

2024年8月期 第3四半期 決算補足説明資料

2024年7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 下期達成に向けた施策
- 04 成長戦略
- 05 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・ 岐阜営業所・仙台営業所・沖縄営業所※2 人財教育ラボラトリー※3(名古屋・札幌) 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	子会社	株式会社東名テクノロジーズ 近畿電工株式会社 エコ電気サービス株式会社
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		

※1 2023年8月末現在

※2 2024年6月1日開設

※3 当社の教育専門施設

SECTION 2

連結決算概要

決算ハイライト

売上高

過去最高^{※2}

16,828 百万円

YoY^{※1} 111.1%

営業利益

過去最高^{※2}

1,502 百万円

YoY^{※1} 129.3%

営業利益率 8.9%

経常利益

過去最高^{※2}

1,562 百万円

YoY^{※1} 125.6%

経常利益率 9.3%

四半期純利益

過去最高^{※2}

810 百万円

YoY^{※1} 103.8%

四半期純利益率 4.8%

TOPIX.1

3Qとしては、過去最高^{※2}の売上高、各段階利益を更新

TOPIX.2

東北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2024年4月1日に仙台営業所を開設

TOPIX.3

人的資本投資の一環として、名古屋人財教育ラボラトリーを移設拡張し人材教育への投資を強化

TOPIX.4

顧客満足度向上、市場シェアの拡大を図るため、2024年5月1日に太陽光発電設備・蓄電池設備の販売事業を営む、株式会社グローバルキャストと顧客紹介に関する業務提携契約を締結

※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

- ✓ 3Qとしては、過去最高の売上高、各段階利益を更新
- ✓ 3Q期間の当社顧客の電力使用量は、春季電力需要安定期だったものの、3月の中旬頃まで寒冷な気温が続いたこと及び「オフィスでんき119」契約保有件数を積み上げたことにより、売上高及び各段階利益は連動し遡増

事業

- ✓ クロスセル契約の増加及びWeb広告の運用が改善されたことにより、「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の新規獲得数は「YoY」「QoQ※」で増加
- ✓ オフィス光119事業のセグメント利益は、Web広告からの顧客流入の増加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

- ✓ 2024年4月に容量市場(広域機関)の導入がスタートすることに伴う「オフィスでんき119」電気需給約款の変更があったものの、解約数の増加に対し大きな影響はなく、契約保有件数は計画通りに進捗
- ✓ 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、2024年5月末時点で全体の53.2%と計画を達成

全社

- ✓ 2024年春季入社の新卒・中途合わせて約70名を採用
- ✓ 2024年3月29日に近畿電工株式会社及びエコ電気サービス株式会社を子会社化し、太陽光発電設備・蓄電池設備の販売に向けて運営体制の整備に注力

2024年8月期 3Q連結業績

(百万円)

	2023年8月期 3Q実績	2024年8月期 3Q実績	増減額	YoY	2024年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	15,144	16,828	1,683	111.1%	23,264 ~27,389	61.4% ~72.3%
オフィス光119事業	8,266	8,883	616	107.5%	12,201	72.8%
オフィスソリューション事業	6,699	7,759	1,059	115.8%	10,833 ~14,958	51.9% ~71.6%
ファイナンシャル・プランニング事業	178	186	7	104.3%	229	80.9%
営業利益	1,162	1,502	340	129.3%	1,976	76.0%
オフィス光119事業	634	1,186	552	187.2%	1,422※	83.4%
オフィスソリューション事業	1,052	898	▲153	85.4%	1,245※	72.2%
ファイナンシャル・プランニング事業	14	26	11	178.7%	20	127.6%
調整額	▲538	▲609	▲70	113.2%	▲711	85.7%
経常利益	1,244	1,562	318	125.6%	2,015	77.5%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	781	810	29	103.8%	1,281	63.3%

※ 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3Qの実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

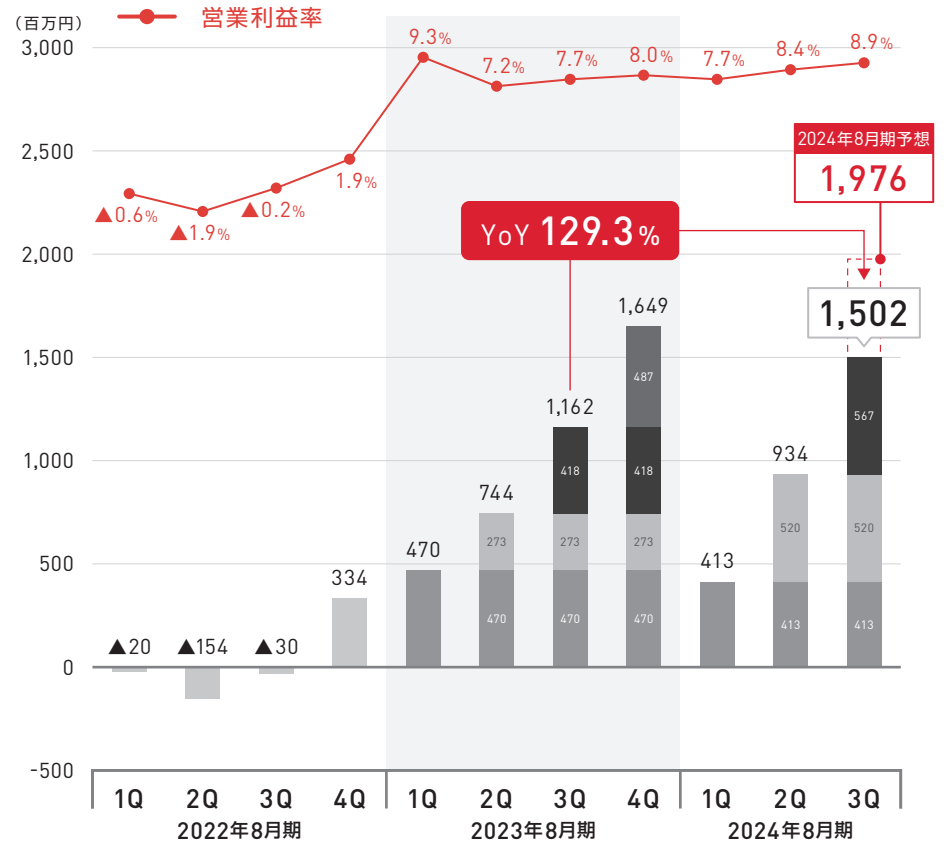
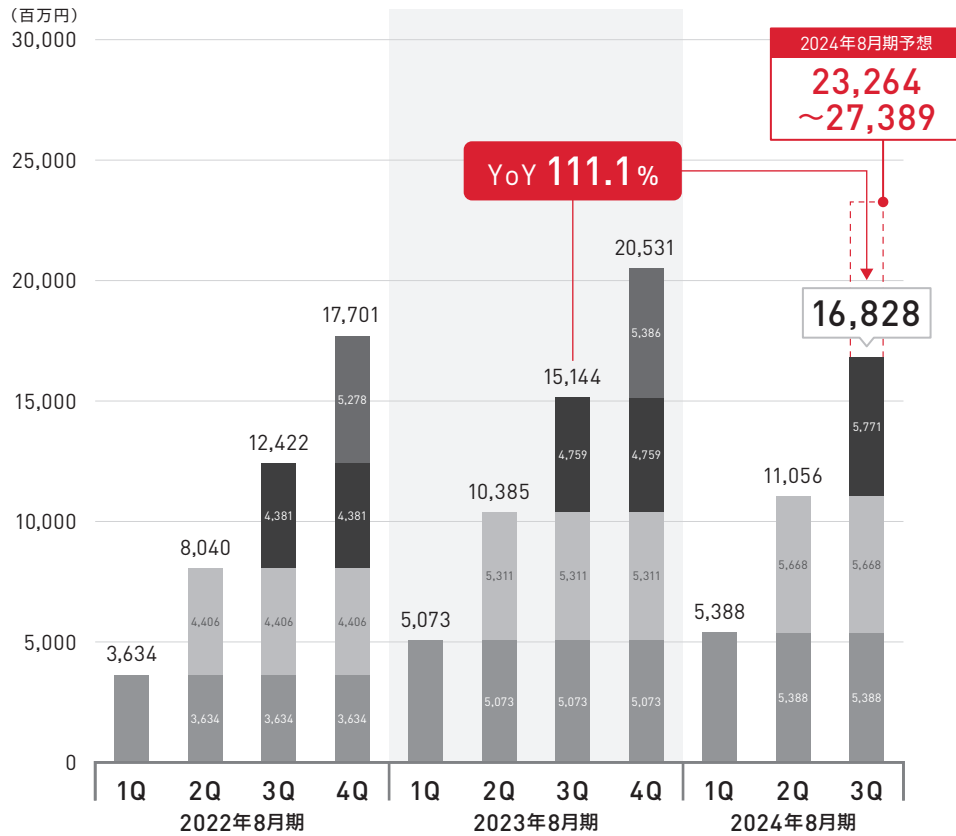
2024年8月期 3Q連結決算サマリー

売上高 **16,828** 百万円

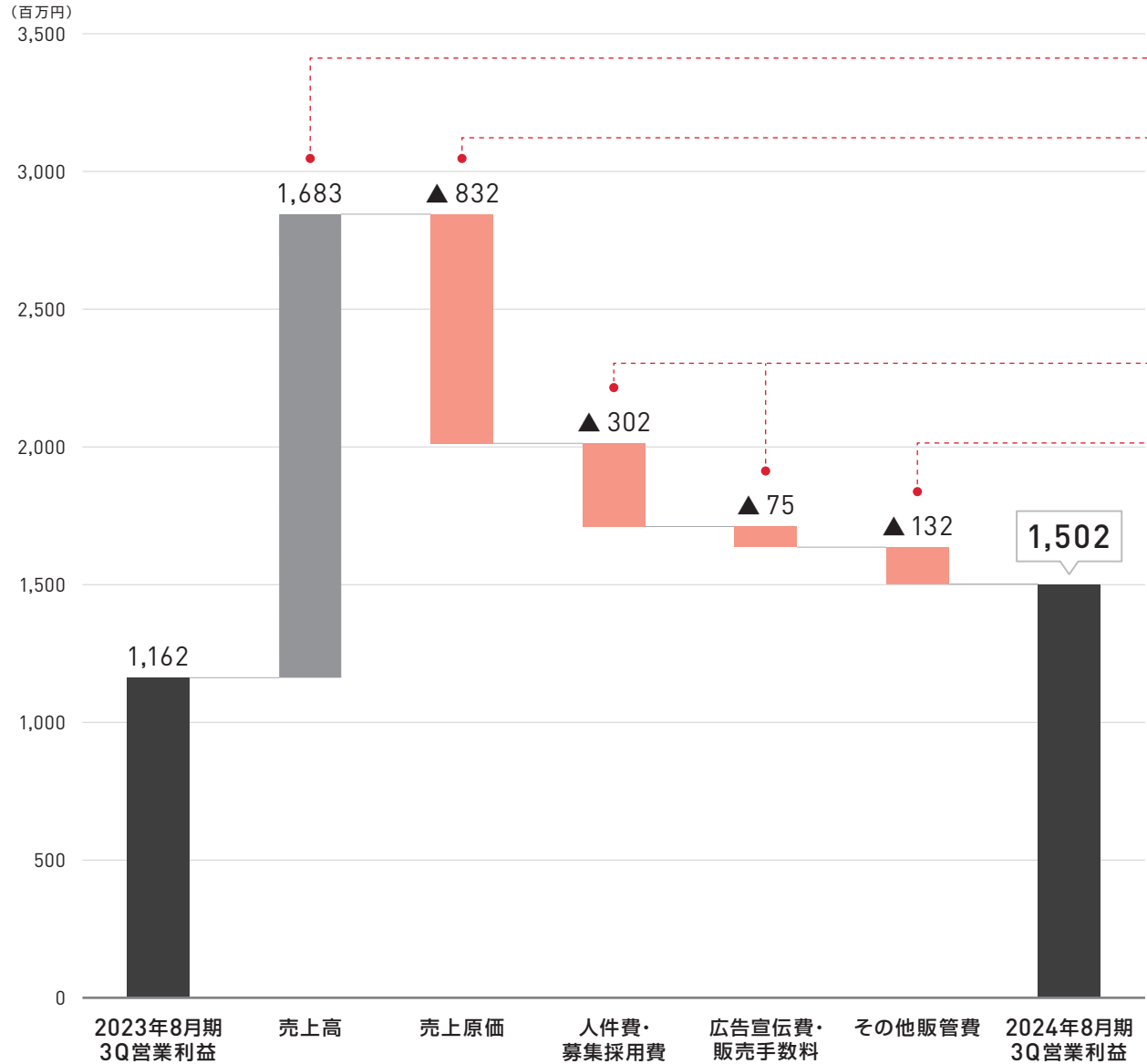
進捗率
61.4%
~72.3%

営業利益 **1,502** 百万円

進捗率
76.0%



営業利益分析



「オフィスでんき119」において、春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同程度の価格で推移したものの3月の中旬頃まで寒冷な気温が続いたこと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」の契約保有件数が増加したことにより、前年同四半期と比較し仕入コストが増加

- ・ Web集客の強化による広告運用拡大のため広告宣伝費が増加
- ・ Web集客の強化による営業部署の拡大及び新拠点開設に伴う増員のため、新卒・中途採用者が増え、人件費及び募集採用費が増加

- ・ 「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
- ・ 近畿電工株式会社及びエコ電気サービス株式会社を、3月に子会社化したことによる仲介手数料の発生により支払手数料が増加

※ 日本卸電力取引所

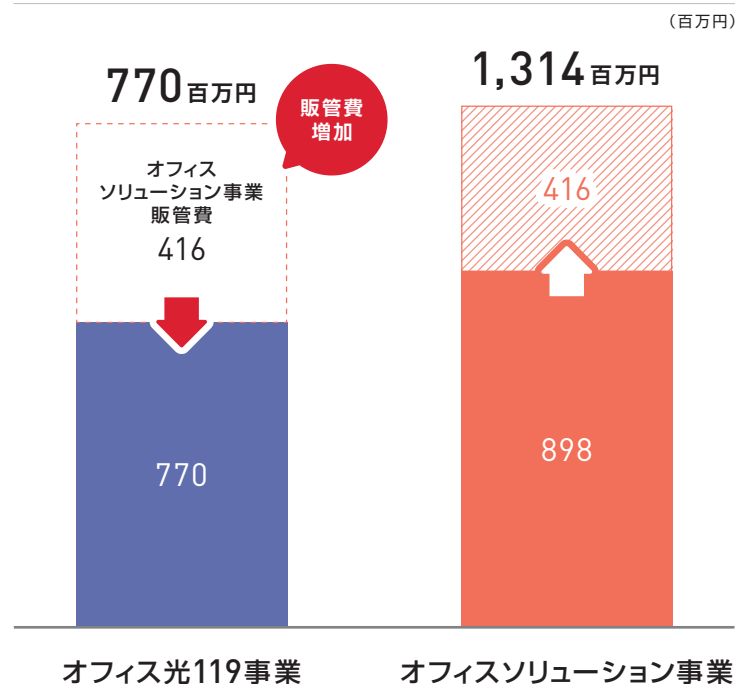
セグメント利益の測定方法

担当部署の明確化、労務管理の強化により合理的な経費の配賦算定が可能となり、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における主にバックオフィスの共通経費の配賦方法を変更。

