

プレスリリース資料

～TOKAIとビック東海の経営統合について～

平成22年11月18日



経営統合の目的について

1 持株会社の必要性

2 持株会社のねらい

経営統合の概要について

3 持株会社の概要

4 統合スキーム

5 持株会社の基本的な役割

6 リテール事業ポートフォリオ

7 統合によるグループシナジー

8 今後のスケジュール

TOKAIグループの歩み

グループ親会社(株)TOKAIと(株)ビック東海は安定したエネルギーと成長性のある情報通信をコアにその規模を拡大。とくに情報通信事業での発展は目覚しく、情報通信事業サービスにより急速に顧客基盤を拡大させてきた。

グループ収益の2本柱を確立

連結売上高1,600億円・連結経常利益108億円・連結当期純利益31億円・顧客件数226万件

グループの持続的成長のための新たな組織運営体制の構築

暮らしの中のあらゆるニーズに即した総合的な商品・サービスを
グループの総力を挙げて提供するために、
機動的且つ柔軟な組織再編が可能な持株会社体制へと移行することで、
親子上場の解消をはじめ、グループが抱えている課題を解決し、持続的な成長を図る。

- ①グループ組織再編の実施と経営資源の最適配分（「選択と集中」）
- ②事業や資産の重複を解消
- ③グループ横断的な合理化の実施
- ④有利子負債の削減・自己資本比率の向上
- ⑤グループ人材の育成

