

2021年8月期 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 会社概要

02 事業概要

03 連結決算概要

04 2022年8月期業績予想

05 成長戦略

会社概要

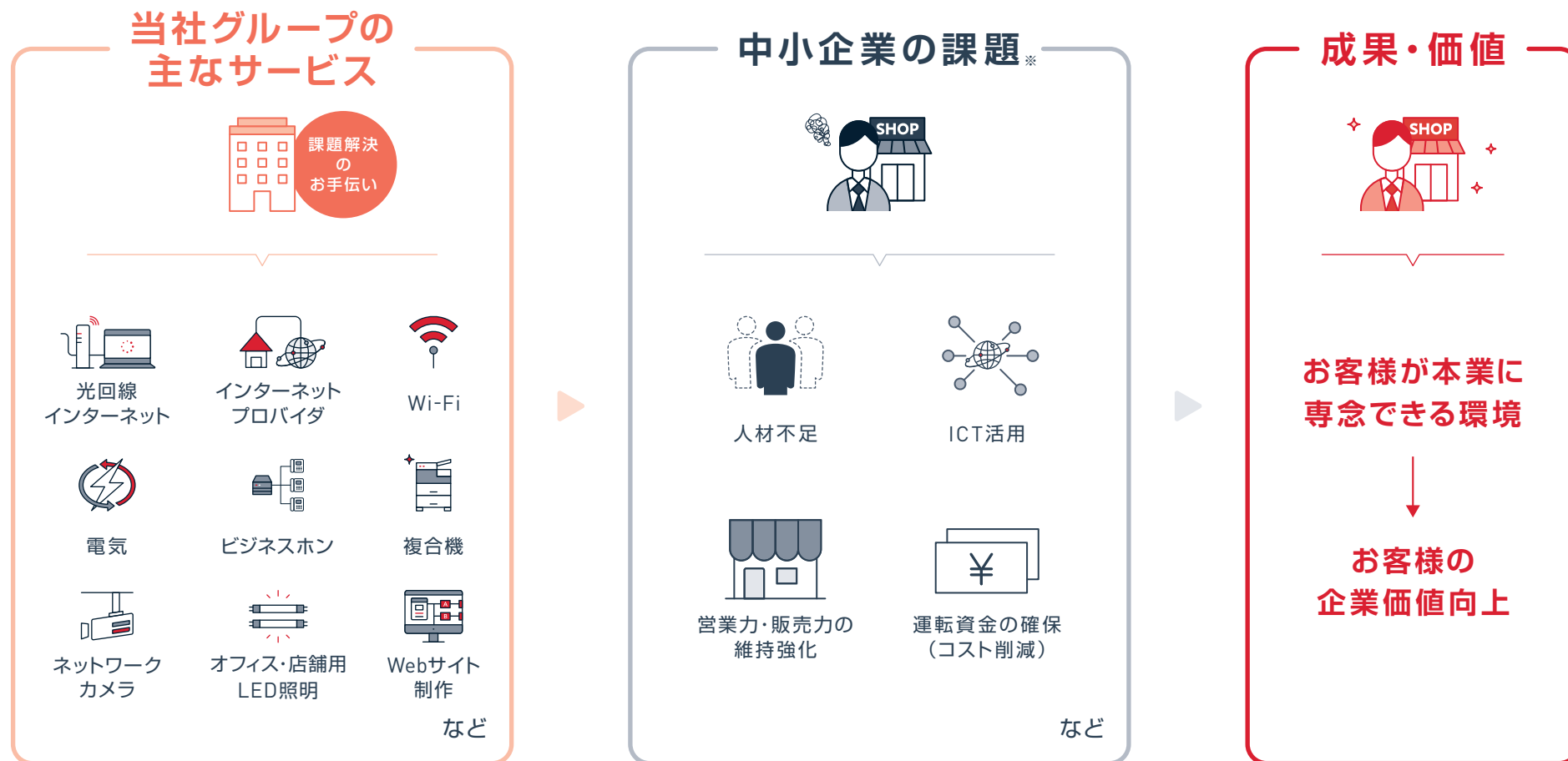
会社名	株式会社東名
本社所在地	三重県四日市市八田二丁目1番39号
代表者	代表取締役社長 山本 文彦
設立日	1997年12月12日
決算期	8月
資本金	607百万円 ※2021年8月末現在
従業員数(連結)	344名(他、臨時雇用者96名) ※2021年8月末現在
子会社	株式会社岐阜レカム・株式会社コムズ
拠点(当社)	本社・札幌コールセンター・新宿支店・名古屋支店・広島営業所・福岡営業所 保険直営店舗(保険見直し本舗 8店舗)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ オフィス光119事業 中小企業向け光コラボレーション「オフィス光119」の提供 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

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。

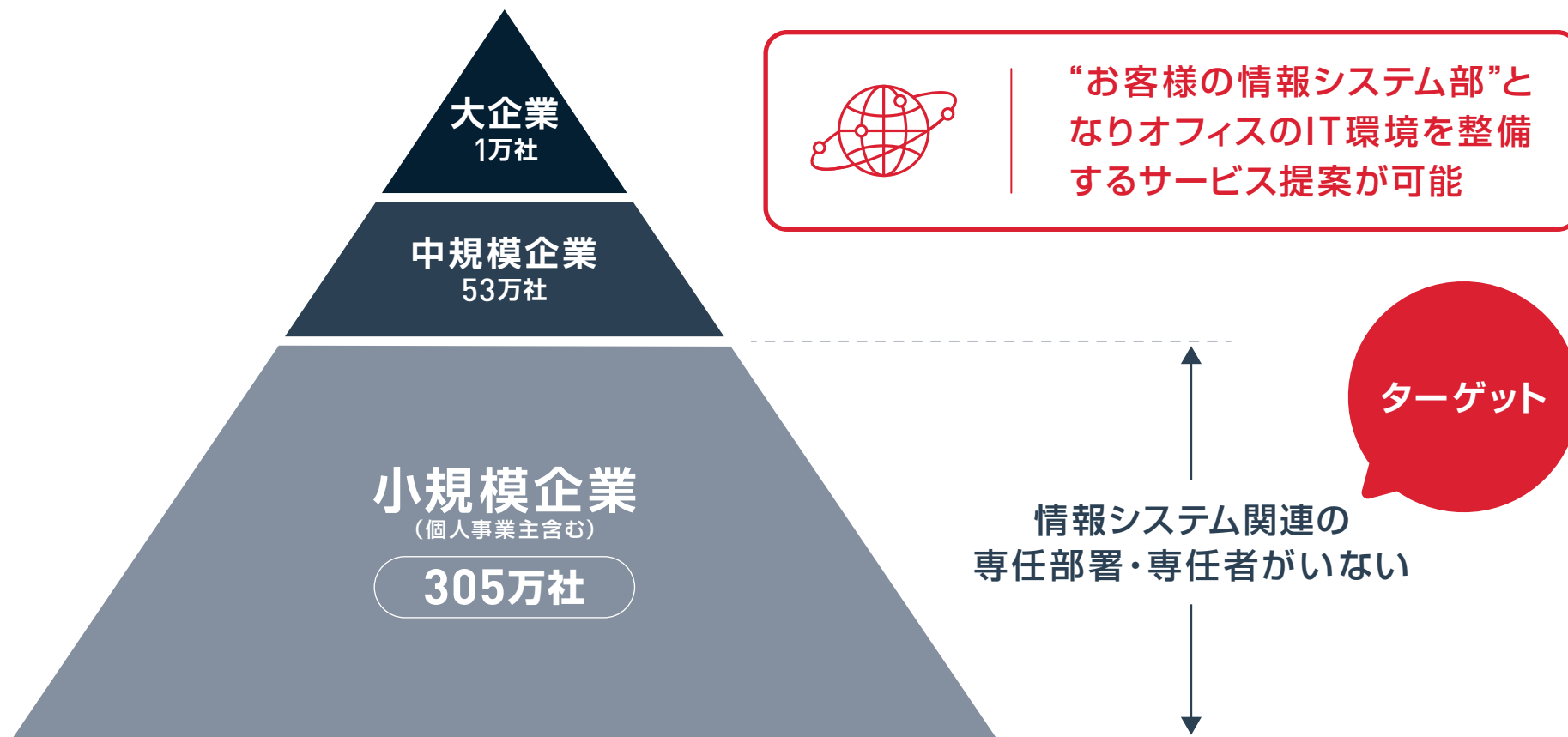
時代のニーズを常に見据えながら変化をチャンスと捉え、ソリューションカンパニーとして新しい価値の創造(感動)を提供するため、全従業員を尊重し、しあわせの実現(満足)を目指すことにより、豊かでより良い社会づくりに貢献する企業グループであり続けます。

