



2019年8月期 決算説明資料

証券コード：4439

目次

1. 会社概要

会社概要	3
事業概要	4
ビジネスモデル	5
光コラボレーション業界ポジション	6
オフィス光119顧客分布	7

2. 2019年8月期業績

連結決算サマリー(2019年8月期)	9
トピックス	10
2019年8月期連結業績	11
連結営業利益増減分析(前期比)	12
セグメント別連結業績推移	13
オフィス光119・オフィスでんき119件数推移	14
ストック売上比率の推移	15
連結貸借対照表	16
連結キャッシュ・フロー計算書	17
株主還元(配当の方針)	18

3. 業績予想

2020年8月期連結業績予想	20
2020年8月期基本方針	21
成長の源泉(KPI)	22
ARPU向上によるオフィス光119の安定成長を維持	23
電力事業の利益確保	24
顧客ニーズのあるサービスのクロスセル強化	25

4. 中期経営計画

数値目標	27
中期経営計画基本方針	28
販路の拡大	29
ストック売上の向上	30
アップセルの強化	31

5. 参考資料

電力事業戦略	33
100万契約の顧客基盤	34

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（オフィスソリューション事業部担当） 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）	339名（他、臨時雇用者130名） ※2019年8月31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 電力販売取次サービス エコソリューション Webソリューション 情報通信機器・セキュリティ対策機器販売 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。

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光回線サービス



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

19社の保険会社を取扱いしています。



ビジネスモデル

ターゲット



出所: 中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

販売スキーム



光コラボレーション^{※1}業界ポジション

ターゲット



各社における光コラボの位置付け

光コラボ
メイン
商材

光コラボ
サブ
商材

プロバイダ

OCN

NTT
plala

BIGLOBE

@nifty

So-net

toūmei

光通信グループ

携帯
キャリア

NTT
docomo

SoftBank

情報端末販売

エフティグループ

スターティア

フォーバルテレコム

レカム

※1 光コラボレーションとは、NTT東日本・西日本が提供する光回線サービス「フレッツ光」の速度・品質はそのまま各事業者が独自のサービスを付加し、再販する光回線サービスです。

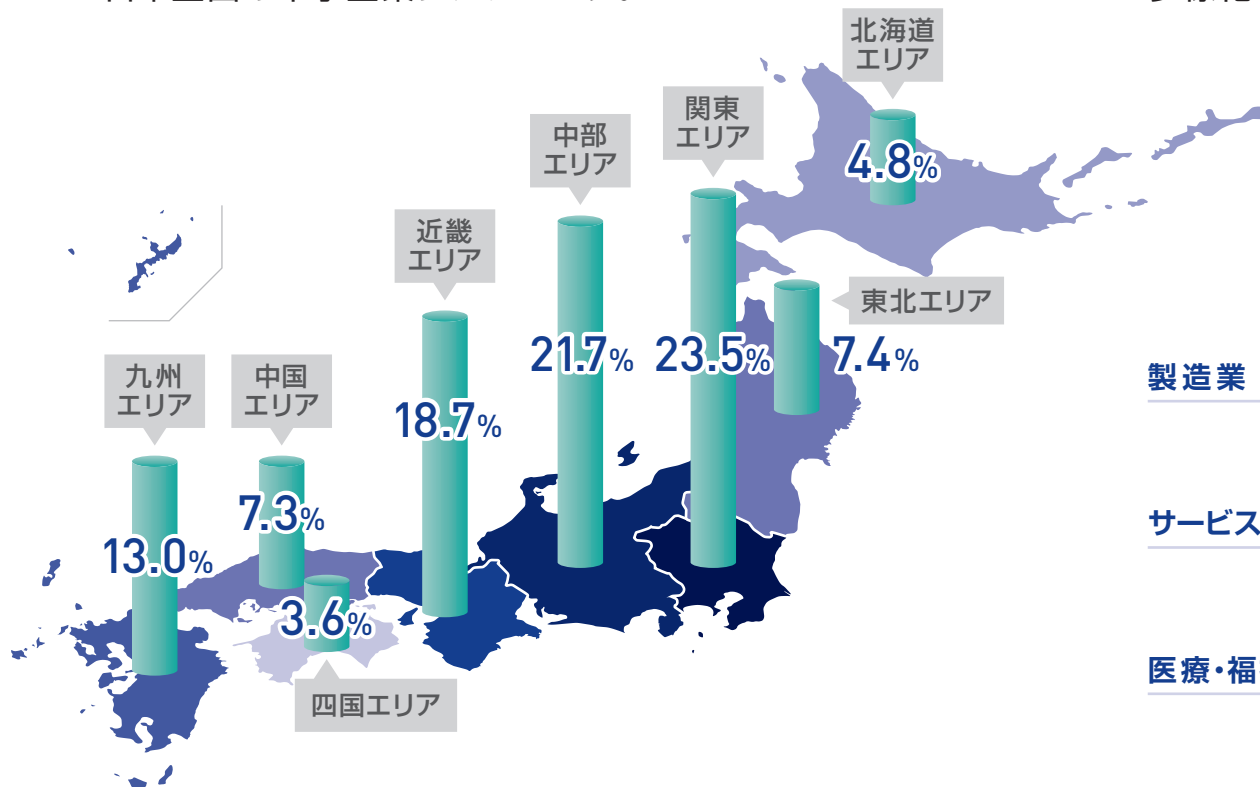
※2 出所：総務省 「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（2018年1月1日現在）」

※3 出所：中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

オフィス光119顧客分布

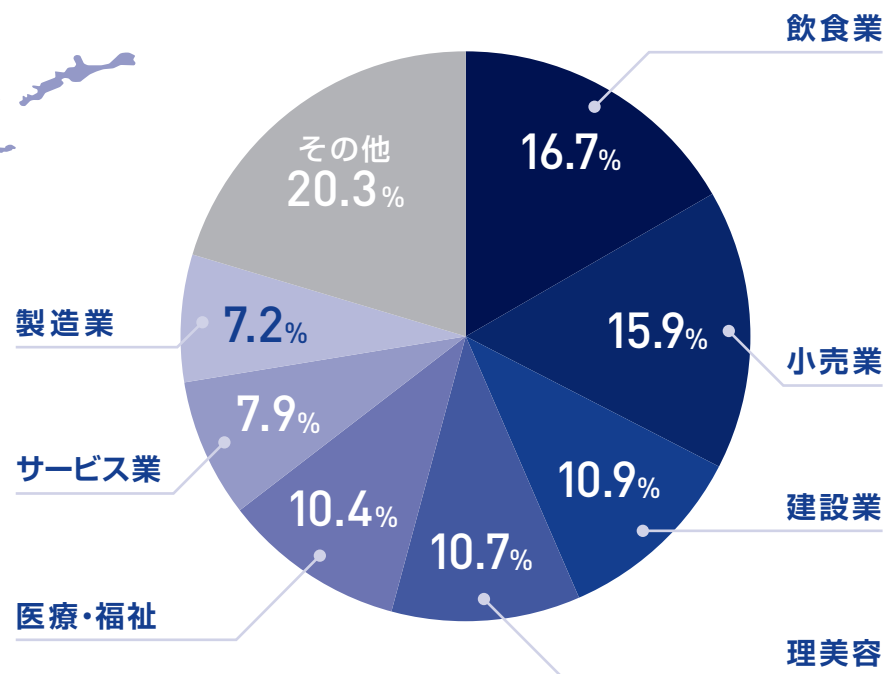
エリア別顧客割合

関東、中部を中心に全国に顧客が分布。
日本全国の中小企業にアプローチ。



業種別顧客割合

飲食業・小売業をはじめとし、顧客の業種はさまざま。
多様化するニーズに応えたサービスを提供。



2.2019年8月期業績

連結決算サマリー（2019年8月期）

2019年8月期業績

売上高

10,855百万円

（前期比：109.7%）

リスト分析、データベース活用による新規顧客獲得、継続的なフォローによる顧客保全、電力販売取次が奏功。

オフィス光119 契約保有件数

95,119回線

（2019年8月31日 現在）

業界動向としては、2019年7月から事業者変更が開始。リスト分析、データベース活用により新規顧客を獲得し、回線数は通増となる。

オフィスでんき119 契約取次数

11,122契約

（2018年1月～2019年8月 累計）

電力小売販売に先駆け、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。

トピックス

1

売上高・営業利益は、ストック型ビジネスに移行後
最高を更新

2

ストック売上は、90億円を突破し
ストック比率は、84.2%へ上昇

3

オフィス光119事業においては契約保有件数は遡増

4

東証マザーズ・名証セントレックス上場により
約9億円の資金調達

2019年8月期連結業績

2019年8月期業績

(百万円)

