

個人投資家様向け 会社説明会

株式会社 東名

証券コード:4439

2019年 11月 28日



お客さまと未来をつなぐ。

toūmei

01 概要

02 戦略

03 業績・計画

04 参考資料

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	519,992,000円
役員	代表取締役社長 山本文彦 常務取締役 日比野直人(営業本部長) 取締役 直井慎一(オフィスソリューション事業部担当) 取締役 関山誠(管理本部長) 社外取締役 伊東正晴(弁護士) 社外取締役 吉田正道(公認会計士・税理士) 社外監査役(常勤) 志水義彦 社外監査役 渡邊誠人(公認会計士・税理士) 社外監査役 葉山憲夫(特定社会保険労務士)
会計監査人	仰星監査法人
従業員数(連結)	339名(他、臨時雇用者130名) ※2019年8月31日現在
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、新宿支店、名古屋支店、広島営業所、 福岡営業所(他、保険直営店舗 みつばち保険ファーム6店舗 みつばちほけん1店舗)

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

■オフィスソリューション事業

電力小売取次サービス
エコソリューション
Webソリューション
情報通信機器・セキュリティ対策機器販売
オフィス用品通販

■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

上場市場

東京証券取引所マザーズ
名古屋証券取引所セントレックス

情報管理

プライバシーマーク 第19000686号

経営理念

お客様に感動と満足を提供し続けます。

経営ビジョン

私達は、商品とお客様とを繋ぐことを使命とし、
お客様に満足を提供し続けます。

行動指針

我々は、常にお客様の満足の為に行動すること。
我々は、常に変化をチャンスと捉え行動すること。
我々は、常に新しい可能性を目指して行動すること。
我々は、常に社会に必要とされる会社を目指して行動すること。

沿革

売上高

(百万円)

12,000

11,000

10,000

9,000

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

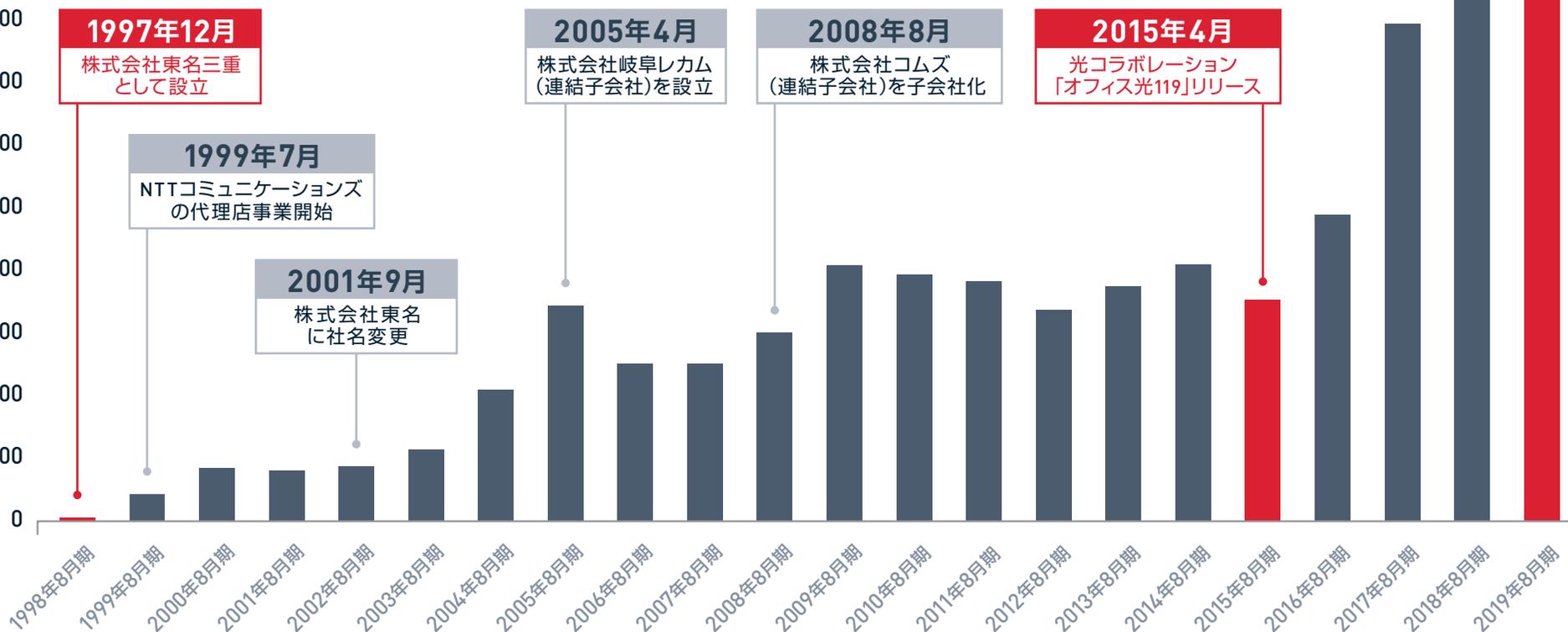
1,000

0

TOPIX

- 1997年12月に設立し通信回線サービスの取次などの業務を開始
- 2015年4月に代理店売上からストック売上へとビジネスモデル転換
- 2019年4月に東京証券取引所マザーズ並びに名古屋証券取引所セントレックスへ上場

