

2022年8月期 第3四半期 決算補足説明資料



株式会社 東名 **証券コード:4439**

©2022 TOUMEI Group. All Rights Reserved.

お客さまと未来をつなぐ。

toūmei

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 連結決算概要
- 04 成長戦略

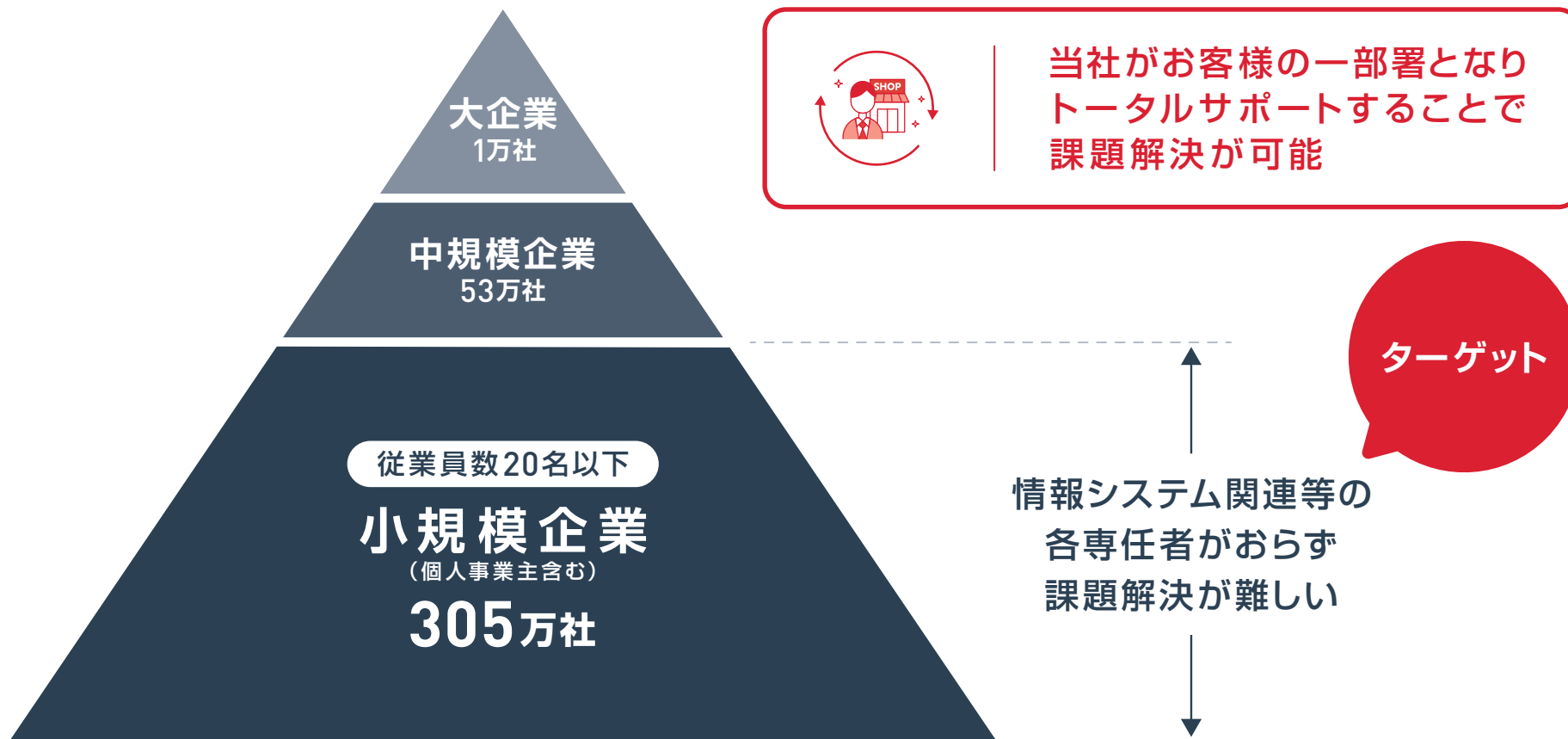
会社概要

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	607百万円 ※2021年8月末現在
従業員数(連結)	344名(他、臨時雇用者96名) ※2021年8月末現在
子会社	株式会社岐阜レカム
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(保険見直し本舗 8店舗)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ 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 エネルギーソリューション オフィス環境ソリューション Webソリューション■ 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

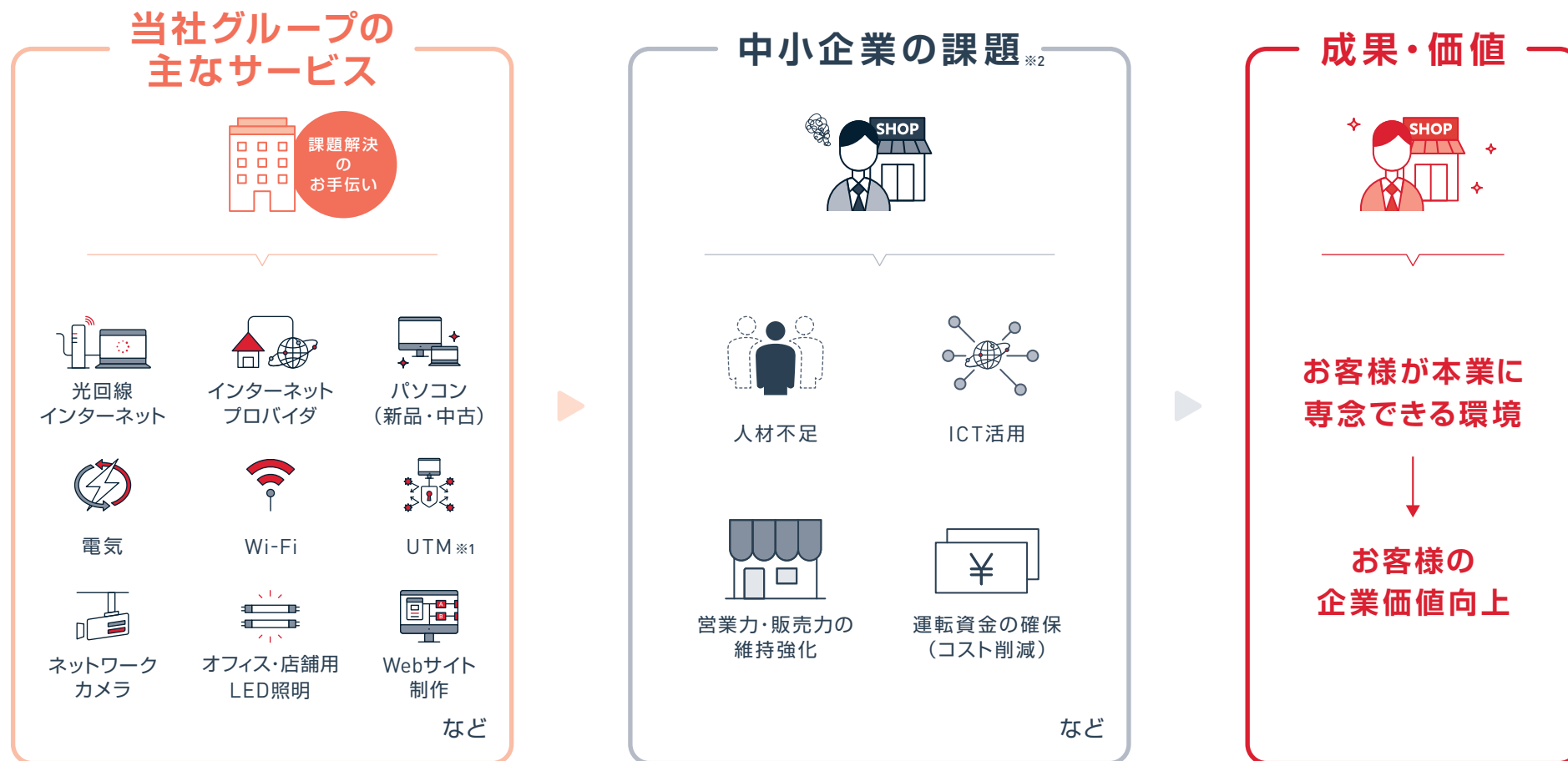
すべての人々に 感動と満足を提供し続けます。

時代のニーズを常に見据えながら変化をチャンスと捉え、ソリューションカンパニーとして新しい価値の創造(感動)を提供するため、全従業員を尊重し、しあわせの実現(満足)を目指すことにより、豊かでより良い社会づくりに貢献する企業グループであり続けます。

当社グループの存在意義



当社グループが提供する成果と価値



※1 Unified Threat Managementの略で「統合脅威管理」

※2 中小企業庁HPより

当社グループの強み



確立したストック型ビジネスモデル



顧客との信頼関係を構築するCRM[※]



設立以来蓄積された社内データベース

※ Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」

確立したストック型ビジネスモデル

売上高※1

(百万円)
18,000

TOPIX

- 2015年のビジネスモデル転換以降、安定した収益を確保
- ストック売上比率は2022年8月期3Qで**92.7%**

14,000

■ 代理店売上比率
■ ストック売上比率

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

株式会社東名三重
(現 株式会社東名)を設立

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

東証マザーズ及び名証セントレックスへ上場

東証一部及び名証一部へ市場変更
電力小売販売「オフィスでんき119」リリース

東証プライム及び名証プレミアへ移行

※2

代理店型ビジネス

ストック型ビジネス

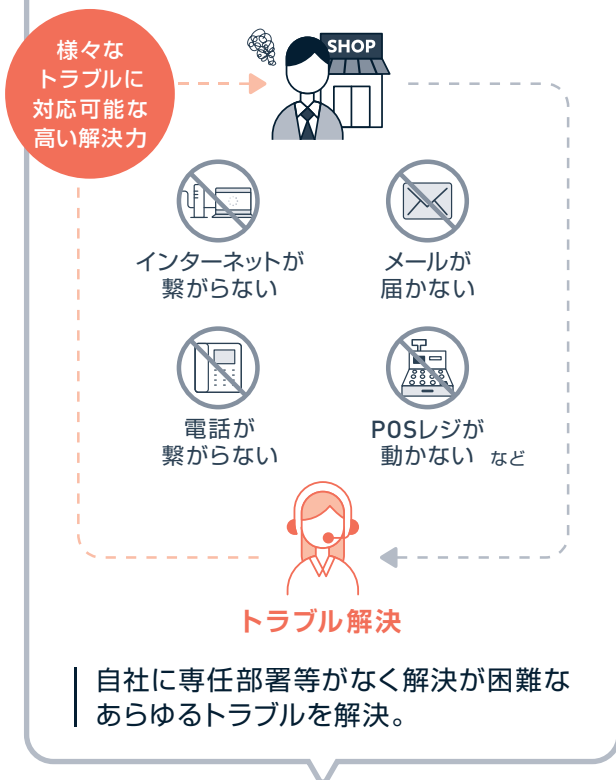
'98.8 '99.8 '00.8 '01.8 '02.8 '03.8 '04.8 '05.8 '06.8 '07.8 '08.8 '09.8 '10.8 '11.8 '12.8 '13.8 '14.8 '15.8 '16.8 '17.8 '18.8 '19.8 '20.8 '21.8 '22.8 3Q

