

2023年8月期 第1四半期 決算補足説明資料

2023年1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

売上高

5,073 百万円

YoY^{※1} 139.6%

過去
最高^{※2}

営業利益

470 百万円

YoY -

過去
最高^{※2}

経常利益

497 百万円

YoY -

過去
最高^{※2}

四半期純利益

305 百万円

YoY -

過去
最高^{※2}

TOPIX.1

1Qとしては過去最高の売上高、各段階利益を更新

TOPIX.2

電力小売販売が好調に推移し、営業利益の押し上げ要因となり過去最高値^{※2}を更新

TOPIX.3

脱炭素社会実現に向けた電力「再エネプラン」保有件数が大幅に増加

※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



電力

- ✓ 2022年秋季は、電力取引価格が依然として高水準ではあるものの安定して推移
- ✓ 2022年秋季の電力使用量は、やや上振れ推移
- ✓ 電力調達価格リスク低減策の運用が安定推移



業績

- ✓ 売上高は、第1四半期過去最高※を更新
- ✓ 営業損益は、電力小売販売が収益フェーズに入ったことで第1四半期過去最高※を更新



事業

- ✓ 「オフィス光119」の契約保有回線数、「オフィスでんき119」の契約保有件数ともに着実に積み上げ、過去最高を更新
- ✓ オフィス119シリーズ「オフィスカメラ119」のサービス提供を開始
- ✓ 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件数が大幅に増加



全社

- ✓ マテリアリティの目標値設定を行い、効果的な取り組みを推進
- ✓ 株主優待制度を新設
- ✓ IR活動強化の一環として名証IR EXPO 2022に出展

2023年8月期 1Q連結業績

(百万円)

	2022年8月期 1Q実績	2023年8月期 1Q実績	増減額	YoY	2023年8月期 2Q業績予想	進捗率	2023年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	3,634	5,073	1,439	139.6%	10,684	47.5%	22,145	22.9%
オフィス光119事業	2,559	2,703	143	105.6%	5,502	49.1%	11,241	24.0%
オフィスソリューション事業	1,015	2,313	1,298	227.9%	5,055	45.8%	10,644	21.7%
ファイナンシャル・プランニング事業	56	56	▲0	99.7%	126	44.9%	258	21.9%
その他	2	—	▲2	—	—	—	—	—
営業利益	▲20	470	491	—	588	80.0%	1,360	34.6%
経常利益	2	497	495	—	615	81.0%	1,411	35.3%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	▲9	305	315	—	377	80.9%	884	34.6%
EPS (1株当たり当期純利益)	▲1.31円	41.60円	42.91円	—	51.46円	80.8%	120.49円	34.5%

