

平成 28 年 1 月 22 日

各位

会社名 株式会社 TOKAI ホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 鶴田 勝彦  
(コード番号 3167 東証第 1 部)  
問合せ先 理事 広報・IR 室担当 谷口 芳浩  
(TEL. 054-273-4878)

## TOKAI グループの電力販売推進の強力なツール TLC 会員サービス (TLC ポイント) について

株式会社 TOKAI ホールディングス (本社: 静岡県静岡市、代表取締役社長: 鶴田勝彦、以下「当社」) は、平成 28 年 1 月 15 日より電力とグループサービスとのセットプラン「TOKAI Smart Plus (トーカースマートプラス)」の予約受付を開始しました。グループ独自の TLC 会員サービスによる「TLC ポイント」を活用して、他社にないメリットをお客様に提供し、4 月から自由化される家庭用電力販売競争を優位に進め、事業展開を加速させてまいります。

### 1. TLC 構想に基づいた当社グループの事業展開

当社グループは企業ビジョンである TLC (トータルライフコンシェルジュ) 構想に基づき、お客様の生活に関わる全ての商品・サービスをワンコントラクト、ワンストップ、ワンコールセンターで提供することを目指している総合生活サービス企業グループです。

当社グループが提供する LP ガス、都市ガス、インターネット、CATV およびアクア (宅配水) に加え、家庭用の電力販売代理契約を締結した東京電力の「電力」を 4 月より販売します。既に 1 月 15 日より予約受付を開始しました。

### 2. 生活インフラサービスの拡大を加速させるための電力販売への取り組み

当社グループは、主な営業エリアである現東京電力サービスエリアと現中部電力サービスエリアにおいて、電力販売の機会を活用し、既存のお客様との結びつき強化と新規お客様の獲得推進を加速させていきます。

グループのサービスである LP ガス、インターネット、CATV と電力とのセットプラン「TOKAI Smart Plus (トーカースマートプラス)」を契約していただいたお客様に東京電力が設定するお得な新電気料金プランをご用意しました。さらに、電気料金に応じたポイント\*1が東京電力から進呈されます。

それに加えて、以下のグループ独自のメリットを追加で提供いたします。

(LP ガスとのセットプラン)

新規契約のお客様を対象に東京電力の新電気料金プランとのお得なセットプラン\*2 ををご用意しました。

(インターネットとのセットプラン)

東京電力の新電気料金プランとのセットにより、光インターネットサービス料金を毎月 300 円 (税抜き) 割引きます。\*3

(CATV サービスとのセットプラン)

東京電力の新電気料金プランとのセットにより、CATV サービス料金を毎月 200 円 (税抜) 割り引きます。 ※4

### 3. TOKAI グループの強力な電力販売ツール「TLC 会員サービス」

当社グループの電力販売では、グループ独自の「TLC ポイント」を最大限に活用します。他社と異なる特徴はボーナスポイントの進呈です。

TLC ポイントには、当社グループが提供するサービスのご利用額に応じた基本ポイントと、ご利用いただくサービス数に応じて最大月額 500 ポイント (年間 6,000 ポイント) を進呈するボーナスポイントがあります。

今回、「TOKAI Smart Plus」では、ボーナスポイントの対象サービスに電力を加えます。

TLC ポイントは WAON や Suica、LuLuCa のポイントに換えられるほか、いろいろな商品に交換したり、お食事・レジャー施設等でご利用できる TLC チケットに交換できる利便性の高いポイントです。

TLC 会員サービスは、当社グループとのお取引が 1 つでもあれば、入会費・年会費が無料でご加入していただけるサービスで、現在 46 万件のお客様にご加入いただいておりますが、電力販売を機に会員数の拡大を進めていきます。

