



2019年8月期  
第3四半期決算説明資料

2019年7月19日・20日

証券コード：4439

# 目次

## 1.会社概要

会社概要	4
------	---

## 2.事業概要

事業概要	6
ビジネスモデル	7
オフィス光119について	8
連結決算サマリー（2019年8月期3Q）	9
2019年8月期3Q連結業績	10
連結営業利益増減分析（前年同期比較）	11
セグメント別連結売上高推移	12
セグメント別連結営業利益推移	13
オフィス光119の契約保有回線数推移	14
オフィスでんき119契約取次次数推移	15
2019年8月期業績予想	16

## 3.トピックス

光コラボレーションの事業者変更開始	18
今期連結業績予想の上方修正	19

## 4.戦略

期末に向けての取組み	21
成長の源泉（KPI）	22
100万契約顧客へのクロスセル戦略	23
小売電気事業戦略	24
新規パートナー開拓による販売チャネルの拡大	25

## 5.参考資料

ストック売上比率の推移	27
工事業者の全国ネットワーク	28
100万契約の顧客基盤	29

# 1.会社概要

# 会社概要

会社名	株式会社東名
本社所在地	三重県四日市市八田二丁目1番39号
代表者	代表取締役社長 山本文彦
設立日	1997年12月12日
決算期	8月
資本金	519,992,000円
役員	代表取締役社長 山本文彦 常務取締役 日比野直人(営業本部長) 取締役 直井慎一(ES事業部担当) 取締役 関山誠(管理本部長) 社外取締役 伊東正晴(弁護士) 社外監査役(常勤) 志水義彦 社外監査役 渡邊誠人(公認会計士・税理士) 社外監査役 葉山憲夫(特定社会保険労務士)
会計監査人	仰星監査法人
上場市場	東京証券取引所マザーズ 名古屋証券取引所セントレックス
従業員数(連結)	314名(他、臨時雇用者135名) ※2019年2月28日現在
子会社	株式会社岐阜レカム 株式会社コムズ
拠点(当社)	本社、札幌コールセンタ、新宿支店、名古屋支店、広島営業所、 福岡営業所(他、保険直営店舗 みつばち保険ファーム6店舗 みつばちほけん1店舗)

## 事業内容

### ■オフィス光 119 事業

中小企業向け光コラボレーション「オフィス光 119」の提供  
インターネットサービス及びコンテンツ、サポートサービスの提供

### ■オフィスソリューション事業

電力小売取次サービス  
エコソリューション  
Webソリューション  
情報端末機器販売・セキュリティ  
オフィス用品通販

### ■ファイナンシャル・プランニング事業

来店型ショップによる保険代理店

## 情報管理

プライバシーマーク 第 19000686 号

## 経営理念

お客様に感動と満足を提供し続けます。

## 経営ビジョン

私達は、商品とお客様とを繋ぐことを使命とし、  
お客様に満足を提供し続けます。

## 行動指針

我々は、常にお客様の満足の為に行動すること。  
我々は、常に変化をチャンスと捉え行動すること。  
我々は、常に新しい可能性を目指して行動すること。  
我々は、常に社会に必要とされる会社を目指して行動すること。

## 2.事業概要

# 事業概要

Corporate Slogan

## 中小企業の課題を解決する パートナーへ

## オフィス光119事業

中小企業向けに付加価値を与えたブロードバンドサービス



## オフィス ソリューション事業

エコロジー商材・ライフラインサービスを提供し課題の解決



オフィスでんき  
119



ビジネスホン



UTM  
セキュリティ



LED照明



レンタル  
ホームページ



オフィス  
用品通販

## ファイナンシャル プランニング事業

お客様にあった保険を「来店型保険ショップ」にてアドバイス



終身保険



がん保険



介護保険



医療保険

18社の保険会社を取扱いしています。



# ビジネスモデル

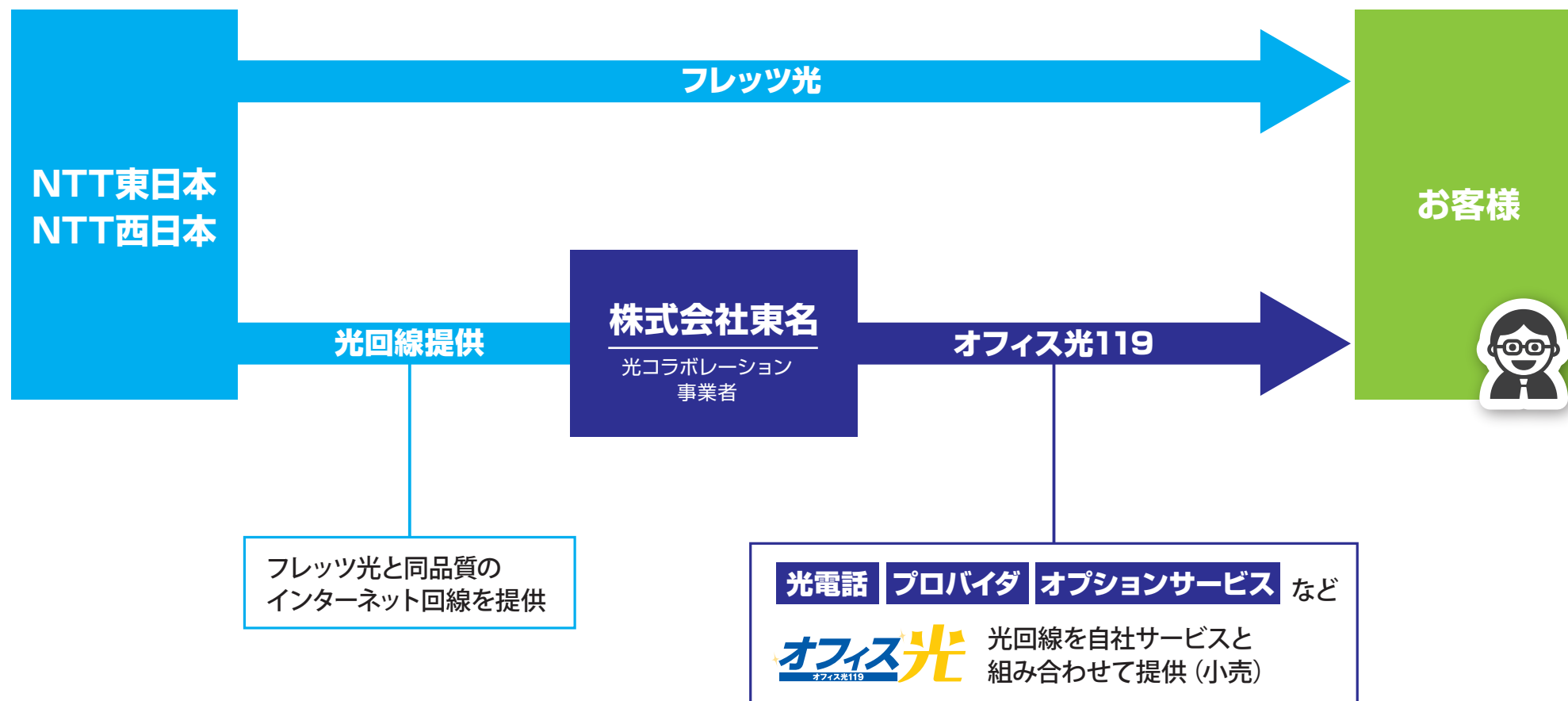
NTT東日本・西日本から回線提供を受けて、主に中小企業向けに光回線サービスを提供。この顧客を基盤とし、ライフラインを軸としたサービスをクロスセル展開し、収益を拡大。



