

2023年8月期

決算補足説明資料

2023年10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 2024年8月期業績予想
- 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(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	624百万円 ^{※2023年8月末現在}		
従業員数(連結)	448名(他、臨時雇用者63名) ^{※2023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

過去最高^{※2}

20,531 百万円

YoY^{※1} 116.0%

営業利益

過去最高^{※2}

1,649 百万円

YoY^{※1} 492.8%

営業利益率 8.0%

経常利益

過去最高^{※2}

1,751 百万円

YoY^{※1} 398.6%

経常利益率 8.5%

当期純利益

過去最高^{※2}

1,150 百万円

YoY^{※1} 427.5%

当期純利益率 5.6%

TOPIX.1

通期としては、過去最高^{※2}の売上高、段階利益を更新

TOPIX.2

Web広告の運用安定化により、顧客流入数が増加し、契約保有件数の増加に貢献

TOPIX.3

電力供給に係るコスト変動要因解消のため、「オフィスでんき119」電気需給約款を変更

※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

- ✓ 売上高は、8期連続増収で通期過去最高を更新
- ✓ 営業利益は、契約保有件数の増加と電力プラン変更により、YoYで492.8%増益

事業

- ✓ Web広告からの顧客流入数が増加し、2023年8月期の集客割合目標50%超に対し51.3%（2023年8月末時点）と目標を達成
- ✓ 「オフィス光119」、「オフィスでんき119」の契約保有件数を着実に積み上げ、過去最高を更新

電力

- ✓ 利益変動要因のリスクヘッジ策として、2023年6月より「オフィスでんき119」電気需給約款の変更及びサービス料金体系の変更を実施
- ✓ 「オフィスでんき119」の既存顧客に対し定期的な接触を行い、リテンション活動を強化したことにより、解約率は1.17%と安定的に推移

全社

- ✓ 2023年春季入社の新卒・中途合わせて50名を採用
- ✓ 前連結会計年度に新設した教育ラボ(教育施設)を活用し、教育・研修制度を見直し、離職率低減の取り組みを行った結果、前連結会計年度と比較して離職率は、約5%減少
- ✓ サステナビリティ経営の一環として販売に注力した「オフィスでんき119」再エネプランの2023年8月末時点の保有割合は、36.7%とマテリアリティ目標達成に向けて堅調に推移
- ✓ テレマーケティングからWeb集客に販売チャネルを移行し、中期経営計画の数値目標達成に向けて「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の新規獲得に注力
- ✓ 2023年1月4日に新たな拠点として大阪営業所を開設し、関西地区における営業活動の一層の強化及びエリア拡大を推進

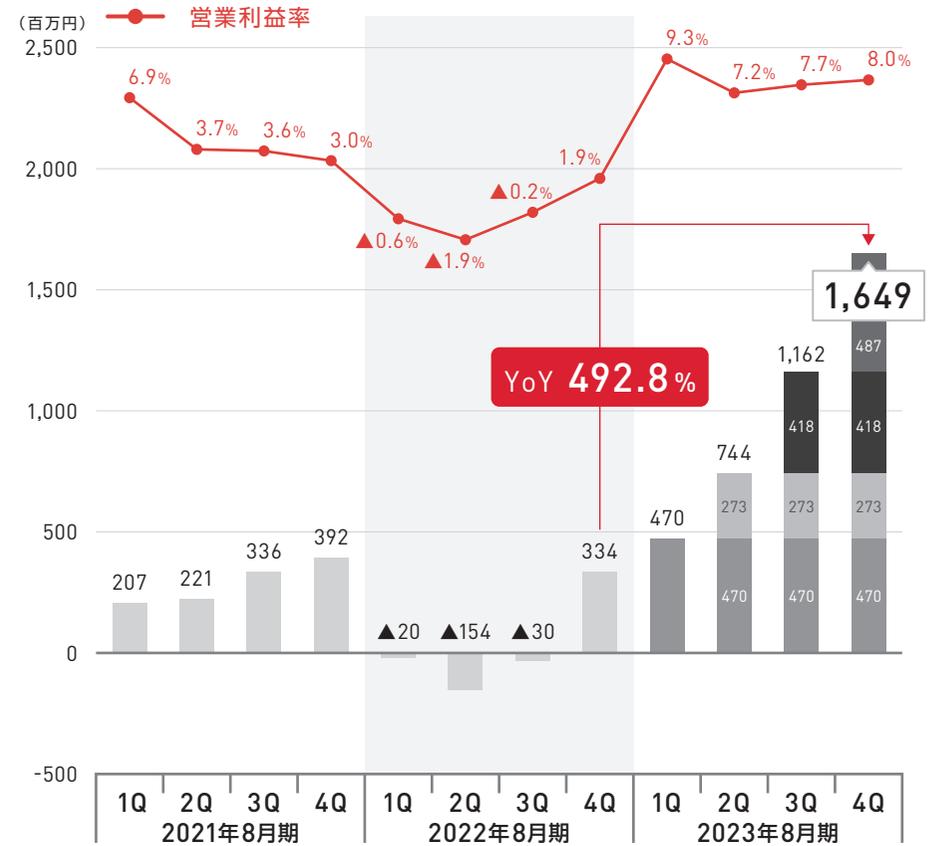
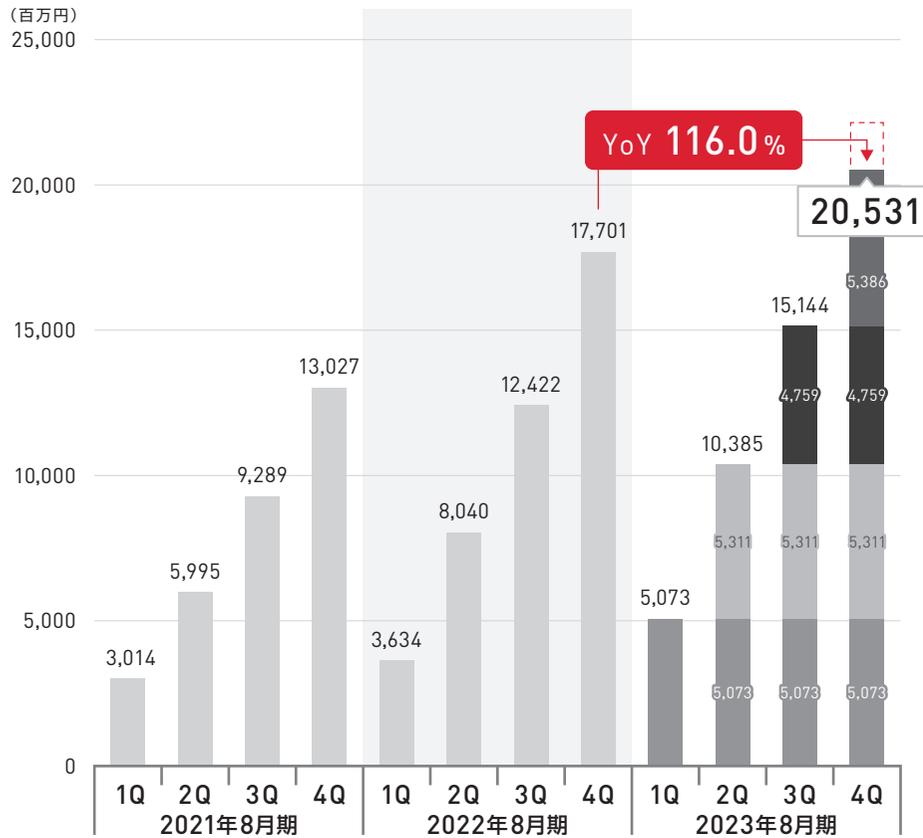
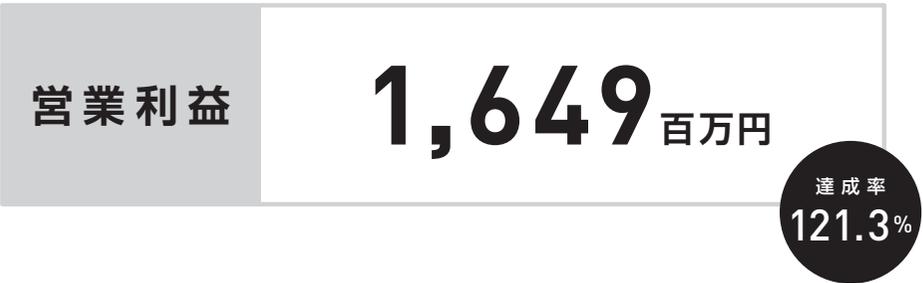
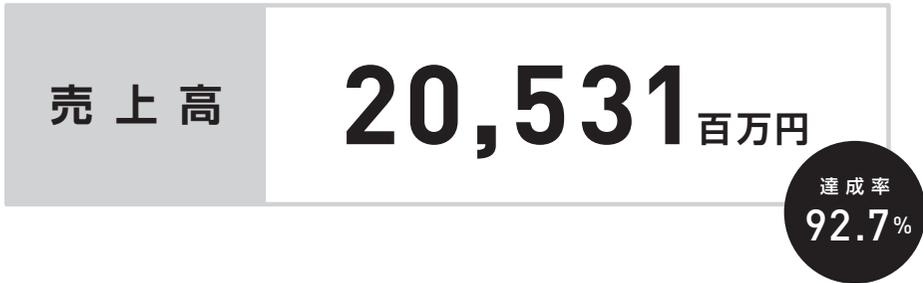
2023年8月期連結業績

(百万円)

	2021年8月期	2022年8月期	2023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	13,027	17,701	20,531	116.0%	22,145	92.7%
オフィス光119事業	10,028	10,475	11,151	106.5%	11,241	99.2%
オフィスソリューション事業	2,742	6,982	9,137	130.9%	10,644	85.8%
ファイナンシャル・プランニング事業	244	238	242	101.7%	258	93.8%
その他	10	4	—	—	—	—
営業利益	392	334	1,649	492.8%	1,360	121.3%
経常利益	452	439	1,751	398.6%	1,411	124.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	277	269	1,150	427.5%	884	130.1%
EPS (1株当たり当期純利益)	37.76円	36.66円	155.95円	425.4%	120.49円	129.4%

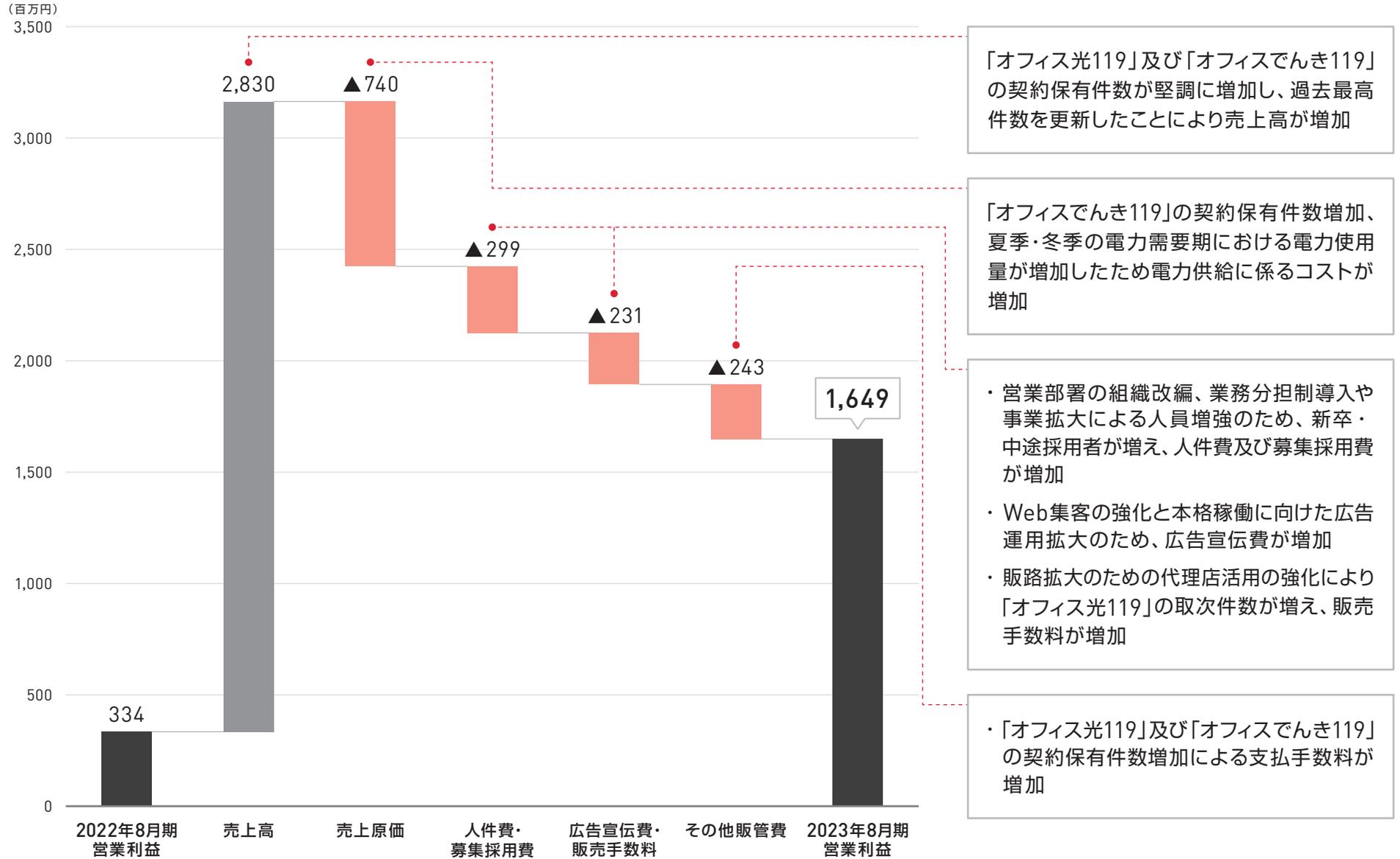
※ 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