①グループ組織再編の実施と経営資源の最適配分

○一次再編

・持株会社を設立、ビック東海の完全子会社化

○二次再編（顧客基盤の相互活用、選択と集中）

・グループの強みであるリテール分野を主軸とした成長
・エネルギー、情報通信（ブロードバンド・CATV・モバイル）、
アクア、保険などリテール事業と顧客情報の統合

②事業や資産の重複を解消

○資産：東名阪の光ファイバー幹線網

○組織：企業間通信とブロードバンドISPの営業組織

③グループ横断的な合理化の実施

・物流機能の効率化
・基幹システムの再構築による業務の標準化・合理化
・シェアードサービスの推進による間接業務コスト削減

④有利子負債の削減・自己資本比率の向上

○方策

・持株会社でファイナンス機能を一元化
・経営計画での投資のメリハリ強化とキャッシュフロー
管理の徹底

○有利子負債の現状

・平成21年度末 1,277億円（平成22年9月末 1,203億円）

○自己資本比率の現状

・平成21年度末 7.2%
（純資産139億円／総資産1,910億円）

○他社比較（平成21年度末）

・シナネン 59.1%、ミツウロコ 55.8%、カメイ 29.1%、
岩谷産業 16.6%、日本瓦斯 18.8%

⑤グループ人材育成

・グループ横断的な知識・経験が豊富な次世代リーダー
の育成
・お客様のニーズに応じて商品・サービスをスマートに
提供できる人材の育成

3 持株会社の概要

持株会社の概要

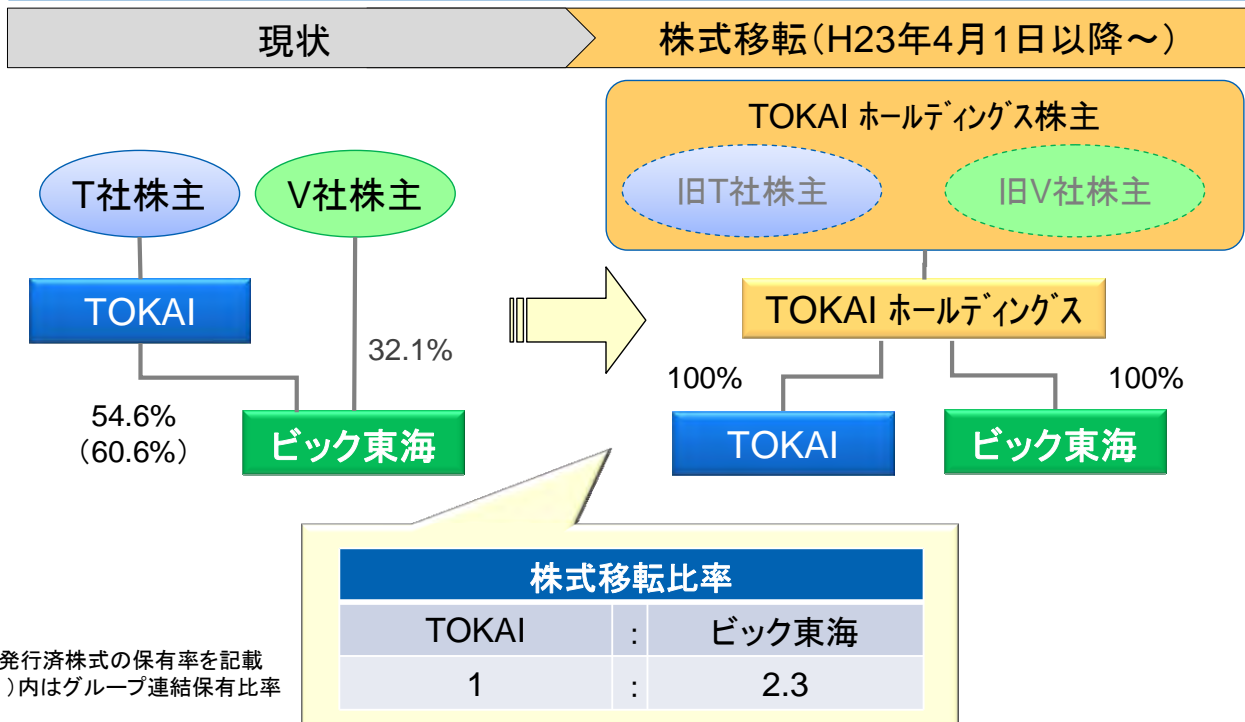
商号	株式会社 TOKAIホールディングス (英文名:TOKAI Holdings Corporation)		
株式移転比率	TOKAI : ビック東海 = 1 : 2.3		
所在地	静岡県静岡市葵区	設立予定日	平成23年4月1日
代表取締役	鴫田勝彦	決算期	3月31日
上場取引所	東京証券取引所第一部	資本金	140億円

TOKAI(完全子会社)連結の概要		ビック東海(完全子会社)連結の概要	
事業内容	ガス事業、情報通信事業他	事業内容	CATV事業、情報通信事業他
売上高	1,592億円	売上高	428億円
営業利益	100億円	営業利益	55億円
従業員数	4,029人	従業員数	1,590人
決算期	3月31日	決算期	3月31日