※売上比率は、2019年8月期3Qの売上高を元に算出しています。売上高には、その他売上高および調整額を表示していません。

# オフィス光119について

NTT東日本・西日本が提供する光回線サービス「フレッツ光」の品質はそのままで、オフィス・店舗に必要なサービスを付加し、独自に展開・再販する光回線サービス(光コラボレーションモデル)です。





# 連結決算サマリー (2019年8月期3Q)

## 売上高

**8,086百万円**

(前年同期比: 110.8%)

リスト分析による新規顧客獲得、継続的なフォローによる顧客保全、電力の小売取次販売が奏功。

## オフィス光119 契約保有件数

**93,496回線**

オフィス光119と電気等のライフラインサービスとのセット販売・割引により利用継続率が安定。リスト分析、データベース活用により新規顧客獲得。

## オフィスでんき119 契約取次数

**9,500契約**

(2018年1月~2019年5月 累計)

小売電気事業に先駆け、テストマーケティングを展開。ライフラインサービスの充実と拡販実現のため、市場動向、ニーズ等の把握に努める。

# 2019年8月期3Q連結業績

3Q業績は、好調に推移。前年同期比増収増益となる。

(百万円)

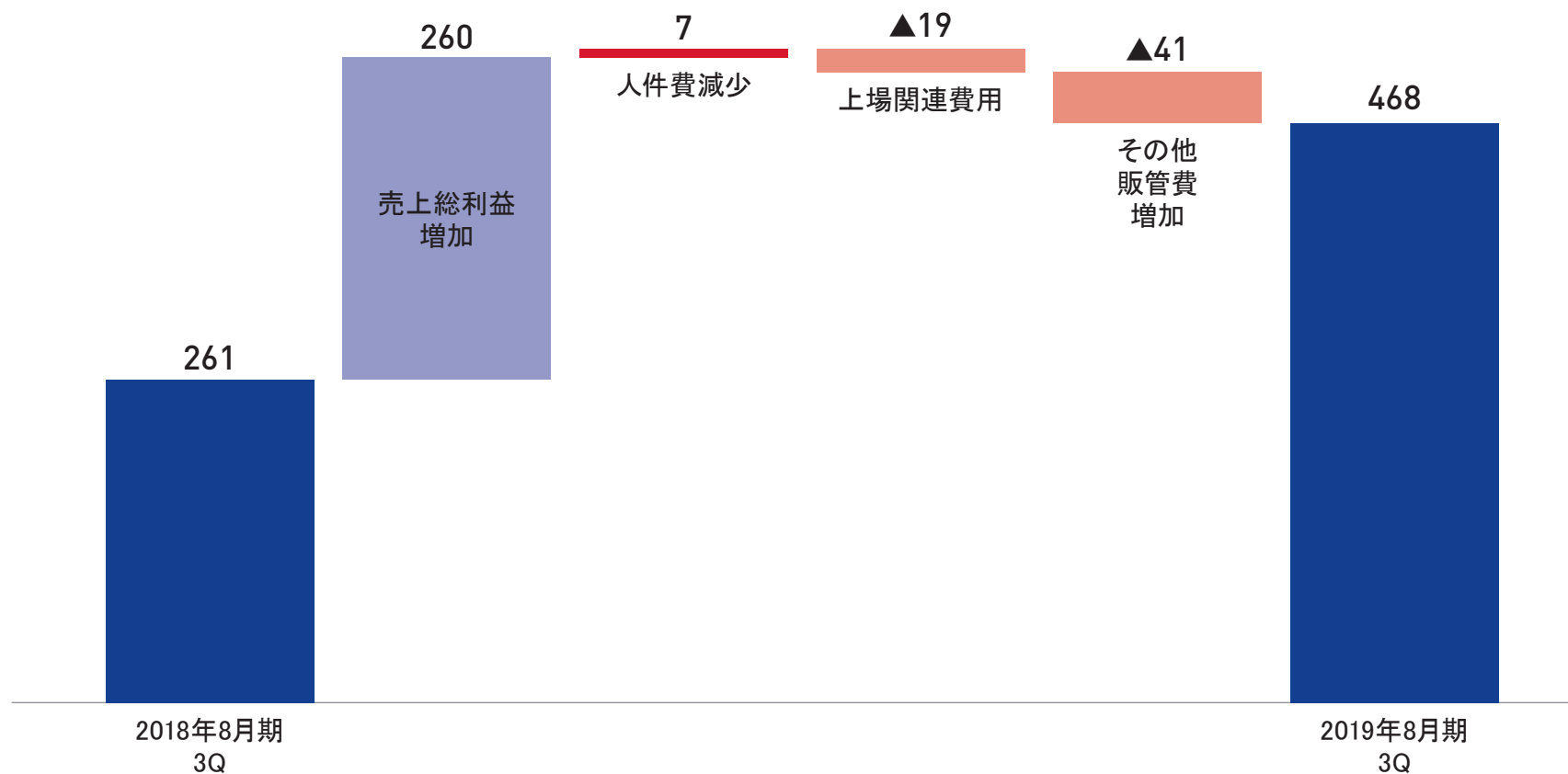
	2018年8月期 3Q	2019年8月期 3Q	増減	前年同期比
売上高	7,300	<b>8,086</b>	785	110.8%
売上原価	4,593	<b>5,118</b>	525	111.4%
売上総利益	2,707	<b>2,967</b>	260	109.6%
販売費及び一般管理費	2,445	<b>2,499</b>	53	102.2%
営業利益	261	<b>468</b>	206	178.9%
経常利益	309	<b>496</b>	186	160.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	391	<b>425</b>	33	108.6%

