

2023年8月期 第3四半期 決算補足説明資料

2023年7月13日

株式会社 東名 [東証プライム・名証プレミア 証券コード：4439]



中小企業の課題を解決するパートナーへ

お客さまと未来をつなぐ。

toūmei

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

SECTION 1

会社概要

経営理念

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。

会社名	株式会社東名	拠点(当社)	本社・名古屋支店・札幌支店 ^{※1} ・新宿支店・ 広島営業所・福岡営業所・大阪営業所 ^{※2} ・ 保険直営店舗(保険見直し本舗 8店舗)
本社所在地	三重県四日市市八田二丁目1番39号	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
代表者	代表取締役社長 山本文彦		■ 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
設立日	1997年12月12日		■ 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
決算期	8月		
資本金	607百万円 ^{※2022年8月末現在}		
従業員数(連結)	395名(他、臨時雇用者75名) ^{※2022年8月末現在}		
子会社	株式会社岐阜レカム		

※1 2023年1月1日より札幌コールセンタから名称変更

※2 2023年1月4日開設

SECTION 2

連結決算概要

決算ハイライト



TOPIX.1

第3四半期としては過去最高の売上高、各段階利益を更新

TOPIX.2

電力小売販売は調達価格の変動が少なく、各段階利益の押し上げ要因に

TOPIX.3

太陽光発電の余剰電力を「オフィスでんき119」顧客へ安定供給

※1 year over yearの略で前年同期比

※2 2019年8月期(株式市場上場後)からの比較

決算トピックス

業績

- ✓ 売上高は、第3四半期過去最高※を更新
- ✓ 営業損益は、電力調達価格の影響が少なかったため期初の予算以上に堅調に推移

事業

- ✓ Web広告からの顧客流入数が増加し、2023年8月期の集客割合目標50%超に対し順調な進捗
- ✓ 「オフィス光119」、「オフィスでんき119」の契約保有件数を着実に積み上げ、過去最高を更新

電力

- ✓ 需要安定期である2023年春季における電力使用量は、計画よりもやや減少
- ✓ 2023年春季のJEPXの電力取引価格は、低単価で推移したことにより、営業利益率が上昇
- ✓ 「オフィスでんき119」サービスの電気需給約款、料金体系の変更をリリース(2023年6月1日施行)

全社

- ✓ 2023年春季入社の新卒・中途合わせて50名を採用
- ✓ 人的資本投資を拡大し、2023年春季採用者に対し4月より3ヶ月間の研修を実施
- ✓ 販売チャネルの移行に伴い、アウトバウンドからインバウンドへの切り換えによる業務フローの見直し及び変更を実施
- ✓ 脱炭素社会実現に向けた電力「オフィスでんき119」再エネプランの保有割合が約30%と堅調に推移
- ✓ ステークホルダーへ向けた当社グループのサステナビリティ活動の情報開示を目的とし、コーポレートサイト内にサステナビリティ専用ページを開設

※ 2019年8月期(株式市場上場後)からの比較

2023年8月期 3Q連結業績

お客さまと未来をつなぐ。

toumei

(百万円)

	2022年8月期 3Q実績	2023年8月期 3Q実績	増減額	YoY	2023年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	12,422	15,144	2,722	121.9%	22,145	68.4%
オフィス光119事業	7,786	8,266	480	106.2%	11,241	73.5%
オフィスソリューション事業	4,450	6,699	2,248	150.5%	10,644	62.9%
ファイナンシャル・プランニング事業	180	178	▲1	98.9%	258	68.9%
その他	4	—	▲4	—	—	—
営業利益	▲30	1,162	1,192	—	1,360	85.4%
経常利益	35	1,244	1,209	—	1,411	88.2%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	▲23	781	804	—	884	88.3%
EPS (1株当たり当期純利益)	▲3.19円	106.10円	109.29円	—	120.49円	88.1%

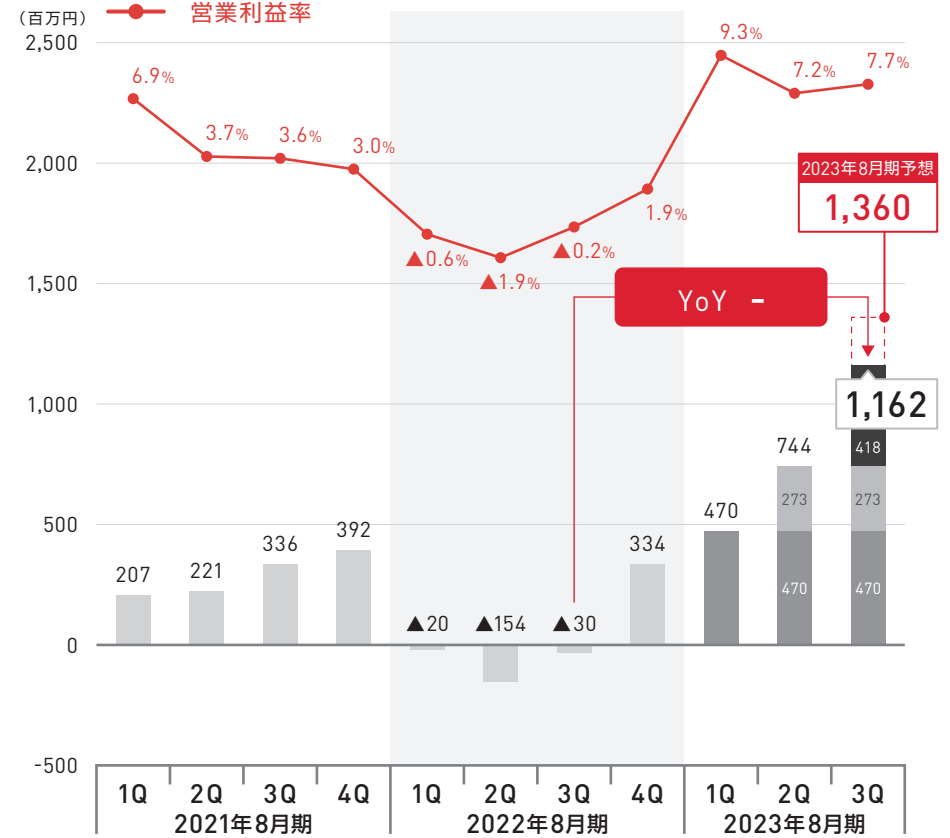
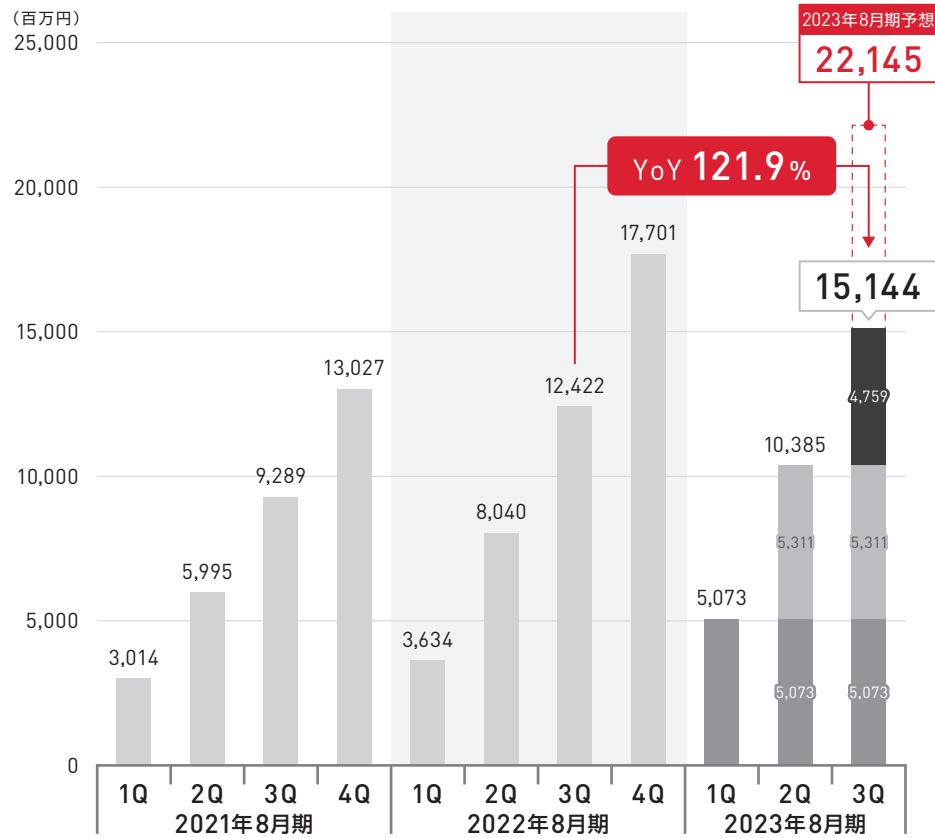
2023年8月期 3Q連結決算サマリー

売上高 **15,144** 百万円

進捗率
68.4%

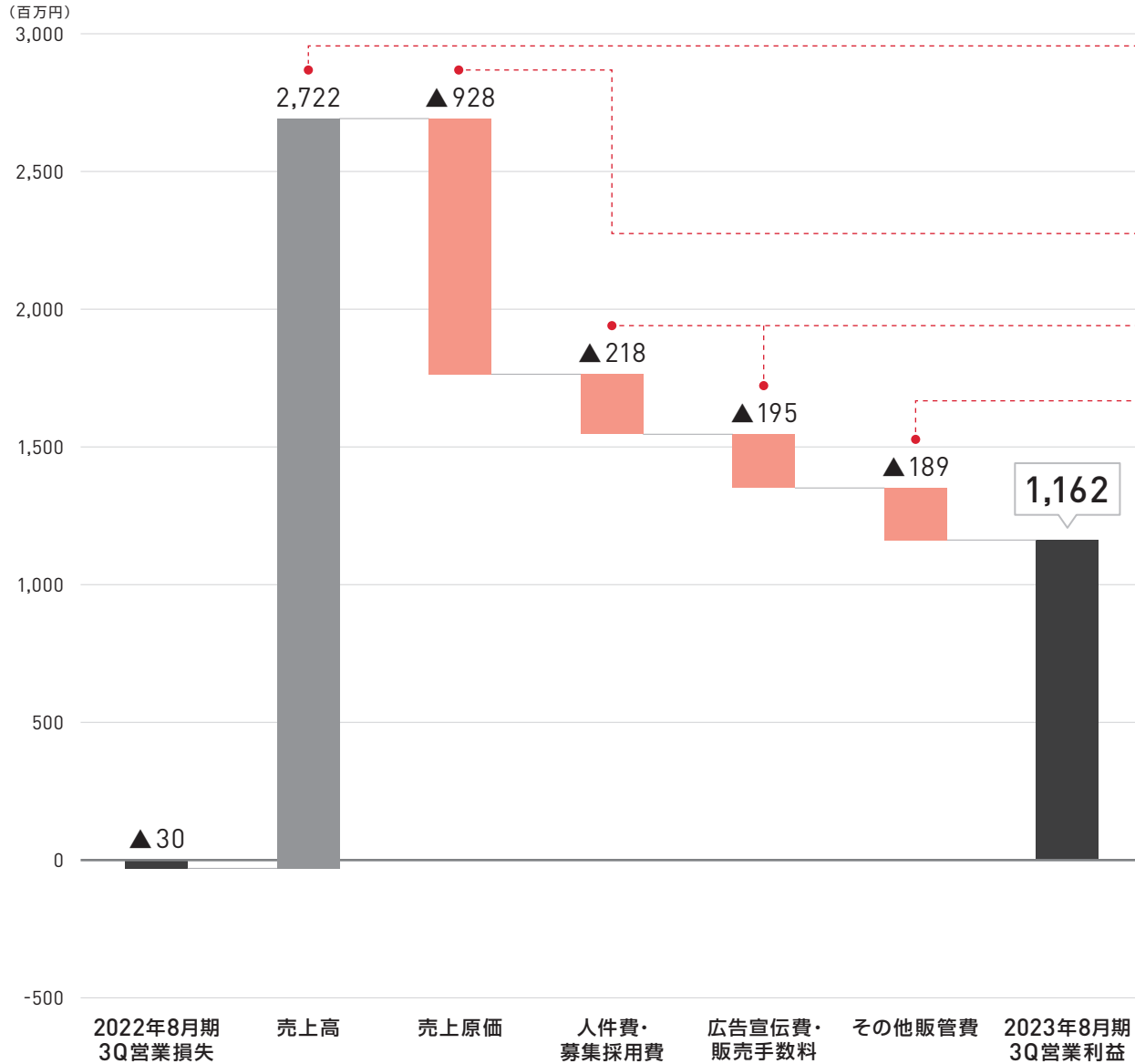
営業利益 **1,162** 百万円

進捗率
85.4%



※ 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。

営業利益分析



「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数が堅調に増加し、過去最高件数を更新したことにより売上高が増加

今期3Qは、電力需要安定期間となり、電力使用量は落ち着いたものの、「オフィスでんき119」の契約保有件数の増加により、電力使用量に係るコストが増加

- ・ 営業部署の組織改編、業務分担制導入や事業拡大による人員増強のため、新卒・中途採用者が増え、人件費及び募集採用費が増加
- ・ Web集客の強化と本格稼働に向けた広告運用拡大のため、広告宣伝費が増加
- ・ 販路拡大のための代理店活用の強化により「オフィス光119」の取次件数が増え、販売手数料が増加