	2018年8月期	2019年8月期			
	実績	実績	前期比	2019年7月12日開示 業績予想	達成率
売上高	9,894	10,855	109.7%	10,856	100.0%
営業利益	350	608	173.4%	589	103.2%
経常利益	416	654	157.1%	638	102.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	578	510	88.3%	547	93.3%

特殊要因として
特別利益
(移転補償金116百万円)
を含む

<ご参考>

特殊要因を除いた 当期純利益	461 ^(注)	510			
-------------------	--------------------	-----	--	--	--

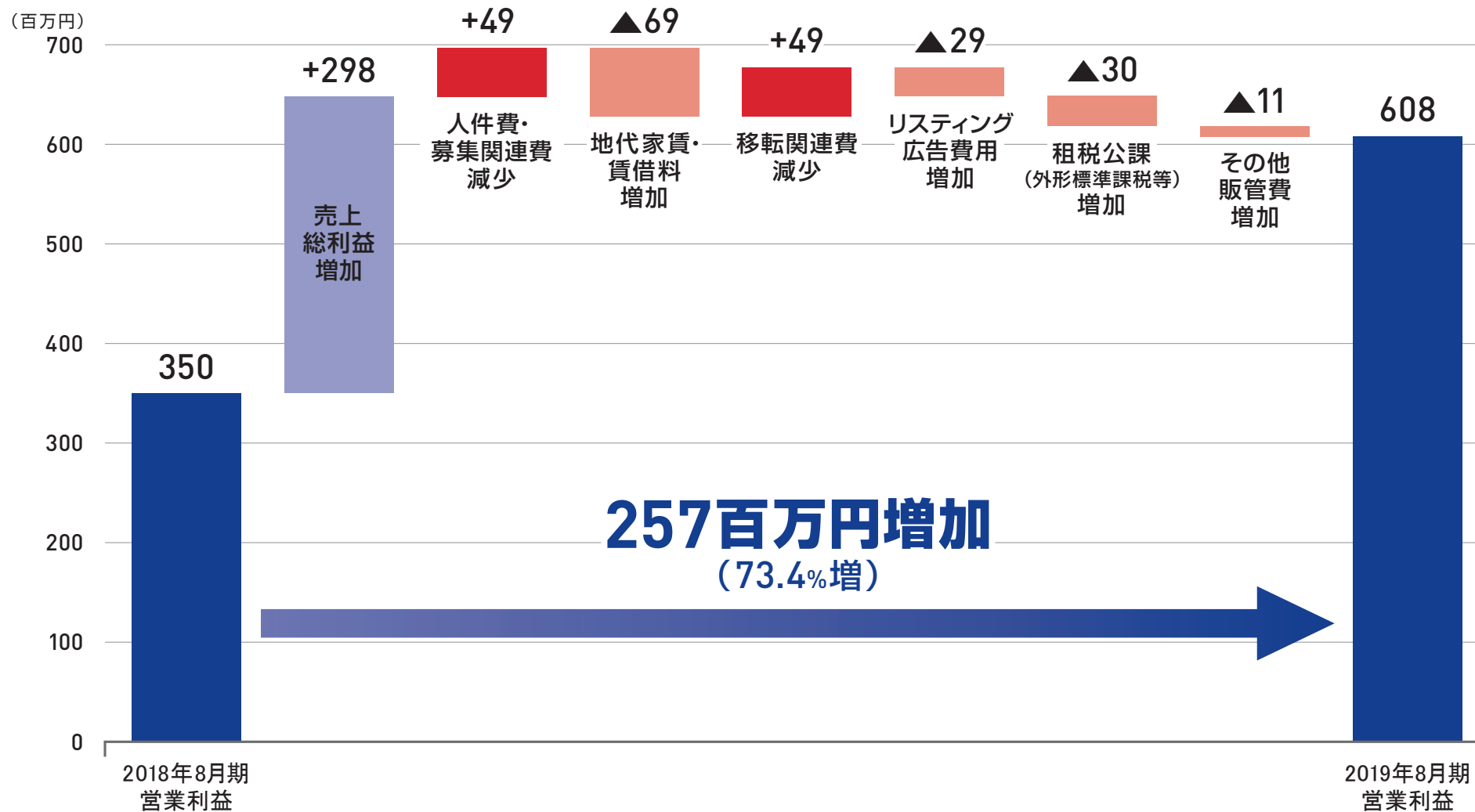
(注) 親会社株主に帰属する当期純利益から移転補償金を差し引いたもの。税金等の調整はしていません。

※百万円以下は切り捨てて表示

連結営業利益増減分析（前期比）

2019年8月期業績

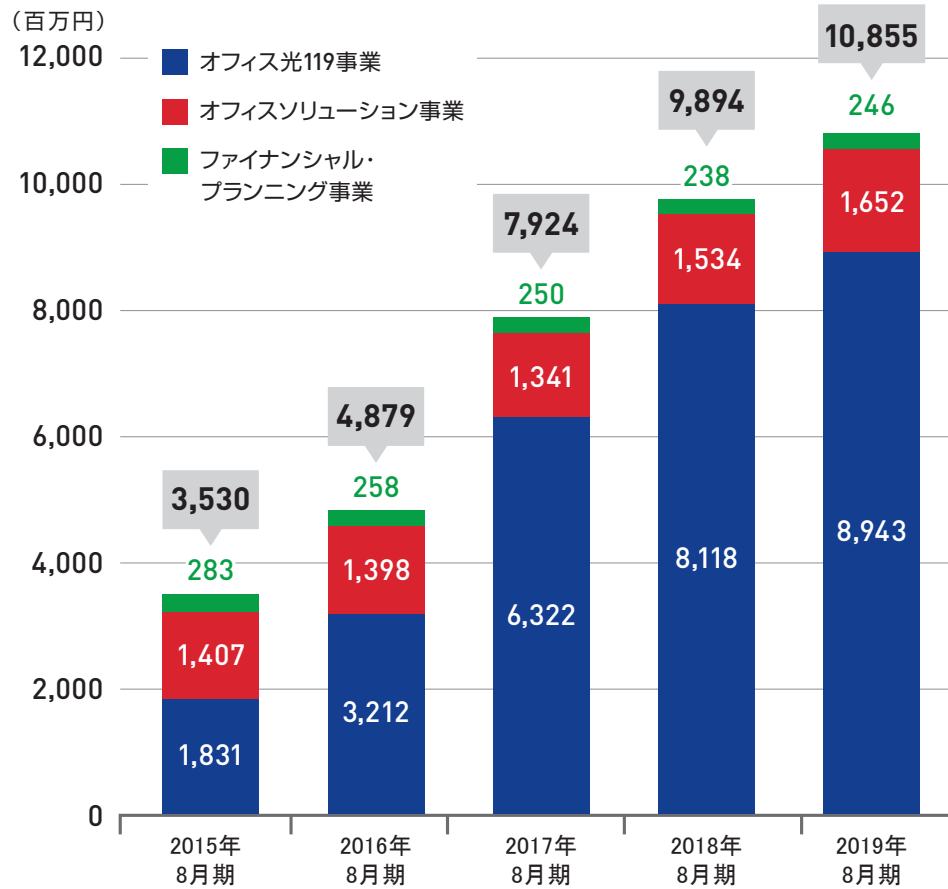
業績好調による売上総利益増加が営業利益増加の主な要因。



セグメント別連結業績推移

オフィス光119事業、オフィスソリューション事業ともに売上高及び営業利益は順調に推移。
定期的な顧客フォローとデータベース活用が奏功。

セグメント別売上高



セグメント別営業利益

(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
オフィス光119	▲56	▲588	106	398	718
オフィスソリューション	1	105	147	298	328
ファイナンシャル・プランニング	30	83	79	39	39
その他	5	6	6	6	8
調整額	▲336	▲365	▲287	▲393	▲486
合計	▲355	▲759	51	350	608

