

2022年3月期

決算説明資料

2022年5月13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月期業績

04/ 2023年3月期業績予想

05/ 株主還元

01/ 会社概要

ミッション

事業/ビジネス概要

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

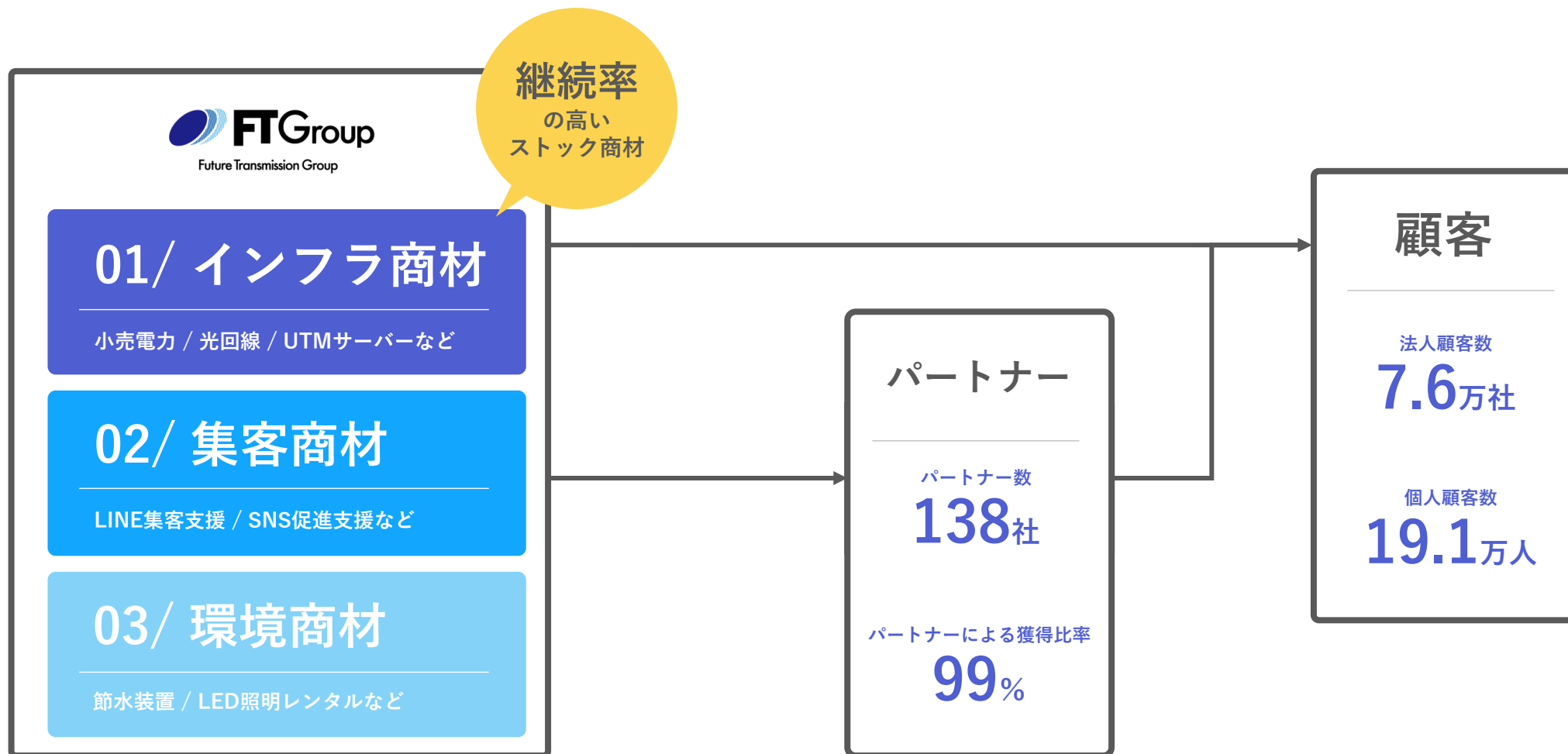
オフィスと生活に新たな未来を。

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。

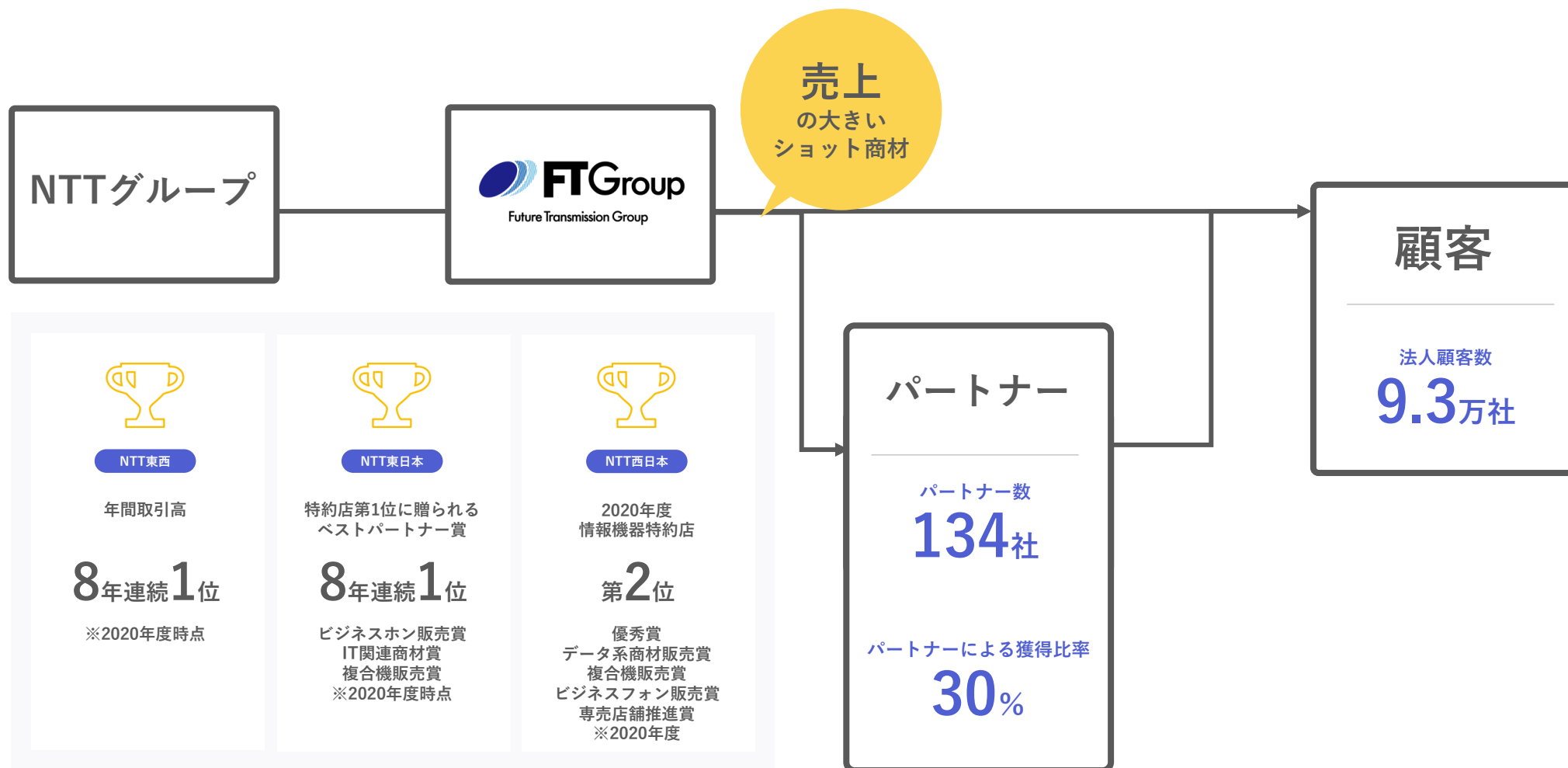
01/ ストック商材の事業・ビジネス概要

- 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

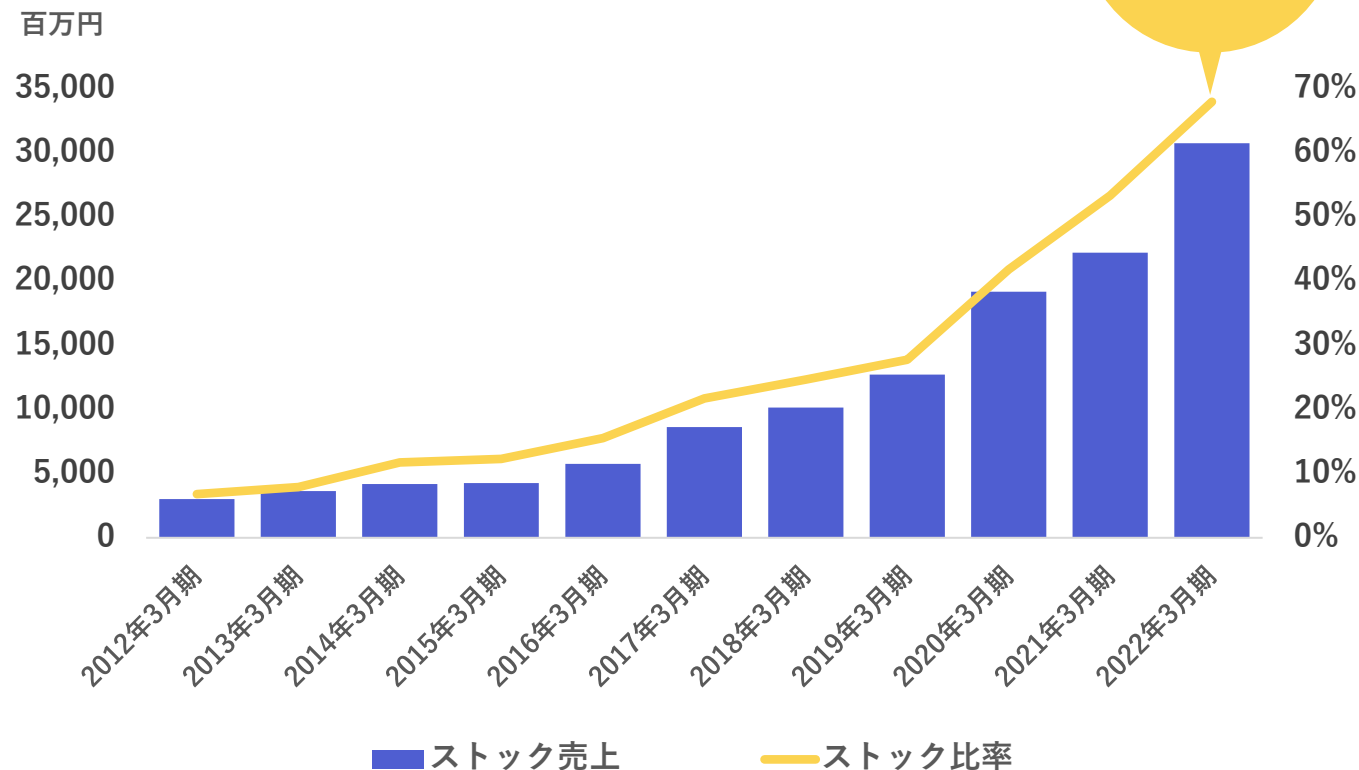
