

2024年8月期 第1四半期 決算補足説明資料

2024年1月12日

株式会社 東名

[東証スタンダード・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	本社・名古屋支店・札幌支店・新宿支店・ 広島営業所・福岡営業所・大阪営業所・金沢営業所※2 保険FC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	624百万円※1		
従業員数(連結)	448名(他、パート・アルバイト63名)※1		
子会社	株式会社岐阜レカム		

※1 2023年8月末現在

※2 2023年11月1日開設

SECTION 2

連結決算概要

決算ハイライト

売上高

5,388 百万円

YoY^{※1} 106.2%

過去
最高^{※2}

営業利益

413 百万円

YoY^{※1} 87.9%

営業利益率 7.7%

経常利益

434 百万円

YoY^{※1} 87.2%

経常利益率 8.1%

四半期純利益

253 百万円

YoY^{※1} 82.9%

四半期純利益率 4.7%

TOPIX.1

1Qとしては、過去最高^{※2}の売上高を更新

TOPIX.2

北陸エリアの営業強化と顧客フォローに注力するため、新拠点として2023年11月1日に金沢営業所を開設

TOPIX.3

オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業は、
事業コスト配分の明確化によりセグメント利益の測定方法を変更

※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

- ✓ 1Qとしては、過去最高の売上高を更新
- ✓ 2023年秋季の当社顧客の電力使用量は、電力需要安定期であったため需要期に比べ低水準で推移したことで、売上高及び各段階利益は連動し、やや低水準であるものの、想定の範囲内で進捗

事業

- ✓ 2024年8月期よりオフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更
- ✓ オフィス光119事業のセグメント利益は、デジタルマーケティングへの販売チャネル移行による業務生産性の向上及びセグメント利益のコスト配分明確化により、大幅に改善

電力

- ✓ 電力小売販売「オフィスでんき119」の新規顧客獲得においては、「オフィス光119」からのクロスセル契約及び代理店からの取次件数の増加により、計画どおりに進捗
- ✓ サステナビリティ経営の一環としての活動及びマテリアリティ目標の一つとして販売に傾注する「オフィスでんき119」再エネプランの保有比率は、2023年11月末時点で全体の43.3%と計画に対し好調に推移

全社

- ✓ 2023年11月1日に新たな拠点として金沢営業所を開設し、北陸エリアの営業強化と顧客フォローに注力
- ✓ 株主の皆様へ感謝の意を表するとともに、より多くの方に中長期的に当社株式を継続的に保有していただくことを目的に、株主優待制度の拡充を発表
- ✓ 2023年8月期末時点の各マテリアリティの取り組み目標の進捗状況を開示(2023年10月13日)

2024年8月期 1Q連結業績

(百万円)

	2023年8月期 1Q実績	2024年8月期 1Q実績	増減額	YoY	2024年8月期 2Q業績予想	進捗率	2024年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	5,073	5,388	314	106.2%	11,407 ~13,408	40.2% ~47.2%	23,264 ~27,389	19.7% ~23.2%
オフィス光119事業	2,703	2,930	227	108.4%	5,969	49.1%	12,201	24.0%
オフィスソリューション事業	2,313	2,397	83	103.6%	5,325 ~7,326	32.7% ~45.0%	10,833 ~14,958	16.0% ~22.1%
ファイナンシャル・プランニング事業	56	59	3	105.6%	112	53.0%	229	26.0%
営業利益	470	413	▲57	87.9%	804	51.4%	1,976	20.9%
オフィス光119事業	215	369	154	171.8%	—	—	1,422※	26.0%
オフィスソリューション事業	436	227	▲209	52.1%	—	—	1,245※	18.3%
ファイナンシャル・プランニング事業	2	7	4	299.5%	—	—	20	34.1%
調整額	▲183	▲190	▲7	103.9%	—	—	▲711	26.8%
経常利益	497	434	▲63	87.2%	824	52.7%	2,015	21.5%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	305	253	▲52	82.9%	512	49.4%	1,281	19.8%

※ オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更。2023年8月期1Qの実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

2024年8月期 1Q連結決算サマリー

売上高

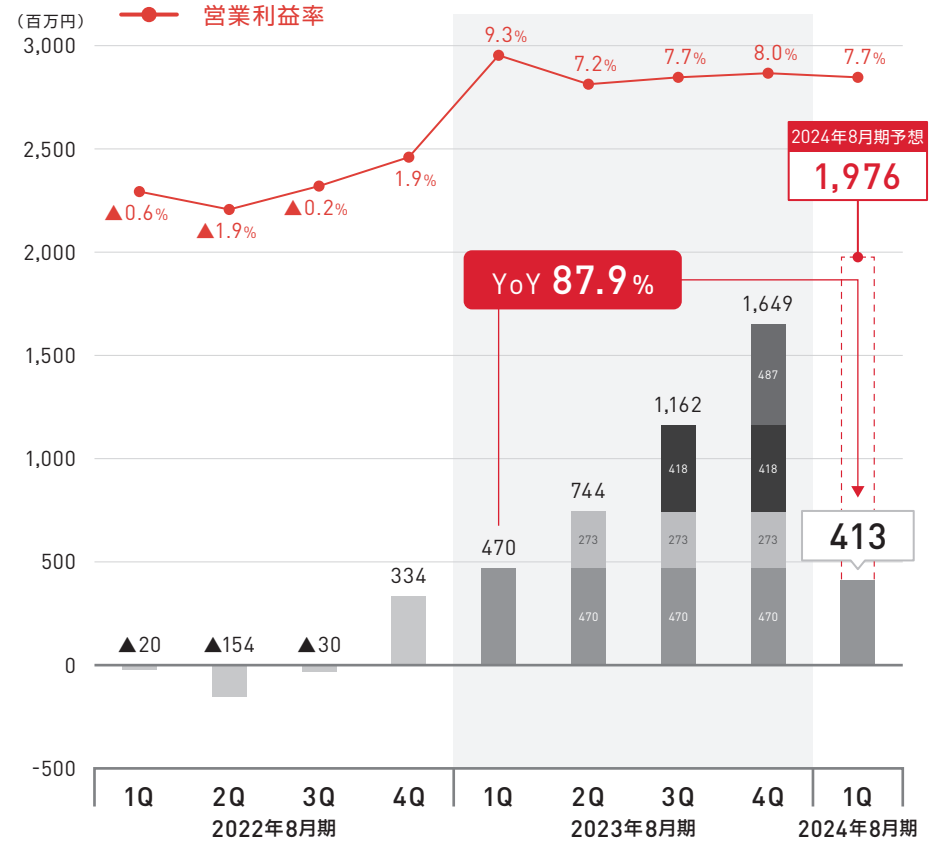
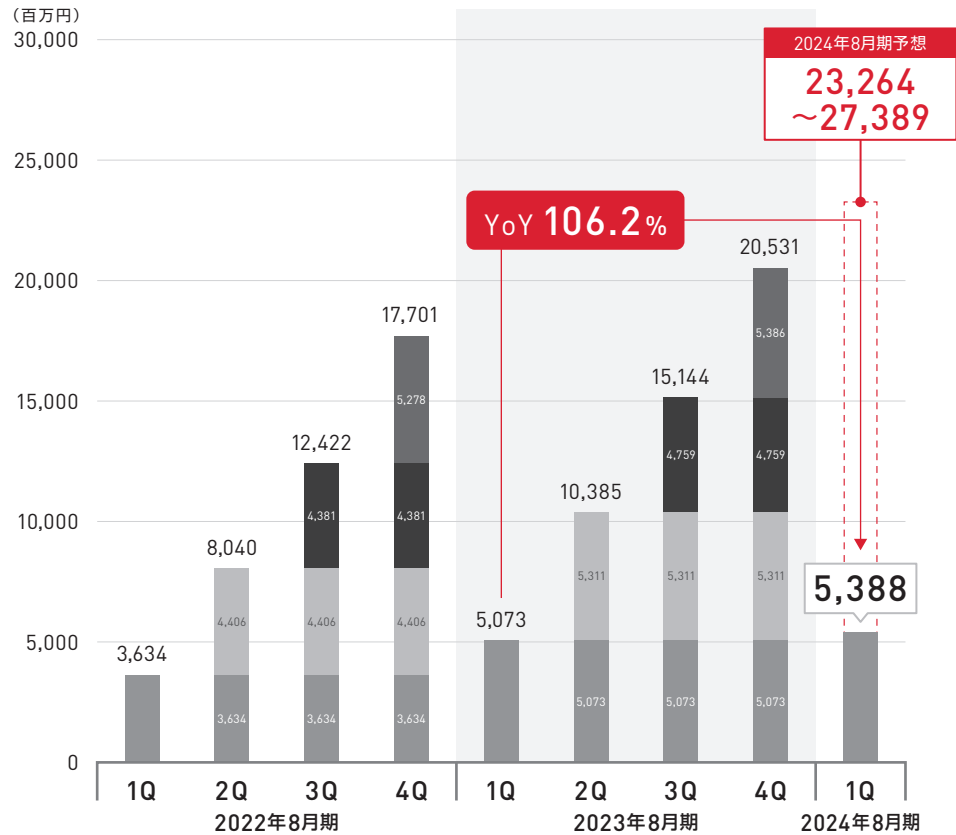
5,388 百万円

進捗率
19.7%
~23.2%

営業利益

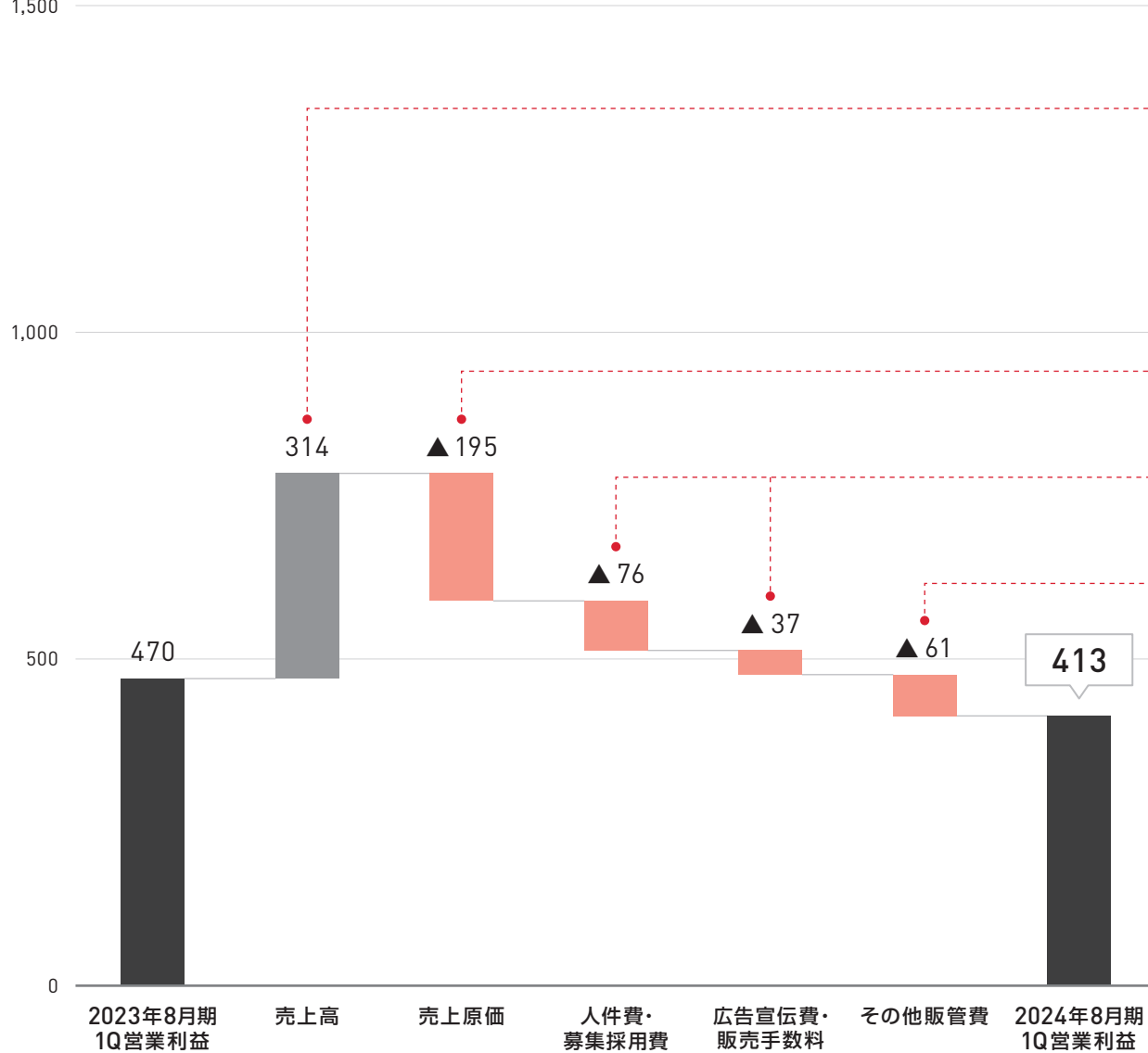
413 百万円

進捗率
20.9%



営業利益分析

(百万円)
1,500



「オフィスでんき119」において、秋季電力需要安定期のJEPX※の電力取引価格は、前年同四半期と比較し低価格で推移したものの、9月の記録的な猛暑により電力使用量が伸びたため売上高が増加

- ・「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り、前年同四半期に比べ仕入コストが増加
- ・情報端末機器のアップセルを強化したことにより、セキュリティ商品とのセット販売が好調で仕入コストが増加

- ・テレマーケティングからWeb集客への販売チャネルの変更による営業部署拡大及び新拠点開設に伴う増員のため、人件費並びに募集採用費が増加
- ・Web集客強化による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」及び「オフィスでんき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