2024年8月期3Qの場合

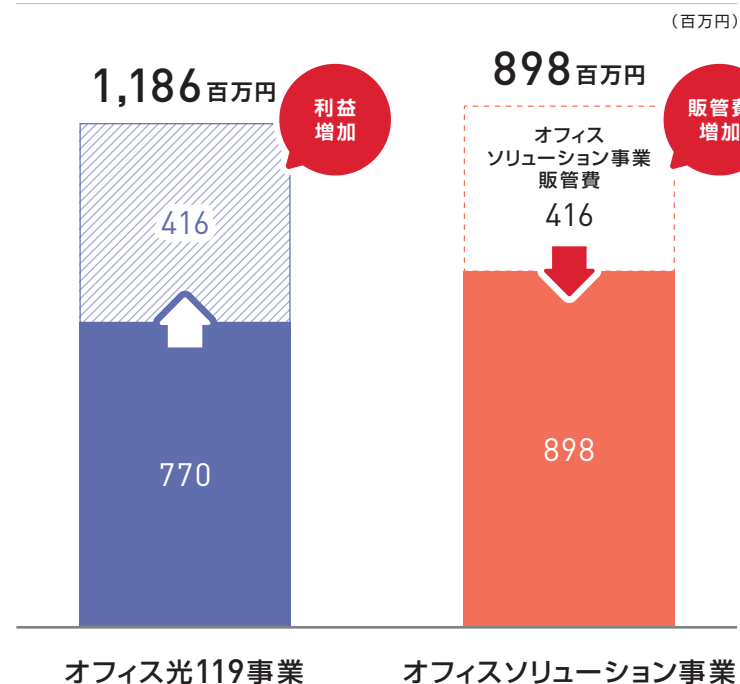
旧配賦方法 ※1

オフィスソリューション事業の人員費およびバックオフィスに係る経費がオフィス光119事業に偏っておりました。



新配賦方法 ※2

オフィスソリューション事業の人員費およびバックオフィスに係る経費を正しく配賦いたしました。



※1 2023年8月期までは、オフィス光119事業とオフィスソリューション事業の兼務も多く、正確にセグメント販売費を算出することができなかったため。

※2 2024年8月期よりオフィス光119事業とオフィスソリューション事業のセグメント販売費を正確に算出できるようになったため変更。

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

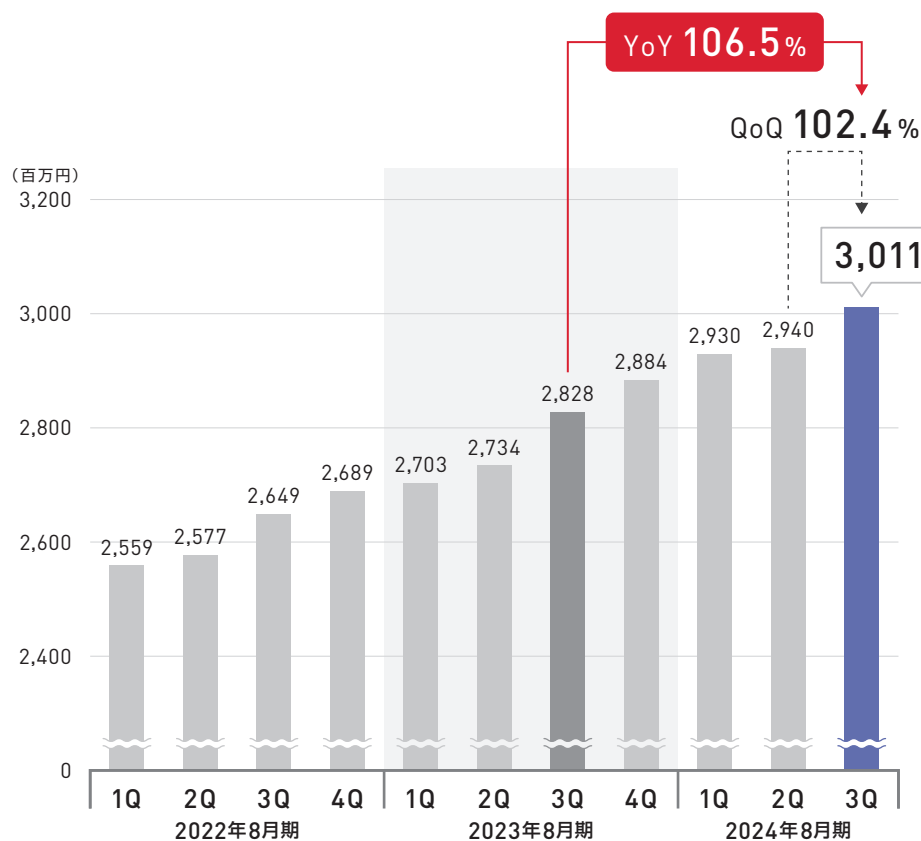
オフィス光119事業

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が増加したことにより、「YoY」「QoQ」で増収、増益。

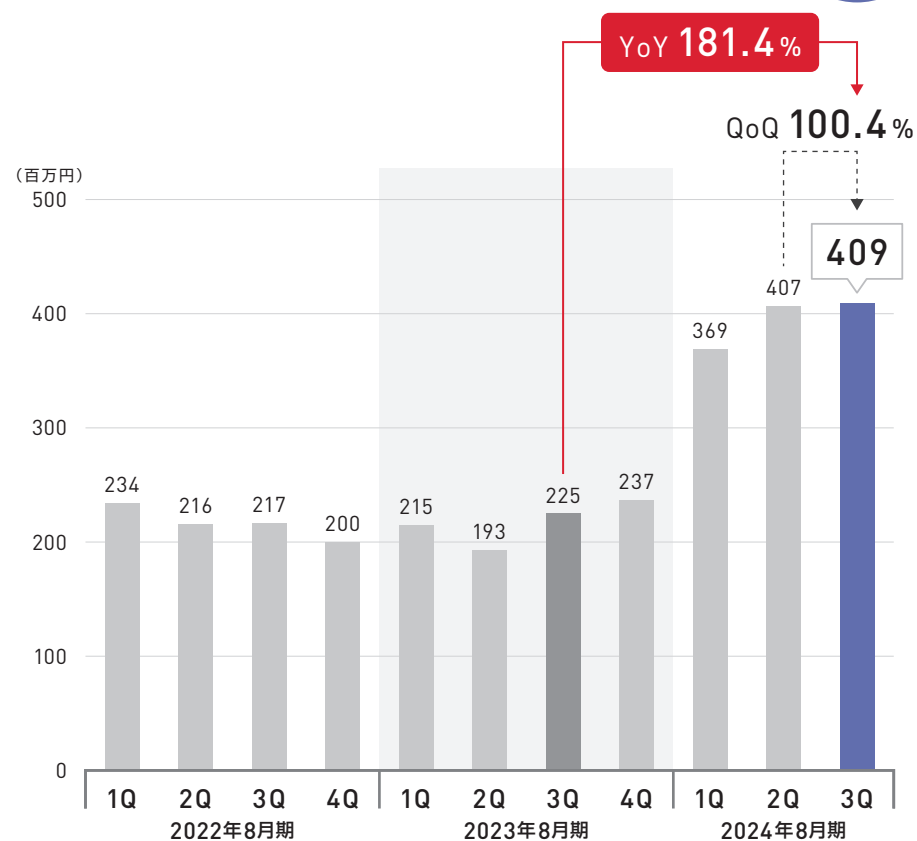
1Q及び2Qと同様、Web集客移行後の業務生産性の向上及びセグメント利益のコスト配分明確化によりセグメント利益は大幅に改善。

売上高



営業利益※

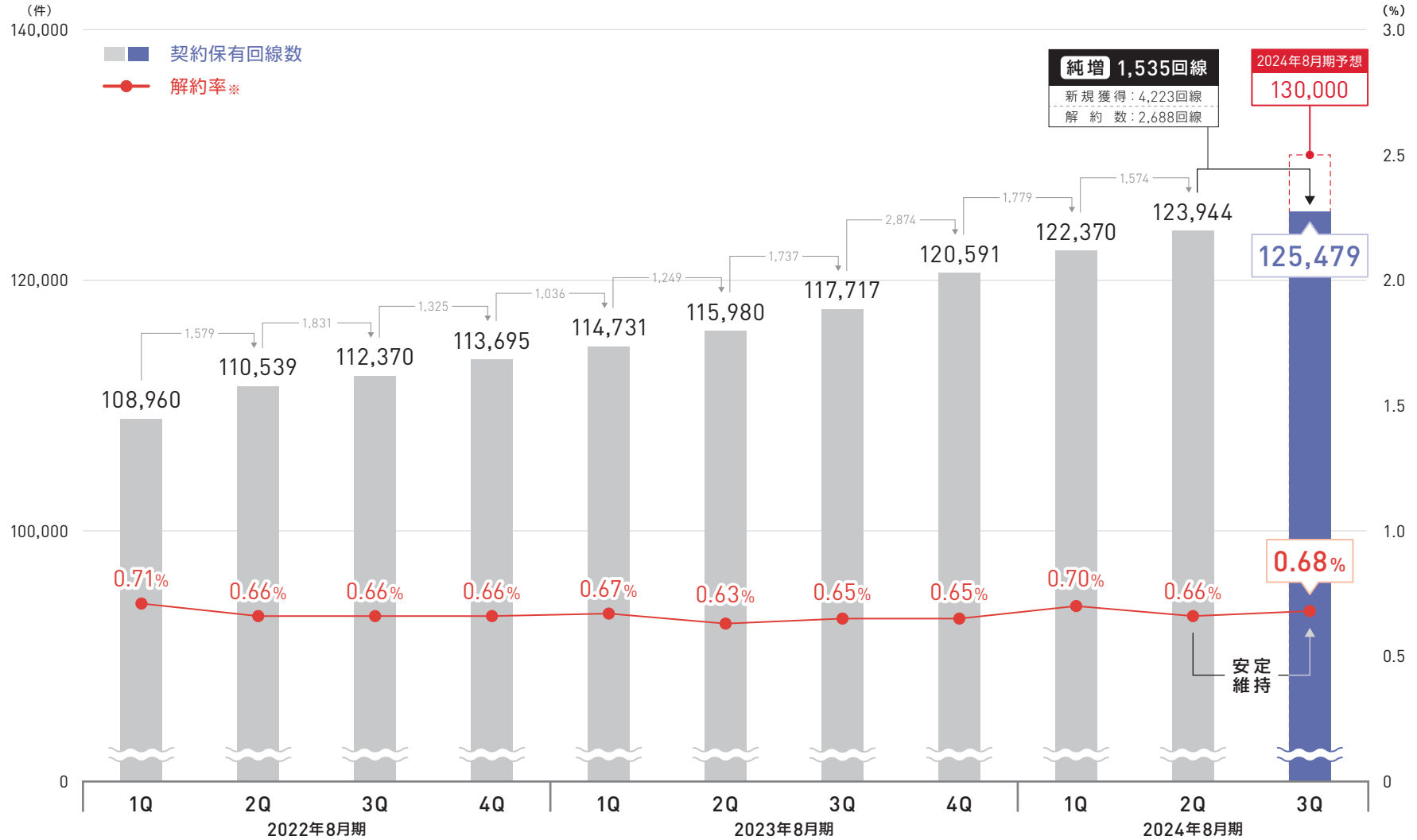
セグメント
利益率
13.6%



※ 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

新規顧客獲得については、Web広告の運用が改善し、顧客流入数が増加したことにより、新規獲得件数が伸長。
 新規顧客獲得に注力するとともに、並行してリテンション活動を継続したため解約率は安定維持。



※ 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

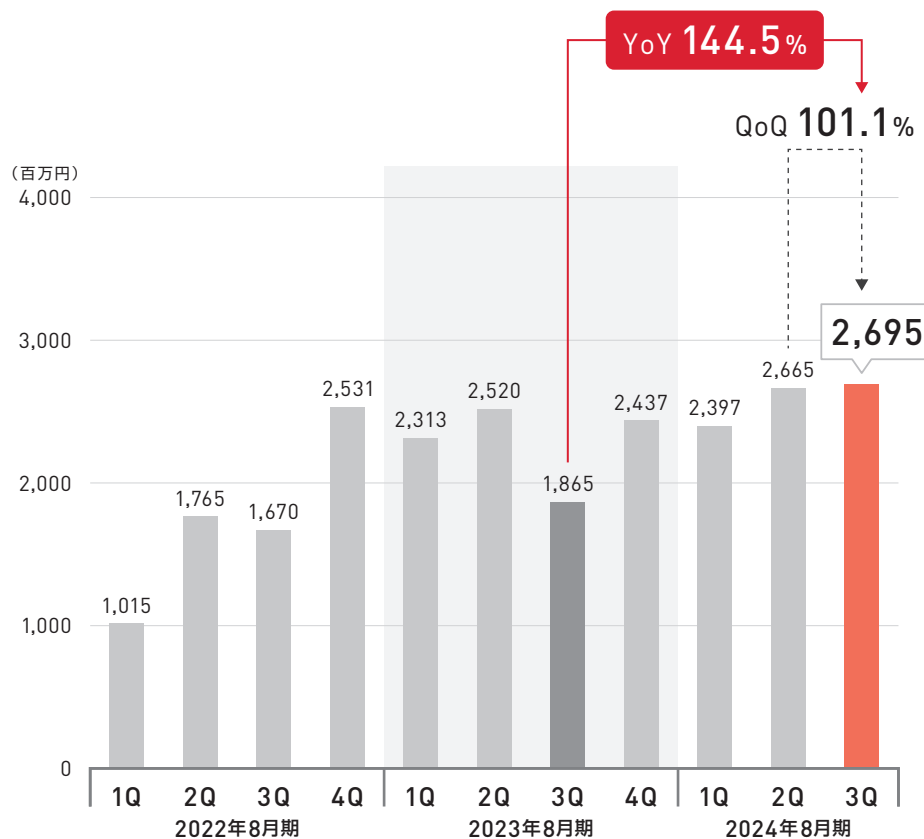
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

