

2020年8月期第3四半期 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

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 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 保険見直し本舗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

東京証券取引所市場第一部
名古屋証券取引所市場第一部

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及び名古屋証券取引所セントレックスへ上場
- 2020年7月に東京証券取引所市場第一部及び名古屋証券取引所市場第一部へ市場変更

東京証券取引所マザーズ及び
名古屋証券取引所セントレックスへ上場

2019
4

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

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

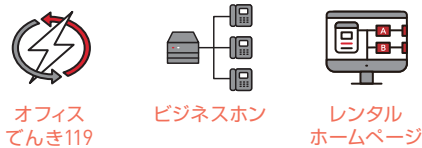
オフィスに快適なインターネット環境の
実現を目指し課題を解決



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



コスト削減や業務効率化に
繋がるサービスの提供

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



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

toūmei

オフィス光119事業



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

<p>インターネットプロバイダ</p>	<p>光電話</p>	<p>Wi-Fiスポット</p>	<p>ドメインサービス</p>	<p>あんしん端末保証</p>	<p>クラウドバックアップ</p>
---------------------	------------	------------------	-----------------	-----------------	-------------------



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

- 電力サービス
- 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



2020年4月 電力小売販売「オフィスでんき119」リリース

※ 画像はイメージです。

ファイナンシャル・プランニング事業

来店型保険ショップ



あなたの保険を選べます

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
ベシア三好店

みつばちほけん
アピタ名古屋北店

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

保険見直し本舗

ピアゴ東刈谷店

2020年7月4日 Open

「みつばち保険ファーム・みつばちほけん」は、「保険見直し本舗」へブランドを統合し、今期中に店舗名を順次「保険見直し本舗」へ変更しリニューアルオープンいたします。

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5月末現在

ビジネスモデル



■出所: 中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

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

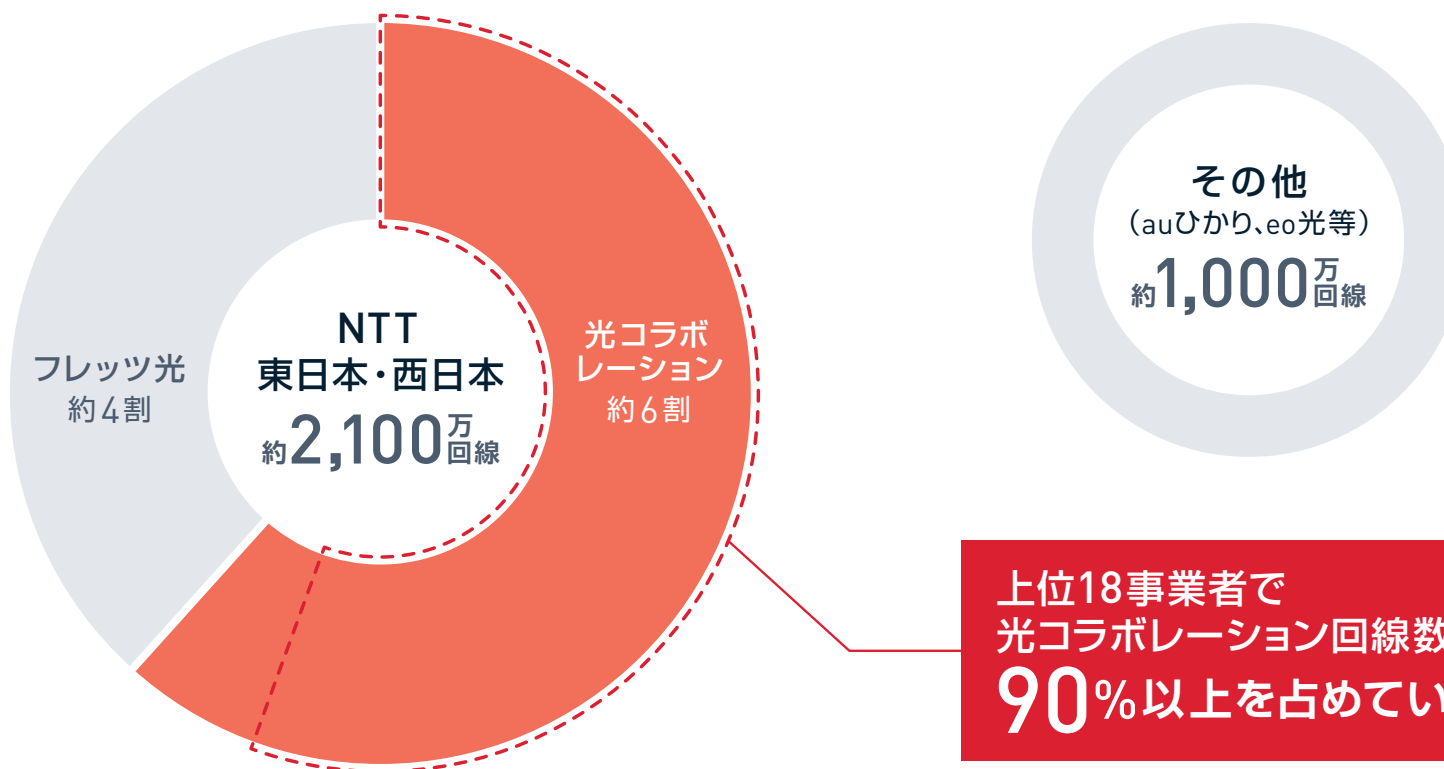
国内の光回線(FTTN)市場シェア率^{※1}



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}

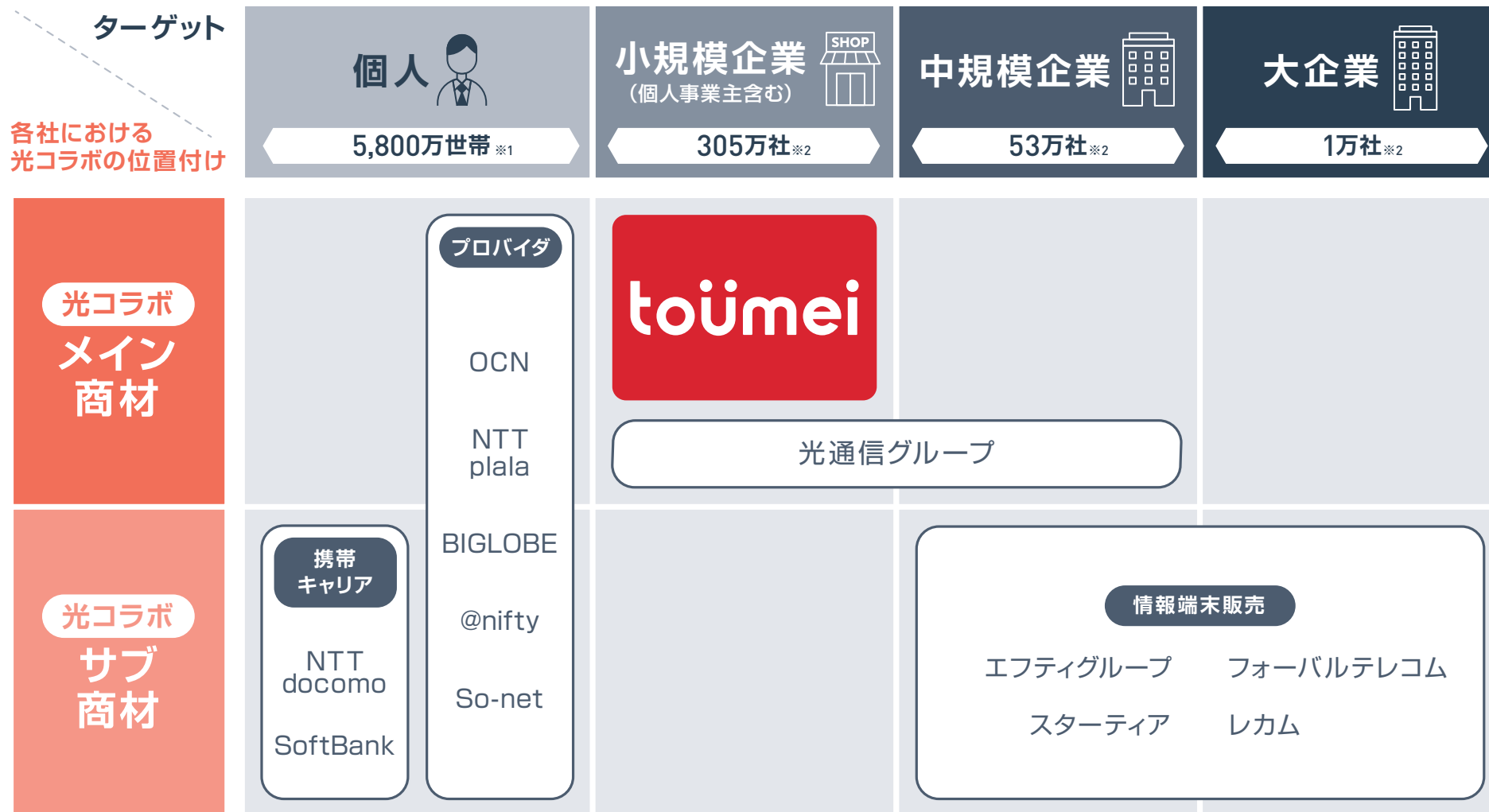


※1 総務省:電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表 NTT:決算説明資料

※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

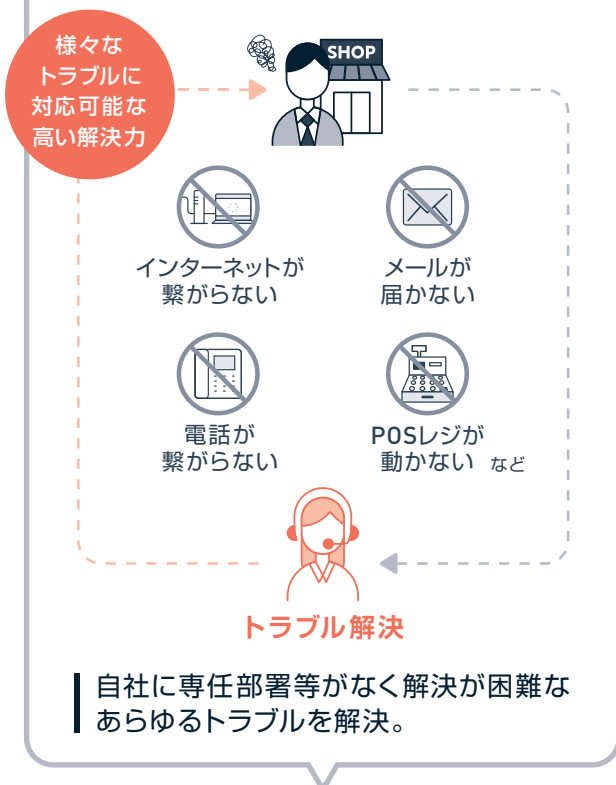


※1 出所：総務省 「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（2018年1月1日現在）」

※2 出所：中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

競争優位性

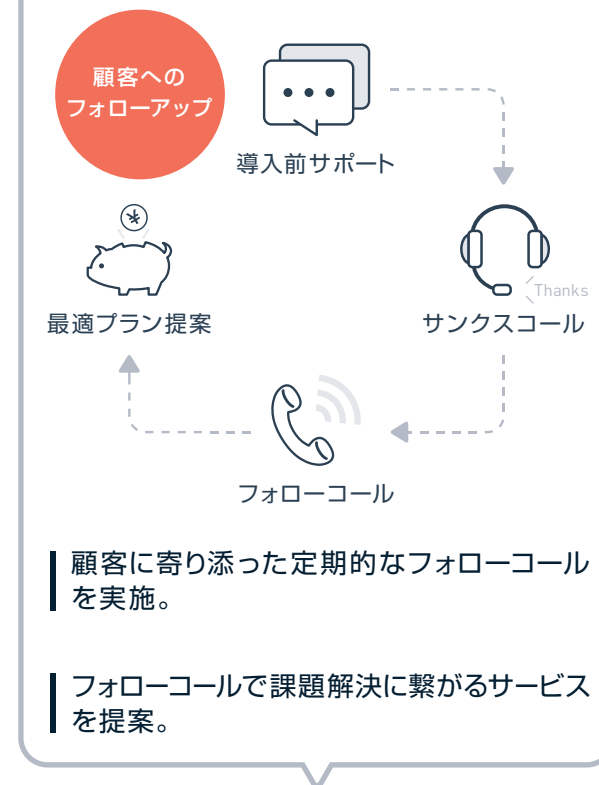
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制



