



2019年3月期 第2四半期
決算説明会資料

証券コード : 2763

説明内容

1. 2019年3月期 第2四半期決算概要

2. 事業戦略

3. 財務報告 その他

1. 2019年3月期 第2四半期決算概要

◆ 2019年3月期 第2四半期

売上高

224億円

前年同期比 15.0%増

営業利益

30億円

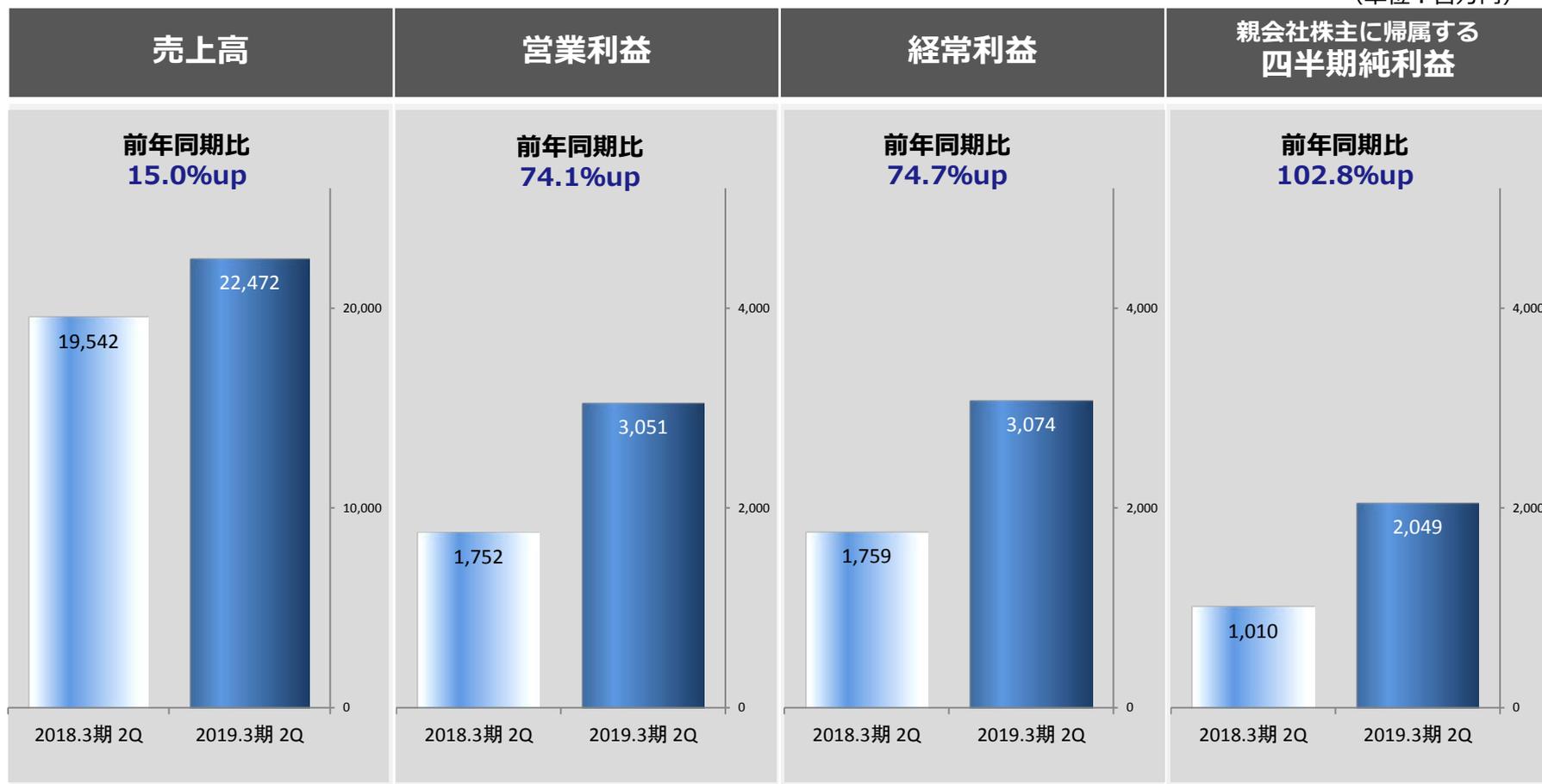
前年同期比 74.1%増

- ① 売上高
業績予想200億円対比 12.4%増
- ② 営業利益
業績予想 24億円対比 27.2%増
- ③ 経常利益
業績予想 24億円対比 28.1%増
- ④ 四半期純利益
業績予想 14億円対比 46.4%増

- ネットワークセキュリティ引き続き好調
- 小売電力「エフエネでんき」大幅増
- 蓄電池販売増加
- 営業生産性向上 コスト削減

- ◆ 第2四半期累計売上高 224億円
- ◆ 第2四半期累計営業利益 30億円
営業利益・経常利益・当期利益共に第2四半期累計過去最高値

(単位：百万円)



- ◆ 売上高は好調だった第1四半期よりも第2四半期が増加
- ◆ 法人事業においてUTM等のネットワークセキュリティ装置・セキュリティカメラの販売、コンシューマ事業において蓄電池の販売が売上高の増加を牽引

(単位：百万円)

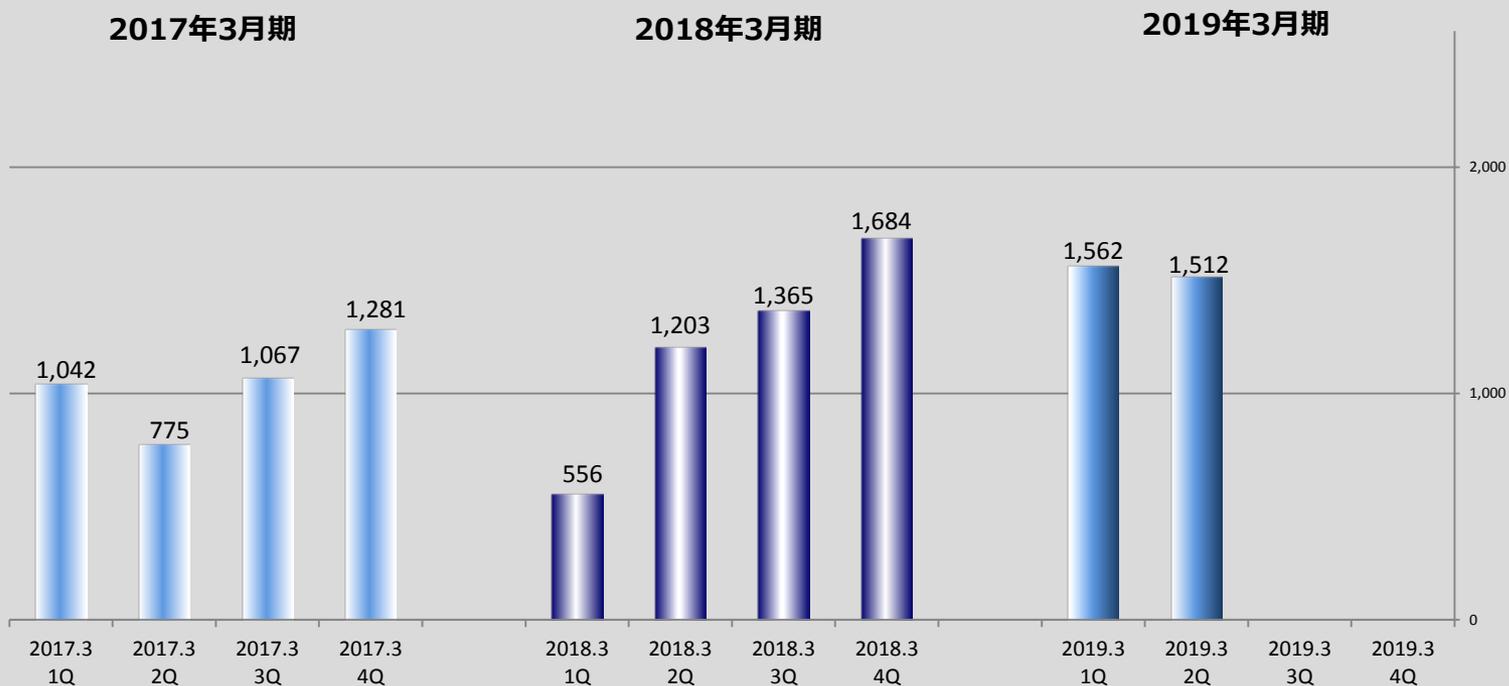
売上高 四半期推移



- ◆ 第2四半期経常利益は第1四半期と同等 前年対比で25.6%増加
- ◆ 売上が好調に推移したことに合わせて売上総利益が増加したことと、前年より取り組んだコストコントロール及び営業生産性の向上効果により増加

(単位：百万円)

経常利益 四半期推移

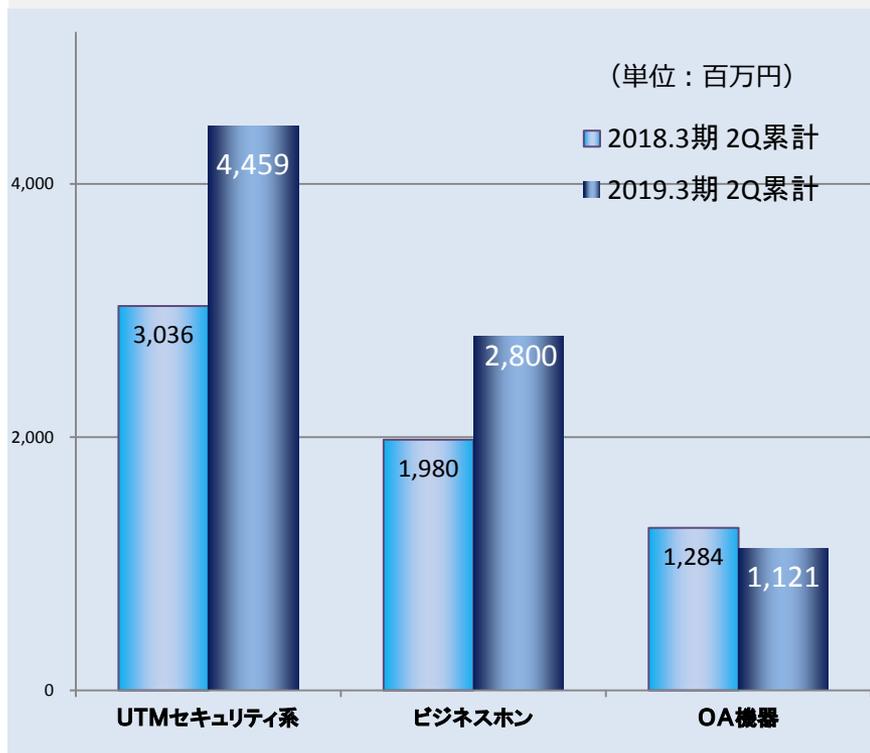


(単位：百万円)

