

2020年8月期第2四半期 決算説明資料



株式会社 東名 **証券コード:4439**

©2020 TOUMEI Group All Rights Reserved.

お客さまと未来をつなぐ。

toūmei

- 01 概要
- 02 連結決算概要
- 03 成長戦略
- 04 参考資料

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) 社外取締役 吉田正道(公認会計士・税理士) 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
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

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

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。

沿革

売上高

(百万円)

12,000

11,000

10,000

9,000

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

1998年8月期
1999年8月期
2000年8月期
2001年8月期
2002年8月期
2003年8月期
2004年8月期
2005年8月期
2006年8月期
2007年8月期
2008年8月期
2009年8月期
2010年8月期
2011年8月期
2012年8月期
2013年8月期
2014年8月期
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

TOPIX

- 1997年12月に設立し通信回線サービスの取次などの業務を開始
- 2015年4月に代理店売上からストック売上へとビジネスモデル転換
- 2019年4月に東京証券取引所マザーズ並びに名古屋証券取引所セントレックスへ上場

東京証券取引所マザーズ並びに
名古屋証券取引所セントレックスへ上場

1997
12
株式会社東名三重として設立

1998
3
情報通信機器販売を開始

1999
7
NTTコミュニケーションズの
代理店事業開始

2001
9
株式会社東名
に社名変更

2005
4
株式会社岐阜レカム(連結子会社)を設立

2008
8
株式会社コムズ
(連結子会社)を子会社化

2009
10
保険取次業務を開始

光コラボレーション
「オフィス光119」リリース

2015
4

2019
4

事業概要

中小企業・個人事業主の課題解決をする
3つの事業

オフィス光119事業

オフィスに快適なインターネット環境の
実現を目指し課題を解決



光回線
インターネット



インターネット
プロバイダ



Wi-Fi
スポット

光コラボレーション
「オフィス光119」の提供

オフィス ソリューション事業

エコロジー商材や情報通信機器等を
通じお客様の課題を解決



オフィス
でんき119



ビジネスホン



レンタル
ホームページ

エネルギーコスト削減の
電力小売取次

toūmei

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

来店型保険ショップ
「みつばち保険ファーム」等を
愛知県を中心に運営※

※ 2020年2月末現在、みつばち保険ファーム6店舗・みつばちほけん1店舗を展開。

オフィス光119事業

NTT東日本・西日本



光回線を
仕入

toumei

約10万
契約

オフィス光
オフィス光119

切り替え工事不要

光回線を
提供

顧客

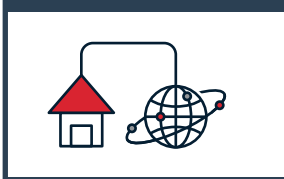


NTT東日本・西日本が提供している光回線の速度・品質はそのままに、付加価値を与え多機能かつリーズナブルに提供

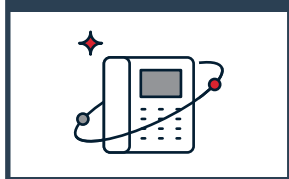
+

オフィス光119オプションサービス

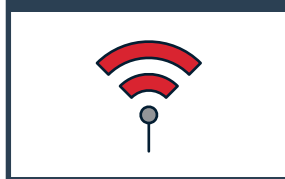
インターネットプロバイダ



光電話



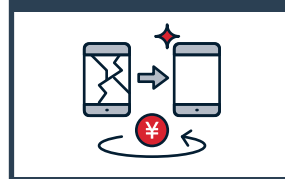
Wi-Fiスポット



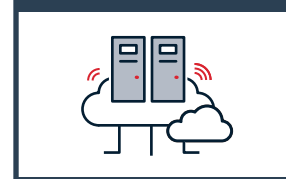
ドメインサービス



あんしん端末保証



クラウドバックアップ



顧客の課題解決へ

オフィスソリューション事業

機器のトラブルやサポートも
ワンストップで解決



課題・トラブル

ワンストップで
課題解決

既存顧客約**10万**契約へ
クロスセルを展開

情報通信機器 販売

- ネットワークセキュリティ □ビジネスホン
- ネットワークカメラ □オフィス用品通販
- ネットワーク対応型複合機
- パソコン(新品・中古)

エコ ソリューション

- 電力小売取次
- LED照明器具
- 業務用エアコン

Web サービス

- レンタルホームページ



※ 画像はイメージです。

来店型保険ショップ



あなたの保険を選びます
みつばち保険ファーム

保険えらびといたら!
みつばちほけん



愛知県を中心に **7** 店舗を運営

みつばち保険ファーム
名古屋みなと店

みつばち保険ファーム
ベイシア三好店

みつばち保険ファーム
千音寺アズパーク店

みつばち保険ファーム
エルエルタウン岡崎店

みつばち保険ファーム
カインズ半田店

みつばち保険ファーム
ラフレ初生店

みつばちほけん
アピタ名古屋北店

専門知識と経験豊富なスタッフがお客様にあった保険選びをお手伝い

主な取扱い保険商品 お客様にあった保険をアドバイス



終身保険



がん保険



介護保険



医療保険



学資保険



傷害保険



自動車保険



火災保険



収入保障保険



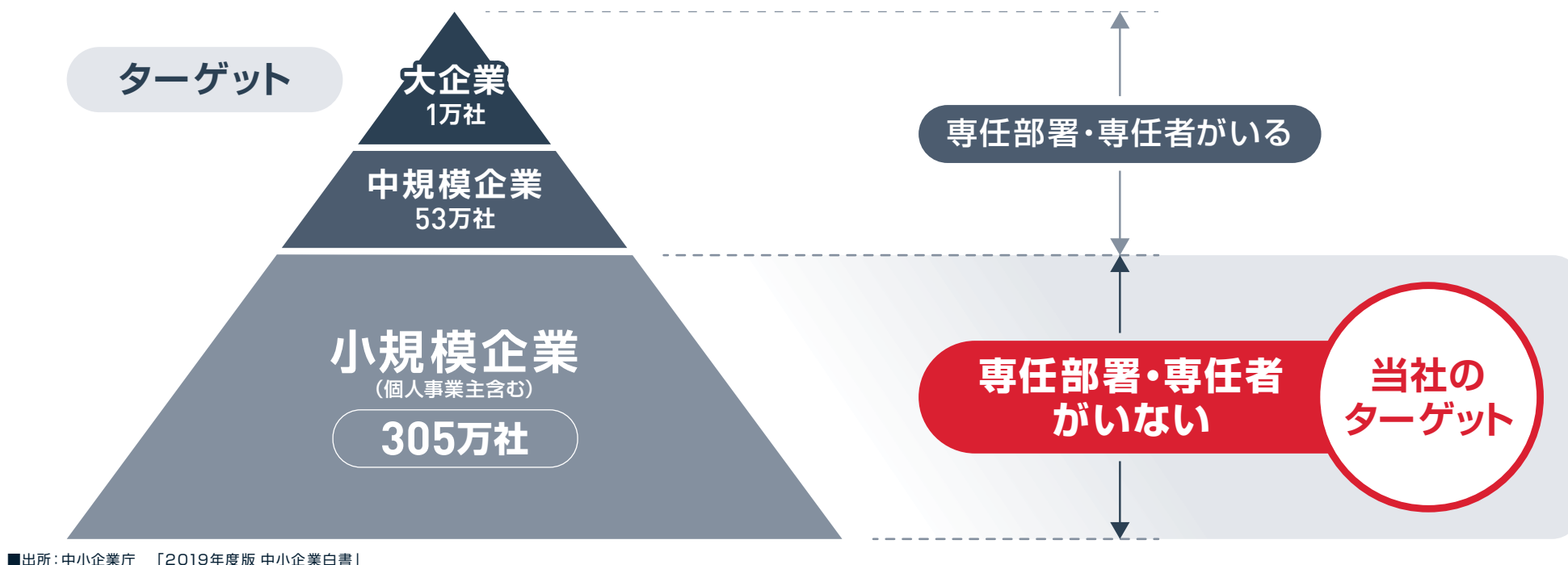
個人年金

取扱い保険会社 19社の保険会社を取扱い※

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> アクサ生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 富国生命保険相互会社 |
| <input type="checkbox"/> アフラック生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> FWD富士生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> メットライフ生命保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> オリックス生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> メディケア生命保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> ジブラルタ生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> アイペット損害保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> ソニー生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> AIG損害保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> SOMPOひまわり生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> セゾン自動車火災保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 |
| <input type="checkbox"/> ネオファースト生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 楽天損害保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> フコクしんらい生命保険株式会社 | |
- (五十音順)