定期的な 顧客フォロー



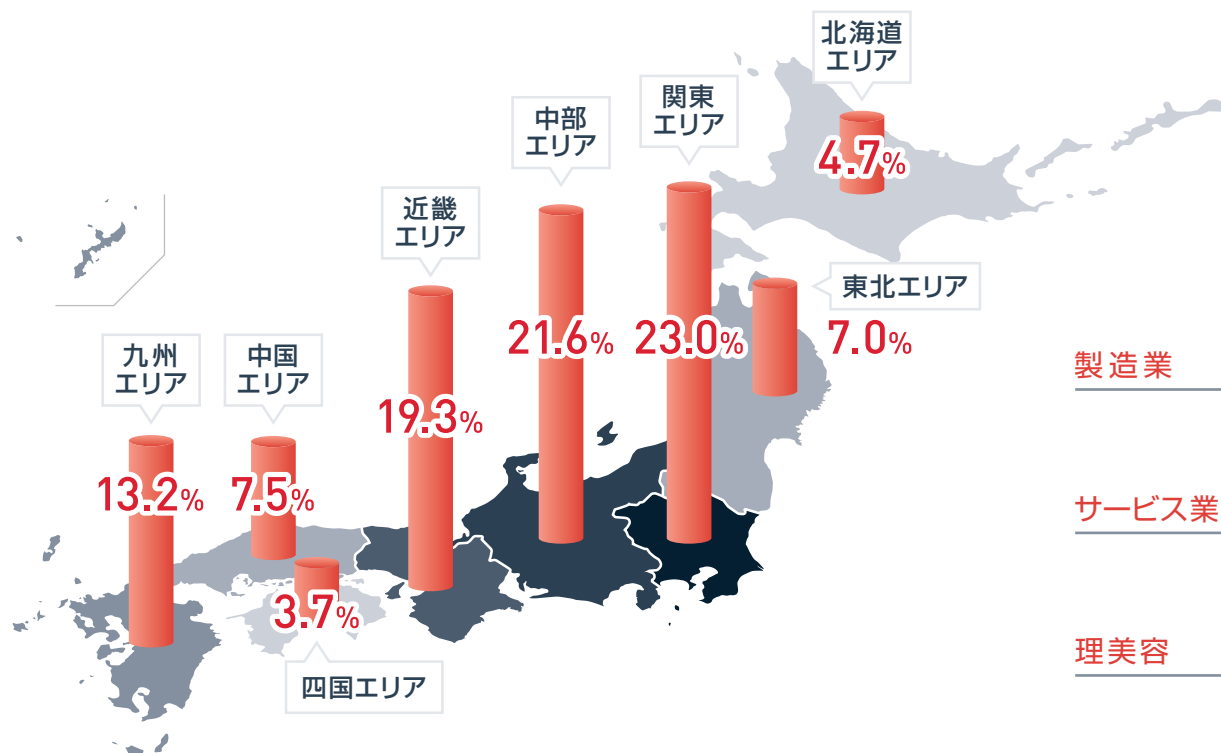
顧客との信頼関係を構築し解約抑止とクロスセルへ繋げる。

* 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

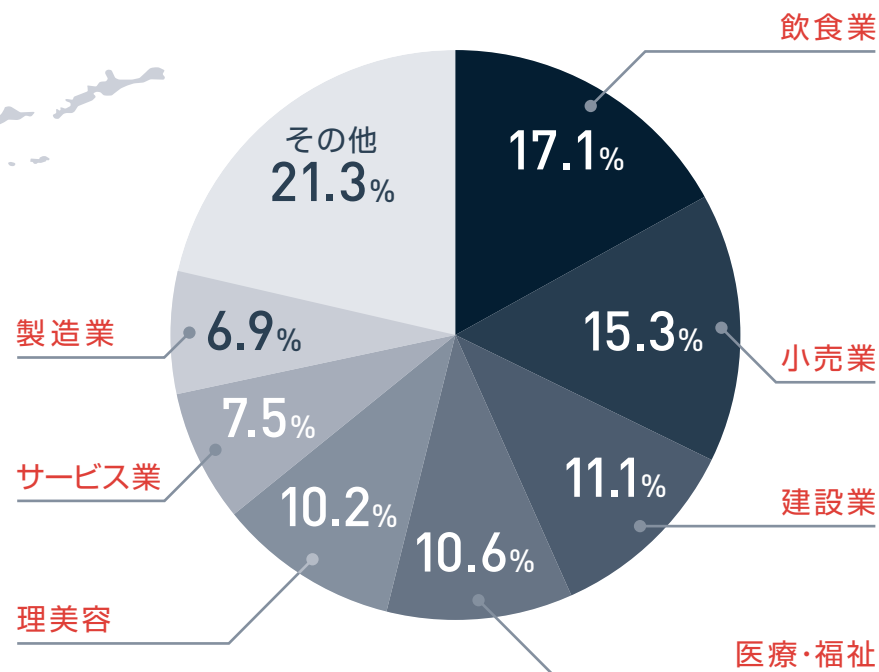
エリア別顧客割合

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5月現在

新型コロナウイルス感染症に対する方針と今後の対応

通信インフラ事業者としての責務を認識しつつ、従業員や全てのステークホルダーの安全に配慮し、感染予防対策と事業継続に向けた対応を推進中。

今後も、関係者の安全・安心の確保を最優先し、政府や自治体からの要請に対して迅速かつ柔軟な対応に努める。

withコロナにおける対応と対策

- マスクの着用
- アルコール消毒液設置
- 集団行動の自粛
- 時差出勤の推奨
- 朝昼の検温
- 飛沫防止パネルの設置等



社内で感染者が発生し、拠点の一時閉鎖となった場合は、他拠点でカバー。



※主要営業拠点である札幌コールセンタ、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。

01 概要

02 連結決算概要

03 成長戦略

決算サマリー

連結業績

新型コロナウイルス感染拡大による大きな影響は見られておらず業績は好調。
前年同期比で増収増益。

ストック型 ビジネス

オフィス光119の保有件数は安定成長を維持。
2020年4月にサービスリリースしたオフィスでんき119は
スモールスタートで、ほぼ計画通りに推移。

市場変更

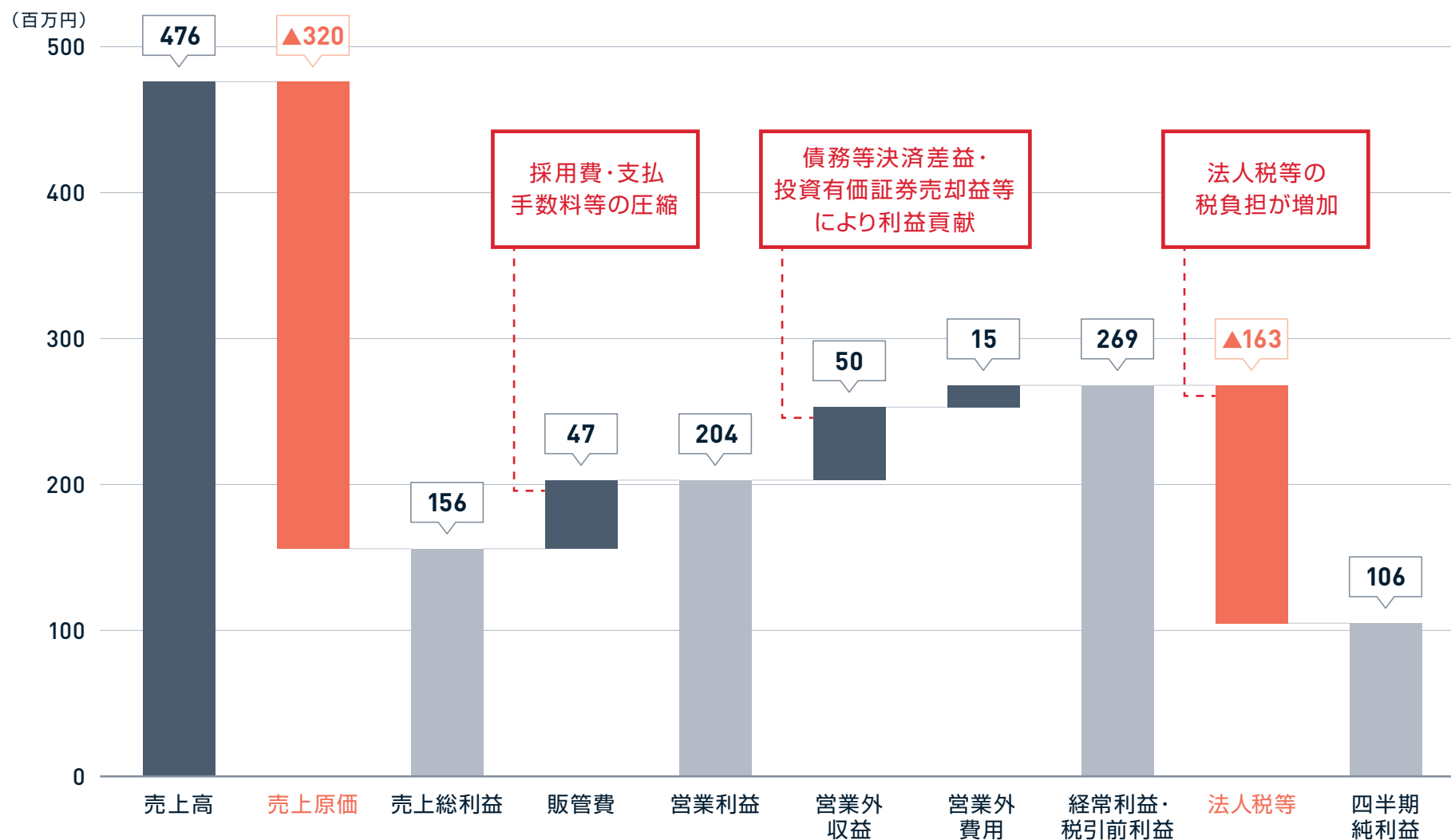
2020年7月3日、東証一部及び名証一部に市場変更。

2020年8月期3Q連結業績

(百万円)

	2019年8月期	2020年8月期			