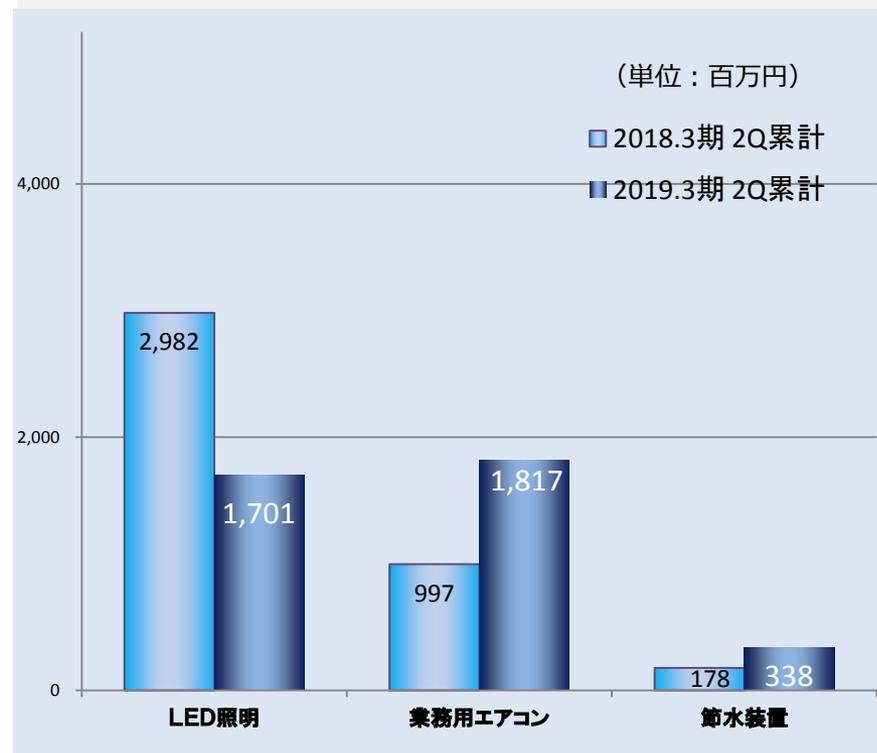
区分	2018年3月期 第2四半期累計実績	2019年3月期 第2四半期累計実績	増減	前年対比 増減
法人事業				
売上高	13,700	17,416	3,715	27.1%増
セグメント利益 (営業利益率)	1,790 13.0%	2,574 14.7%	783	43.7%増
コンシューマ事業				
売上高	5,866	5,495	△ 370	-6.3%
セグメント利益 (営業利益率)	125 2.1%	625 11.3%	500	400.0%増

- ◆ U T M等のネットセキュリティ装置・ネットワークカメラ等のセキュリティ系商品販売が前年同期比45.7%アップ、ビジネスホン販売が40.8%アップ
- ◆ 日本国内、A S E A Nを合わせた環境省エネサービスの売上高は、L E D照明が減少も業務用エアコンの販売が大幅に増加

情報通信サービス 売上高

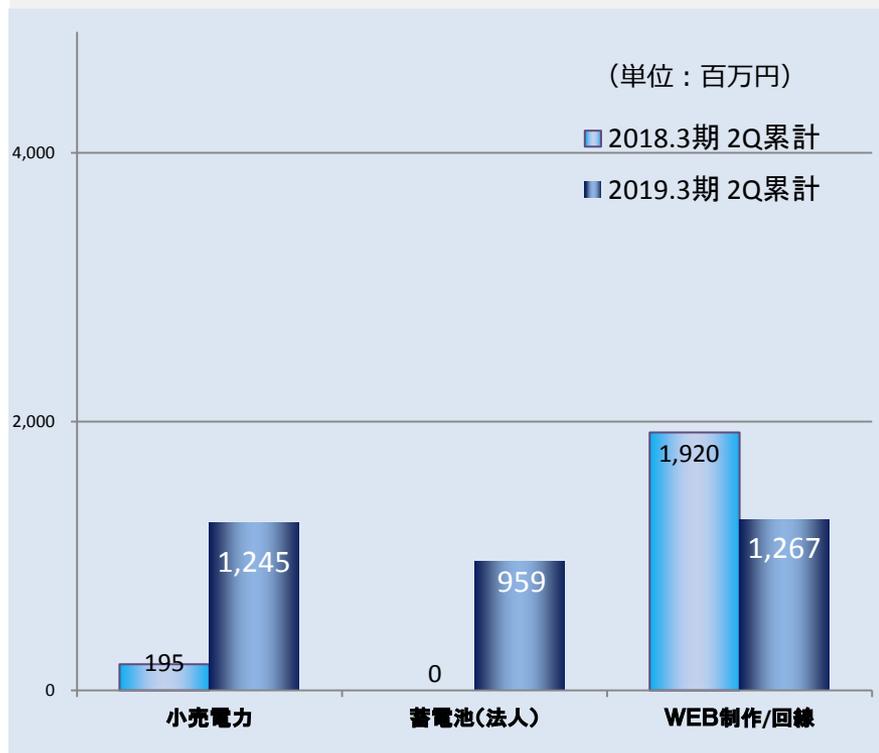


環境省エネルギーサービス 売上高

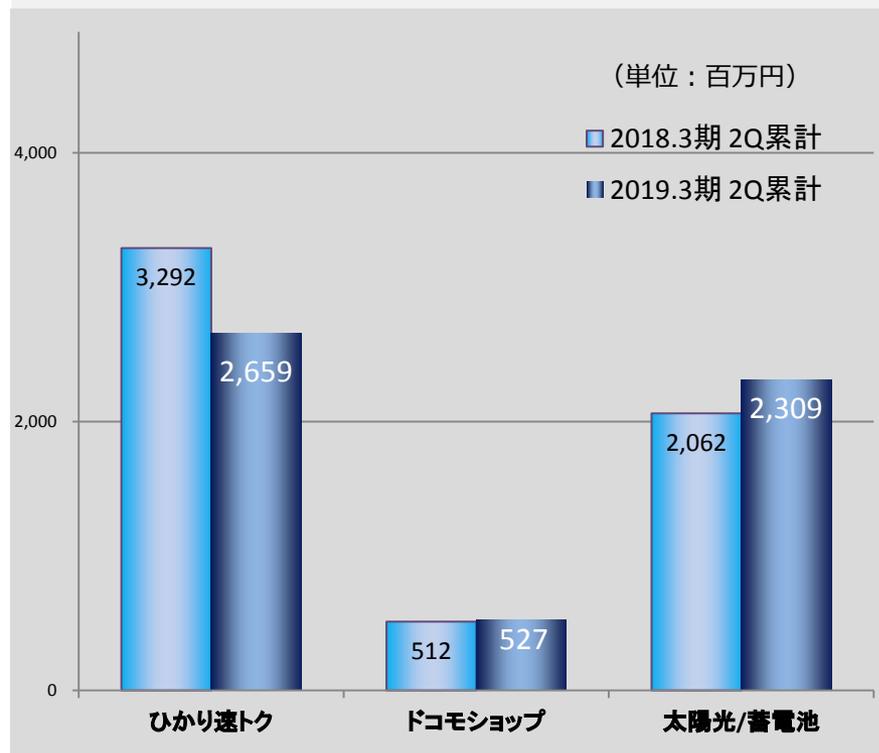


- ◆ 電力サービスでは自社ブランド「エフエネでんき」のユーザー数が順調に増加し、売上高12億円
- ◆ スtockサービス「ひかり速トク」売上高が26億円
- ◆ 太陽光発電設備/蓄電池の売上高が23億円 2019年問題を背景に蓄電池販売が好調に推移

電力サービス インターネット系売上高



コンシューマ事業 商品別売上高前年同期比



2. 2019年3月期 事業戦略

区分	ショット	ストック
法人事業		
電力サービス		エフエネでんき
		F Tでんき
情報通信サービス	ネットセキュリティ装置・U T M	定額保守サービス
	セキュリティ機器	定額保守サービス
		光回線サービス「F T光」
	ビジネスホン機器	定額保守サービス
	O A 機器	カウンターサービス
環境省エネサービス（国内）	L E D照明	定額保守サービス
	空調設備	定額保守サービス
		節水装置「J E T」レンタル
	蓄電池	
環境省エネサービス（海外）	L E D照明	
	空調設備	クリーニングサービス
	太陽光発電設備	

※ ショット：商品販売・サービス提供時点で売上となるサービス
 ストック：毎月利用料・使用料を頂くサービス

区分	ショット	ストック
コンシューマ事業		
情報通信サービス		光回線サービス「ひかり速トク」
	ドコモショップ携帯電話	キャリアストックインセンティブ
環境省エネサービス（国内）	太陽光発電設備	
	蓄電池	