※ 2020年2月末現在

ビジネスモデル



販売スキーム



日本全国の小規模企業へのアプローチが可能

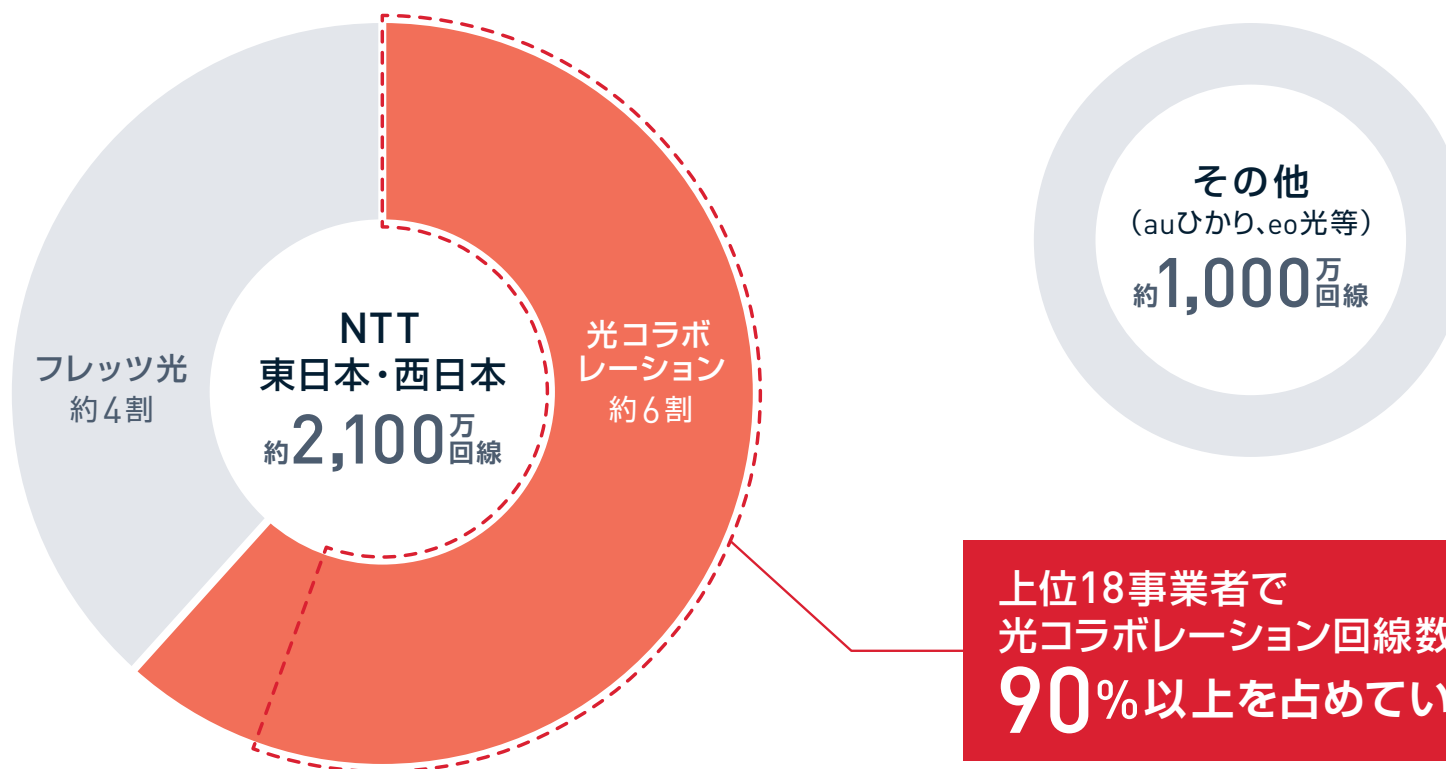
国内の光回線(FTTN)市場シェア率^{※1}



光回線市場全体の回線数 約3,100万回線

年間
約2%増加

約700者ある光コラボレーション^{※2}事業者のうち、3万回線以上保有しているのは上位18事業者^{※3}

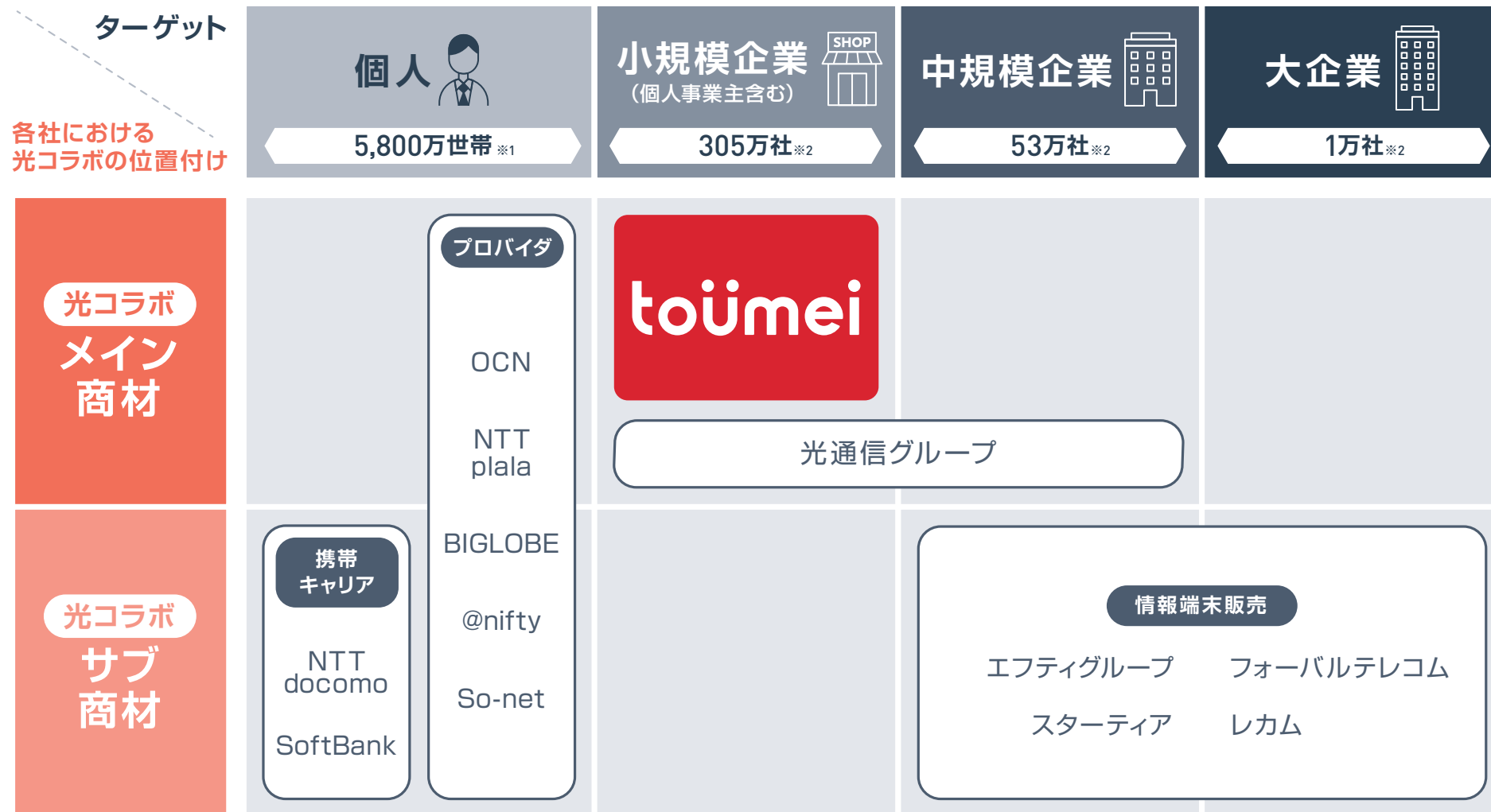


※1 総務省:電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表 NTT:決算説明資料

※2 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。