※1 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期以前の実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

※2 2022年2月21日発表修正業績予想

顧客との信頼関係を構築するCRM

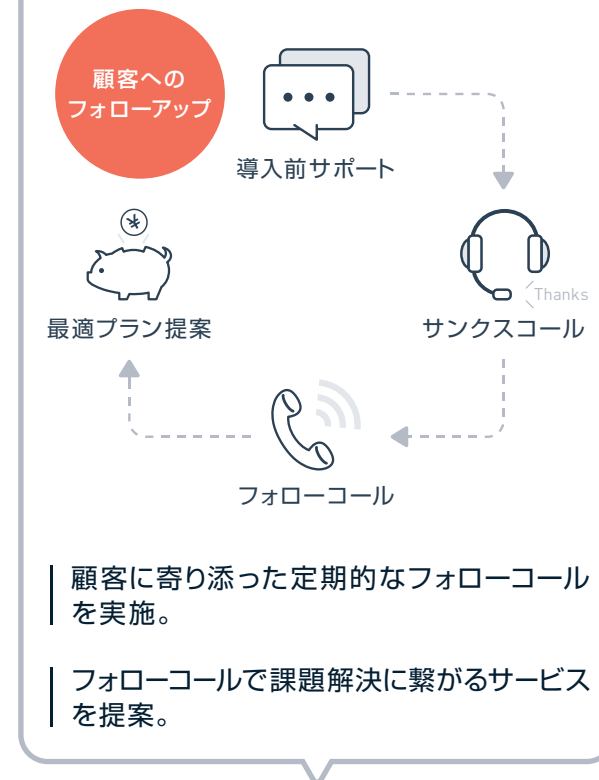
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制

