

2019年4月22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 鶴田 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ガス事業における営業エリア拡大の取り組み

三重県 津営業所の開設について

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、以下TOKAI）は、本日、三重県津市におきまして「津営業所」を開設いたしました。これを機にLPガス小売り事業で三重県に進出し、順次営業エリアの拡大を進め、さらなる収益力の強化を図ってまいります。

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年度までの4年間に積極的な投資を行っていく計画です。

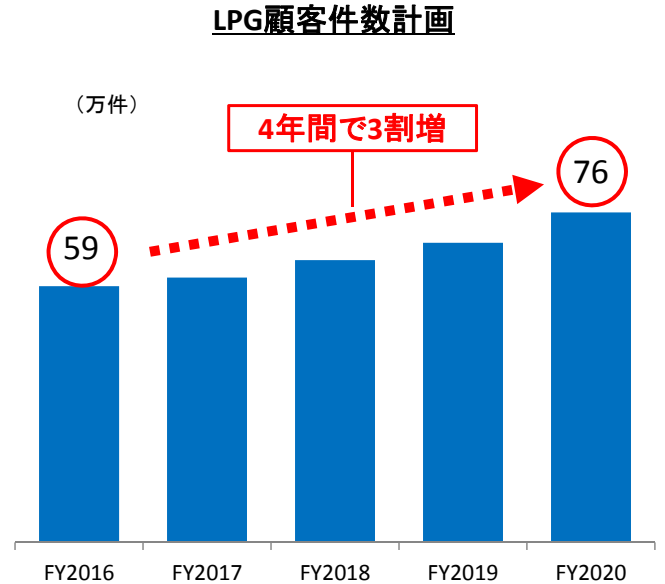
この初年度に当たる2017年度には、岡山県と岐阜県にLPガスの営業エリアを拡大し、2018年度には、九州エリアに進出するなど、中期経営計画の達成に向けて順調に進捗しています。引き続き、顧客基盤の拡大を強力に進め、LPガス事業の顧客件数を、2016年度末の59万件から、2020年度末には3割増加となる76万件まで拡大していく計画です。

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290万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

LPガス事業の中期計画～方針と件数拡大計画

- ◎ 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割増加の76万件まで拡大させる計画



LPガス事業の営業エリア拡大施策

- ◎ 2015年度より中部エリア(岐阜県・愛知県)、東北エリア(宮城県)の5拠点(いわき、仙台、豊川、岐阜、西三河)に進出
- ◎ 2017年度は岡山と岐阜(多治見)、2018年度は福岡に進出
- ◎ 今回の津営業所の開設を足がかりに、三重県エリアでの顧客基盤拡大を図る

