

2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

2023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/ 2023年3月期 第3四半期業績

02/ 2023年3月期 業績予想

03/ 株主還元

04/ 会社概要

01/ 2023年3月期 第3四半期業績

連結業績（2023年3月期 第3四半期累計）

全体業績

サービス別四半期売上推移

セグメント別業績① | ネットワークインフラ事業

セグメント別業績② | 法人ソリューション事業

連結財政状態

連結業績（2023年3月期 第3四半期累計）

- 組織再編(子会社MBO)により売上収益は減収
- 営業利益は小売電力・回線サービスなどのネットワークインフラ事業が好調で大幅増益
- 小売電力サービスにおいて市場価格の変動リスクの低減に向けた取り組みを推進

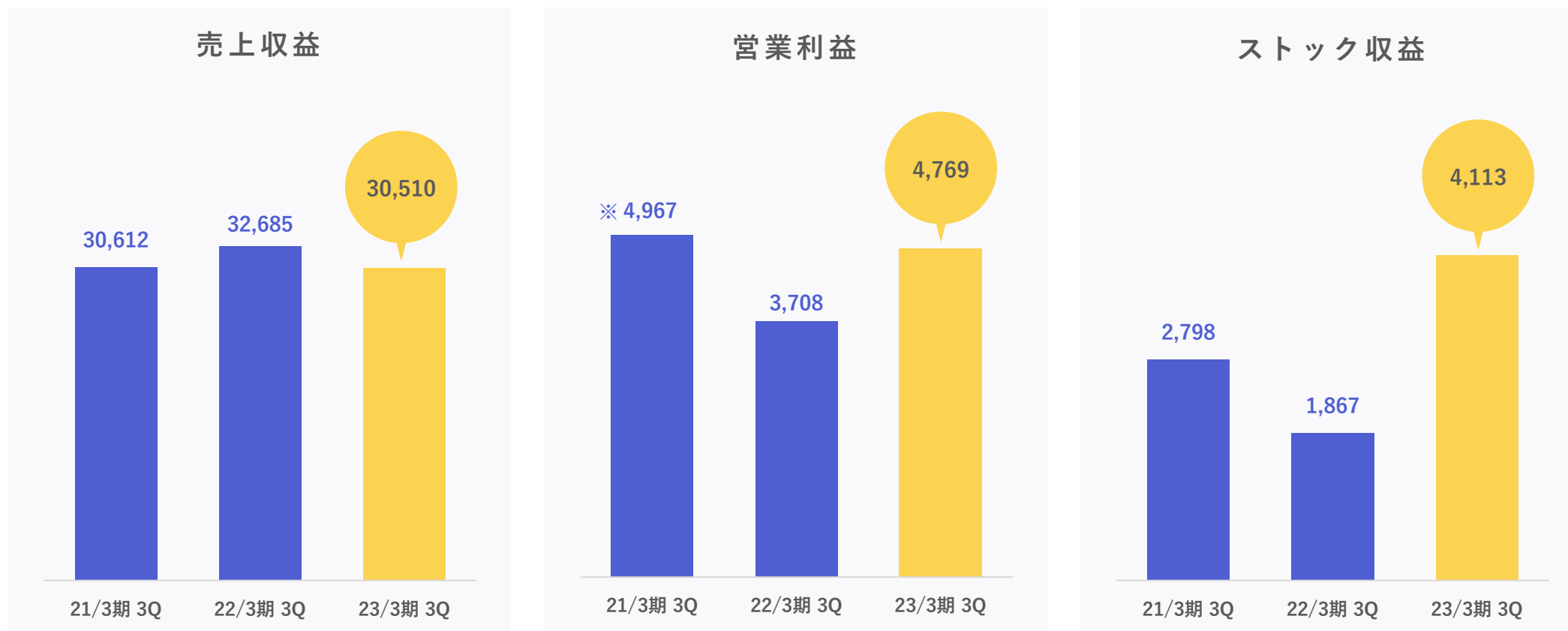
単位：百万円

	2022年3月期 第3四半期累計	2023年3月期 第3四半期累計	増減額	増減率
売上収益	32,685	30,510	▲2,174	▲6.7%
営業利益	3,708	4,769	+1,060	+28.6%
売上収益営業利益率	11.3%	15.6%	+4.2pt	—
税引前利益	3,745	4,833	+1,087	+29.0%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	2,446	3,083	+636	+26.0%

全体業績（第3四半期累計 3ヶ年比較）

- 売上収益は組織再編により減収はあるものの電力売上が増加し、全体は横ばい
- 営業利益は電力原価の影響を受けやすかったが、電力価格高騰対策の効果で増益
- ストック収益はネットワークインフラ事業が好調で大幅増収