- NTT社のパートナーとして、通信商材を展開



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60%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

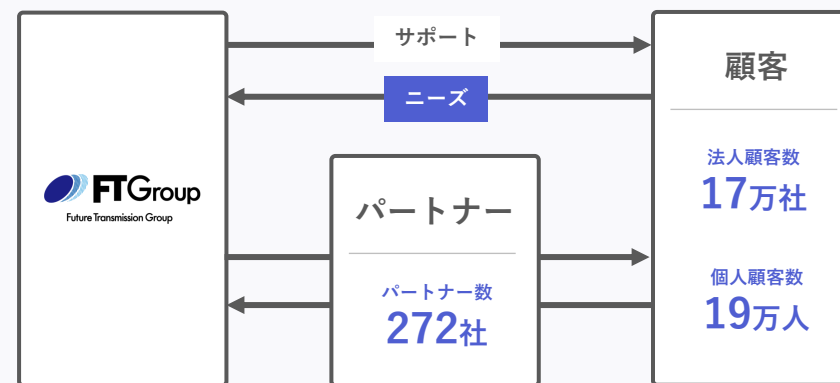
エフティグループのストック収益は、光回線や小売電力などのインフラに関わるサービスによるものです。そのため、解約されづらく、継続の長さも安定性の一つになっています。

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？

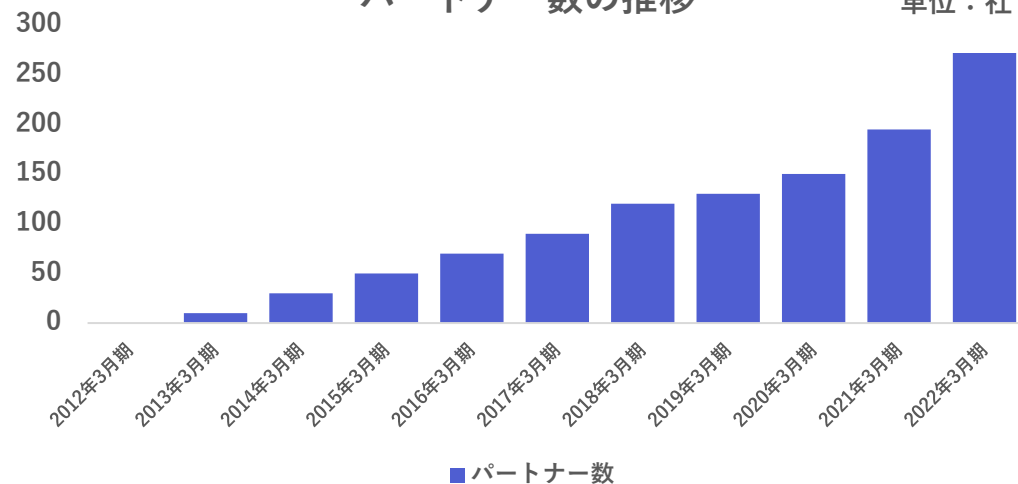
法人顧客17万社、個人顧客19万人の顧客基盤を有しており、定期的なサポート体制やパートナーとの連携により、いち早く顧客の「ニーズ」を把握できる体制を構築しています。