※2018年8月期3Qは、非監査のため参考値。

# 連結営業利益増減分析（前年同期比較）

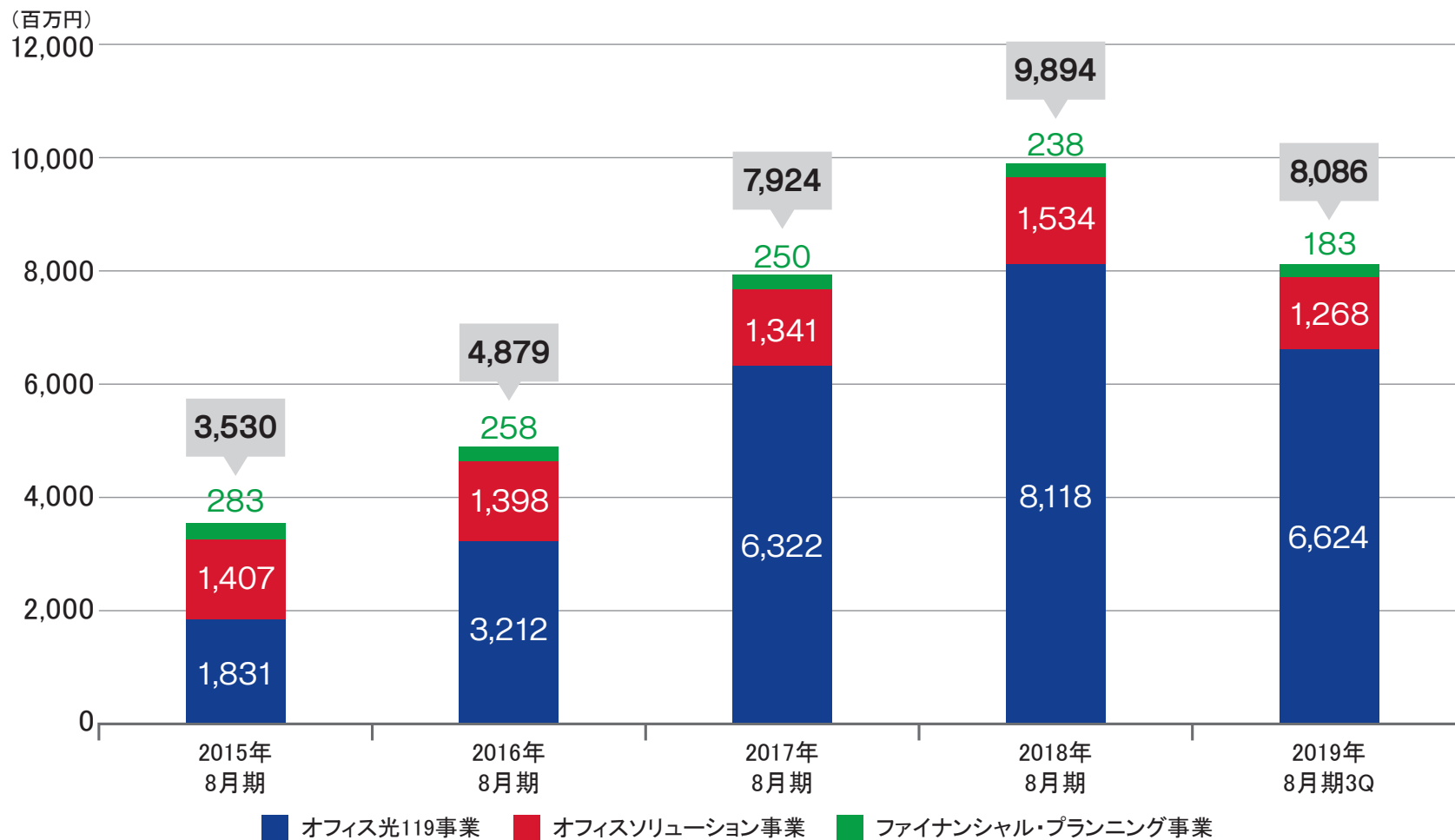
業績好調による売上総利益増加が営業利益増加の主な要因。  
上場関連費用計上、その他販管費が増加するも、効率経営により人件費減少。

(百万円)



