

2021年11月26日

各 位

会社名 株式会社 東 名
代表者名 代表取締役社長 山本 文彦
(コード番号：4439 東証・名証第一部)
問合せ先 取締役管理本部長 関山 誠
(TEL 059-330-2151)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月4日に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており流通株式時価総額については基準を充たしておりません。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	27,723単位	30億円	37.8%	0.26億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
計画書記載項目		○		

2. 計画期間

2022年8月期～2024年8月期

3. 基準適合に向けた取組みの基本方針

当社の10年ビジョンの通過点として、中期経営計画「TRP-2024」を添付のとおり推進することにより、企業価値の向上、株主還元策の実施、IRの強化、流通株式数の増加をはかり、流通株式時価総額100億円の達成を目指してまいります。

なお、添付の中期経営計画「TRP-2024」は、2021年10月13日に開示いたしました「2021年8月期決算補足説明資料」より抜粋して作成したものです。当説明資料につきましては、次のURLをご参照ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/4439/ir_material_for_fiscal_ym/107366/00.pdf

4. 基本方針達成のための課題と取組みについて

(1) 企業価値の向上

①中期経営計画「TRP-2024」の推進

10年ビジョンとして2031年8月期には、売上高1,000億円、営業利益100億円を目標に掲げ、そのマイルストーンとして2024年8月期を最終年度とする中期経営計画「TRP-2024」では、目標を売上高200億円、営業利益20億円、営業利益率10%、ROIC15%としております。各施策によるTRP-2024の確実な遂行により1株当たり利益を増加させ、企業価値向上に努めるとともに時価総額目標300億円を目指してまいります。

②コーポレートガバナンスの充実

当社は、独立社外取締役を3分の1以上選任しており、また任意の指名・報酬委員会を設置し、取締役会の監督機能の強化に努めております。今後も、コーポレートガバナンスの充実をはかるため、他社での経営経験を有する経営人材等を含め、取締役会構成メンバーの多様性の確保に取り組んでまいります。

③サステナビリティ経営の推進

当社は、2021年11月に代表取締役社長を委員長としたサステナビリティ委員会を設置いたしました。環境・社会・ガバナンス（ESG）を重要な経営の中軸と捉え、当委員会を中心に持続可能な事業の推進と、永続的な企業成長を目指してまいります。

(2) 株主還元策の実施

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要課題の一つと認識し、将来の事業展開と経営基盤の強化のため必要な内部留保を確保しつつ、各期の経営成績及び財政状態を勘案しながら、継続して安定的に配当を実施する方針です。現在は、将来への投資も含めた成長過程にあることから配当性向等の指標ではなく実質配当を重視し、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おりますが、今後の企業価値の向上にともなう株価上昇施策等の局面では、取締役会において配当方針の見直し等も含め十分に審議してまいります。

(3) IRの強化

①積極的な情報開示

海外投資家へも情報提供をするため、2021年8月期決算短信より、英文開示を始めました。また、2022年8月期中に英語版のIRサイトを開示できるよう進めております。財務データを中心にまとめたデータブックは、2021年8月期決算期末より作成・開示を行っており、引き続き開示内容の充実に努めてまいります。

②企業認知度の向上

当社の目指すところ（企業理念、ビジョン等）や経営戦略、経営計画を開示しておりますが、当社の認知度及び理解度向上に資するため、四半期ごとに作成・開示しております決算補足説明資料やPR情報等にて2022年8月期より事業や各取組みの進捗状況についても適時に開示してまいります。

③投資家との対話促進

第2四半期及び通期決算に関してアナリスト・機関投資家向け決算説明会の開催及びその動画をIRサイトにて開示し、個別ミーティングも実施しております。また、個人投資家向け説明会を随時行い、IRメディアでの情報発信も行っております。引き続き、株主や投資家の皆さまと建設的な対話を促進し、当社の企業価値向上につなげるとともに、有用なご意見を経営に反映してまいります。

(4) 流通株式数の増加

当社の大株主の構成は次表のとおりとなっております。プライム市場上場企業に求められる株式の流動性の向上は流通株式時価総額を増加させる一助になると考えており、将来的には既存株主の所有する株式の売却を促進する等、流通株式数及び流通株式比率の更なる向上に取り組んでまいります。

大株主の状況 (2021年8月31日現在)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
山 本 文 彦	4,140,700	56.40
光 通 信 株 式 会 社	680,900	9.27
株 式 会 社 エ フ テ ィ グ ル ー プ	600,100	8.17
QUINTET PRIVATE BANK (EUROPE) S.A. 107704	352,000	4.79
日 比 野 直 人	130,000	1.77
株 式 会 社 三 十 三 銀 行	120,000	1.63
東 名 従 業 員 持 株 会	109,100	1.48
日 本 マ ス タ ー ト ラ ス ト 信 託 銀 行 株 式 会 社	109,000	1.48
株 式 会 社 日 本 カ ス ト デ ィ 銀 行	55,300	0.75
株 式 会 社 U H P a r t n e r s 2	36,800	0.50

(注) 持株比率は、自己株式 (377 株) を控除して計算しております。なお、小数点第3位以下を切り捨てて算出しております。

以上

中期経営計画 TRP-2024

2022年9月～2024年8月

お客さまと未来をつなぐ。

toūmei

株式会社 東名 証券コード:4439

©2021 TOUMEI Group. All Rights Reserved.

https://ssl4.eir-parts.net/doc/4439/ir_material_for_fiscal_ym/107366/00.pdf

01	経営理念	3
02	事業概要	
	事業概要	7
	当社の強み	8
	2021年8月期連結業績概要	12
03	中期経営計画	
	成長イメージ	17
	基本方針	18
	2022年8月期の取り組み	22
	数値目標	24
	参考資料	27