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

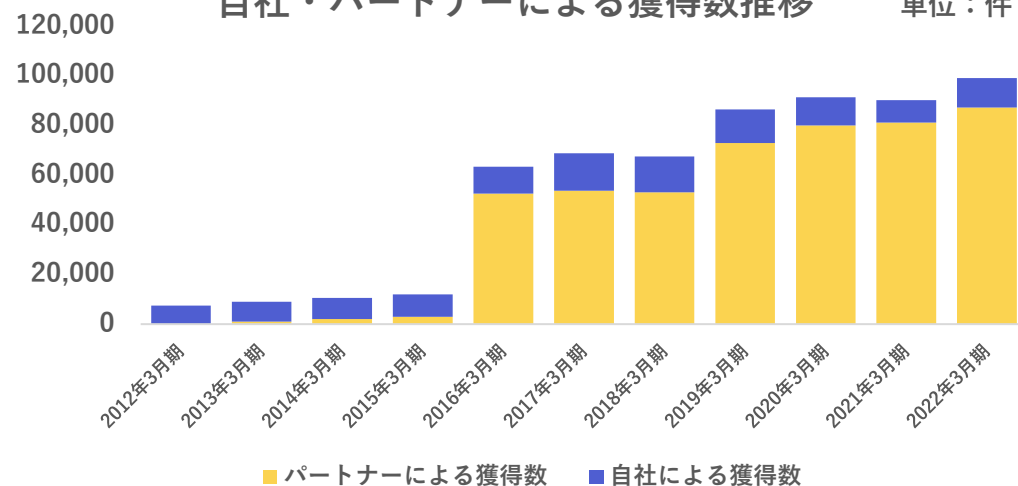
パートナー数の推移

単位：社



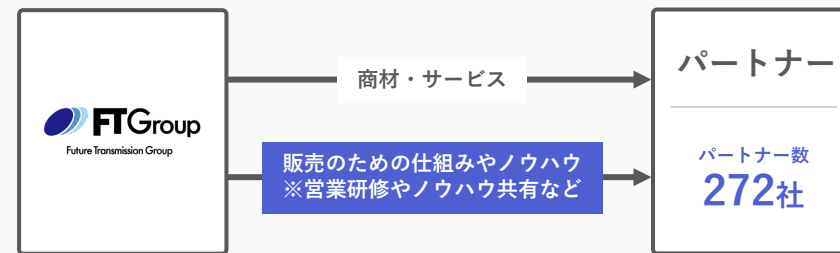
自社・パートナーによる獲得数推移

単位：件



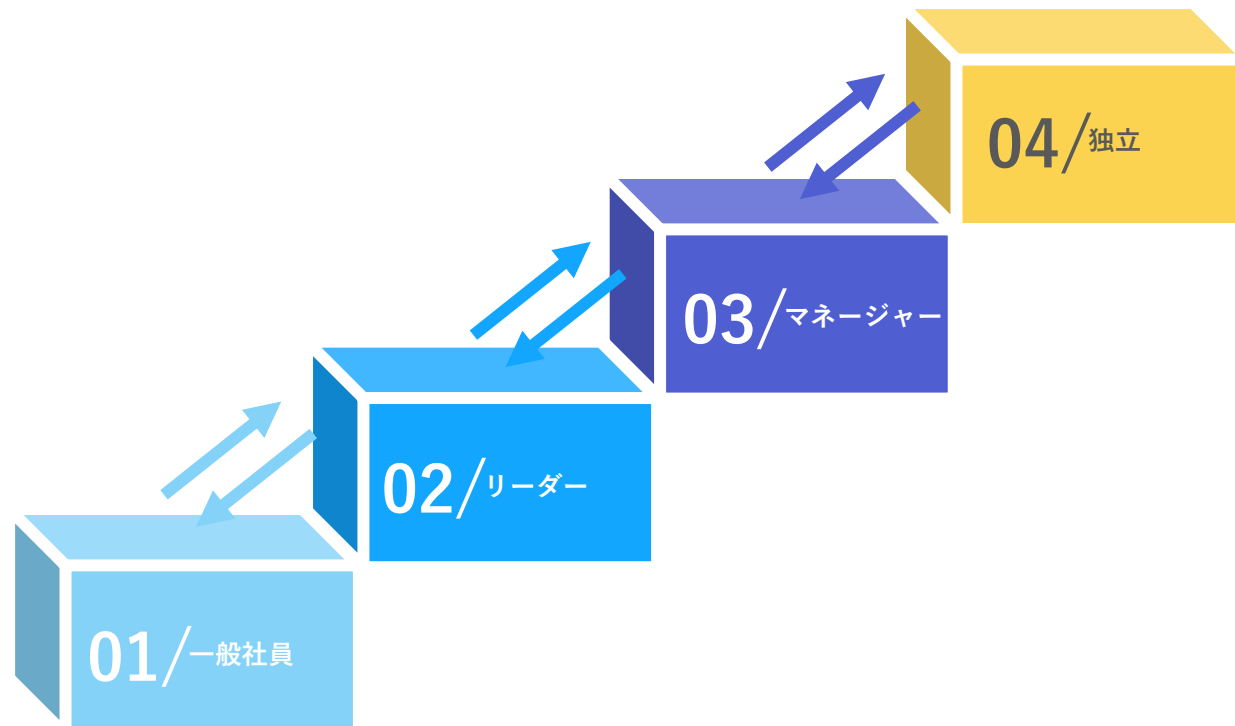
パートナー開拓・支援の強み

「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

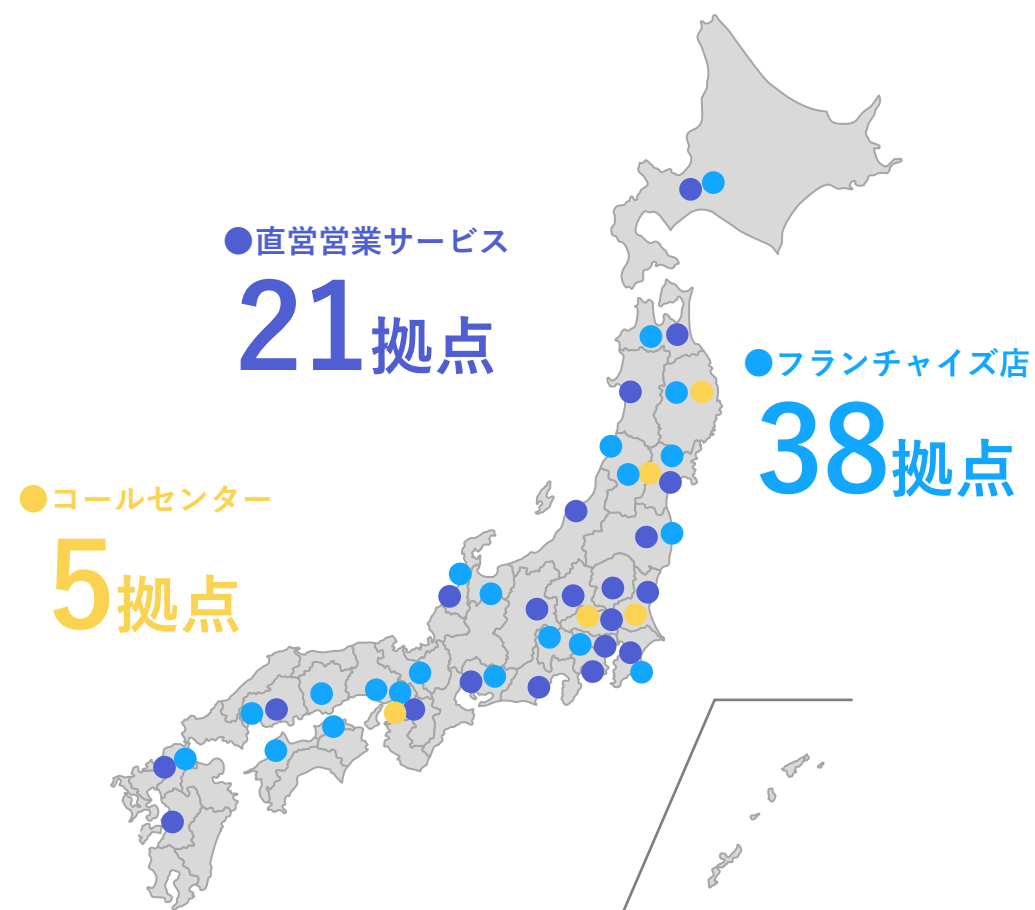
結果を出した人材を積極的に評価し、責任者として輩出する人事制度を運用しています。

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 ※2022年3月31日現在
従業員	連結396名 ※2022年3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

【補足】連結子会社株式の譲渡について