# セグメント別連結売上高推移

既存顧客の定期フォローによる顧客保全、電力の小売代理店事業に注力し売上高は堅調に推移。



※売上高には、その他売上高および調整額を表示していません。  
2015年8月期・2016年8月期の数値は、非監査のため参考値。

# セグメント別連結営業利益推移

3Qで前期通期営業利益を上回り、順調に推移。  
 オフィス光119事業は顧客フォローとデータベース活用が奏功。

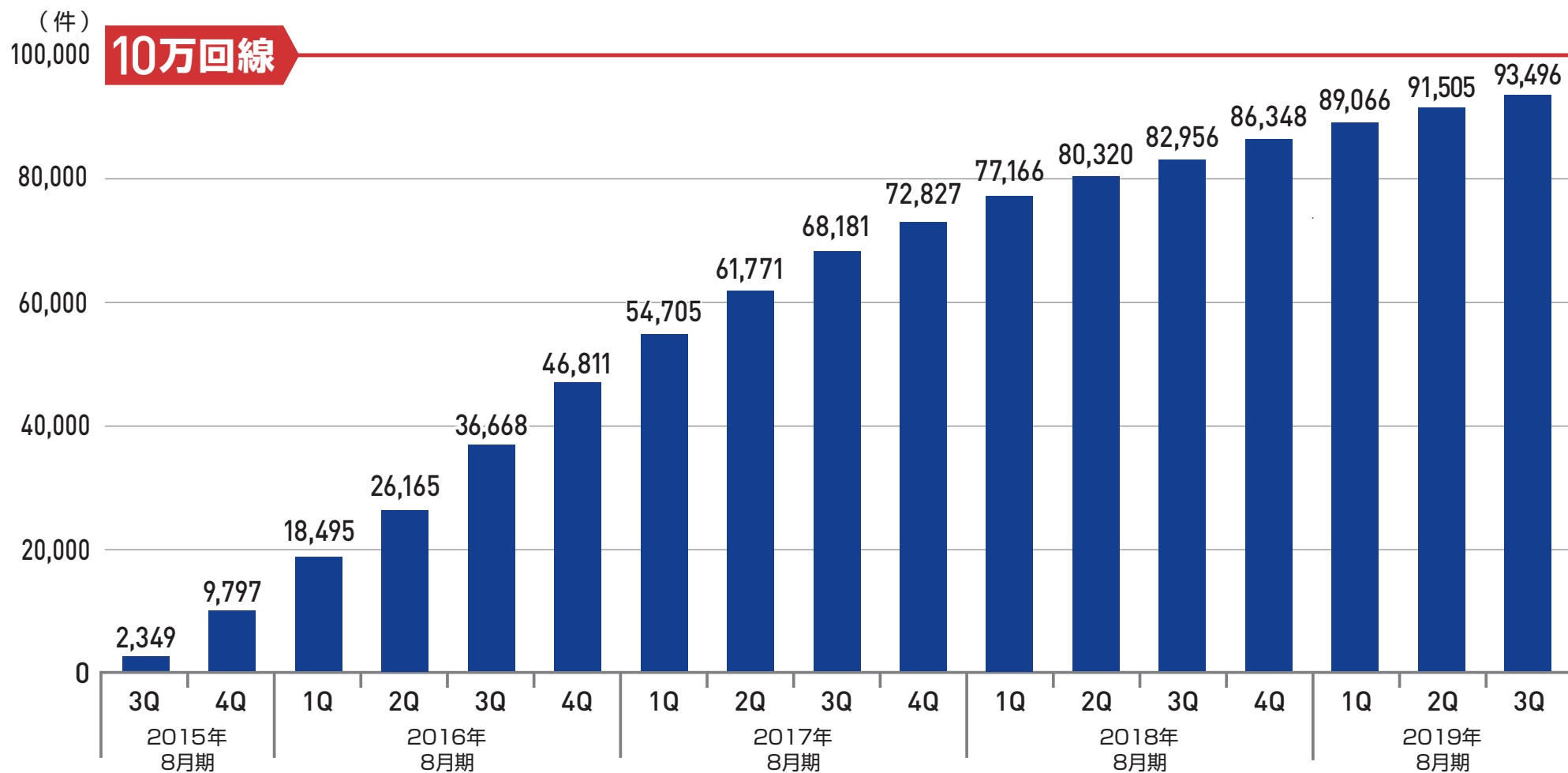
(百万円)

	2015年 8月期	2016年 8月期	2017年 8月期	2018年 8月期	2019年 8月期3Q
■ オフィス光119	▲56	▲588	106	398	489
■ オフィスソリューション	1	105	147	298	303
■ ファイナンシャル ・プランニング	30	83	79	39	29
その他	5	6	6	6	6
調整額	▲336	▲365	▲287	▲393	▲359
合計	▲355	▲759	51	350	468