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

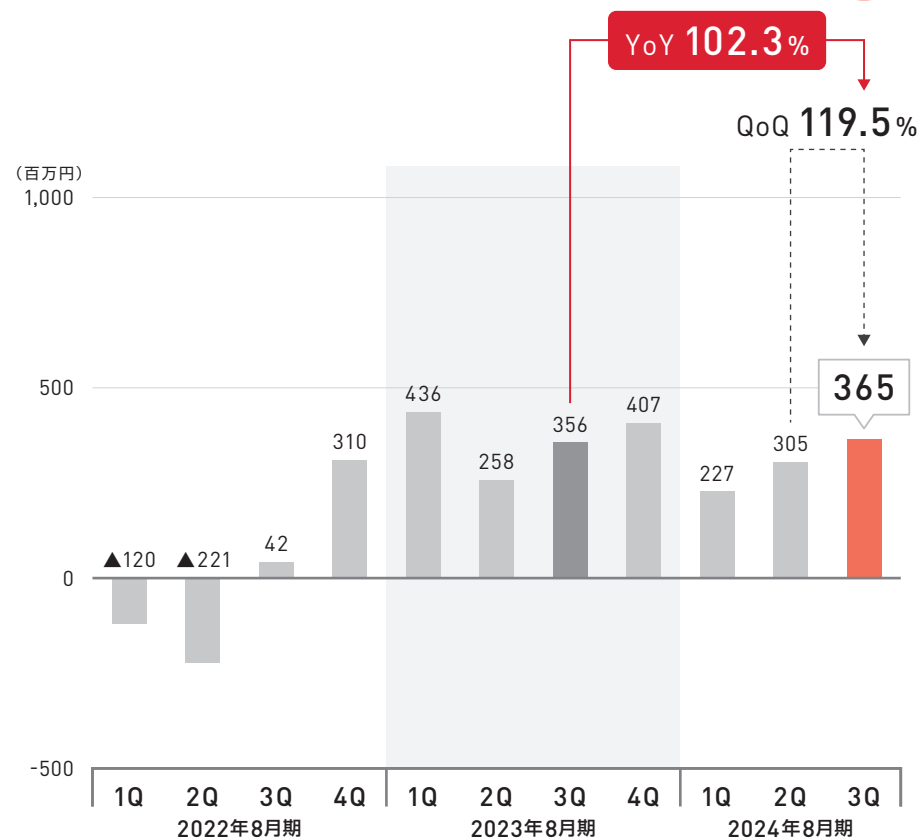
2024年3月の中旬頃まで寒冷な気温が続いたことも影響し、電力使用量が伸びたため、売上高は「YoY」「QoQ」で増収。
また、2024年8月期目標の4万5千契約保有に対し、契約保有件数を順調に積み上げたことにより、「YoY」「QoQ」で増収、増益。

売上高



営業利益※

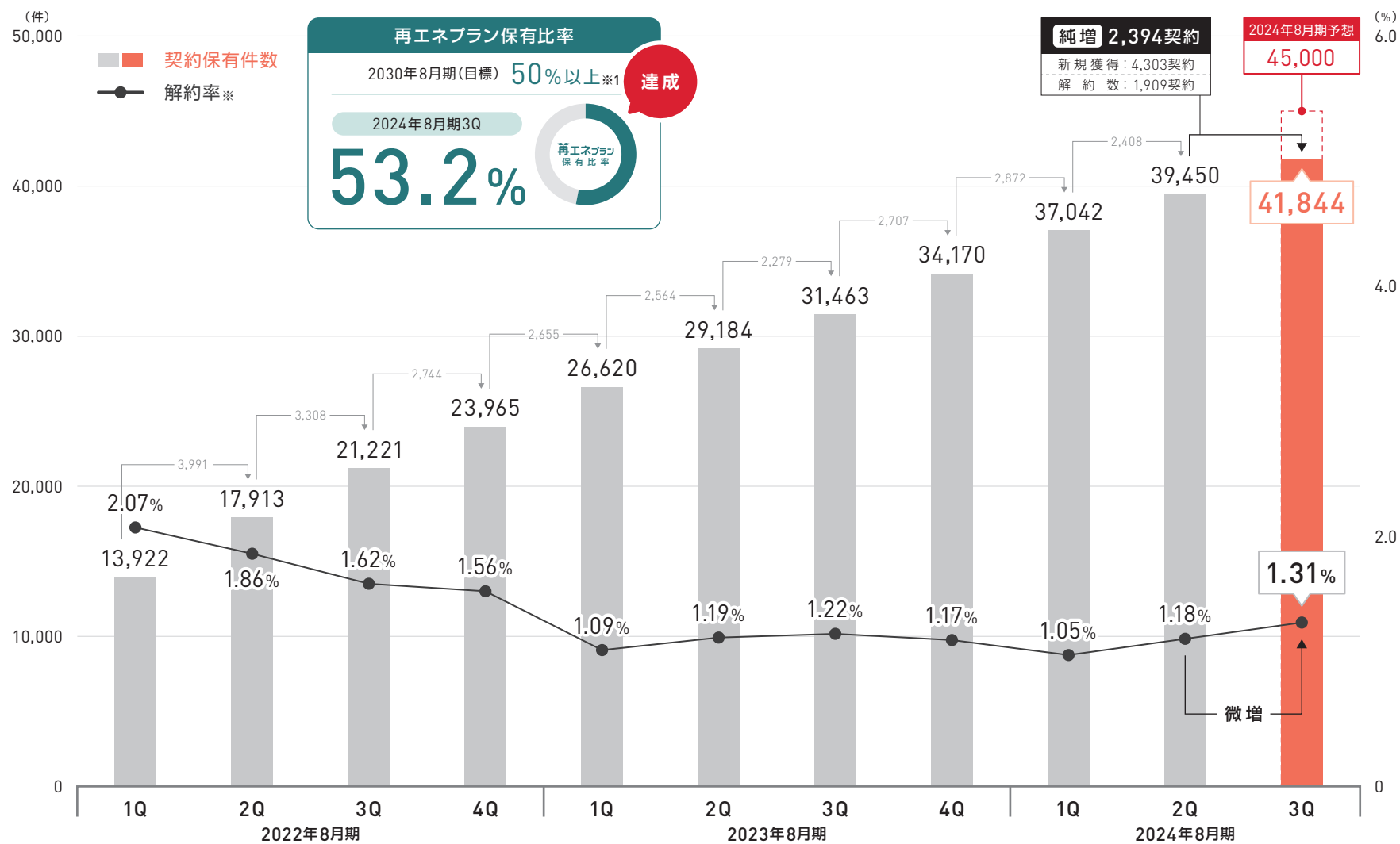
セグメント
利益率
13.5%



※ 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「オフィス光119」とのクロスセル契約の増加により、契約保有件数は安定して増加。
 2030年8月期目標であった再エネプラン保有率50%以上に対し、53.2%と目標を達成。

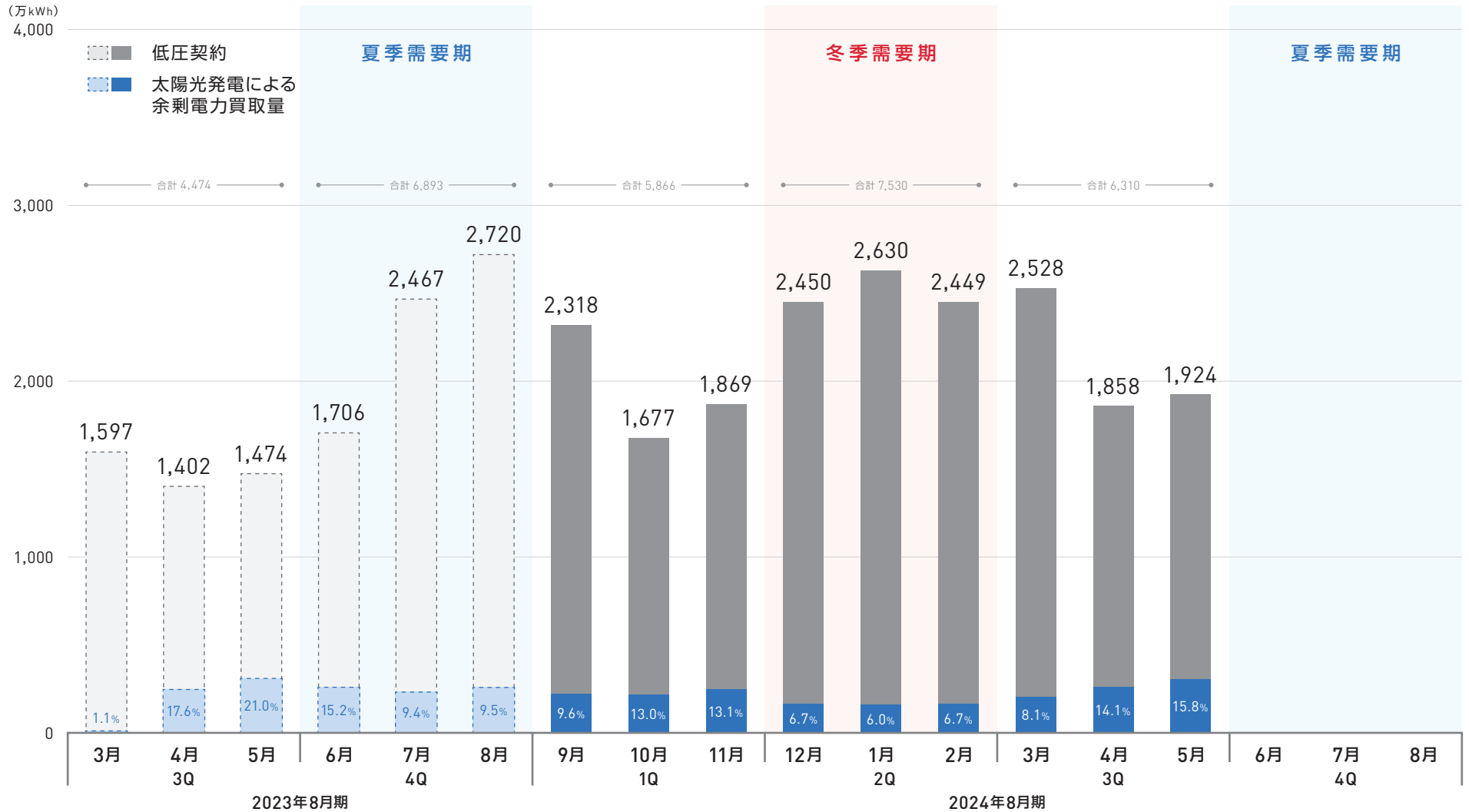


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※ 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

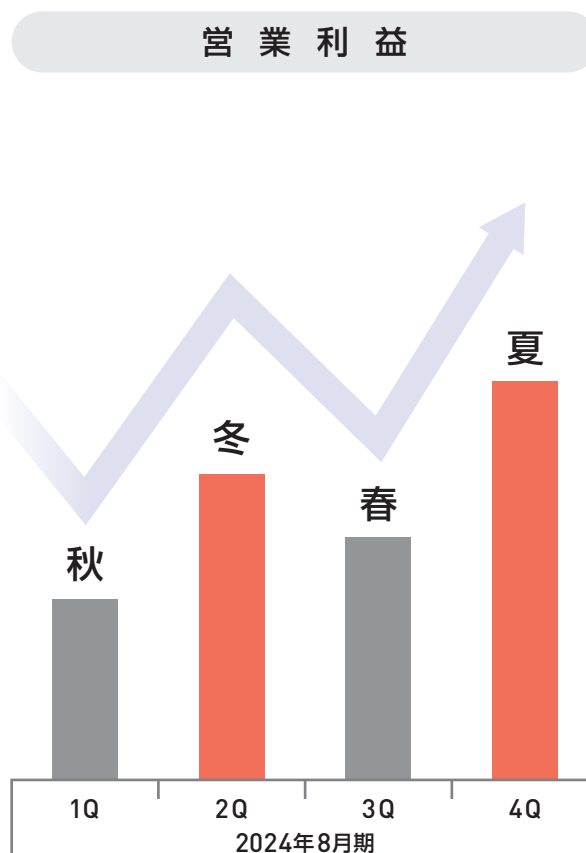
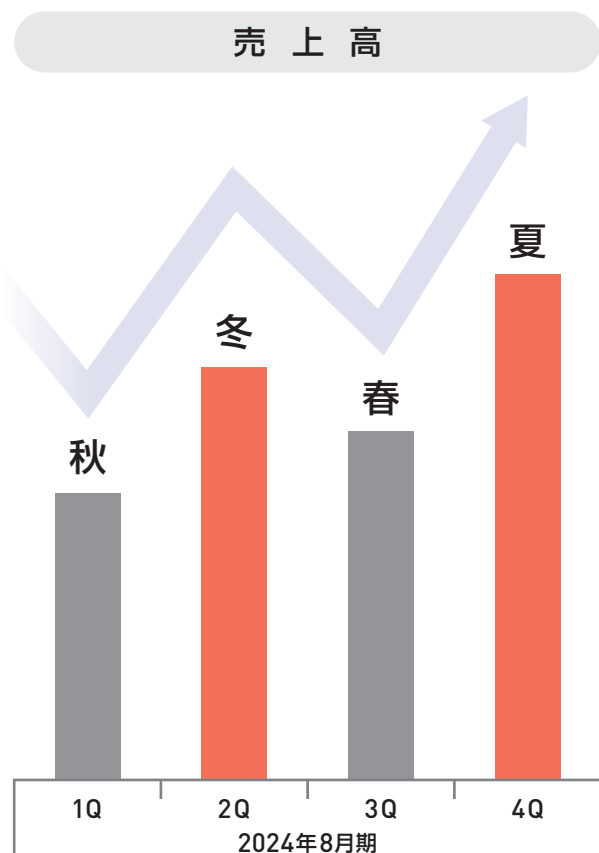
第3四半期は、電力需要安定期となるため、寒冷な気温が続いた3月を除き、需要期と比べて電力使用量が減少。太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、顧客の使用量に対して約10%前後と一定の水準を維持。