※ 日本卸電力取引所

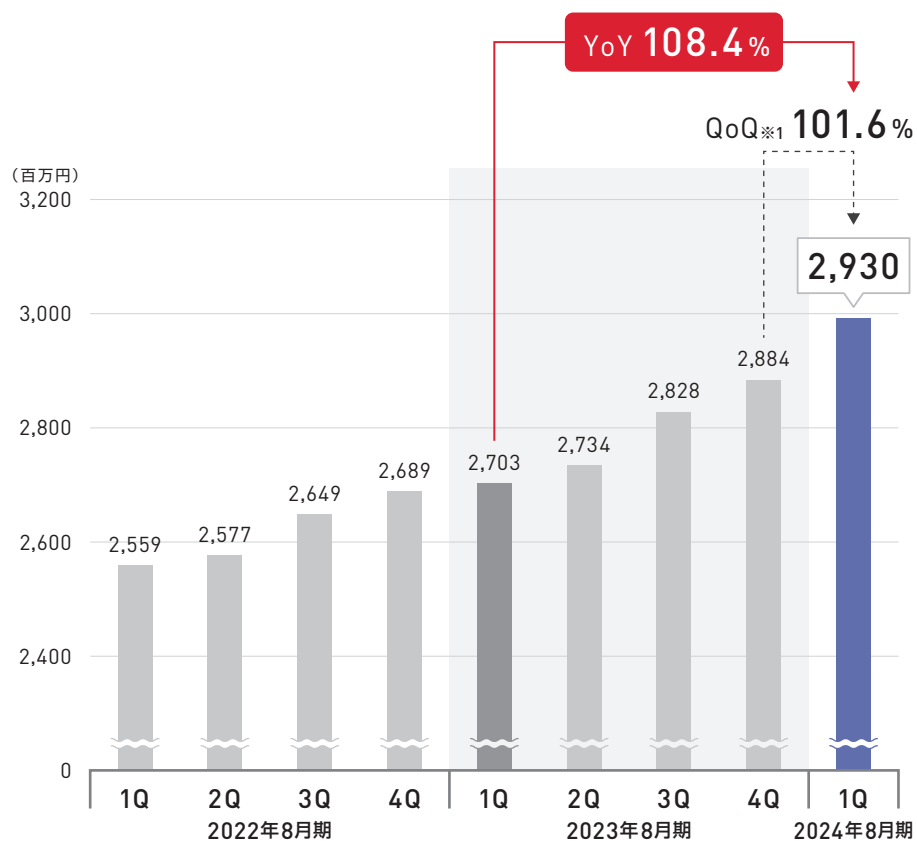
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

オフィス光119・
付随するサービスなど

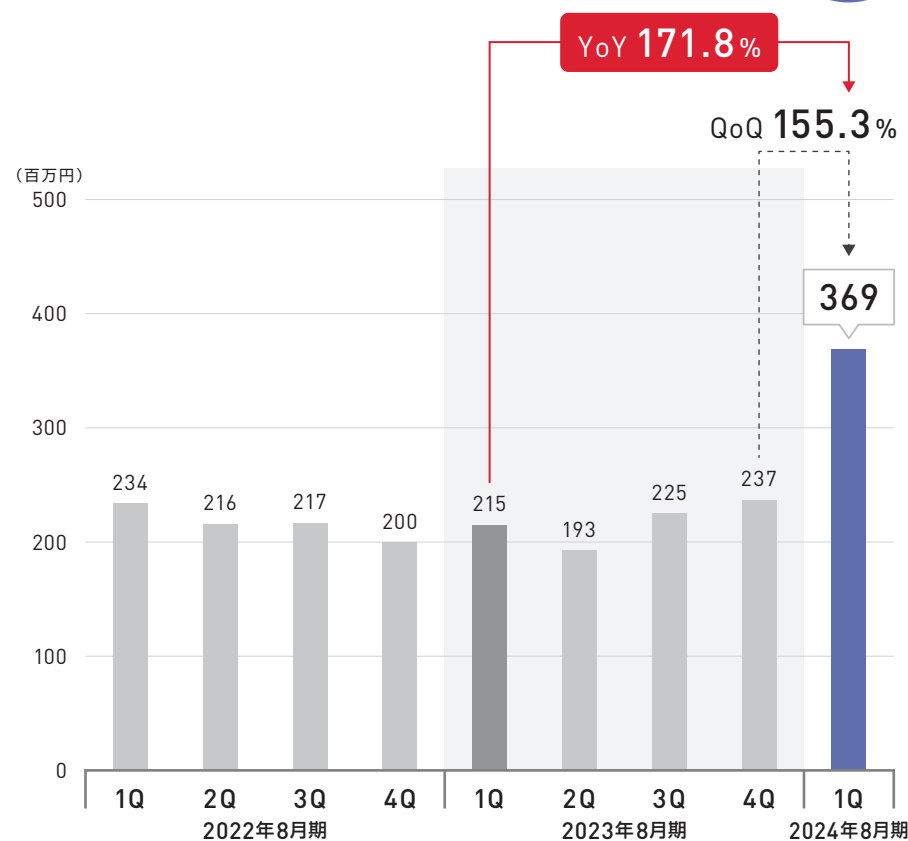
Web広告からの顧客流入と代理店の取次件数が増加し「YoY」「QoQ」で増収、増益。
また、Web集客移行後の業務生産性の向上及びセグメント利益のコスト配分明確化によりセグメント利益が大幅に改善。

売上高



営業利益^{※2}

セグメント
利益率
12.6%

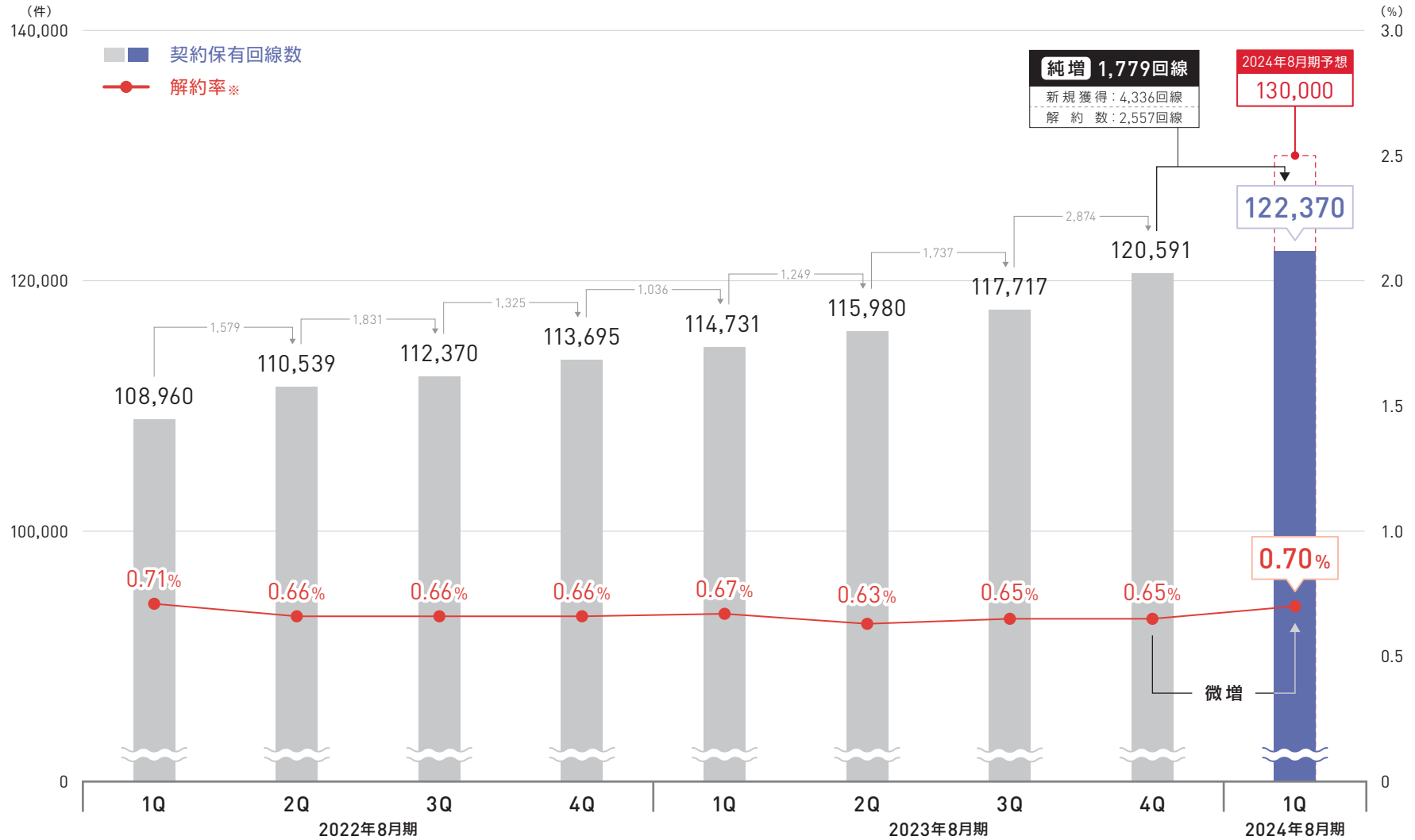


※1 quarter over quarterの略で前四半期比

※2 オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更。2023年8月期以前の実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

オフィス光119 契約保有回線数と解約率

Web集客による顧客流入数及び代理店からの取次件数が増え、新規契約回線数は堅調に増加。
新規顧客獲得優先のため解約率は微増傾向に推移する一方で、2024年8月期末の保有件数目標に対し緩やかに進捗。



※ 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

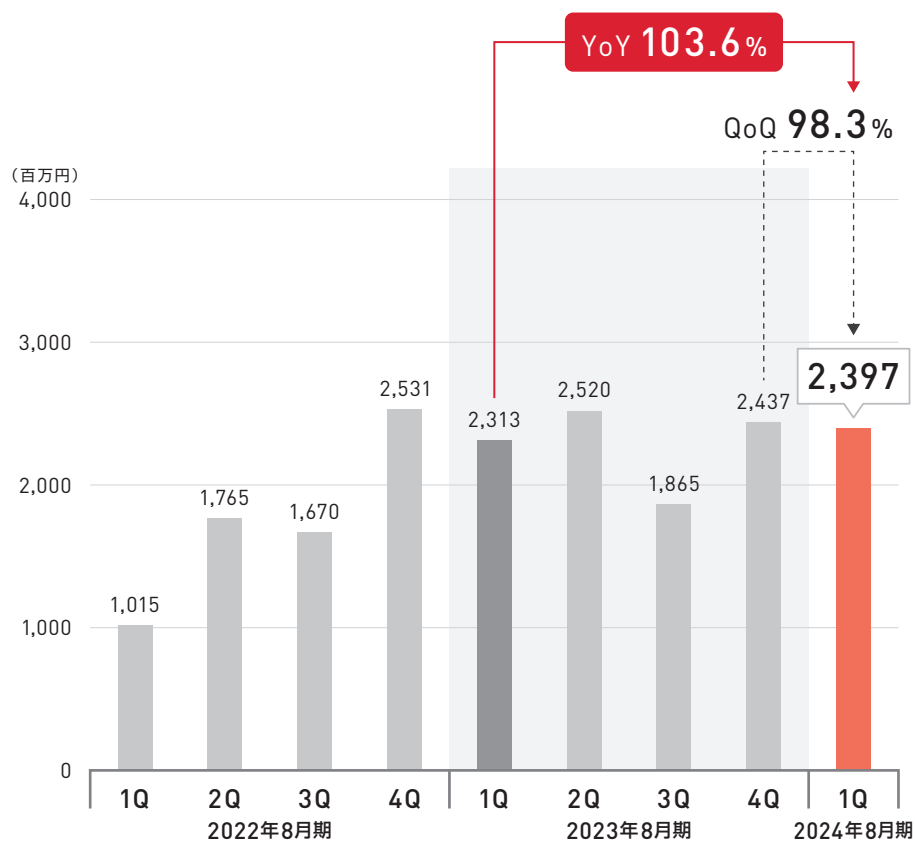
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスソリューション事業

電力小売販売・
情報端末機器販売・Webサービスなど

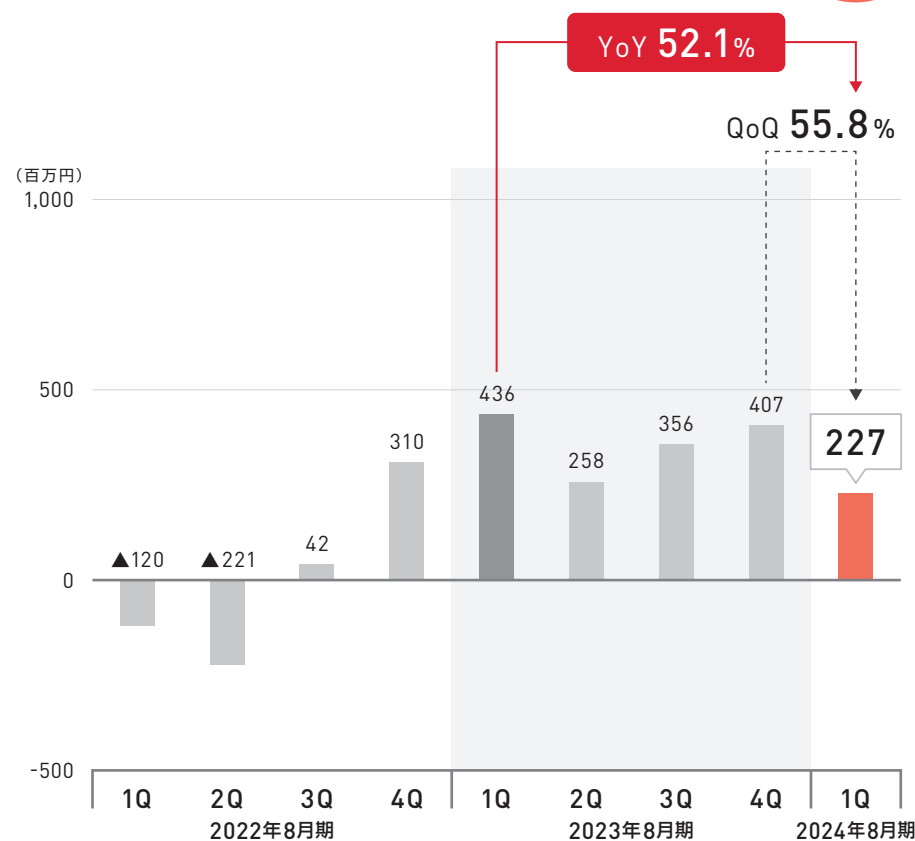
2023年9月の記録的な猛暑により電力使用量が伸びたため、売上高は「YoY」で増収。
セグメント利益のコスト配分明確化による測定方法変更及び新約款における料金体系変更により「YoY」「QoQ」で減益。