※2015年8月期・2016年8月期の数値は、非監査のため参考値。

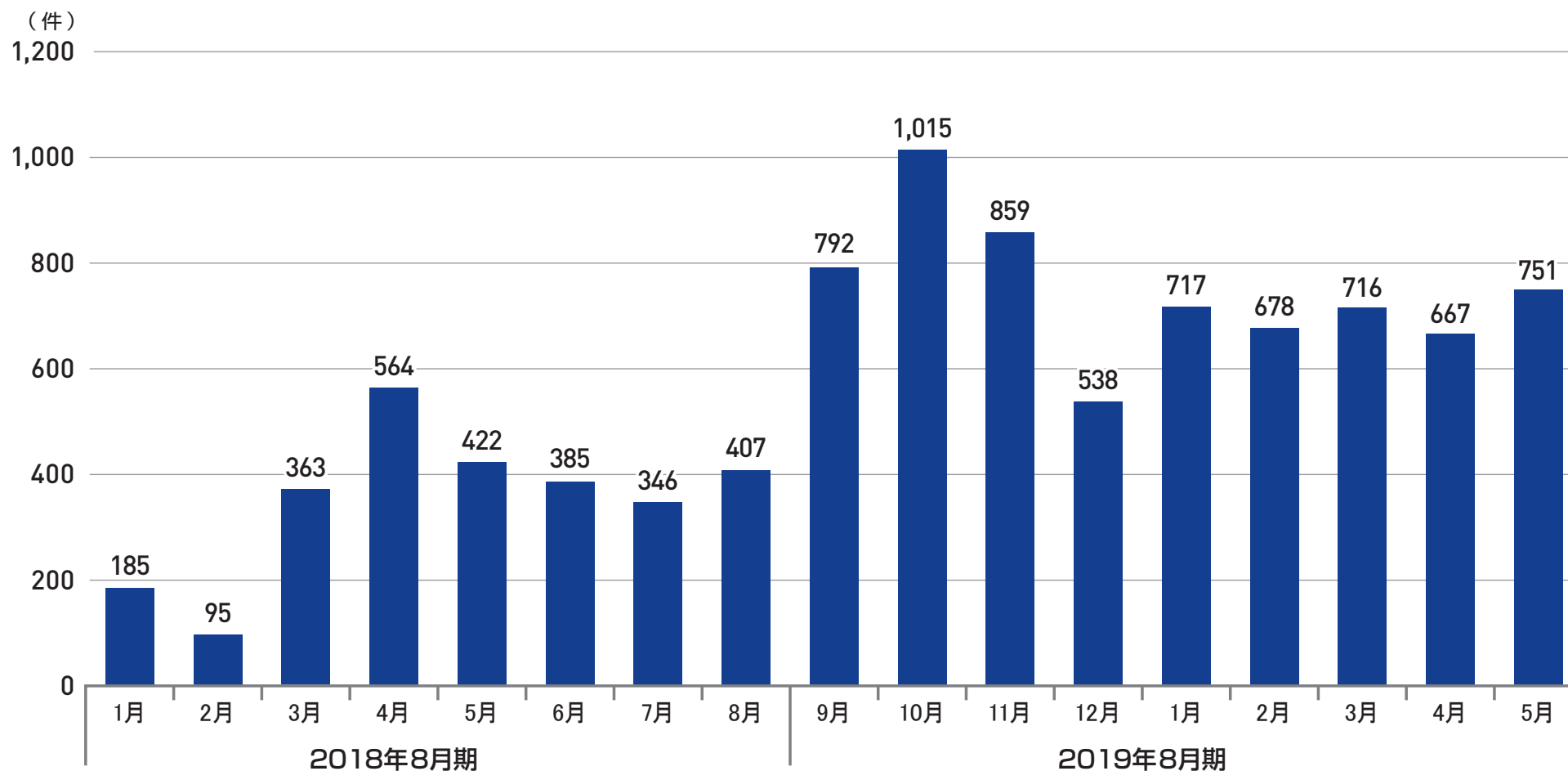
# オフィス光119の契約保有回線数推移

安定成長期に入り、堅調に増加。



# オフィスでんき119契約取次次数推移

小売電気事業に先駆け、テストマーケティングを順調に展開。今後の小売電気事業につなげる。



※手数料金額1,000円以下は件数から除外。

# 2019年8月期業績予想

業績好調のため、2019年7月12日に期末業績予想を上方修正。

(百万円)

	2018年8月期 実績	2019年8月期 修正予想*	前年比	2019年8月期 3Q	進捗率
売上高	9,894	<b>10,856</b>	109.7%	8,086	74.5%
営業利益	350	<b>589</b>	167.9%	468	79.5%
経常利益	416	<b>638</b>	153.2%	496	77.7%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	578	<b>547</b>	94.7%	425	77.7%

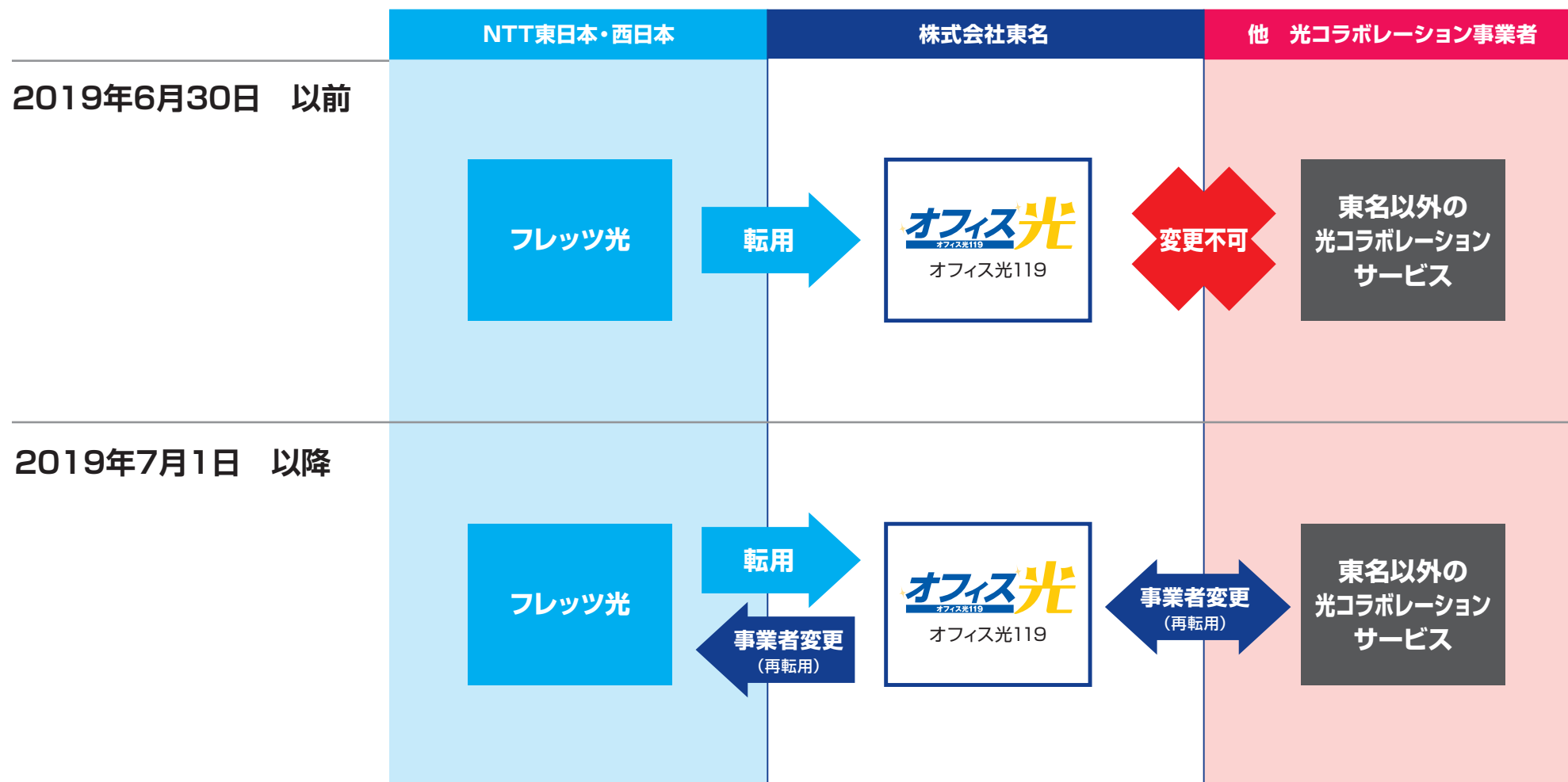
※修正予想については、P19にて後述。



## 3.トピックス

# 光コラボレーションの事業者変更開始

これまでは光コラボレーションの事業者間の再転用は実質できなかったが、2019年7月1日より光コラボレーション事業者間の再転用「事業者変更」が可能となった。



# 今期連結業績予想の上方修正

売上の積上げと経営効率化により、今期連結業績予想について上方修正。  
売上高は9千万円増、経常利益は1億円増を見込む。

(百万円)