当社グループが提供する成果と価値



* 中小企業庁HPより

当社グループの存在意義



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

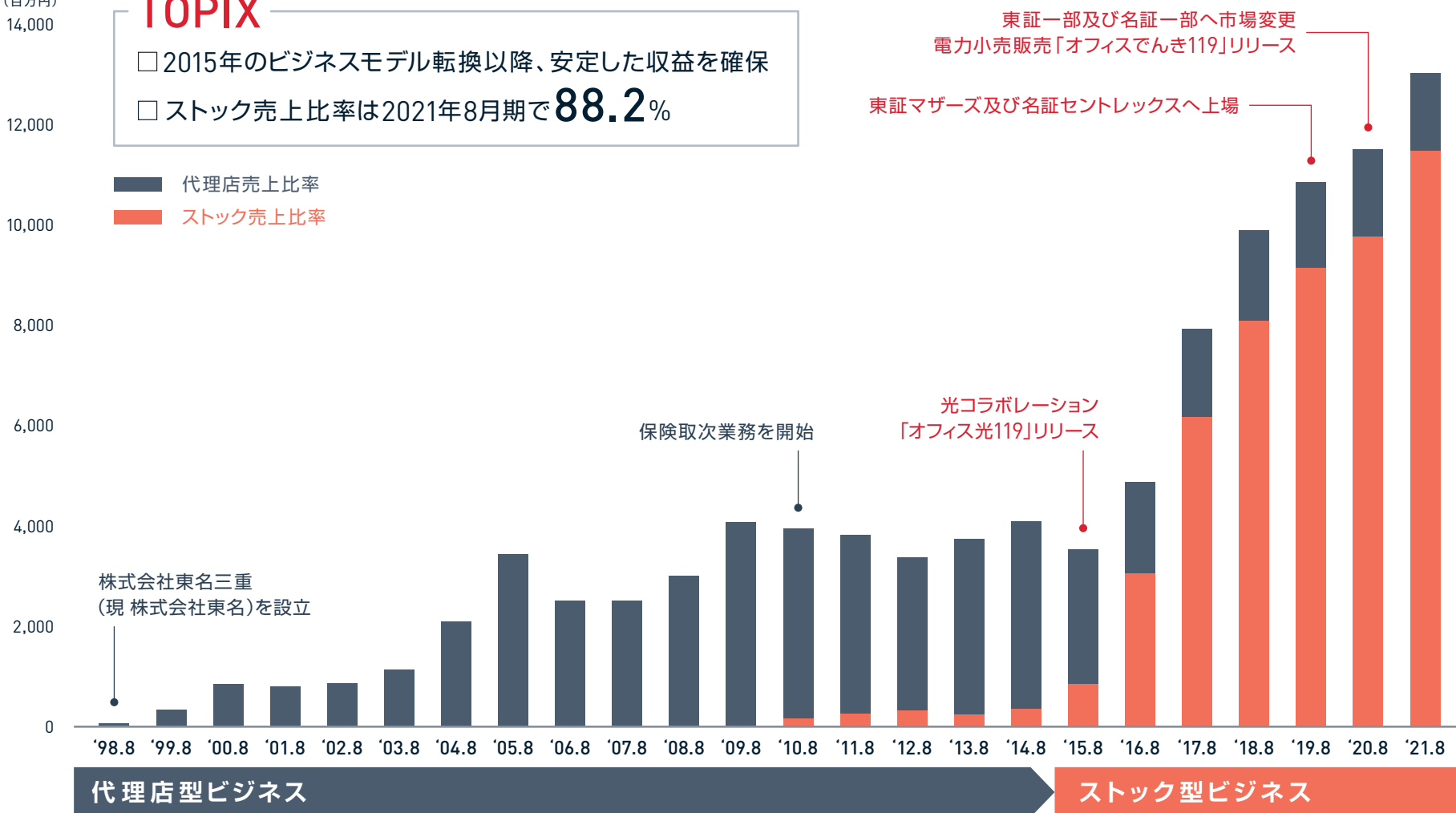
(百万円)
14,000

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

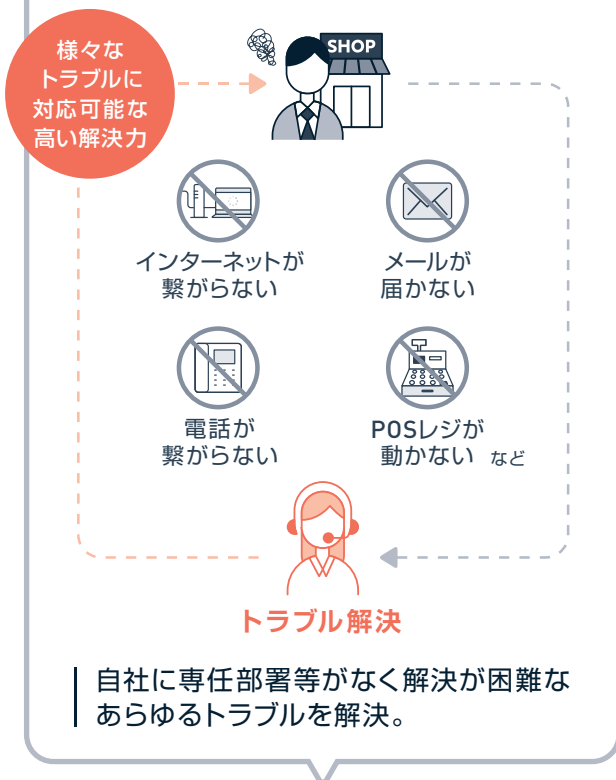


代理店型ビジネス

ストック型ビジネス

顧客との信頼関係を構築するCRM

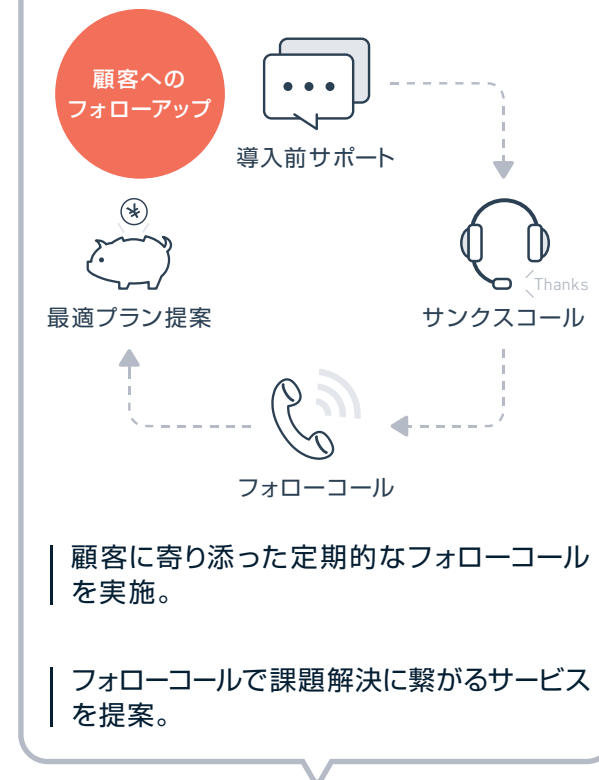
蓄積された トラブル解決ノウハウ



全国対応の サポート体制



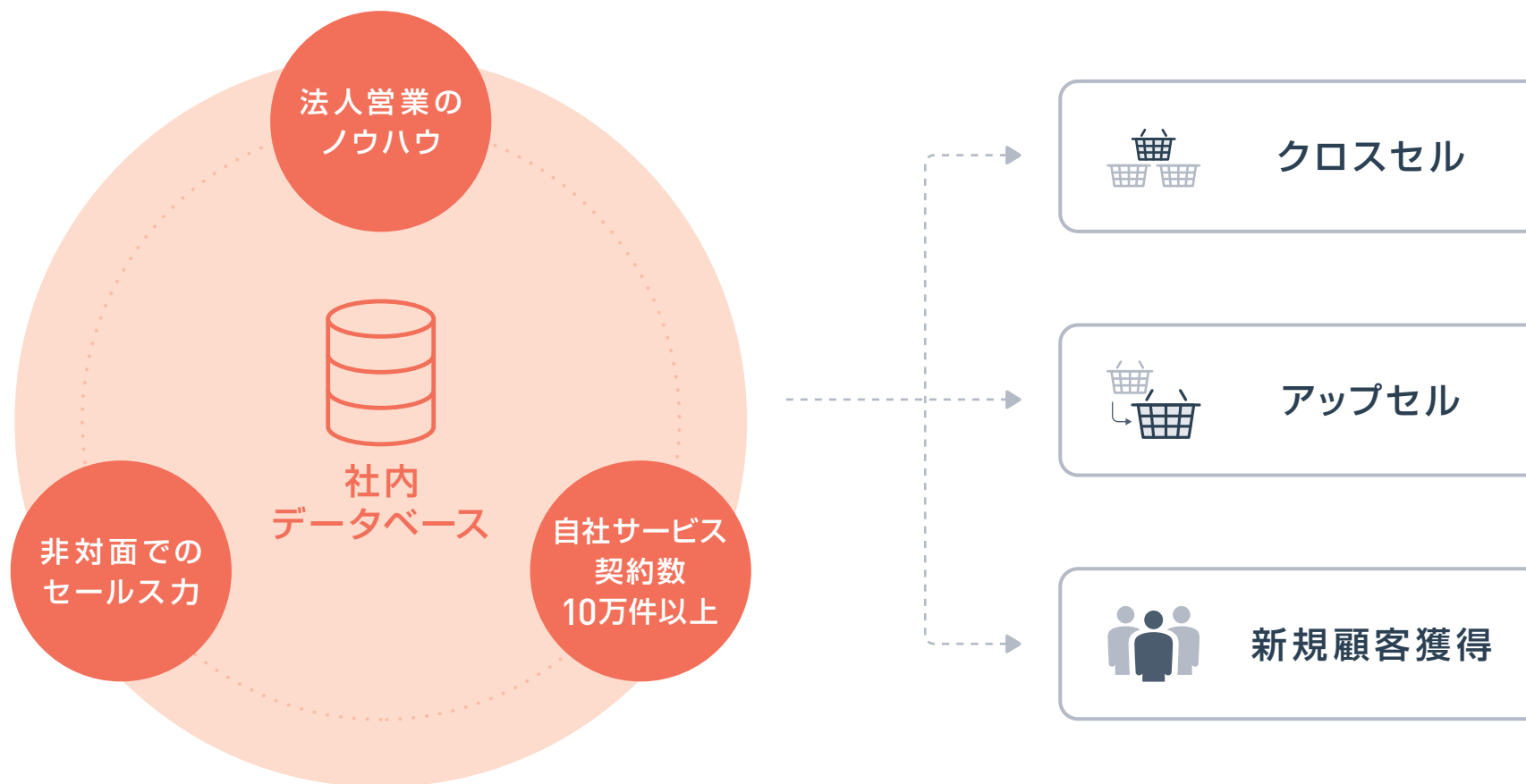
定期的な 顧客フォロー



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。

| SECTION

01 会社概要

02 **事業概要**

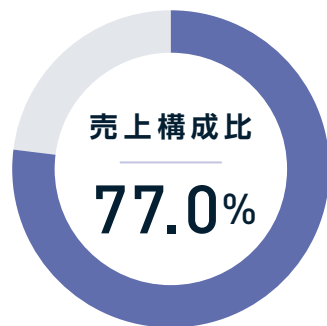
03 連結決算概要

04 2022年8月期業績予想

05 成長戦略

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



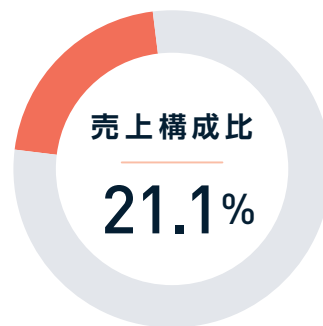
インターネット
プロバイダ



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。