単位：百万円



※ 2021年3月期第3四半期営業利益：子会社株式譲渡益7億64百万円を含む

サービス別四半期売上収益推移

- 組織再編(子会社MBO)により情報通信サービスと環境サービスの売上収益が減少
- 小売電力サービスは安定した売上収益となり利益に貢献

単位：百万円

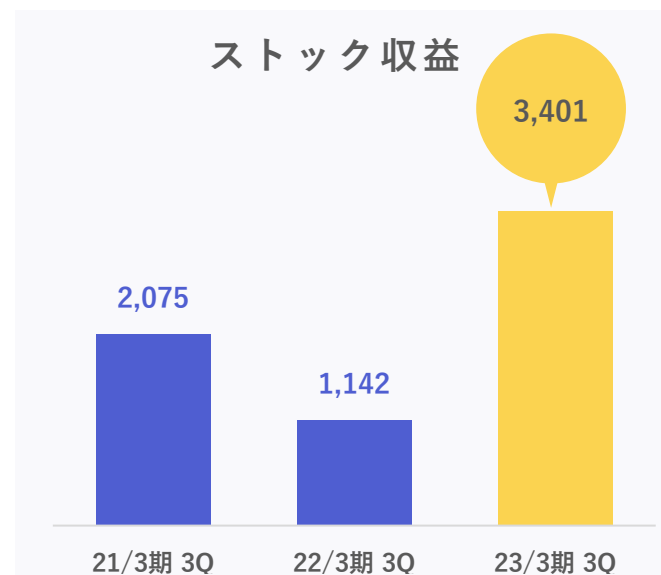
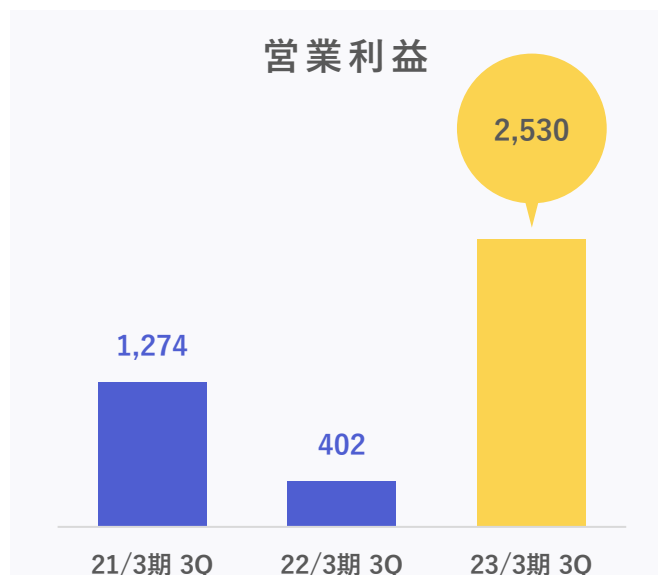
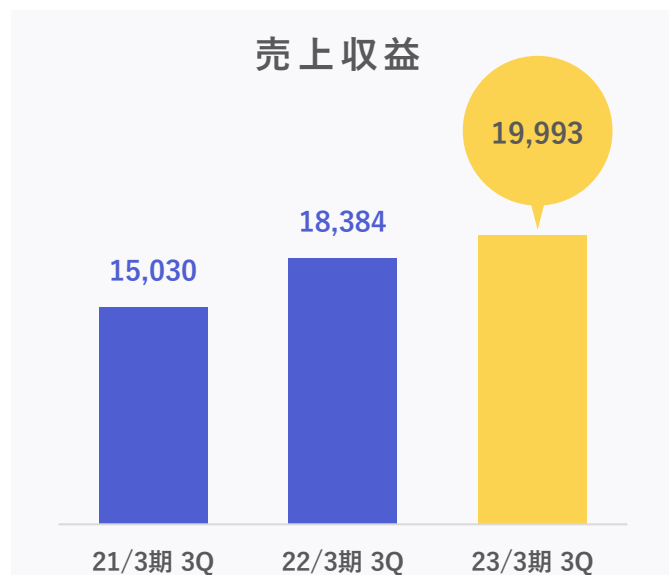
セグメント	サービス	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月	2022年 10月～12月
ネットワークインフラ	小売電力	3,879	4,816	5,403	6,686	5,139	5,789	4,980
	回線	1,057	1,045	1,021	1,033	963	965	906
	その他	268	406	478	508	468	408	365
法人ソリューション	情報通信	3,822	3,836	4,001	3,817	3,024	3,045	3,237
	環境	1,131	753	742	506	398	389	404
その他	蓄電池	10	5	3	4	10	10	1
合計		10,170	10,863	11,651	12,556	10,005	10,608	9,896

セグメント別業績① | ネットワークインフラ事業

- 小売電力の売上が前年同期比で112.8% 電力価格高騰対策の成果もあり大幅増益
- 回線、インターネット、節水装置の収益も安定した収益源

単位：百万円

	2022年3月期 第3四半期累計	2023年3月期 第3四半期累計	増減額	増減率
売上収益	18,384	19,993	+1,609	+8.8%
営業利益	402	2,530	+2,128	+529.0%
売上収益営業利益率	2.2%	12.7%	+10.4pt	—