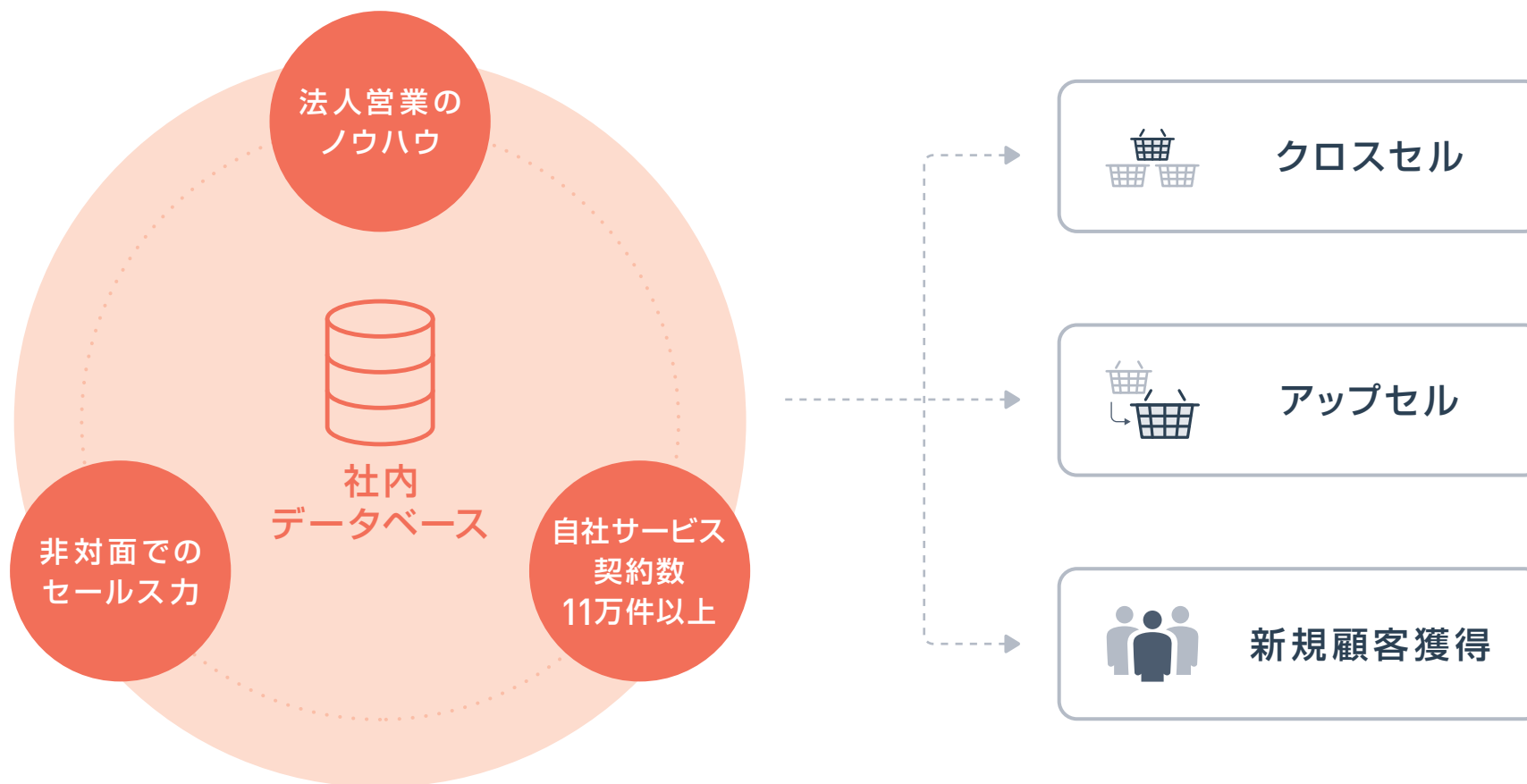


定期的な 顧客フォロー



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。

設立以来蓄積された社内データベース



蓄積されたデータベースを活用し、ストックの積上げへと繋げる。

- 01 会社概要
- 02 事業概要**
- 03 連結決算概要
- 04 成長戦略

事業概要

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

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



電力サービスやエコロジー商品、情報通信機器等を通じお客様の課題を解決



電気



UTM



Webサイト
制作

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



終身保険



がん保険



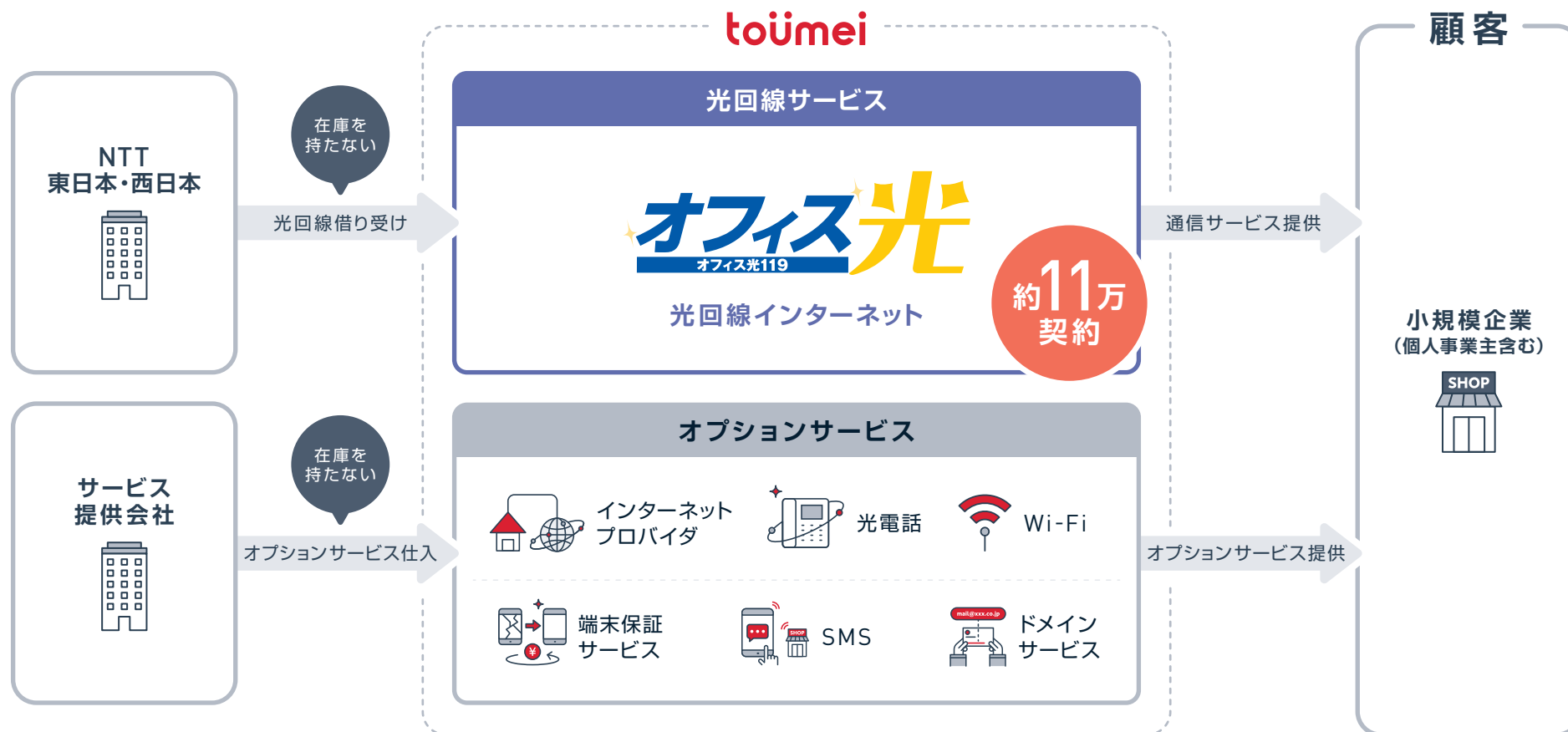
介護保険

来店型保険ショップ「保険見直し本舗」を
愛知県を中心に運営

中小企業・個人事業主の課題解決をする3つの事業

※ 売上構成比は、2022年5月末現在であり、その他売上高を含んでいません。

オフィス光119事業ビジネスモデル

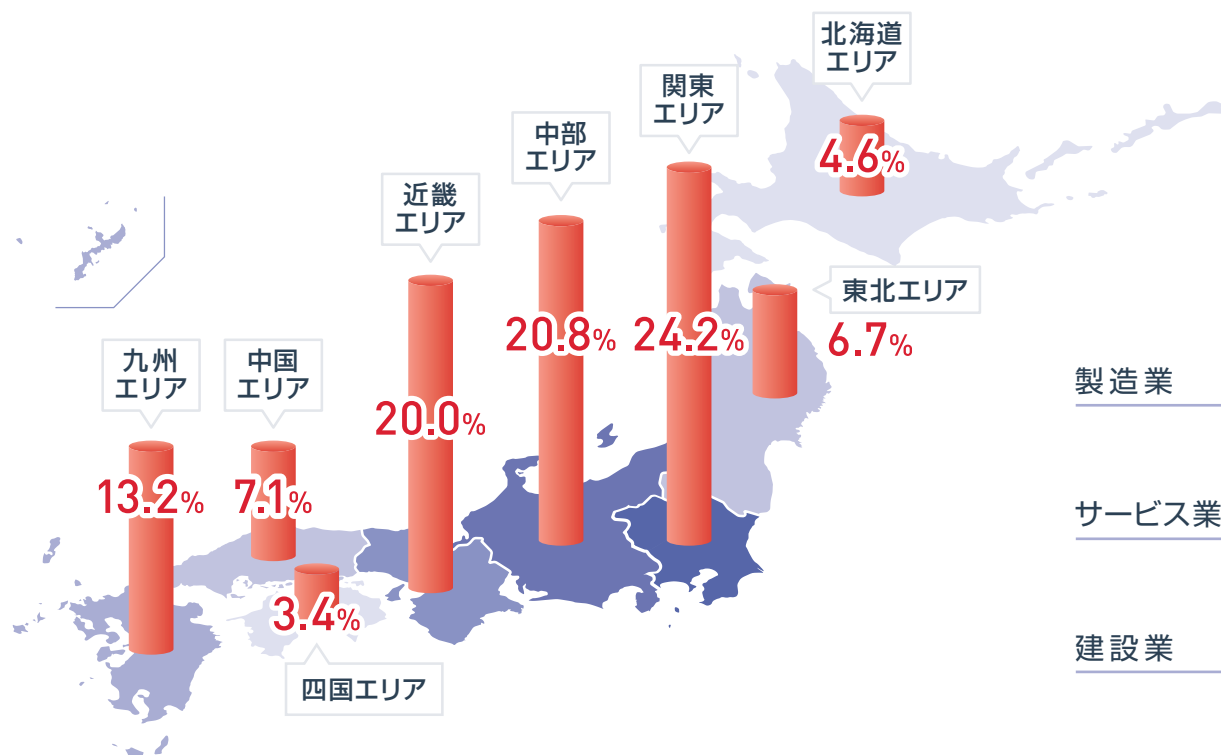


NTT東日本・西日本が提供している光回線の速度・品質はそのままに、付加価値を与え多機能かつリーズナブルに提供。

オフィス光119顧客分布

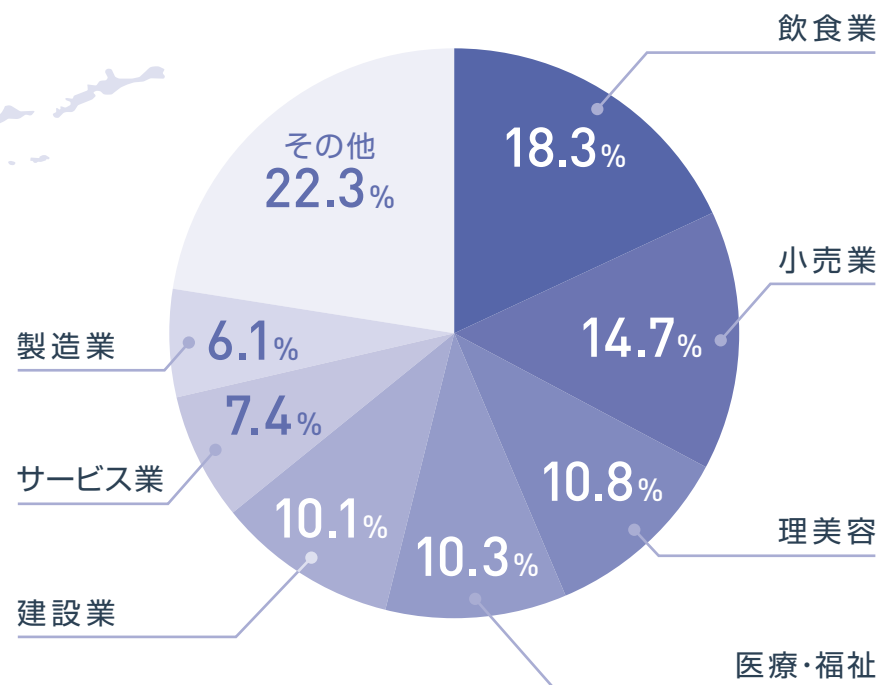
エリア別顧客割合

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。



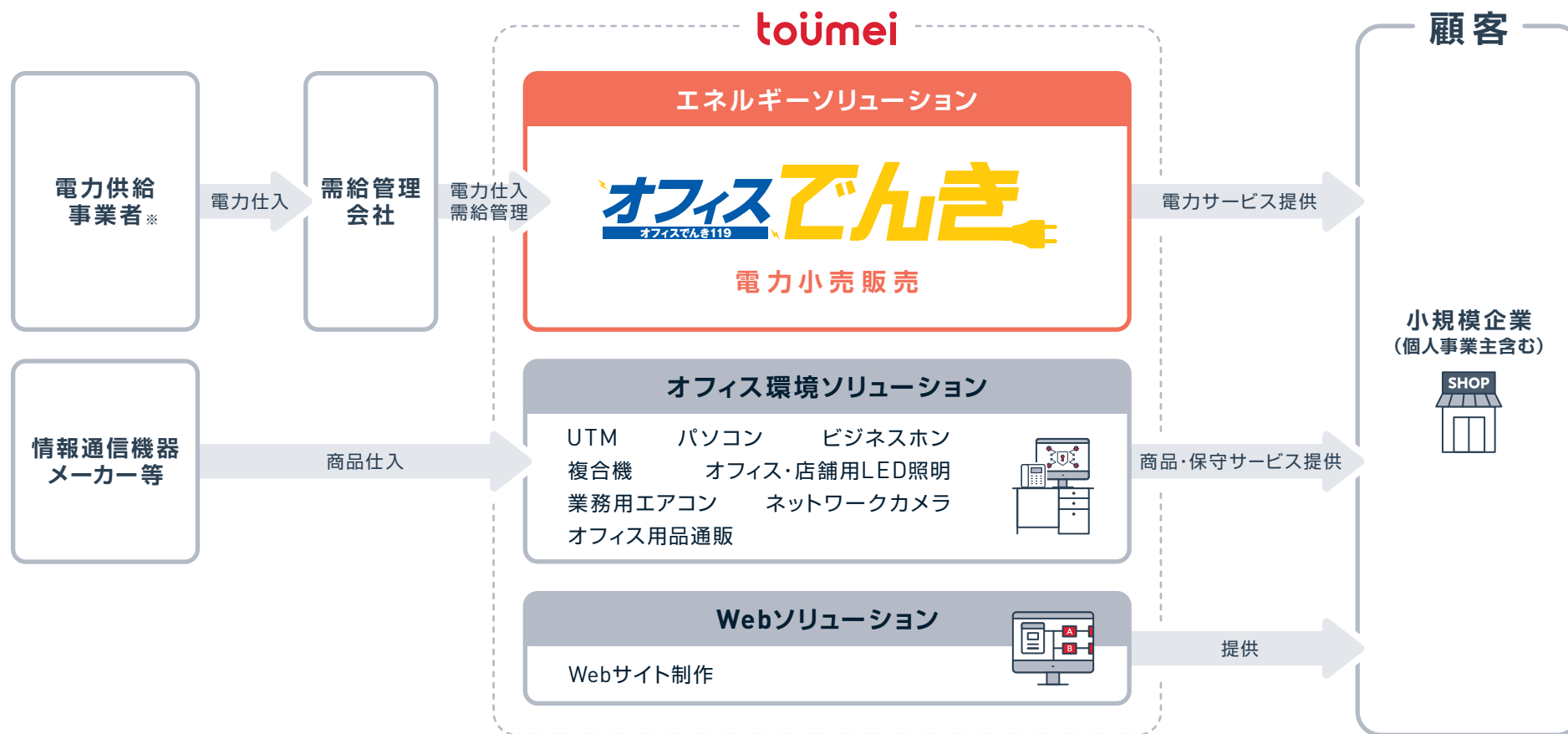
業種別顧客割合

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。



※ 2022年5月末現在

オフィスソリューション事業ビジネスモデル



機器のトラブルやサポートもワンストップで解決。
コスト削減、業務効率化に繋がる商材やサービスを提供。

※ 日本卸電力取引所 (JEPX) での市場取引及び相対取引先からの調達を含む

ファイナンシャル・プランニング事業ビジネスモデル



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。

※ 2022年5月末現在

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 連結決算概要**
- 04 成長戦略

決算トピックス

外部環境



- ✓ 2022年冬季は、強い寒気の影響で電力の最大需要実績が非常に高い水準で推移
- ✓ JEPXの電力取引価格も例年にない高い水準で推移

当社の取り組みと実績



- ✓ 3Qとしては過去最高の売上高を更新
- ✓ 営業損失は補いきれなかったが経常損益は黒字化



- ✓ 新規サービスを5サービスリリース
- ✓ 電力調達価格リスク低減策を実施



- ✓ 連結子会社の株式会社コムズを吸収合併
- ✓ ガバナンスの強化とダイバーシティの推進
- ✓ 開示資料とIR活動の充実
- ✓ 福利厚生の拡充

2022年8月期アクションプラン

新規サービスの拡充



クラウドPBX

インターネットを活用して、
内線・外線・転送が可能な電話サービス



IVR(音声ガイダンスシステム)

データ処理が迅速かつ24時間受付対応が
可能な音声ガイダンスシステム



フードデリバリーサービス(代理店)