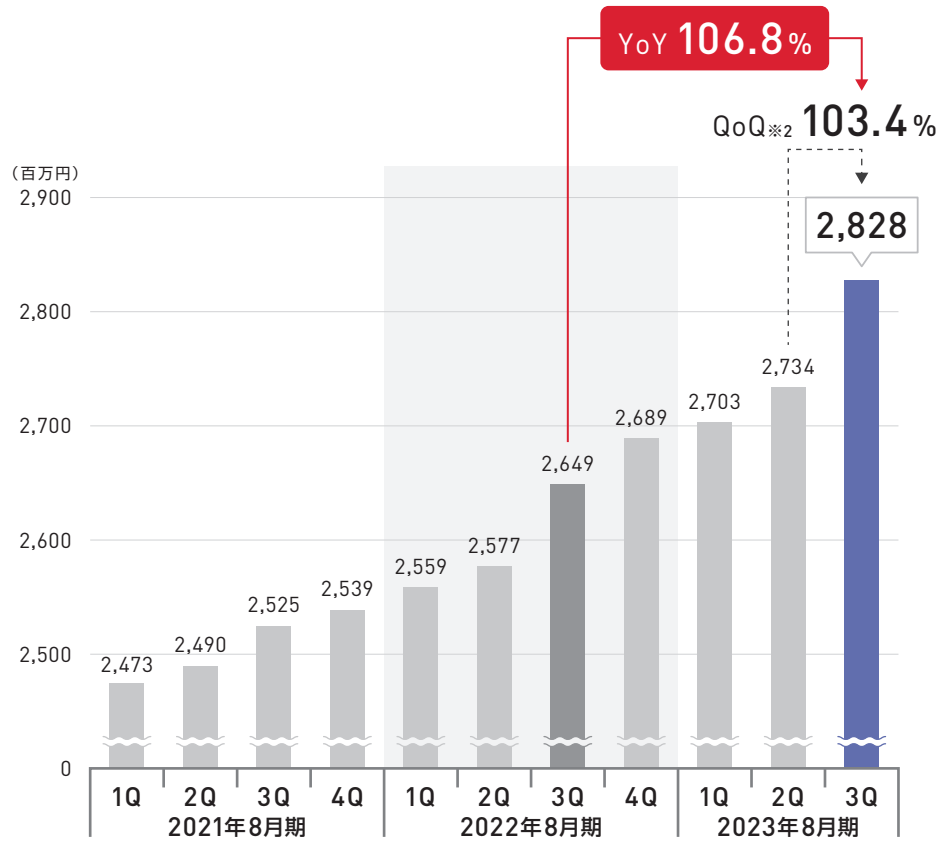
・ 「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数増加による支払手数料が増加

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

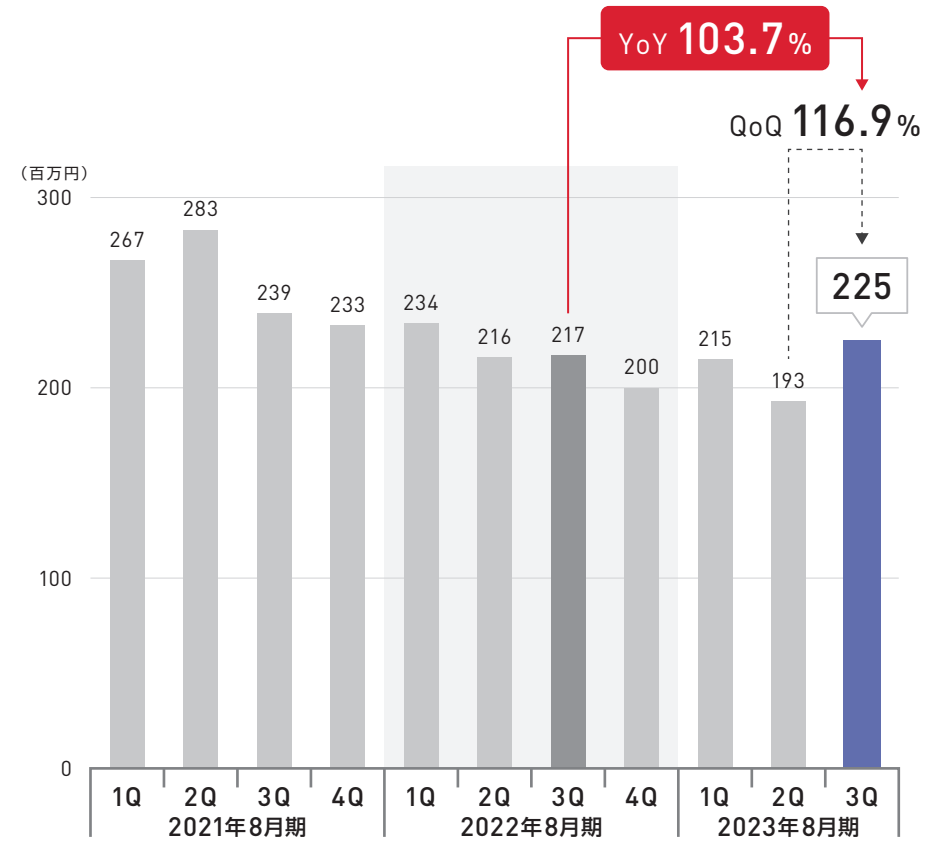
オフィス光119事業

Web集客の本稼働環境が整い、Web集客の流入数が増加したことにより契約保有件数が増加し、「YoY」「QoQ」で増収。
また、Web広告の運用効率が向上し「YoY」「QoQ」ともに増益。

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

デジタルマーケティングへの移行が計画に対し順調に進み、Web広告からの顧客流入数が増加し契約保有件数が伸長。代理店のフォロー体制が整い、取次件数が増加したため、契約保有件数の増加に貢献。



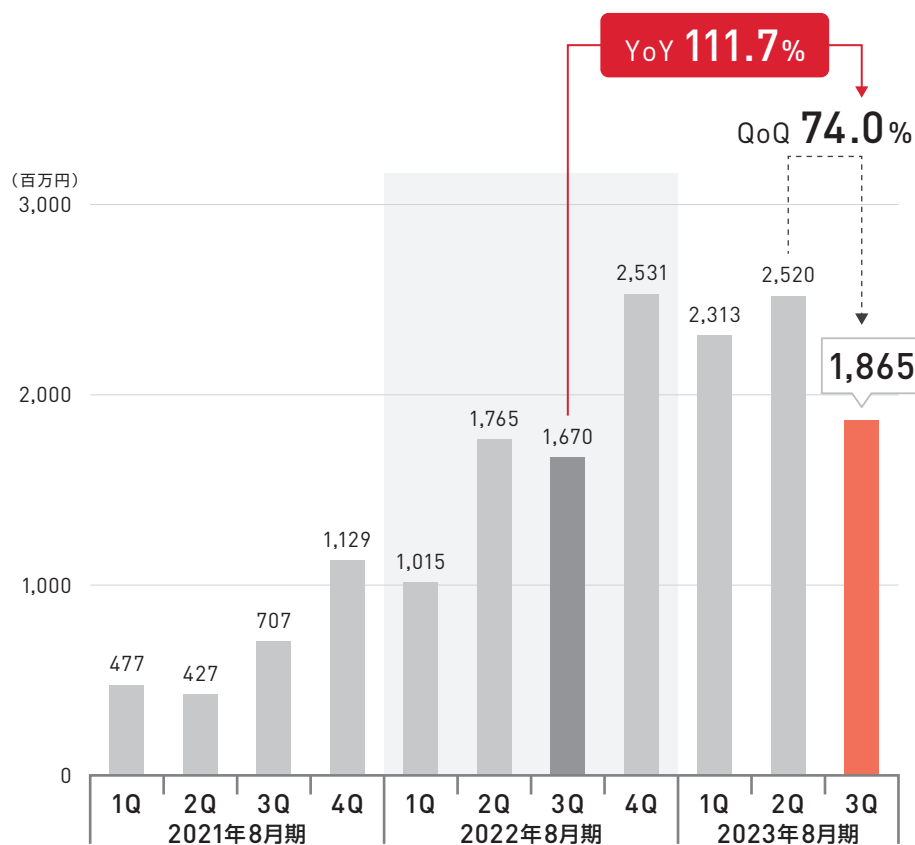
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

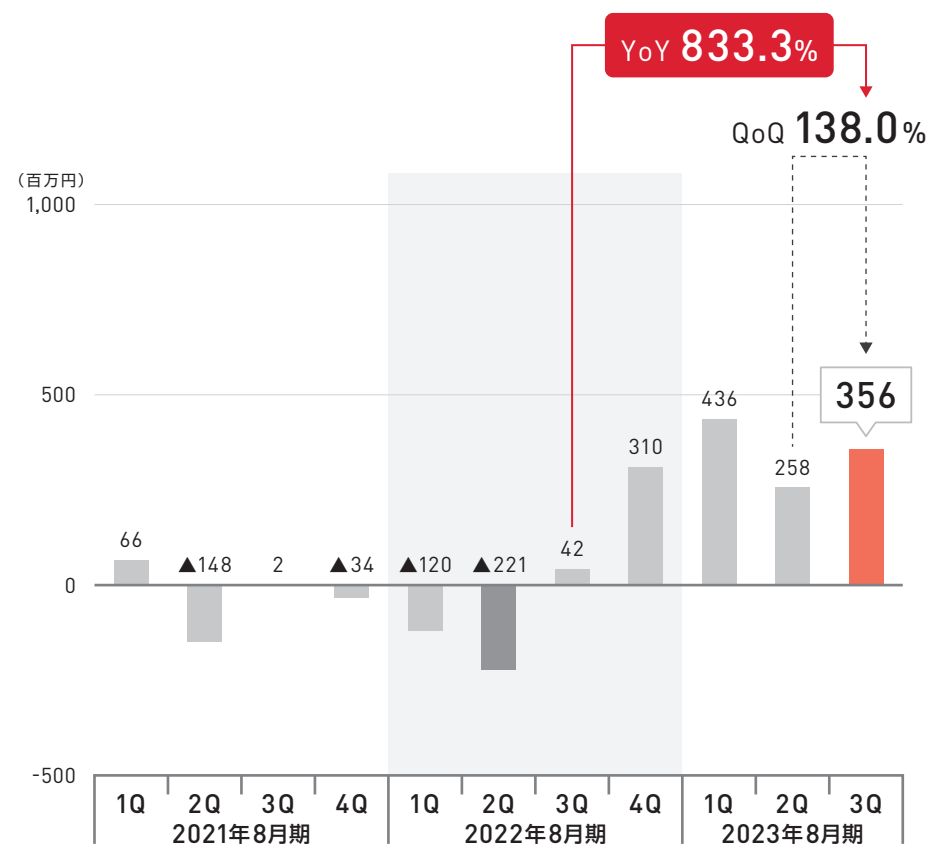
オフィスソリューション事業

電力需要安定期により電力使用量が「QoQ」で減収したものの、電力供給に係るコストが抑えられたため増益。
また、契約保有件数が積み上がり過去最高の3万契約超となったため「YoY」では増収増益。

