

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11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2四半期業績

02/ 2023年3月期 業績予想

03/ 株主還元

04/ 新商材

05/ 会社概要

01/ 2023年3月期 第2四半期業績

連結業績（2023年3月期 第2四半期累計）

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2四半期累計）

- 組織再編(子会社MBO)により売上収益は減収となるが販売費及び一般管理費も減少
- 小売電力の売上が前年同期比で125.7%（前期8,696百万円→今期10,929百万円）
- 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2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上収益	21,033	20,614	▲419	▲2.0%
営業利益	2,813	3,519	+705	+25.1%
売上収益営業利益率	13.4%	17.1%	+3.7pt	—
税引前利益	2,851	3,544	+692	+24.3%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	1,912	2,280	+368	+19.3%

全体業績（第2四半期累計 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安定
- ストック収益はネットワークインフラ事業が好調で増収

単位：百万円



※ 2021年3月期第2四半期営業利益：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

- 前年同四半期と比較して小売電力サービスの売上収益は大きく増加
- 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は減少

単位：百万円

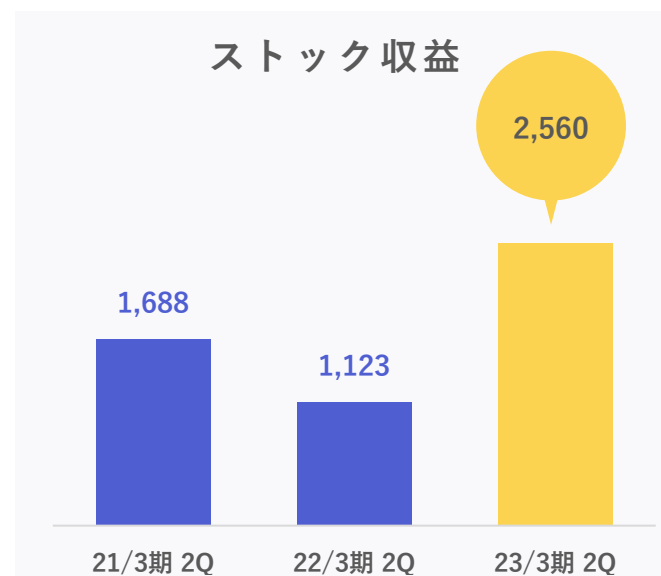
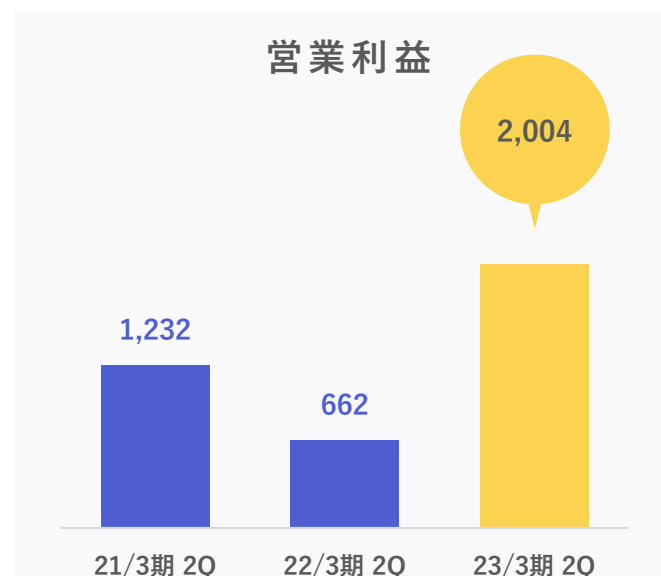
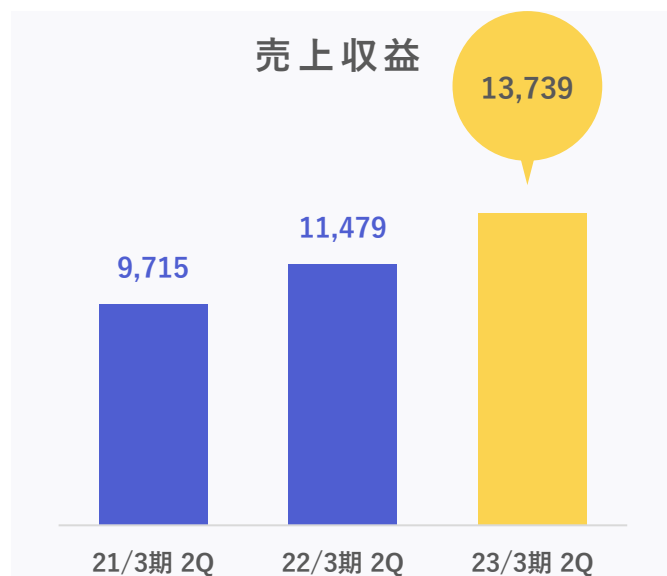
セグメント	サービス	2021年 4月～6月	2021年 7月～9月	2021年 10月～12月	2022年 1月～3月	2022年 4月～6月	2022年 7月～9月
ネットワークインフラ	小売電力	3,879	4,816	5,403	6,686	5,139	5,789
	回線	1,057	1,045	1,021	1,033	963	965
	その他	268	406	478	508	468	408
法人ソリューション	情報通信	3,822	3,836	4,001	3,817	3,024	3,045
	環境	1,131	753	742	506	398	389
その他	蓄電池	10	5	3	4	10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

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125.7% 電力価格高騰対策の成果もあり利益回復
- 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2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上収益	11,479	13,739	+2,260	+19.7%
営業利益	662	2,004	+1,342	+202.8%
売上収益営業利益率	5.8%	14.6%	+8.8pt	—