2019年4月
東京証券取引所マザーズ並びに
名古屋証券取引所セントレックスへ上場

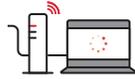


事業概要

中小企業・個人事業主の課題解決をする
3つの事業

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
スポット

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

エコロジー商材や情報通信機器等を
通じお客様の課題を解決



オフィス
てんき119



ビジネスホン



レンタル
ホームページ

エネルギーコスト削減の
電力小売取次

toūmei

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
「みつばち保険ファーム」等を
愛知県を中心に運営※

※ 2019年10月現在、みつばち保険ファーム6店舗・みつばちほけん1店舗を展開。

ビジネスモデル 1

NTT東日本・西日本から回線提供を受けて、主に中小企業・個人事業主向けに光回線サービスを提供。
 この顧客を基盤とし、ライフラインを軸としたサービスをクロスセル展開し、収益を拡大。



(注) 東日本電信電話株式会社並びに西日本電信電話株式会社は、上記図では「NTT東日本・西日本」と表記しております。

ビジネスモデル 2



■出所: 中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

販売スキーム



日本全国の小規模企業へのアプローチが可能

光コラボレーション業界ポジション



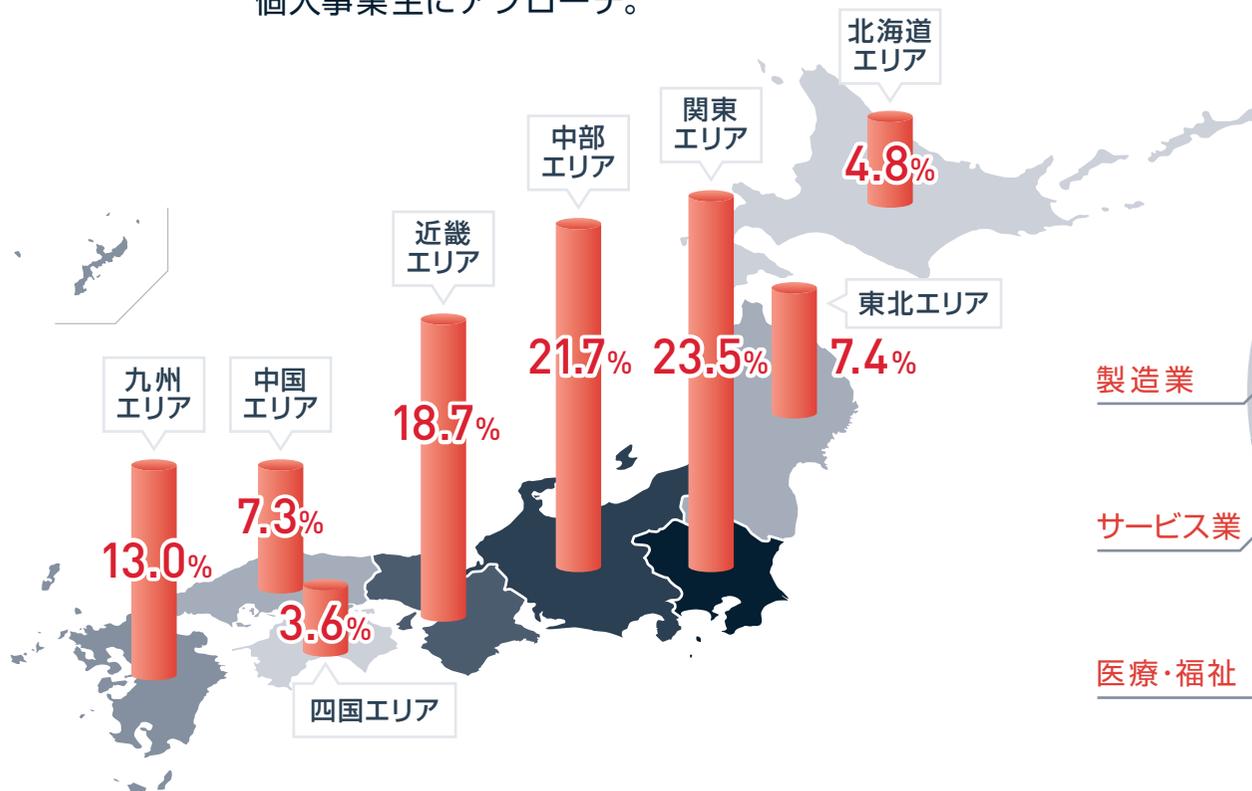
※1 光コラボレーションとは、NTT東日本・西日本が提供する光回線サービス「フレッツ光」の速度・品質はそのまま各事業者が独自のサービスを付加し、再販する光回線サービスです。