売上高※



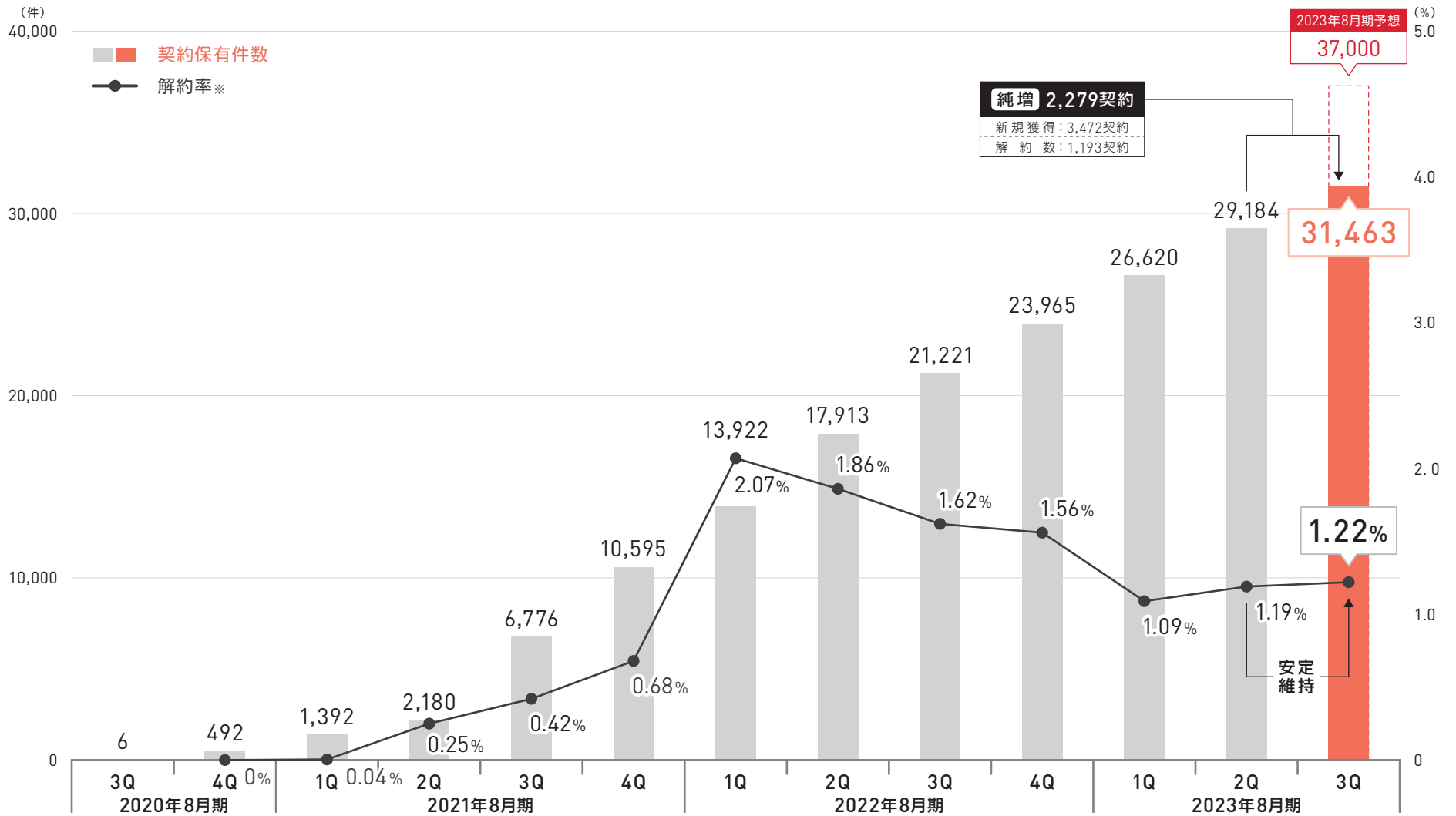
営業利益



※ 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 契約保有件数と解約率

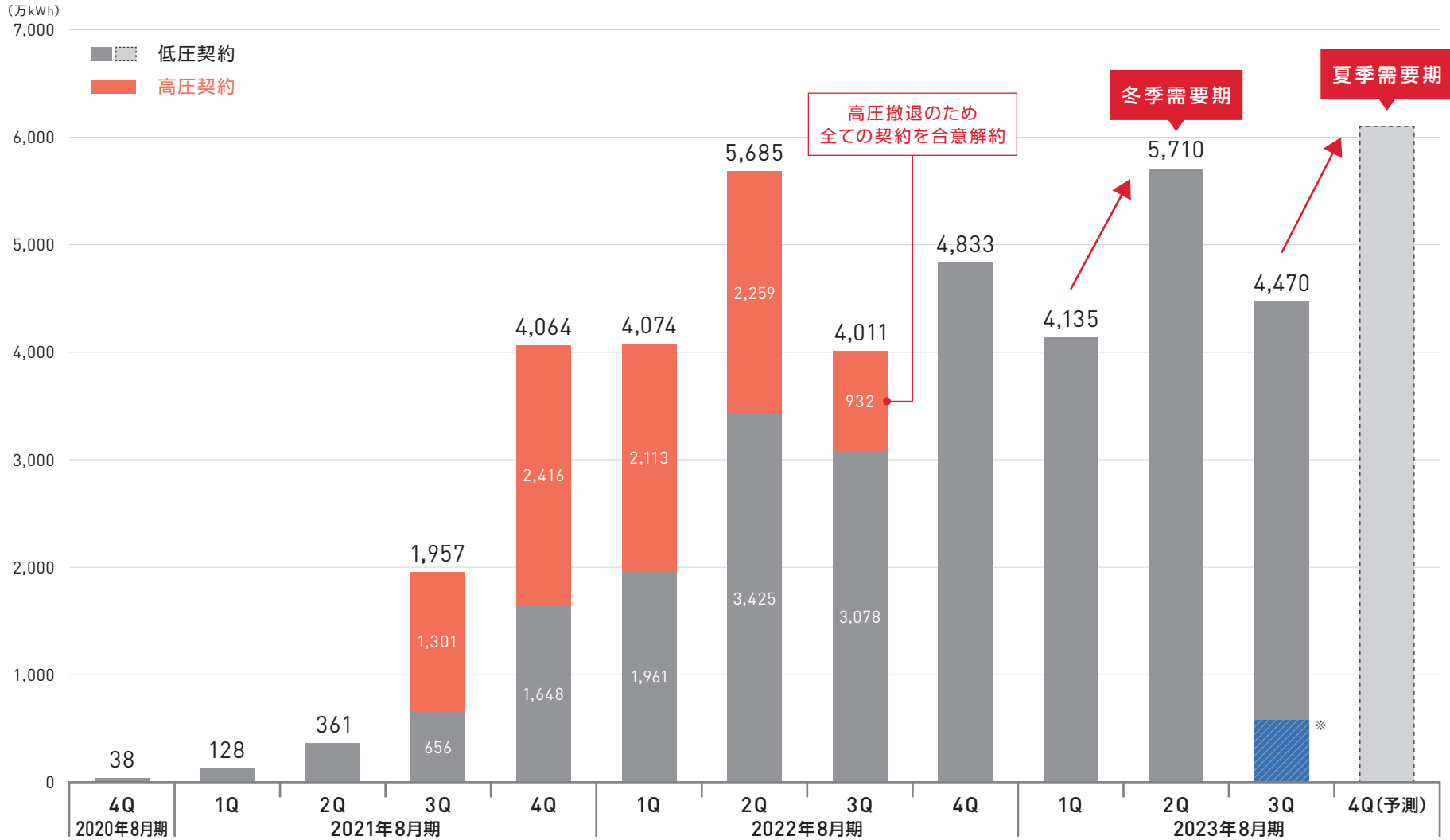
電力小売販売事業のサービス品質向上のため、電気需給約款及び料金体系の変更をリリース。(2023年6月1日施行)
一定数の顧客への影響があったものの、リテンション活動の継続・強化により解約率は想定内で着地。



※ 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件数)の平均

オフィスでんき119 電力使用量推移

第3四半期は、第2四半期と比較して電力需要安定期となるため、電力使用量が減少。
また、節電・省エネ意識が高まる状況下においても、契約保有件数の増加により前年同四半期と比べ電力使用量は堅調に増加。



※ 太陽光余剰電力による発電量

2023年8月期 2Qから3Q業績変動要因分析

電力小売販売におけるJEPX価格は低価格で安定推移し、節電・省エネ意識が高まる状況下で予算比88.7%と減少。外部環境に左右されない新プランを6月にリリースし、新料金プラン導入で4Q以降は改善予定。

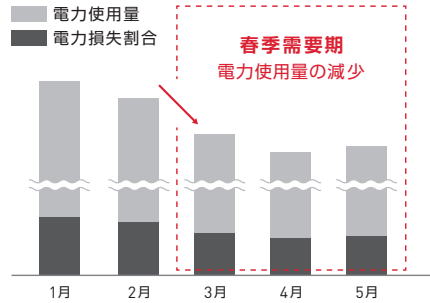
要因分析①

電力損失について

影響額

+56百万円^{※1}

第3四半期の電力損失^{※2}は、需要安定期であったため、供給量が減少したことで、JEPX単価が安価に推移いたしました。2Qから3Qへの収益に与えるインパクトは減少し、約56百万円の利益押し上げ要因となりました。



電力使用量の減少と共に電力損失も減少

対策

第4四半期より「新料金プラン」をリリースし解消予定。

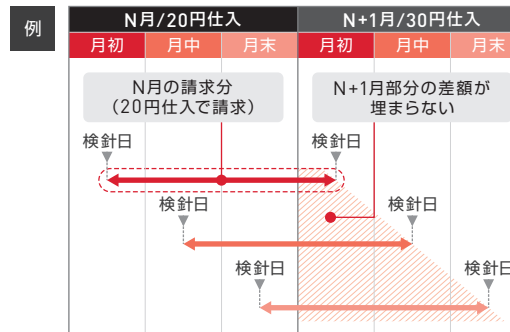
要因分析②

夏季・冬季の価格変動について

影響額

+32百万円^{※1}

第3四半期の価格変動は、需要安定期であったため、価格の変動が少なく、安定した価格で推移いたしました。そのため、検針日による調達調整費の請求額の影響も減少したため、約32百万円の利益押し上げ要因となりました。



対策

第4四半期より「新料金プラン」をリリースし解消予定。

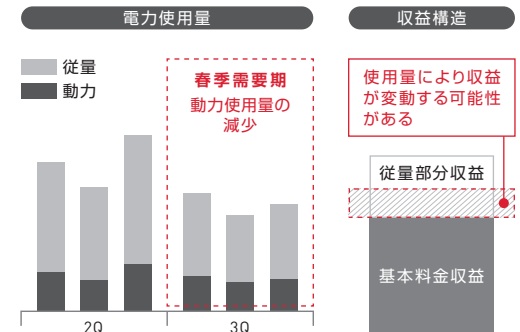
要因分析③

動力プランの供給量増加による収益率悪化

影響額

+19百万円^{※1}

第3四半期の「動力」プランの供給量増減による影響は、需要安定期であったため、動力の供給量が減少いたしました。2Qから3Qへの収益に与えるインパクトは減少し、約19百万円の利益押し上げ要因となりました。



対策

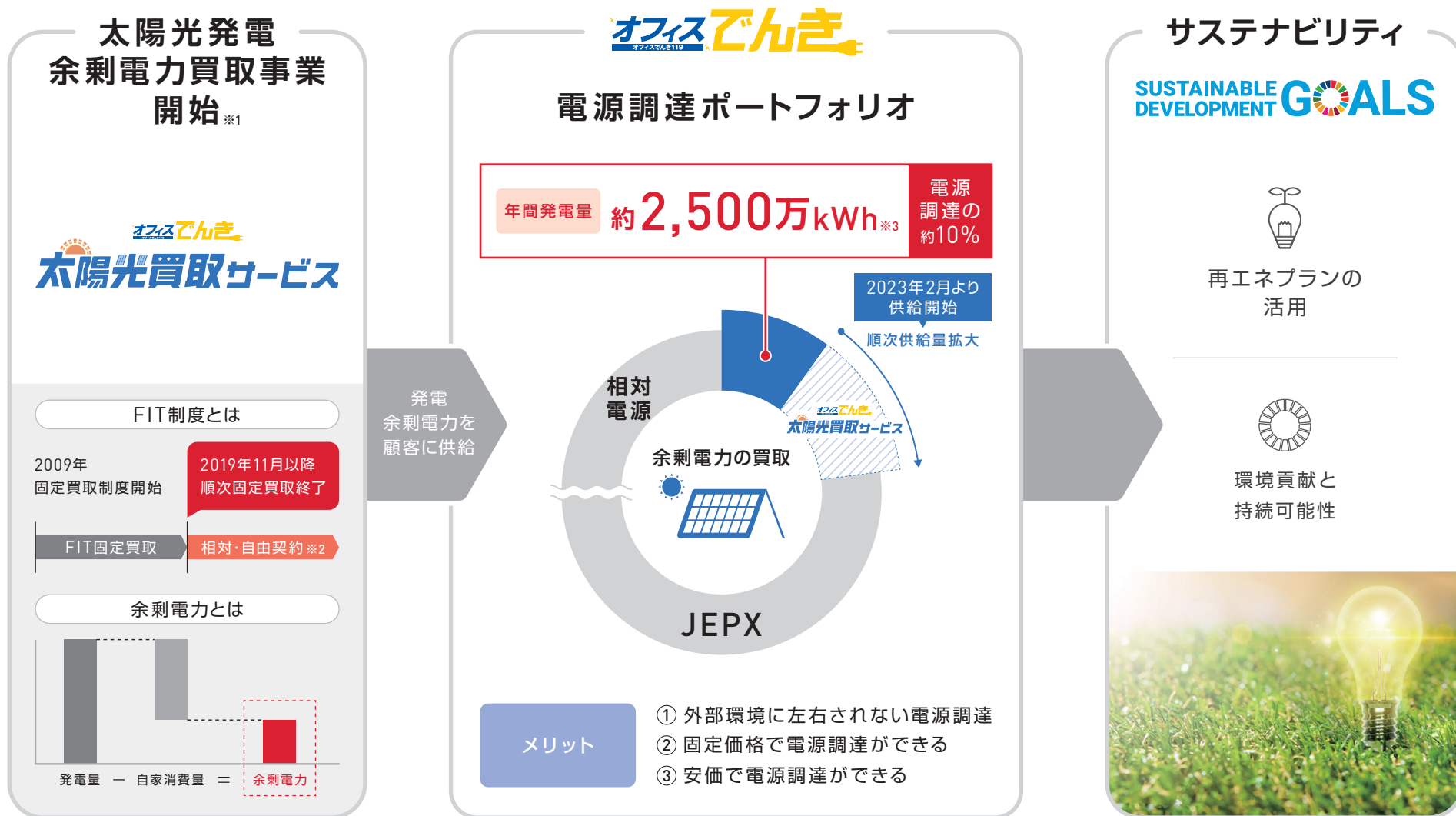
第4四半期より「動力」プランの価格を改定し解消予定。

※1 2023年8月期第3四半期連結会計期間の数値を記載

※2 発電所で発生した電力が、需要家に供給されるまでに発電所、変電所および送配電線においてその一部が失われること。

太陽光発電の余剰電力の活用

太陽光発電による余剰電力買取サービス事業を開始し、JEPXからの仕入依存度の低下、仕入コストの固定化による適正利益の安定化を推進。サステナビリティ経営推進の一環として注力する「オフィスでんき119」再エネプランの販売促進にも寄与。