売上高



営業利益※

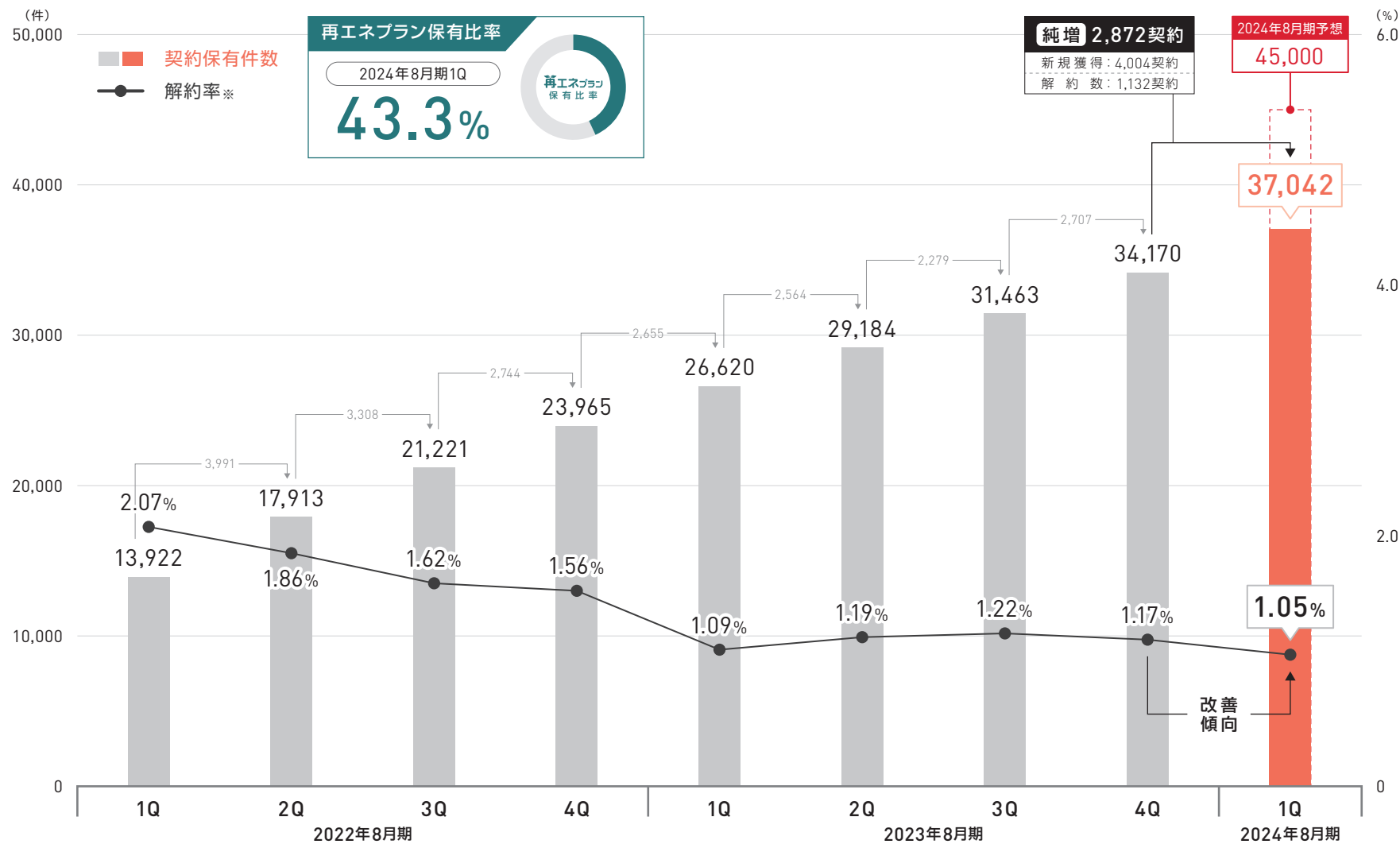
セグメント
利益率
9.5%



※ オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更。2023年8月期以前の実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

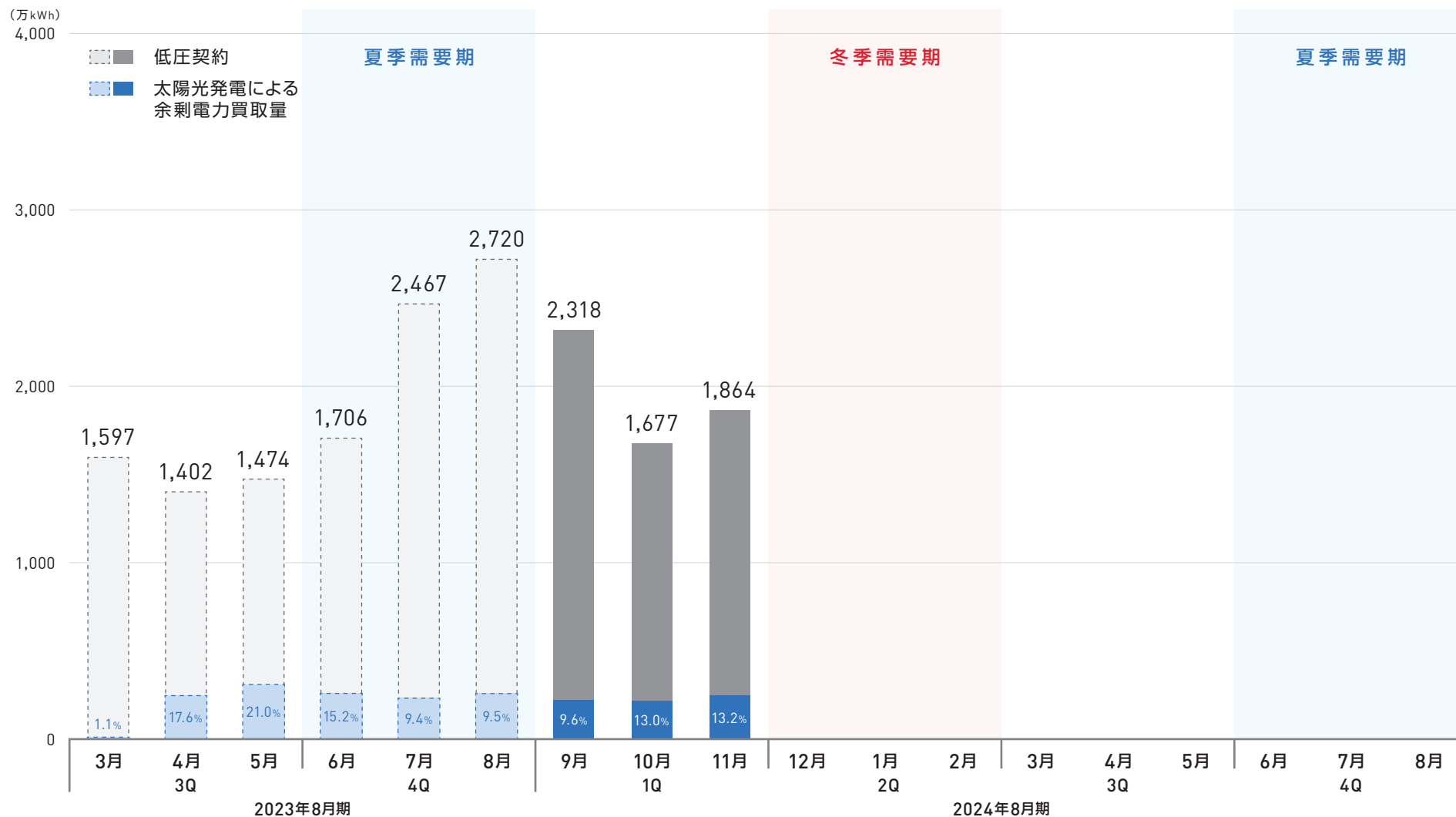
テレマーケティングや代理店からの取次件数及び「オフィス光119」とのクロスセル契約の増加により、契約保有件数は堅調に逦増。並行してリテンション活動を強化したことにより、解約率は改善。



※ 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

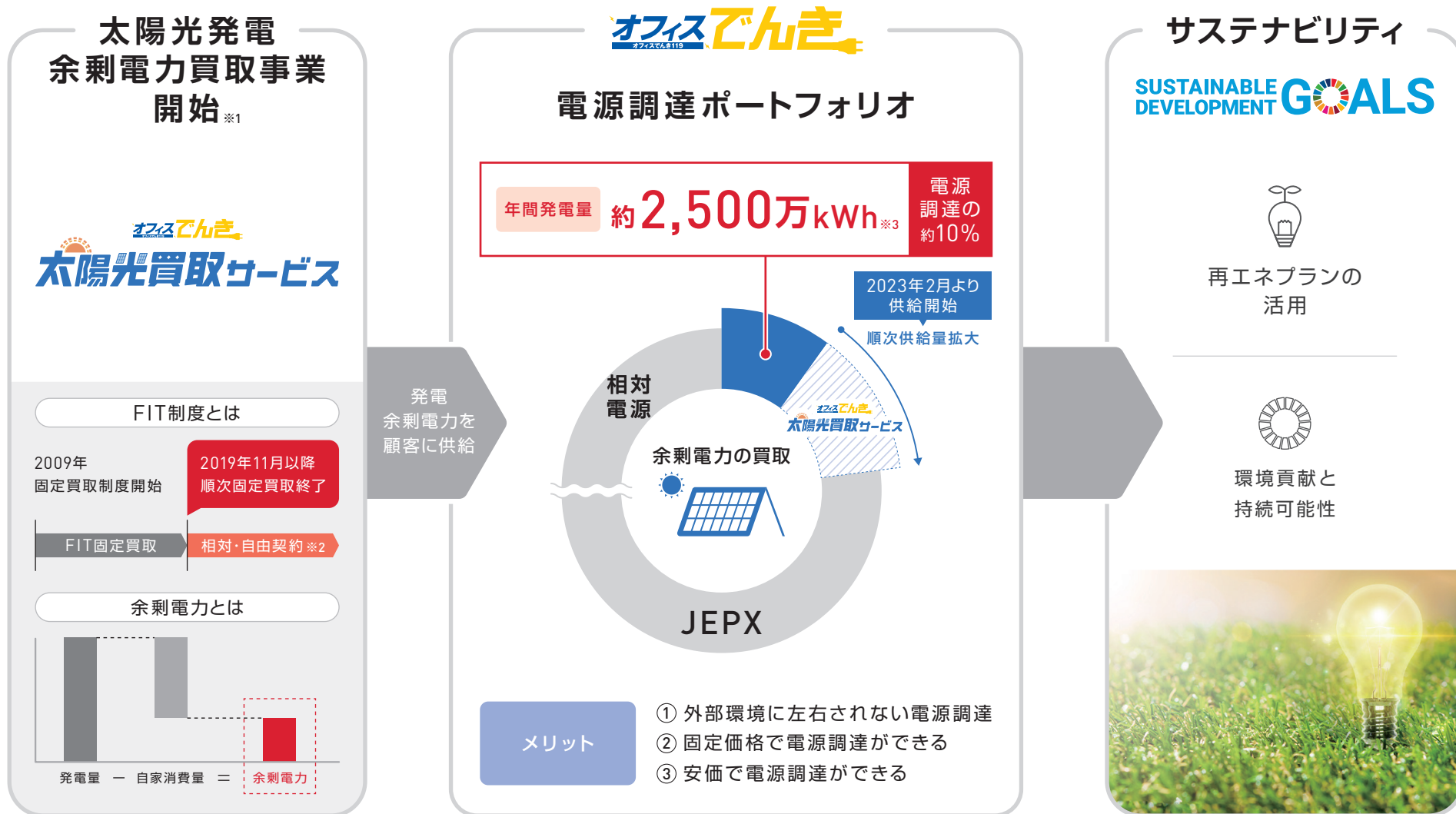
オフィスでんき119 電力使用量推移

第1四半期は、電力需要安定期となるため、需要期と比べ記録的な高温であった9月を除き、電力使用量が減少。太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、顧客の使用量に対して約10～20%で安定的に推移。



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

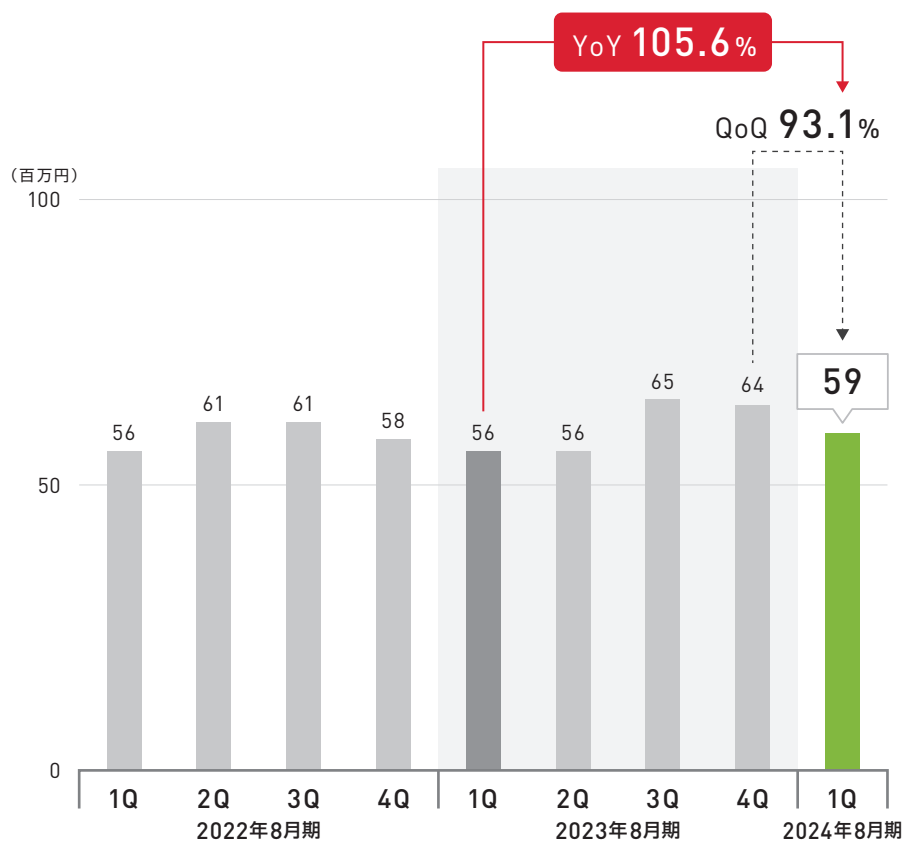
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

