

平成 27 年 11 月 12 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の取り組み ～ 光コラボ転用件数 10 万件突破 ～

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、平成 27 年 2 月よりサービス提供をスタートしました光コラボレーション^{*1}（光コラボ）の転用獲得件数^{*2}が 10 万件を突破しました。これを通過点として、通信事業のさらなる拡大を目指してまいります。

1. 当社グループの通信事業

当社グループの通信事業は、ガス事業とならぶ主力事業です。TOKAI COM はグループの通信事業を担う企業として、平成 8 年以來、様々なアクセスサービスに対応したインターネット接続サービスを提供してまいりました。平成 27 年 9 月末現在で全国 86 万件のおお客様にご利用いただいております、ISP の売上高でのシェアは全国第 4 位^{*3}であり、静岡県においてはシェア NO.1^{*4}の地位を確立しております。

他方、ブロードバンド市場は飽和状態で事業者間の切替競争が繰り広げられている中、平成 27 年 2 月より NTT 東日本、NTT 西日本がフレッツ光回線の卸提供を開始しました。

このような環境の中、TOKAI COM は NTT 東西地域会社の高品質な光ファイバー回線と、自社のプロバイダとしての充実したサポートサービスとをパッケージしてお客様にお届けする光コラボサービス提供を開始いたしました。

2. 光コラボサービスの獲得チャネルを確立

平成 27 年上期（4 月から 9 月）の全国の光コラボの転用獲得件数は、大規模な宣伝活動が展開されず市場の認知が高まらなかったこと、転用手続きの厳格化でお客様の作業負担が増加したこともあり緩やかなペースで進捗しました。

一方、TOKAI COM はメールや DM による周知に加え、テレマーケティングによるきめ細やかな営業を展開した結果、平成 27 年 9 月末の転用獲得件数は 95 千件、転用率 16.5%^{*5}となっており、全国の市場平均の 11.0%^{*6}を大きく上回る進捗となりました。

新規の光コラボ獲得につきましては、TOKAI COM と長年連携してお客様にブロードバンドサービスを展開している大手家電量販店チャネルの体制を強化して順調に件数を伸長させました。

3. 光コラボのさらなる獲得推進

平成 27 年 10 月末には、区切りであります光コラボ 10 万件を達成しました。転用率も 18.7%となり順調に推移しています。

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。光コラボサービスについてもラインナップに加えて販売することでより多くのお客様の多様なニーズにお応えしてまいります。

また、平成 28 年 4 月からは当社グループの新たなサービスとなります電力とのお得なセットプランの提供で強力的に獲得を加速し、グループ通信事業のさらなる収益力アップを図ってまいります。

※1 光コラボレーション：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 転用獲得件数：キャリア（光回線）が NTT フレッツ、ISP が当社であるお客様の光回線部分を当社のサービスに切り替えた件数。