2023年8月期連結決算サマリー



※ 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。

営業利益分析

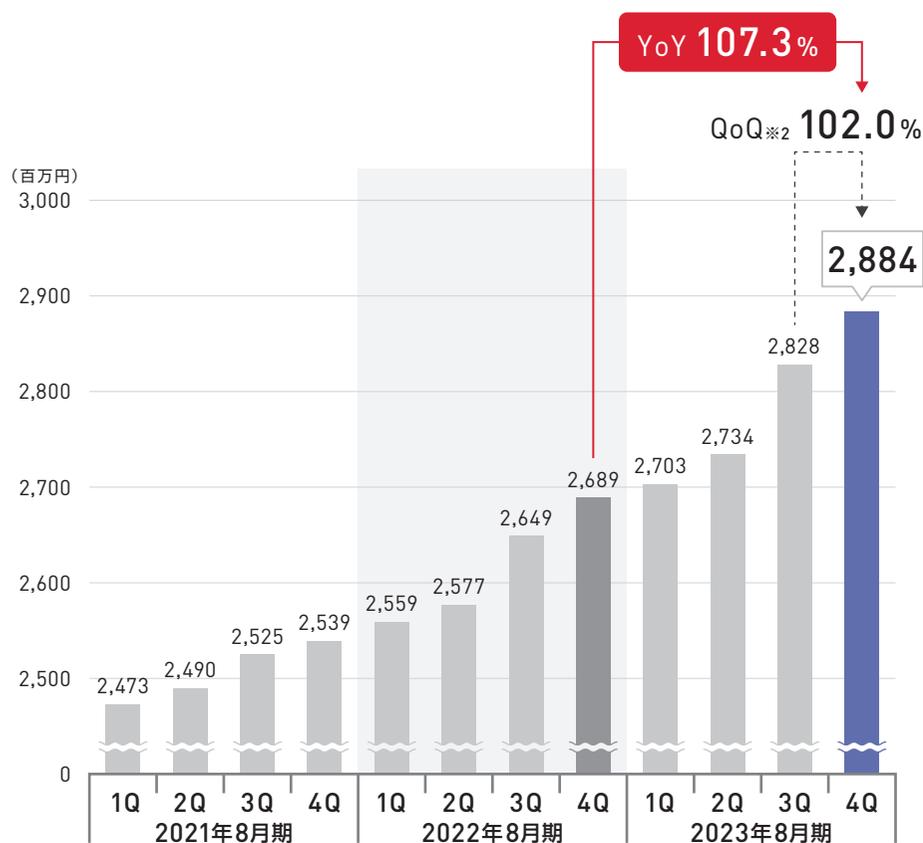


セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

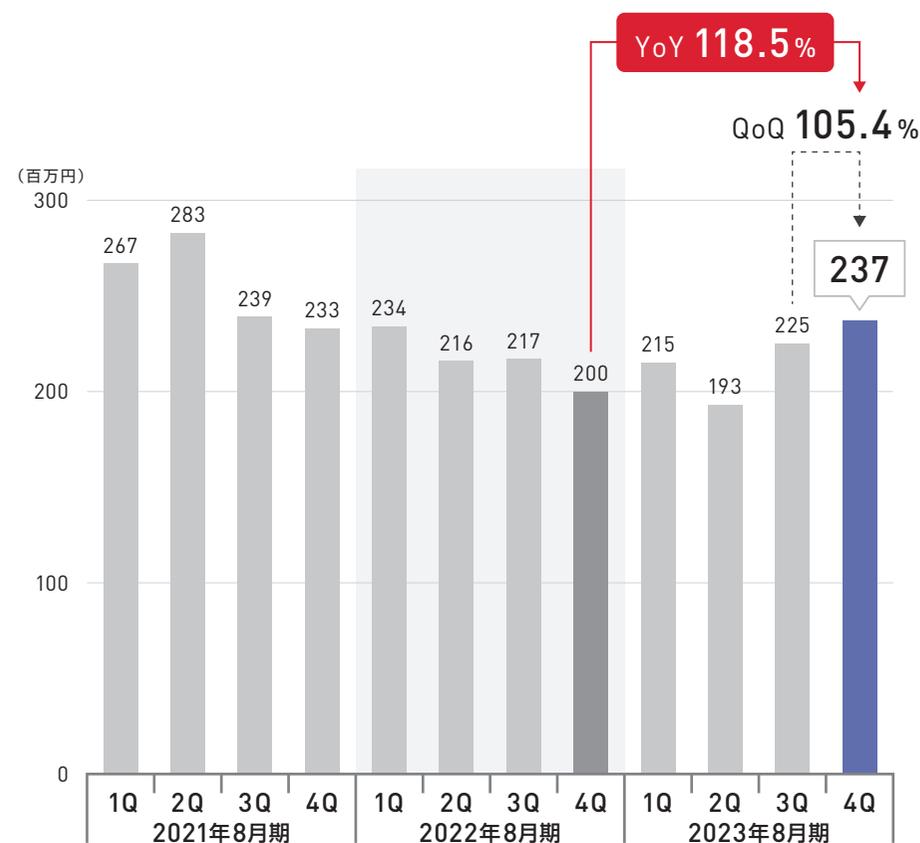
オフィス光119事業

Web集客強化による顧客流入と代理店からの取次件数が増加し「YoY」「QoQ」で増収。
また、Web広告の運用効率が上がリ、1契約あたりの獲得コスト節減に繋がったため「YoY」「QoQ」ともに増益。

売上高^{※1}



営業利益

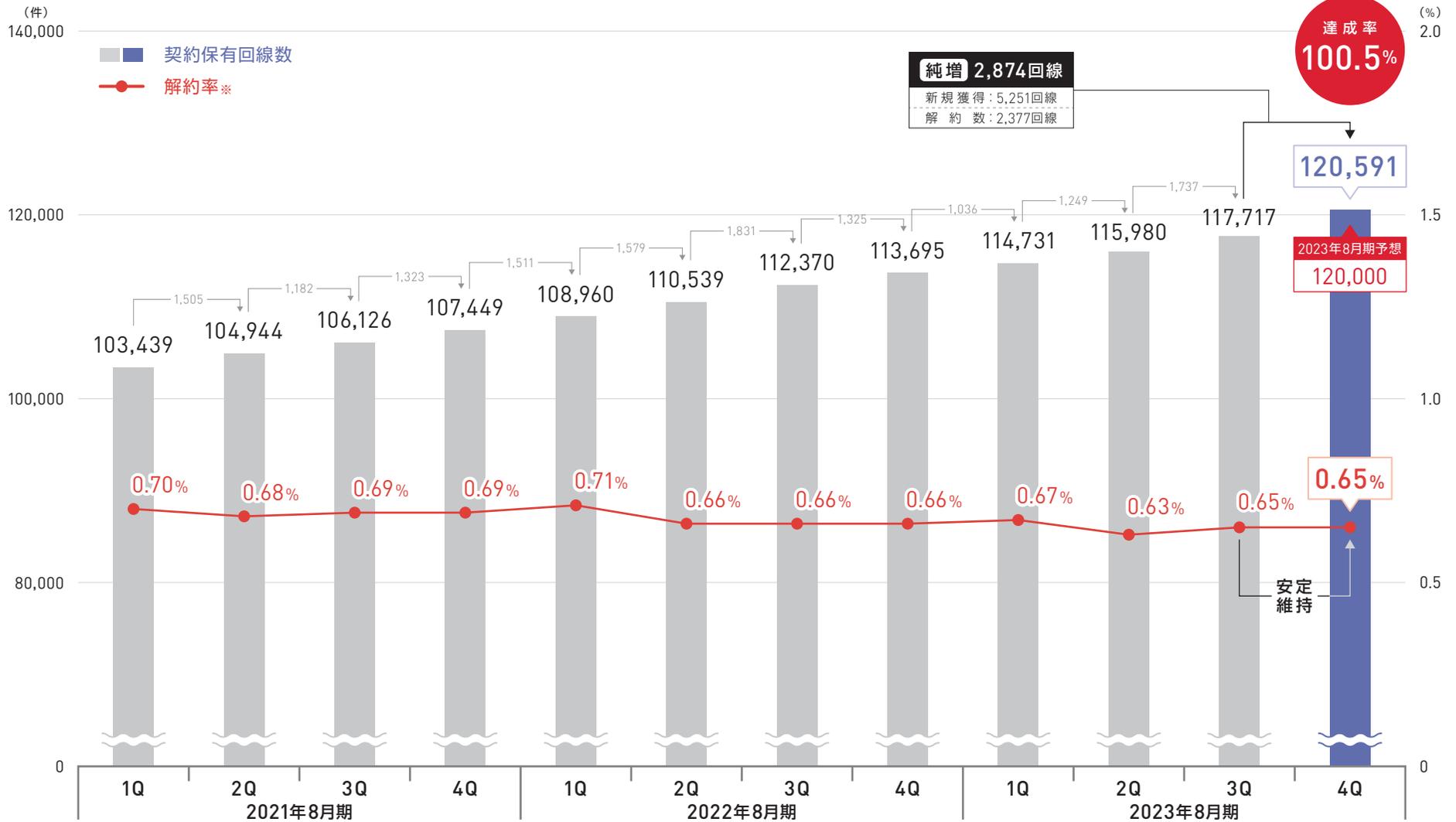


※1 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

※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

Web集客の強化によりWeb広告からの顧客流入数が増え、新規契約回線数が増加。
 並行してリテンション活動も継続強化したことで解約率は0.6%台を維持し、契約保有回線数が2023年8月期の目標に対し100.5%で達成。



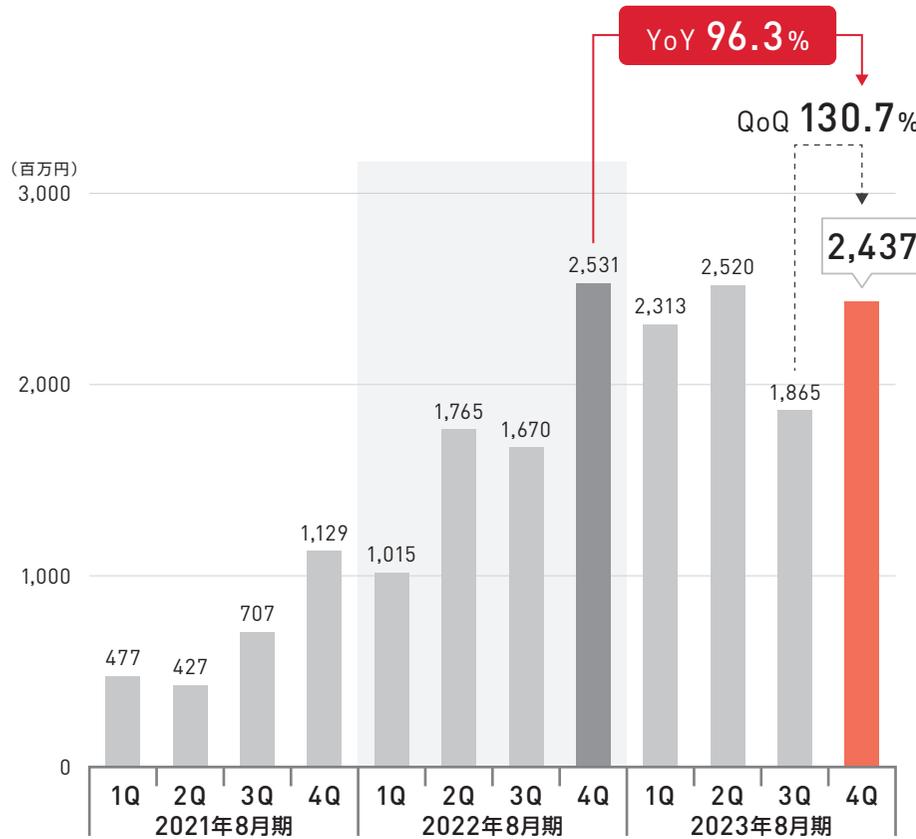
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

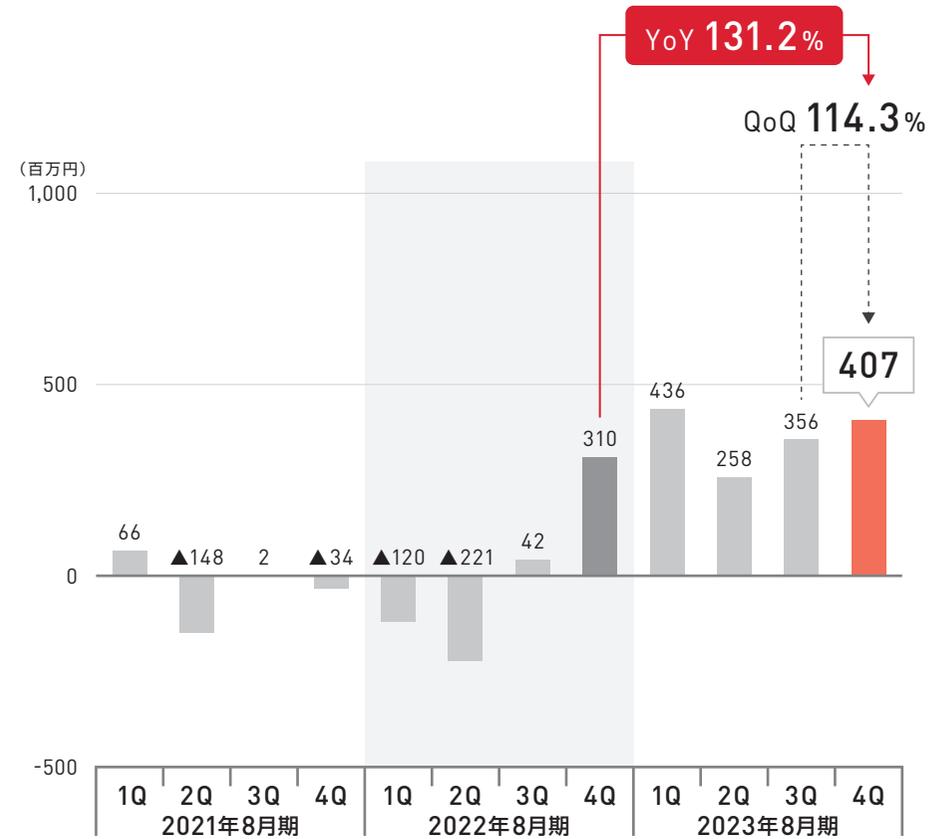
オフィスソリューション事業

夏季電力需要期で電力使用量が増加し「QoQ」で増収の一方で、JEPXの電力取引価格が低水準で顧客への請求額が減り「YoY」で減収。契約保有件数の増加及び電力需要期の利益変動要因のリスクヘッジ策として変更を行った新約款が適用され「YoY」「QoQ」で増益。

売上高※



営業利益



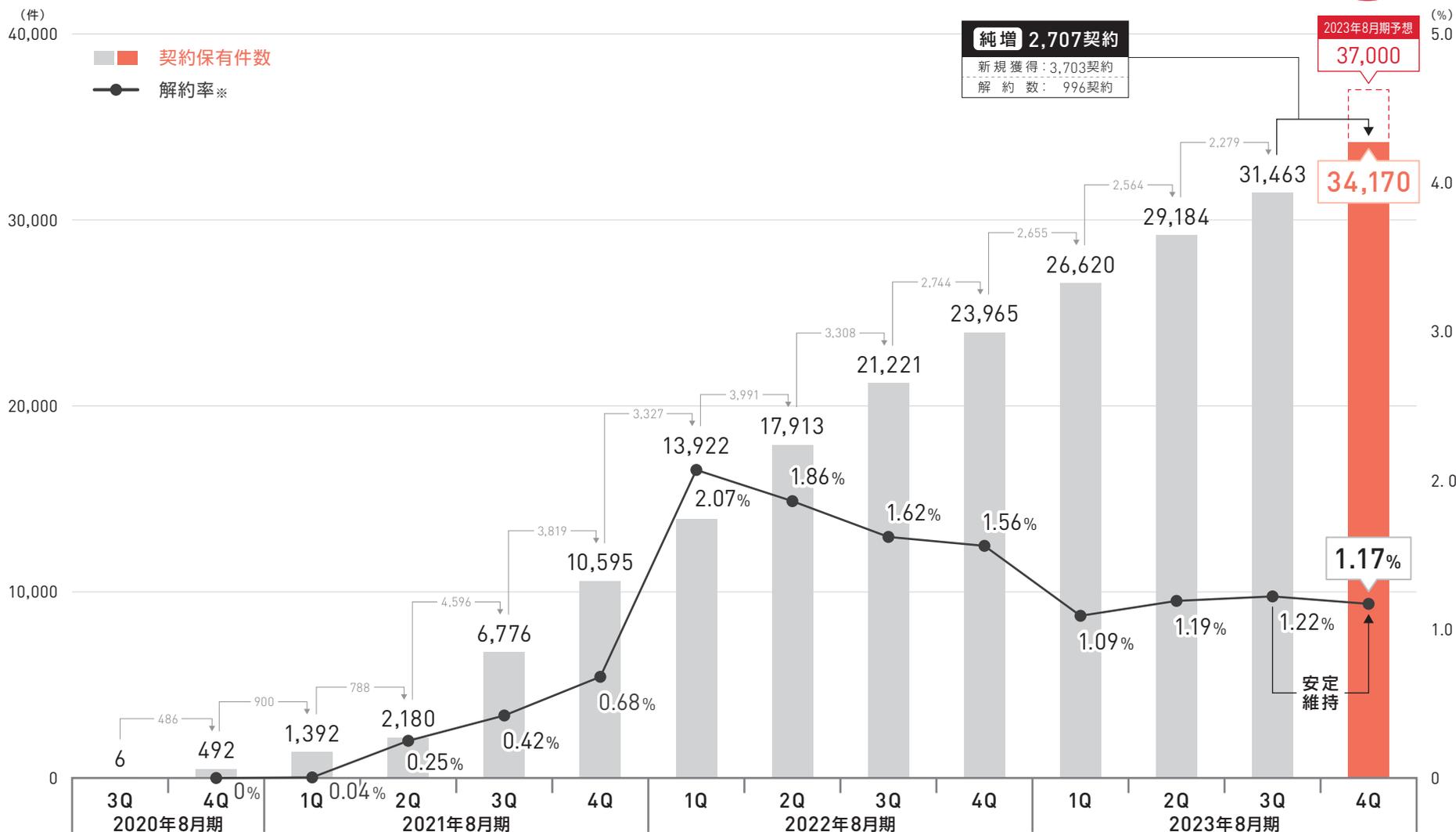
※ 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