スマホなどを通じて食事を届ける配送サービス

販売戦略の強化



インサイドセールス部門の設置

オンラインを活用したインサイドセールスで見込み
顧客を育成。サービスへの興味・関心を高め、獲得
までの道筋をつくる。



サービス・商材のパッケージ販売

顧客の業種や規模・ステージ別に、パッケージ販売
することで、顧客にとってより適切なサービス・商材
を提供することが可能。

販売チャネルの増強



代理店開拓の強化

代理店数の増加と質の向上を図り、ストックビジネスである
自社サービスの新規顧客数増加に繋げる。

電力調達価格のリスク分散



相対取引によるリスクヘッジ

2021年8月期2QでJEPXの電力取引価格高騰を受け、
安定電源である相対取引を拡充。
全供給量に対する相対取引は、冬季約50%、夏季約30%を計画。

2022年8月期アクションプラン進捗状況

新規サービスの拡充



顧客の課題ヒアリングにより創出した5つの「顧客との協創」サービスを開始し、クロスセルに繋げた。

販売戦略の強化



インサイドセールスの推進

Webサイト、メール、SMS等を活用しサービス・商材の訴求力を高め、Webカメラを利用したオンライン営業により見込み顧客の獲得に努めた。

販売チャネルの増強



代理店の選別

契約中の代理店社数が増加し、オフィス光119とオフィスでんき119の保有件数増加に寄与。取次の質向上に向けて営業マニュアルの作成や取次ガイドラインを整備し、代理店淘汰を断行。

電力調達価格のリスク分散



冬季全供給量に対する
相対取引約25%確保

冬季全供給量に対する相対取引は約20～30%にとどまるが顧客の契約プラン見直しと高圧契約の中途解約でリスク解消。

ガバナンスの強化とダイバーシティの推進

ガバナンスの強化

役員スキルマトリックスの
策定・開示

人材育成・職場環境整備方針の
策定・実施状況の開示

多様性の確保の自主的かつ
測定可能な目標と状況の開示

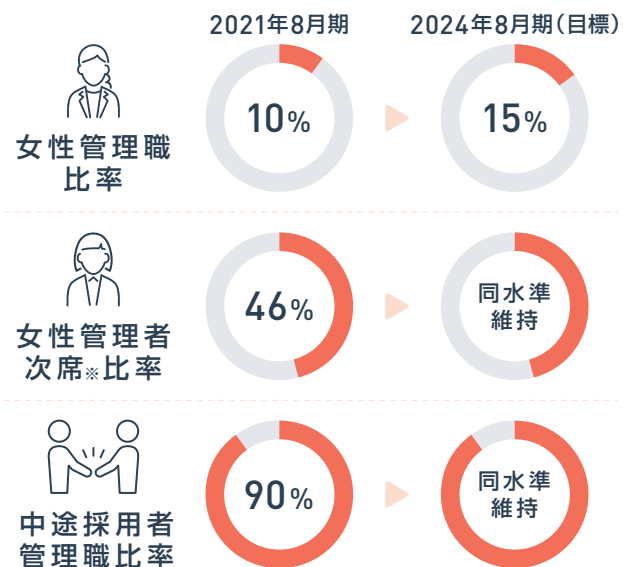
コンプライアンス



全社有車に
アルコールチェッカー完備

ダイバーシティの推進

多様性確保の状況と目標



障がい者雇用として
「アーツ雇用」の取り組み開始

※ 管理職の手前の役職

全社の取り組み

開示資料とIR活動の充実



短信、招集通知
IRサイトの英文化



Data Bookの
開示



アカウントは
こちら



広報・IRの
Twitter開設



アナリスト
レポート公開

福利厚生の拡充



従業員
持株会の拡充



広島営業所と
福岡営業所の
オフィスリニューアル



新型コロナ
ワクチン
職域接種3回目

地域社会との協働

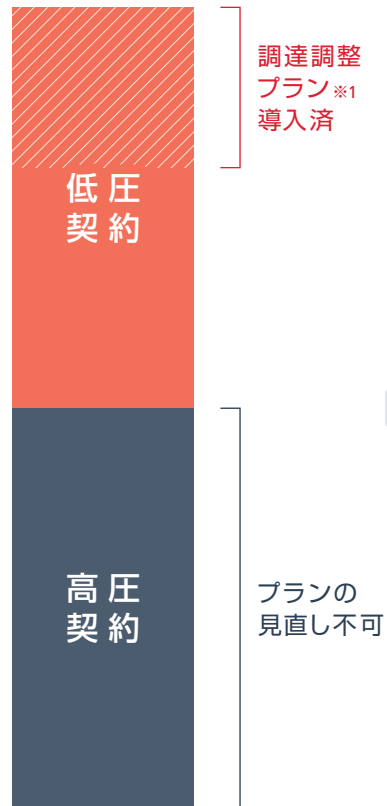


2022シーズン
東海学生サッカー連盟
協賛

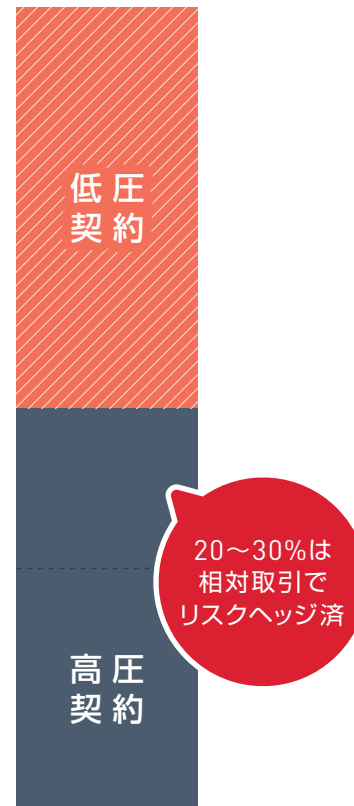
電力調達価格リスク低減策

低圧契約は2Qで調達調整プランに移行完了。高圧契約は3Q中に終了。
3Q以降は電力調達価格のリスクを解消。

2022年8月期1Q



2022年8月期2Q



2022年8月期3Q以降



※ 電力供給量ベースで表示

※1 調達調整プランとは、電力の調達価格に応じて売価を調整する価格プラン

2022年8月期3Q連結業績

電力調達価格リスク低減策により、営業損失は補いきれなかったものの経常損益は黒字化し業績回復。
当社保有の不動産売却により特別利益、電力高圧契約の中途解約により特別損失を計上。

(百万円)

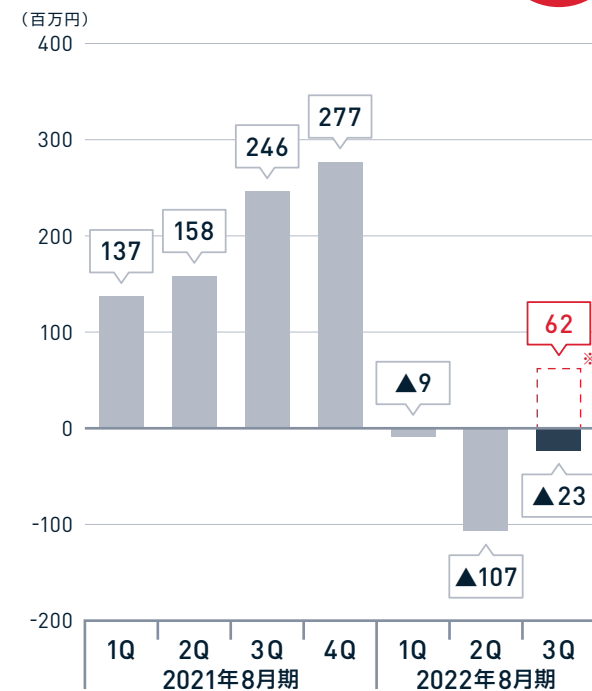
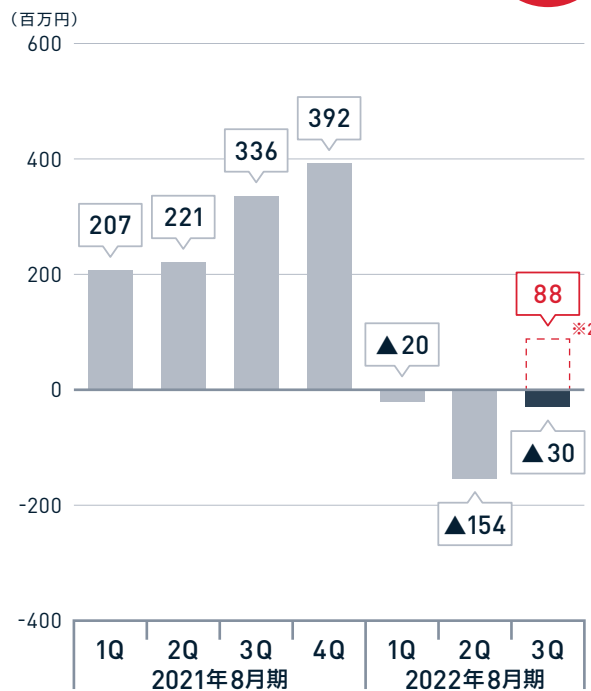
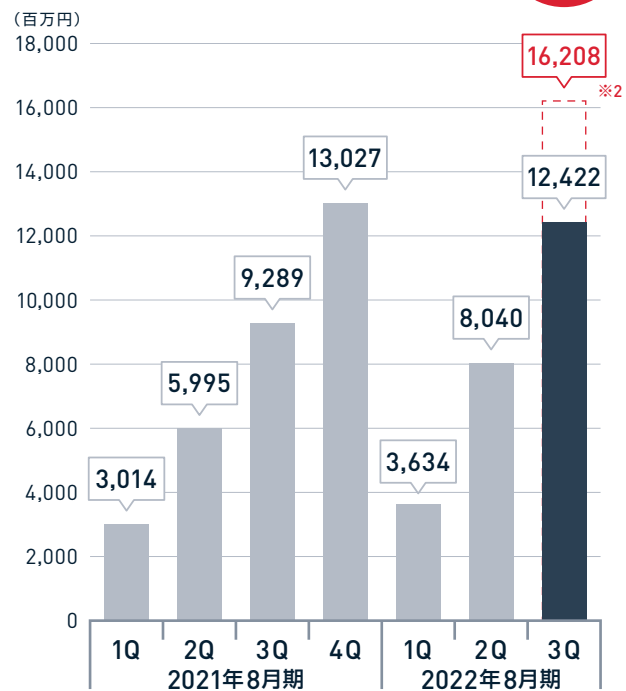
	2021年8月期	2022年8月期 ^{※1}				
	3Q実績	3Q実績	増減額	YoY ^{※2}	通期業績予想 ^{※3}	進捗率
売上高	9,289	12,422	3,132	133.7%	16,208	76.6%
オフィス光119事業	7,489	7,786	297	104.0%	10,477	74.3%
オフィスソリューション事業	1,612	4,450	2,837	276.0%	5,472	81.3%
ファイナンシャル・プランニング事業	179	180	1	100.6%	253	71.1%
その他	8	4	▲3	54.3%	4	106.9%
営業利益	336	▲30	▲366	—	88	—
経常利益	377	35	▲342	9.3%	156	22.5%
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	246	▲23	▲270	—	62	—