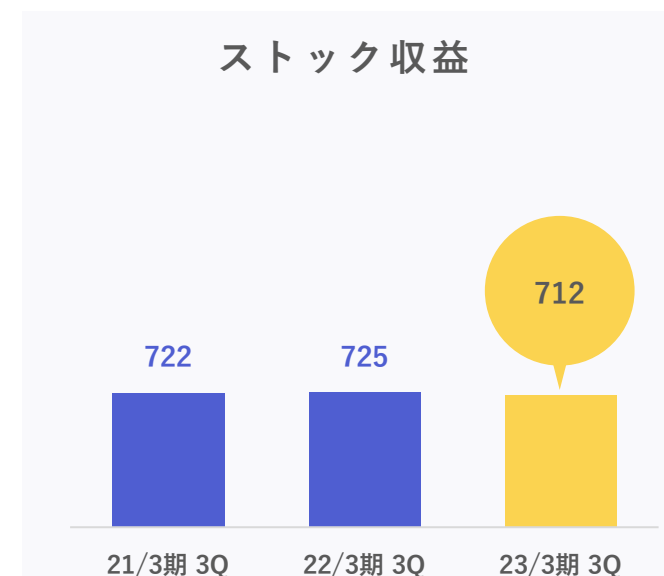
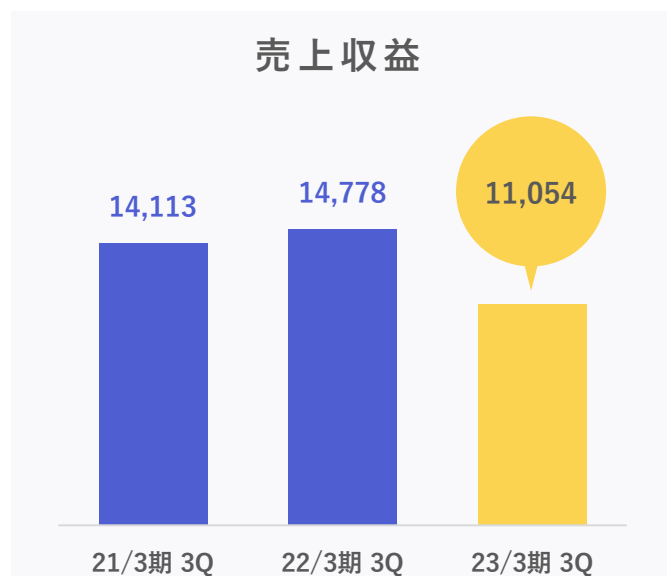


セグメント別業績② | 法人ソリューション事業

- 組織再編（MBO等）により減収減益
- DX（デジタルトランスフォーメーション）化支援サービスなどの法人向けストック商品開発に注力

単位：百万円

	2022年3月期 第3四半期累計	2023年3月期 第3四半期累計	増減額	増減率
売上収益	14,778	11,054	▲3,724	▲25.2%
営業利益	3,557	2,525	▲1,031	▲29.0%
売上収益営業利益率	24.1%	22.8%	▲1.2pt	—



連結財政状態

- 有利子負債 40 億円減少、現金・現金同等物 50 億円増加→財政状況は良好
- 小売電力の債権額の減少により、営業債権・その他債権が減少
- 販売代理店への手数料前払いの「契約コスト」は順調に費用化し減少

単位：百万円

区分	2022年3月期 年度末	2023年3月期 第3四半期末	増減	前年対比
主な資産				
現金・現金同等物	8,309	13,322	5,013	60.3%
営業債権・その他債権	16,310	10,920	△ 5,390	△33.0%
有形固定資産	685	456	△ 229	△33.4%
使用権資産	597	508	△ 89	△14.9%
その他金融資産	2,394	3,362	968	40.4%
契約コスト	4,495	1,923	△ 2,572	△57.2%
資産合計	34,265	31,877	△ 2,388	△7.0%
主な負債・資本				
営業債務・その他債務	4,168	3,436	△ 732	△17.6%
有利子負債（流動）	6,138	3,262	△ 2,876	△46.9%
有利子負債（非流動）	3,136	2,006	△ 1,130	△36.0%
負債合計	15,759	11,965	△ 3,794	△24.1%
資本金・資本剰余金	2,544	2,544	0	0.0%
利益剰余金	17,253	19,053	1,800	10.4%
自己株式	△ 1,294	△ 1,687	△ 393	30.4%
資本合計	18,504	19,912	1,408	7.6%

02/ 2023年3月期 業績予想

業績予想（通期）

業績予想（2023年3月期 通期）

- 電力市場価格の変動リスク対策の推進等により利益額が前年同期を上回る
- 上方修正した通期業績予想に対しての進捗も順調
- 電力調達価格は引き続き高い価格で推移はしているが異常な高騰はない

単位：百万円

区分	2022年3月期	2023年3月期				前年対比	
	実績	5月13日 公表予想	11月10日 修正予想	修正額	増減率	増減	対比率
売上収益	45,241	40,000	40,000	—	—	▲5,241	88.4%
営業利益	※ 6,383	4,000	5,500	+ 1,500	+ 37.5%	▲883	86.2%
売上収益営業利益率	14.1%	10.0%	13.8%	+ 3.8pt	—	▲0.3pt	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,814	2,600	3,500	+ 900	+ 34.6%	▲1,314	72.7%