	3Q実績	3Q実績	前期比	通期業績予想 (2020年6月11日修正発表)	進捗率
売上高	8,086	8,563	105.9%	11,575	74.0%
営業利益	468	672	143.6%	817	82.3%
経常利益	496	766	154.4%	866	88.4%
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益	425	531	125.0%	594	89.4%

連結損益計算書（前年同期比較）【差額表示】



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
	3Q実績	3Q実績	前期比	通期業績 <small>（参考）</small>
オフィス光119	6,624	7,126	107.6%	8,943
オフィスソリューション	1,268	1,232	97.1%	1,652
ファイナンシャル・プランニング	183	195	106.6%	246
その他	9	8	86.1%	12
合計	8,086	8,563	105.9%	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
	3Q実績	3Q実績	前期比	通期業績 (参考)
オフィス光119	489	830 [*]	169.7%	718
オフィスソリューション	303	196	64.8%	328
ファイナンシャル・プランニング	29	43	148.2%	39
その他	6	4	78.2%	8
調整額	▲359	▲402	—	▲486
合計	468	672	143.6%	608

※ 前期2Qまでは、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、前期3Q以降は、担当部署の明確化・労務管理の強化等により区分把握が可能となり、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(予想)
1株当たり 配当金(期末)	0円00銭	10円00銭