01 経営理念

02 事業概要

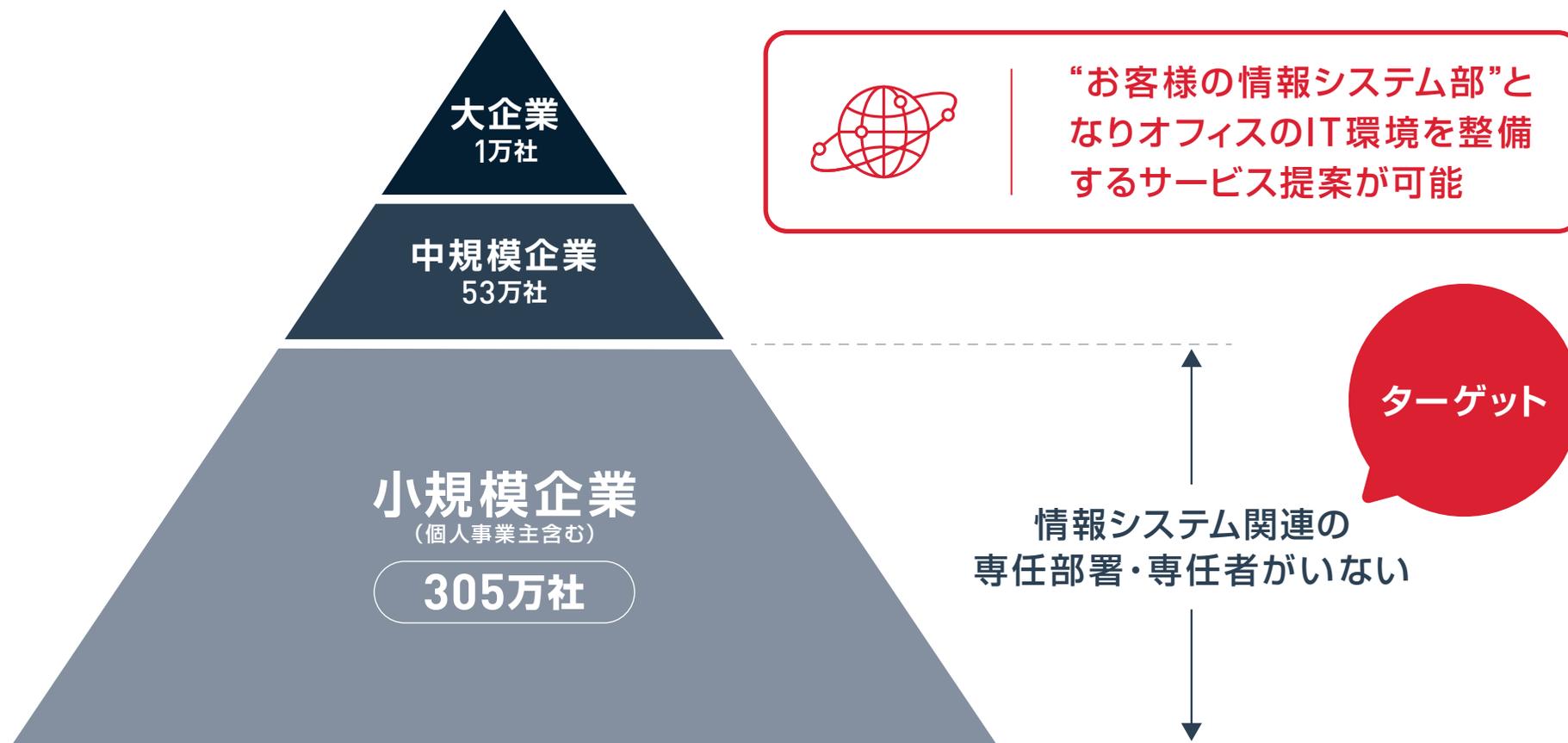
03 中期経営計画

すべての人々に 感動と満足を提供し続けます。

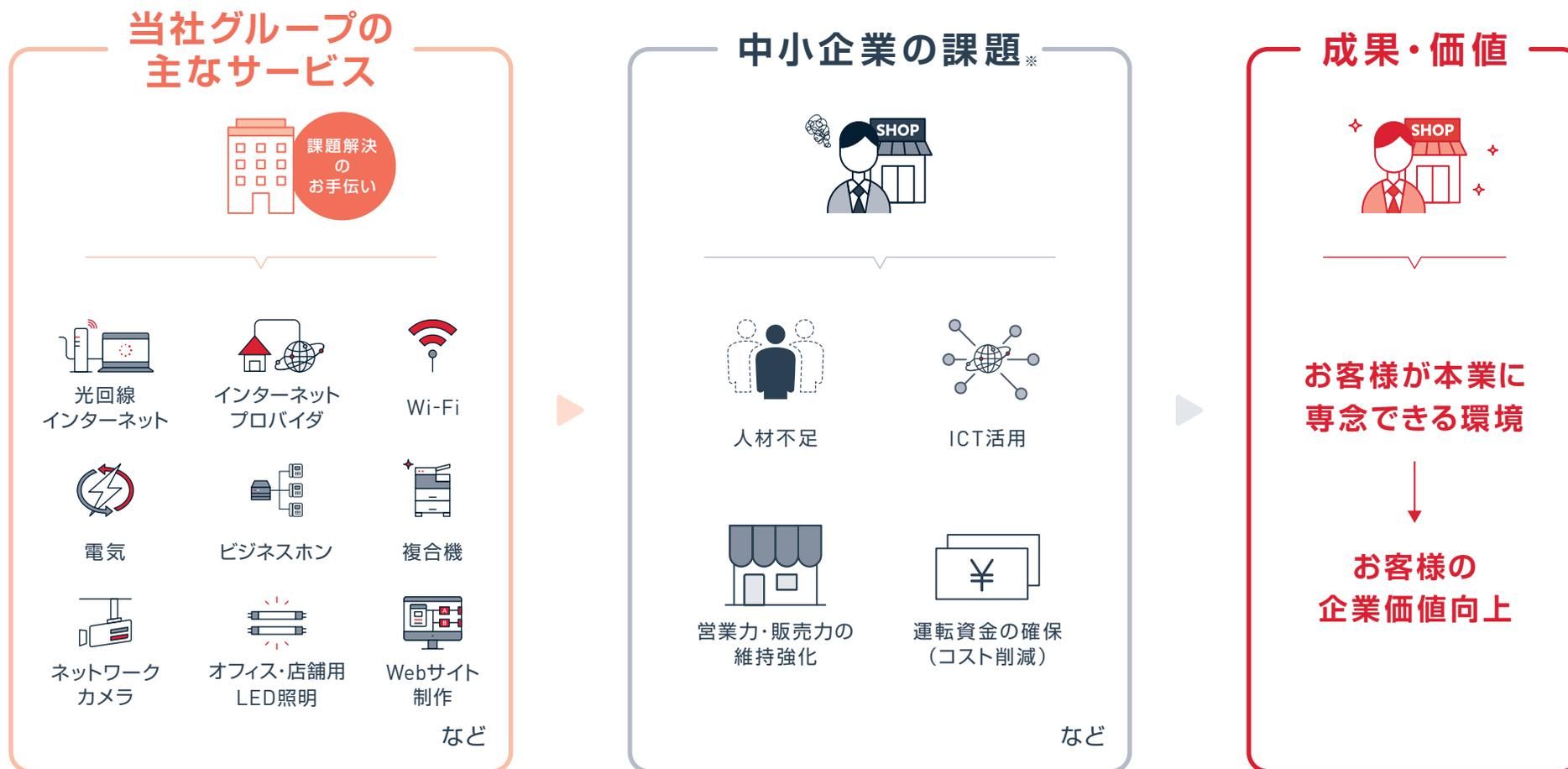
私たちは、見えない支えとなり、目に見える成果と価値をご提供いたします。

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。

当社グループの存在意義



当社グループが提供する成果と価値



* 中小企業庁HPより

01 経営理念

02 事業概要

03 中期経営計画

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



ビジネスホン



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