- ※ ショット：商品販売・サービス提供時点で売上となるサービス
- ストック：毎月利用料・使用料を頂くサービス

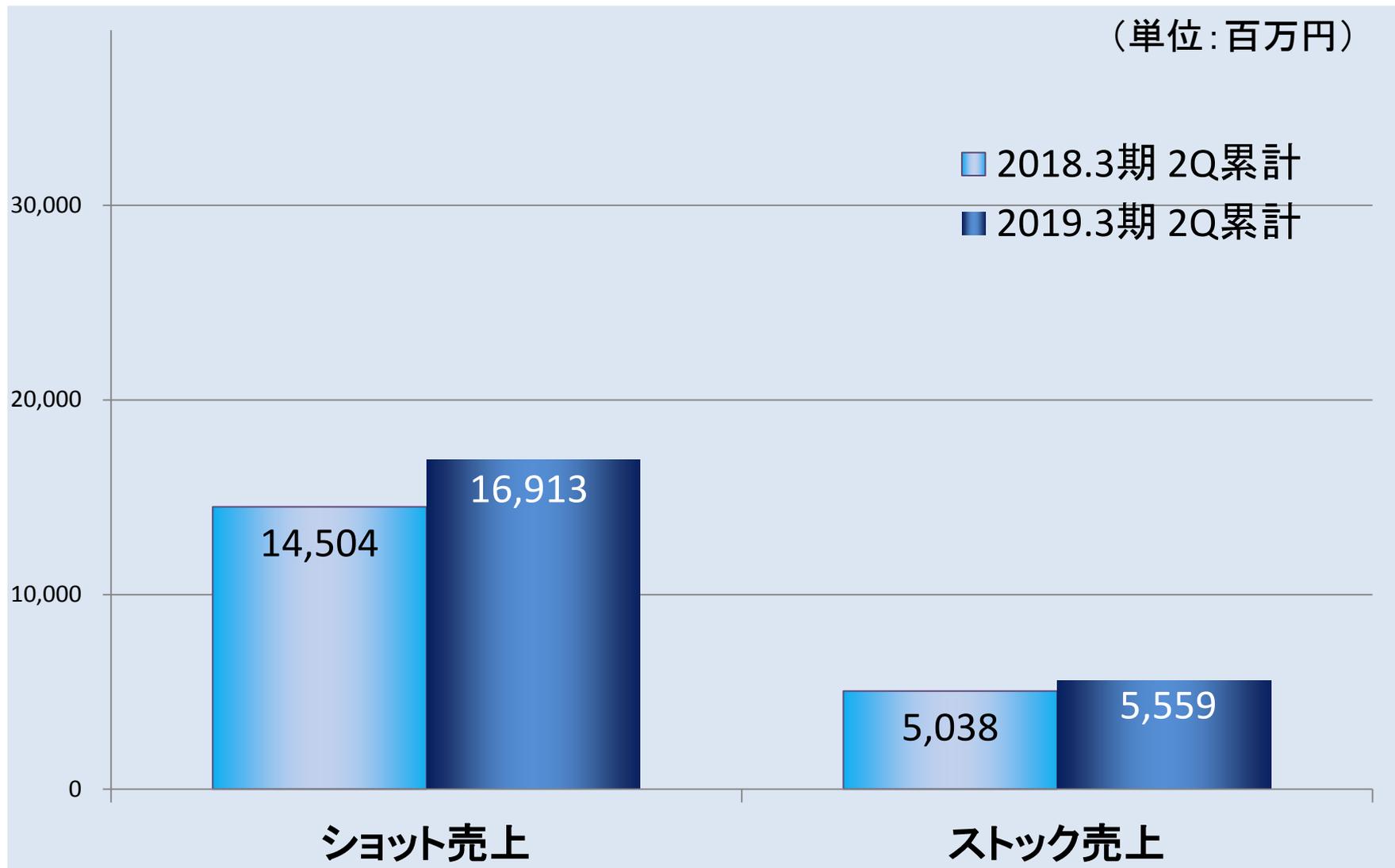
◆ 2019年3月期 第2四半期累計

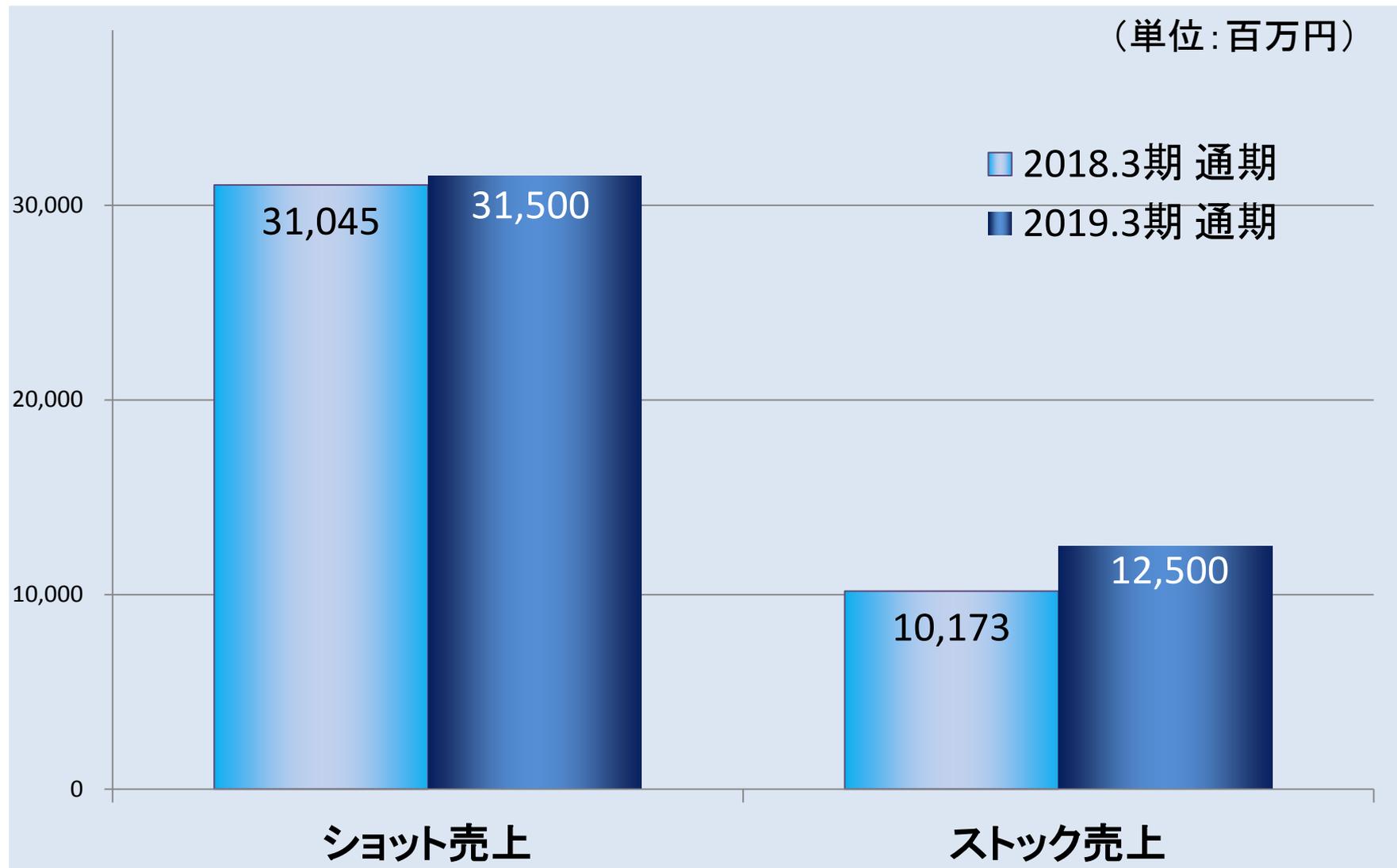
法人事業売上高

174億円	内ショット売上	145億円
	内ストック売上	29億円

コンシューマ事業売上高

54億円	内ショット売上	28億円
	内ストック売上	26億円





事業戦略を以下の区分で説明

1. ショットサービス

2. ストックサービス

事業戦略を以下の区分で説明

1. ショットサービス

2. ストックソリューション

環境省エネルギーサービス



空調設備

情報通信サービス



サーバ



UTM (統合脅威管理)



