

2021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**

©2021 TOUMEI Group. All Rights Reserved.

お客さまと未来をつなぐ。

toūmei

- 01 概要
- 02 連結決算概要
- 03 事業進捗
- 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	605百万円 ※2020年8月末現在
役員	代表取締役社長 山本文彦 常務取締役 日比野直人（営業本部長） 取締役 直井慎一（オフィスソリューション事業部担当） 取締役 関山誠（管理本部長） 社外取締役 伊東正晴（弁護士） 社外取締役 吉田正道（公認会計士・税理士） 社外監査役（常勤） 志水義彦 社外監査役 渡邊誠人（公認会計士・税理士） 社外監査役 葉山憲夫（特定社会保険労務士）
会計監査人	仰星監査法人
従業員数（連結）	329名（他、臨時雇用者93名） ※2020年8月末現在
子会社	株式会社岐阜レカム 株式会社コムズ
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

■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

上場市場

東京証券取引所市場第一部
名古屋証券取引所市場第一部

情報管理

プライバシーマーク 第19000686号

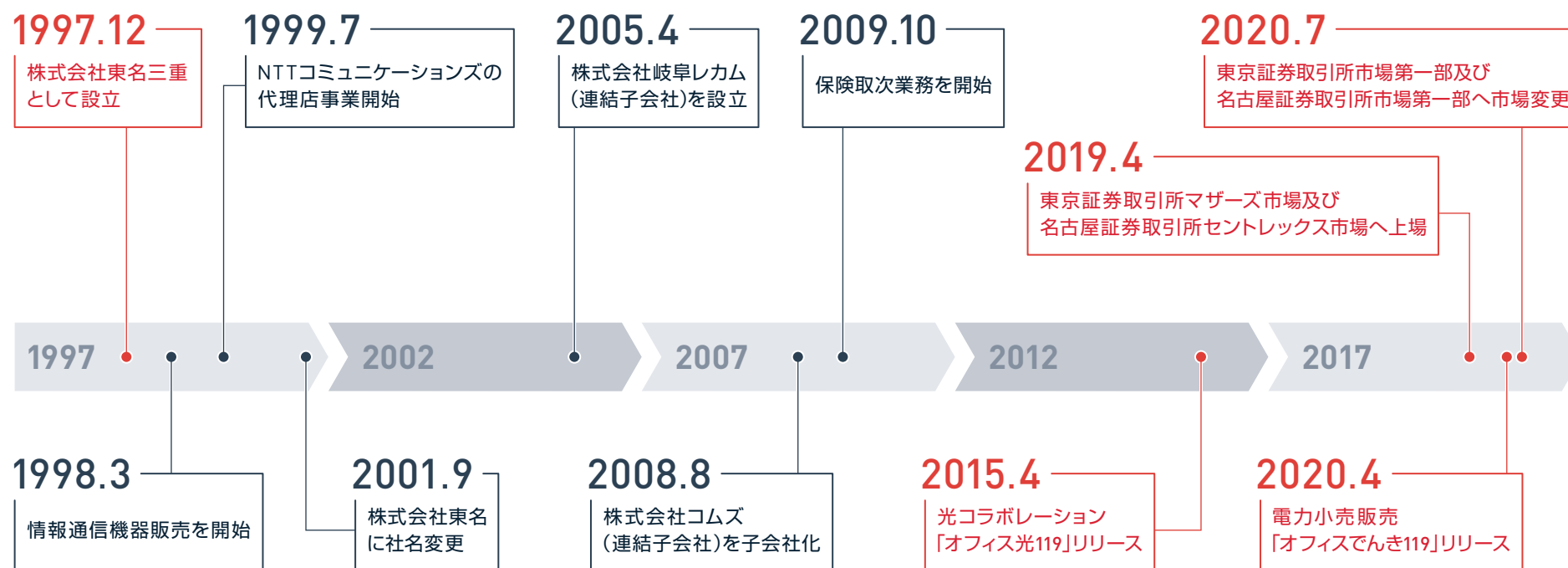
経営理念

お客様に感動と満足を提供し続けます。

私たちは、お客様の収益向上のため見えない支えとなり、
目に見える成果と価値をご提供いたします。

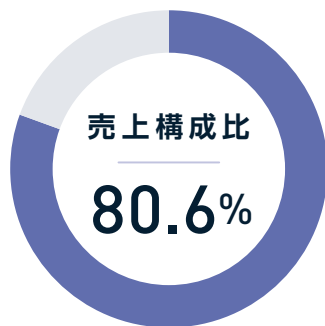
TOPIX

- 1997年12月に設立し通信回線サービスの取次などの業務を開始
- 2015年4月に代理店売上からストック売上へとビジネスモデル転換
- 2019年4月に東京証券取引所マザーズ市場及び名古屋証券取引所セントレックス市場へ上場
- 2020年7月に東京証券取引所市場第一部及び名古屋証券取引所市場第一部へ市場変更



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
スポット

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



オフィス
でんき119



ビジネスホン



レンタル
ホームページ

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、2021年5月末現在であり、その他売上高を含んでいません。