※ 売上構成比は、2021年8月末現在であり、その他売上高を含んでいません。

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

※ Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」

確立したストック型ビジネスモデル

売上高

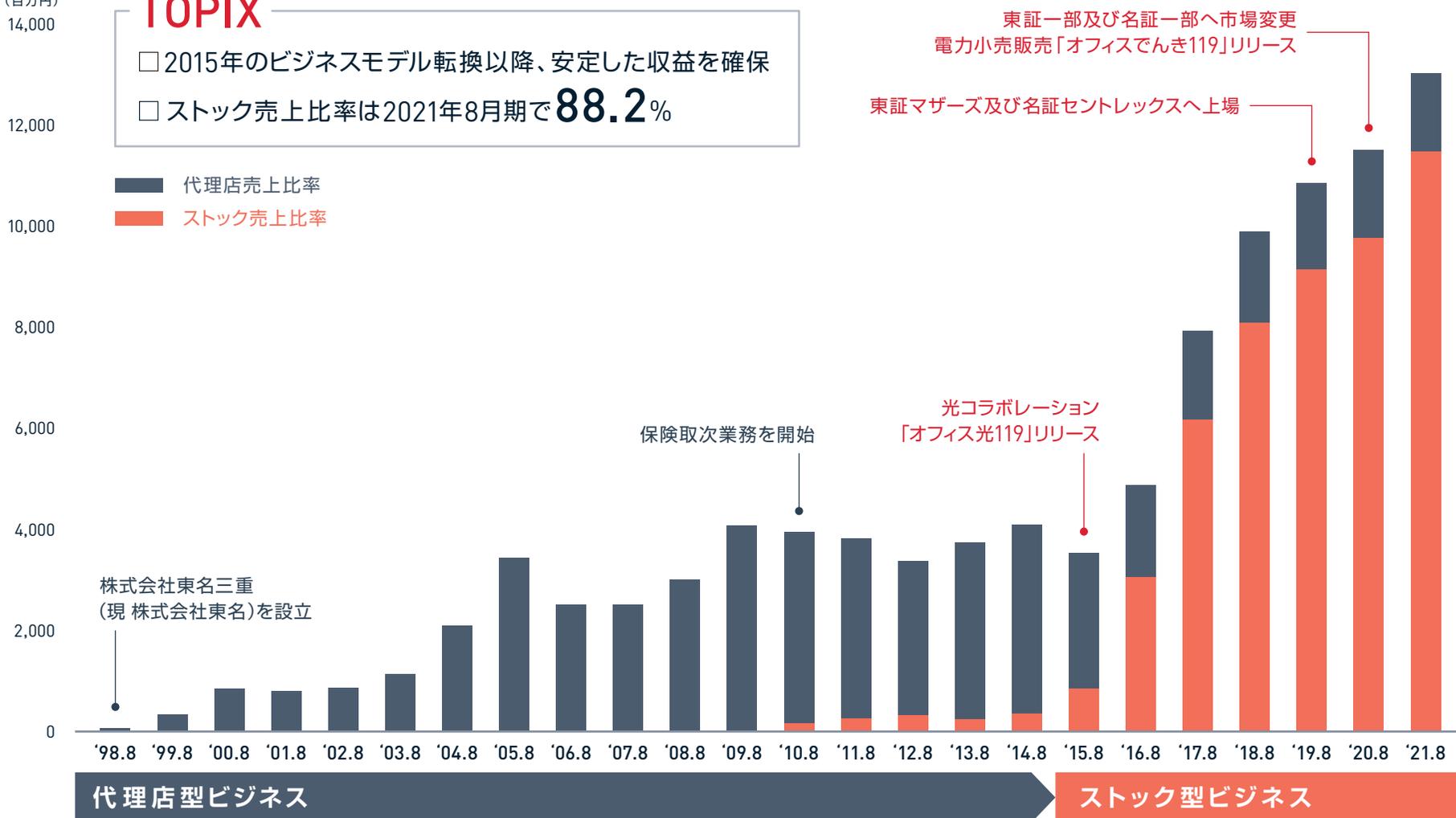
(百万円)
14,000

TOPIX

□ 2015年のビジネスモデル転換以降、安定した収益を確保

□ ストック売上比率は2021年8月期で**88.2%**

■ 代理店売上比率
■ ストック売上比率



顧客との信頼関係を構築するCRM

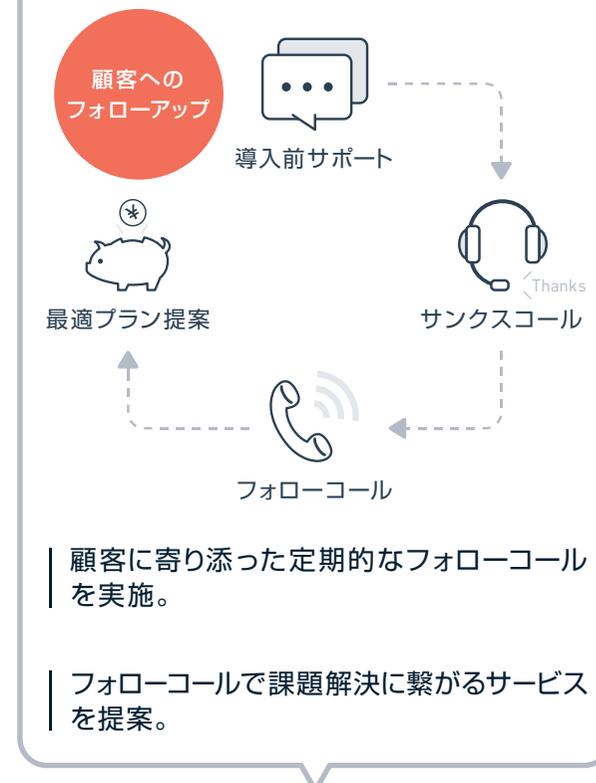
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制