※3 出所：日経流通新聞 2014 年 11 月 5 日掲載記事

※4 出所：クロス・マーケティング調べ 2015 年 7 月

※5 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

※6 出所：2015 年 11 月 6 日付 NTT 第 2 四半期決算補足資料

通信事業における光コラボレーションモデルの取り組み ～ 光コラボ転用件数10万件突破 ～

平成27年11月12日

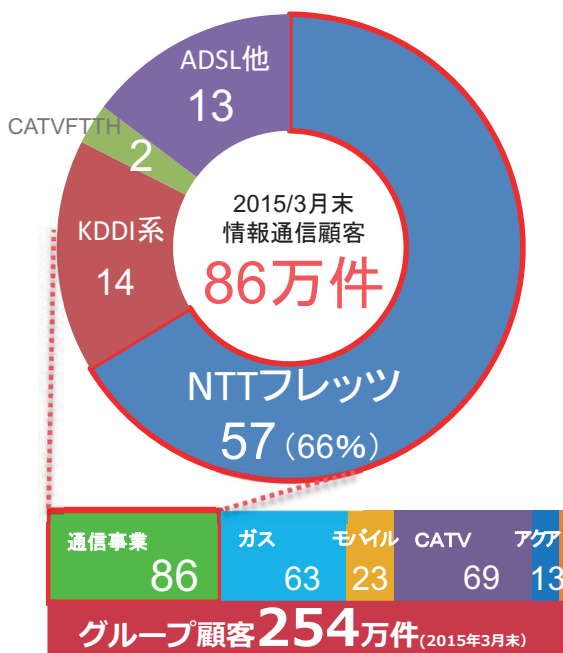
株式会社TOKAIホールディングス

1

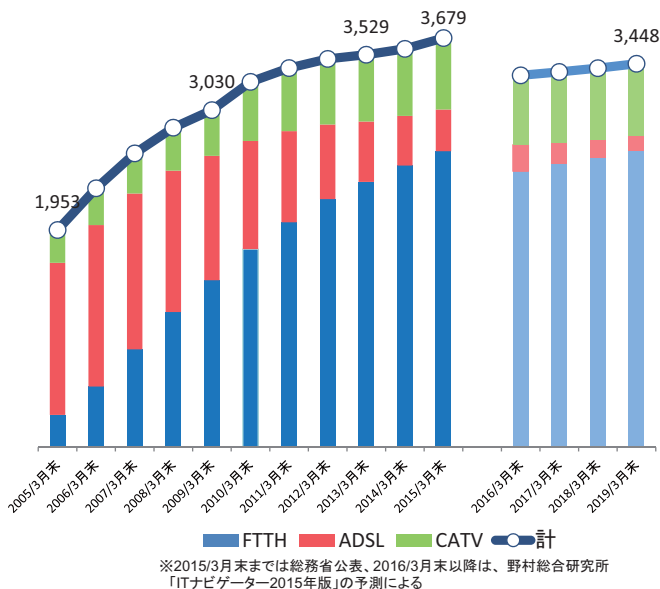
通信事業はガス事業とならぶ当社グループの主力事業

- 通信事業の顧客数は**86万件**でグループ全体の1/3を占める。
- ブロードバンド市場は飽和状態で、事業者間の切替競争。
- 通信事業のさらなる拡大を目指し、2015年2月**光コラボ^(※1)**へ参入。

■当社グループにおける情報通信事業の顧客件数



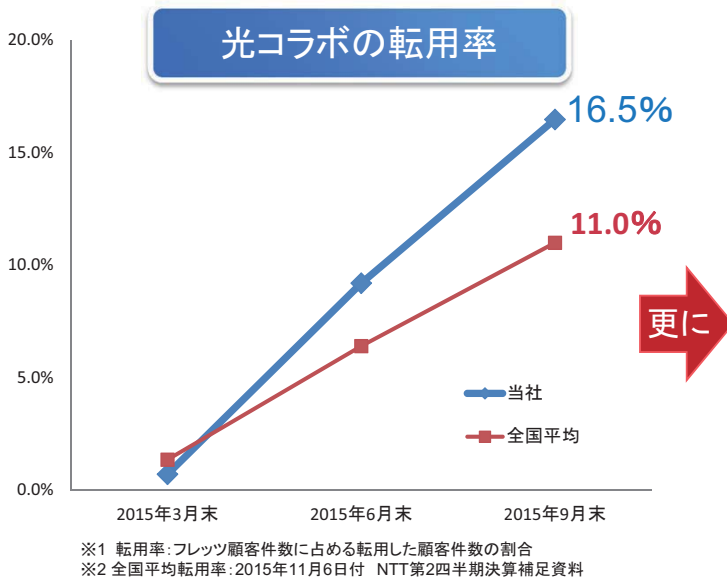
■ブロードバンドの市場予測



2

光コラボサービスの獲得チャンネルを確立

- 光コラボの転用は、市場の認知が高まらず当初想定より緩やかなペースで進捗。
- **当社転用率16.5%**は、**全国平均11.0%**を大きく上回るペースで進捗。
- **新規獲得は、家電量販店での体制を20%増員し件数を伸長。**
- **転用獲得は、テレマアプローチ結果から見込顧客へ優先的に営業。**



今後の光コラボ推進

1. 家電量販店

- 営業スタッフを20%増員
- 静岡から関東の205店舗で店頭営業

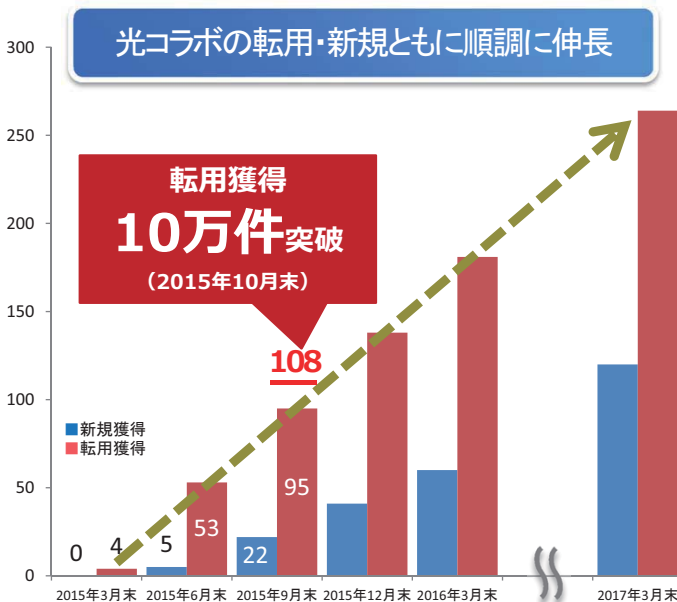
2. テレマーケティング

- 成約見込率の高い対象者に絞った営業
- メールやDMによる周知と連動させた営業

3

転用獲得が10万件突破、電力とのセット販売で獲得を加速

- 2015年10月末で**転用獲得が10万件を突破**(108千件)、転用率も9月末の16.5%から**18.7%**となり、2017年3月末計画に向け順調に推移。
- **2016年1月からは電力とのお得なセットプランの提供**で強かに獲得を加速させる。



1月より電力とのセット特典で強かに推進

電力とのセットなら
3つの特典

①光コラボ
通信価格割引

光コラボだけの
契約の場合

③特別セット割
さらにセットで割引!

②電力
電気料金割引!

①光コラボ
通信価格割引

光コラボと電力をセット
で契約の場合

4

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 静岡市葵区常盤町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