セキュリティカメラ

中小企業 個人事業主を対象に
オフィスに新たな未来を！

顧客数 10万件
法人数 380万社
個人事業主 250万人



複合機OA機器機



ビジネスホン

インターネットサービス



WEBサイト制作

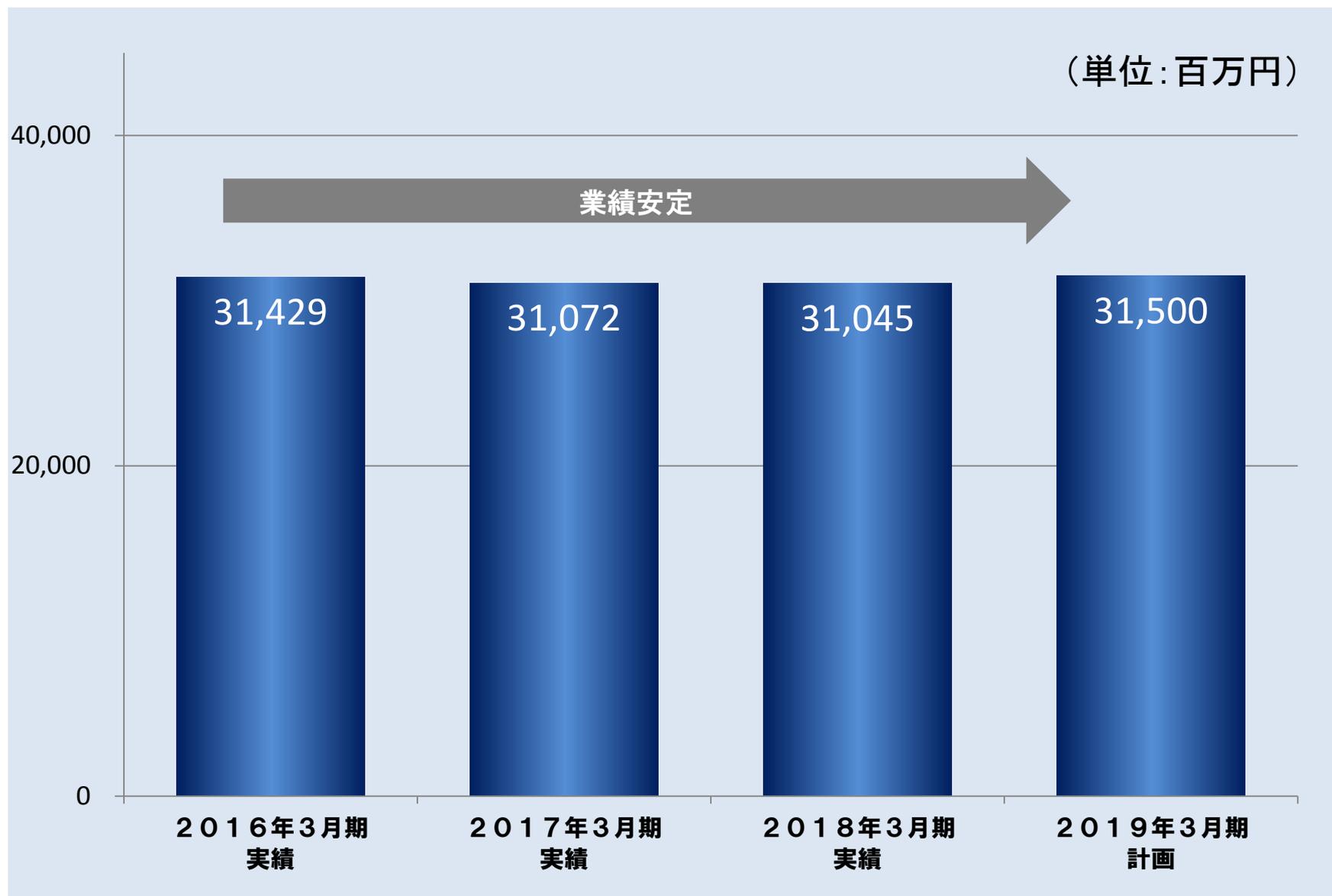
各分野の施工



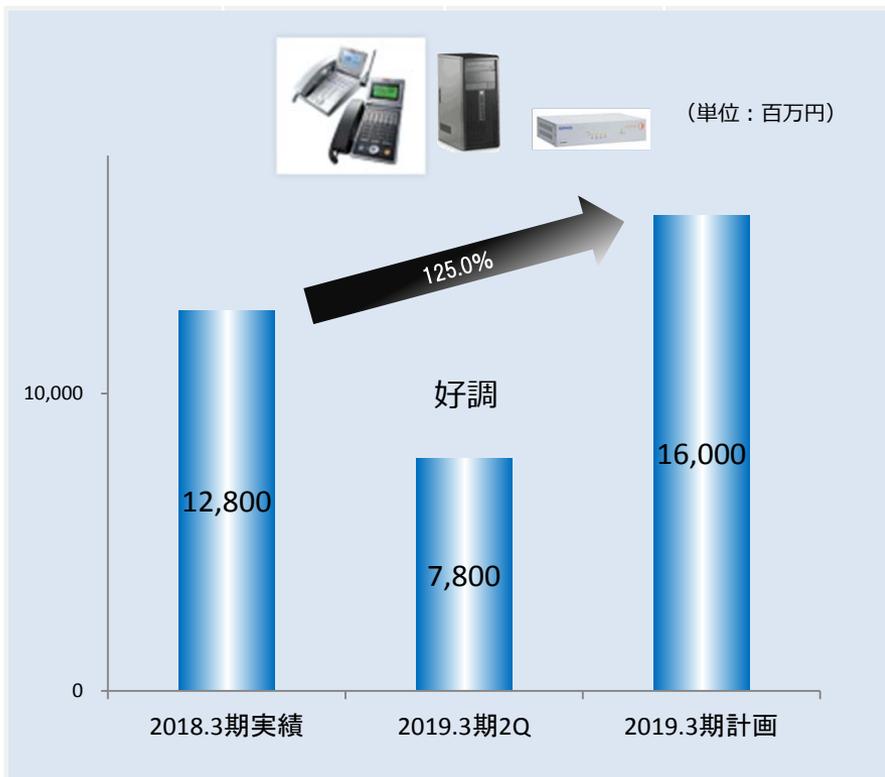
ビジネスホン施工

太陽光発電設備施工

LED照明施工



UTM・セキュリティ・情報通信機器 売上高



情報通信サービス 機器

UTM・ファイルサーバ・ビジネスホン
セキュリティカメラ OA機器

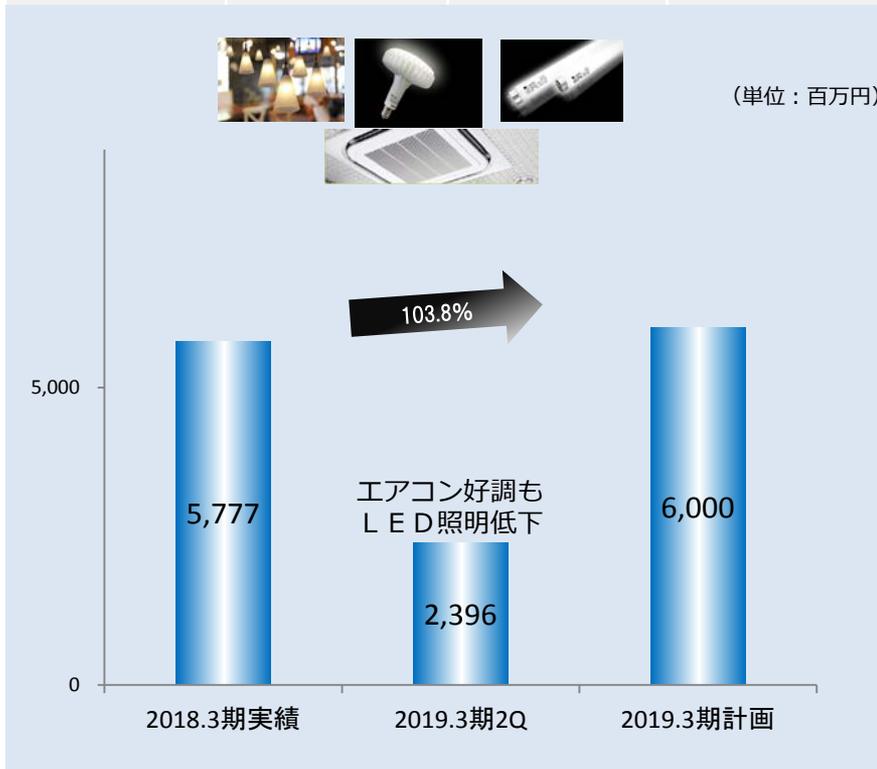
◆2019年3月期 ショット

売上高計画140億円⇒年間見込160億円
前年対比125.0%

◆取組内容

1. UTM販売
ネットセキュリティ商品引き続き強化
グループ企画製造会社アレクソン製
SR1000の販売強化
2. 監視カメラソリューション
NTTグループ商流ネットワークカメラ
の拡販
3. ビジネスホン販売継続強化

LED照明・空調設備 売上高



環境関連商品（省エネルギー化）

LED照明 空調設備

◆2019年3月期 ショット

売上高計画 70億円⇒年間見込60億円
前年対比103.8%

◆取組内容

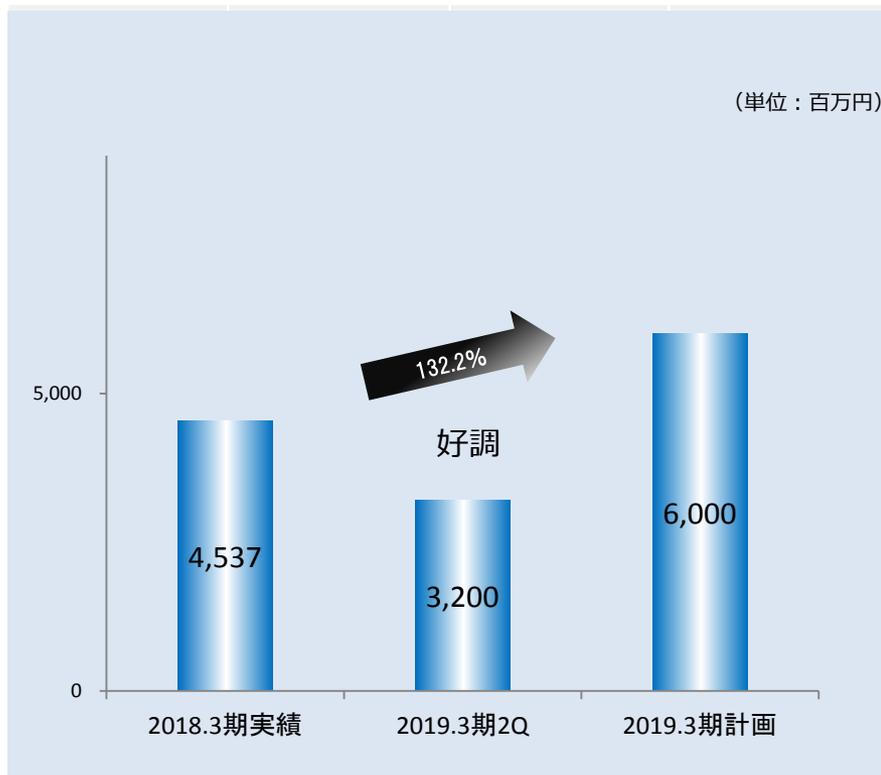
1. 空調設備

取扱メーカーラインアップ拡充
取引実績増加による粗利益向上が可能
引き続き拡販

2. LED照明

長寿命タイプ直管LED照明を主力

太陽光発電設備・蓄電池 売上高



環境関連商品（省エネルギー化）
太陽光発電設備 蓄電池

◆コンシューマ事業/法人事業合算で
2019年3月期第2四半期売上高32億円
内訳太陽光発電設備 4億円
蓄電池 28億円
売上高計画47億円⇒年間見込60億円
前年対比132.2%

◆取組内容

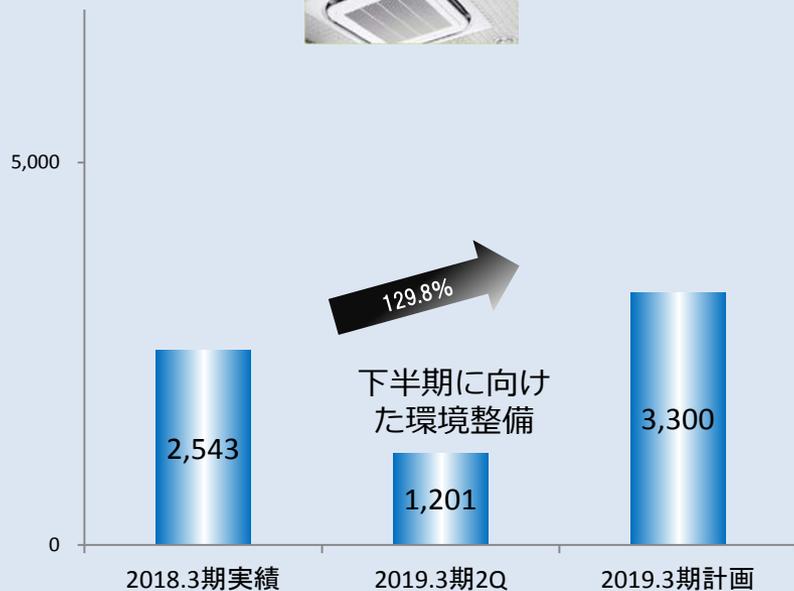
- 蓄電池販売
2019年問題※を追い風に小売・卸売両面で拡販（アローズコーポレーションは独立系蓄電池販売会社で全国No. 1）
- アライアンス企業の開拓
ハウスメーカー、ハウビルダー、太陽光発電設備販売会社と提携 顧客営業

※2009年11月「再生可能エネルギーの固定買取制度」により国は、10kw未満の太陽光発電設備で発電された電力を10年間、国が定めた価格で買い取るよう大手電力会社10社に義務付けました。2019年度はその買い取り満了期限が到来し、その数は約50万件以上あるといわれています。2023年までに160万件が期限到来となる見込みで、買い取り期間終了後、ユーザーが発電した電気を無駄なく利用できるようにするために「蓄電池」が相当な勢いで売れると予測されています。

LED照明・空調設備 売上高



(単位：百万円)



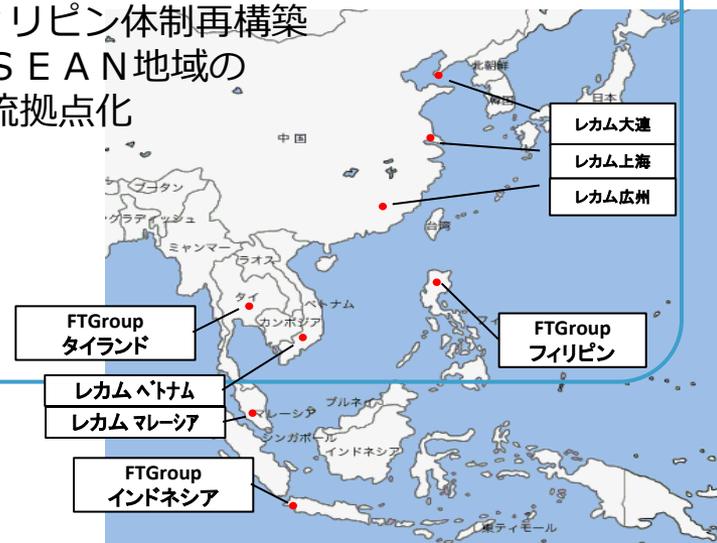
環境関連商品 (省エネルギー化)