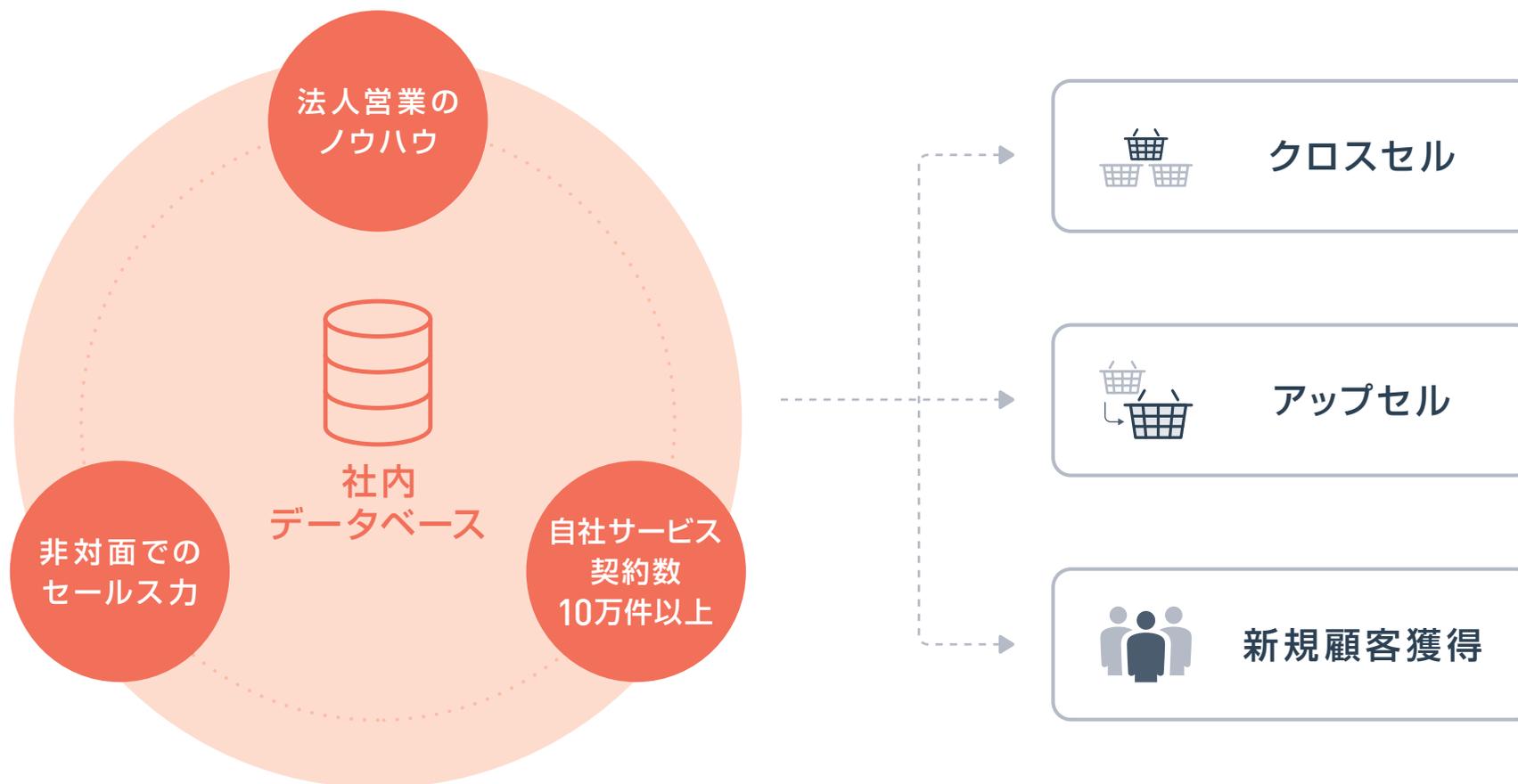
定期的な 顧客フォロー



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。

※ 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、直接当社グループスタッフが訪問対応可能。

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。

| 2021年8月期決算トピックス

- ✔ 売上高は6期連続増収で過去最高を更新
- ✔ 電力サービス方針転換による電力小売販売の本格化
- ✔ 札幌コールセンタのオフィスリニューアル
- ✔ 社内外会議のオンライン化
- ✔ 人事制度見直しの第一弾となる給与制度の見直し実現
- ✔ 育児短時間勤務の期間を小学校卒業までに延長
- ✔ PCを約350台入れ替え
- ✔ 新型コロナワクチンの職域接種を実施し従業員の約6割が2回目接種完了

2021年8月期連結業績

(百万円)

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期			
	実績	実績	実績	前期比	通期業績予想	達成率
売上高	10,855	11,517	13,027	113.1%	12,734	102.3%
オフィス光119事業	8,943	9,563	10,028	104.9%	—	—
オフィスソリューション事業	1,652	1,678	2,742	163.4%	—	—
ファイナンシャル・プランニング事業	246	264	244	92.5%	—	—
その他	12	10	10	100.7%	—	—
営業利益	608	835	392	47.0%	319	122.8%
経常利益	654	923	452	49.0%	367	123.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	510	611	277	45.3%	239	115.8%