※ 2024年8月期第3四半期5月については暫定の数値に基づく。

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

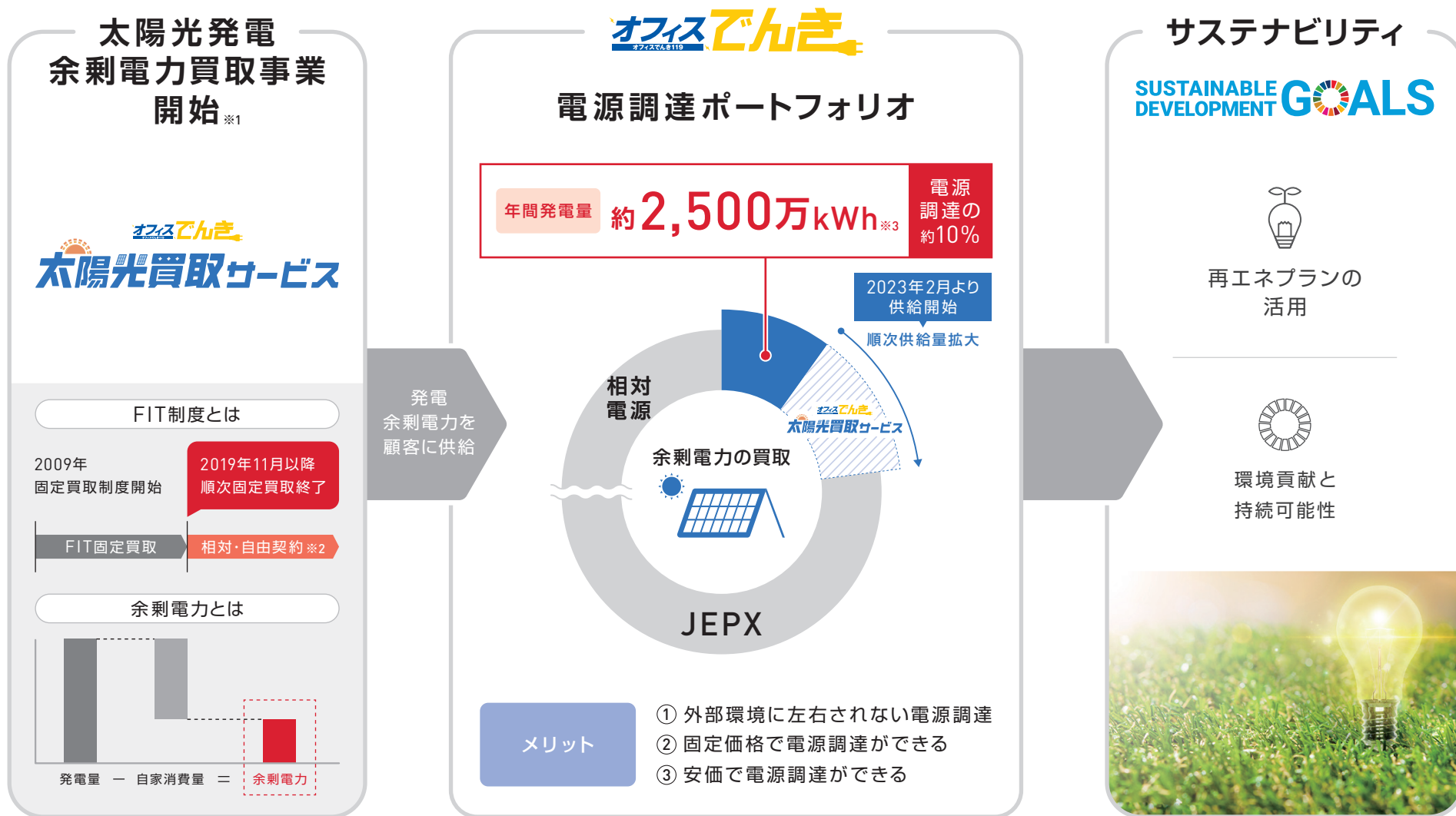
2024年8月期2Q/4Q

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。

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

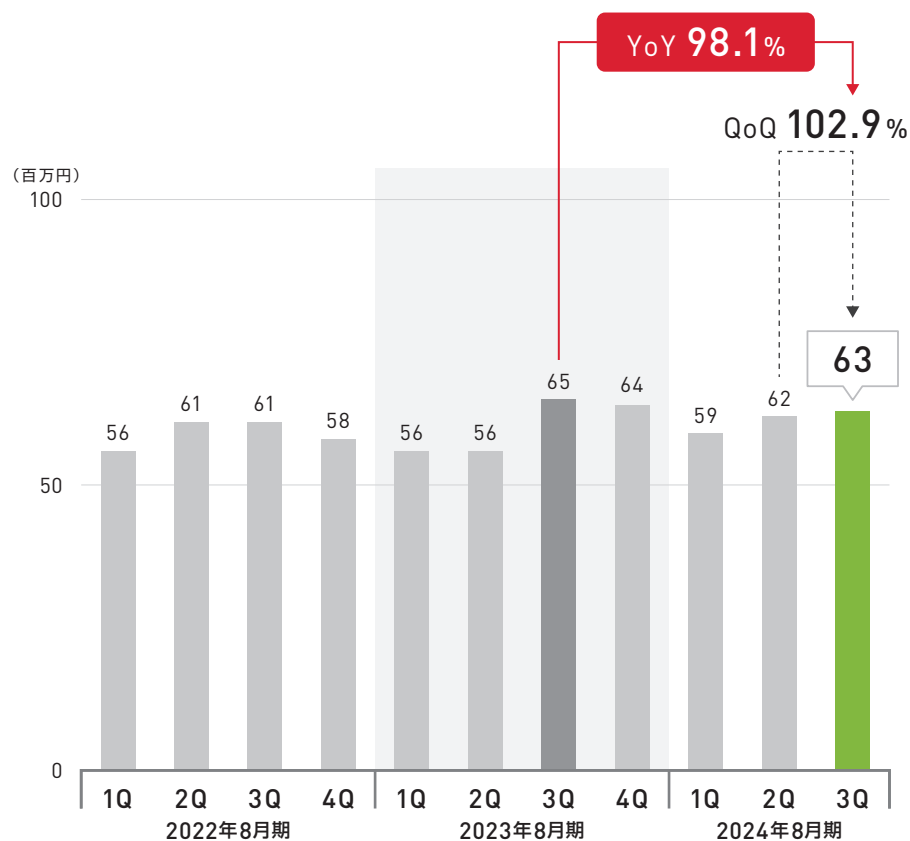
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

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

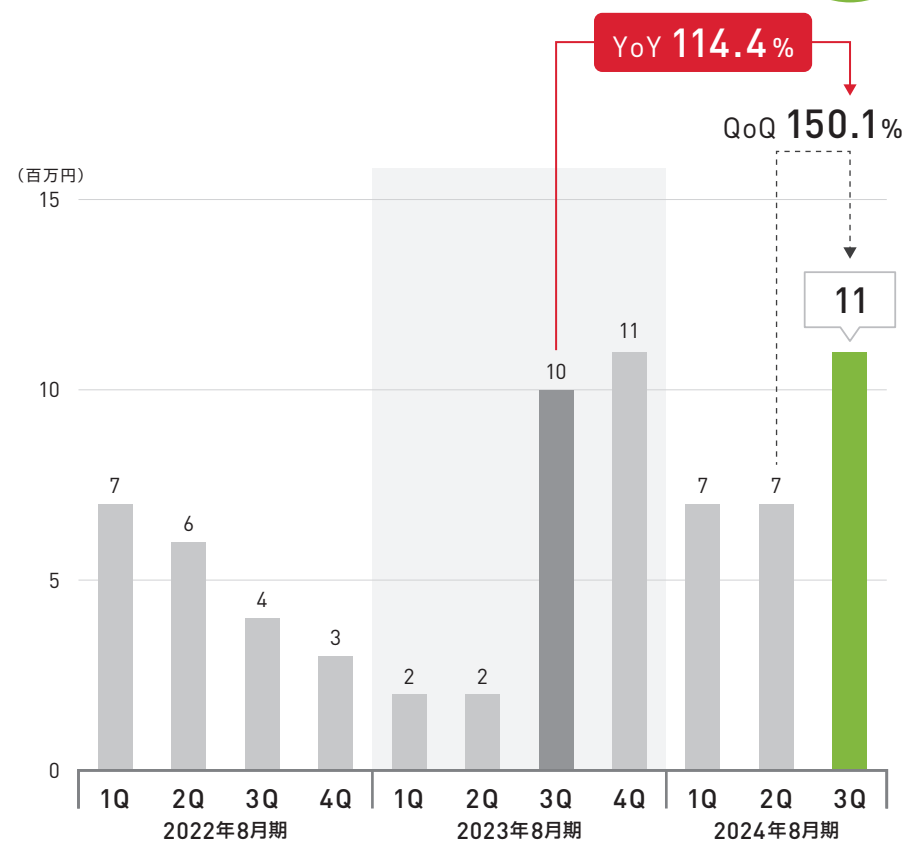
店頭及びWeb集客に注力し、成約率の向上に努めたものの、「YoY」で減収。
一方で、既存顧客へのリテンション活動の強化により成約数が改善し、セグメント利益の伸長に貢献。

売上高



営業利益

セグメント
利益率
18.1%



沖繩営業所の活用方法 (BCP[※]対策の拡充)

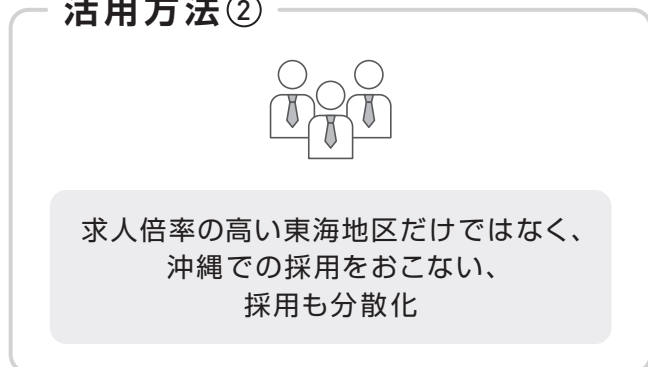
2024年6月1日に沖繩営業所を開設。

現在、営業本部に集中しているインバウンド業務をリスク分散のため沖繩営業所へ分散、災害があった場合でも業務継続ができる体制を目指す。

活用方法①



活用方法②



※ Business Continuity Planの略で「事業継続計画」

SECTION 3

下期達成に向けた施策

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

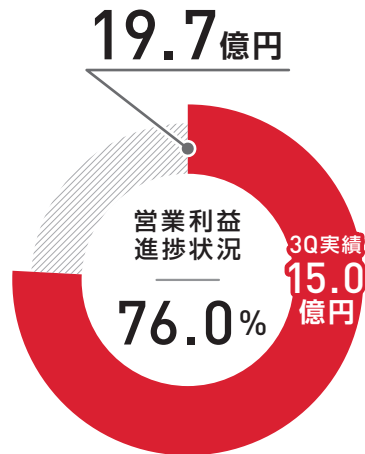
- ✓ Web集客・テナント施設での集客強化と生産性の向上
- ✓ SMSを活用したリテンションマーケティングの強化
- ✓ スタッフへの商品知識・接客スキル向上への研修を強化

下期目標達成に向けた施策(全社)

オフィス光119事業

- ☑ Web広告の運用効率の向上を図り、広告投資については、業績状況及びタイミングを考慮しつつ拡大の方針
- ☑ 代理店・アライアンス提携の新規契約先及び販路拡大
- ☑ ARPU向上のため「オフィスあんしんコネク119」をはじめとする自社サービスの販売を強化

2024年8月期 営業利益予想



オフィスソリューション事業

- ☑ セキュリティ及びオフィス関連機器の販売が好調であるため、販売強化を継続
- ☑ 「オフィスでんき119」事業の営業部署拡大に伴い、増員を推進

太陽光設備事業 (M&A)

- ☑ 電力小売販売「オフィスでんき119」における事業領域の拡大の第一歩として太陽光発電設備、蓄電池設備の販売を開始
- ☑ 新事業開始に伴い、社内研修の充実を図り、早期事業安定のための体制を整備

ファイナンシャル・プランニング事業

- ☑ オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業の営業部署との相互送客を強化
- ☑ GW及びお盆休みなどの連休前後の来店数減少対策としてリテンション活動を強化
- ☑ ベテランスタッフの店舗巡回により、個別研修を増やし、スタッフ個々の接客スキル向上を強化

M&Aと事業シナジーを活かした新たな事業展開

2024年3月29日に近畿電気株式会社及びエコ電気サービス株式会社の株式取得(子会社化)に関するお知らせを発表。
2019年8月期(株式市場上場)以来、初のM&Aに伴い、太陽光発電設備及び蓄電池設備の販売をスタート。



株式取得の理由

- ・当社は、当該株式取得により、近畿電気株式会社及びエコ電気サービス株式会社の有する太陽光発電ビジネスにおける知見、ノウハウ及び人材リソースを相互活用し、新たな事業領域への進出が可能になると同時に、当社の電力小売販売サービス「オフィスでんき119」における事業領域の拡大に繋がるものと考え、両社の株式を取得。
- ・当社事業との親和性も高いことから、早期のシナジー創出が実現可能であると想定しており、グループ全体の収益力向上を図ることが可能。

新たな事業展開

- ・当該事業の顧客ターゲットをBtoCからBtoBへ転換し、当社の全国12万超※2の中小企業・個人事業主の顧客へ経営課題解決の新たなご提案の1つとして、太陽光発電設備、蓄電池設備の販売を開始。
- ・当社が有する電力供給データを活用することで、顧客への太陽光発電の自家消費設備の設置や電力の運用改善による省エネやコスト削減などのご提案が容易に可能。
- ・当社の主たる顧客である中小企業・個人事業主への新たな再エネ導入の切り口になりうる。

※1 2024年8月期予想

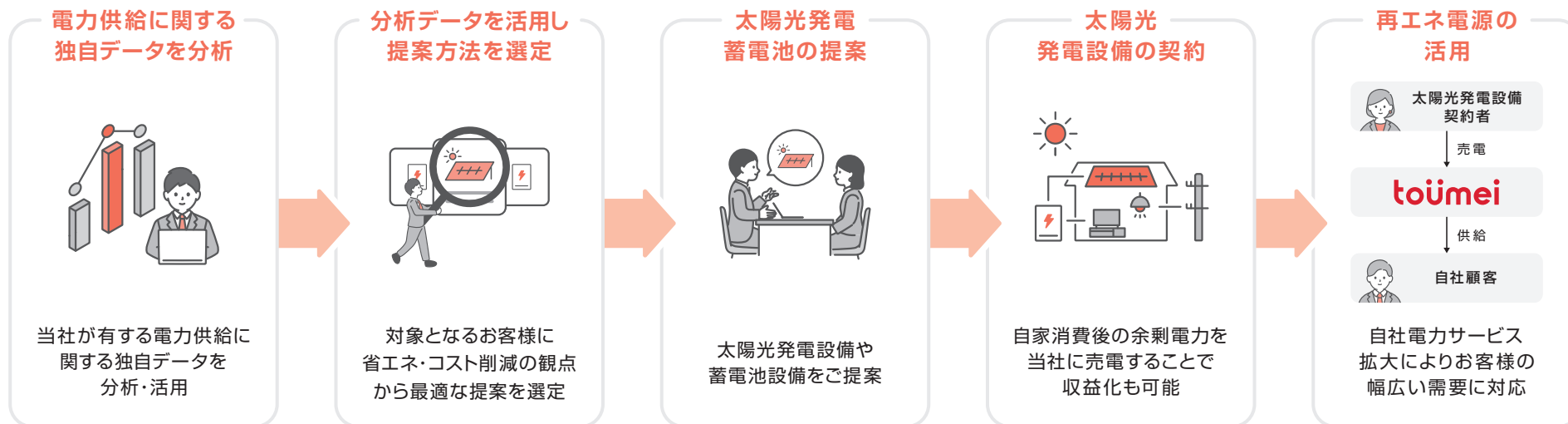
※2 2024年5月末現在

※ 2024年10月発表予定の新・中期経営計画にて事業計画を開示

太陽光設備事業について

M&Aを機に、経営課題解決の新たなサービス提案の一つとして、太陽光発電設備、蓄電池設備の販売を開始。自社の電力サービスの領域拡大により、様々な角度からの提案が可能となり、顧客の幅広い需要に対応。