※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。

※2015年8月期・2016年8月期の数値は、非監査のため参考値。

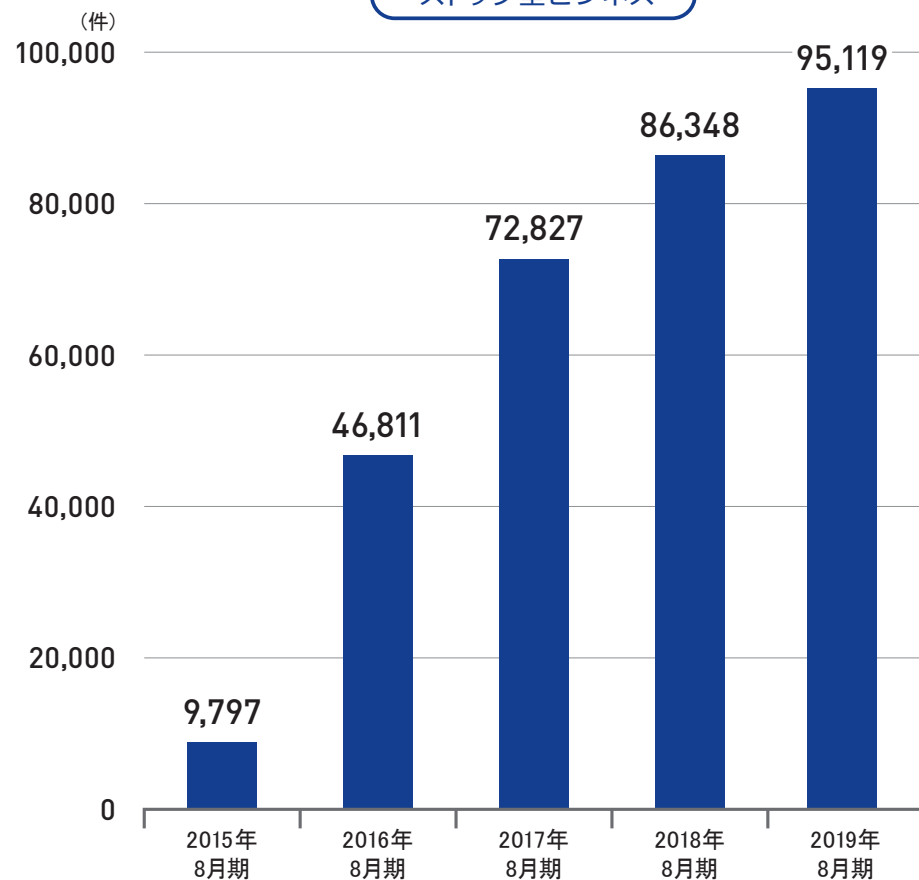
オフィス光119・オフィスでんき119件数推移

2019年8月期業績

オフィス光119の契約保有件数は遡増。
オフィスでんき119では、電力小売販売の開始に向けテストマーケティングを順調に展開。

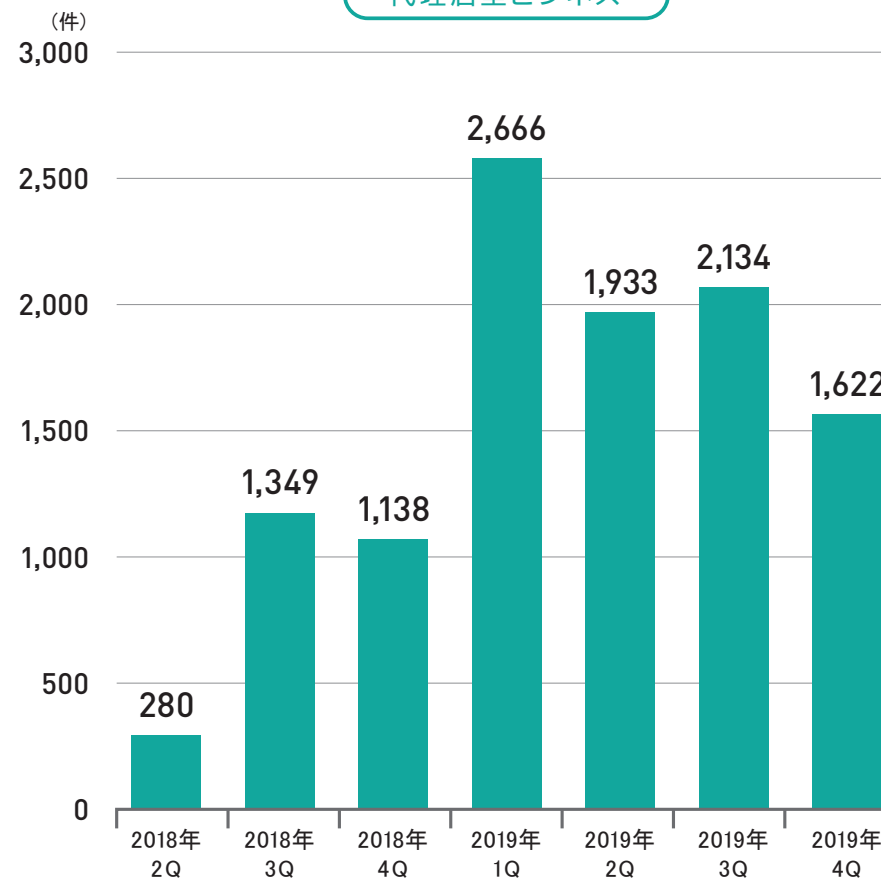
オフィス光119 契約保有件数

ストック型ビジネス



オフィスでんき119 契約取次数

代理店型ビジネス



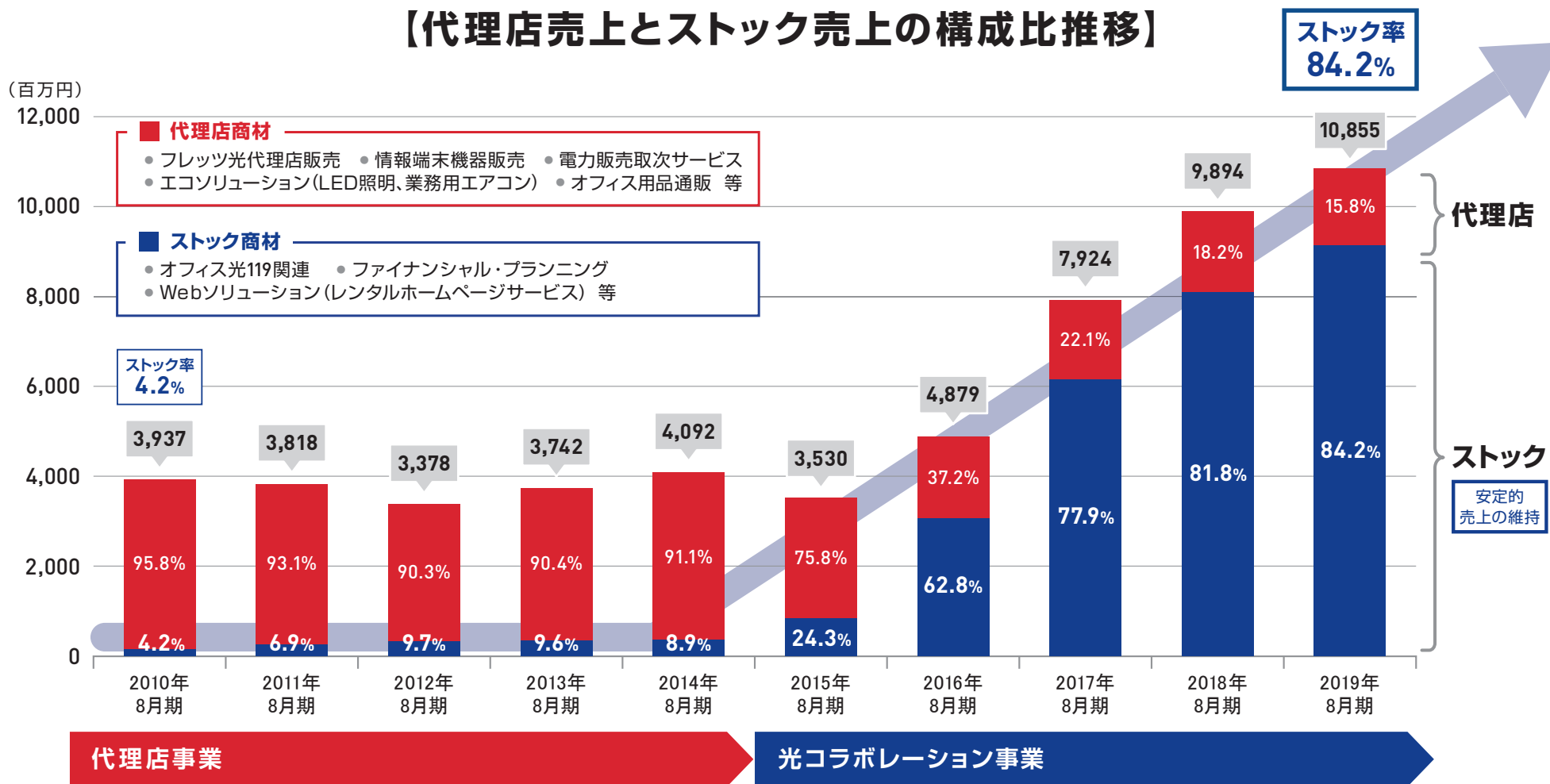
※2018年2Qは2018年1月と2月の合算値です。 ※手数料金額1,000円以下は件数から除外。