	2019年8月期 前回発表予想 (A)	2019年8月期 今回発表予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期実績 (2018年8月期)
売上高	10,764	<b>10,856</b>	92	100.9%	9,894
営業利益	535	<b>589</b>	53	110.0%	350
経常利益	529	<b>638</b>	109	120.7%	416
親会社株主に帰属する 純利益	464	<b>547</b>	82	117.8%	578
1株あたり当期純利益	208円81銭	<b>246円03銭</b>	—	—	275円33銭

(注) 2018年12月14日付で普通株式1株につき200株の株式分割を行ったが、2018年8月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株あたり当期純利益を算定。

## 4.戦略

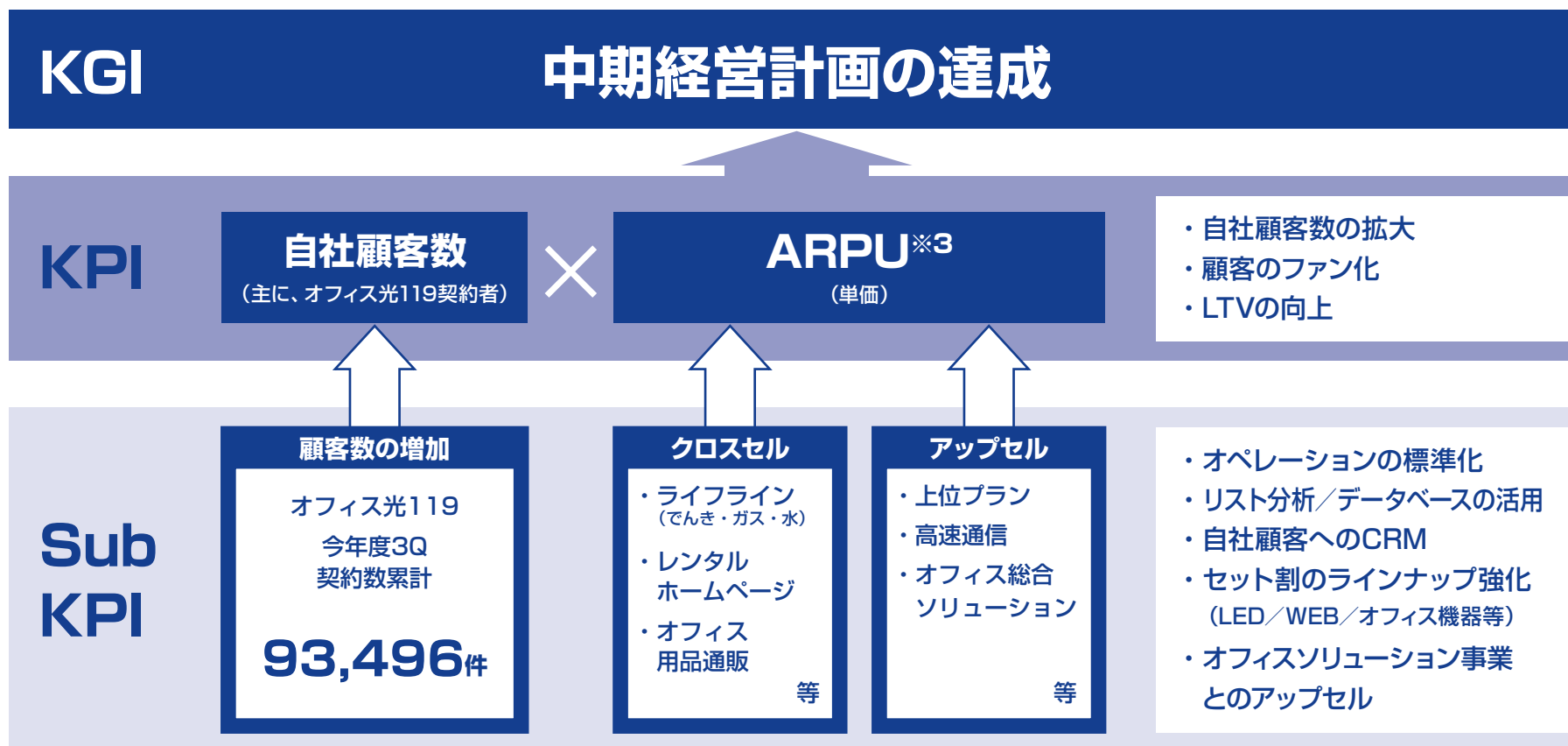
**クロスセル戦略による優良顧客化の推進**

**ライフラインサービスの充実と拡販**

**リスト分析、データベース活用によるニーズの創出**

# 成長の源泉 (KPI)

既存顧客基盤に対し、顧客に寄り添ったCRM<sup>※1</sup>、長期的な関係を構築。  
サービス利用数・接触頻度を増やすことで顧客ファン化を図り、LTV<sup>※2</sup>の最大化を目指す。  
セットサービスの拡充とリスト・データベースの精緻な分析により自社顧客数を拡大。



※1 CRMとは、Customer Relationship Managementの略。顧客や市場からのさまざまな情報を取り込み、取り込んだ情報を多様な目的で分析・利用できるようデータベース化して、企業の経営戦略に活用する手法。  
※2 LTVとは、Life Time Value(ライフタイムバリュー)。一人または一社の取引先が、取引開始から終了までのトータル期間中に企業に対してもたらす総利益。  
※3 ARPUとは、1顧客あたりの平均売上高。

# 100万契約顧客へのクロスセル戦略

100万契約の顧客に対し、コスト削減が見込める、光回線をはじめとしたライフラインサービスを拡充。親和性の高いサービスを展開することで効率的なクロスセルが可能。

中小企業の課題解決に繋がる  
サービスのクロスセルで  
自社顧客数の増加を図る



**100万契約の顧客基盤**

# 小売電気事業戦略

小売電気事業の開始を予定。  
自社のライフラインサービスを拡張していくことで、中小企業・個人事業主をワンストップでサポート。

【新電力のシェア推移】



小売電気事業  
2020年度  
開始予定

■ 出所：経済産業省「2018年12月 電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」  
経済産業省「2019年3月 電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」

## 小売電気事業のイメージ

- 長期的な信頼関係の醸成
- セット割サービスの拡大
- 生産性の向上

### 小売電気事業

顧客  
データベース活用

競争力のある  
サービス構築

テストマーケティング (電気代理店販売)



# 新規パートナー開拓による販売チャネルの拡大

販売チャネルを拡大することで、土台となるオフィス光119の顧客数を増やし、ストック収入増加に繋げる。

販売チャネルの拡大 × 営業リソースの増強 = **ストック収入の増加**  
(顧客数の増加)