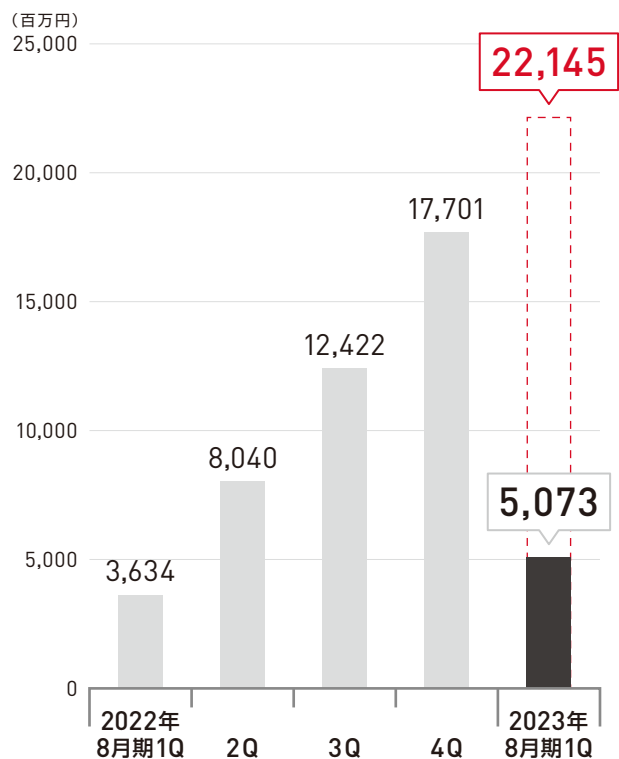
2023年8月期 1Q連結決算サマリー

売上高

5,073 百万円

YoY 139.6%

進捗率
22.9%

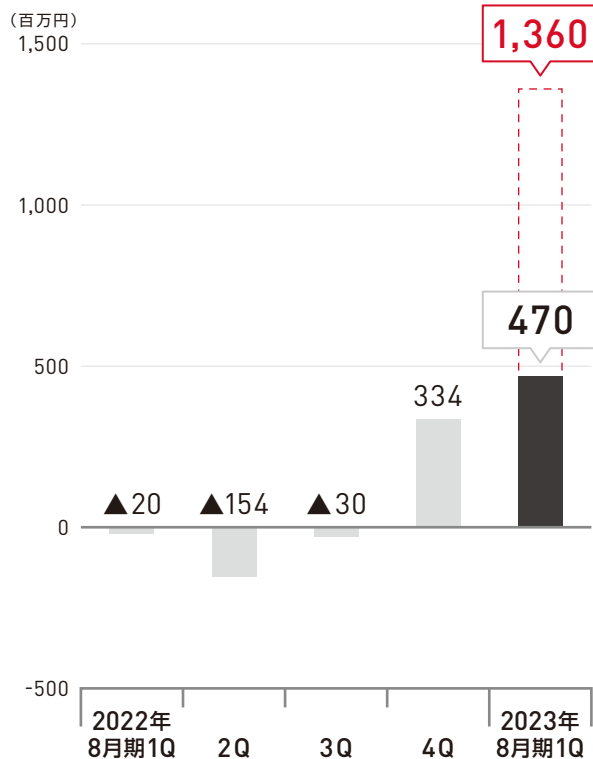


営業利益

470 百万円

YoY -

進捗率
34.6%

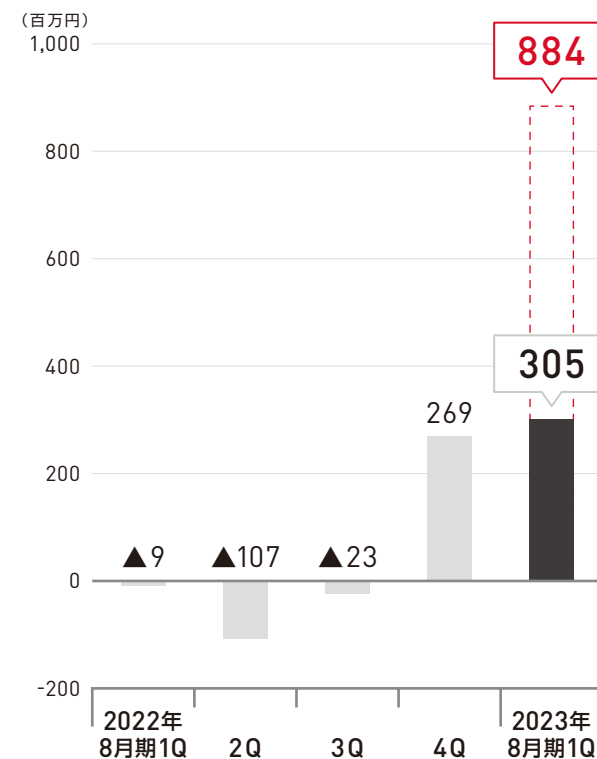


四半期(当期)純利益

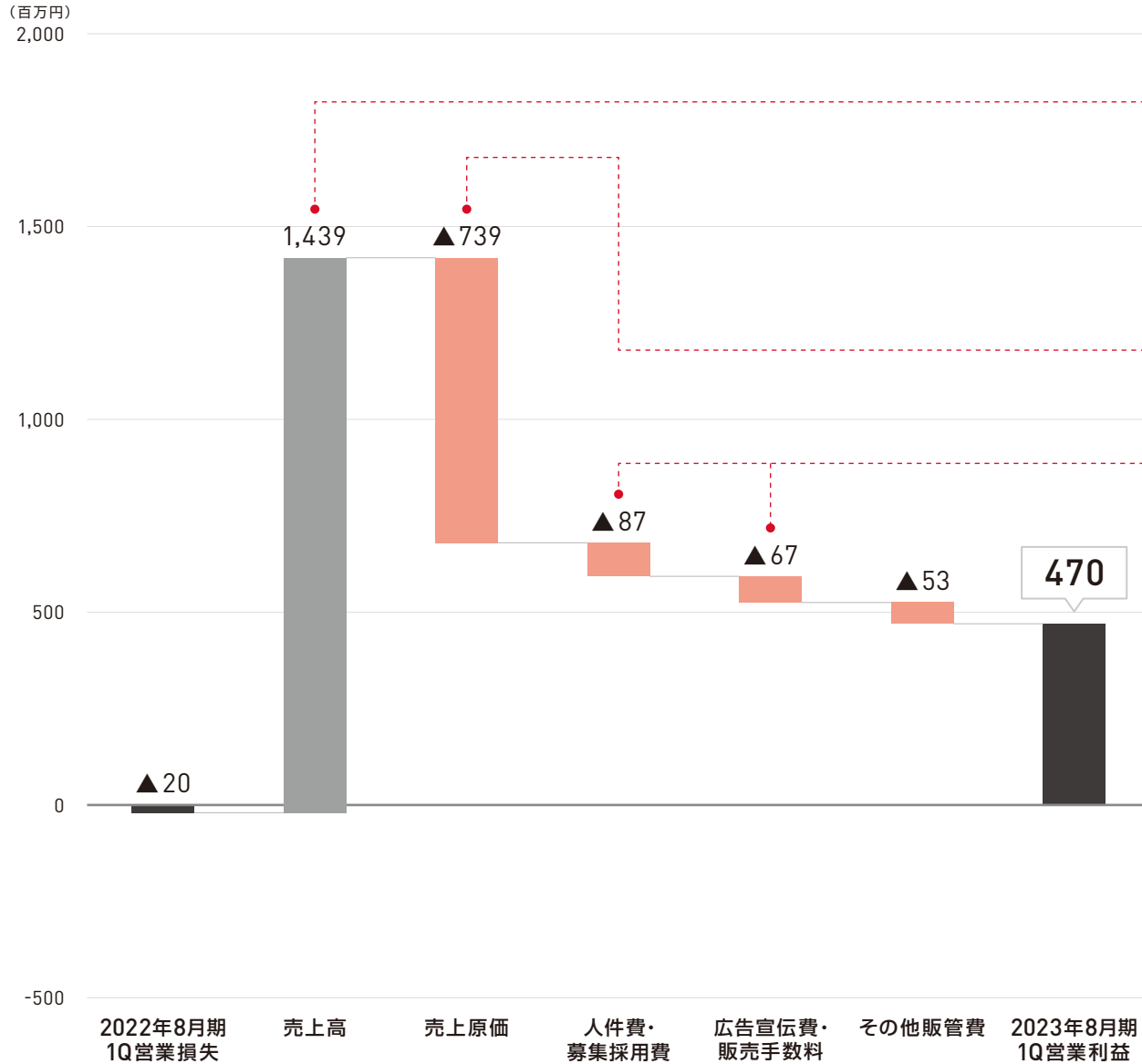
305 百万円

YoY -

進捗率
34.6%



営業利益分析



オフィスでんき119の契約保有件数が堅調に増加したこと、今期1QもJEPXの電力取引価格が高水準で推移したことで売上が増加

オフィスでんき119の契約保有件数が堅調に増加したこと、今期1QもJEPXの電力取引価格が高水準で推移したことで売上原価が増加

デジタルマーケティング拡大と人的資本への投資による費用が増加

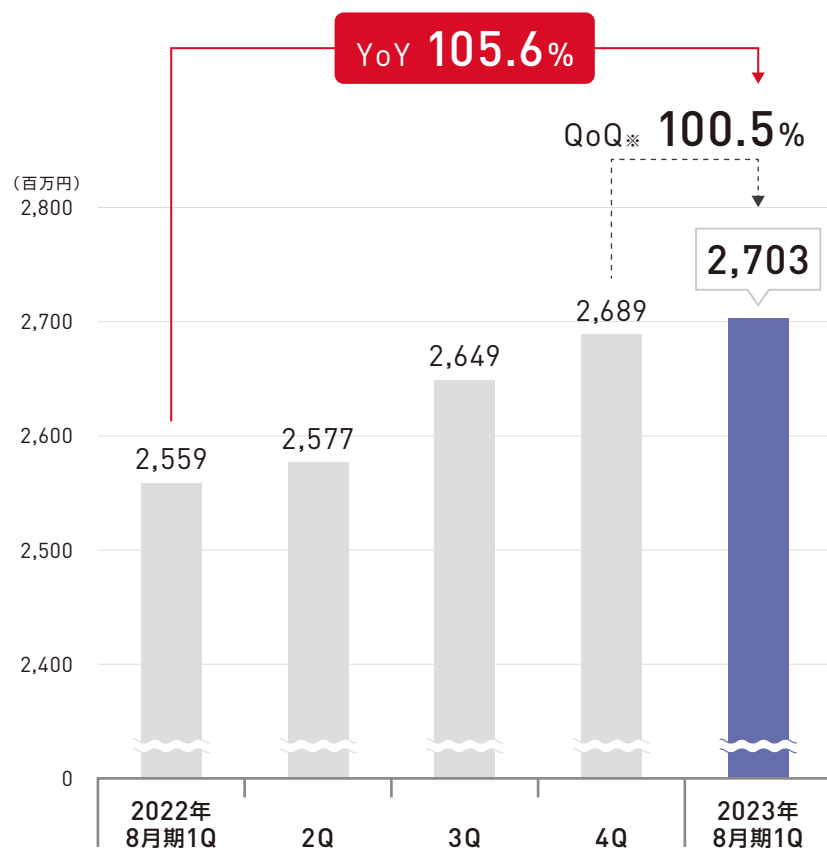
- ・ Web経由獲得強化に伴う増員を図るため人件費・募集採用費が増加
- ・ 販売チャンネルの変更により、リスティング広告費と代理店への販売手数料が増加

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

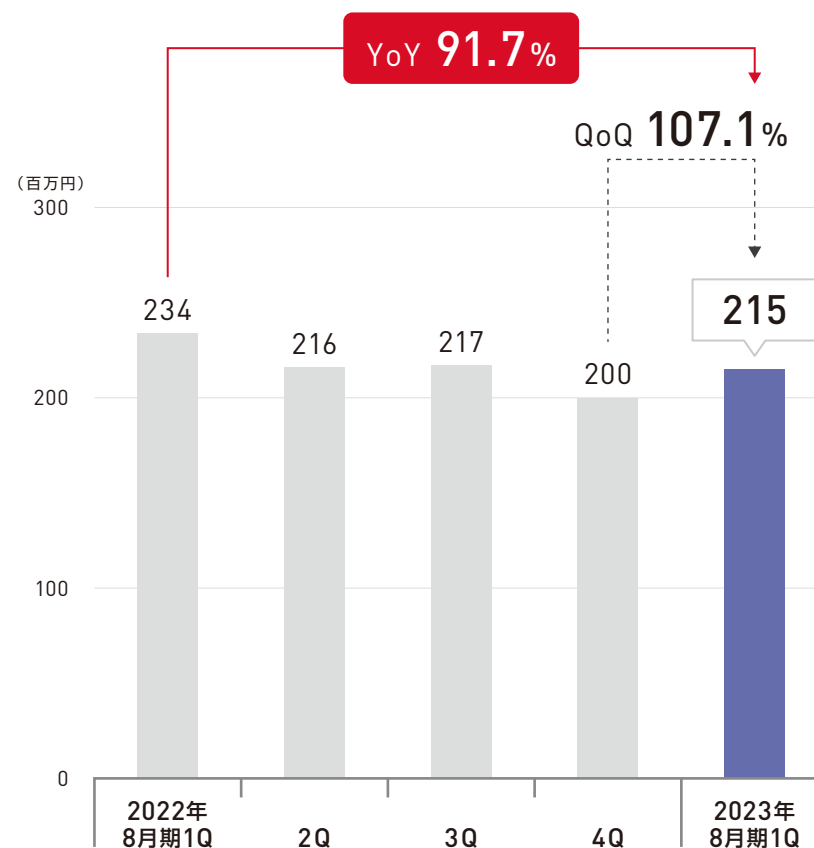
オフィス光119事業

デジタルマーケティング強化により、新規開業などの顧客課題を解決するサービスなどのクロスセルに傾注。
Web集客強化のため広告宣伝費が増加。

売上高



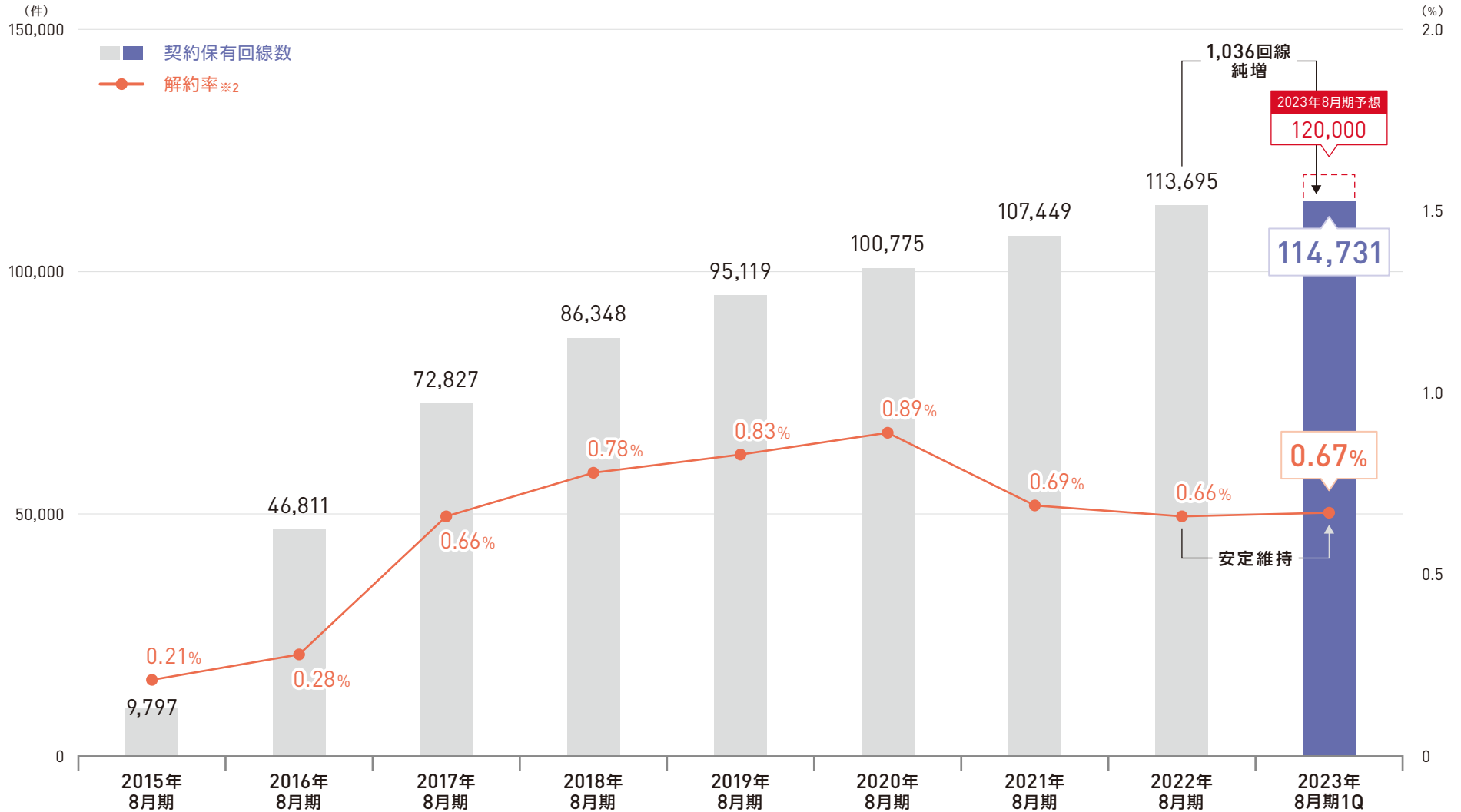
営業利益



※ 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

契約保有回線数は、デジタルマーケティングによるWeb集客と代理店からの取次により遡増。
 解約率は、事業者変更^{※1}等による解約が一定数あるものの、リテンション施策を試行し同水準を安定維持。