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代理店からの取次件数増加により、契約保有件数は堅調に増加。

2023年8月期の目標に対し未達成であったもののリテンション活動優先により解約率が低減し、契約保有件数は増加。

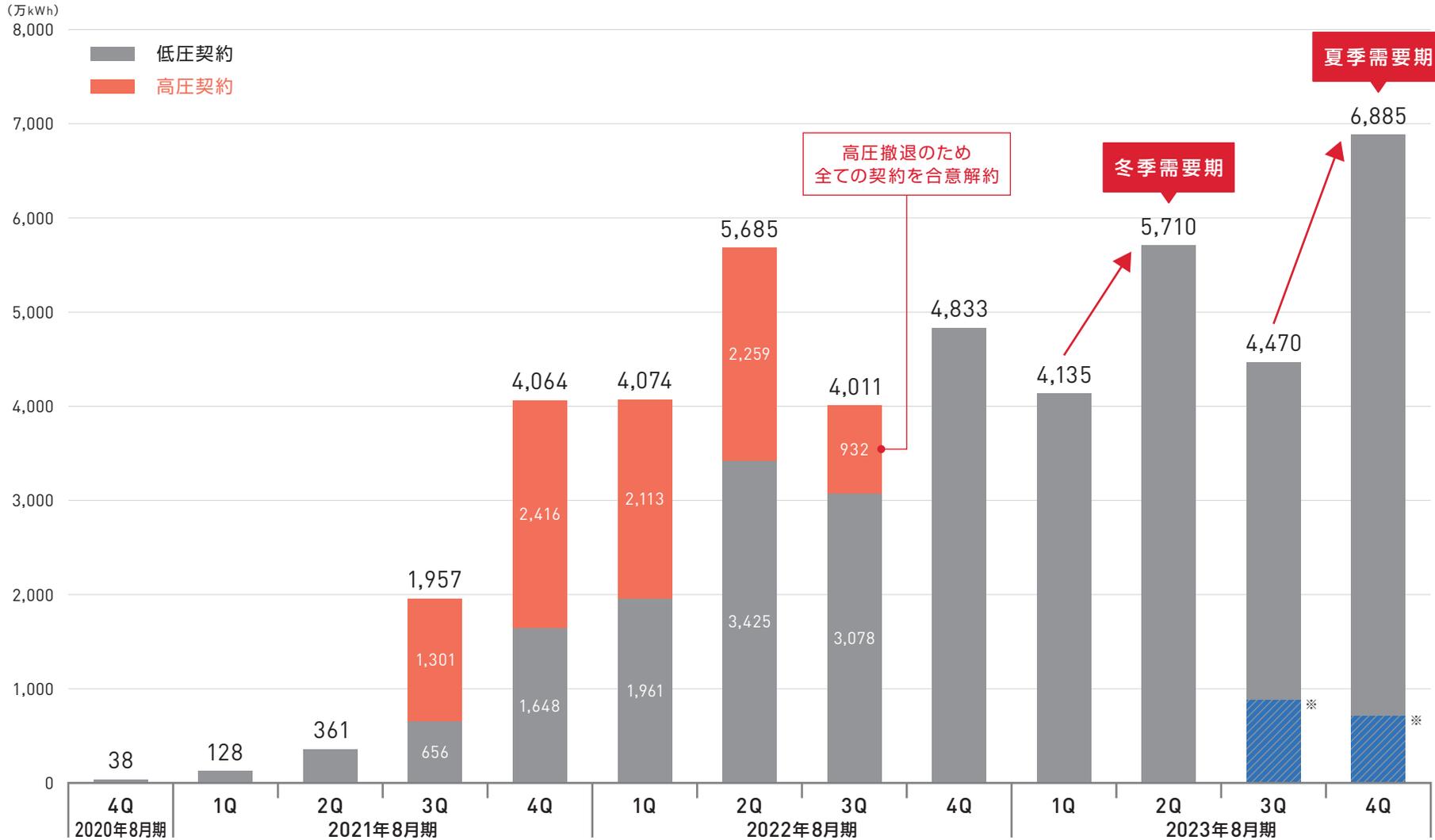
達成率
92.4%



※ 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4四半期は、夏季電力需要期で電力使用量は増加。また、節電・省エネ意識が高まる状況下においても7月・8月の記録的な猛暑でエアコン需要が高まった影響も大きく、さらに契約保有件数の増加も加わり前期と比べ電力使用量は増加。



※ 太陽光発電による余剰電力買取量

2023年8月期変動要因

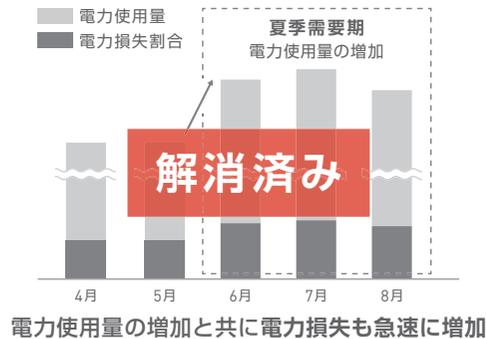
電力小売販売における第4四半期会計期間のJEPX価格は夏季電力需要期ではあったものの、低価格で安定的に推移。6月より外部環境に左右されない新料金プランに切り替わり、変動要因については概ね解消。

要因分析①

電力損失[※]について

対策結果

新料金プランにて解消



今後について

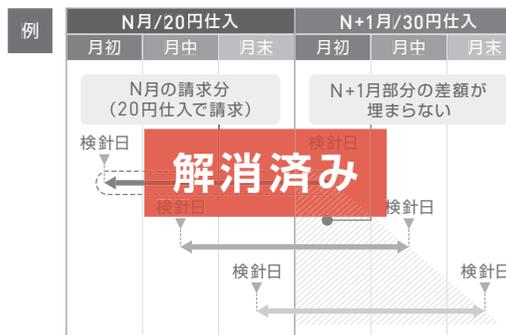
電力損失の変動による
大きな影響は無し

要因分析②

夏季・冬季の 価格変動について

対策結果

新料金プランにて解消



今後について

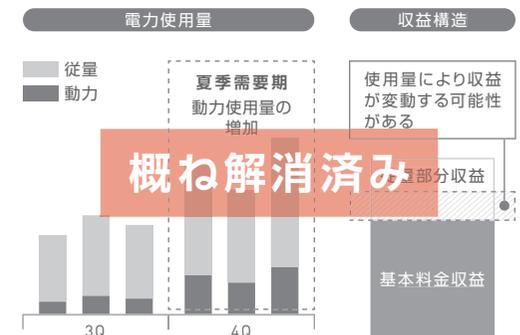
季節の価格変動による
大きな影響は無し

要因分析③

動力プランの供給量増加 による収益率悪化

対策結果

新料金プランにて概ね解消



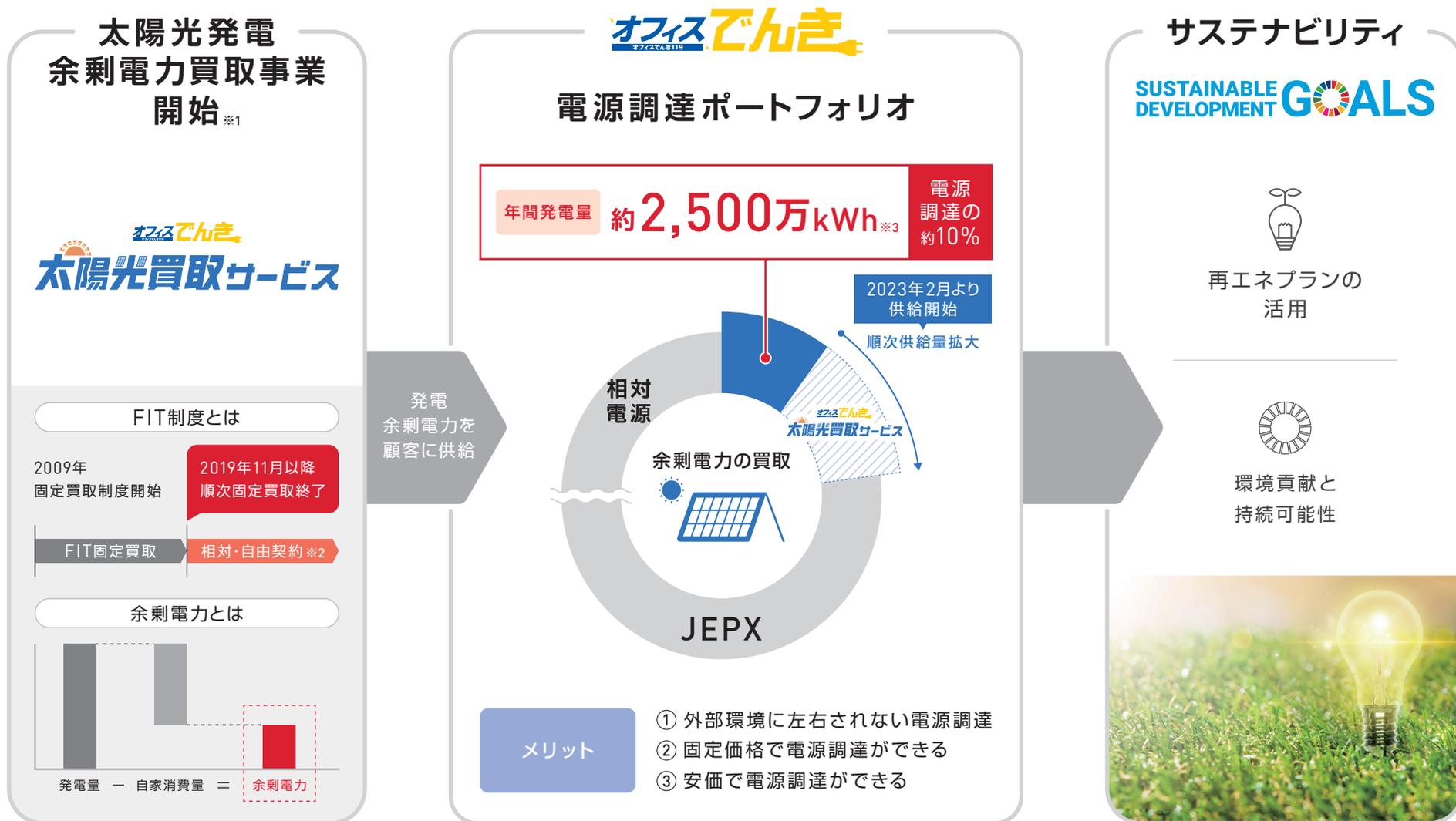
今後について

エリア単位での変動は残るが、
大きな影響は無し

※ 発電所で発生した電力が、需要家に供給されるまでに発電所、変電所及び送配電線においてその一部が失われること。

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

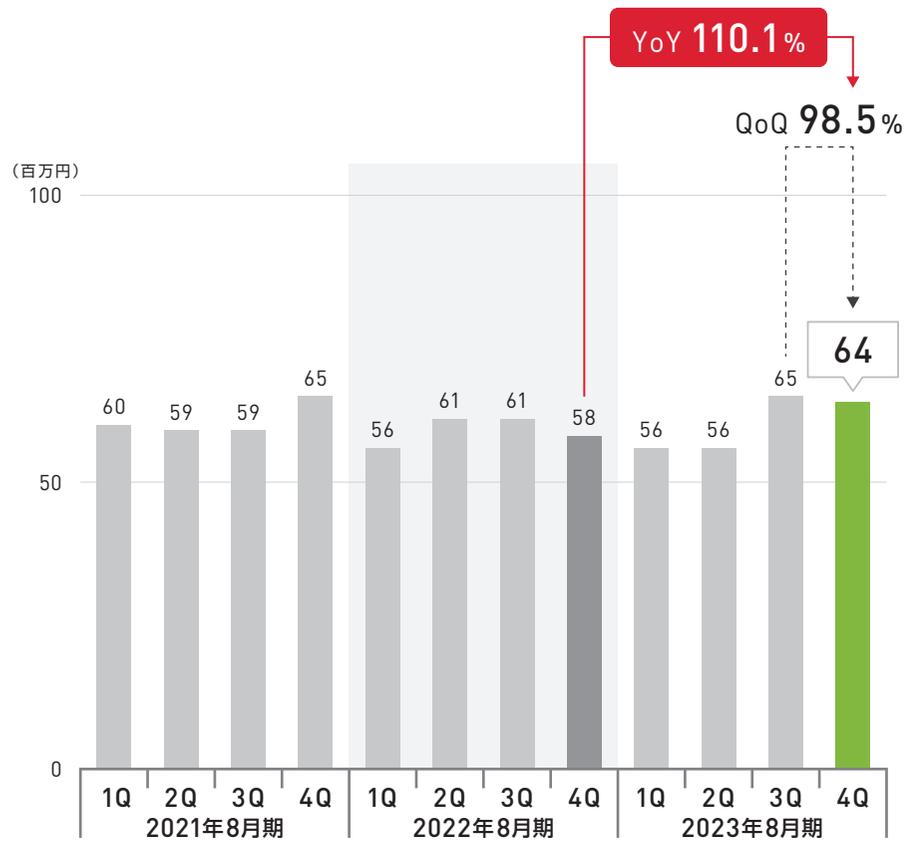
※3 事業譲受時の年間発電量

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

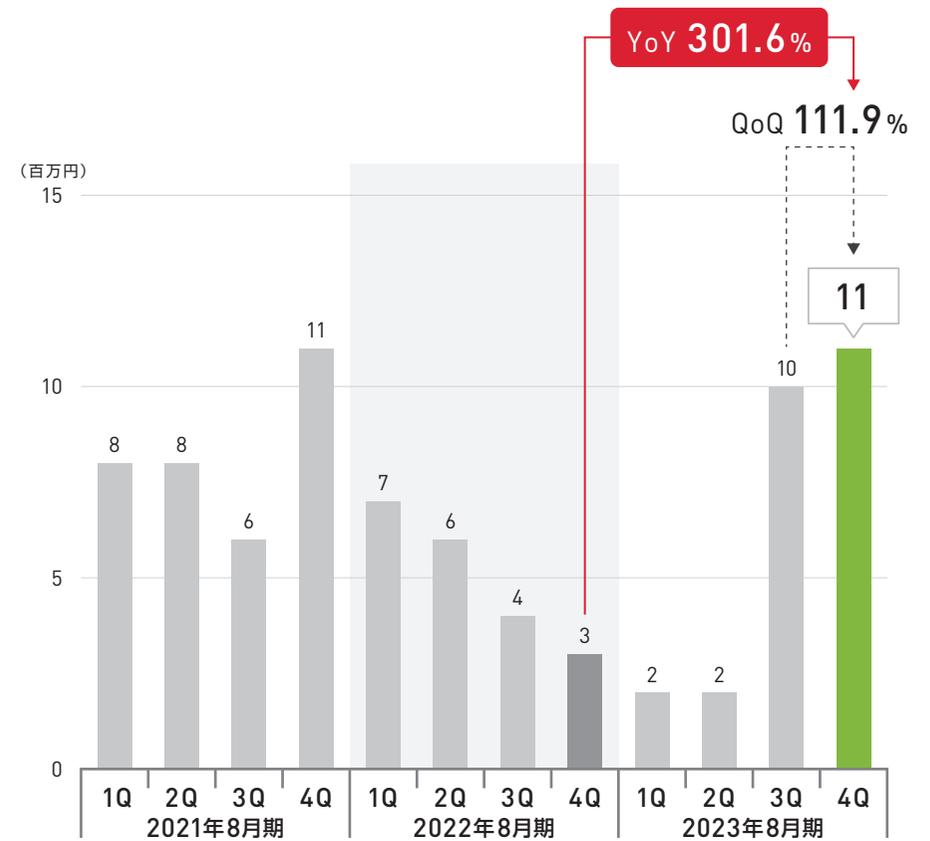
ファイナンシャル・プランニング事業

店頭及びWeb集客に注力し、面談回数の増加と成約率の向上に努めた結果「YoY」で増収増益。
繁忙期である第3四半期に比べて顧客来店数・成約数ともに低下したため「QoQ」では減収。