ターゲット



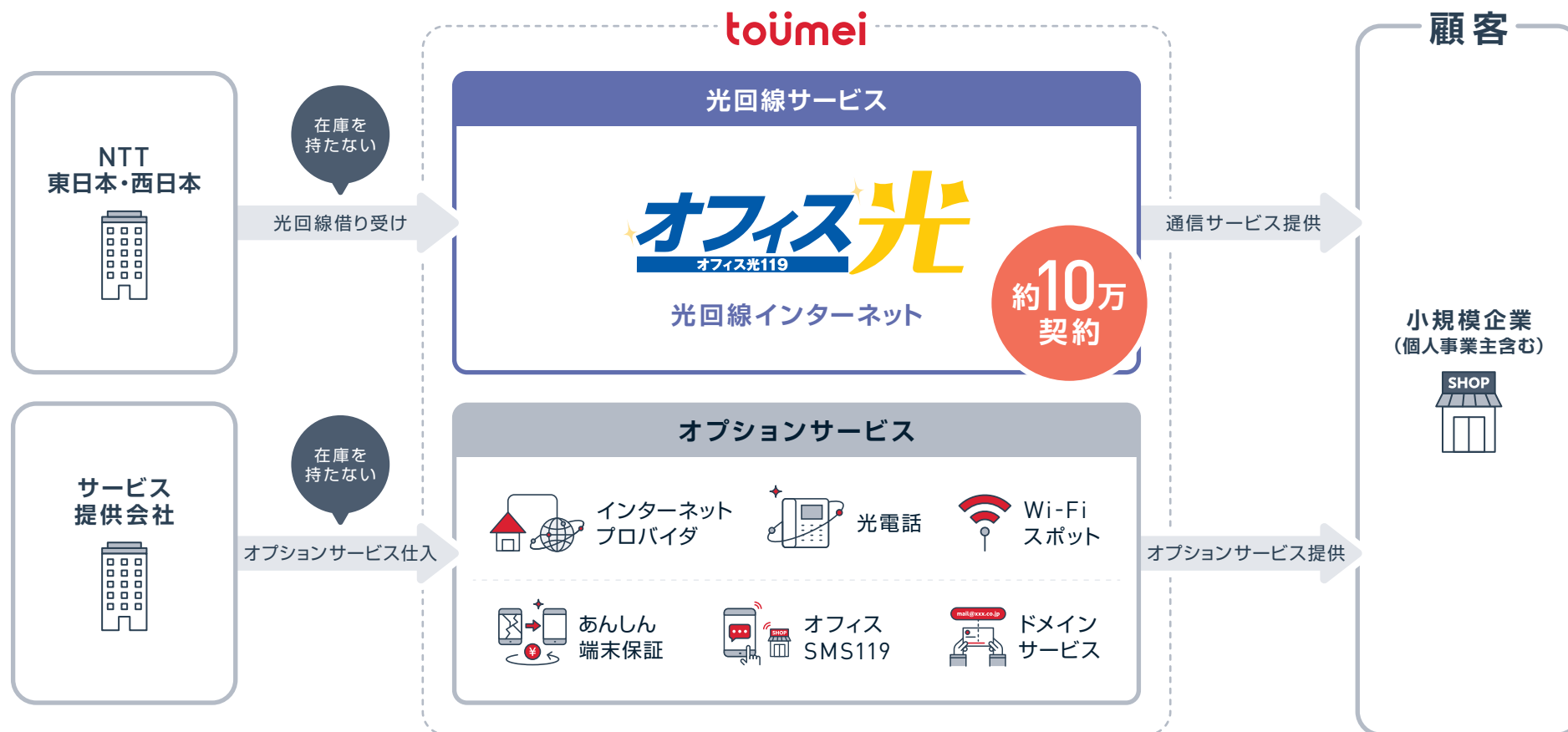
■ 出所: 中小企業庁 「2020年度版 中小企業白書」

販売スキーム



日本全国の小規模企業へのアプローチが可能

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。

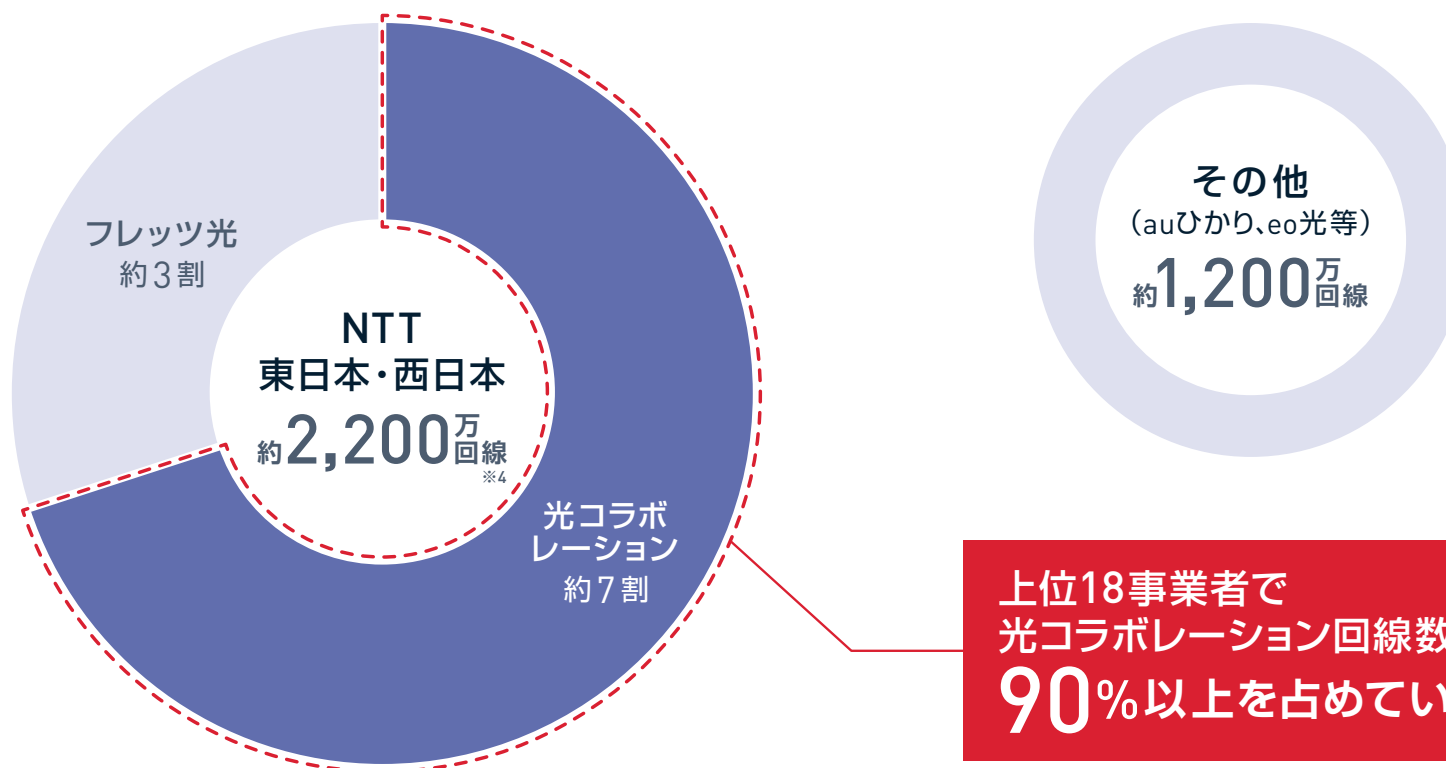
国内の光回線(FTTN)市場シェア率



光回線市場全体の回線数 約3,500万回線^{※1}

年間
約5%増加

約750者ある光コラボレーション^{※2}事業者のうち、3万回線以上保有しているのは上位18事業者^{※3}



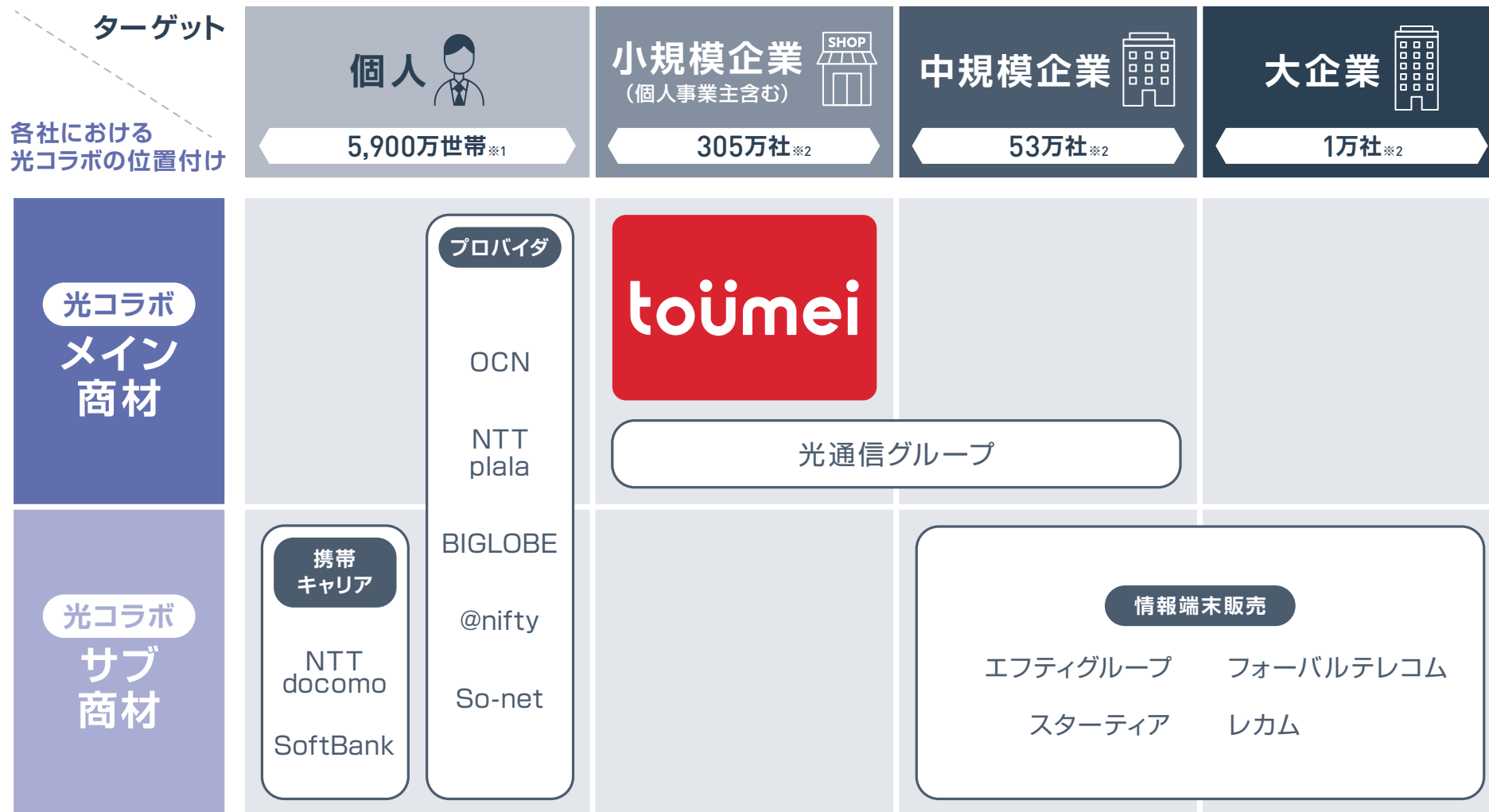
※1 出所：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表(令和2年度第4四半期(3月末))別紙」

※2 NTT東日本・西日本が提供する光回線サービス「フレッツ光」の速度・品質はそのまま各事業者が独自のサービスを付加し、再販する光回線サービスです。

※3 出所：総務省「NTT東日本・西日本における光回線の卸売サービスの提供状況について(報告)令和元年5月28日」

※4 出所：NTT東日本・西日本「2021年5月IRプレゼンテーション」

光コラボレーション業界ポジション

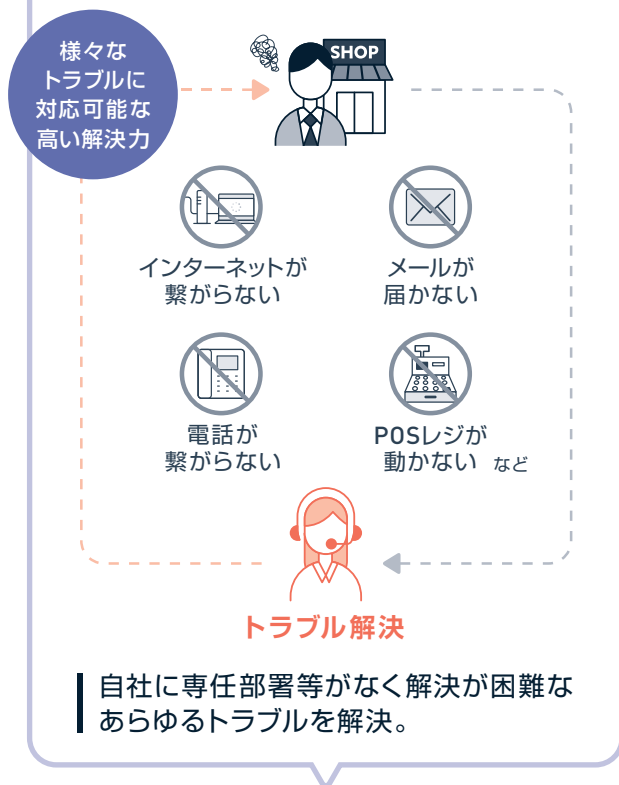


※1 出所：総務省 「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（2020年1月1日現在）」

※2 出所：中小企業庁 「2020年度版 中小企業白書」

競争優位性

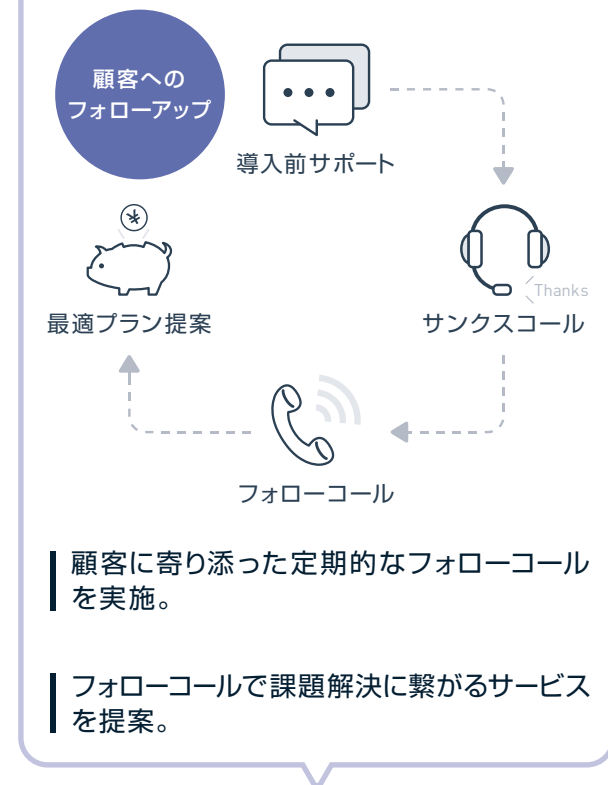
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制