太陽光発電の自家消費モデルの活用



太陽光発電の3つのメリット

メリット
大

- 1 電気料金の削減
- 2 余剰電力の売電収入
- 3 補助金制度の活用で低コスト導入

ポイント

- ☑ エネルギーの安定的な供給確保が可能
- ☑ BCP対策として災害時の重要な電力供給源となる
- ☑ 気候変動の緩和と環境への負荷低減に寄与

SECTION 4

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

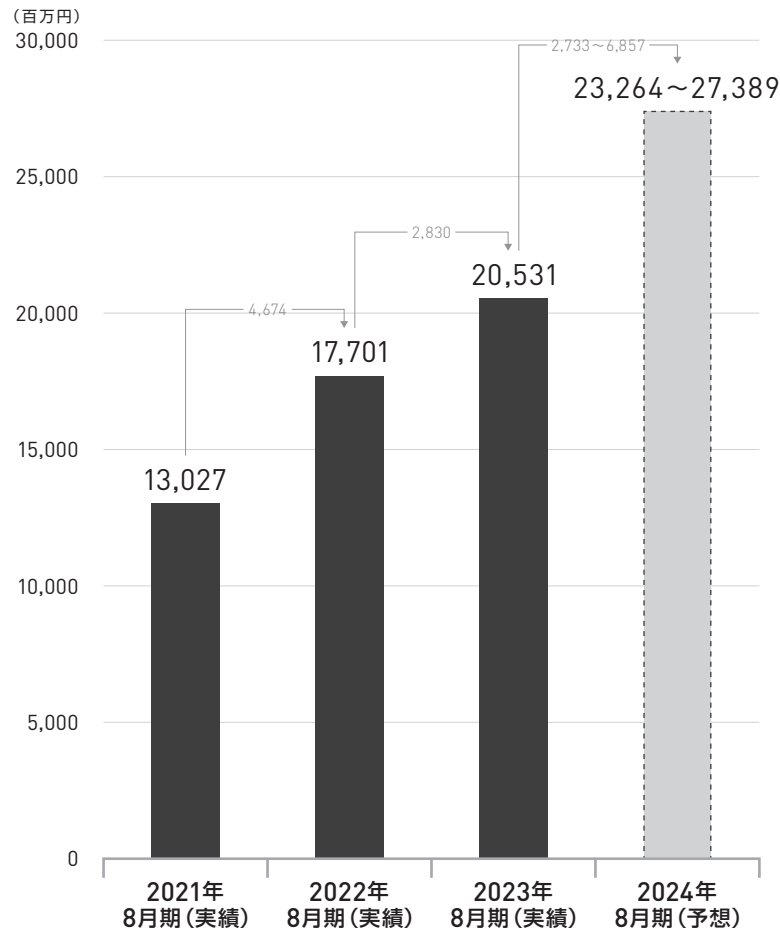
ROIC

13%

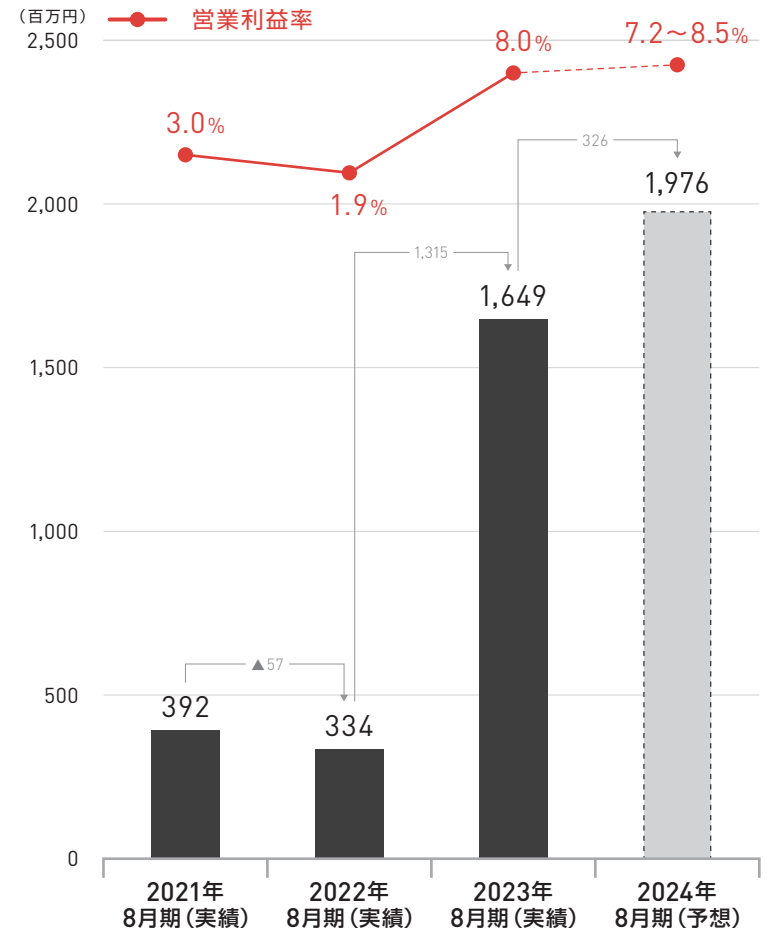
中期経営計画 数値目標^{※1}

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



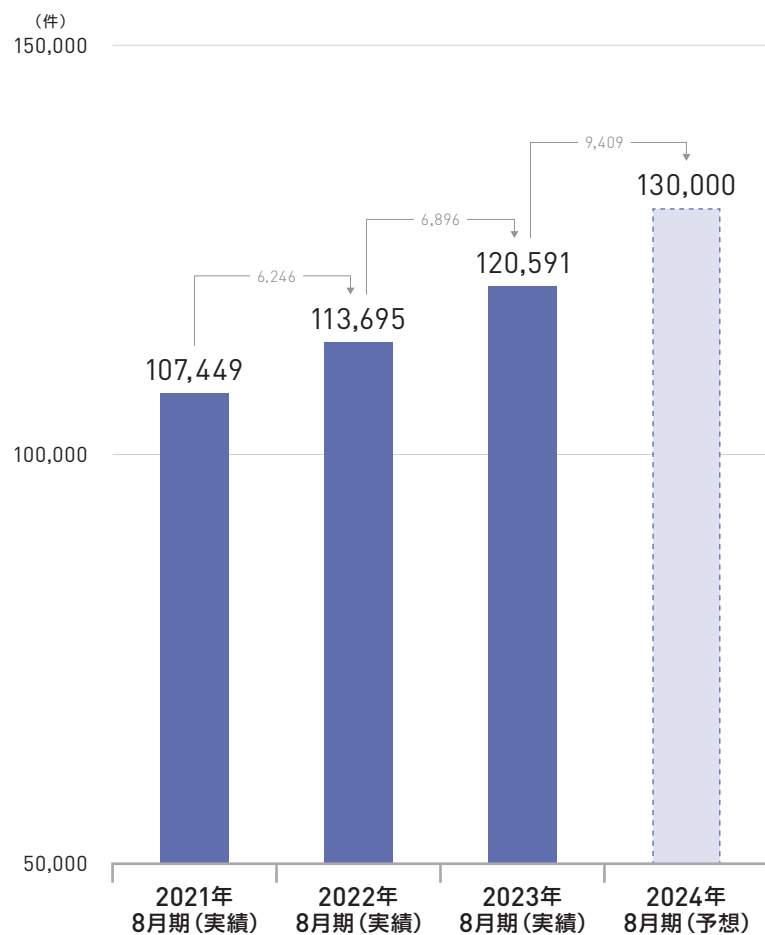
※1 ローリングプランのため数値目標のみ毎年更新

※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

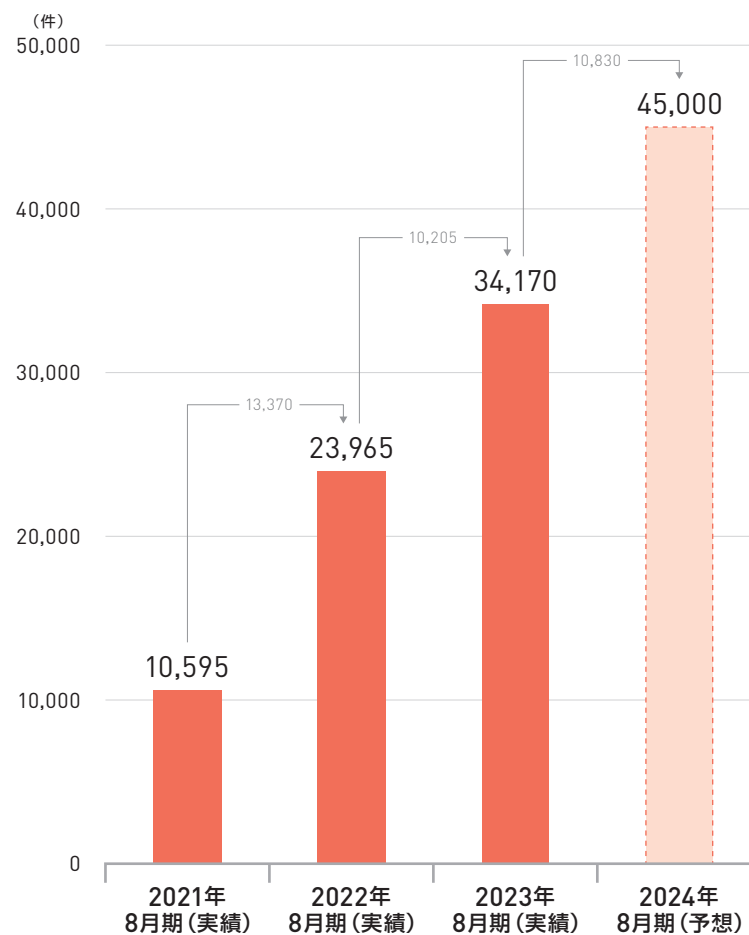
自社サービス保有契約件数計画

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

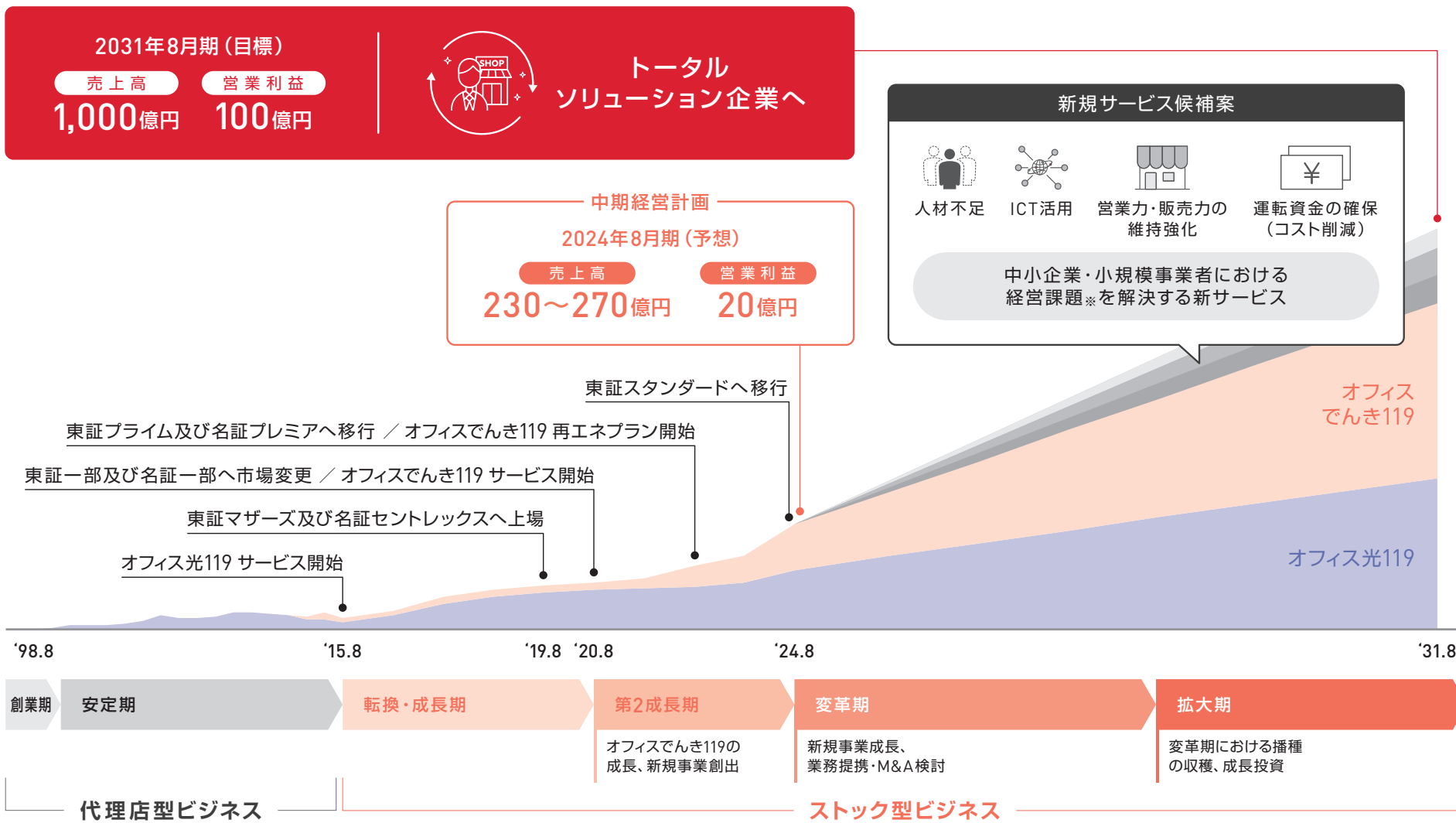


オフィスでんき119



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。



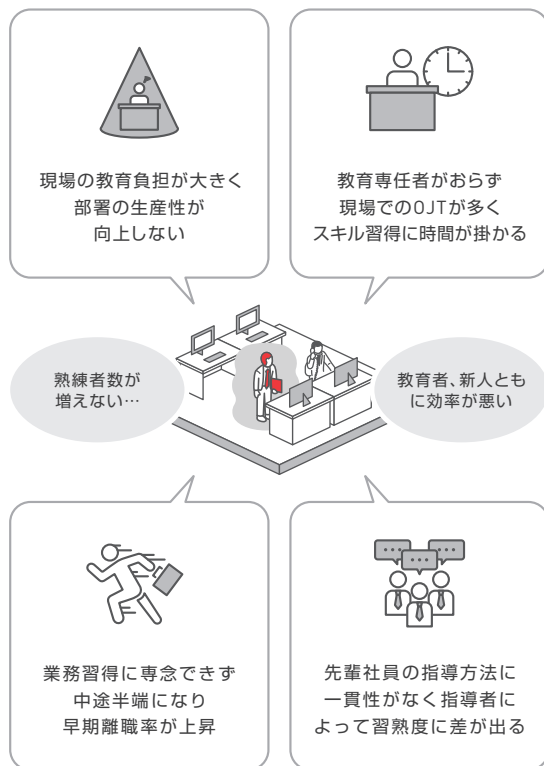
※ 中小企業庁HPより

人的資本へのリソース投資

創業以来、継続してきたOJT研修から教育専門施設での教育・研修に切り替え、教育に専念させる方針に転換。人財教育ラボラトリー(名古屋)を移設及び拡充し、人材育成に一層注力。