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。

成果

2023年8月期は3つの協創サービスをリリース



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。



オフィスWi-Fi119リリース

UQコミュニケーションズ(株)の提供するWiMAX+5Gを利用し、モバイルインターネットサービスとして「オフィスWi-Fi119」の提供を開始。



オフィス119チャンネル

忙しい中小企業・個人事業主のオーナー向けに経営課題解決のヒントを得ていただけるような無料動画ツールの配信を開始。

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。

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。

成果

大阪営業所の開設



関西エリアの顧客に対し情報通信機器の販売とサービスフォローの強化を実現。目標の年2拠点の開設は未達。2024年8月期の新拠点開設に向けて準備中。



フォロー体制を強化

既存代理店のフォローに注力したため、中小企業向け光コラボレーション「オフィス光119」では、新規獲得回線数の増加に貢献したものの、新規の代理店やアライアンス企業の発掘に至らず、課題が残る結果となった。

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。

成果

達成

集客割合50%の目標に対して 実績は51.3% (2023年8月末時点)



各営業拠点の本格稼働が整ったことで、Webからの顧客流入数が増加し
契約保有件数の増加に貢献。効率的な営業に努め、1件あたりの契約獲得
コストの低減を目指す。

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。

成果

達成

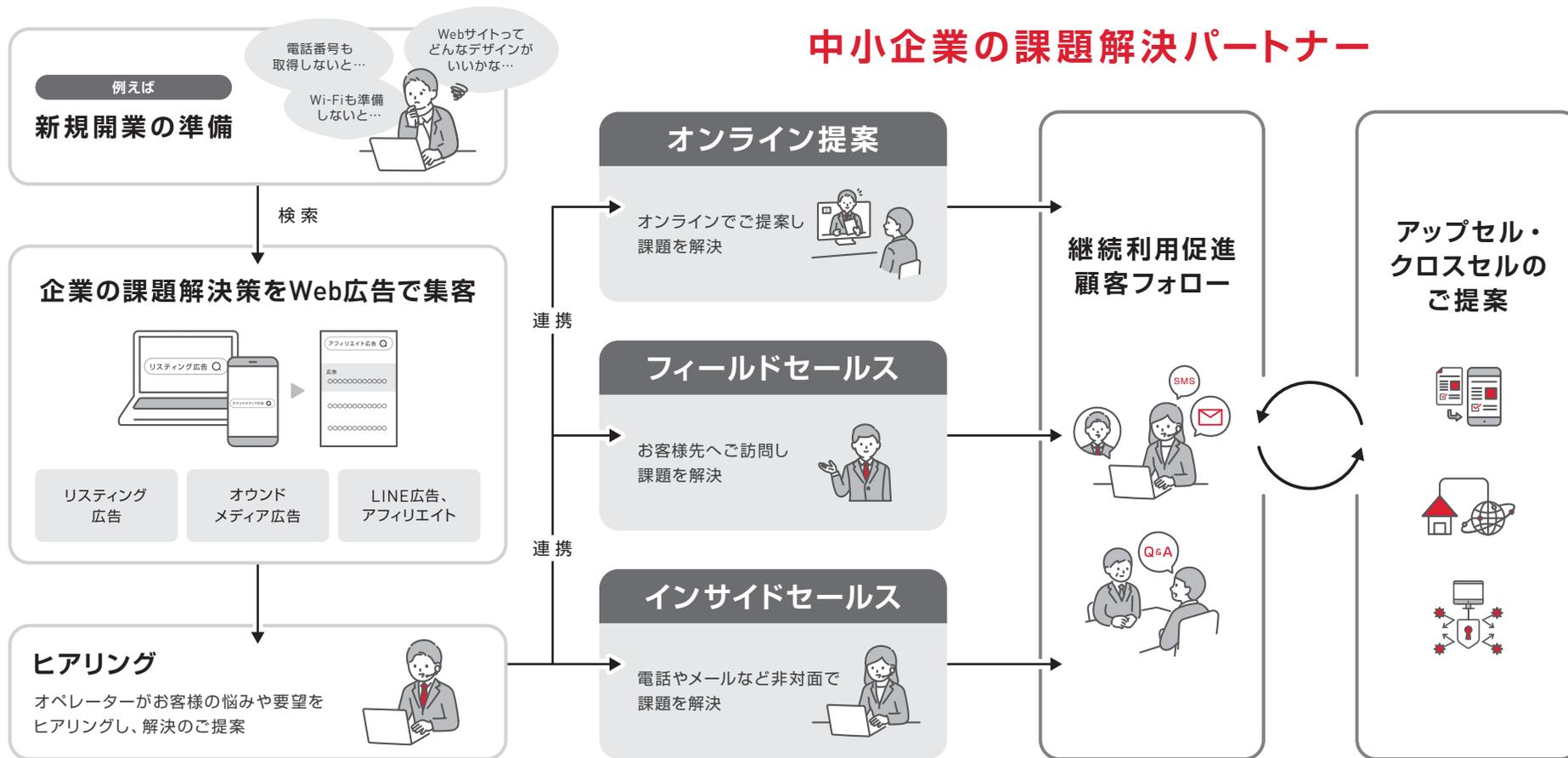
様々な調達方法の導入・契約を 実施



太陽光発電事業の一部譲受契約締結により、余剰電力買取サービス事業を
開始。外部環境に左右されない電源調達と固定価格での調達のため、事業
の安定的な成長に向けて進行中。

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。



SECTION 3

2024年8月期業績予想

2024年8月期連結業績予想

(百万円)

	2023年8月期		2024年8月期					
	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	10,385	20,531	11,407~13,408	1,022~3,023	109.8~129.1%	23,264~27,389	2,733~6,857	113.3~133.4%
オフィス光119事業	5,438	11,151	5,969	531	109.8%	12,201	1,049	109.4%
オフィスソリューション事業	4,833	9,137	5,325~7,326	491~2,492	110.2~151.6%	10,833~14,958	1,696~5,821	118.6~163.7%
ファイナンシャル・プランニング事業	113	242	112	▲0	99.8%	229	▲12	94.7%
売上総利益	3,083	6,427	3,467	383	112.4%	7,364	936	114.6%
販売費及び一般管理費	2,339	4,778	2,662	322	113.8%	5,388	610	112.8%
営業利益	744	1,649	804	60	108.2%	1,976	326	119.8%
経常利益	801	1,751	824	22	102.8%	2,015	264	115.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	498	1,150	512	14	102.8%	1,281	130	111.3%
EPS (1株当たり当期純利益)	67.83円	155.95円	68.96円	1.13円	101.7%	172.22円	16.27円	110.4%
1株当たり配当金(予想)	—	13円	—	—	—	14円	1円	107.7%

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※)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

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」導入顧客へ情報通信機器販売の送客を強化

オフィスソリューション事業

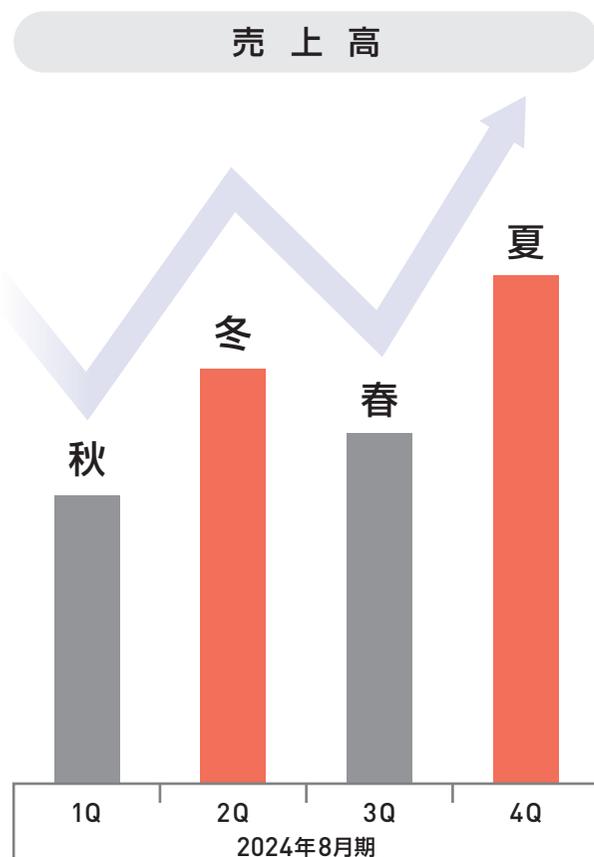
- ✓ 電力小売販売の契約保有数増大と、顧客ターゲットを高単価顧客へ注力
- ✓ デジタルマーケティング移行へのWeb投資を継続拡大
- ✓ 新規拠点開設により、営業エリアと営業人員を拡大
- ✓ 「オフィスでんき119」導入顧客へ情報通信機器販売の送客を強化

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

オフィスでんき119 成長イメージ

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

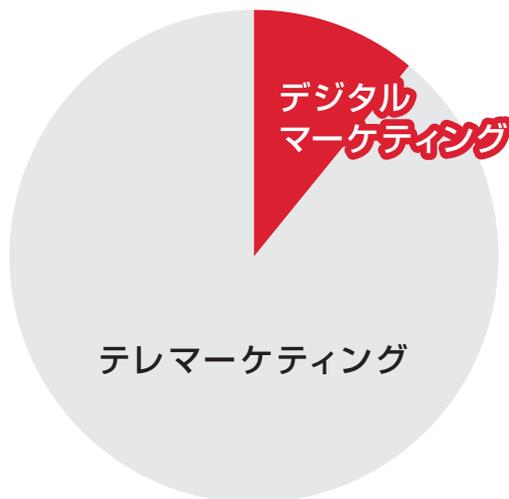
夏・冬は電力需要期のため
使用量が増加
そのため、売上・利益ともに
増加傾向

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。

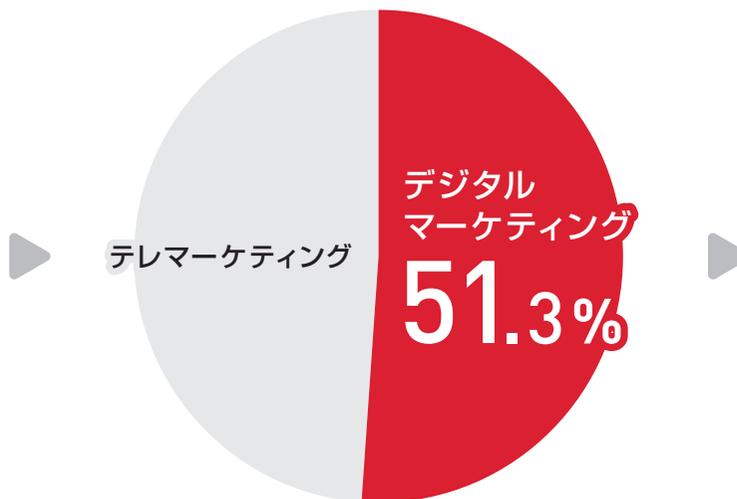
デジタルマーケティングへの移行

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。
取組目標であった2023年8月末のデジタルマーケティングからの集客割合50%超は、51.3%で目標達成。

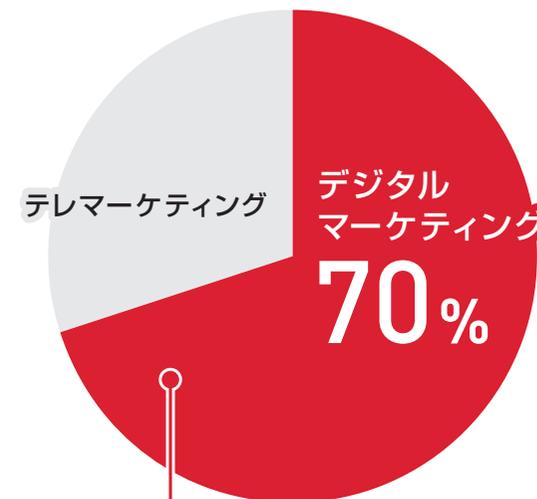
2022年8月期(実績)



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。

SECTION 4

成長戦略



東証スタンダード市場への選択申請

2023年4月1日施行の東京証券取引所の規則改正に伴い、
2023年7月13日東京証券取引所に、スタンダード市場選択の申請を行いました。

スタンダード市場の上場維持基準への適合状況 (2023年7月13日開示時点)

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	月平均 売買高	純資産の額
当社の 適合状況	2022年8月末日時点 ^{※1}	1,459人	14,725単位	16億円	20.0%	—	—
	2023年2月末日時点	—	—	—	—	927単位 ^{※2}	54.9億円 ^{※3}
スタンダード市場の上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%	10単位	正
適合状況		○	○	○	×	○	○

スタンダード市場 選択の理由

- ・株主の皆様が継続して当社株式を保有・売買できる環境をまずは確保し、ステークホルダーの皆様の信頼を維持することが適切であると判断したため。
- ・プライム市場の上場維持基準を充たすために必要な労力やコストがかかっていることもあり、限られた経営資源をコア事業の更なる成長と収益力の強化のために効果的に活用することが、ステークホルダーの皆様の利益に資するという判断に至ったため。

スタンダード市場の上場維持基準 抵触項目について

- ・流通株式比率の向上を目的としたエクイティファイナンスは現時点では予定は無いものの、株主利益に合致し、持続的な企業成長に資すると判断した場合は、これらの手法も積極的に導入を検討。
- ・企業価値の向上を実現し、大株主や既存株主の所有する株式の売却を実行しやすい環境を作っていく、大株主や既存株主の所有する株式の売却を引き続き促す予定。

