

# 2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

2022年2月10日

株式会社エフティグループ

証券コード：2763



# 目次

01/ 会社概要

02/ 2022年3月期トピック

03/ 2022年3月期 第3四半期業績

04/ 株主還元

# 01/ 会社概要

---

ミッション

事業/ビジネス概要

取扱商材

競争優位性① ストック収益による安定収益の積み上げ

競争優位性② 変化する市場環境への対応力

競争優位性③ 拡大のためのパートナー開拓・支援のノウハウ

競争優位性④ 実力のある人材が活躍できる制度

会社概要

# オフィスと生活に新たな未来を。

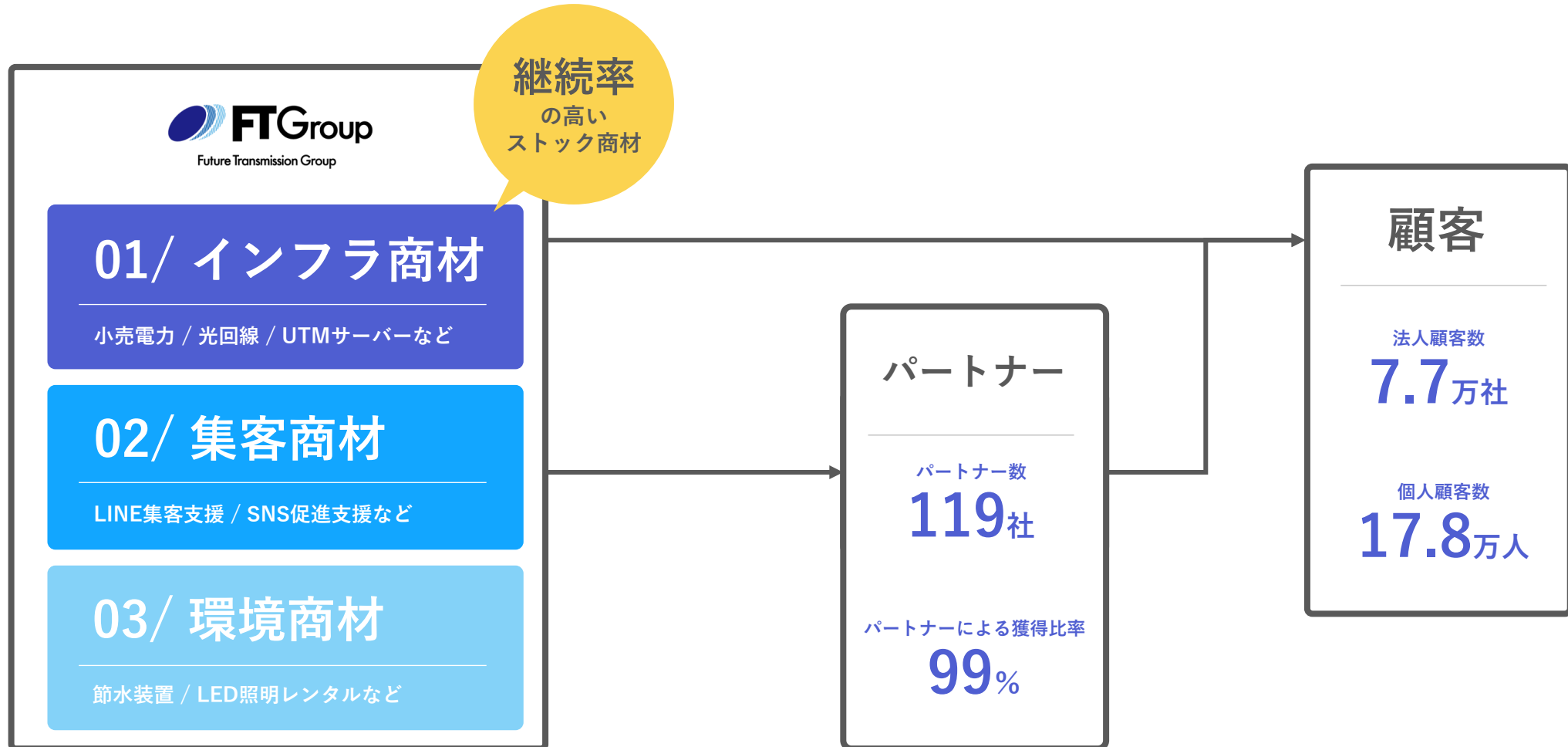
---

私たちは、「提案力」「技術力」「サポート力」の3つの強みで、情報通信システム、セキュリティシステム、インターネット環境、省エネルギーサービス等のご提案を行い、お客様の見えない課題を見つけ出して解決します。