※3 NTT東日本・西日本における光回線の卸売サービスの提供状況について(報告)

光コラボレーション業界ポジション

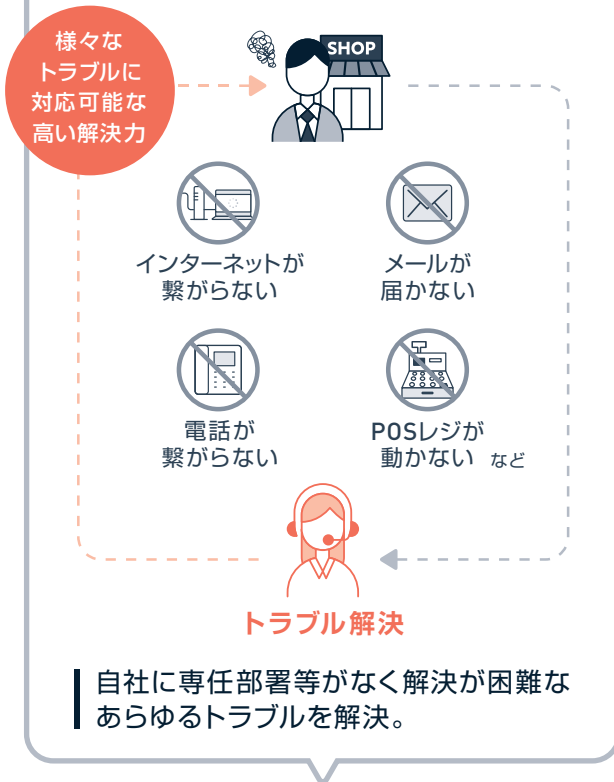


※1 出所：総務省 「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（2018年1月1日現在）」

※2 出所：中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

競争優位性

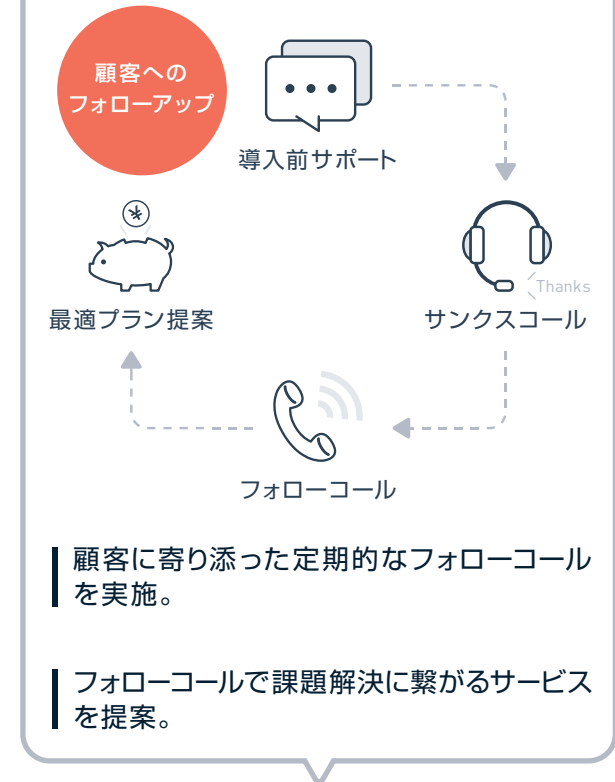
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制