LED照明 空調設備

◆2019年3月期 売上高計画33億円

◆取組内容

1. タイ王国 進出4年間の顧客基盤
LED照明空調機器に続くサービス開発
2. インドネシア2年目
3. フィリピン体制再構築
ASEAN地域の
物流拠点化



事業戦略を以下の区分で説明

1. ショットソリューション

2. ストックサービス

インフラ（電力・ガス・水道）

定額保守サービス O Aカウンターサービス



サーバ



複合機 O A 機器機



ビジネスホン



LED蛍光灯 ステップ調光システム
蛍光灯タイプ L E D



高天井用LED
水銀灯タイプ L E D



U T M（統合脅威管理）

レンタルサービス



小売電気事業



節水装置 J E T

中小企業 個人事業主
一般消費者を対象に
オフィスと生活に新たな未来を！

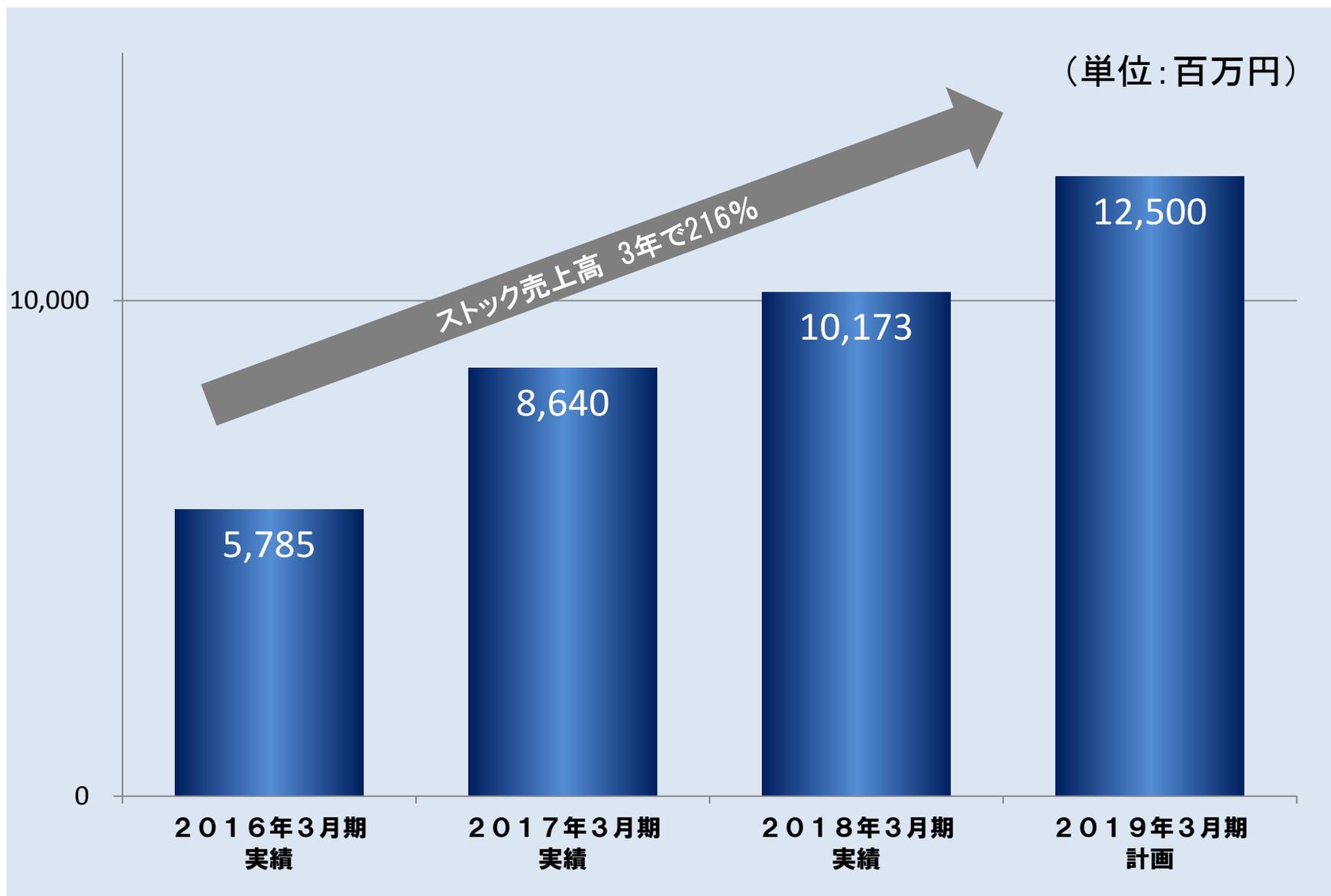
顧客数 法人 10万件
一般消費者 6万人

通信サービス



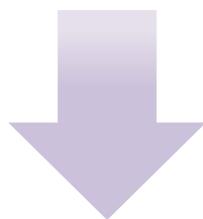
インターネット接続
サービス





販売会社としてのコア部分を活かして

商品を仕入れて販売する会社



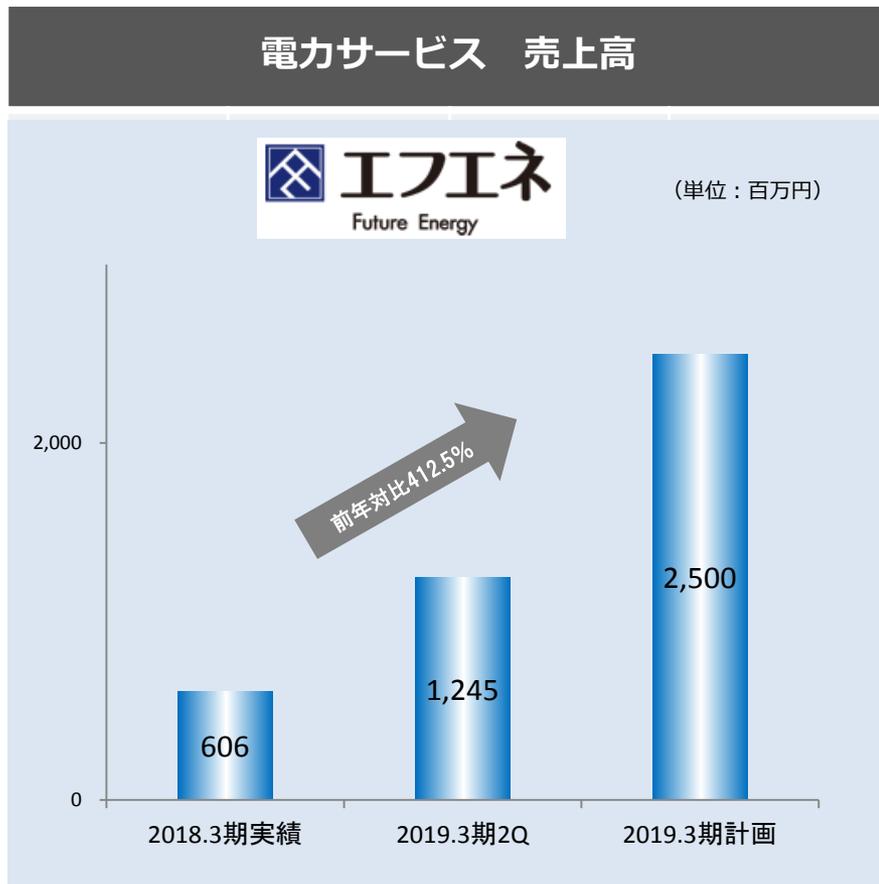
自社サービス提供の比重をUP

現状供給自社サービス

- 小売電力サービス「エフエネでんき」「F Tでんき」
- 節水装置 J E T
- 光回線「ひかり速トク」「F T光」
- ネットセキュリティサービス

更なる自社商品サービスの企画・開発・販売・コンサルティングでストック収益を拡大 安定した収益構造へ変革

電力サービス 売上高



※2019年3月期9月時点で前年対比倍増しております。

電力サービス

「エフエネでんき」「FTでんき」

- ◆2018年3月期 売上高6億円
- ◆2019年3月期 第2四半期売上高12億円
- ◆2019年3月期 売上高計画25億円
前年対比412.5%

◆取組内容

1. ノウハウがあるコールセンター及び訪問販売の販売手法を活用
2. 法人顧客保有アライアンス企業の開拓
3. パートナー事業者にC I S O E M提供
提供先が小売ライセンスを取得しなくても自社ブランドで電力販売が可能

※C I S (Customer Information System)

電力サービス利用者の小売り電気事業者の切り替えから電力計算、請求・回収管理、その後の顧客管理を行うシステム

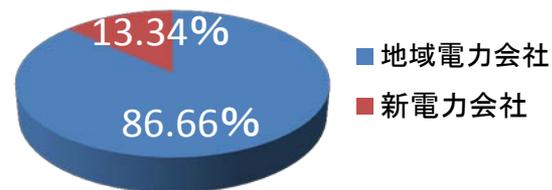
【電力市場】

電力市場は全体で20兆円を超えると言われております。

2016年4月から電力市場への参入が全面自由化となって2年が経過した現在、既存大手地域電力会社から

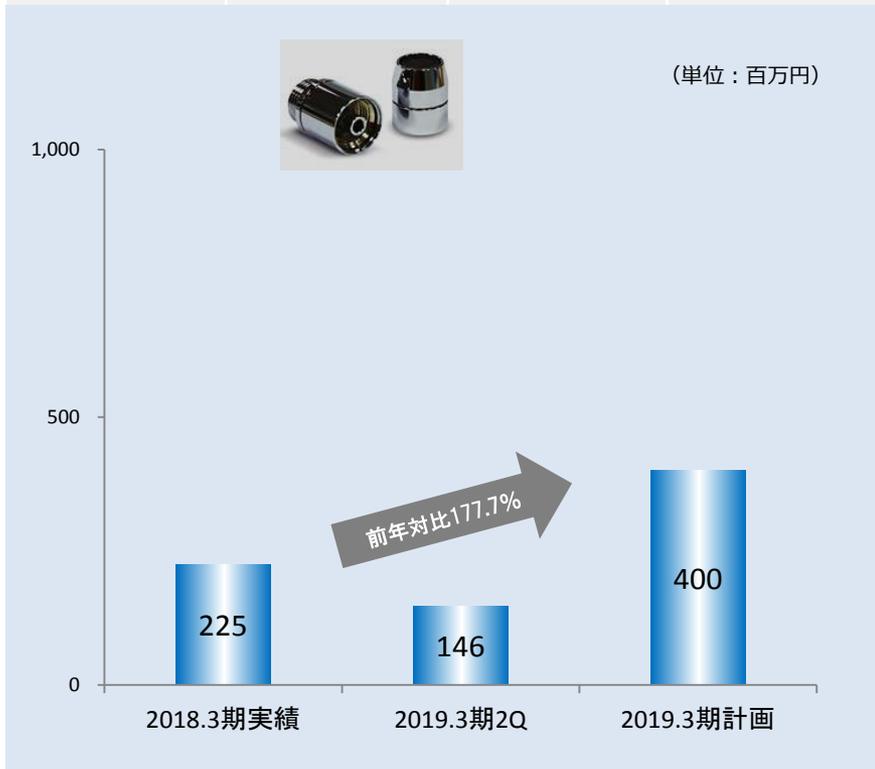
新電力会社へ切り替えた割合はわずか**13.34%**で、**8割以上**の需要家がまだ切り替わっていない状況です。

新電力シェア



当社顧客層は低圧の法人顧客層となっており新規取引においても市場はまだまだ潤沢にあります。当社の販売網を活用して、顧客数、売上高の増加を更に見込むことができます。

節水サービス 売上高

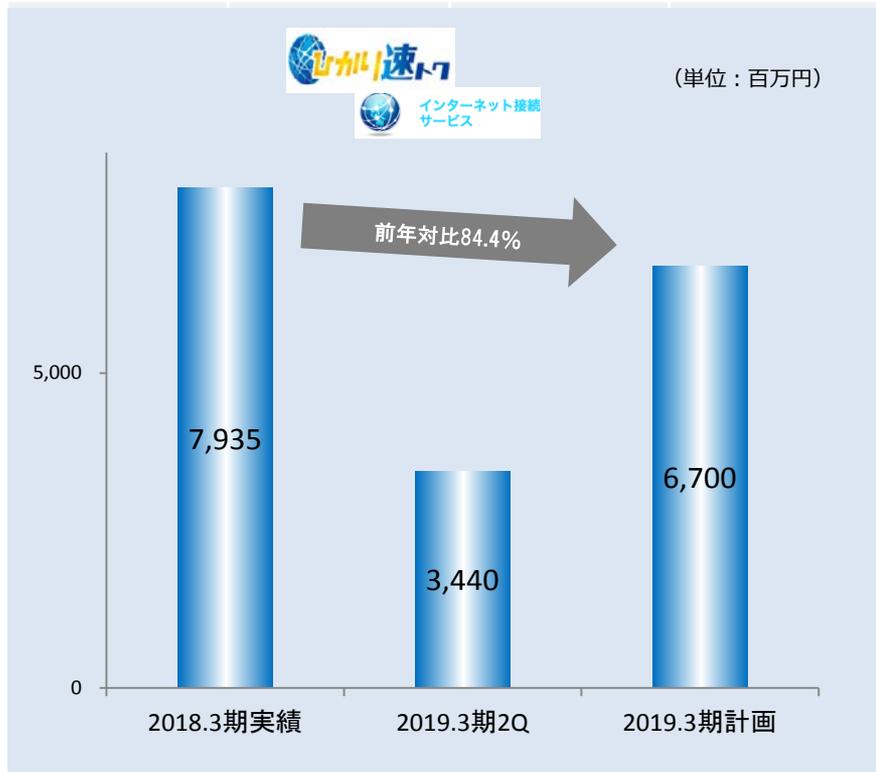


節水サービス

「節水装置」E T」レンタル

- ◆2018年3月期 売上高2.2億円
- ◆2019年3月期 第2四半期売上高1.4億円
- ◆2019年3月期 売上高計画4億円
前年対比177.7%
- ◆取組内容
業種を絞って節水コンサル営業
大きな伸びは見込んでいないものの
大手企業の開拓に繋がるサービスと位置付