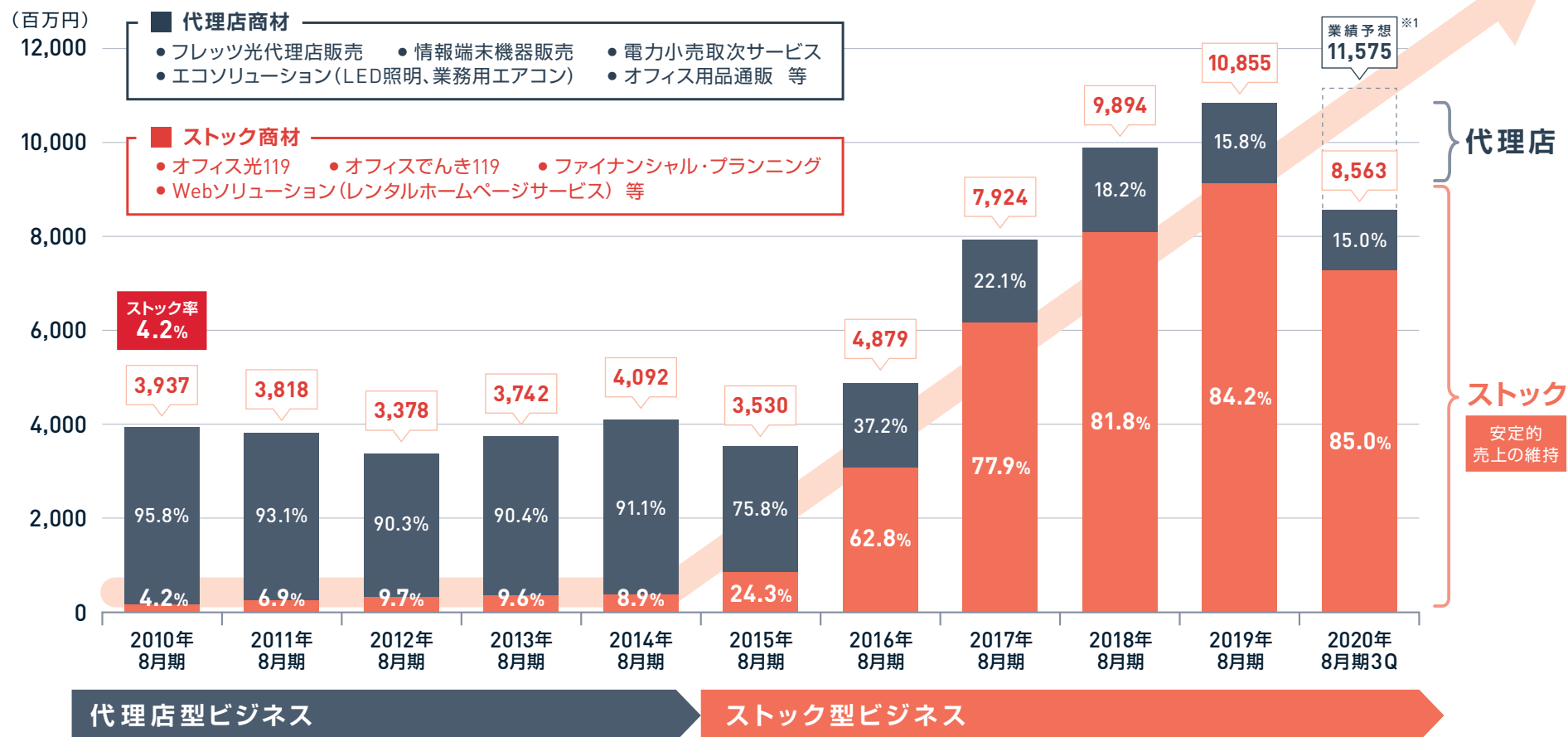
01 概要

02 連結決算概要

03 成長戦略

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

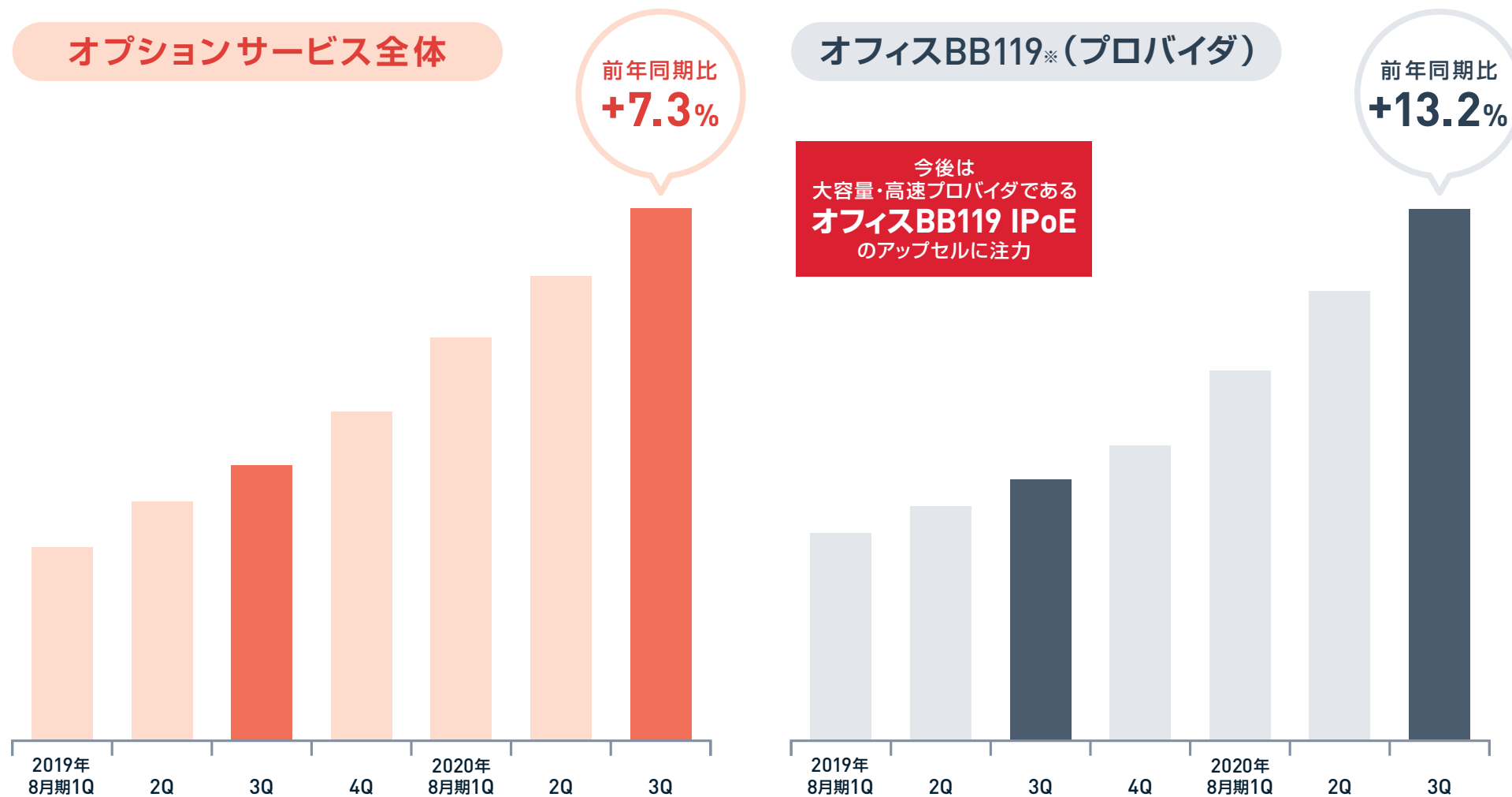