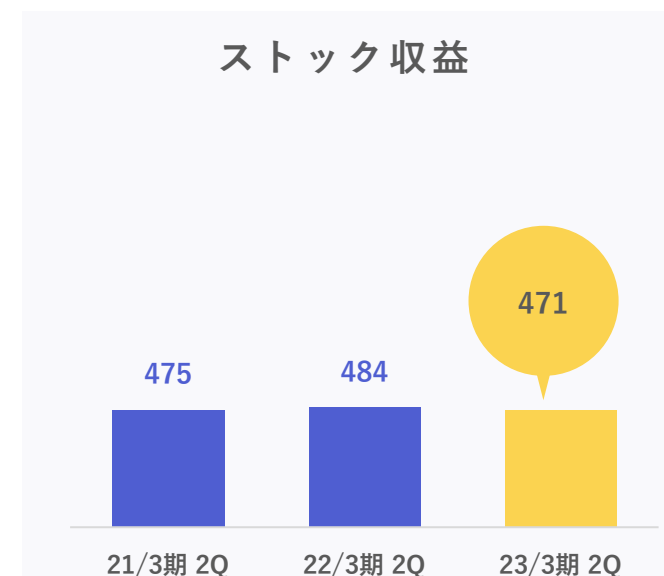


セグメント別業績② | 法人ソリューション事業

- 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2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上収益	9,859	7,239	▲2,619	▲26.6%
営業利益	2,324	1,704	▲620	▲26.7%
売上収益営業利益率	23.6%	23.5%	▲0.1pt	—



連結財政状態

- 有利子負債 37 億円返済、現金・現金同等物 12 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2四半期末	増減	前年対比
主な資産				
現金・現金同等物	8,309	9,533	1,224	14.7%
営業債権・その他債権	16,310	13,921	△ 2,389	△14.6%
有形固定資産	685	540	△ 145	△21.2%
使用権資産	597	562	△ 35	△5.9%
その他金融資産	2,394	3,011	617	25.8%
契約コスト	4,495	2,619	△ 1,876	△41.7%
資産合計	34,265	31,689	△ 2,576	△7.5%
主な負債・資本				
営業債務・その他債務	4,168	3,473	△ 695	△16.7%
有利子負債（流動）	6,138	3,409	△ 2,729	△44.5%
有利子負債（非流動）	3,136	2,115	△ 1,021	△32.6%
負債合計	15,759	12,038	△ 3,721	△23.6%
資本金・資本剰余金	2,544	2,544	0	0.0%
利益剰余金	17,253	18,609	1,356	7.9%
自己株式	△ 1,294	△ 1,503	△ 209	16.2%
資本合計	18,504	19,651	1,147	6.2%

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）

- 上半期は電力市場価格の変動リスク対策推進等により利益額が前年同期を上回る
- 通期業績予想も当初の予測を上回る見込みのため上方修正
- 今冬も需給ひっ迫等による電力価格高騰の可能性があり、見通しは不透明

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%

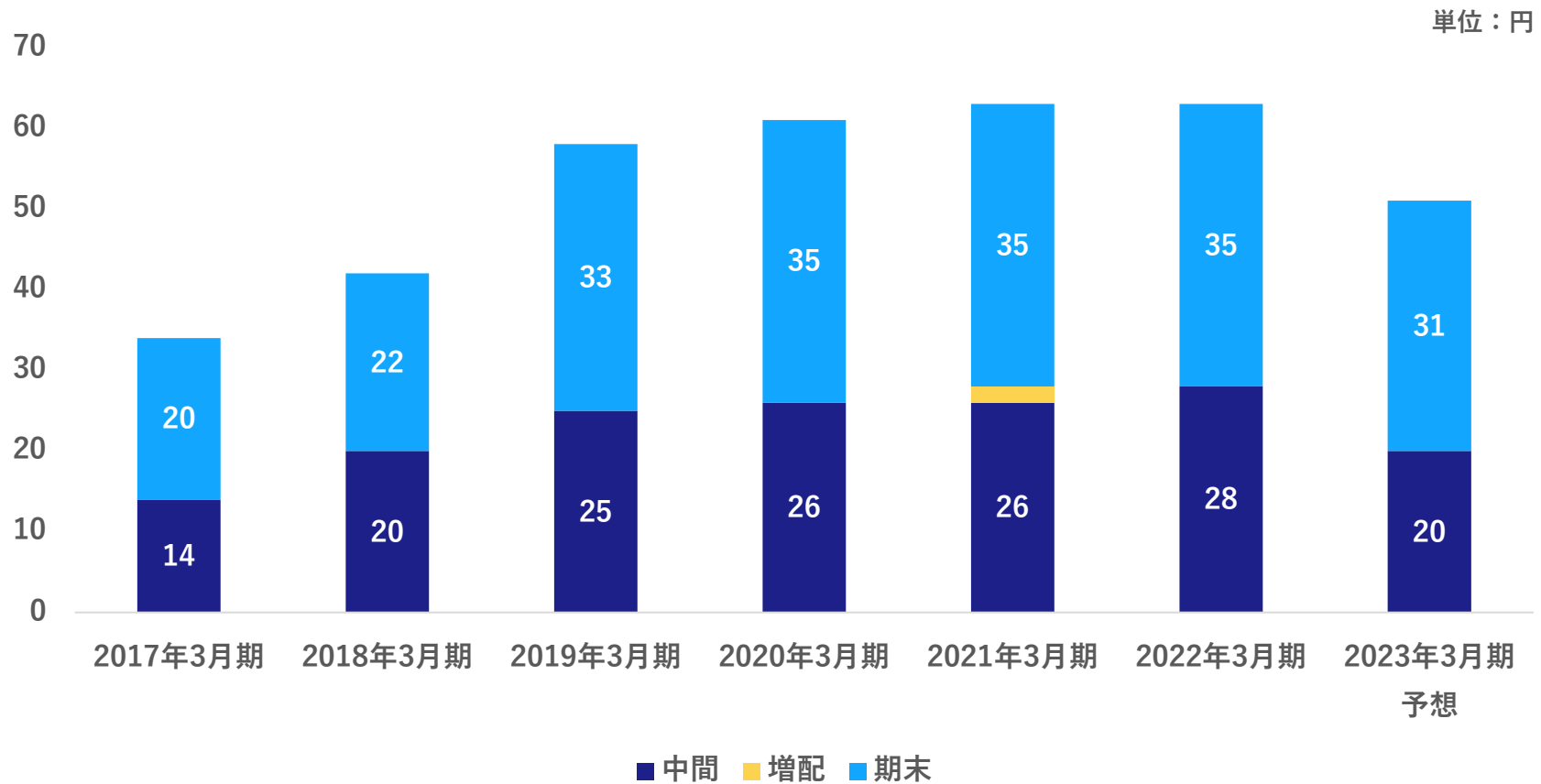
※2022年3月期営業利益：子会社株式譲渡益32億64百万円を含む

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月決議	上限250,000株	上限3億円

2022年5月 決議

取得株数上限25万株、取得額上限3億円の自己株式取得
取得期間：2022年5月23日から2022年11月30日

2022年10月31日時点で229,900株を取得済み
引き続き上限までの取得を実行予定

04/ 新商材

ジョブカン
KANNA

ジョブカンの販売開始。中小企業のDX化支援！

ジョブカン

提供元 会社概要

DONUTS

創業
16年目
(2022年2月時点)