※1 2022年12月27日リリース「事業譲受に関するお知らせ」

※2 固定価格買取制度における買取期間満了後に小売電気事業者等に対し、余剰電力を売電する契約

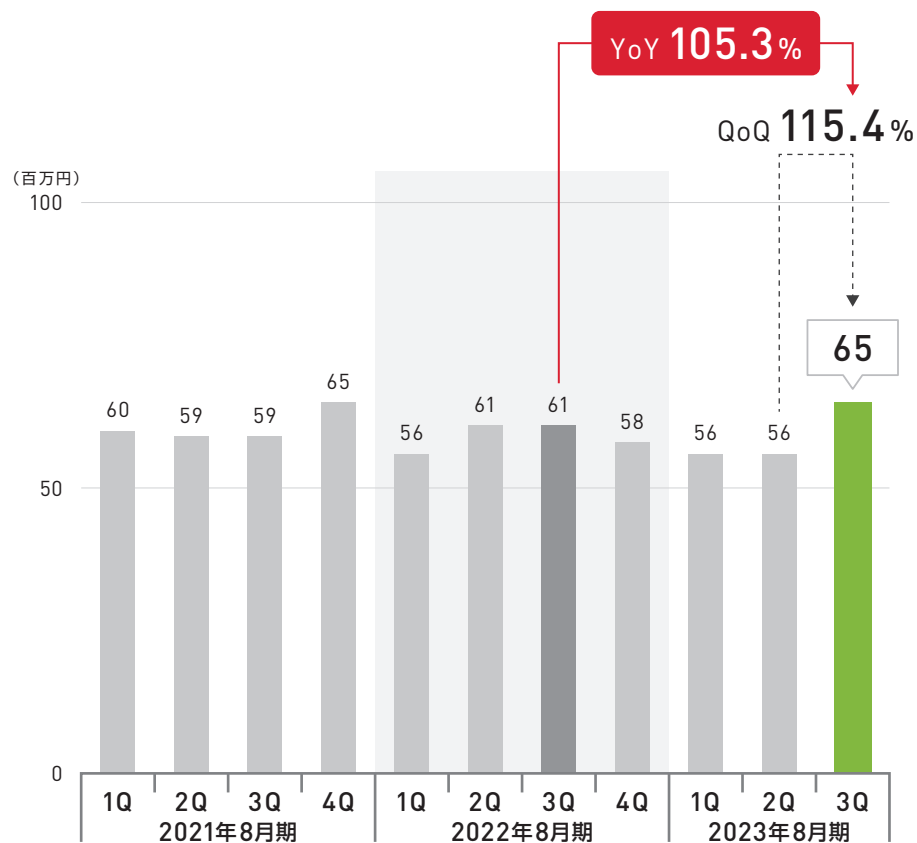
※3 事業譲受時の年間発電量

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

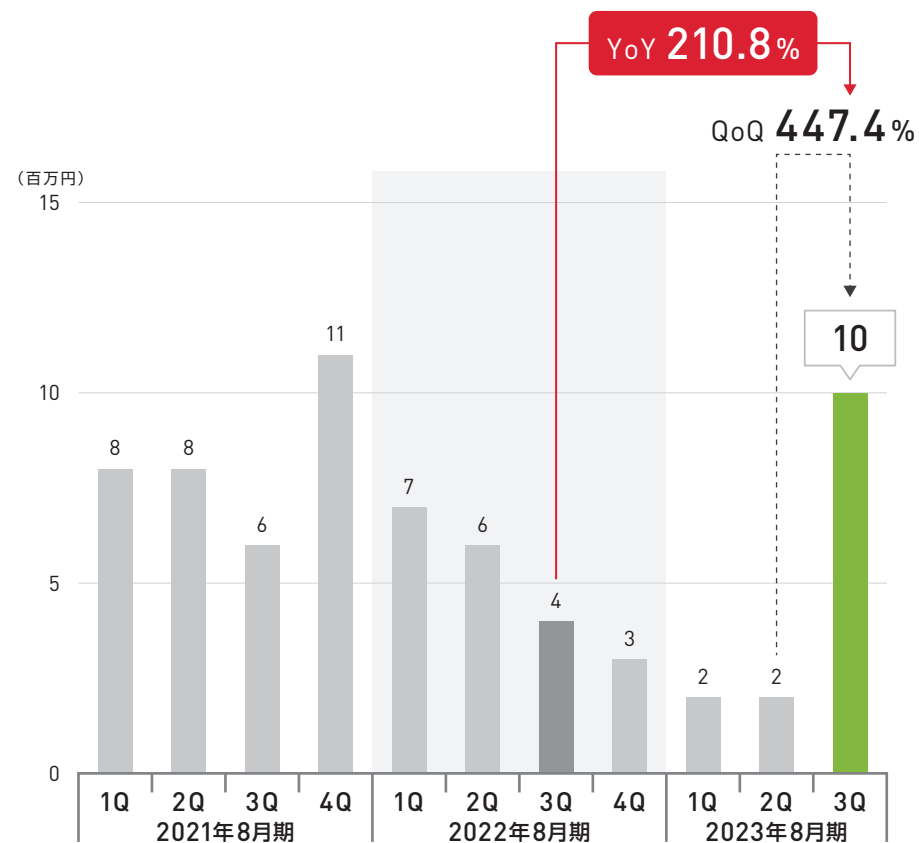
ファイナンシャル・プランニング事業

新規顧客の獲得については、複合商業施設という店舗の立地を活かした店頭での集客に注力。
店舗間の戦略的な人員配置の変更や、販売戦略の見直し等を実行した結果、「YoY」「QoQ」ともに増収増益。

売上高



営業利益



2023年8月期アクションプランと進捗状況

新規サービスの拡充

2023年8月期アクションプラン

顧客との協創サービスリリース

顧客の課題ヒアリングにより創出した「顧客との協創」サービスを4つリリース。
うち1つはDX商材。

成果



オフィスカメラ119リリース

遠隔から店舗・事務所の監視やモニタリングが可能なクラウド対応ネットワークカメラのレンタルサービス提供開始。



オフィスWi-Fi119リリース

UQコミュニケーションズ(株)の提供するWiMAX+5Gを利用し、モバイルインターネットサービスとして「オフィスWi-Fi119」の提供を開始。

販売チャネルの増強

2023年8月期アクションプラン

拠点の拡大

年2拠点のペースで拡大し、中小企業の身近に寄り添う。

代理店・アライアンス企業の活用

代理店の質の向上、アライアンス企業との相互送客実施。

成果



大阪営業所の開設

関西地区における営業活動の一層の強化とエリア拡大を図る。



フォロー体制を強化

代理店への訪問・ヒアリングに注力。

2023年8月期アクションプランと進捗状況

販売戦略の強化

2023年8月期アクションプラン

デジタルマーケティングへの移行

新規顧客開拓をテレマーケティングからデジタルマーケティングへ大幅シフト。
集客割合は、2023年8月期で50%超を目標。

成果



**集客割合50%の目標に
対して順調に推移**

2023年8月末までに、本格稼働及び新規獲得コストの低減を目指す。

電力調達が多様化

2023年8月期アクションプラン

調達ポートフォリオの見直し

ベースロード電源

相対電源

電力先物電源

など

JEPX(日本卸電力取引所)に偏重した調達を見直し、様々な調達により
電力調達価格を低減。

成果

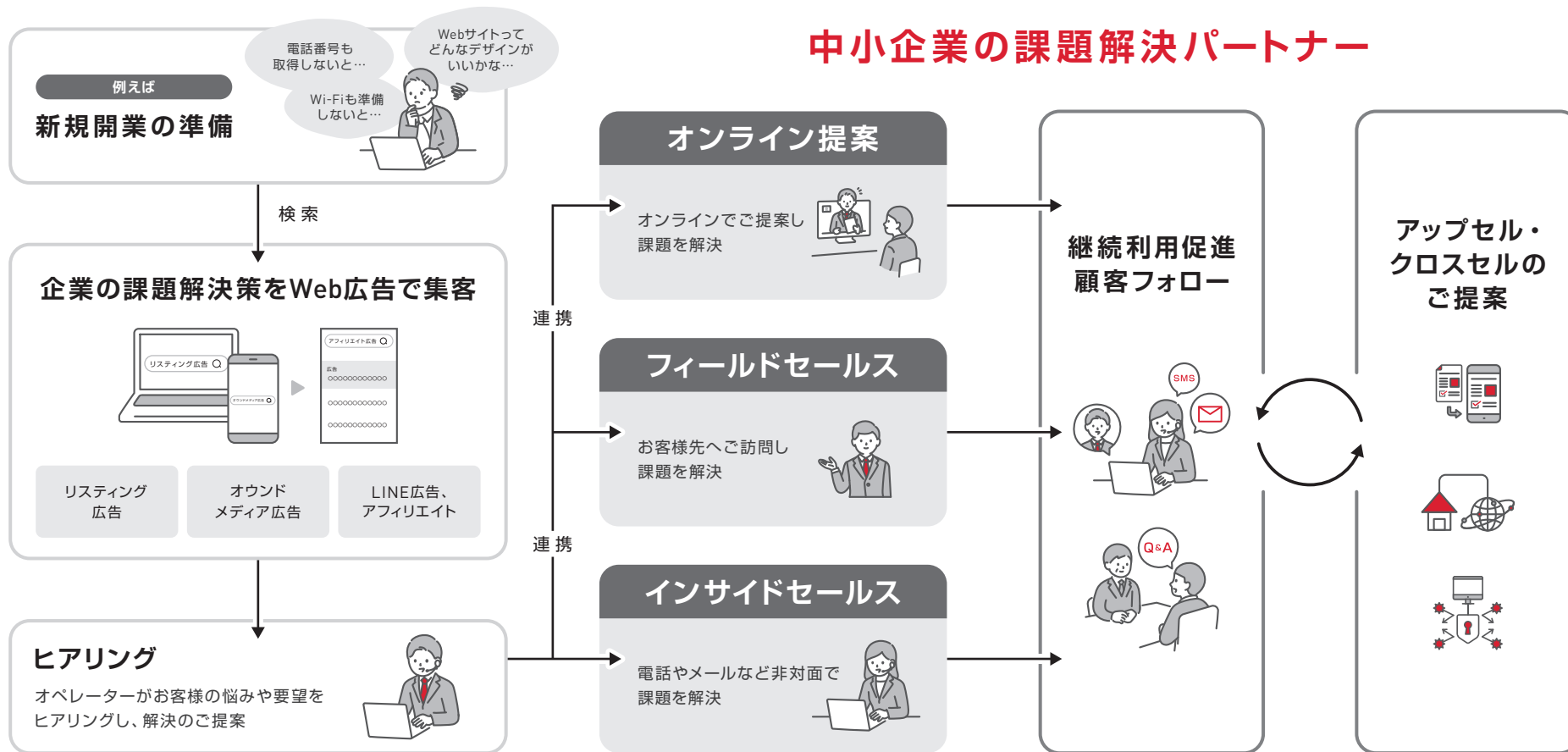


**様々な調達方法の
導入・契約を進行中**

太陽光発電事業の一部譲受契約締結により、余剰電力買取サービス
事業を開始。
外部環境に左右されない電源調達と固定価格での調達のため、事業
拡大に向けて進行中。

デジタルマーケティングのビジネスモデル

2023年8月期の販売戦略の強化に伴い、Web集客を強化し、営業業務の効率化を実現。
 さまざまなチャネルを通じて顧客との接触が可能となり、顧客へのアプローチ機会の増加に繋がる。



中小企業の成長に合わせてご提案・サポートが可能。

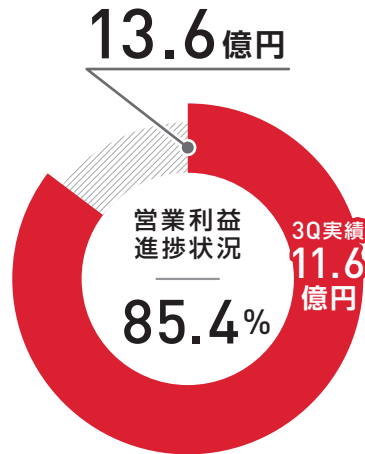


下期目標達成に向けた施策(全社)

オフィス光119事業

- ☑ デジタルマーケティングへのWeb投資は、収益バランスを考慮しつつ拡大基調を進め、クロスセルを徹底し「電力とのセット販売」に注力
- ☑ 代理店事業の取次数の拡大を継続
- ☑ ARPU※向上のため、「オフィスカメラ119」「オフィスWi-Fi119」の販売を引き続き強化

2023年8月期 営業利益予想



オフィスソリューション事業

- ☑ 電力保有件数達成へ向け、電力小売販売の人員を新卒社員で増員
- ☑ 情報通信機器販売への送客を継続強化
- ☑ デジタルマーケティング移行へのWeb投資を継続拡大

太陽光余剰電力

- ☑ 事業譲受した太陽光発電はスムーズに顧客へ供給開始が進み、安定した発電量を見込むため、継続促進のため太陽光発電の顧客フォローを開始し供給を安定させる

ファイナンシャル・プランニング事業

- ☑ Web集客・テナント施設での集客強化と生産性の向上
- ☑ SMSを活用したリテンションマーケティングの強化
- ☑ スタッフへの商品知識・接客スキル向上への研修を強化

SECTION 3

成長戦略



KGI

中期経営計画の達成

KPI

自社サービス
顧客数

ARPU
(単価)