ストック売上比率の推移

2019年8月期業績

2015年4月よりストック型ビジネスに移行。順調にストック売上を伸ばし、今後も更に伸長を目指す。

【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。

連結貸借対照表

2019年8月期業績

(百万円)

	2018年 8月期	2019年 8月期	増減	前期比
流動資産	4,824	6,412	1,588	132.9%
固定資産	663	705	42	106.3%
資産合計	5,487	7,118	1,630	129.7%
流動負債	1,754	2,369	615	135.1%
固定負債	1,253	853	▲399	68.1%
負債合計	3,007	3,222	215	107.2%
純資産合計	2,480	3,896	1,415	157.1%
負債・純資産合計	5,487	7,118	1,630	129.7%

IPOによる増資
及び当期純利益の
積み上げ

連結キャッシュ・フロー計算書

2019年8月期業績

(百万円)

	2018年8月期	2019年8月期	増減
営業CF	302	741	439
投資CF	▲146	▲7	139
FCF※	155	734	578
財務CF	0	784	784
現金及び現金同等物の期末残高	1,551	3,070	1,518

税引前利益及び
売上債権、仕入債務
増加が主な要因

IPOによる増資が
主な要因

※ FCF(フリーキャッシュフロー) = 営業CF + 投資CF

株主還元(配当の方針)

当社は、株主への利益配分を経営の重要課題の一つとして認識しており、各期の経営成績及び財政状態等を勘案しながら、株主に対して利益還元を実施する方針です。しかしながら、当社は成長過程にあるため、経営基盤の強化、将来の事業展開のために内部留保の充実を図り、一層の事業拡大と業績向上に資することを重視し、配当を実施していませんでした。

当事業年度においても、引き続き当社は成長過程にあると認識していることから、今後の事業拡大のための運転資金等へ資金を充当するため、内部留保の確保を優先し、無配とさせていただきます。

3.業績予想

2020年8月期連結業績予想

2020年8月期は増収増益を計画。営業利益は7.5億円を想定。

(百万円)

	2019年8月期 実績	2020年8月期 業績予想	増減	前期比
売上高	10,855	11,876	1,021	109.4%
営業利益	608	758	150	124.7%
経常利益	654	753	99	115.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	510	580	69	113.7%

2020年8月期基本方針

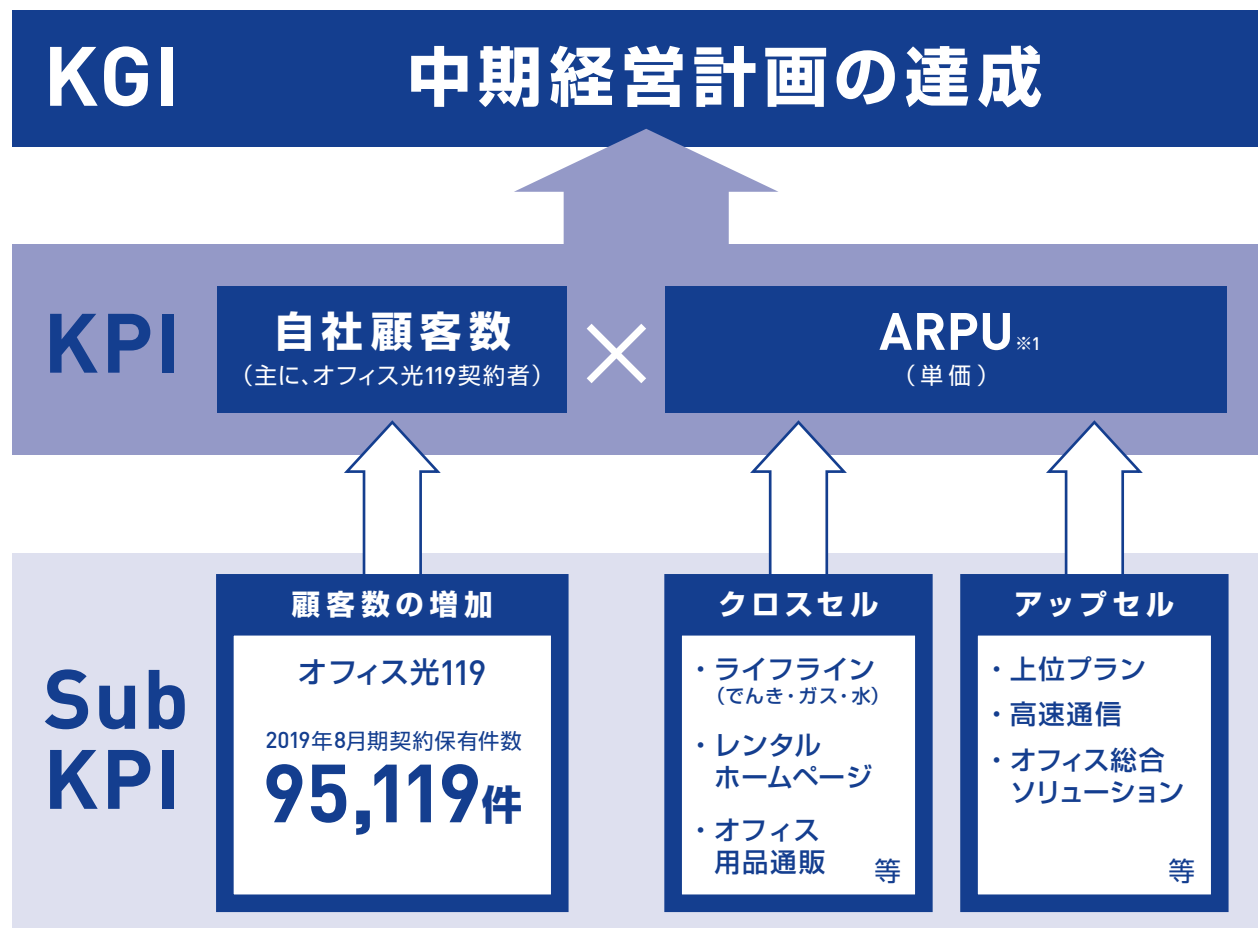
1 成長の源泉(KPI)

2 ARPU向上によるオフィス光119の安定成長を維持

3 電力事業の利益確保

4 顧客ニーズのあるサービスのクロスセル強化

成長の源泉 (KPI)