会員化によりサービスの解約率を 6 割引き下げることや、複数取引化の促進が図れることから、この会員制度を活用した販売活動を積極的に進めてまいります。

### 4. 当社グループの生活インフラサービスとのセット販売展開

「TOKAI Smart Plus」の販売は平成 32 年度末までに 50 万件を目指します。

今後、電力や現在のグループサービスラインナップにこだわらない、生活に関わるすべてのサービスを視野に新たなセットプランをリリースしていくことで、TLC 構想の拡充を図るとともに、お客様によりご満足いただけるサービスを追求してまいります。

### 5. 業績への影響

直近の平成 28 年 3 月期の連結業績予想からの修正はありません。

※1 1,000 円 (請求額から消費税等相当額、再生可能エネルギー発電促進賦課金、延滞利息等を除いた金額) につき 5 ポイントが進呈され、東京電力の会員サイト「くらし TEPCO」で Ponta ポイントまたは T ポイントに交換できます。

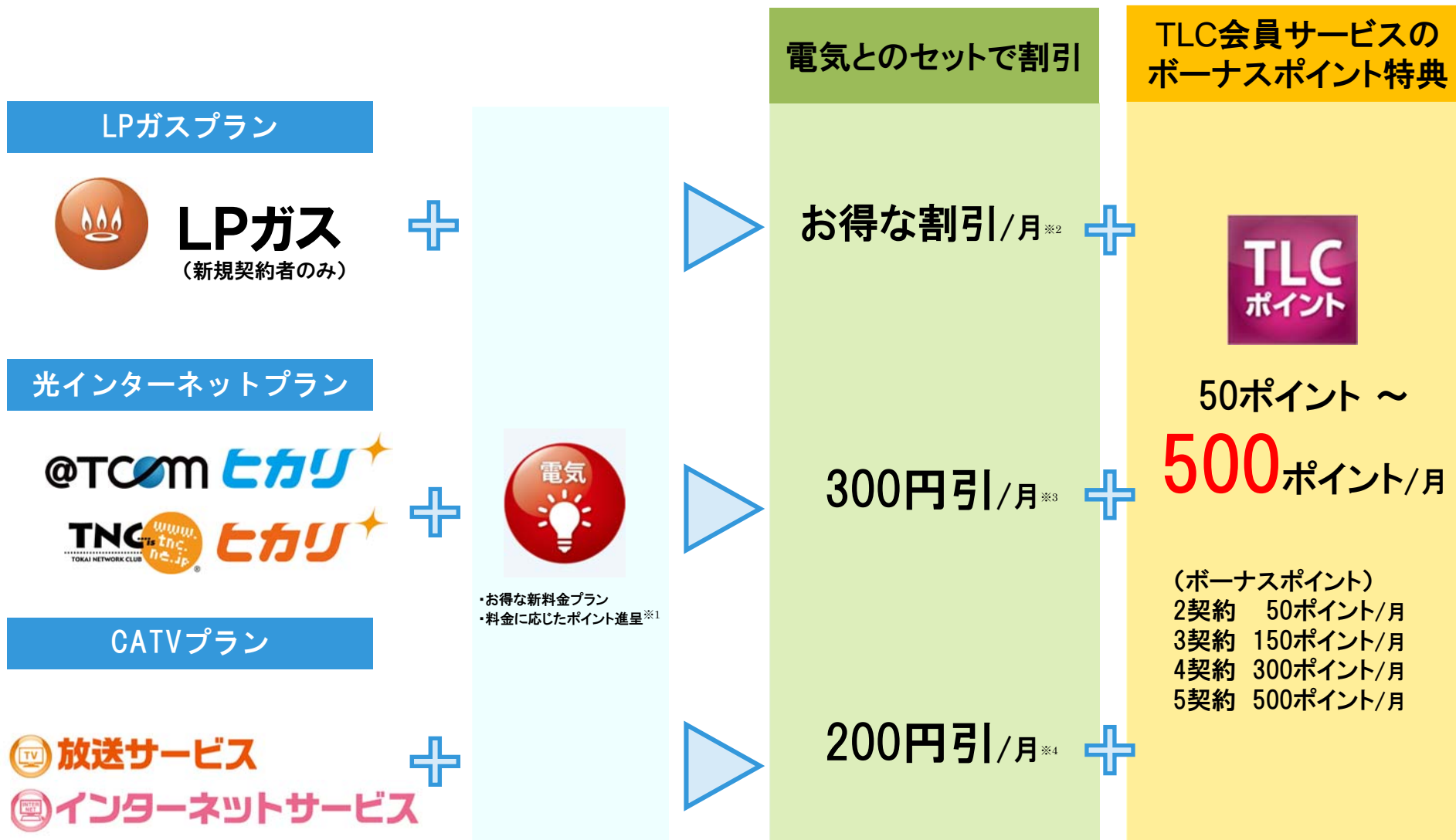
※2 個別の割引額については、お客様の使用条件等により異なります。

※3 ファミリータイプにご加入かつ「ヒカリ電話」をご利用のお客さまが対象 (既契約、新規契約とも対象) となります。また、対象エリアは、現東京電力サービスエリア並びに現中部電力サービスエリアとなります。

※4 戸建のお客さまで、CATV 放送はデジパックスモール以上のコース、インターネットは 50Mbps 以上のコースにご加入のご家庭が対象 (既契約、新規契約とも対象) となります。

# 新サービス「電力」とのセット販売

- ・ 当社グループサービスと新サービス「電力」とのセットプラン「TOKAI Smart Plus（トーカースマートプラス）」をご契約いただいたお客様にメリットを提供します。



※1 1,000円(請求額から消費税等相当額、再生可能エネルギー発電促進賦課金、延滞利息等を除いた金額)につき5ポイントが進呈され、「くらしTEPCO」でPontaポイントまたはTポイントに交換できます。

※2 個別の割引額については、お客様の使用条件等により異なります。

※3 ファミリータイプにご加入かつ「ヒカリ電話」をご利用のお客さまが対象(既契約、新規契約とも対象)となります。また、対象エリアは、現東京電力サービスエリア並びに現中部電力サービスエリアとなります。

※4 戸建のお客さまで、CATV放送はデジパックスモール以上のコース、インターネットは50Mbps以上のコースにご加入のご家庭が対象(既契約、新規契約とも対象)となります。