2021年8月期連結業績推移

売上高

|実績| **13,027**百万円

|予想| 12,734百万円

達成率
102.3%

営業利益

|実績| **392**百万円

|予想| 319百万円

達成率
122.8%

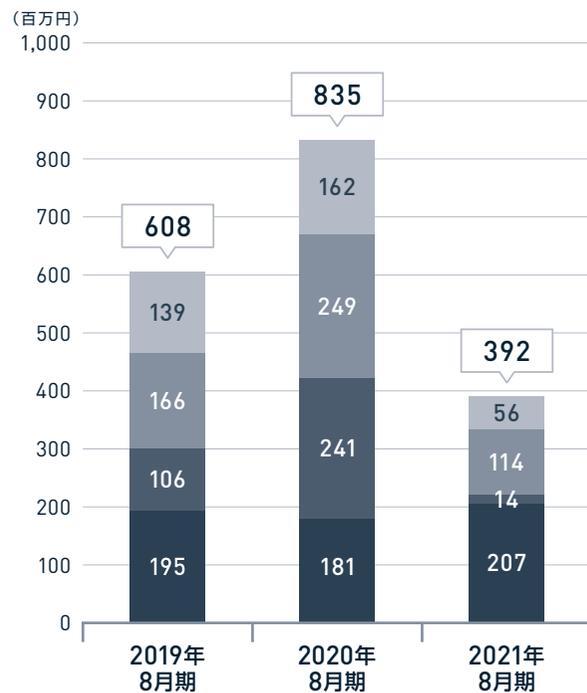
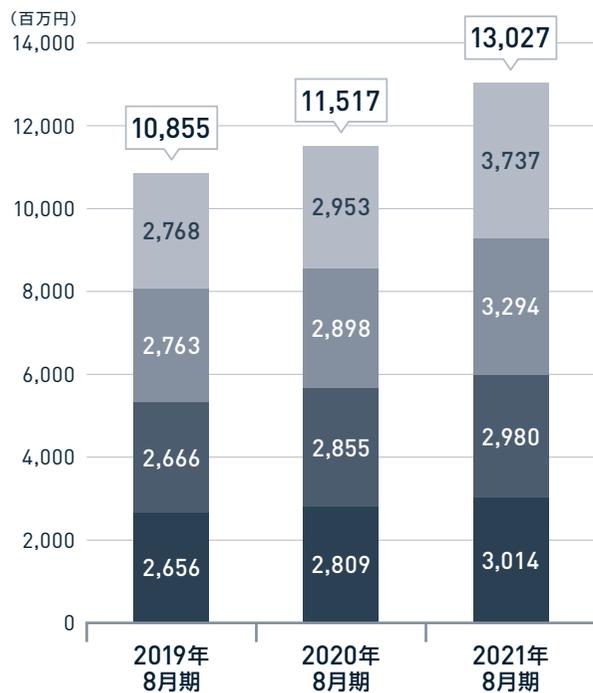
当期(四半期)純利益

|実績| **277**百万円

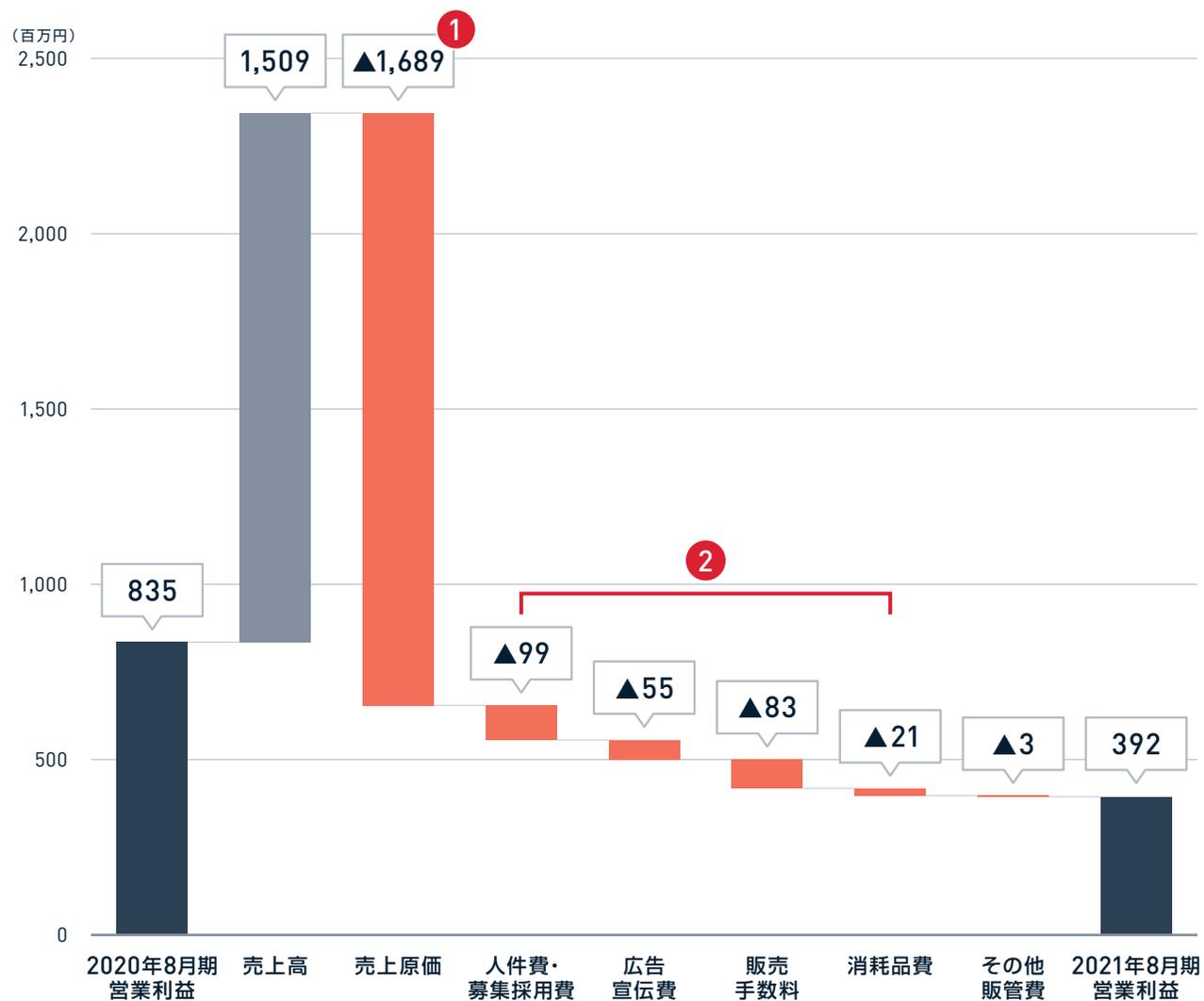
|予想| 239百万円

達成率
115.8%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



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、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

ストック売上拡大と人的資源への投資による費用が増加

- ・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
- ・拠点のオフィスリニューアルとPC入れ替えによる消耗品費が増加

01 経営理念

02 事業概要

03 中期経営計画

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、持続的な成長を目指す。

売上高

(億円)
1,200

1,000

800

600

400

200

0

'98.8

創業期

安定期

転換・成長期

第2成長期

変革期

拡大期

代理店型ビジネス

ストック型ビジネス

東証一部及び名証一部へ市場変更 / オフィスでんき119 サービス開始

東証マザーズ及び名証セントレックスへ上場

オフィス光119 サービス開始

'15.8

'19.8 '20.8

'24.8

'31.8

オフィス光119

オフィス
でんき119

新規
サービス

中期経営計画

2024年
8月期(目標)

売上高

1,000億円

営業利益

100億円

2024年
8月期(目標)

売上高

200億円

営業利益

20億円

2031年
8月期(目標)