自社サービス
解約率

KPI向上のための 主なアクション

販路の
拡大

クロスセル
アップセル

リテンション
活動

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



人的資本投資を拡大し、
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

270億円

営業利益

20億円

EPS

173.45円

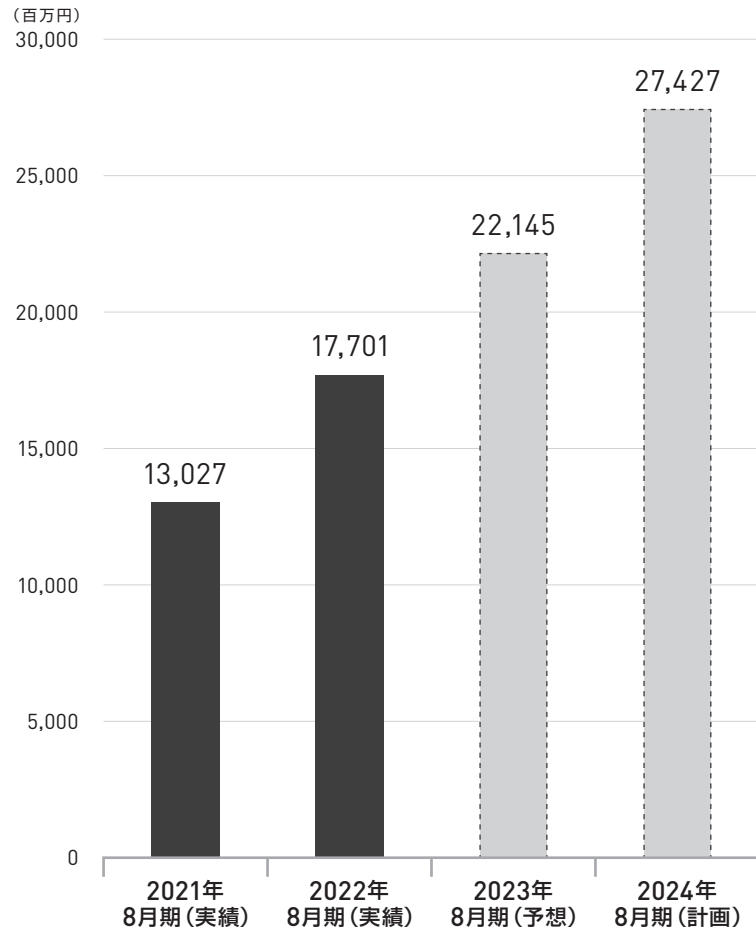
ROIC

13%

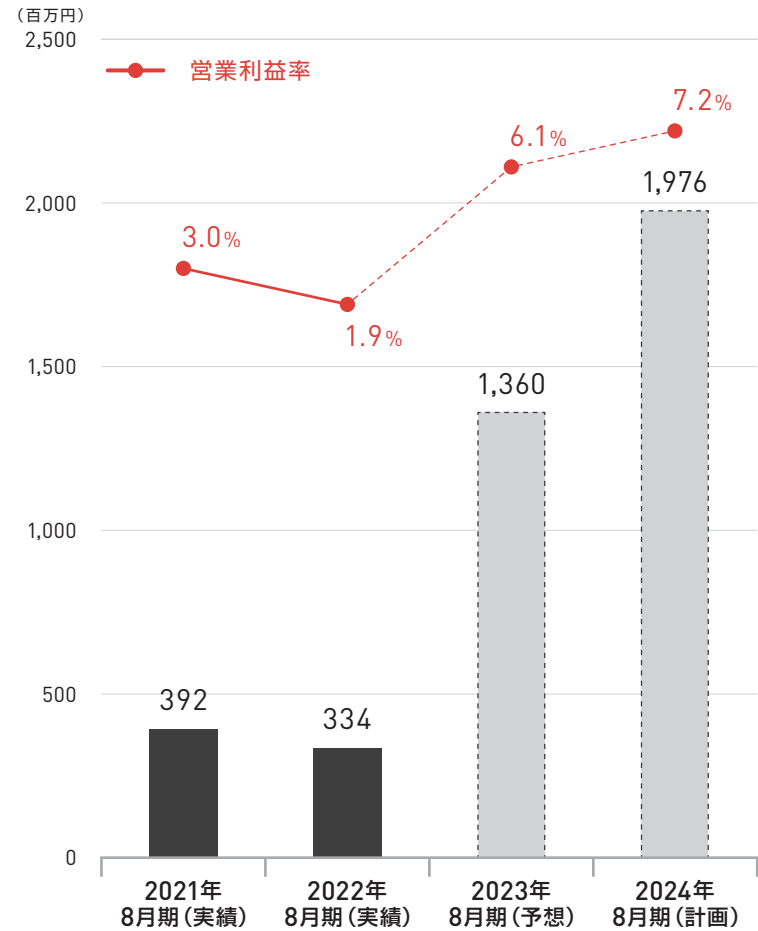
中期経営計画 数値目標^{※1}

調達価格リスク低減策の導入や再エネプラン強化などにより、増収増益の見通し。

売上高^{※2}



営業利益

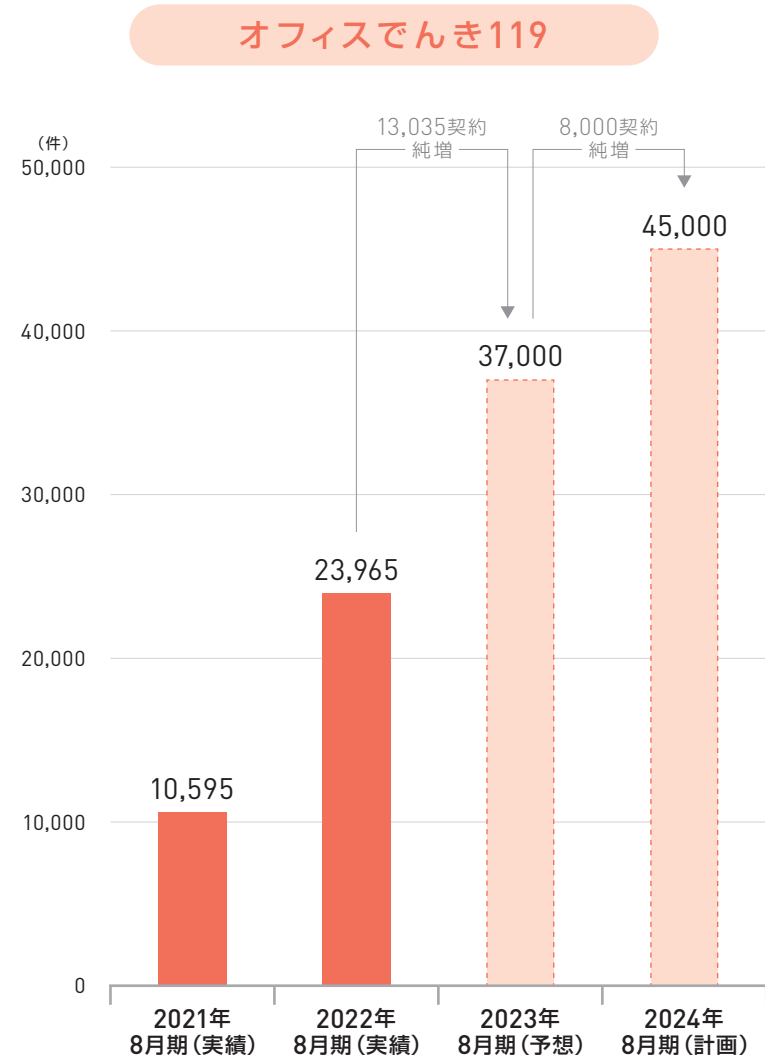
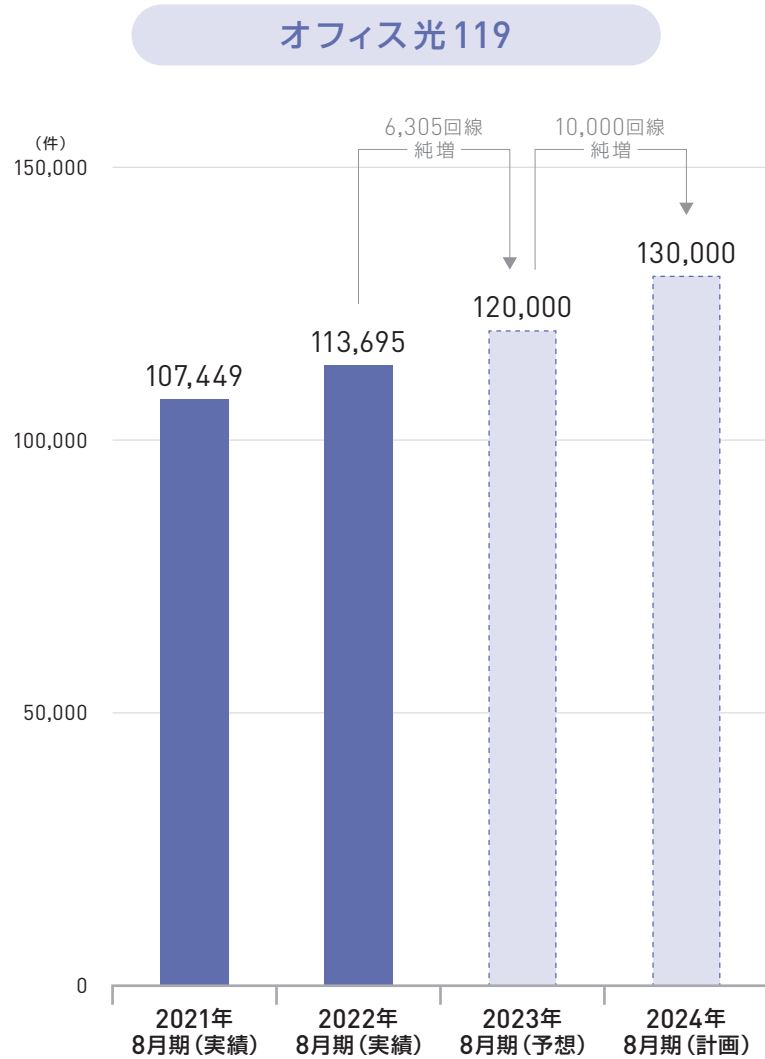


※1 ローリングプランのため数値目標のみ毎年ローリング

※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

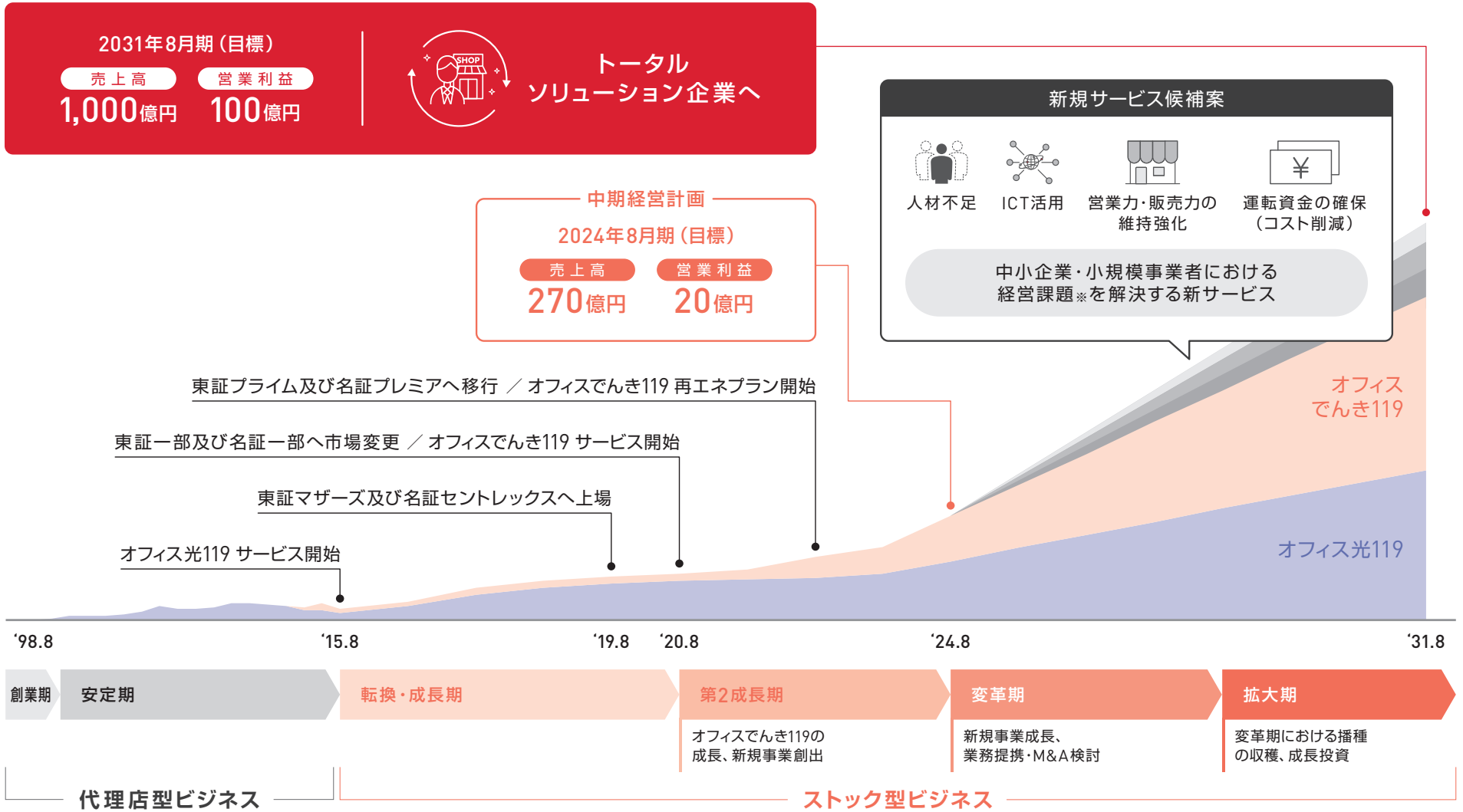
自社サービス保有契約件数計画

2023年8月期は、テレマーケティングからデジタルマーケティングへの本格シフト。
Web集客に移行することで、幅広い業種の課題解決を実現し、顧客の満足度を高める方針。



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。



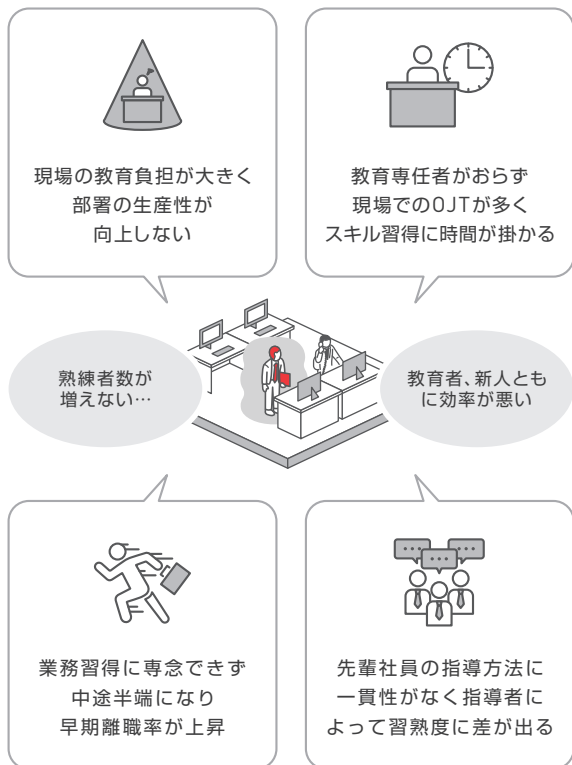
※ 中小企業庁HPより

人的資本へのリソース投資

教育グループの新設と教育内容の充実化により、幅広い知識や経験を早期に習得することが実現可能になり、離職率と業績の改善に寄与。

BEFORE

OJT形式で短期研修



改善

AFTER

教育グループの活用



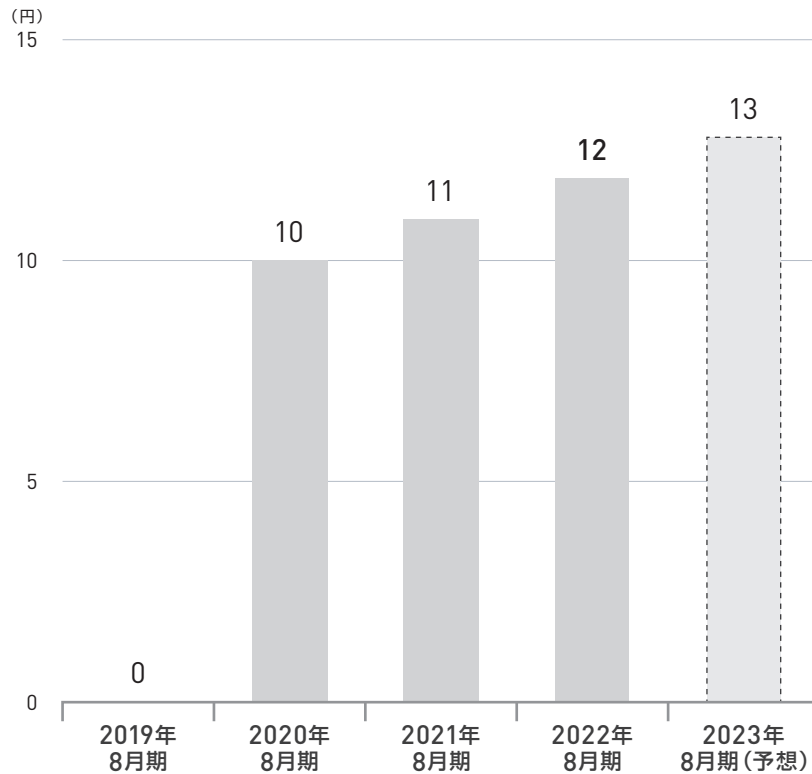
教育グループへ人的リソースを投資し、研修・教育体制を構築。

株主還元

将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、引き続き長期的に安定した配当を実施する方針。

また、当社株式への魅力を高め、中長期的に保有していただける株主様の増加を図るため、2023年8月期より株主優待制度を導入。

1株当たり配当金(期末)