※1 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

※2 year over yearの略で前年同期比

※3 2022年2月21日発表修正業績予想

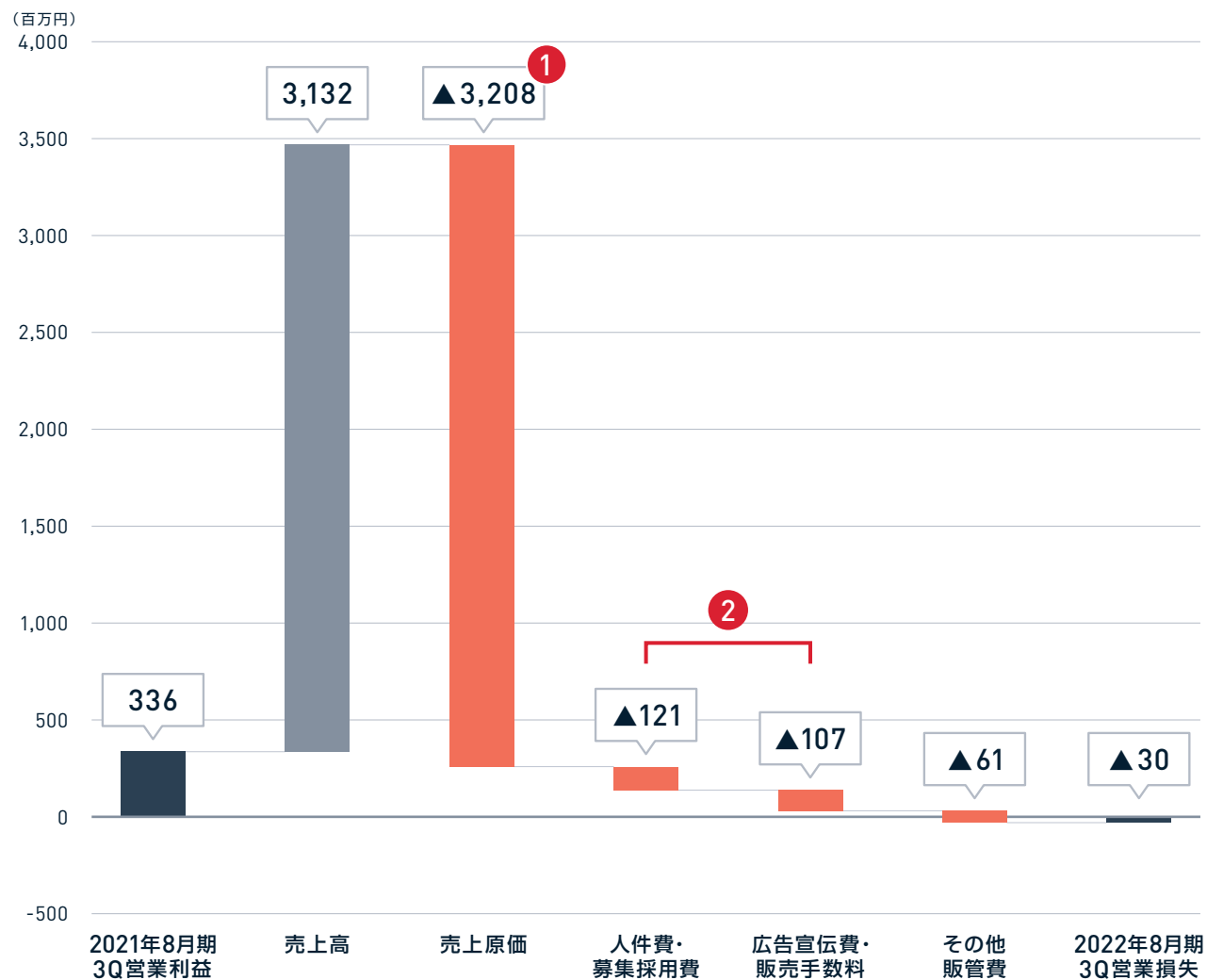
2022年8月期3Q連結決算サマリー



※1 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

※2 2022年2月21日発表修正業績予想

営業利益分析



主な下振れ要因

① 売上原価

オフィスでんき119の契約保有件数が前期比で大幅に増加したこと、今期2QでJEPXの電力取引価格が例年になく高水準で推移したことで売上原価が増加

② 販管費

ストック売上拡大と人的資源への投資による費用が増加

- ・顧客獲得強化に伴う増員を図るため人件費・募集採用費が増加
- ・販売チャネルの増強により、リスティング広告費と代理店への販売手数料が増加

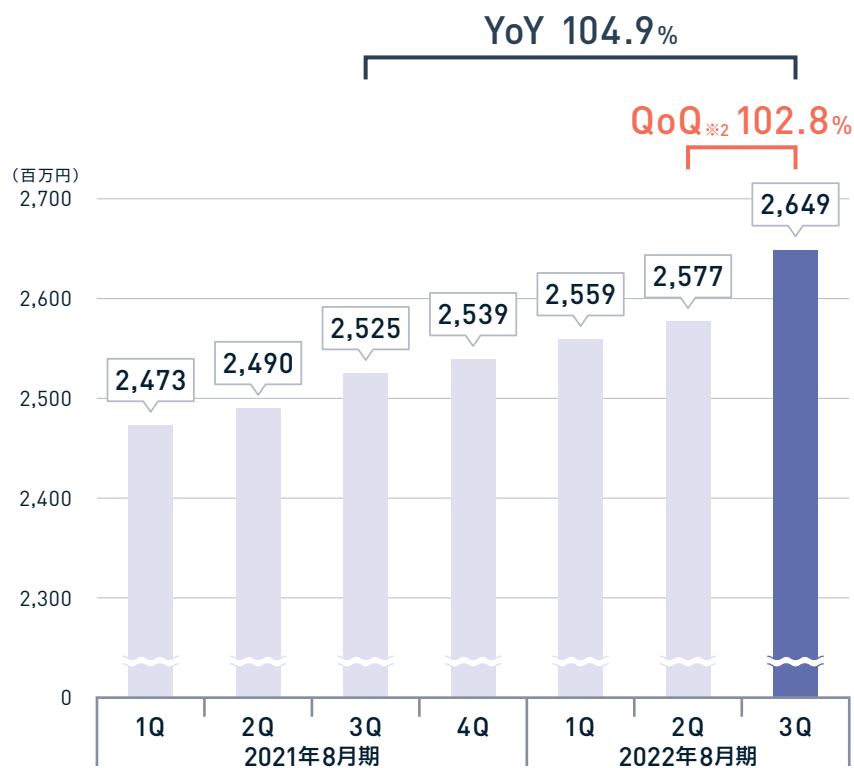
※ 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