ファイナンシャル・プランニング事業

生命保険・損害保険の
代理店事業

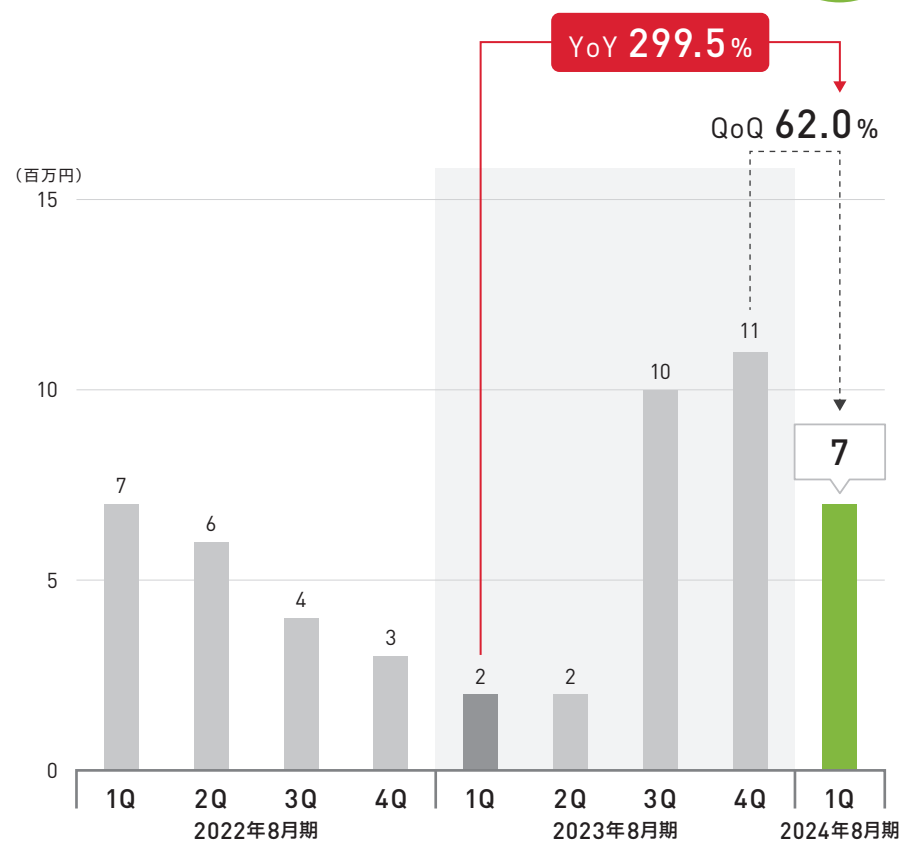
店頭及びWeb集客に注力し、面談回数の増加に努めた結果「YoY」で増収、増益。
さらに、既存顧客へのリテンション活動の強化により顧客来店数・成約数が改善し、売上高及びセグメント利益の伸長に貢献。

売上高



営業利益

セグメント
利益率
11.8%



2024年8月期達成に向けた施策(全社)

重点施策 1

契約保有顧客の
最大化

オフィス光
オフィス119

13万 回線保有

オフィスでんき
オフィス119

4.5万 契約保有

重点施策 2

デジタル
マーケティング
強化

- ✓ 生産性向上
- ✓ 顧客単価(ARPU^{※1})の向上
- ✓ デジタルマーケティング比率 ▶

70% 超

Web
推進

重点施策 3

加速する拠点展開

2 拠点拡大

上期

北陸エリアに出店予定

下期

顧客重点エリアに出店予定

- ✓ 営業エリアの拡充を図り、中小企業の課題解決を推進

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

※ 2023年10月13日開示目標

2024年8月期達成に向けた施策(セグメント)

オフィス光119事業

- ✓ 収益バランスを考慮しつつ、Web広告費へ投資拡大させ契約数を増大
- ✓ 新規開業顧客に必要な商材を一括提案し、ARPUを高める
- ✓ 一定品質以上の新規代理店開拓と、取次数の拡大を継続
- ✓ 「オフィス光119」導入顧客へ情報端末機器販売の送客を強化

オフィスソリューション事業

- ✓ 電力小売販売の契約保有数増大と、顧客ターゲットを高単価顧客へ注力
- ✓ デジタルマーケティング移行へのWeb広告投資を継続拡大
- ✓ 新規拠点開設により、営業エリアと営業人員を拡大
- ✓ 「オフィスでんき119」導入顧客へ情報端末機器販売の送客を強化

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



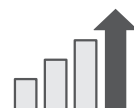
KGI

中期経営計画の達成

KPI



自社サービス
顧客数

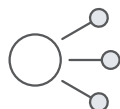


ARPU
(単価)



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

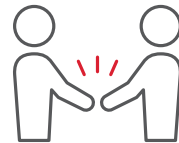
人財と企業の成長を両立し、サステナビリティの実現に踏み出す、しなやかで強靱な企業へ。