※ 数値は平成22年3月期決算による

4 統合スキーム

統合スキーム: 共同株式移転



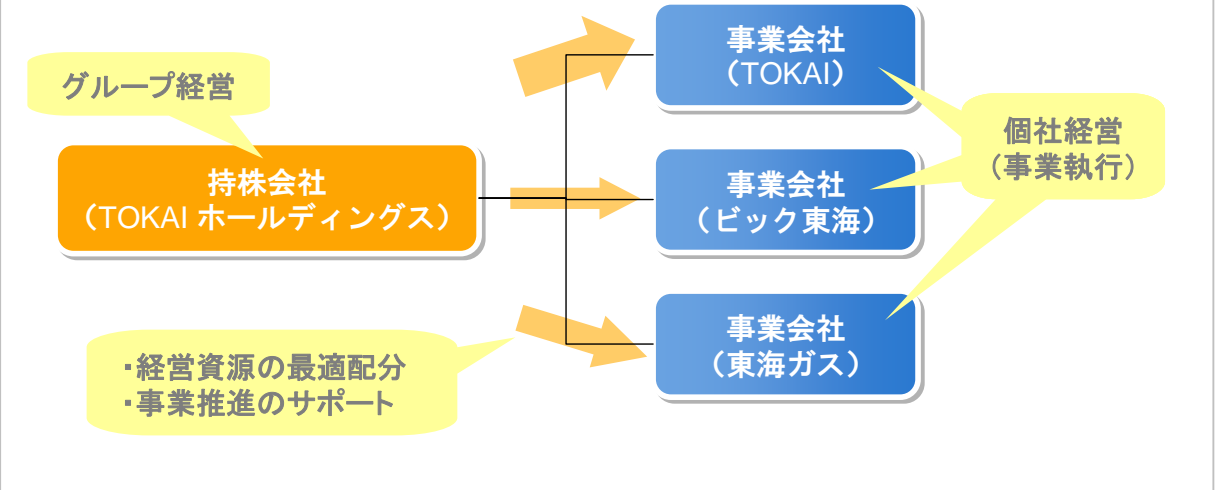
5 持株会社の基本的な役割

持株会社の基本的な役割

「グループ経営」と「個社経営（事業執行）」を分離

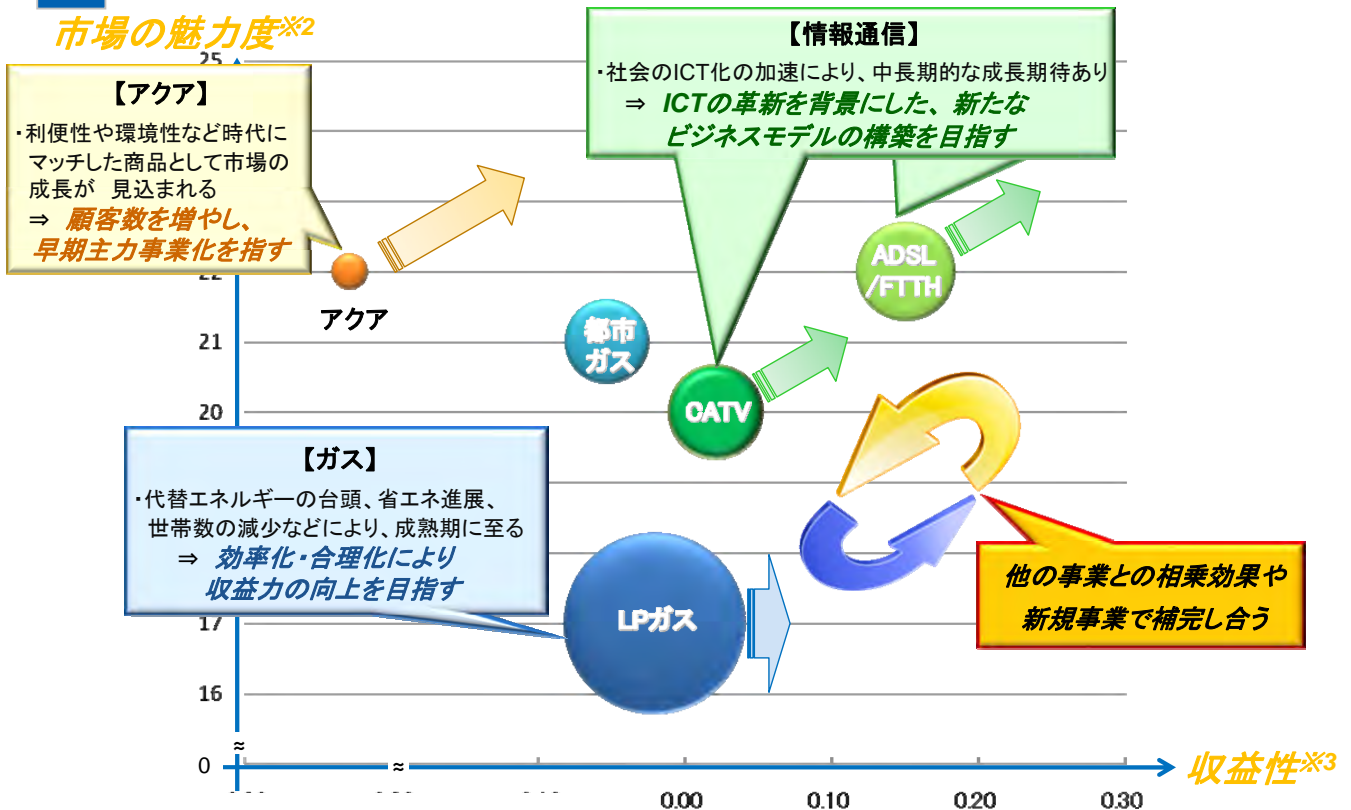
○持株会社は、

- ①事業会社が目標達成するための経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）を最適配分
- ②各事業会社の事業推進をサポート（企画・調査等）