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
- 小売電力サービス通期売上232億円
前年同期対比139.4%
- 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

- 2022年2月に連結子会社であった株式会社エフティコミュニケーションズの全株式を譲渡
- 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

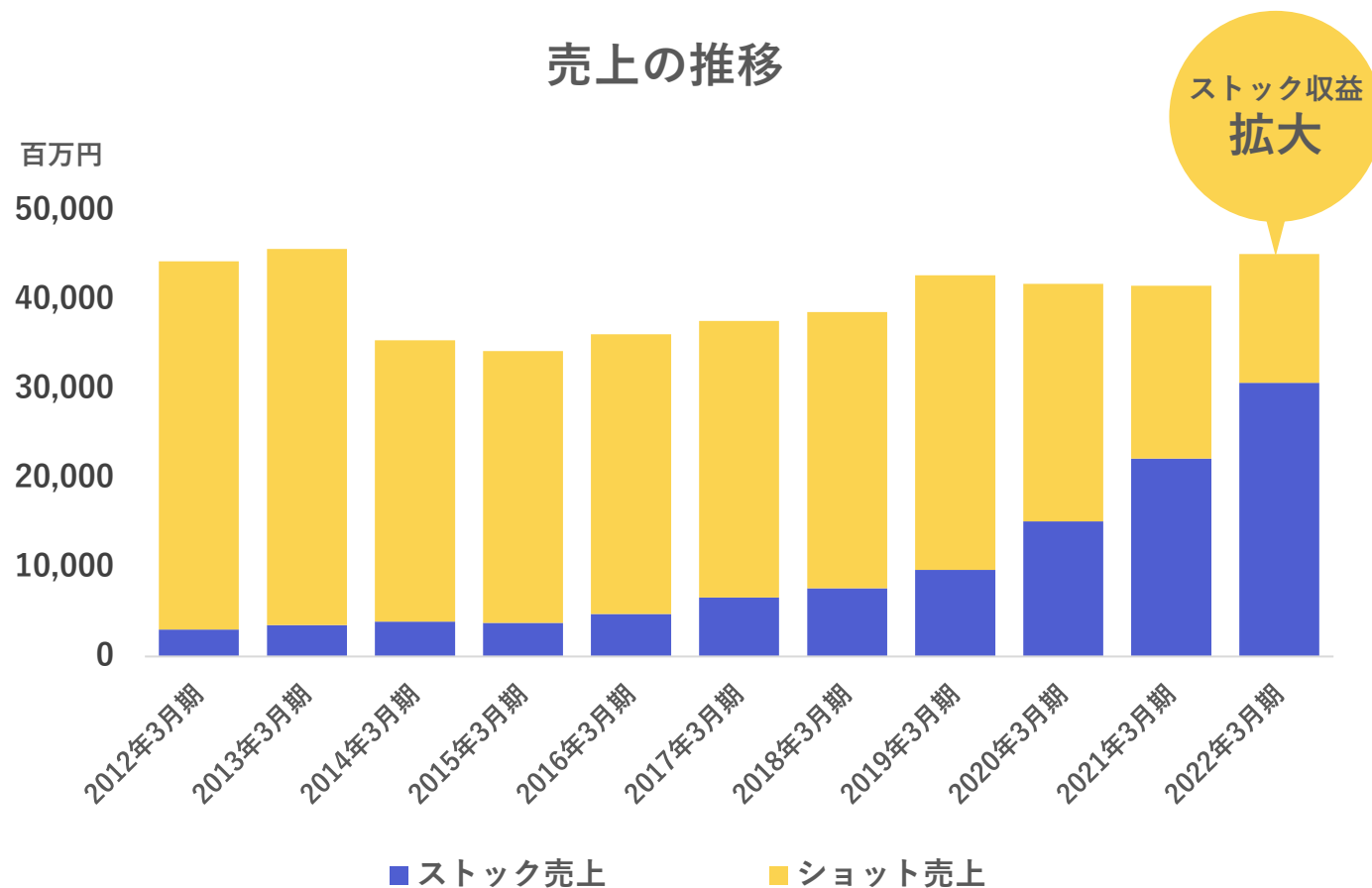
05/ 新型コロナウイルス感染拡大の影響は軽微

- 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

【補足】 連結子会社株式の譲渡について

- 連結子会社エフティコミュニケーションズ社の全株式を譲渡。譲渡益は32億円。
- 譲渡後もパートナーとして取引・協業関係は継続してく見込みであり、連結子会社から外れたことによる影響は軽微。
- 引き続きストック収益の拡大に向けて、事業の選択と集中を進めて参ります。