オフィスのインフラを支え、安心して快適な生活環境づくりに貢献すること、それが私たちエフティグループの使命です。

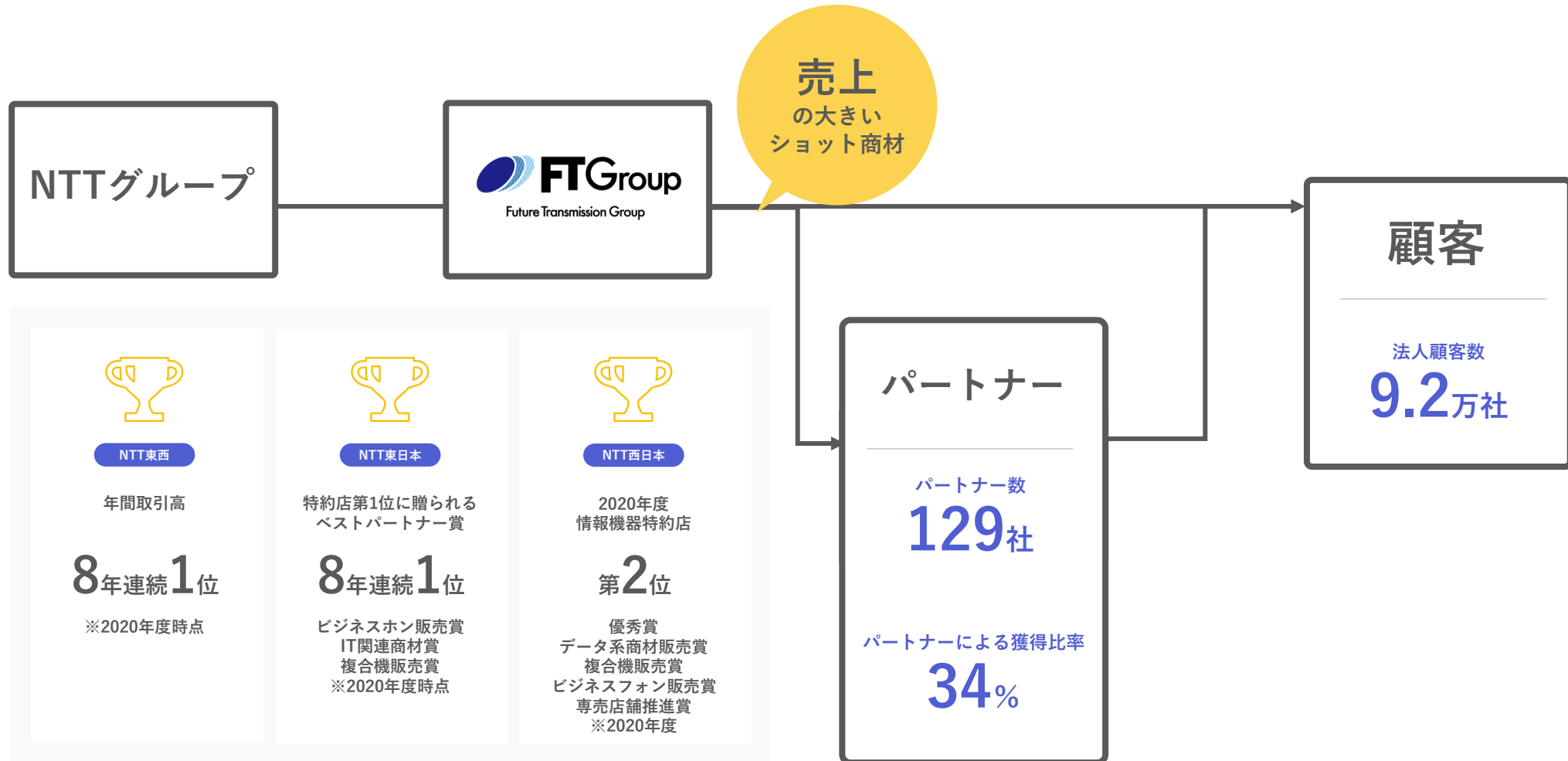
# 01/ ストック商材の事業・ビジネス概要

- 環境商材などの継続率が高く、定期的な収入の見込める自社商材を提供
- 販売の多くは、パートナーによる販路が占める



## 02/ ショット商材の事業・ビジネス概要

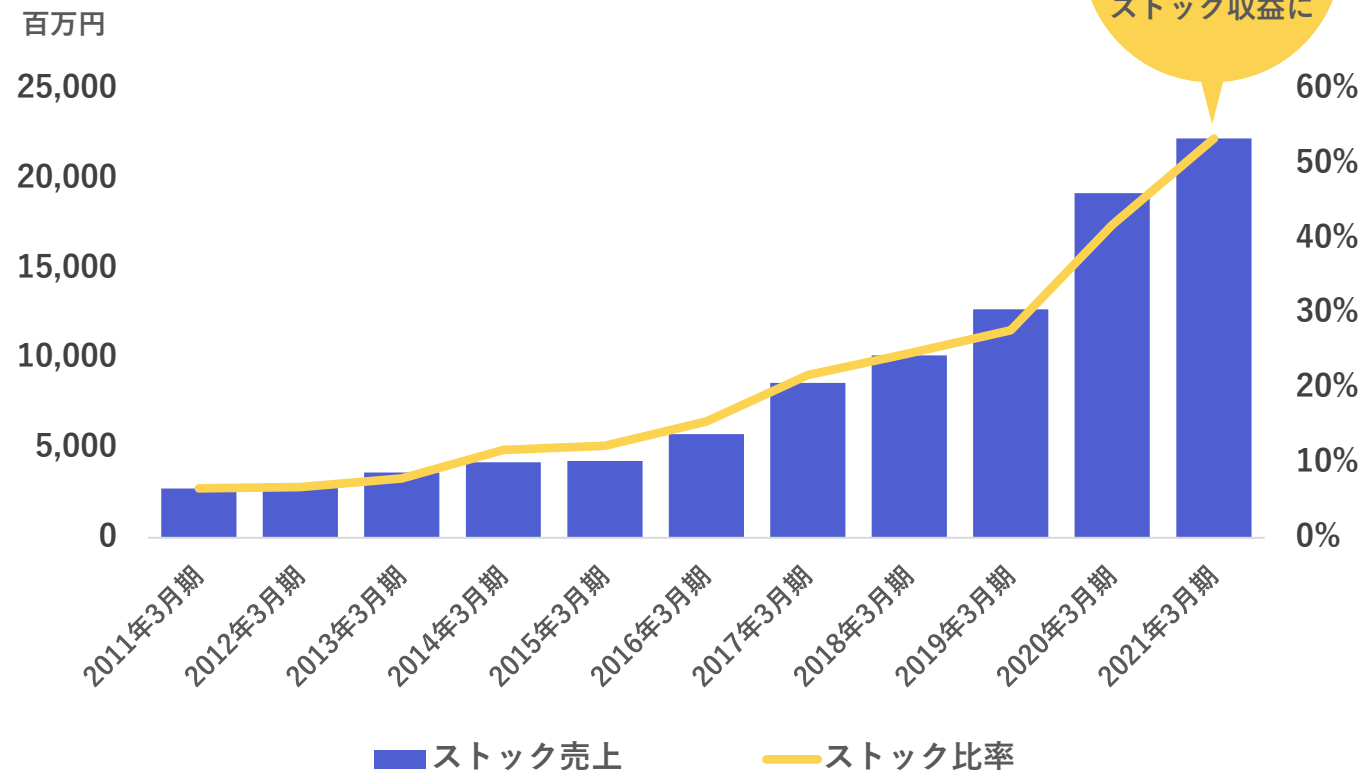
- NTT社のパートナーとして、通信商材を展開



# 競争優位性① ストック収益による安定収益の積み上げ

- ストック収益の拡大方針。売上全体の50%以上に増加。

## ストック売上の推移



### ストック収益とは？

お客様に継続して提供するサービスによる毎月の利用料等から、サービス提供にかかる原価・費用等を除いた利益です。

### 安定性について

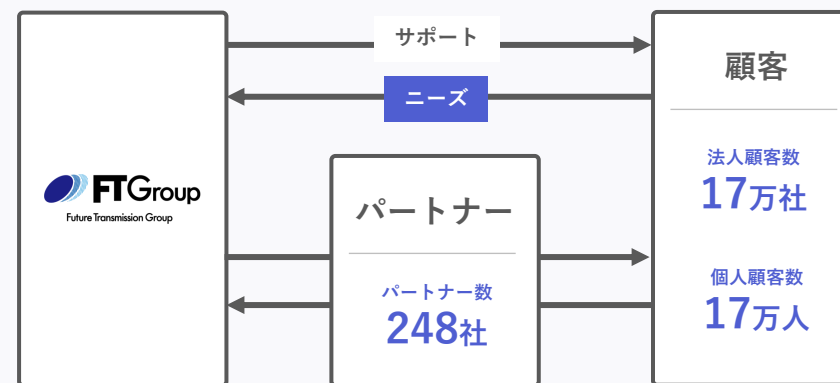
エフティグループのストック収益は、光回線や小売電力などのインフラに関わるサービスによるものです。そのため、解約されづらく、継続の長さも安定性の一つになっています。