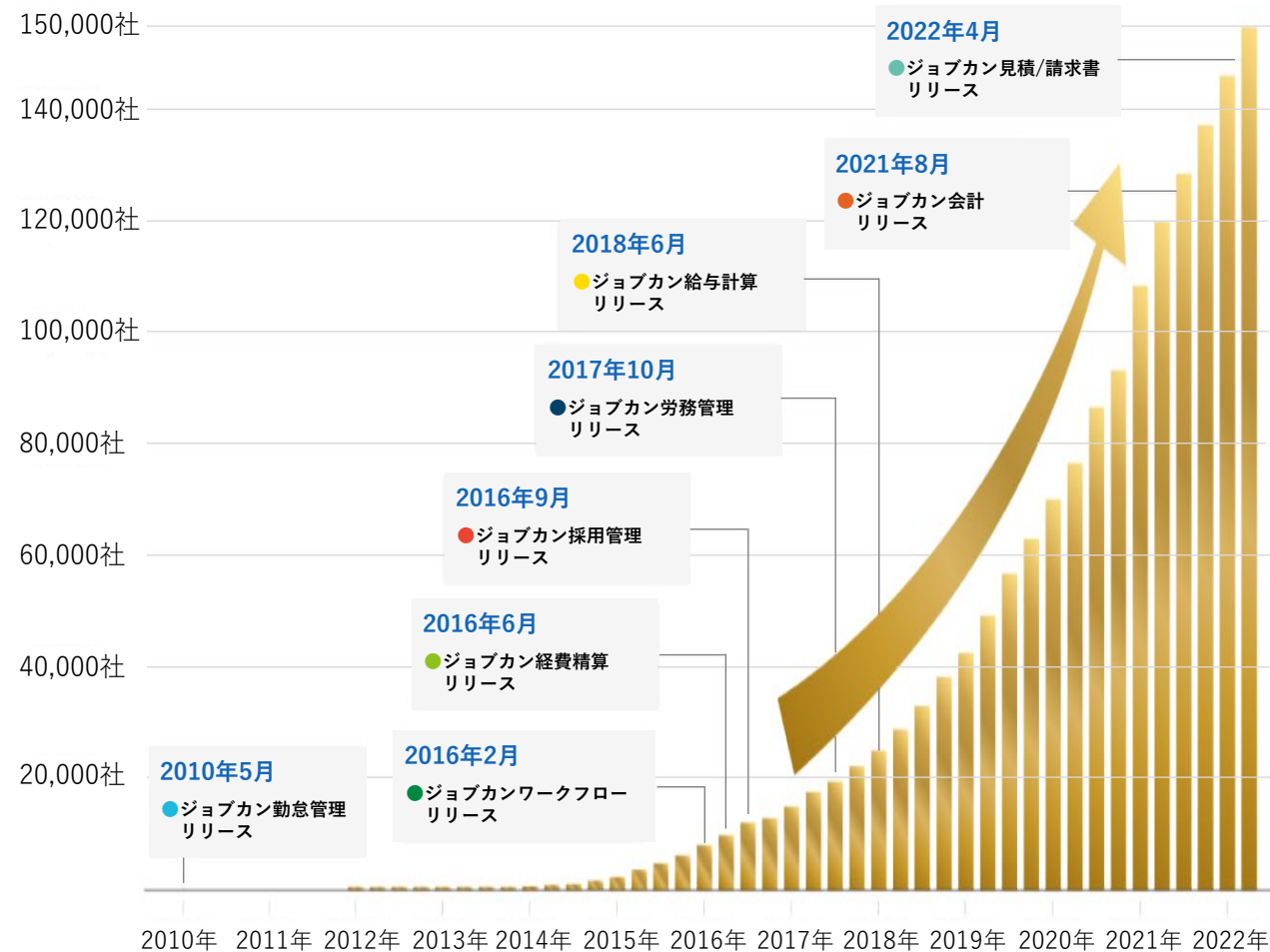
売上高
179.3億円
(2022年3月期)

社員数
756名
(正・契約社員)
(2022年4月時点)

シリーズ累計
導入実績 **150,000**社突破!

社名	株式会社DONUTS [登記名 株式会社Donuts] (英文名 Donuts Co. Ltd.)		
国内拠点	東京本社、新潟オフィス、京都オフィス、大阪オフィス、高知オフィス、福岡オフィス		
事業内容	クラウドサービス事業、医療事業、ゲーム事業、動画・ライブ配信事業、出版メディア事業		
主な役員	代表取締役：西村 啓成 取締役：根岸 心	設立	2007年2月5日
資本金	7,777 万円	決算期	3月
海外拠点	タイ (Donuts Bangkok Co., Ltd.)、 韓国 (Donuts Korea Co., Ltd.)	ウェブサイト	https://www.donuts.ne.jp/

導入実績



サービスの特徴①

ジョブカンシリーズとは？

バックオフィス業務を効率化するクラウドERPサービスです。導入数も150,000社を誇るサービスです。

**インボイス
制度対応!**

**電帳法
対応!**

**働き方改革
対応!**

業界最安値!

簡単導入!

安心サポート!



ジョブカン 勤怠管理
クラウド勤怠管理システム
業界NO.1!

働き方改革
対応!