BEFORE

OJT形式で短期研修



改善

AFTER

教育グループの活用



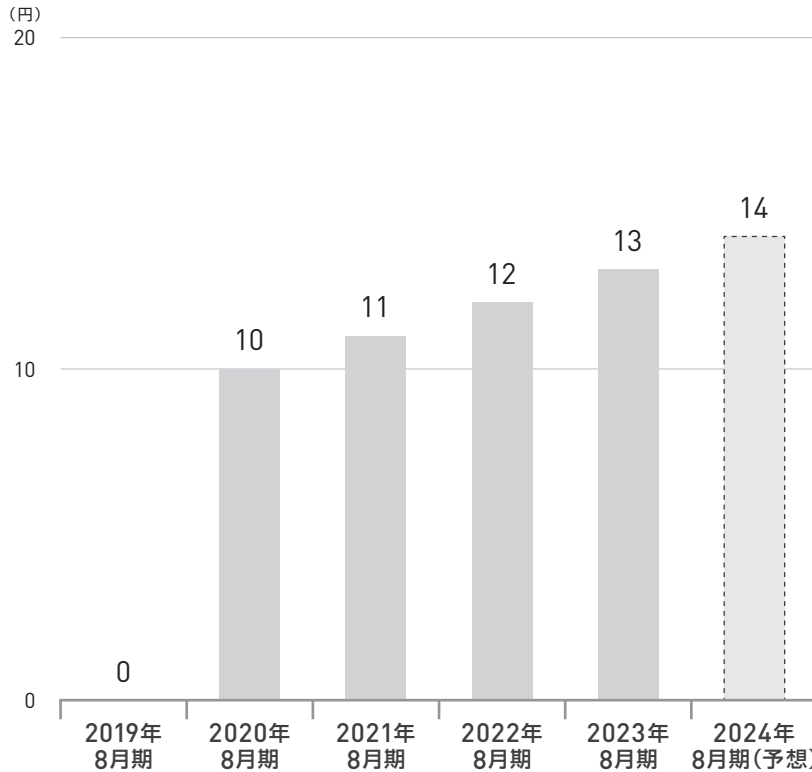
人的資本投資の強化により今後のコア事業の成長拡大・収益力向上を図る。

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 (ESGおよびSDGs)



環境

Environment

マテリアリティ / 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

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

- 達成 ・オフィスでんき119のうち50%以上を再エネプランへ
- ・社有車のうち80%を次世代自動車※1へ切替

社会

Social

マテリアリティ / 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

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※2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

ガバナンス

Governance

マテリアリティ / 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

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%

※1 電気自動車およびハイブリッド車
 ※2 管理職の手前の役職

©2024 TOUMEI Group. All Rights Reserved. | PAGE 35

S E C T I O N 5

Appendix

05

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
(現 株式会社東名テクノロジーズ)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
(現 株式会社東名テクノロジーズ)
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