売上の推移



今後の方針について

2016年3月期以降は、光回線サービス「ひかり速トク」、節水装置「JET」、小売電力サービス「エフエネでんき」「FTでんき」等、月額課金型の自社ストックサービスの企画・開発・販売・コンサルティングに注力し、ストック収益を拡大することによって安定した収益構造へ変革を図っております。引き続き、ストック収益拡大を方針として、事業の選択と集中を進めて参ります。

03 / 2022年3月期業績

全体業績（通期）

全体業績 | セグメント内訳（通期）

セグメント別業績① | ネットワークインフラ事業（通期）

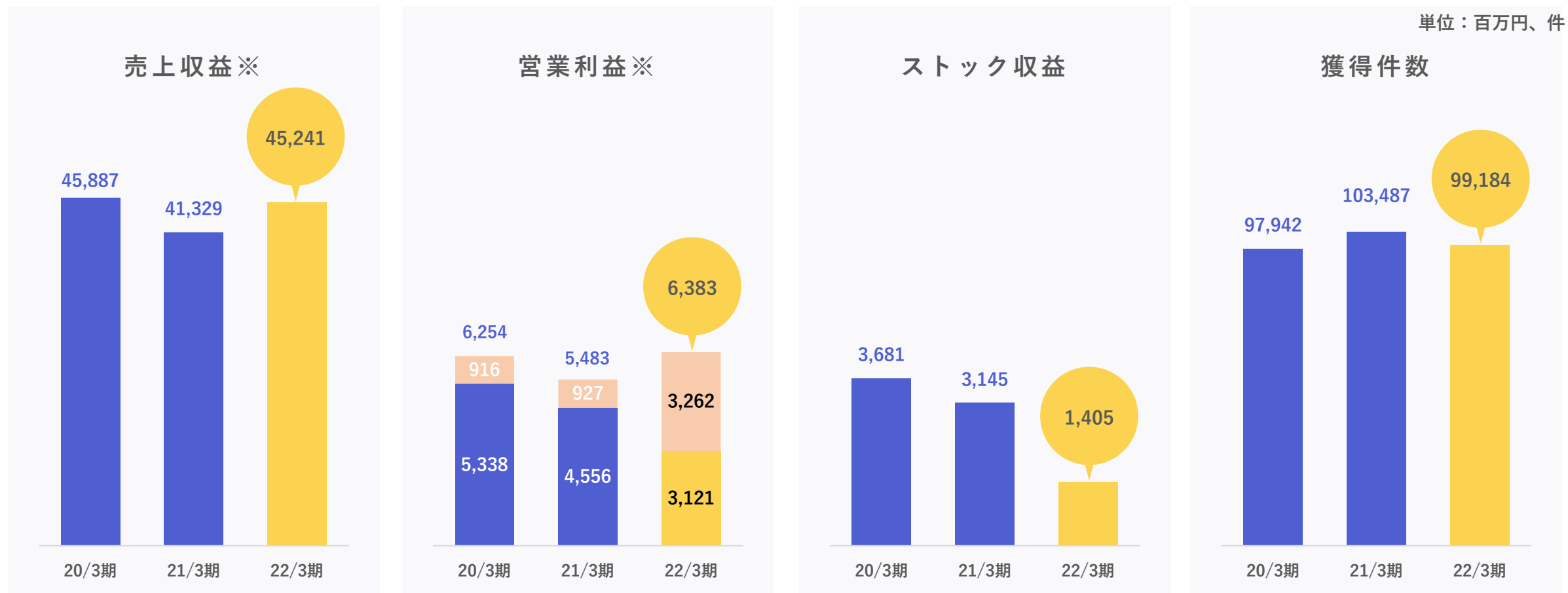
セグメント別業績② | 法人ソリューション事業（通期）

セグメント別業績③ | その他事業（通期）

BS（通期）

全体業績（通期）

- 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も増加
- 電力取引価格の高騰が営業利益・ストック収益に影響
- 子会社株式譲渡益が営業利益増加に大きく寄与

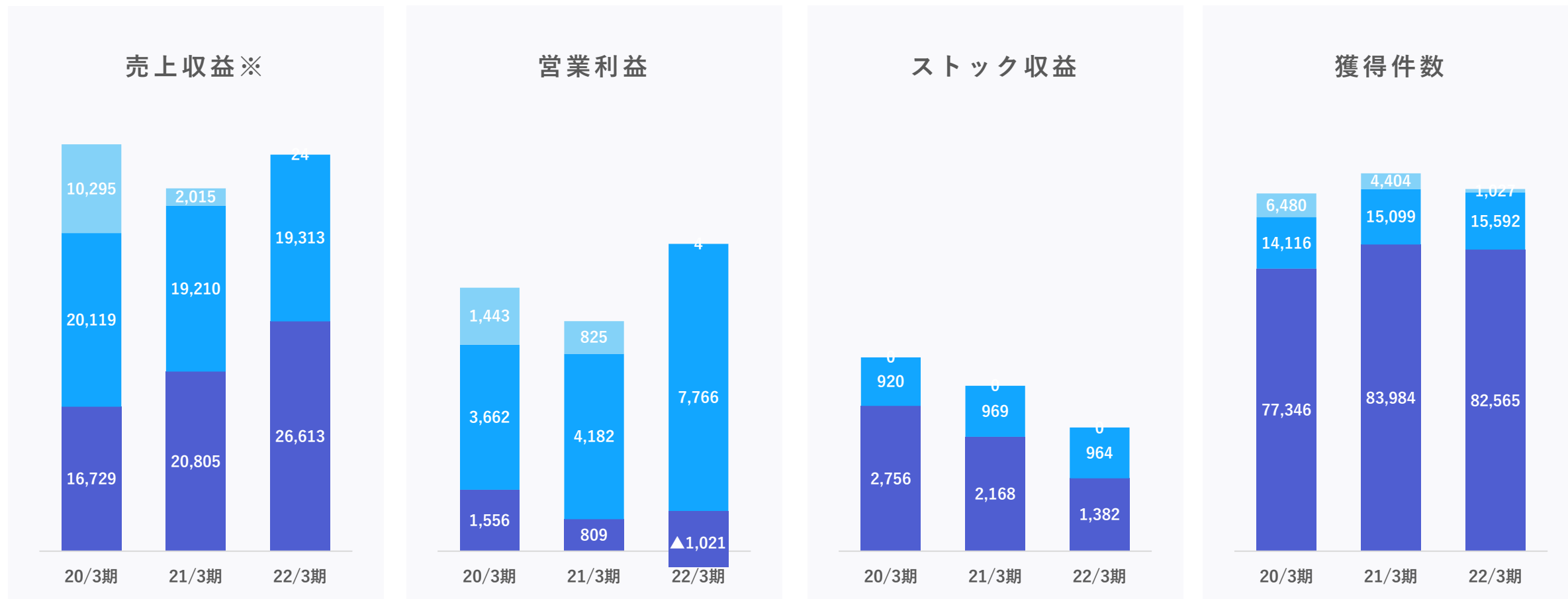


※セグメント間の内部売上収益及び振替高消去後 ※営業利益グラフ上段数値は「子会社株式譲渡益・事業譲渡益等」

全体業績 | セグメント内訳 (通期)