# 競争優位性② 変化する市場環境への対応力



なぜ対応していけるのか？

法人顧客17万社、個人顧客17万人の顧客基盤を有しており、定期的なサポート体制やパートナーとの連携により、いち早く顧客の「ニーズ」を把握できる体制を構築しています。

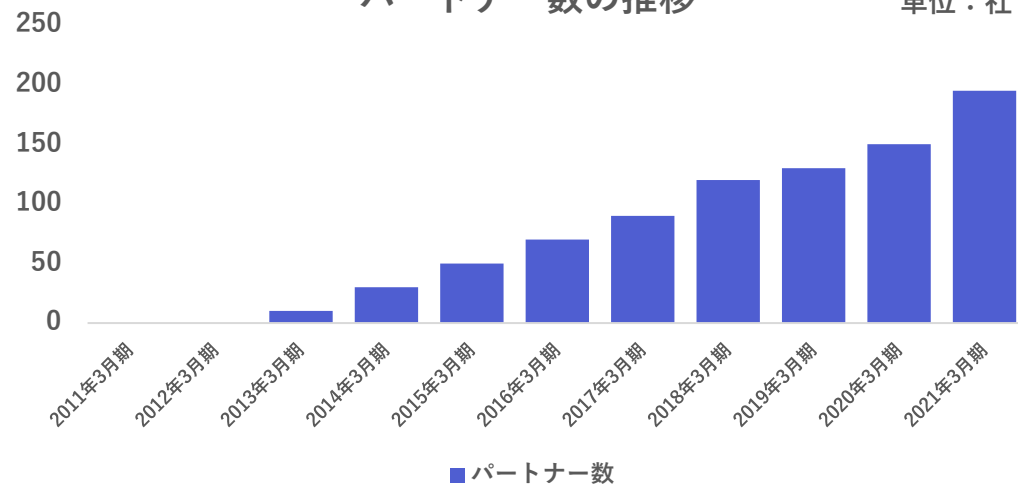




# 競争優位性③ 拡大のためのパートナー開拓・支援のノウハウ

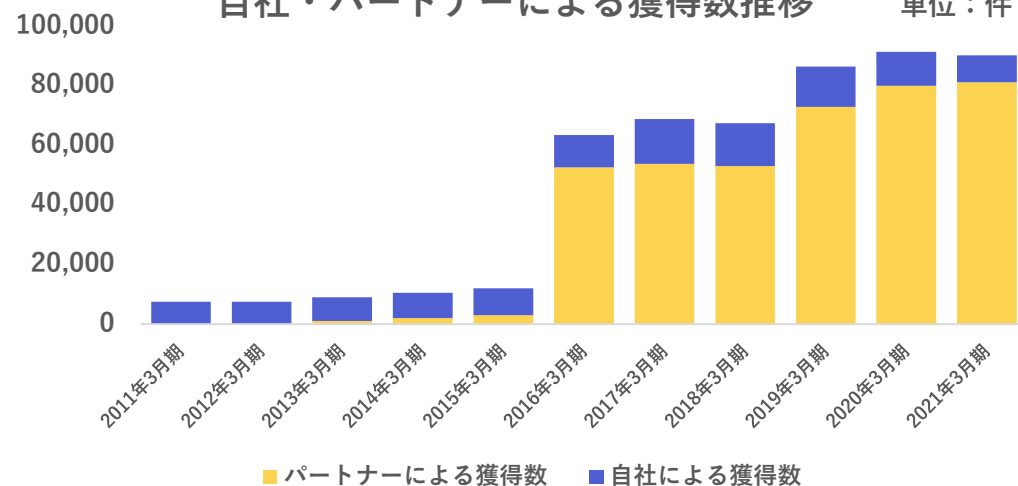
パートナー数の推移

単位：社



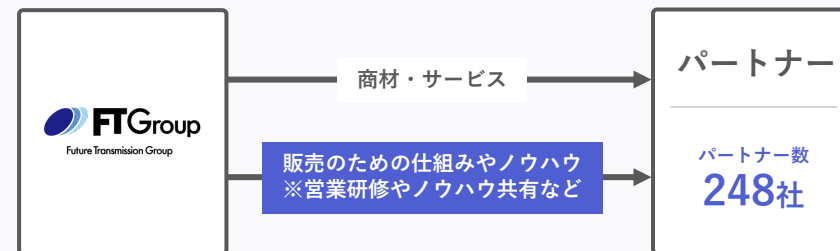
自社・パートナーによる獲得数推移

単位：件



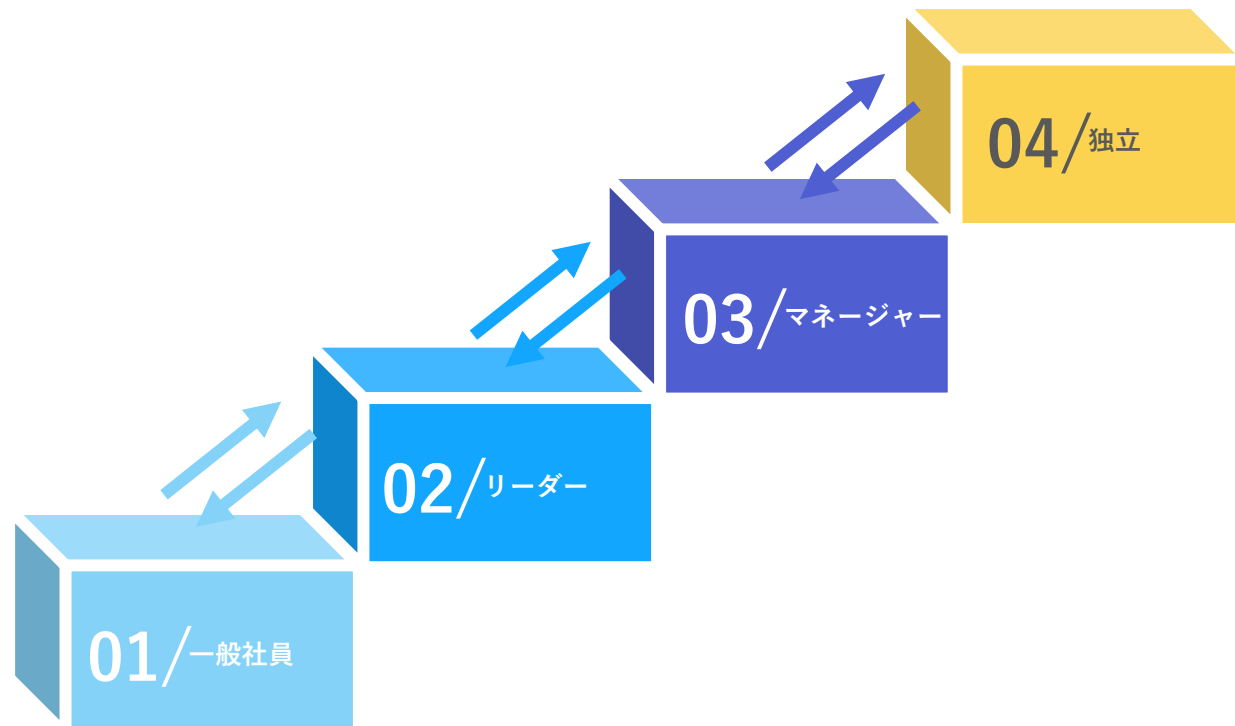
## パートナー開拓・支援の強み

「商材・サービス」だけでなく、「販売していくための仕組みやノウハウ」を有していることが、パートナー数の拡大に寄与しています。また、自社で実践した販売のノウハウをリアルタイムに共有する仕組みによって、年々パートナーによる獲得比率が増加傾向にあります。