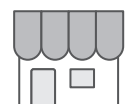
中小企業の課題^{※2}



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

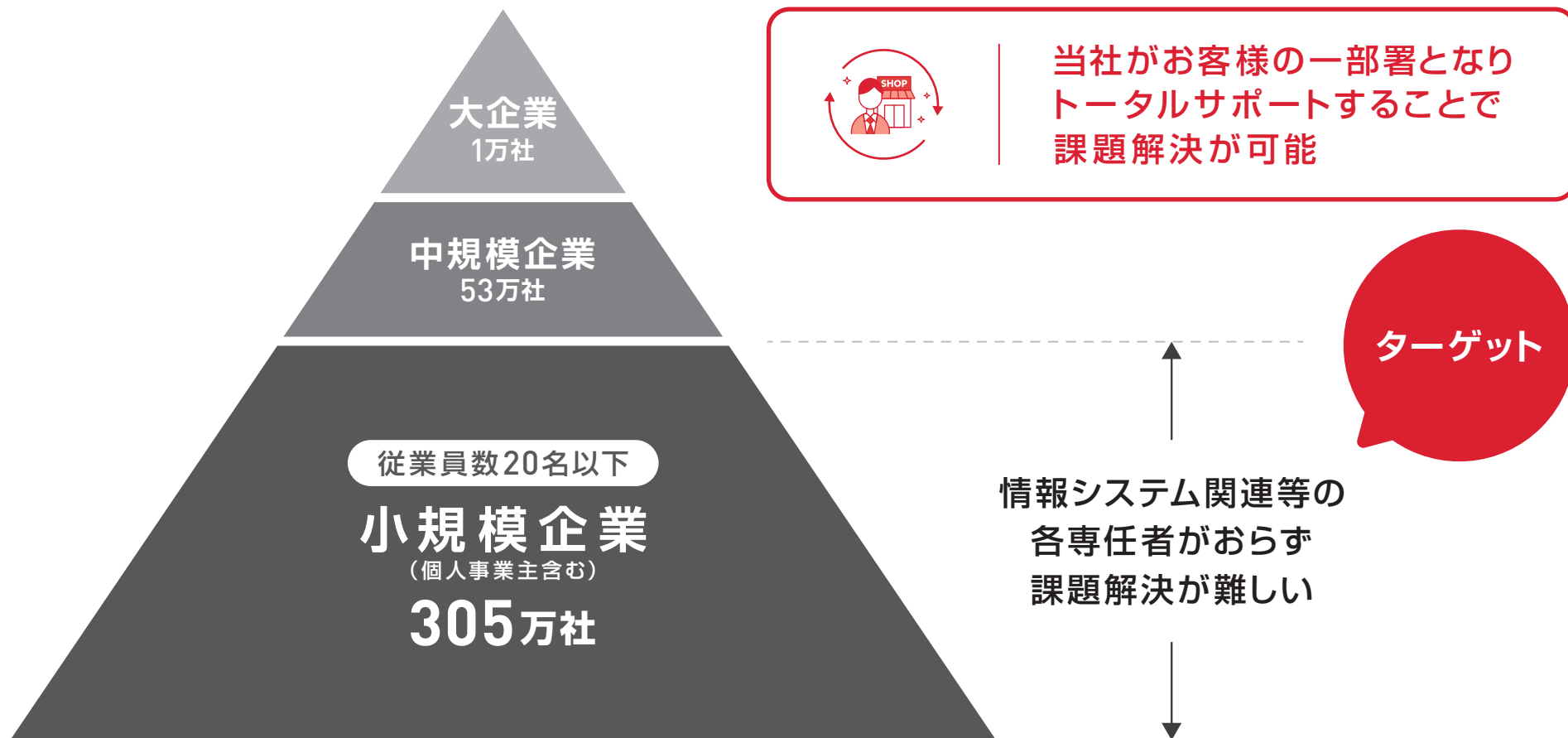


お客様の
企業価値向上

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

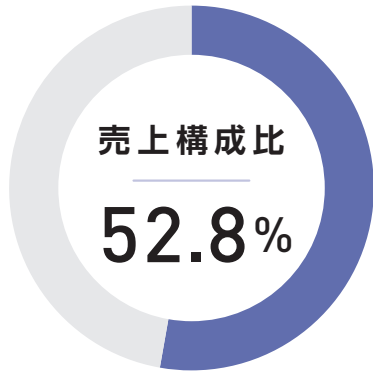
※2 中小企業庁HPより

当社グループの存在意義



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



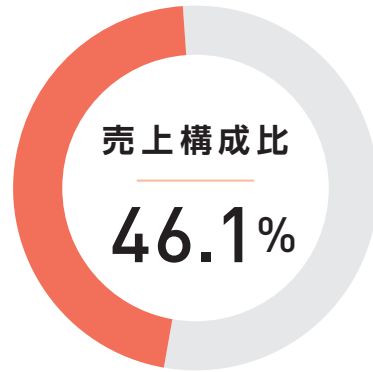
インターネット
プロバイダ



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



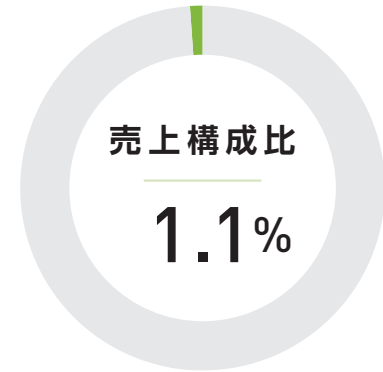
UTM



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。

※ 2024年5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

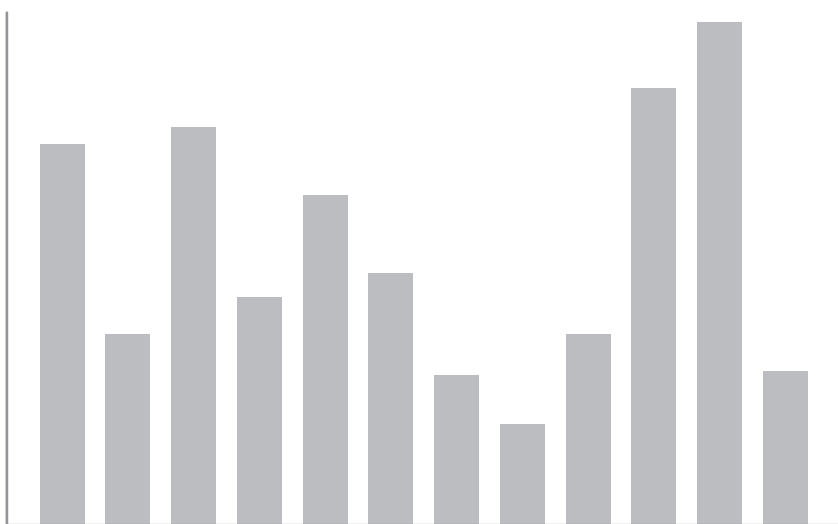
フロー型ビジネス

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

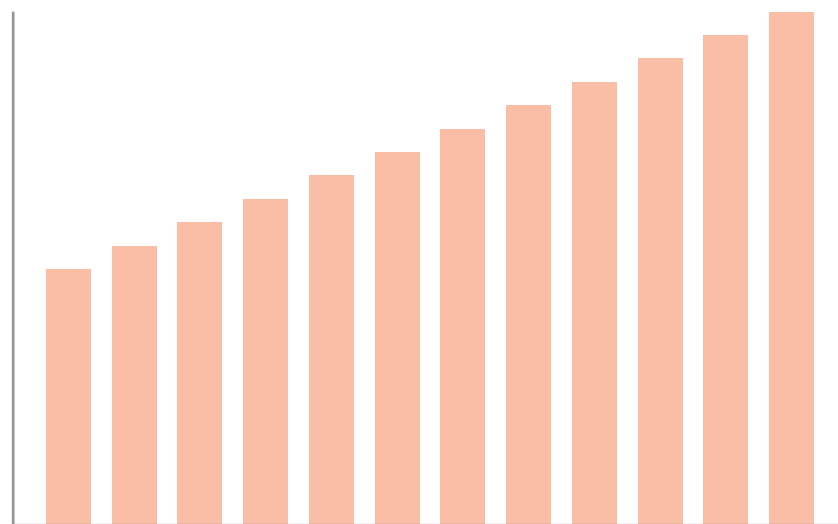
ストック型ビジネス

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

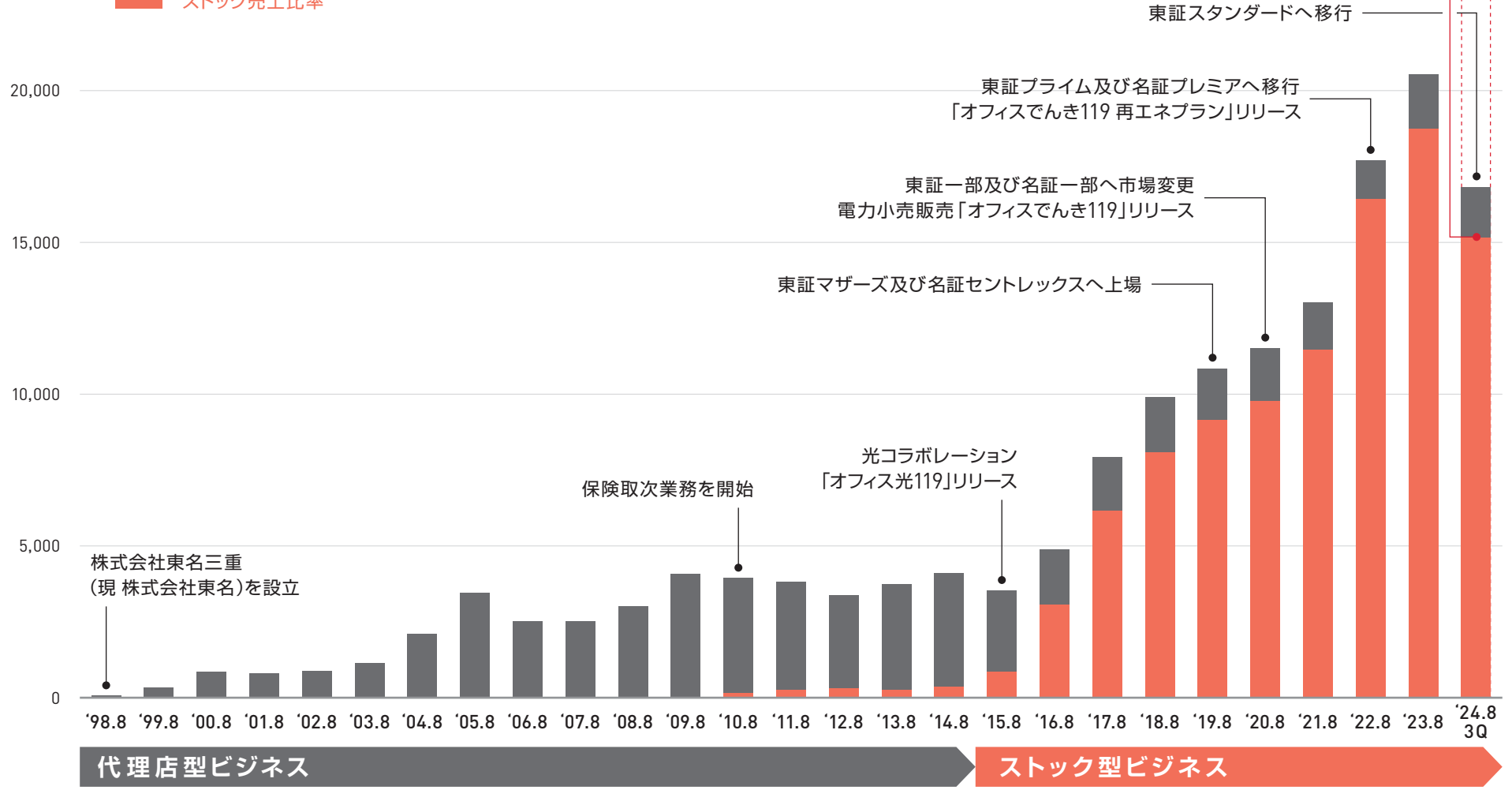
確立したストック型ビジネスモデル

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 **90.2%**



※ 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

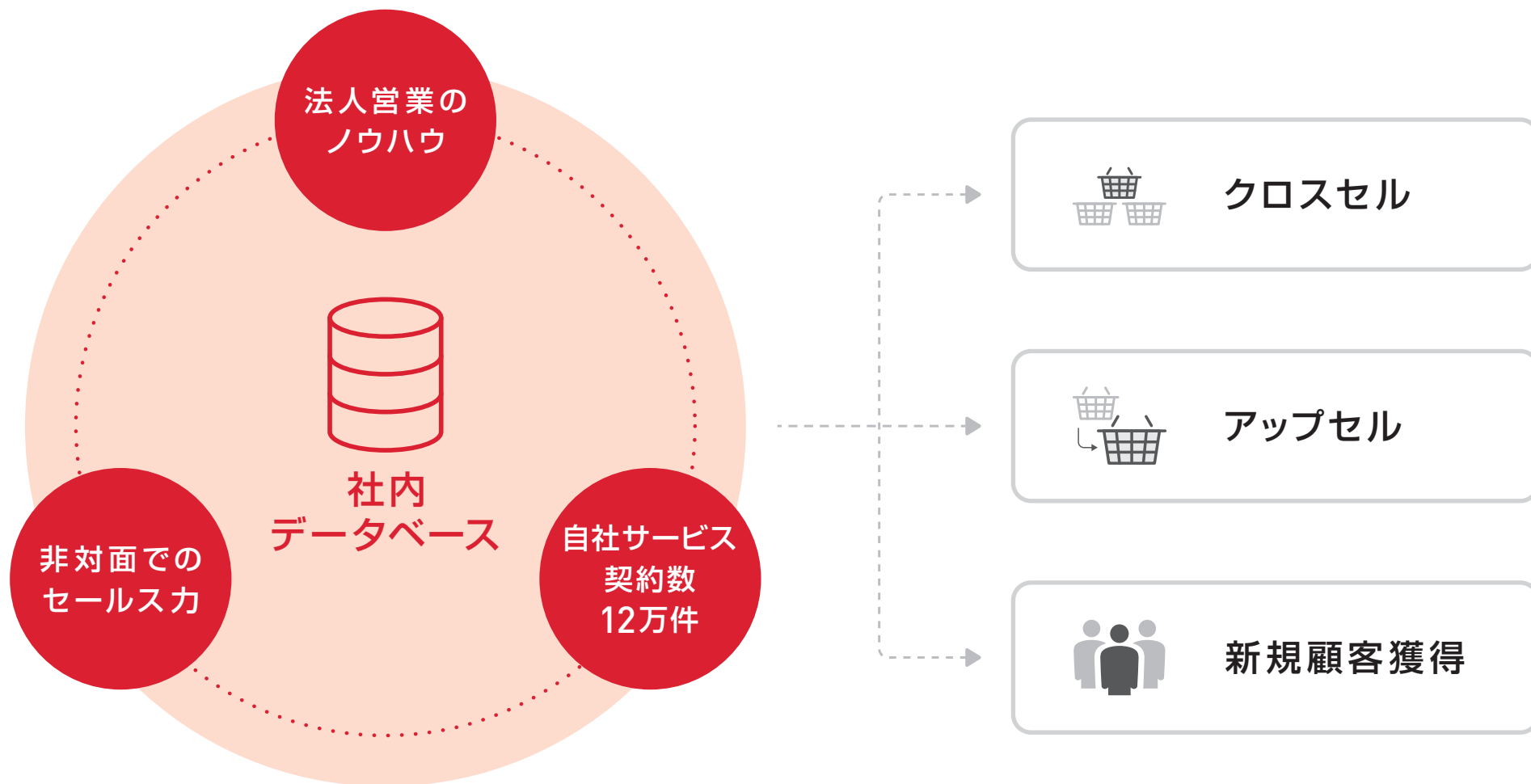
サンクスコール

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。

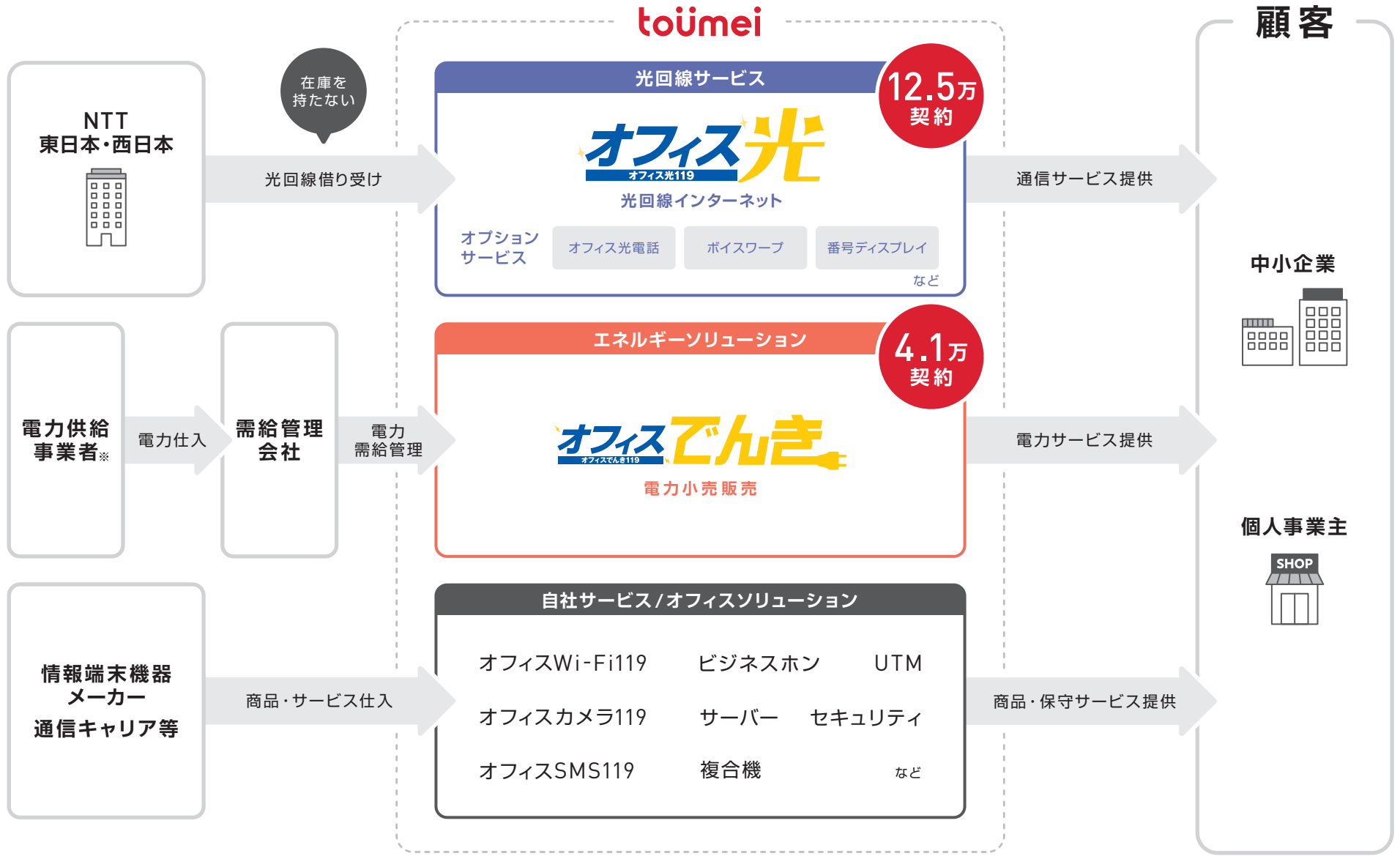
顧客との信頼関係を構築し解約抑止とクロスセルへ繋げる。

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。

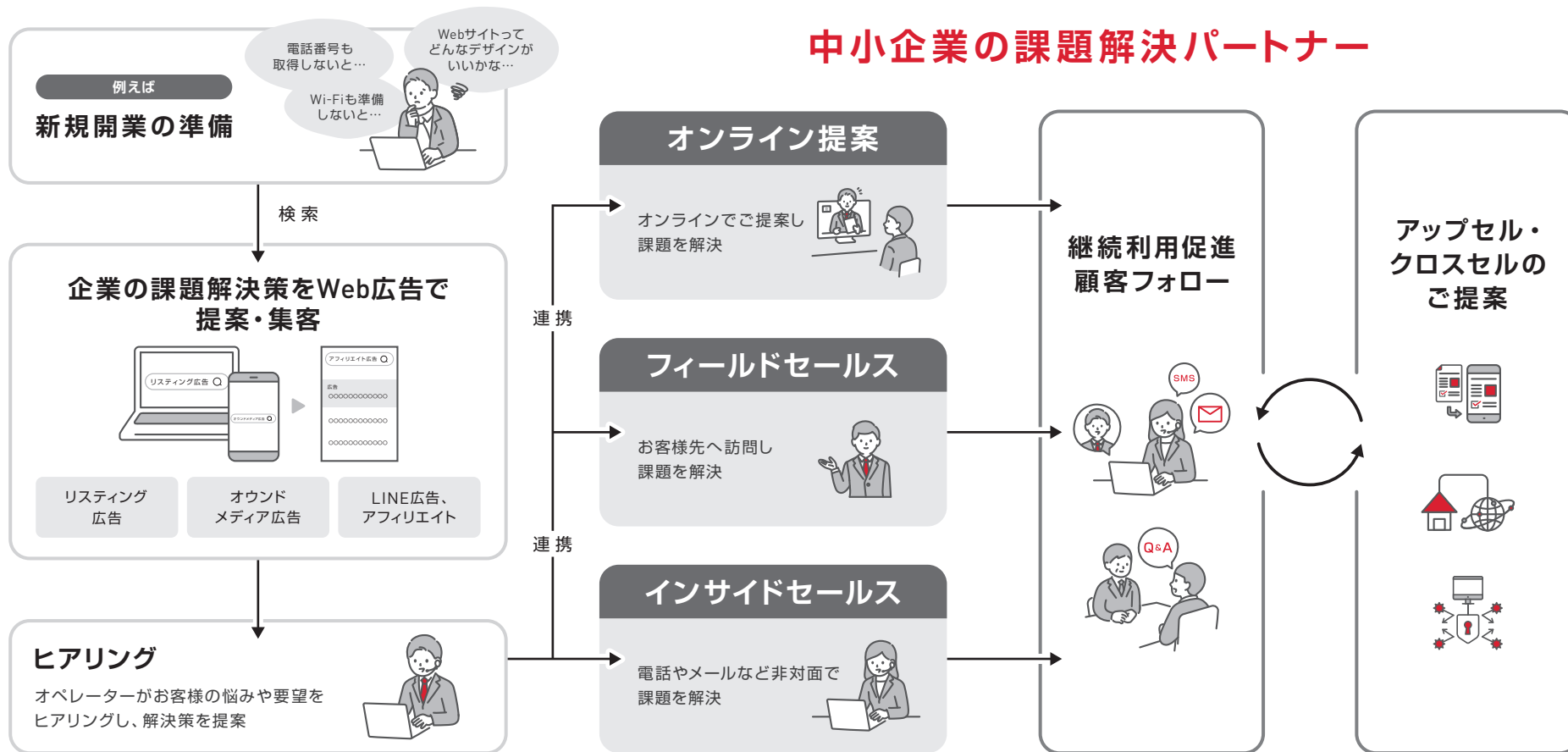
ビジネスモデル



※ 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

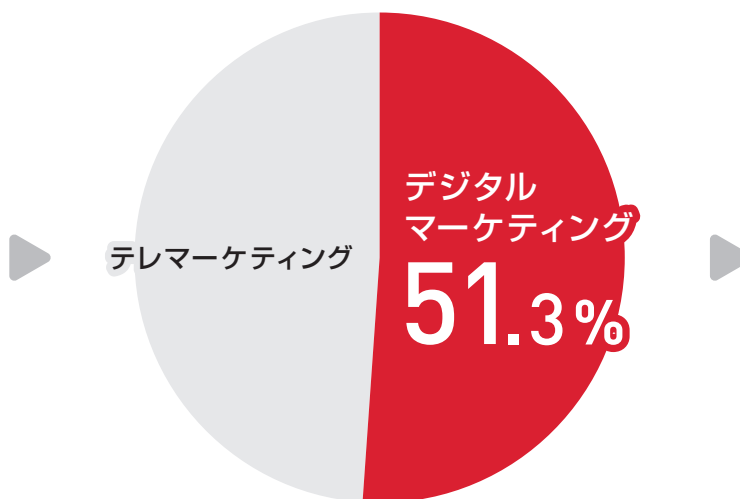
2023年8月期よりテレマーケティングからデジタルマーケティングへ販売チャネルの移行を開始。

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。

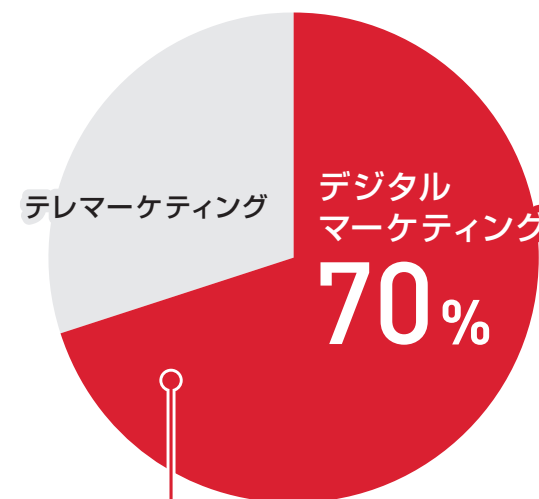
2022年8月期(実績)