販路の拡大により、主要サービスであるオフィス光119の顧客数の拡大を図る。

セットサービスの拡充や顧客へのCRM^{※2}でクロスセル、アップセルを強化。

顧客ファン化を図り、LTV^{※3}の最大化を目指す。

※1 ARPUとは、1顧客あたりの平均売上高。

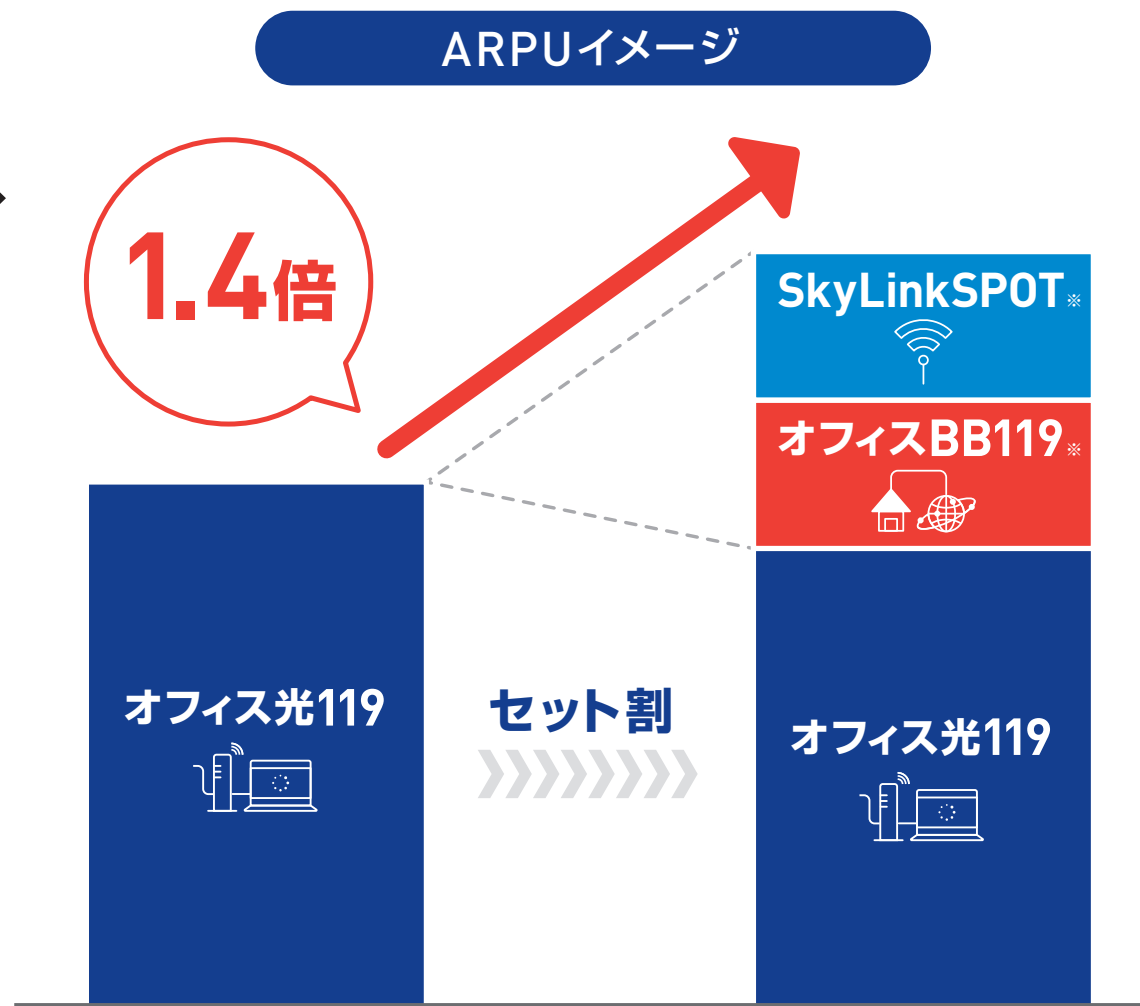
※2 CRMとは、Customer Relationship Managementの略。顧客や市場からのさまざまな情報を取り込み、取り込んだ情報を多様な目的で分析・利用できるようデータベース化して企業の経営戦略に活用する手法。