定期的な 顧客フォロー



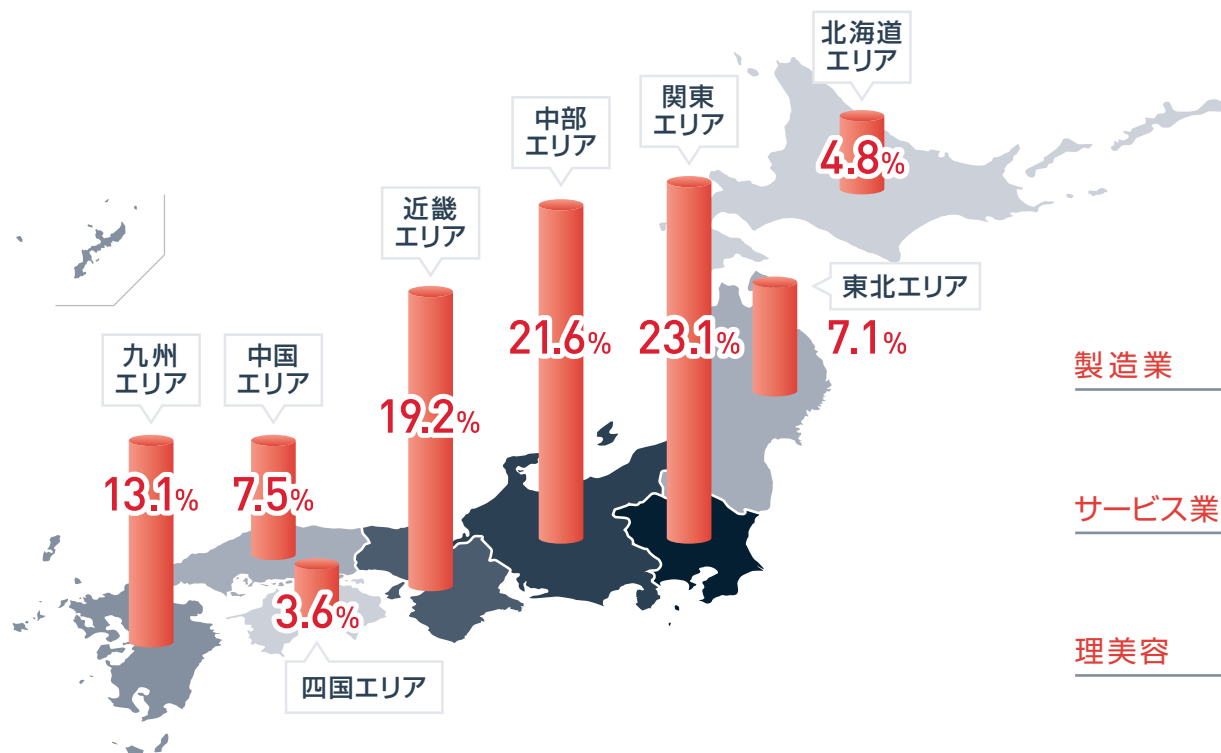
顧客との信頼関係を構築し解約抑止とクロスセルへ繋げる。

* 当社拠点のある関東エリア・中部エリア・北海道・広島・福岡では、直接当社スタッフが訪問対応可能。

オフィス光119顧客分布

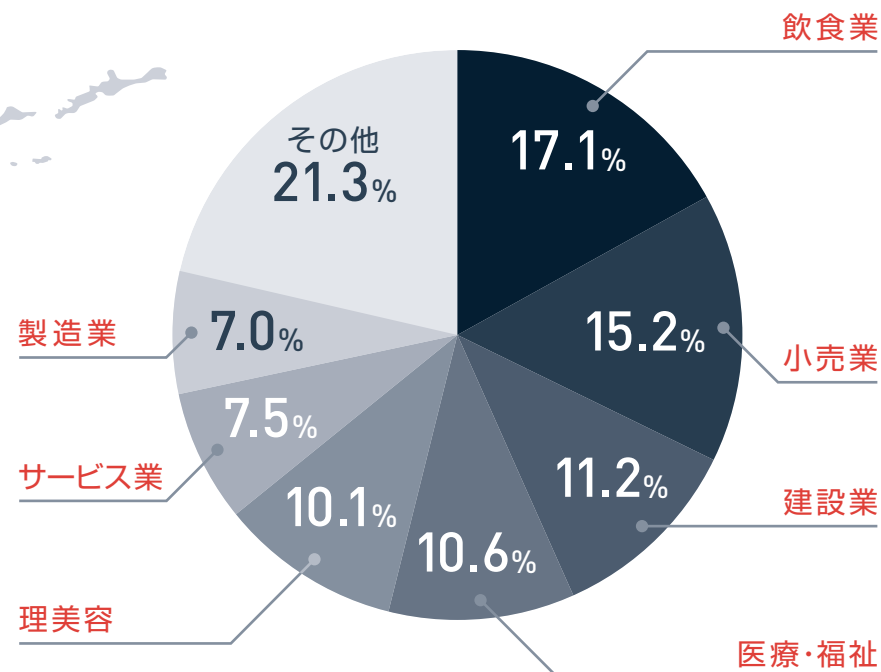
エリア別顧客割合

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・
個人事業主にアプローチ。



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。



※ 2020年2月現在

新型コロナウイルスの影響と取組み（1/2）

2Q実績

新型コロナウイルスの感染拡大による業績への影響は見受けられない。

通期見通し

ストック型ビジネスであり、インフラ事業のため影響はないと見込むが、見通しは不透明。

感染者発生リスク

従業員等に感染者が発生し自宅待機等により営業活動に支障がでる可能性

景気後退リスク

顧客が中小企業であるため経済動向の影響を受けやすい

事業継続

当社グループでは国内8拠点あるため、閉鎖拠点が発生した場合でも、他拠点で一定のカバーが可能。札幌コールセンタ、名古屋支店が閉鎖の場合は、業績に影響を受ける懸念あり。

当社グループの取組み

従業員への感染防止対策

- マスク配布、アルコール消毒徹底、検温等。
- 原則、出張・来客を禁止しTV会議・電話・メール等の非対面对応を推奨。
- 一部の部署にて、時差出勤・リモートワークを実施。

既存顧客

単一業種に偏っておらず、様々な業種の顧客を保有しているため、業績への影響は平準化されると見込む。

当社グループの取組み

支払困難な顧客については、支払期限延長の措置を講じ、顧客支援に努める。

※ 業績に与える影響は軽微。

雇用創出への取組み

影響を受けた業界では、2020年4月入社内定者の内定取り消しが発生。当社では、内定取り消しの方を対象に、採用活動を開始し雇用創出に努める。

新型コロナウイルスの影響と取組み（2/2）

2020年4月7日(火)に政府からの「緊急事態宣言」の発令を受け、当社では次のとおり対応します。

1. 業務の継続

顧客の事業運営およびテレワーク等の根幹となる通信インフラを提供する企業として、従業員の感染防止に最大限配慮しつつ、業務は継続して行います。

2. 従業員への安全配慮

次の対策等を行います。

- ・時差出勤等による出勤時感染リスクの低減、マスク配布、消毒用アルコールの設置および除菌の徹底、検温による発熱者確認および出勤停止
- ・出張・来客対応禁止（TV会議・電話・メール・チャット等を利用）、社内イベント・集団行動の自粛
- ・「3つの密」を回避した行動の呼びかけ

3. 社内感染者発生の際の対応マニュアル整備・社内周知

本資料開示時点では、社内感染者の発生事実はありませんが、当社従業員およびその家族等に感染者または感染が疑われる者が発生した場合は、速やかにマニュアルに沿って対応します。

今後について

新型コロナウイルス感染症の拡大は継続しており、日々状況は変化しています。感染拡大防止を第一に、状況に合わせ拠点の一時閉鎖も含め柔軟に対応します。

顧客の事業への影響については、本資料開示時点では判明しておりませんが、引き続き情報収集に努め、新たに当社グループの業績に大きな影響を及ぼす変化が見込まれた場合は、速やかに情報開示を行います。