※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。

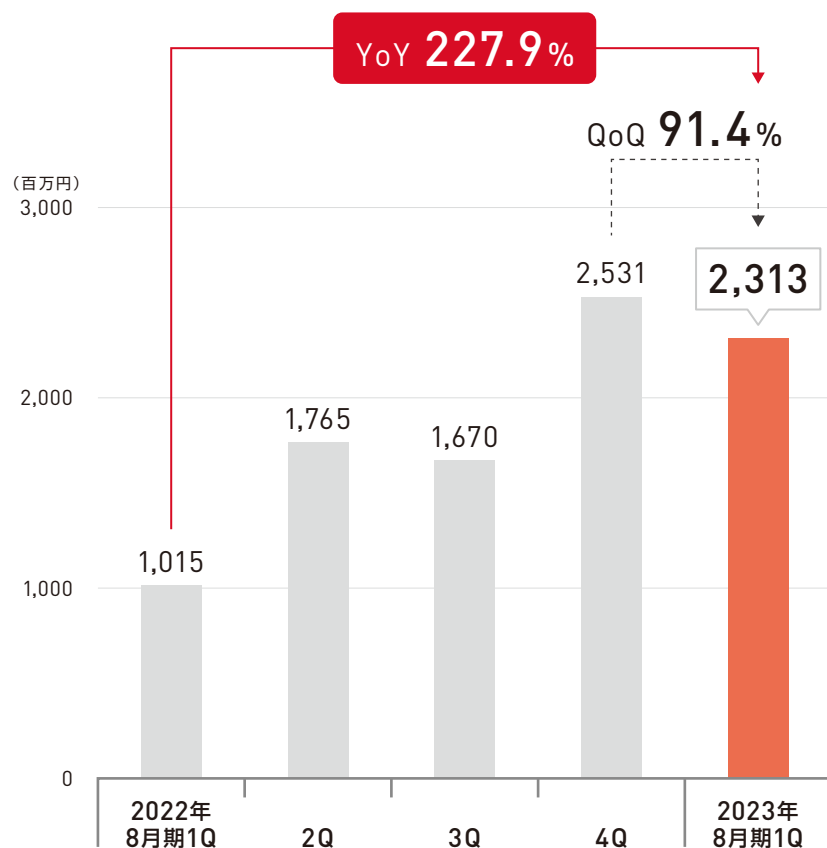
※2 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

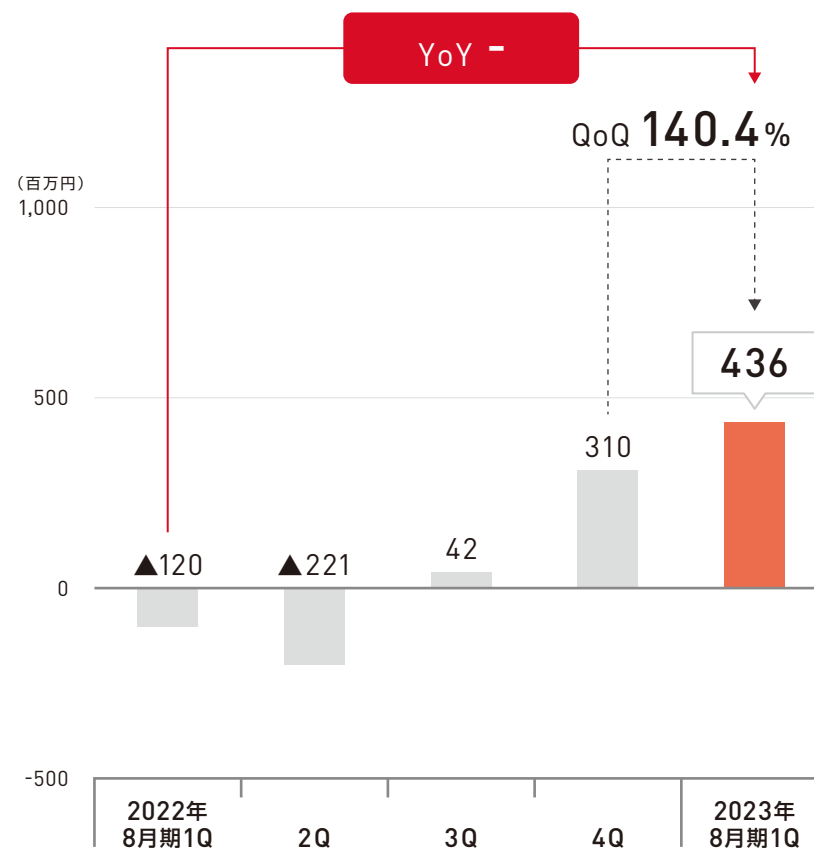
オフィスソリューション事業

保有契約件数の積み上げと電力需要安定期により、売上高は堅調に推移。
調達価格リスク低減策が安定して定着し、解約率も大きく改善したことでセグメント利益が大きく伸長。

売上高

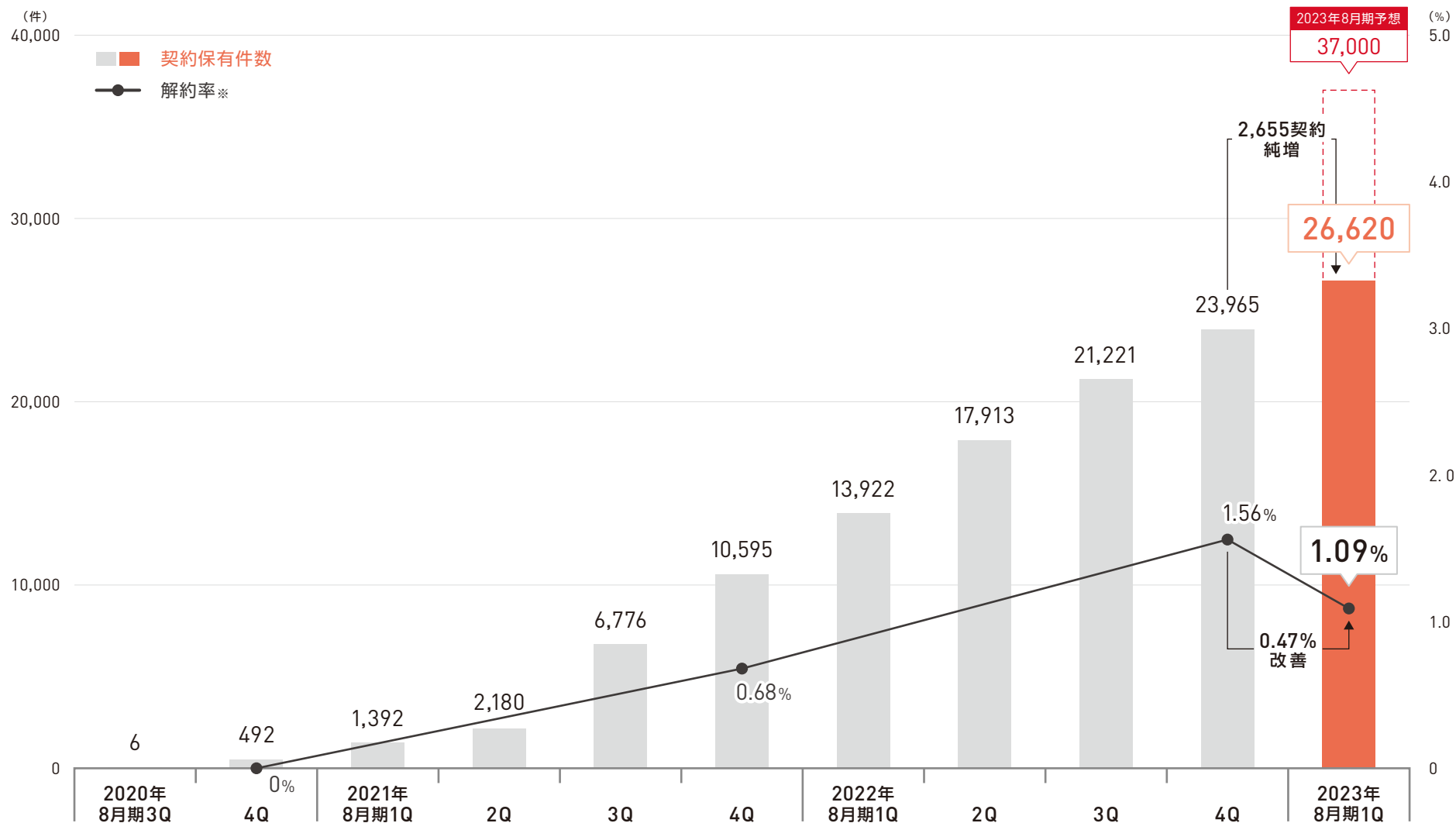


営業利益



オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

新規顧客獲得に注力。従来のテレマーケティングとWeb集客からの取次により契約保有件数は堅調に増加。調達価格高騰による解約影響は一旦収束し、セット割提案やリテンション施策を施行し解約率を改善。