オフィス光119事業ビジネスモデル

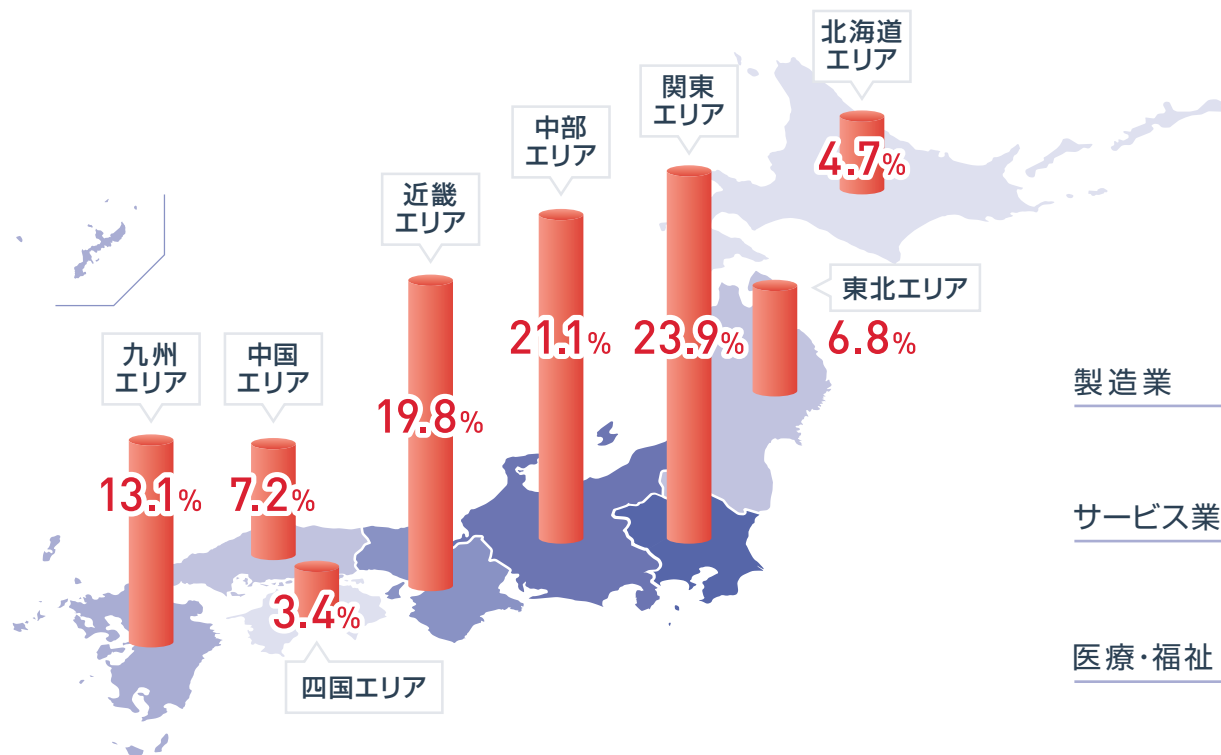


NTT東日本・西日本が提供している光回線の速度・品質はそのままに、
付加価値を与え多機能かつリーズナブルに提供。

オフィス光119顧客分布

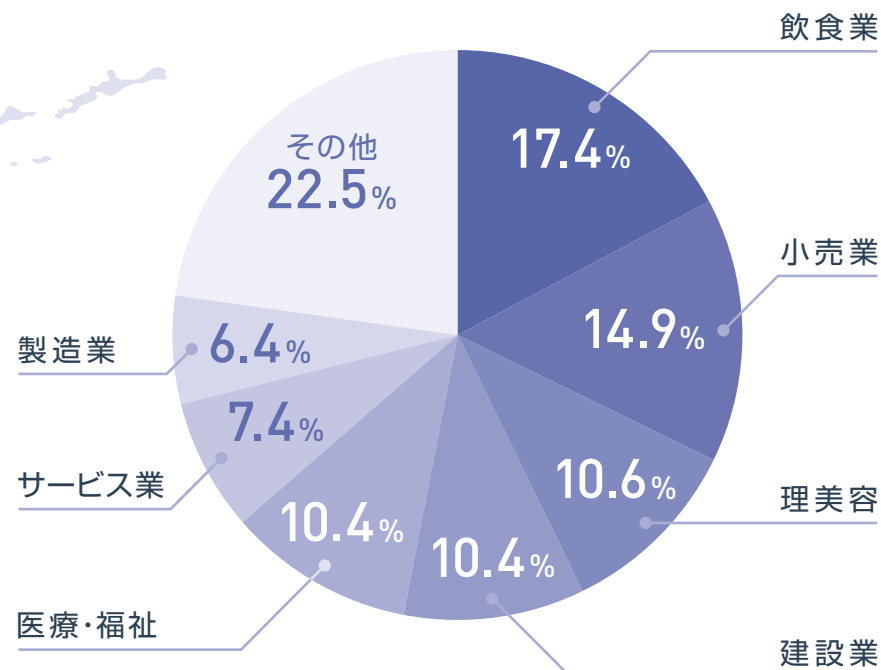
エリア別顧客割合

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。



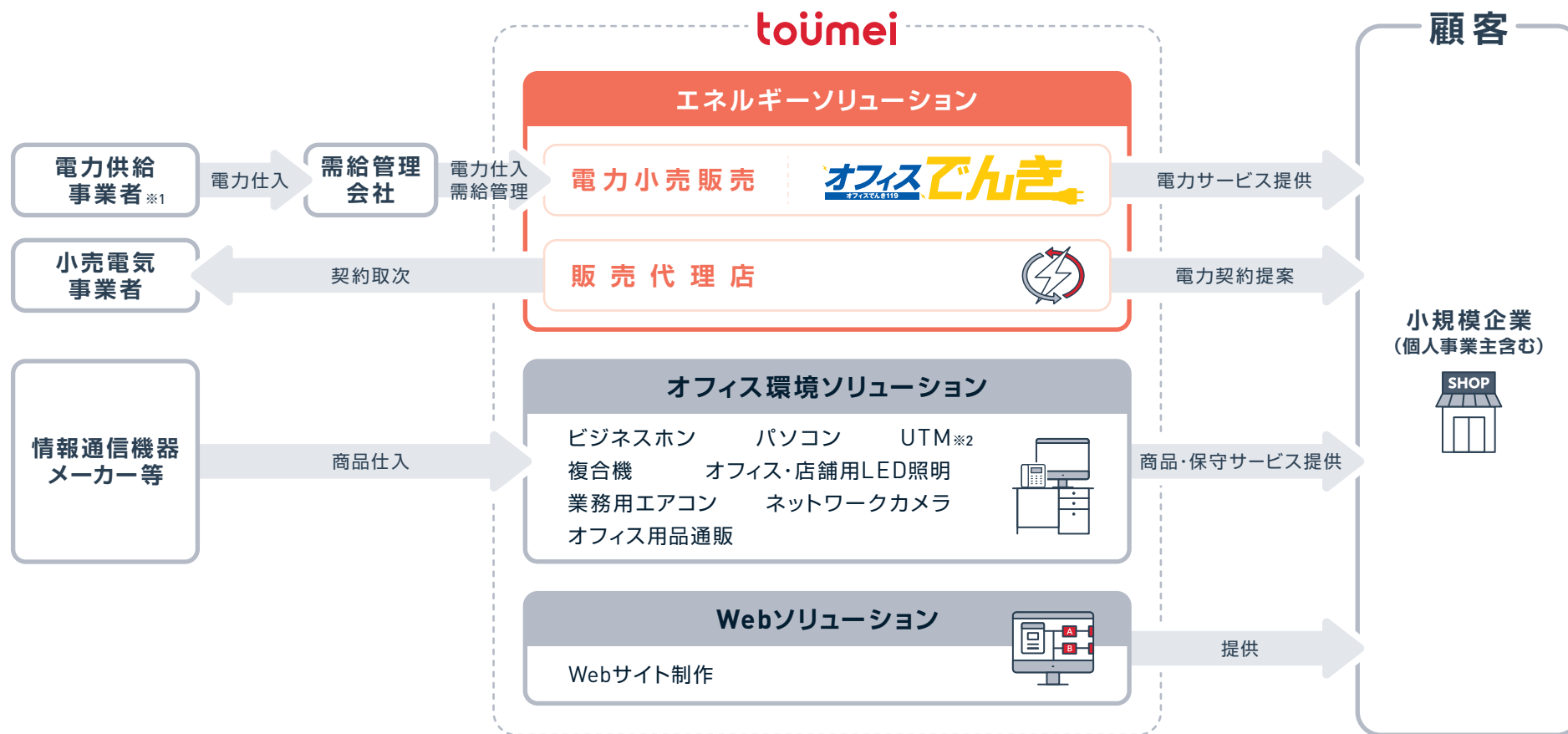
業種別顧客割合

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。



※ 2021年8月末現在

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



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8月末現在

| SECTION

01 会社概要

02 事業概要

03 連結決算概要

04 2022年8月期業績予想

05 成長戦略

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%

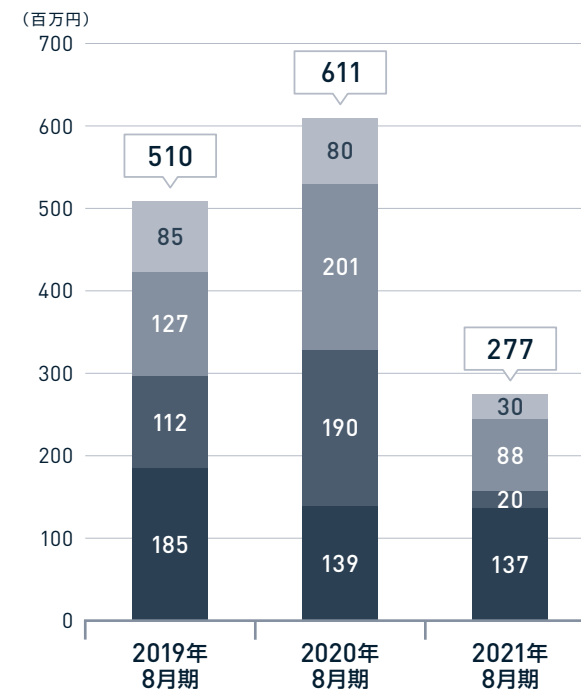
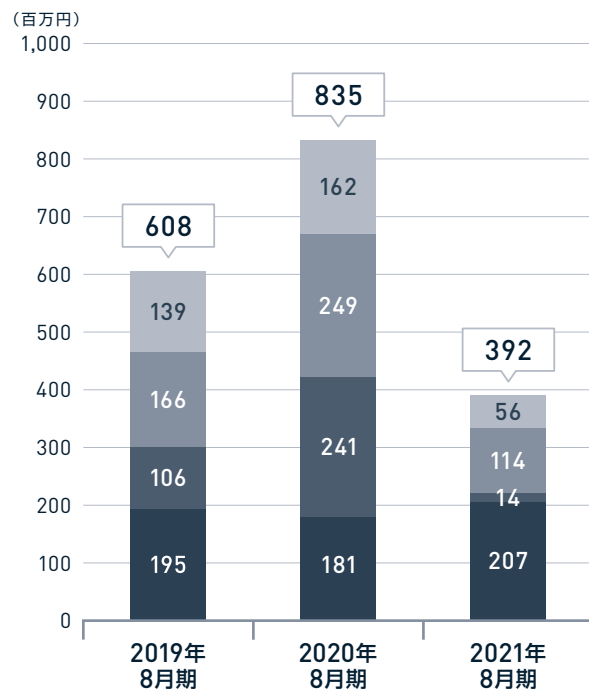
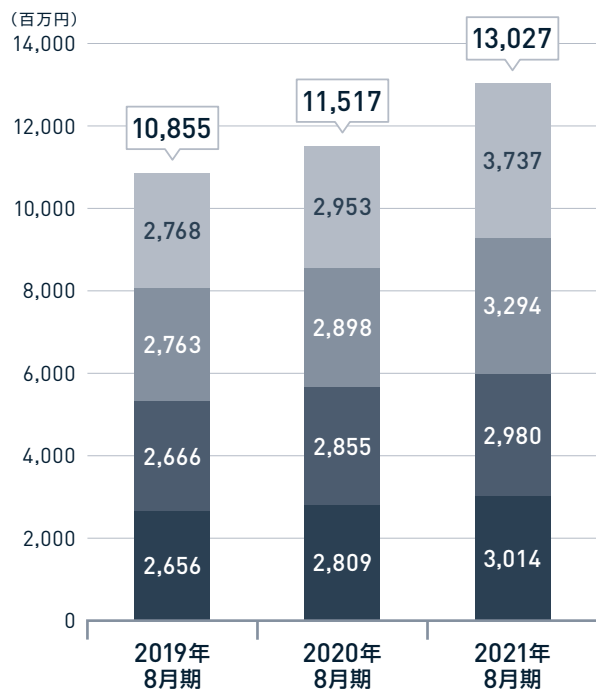
当期(四半期)純利益