6 リテール事業のポートフォリオ ※1

市場の魅力度※2



※1 個別事業の期待収益の総額の最大化と、リスクを回避しながら安定的に収益を獲得していくための検討手法。

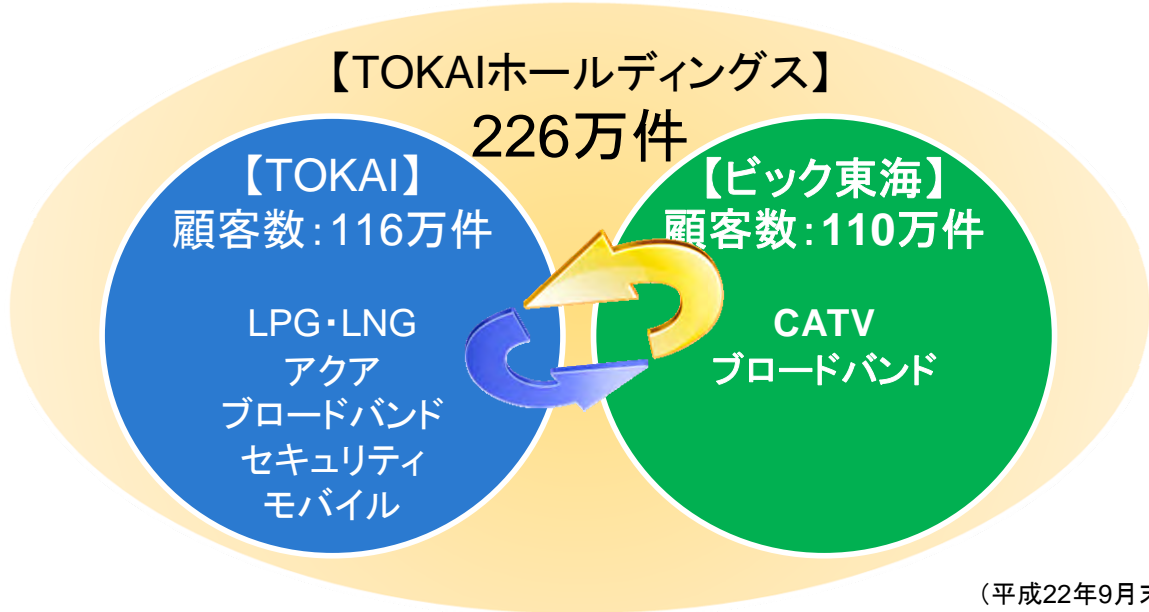
※2 外部環境（経済、社会、法規制、技術）の各動向評価、市場成長性の評価、競争環境の評価をそれぞれ点数化した総和

※3 各事業ごとの直近営業利益率を算定。各事業が属する業界の平均営業利益率（上場企業09年度）と、各事業の直近営業利益率の差分を算定し、プラスの差分が大きい事業ほど、収益性が高いと想定して、点数化