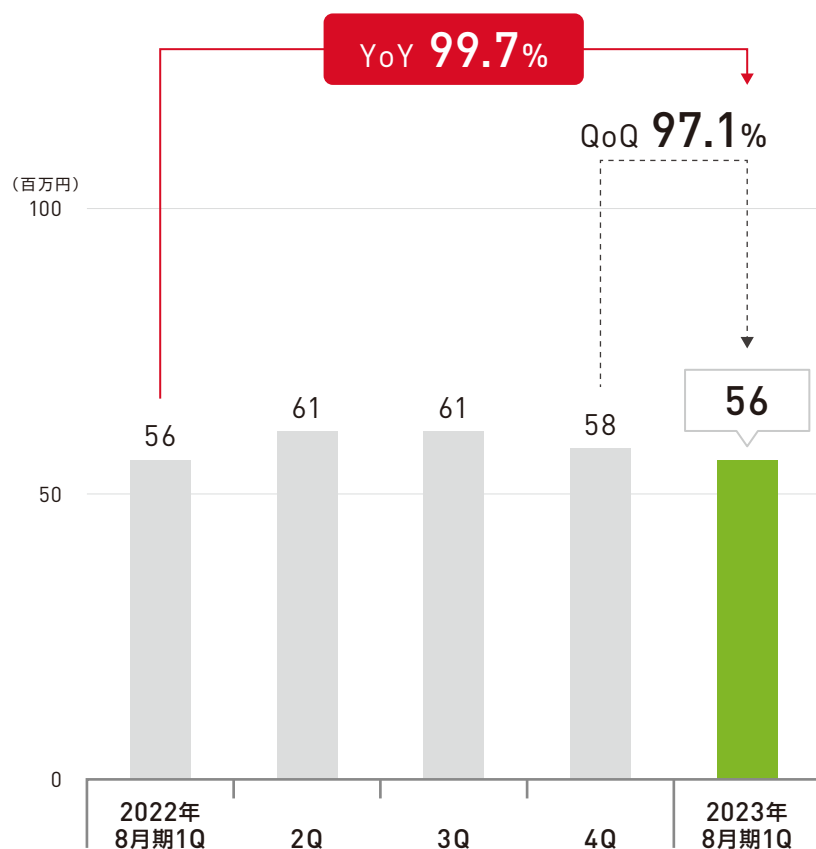
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有件数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

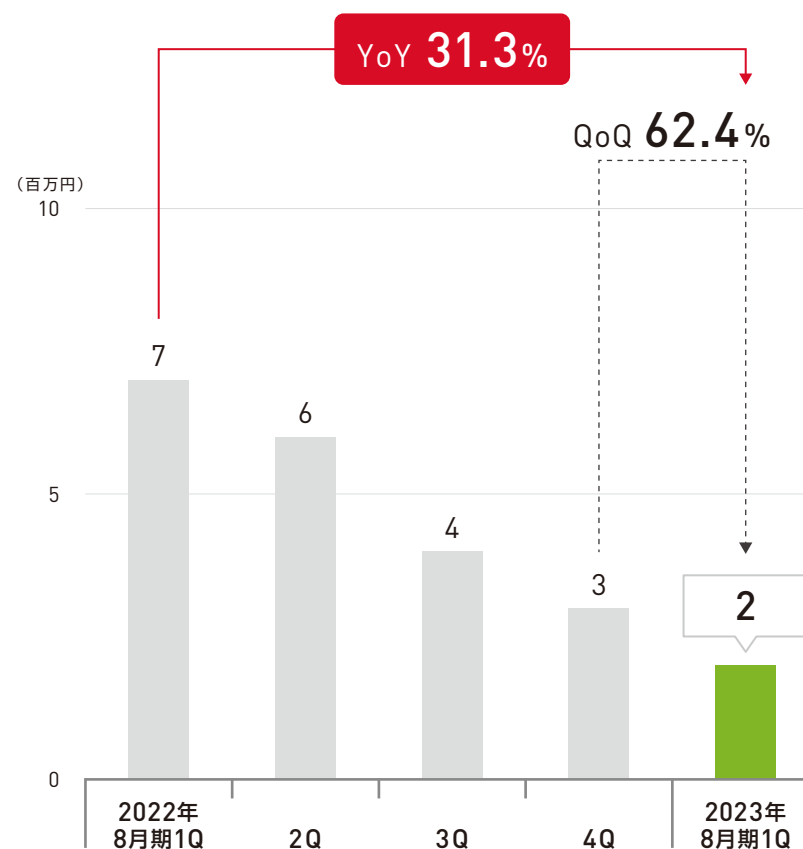
ファイナンシャル・プランニング事業

Web集客の強化と、テナント施設での店頭イベント、電話やSMSを活用したリテンションマーケティングを実施。スタッフの研修等を強化し、商品知識と接客スキルの向上に努める。

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

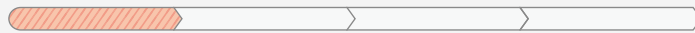
新規サービスの拡充

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。

進捗状況



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。

販売チャネルの増強

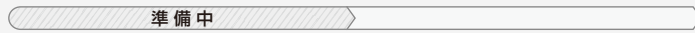
2023年8月期アクションプラン

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。

進捗状況

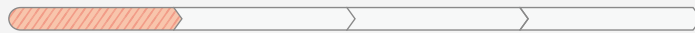
準備中



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。

進捗状況



成果



質の向上・協議進行中

代理店・アライアンス企業活用による販路拡大を継続。
堅調なオフィス光119の販売に傾注。

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。

進捗状況



成果



名古屋支店・札幌支店[※]で 移行を開始

名古屋支店に関してはテレマーケティングからのシフト完了。
2022年12月より札幌支店[※]のデジタルマーケティング移行を開始。

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

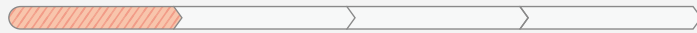
相対電源

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。

進捗状況



成果



様々な調達方法の 導入・契約を進行中

ベースロード
電源

契約済

2023年4月開始

相対電源

契約済

12月~2月の相対強化

電力先物
電源

導入検討中

※ 2023年1月1日より札幌コールセンタから名称変更

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

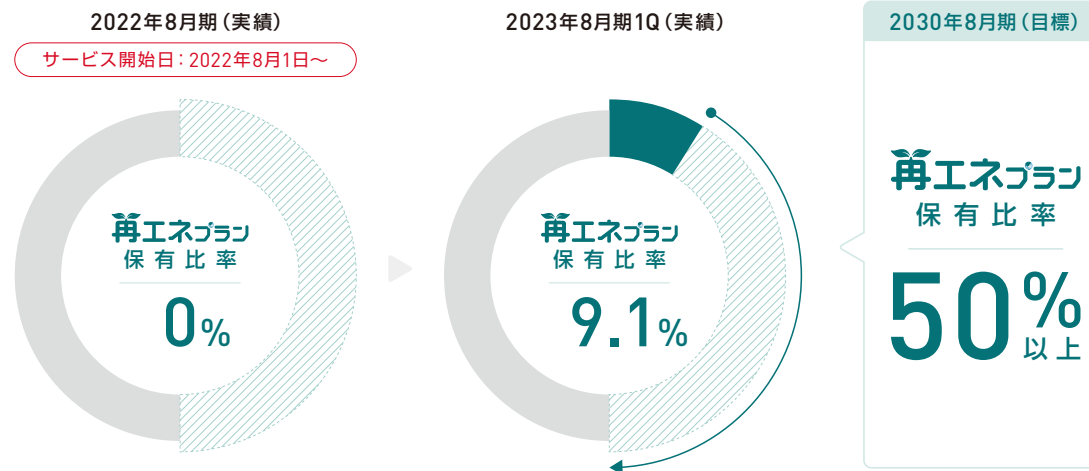
- ・DX商材を毎年1つ以上創出

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。

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

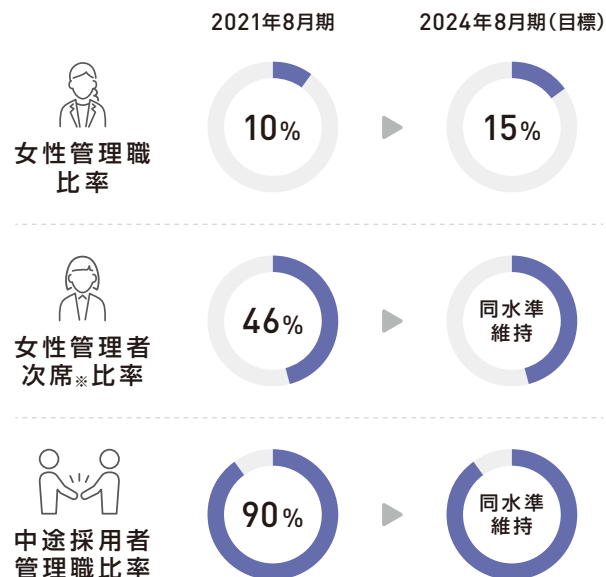
- 年間研修時間……………従業員1人あたり60時間の研修
- 健康診断……………受診率100%
- 定着率……………70%中間達成(2026年8月期まで)
- 社会貢献活動への積極的な参加……………年間3件

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

※ 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1四半期末時点でゼロ

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

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

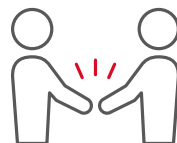
人財と企業の成長を両立し、サステナビリティの 実現に踏み出す、しなやかで強靱な企業へ