# TLC会員制度について（TLCポイント進呈）

## 1. 会員の対象

●対象 … 個人のお客様（法人・団体は対象外。）

## 2. ポイントの対象サービス

※ 平成28年4月より電力サービス開始

### ①基本ポイント

5サービスについて、月々の利用金額の200円につき1TLCポイントを進呈

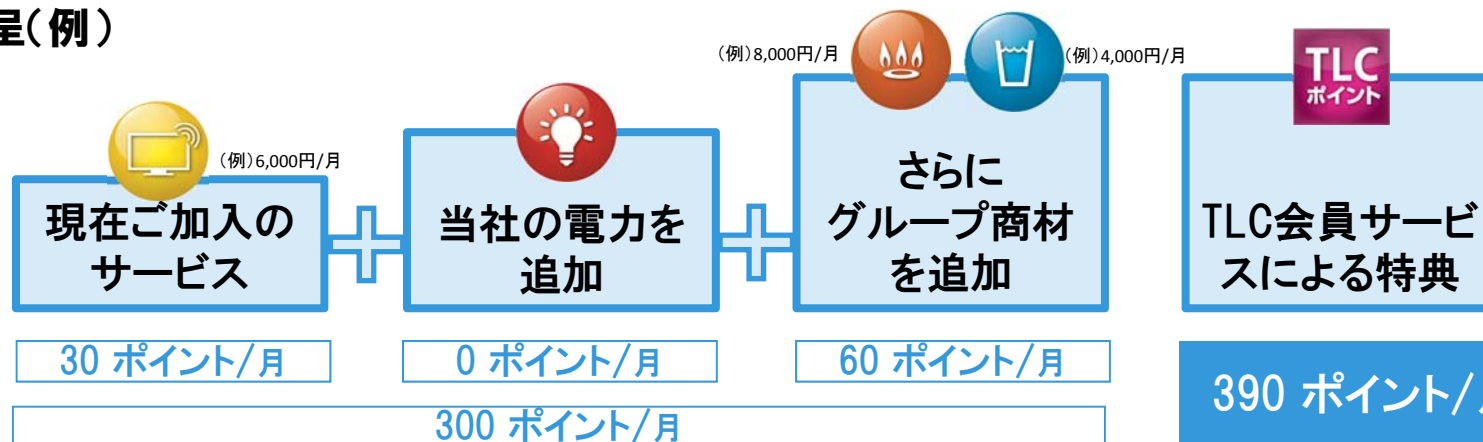
### ②ボーナスポイント

7サービスについて、契約が2種類以上ある場合にTLCポイントを進呈

	電力	LPガス	都市ガス	インターネット	CATV	アクア	セキュリティ
①基本ポイント							
②ボーナスポイント							

※ 2契約⇒50TLCポイント/月 3契約⇒150TLCポイント/月 4契約⇒300TLCポイント/月 5契約以上⇒500TLCポイント/月

## TLCポイントの進呈(例)



# TLCポイントのポイント交換先

- TLCポイントは、WAONやSuica、LuLuCaのポイントに換えられるほか、いろいろな商品に交換したり、お食事・レジャー施設等でご利用いただけます。

## ポイント交換



- ◆ イオン・マックスバリュ・ミニストップ・ファミリーマート・ローソンなどのWAON加盟店でご利用いただけます。

※「WAON」はイオン株式会社 の登録商標です。



- ◆ 電車やバスに乗ったり、お買物などでご利用いただけます。

※「Suica」「Suicaポイント」は JR東日本の登録商標です。

LuLuCaポイント



- ◆ しずてつストア、新静岡セノバなどでご利用いただけます。

## TLCチケットに交換して、TLCチケット取扱店で利用

TLCチケット取扱店  
371店舗 (平成27年12月末現在)