※3 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。

ARPU向上によるオフィス光119の安定成長を維持

オプションサービスの付帯率向上

オフィス光119のオプションサービスの付帯率を上げARPUの向上を図る。



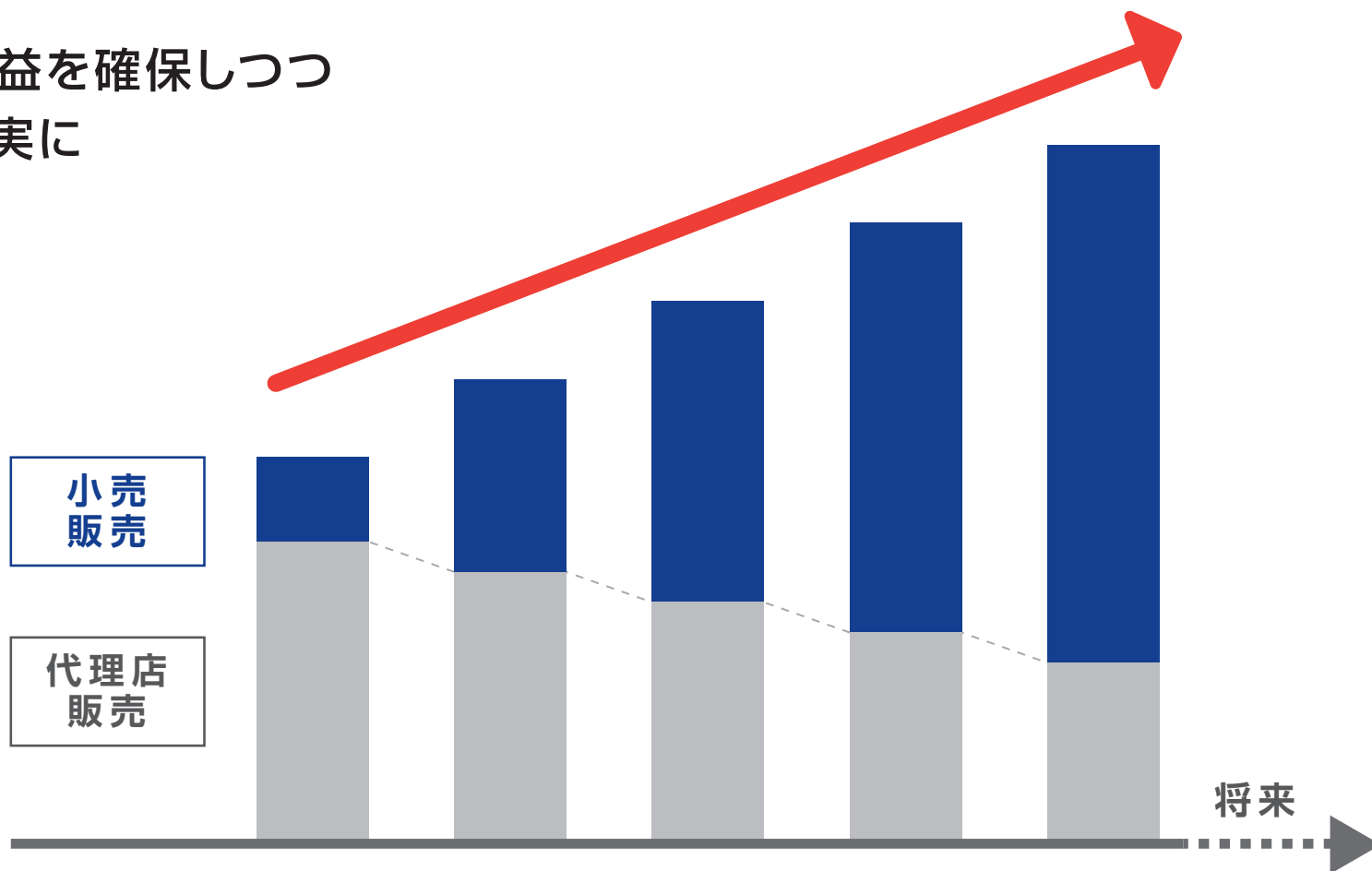
※オプションサービスの一例となります。

電力事業の利益確保

電力事業 営業利益イメージ

代理店販売で利益を確保しつつ
小売販売にて着実に
顧客を積み上げ。

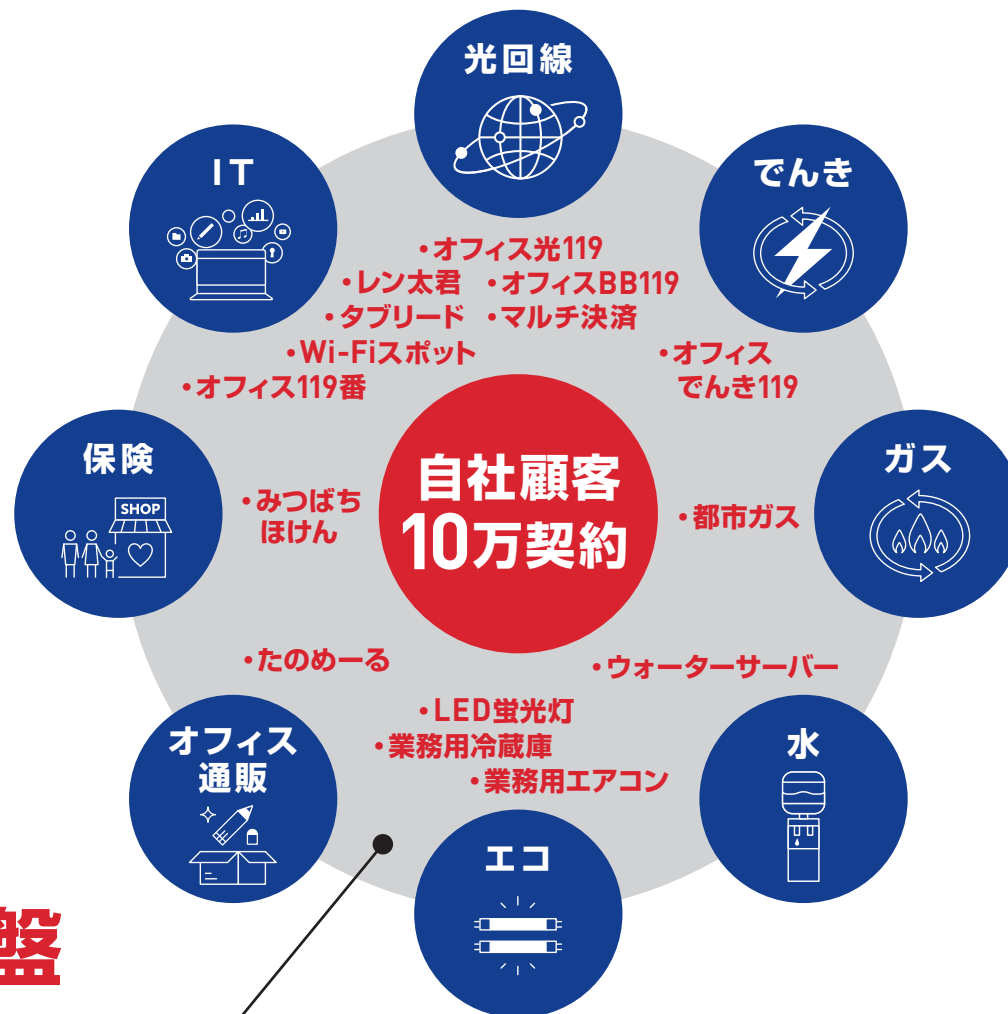
電気の品質は
そのまま独自の
料金メニューを
提供



顧客ニーズのあるサービスのクロスセル強化

ニーズの高い商材やサービスを
クロスセルすることで、顧客満足度を高めるとともに、サービスの利用継続率を向上。

ガス取次販売をスタートさせることでライフラインサービスの一層の拡充を図る。



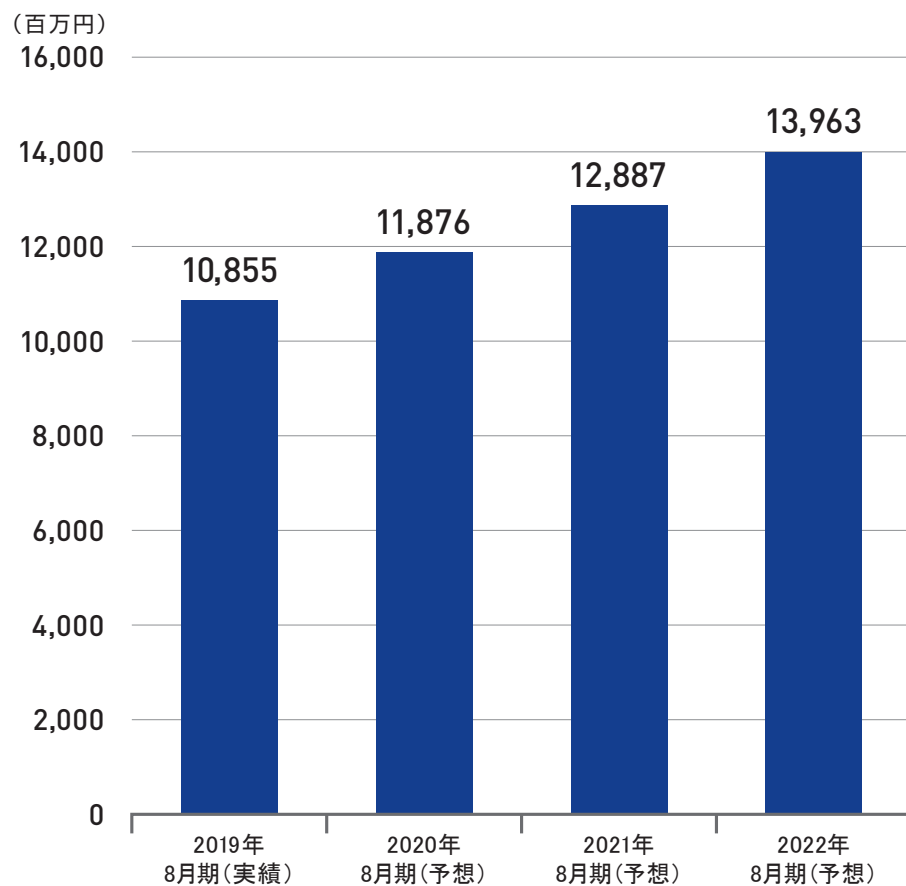