※1 2020年6月11日修正発表

※ グラフには調整額を表示していません。

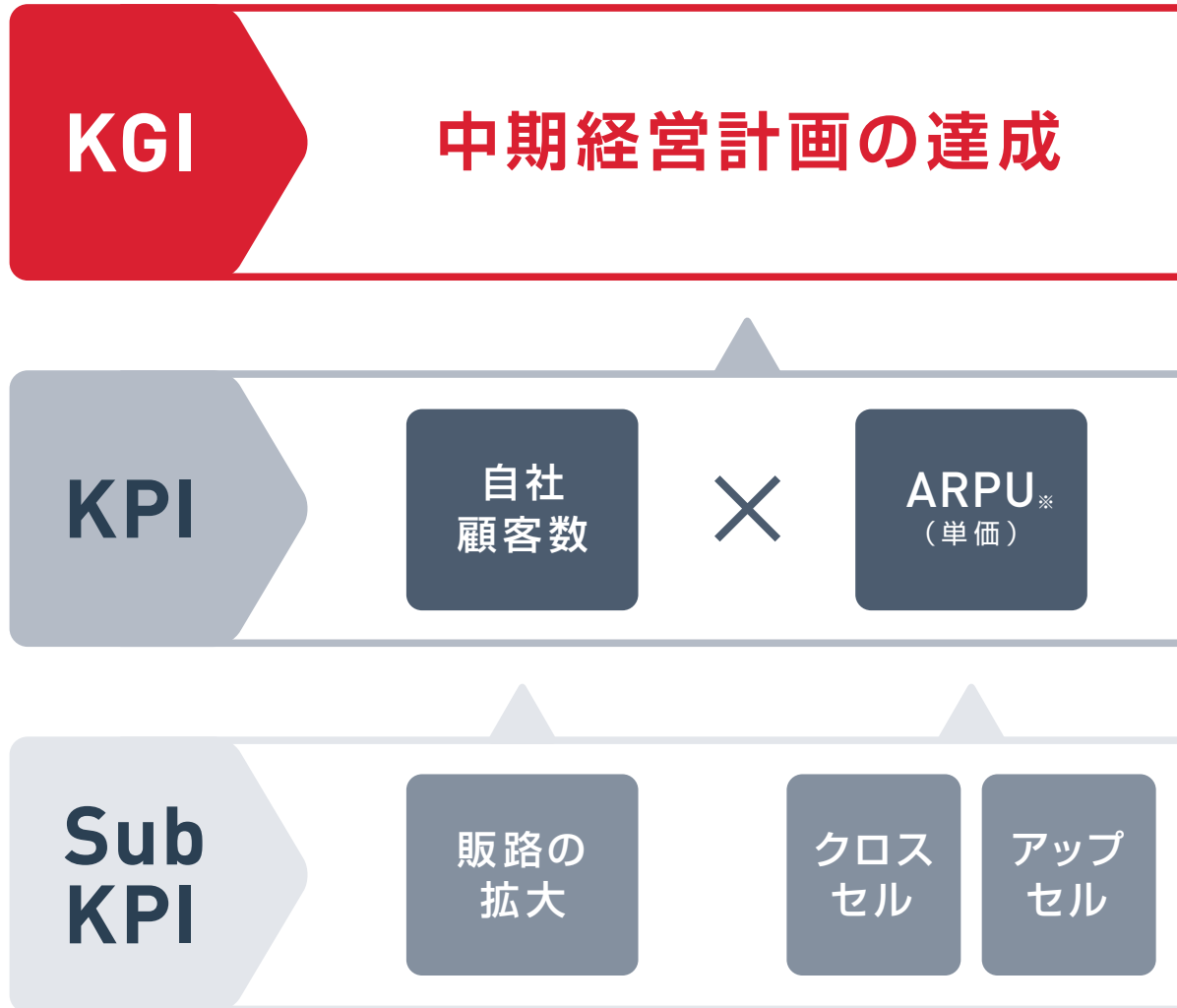
オプションサービスの保有件数推移

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。