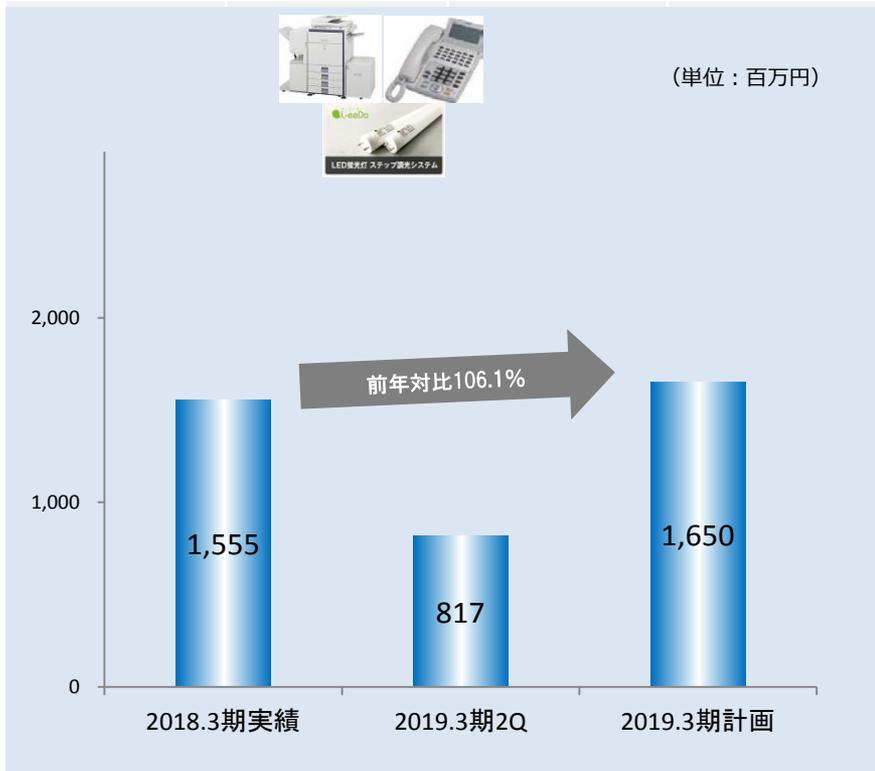
光回線サービス 売上高



光回線サービス
「ひかり速トク」 「FT光」

- ◆2018年3月期 売上高79億円
- ◆2019年3月期 第2四半期売上高34億円
- ◆2019年3月期 売上高計画67億円
前年対比84.4%
- ◆取組内容
新規獲得は停止中
サービスプランを拡充し既存顧客への
サービス強化
2019年5月事業者間転用の解禁予定
リスクとチャンス両面有

定額保守サービス O Aカウンター 売上高



ビジネスホンLED照明等定額保守サービス
O Aカウンターサービス

- ◆2018年3月期 売上高15億円
- ◆2019年3月期 第2四半期売上高8.1億円
- ◆2019年3月期 売上高計画16.5億円
前年対比106.1%
- ◆取組内容
販売時に定額保守サービスを付帯

事業戦略を以下の区分で説明

1. ショットソリューション

2. ストックサービス
新規取組

「おまかせセキュリティ」

＜NTT東日本・NTT西日本 契約企業対象＞

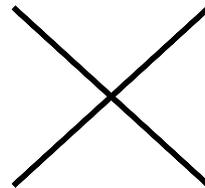
進化するサイバー脅威からオフィスを守るセキュリティ機器と専門部隊を配置
ハードとソフト両面からサポートする「おまかせセキュリティ」

12月サービス開始

【セキュリティのサポートパックをストックで】

月額レンタルでユーザーに提供

日本の通信を支える

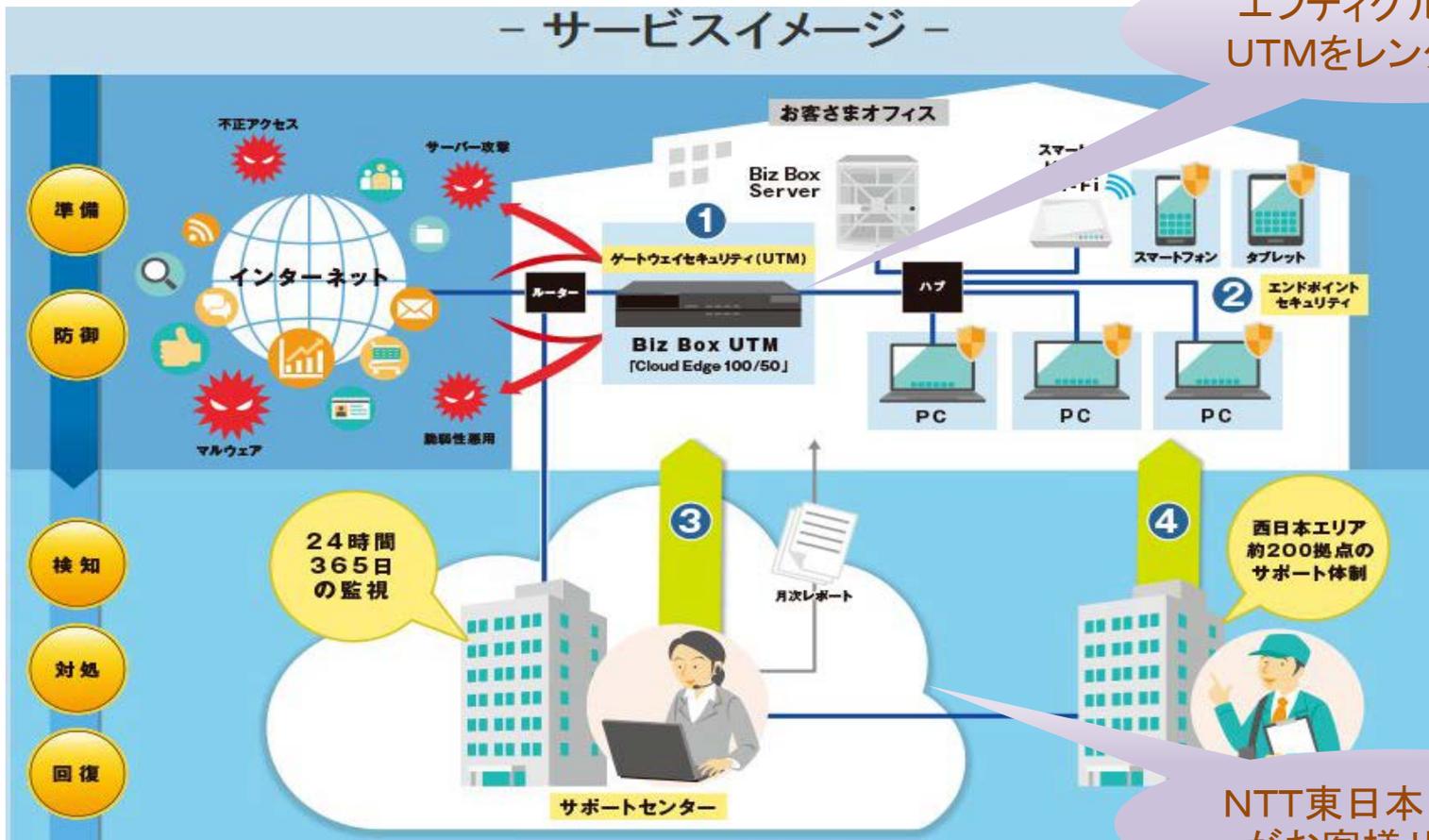


営業/技術のダブルサポート



「おまかせセキュリティ」

－ サービスイメージ －



エフティグループが
UTMをレンタル提供

NTT東日本・西日本
がお客様サポート

情報セキュリティ監視ソフト「LOOOC（ルック）」

2018年9月20日「LOOOC」の開発元であるコムソル株式会社と業務提携契約を締結、「LOOOC」の日本国内における総販売代理店として販売を開始
 ターゲット顧客は、「法人パソコン全台数」のログ（記録）市場となります。



責任者の方は管理画面やパソコン操作ログを一括で確認できます。



LOOOCは、社員のパソコンの全操作履歴を全て画面キャプチャーやキータイプログで取得し、動画ログとして再現することができるのが特徴。社員パソコン履歴の他、データ移行履歴や改ざん検知も可能で、社員の私的なWEBサイト閲覧減少による生産性向上に寄与できます。情報漏えい・改ざんの防止や内部不正に対する抑止効果もあります。

LOOOC(ルック)のイメージ画像
 (右上) 営業山本さんの操作ログを再生中。
 (右下) 管理者パソコン画面上にて山本さんの操作画面過程が右図のように「転職」を入力した操作が再生されます。



対象OS : Windows (新規PC、既存PCにインストール可能)
 * MACは対象外。Android端末は今後対応。

情報セキュリティ監視ソフト「LOOOC（ルック）」

モニタリング対象の年月日

管理者PC画面上に展開

管理者PC画面上に展開

ID	部署	稼働時間	Word	Excel	PowerPoint	Illustrator	Photoshop
【営業】山田	LOOOC						
【営業】鈴木	LOOOC						
【営業】高橋	LOOOC						
【管理】山本	LOOOC						
【管理】林	LOOOC						
【経理】渡辺	LOOOC	01:06:40	----	----	----	----	----
【経理】佐藤	LOOOC	02:22:20	00:01:40	00:56:40	----	----	----
【経理】金本	LOOOC						

稼働チェックのアプリケーション

アプリケーションの稼働時間

モニタリング対象のユーザー

【例】
経理の佐藤さんのPC総稼働時間が2時間22分20秒でExcel利用時間が56分40秒であることを示しています。



社員全体の PC 操作内容を時間単位で俯瞰することが可能

画面キャプチャーにより、PCに表示されているものがクラウドで管理可能。
昨今、情報漏えい・データー改ざんのニュースが多いですが抑止に役立てられます。

「働き方改革支援サーバMH1000」

2018年11月 株式会社アレクソン（当社連結子会社）発売



- ・スマートフォンに専用勤怠管理アプリをインストールすることにより、社員がどこでもタイムカード（GPS位置情報付き）の打刻を行える
- ・専用名刺管理ソフトをインストールすることにより顧客情報の電子化及び社内での情報共有を図ることができる
- ・伝言メモ機能を搭載、電話対応者がサーバに登録することで対応履歴を電子化
- ・登録データは、クラウドサーバにバックアップ保存される（BCP対策）



「エフティレンタル」

信販系会社を介さないエフティグループによる自社レンタルを長寿命タイプのLED照明から開始
 LED照明コンデンサレスタイプは、製品寿命15年
 対象顧客を選別することで、トータル期間で増収効果

実は今の電気代払い過ぎかも。



初期費用なしで
 省エネ設備に一新！電気代削減！
 FTGroupの**新サービス**！



電源寿命 80,000時間

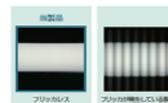
従来の製品の電源寿命40,000時間に対して、寿命が約2倍。電源の寿命を決定する電解コンデンサーを使用しないことで、長寿命化を実現しました。ランニングコストが大幅に削減できるだけでなく、交換回数も1/2と手間が省けます。