配当性向	—	11.8%	29.1%	32.7%	10.8%
------	---	-------	-------	-------	-------

株主優待制度



株主優待の内容

優待内容

QUOカード **500円分**



対象となる株主様

保有株式数
(基準日時点) | **100株以上**

2023年2月末を初回基準日とし、以降、毎年2月末を基準日に設定。基準日時点の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上の当社株式を保有されている株主様が対象。



贈呈時期

毎年1回、基準日後の発送を予定。

サステナビリティ経営の推進(環境)

カーボンニュートラルを推進する企業として、事業活動を通しサステナビリティの一つに掲げるオフィスでんき119再エネプランの販売に傾注。目標達成に向けて順調な滑り出し。



地球環境への負荷低減

取組項目

- ・CO2削減サービスの提供
- ・DX化推進
- ・サーキュラーエコノミー
- ・クリーンエネルギーの普及



目標値

2030年8月期までの継続目標値

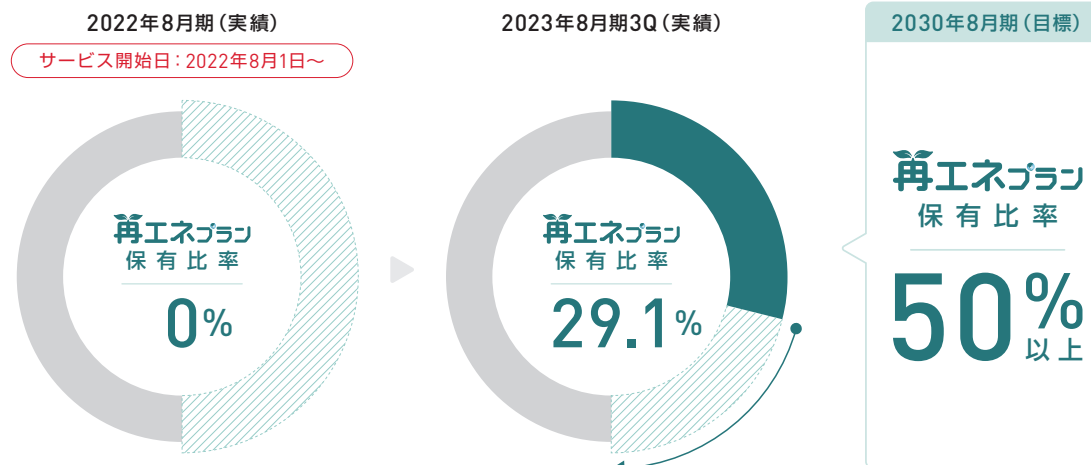
- ・DX商材を毎年1つ以上創出

2030年8月期までの目標値

- ・オフィスでんき119のうち50%以上※1を再エネプラン
- ・社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替

取組状況

オフィスでんき119 再エネプラン保有比率



目標に掲げている2030年8月期実現に向けて順調な滑り出し。

※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率
 ※2 電気自動車およびハイブリッド車

サステナビリティ経営の推進(社会)

多様な人財の採用や人財教育への投資、ジョブローテーションの活用などの取り組みを実施。定着率の上昇や強固な組織形成を図るべく進行中。



魅力ある企業への進化・深化

取組項目

- 顧客との協創サービス
- 人財育成・活用
- ダイバーシティ&イノベーション
- 企業風土改革、働き方改革

目標値

2030年8月期までの継続目標値

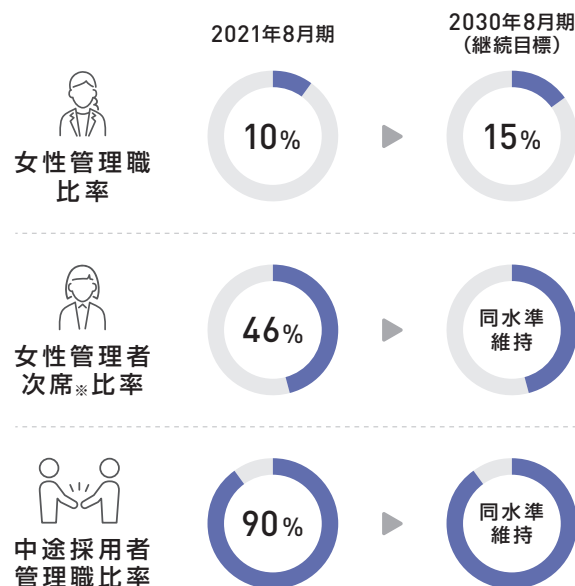
- 年間研修時間……………従業員1人あたり60時間の研修
- 健康診断……………受診率100%
- 定着率……………70%中間達成(2026年8月期まで)
- 社会貢献活動への積極的な参加……………年間3件

2030年8月期までの目標値

- 定着率……………80%達成
- 女性役員比率……………10%達成
- 女性管理職比率……………15%達成
- 女性管理者次席比率……………2021年8月期水準維持
- 有給休暇の平均取得率……………50%達成
- 中途採用者管理職比率……………2021年8月期水準維持
- 平均残業時間……………月10時間以下達成

取組状況

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」の取り組みを継続

※ 管理職の手前の役職

サステナビリティ経営の推進(ガバナンス)

社内統制を行うだけでなく、全従業員への研修・教育を目標の2030年8月期までに導入・定着させることにより経営層だけでなく社内全体のエンゲージメントを高め、より強固な組織体制の構築に繋げる方針。

ガバナンス

Governance



信頼性を高めるガバナンス・コンプライアンスの実現



取組項目

- ・コーポレート・ガバナンス強化
- ・情報セキュリティ強化
- ・コンプライアンスの徹底

目標値

2030年8月期までの継続目標値

- ・情報セキュリティ……………重大な事故ゼロを毎年継続
- ・情報セキュリティ研修……………受講率毎年100%
- ・重大な法令違反件数……………毎年ゼロを継続
- ・社内コンプライアンス研修……………受講率毎年100%

取組状況

ガバナンスの強化

株主総会招集通知にて
役員スキルマトリックスの開示

ガバナンス強化のため管理系人員の増強

業務見直しによる管理担当役員増員
(1名→2名)

コンプライアンス



情報セキュリティ・
重大な法令違反は
第3四半期末時点でゼロ

SECTION 4

Appendix



常勤取締役の紹介

代表取締役社長



山本 文彦

Fumihiko Yamamoto

- 1997年12月 株式会社東名三重
(現 当社)を設立
代表取締役社長(現任)
- 2005年 4月 株式会社岐阜レカムを設立
代表取締役社長(現任)

常務取締役 / 管理本部長



日比野 直人

Naoto Hibino

- 2000年 1月 当社入社
岐阜支店支店長
- 2000年11月 当社 取締役
- 2005年 4月 株式会社岐阜レカム 取締役(現任)
- 2005年 5月 当社 常務取締役営業本部長
- 2022年11月 当社 常務取締役管理本部長(現任)

取締役 / 営業本部長



直井 慎一

Shinichi Naoi

- 2002年 3月 当社入社
- 2007年11月 当社 取締役
- 2016年11月 当社 取締役ES事業部担当
- 2019年 9月 当社 取締役OS事業部担当
- 2021年 9月 当社 取締役代理店開発担当
- 2022年11月 当社 取締役営業本部長(現任)

取締役



関山 誠

Makoto Sekiyama

- 2005年 8月 当社入社
管理本部経理部マネージャー
- 2015年11月 当社 取締役管理本部長
- 2022年11月 当社 取締役管理本部長補佐(現任)

当社グループが提供する成果と価値

当社グループの 主なサービス



など

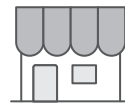
中小企業の課題^{※2}



人材不足



ICT活用



営業力・販売力の
維持強化



運転資金の確保
(コスト削減)

など

成果・価値



お客様が
本業に専念できる
環境

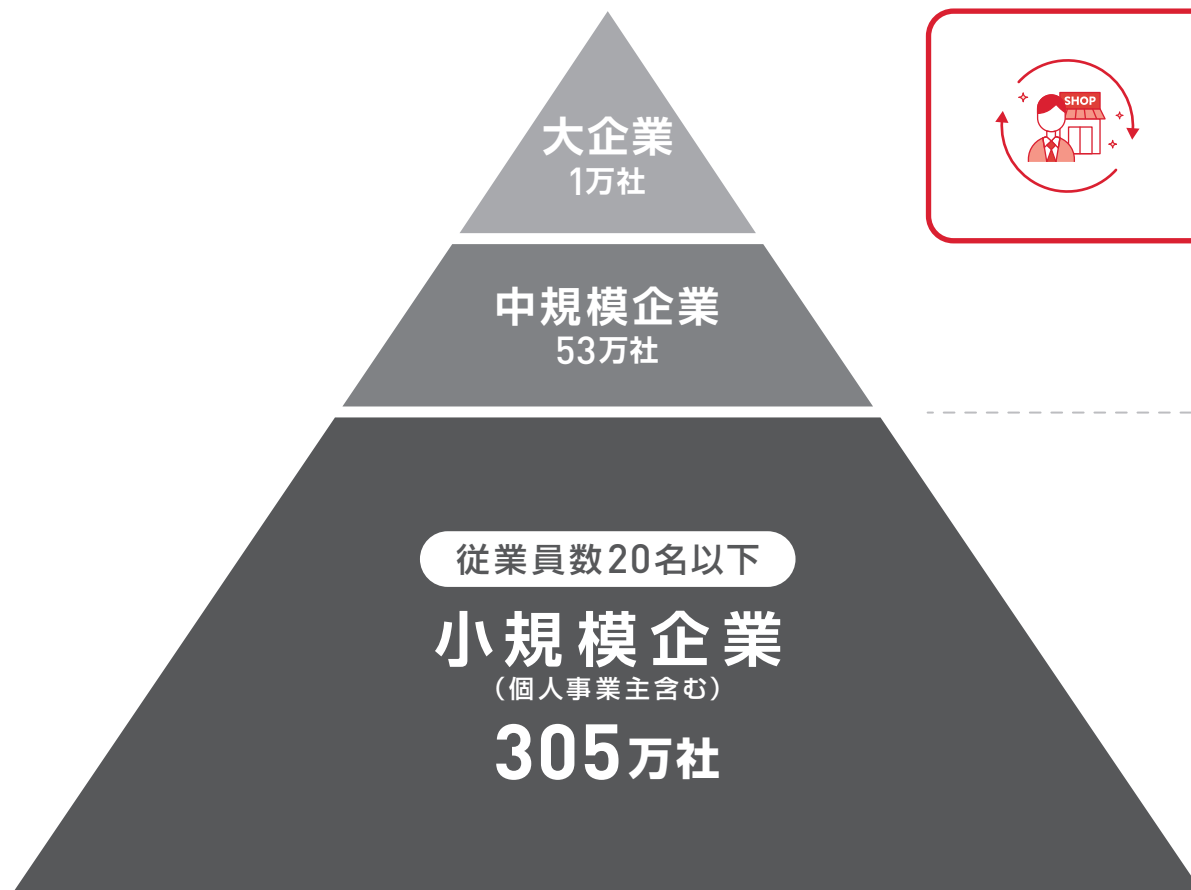


お客様の
企業価値向上

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

※2 中小企業庁HPより

当社グループの存在意義



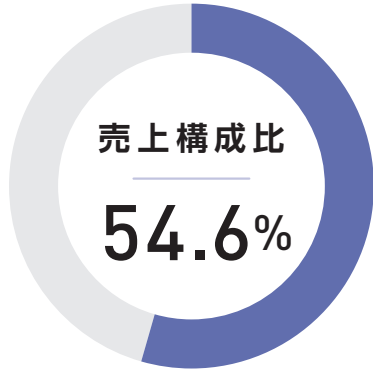
当社がお客様の一部署となり
トータルサポートすることで
課題解決が可能

ターゲット

情報システム関連等の
各専任者がおらず
課題解決が難しい

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



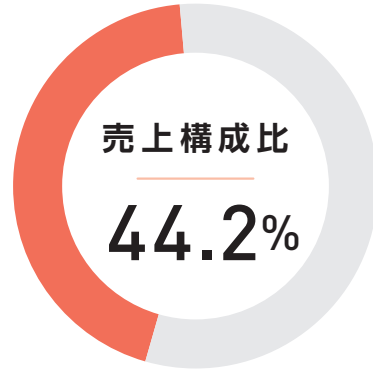
インターネット
プロバイダ



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



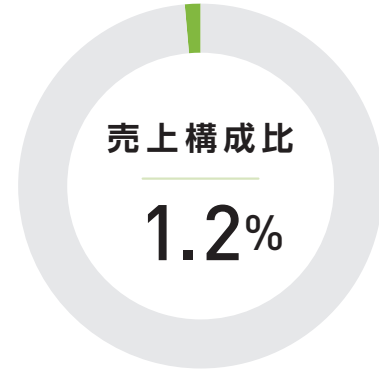
UTM



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。

※ 2023年5月末現在の売上構成比

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

ストック型ビジネスとは

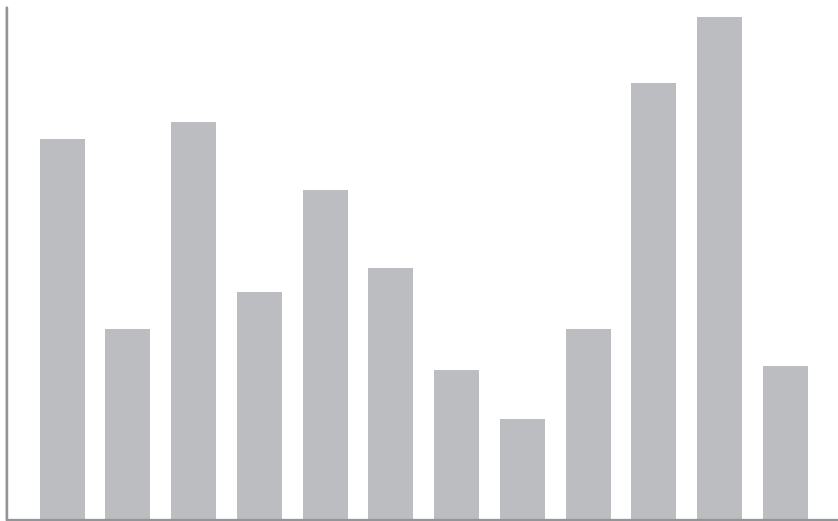
フロー型ビジネス

商品・サービス提供が都度発生する
売り切り型のビジネスモデル
代理店型ビジネスもフロー型ビジネスのひとつ

長所 短期間で収益化可能

短所 不安定収入(売れなければ収入0)