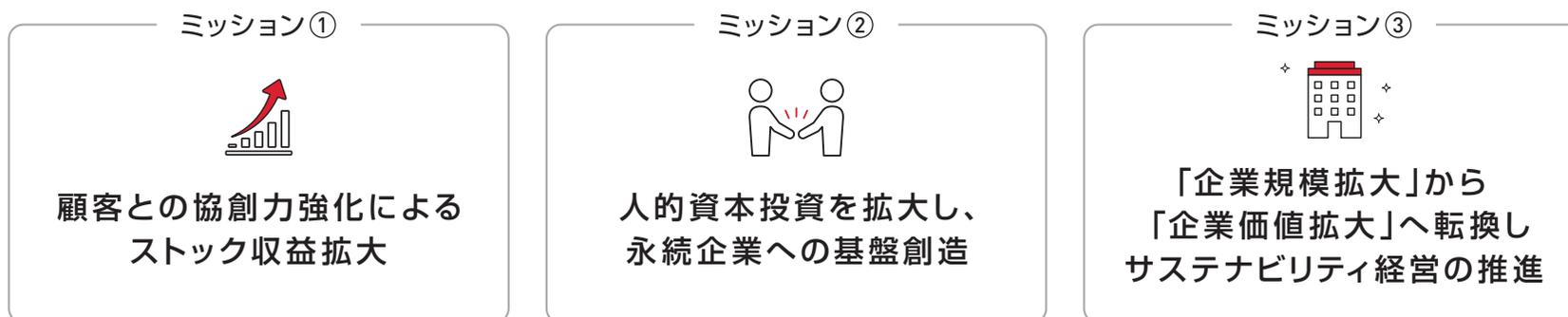
※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出をおこなったものです。

※2 2023年2月末日時点の数値は、当社が2022年9月～2023年2月までの6か月間における東京証券取引所の売買立会での売買高を6で除して月平均として、当社が試算した数値となっております。

※3 2023年8月期第2四半期決算の数値

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。



2024年8月期 数値目標

オフィスソリューション事業の電力小売販売「オフィスでんき119」において、外部要因であるJEPXの電力取引価格の推移を正確に予測することが困難なため、売上高については、レンジでの見通し開示に変更。

	2022年10月13日 開示目標
売上高	270億円
営業利益	20億円
EPS	173.45円
ROIC	13%



	2023年10月13日 開示目標
売上高	230～270億円
営業利益	20億円
EPS	172.22円
ROIC	13%

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



! アクション

- ・ CRMを強化し顧客の顕在的及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"> ・ でんき(再エネ) ・ 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"> ・ DX商材 ・ 集客サポート ・ IoT関連 ・ Web活用支援 ・ 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 	 <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

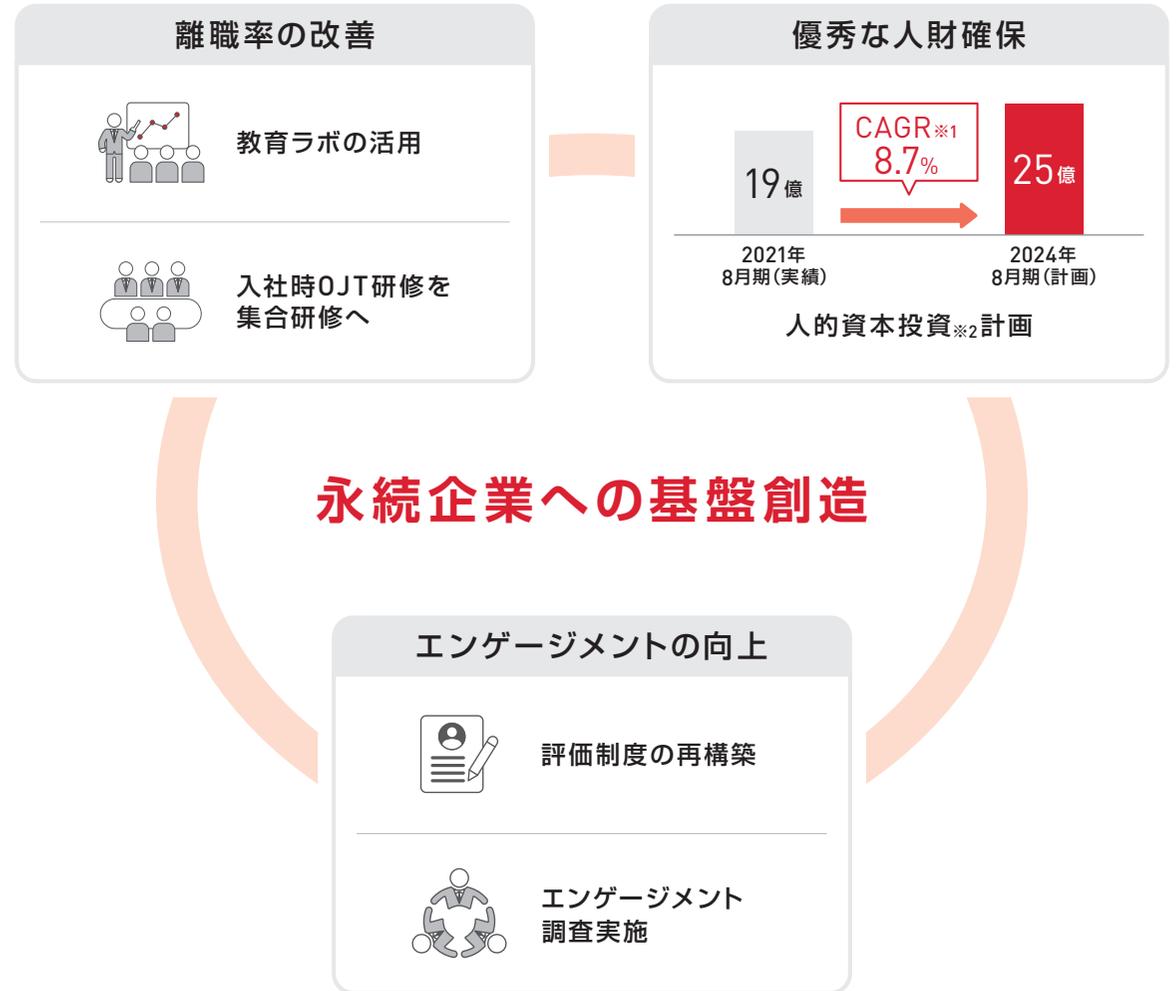
人的資本投資を拡大し、永続企業への基盤創造

課題

- ・ 離職率は約20%で高い水準(2022年8月期)
- ・ 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

- ・ 離職率は約15%で約5%の改善(2023年8月期)
- ・ 優秀な人財確保
- ・ エンゲージメントの向上



※1 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。

※2 従業員に係る費用を人的資本投資とし、役員報酬は除く。

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

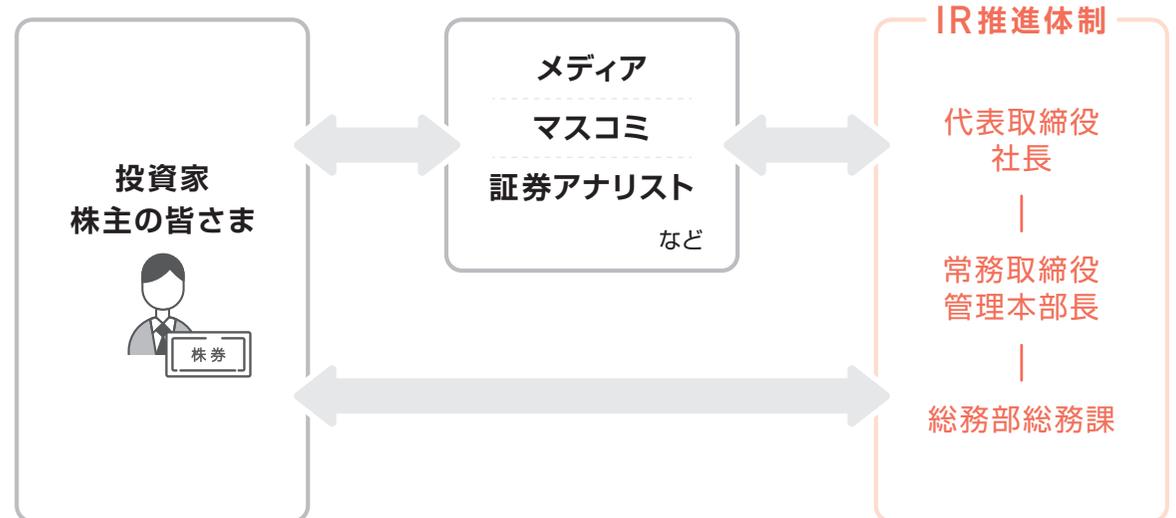
課題

- ・ 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
- ・ 投資家向け資料の充実
- ・ 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。

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

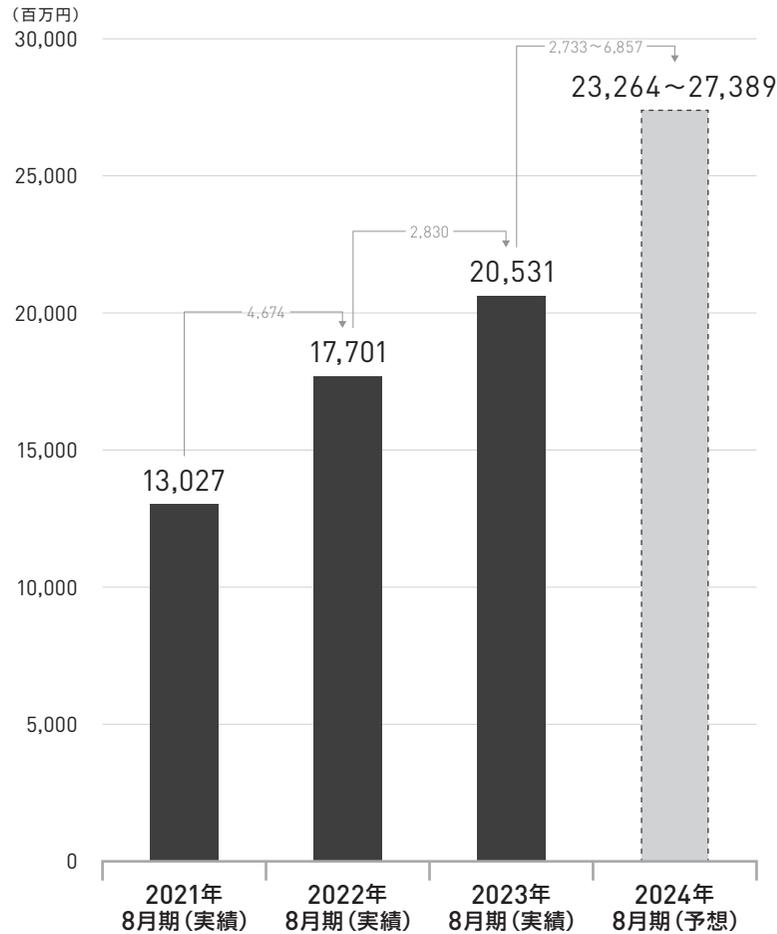
クロスセル
アップセル

リテンション
活動

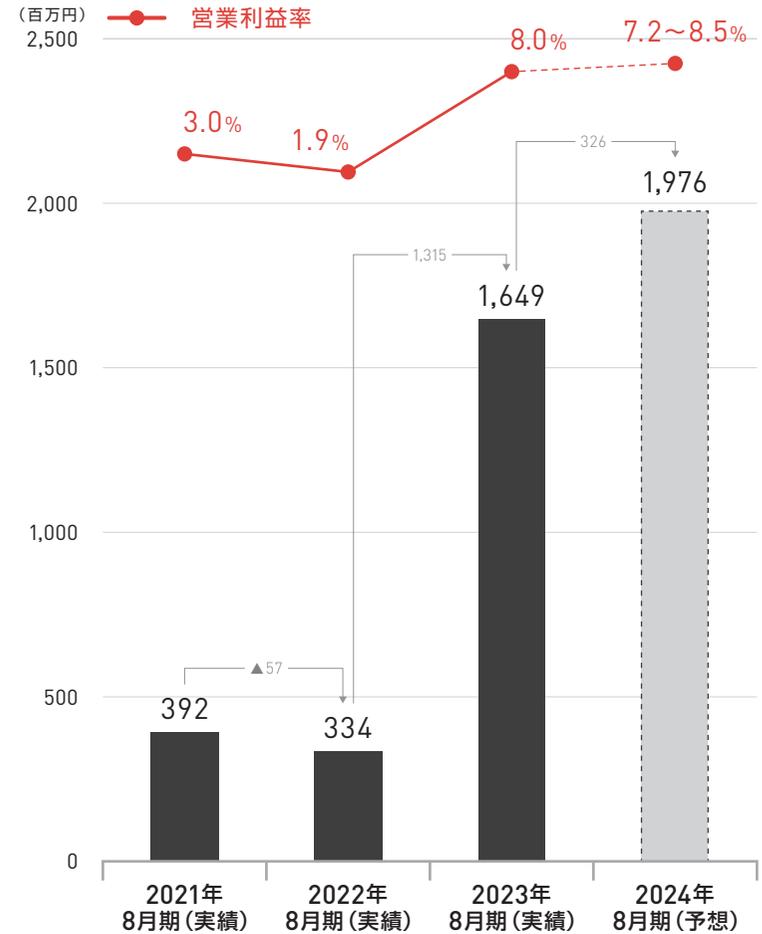
中期経営計画 数値目標^{※1}

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

現時点で、外部要因であるJEPXの電力取引価格の推移を正確に予測することが困難であるため、2024年8月期における連結業績予想は、売上高をレンジでの見通し開示に変更。

(百万円)

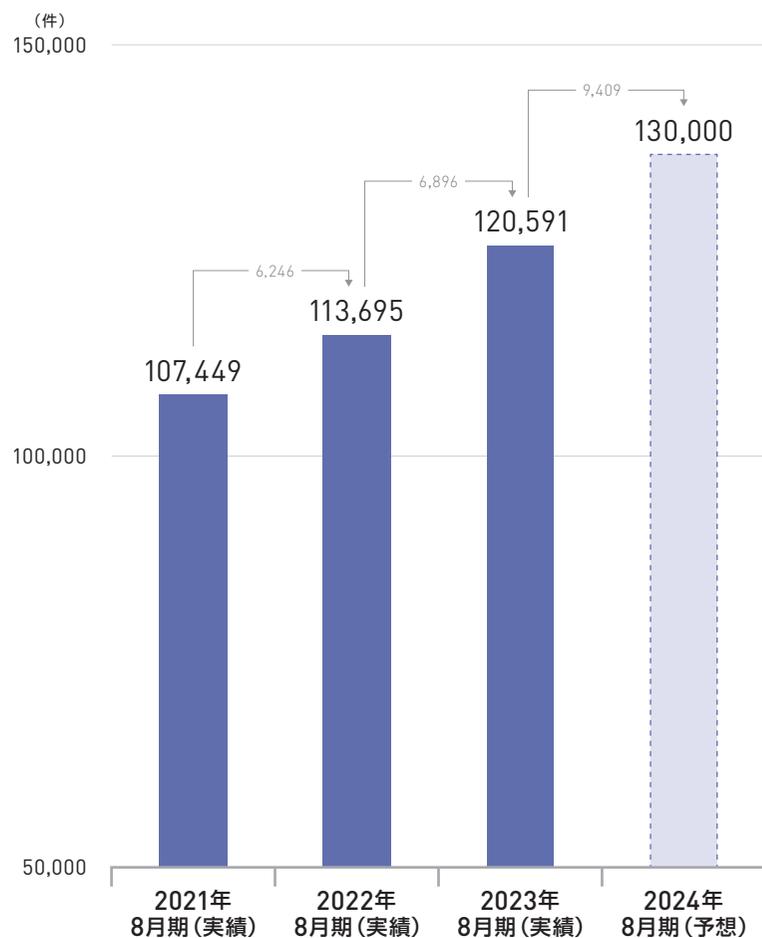
	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期(予想)	
				変更前	変更後
売上高	13,027	17,701	20,531	27,427	▶ 23,264~27,389
オフィス光119事業	10,028	10,475	11,151	12,201	12,201
オフィスソリューション事業	2,742	6,982	9,137	14,958	▶ 10,833~14,958
ファイナンシャル・プランニング事業	244	238	242	267	▶ 229
その他	10	4	—	—	—
営業利益	392	334	1,649	1,976	1,976
オフィス光119事業	1,023	869	871	919	▶ 1,422※
オフィスソリューション事業	▲114	12	1,459	1,736	▶ 1,245※
ファイナンシャル・プランニング事業	35	23	26	47	▶ 20
その他	6	2	—	—	—
調整額	▲558	▲572	▲708	▲726	▶ ▲711