- 01 概要
- 02 連結決算概要**
- 03 成長戦略
- 04 参考資料

決算サマリー

連結業績

業績は好調に推移し、前年同期比で増収増益。
利益は期初2Q業績予想を超過。

オフィス光119事業

オフィス光119の契約保有件数は引き続き安定成長を維持。

ストック売上

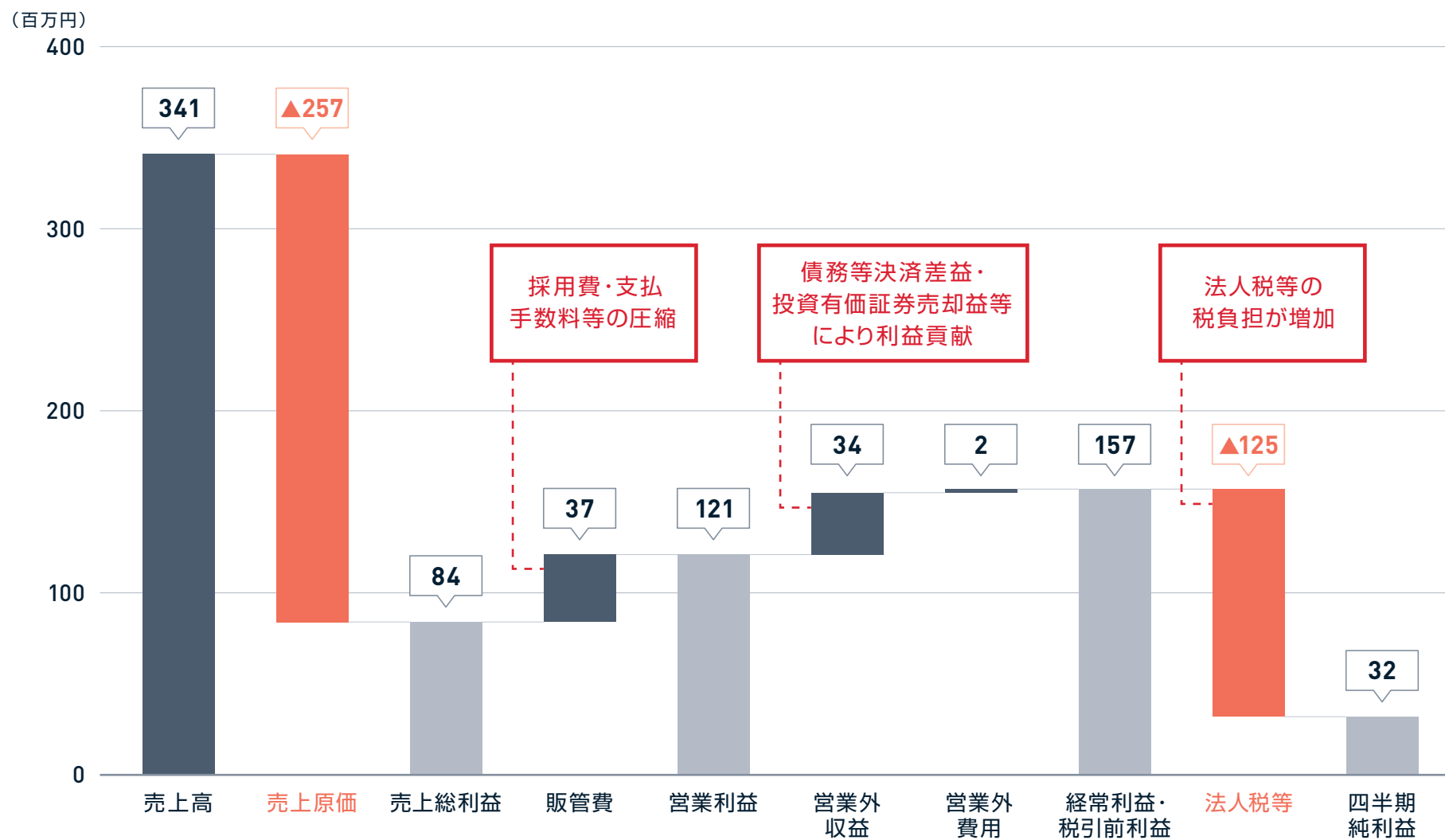
顧客の積み上げとクロスセルでストック売上比率は85.3%と高い水準を維持。

2020年8月期2Q連結業績

(百万円)

	2019年8月期	2020年8月期			
	2Q実績	2Q実績	前期比	通期業績予想	進捗率
売上高	5,323	5,664	106.4%	11,876	47.7%
営業利益	301	423	140.3%	758	55.8%
経常利益	334	492	147.2%	753	65.3%
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益	297	329	110.9%	580	56.8%

連結損益計算書（前年同期比較）【差額表示】



連結損益計算書（期初業績予想比較）

（百万円）

	2020年8月期		
	期初2Q業績予想	2Q実績	達成率
売上高	5,796	5,664	97.7%
営業利益	356	423	118.6%
経常利益	380	492	129.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	293	329	112.5%

既存リソース活用による
人件費・採用費の圧縮、
解約違約金の費用負担が
予算を下回ったことによる

債務等決済差益の増加、
投資有価証券売却益の
計上による

セグメント別連結売上高（前年同期比較）

（百万円）

	2019年8月期	2020年8月期		2019年8月期
	2Q実績	2Q実績	前期比	通期業績 <small>（参考）</small>
オフィス光119	4,354	4,711	108.2%	8,943
オフィスソリューション	840	813	96.7%	1,652
ファイナンシャル・プランニング	121	134	110.2%	246
その他	6	5	81.9%	12
合計	5,323	5,664	106.4%	10,855

セグメント別連結営業利益（前年同期比較）

（百万円）

	2019年8月期	2020年8月期		2019年8月期
	2Q実績	2Q実績	前期比	通期業績 (参考)
オフィス光119	287	541 [*]	188.3%	718
オフィスソリューション	227	118	52.4%	328
ファイナンシャル・プランニング	20	30	148.0%	39
その他	5	3	74.8%	8
調整額	▲238	▲271	—	▲486
合計	301	423	140.3%	608

※ 前期2Qでは、オフィス光119と電力小売取次を併売した場合の各経費が測定できず電力の売上はオフィスソリューション事業へ、人件費等はオフィス光119事業に計上していましたが、今期1Q以降は、電力専任部署が新設され各経費もオフィスソリューション事業へ計上いたしました。

株主還元

当社は、株主への利益配分を経営の重要課題の一つと認識し、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が、これまでは将来の事業展開と経営基盤の強化のための内部留保の拡充に努めました。

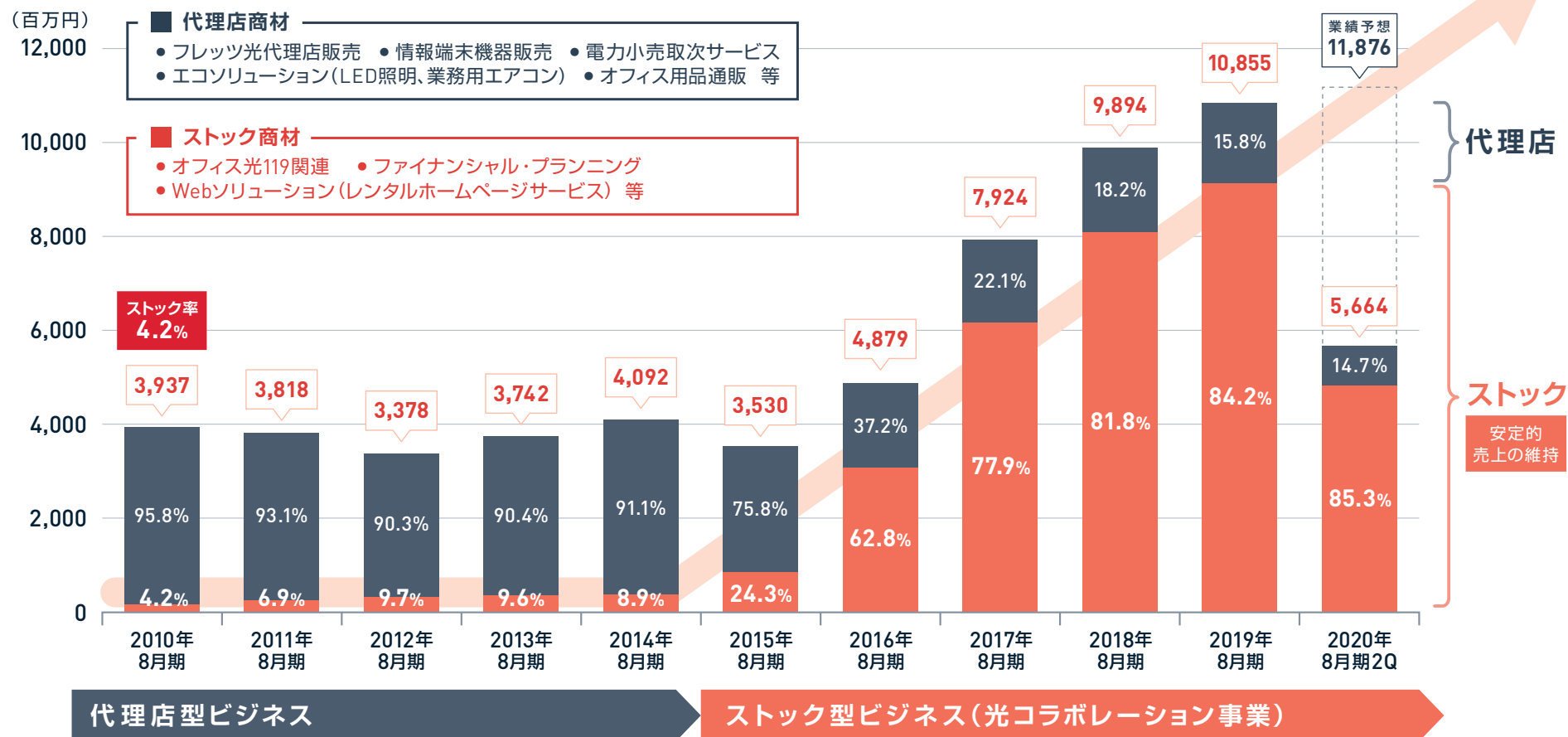
今般、2020年8月期の業績等を総合的に勘案した結果、1株当たり10円の期末配当を実施する予定としました。今後についても、内部留保の充実を図りつつ、更なる利益還元を推し進めるべく、各事業年度の業績向上による、1株当たり配当額の安定的かつ継続的な増加を目指していく方針です。