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

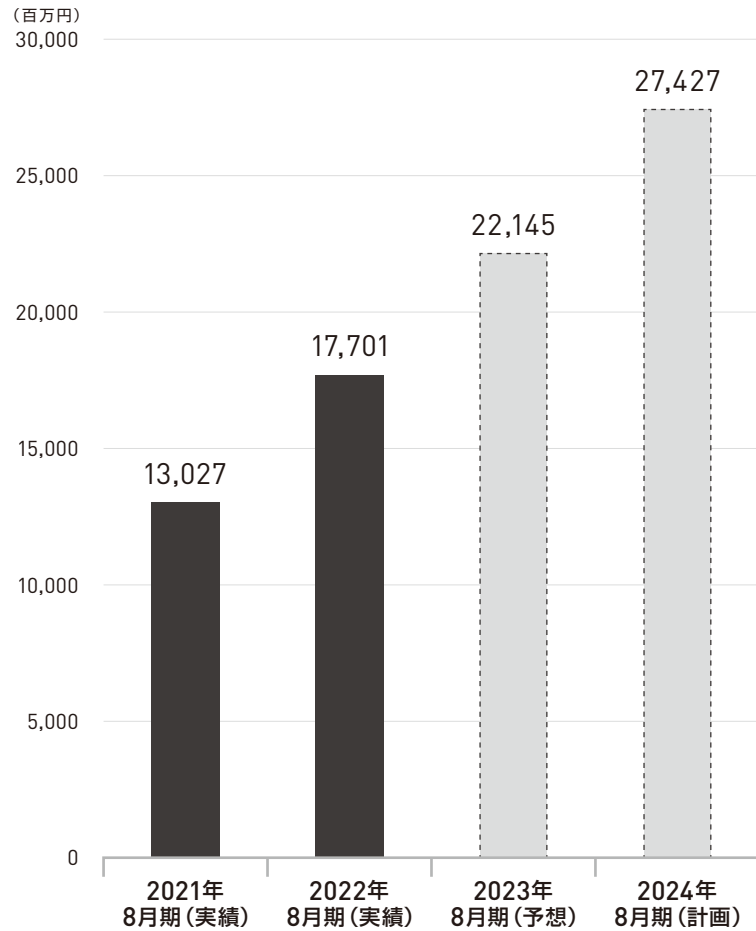
ROIC

13%

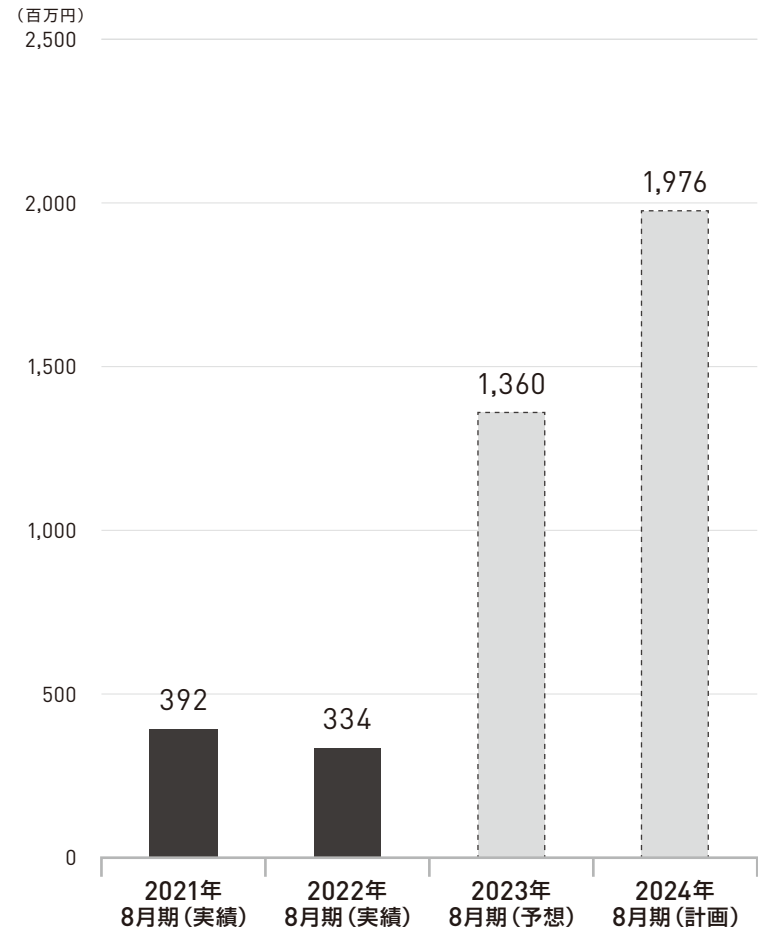
中期経営計画 数値目標^{※1}

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



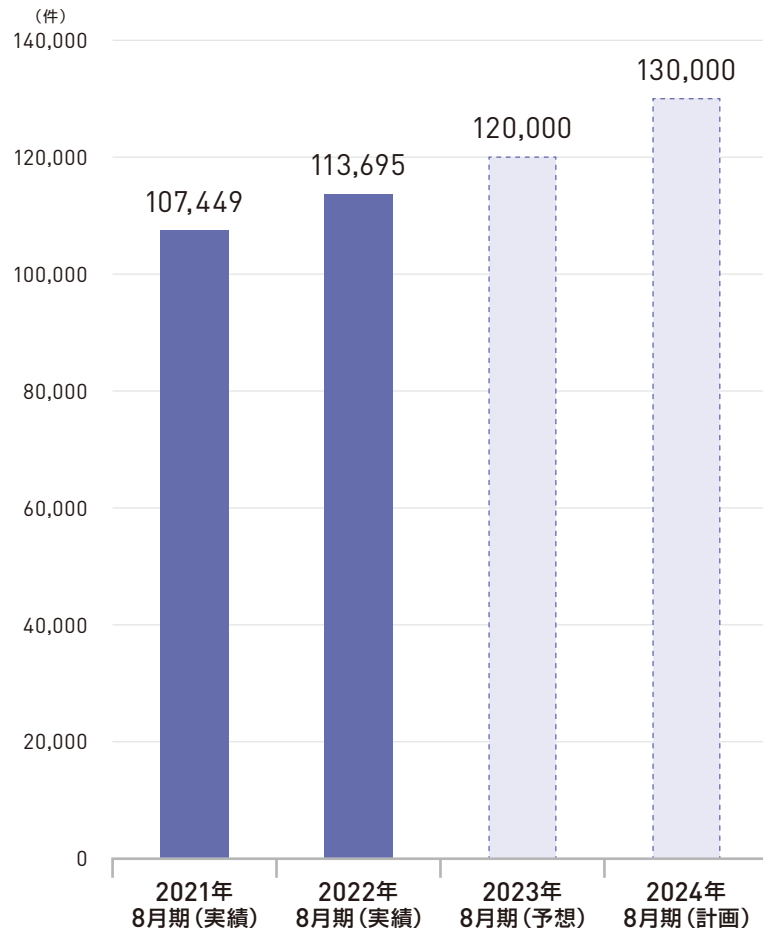
※1 ローリングプランのため数値目標のみ毎年ローリング

※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

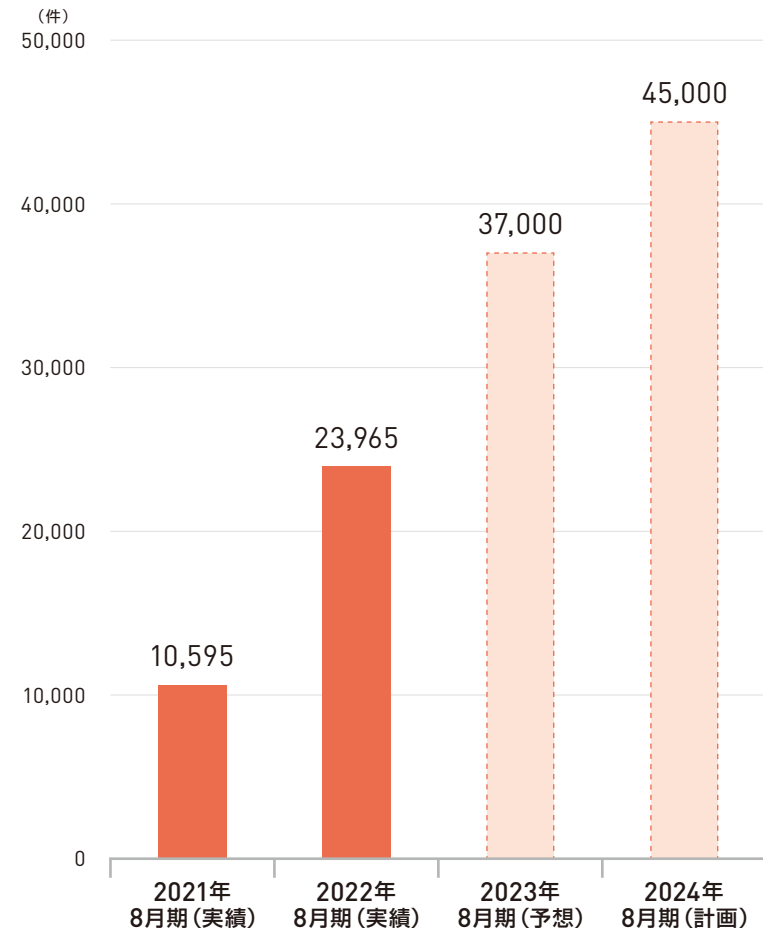
自社サービス保有契約件数計画

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。

オフィス光119

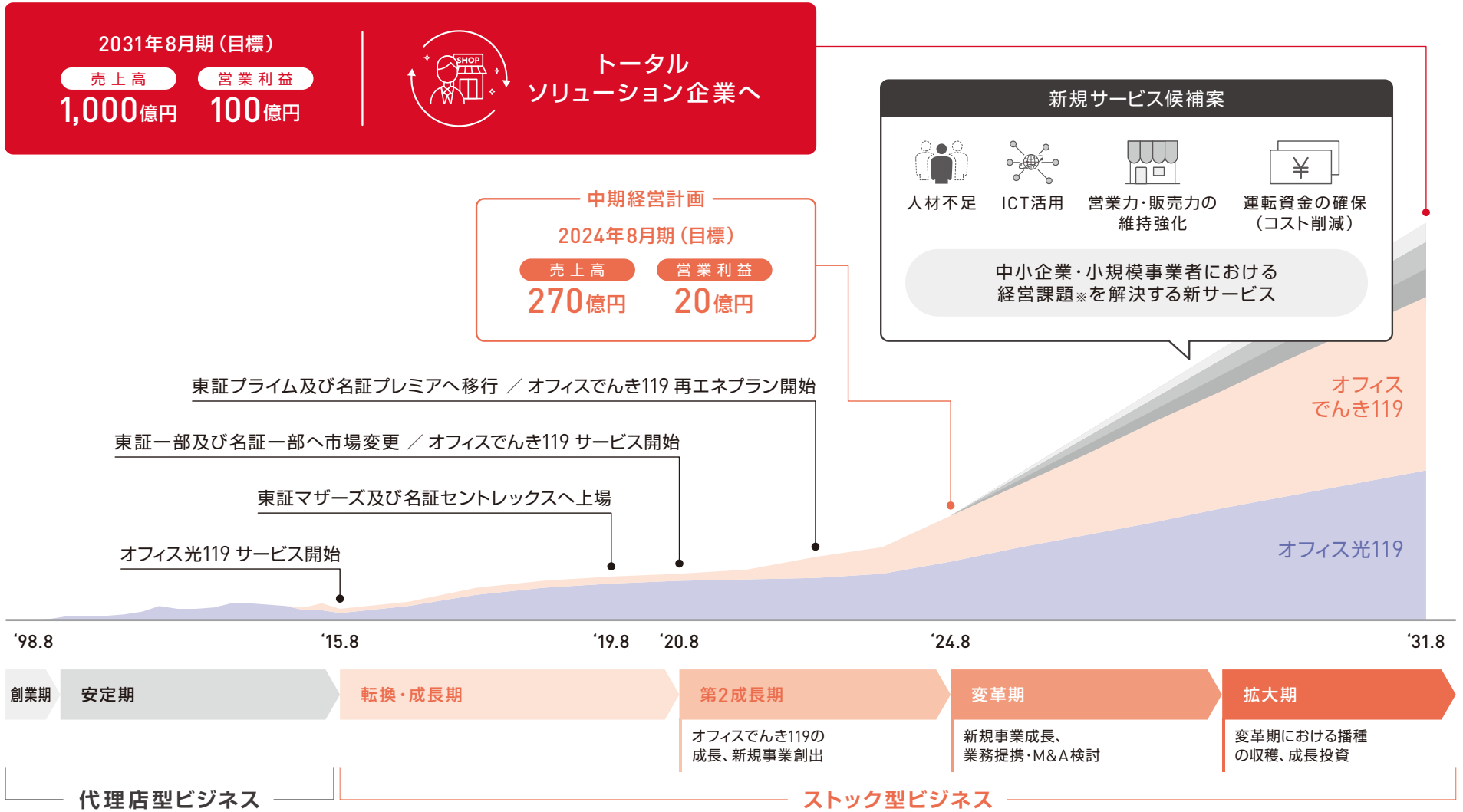


オフィスでんき119



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。