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 14社
- 損害保険 6社

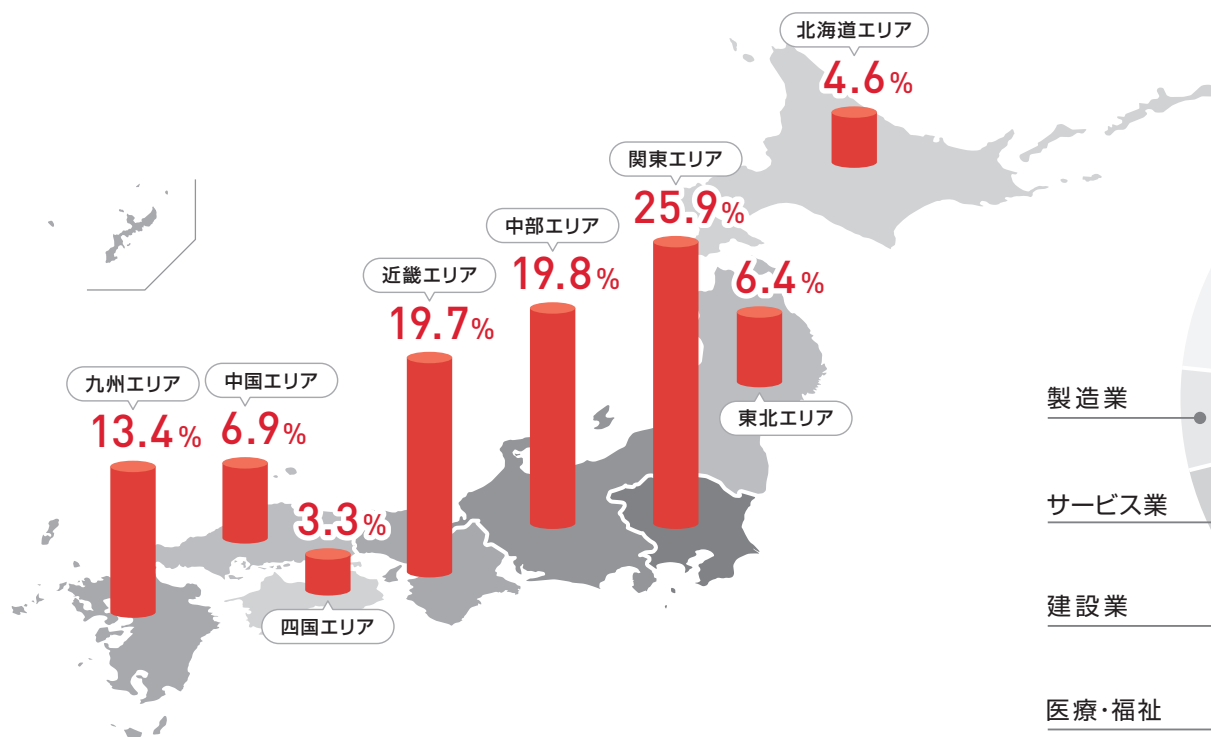
専門知識と経験豊富なスタッフがお客様にあった保険選びをお手伝い。

オフィス光119 顧客分布



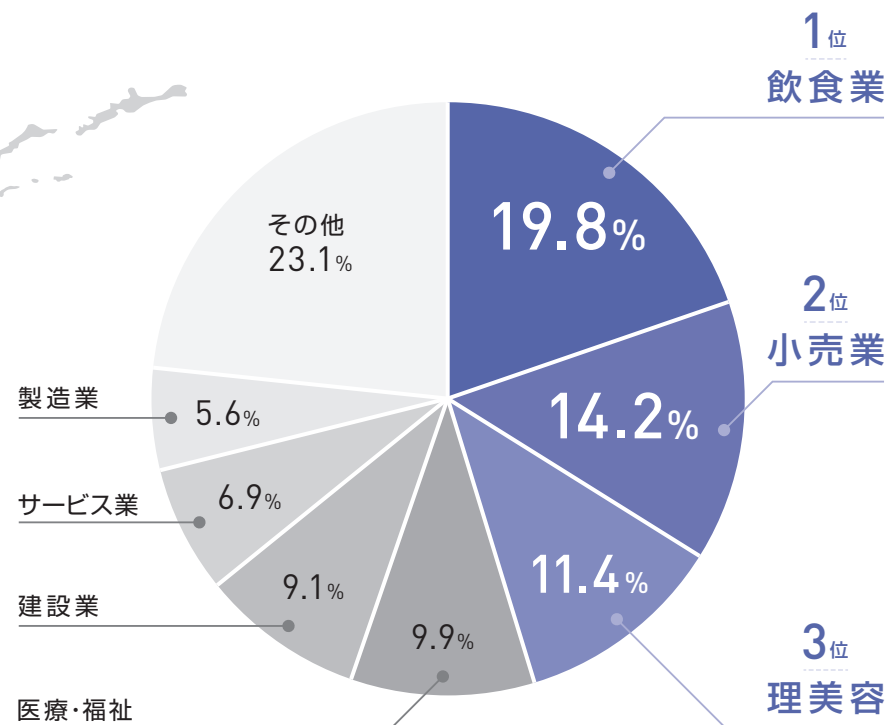
エリア別顧客割合

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。

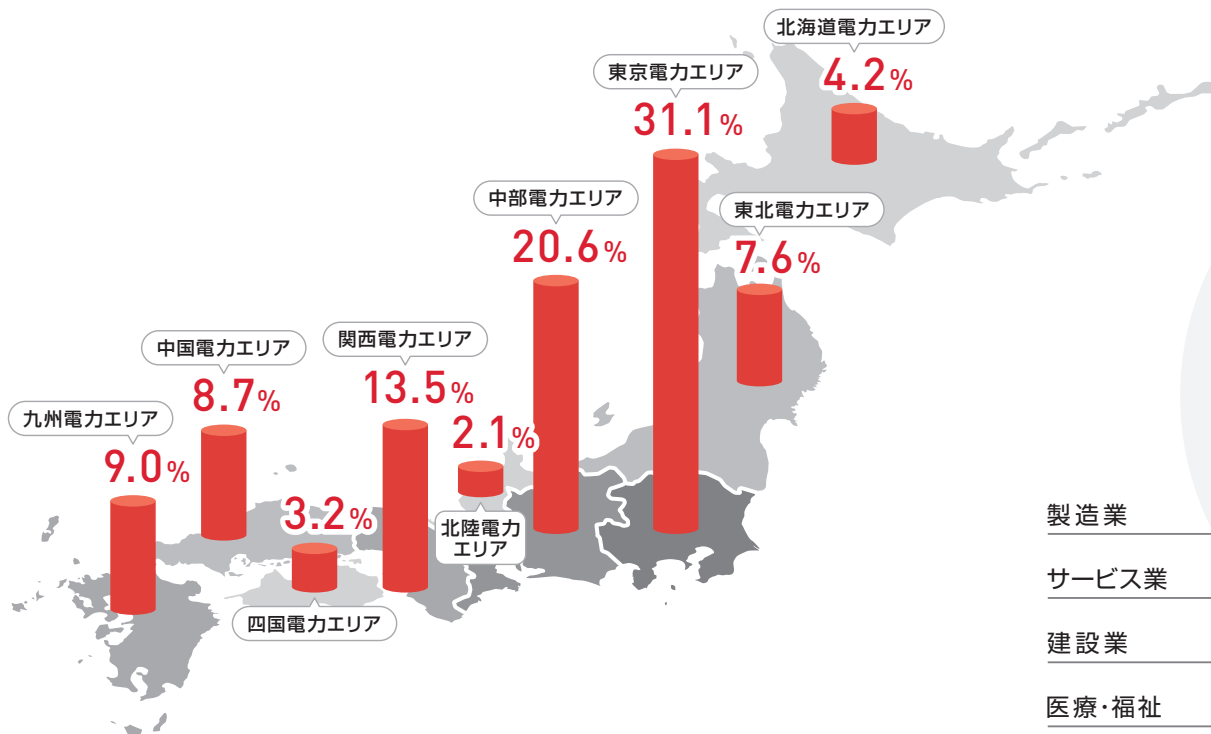


オフィスでんき119 顧客分布



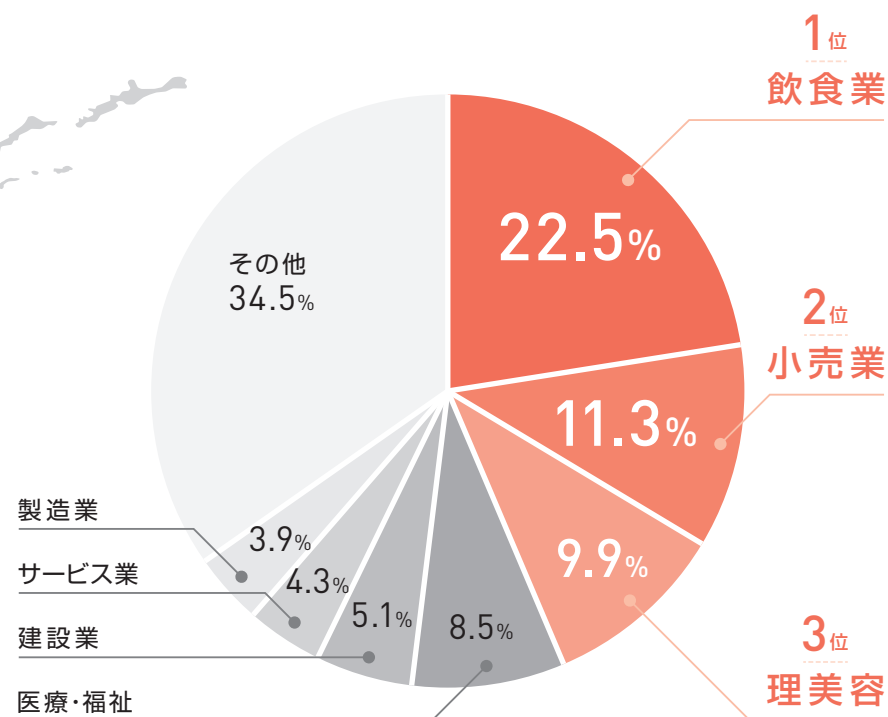
エリア別顧客割合

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
※ 2024年5月末現在

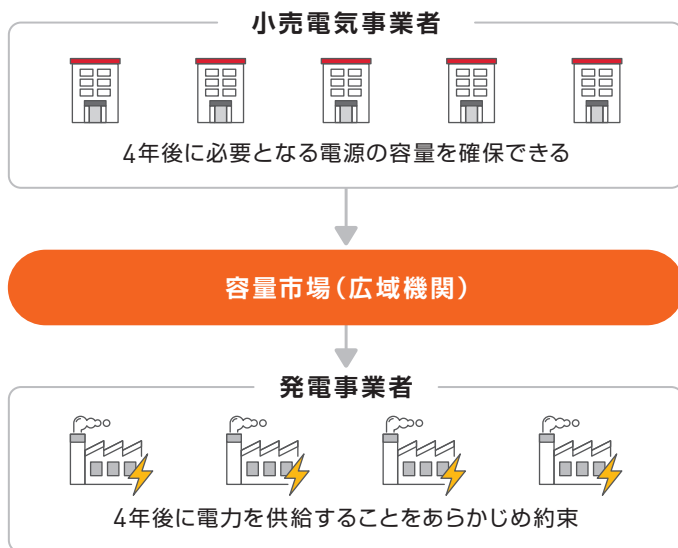
容量市場について

2024年4月に将来の電力供給力確保に向けた新たな制度として、容量市場(広域機関)の導入がスタート。
当社を含む全ての小売電気事業者に対し、電気事業法に従い、容量拠出金を負担する義務が生じることとなった。

容量市場とは

容量市場は、将来にわたる日本の供給力(kW)を予め効率的に確保する電力取引市場です。中長期的な電力の安定的な供給、取引価格の安定化や小売電力事業者の安定した事業運営などが期待されております。

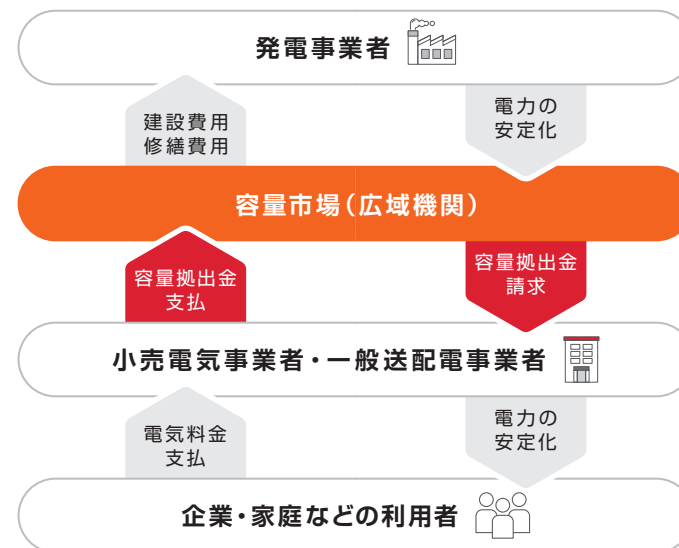
容量市場イメージ



容量拠出金とは

容量拠出金とは、容量市場における供給力を確保するため小売電気事業者等が負担する費用です。

容量拠出金の流れ

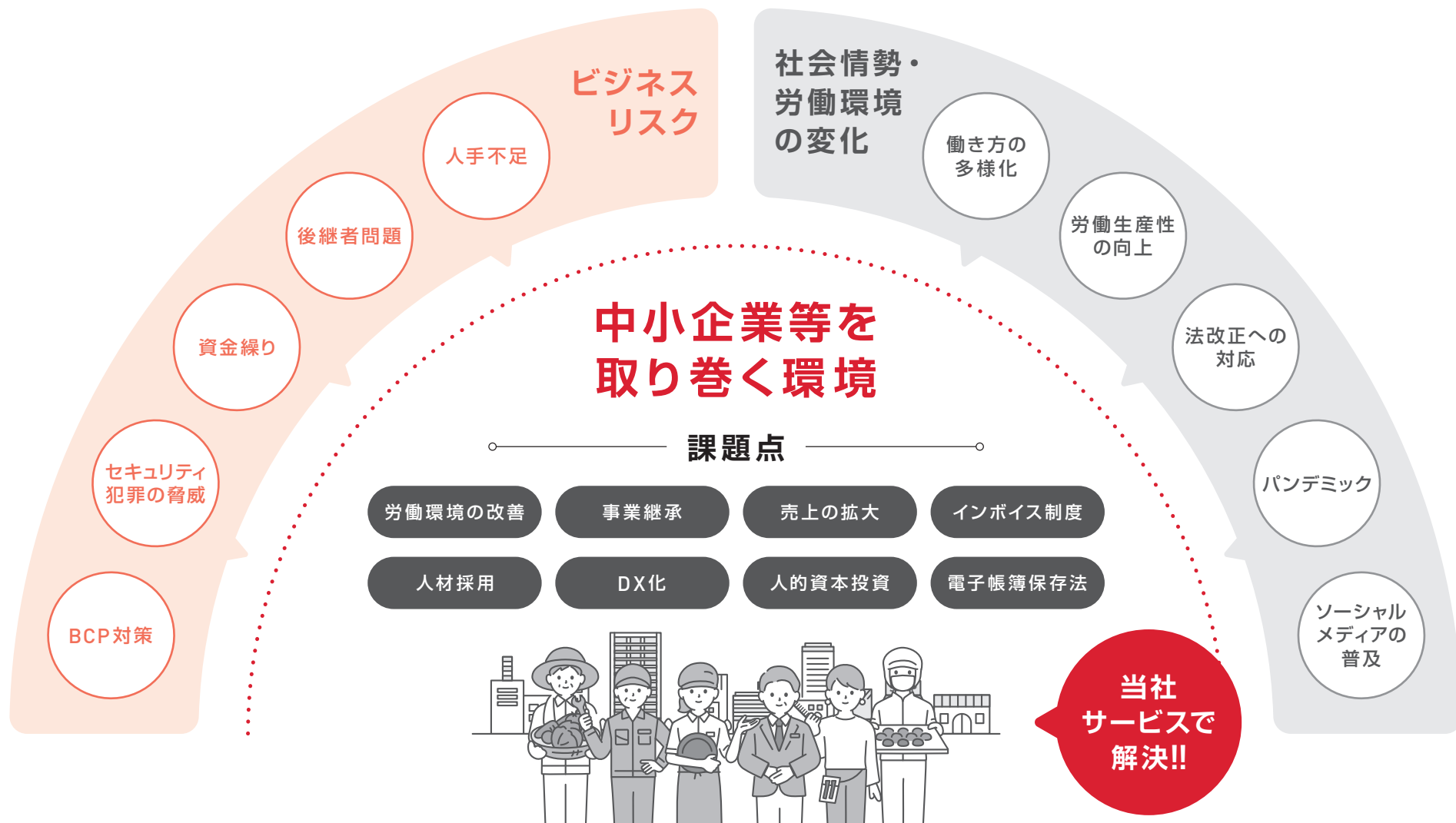


TOPIX

「オフィスでんき119」電気需給約款の変更を2024年1月に発表。当社の事業運営及びお客様の電気料金安定化を目的に2024年4月のご利用分より電気料金の新たなご請求項目として「オフィスでんき119」をご契約中の全てのお客様へ「容量拠出金相当額」のご請求を開始。

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。



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。
電力需要期の夏・冬は、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最適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9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 2024年4月の電気需給約款の変更により何が変わりますか？

A 2024年4月の容量市場のスタートに伴い、お客様に安定的な電力供給を継続することを目的とし、2024年4月ご利用分より電気料金の新たなご請求項目として「容量拠出金相当額」のご請求を開始させていただいております。

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、お客様に寄り添った定期的なフォローの実施等により、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・商品以外も同様に障害やトラブル対応をするため、お客様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/>