	2019年8月期	2020年8月期 (前回予想)	2020年8月期 (今回修正予想)
1株当たり 配当金(期末)	0円00銭	0円00銭	10円00銭

- 01 概要
- 02 連結決算概要
- 03 成長戦略**
- 04 参考資料

ストック売上比率の推移

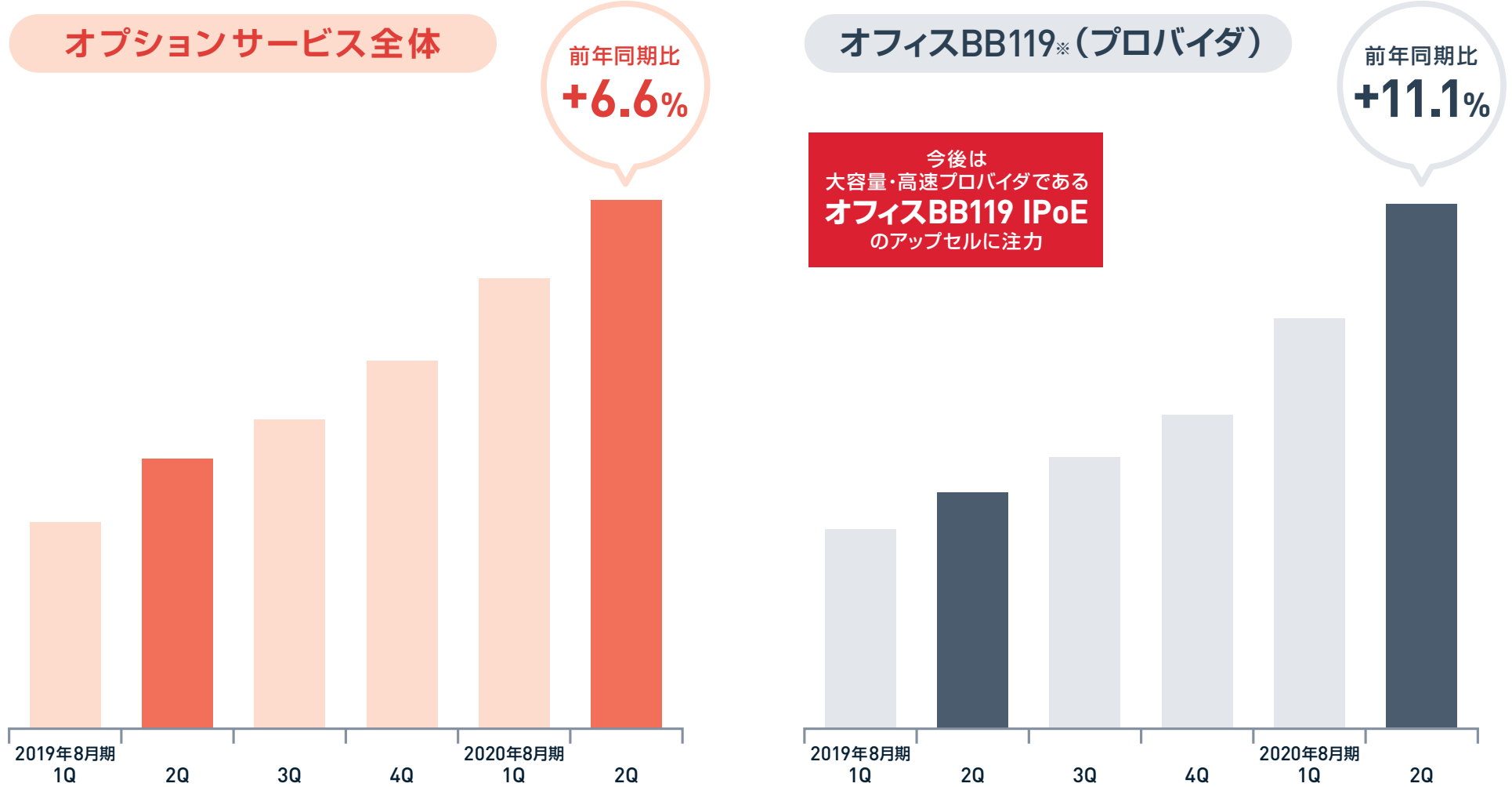
代理店売上とストック売上の構成比推移



※ グラフには調整額を表示していません。

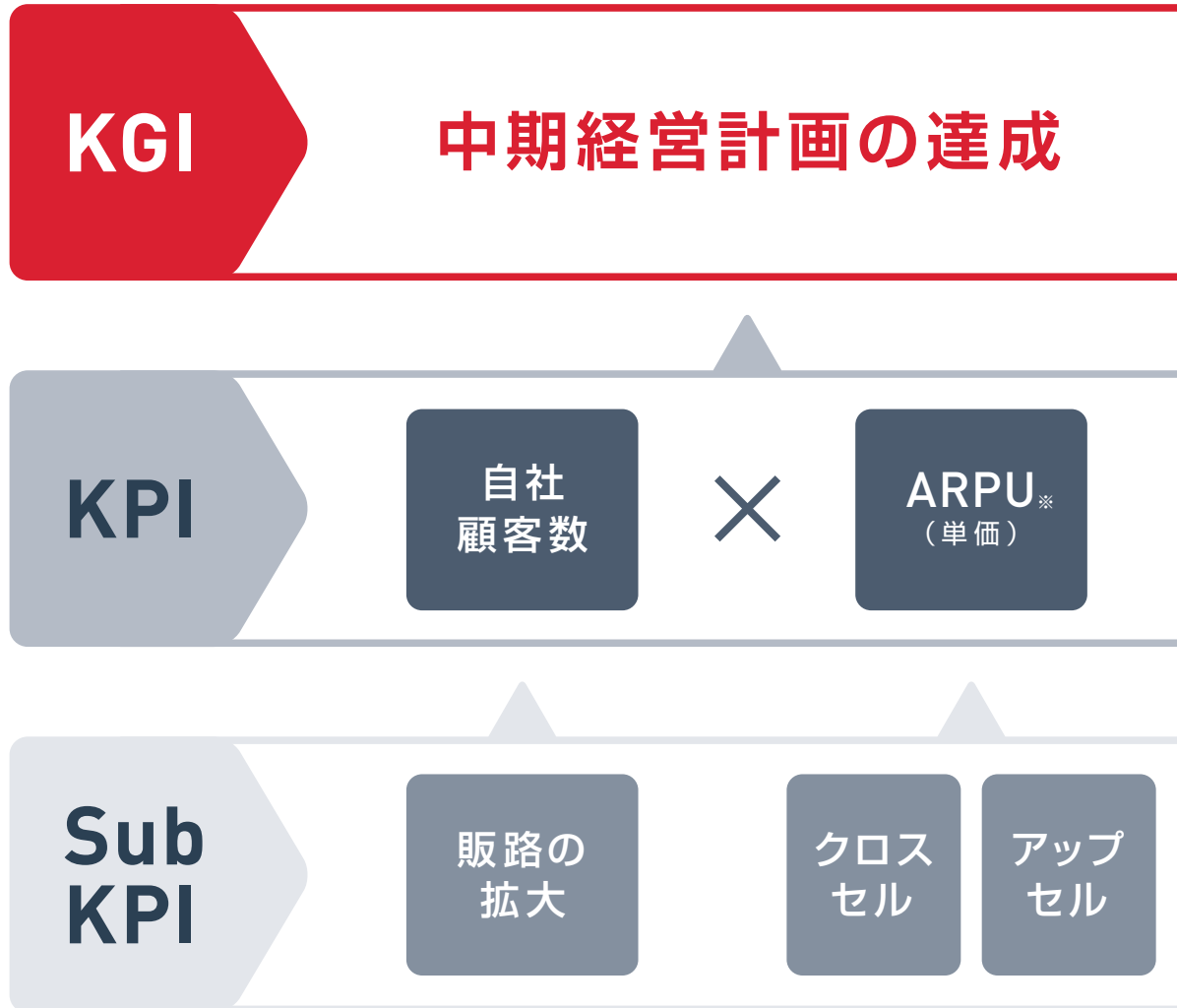
オプションサービスの保有件数推移

クロスセルの強化でオフィス光119のオプションサービス保有件数は着実に増加。