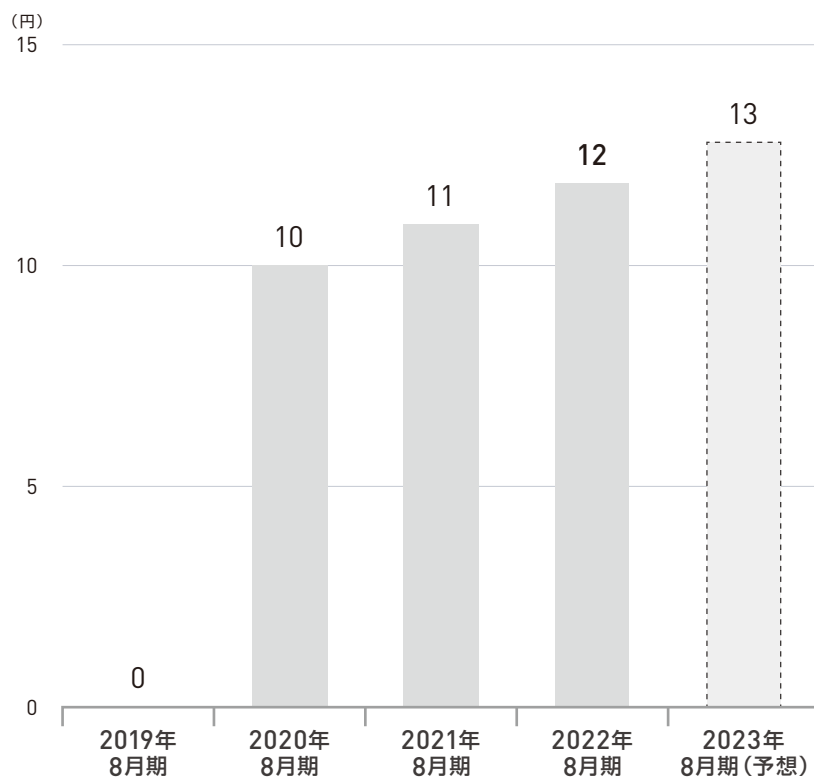
※ 中小企業庁HPより

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。

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

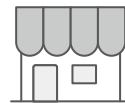
中小企業の課題^{※2}



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

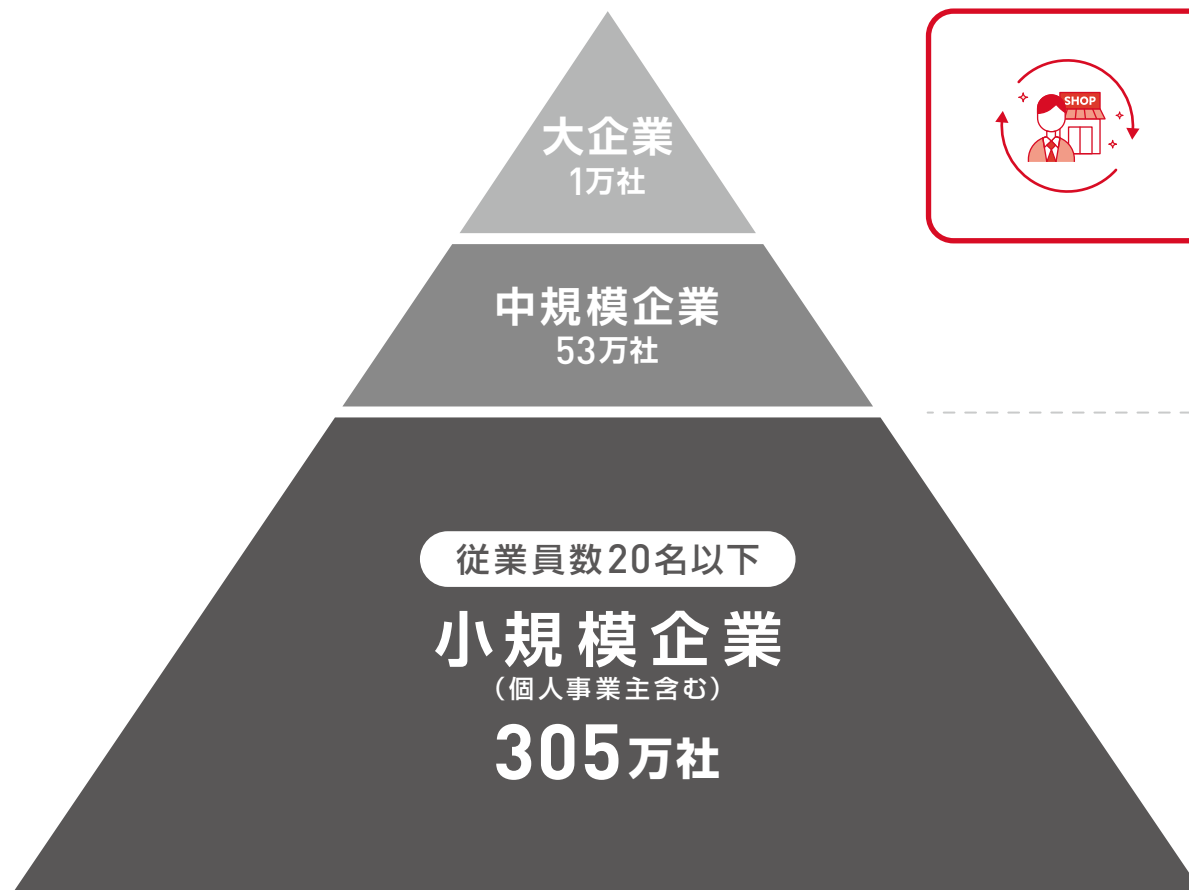


お客様の
企業価値向上

※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



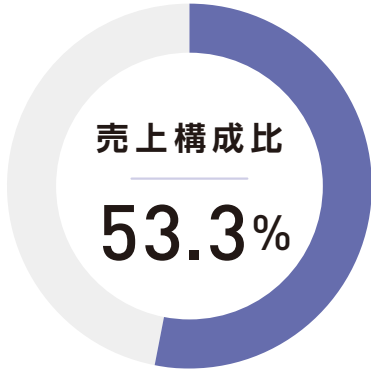
当社がお客様の一部署となり
トータルサポートすることで
課題解決が可能

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



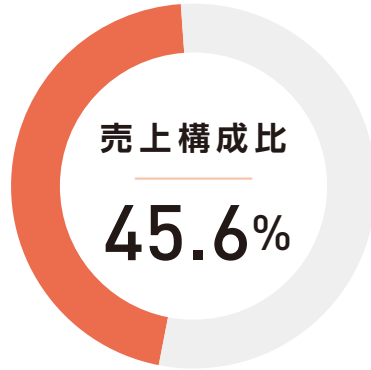