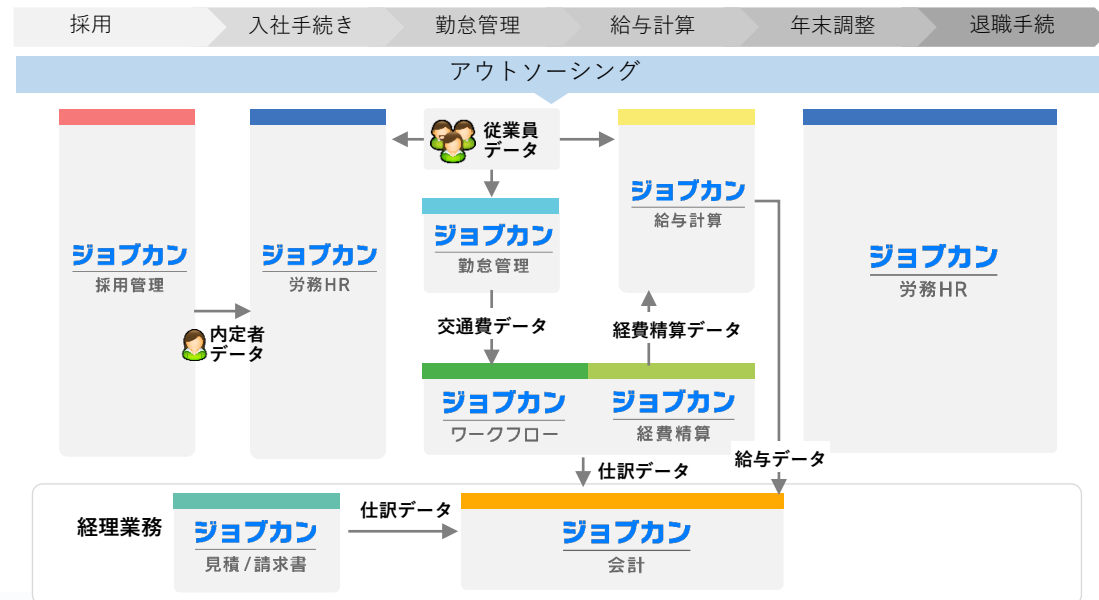


勤怠管理のお悩みに対応

あらゆる勤務形態に対応

様々な機能の単独利用可

バックオフィスの業務全体をサポート



ジョブカン 見積/請求書
すべての請求業務に
スピードとクオリティを!

インボイス制度・
電子帳簿保存法
対応!



綺麗な見積書を簡単に

請求業務をシンプルに

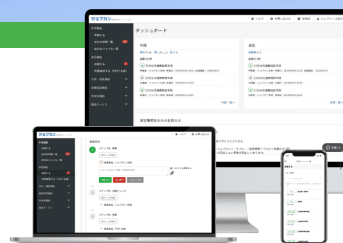
管理権限の設定が可能

サービスの特徴②

ジョブカン

ジョブカン ワークフロー
申請・承認にかかる時間を
約1/3に削減!

※ジョブカンユーザーアンケートより



使いやすいUI設計

スマホで申請・承認可

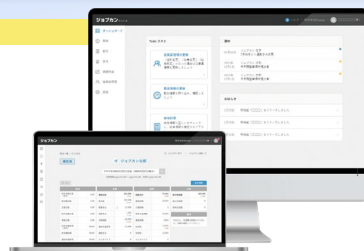
業界最安クラス

ジョブカン 給与計算
給与計算の業務コストを
徹底的に削減!

複雑な給与規定に対応

シンプルなUI設計

他のシリーズとの連携可



ジョブカン 経費精算
経費精算にかかる工数やミスを
約1/10に削減!

※ジョブカンユーザーアンケートより

電子帳簿保存法
対応!



使いやすいUI設計

電子帳簿保存法に完全対応

業界最安クラス

ジョブカン 労務HR
すべての従業員情報を
一元管理!

帳票自動作成で業務を時短

一元管理で
情報がすぐ見つかる

書類の進捗管理が
一目で解る

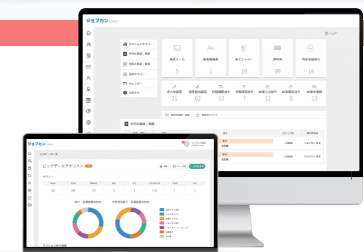


ジョブカン 採用管理
募集から内定までの
採用業務を効率化!

シンプルで使いやすい

業界最安値クラス

10種類以上の
求人媒体と連携

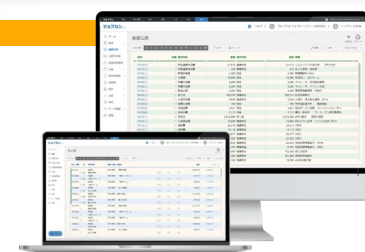


ジョブカン 会計
会計業務を軽快に、
もっとスマートに!

会計業務の効率化

複数人の同時作業可

リモートワークに役立つ



建設業向けプロジェクト管理アプリ「KANNA」販売開始



提供元 会社概要



- 会社名 株式会社アルダグラム
- 設立 2019年5月8日（令和元年 先勝）
- 事務所 東京都中央区日本橋本町2-7-1
- 代表者 代表取締役社長 長濱 光
- 資本金 20億120万円(資本準備金及び新株予約権等含む)
- 株主 MonotaRO/ジャフコ/インキュベイトファンド/
LIFULL/Full Commit Partners/サンネクスタグループ

プロジェクト管理アプリ「KANNA」



弊社は情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である
ISO/IEC 27001:2013, JIS Q 27001:2014の認証を取得しています



現場往復を減らす施工管理アプリ！ 施工管理アプリ評価No.1！

それぞれのニーズに合わせて、欲しい機能のカスタマイズが可能です！



- 案件作成
- 報告書作成
- 案件一覧
- 写真共有
- 資料共有
- チャットツール

ご利用件数
9,000社
突破!