|実績| **277**百万円

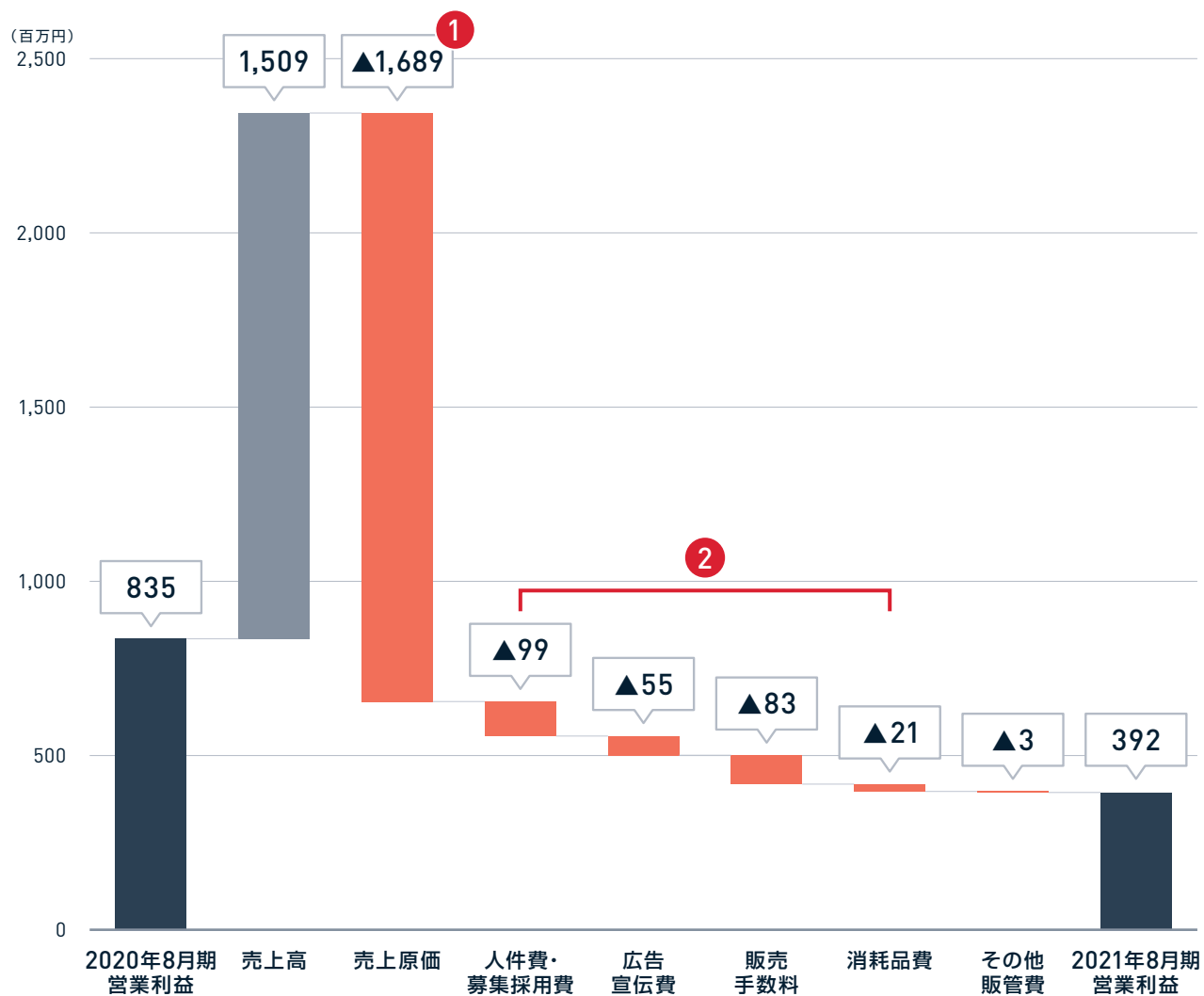
|予想| 239百万円

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

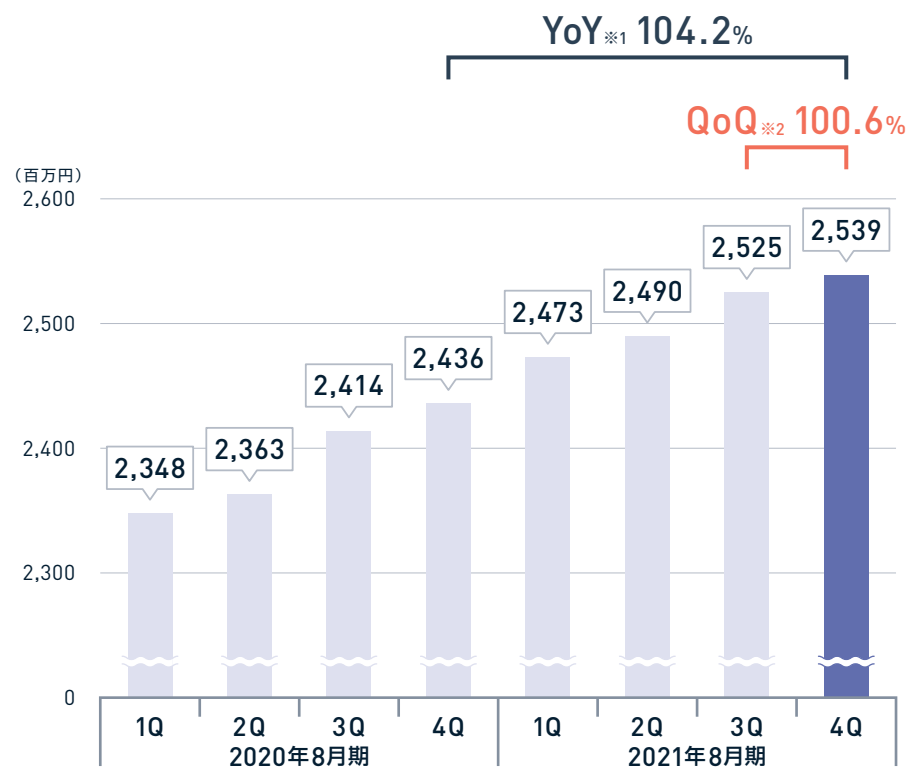
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