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

230～270億円

営業利益

20億円

EPS

172.22円

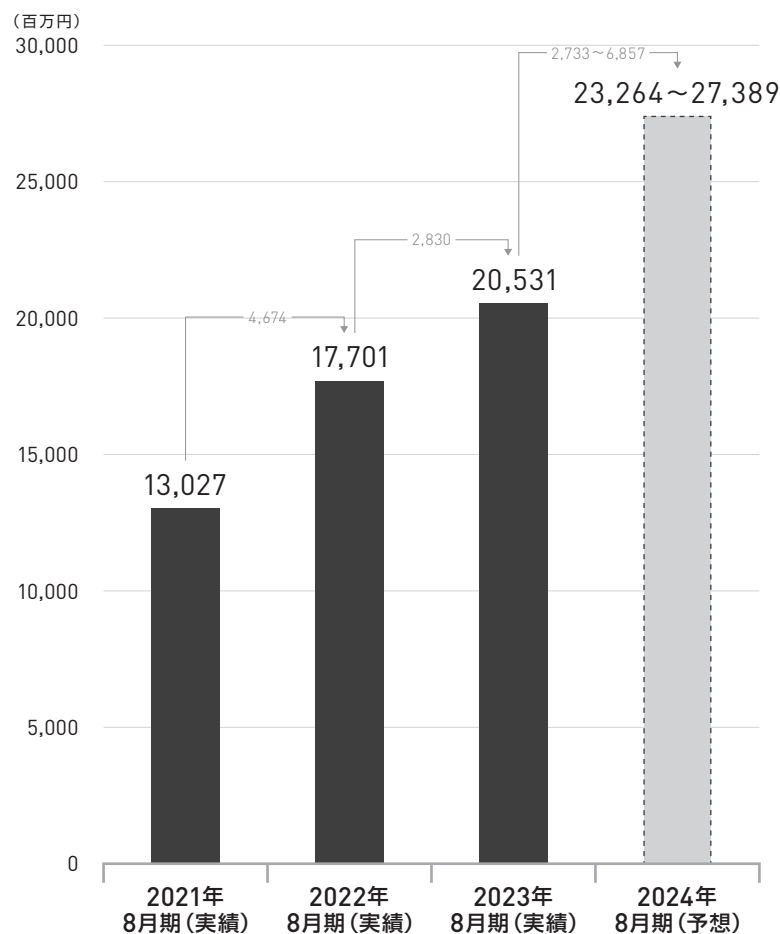
ROIC

13%

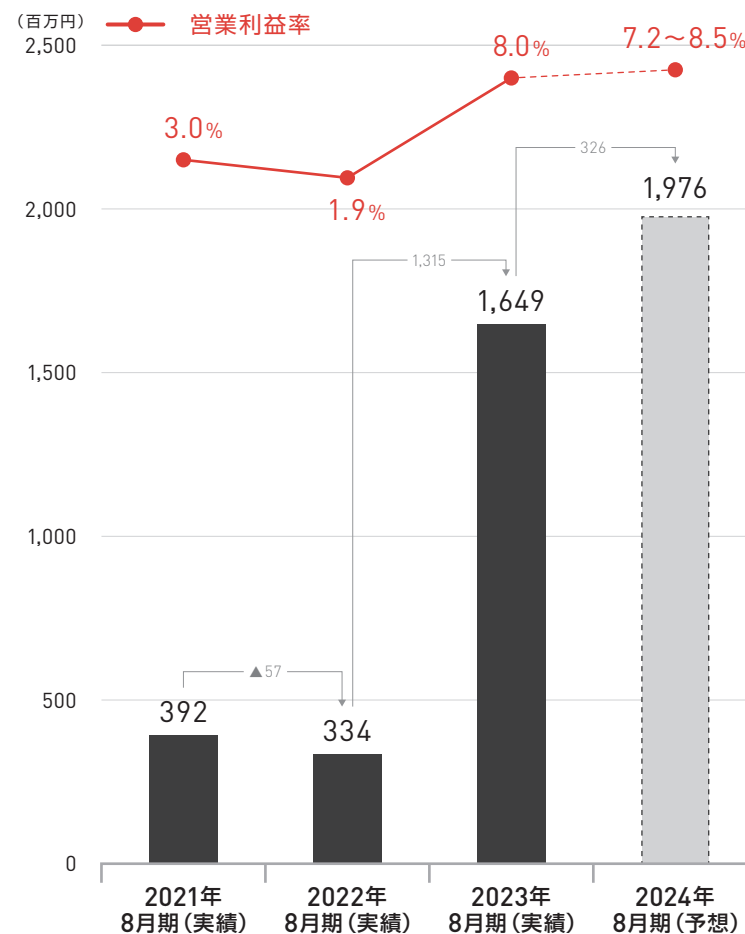
中期経営計画 数値目標^{※1}

利益変動要因のリスクヘッジ策の導入や、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



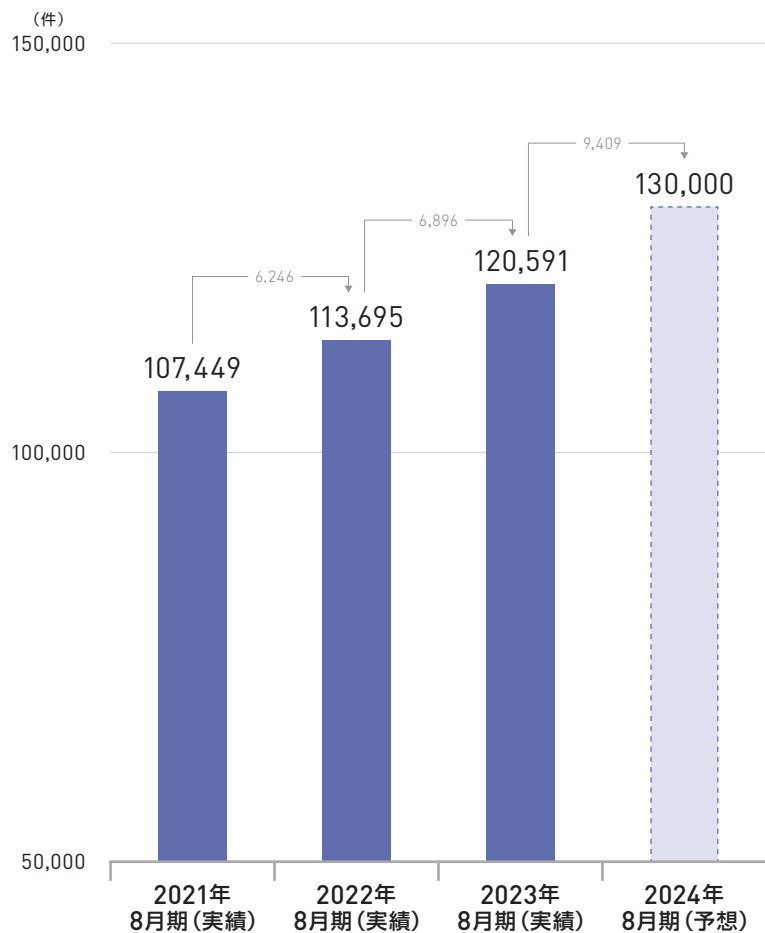
※1 ローリングプランのため数値目標のみ毎年更新

※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

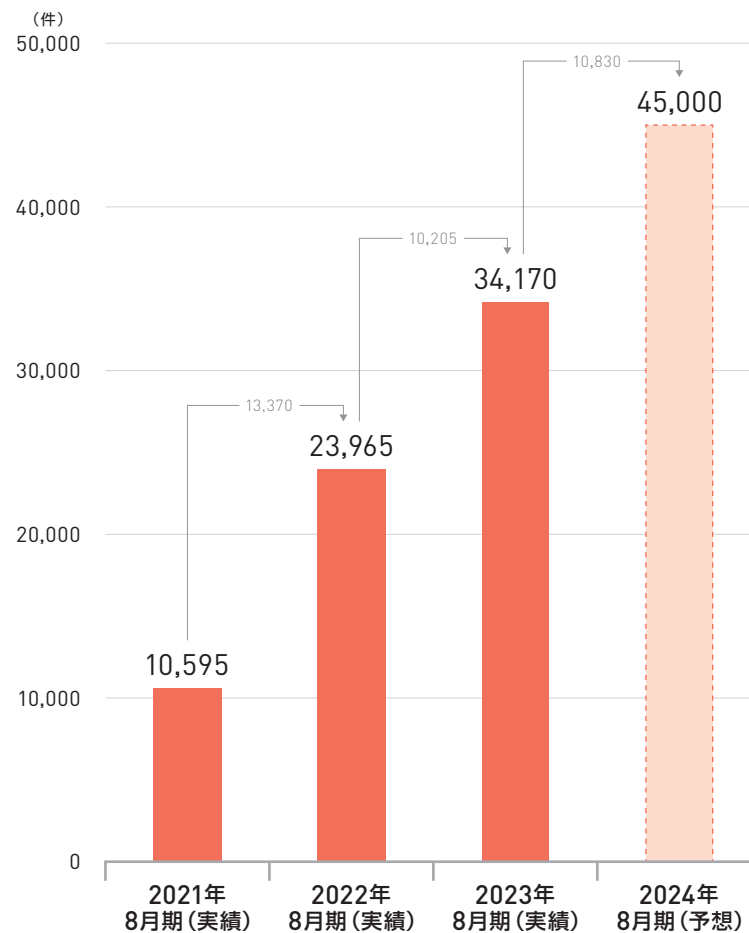
自社サービス保有契約件数計画

2024年8月期はWeb広告費への投資を継続し、Web集客からの新規顧客獲得とリテンション活動の強化を図る方針。

オフィス光119

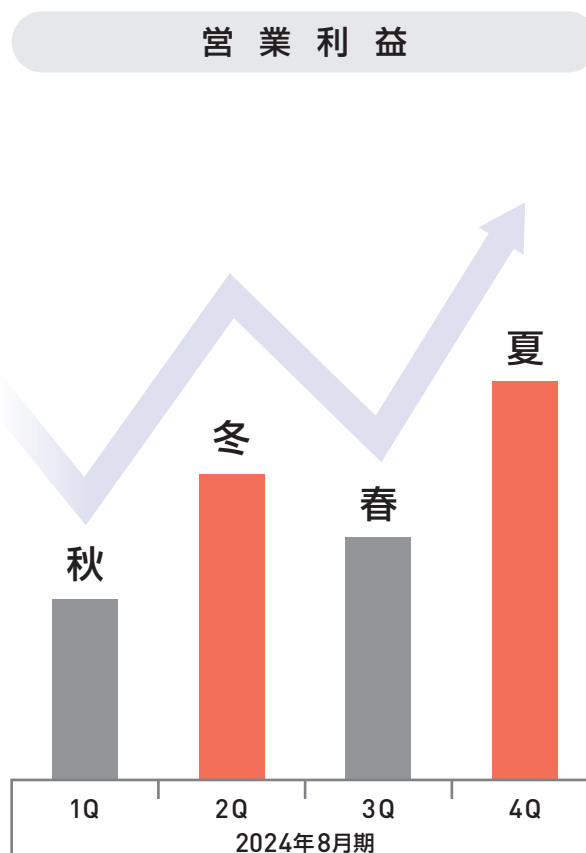
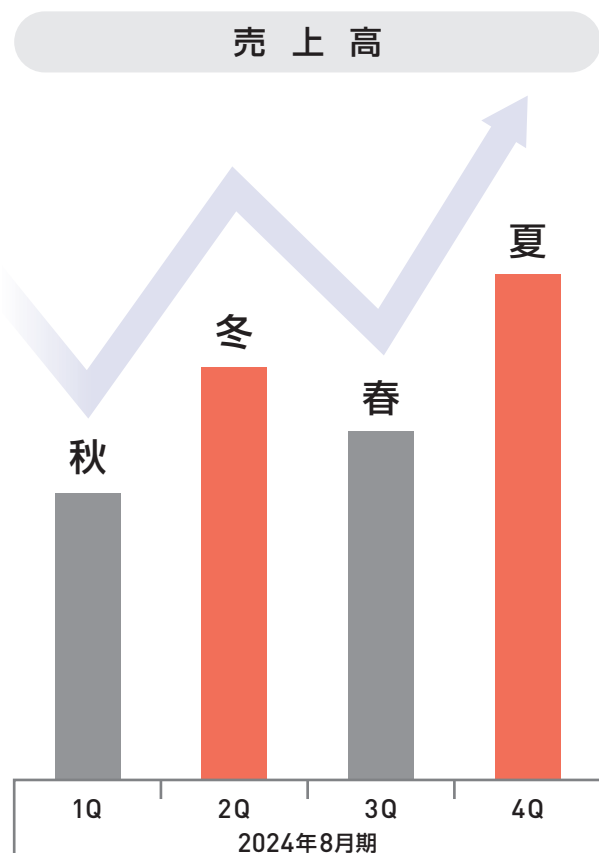


オフィスでんき119



オフィスでんき119 季節性の変動イメージ

季節性や電力供給に係るコストが高騰するリスクに対するヘッジ策として、2023年6月1日より「オフィスでんき119」電気需給約款及びサービス料金体系を変更。2024年8月期以降は、電力使用量により売上高・営業利益が変動。



2024年8月期1Q/3Q

春・秋は電力安定期のため
使用量が減少
そのため、売上・利益ともに
減少傾向

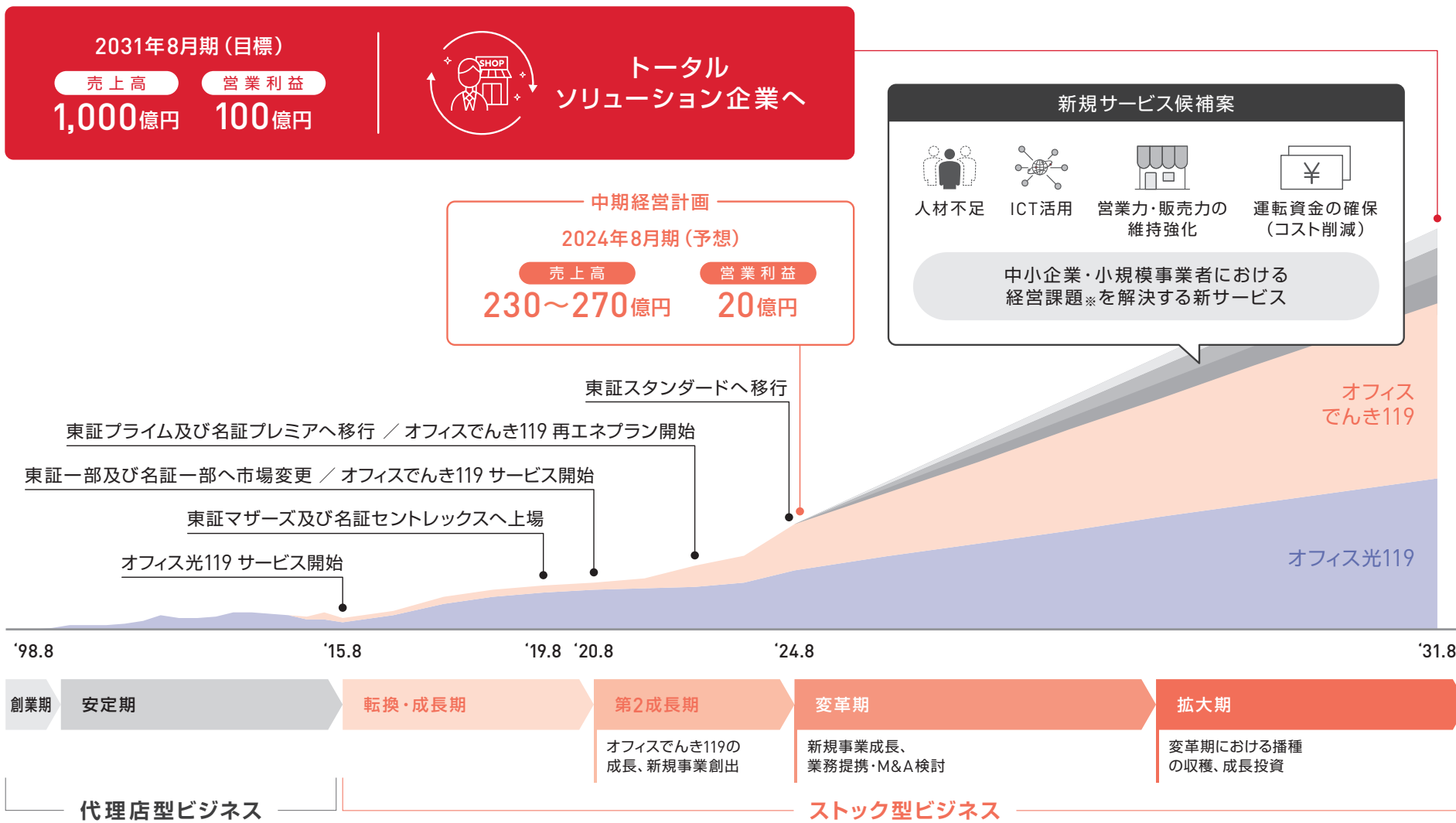
2024年8月期2Q/4Q

夏・冬は電力需要期のため
使用量が増加
そのため、売上・利益ともに
増加傾向

電力小売販売に対するヘッジ策の実施により、2024年8月期は安定成長の見通し。

成長イメージ

既存サービスに加え、新たなストックビジネス及びM&Aの加速により、自社サービスを拡充していくことで、持続的な成長を目指す。



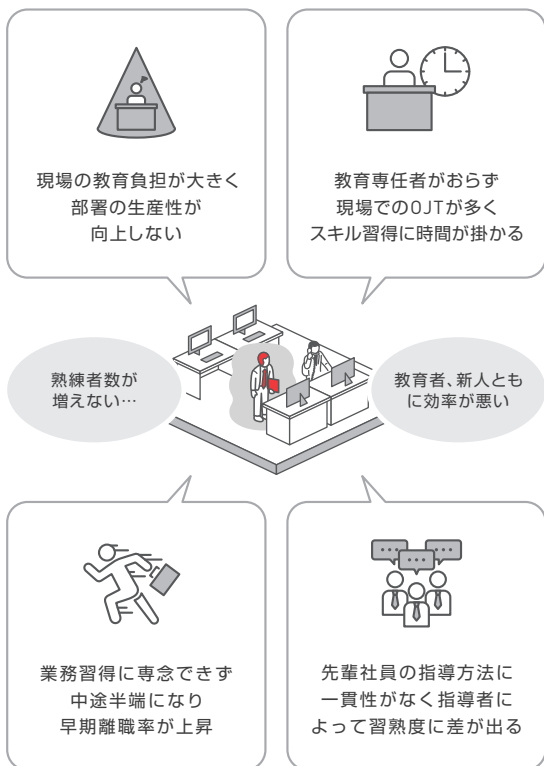
※ 中小企業庁HPより

人的資本へのリソース投資

2022年8月に教育専門施設として「人財教育ラボラトリー」を新設。
離職率の改善と業績の向上に貢献。

BEFORE

OJT形式で短期研修



AFTER

教育グループの活用



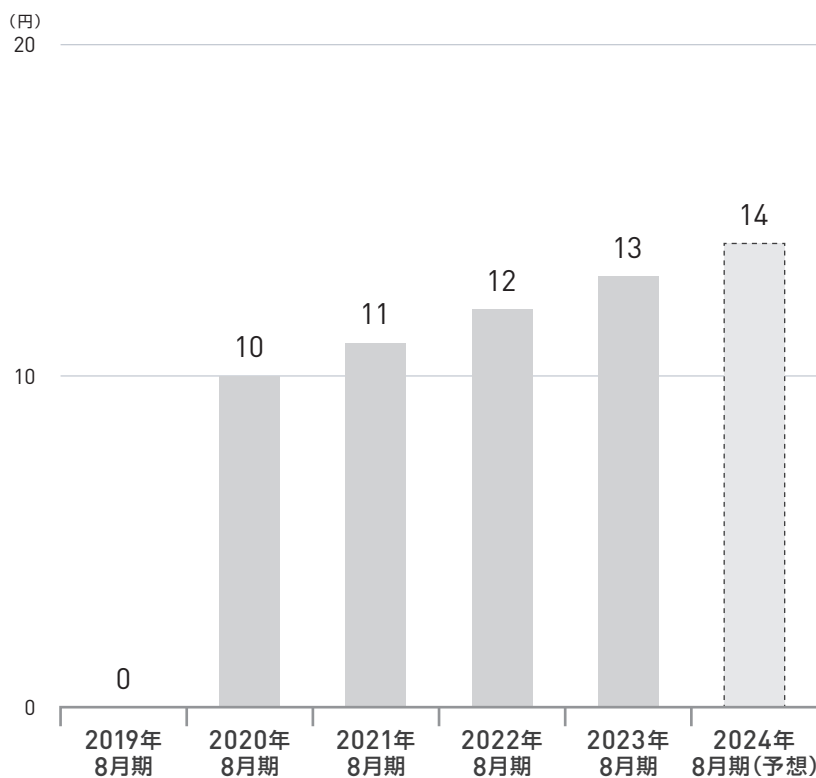
教育グループへ人的リソースを投資し、研修・教育体制を構築。

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。

株主の皆様へ感謝の意を表するとともに、より多くの方に中長期的に保有いただくため、2023年10月に株主優待制度の拡充を発表。

1株当たり配当金(期末)



配当性向	—	11.8%	29.1%	32.7%	8.3%	8.1%
------	---	-------	-------	-------	------	------

株主優待制度



株主優待の内容

QUOカード

100株以上
300株未満※

500円分

300株以上
1,000株未満※

1,000円分

1,000株以上※

10,000円分

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。

※ 基準日時点の保有株式数

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、事業活動を通じ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。さらに社有車を次世代自動車に切り替えるなど、地球環境への負荷低減に向けた取り組みを推進。



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

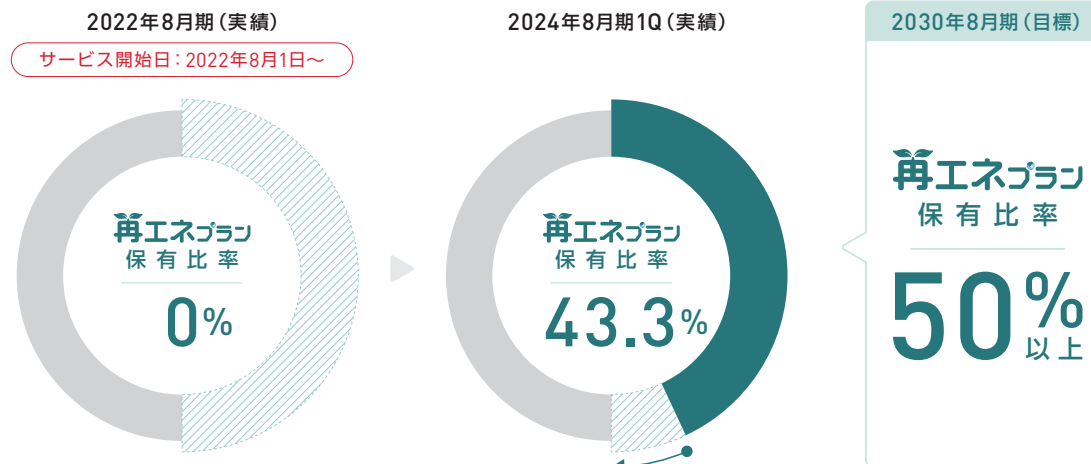
- ・DX商材を毎年1つ以上創出

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 電気自動車及びハイブリッド車

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を拡大。
女性活躍推進に向けた、女性従業員の管理職及び管理職次席の登用を推進。

社会

Social



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

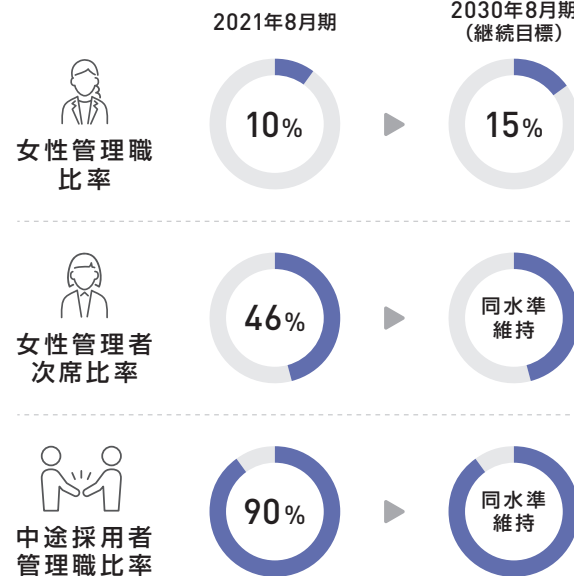
- 年間研修時間……………従業員1人あたり60時間の研修
- 健康診断……………受診率100%
- 定着率……………70%中間達成(2026年8月期まで)
- 社会貢献活動への積極的な参加…………年間3件