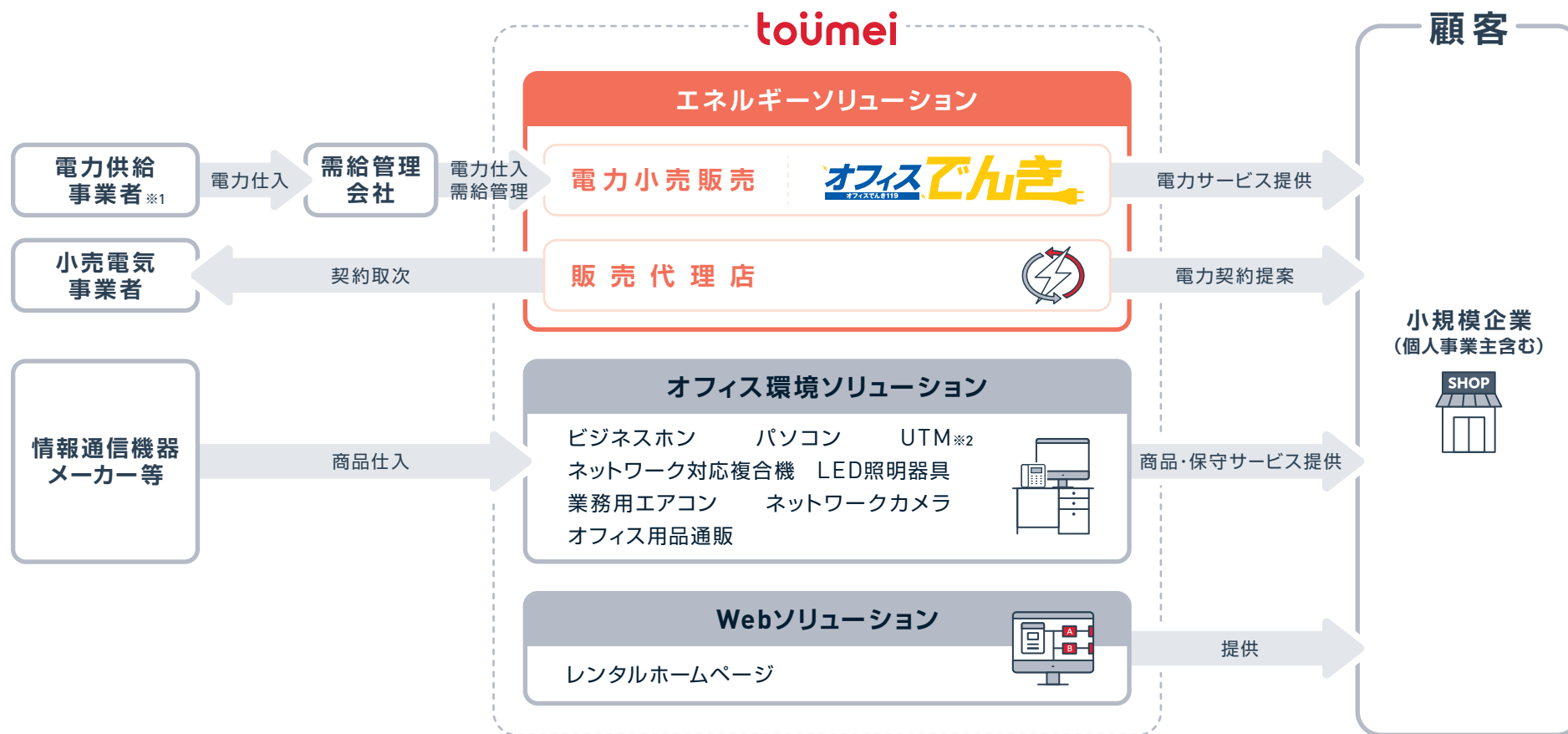
定期的な 顧客フォロー



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。

※ 当社拠点のある関東エリア・中部エリア・北海道・広島・福岡では、直接当社スタッフが訪問対応可能。

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。**

※1 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。

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

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



取扱い保険会社

- アクサ生命保険株式会社
 - 東京海上日動あんしん生命保険株式会社
 - アイペット損害保険株式会社
 - アフラック生命保険株式会社
 - ネオファースト生命保険株式会社
 - AIG損害保険株式会社
 - FWD富士生命保険株式会社
 - フコクしんらい生命保険株式会社
 - セゾン自動車火災保険株式会社
 - オリックス生命保険株式会社
 - 富国生命保険相互会社
 - 損害保険ジャパン株式会社
 - ジブラルタ生命保険株式会社
 - 三井住友海上あいおい生命保険株式会社
 - 楽天損害保険株式会社
 - ソニー生命保険株式会社
 - メットライフ生命保険株式会社
 - SOMP0ひまわり生命保険株式会社
 - メディケア生命保険株式会社
- (五十音順)

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。

※ 2021年5月末現在

- 01 概要
- 02 連結決算概要**
- 03 事業進捗
- 04 成長戦略

2021年8月期3Q連結決算サマリー

売上高は順調に進捗。一部販管費が4Q以降へずれ込んだため、各利益は業績予想を上回る。

売上高

9,289百万円

YoY^{※1} 108.5%

進捗率
73.0%

営業利益

336百万円

YoY 50.0%

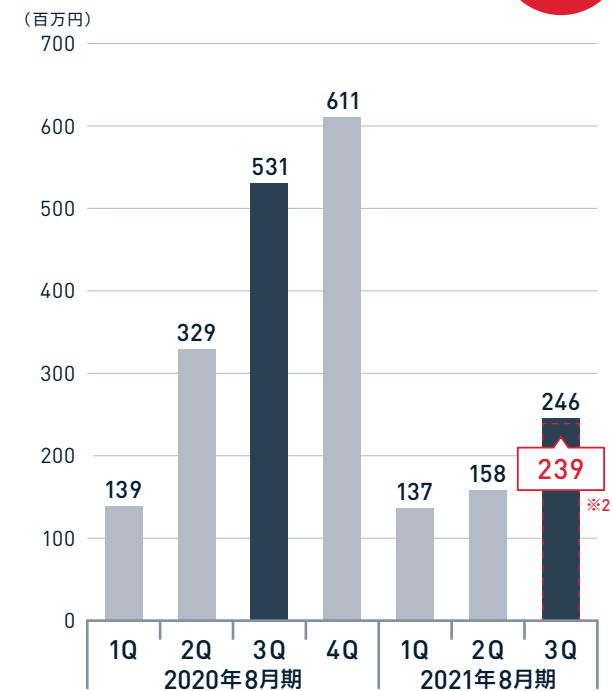
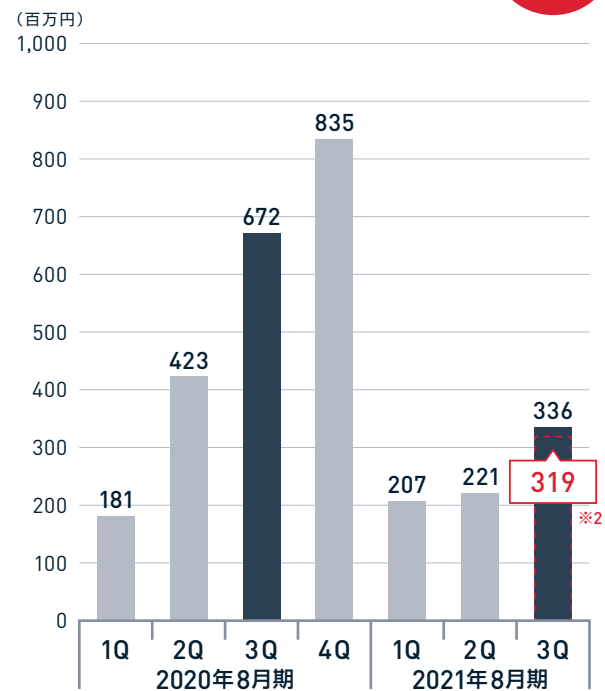
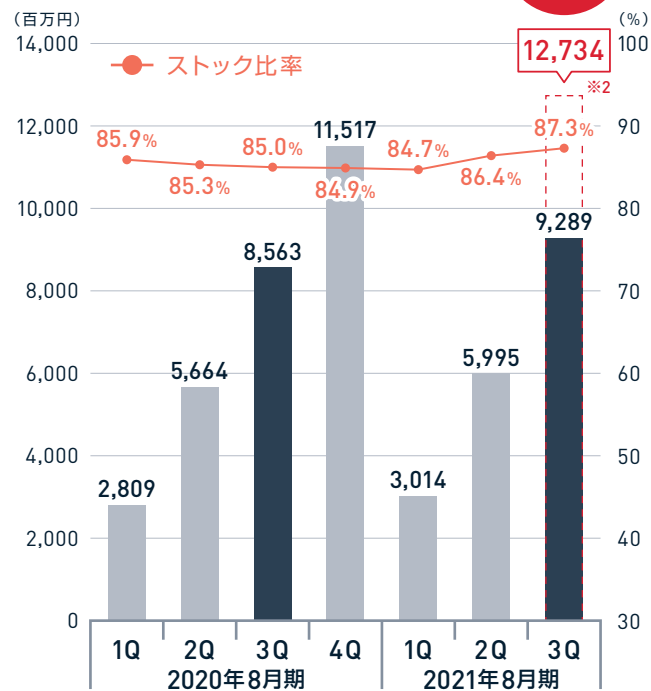
進捗率
105.2%