1 スマホでもパソコンでもいつでも案件・現場の情報が全て確認可能。

スマホ

PC

3 報告内容も独自の内容に複数カスタマイズ可能。

ニーズ毎にカスタマイズ可能！

新築分譲	<input type="checkbox"/> 500 <input type="checkbox"/> 800 <input type="checkbox"/> 1400 <input type="checkbox"/> 2200 <input type="checkbox"/> 8000
既存分譲	<input type="checkbox"/> L-35A <input type="checkbox"/> L-40A <input type="checkbox"/> L-50A <input type="checkbox"/> L-60A <input type="checkbox"/> L-80A
賃貸分譲	<input type="checkbox"/> 35A <input type="checkbox"/> 40A <input type="checkbox"/> 50A <input type="checkbox"/> 60A <input type="checkbox"/> 75A <input type="checkbox"/> 100A
店舗分譲	<input type="checkbox"/> 20坪以下 <input type="checkbox"/> 20坪以上30坪以下 <input type="checkbox"/> 30坪以上

5 会社ごとのプロジェクト内容にあわせてカスタマイズ可能
様々な施工管理に役立ちます！

不要項目は削除可能！

近隣ご挨拶	有
事務所単位管理	無
工事仕様書	有
近接物（物置等）	有
敷設足場	有
メッセージシート	有
足場クッション（玄関など）	有
簡便車庫養生（洗浄・塗装時）	有
玉木洗浄	OK

2 現場で撮影した写真をその場でKANNAにアップロード。関係者にも即時共有可能。

4 アップデートした写真を基にした施工報告書の簡単作成

6 発行ID数無制限の為、高いセキュリティを担保

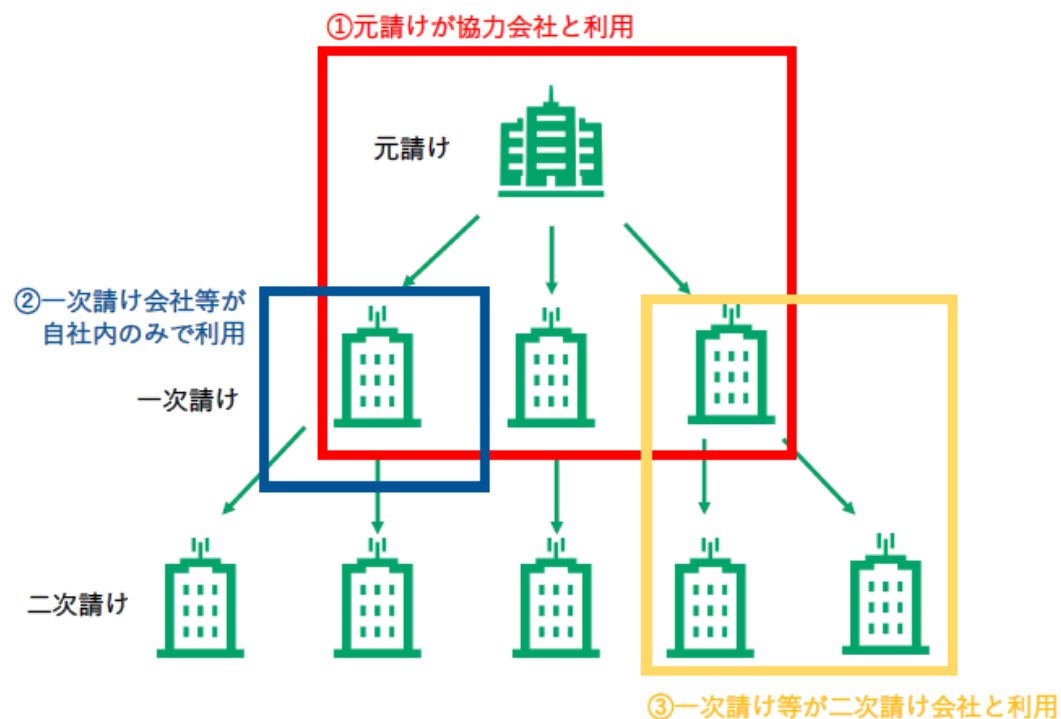
A ID発行が無制限の為、利用人数を気にせず利用可能！

B IDの使いまわしを回避できる為、情報漏洩リスクを軽減できる！

C 一人一人アカウントを持っている為今後のデータ活用時の精度が高い！

KANNAの活用パターン

KANNAは、自社活用だけでなく、
協力会社との情報共有などにもご利用いただけます！



KANNAの料金体系

ニーズに応じてプランをお選びいただけます。

	ライトプラン	ベーシックプラン	プレミアムプラン
初期費用	0円		
月額	19,800円	29,800円	39,800円
ID数	無制限		
新規案件登録数	30件/月		
保存容量	1,000GB		
案件管理	○	○	○
顧客管理	○	○	○
物件管理	○	○	○
報告機能	○	○	○
写真アップロード	○	○	○
資料アップロード	○	○	○
報告書作成	○	○	○
チャット	○	○	○
案件カスタマイズ	○	○	○
報告カスタマイズ		○	○
レポート機能			○

05 / 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9月30日現在
従業員	連結394名 ※2022年9月30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