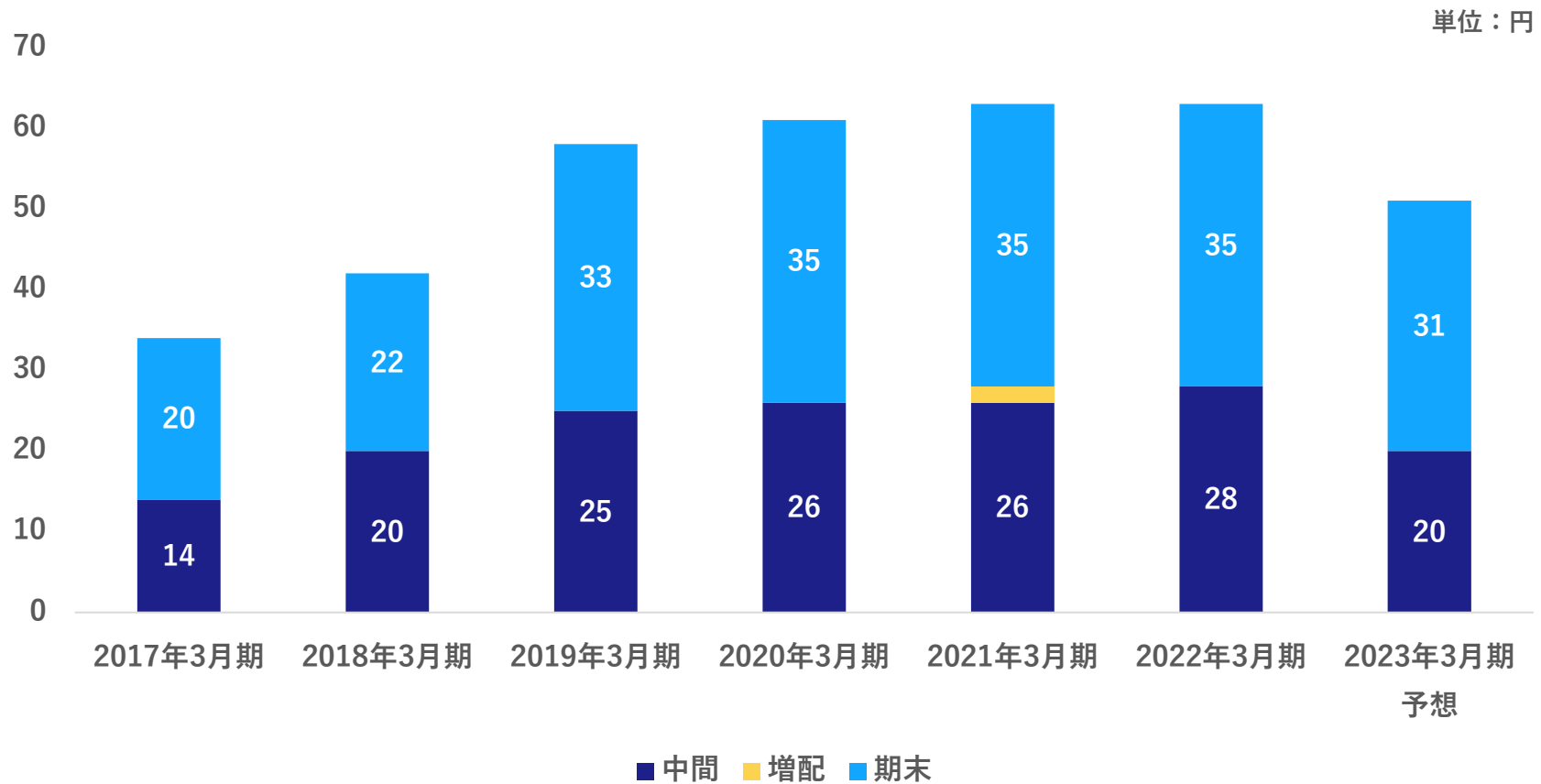
※2022年3月期営業利益：子会社株式譲渡益32億64百万円を含む

03 / 株主還元

配当方針・配当実績
自己株式の取得

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。
- 2023年3月期配当予想：中間20円、期末31円、年間51円



自己株式の取得

過去の自己株式取得状況

決議	取得株式数	取得金額
2015年8月	600,000株	4億3,300万円
2016年2月	400,000株	2億6,200万円
2016年5月	753,700株	5億9,900万円
2016年8月	720,000株	5億5,900万円
2018年6月	507,800株	7億9,900万円
2018年11月	250,000株	3億8,600万円
2019年6月	500,000株	7億4,000万円
2019年11月	600,000株	7億7,900万円
2020年8月	440,000株	6億2,200万円
2022年5月・11月決議	596,900株	5億9,991万円