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

1件/年間3件
社会貢献活動として地域清掃活動に参加

サステナビリティ経営の推進(ガバナンス)

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はなく社内全体へのコンプライアンス及び情報セキュリティの意識を高め、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

管理職を対象とした
ガバナンス研修の実施を予定

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1四半期末時点でゼロ

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



水嶋 淳

Jun Mizushima

2005年 4月 当社入社

2008年 3月 当社 NW事業部マネージャー

2016年 9月 当社 MS事業部統括部長

2019年 9月 当社 執行役員 NS事業部統括部長

2021年 9月 当社 執行役員 OS事業部統括部長

2022年 9月 当社 執行役員 営業統括部統括部長

2023年11月 当社 取締役 営業統括部統括部長(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

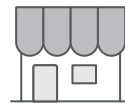
中小企業の課題^{※2}



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

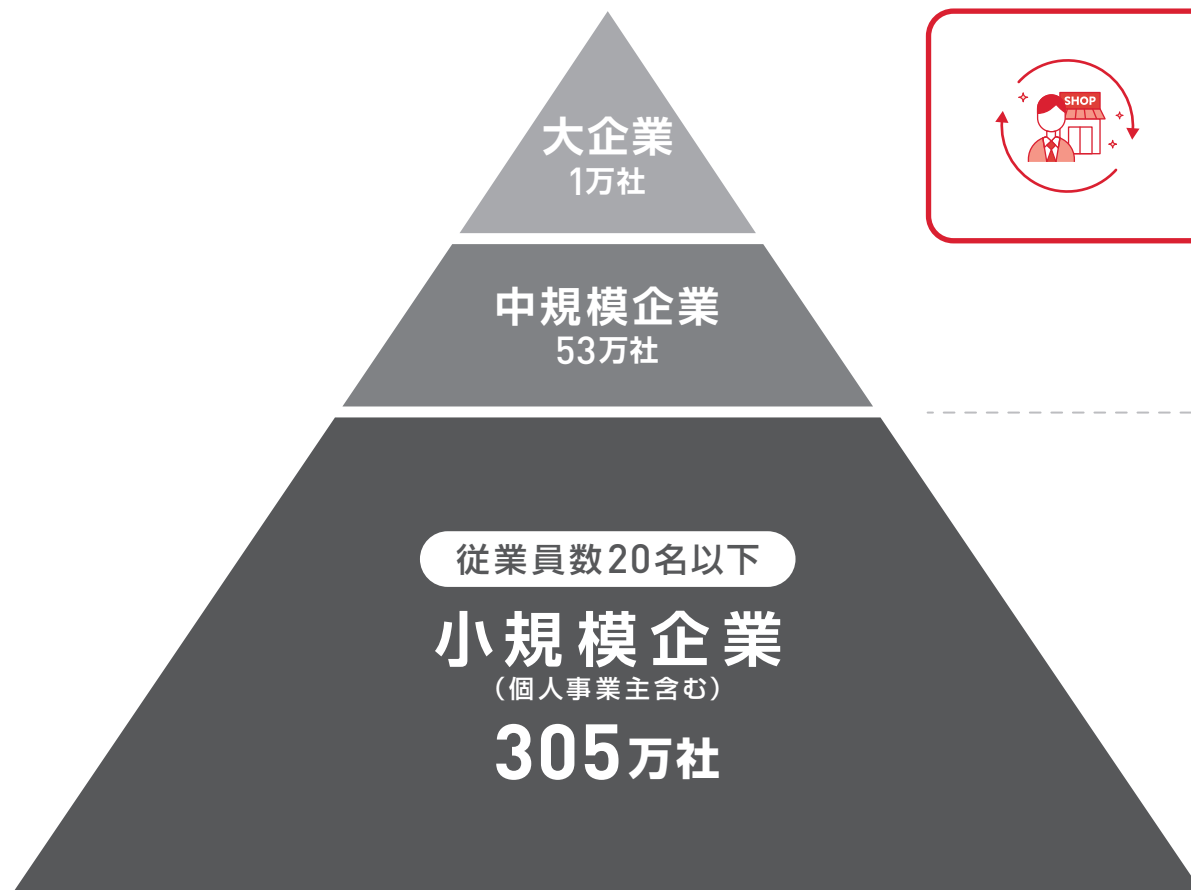


お客様の
企業価値向上

※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



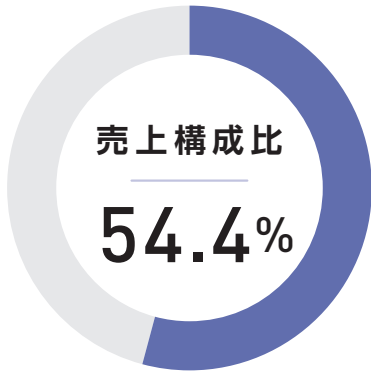
当社がお客様の一部署となり
トータルサポートすることで
課題解決が可能

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



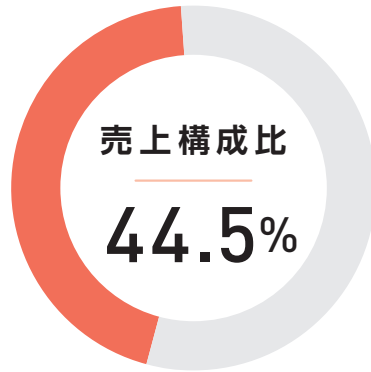
インターネット
プロバイダ



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
端末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。

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

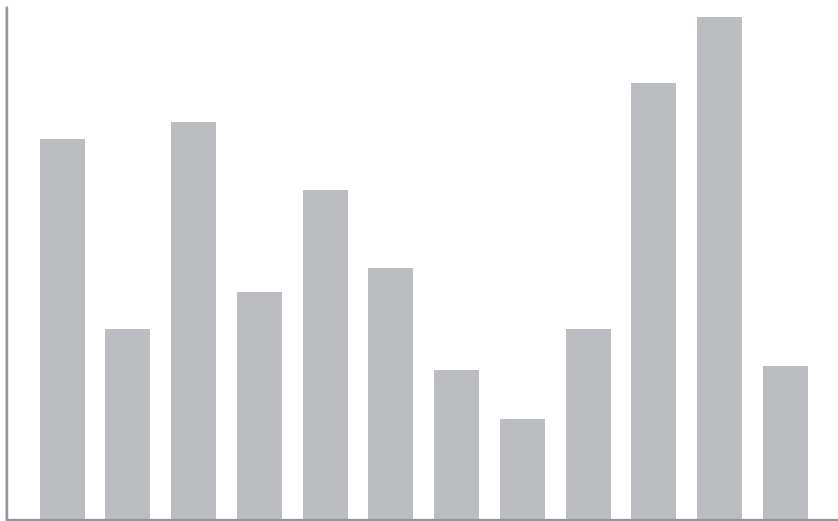
フロー型ビジネス

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 短期間で収益化が可能

短所 不安定収入(売れなければ収入0)