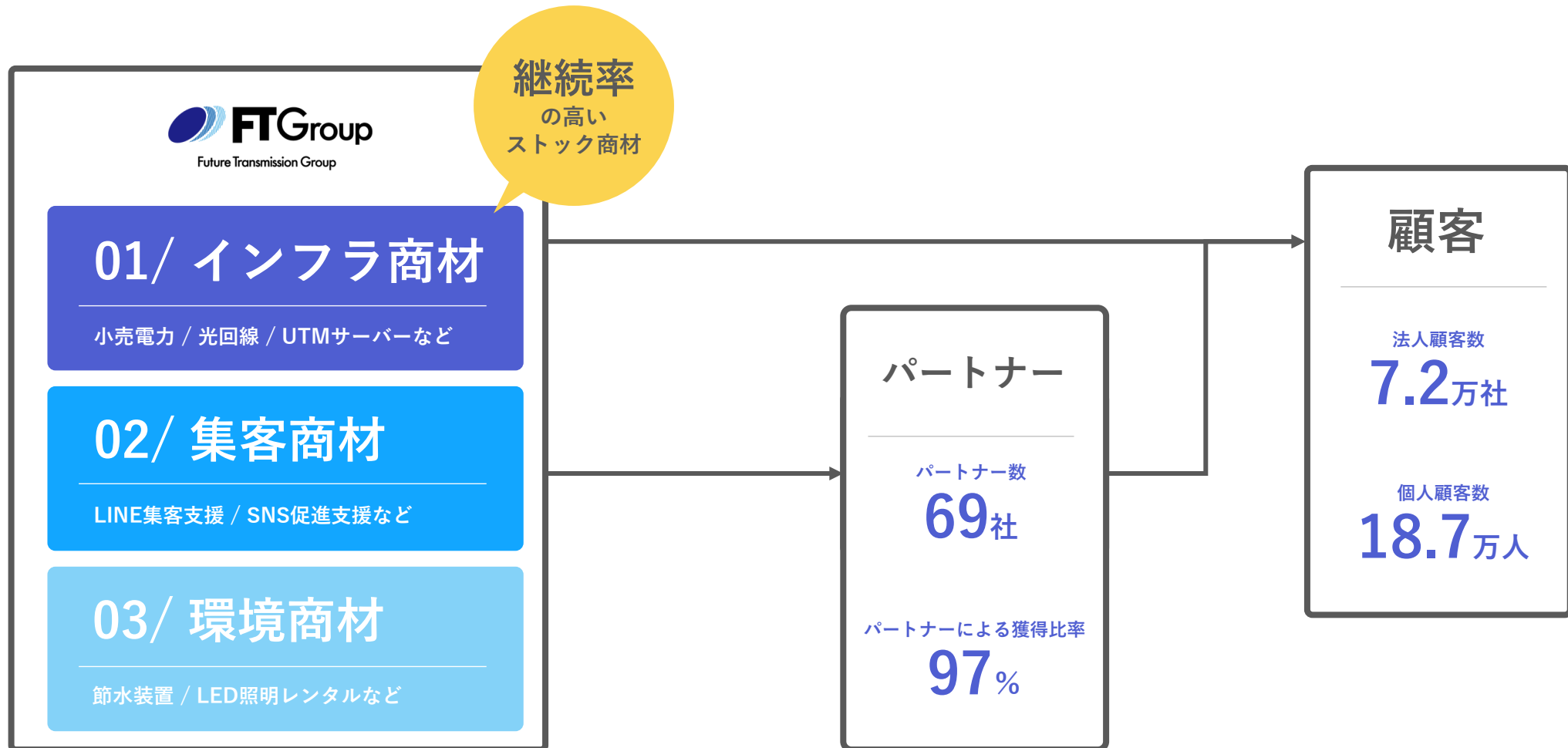
オフィスと生活に新たな未来を。

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。

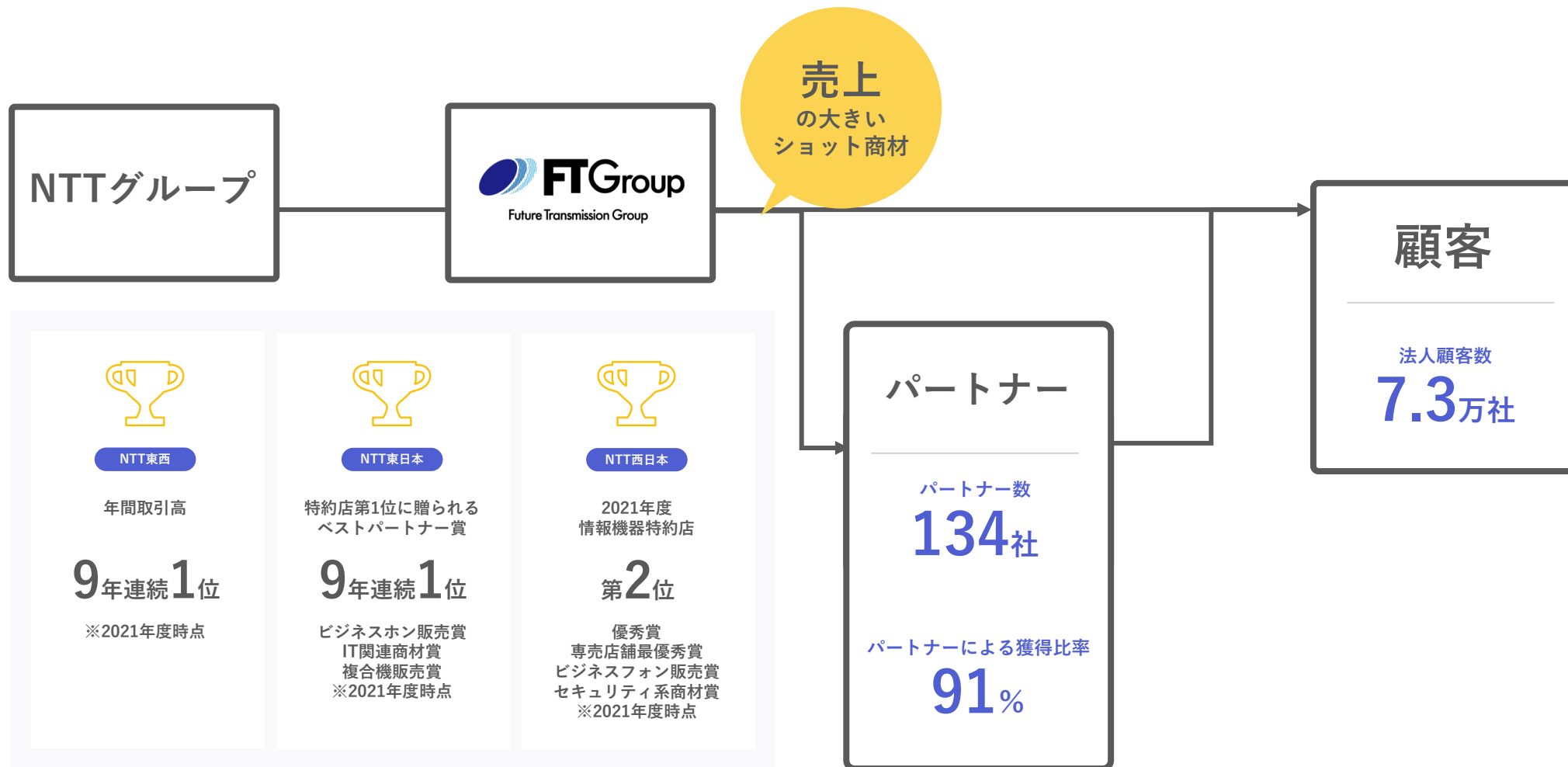
01/ ストック商材の事業・ビジネス概要

- 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