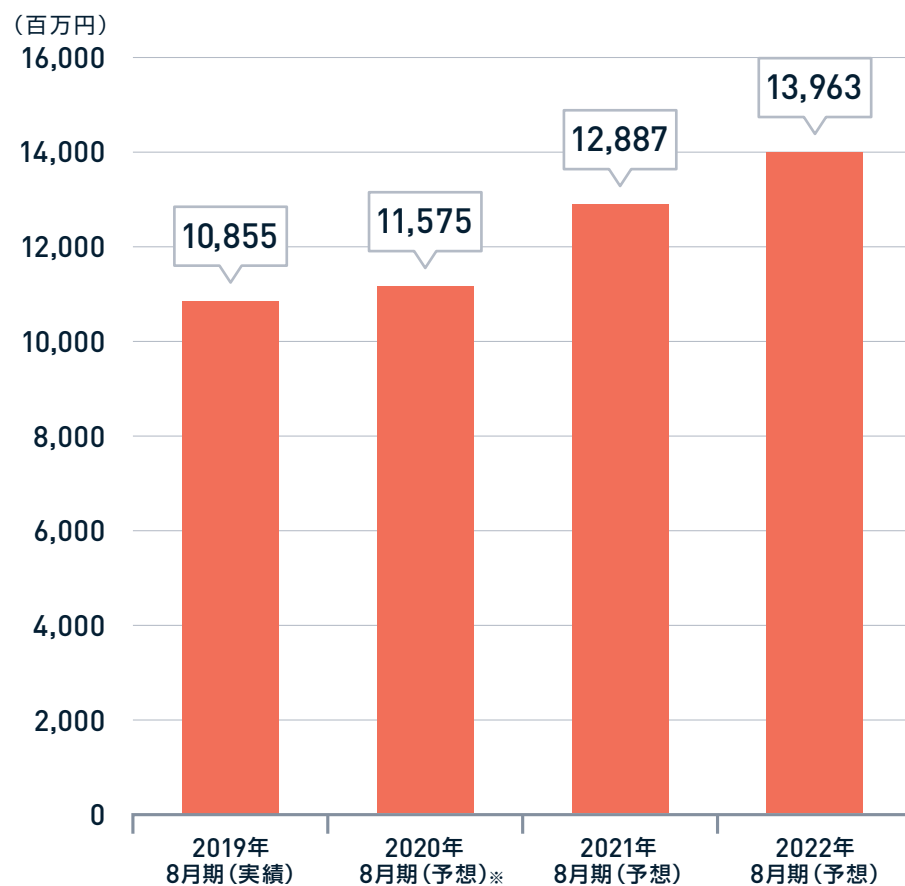
顧客ファン化を図り、顧客と当社の企業価値向上の連動の最大化を目指す。

※ ARPUとは、1顧客あたりの平均売上高。

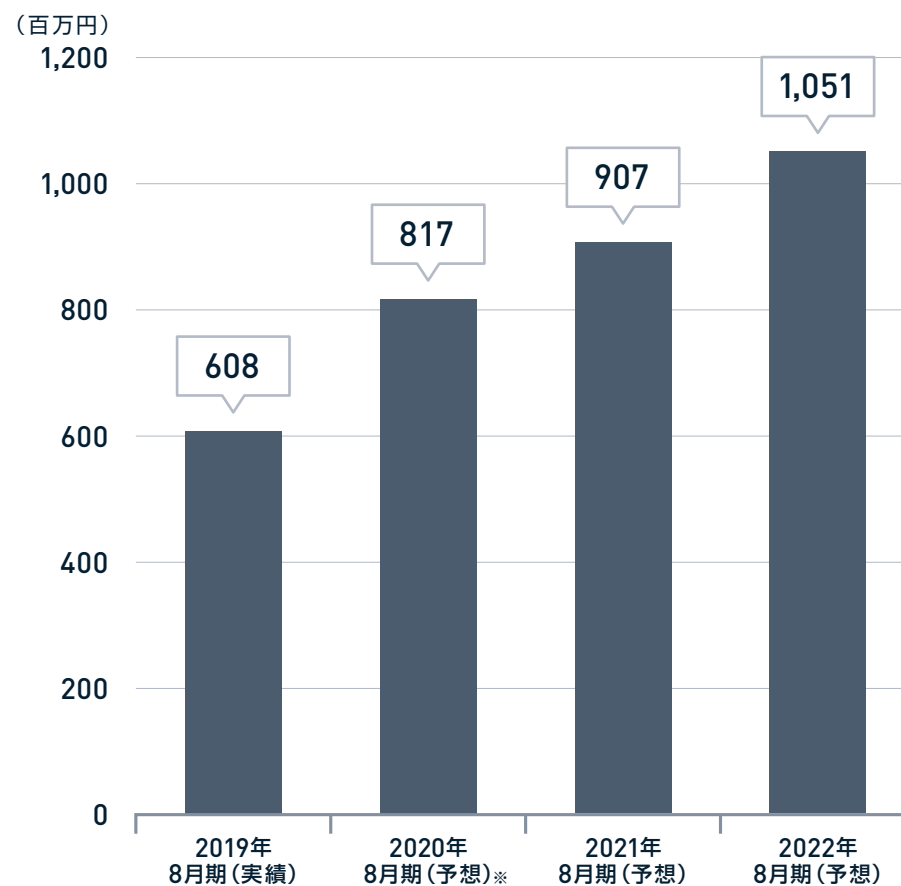
中期経営計画(数値目標)