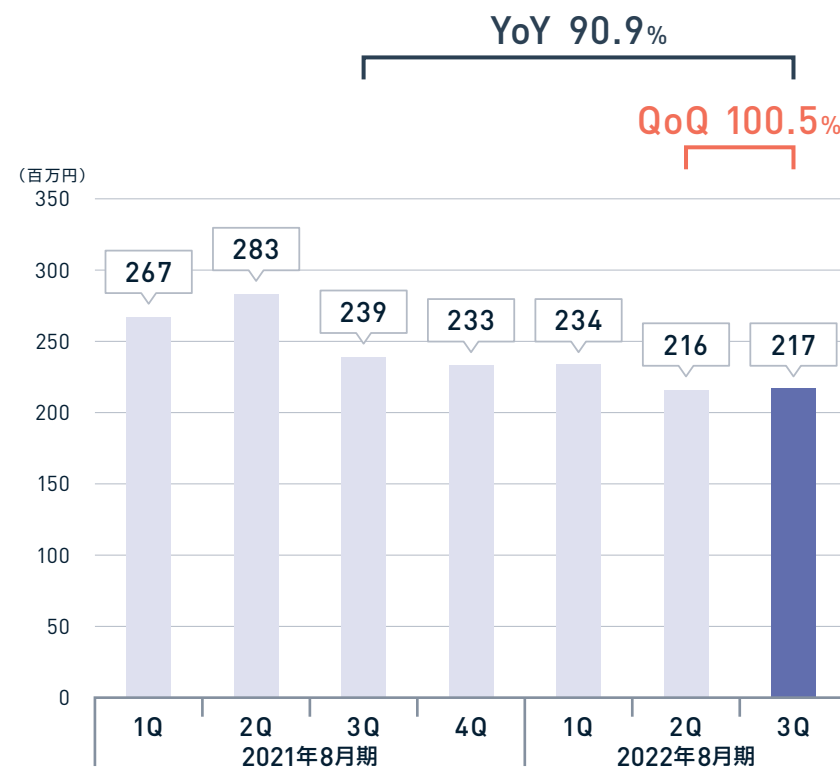
オフィス光119事業

オンライン営業により、顧客にとって適切なサービス・商材のクロスセルに傾注。
集客強化のため広告宣伝費と代理店への販売手数料が増加。

売上高^{※1}



営業利益



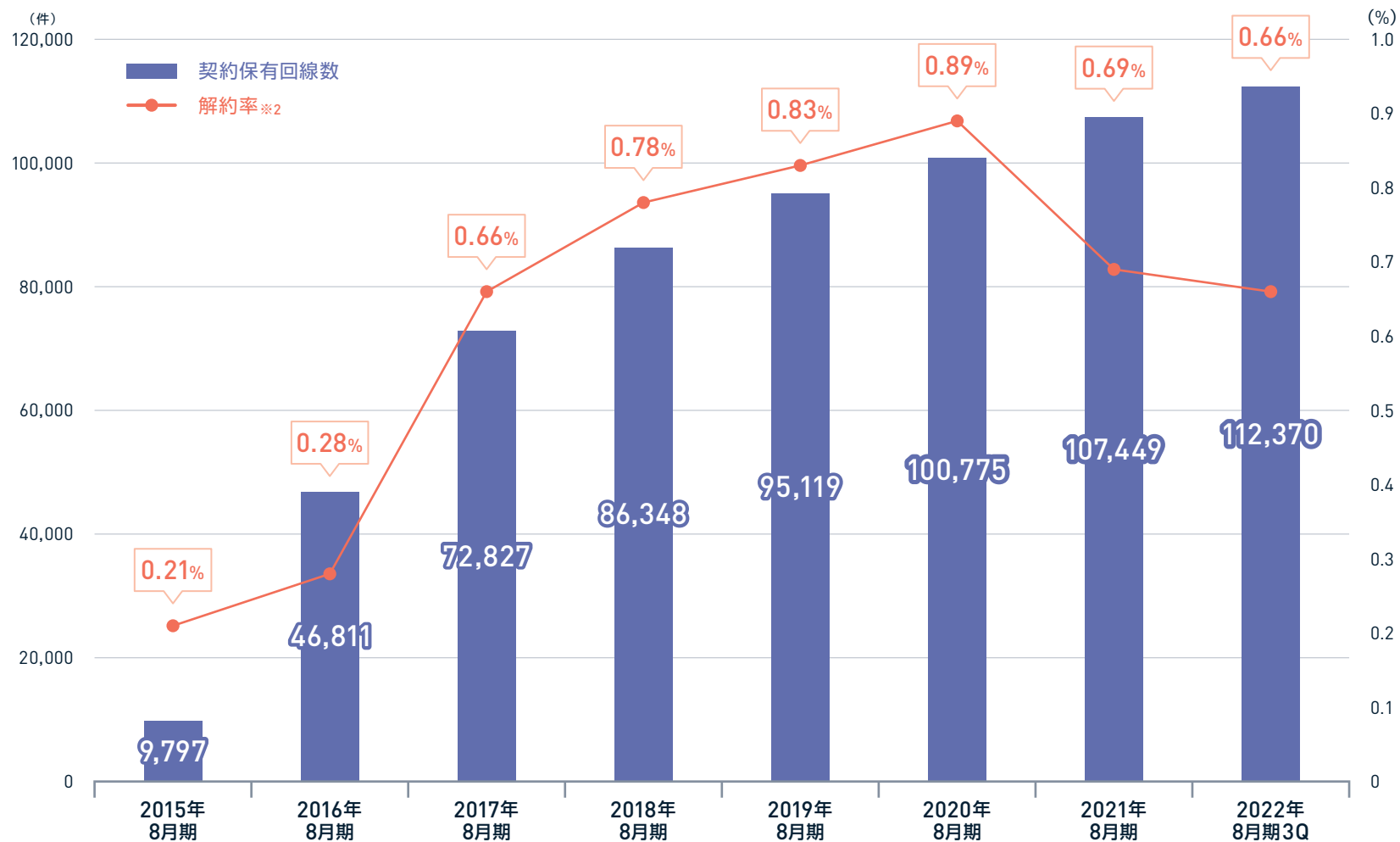
※1 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

※2 quarter over quarterの略で前四半期比

オフィス光119契約保有回線数と解約率

契約保有回線数は、Web集客と代理店からの取次により遡増。

解約率は、事業者変更^{※1}等による解約が一定数あるものの、さまざまなリテンション施策を試行し同水準を保ち安定維持。



※1 光コラボレーション事業者が提供する「コラボ光」を利用中の方が、新たに工事を実施することなく他の光コラボレーション事業者の「コラボ光」やNTT東日本・西日本の「フレッツ光」の契約に変更する手続き。

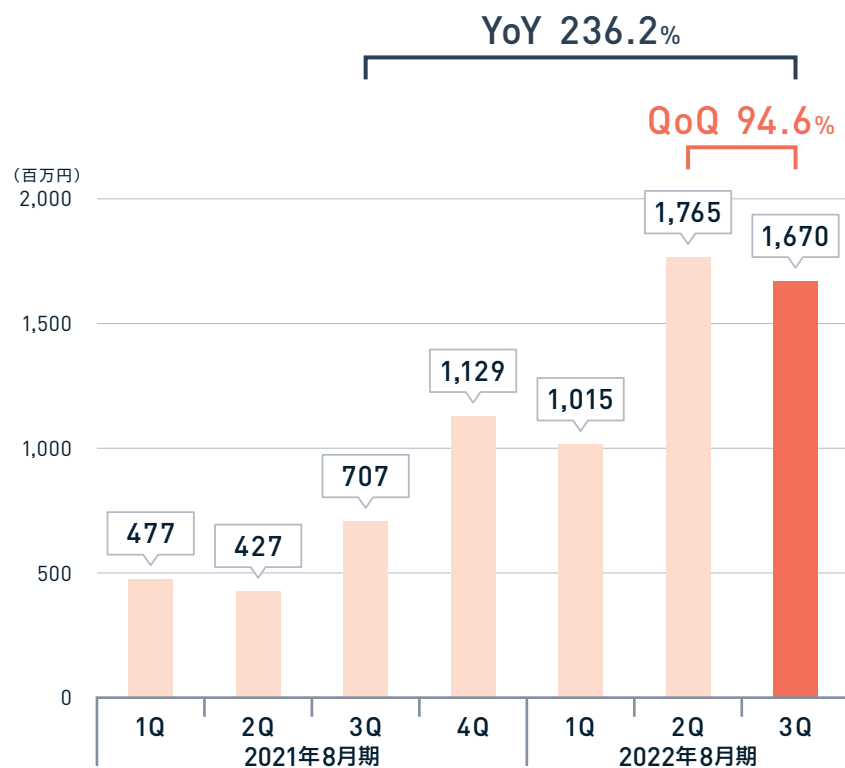
※2 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