## 競争優位性④ 実力のある人材が活躍できる制度

- 結果を出した優秀な人材を評価する制度により、実力のある人材がステップアップしやすい環境を構築しています。



### エフティグループの人事制度

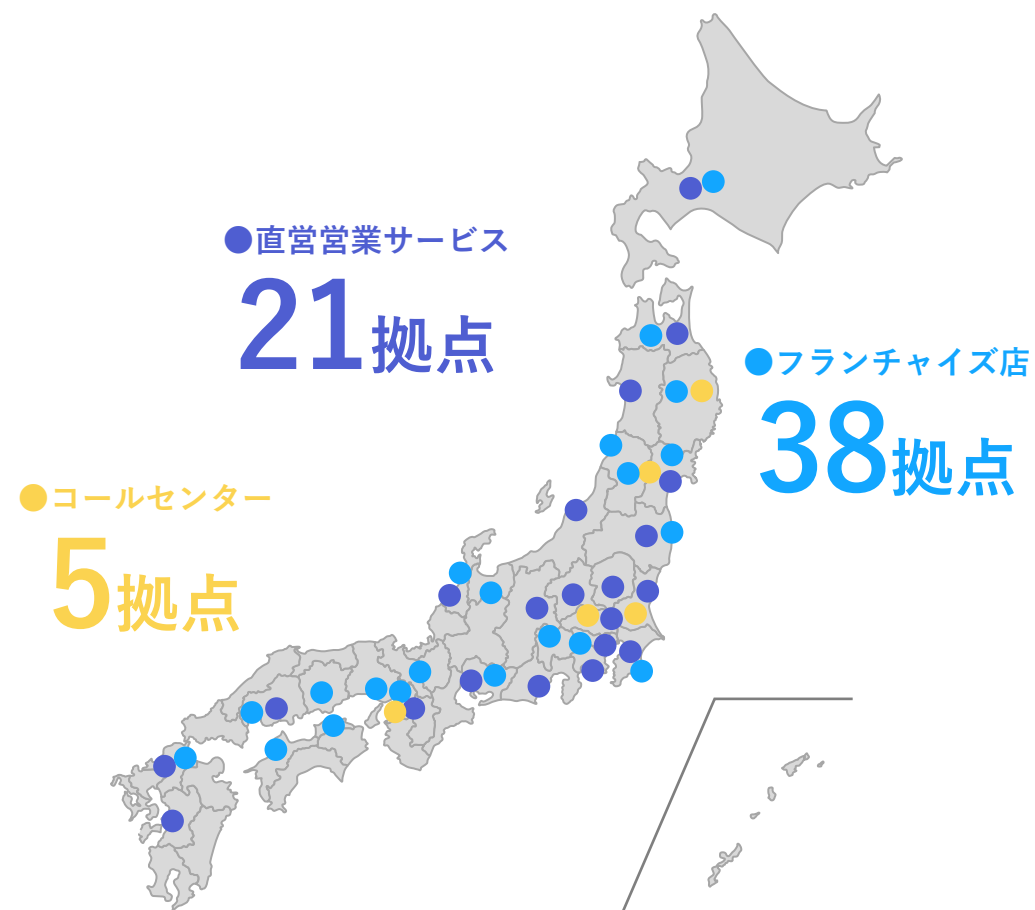
結果を出した人材を積極的に評価し、責任者として輩出する人事制度を運用しています。

そのため、優秀な人材ほど任される範囲も広くなり、より大きな成果が出しやすい仕組みになっています。

最終的には、パートナーとしての独立も支援しています。

# 会社概要

会社名	株式会社エフティグループ
本店所在地	東京都中央区日本橋蛸殻町二丁目13番6号
設立日	1985年8月1日
代表者名	代表取締役会長 畔柳 誠 代表取締役社長 石田 誠
資本金	1,344百万円 ※2021年12月31日現在
従業員	連結777名 ※2021年12月31日現在
拠点	直営営業サービス 21拠点 フランチャイズ店 38拠点 コールセンター 5拠点



# 02/ 2022年3月期トピック

---

ストック売上が順調に増加

電力調達

子会社株式を譲渡

東証新市場区分「スタンダード市場」を選択

新型コロナウイルス感染拡大の影響は軽微

新ストックサービス | NEOREKAクラウドPC

新ストックサービス | ShachihataCloud

# 2022年3月期トピック

## 01/ ストック売上が順調に増加

- 売上・保有件数が順調に増加
- 小売電力サービス第3四半期売上141億円  
前年同四半期対比128.8%
- SNS促進・集客支援サービスの獲得数が増加し売上増加に寄与
- 回線サービス、節水サービスも引き続き堅調に推移

## 02/ 電力調達

- 全供給量に対する固定価格取引約15%を確保
- 取引価格の変動リスクヘッジのため引き続き固定価格取引の拡充に取り組む
- 固定価格取引の拡充に取り組むも取引条件を慎重に精査した上で決定する方針

## 03/ 子会社株式を譲渡

- ストック収益拡大を方針として選択と集中を進める
- 連結子会社であった2社の株式を譲渡済  
株式会社シー・ワイ・サポート  
株式会社エフティビジネスS & S

## 04/ 東証新市場区分「スタンダード市場」を選択

- スタンダード市場の上場維持基準の適合に向けた計画書を開示
- 流通株式比率の増加に取り組みつつ企業価値の向上に努める

## 05/ 新型コロナウイルス感染拡大の影響は軽微

- オミクロン株の影響はあるも軽微
- オンラインでの営業活動・研修やテレワークのノウハウを蓄積
- 引き続き感染防止にも配慮した営業活動を実行

# 新ストックサービス | 仮想デスクトップクラウドPCの販売開始 **NEOREKA**

NEOREKAクラウドPCは専門知識不要の簡単手軽な仮想デスクトップサービス (DaaS)です。手軽にBCP対策、テレワークを実現出来ます！

## 販売開始の背景



震災や停電、新型ウイルスの影響で事業継続が困難になる  
そのような状況でも中小企業の事業継続を力強く支援する  
ソリューションがNEOREKAクラウドPCです