売上



時間

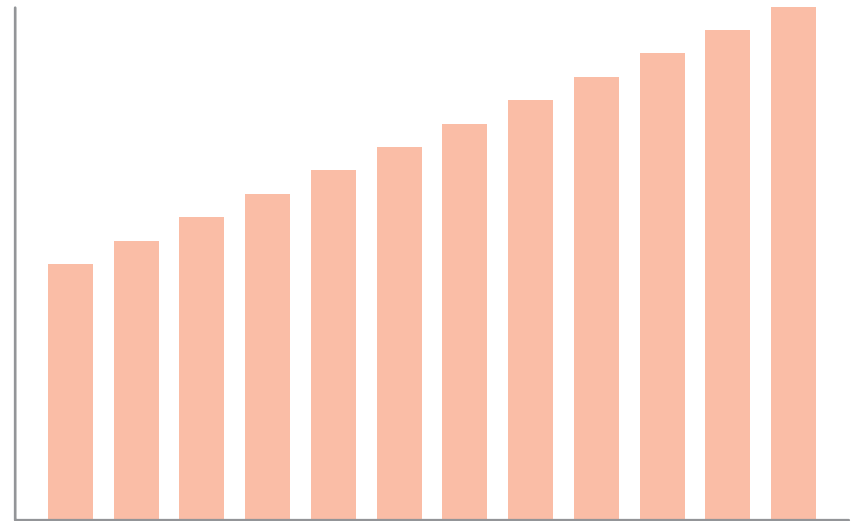
ストック型ビジネス

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

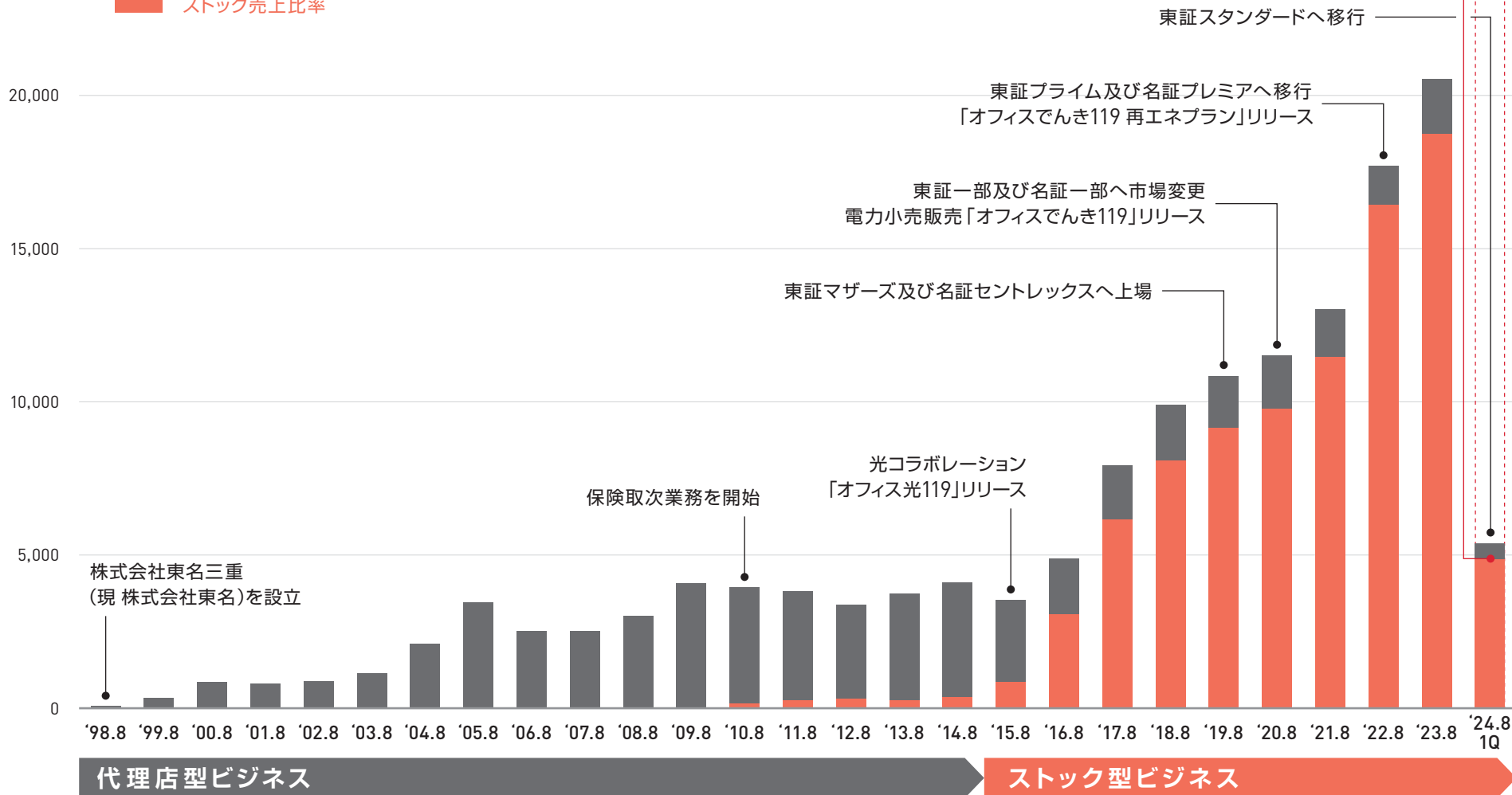
確立したストック型ビジネスモデル

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 **90.6%**



※ 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

様々なトラブルに対応可能な高い解決力

インターネットが繋がらない

メールが届かない

電話が繋がらない

Wi-Fiが遅い

など

トラブル解決

自社に専任部署等がなく解決が困難なあらゆるトラブルを解決。

全国対応の サポート体制

工事業者の全国ネットワーク

全国を網羅できる工事業者ネットワークがあるためトラブルの即日対応が可能。

当社拠点のあるエリアでは、直接当社グループスタッフが訪問対応可能。

定期的な 顧客フォロー

顧客へのフォローアップ

導入前サポート

最適プラン提案

フォローコール

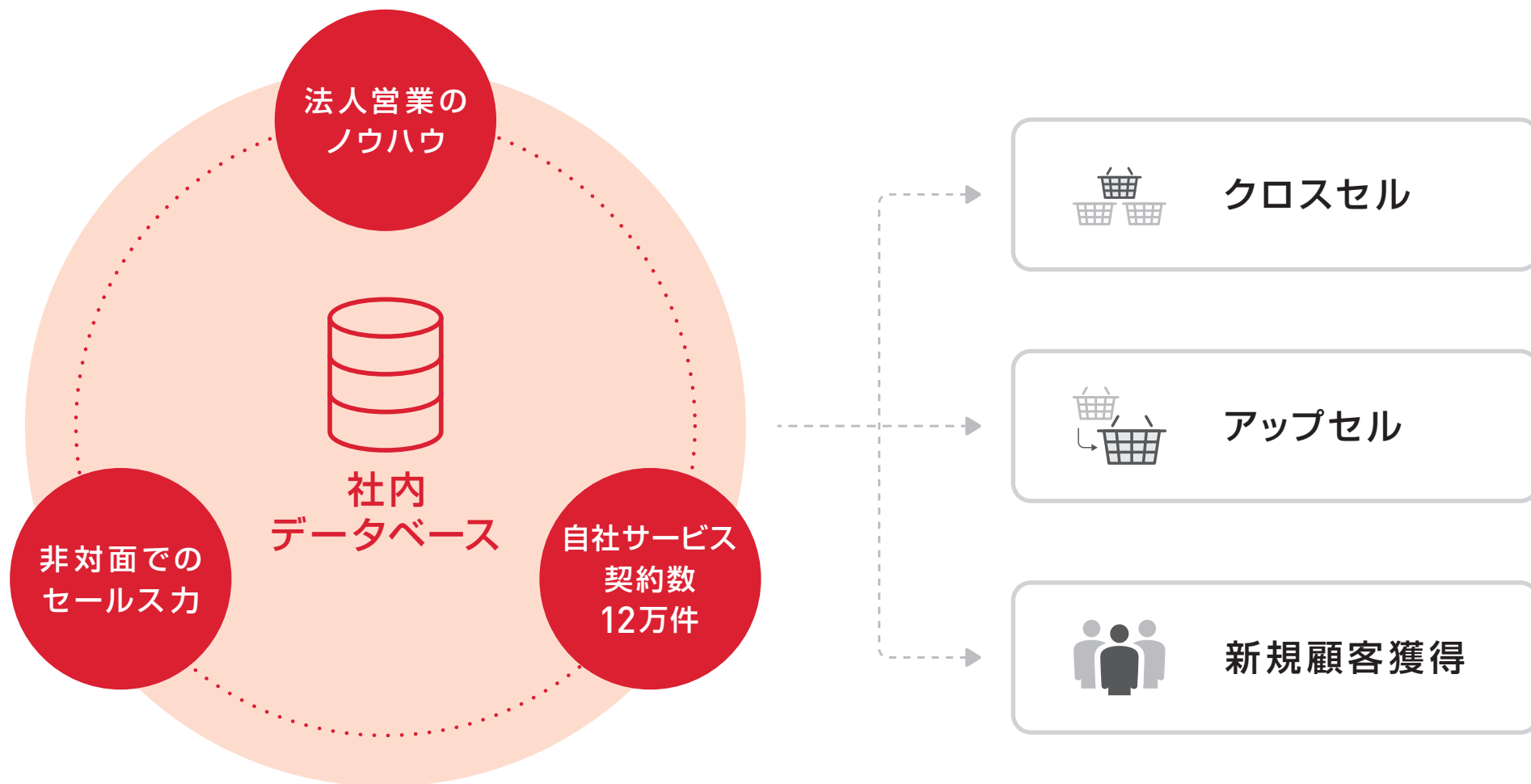
サンクスコール

顧客に寄り添った定期的なフォローコールを実施。

フォローコールで課題解決に繋がるサービスを提案。

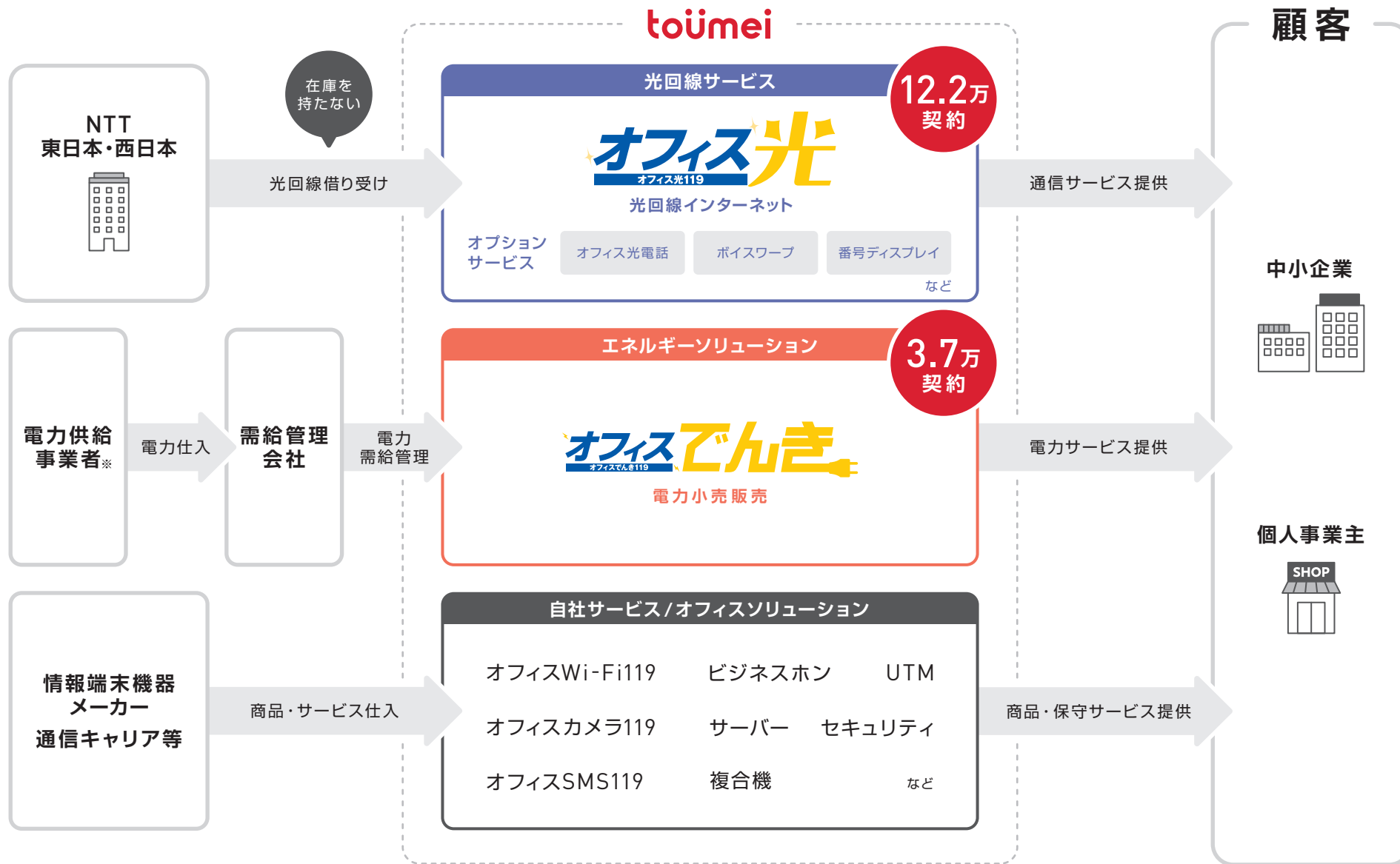
顧客との信頼関係を構築し解約抑止とクロスセルへ繋げる。

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。

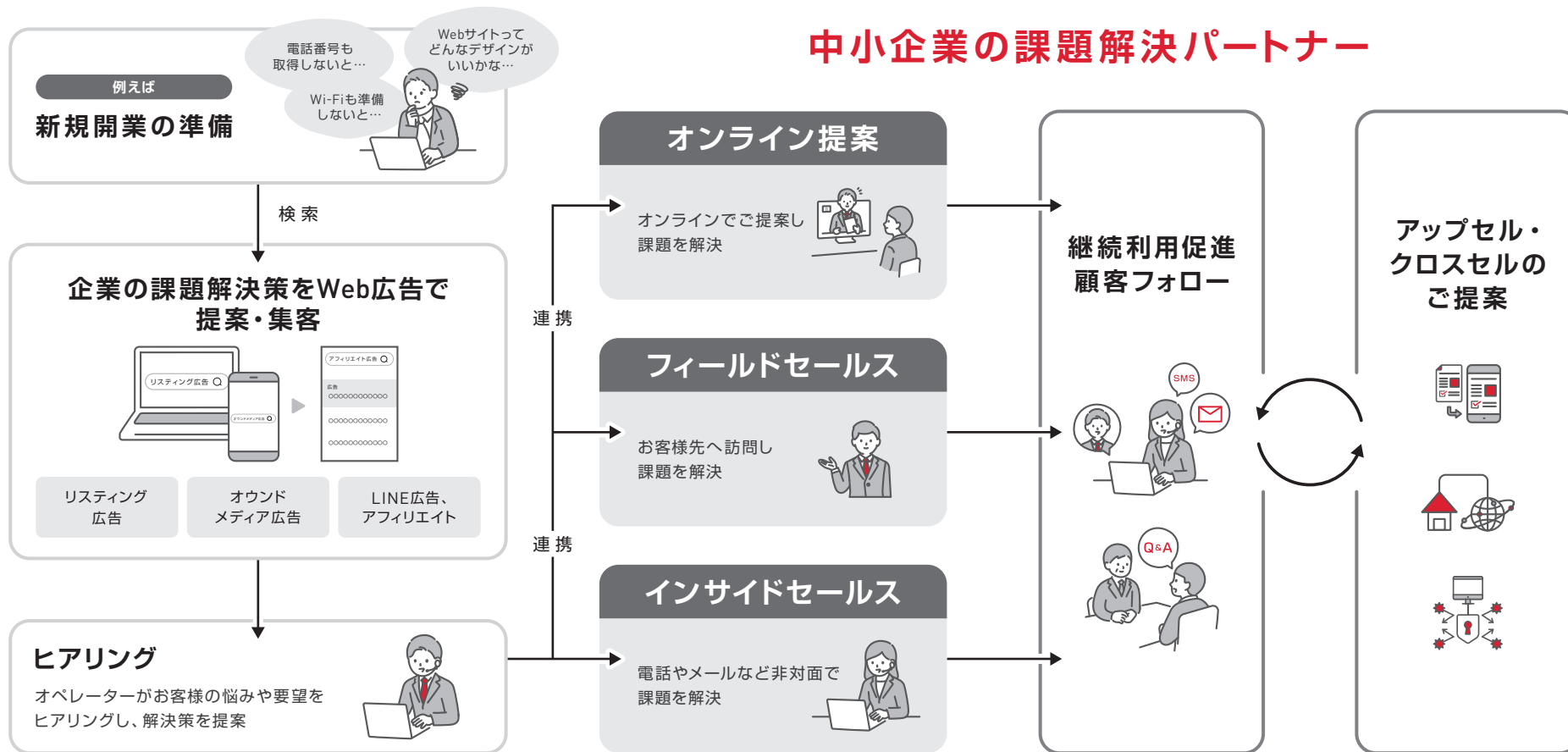
ビジネスモデル



※ 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

デジタルマーケティングのビジネスモデル

2023年8月期の販売戦略の変更に伴い、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。



中小企業の課題解決パートナー

中小企業の成長に合わせてご提案・サポートが可能。



デジタルマーケティングへの移行

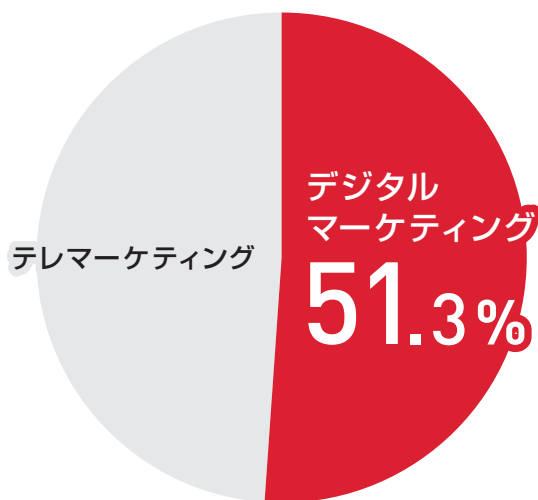
2023年8月期よりテレマーケティングからデジタルマーケティングへ販売チャネルの移行を開始。

Web集客への移行が進み、現在の集客割合の状況は、2024年8月期末までに集客割合70%以上の目標に対し、緩やかに増加。

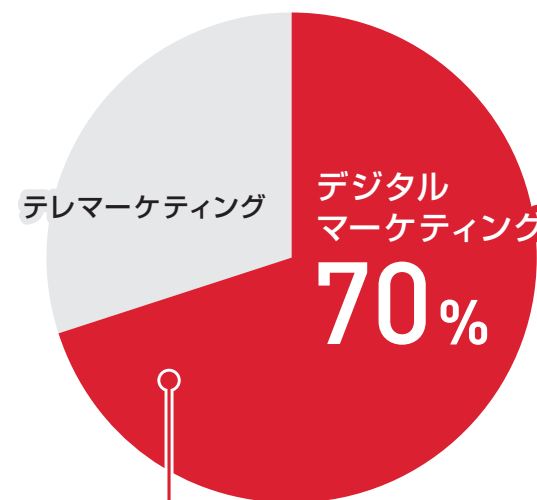
2022年8月期(実績)



2023年8月期(実績)



2024年8月期(目標)