四半期(当期)純利益

246百万円

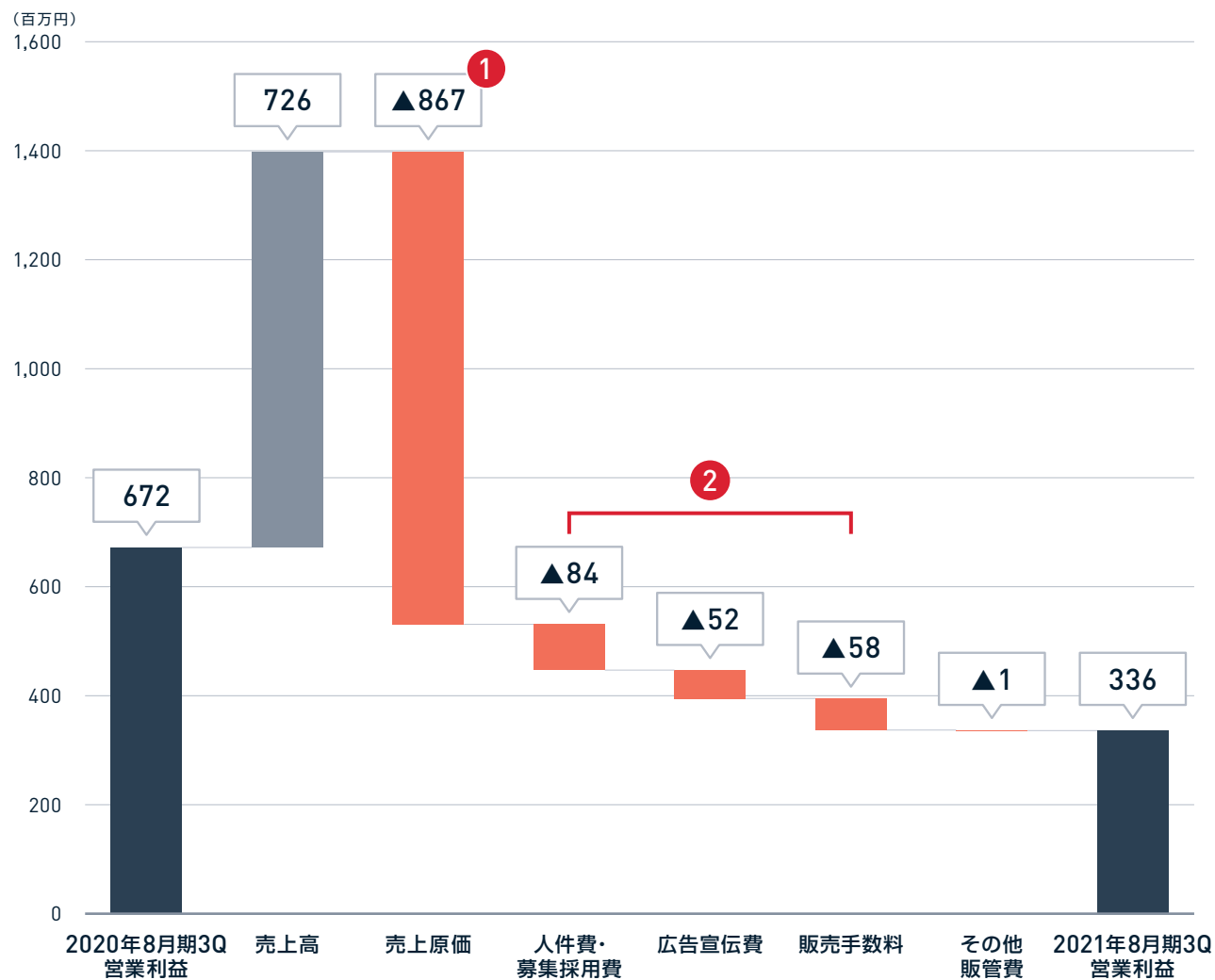
YoY 46.5%

進捗率
103.2%



※1 year over yearの略で前年同期比
※2 2021年4月13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

電力小売販売「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と、今期2QでJEPXの電力取引価格高騰があったことにより、売上原価が増加

② 販管費

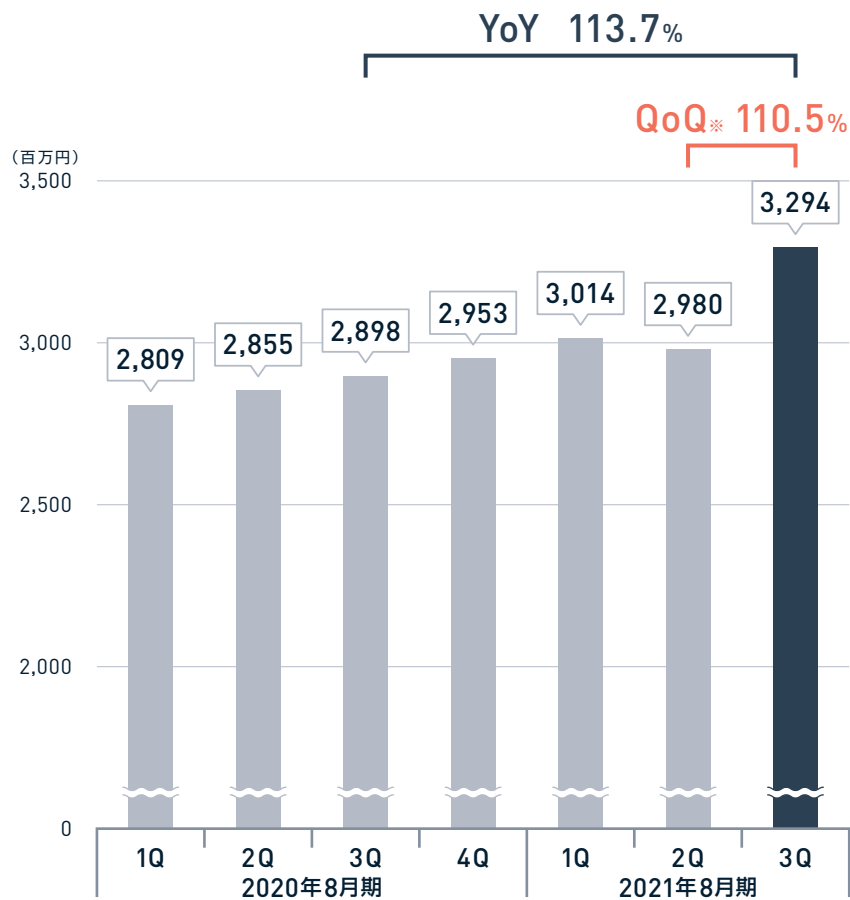
ストック売上拡大に向けた費用が増加

- ・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
- ・Web集客強化により、リスティング広告費が増加
- ・アライアンス企業からの取次増加により、販売手数料が増加