多くのパートナーを開拓・拡大することで「**加速的な成長**」を実現する



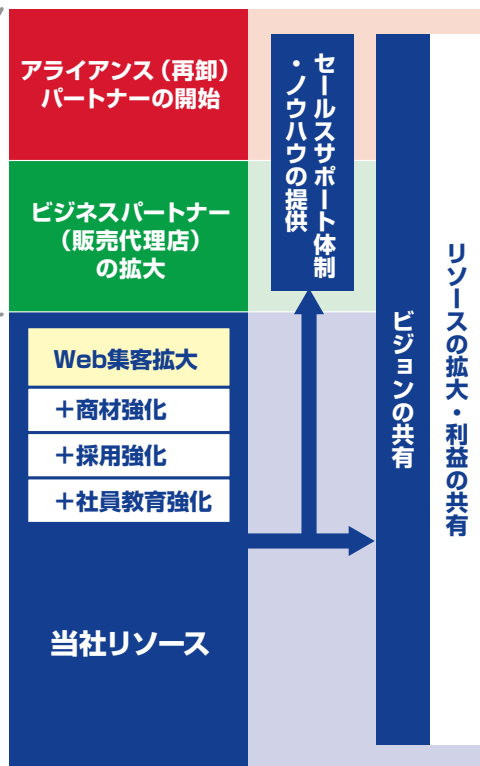
ビジネスパートナー (販売代理店)