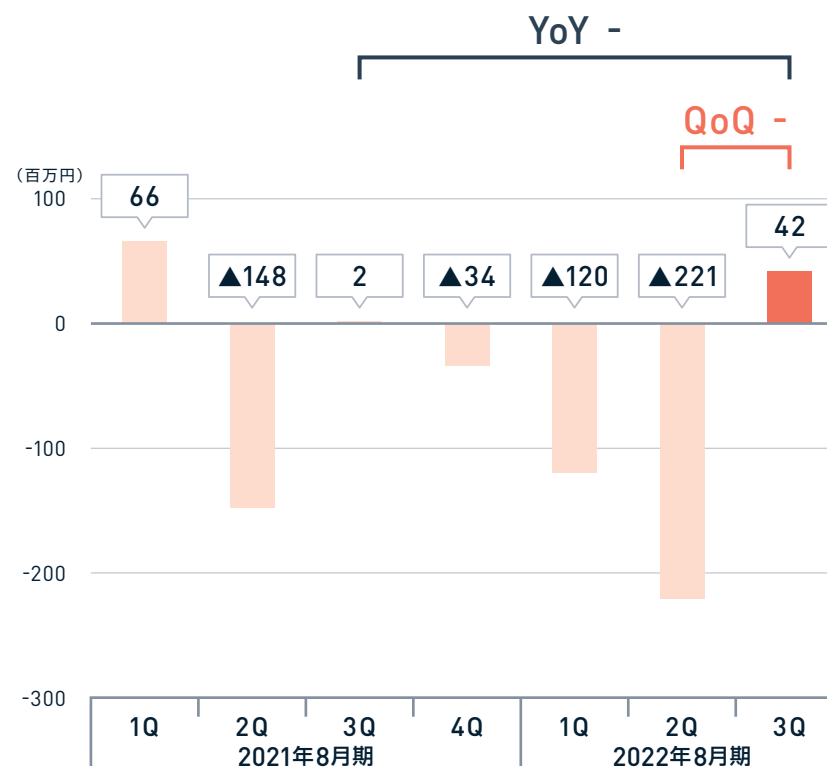
オフィスソリューション事業

春季の電力需要低下と高圧契約の終了によりQoQでは売上高は微減。
電力調達価格リスク低減策が功を奏し、セグメント利益は回復。

売上高*



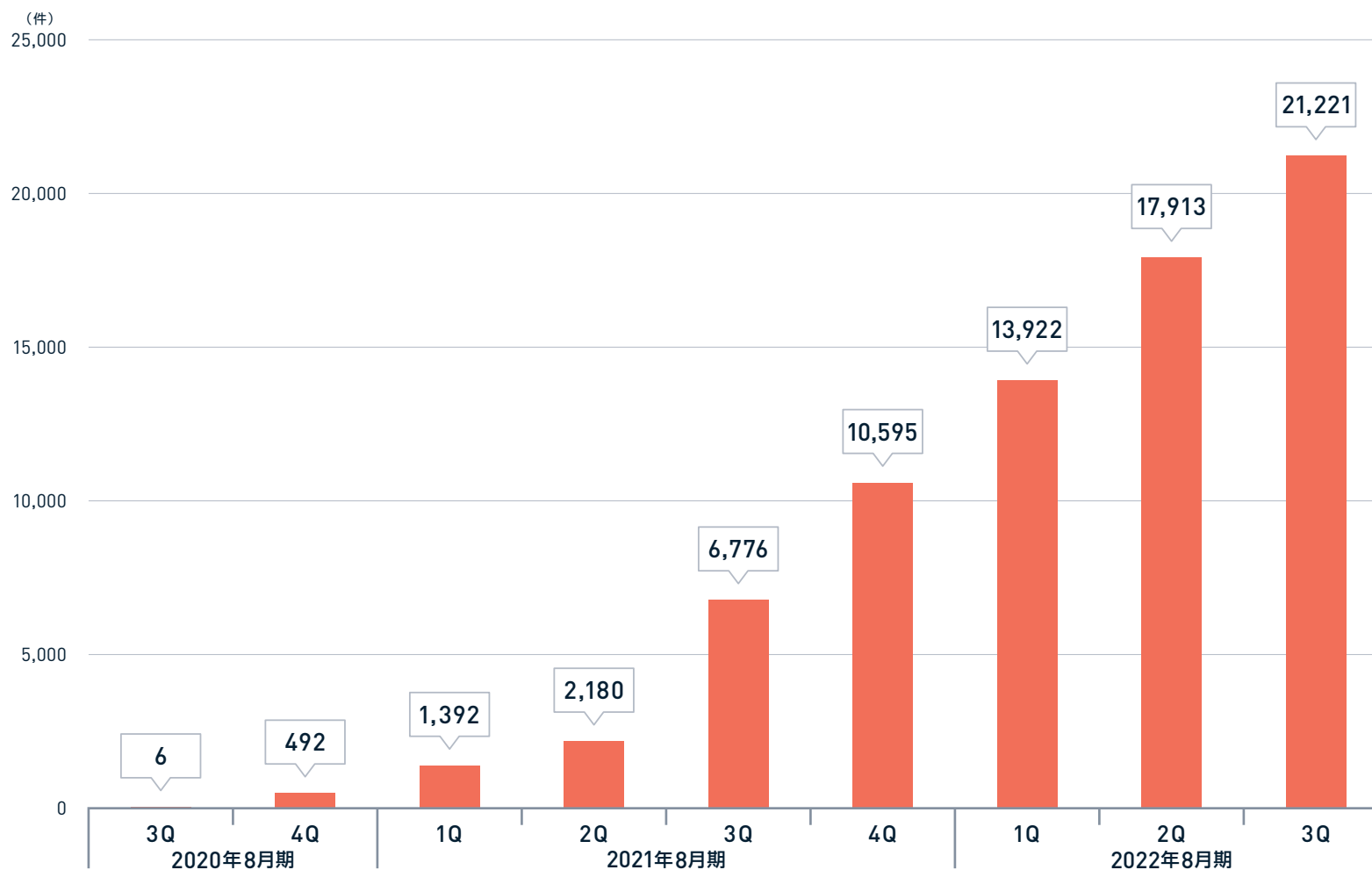
営業利益



* 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

オフィスでんき119契約保有件数推移

新規顧客獲得に注力。Web集客と代理店からの取次により契約保有件数は堅調に増加。
今期の契約保有件数計画の達成に努める。

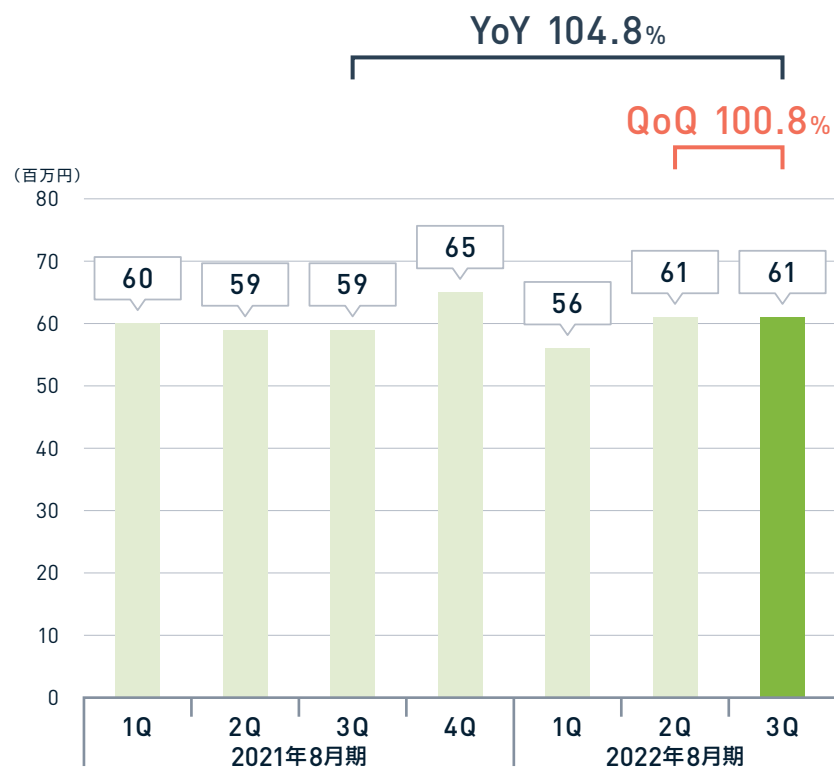


セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

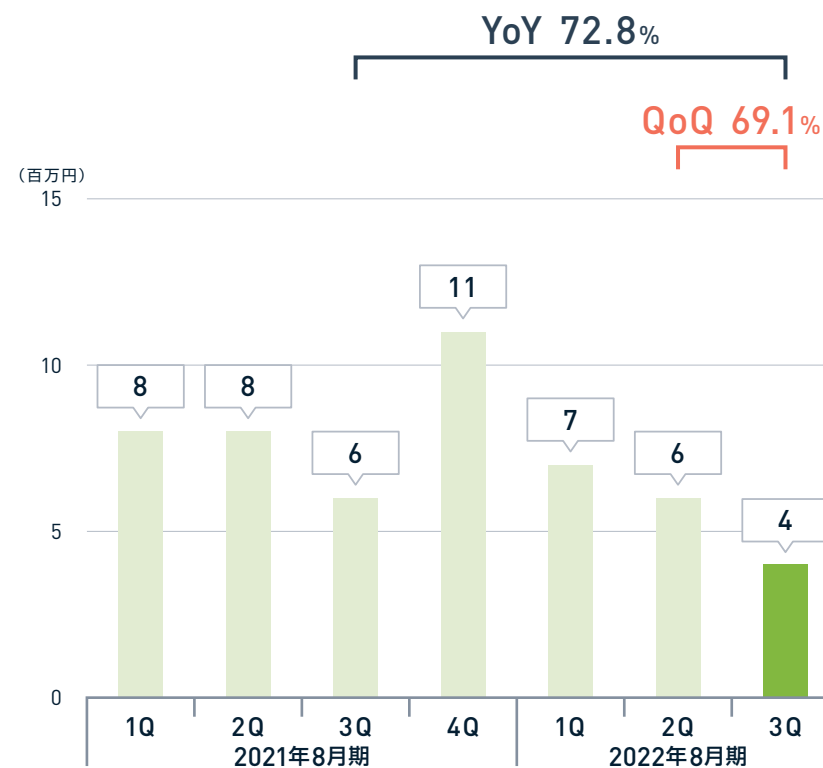
ファイナンシャル・プランニング事業

Web集客の強化と、電話やSMSを活用したリテンションマーケティングを実施。
スタッフの研修等を実施し、商品知識と接客スキルの向上に努める。

売上高



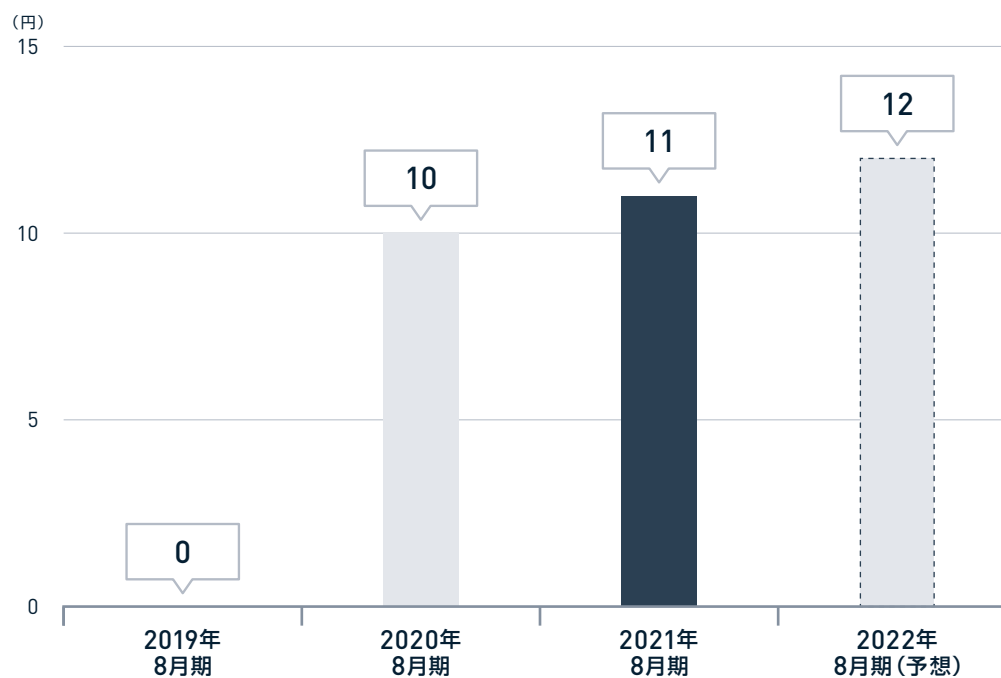
営業利益



株主還元

将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、長期的に安定した配当を実施する方針。
10年ビジョンの成長過程においては実質配当を重視し、1株当たり配当金の安定的かつ継続的な増加を予定。

1株当たり配当金(期末)



配当性向	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期(予想)
	—	11.8%	29.1%	140.1%

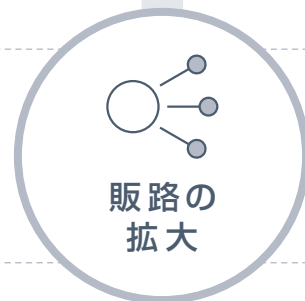
- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 連結決算概要
- 04 成長戦略**