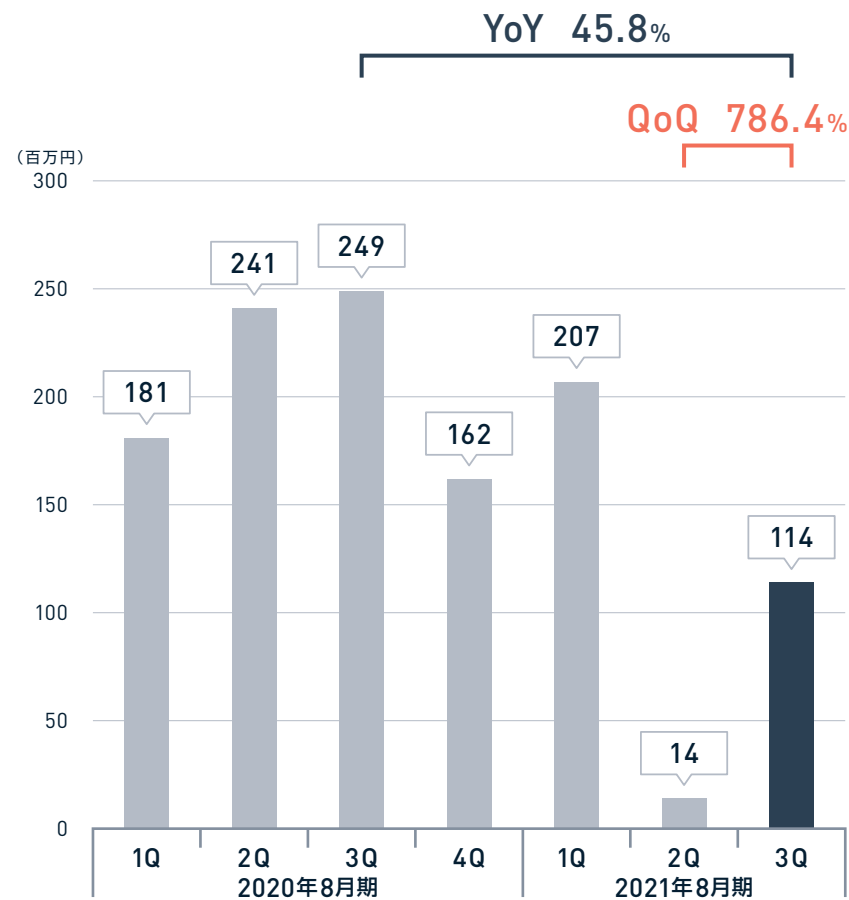
連結四半期推移

電力小売販売の契約保有件数増加が寄与し、売上高は過去最高を更新。

売上高



営業利益



※ quarter over quarterの略で前四半期比

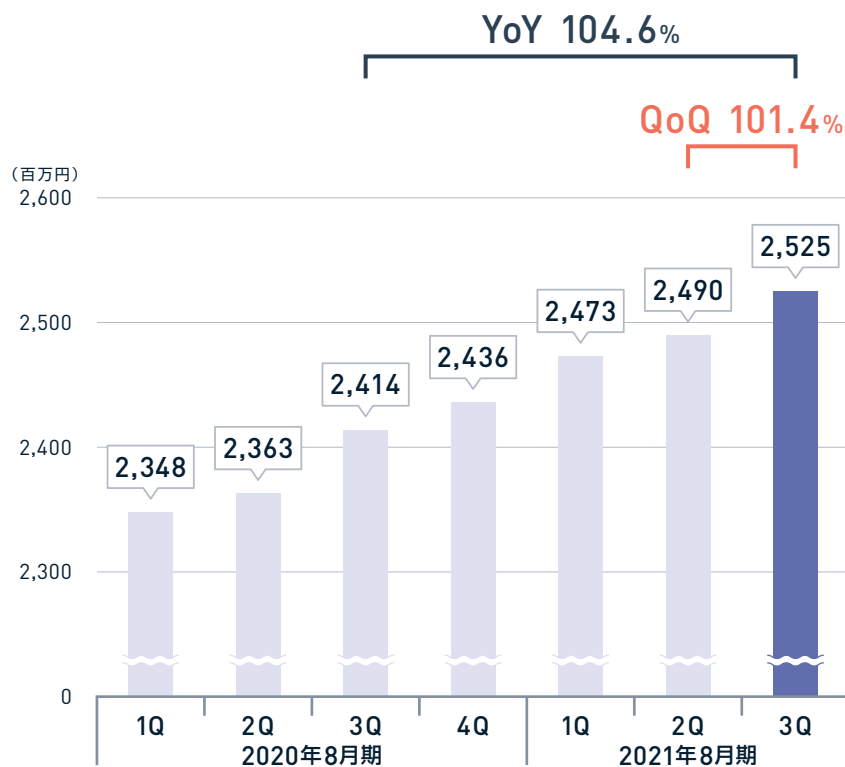
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

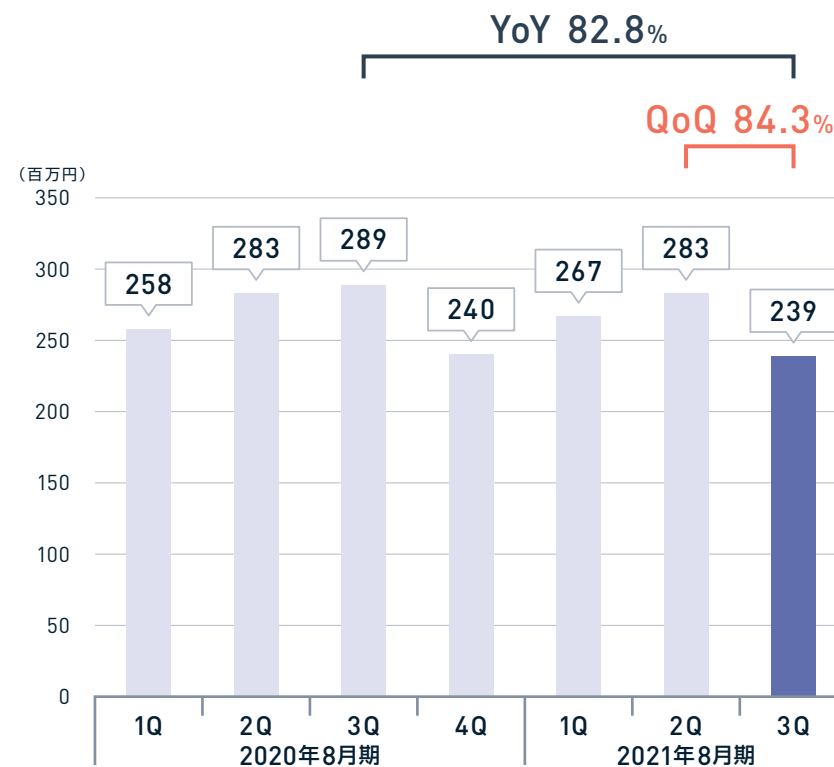
契約保有回線数は、順調に積み上がり安定成長。

一方、Web集客強化によるリスティング広告費と、アライアンス企業からの取次増加による販売手数料の増加で、「YoY」「QoQ」で減益。※

売上高



営業利益



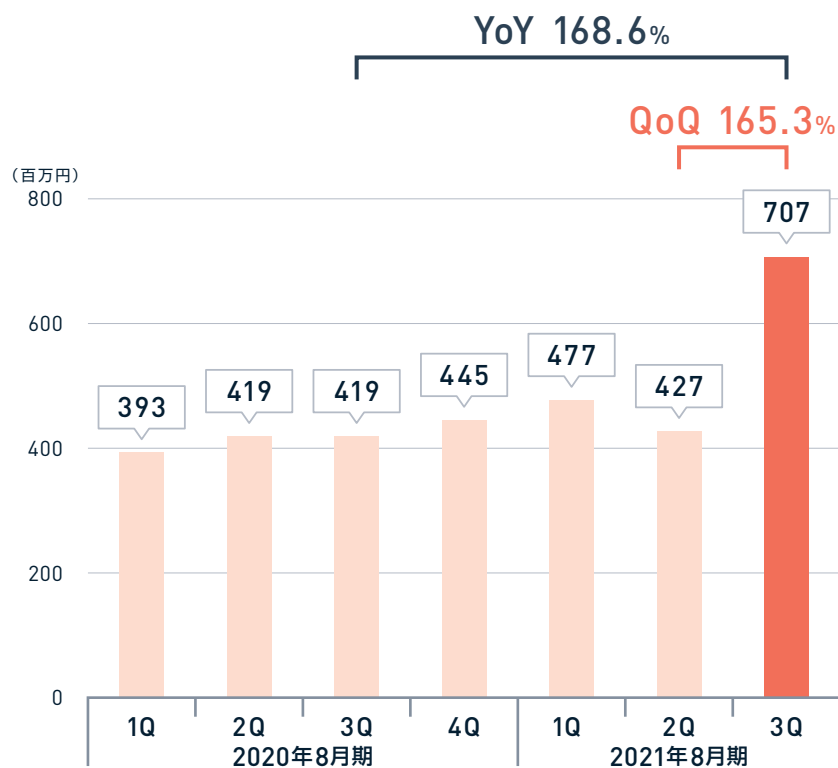
※ P.14◎販管費 参考

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

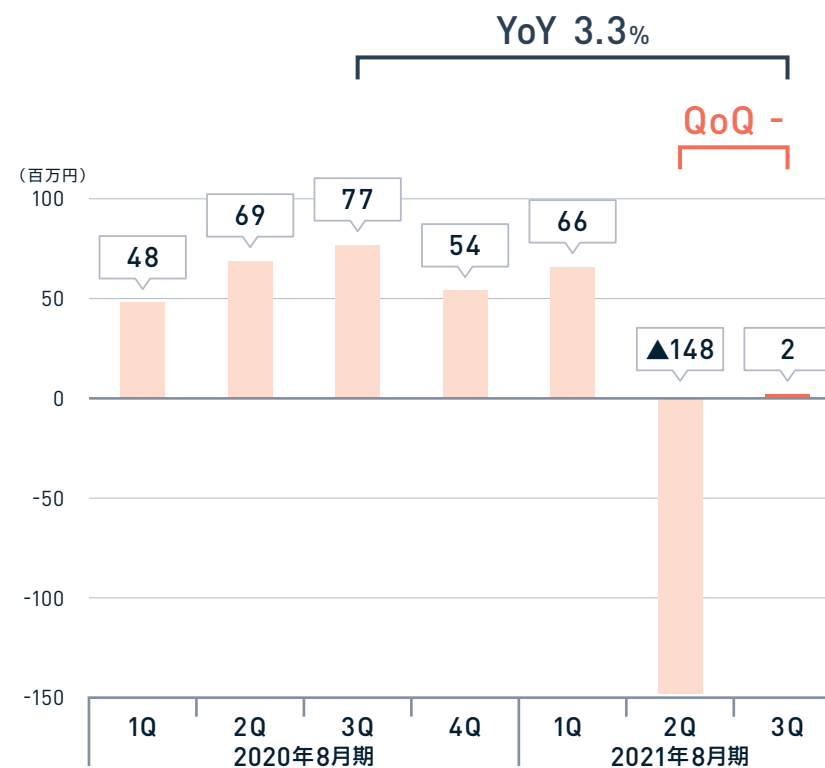
オフィスソリューション事業

電力小売販売の保有契約数は順調に伸長し、UTM等のセキュリティ商材販売も好調により売上高急成長。
2Qで発生したJEPXの電力取引価格高騰もその後落ち着き、3Qでセグメント利益黒字化。