売上高

1,000億円

営業利益

100億円



トータル
ソリューション企業へ

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



人的資源投資を拡大し、
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
200億円

営業利益
20億円

営業利益率
10%

ROIC
15%

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

✔ 課題

- ・ 参入障壁が低いため競合が多く激化している
- ・ 社内データベースを活用しきれていない
- ・ より適切なサービス・商材を提供できていない



❶ アクション

- ・ CRMを強化し顧客の顕在的および潜在的な課題の掘り起こし
- ・ 課題解決と新しい価値を創造できるDX関連サービスの新規リリース
- ・ 顧客数拡大から顧客単価の増加に注力

	IT関連	エネルギー関連	保守メンテナンス	新規
ストック	 <ul style="list-style-type: none">・ 光回線・ プロバイダ・ Wi-Fi・ レンタルHP など	 <ul style="list-style-type: none">・ 電気・ ガス	 <ul style="list-style-type: none">・ 端末保証・ PCサポート・ 物販メンテナンス・ 保険	 <ul style="list-style-type: none">・ 再エネ関連・ 集客サポート・ IoT関連・ 勤怠システム・ 経営サポート
フロー	 <ul style="list-style-type: none">・ ネットワークカメラ・ ビジネスホン・ PC <ul style="list-style-type: none">・ ネットワークセキュリティ・ 複合機 など	 <ul style="list-style-type: none">・ LED・ 業務用エアコン・ 電子ブレーカー		

ストック化

新規
リリース

ミッション②

人的資源投資を拡大し、 永続企業への基盤創造

課題

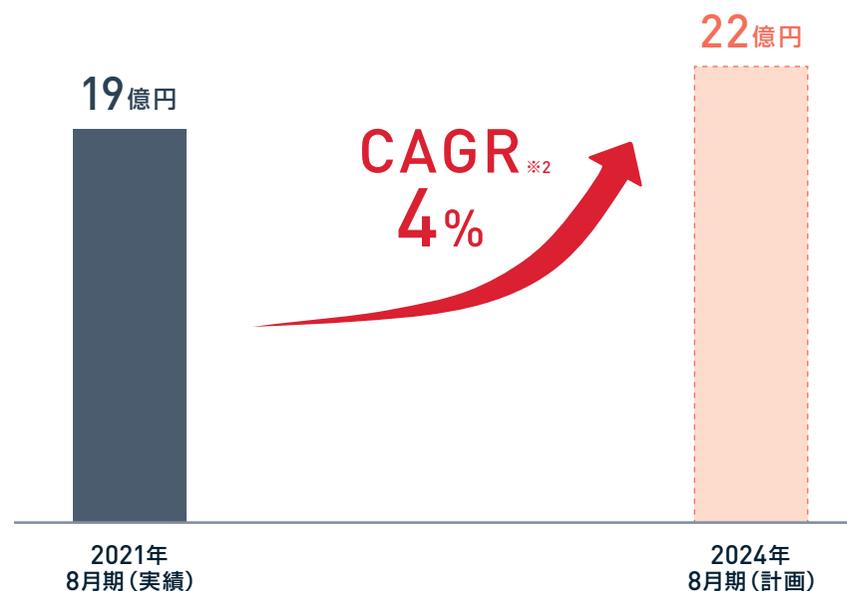
- ・ 離職率は約20%で高い水準
- ・ 長期ビジョン達成するための優秀な人財確保が必要

アクション

- ・ 従業員のエンゲージメント向上策の策定と実行
- ・ 人事制度の再構築(評価・教育)

 優秀な人財確保と定着を目的とした、積極的な人的資源投資

人的資源投資^{※1}計画



※1 従業員に係る費用を人的資源投資とし、役員報酬は除く。

※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～2024年8月期の4年間の年平均成長率。

ミッション③

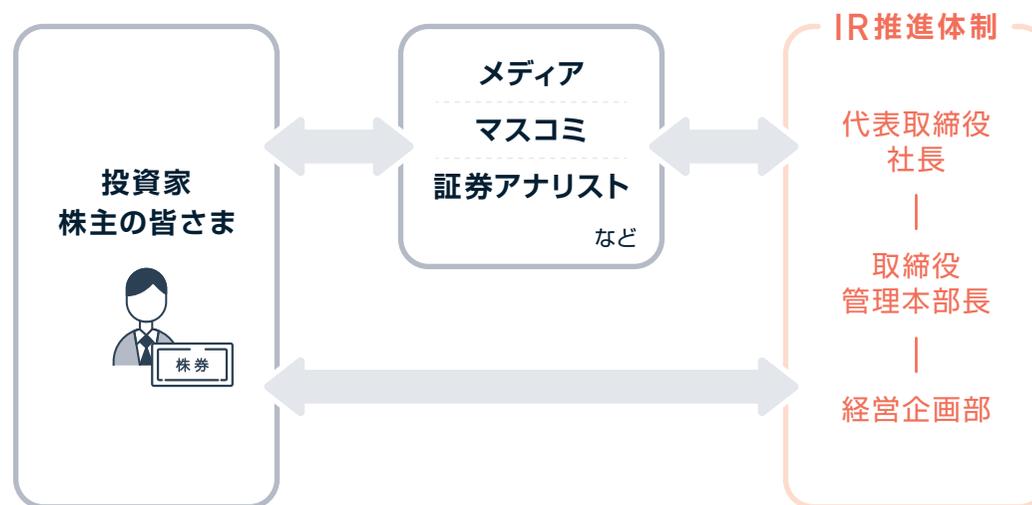
「企業規模拡大」から 「企業価値拡大」へ転換し サステナビリティ経営の推進

📌 課題

- ・ 企業規模は拡大しているものの、企業価値の拡大には至っていない
- ・ 変化の激しい事業環境下で長期的かつ明確なビジョンが不明

📌 アクション

- 企業認知度向上
 - ・ 決算説明会、投資家説明会を積極的に開催
 - ・ 投資家向け資料の刷新
- ガバナンスの拡充
 - ・ サステナビリティ委員会の設置
 - ・ サステナビリティ情報の提供



2024年8月期 目標時価総額

300億円

10年ビジョンの通過点として、2024年8月期は時価総額300億円規模を目指す。新市場区分はプライム市場を選択する方針。

2022年8月期連結業績予想

(百万円)