※ 区分することが実務上困難であった電力小売販売業務に係る経費が、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握ができ、合理的に経費配賦の算定が可能になり、セグメント利益の金額の測定方法を変更しております。

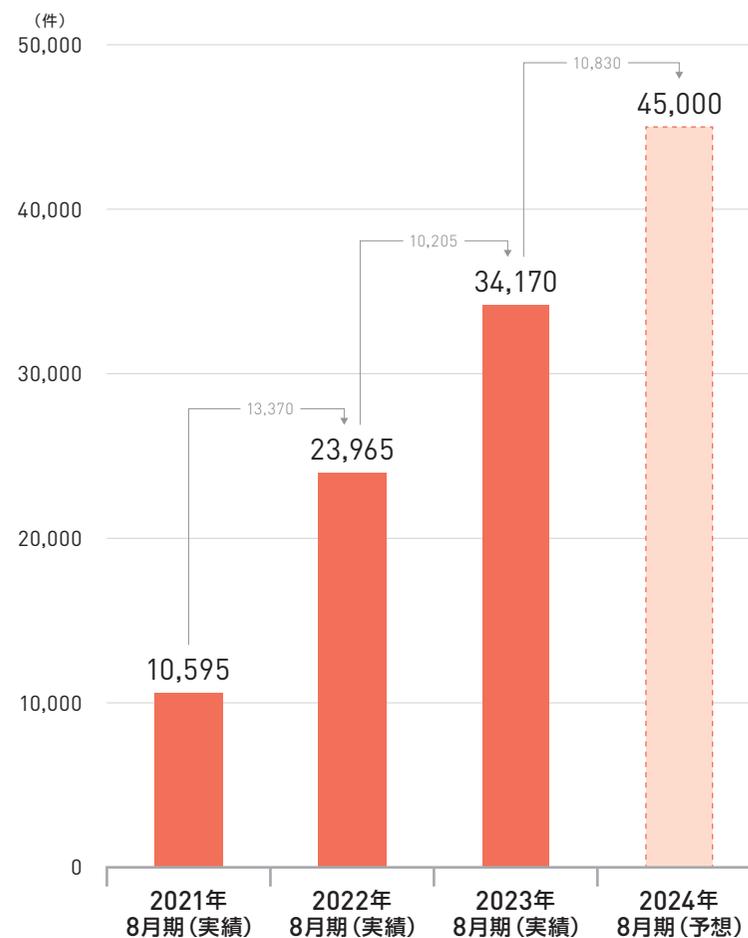
自社サービス保有契約件数計画

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

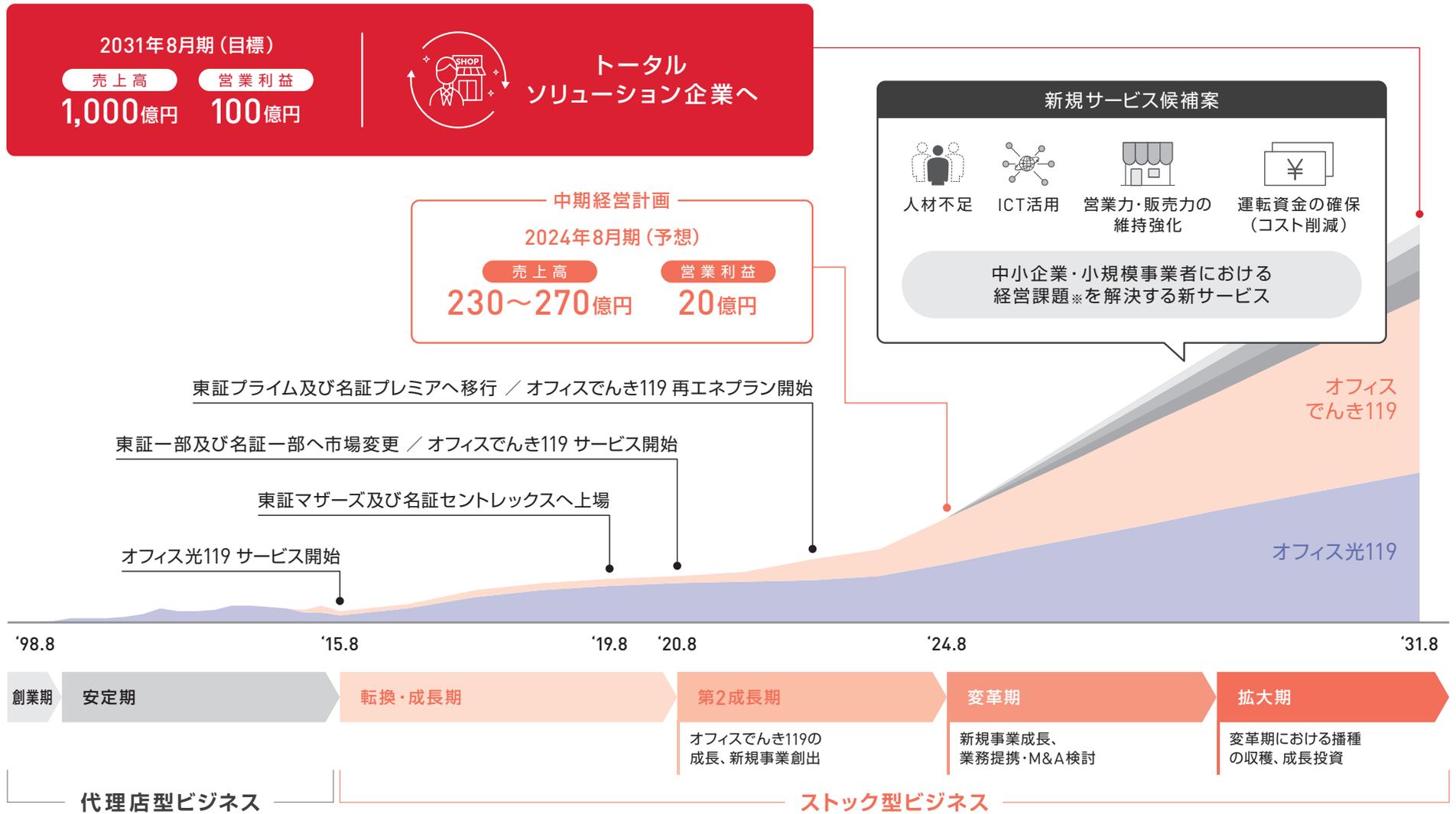


オフィスでんき119



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。



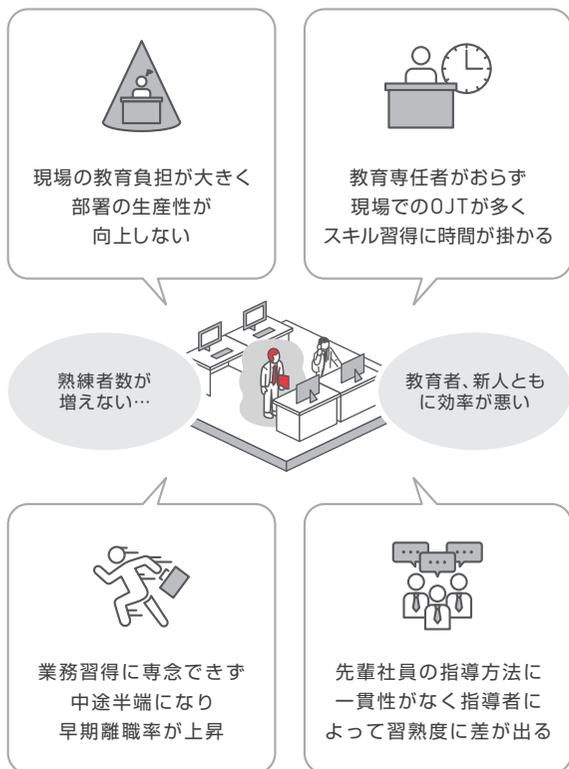
※ 中小企業庁HPより

人的資本へのリソース投資

教育グループの新設と教育内容の充実化により、幅広い知識や経験を早期に習得することが実現可能になり、離職率と業績の改善に寄与。

BEFORE

OJT形式で短期研修



改善

AFTER

教育グループの活用



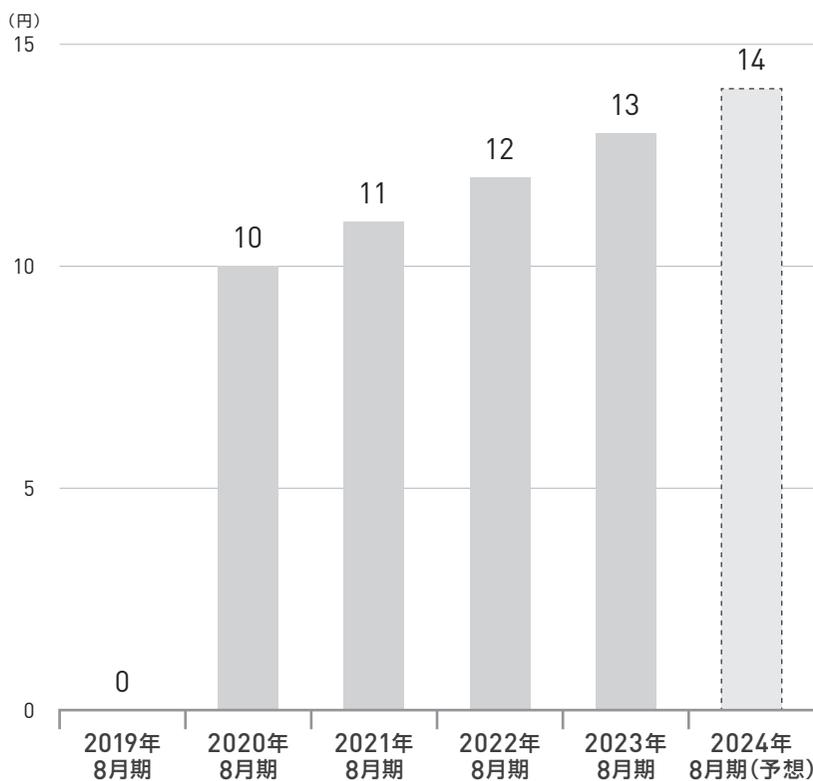
教育グループへ人的リソースを投資し、研修・教育体制を構築。

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%	8.3%	8.1%
------	---	-------	-------	-------	------	------

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。

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

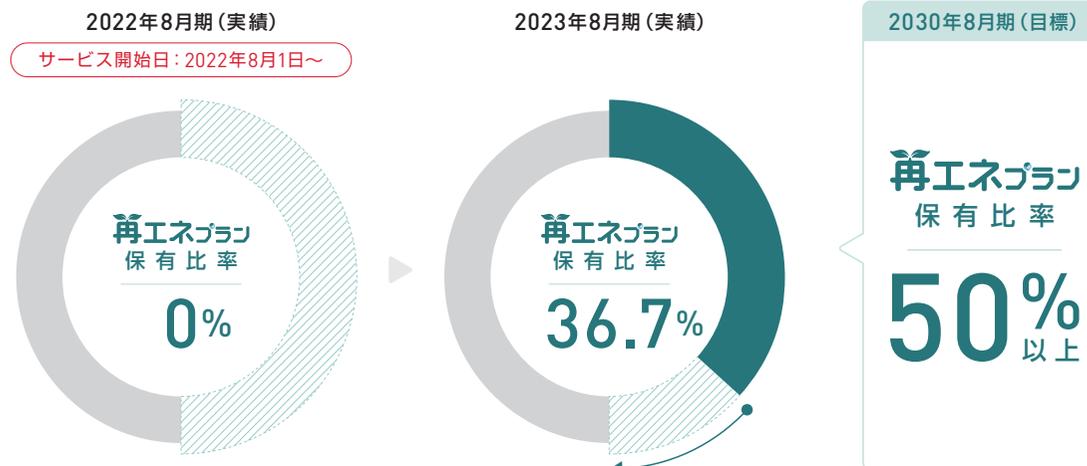
- ・DX商材を毎年1つ以上創出

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 電気自動車及びハイブリッド車

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

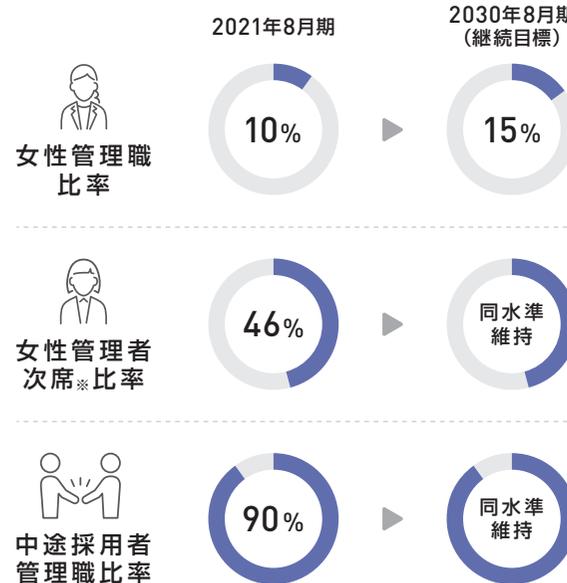
- 年間研修時間……………従業員1人あたり60時間の研修
- 健康診断……………受診率100%
- 定着率……………70%中間達成(2026年8月期まで)
- 社会貢献活動への積極的な参加……………年間3件

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

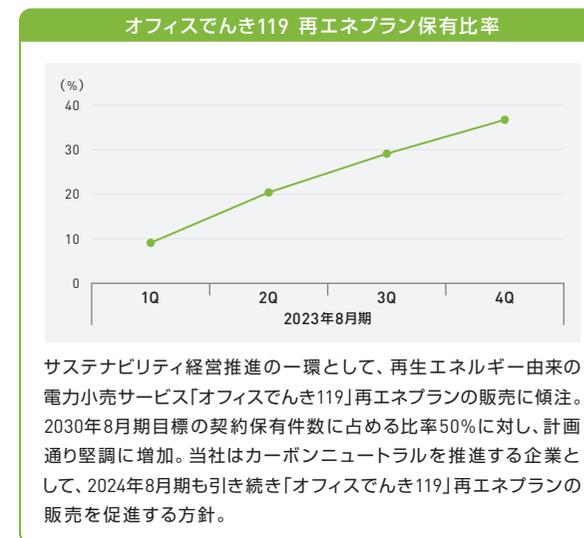


情報セキュリティ・
重大な法令違反は
2023年8月期末時点で
ゼロ

マテリアリティへの取り組み目標に対する進捗

中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けて、2023年8月期は3つのマテリアリティと11の取組項目に対し事業活動を通じて、定めた目標に向けての取り組みを推進。