売上高



営業利益

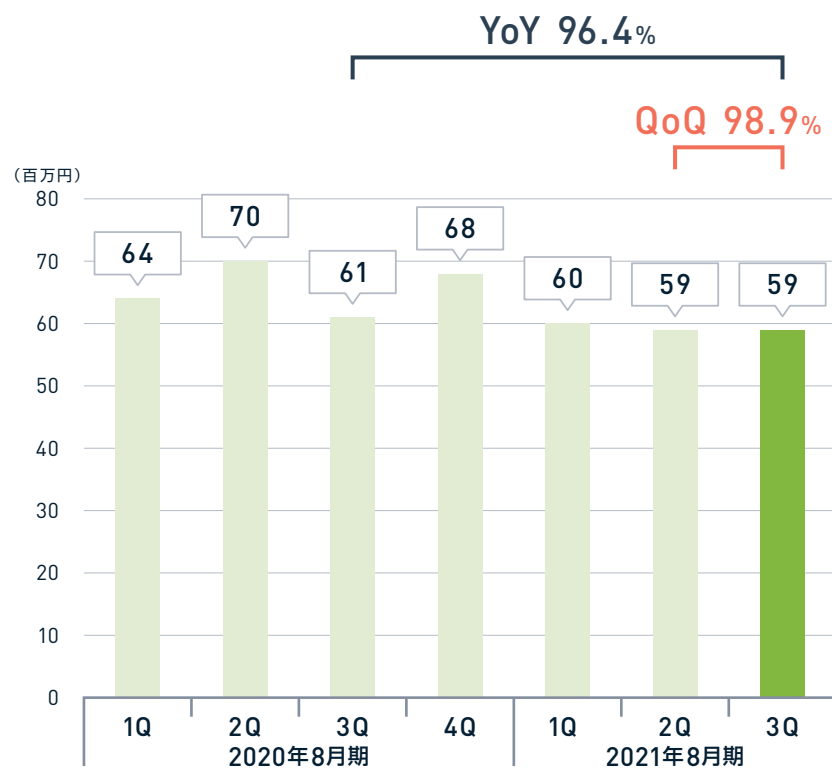


セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

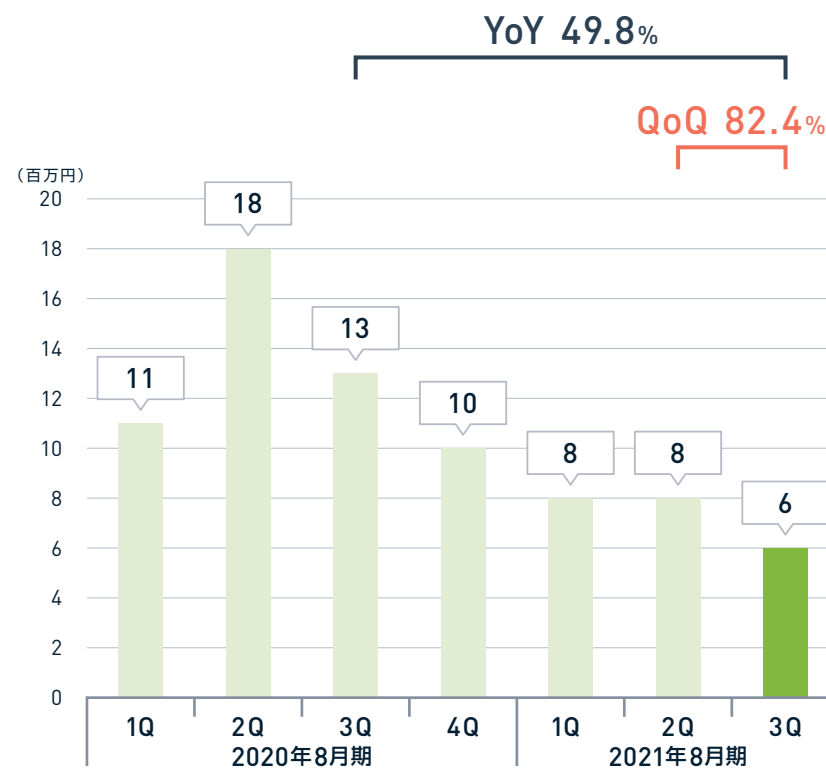
ファイナンシャル・プランニング事業

新型コロナの影響で減少した来店客数は回復傾向であるものの、成約に至るケースが少なく、「YoY」「QoQ」で減収減益。

売上高



営業利益



株主還元

当社は、株主への利益配分を経営の重要課題の一つと認識し、各期の経営成績及び財政状態等を勘案しながら、株主に対して利益還元を実施する方針です。

今後については、内部留保の充実を図りつつ、更なる利益還元を推し進めるべく、各事業年度の業績向上による、1株当たり配当額の安定的かつ継続的な増加を目指していく方針です。

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期(予想)
1株当たり 配当金(期末)	0円00銭	10円00銭	11円00銭

- 01 概要
- 02 連結決算概要
- 03 事業進捗**
- 04 成長戦略

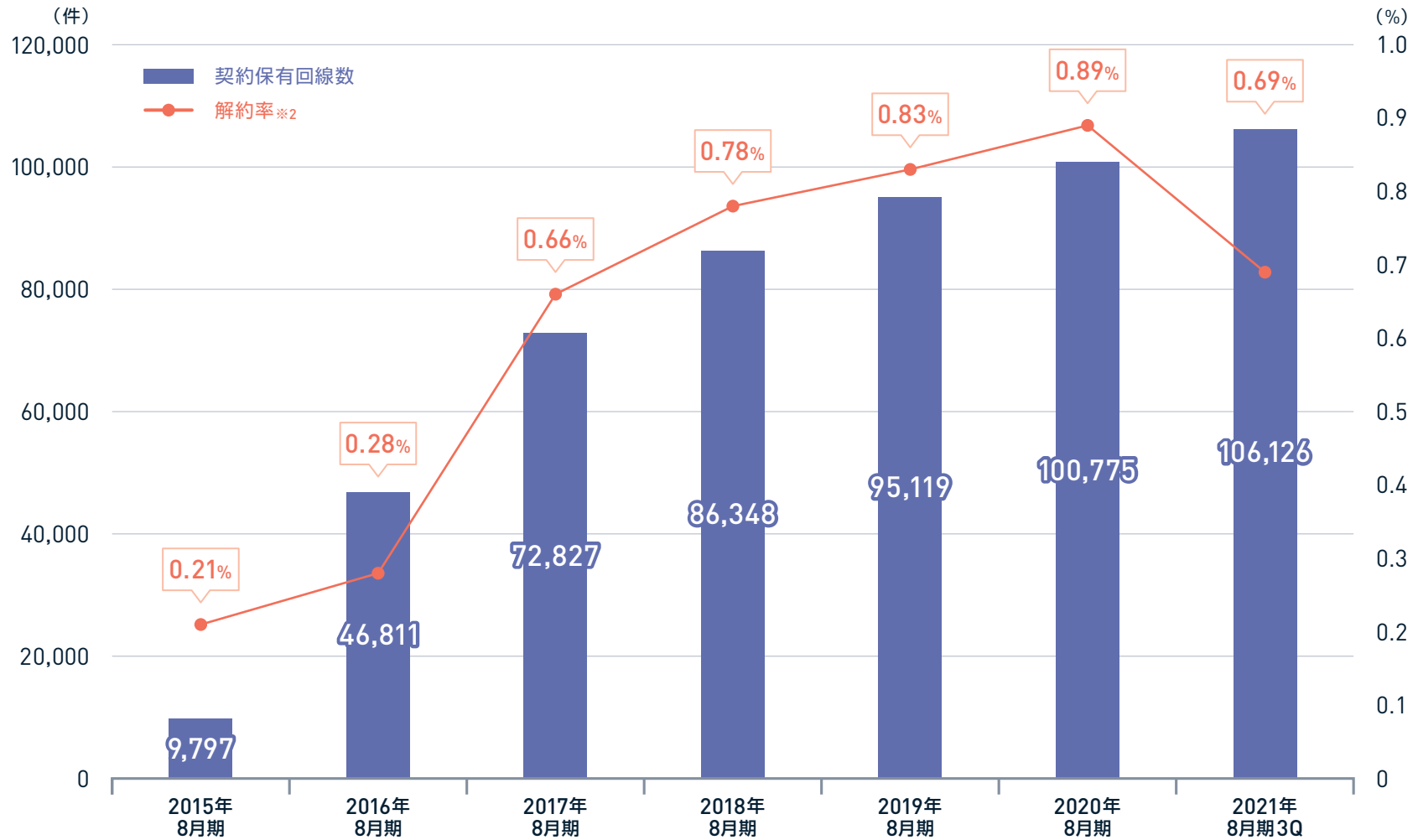


※ Average Revenue Per Userの略で、1顧客あたりの平均売上高。

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、年間約5%増の計画に対して3Q実績で5.3%増と計画比を上回って維持。