アプローチ手段



リスティング
広告



オウンドメディア
広告



LINE広告、
アフィリエイト

デジタルマーケティングで顧客課題を発掘し、自社サービスの拡大に繋げる。

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。

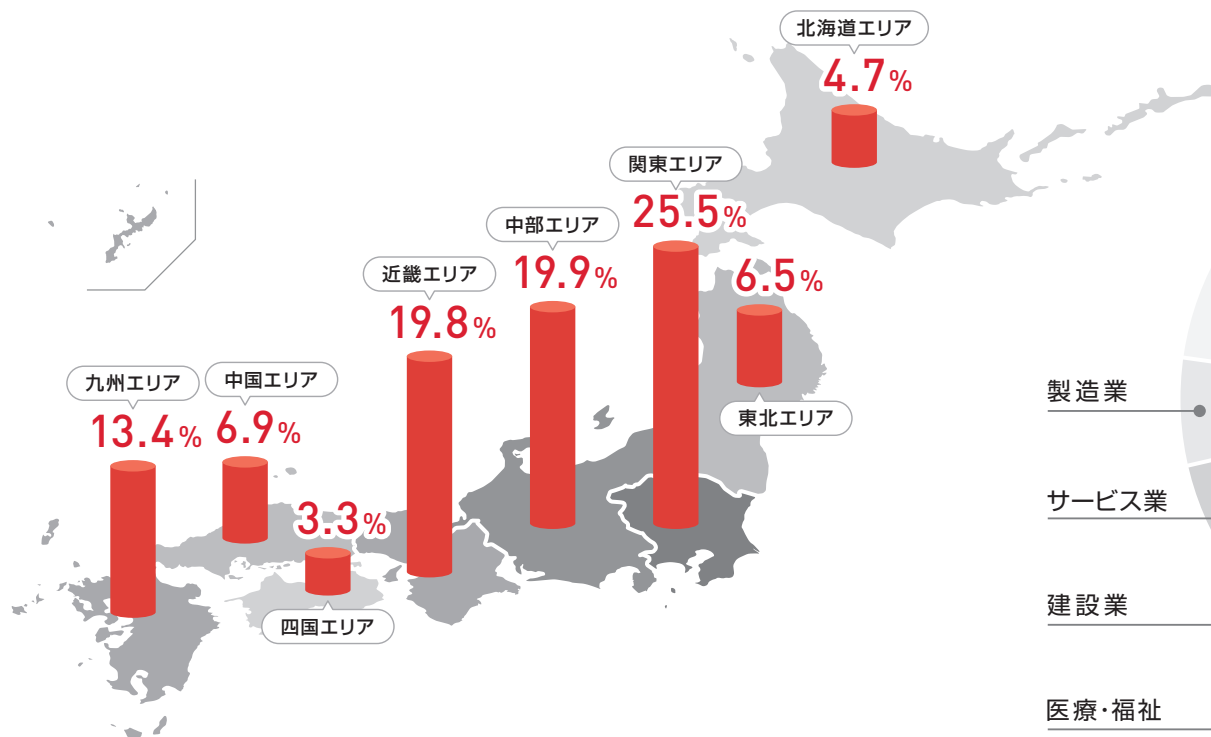
※ 2023年11月末現在

オフィス光119 顧客分布



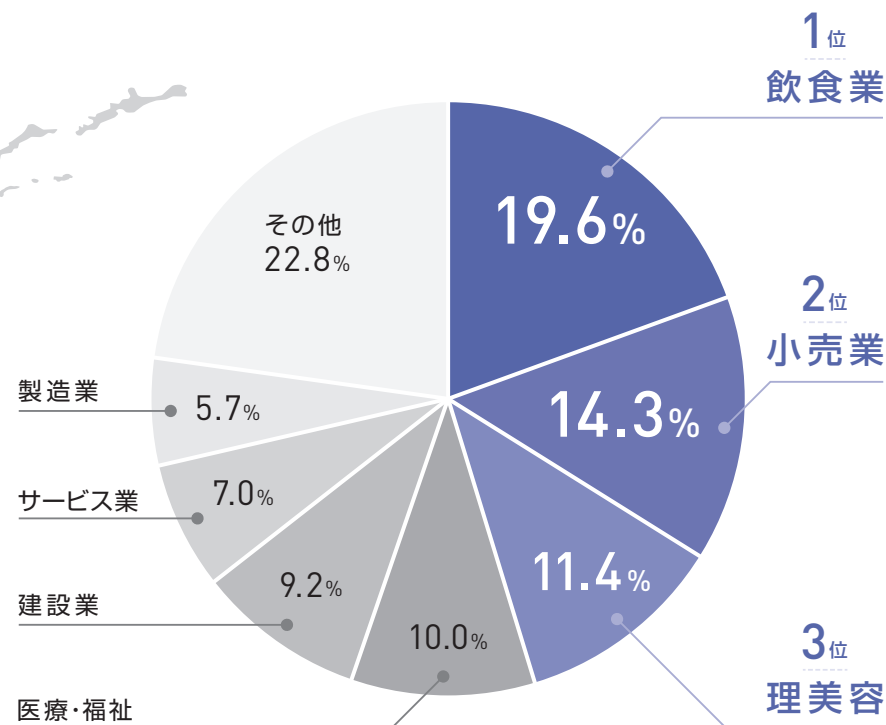
エリア別顧客割合

関東、中部、近畿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。

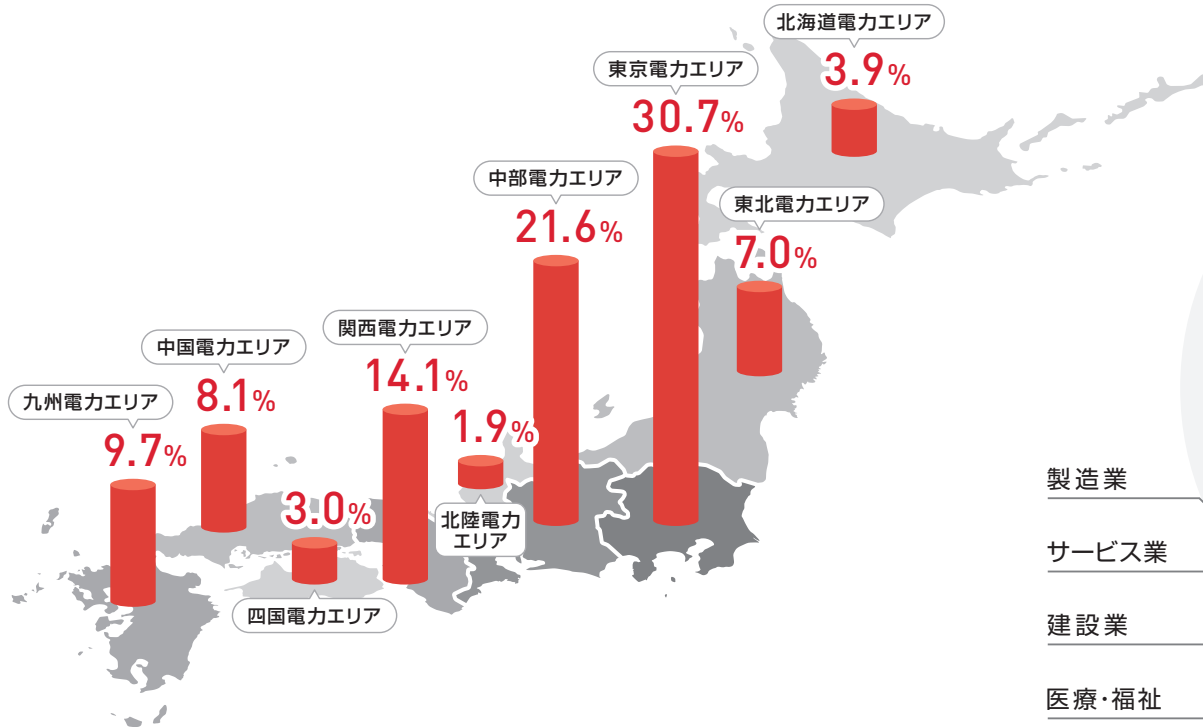


オフィスでんき119 顧客分布



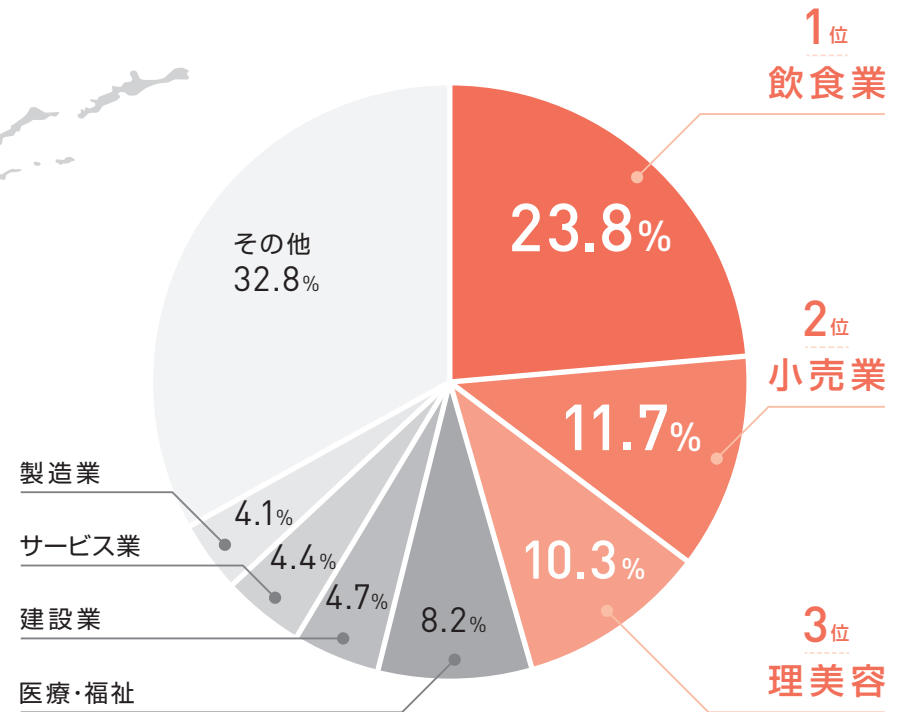
エリア別顧客割合

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

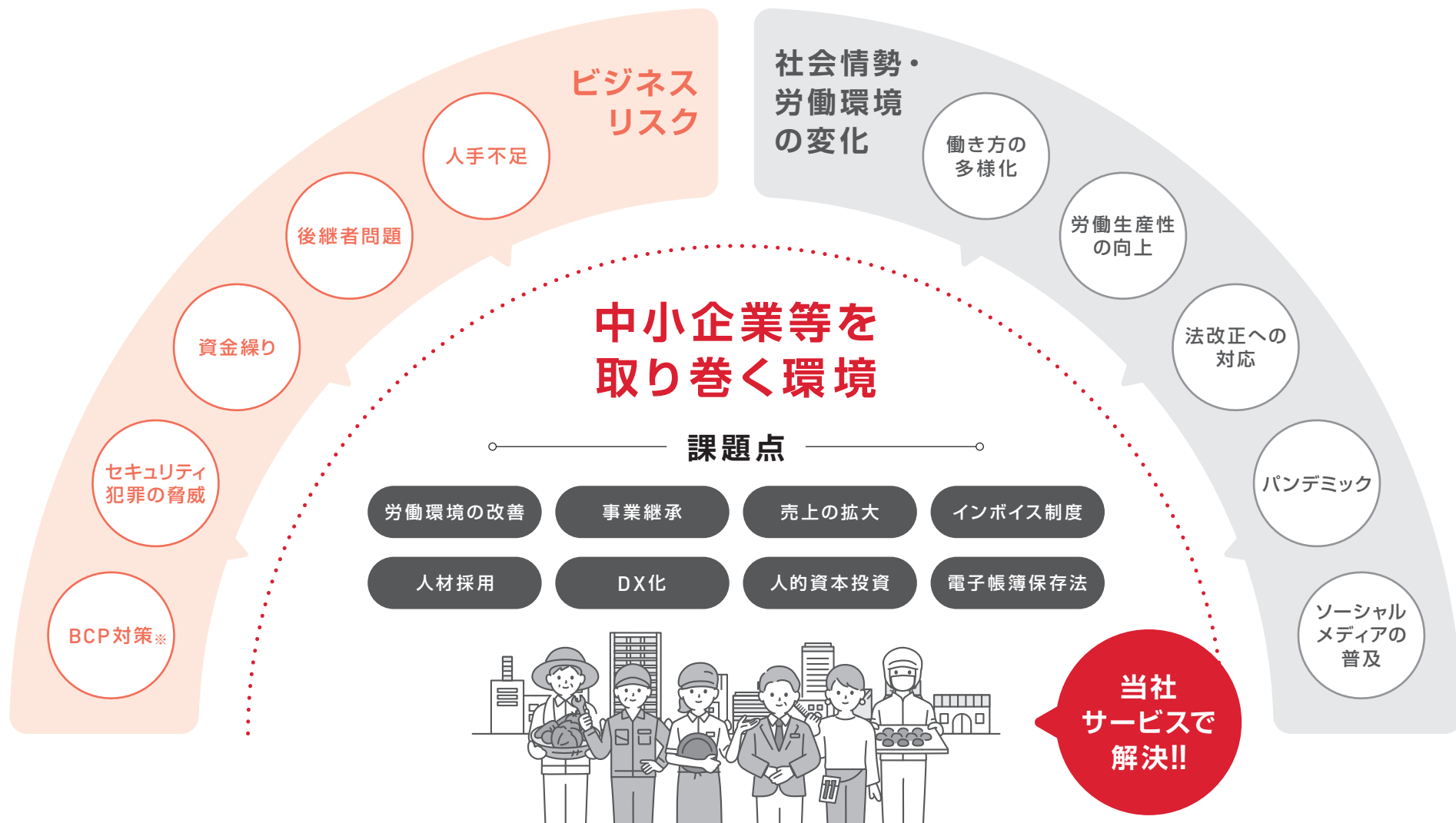
飲食業・小売業をはじめとし、顧客の業種はさまざま。
多様化するニーズに応えたサービスを提供。



※ 沖縄電力エリアは未提供
※ 2023年11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の影響が収束しつつあるものの、ウィズコロナの社会情勢・労働環境の変化に対応すべく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」

Q&A

オフィス光119・オフィスでんき119

Q 業績に季節性はありますか？

A 電力小売販売「オフィスでんき119」のみ顧客の電力使用量により売上高、営業利益に季節性の変動がございます。
 冬夏の電力需要期は、使用量が増加するため、売上・利益ともに増加傾向となります。一方、電力安定期の春・秋は、使用量が減少するため、売上・利益は減少傾向となります。

Q JEPXの電力取引価格が高騰した場合でも赤字にならないですか？

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 「オフィスでんき119」は、仕入れ先であるJEPXの単価がどのぐらいの水準になるとベストなパフォーマンスになりますか？

A 「オフィスでんき119」のサービスサイトにも掲載がございますが、当社にとって最も採算性が高くなるのは、JEPXの月平均単価が6円から10円となります。

「電気需給約款(料金体系)の変更について」
<https://officedenki119.com/charge/2023s/>

Q 「オフィスでんき119」の約款変更によって何が変わりましたか？

A 2023年6月の「オフィスでんき119」電気需給約款変更により、電力供給に係るコスト変動要因が概ね解消いたしました。また、顧客に対しても電力使用に係るコストや請求額の変動が少なくなるためメリットがございます。

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く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 前連結会計年度より、営業手法をテレマーケティングからデジタルマーケティングへ移行いたしました。その結果、従来に比べWebからの顧客流入数が増加し、契約数の増加に寄与しております。

Q 離職率の改善策は？

A 2022年8月に教育専門施設として「人財教育ラボラトリー」を新設し、従業員の教育強化、教育内容の充実化に努めております。その結果、2023年8月期の離職率は、2022年8月期から約5%改善しております。

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つかないケースが多くみられますが、当社では営業担当が当社で購入したサービス・商品以外に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、予測及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及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 総務課

E-mail

ir-info@toumei.co.jp



IR サイト

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