インターネット
プロバイダ



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



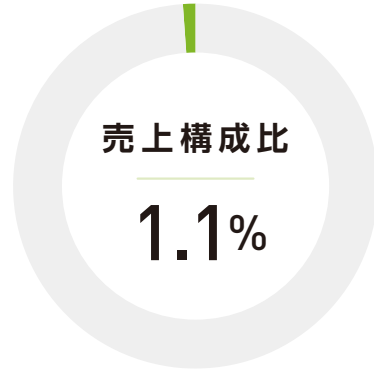
UTM



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

※ 2022年11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

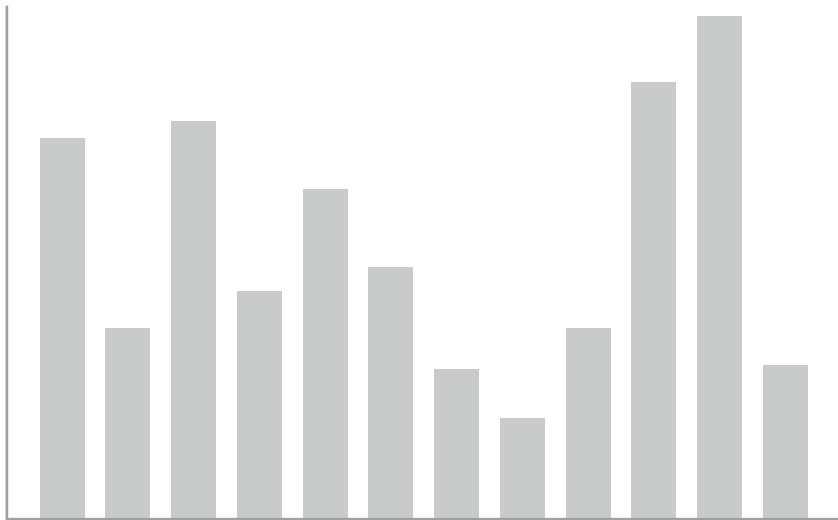
フロー型ビジネス

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

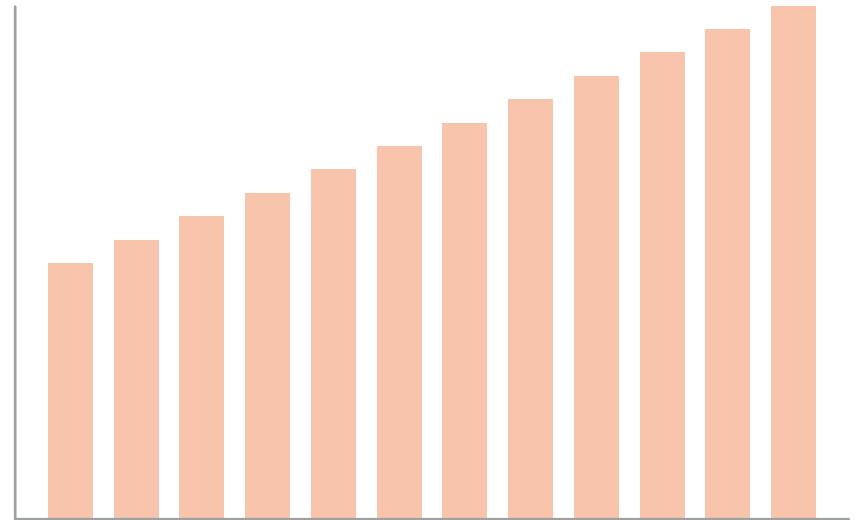
ストック型ビジネス

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

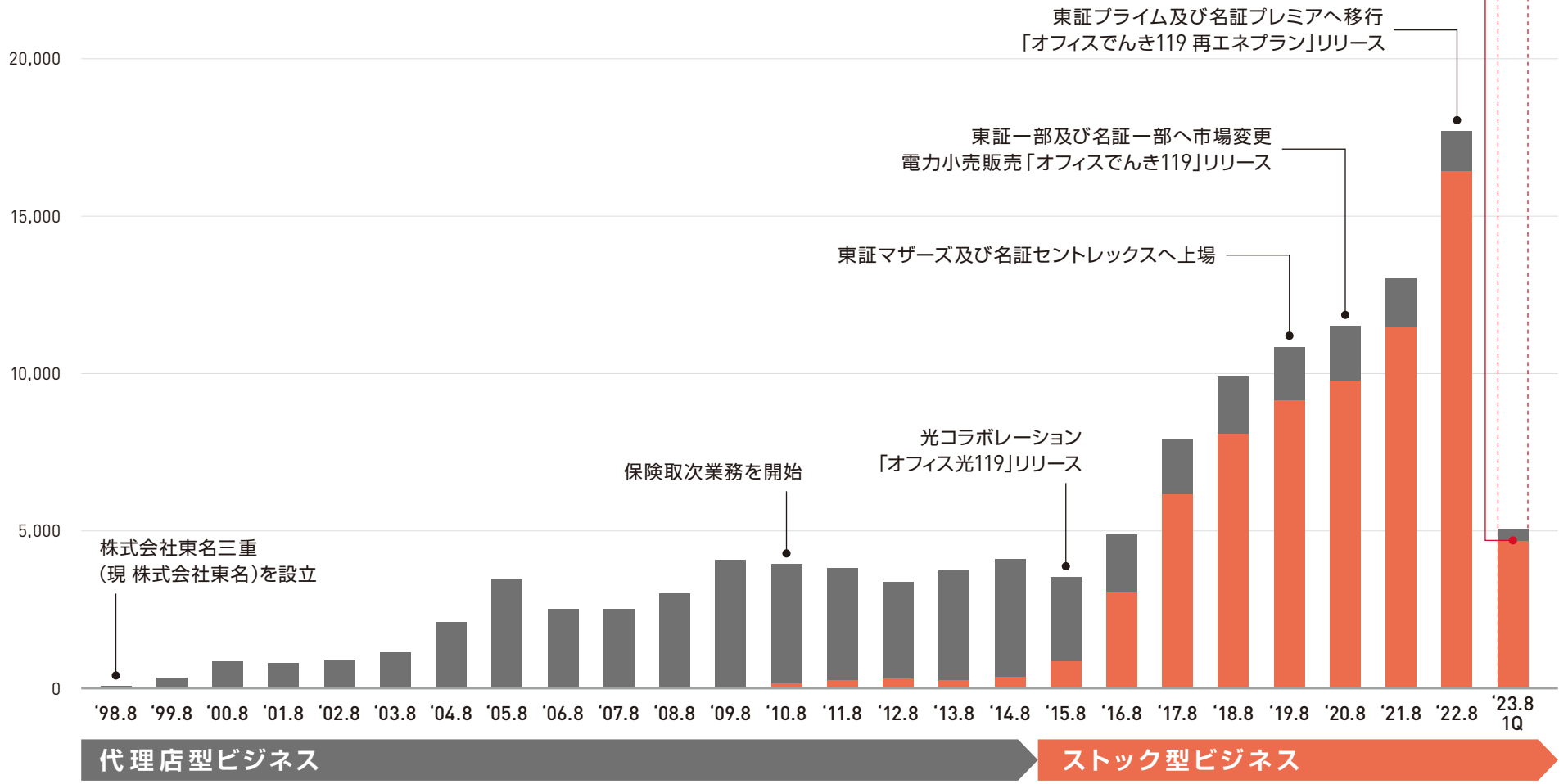
確立したストック型ビジネスモデル

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 **92.6%**