解約率は、事業者変更^{※1}等により前期一時的に上がったものの、競合他社別の施策に応じた抑止策を強化等で0.69%と安定維持。



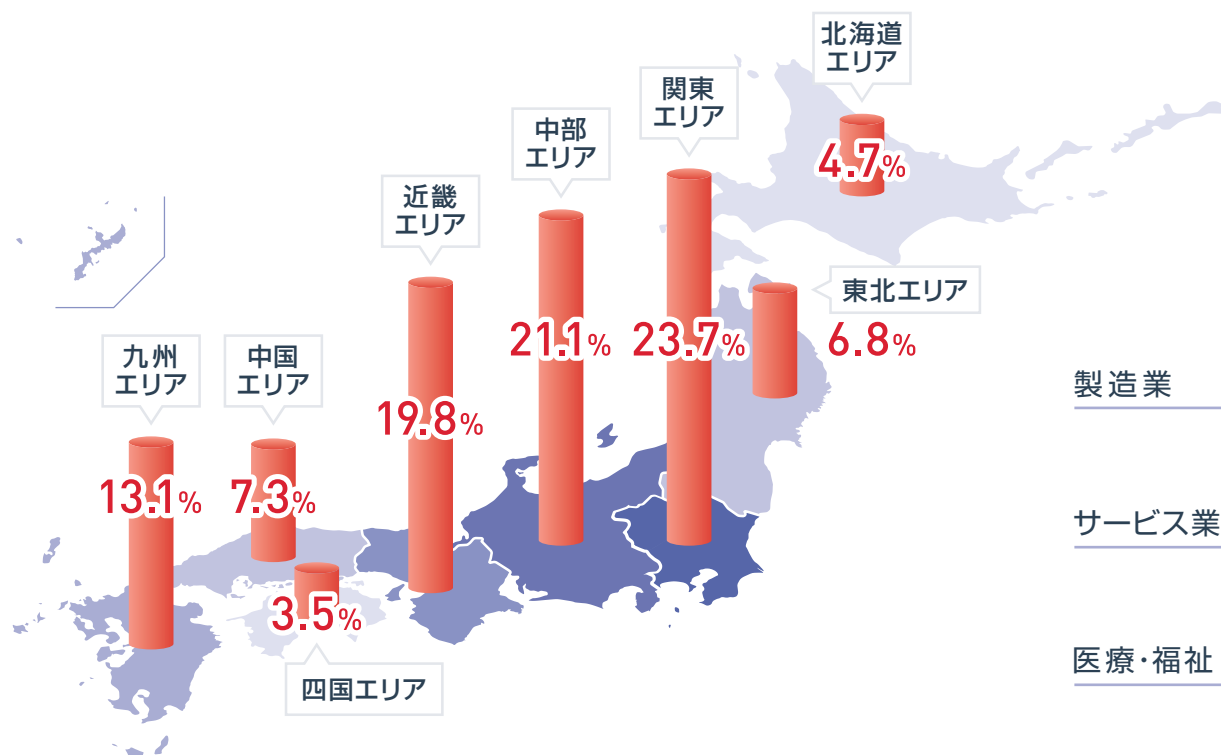
※1 光コラボレーション事業者が提供する「コラボ光」を利用中の方が、新たに工事を実施することなく他の光コラボレーション事業者の「コラボ光」やNTT東日本・西日本の「フレッツ光」の契約に変更する手続き。

※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

オフィス光119顧客分布

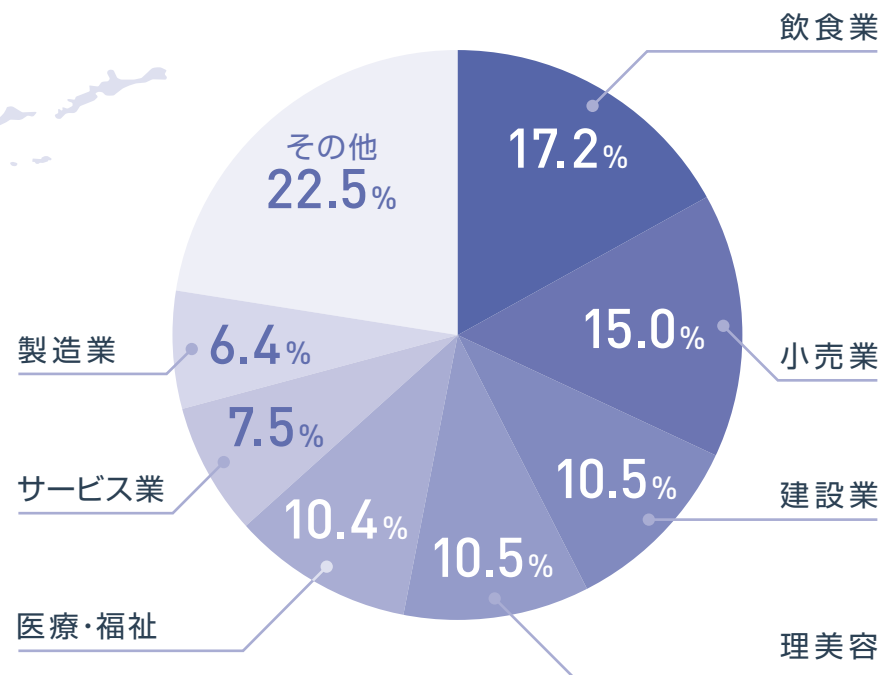
エリア別顧客割合

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。



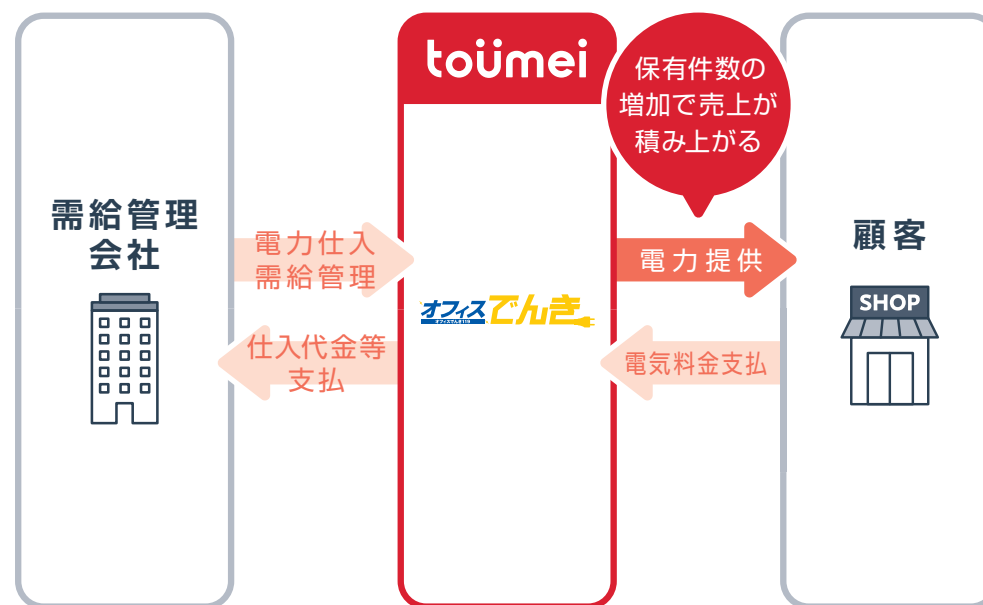
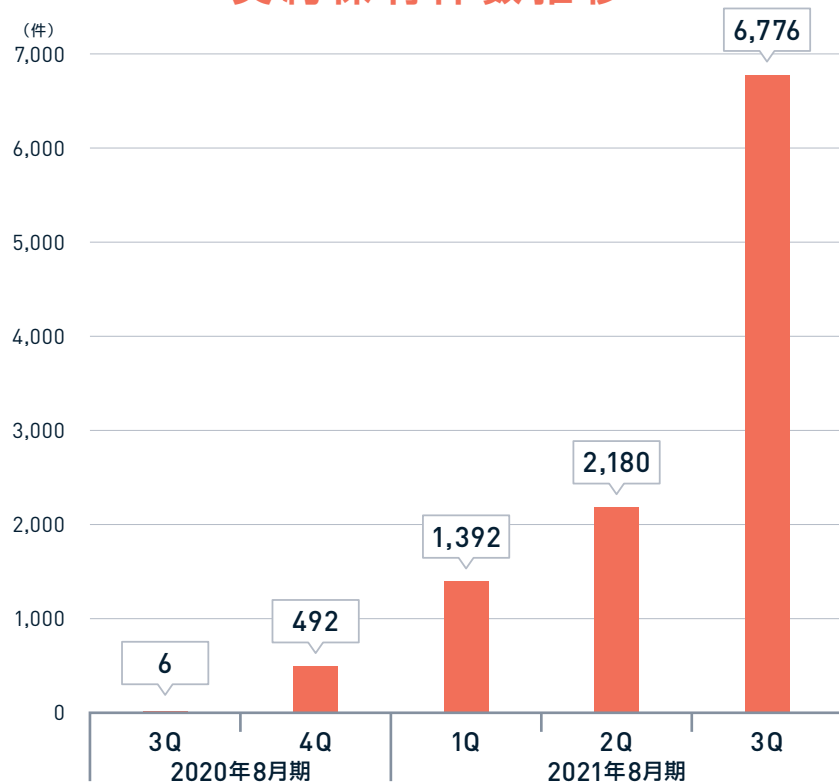
※ 2021年5月末現在