KGI 中期経営計画の達成

KPI



KPI向上の ための主な アクション



※ Average Revenue Per Userの略で「1顧客あたりの平均売上高」

中期経営計画(TRP-2024)基本方針

人財と企業の成長を両立し、サステナビリティの
実現に踏み出す、しなやかで強靱な企業へ

ミッション①



顧客との協創力強化による
ストック収益拡大

ミッション②



人的資源投資を拡大し、
永続企業への基盤創造

ミッション③



「企業規模拡大」から
「企業価値拡大」へ転換し、
サステナビリティ経営の推進

2024年8月期
数値目標

売上高
200億円

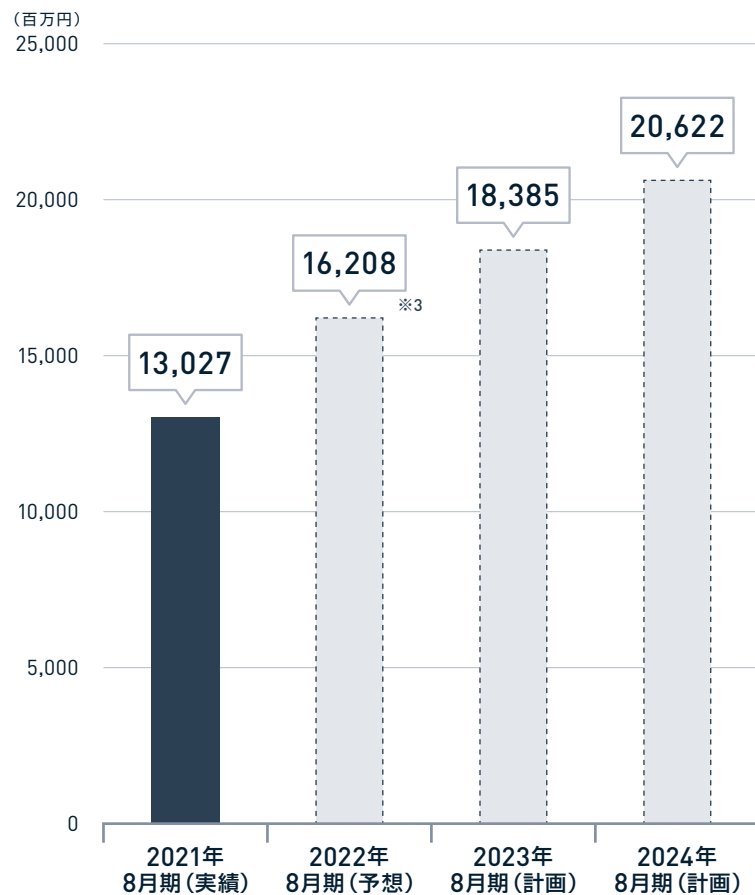
営業利益
20億円

営業利益率
10%

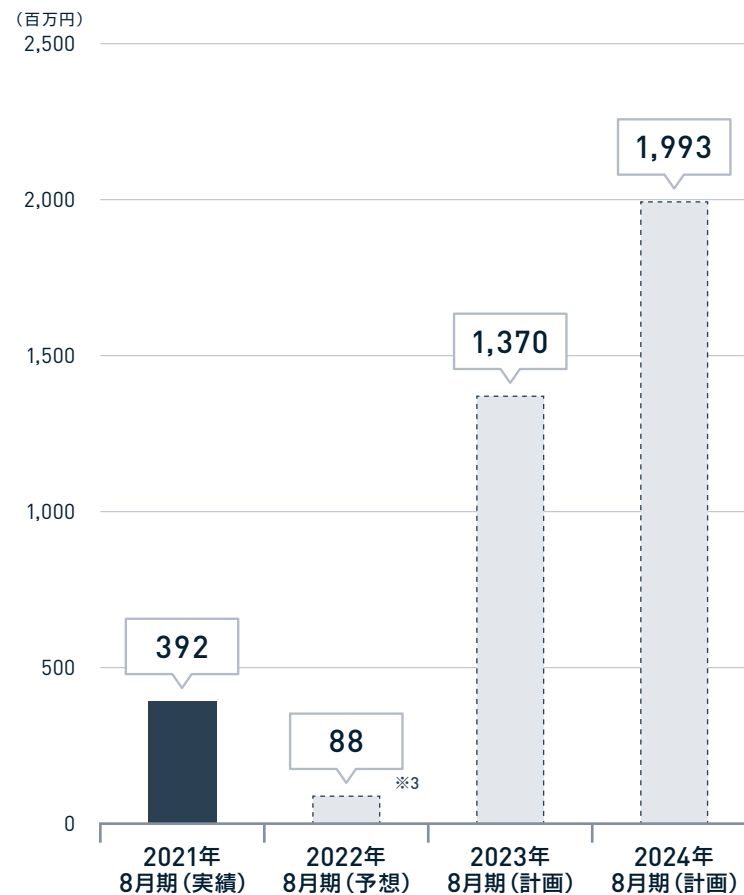
ROIC
15%

中期経営計画 数値目標^{※1}

売上高^{※2}



営業利益



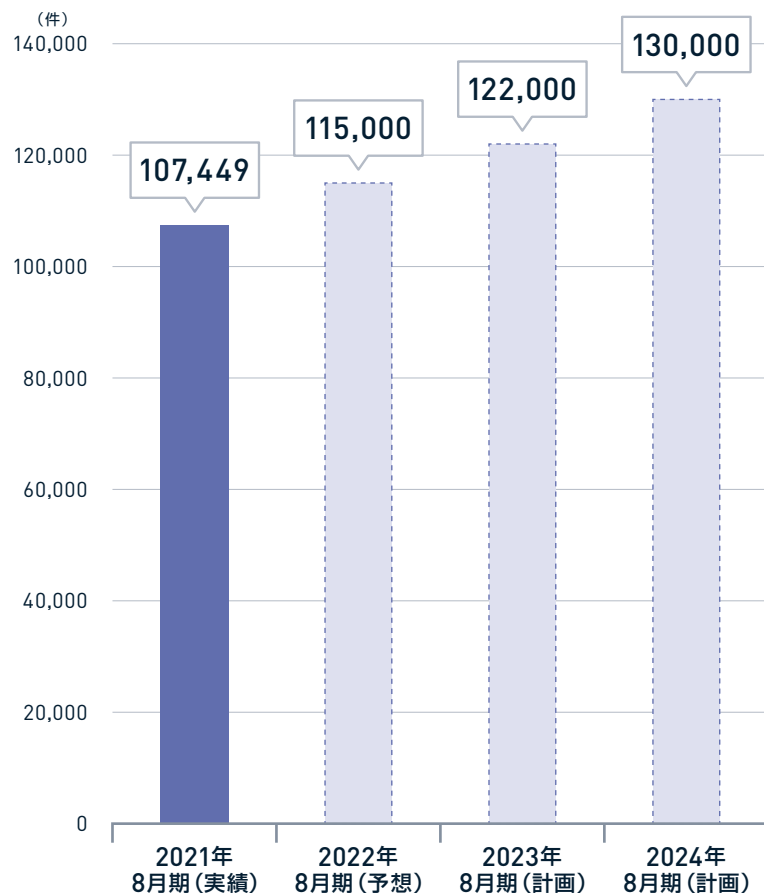
※1 ローリングプランのため数値目標のみ毎年ローリング

※2 2022年8月期以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用

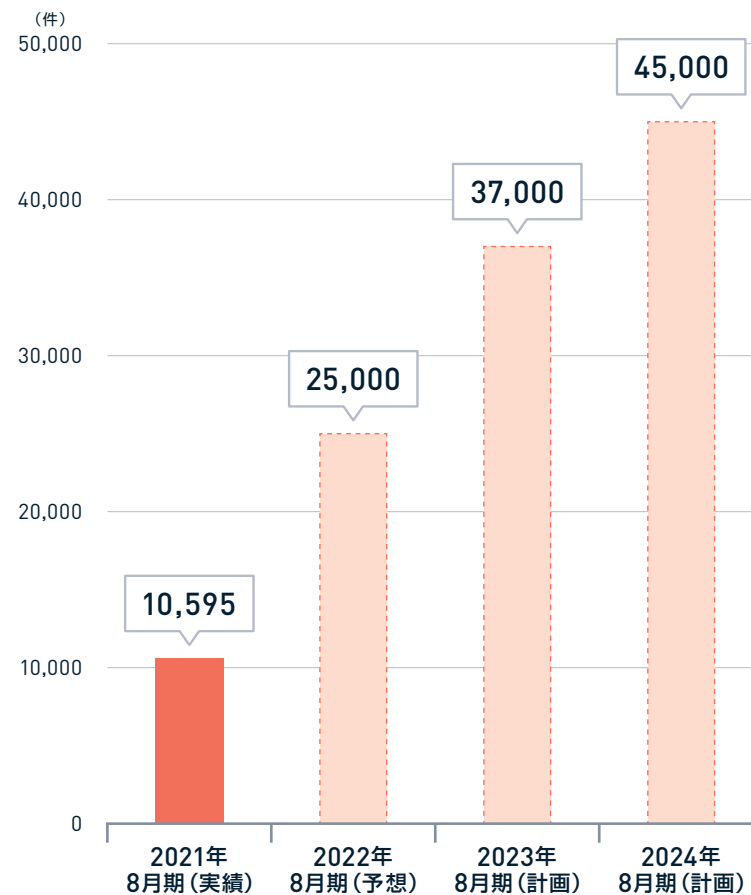
※3 2022年2月21日発表修正業績予想

自社サービス保有契約件数計画

オフィス光119



オフィスでんき119



サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ委員会を中心にマテリアリティの抽出・分析を行い、特定・長期ビジョンの策定・目標設定を推進中。

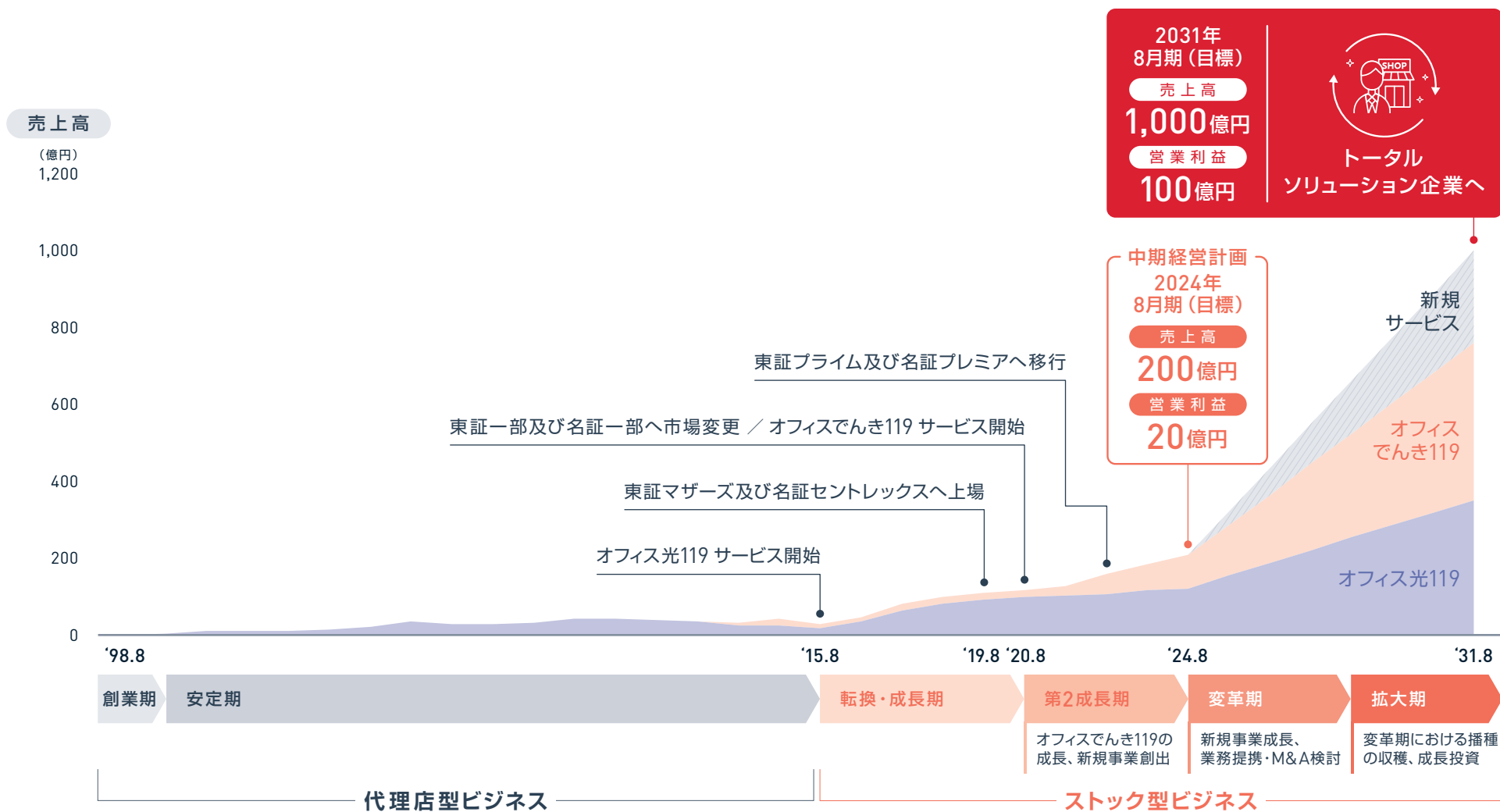
2022年8月期の活動計画



2023年8月期より具体的な取り組み開始を目指す

成長イメージ

既存サービスに加え、新たなストックサービスを拡充していくことで、永続的な成長を目指す。



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 経営企画部

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

IR サイト
<https://www.toumei.co.jp/ir/>