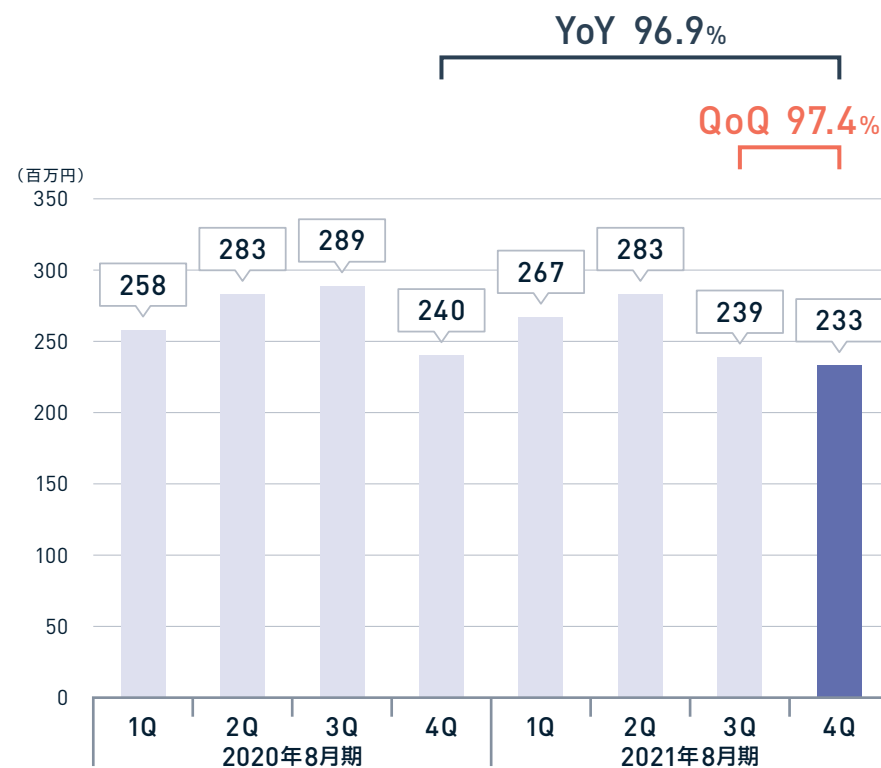
契約保有回線数は、順調に積み上がり安定成長。

集客強化でWebの広告費とアライアンス先への販売手数料が増加。今後、既存顧客へのクロスセル・アップセルに注力する方針。

売上高



営業利益

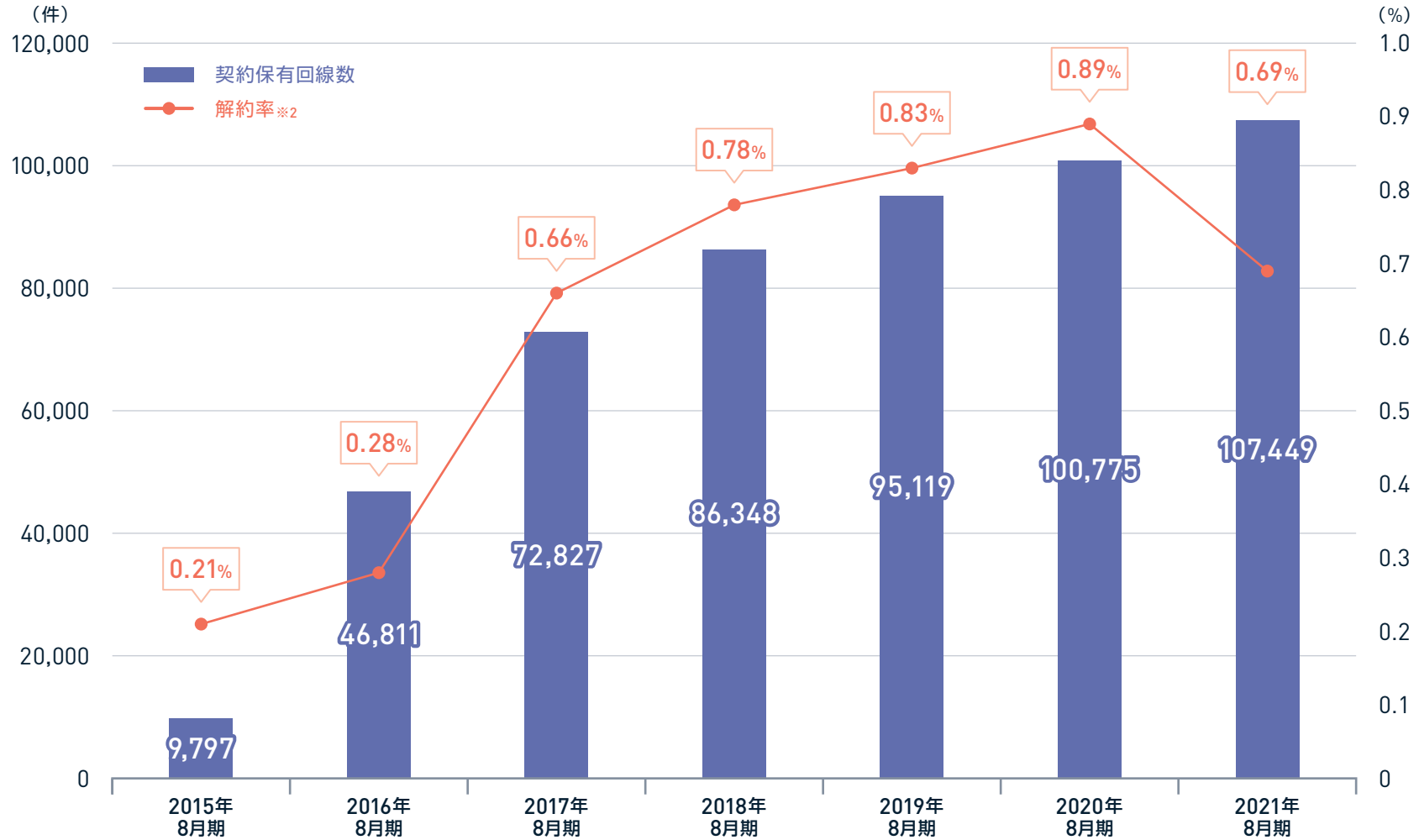


※1 year over yearの略で前年同期比

※2 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、Web集客とアライアンス先の活用も順調に進み、6.6%増と計画を上回って着地。
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、CRM強化により0.69%に低下。



※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。

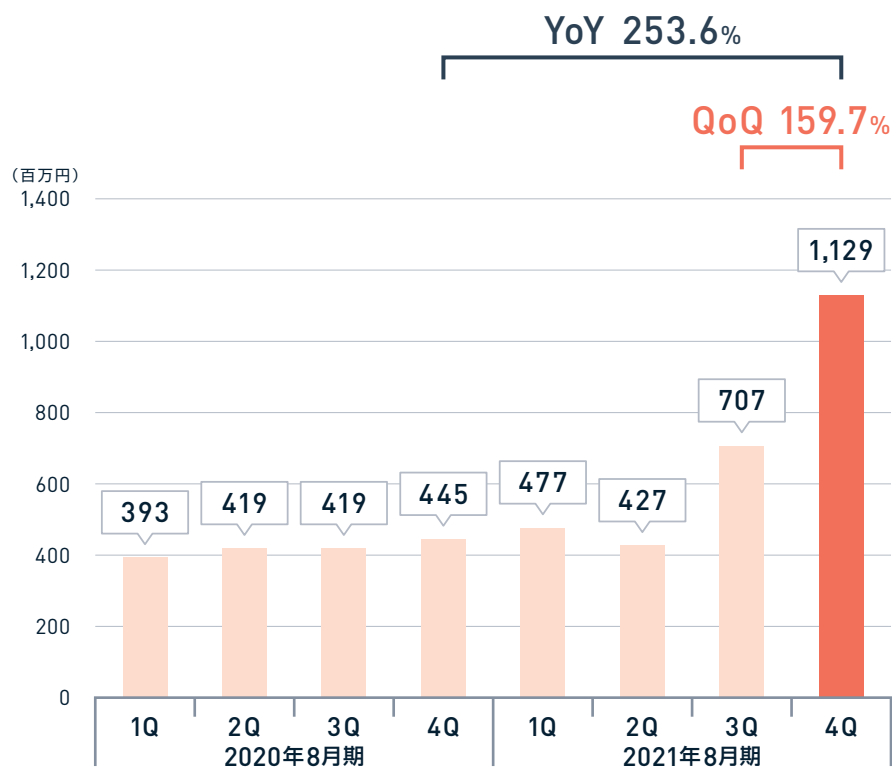
※2 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

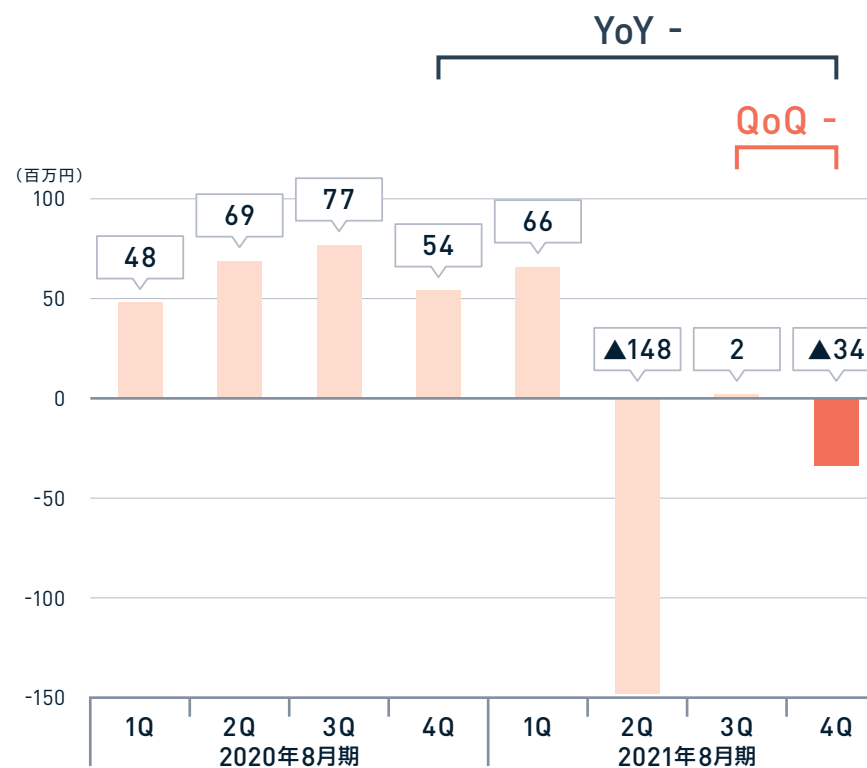
オフィスソリューション事業

電力小売販売の保有契約数は順調に伸長し、通信機器の他セキュリティ関連商材の販売も好調で売上高急成長。
2Qで発生したJEPXの電力取引価格高騰はその後、安定。3Qで予定していたPC入れ替え等が4Qにずれ込み、QoQで減益。