100万契約の顧客基盤

4. 中期経営計画

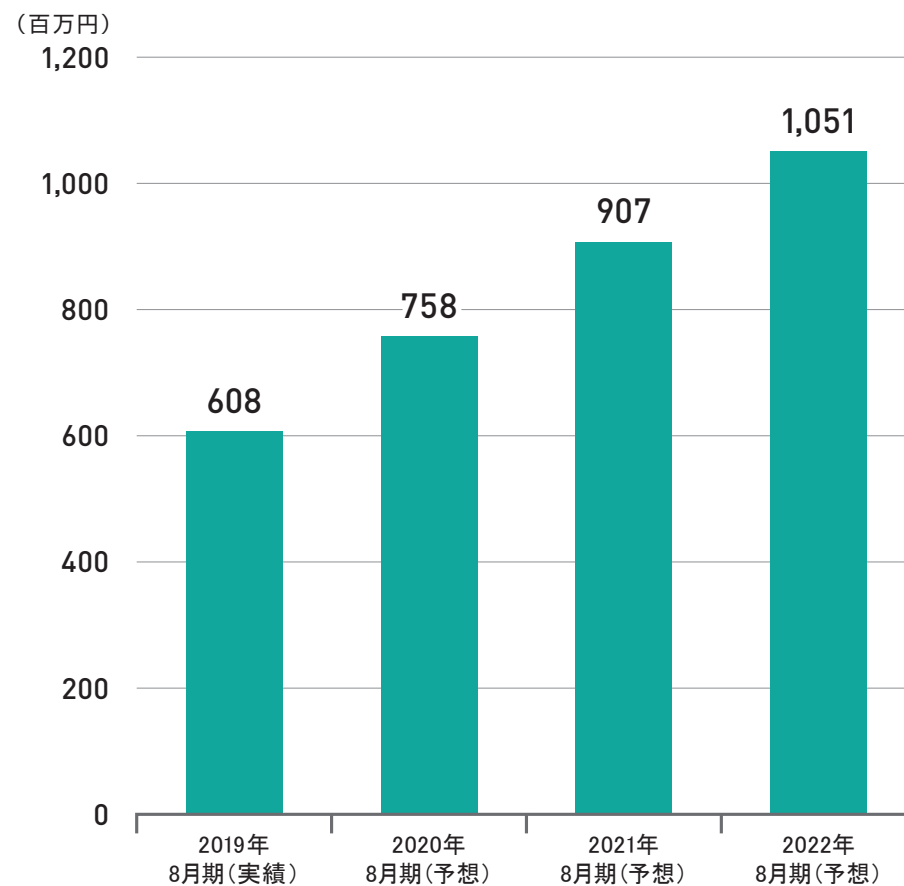
数値目標

3期連続の増収増益。ストック型ビジネスに移行後、最高益の更新を見込む。

売上高



営業利益



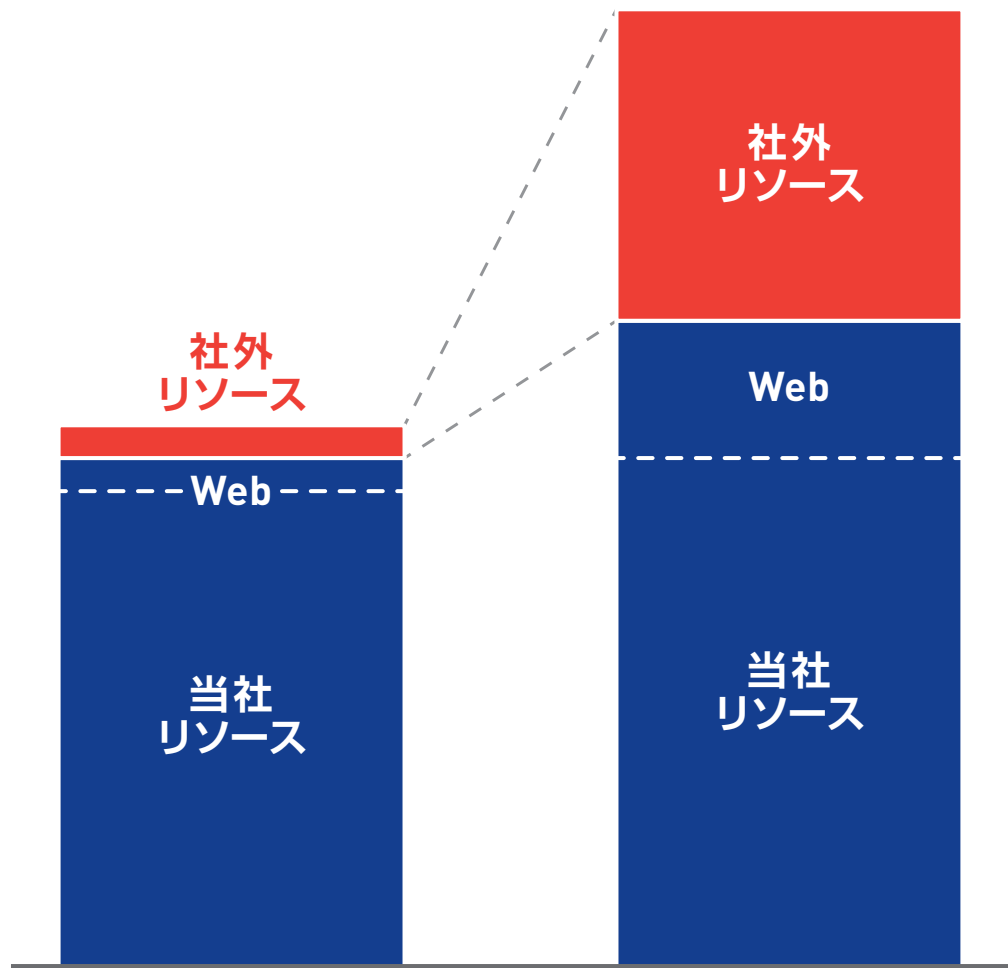
中期経営計画基本方針

1 販路の拡大

2 スtock売上の向上

3 アップセルの強化

販路の拡大



社外リソースの拡大

- ・取次・販売代理店とのアライアンスを強化。
- ・パートナーと顧客のシェアをし相互送客を図る。

Web集客力の強化

- ・広告運用の効率化を図り、低コスト高パフォーマンスに注力。
- ・アフィリエイト等、集客手法の拡大。

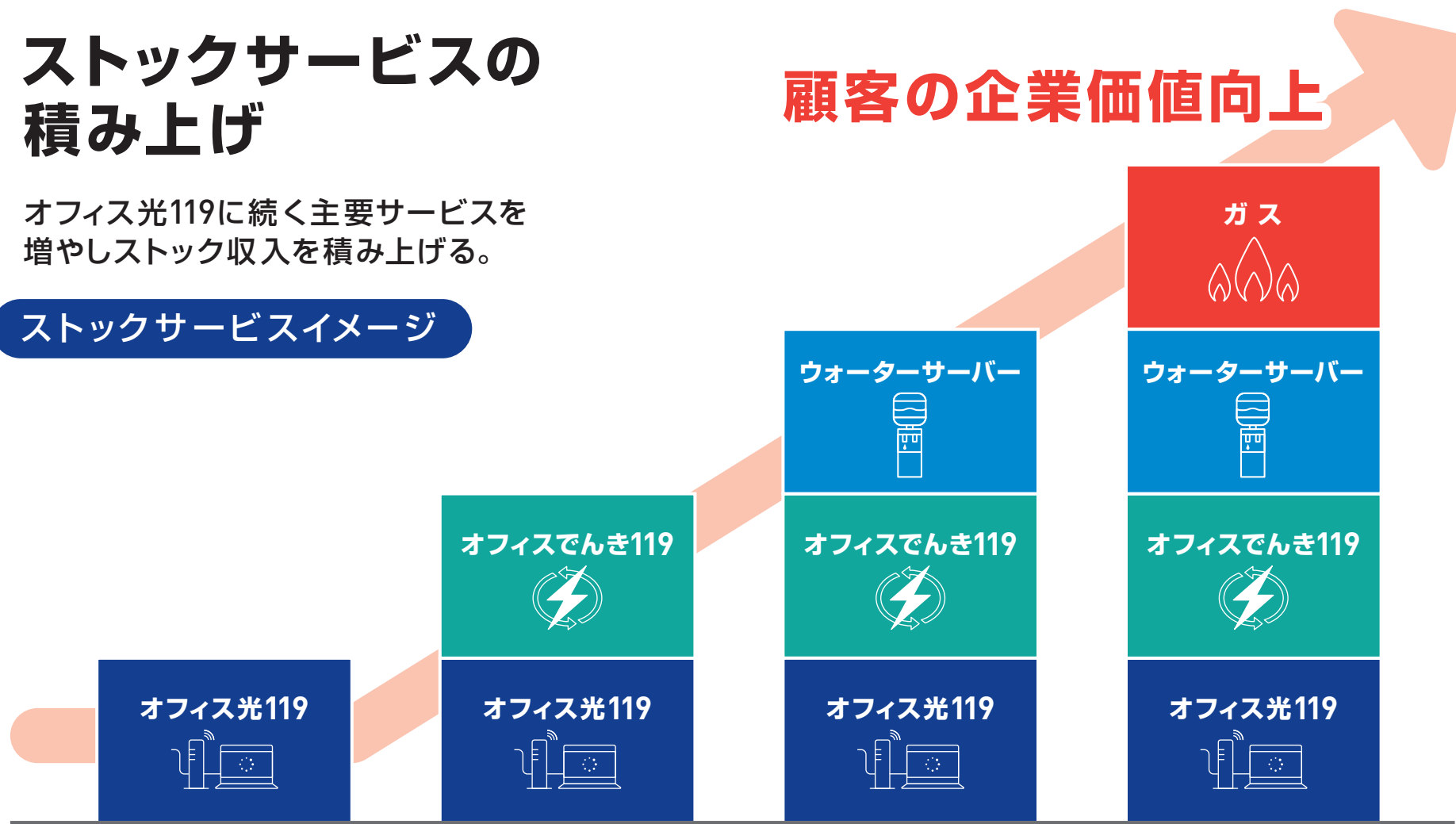
ストック売上の向上

ストックサービスの積み上げ

オフィス光119に続く主要サービスを増やしストック収入を積み上げる。

ストックサービスイメージ

顧客の企業価値向上



アップセルの強化

アップセルを強化しARPUを向上!