- 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赤字
- 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

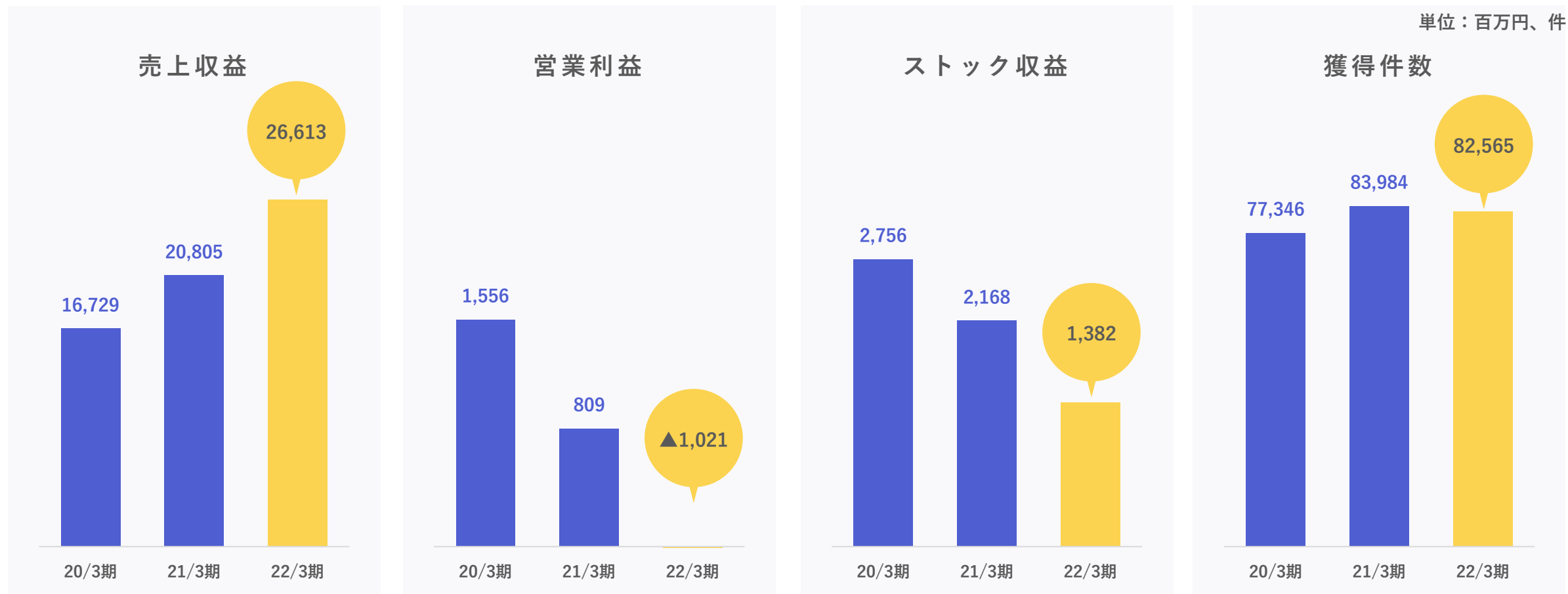
■ネットワークインフラ事業 ■法人ソリューション事業 ■その他事業 単位：百万円、件



※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 (通期)