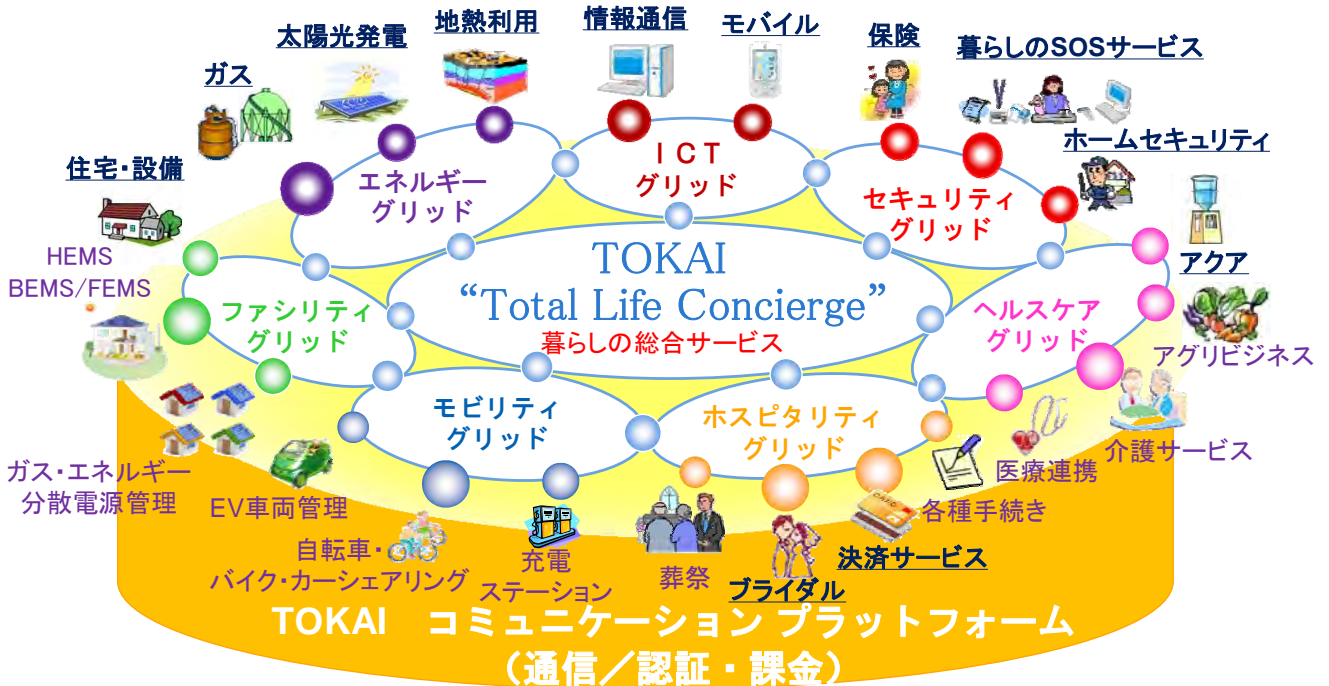
7 統合によるグループシナジー リテール顧客基盤の相互活用

- ①ビック東海の情報通信技術を活かした、顧客基盤の一元化
- ②TOKAIの販売体制を活かした、積極的な販売推進

⇒ ARPU(顧客一件当たりの売上高)の増加



7 統合によるグループシナジー グループの目指す事業領域(TLC)



地域密着型の多彩なグリッドを繋ぐことでお客様に安心・便利・快適をプロデュース

※グリッド: 格子の意味で各分野を網目のように全体をカバーし、一つひとつは小さくても、集まれば巨大なパワーを生むことを意図
 ※HEMS(Home Energy Management System): 住宅内のエネルギー消費機器や発電装置を、ICT技術の活用によりネットワークでつなぎ、各機器の運転を最適な状態に制御して、省エネルギーをトータルで実現するシステム
 ※BEMS(Building and Energy Management System): 建物の使用エネルギーや室内環境を把握し、これを省エネルギーに役立てるシステム
 ※FEMS(Factory Energy Management System): 工場におけるエネルギー使用状況を把握し、エネルギー使用の合理化と最適化を図るシステム