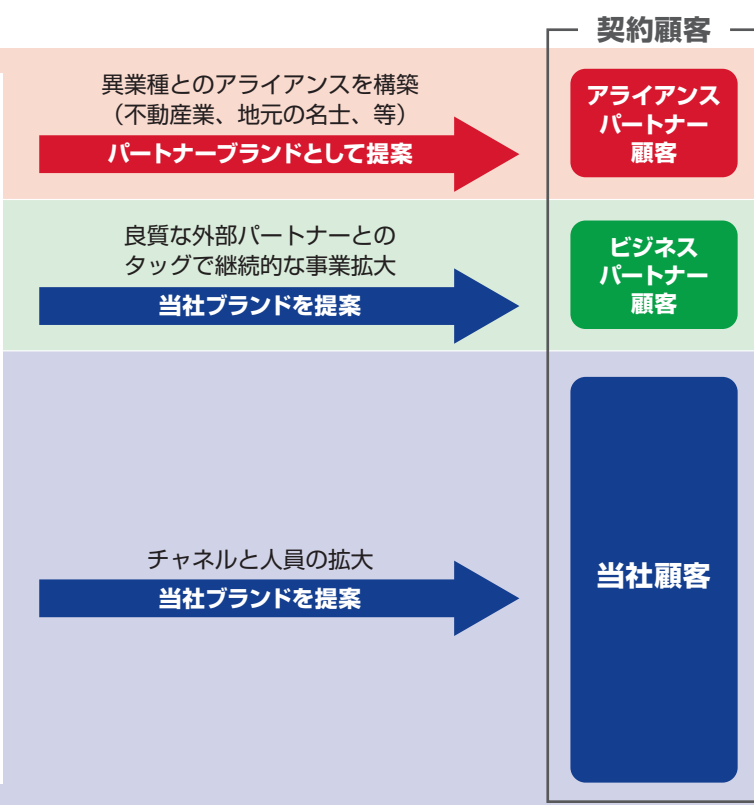
現在

社外リソースの拡大

社内リソースの強化・拡充



将来



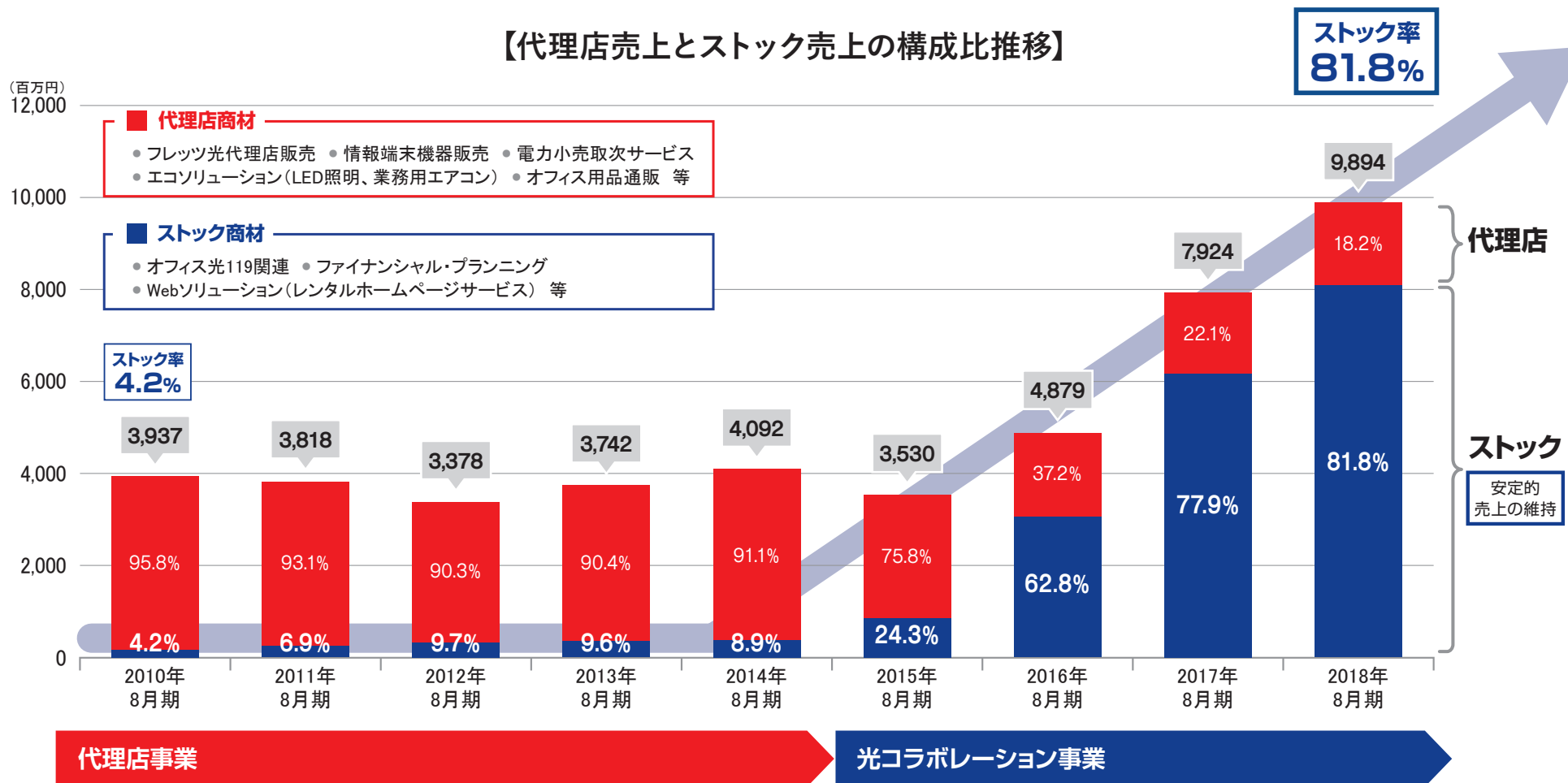
安定したストック収入を確立

## 5.参考資料

# ストック売上比率の推移

2015年よりストック型ビジネスに移行。2018年8月期には売上全体の8割超がストック売上に。また売上も代理店事業に比べ増加し、引き続き安定成長が見込める。

【代理店売上とストック売上の構成比推移】



※グラフには調整額を表示していません。

# 工事業者の全国ネットワーク

100社超の工事業者ネットワークにより、インターネットや接続機器に関するトラブルに全国で対応が可能。



## 47都道府県に技術者を派遣

### 全国展開

100社を超える工事業者ネットワーク。\*

### 即日対応可

各地方に工事業者の拠点があり、即日対応が可能。

### 端末機器への広い対応力

ビジネスホンのトラブル対応実績多数あり。ほぼ全てのメーカー製品に対応可。

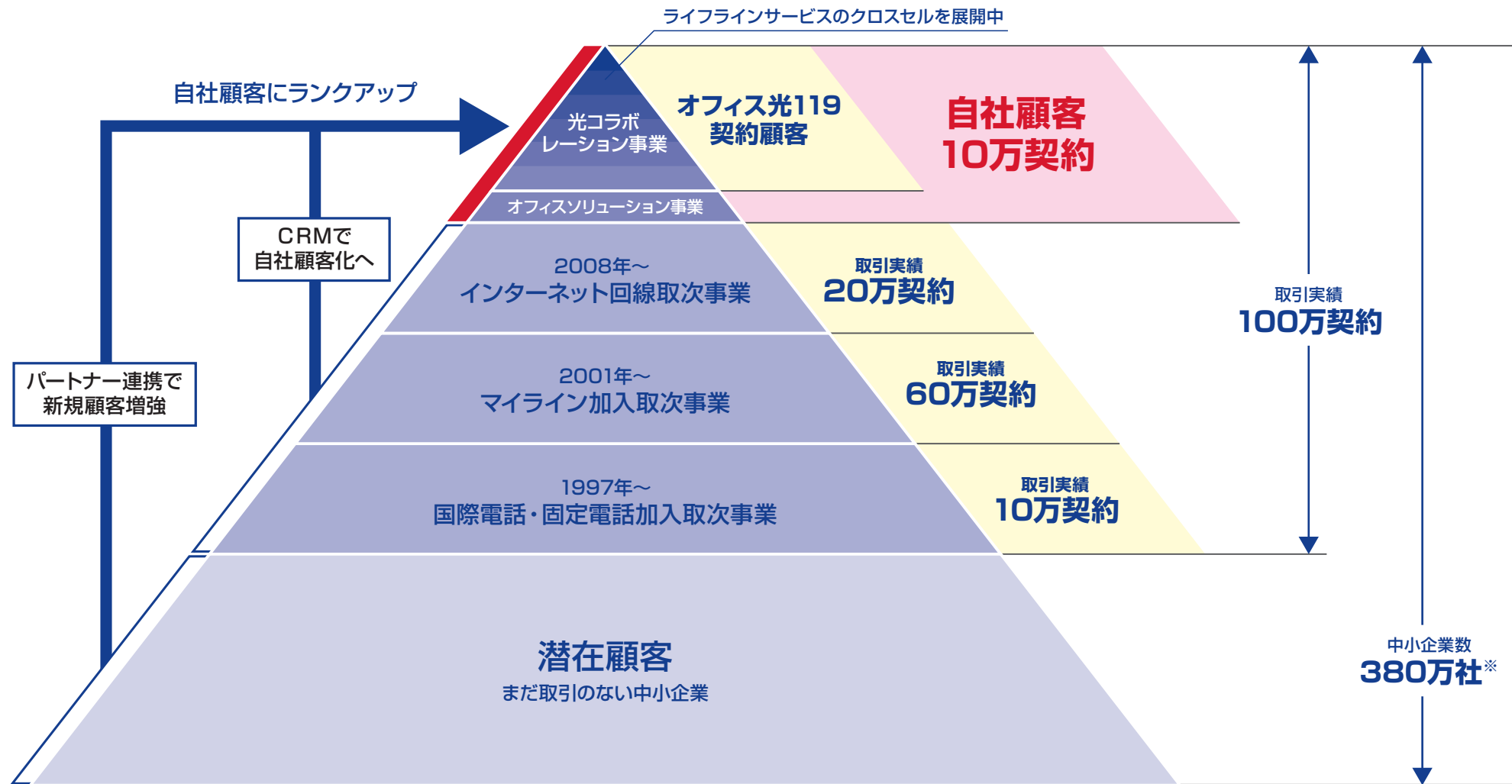
### 業務改善サイクル

技術者からのフィードバックによるデータ蓄積と、迅速な社内改善サイクルでトラブルを未然に防止。

\*当社拠点のある関東エリア・東海エリア・広島・福岡・北海道では、当社スタッフが直接訪問対応が可能。その他エリアについても提携工事業者が迅速に対応。

# 100万契約の顧客基盤

設立以来積み上げた中小企業との取引実績が100万契約。



※出所: 中小企業庁 中小企業・小規模事業者の数等(2014年7月時点)の集計結果

## 将来見通しに関する注意事項

---

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

---



ご清聴ありがとうございました。