2022年5月・11月 決議

取得株数上限60万株、取得額上限 6 億円の自己株式取得

取得期間：2022年5月23日から2023年 2 月28日



2023年 2 月 9 日をもって上限まで取得完了

04/ 会社概要

会社概要

ミッション

各商材の事業/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

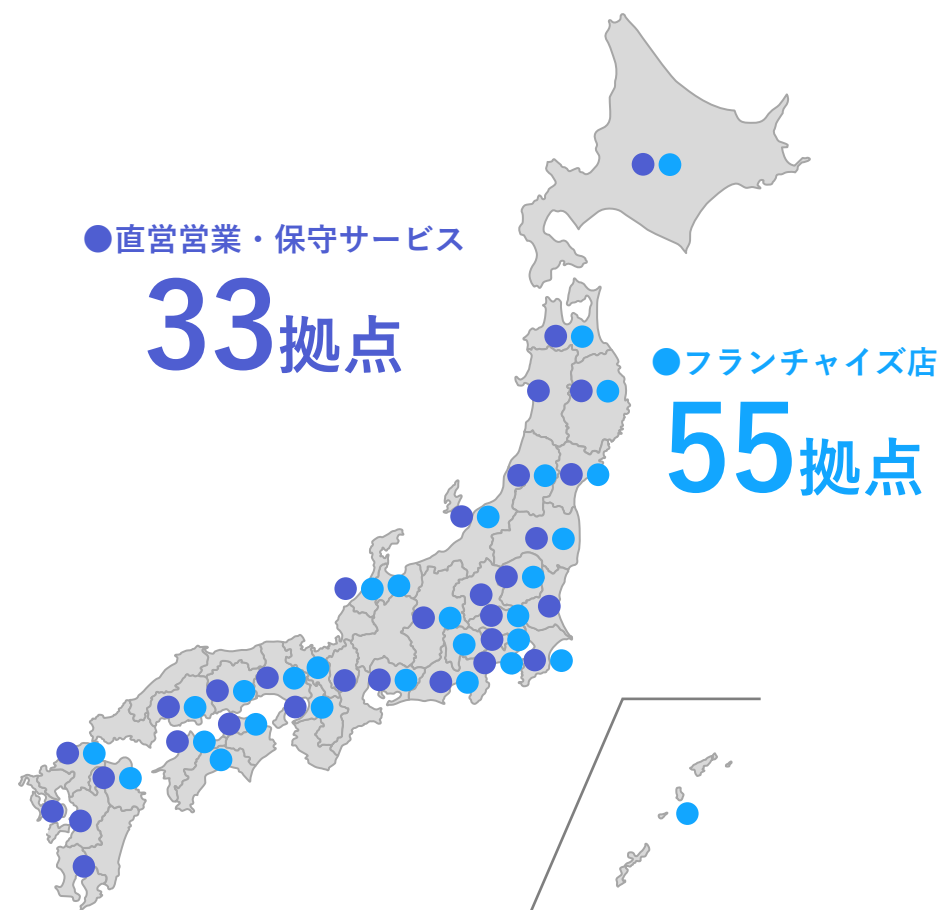
競争優位性② 変化する市場環境への対応力

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

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12月31日現在
従業員	連結378名 ※2022年12月31日現在
拠点	直営営業・保守サービス 33拠点 フランチャイズ店 55拠点