- ◆ TLCチケット取扱店となっているレジャー施設やレストランなどでお会計時に金券のように使用できます。

## 商品交換

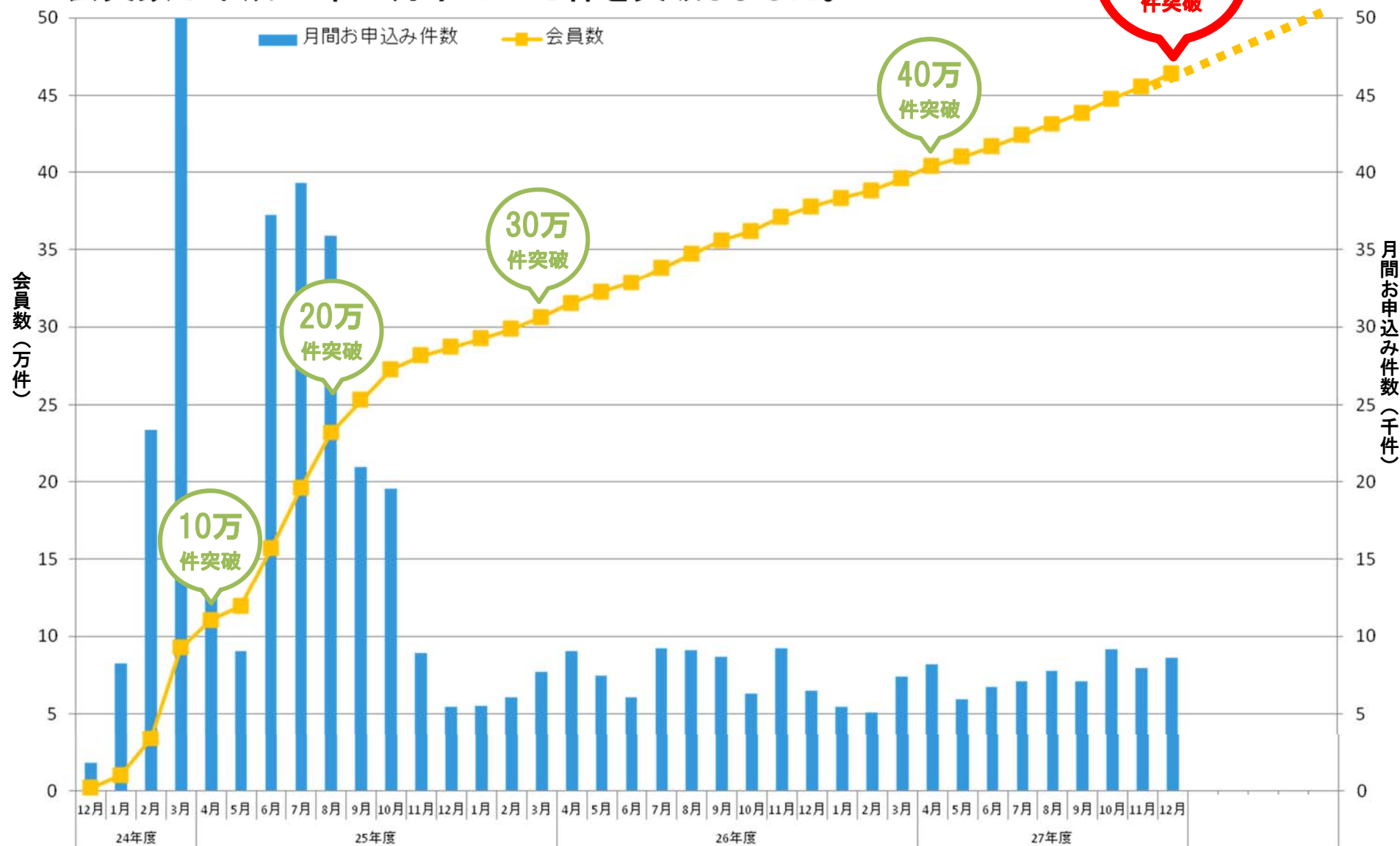
- ① 当社サービスと交換   ② 松坂屋厳選商品と交換   ③ 金券と交換