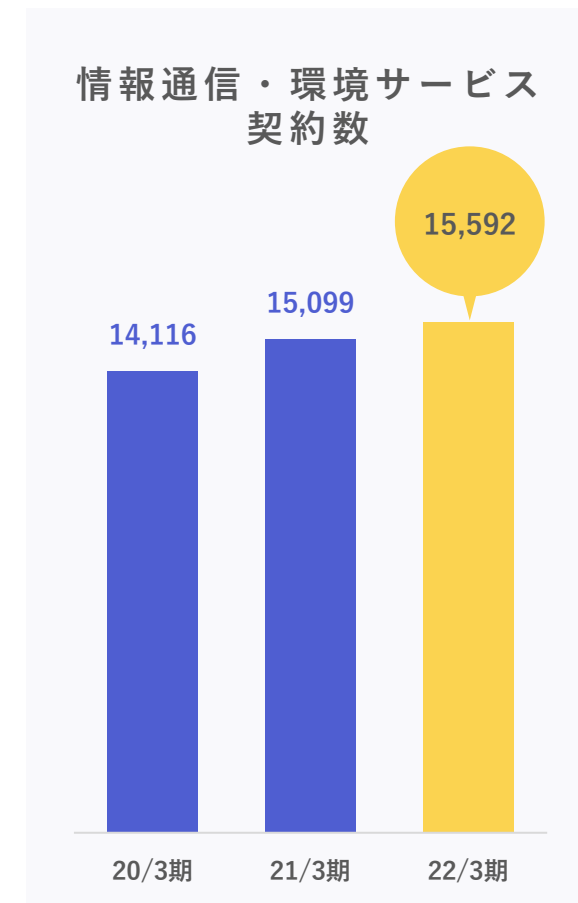
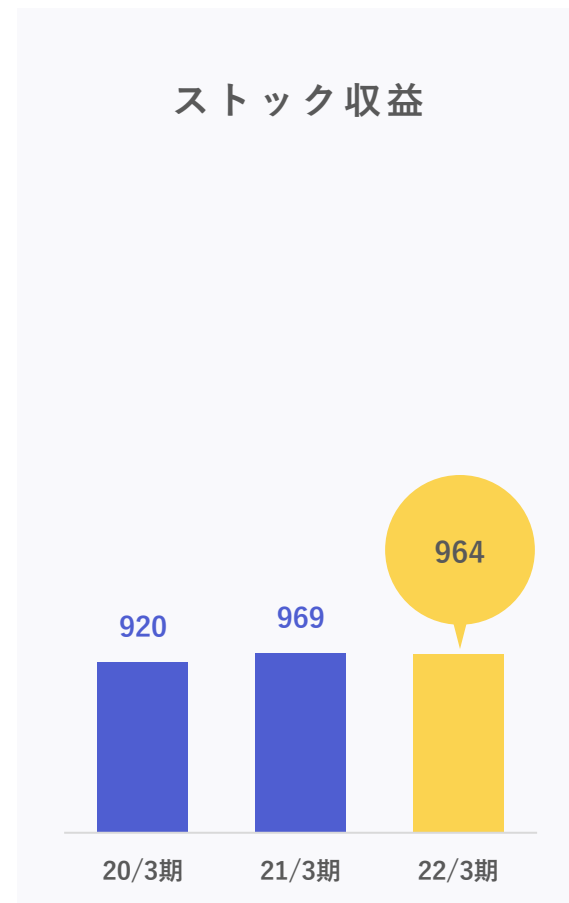
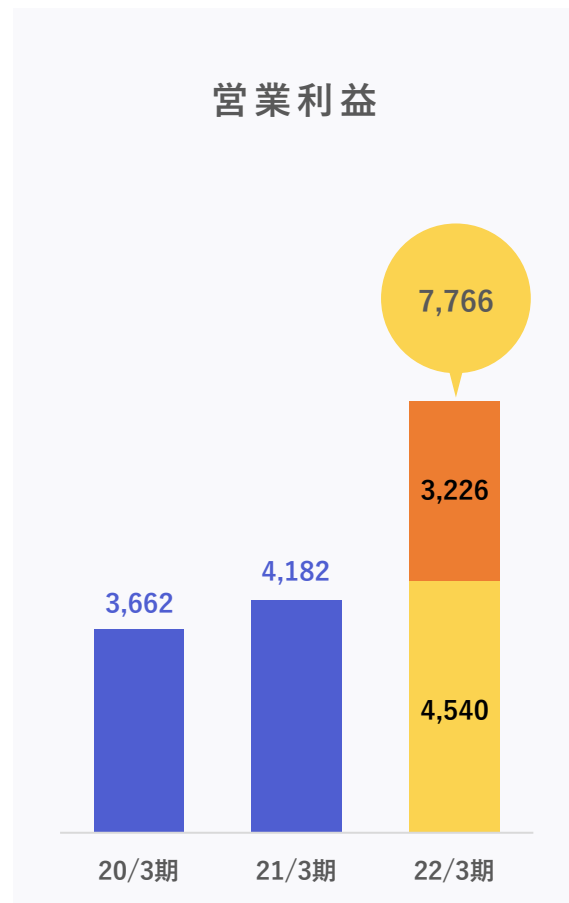
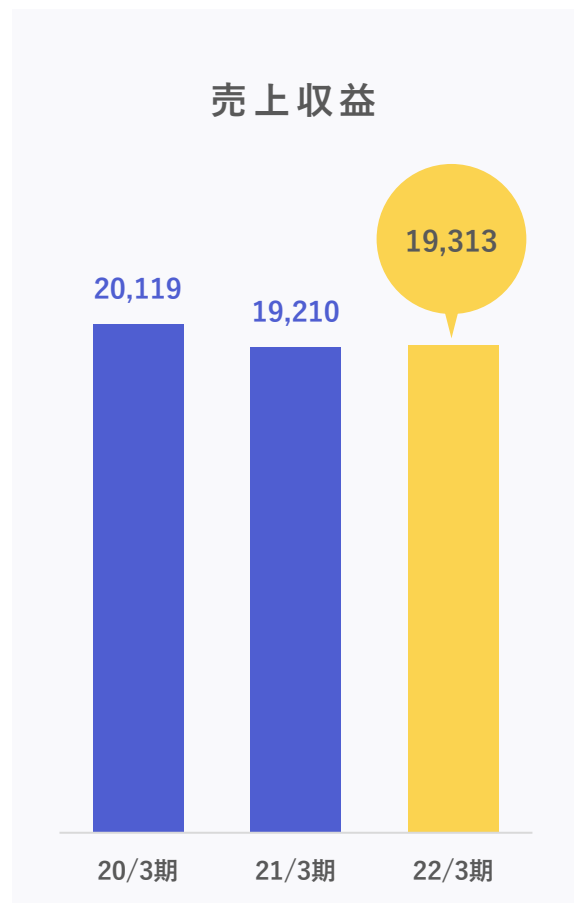
- 小売電力サービス売上232億円、前年同期比139.4%
- 営業利益の赤字はJEPXでの電力取引価格高騰が大きく影響
- 光回線サービス、節水装置サービス等は収益源として安定
- 役職員への独立支援や既存代理店のサポート強化により代理店からの取次件数増加



セグメント別業績② | 法人ソリューション事業（通期）

- 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
- 子会社株式譲渡益32億円を除いた営業利益前年同期比107.6%