## 仮想デスクトップとは？

パソコンがクラウドの中に用意されていることを  
「仮想デスクトップ環境」といいます。インターネットさえあ  
ればどこからでも端末選ばずアクセス出来ます。

## 選ばれる理由

1

### 費用面

#### 圧倒的コストパフォーマンス

新型コロナウイルス対策で求められる働き方改革、しかし導入にはコストが  
NEOREKAクラウドPCは安全・安心の在宅勤務環境を最小限のコストで実現  
初期費用0円・1ID¥3,278 (税込) MSOffice標準搭載でトータルコスト低減に貢献

2

### セキュリティ面

#### 24時間365日の運用監視

世界トップレベルのセキュリティを誇るMicrosoft Azure上で管理・運用  
強固なセキュリティシステムで守られ、常に安定したサービスを提供

3

### 運用面

#### 面倒なシステム管理・運用が不要

利用端末のスペックに依存しにくく高速通信が可能  
無限の仮想デスクトップ領域を作成し稼働させることが可能

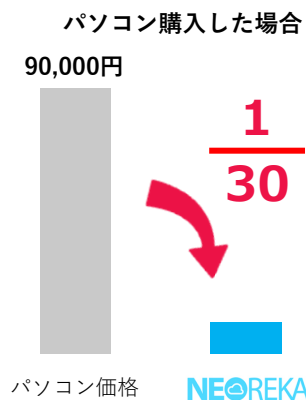
# NEOREKAクラウドPCの利用シーン、削減イメージ

物理的なパソコンと異なり、壊れません。

災害時には企業の資産を守るだけでなくパソコンであるが故に業務が可能となります。

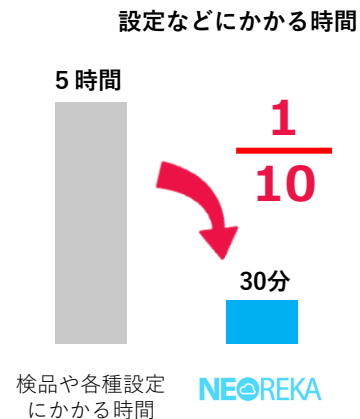


## 導入コスト削減



※ウィルス対策ソフトやOfficeなどの費用もNEOREKAなら不要に

## 管理にかかる時間



## 利用シーン

BCP対策

災害時も利用可能

在宅勤務

在宅勤務をセキュアに実現

出張先

新幹線、ホテルなどから

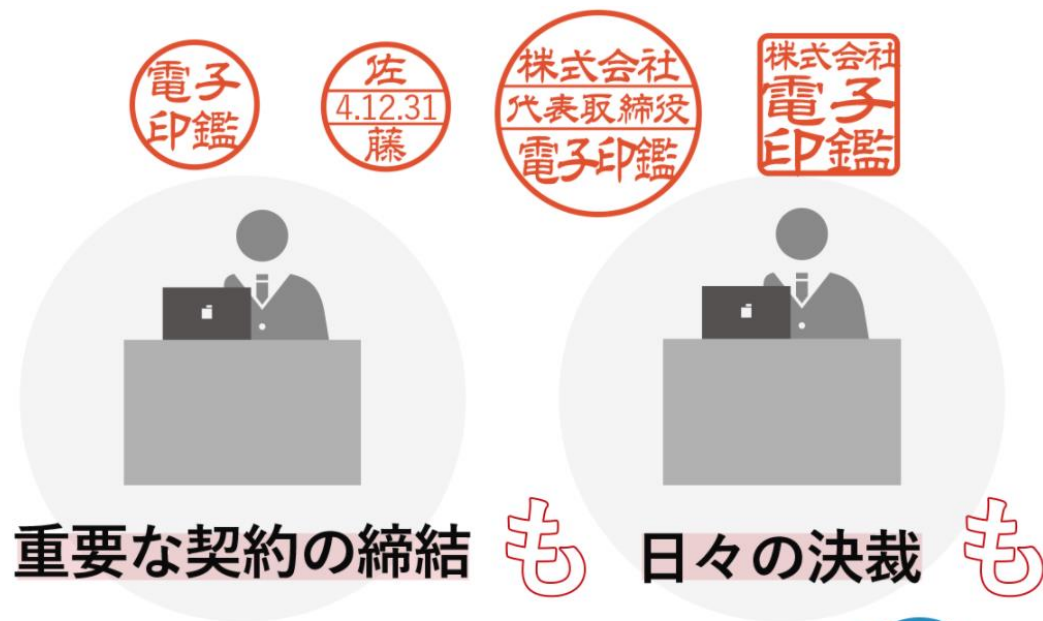
社員へのPC配布

柔軟に対応可能

# 新ストックサービス | ShachihataCloud



ネーム印のシャチハタが提供する“電子印鑑『ShachihataCloud』”を販売開始  
普段使いにマッチした社内・外のあらゆる押印を電子化するクラウドサービスです



## 数日かかっていた決裁フローが 30分で完了します

今までは捺印するだけでも大変...



Shachihata Cloudなら申請から承認までラクラク



シャチハタクラウド  
**Shachihata Cloud**



# ShachihataCloudの特徴

1

## マルチデバイス対応

PCやスマートフォン、タブレットなど端末を選ばずに  
外出先でも電子印を押印可能



3

## 様々な印面に対応

氏名印、日付印の他にも、角印や代表印、サインなど  
オーダーメイドで印面の作成が可能

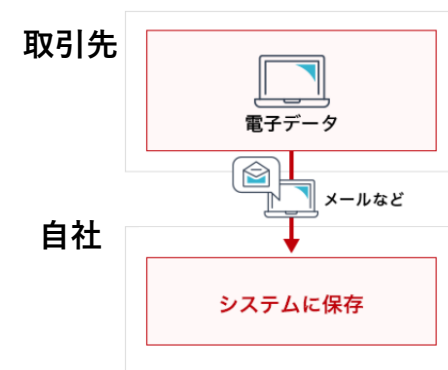


名古屋市西区天塚4-69  
電子印鑑株式会社  
営業部1課 Tel.052-856-5656

2

## 電子帳簿保存法に対応

ShachihataCloudで授受した文書は原則として電子取引に分類



4

## 証跡ログが残せる

誰が・いつ・何の書類に捺印したのか証跡が残せる

捺印プロパティ	
メールアドレス	sample@sample.co.jp
捺印日時	2021-12-09 13:24:57
ファイル名	1130_見積書_タテ型_xlsx.pdf
タイムスタンプ	2021-12-09 14:18:10
発行日時	2021-12-09 14:18:10