売上高



営業利益

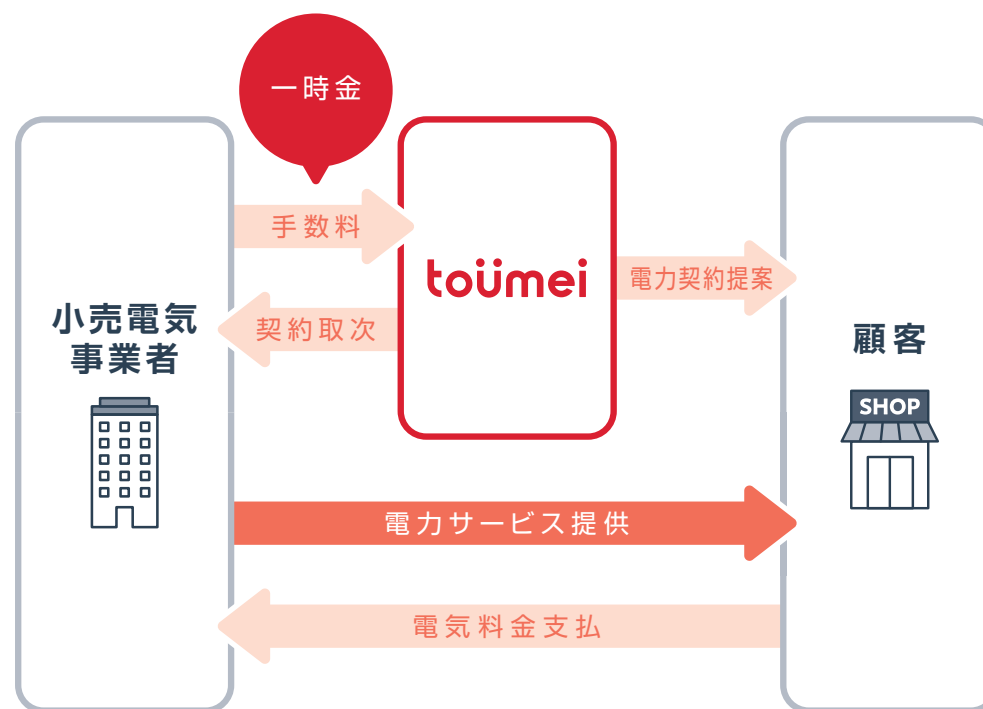
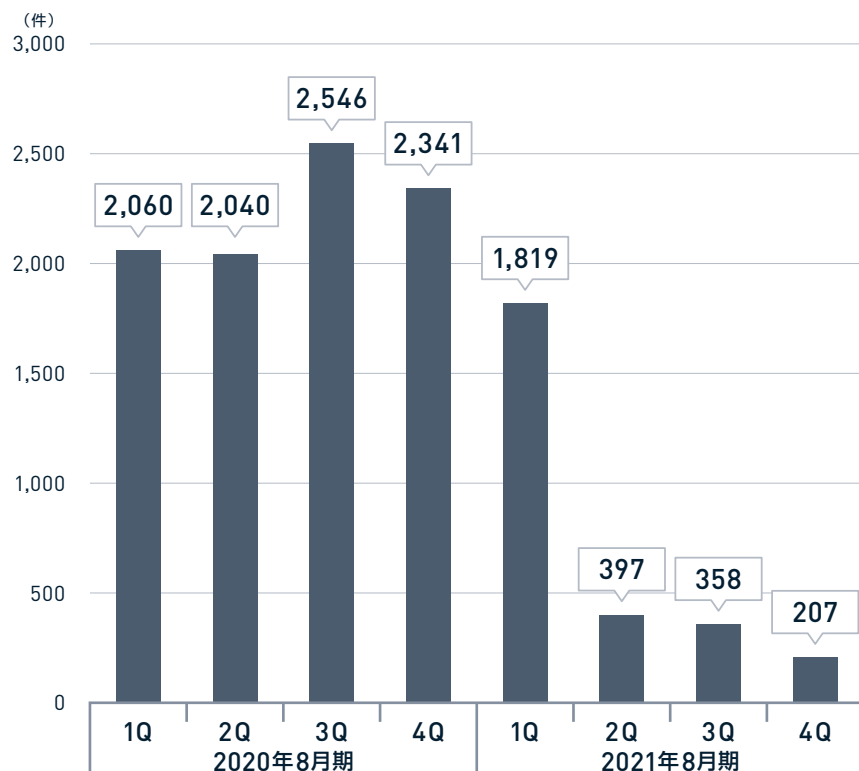


契約取次件数推移とスキーム(電力販売代理店)

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

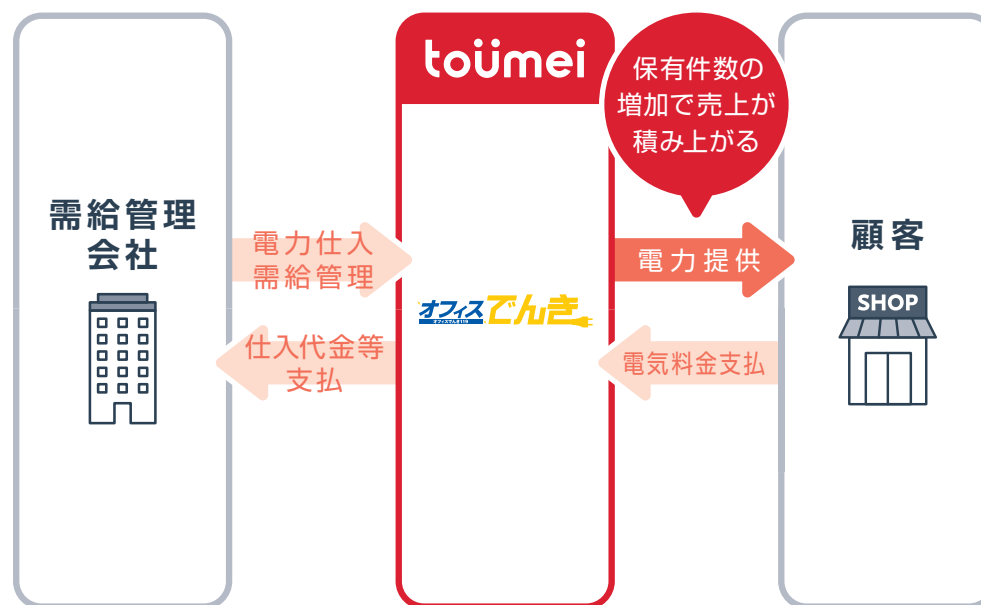
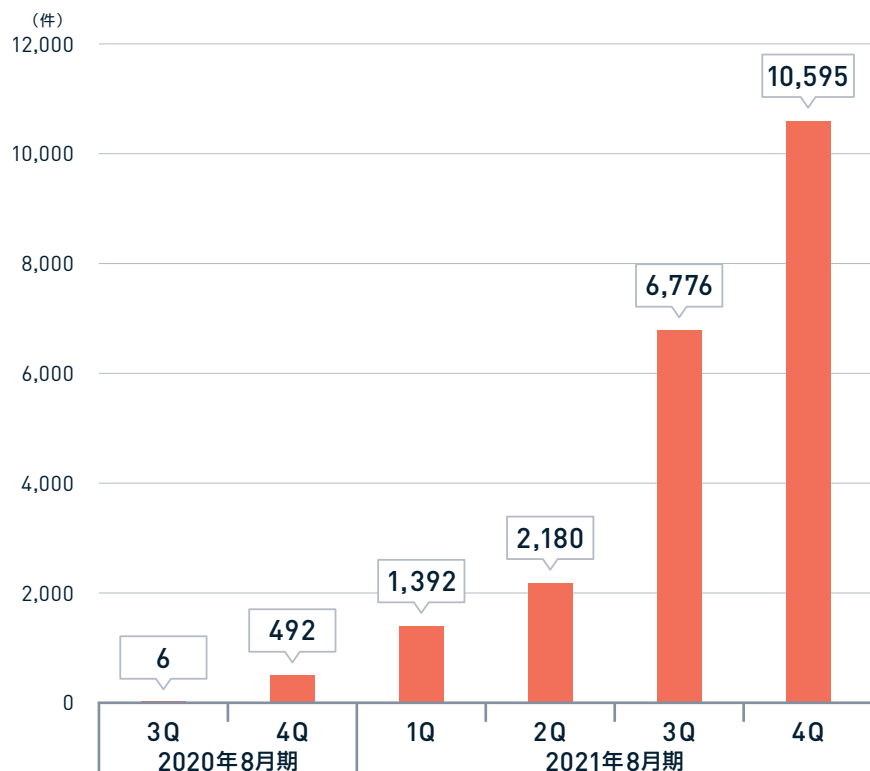


契約保有件数推移とスキーム（電力小売販売）

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

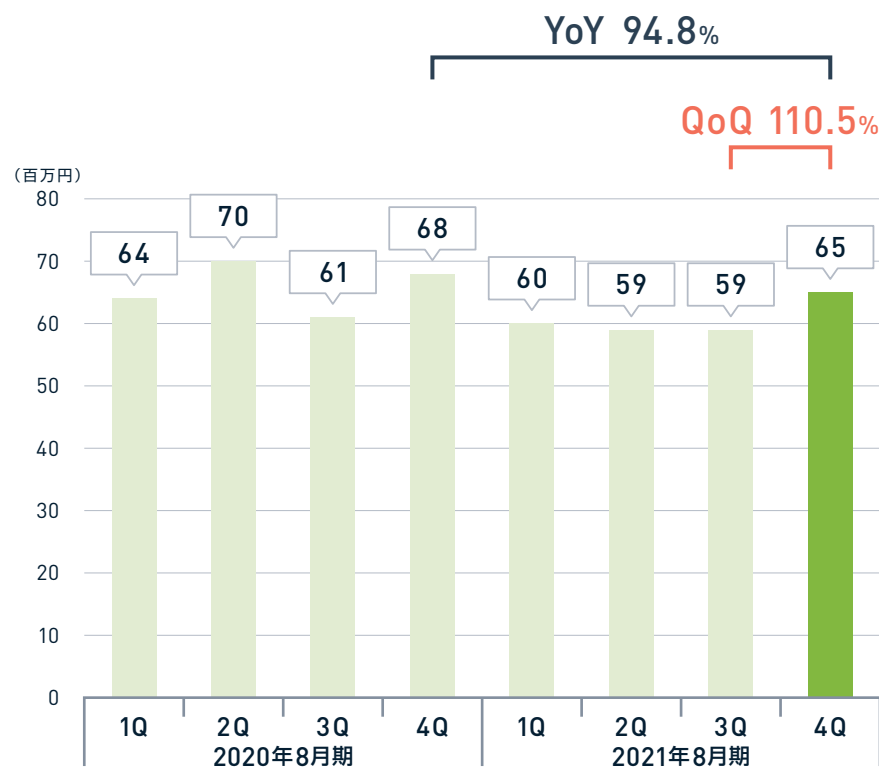


セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

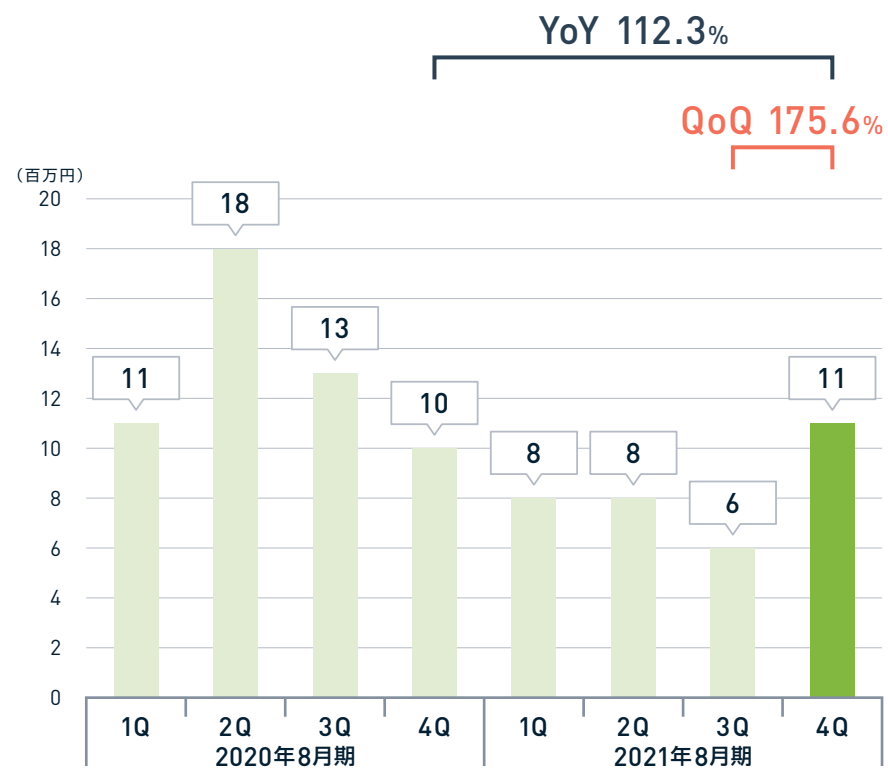
ファイナンシャル・プランニング事業

新型コロナの影響で減少した来店客数は回復。既存顧客へのフォローコールも後押し。
3Qまでの減収減益も下げ止まり、回復傾向。

売上高



営業利益



01 会社概要

02 事業概要

03 連結決算概要

04 2022年8月期業績予想

05 成長戦略

収益認識基準適用について

2022年8月期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用。

適用にともなう主な影響

従来基準	収益認識基準
売上高	売上高 <ul style="list-style-type: none"> ▲売上原価 ▲販管費及び一般管理費
売上原価	売上原価
売上総利益	売上総利益
販管費及び一般管理費	販管費及び一般管理費
営業利益	営業利益