- ◆ TOKAIグループの宅配水や松坂屋静岡店厳選のグルメや各種商品、金券などと交換できます。

# グループ会員制度の会員数推移および月間お申込み件数

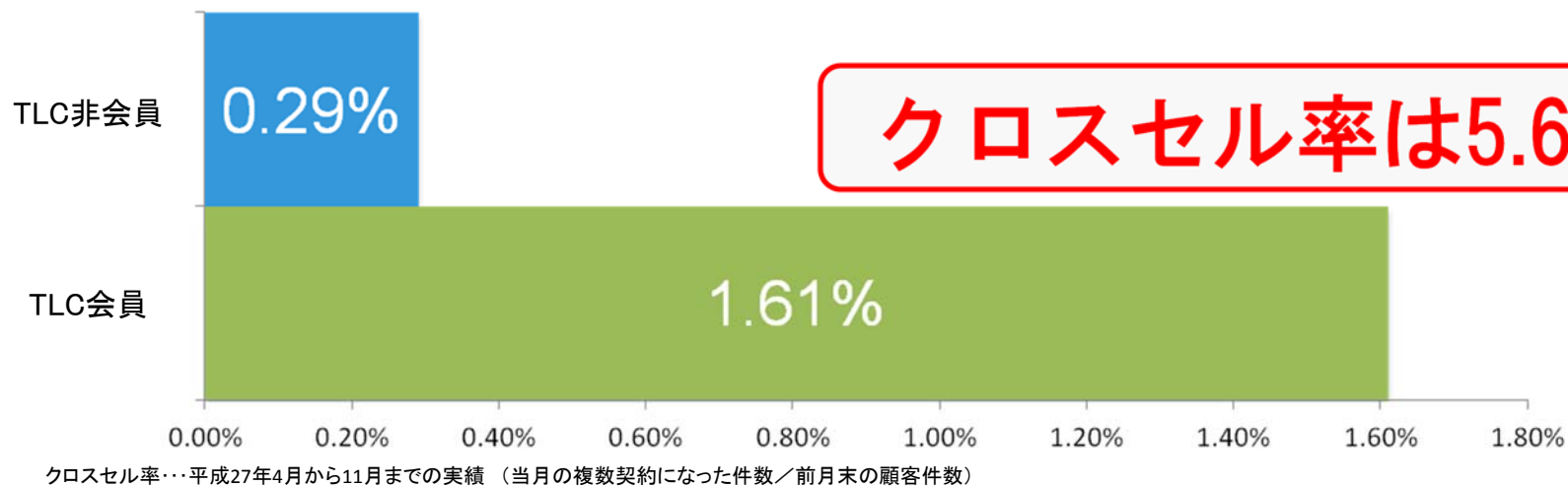
- グループ会員制度は平成24年12月にサービスを開始。
- 会員数は平成27年12月末で46万件を突破しました。