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

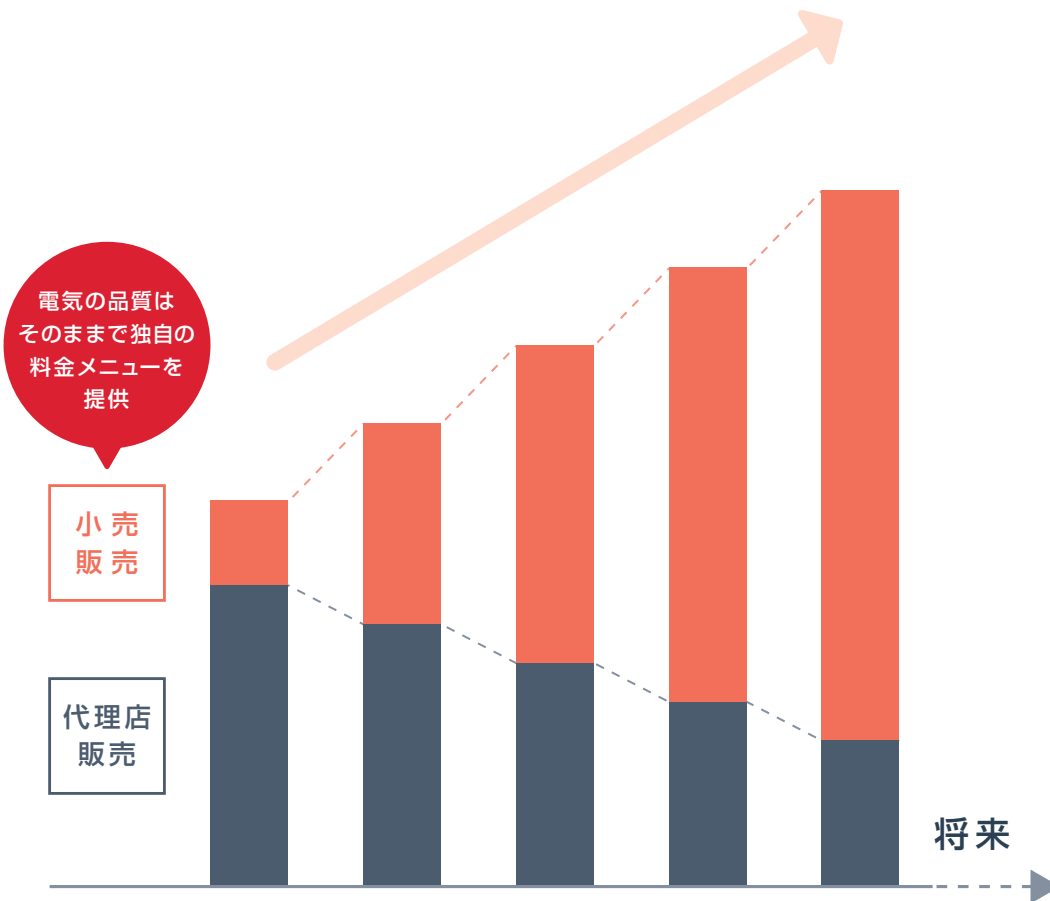


* 2020年6月11日修正発表

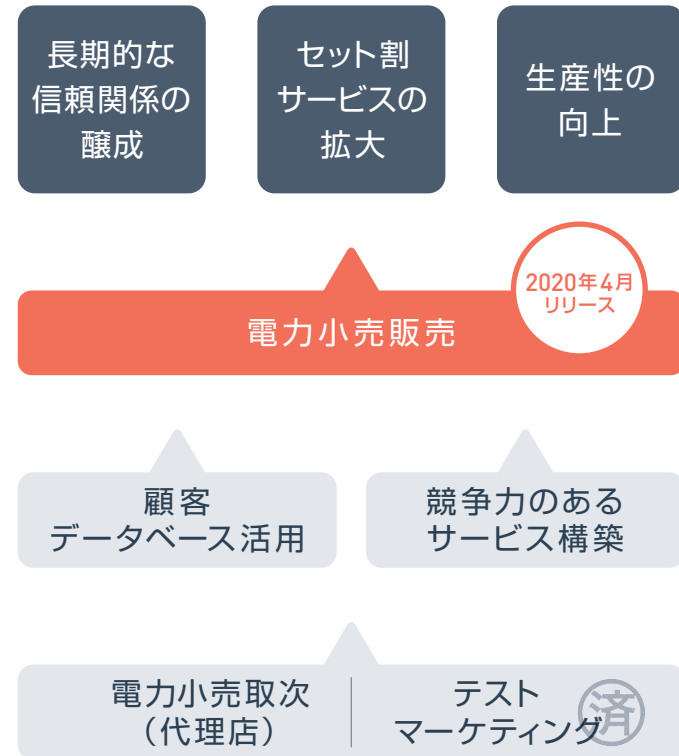
電力サービス戦略

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。

電力サービス 営業利益イメージ

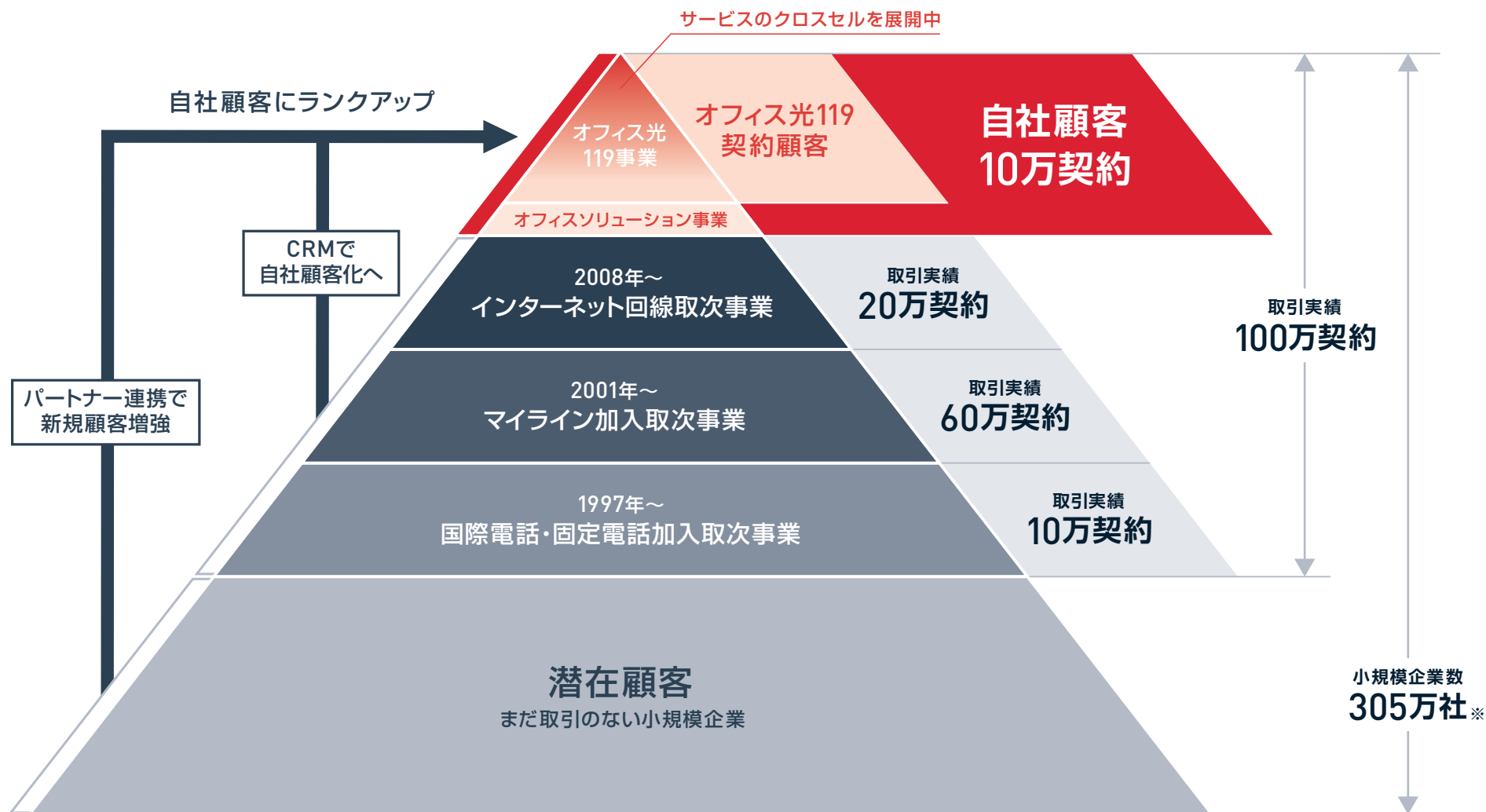


電力サービスのイメージ



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	E-mail	IR サイト
059-330-2151(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。

toūmei

株式会社 東名

©2020 TOUMEI Group All Rights Reserved.