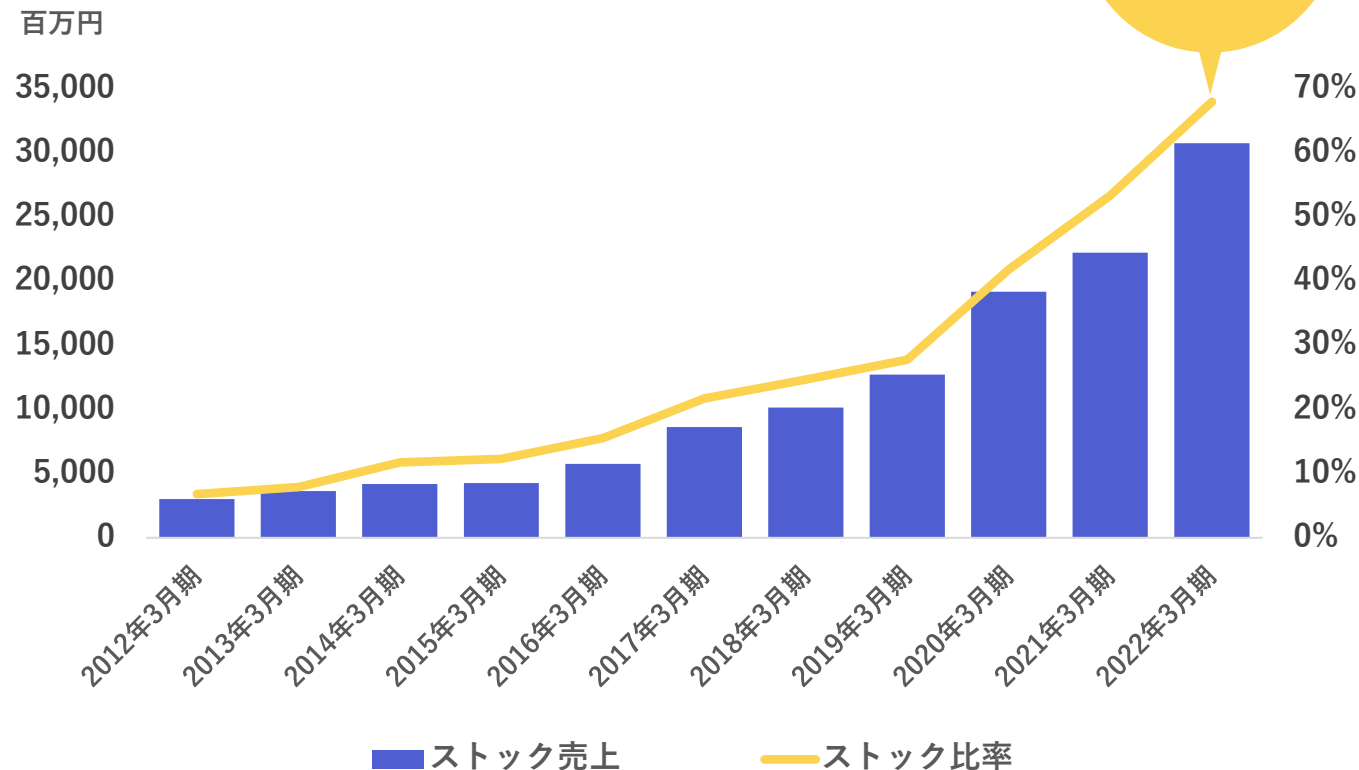
- NTT社のパートナーとして、通信商材を展開



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

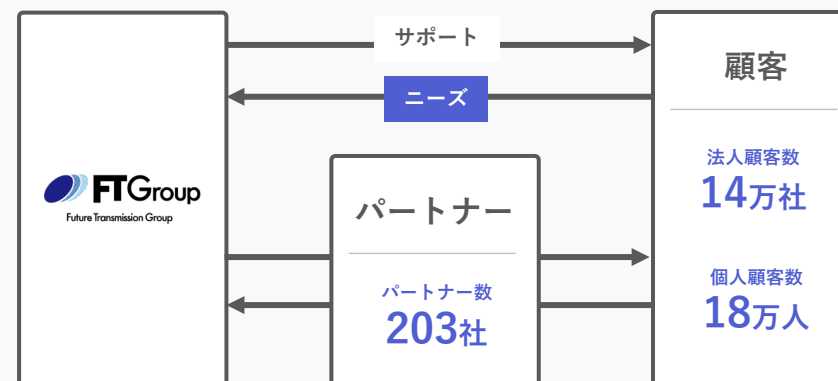
エフティグループのストック収益は、光回線や小売電力などのインフラに関わるサービスによるものです。そのため、解約されづらく、継続の長さも安定性の一つになっています。