目にやさしい フリッカレス

電源回路に2段の安定化回路を搭載し、フリッカレスを実現。

照明のちらつきによる健康障害を引き起こさない製品となっています。



「非常用発電設備負荷試験サービス」

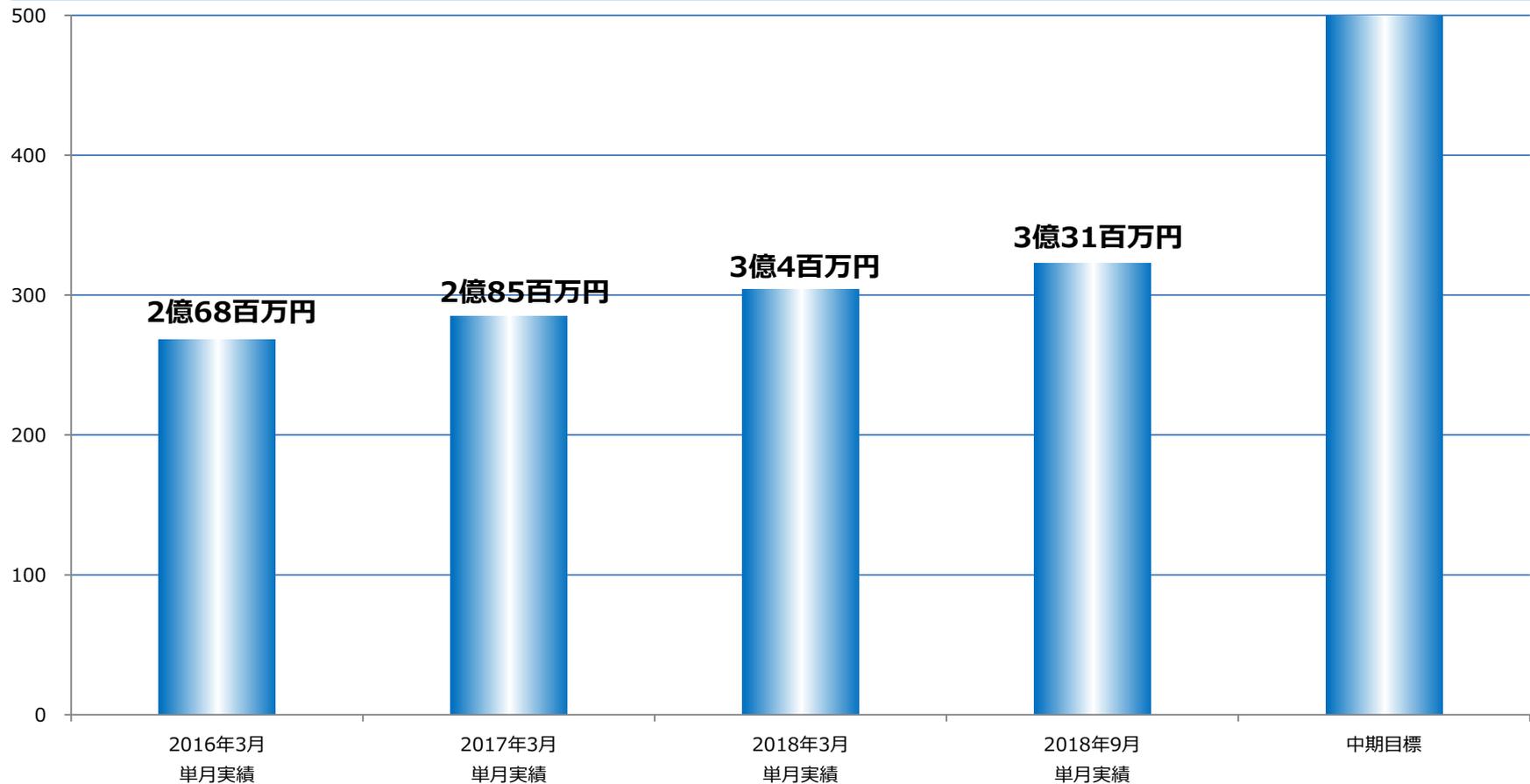
非常用発電設備負荷試験サービスとは、学校・病院・宿泊施設等不特定多数の人が集まる施設に対して消防法施行令において義務付けられている非常用発電設備の設置及び定期点検を、停電時でも屋内消火栓やスプリンクラー等の設備が作動するように、実際に発電能力に見合った十分な負荷をかけて試験するサービス

負荷試験が必要となる発電設備は日本全国に20万件存在
 実際に電力が必要になった東日本大震災の際には起動しただけで発電しないケースが存在
 当社連結グループ各社で販売し、連結グループ会社である株式会社ジャパンTSSにて試験
 役務を提供する



非常用発電装置負荷試験サービスを必要とする業種・業態は多岐に渡り、様々な反響を受けております。

以上の取組に加え、新規ストック商品の企画開発
◆ 中期ストック目標 単月粗利益 5 億円・年間 6 0 億円



3. 財務状況 その他

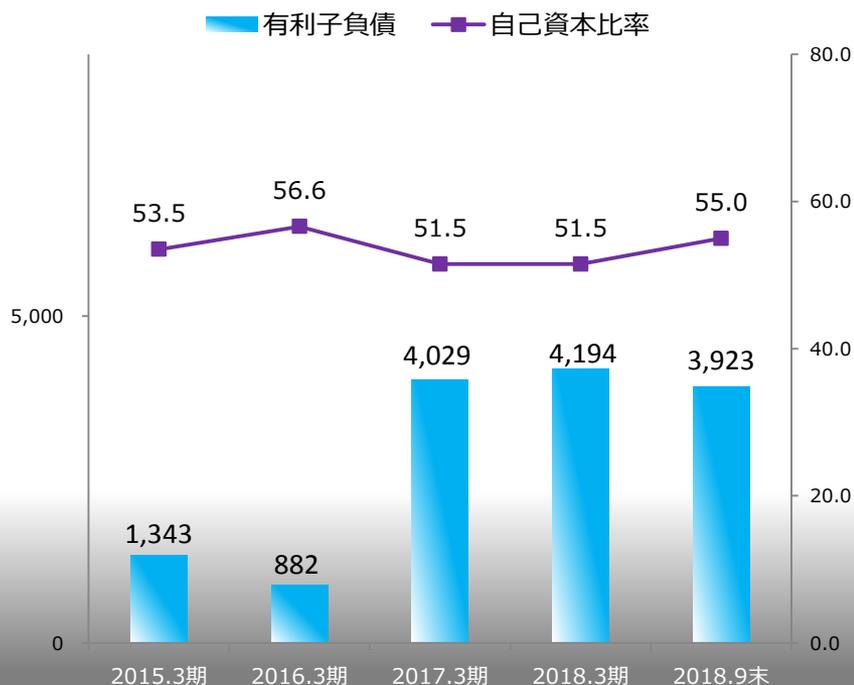
◆ 総資産 251億83百万円 2018年3月対比 6億90百万円減少
 純資産 143億22百万円 2018年3月対比 5億62百万円増加

単位：百万円	2018年3月	2018年9月	前年同期 対比	備考
流動資産	21,003	20,073	95.6%	
内 現預金	10,233	7,271	71.1%	
内 受取手形売掛金	7,237	7,213	99.7%	
内 商品・製品	1,380	1,192	86.4%	
固定資産	4,870	5,110	104.9%	
総資産	25,873	25,183	97.3%	
流動負債	9,207	8,430	91.6%	
固定負債	2,896	2,430	83.9%	
純資産	13,770	14,332	104.1%	

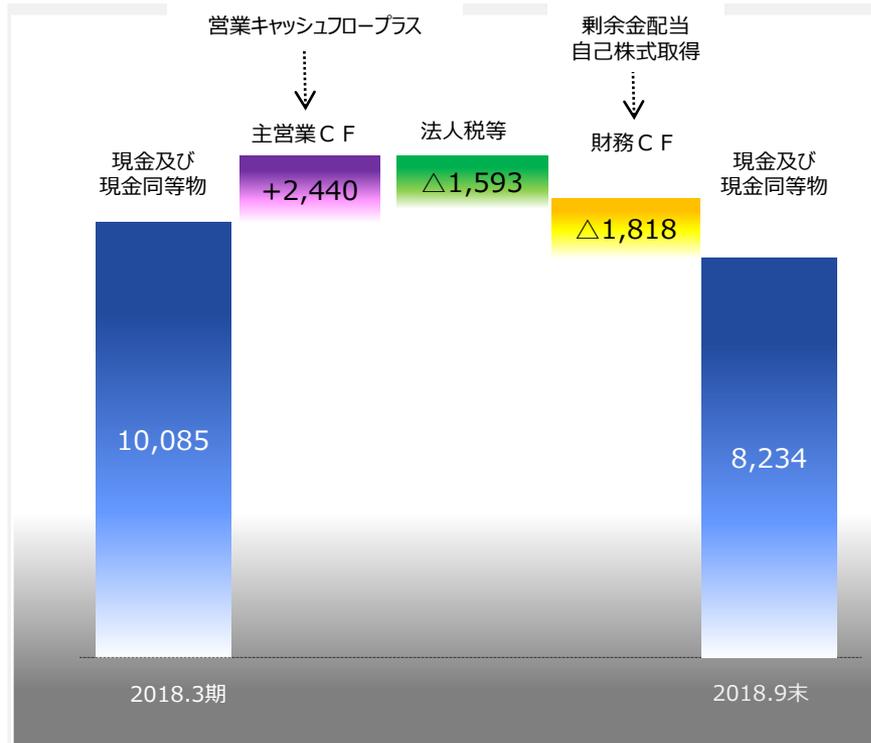
- ◆ 自己資本比率55.0% 2018年3月対比3.5% u p
- ◆ 営業キャッシュフローは、法人税等の支払いで△15億円、その他の主たる営業キャッシュフローはプラス24億円
- ◆ 財務キャッシュフロー 剰余金の配当、自己株式の取得等により△18億18百万円
- ◆ 結果、現金及び現金同等物は82億34百万円

(単位：百万円 %)