ESG	マテリアリティ/取組項目	2030年8月期までの目標・KPI	2023年8月期実績
環境	地球環境への負荷低減 ・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	継続目標値 DX商材を毎年1つ以上創出	オフィスカメラ119リリース
		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	36.7%
		目標値 社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替	37.5%
社会	魅力ある企業への進化・深化 ・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	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	未達成 (ハラスメント・コンプライアンス・インサイダー研修などを受講)
		継続目標値 健康診断 …… 受診率100%	100%
		継続目標値 定着率 …… 70%中間達成(2026年8月期まで)	84.7%
		継続目標値 社会貢献活動への積極的な参加 … 年間3件	3件(地域清掃活動など)
		目標値 定着率 …… 80%達成	84.7%
		目標値 女性役員比率 …… 15%達成	0%
		目標値 女性管理職比率 …… 15%達成	0%
		目標値 女性管理者次席※3比率 …… 2021年8月期水準維持	37.0%
		目標値 有給休暇の平均取得率 …… 50%達成	66.6%
		目標値 中途採用者管理職比率 …… 2021年8月期水準維持	83.3%
ガバナンス	信頼性を高めるガバナンス・コンプライアンスの徹底 ・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	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	0件
		継続目標値 情報セキュリティ研修 …… 受講率毎年100%	100%
		継続目標値 重大な法令違反件数 …… 毎年ゼロを継続	0件
		継続目標値 社内コンプライアンス研修 … 受講率毎年100%	100%