	2021年8月期		2022年8月期 ※1					
	上期	通期	上期			通期		
	実績	実績	予想	増減額	前期比	予想	増減額	前期比
売上高 ※2	5,995	13,027	7,578	1,583	126.4%	15,719	2,692	120.7%
オフィス光119事業	4,963	10,028	5,210	246	105.0%	10,609	580	105.8%
オフィスソリューション事業	905	2,742	2,236	1,331	247.0%	4,842	2,099	176.5%
ファイナンシャル・プランニング事業	120	244	126	6	105.1%	258	13	105.6%
売上総利益	1,949	4,016	2,044	94	104.9%	4,512	496	112.4%
販管費及び一般管理費	1,727	3,623	1,905	177	110.3%	3,886	262	107.2%
営業利益	221	392	139	▲82	62.8%	626	234	159.7%
経常利益	245	452	166	▲78	67.9%	682	230	150.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	158	277	79	▲78	50.1%	443	166	160.1%
1株当たり当期純利益	21.57円	37.76円	10.80円	▲10.77円	50.1%	60.41円	22.65円	160.0%
1株当たり配当金 (予想)	—	11円	—	—	—	12円	1円	109.1%

※1 2022年8月期は「収益認識に関する会計基準」等を適用

※2 売上高はその他売上を省略して記載

2022年8月期アクションプラン

新規サービスの拡充



クラウドPBX

インターネットを活用して、
内線・外線・転送が可能な電話サービス



IVR (音声ガイダンスシステム)

データ処理が迅速かつ24時間受付対応が
可能な音声ガイダンスシステム



フードデリバリーサービス(代理店)

スマホなどを通じて食事を届ける配送サービス

販売戦略の強化



インサイドセールス部門の設置

オンラインを活用したインサイドセールスで見込み
顧客を育成。サービスへの興味・関心を高め、獲得
までの道筋をつくる。



サービス・商材のパッケージ販売

顧客の業種や規模・ステージ別に、パッケージ販売
することで、顧客にとってより適切なサービス・商材
を提供することが可能。

販売チャネルの増強



代理店開拓の強化

代理店数の増加と質の向上を図り、ストックビジネスである
自社サービスの新規顧客数増加に繋げる。

電力調達価格のリスク分散

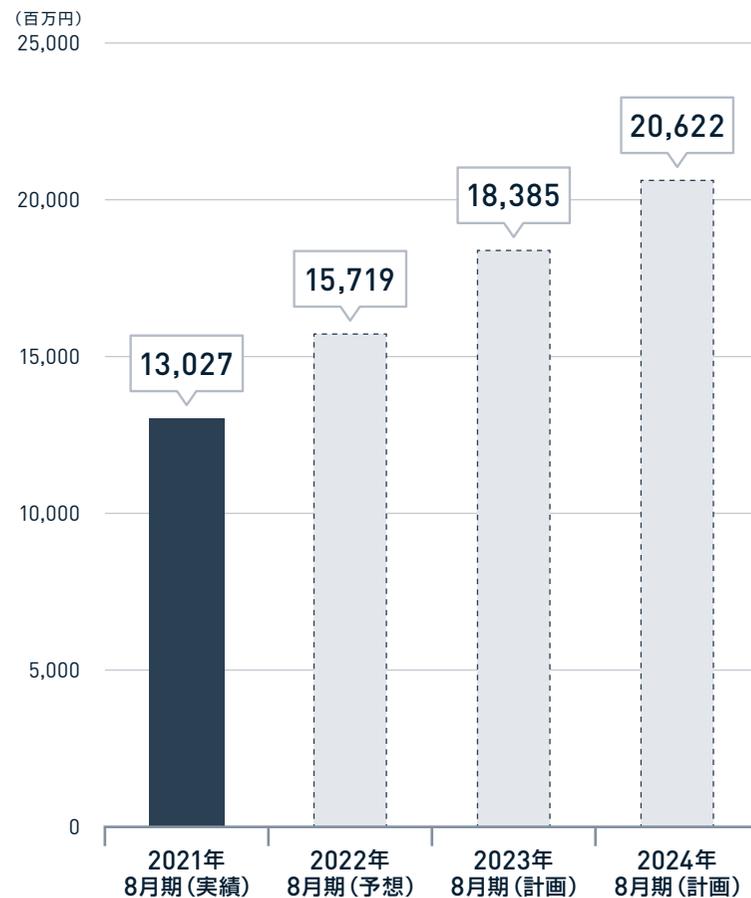


相対取引によるリスクヘッジ

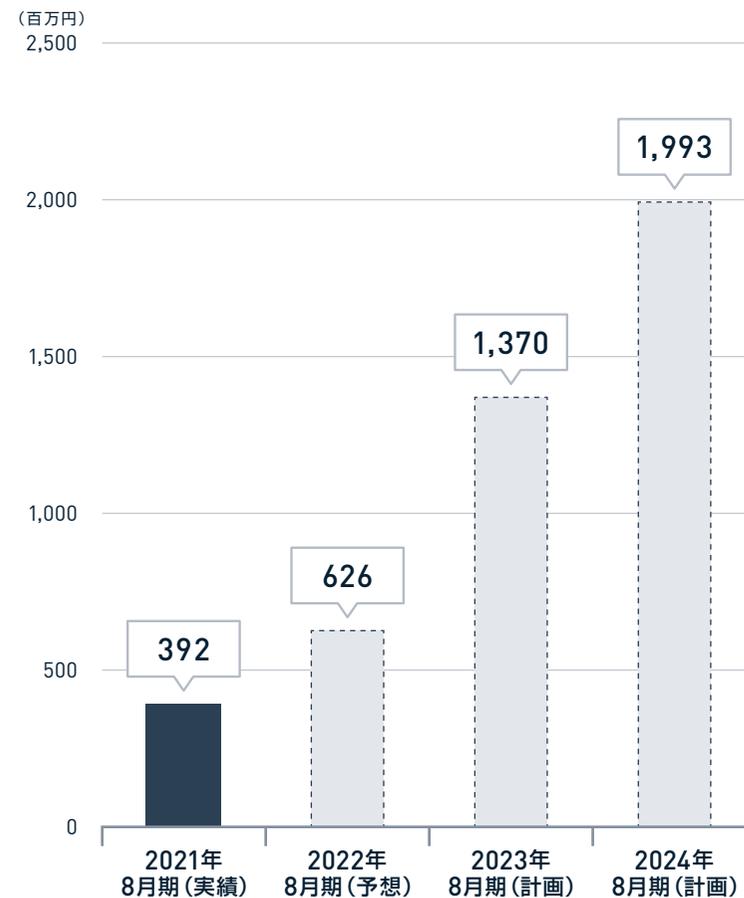
2021年8月期2QでJEPXの電力取引価格高騰を受け、
安定電源である相対取引を拡充。
全供給量に対する相対取引は、冬季約50%、夏季約30%を計画。