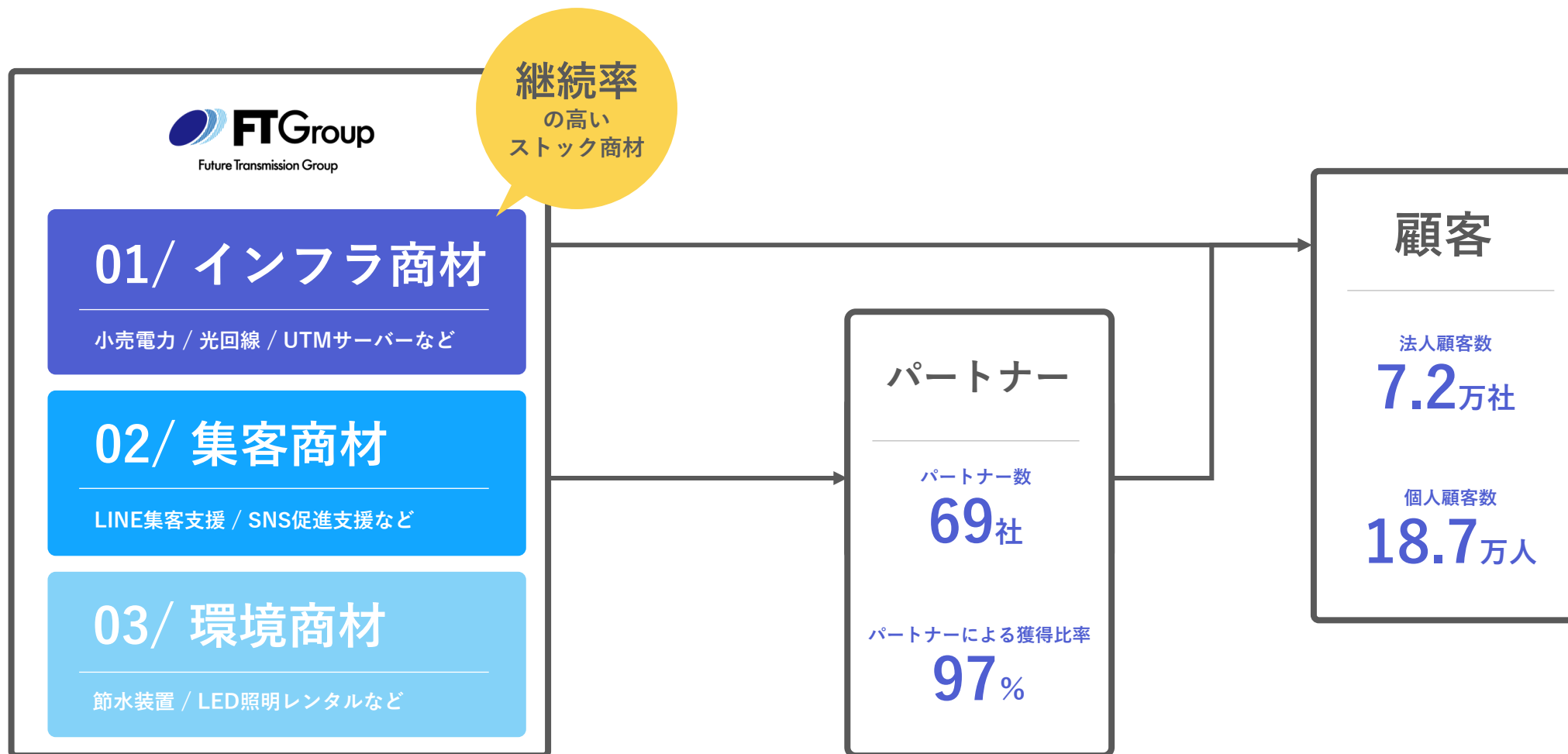
オフィスと生活に新たな未来を。

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。

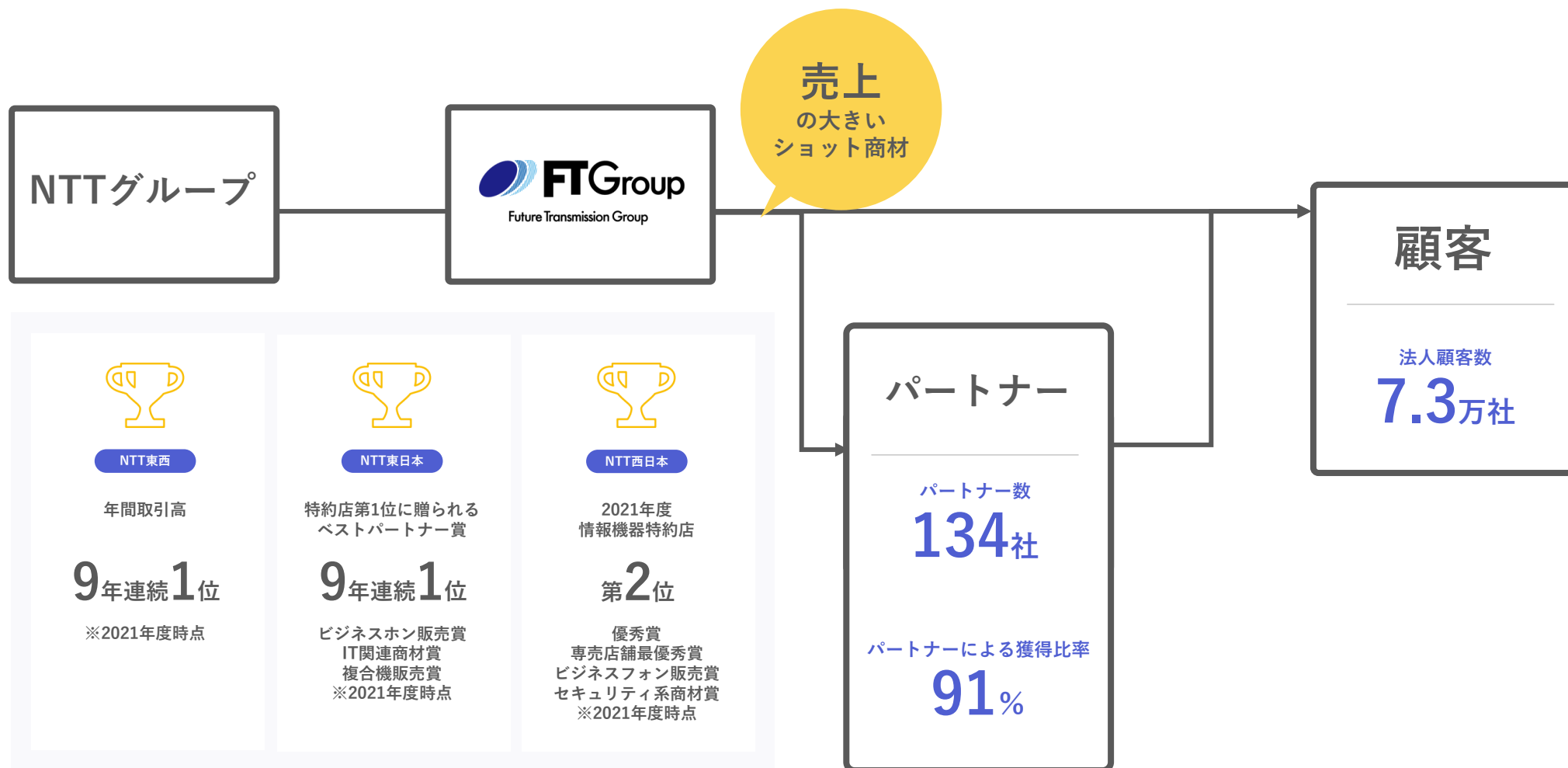
01/ ストック商材の事業・ビジネス概要

- 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

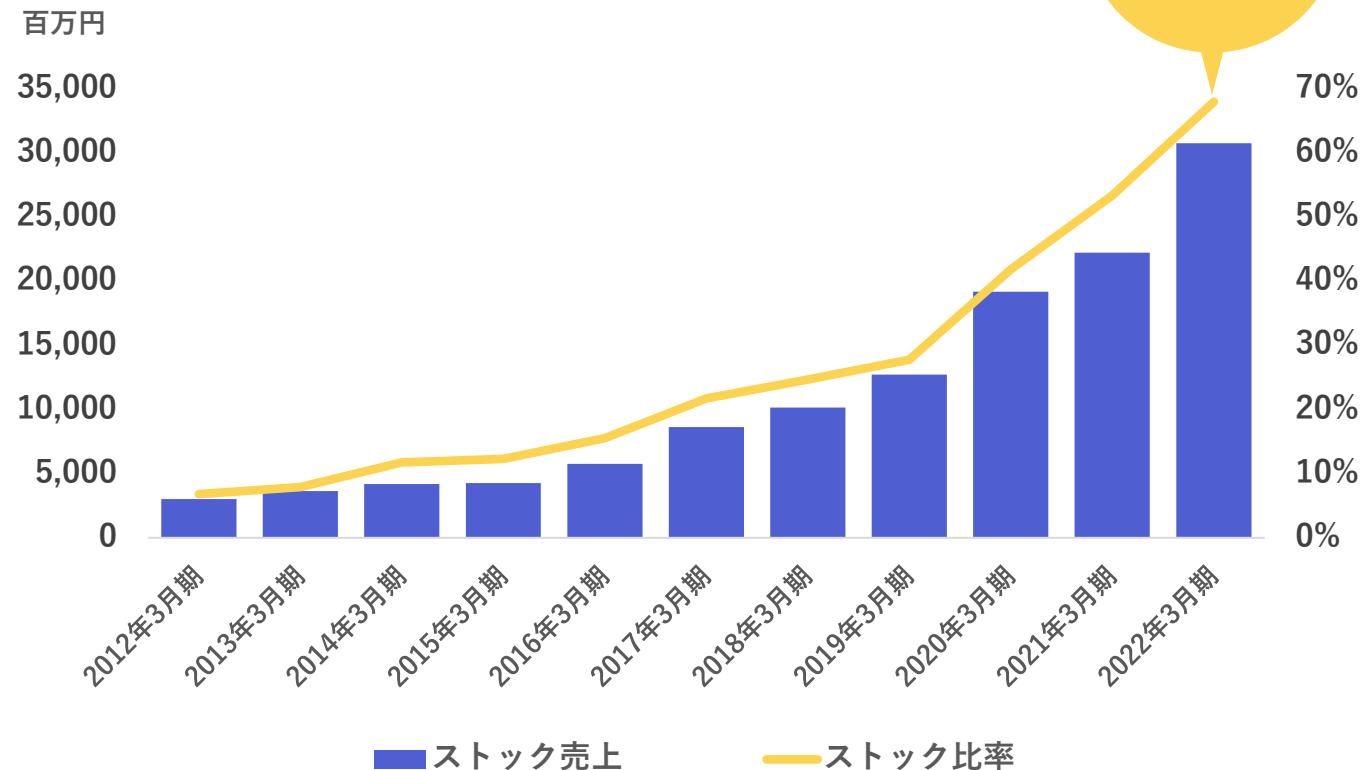
- NTT社のパートナーとして、通信商材を展開



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