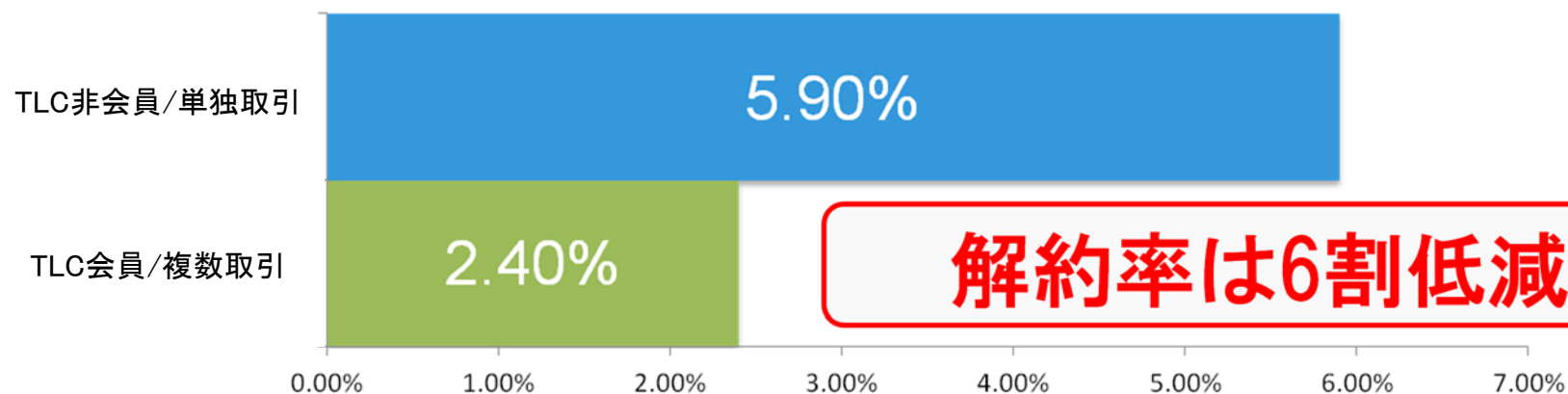
## TLC会員制度の効果（解約率とクロスセル率）

- ・ TLC会員様のクロスセル率は、非会員様と比較して**5.6倍**。
- ・ 複数サービス取引でかつTLC会員様の解約率は、単独サービス取引でかつ非会員様と比較して**6割低減**。

【クロスセル分析】 平成27年4月～11月の8ヶ月間の実績値



【解約分析】 平成27年4月～11月の8ヶ月間の実績値



解約率…平成27年4月から11月までの解約件数／平成27年4月1日時点の顧客件数