※2 出所：総務省 「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数（2018年1月1日現在）」 ※3 出所：中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

オフィス光119顧客分布

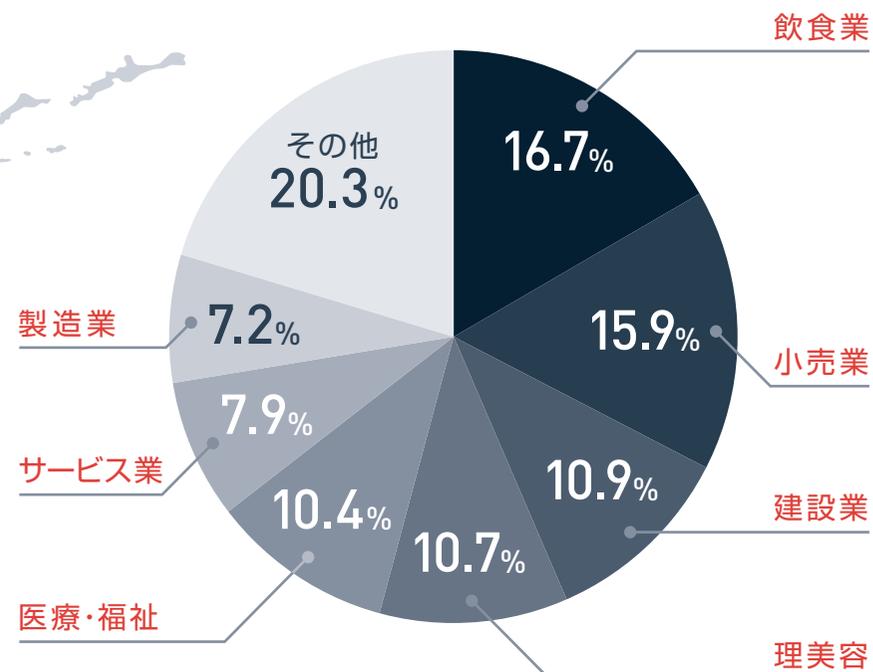
エリア別顧客割合

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

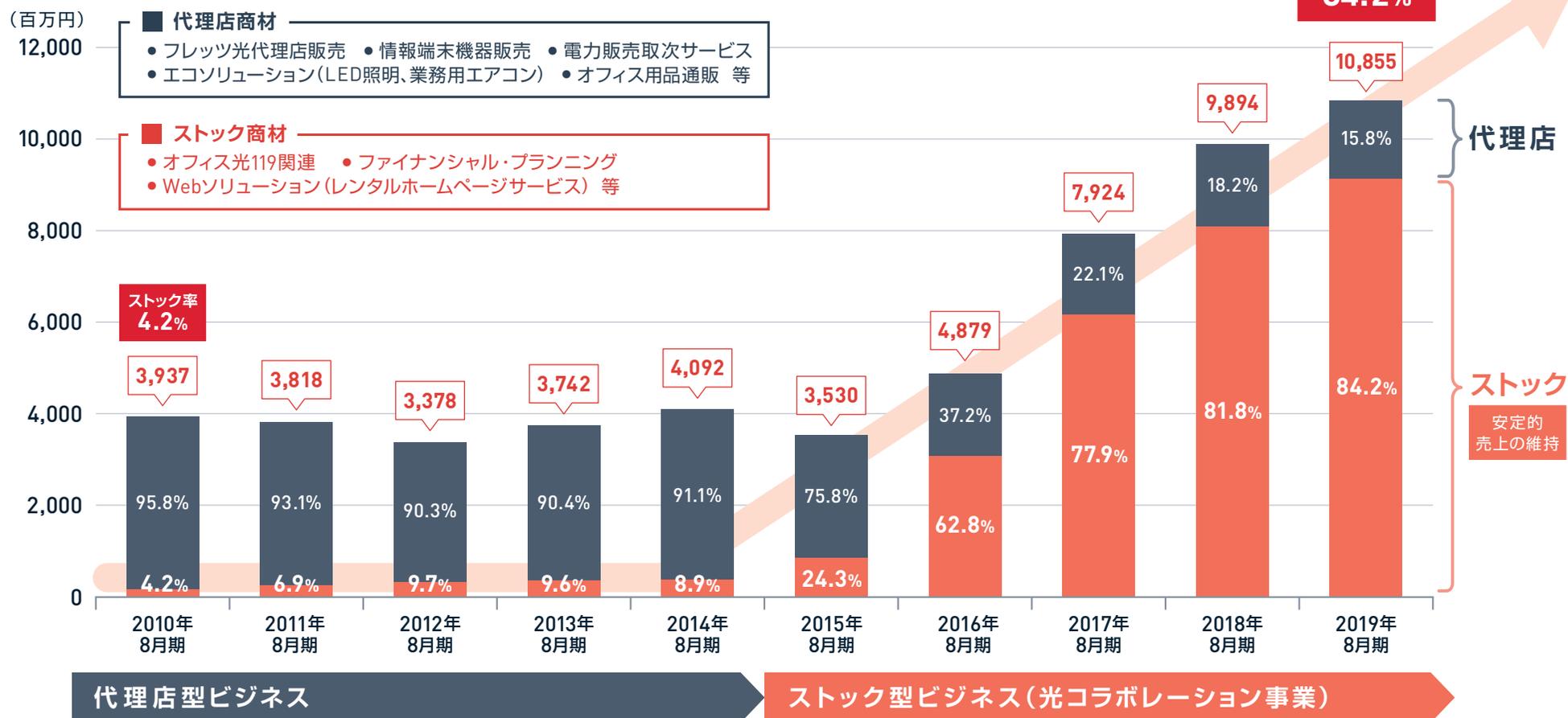
飲食業・小売業をはじめとし、
顧客の業種はさまざま。多様化する
ニーズに応えたサービスを提供。