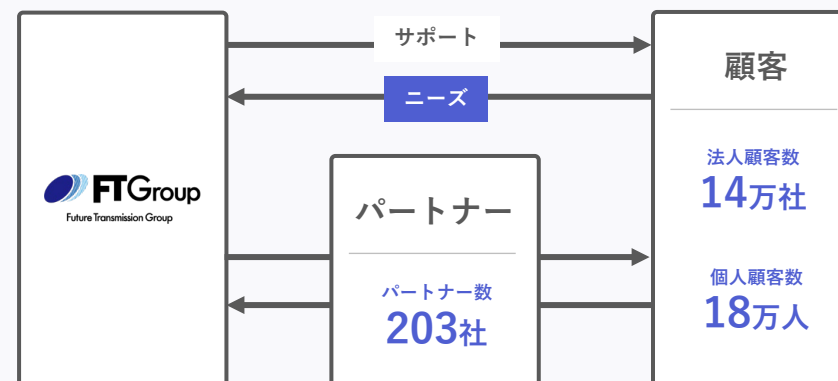
エフティグループのストック収益は、光回線や小売電力などのインフラに関わるサービスによるものです。そのため、解約されづらく、継続の長さも安定性の一つになっています。

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？

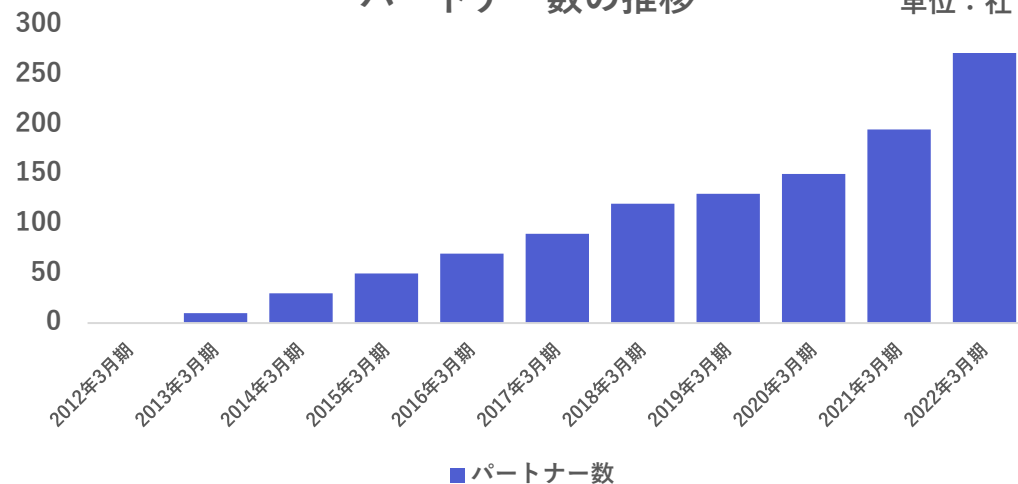
法人顧客14万社、個人顧客18万人の顧客基盤を有しており、定期的なサポート体制やパートナーとの連携により、いち早く顧客の「ニーズ」を把握できる体制を構築しています。