契約保有件数推移とスキーム（電力小売販売）

電力小売販売

自社顧客の電気料金が毎月売上となるストックビジネス

契約保有件数推移

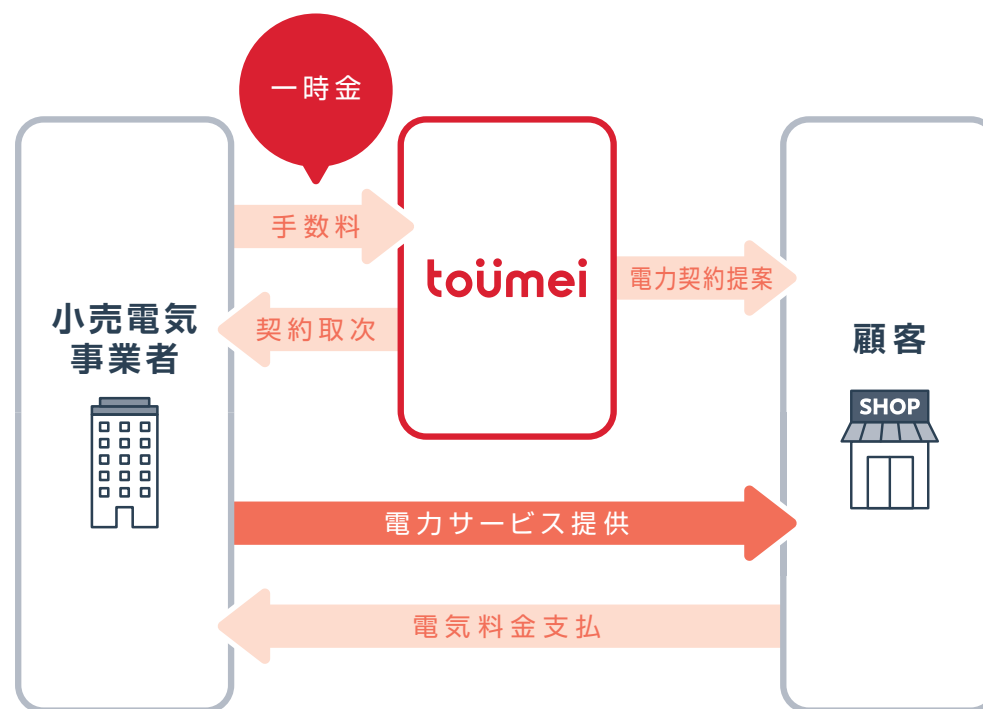
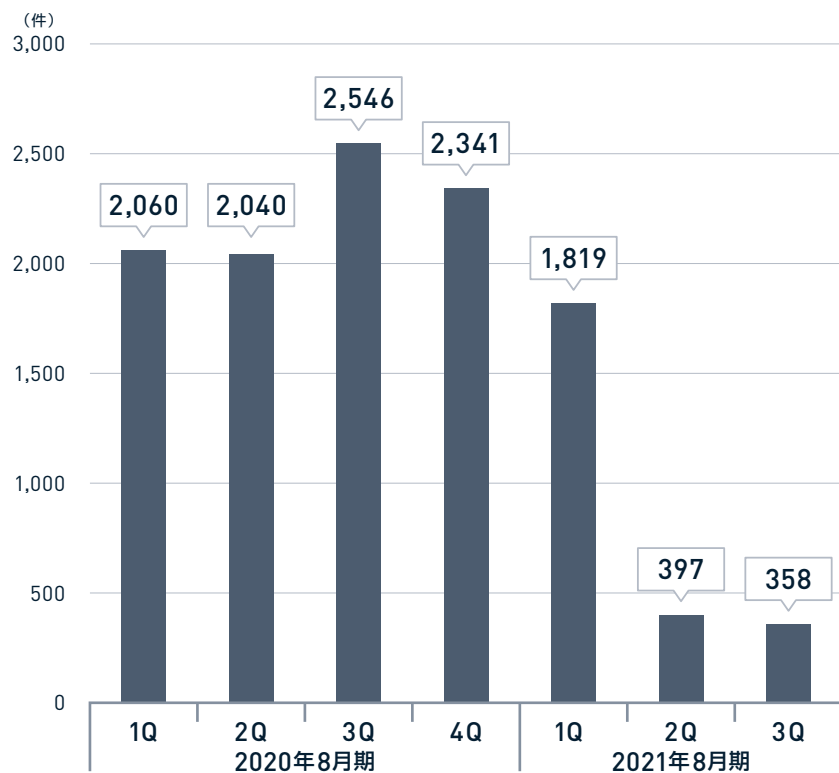


契約取次件数推移とスキーム（電力販売代理店）

販売代理店

取次1件あたりの手数料が100%粗利となるショットビジネス

契約取次件数推移

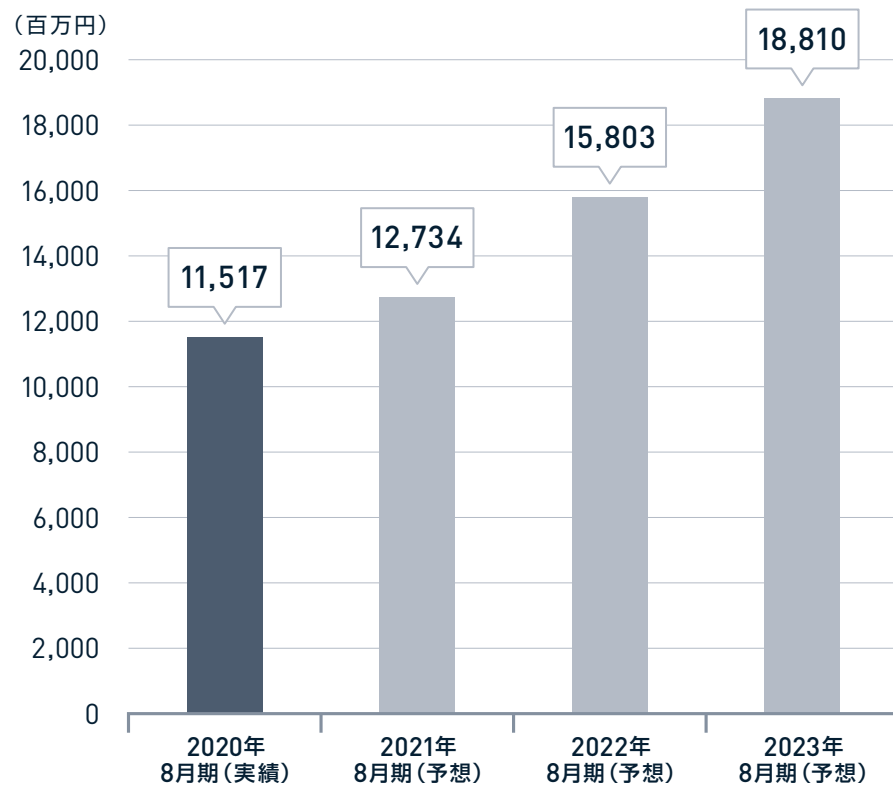


- 01 概要
- 02 連結決算概要
- 03 事業進捗
- 04 成長戦略**

中期経営計画^{※1}

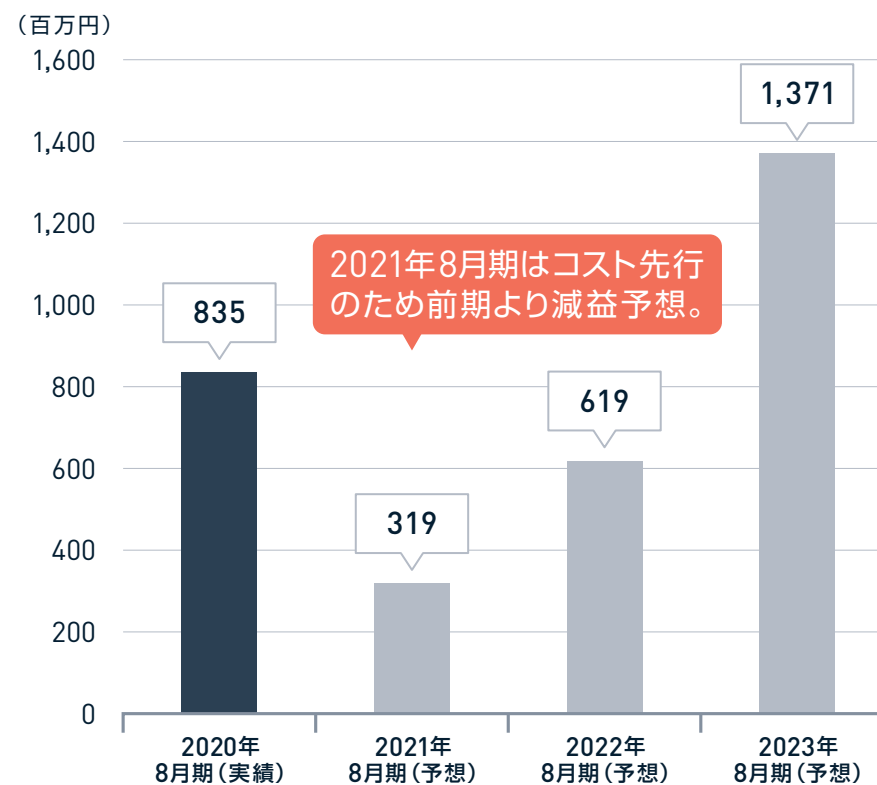
売上高

CAGR^{※2} 21.5%



営業利益

CAGR 107.1%



※1 2021年4月13日発表「2021年8月期 第2四半期 決算補足説明資料」

※2 Compound Annual Growth Rateの略で「複利計算・年平均成長率」。本ページでは、2021年8月期～2023年8月期の3年間の年平均成長率。

中長期成長イメージ

オフィス光119・オフィスでんき119の2本柱に新たなストック商材を加え、自社ブランド「オフィス119シリーズ」の充実をはかる。

営業利益推移

営業利益CAGR^{※1}
30.1%



ストック型ビジネス

代理店型ビジネス
【成熟期】

オフィス光119
【導入期】

オフィス光119
【成長期】

オフィスでんき119
【導入期】

オフィスでんき119
【成長期】

※1 2014年8月期から2023年8月期の10年間の年平均成長率
※ 2012年8月期から2016年8月期は非監査のため参考値です。

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 経営企画室

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

IR サイト
<https://www.toumei.co.jp/ir/>