

平成 27 年 11 月 4 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)

アクア事業におけるビッグローブ株式会社との 顧客獲得に関する業務委託契約の締結について

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：鵜田勝彦）の 100%子会社でグループのアクア（宅配水）事業を担う株式会社 TOKAI（本社：静岡県静岡市、代表取締役社長：鵜田勝彦、以下「TOKAI」）は、平成 27 年 11 月 4 日付でビッグローブ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役執行役員会長兼社長 中川勝博、以下「ビッグローブ」）と、宅配水サービス「おいしい水の贈りもの うるのん」（以下、本件サービス）の顧客獲得に関する業務委託契約を締結しました。

1. 当社グループのアクア事業

当社グループは、TLC（トータル・ライフ・コンシェルジュ）のコンセプトのもと、エネルギー、情報通信、CATV 等、人々の生活に密着した様々な商品・サービスを総合的にご提案し、ワンコントクトラクト・ワンストップでご利用いただくことでお客様とのつながりを深め、豊かで便利な生活に貢献していくことを目指しています。

アクア事業は、平成 19 年 11 月に開始し、現在、国内 13 万件のお客様にご愛飲いただいております。静岡県ではトップシェア（62%）^{*1}、全国宅配水事業者の顧客件数ランクでは第 6 位^{*2}に位置しています。

平成 25 年 5 月にはイメージキャラクターに「ドラえもん」を起用して全国向けに本格進出を果たし、順調に顧客件数を伸長させてまいりました。

商品の特徴としては、富士山の恵みであるミネラル成分豊富な天然水を主力商品としています。

主に大型商業施設の催事スペースにおける試飲体験型の Face to Face 営業により年間 3 万件から 5 万件のお客様にお申し込みをいただいております。

2. ビッグローブとの本件サービスの顧客獲得業務委託契約の締結

ビッグローブは、全国に I S P 顧客を有する大手インターネット接続事業者です。

このたびの業務委託契約により、両社が協業してビッグローブの WEB サイトを通じて本件サービスを提供し、同社の会員様向けサービスを充実させてまいります。

また、本件は、当社グループのアクア事業にとって、従来の取次店 2,000 店及び販売代理店 150 店等の規模を大きく上回る大型契約の第 1 号であり、かつ、新たな販売チャネル確立に繋げることによりアクア事業の顧客基盤拡大に大きく寄与する取り組みと考えます。

今後も、顧客基盤を有する事業者様との協業を拡大することにより販売チャネルの多様化、拡大を進め、グループアクア事業のさらなる成長を図ってまいります。

※1 平成 27 年 3 月末時点、当社調べ

※2 出所：日本宅配水&サーバー協会、(株)矢野経済研究所「ミネラルウォーター市場の現状と将来 2015 版」

※ 記載されている会社名、サービス名、ロゴ等は各社の商標または登録商標です

アクア事業におけるBIGLOBEとの 新規顧客獲得に関する業務委託契約書締結について

平成27年11月4日

株式会社TOKAIホールディングス

1

TOKAIグループの目指す事業コンセプト

TOKAIグループ ビジョン

TLC(トータル・ライフ・コンシェルジュ)

＜人々の生活に密着した生活インフラサービスを中心に事業展開＞



グループ254万件のお客様の暮らしに関わる
あらゆるサービスをワンストップで提供



全国のお客様とのつながりを深めて
豊かなでお得な生活を提案

2

当社アクア事業の顧客基盤

- 全国13万件のお客様を有し、全国宅配水事業者のお客様件数で第6位
- また、静岡県ではお客様が8万件を超えており、トップシェアの62%

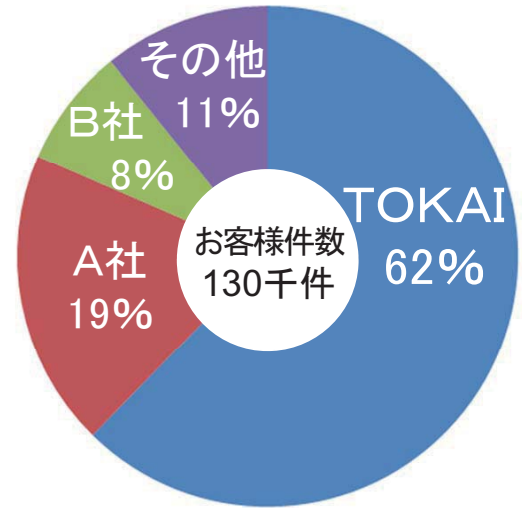
■ アクア事業のシェア

順位	全国	お客様件数	シェア	普及率
1	N社	500千件	15%	0.9%
2	A社	460千件	14%	0.8%
3	C社	404千件	12%	0.7%
4	T社	250千件	8%	0.4%
5	W社	184千件	6%	0.3%
6	TOKAI	130千件	4%	0.2%
	その他	1,346千件	41%	2.6%
	全国計	3,274千件	100%	6.0%

※ 世帯数54,171千件(平成24年3月)で計算

出典：全国顧客件数は日本宅配水&サーバー協会調べ
 各社顧客件数は株式会社野経研「ミネラルウォーター市場の現状と将来2015版」
 静岡県シェアは当社調べ
 件数は2013年時点(TOKAIは2014年時点)

■ 静岡県のシェア



アクア事業の展開と顧客獲得

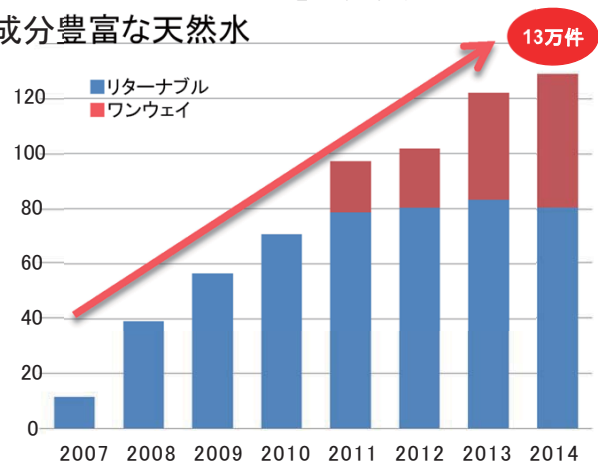
- ブランド名「うるのん」、イメージキャラクター「ドラえもん」を起用し、全国展開
- 2015年3月末でお客様件数 13万件を突破し、順調に伸長

2007年11月アクア事業進出

- ・静岡県は、ボトルを配達・回収して再利用する「リターナブル方式」を採用
- ・全国へは、使い切りのペットボトルを使用した「ワンウェイ方式」(2011年3月～)

2013年5月関東市場に本格進出

- ・国民的人気を誇る「ドラえもん」を起用し、ブランド名を「うるのん」に変更
- ・商品特徴は富士山の恵みであるミネラル成分豊富な天然水



顧客獲得に関する業務委託契約を締結

- 宅配水事業における顧客獲得に関する業務委託契約を締結
- また、大手通信事業者との業務委託契約締結は、今回が初となる取り組み



5

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。