印鑑シリアル  
110066JuHHHLBLHH

この印影は、Shachihata Cloudで捺印されました。

# 03 / 2022年3月期 第3四半期業績

---

全体業績（第3四半期）

全体業績 | セグメント内訳（第3四半期）

セグメント別業績① | ネットワークインフラ事業（第3四半期）

セグメント別業績② | 法人ソリューション事業（第3四半期）

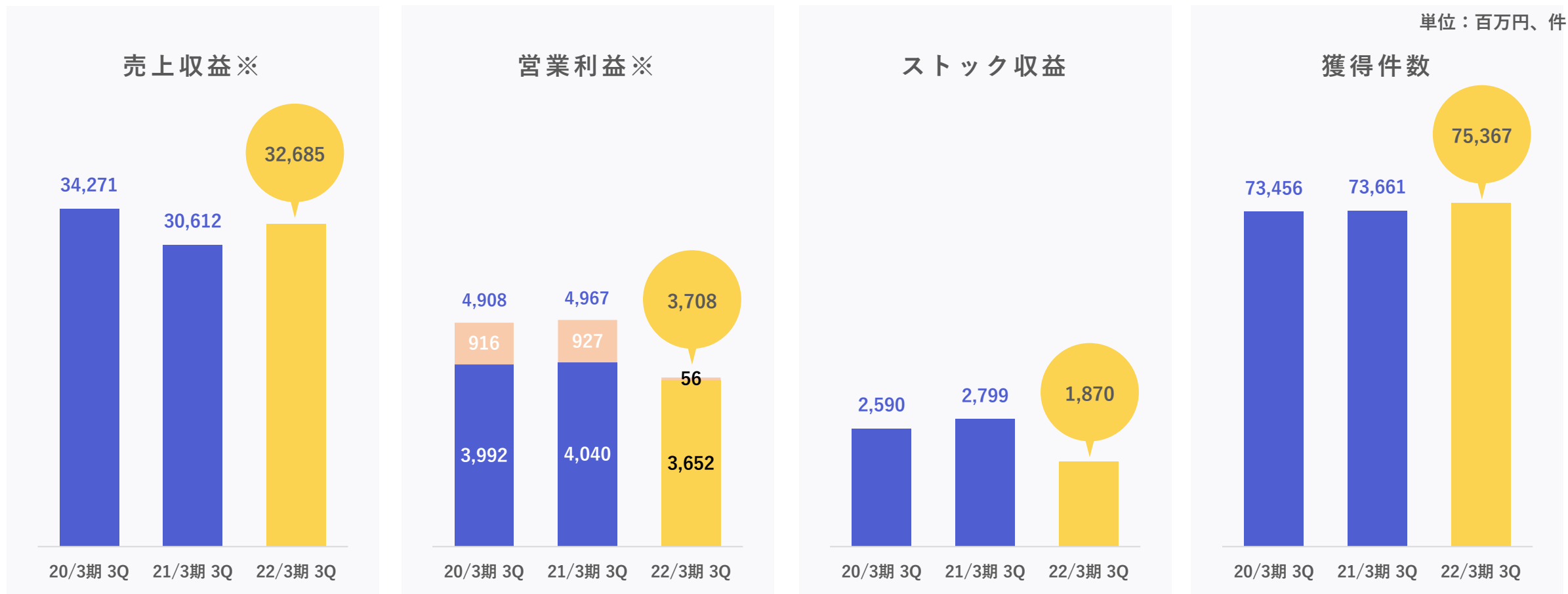
セグメント別業績③ | その他事業（第3四半期）

BS（第3四半期）

業績予想（通期）

## 全体業績（第3四半期）

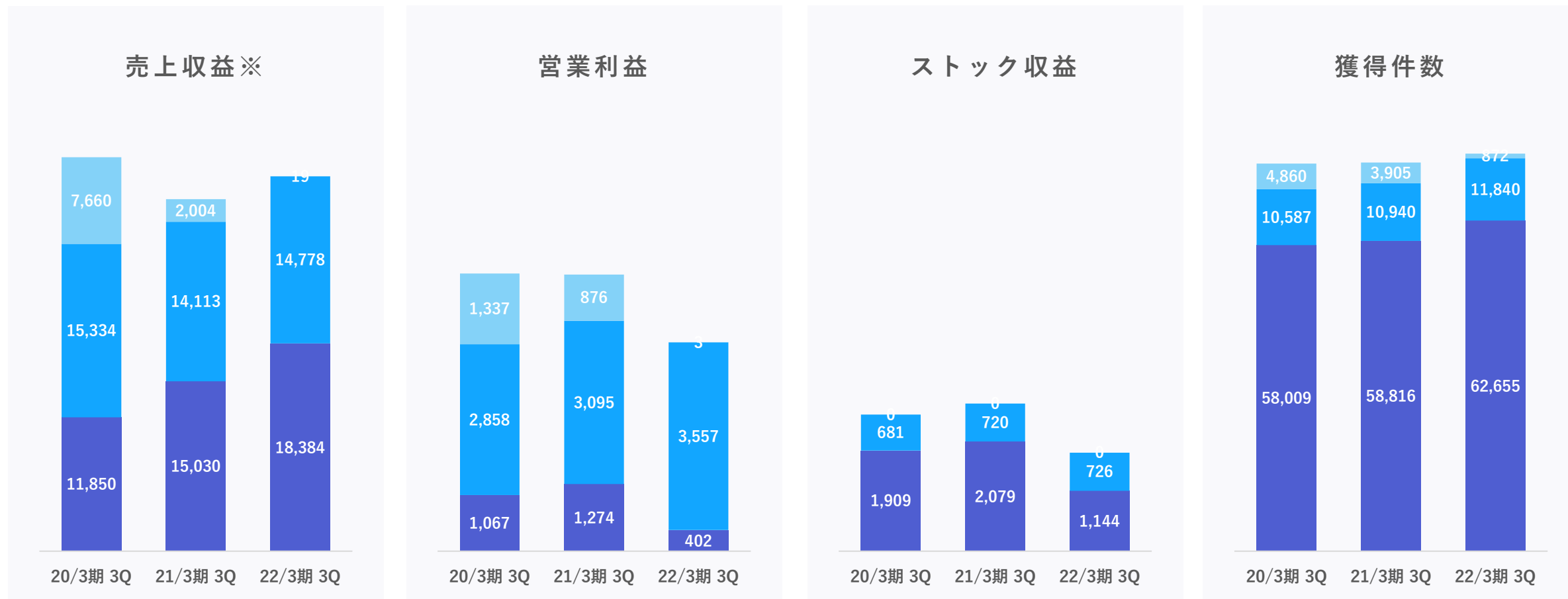
- 契約獲得件数が順調に推移しストックサービスの保有顧客数が増加
- 電力取引価格の高騰が営業利益・ストック収益に影響
- 営業利益:子会社事業譲渡益・譲渡対象会社期中損益含む(20/3期9億円、21/3期9億円)