費用の一部を売上高と相殺

従来基準との比較

(百万円)

	2022年8月期予想		
	従来基準	収益認識基準	影響額
売上高	16,242	15,719	▲523
売上原価	11,590	11,206	▲384
売上総利益	4,652	4,512	▲140
販管費及び一般管理費	4,025	3,886	▲139
営業利益	626	626	0
経常利益	682	682	0
親会社株主に帰属する当期純利益	443	443	0

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。

01 会社概要

02 事業概要

03 連結決算概要

04 2022年8月期業績予想

05 成長戦略

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。

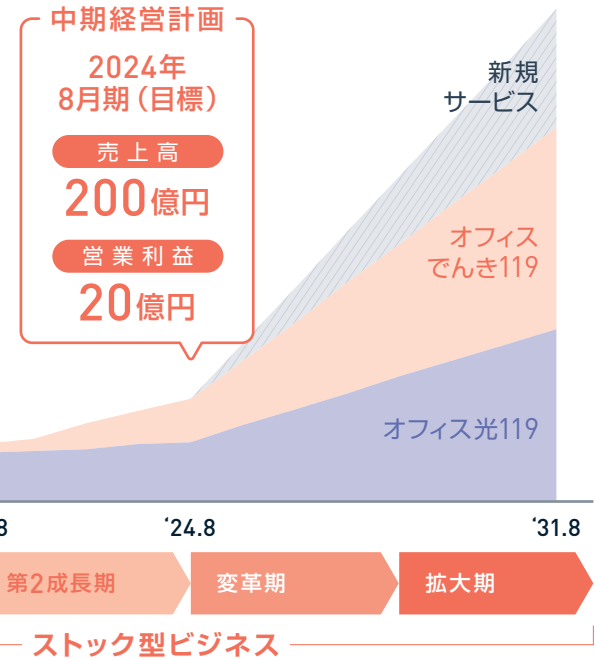
**2031年
8月期(目標)**

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 	 <p>新規リリース</p> <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 ・ ネットワークセキュリティ ・ 複合機 など <p>ストック化</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ・ LED ・ 業務用エアコン ・ 電子ブレーカー 		

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

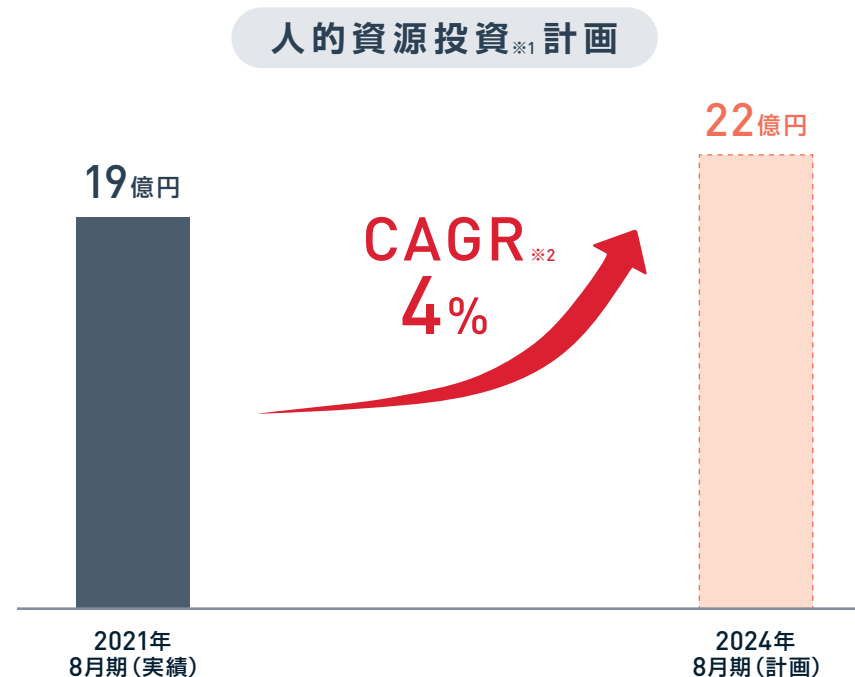
- ・ 離職率は約20%で高い水準
- ・ 長期ビジョン達成するための優秀な人財確保が必要



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



※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

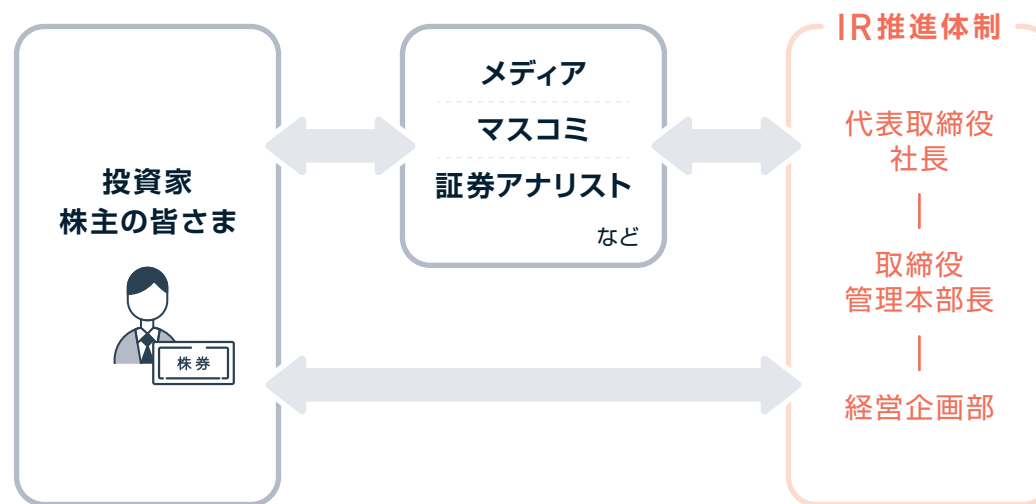
「企業規模拡大」から 「企業価値拡大」へ転換し サステナビリティ経営の推進

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

- ・ 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
- ・ 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

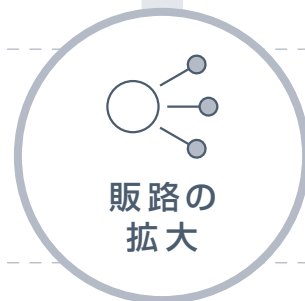
10年ビジョンの通過点として、2024年8月期は時価総額300億円規模を目指す。新市場区分はプライム市場を選択する方針。

KGI 中期経営計画の達成

KPI



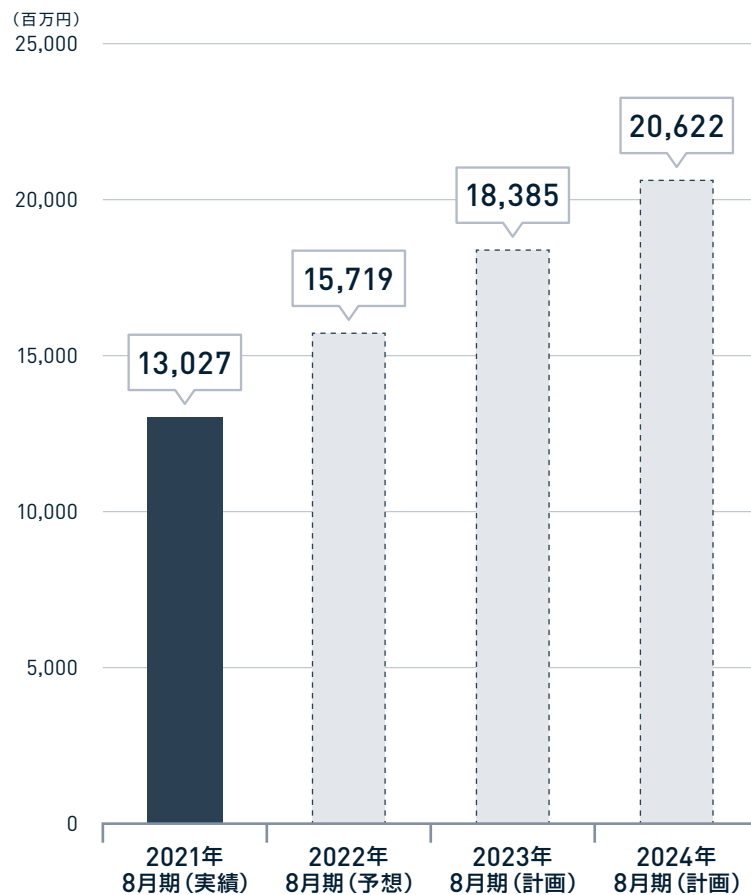
KPI向上の ための主な アクション



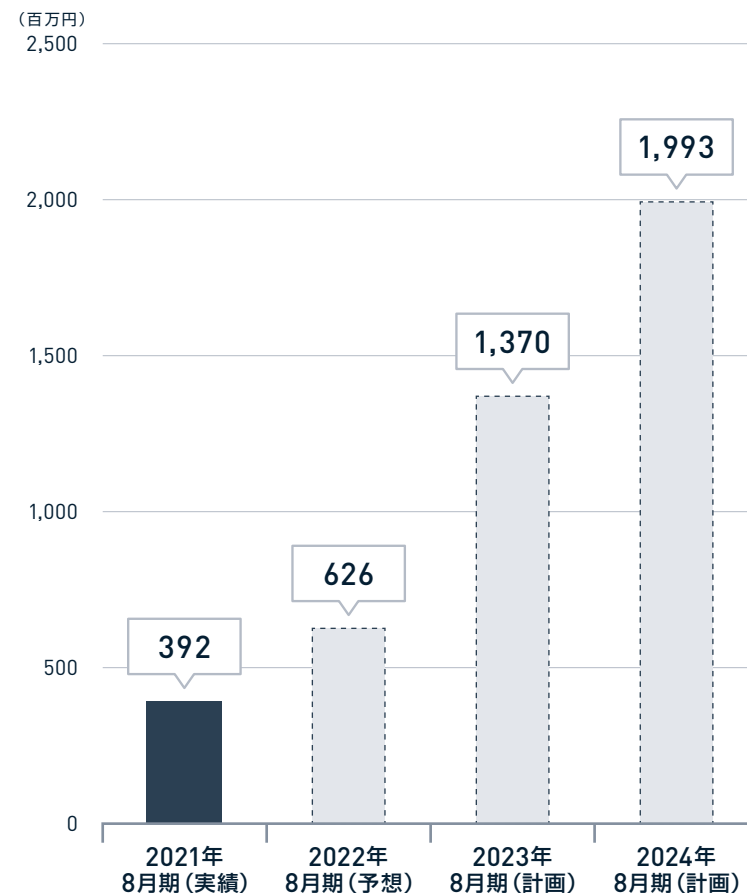
※ Average Revenue Per Userの略で「1顧客あたりの平均売上高」