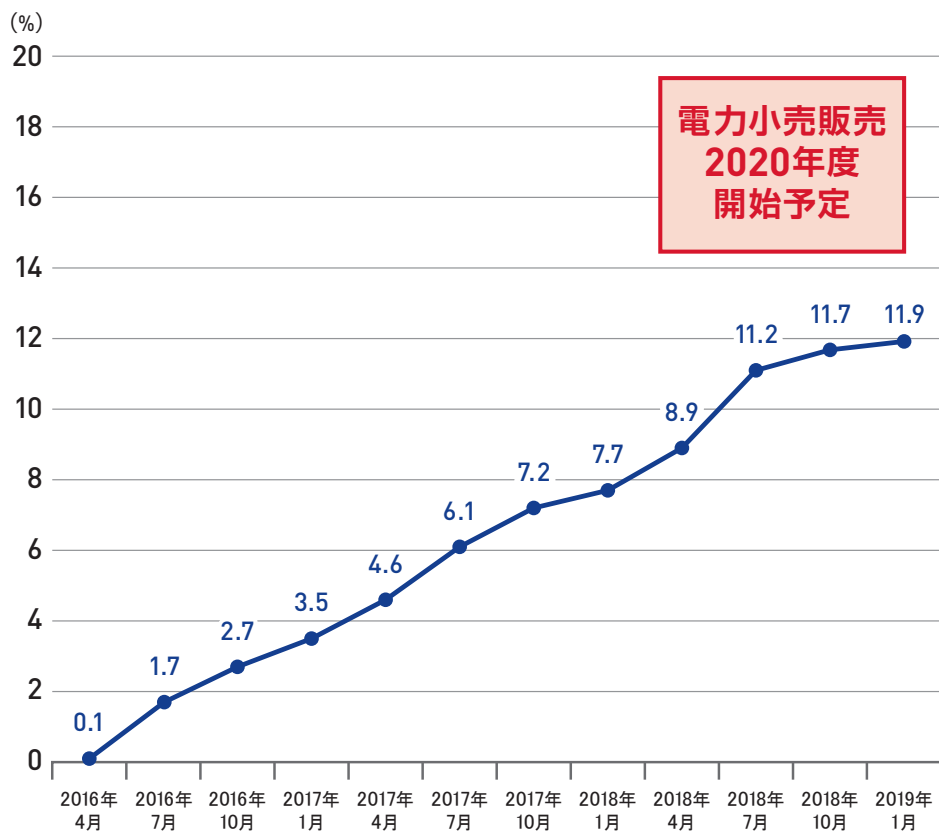
5. 参考資料

電力事業戦略

電力小売販売の開始を予定。

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(低圧)のシェア推移



電力小売販売
2020年度
開始予定

■出所:経済産業省「2019年4月 電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」

電力事業のイメージ

- 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

電力小売販売

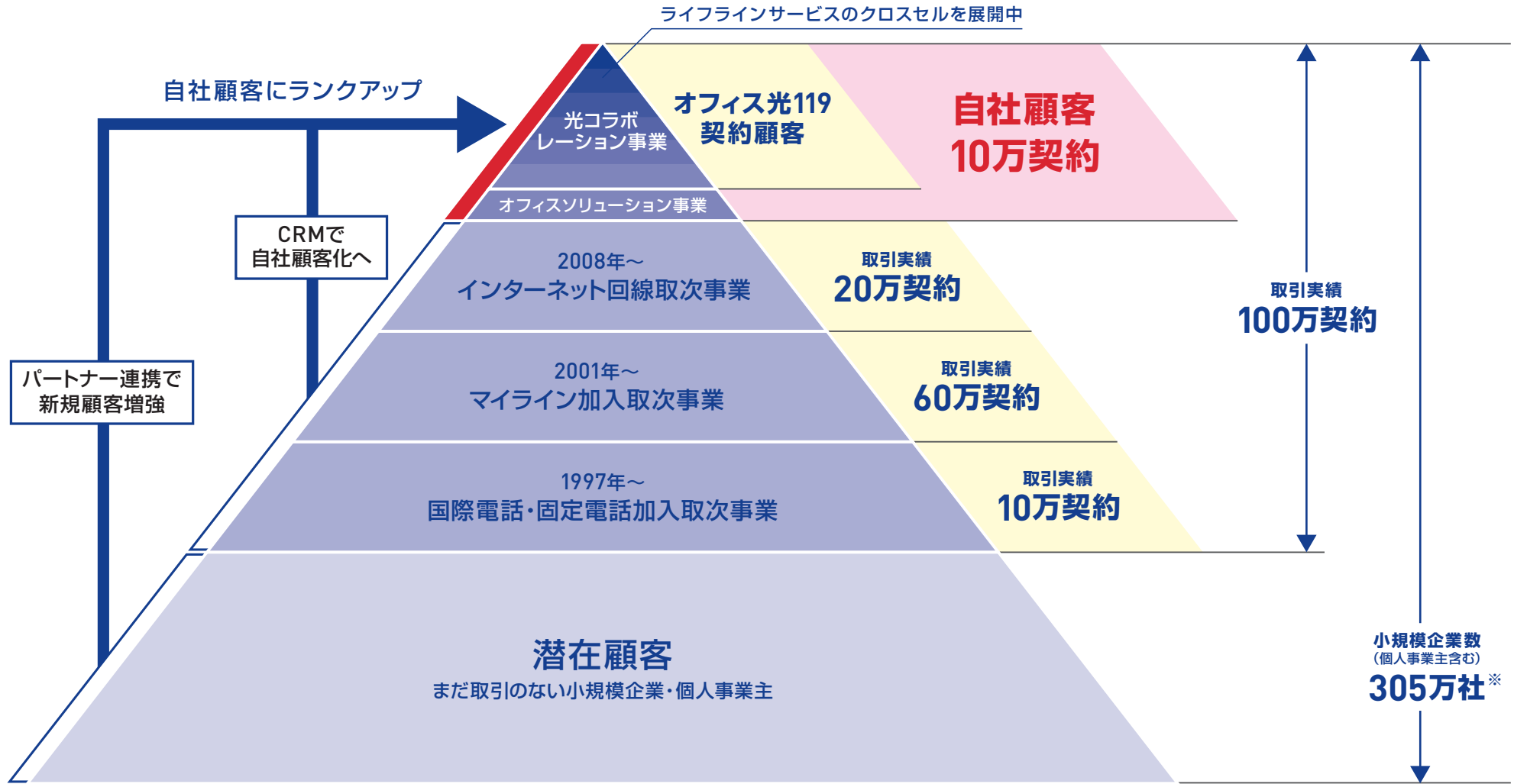
顧客
データベース活用

競争力のある
サービス構築

テストマーケティング(電力代理店販売)

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 「2019年度版 中小企業白書」

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。

お問い合わせ先

株式会社東名 経営企画室

TEL	E-mail	IR サイト
052-587-2080 (平日 9:00~18:00)	ir-info@toumei.co.jp	https://www.toumei.co.jp/ir/

お客さまと未来をつなぐ。

toumei