# 全体業績 | セグメント内訳 (第3四半期)

- ネットワークインフラ事業：前年同期比で売上増加も営業利益は減少
- 法人ソリューション事業：前年同期比で増収増益と好調に推移

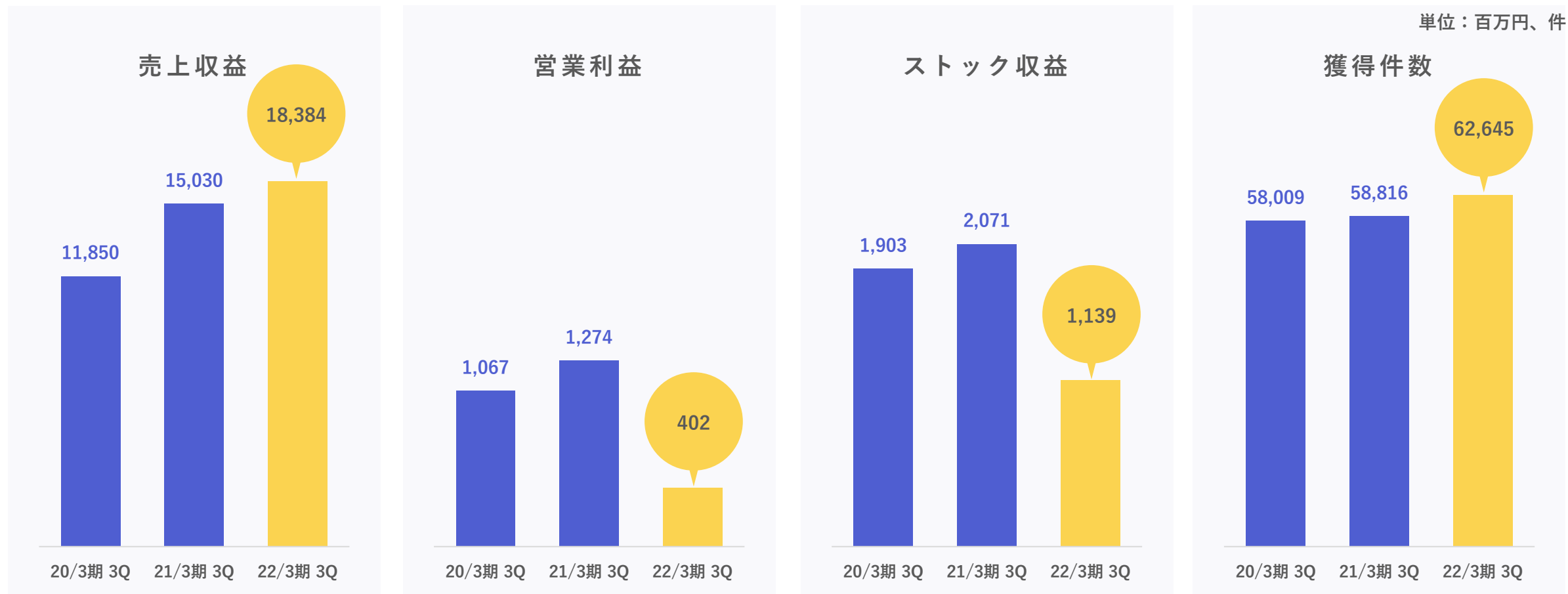
■ネットワークインフラ事業 ■法人ソリューション事業 ■その他事業 単位：百万円、件



※セグメント間の内部売上収益及び振替高を含む

## セグメント別業績① | ネットワークインフラ事業 (第3四半期)

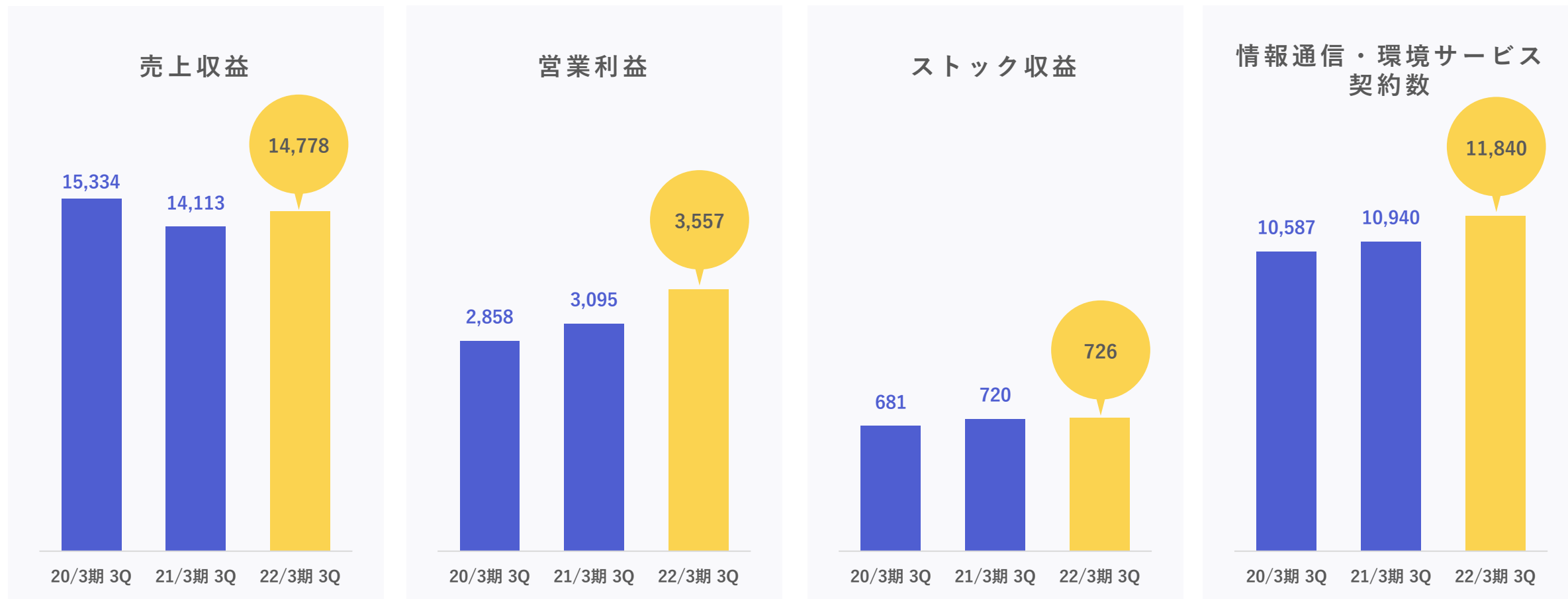
- 小売電力サービス売上141億円、前年同期比128.8%
- JEPXでの電力取引価格高騰の影響で減益
- 電力固定価格取引の拡大に取り組む
- 役職員への独立支援や既存代理店のサポート強化により代理店からの取次件数増加