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

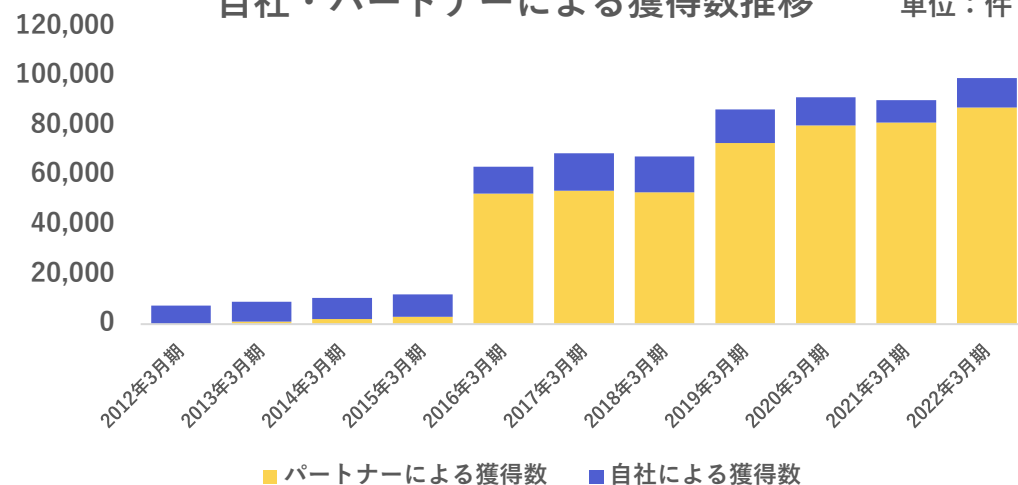
パートナー数の推移

単位：社



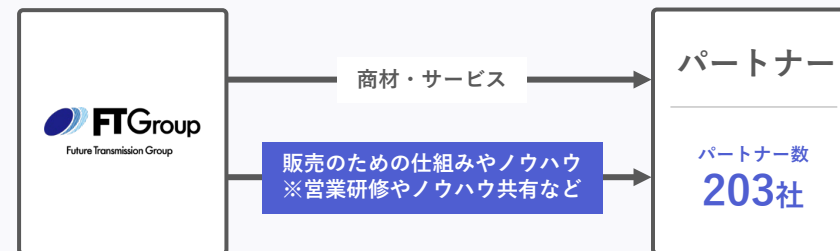
自社・パートナーによる獲得数推移

単位：件



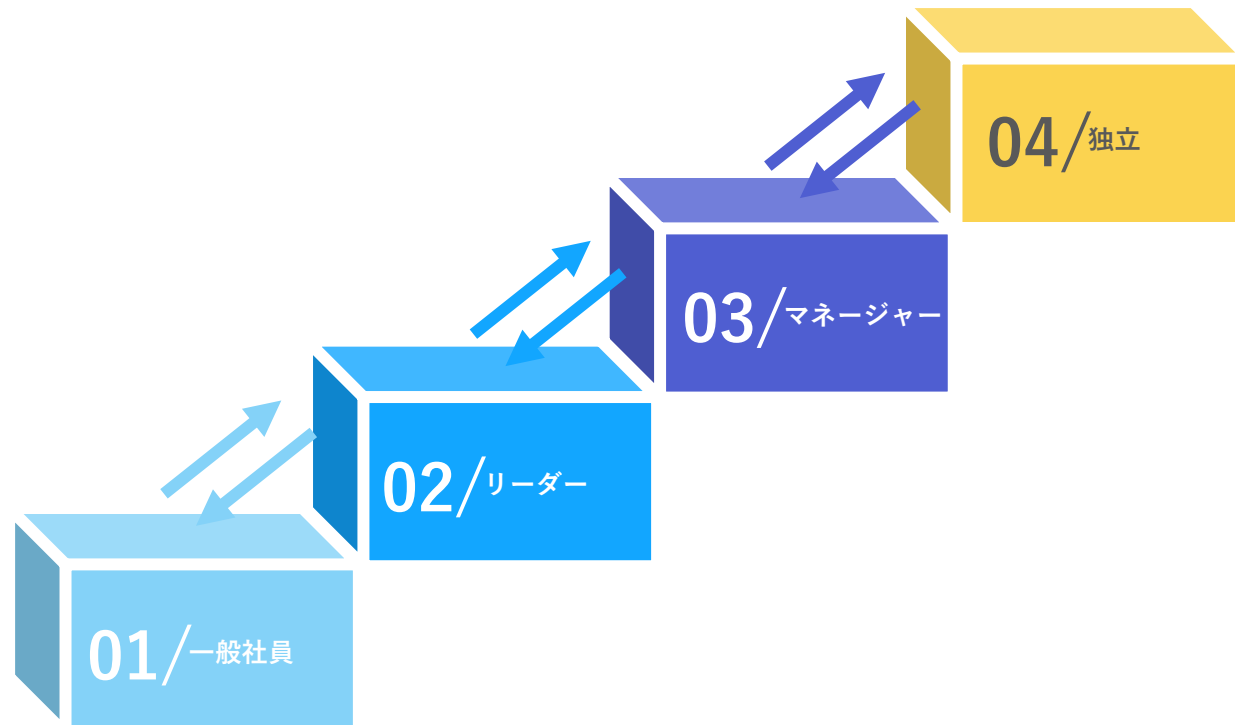
パートナー開拓・支援の強み

「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。

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。