有利子負債と自己資本比率の推移



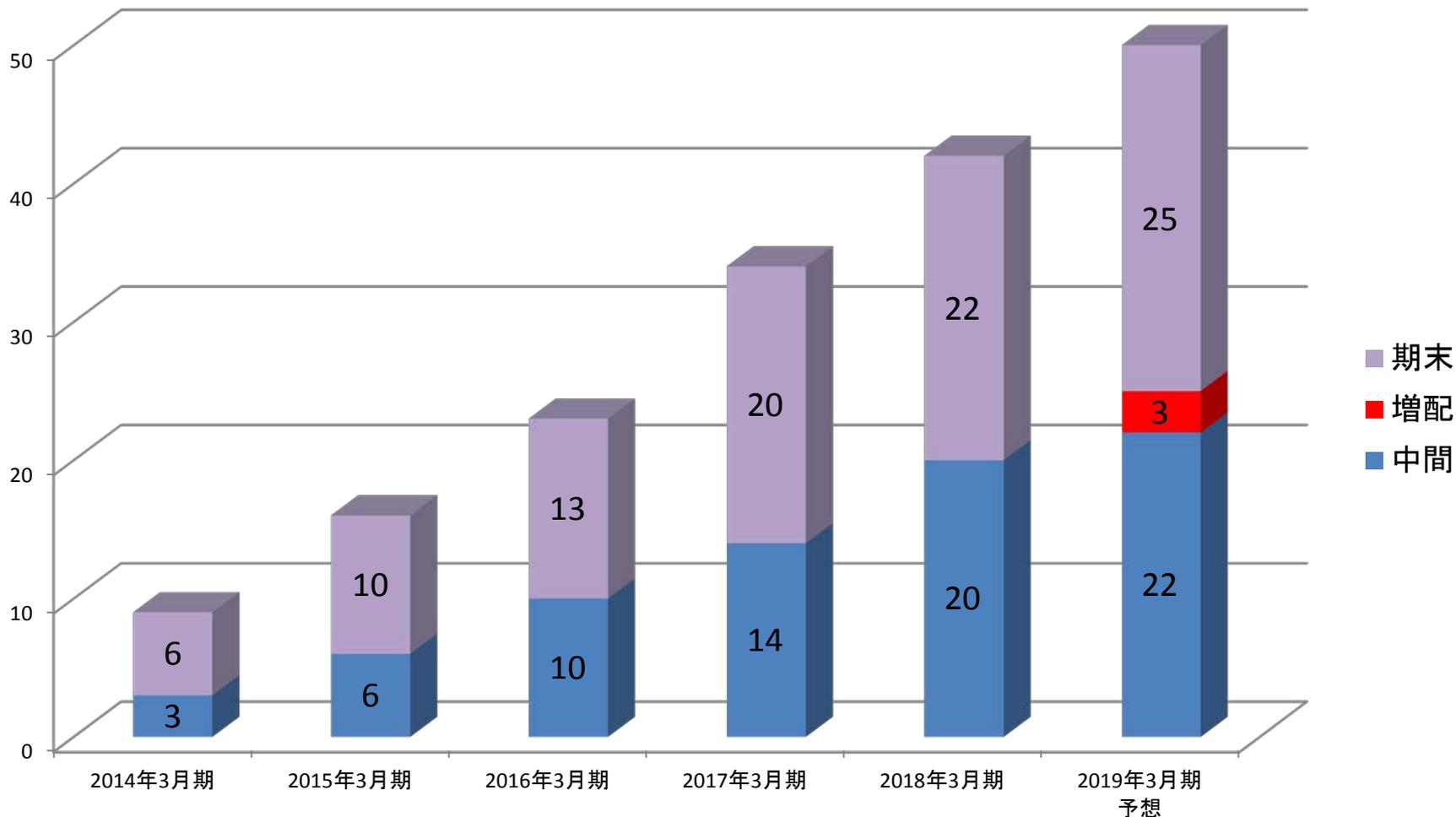
キャッシュフローの状況



配当の基本方針・・・当期純利益に対する**配当性向50%**を目途に決定

◆2019年3月期の年間配当予想は1株あたり47円から50円に増配

◆1株あたり配当額は2014年3月期の5倍以上



過去5年間の自己株式の取得実施履歴

決議	取得株式数	取得金額
2015年8月	600,000株	4億33百万円
2016年2月	400,000株	2億62百万円
2016年5月	753,700株	5億99百万円
2016年8月	720,000株	5億59百万円
2018年6月	507,800株	7億99百万円
合計	2,981,500株	26億55百万円

株主還元として配当と共に自己株式の取得を適宜実施しております。

◆管理コストの圧縮

- お客様との契約書電子化
- 取引先との契約電子化
- 管理部門の集約 BPO会社として分社化

◆コンプライアンス

- お客様クレーム抑止の徹底 早期対応
- 残業抑止 労働基準法36協定順守 社員の労働環境の整備
離職率低減による採用コストの圧縮

◆ストック収益向上

- 管理指標 人事評価指標の確立
- 生産性の向上

◆キャッシュフロー

- マーケットシェア拡大 ストック獲得先行投資
- 機動的な資本投資

契約書の電子化

エンドユーザーとの契約書や、営業時に使用するカタログ等を電子化し
ペーパーレスを開始

書類不備によるコストや時間を未然に防止し、残業時間の短縮に効果



2018年6月20日開催の取締役会において下記のとおり決議しました。

項目	内容
新株予約権の数	430,000株
対象者	当社取締役、執行役員、事業部長
行使期間	2021年7月1日～2026年12月31日
行使条件概要	営業利益 70億円超 50%行使可能 80億円超 75%行使可能 100億円超 100%行使可能

営業利益が70億円を超えない場合、新株予約権は消滅します。



2018年11月5日業績予想を上方修正しました。

(単位：百万円)

	2018年 3月期 【実績】	2019年 3月期 【当初予想】	2019年 3月期 【上方修正】	対前期 増減	対前期 増減率
売上高	41,218	44,000	44,000	2,782	6.7%増
営業利益	4,806	5,300	5,500	694	14.4%増
(営業利益率)	11.7%	12.0%	12.5%	—	—
経常利益	4,808	5,300	5,500	692	14.4%増
(経常利益率)	11.7%	12.0%	12.5%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,785	3,100	3,300	515	18.5%増
(当期純利益率)	6.8%	7.0%	7.5%	—	—

参考情報

FTGroup 連結27社

インターネットサービス事業

WEB制作等、お客様のインターネット戦略に携わるサービスを提供しています。



自社ブランドで光インターネット回線、プロバイダの運営を行い、販売からアフターサービスも行っています。



ドコモショップの運営、太陽光発電設備の販売等、個人ユーザー向けのサービスを展開しています。



法人事業

法人事業

コンシューマ事業

情報通信事業

ビジネスホン・サーバ・セキュリティ関連商品・コピー機等の販売・施工・アフターサービスを行っています。

環境事業

LED照明、空調機器・自然冷媒ガス等の販売・施工・アフターサービスを行っています。

【東日本事業会社】

- 株式会社 エフティコミュニケーションズ
- 株式会社 エフティ北日本
- 株式会社 エフティ東北

【西日本事業会社】

- 株式会社 エフティコミュニケーションズウエスト
- 株式会社 エフティ東海
- 株式会社 エフティ中四国
- 株式会社 エフティ九州

【環境事業会社】

- 株式会社 エフティエコソリューション
- 株式会社 ニューテック

【施工/保守サービス事業会社】

- 株式会社 ジャパンTSS

その他法人向けサービス全般を取り扱います。

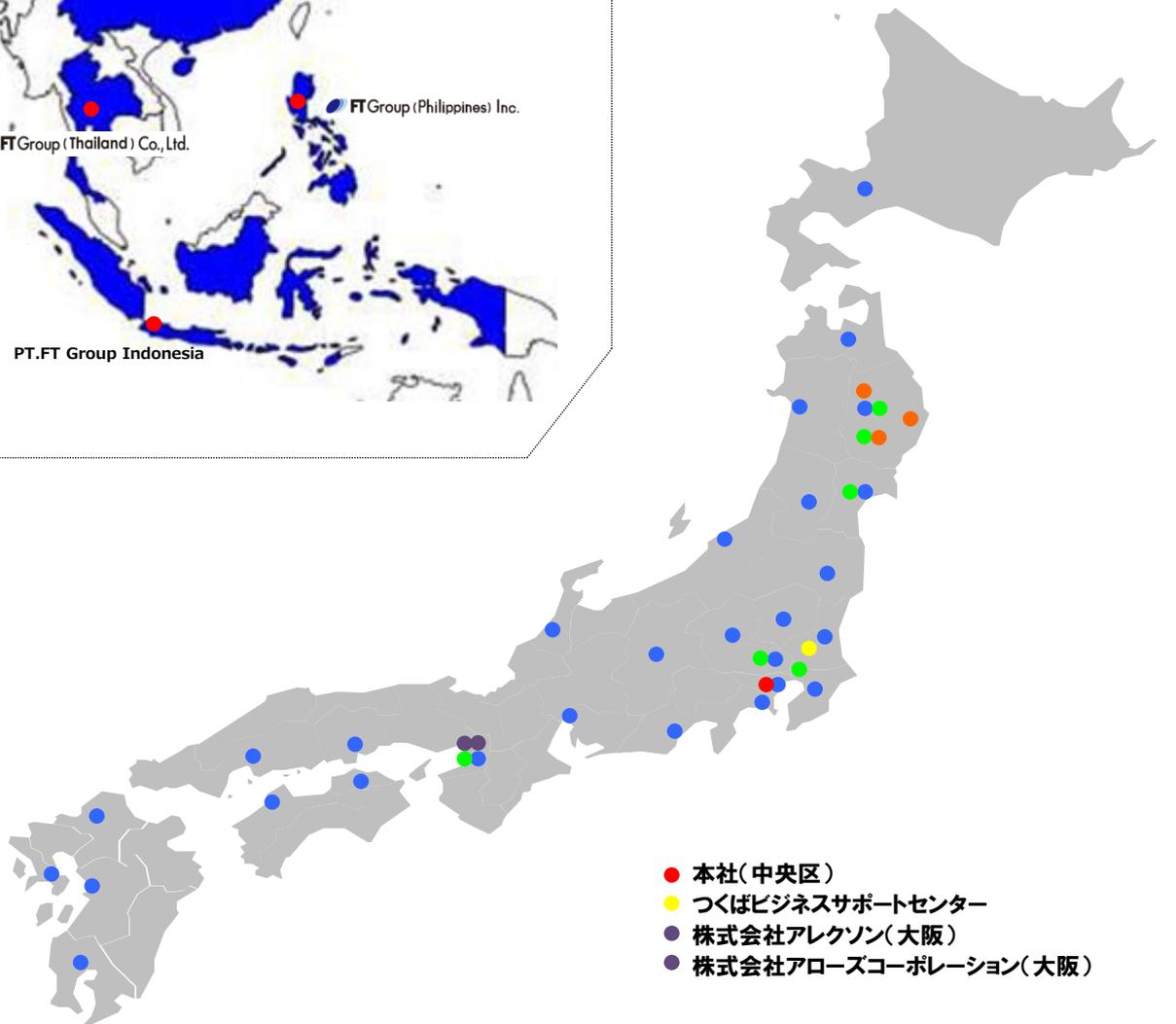


海外事業

ASEANを中心に環境事業を海外で展開しています。

- FTGroup (Thailand) Co., Ltd.
- FTGroup (Philippines) Inc.
- PT. FTGroup Indonesia

FTGroup 拠点一覧



- 本社(中央区)
- つくばビジネスサポートセンター
- 株式会社アレクソン(大阪)
- 株式会社アローズコーポレーション(大阪)

法人事業/コンシューマ事業

- 北海道営業部
- 青森営業所
- 秋田営業所
- 盛岡営業所
- 東北営業部(宮城)
- 福島営業所
- 山形営業所
- 本社営業部(台東区)
- 横浜営業部
- 千葉営業部
- 茨城営業所
- 関東営業部(埼玉)
- 北関東営業部(群馬)
- 栃木営業所
- 東海営業部(愛知)
- 静岡営業所
- 新潟営業所
- 北陸営業所
- 松本営業所
- 関西営業部(大阪)
- 広島営業部
- 岡山営業所
- 高松営業所
- 松山営業所
- 九州営業部(福岡)
- 長崎営業所
- 熊本営業所
- 鹿児島営業所

コンシューマ事業

- 柏コールセンター
- 大宮コールセンター
- 盛岡コールセンター
- 仙台コールセンター
- 大阪コールセンター
- 花巻コールセンター
- ドコモショップ北上店
- ドコモショップ西根店
- ドコモショップ宮古千徳店

免責事項

本資料に記載の内容は、過去及び現在の事実に関するものを除き、当社が現時点で入手可能な情報及び仮説に基づいて判断されたものであり、当該仮説や判断に含まれる不確定要素や、将来の経済環境の変化等により影響を受ける可能性があり、結果として当社および当社グループの将来の業績と異なる可能性があります。

なお、本資料における将来情報に関する記述は上記のとおり本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本資料に記載されている当社ないし当グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。



Future Transmission Group

オフィスと生活に新たな未来を。