



平成 28 年 3 月 25 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 鵜田 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)

通信事業における光コラボレーションモデルが 20 万件を突破

当社の 100%子会社でグループの情報通信事業を担う株式会社 TOKAI コミュニケーションズ（本社：静岡県静岡市、代表取締役社長：鵜田勝彦、以下「TOKAI COM」）は、光コラボレーションモデル※1（以下「光コラボ」）をブロードバンド事業の収益強化を図る最重要施策と位置付け、平成 27 年 2 月より鋭意取り組んでまいりました。このたび、平成 28 年 2 月末における顧客件数が 20 万件を突破しましたのでお知らせいたします。

1. 光コラボの進捗状況

光コラボについては、消費者への周知が進まないことや、転用手続きの厳格化によるお客様側の手続き負担が増加したことなどにより、転用が緩やかなペースで進捗しています（転用率※2 全国平均 19.0%：当社推定）。

そのような環境下、TOKAICOM は、全国平均を上回る転用ペース（転用率 26.2%）で進め、平成 28 年 2 月末に顧客件数 20 万件を突破することができました。当初計画からは若干ペースが遅れましたが、概ね目論み通りに進捗しています。

2. 光コラボの販促費用先行は今期限り

平成 27 年 5 月 8 日付けで公表いたしました当期（平成 28 年 3 月期）の連結業績予想において、光コラボ推進のための販促コスト負担を 30 億円織り込んだため、前期比減益予想（営業利益 78 億円、前期比△12 億円）としました。

しかしながら、この光コラボが計画通りに進捗したこと、また、当社グループの事業ポートフォリオの中でも安定したキャッシュフローを生み出す LP ガス事業での増益、並びに将来の収益事業と位置付けているアクア（宅配水）事業での収益改善他が順調に進んだことにより、当期の予想利益は十分に確保できる見込みであり、中期経営計画の最終年度となる来期の計画も十分達成可能と見ています。

3. さらなる推進

光コラボの転用営業については、この 1 年間の取り組みにより営業体制、獲得コストも平準化されてきており巡航ペースに入っています。また、当社ブロードバンド顧客の主力獲得チャネルである家電量販店における新規顧客の獲得も順調に伸びており、当期末には 22.4 万件まで顧客件数を伸ばさせる見通しです。

来期（平成 29 年 3 月期）についても、期末顧客件数 38 万件に向けて引き続き推進していきます。

今年の 1 月からは東京電力の新電気料金プランと光コラボを合わせたセットメニュー（「TOKAI Smart Plus」：月額料金がさらに 300 円安くなる特典付）による獲得も開始しています。

ブロードバンド市場が飽和状態にある中で、光コラボは、ARPU 並びに粗利益の向上や、光回線とのセット化による解約防止効果が期待できることから、グループ全体の収益拡大に貢献します。また、戦略的観点では、この光コラボを含めた 100 万件超の通信サービス顧客の基盤は、今後、新たな収益分野として期待される IoT^{※3} サービスの顧客ともなることから、中長期的な視点でしっかりと進めてまいります。

4. 業績への影響

直近の平成 28 年 3 月期連結業績予想に修正はありません。

※1 光コラボレーションモデル：光コラボレーションの略称。ISP 事業者ほか NTT の光回線の提供を受け、独自ブランドの光回線サービスを提供すること。

※2 転用率：フレッツ顧客件数に占める転用した顧客件数の割合

※3 IoT：モノのインターネット

通信事業における 光コラボレーションモデルが20万件突破

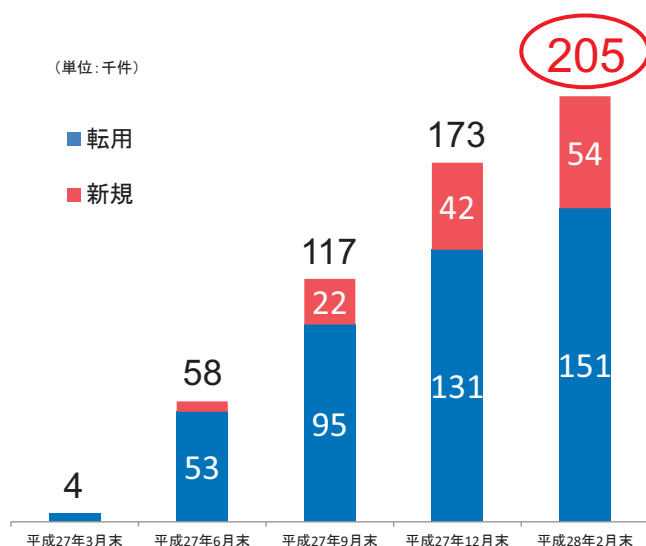
平成28年3月25日

株式会社TOKAIホールディングス

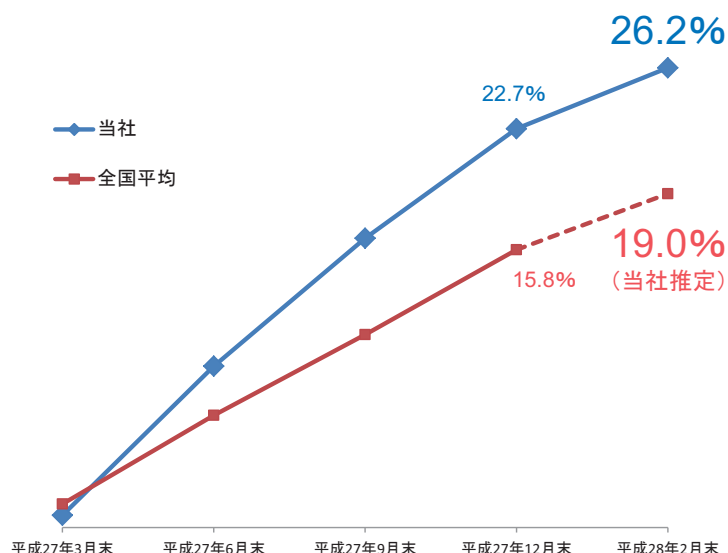
光コラボ顧客件数20万件突破、確立した獲得チャネルで推進

- 平成28年2月末で光コラボの顧客件数(転用+新規)が20万件を突破。
- 当社転用率26.2%は、全国平均19.0%を大きく上回るペースで進捗。

光コラボの顧客数(転用・新規)



光コラボの転用率



※1 転用率: フレッツ顧客件数に占める転用した顧客件数の割合
※2 全国平均転用率: 2016年2月5日付 NTT第3四半期決算補足資料
(平成28年2月末転用率は当該資料からの当社推定値)

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い致します。

株式会社TOKAIホールディングス 広報・IR室
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
TEL: (054)273-4878
FAX: (054)275-1110
<http://tokaiholdings.co.jp>
e-mail: hd-info@tokaigroup.co.jp

うれしいをつなぐ。ひろげる。



 TOKAIホールディングス