売上



時間

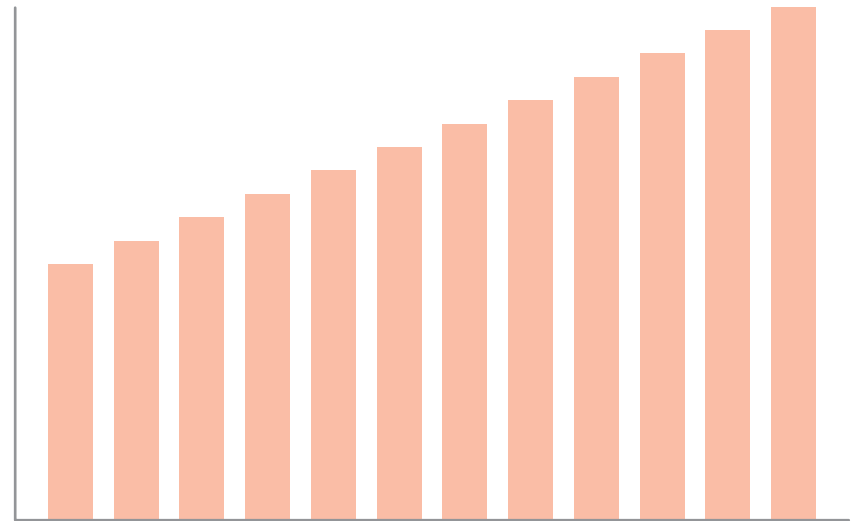
ストック型ビジネス

契約により継続的に収入を得られる
ビジネスモデル

長所 安定収入(解約されなければ継続して収入)

短所 ・サービス開始から損益分岐点を
超えるまでは利益が上がりにくい
・継続させる仕組み作りへの投資が必要

売上



時間

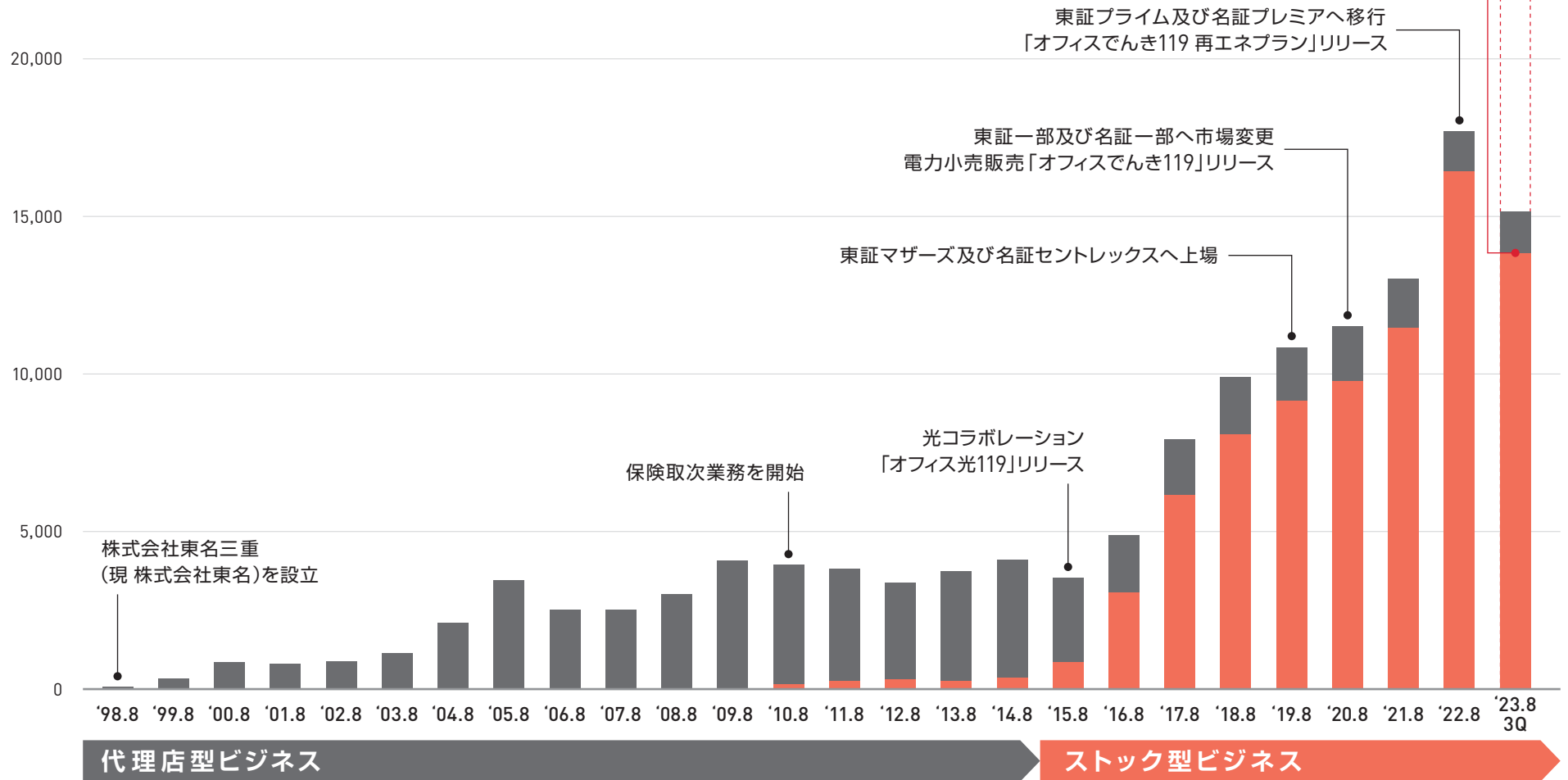
確立したストック型ビジネスモデル

売上高※

(百万円)
 25,000

■ フロー売上比率
 ■ ストック売上比率

ストック
 売上比率 **91.4%**



※ 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。

顧客との信頼関係を構築するCRM

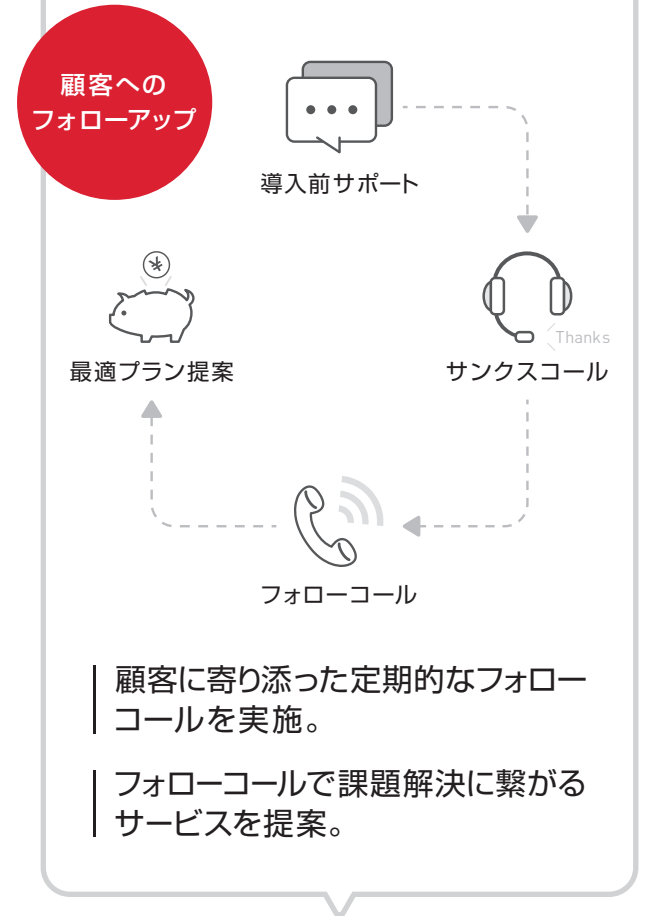
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制

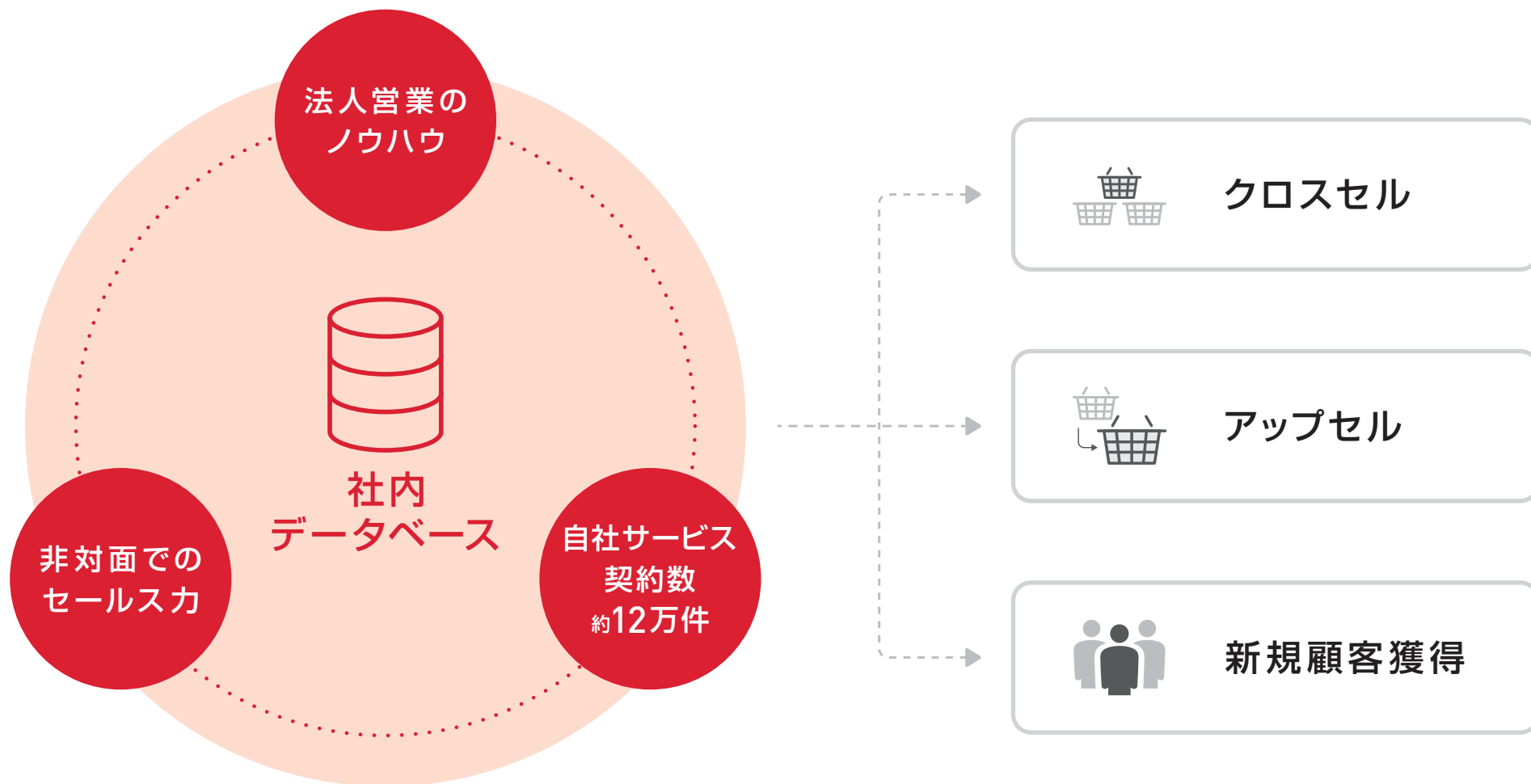


定期的な 顧客フォロー



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。

オフィス光119事業 ビジネスモデル



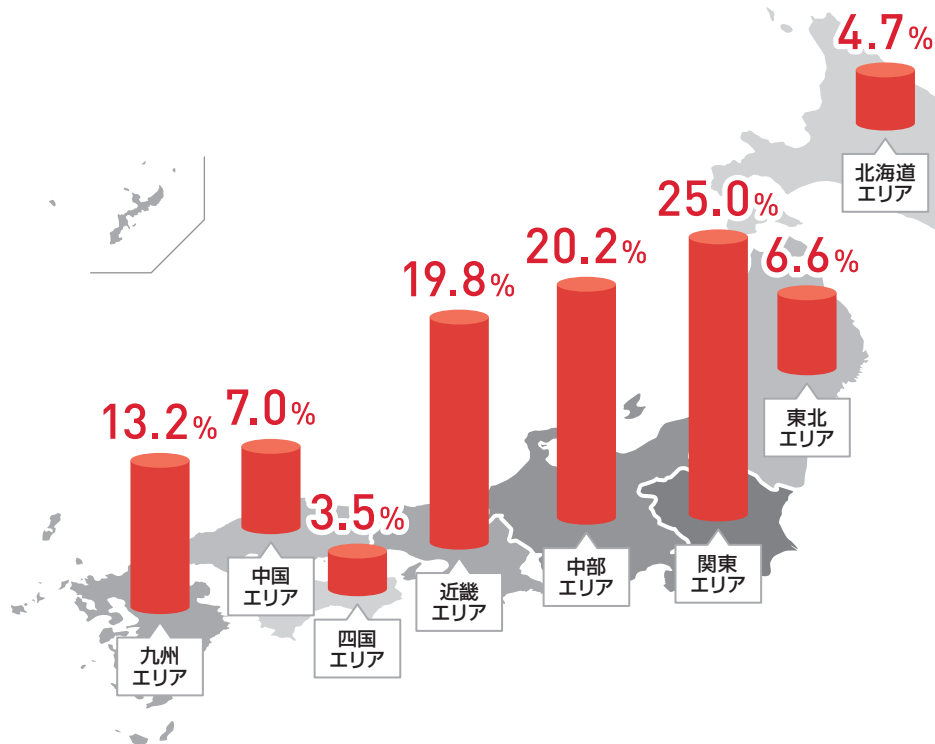
NTT東日本・西日本が提供している光回線の速度・品質はそのままに、付加価値を与え多機能かつリーズナブルに提供。