主要オプションサービスであるオフィスBB119は今後も堅調に推移する見通し。



※ オフィスBB119、オフィスBB119 for ビジネスの保有件数の合計。

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定期フォローでクロスセル、アップセルを強化。

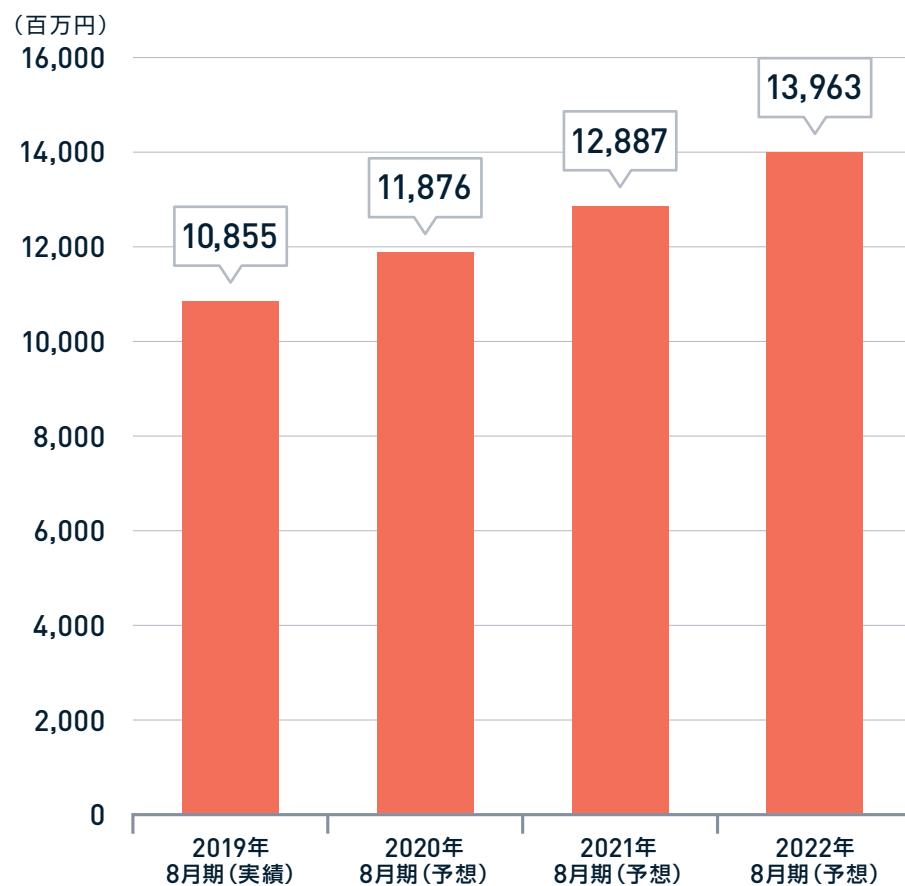
顧客ファン化を図り、顧客と当社の企業価値向上の連動の最大化を目指す。

※ ARPUとは、1顧客あたりの平均売上高。

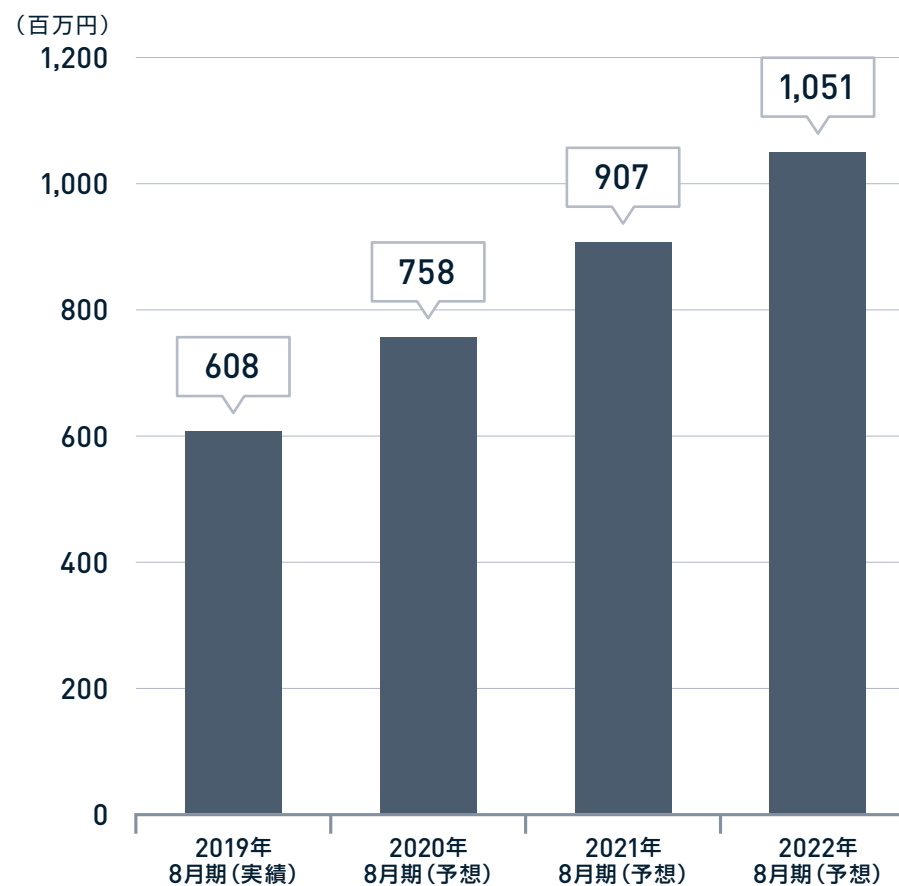
中期経営計画(数値目標)