中期経営計画 数値目標^{※1}

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

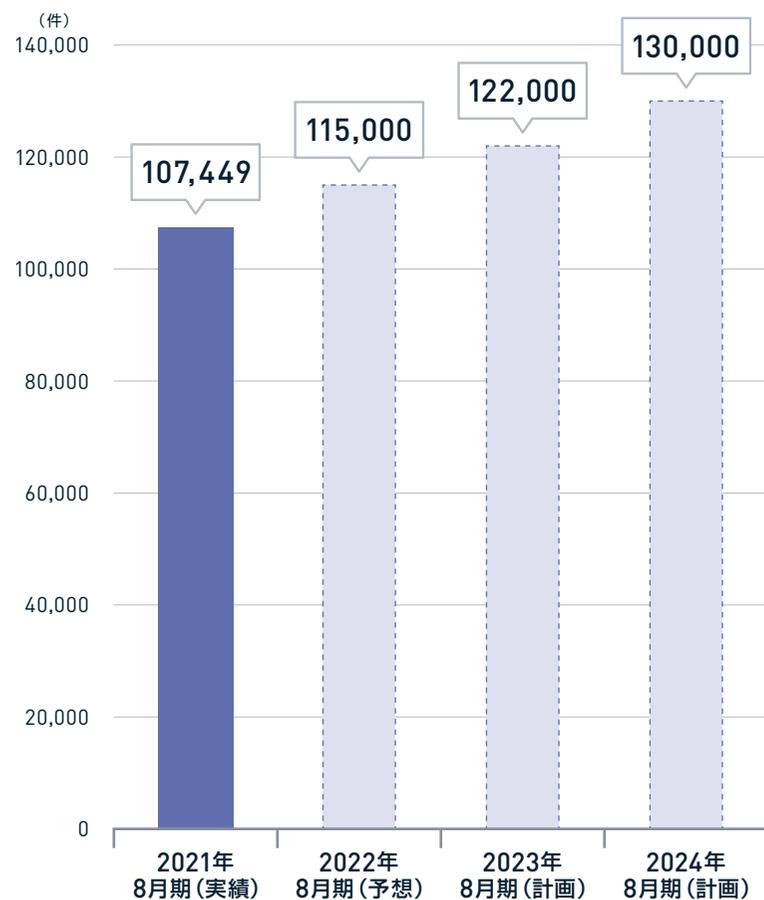
中期経営計画 セグメント別数値目標

(百万円)

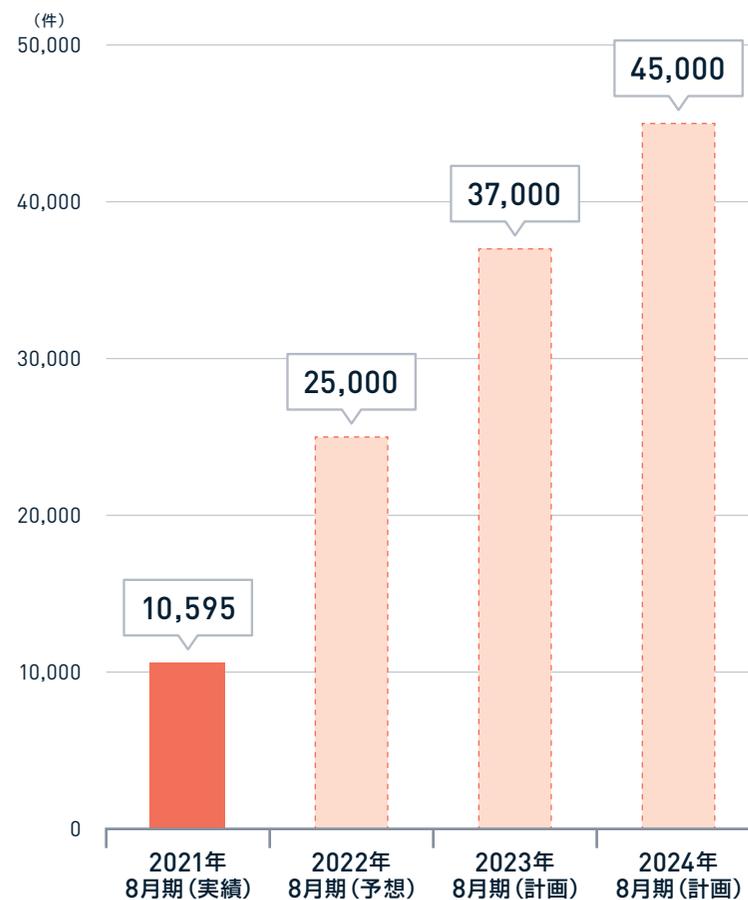
	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (予想)	2023年8月期 (計画)	2024年8月期 (計画)
売上高	13,027	15,719	18,385	20,622
オフィス光119事業	10,028	10,609	11,331	11,979
オフィスソリューション事業	2,742	4,842	6,777	8,362
ファイナンシャル・プランニング事業	244	258	267	270
その他	10	10	10	10
営業利益	392	626	1,370	1,993
オフィス光119事業	1,023	1,107	1,152	1,219
オフィスソリューション事業	▲114	102	813	1,372
ファイナンシャル・プランニング事業	35	51	60	63
その他	6	5	5	5
調整額	▲558	▲640	▲661	▲667

自社サービス保有契約件数計画

オフィス光119



オフィスでんき119



参考資料

☑ 中期経営計画 (TRP-2024) にて目標としている時価総額300億円の算定根拠

- ・ TRP-2024の最終業績目標からEPSを算出し、過去の当社PERを勘案し目標時価総額を300億円と設定
- ・ 時価総額300億円の場合、移行基準日時点での流通株式比率で算出した流通株式時価総額を算出すると適合基準の約10%増となる

	売上高	営業利益	当期純利益	EPS	時価総額300億円	
					PER	流通株式時価総額
TRP-2024目標	200億円	20億円	13億円	176.78円	23.1倍	113億円

☑ 目標PER23.1倍の実現可能性

	2020年11月	2021年2月	2021年5月	2021年8月	平均予想PER
① 当社	15.0倍	13.8倍	32.8倍	33.8倍	23.8倍
② 業界平均 (情報・通信)	34.8倍	32.7倍	32.9倍	27.9倍	32.1倍

- ① 各四半期末日時点の株価、2020年11月及び2021年2月は期初予算、2021年5月及び8月は修正予算の親会社株主に帰属する当期純利益、各四半期末時点の発行済株式総数より算出
② 日本証券取引所グループ その他統計資料規模別・業種別PER・PBR(連結)より参照

当社の目標PER23.1倍は十分に実現可能であると考えております。

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 経営企画部

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

IR サイト
<https://www.toumei.co.jp/ir/>