7 統合によるグループシナジー 統合によるコストダウン

情報通信事業との 統合によるシナジー

資産の集約

- ・TOKAIとビック東海がそれぞれ所有する東名阪の光ファイバー幹線網の集約（運営管理コストの削減、品質均一化・向上）

営業機能の効率化

- ・ブロードバンドISPの営業組織と企業間通信サービスの営業組織の集約

グループ横断的な コストダウン

業務効率化・合理化

- ・シェアードサービスの推進（間接業務の合理化）
- ・グループ横断的な業務処理システムによる効率的運用

物流機能の合理化

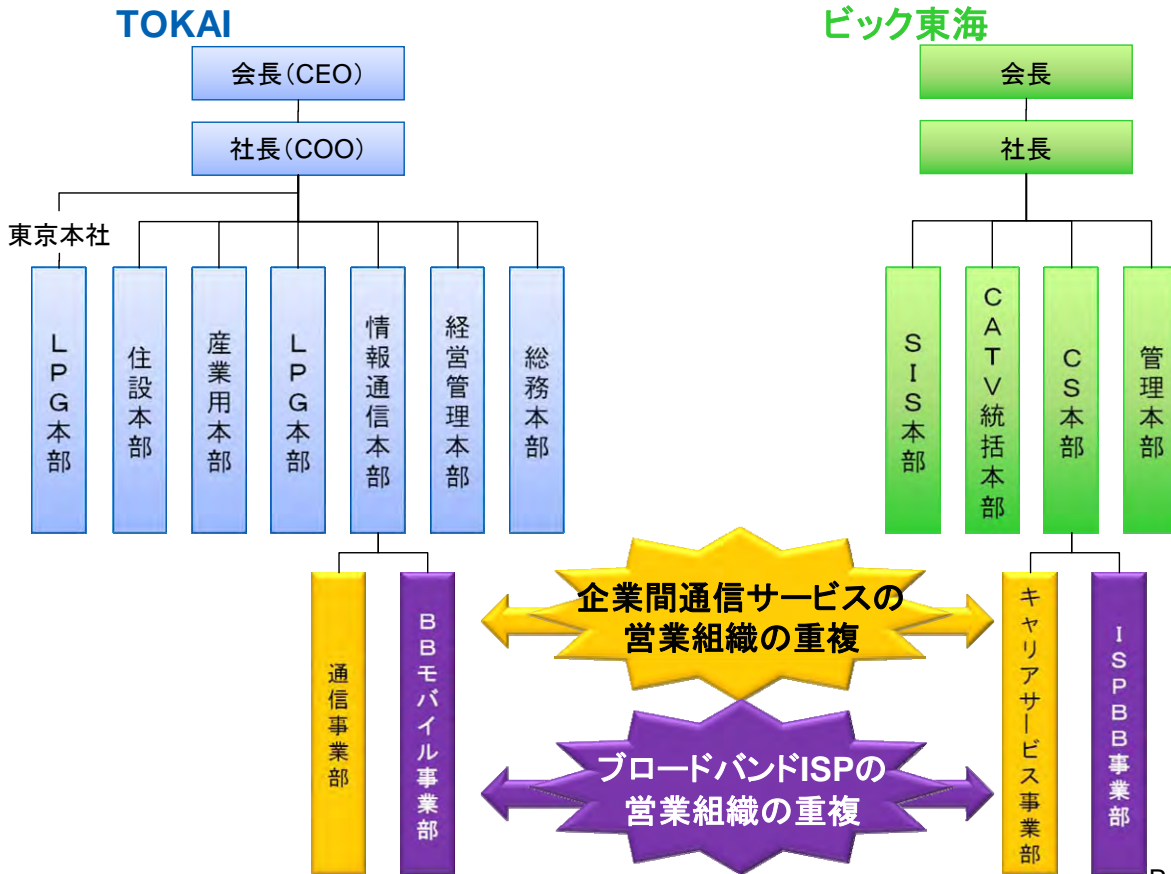
- ・LPG事業、アクア事業との物流の合理化

7 統合によるグループシナジー 資産の集約～光ファイバー幹線網の集約




- ・TOKAIは、関東一円及び名阪間の1/2及び中央ルートを保有。
- ・ビック東海は、東名間及び名阪間の1/2を保有。

7 統合によるグループシナジー 営業機能の効率化



8 今後のスケジュール

日程	内容
平成22年 11月 18日	取締役会決議 (株式移転計画書締結) ・ 外部公表
平成22年 11月 19日	TOKAI ・ ビック東海合同説明会
平成23年 1月 21日	臨時株主総会
	 事業ビジョン・中期事業計画の策定 合理化計画、シェアードサービス構想の検討
平成23年 4月 1日	共同持株会社 (TOKAI ホールディングス) 設立
平成23年 5月	新中期経営計画発表

具体的な経営目標数値は、平成23年5月を目処に発表予定

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
お願いいたします。

株式会社TOKAI グループ統合総合推進室
〒420-0034 静岡市葵区常磐町2丁目6番地の8
TEL : (054) 254-8181
FAX : (054) 273-4821
e-mail : tk-kikakuc@tokaigroup.co.jp

ENERGY & COMMUNICATION



<http://tokai.jp>