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

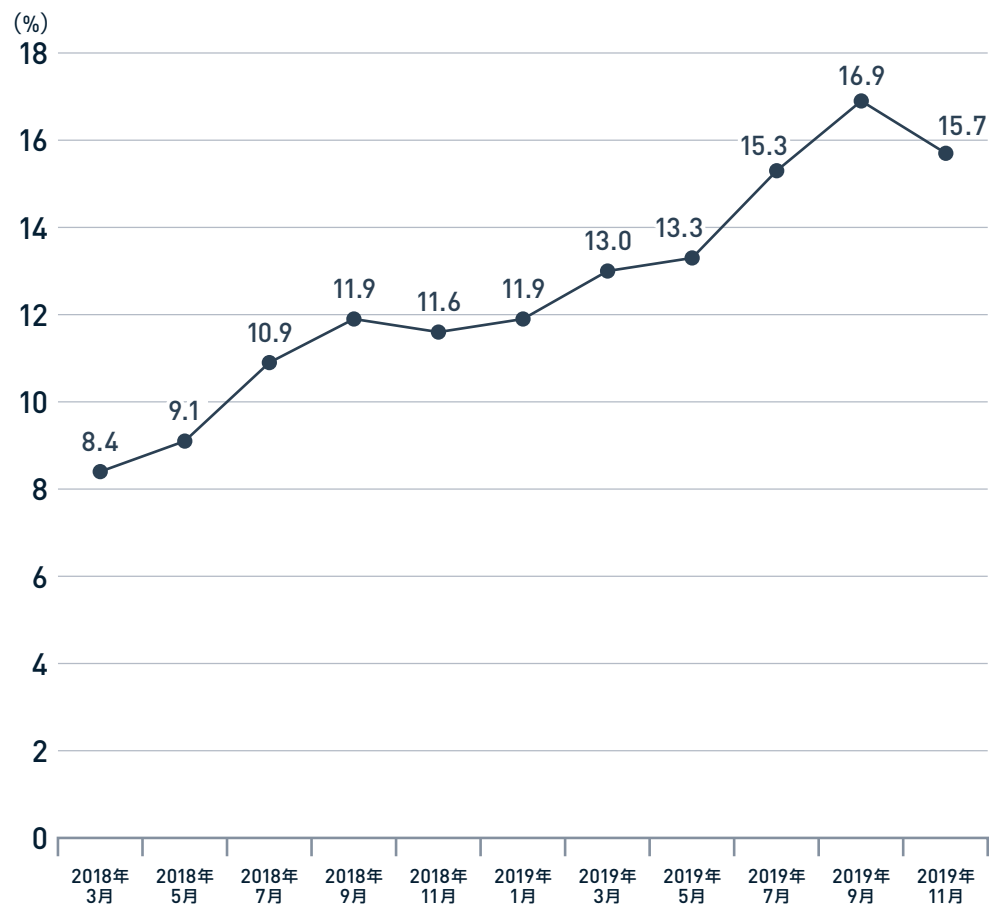


- 01 概要
- 02 連結決算概要
- 03 成長戦略
- 04 参考資料**

電力事業戦略

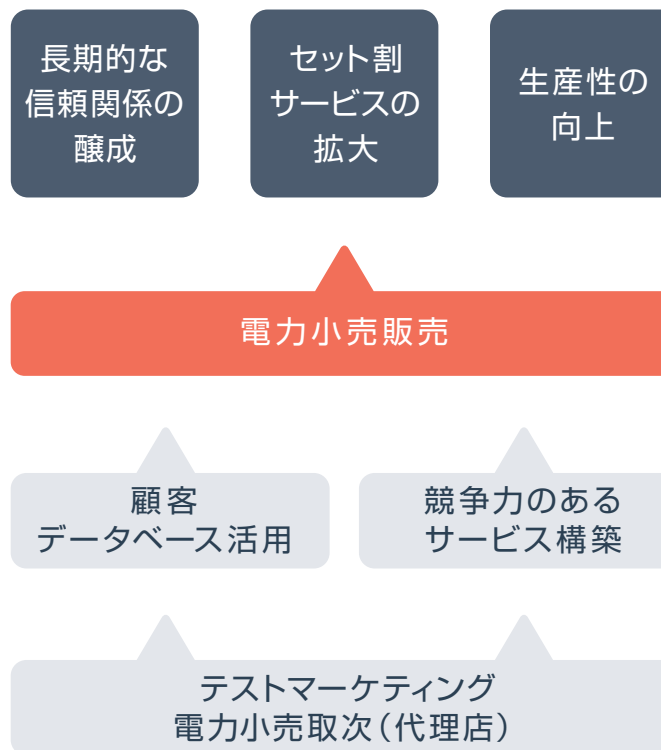
電力小売販売を2020年4月1日より開始。
自社サービスを拡張していくことで、中小企業・個人事業主をワンストップでサポート。

新電力(低圧)のシェア推移



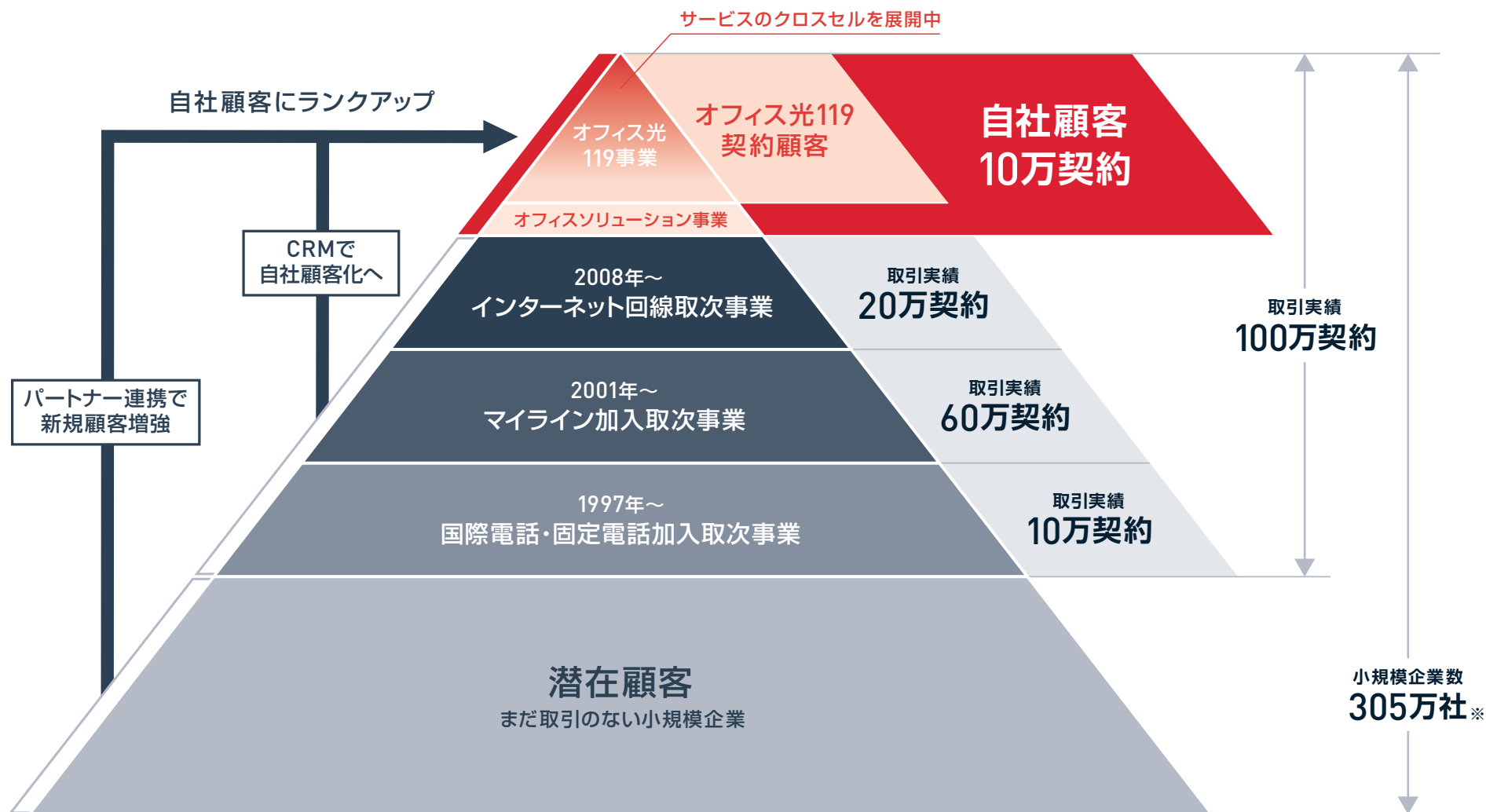
■出所: 資源エネルギー庁 「電力調査統計 結果概要」

電力事業のイメージ



100万契約の顧客基盤

設立以来積み上げた中小企業・個人事業主との取引実績が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
059-330-2151(平日9:00~18:00)

E-mail
ir-info@toumei.co.jp

IR サイト
<https://www.toumei.co.jp/ir/>

お客さまと未来をつなぐ。

toumei