## セグメント別業績② | 法人ソリューション事業（第3四半期）

- 情報通信関連商品・環境関連商品の販売が引き続き堅調に推移
- 情報通信機器に関連したストックサービスのクロスセルを強化

単位：百万円、件



## セグメント別業績③ | その他事業（第3四半期）

- 前期に連結子会社であったアレクソン社・アローズコーポレーション社の株式を譲渡したことで売上収益・営業利益は大幅に減少

単位：百万円、件



## BS（第3四半期）

- 約定弁済によって現預金残高及び有利子負債残高が減少
- 前期の電力取引価格高騰により増加した営業債権の回収は引き続き順調
- 新ストックサービス開発を目的とした資金調達を検討

区分	2021年3月期 年度末	2022年3月期 第3四半期末	増減	前年対比増減
<b>主な資産</b>				
現金・現金同等物	12,775	8,926	△ 3,849	△30.1%
営業債権・その他債権	13,337	12,627	△ 710	△5.3%
有形固定資産	1,364	1,319	△ 45	△3.3%
使用权資産	1,384	1,038	△ 346	△25.0%
その他金融資産	3,044	3,026	△ 18	△0.6%
契約コスト	5,880	6,261	381	6.5%
<b>資産合計</b>	<b>40,507</b>	<b>35,599</b>	<b>△ 4,908</b>	<b>△12.1%</b>
<b>主な負債・資本</b>				
営業債務・その他債務	5,326	4,469	△ 857	△16.1%
有利子負債（流動）	10,629	8,574	△ 2,055	△19.3%
有利子負債（非流動）	5,587	3,709	△ 1,878	△33.6%
<b>負債合計</b>	<b>24,616</b>	<b>19,213</b>	<b>△ 5,403</b>	<b>△21.9%</b>
資本金・資本剰余金	2,544	2,544	0	0.0%
利益剰余金	14,639	15,135	496	3.4%
自己株式	△ 1,294	△ 1,294	0	0.0%
<b>資本合計</b>	<b>15,890</b>	<b>16,386</b>	<b>496</b>	<b>3.1%</b>

単位：百万円

... 借入金の返済、配当金  
支払いによる減少

... ストック商材獲得のため  
の代理店手数料増加

... 金融機関からの借入金  
返済による減少



## 業績予想（通期）

- 小売電力サービスを始めとしたストックサービス契約顧客数の更なる増加
- 電力取引価格の変動に対するリスクヘッジに取り組む
- 新ストックサービスの開発・販売を促進し安定した収益基盤の拡大を図る

単位：百万円

区分	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想	前年対比	前年対比
売上収益	41,329	43,000	1,670	104.0%
営業利益	5,483	6,000	516	109.4%
売上高営業利益率	13.3%	14.0%	-	-
親会社所有者帰属当期利益	3,234	3,600	365	111.3%

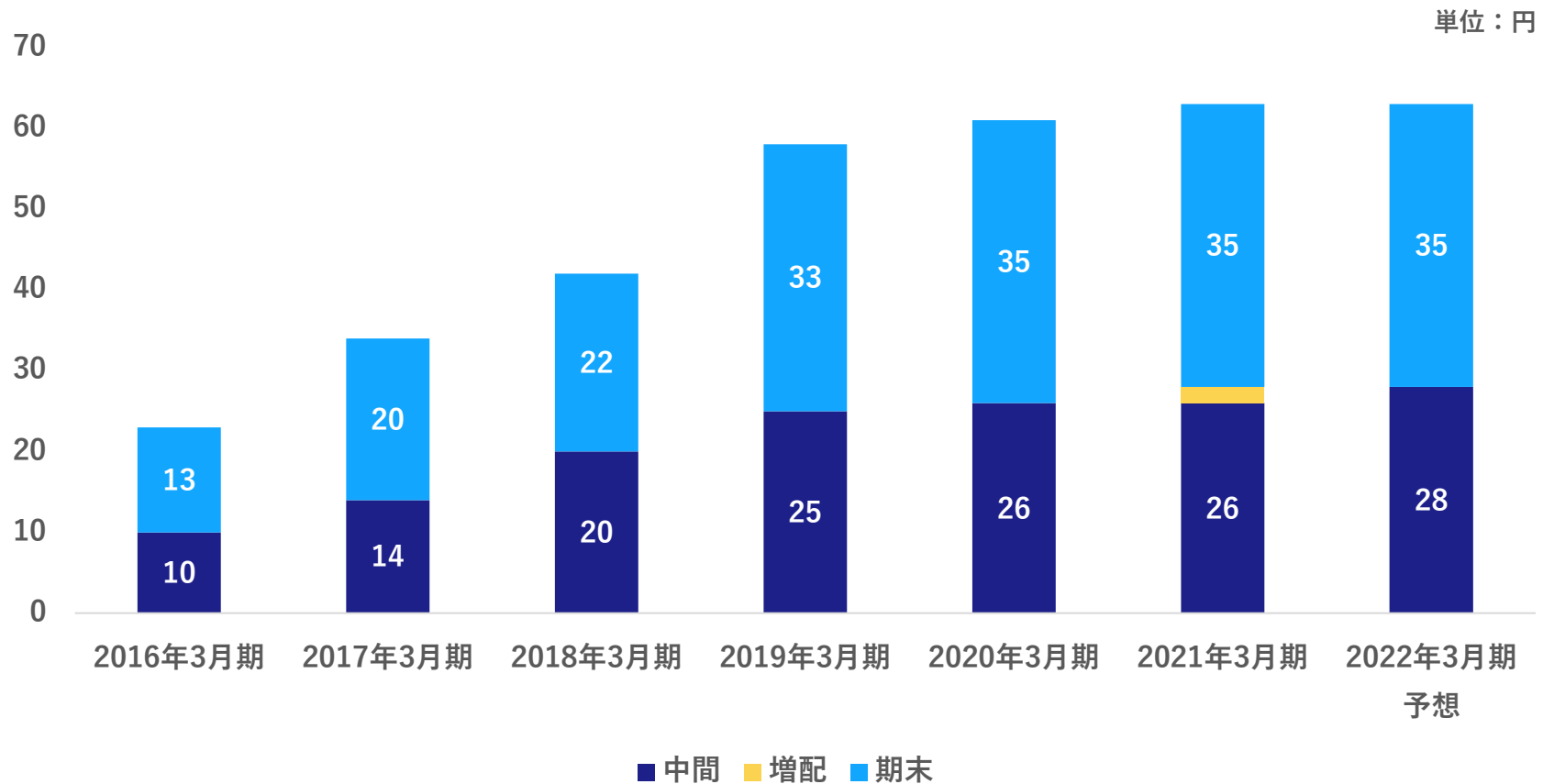
# 04/ 株主還元

---

配当方針・配当実績

## 配当方針・配当実績

- 配当の基本方針として、当期純利益に対する配当性向50%を目途に決定
- 2022年3月期配当：中間28円、期末予想35円、年間予想63円
- 増配をした2021年3月期配当額と同等の予想



# 本資料に関するご注意

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。