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

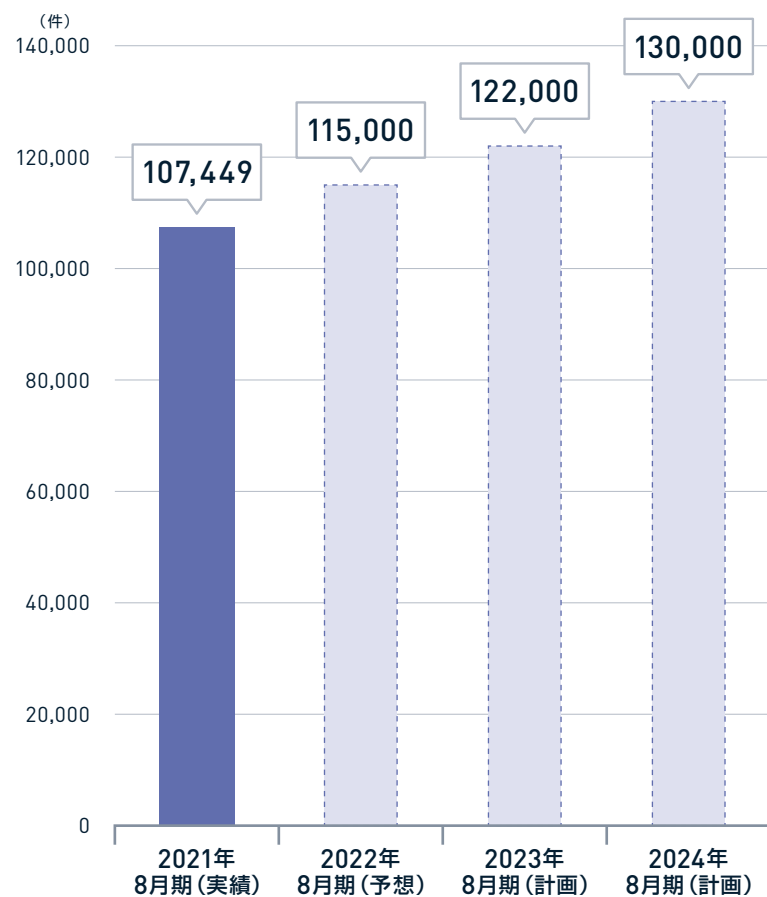
中期経営計画 セグメント別数値目標

(百万円)

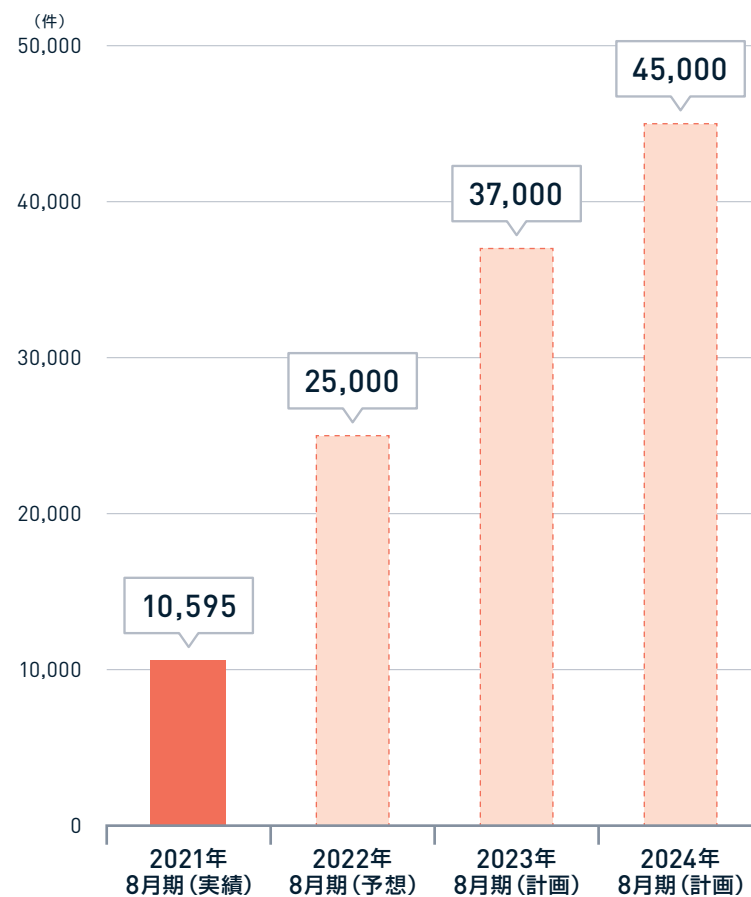
	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (予想)	2023年8月期 (計画)	2024年8月期 (計画)
売上高	13,027	15,719	18,385	20,622
オフィス光119事業	10,028	10,609	11,331	11,979
オフィスソリューション事業	2,742	4,842	6,777	8,362
ファイナンシャル・プランニング事業	244	258	267	270
その他	10	10	10	10
営業利益	392	626	1,370	1,993
オフィス光119事業	1,023	1,107	1,152	1,219
オフィスソリューション事業	▲114	102	813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



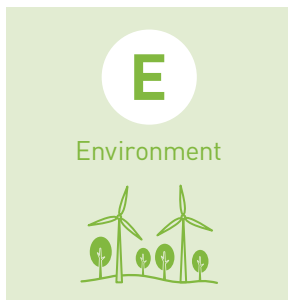
オフィスでんき119



ESGおよびSDGsの取り組み状況

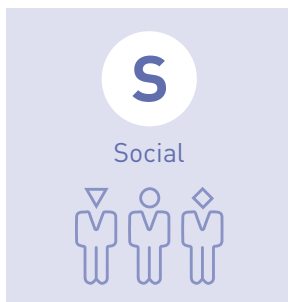
2022年8月期は、サステナビリティ委員会を設置し、2023年8月期より具体的な取り組み開始を目指す。

当社グループサービス



エコロジー商品

LED照明、業務用エアコン、業務用冷蔵庫等の環境に配慮した商品の提案や、電子マガジンによるペーパーレスを実現



オフィス光119

高速・大容量のインターネットサービスにより、情報格差を是正し、情報弱者のない世界の実現



当社グループの取り組み



Fun To Share

LED照明の普及に取り組み低炭素社会の実現に貢献



太陽光発電システムの設置

本社に太陽光発電システムを導入



RED BIRD Project

恵まれない環境の子供達に物資を寄付



世界の子供にもワクチンを

ペットボトルキャップの回収でワクチンを送る活動に参加



働き方改革

従業員のライフスタイルに合わせた職場づくり



プライバシーマーク

個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備



コンプライアンス・内部統制

経営の透明性・健全性を図るための監督・監査体制を確立・強化

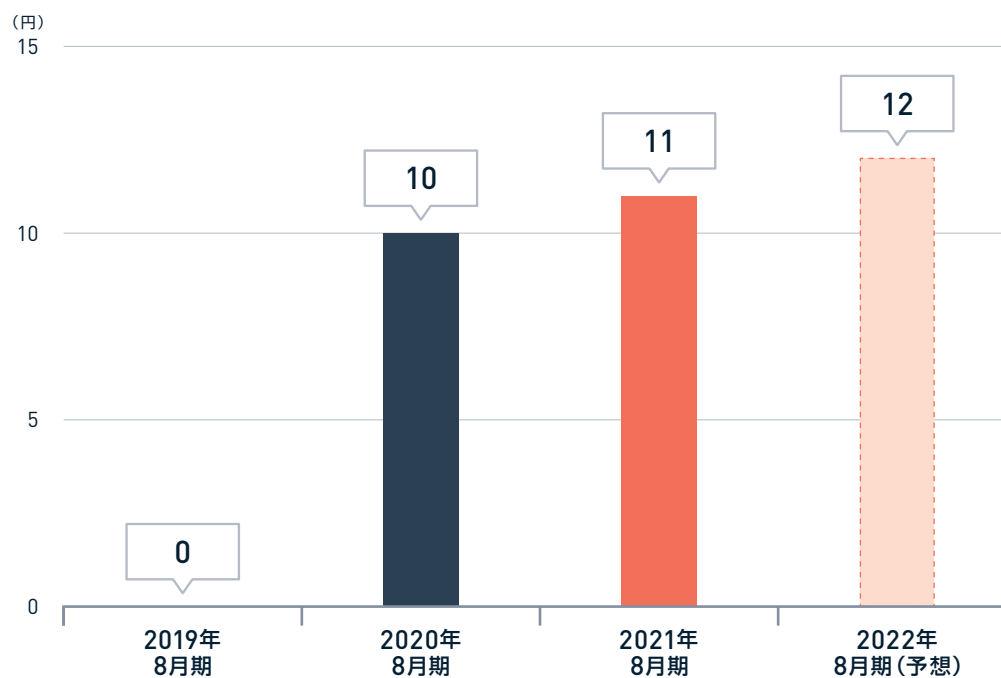
SDGs



株主還元

将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、長期的に安定した配当を実施する方針。
10年ビジョンの成長過程においては実質配当を重視し、1株当たり配当金の安定的かつ継続的な増加を予定。

1株当たり配当金(期末)



配当性向	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期(予想)
	—	11.8%	29.1%	19.9%

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/>