※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 電気自動車及びハイブリッド車

※3 管理職の手前の役職

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

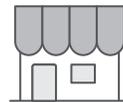
中小企業の課題^{※2}



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

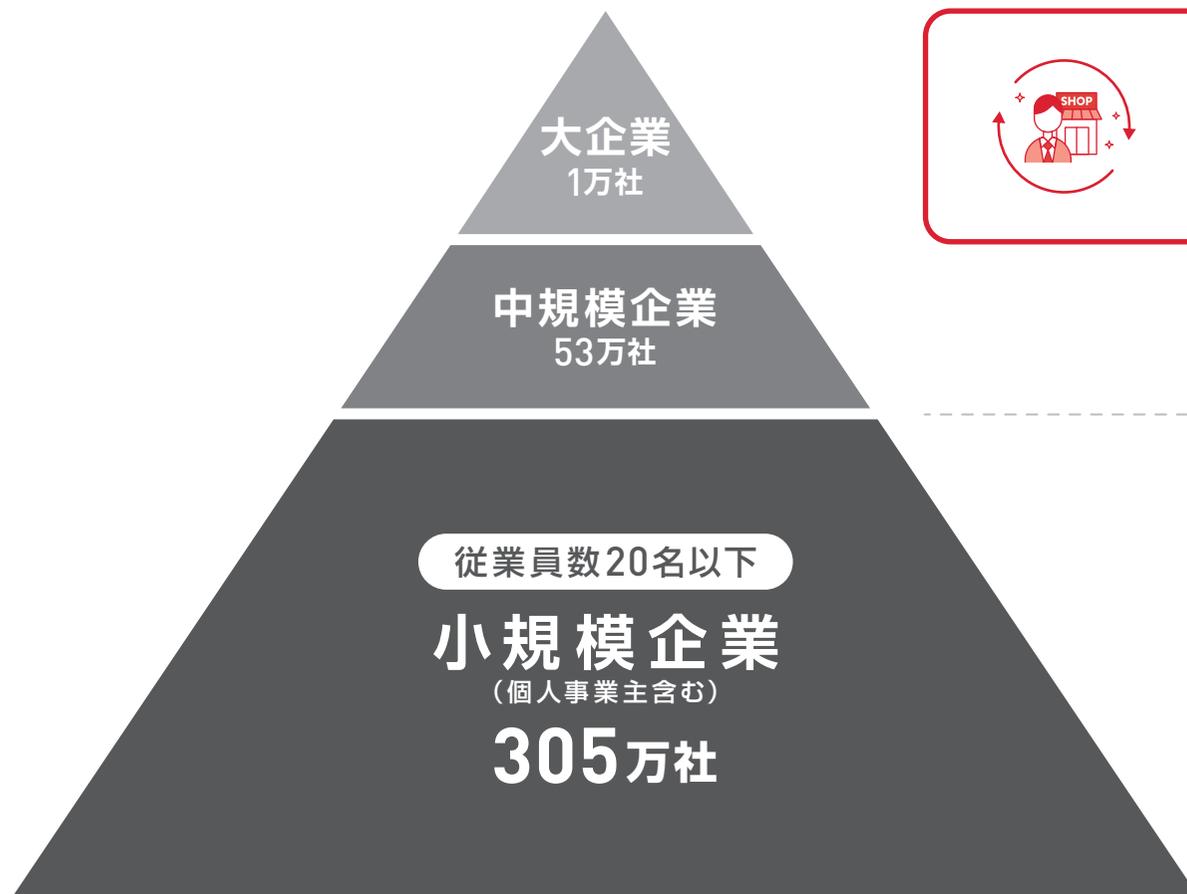


お客様の
企業価値向上

※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



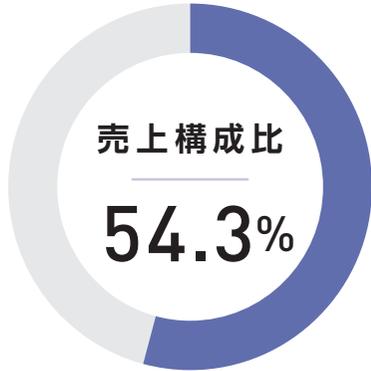
当社がお客様の一部署となり
トータルサポートすることで
課題解決が可能

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



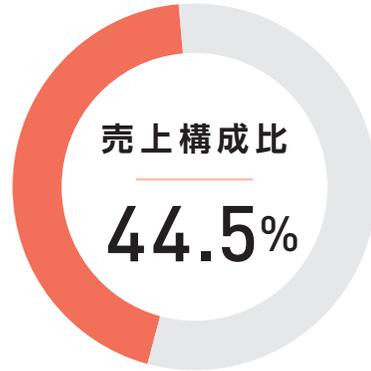
インターネット
プロバイダ



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



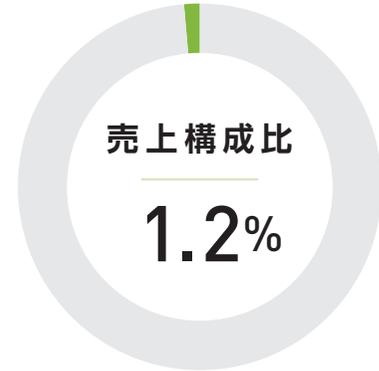
UTM



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。

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

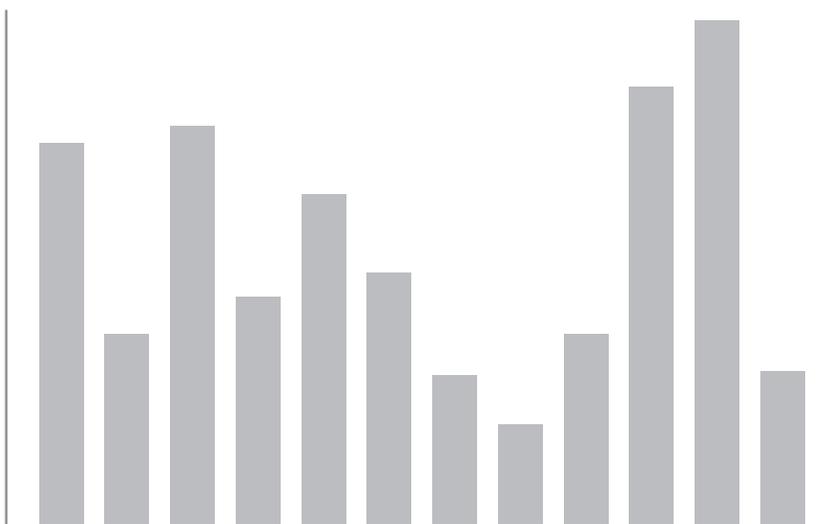
フロー型ビジネス

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

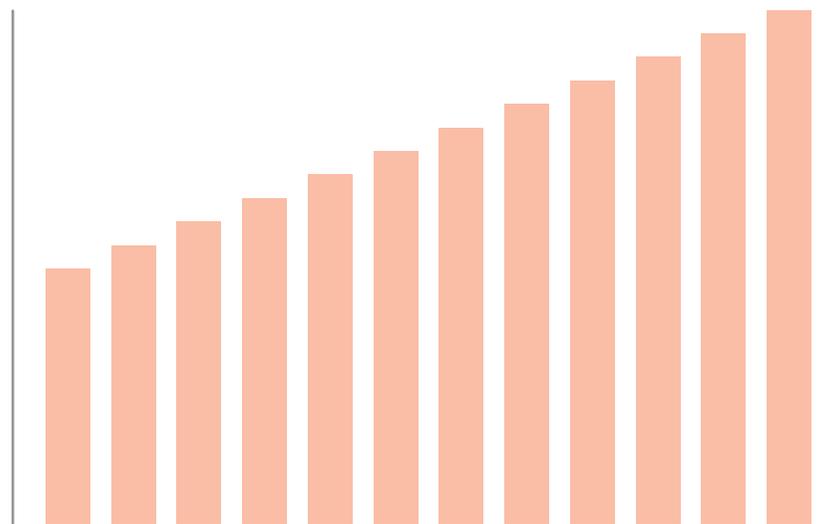
ストック型ビジネス

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

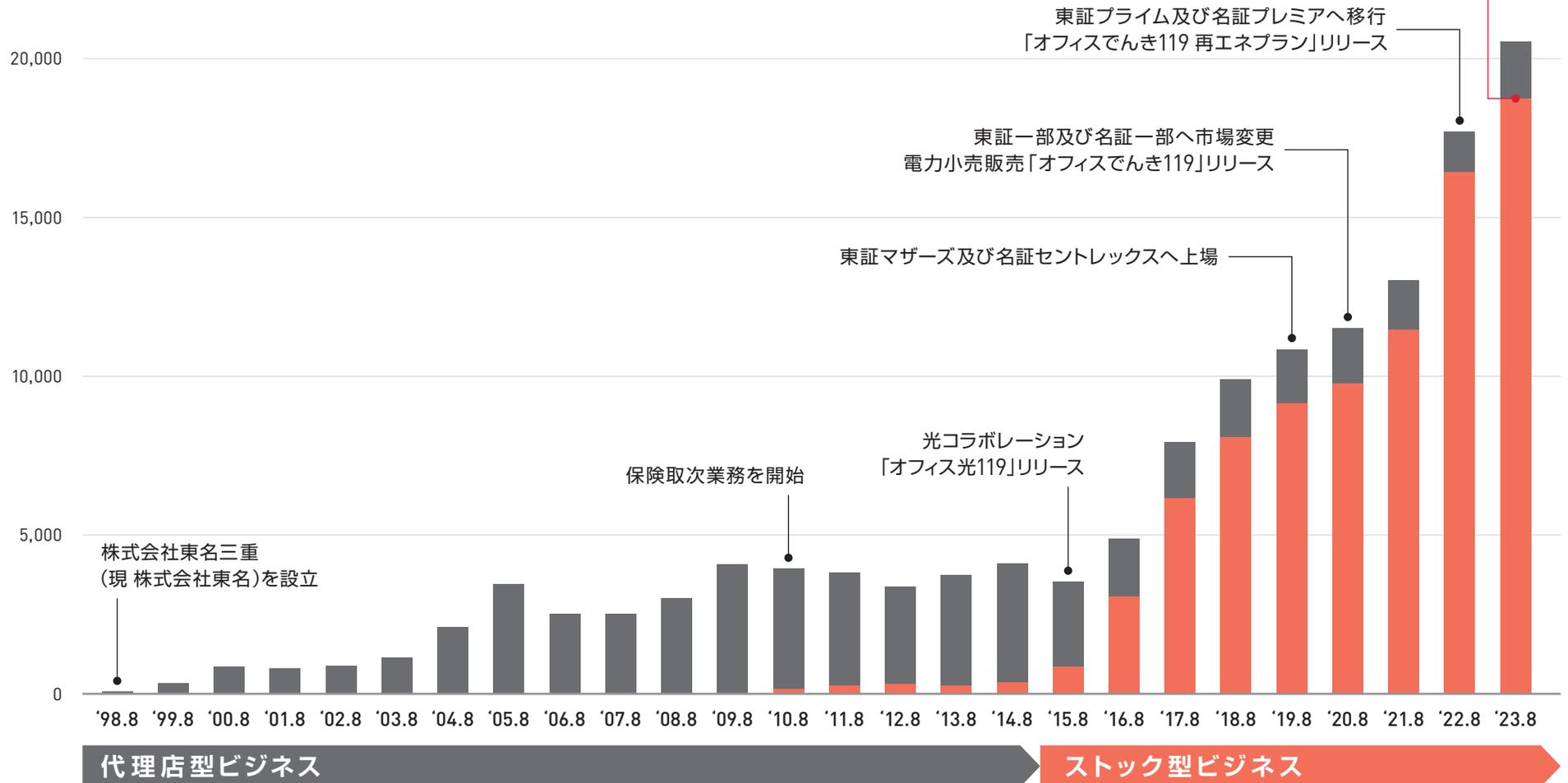
確立したストック型ビジネスモデル

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 **91.3%**



※ 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

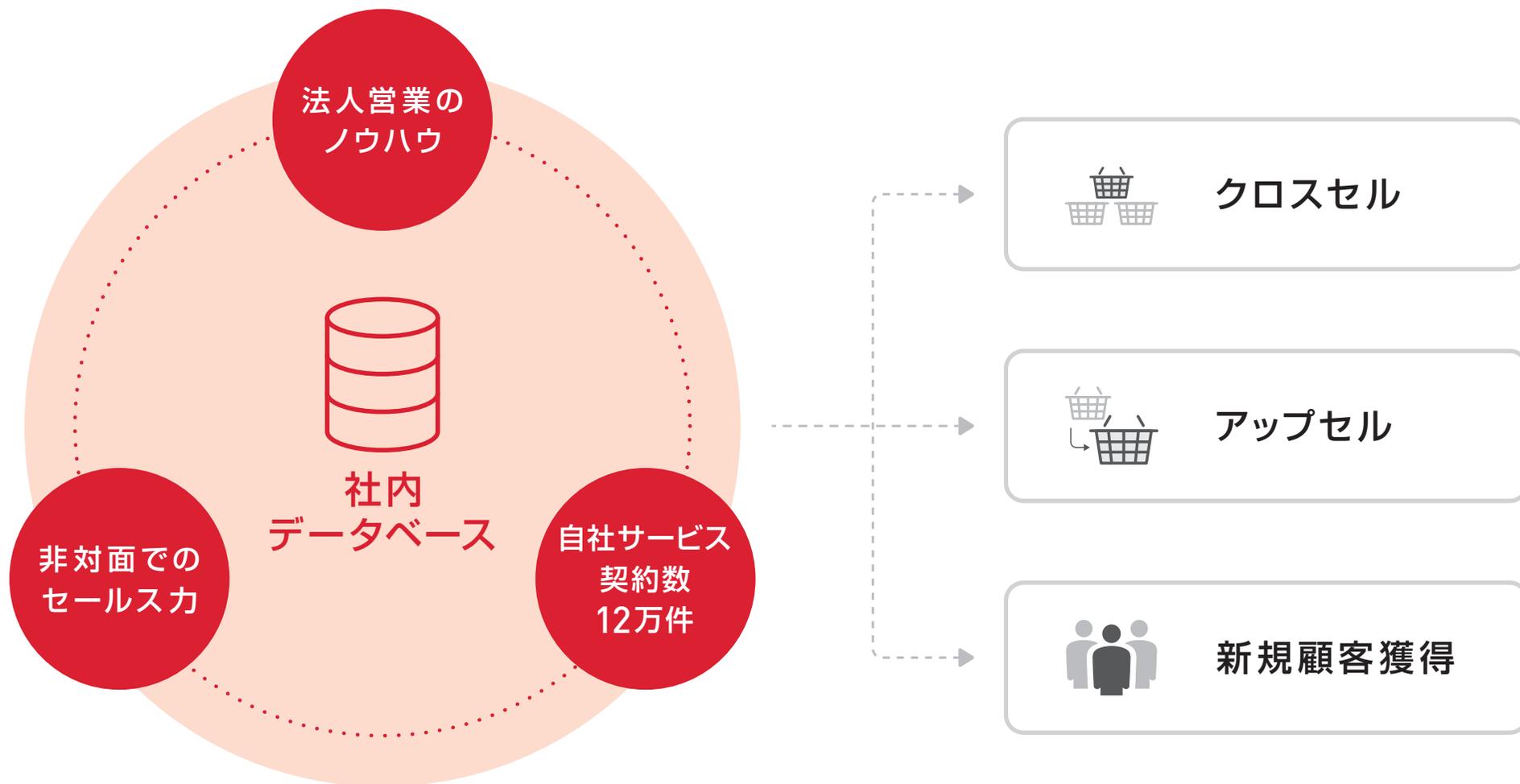
導入前サポート
サクセスコール
最適プラン提案
フォローコール

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。

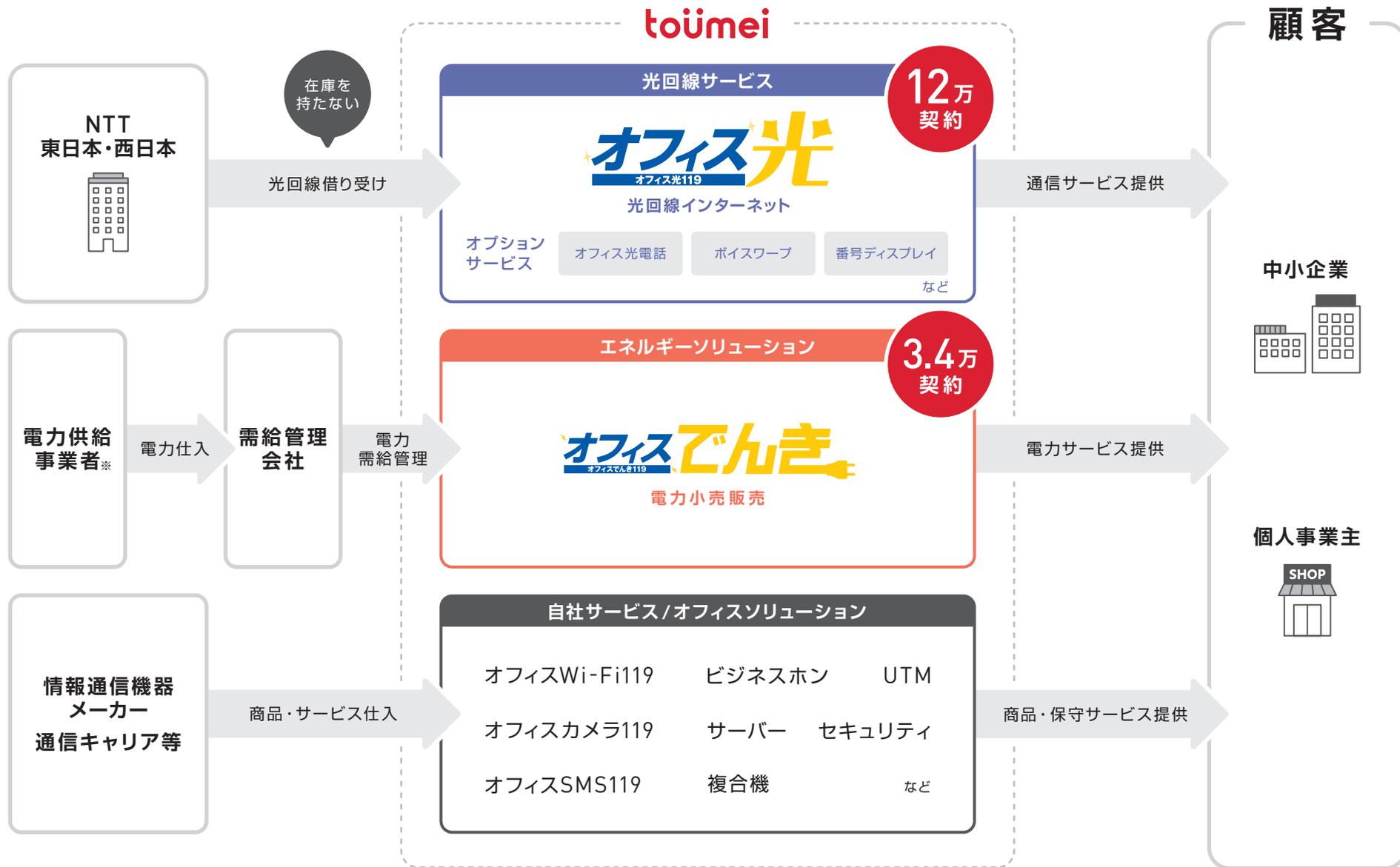
顧客との信頼関係を構築し解約抑止とクロスセルへ繋げる。

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



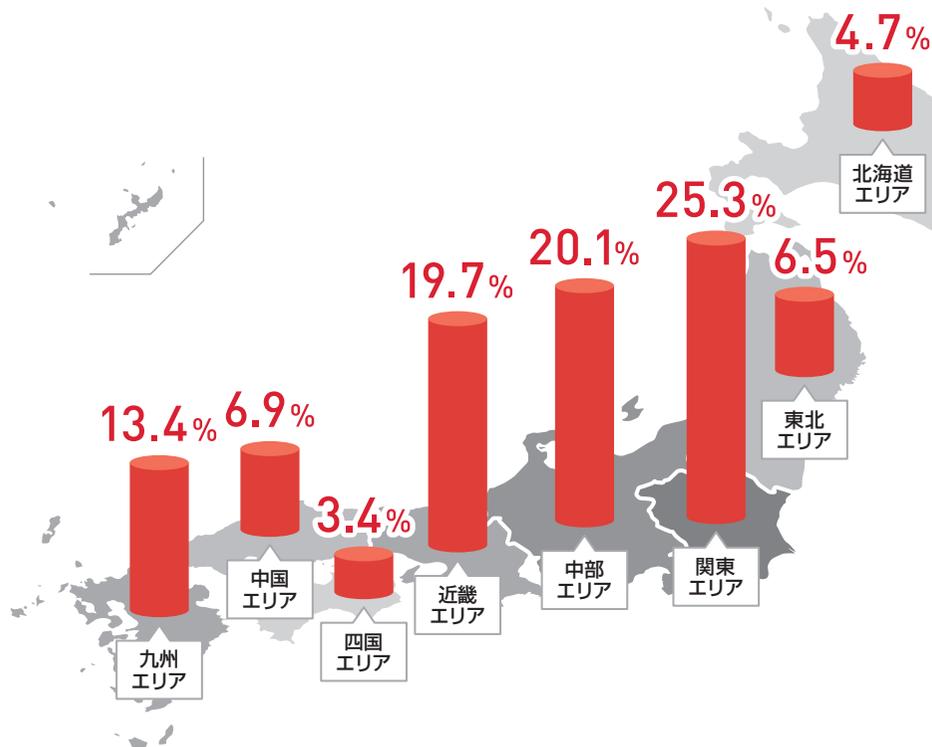
※ 日本卸電力取引所(JEPX)での市場取引及び相対取引先等からの調達を含む

オフィス光119 顧客分布

エリア別顧客割合

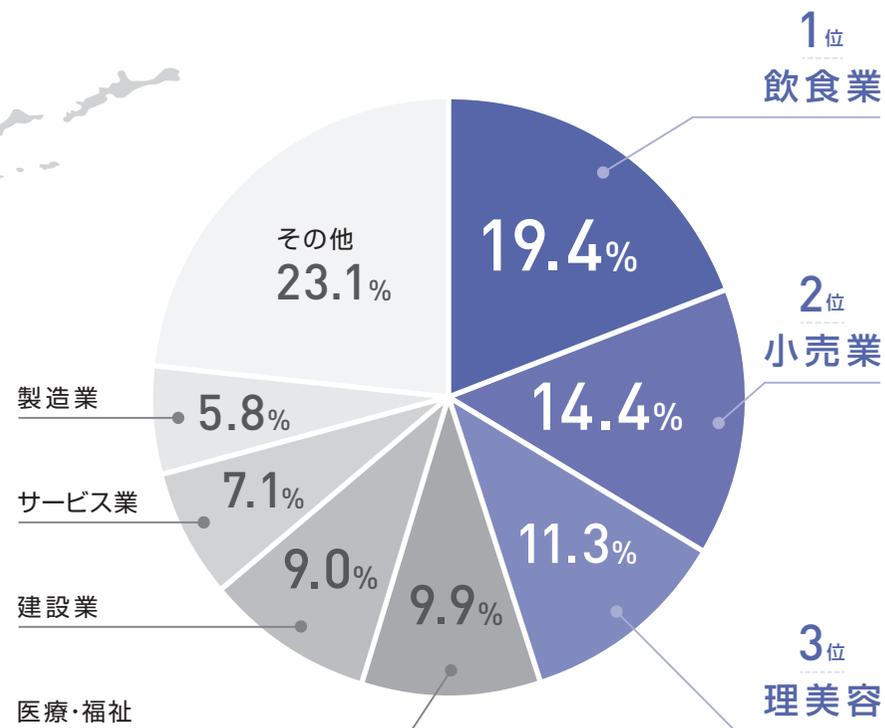
関東、中部を中心に全国に顧客が分布。

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。



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

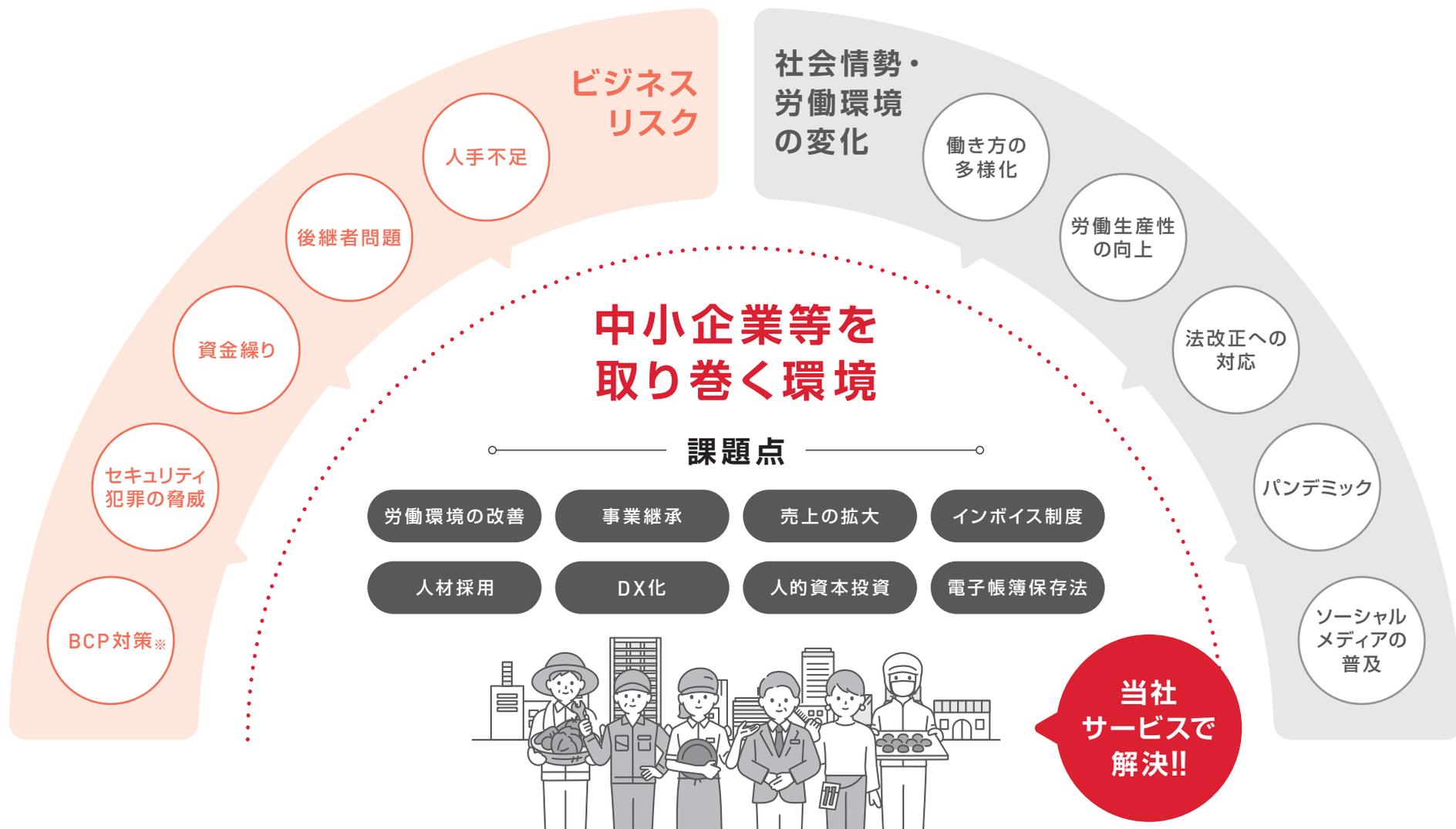
- 生命保険 14社
- 損害保険 6社

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。

※ 2023年8月末現在

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。



※ Business Continuity Planの略で「事業継続計画」

オフィス光119・オフィスでんき119

- Q** 業績の季節性はありますでしょうか？
- A** 電力小売販売のみ夏冬の電力需要が高まるため、季節要因がございます。
- 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** 2023年6月より大手電力会社7社が電気料金を値上げしましたが、影響はありますか？
- A** 弊社の業績や電力小売販売「オフィスでんき119」における事業への影響はございませんが、今回の電気料金の値上げ対象エリアにおいては、弊社の営業活動にプラス要因に働く可能性があると考えております。
- Q** オフィスでんき119の新約款の内容はいつから反映されますか？
- A** 2023年6月検針分より反映されております。
- 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い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** 契約保有件数を伸ばすための取り組みとして、デジタルマーケティングへの移行・強化を図っております。
- Q** 離職率の改善策は？
- A** 一つは販売手法であるテレマーケティングに課題があると認識しております。2023年8月期よりデジタルマーケティングへ販売チャネルを変更することにより改善を図っております。
- 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、顧客に寄り添った定期的なフォローの実施等により、お客様との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いが、当社では営業担当が当社で購入したサービス・商品以外にも同様に障害やトラブル対応をするため、顧客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/>