オフィス光119 顧客分布

エリア別顧客割合

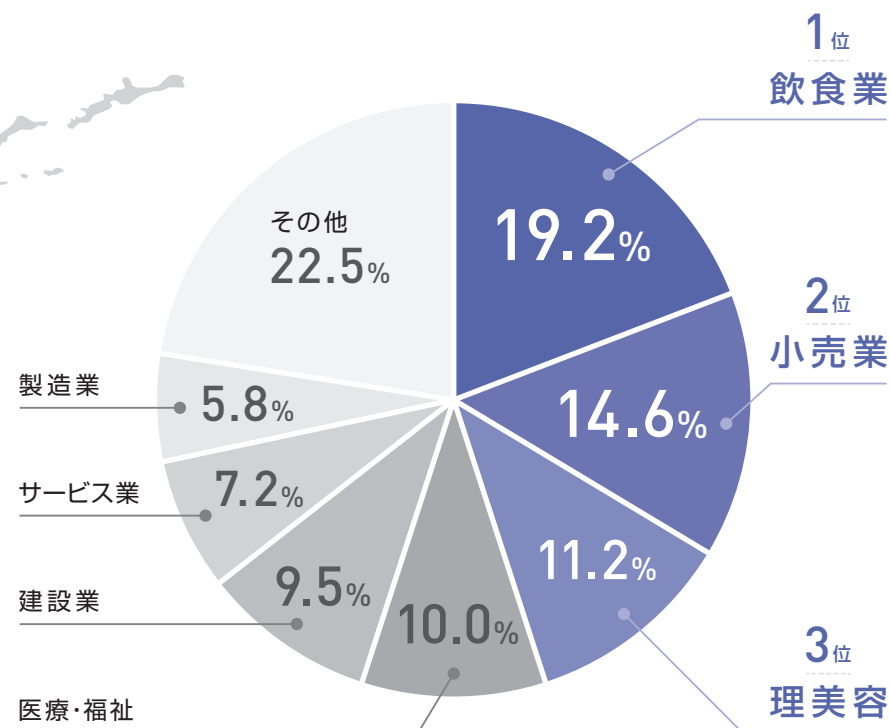
関東、中部を中心に全国に顧客が分布。

日本全国の中小企業・
個人事業主にアプローチ。

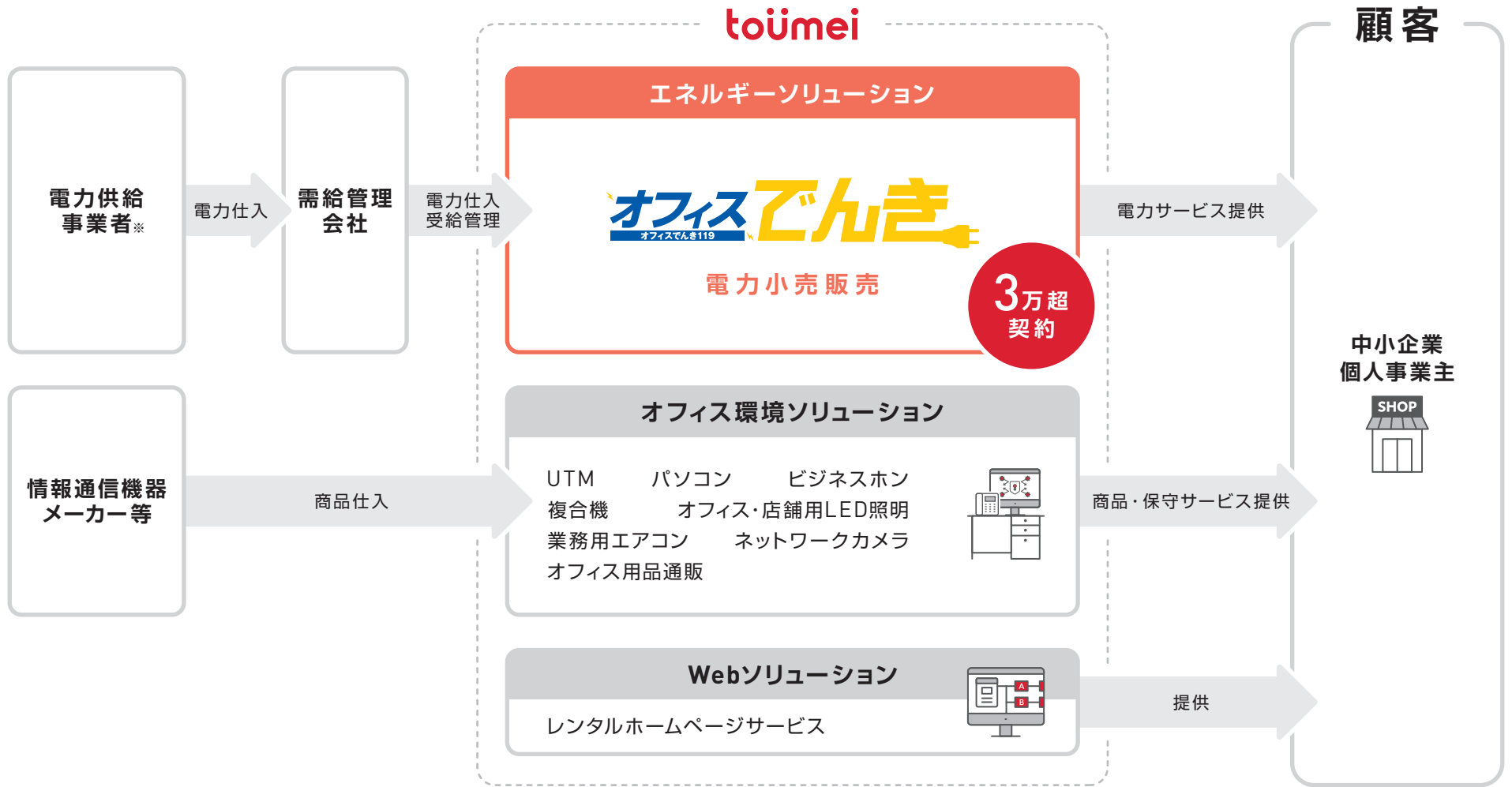


業種別顧客割合

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。



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等からの調達を含む

ファイナンシャル・プランニング事業 ビジネスモデル



主な取扱い
保険商品

- 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

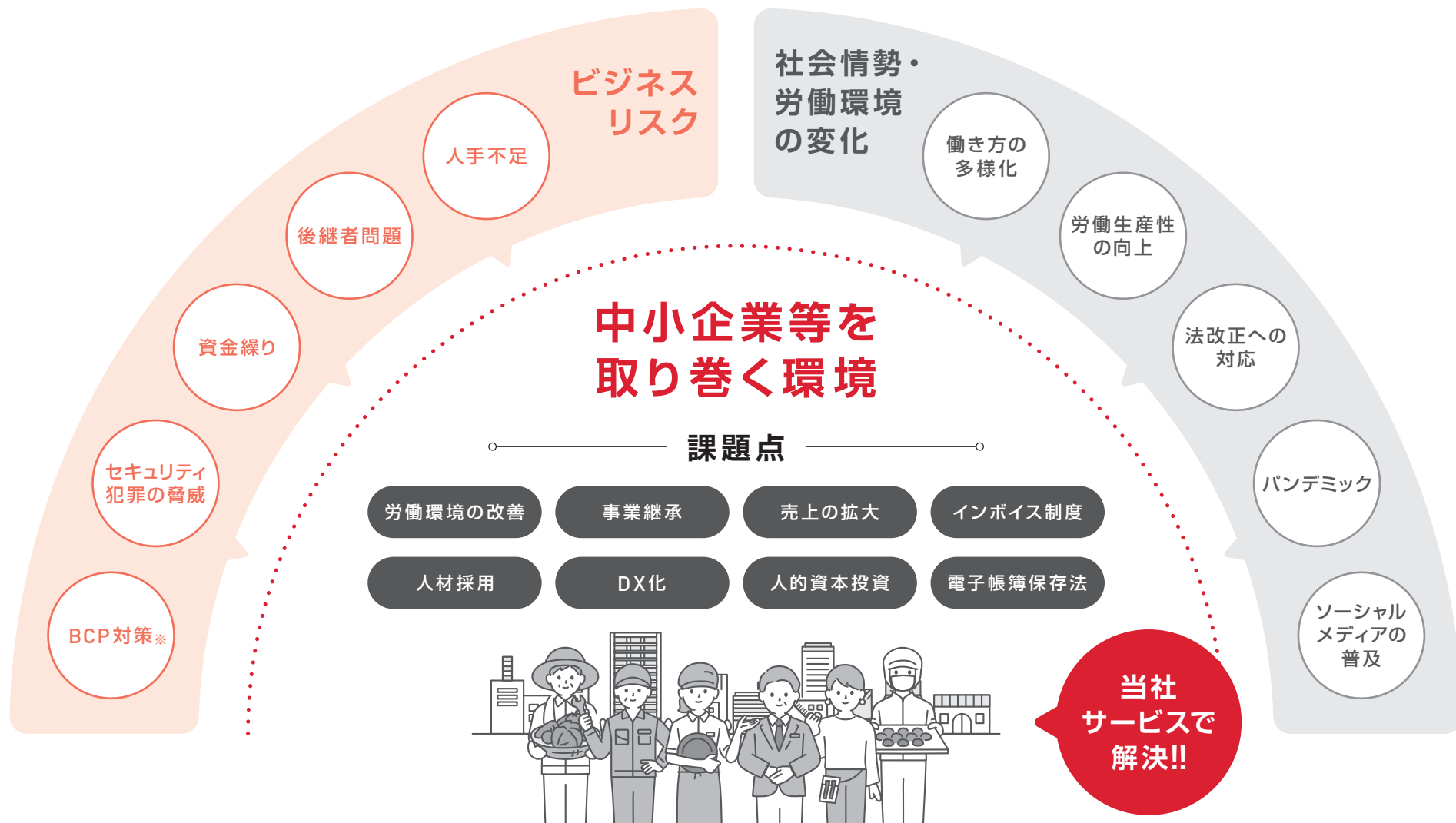
- 生命保険
- 損害保険
- 14社**
- 6社**

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。

※ 2023年5月末現在

中小企業・個人事業主を取り巻く環境

中小企業・個人事業主は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が長期化し、年々社会情勢・労働環境の変化及びビジネスリスクが高くなり、あらゆる課題に直面。事業変革に向けた挑戦を強力にサポートすることが必要であり、そこに当社のサービス需要があると認識。



※ Business Continuity Planの略で「事業継続計画」

オフィス光119・オフィスでんき119

- Q** 業績の季節性はありますでしょうか？
- A** 電力小売販売のみ夏冬の電力需要が高まるため、季節要因がございます。
- Q** 今後、JEPXの電力取引価格が高騰した場合でも赤字にならないのか？
- A** JEPXの電力取引価格が高騰した場合においても、一定額の適正利益を確保できるプランとなっており、利益率は下がりますが、適正な利益が確保できます。
- Q** 2023年6月より大手電力会社7社の電気料金の値上げが適用されますが、影響はありますか？
- A** 弊社の業績や電力小売販売「オフィスでんき119」における事業への影響はございませんが、今回の電気料金の値上げ対象エリアにおいては、弊社の営業活動にプラス要因に働く可能性があると考えております。
- Q** オフィスでんき119の新約款の内容はいつから反映されますか？
- A** 2023年6月検針分より反映されます。
- Q** オフィス光119、オフィスでんき119の顧客メリットは？
- A** 安価であること、法人向けのサービス提供はもちろんのこと、いずれのサービスも定期フォローやサポートが充実しており、オフィスの困りごとに迅速な対応をおこなう身近な存在として、お客様に価格面だけではない価値を提供させていただいております。

業績・強み・課題など

- Q** 契約数を伸ばすための取り組みは？
- A** 契約保有件数を伸ばすための取り組みとして、デジタルマーケティングへの移行・強化を図っております。
- Q** 離職率の改善策は？
- A** 一つは販売手法であるテレマーケティングに課題があると認識しております。今期よりデジタルマーケティングへ販売チャンネルを変更することにより改善を図っております。
- Q** 競合他社はどこでしょうか？
- A** オフィス光119事業では、携帯電話キャリアの光回線サービスが多くを占めており、オフィスソリューション事業では、新電力会社や情報端末販売会社などが挙げられます。
- Q** 当社の強みは？
- A** これまでの経験により蓄積されたトラブル解決ノウハウ、即日対応が可能な全国対応のサポート体制、顧客に寄り添った定期的なフォローの実施等により、お客様との信頼関係を構築できているところが競合他社と差別化できていると認識しております。
- Q** 中小企業・個人事業主を顧客ターゲットにしている理由は？
- A** 大手の同業他社の場合、中小企業・個人事業主は専任の営業担当者が見つからないケースが多いが、当社では営業担当が当社で購入したサービス・商品以外も同様に障害やトラブル対応をするため、顧客から重宝されることが多く互いのニーズが合致しているからです。

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 総務部 経営企画課

E-mail

ir-info@toumei.co.jp



IR サイト

<https://www.toumei.co.jp/ir/>