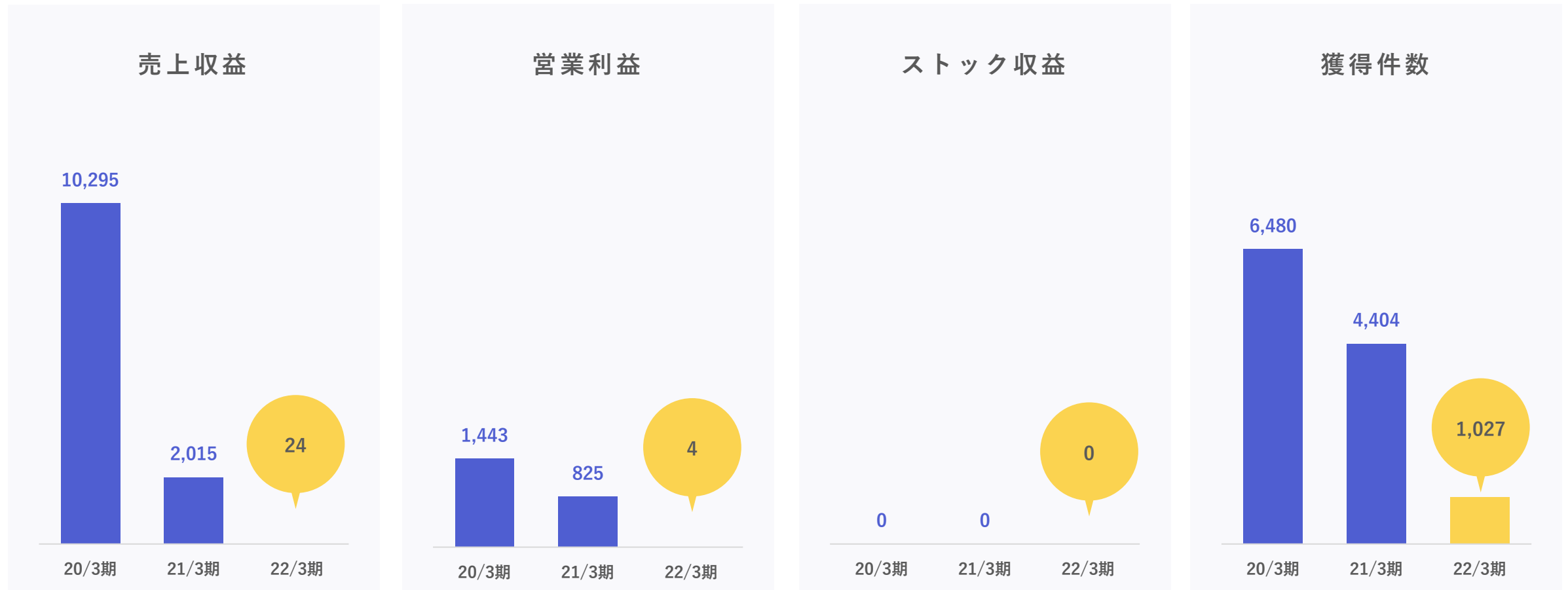
単位：百万円、件



セグメント別業績③ | その他事業（通期）

- 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（通期）

- 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
- 子会社株式譲渡に伴い各資産・負債が減少

区分	2021年3月期 年度末	2022年3月期 年度末	増減	前年対比増減
主な資産				
現金・現金同等物	12,775	8,309	△ 4,466	△35.0%
営業債権・その他債権	13,337	16,310	2,973	22.3%
有形固定資産	1,364	685	△ 679	△49.8%
使用権資産	1,384	597	△ 787	△56.9%
その他金融資産	3,044	2,394	△ 650	△21.4%
契約コスト	5,880	4,495	△ 1,385	△23.6%
資産合計	40,507	34,265	△ 6,242	△15.4%
主な負債・資本				
営業債務・その他債務	5,326	4,168	△ 1,158	△21.7%
有利子負債（流動）	10,629	6,138	△ 4,491	△42.3%
有利子負債（非流動）	5,587	3,136	△ 2,451	△43.9%
負債合計	24,616	15,759	△ 8,857	△36.0%
資本金・資本剰余金	2,544	2,544	0	0.0%
利益剰余金	14,639	17,253	2,614	17.9%
自己株式	△ 1,294	△ 1,294	0	0.0%
資本合計	15,890	18,504	2,614	16.5%

単位：百万円

借入金の返済、配当金
支払いによる減少

子会社株式譲渡に伴う
減少

商材のポートフォリオや
収益性の見直しによる
償却増加

金融機関からの借入金
返済による減少

04 / 2023年3月期 業績予想

全体業績（通期）
ストック売上推移

全体業績（通期）

- 電力取引価格の予測は困難であることから高騰した水準が続くと仮定した見積り
- 積み上げた保有顧客に対するアップセルの取り組みにも比重をおく
- 引き続き新たなストックサービスの企画・開発を進める

単位：百万円

区分	2022年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前年対比	前年対比
売上収益	45,241	40,000	▲5,241	88.4%
営業利益	6,383	4,000	▲2,383	62.7%
売上高営業利益率	14.1%	10.0%	-	-
親会社所有者帰属当期利益	4,814	2,600	▲2,214	54.0%

ストック売上推移

- 22年3月末現在68.0%のストック売上比率を引き上げる方針

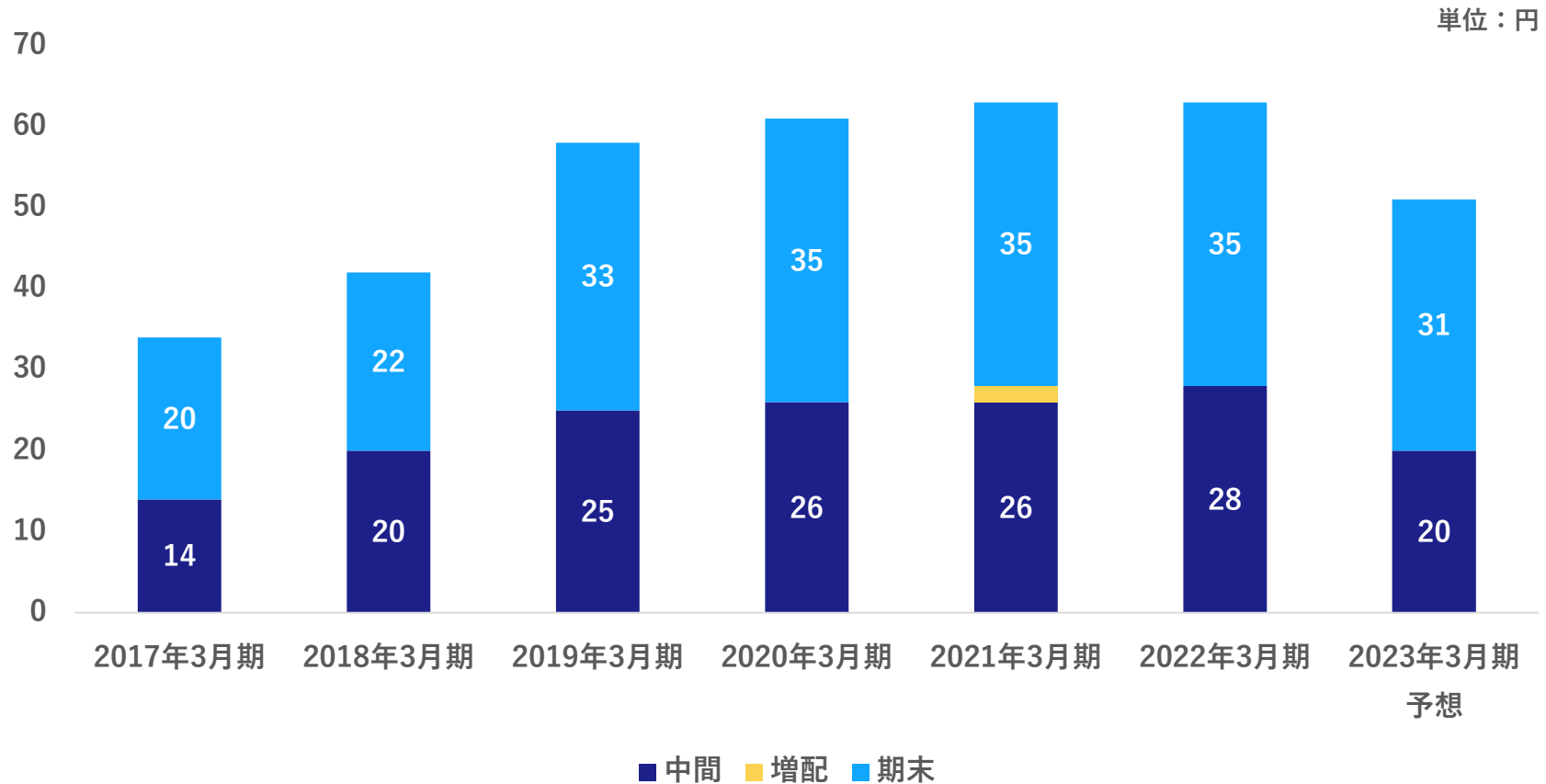


05/ 株主還元

配当方針・配当実績

配当方針・配当実績

- 配当の基本方針は、配当性向50%を目途に、内部留保及び将来の事業展開等を総合的に勘案した上で決定としております。
- 2022年3月期配当：中間28円、期末予想35円、年間予想63円
- 2023年3月期は電力取引価格高騰の影響で減益となる見込みを考慮して予想



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いません。

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。