※ 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

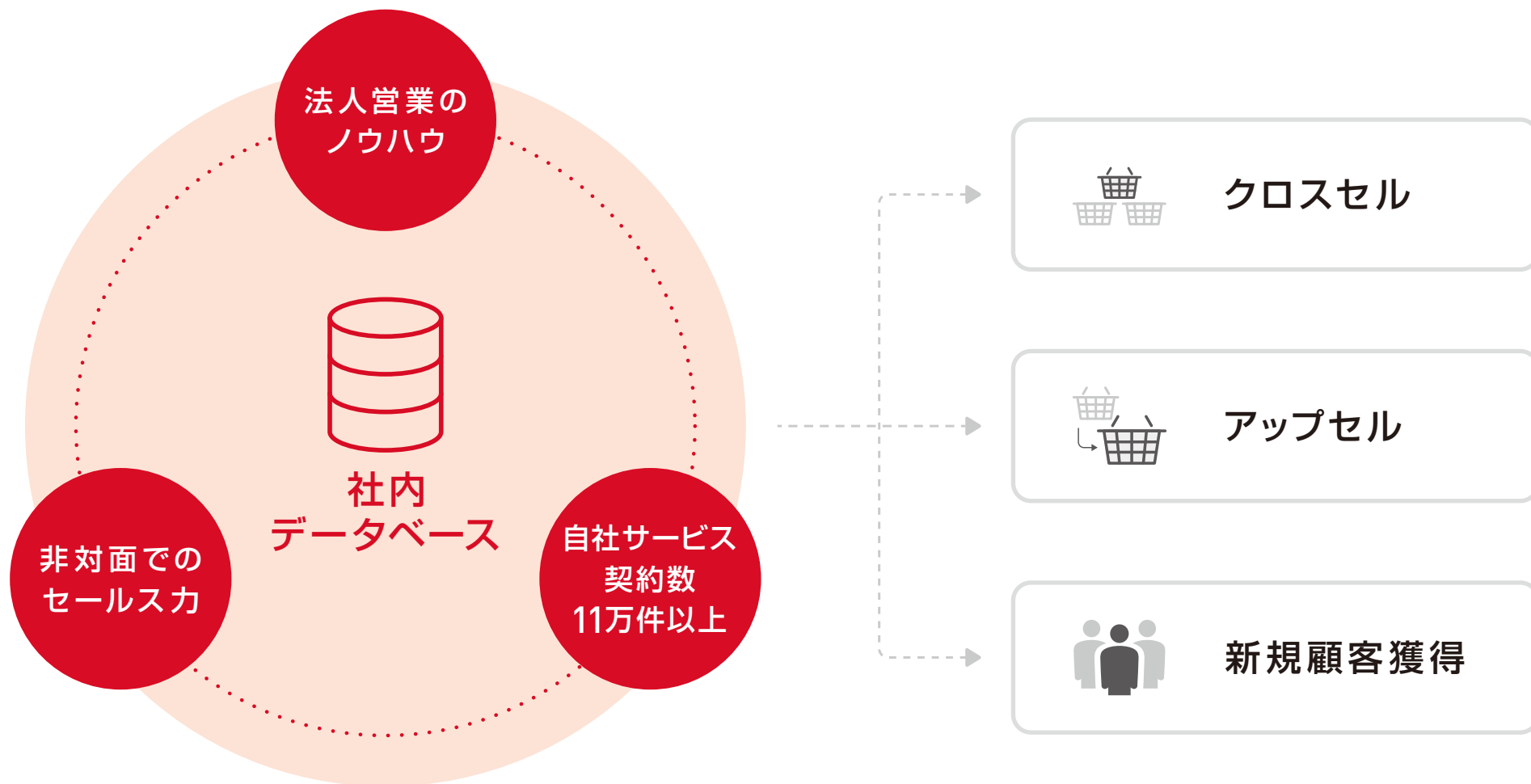
サンクスコール

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。

オフィス光119事業 ビジネスモデル



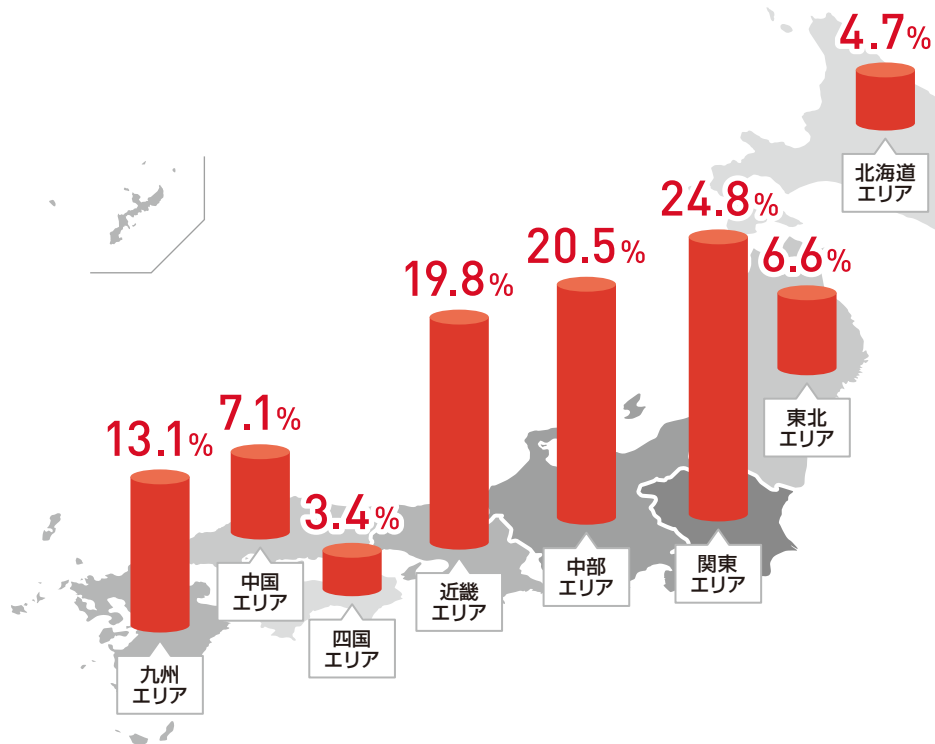
NTT東日本・西日本が提供している光回線の速度・品質はそのままに、付加価値を与え多機能かつリーズナブルに提供。

オフィス光119 顧客分布

エリア別顧客割合

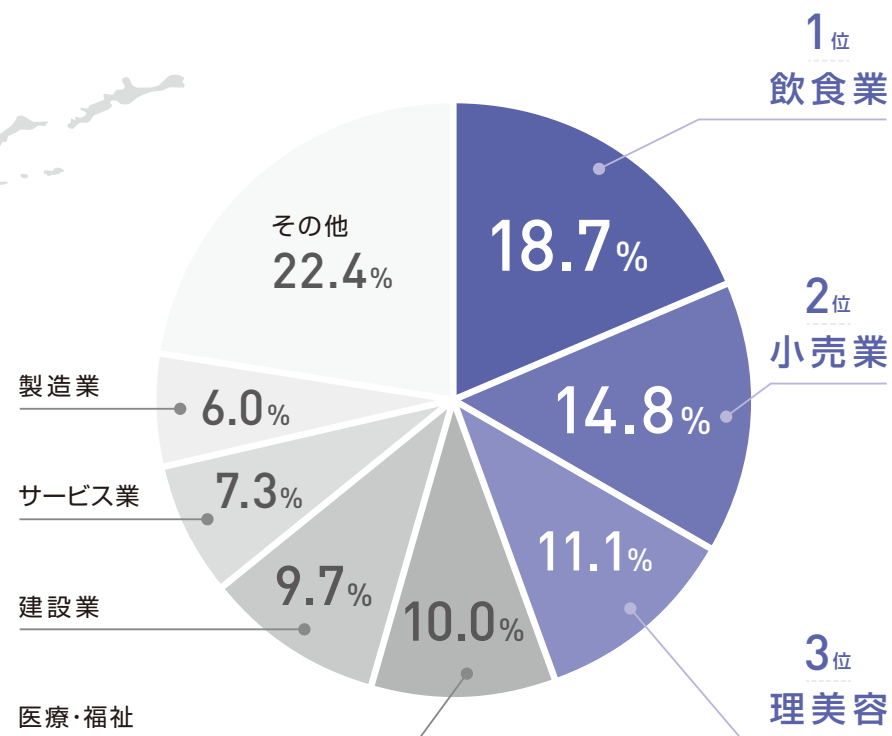
関東、中部を中心に全国に顧客が分布。

日本全国の中小企業・
個人事業主にアプローチ。

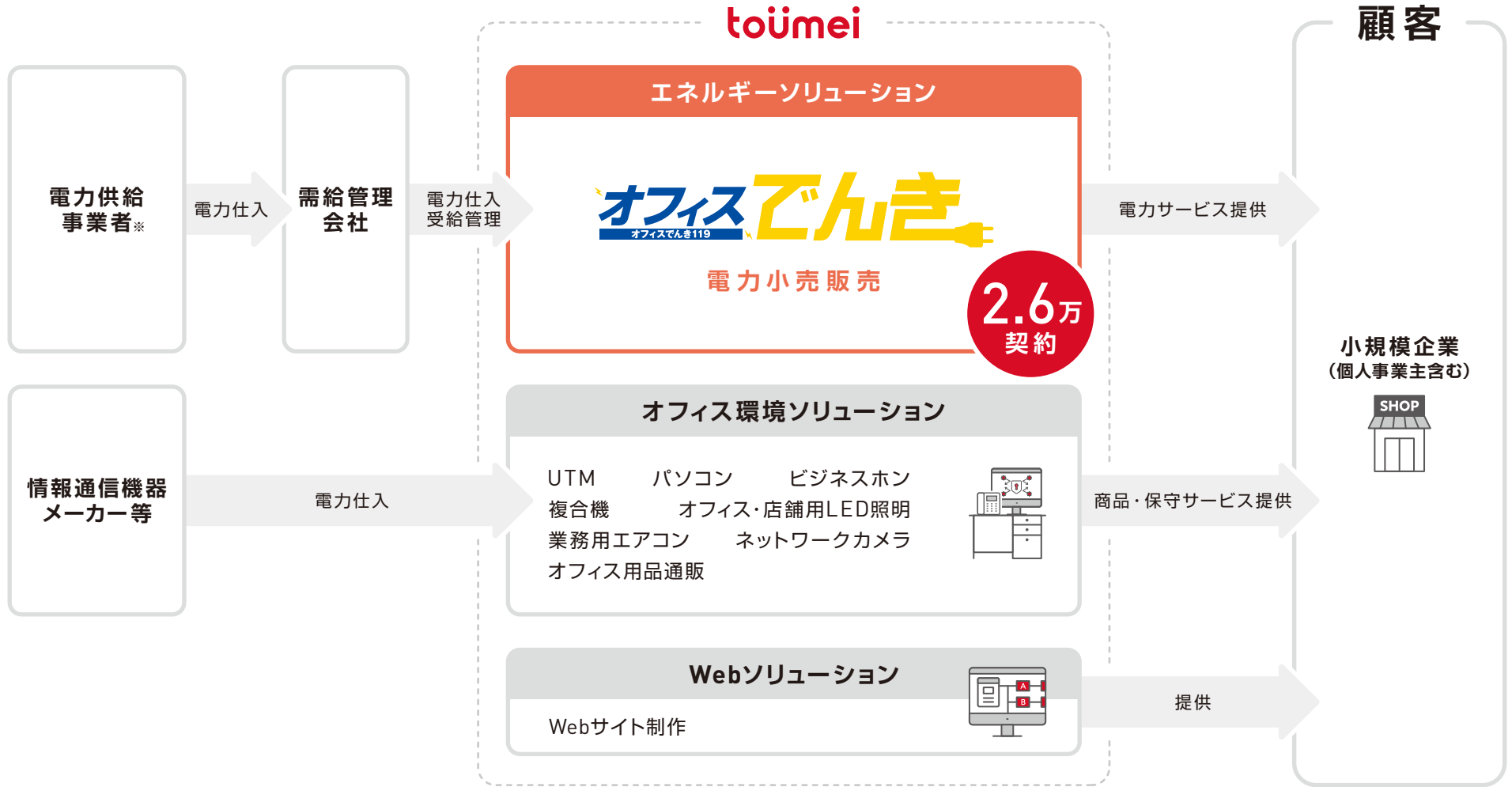


業種別顧客割合

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。

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/>