競争優位性② 変化する市場環境への対応力

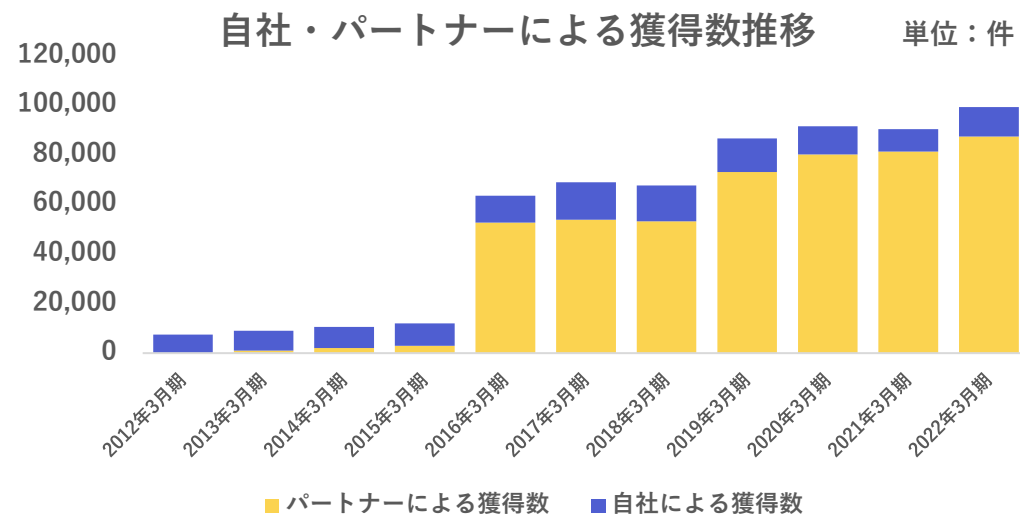
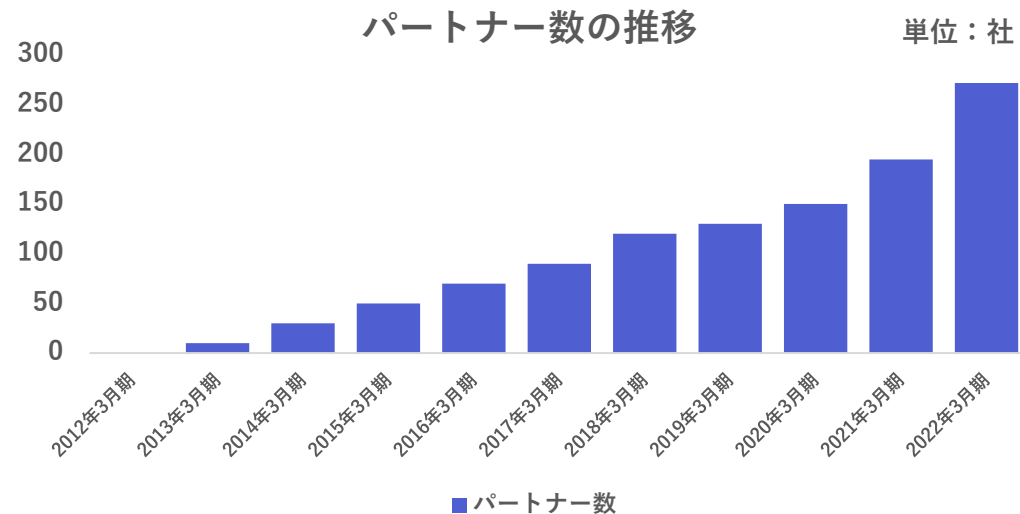


なぜ対応していけるのか？

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。

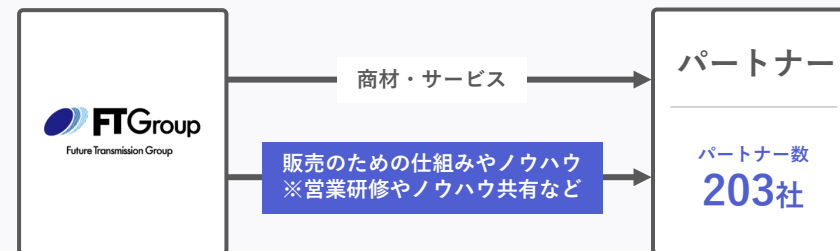


競争優位性③ 拡大のためのパートナー開拓・支援のノウハウ



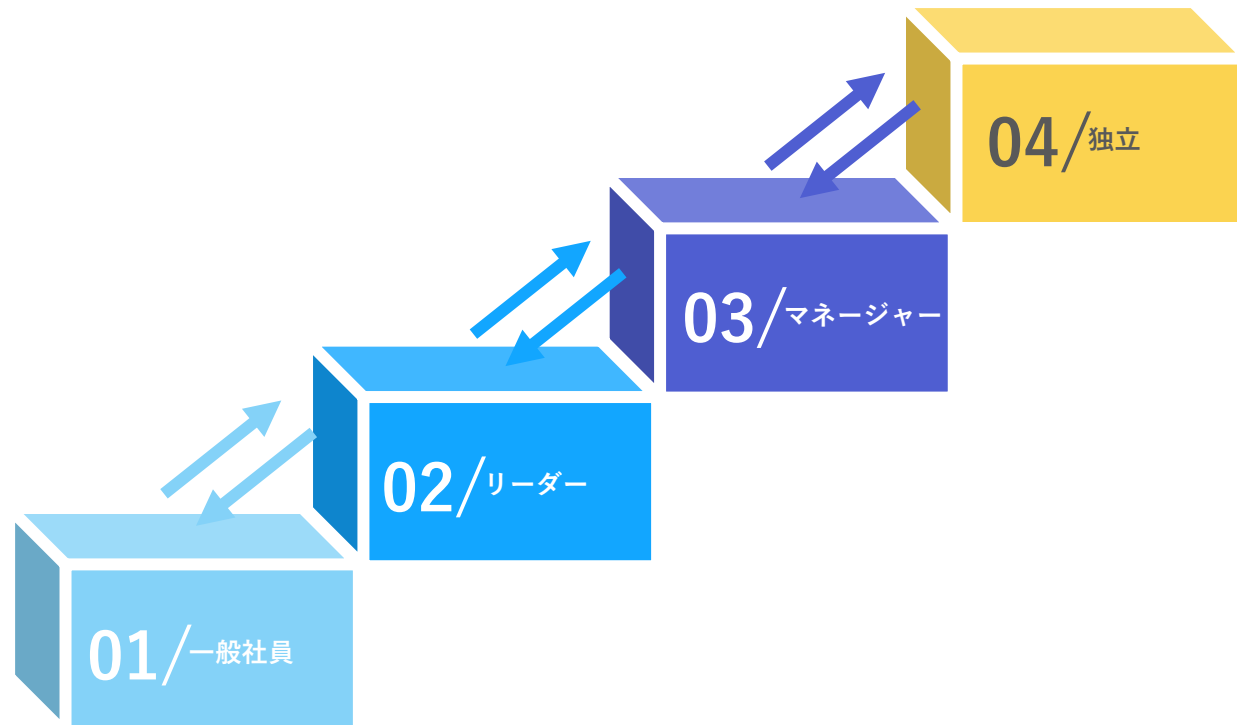
パートナー開拓・支援の強み

「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。