



平成 30 年 1 月 31 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 錫田 勝彦
(コード番号 3167 東証第1部)
問合せ先 執行役員 広報部・IR室担当 谷口 芳浩
(TEL. 03-5404-2891)

LP ガス事業の多治見（岐阜県）エリアへの進出について

当社の 100%子会社で LP ガス販売などエネルギー事業を展開している株式会社 TOKAI（本社：静岡県静岡市、代表取締役社長：小栗 勝男）は、昨年 11 月に「多治見営業所」を開設いたしました。岐阜県では、2016 年 10 月に開設した「岐阜営業所」に続くもので、同県における LP ガス小売事業をさらに強力に推進し、収益力の強化を図ってまいります。

LP ガス事業の外部環境としては、LP ガス国内需要の 4 割を占める家庭業務用需要が今後 4 年間で年率 1.8%減少する見通し※1であり、また、家庭用需要家の単位使用量も世帯人数の減少や、省エネ化などの影響により毎年 2%程度の減少※2が続くなど、市場の成熟化が避けられない状況です。

このような環境のもと、当社は、2017 年 5 月 9 日に公表した新中期経営計画「Innovation Plan 2020 “JUMP”」において、LP ガス事業の新規営業エリアへの進出と、エリア内における当社シェアのさらなる拡大に向け、2020 年度末までの 4 年間に積極的な投資を行っていく計画です。

今後も、顧客基盤の拡大を強力に進め、LP ガス事業の顧客件数を、2016 年度末の 59 万件から、2020 年度末には 3 割増しの 76 万件まで拡大していく計画です。

当社グループは、TLC（トータルライフコンシェルジュ）のビジョンのもと、エネルギー、情報通信、CATV 等、人々の生活に密着した様々な生活インフラサービスを総合的に提案し、現在 282 万件のお客様にご利用いただいております。今後も地域・社会の課題解決に貢献できる商材・サービスの提供に積極的に取り組み、顧客満足度向上に努めてまいります。

以 上

※1 経済産業省石油市場動向調査 WG 資料（2017 年 4 月 3 日）より引用

※2 当社調べ

LPガス事業の中期計画～方針と件数拡大計画

- ◎ LPガス市場は成熟し、家庭・業務用は縮小基調
- ◎ エリア拡大、シェア拡大に向けた積極投資を実施し、事業の継続的な成長を実現
- ◎ 顧客件数を4年間で3割増の76万件まで拡大させる計画

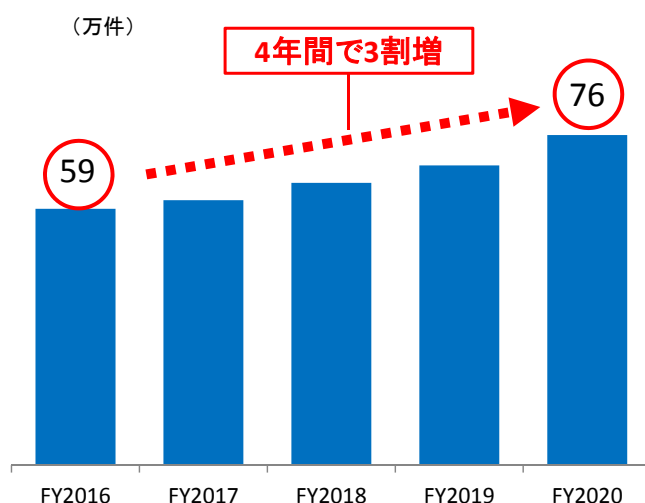
エリア拡大

シェア拡大

積極投資

事業の継続的な成長

LPG顧客件数計画



LPガス営業エリアを積極的に拡大中

- LPガス進出済エリア(下図青)の近隣及びLPガス事業以外のグループ事業(CATV・保険・アクア・工業用ほか)が進出済のエリアを優先ターゲット

- 新規進出拠点 (28年度) 5拠点
- 新規進出拠点 (29年度) 3拠点
- 新規進出拠点 (30年度) 2拠点