ストック売上比率の推移

2015年4月より安定的な売上が見込めるストック型ビジネスに移行。順調にストック売上を伸ばし、今後も更に伸長を目指す。

代理店売上とストック売上の構成比推移



※ グラフには調整額を表示していません。

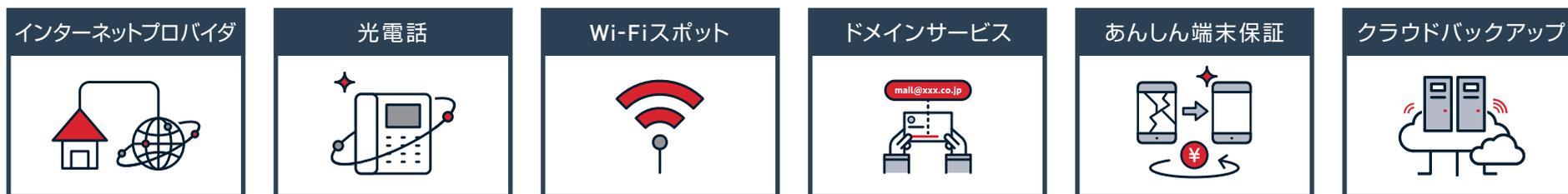
オフィス光119事業



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オプションサービス



顧客の課題解決へ

オフィスソリューション事業



※ 画像はイメージです。

ファイナンシャル・プランニング事業

来店型保険ショップ



あなたの保険を選べます
みつばち保険ファーム

保険えらびといたら!
みつばちほけん



愛知県を中心に7店舗を運営

みつばち保険ファーム
名古屋みなと店

みつばち保険ファーム
ベイシア三好店

みつばち保険ファーム
千音寺アズパーク店

みつばち保険ファーム
エルエルタウン岡崎店

みつばち保険ファーム
カインズ半田店

みつばち保険ファーム
ラフレ初生店

みつばちほけん
アビタ名古屋北店

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

主な取扱い保険商品 お客様にあった保険をアドバイス



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 19社の保険会社を取扱い

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> アクサ生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 富国生命保険相互会社 |
| <input type="checkbox"/> アフラック生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> FWD富士生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> メットライフ生命保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> オリックス生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> メディケア生命保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> ジブラルタ生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> アイペット損害保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> ソニー生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> AIG損害保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> SOMPOひまわり生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> セゾン自動車火災保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 |
| <input type="checkbox"/> ネオファースト生命保険株式会社 | <input type="checkbox"/> 楽天損害保険株式会社 |
| <input type="checkbox"/> フコクしんらい生命保険株式会社 | |
- (五十音順)

01 概要

02 戦略

03 業績・計画

04 参考資料

2020年8月期の取り組み

成長の源泉(KPI)

ARPU向上によるオフィス光119の安定成長を維持

電力事業の利益確保

顧客ニーズのあるサービスのクロスセル強化

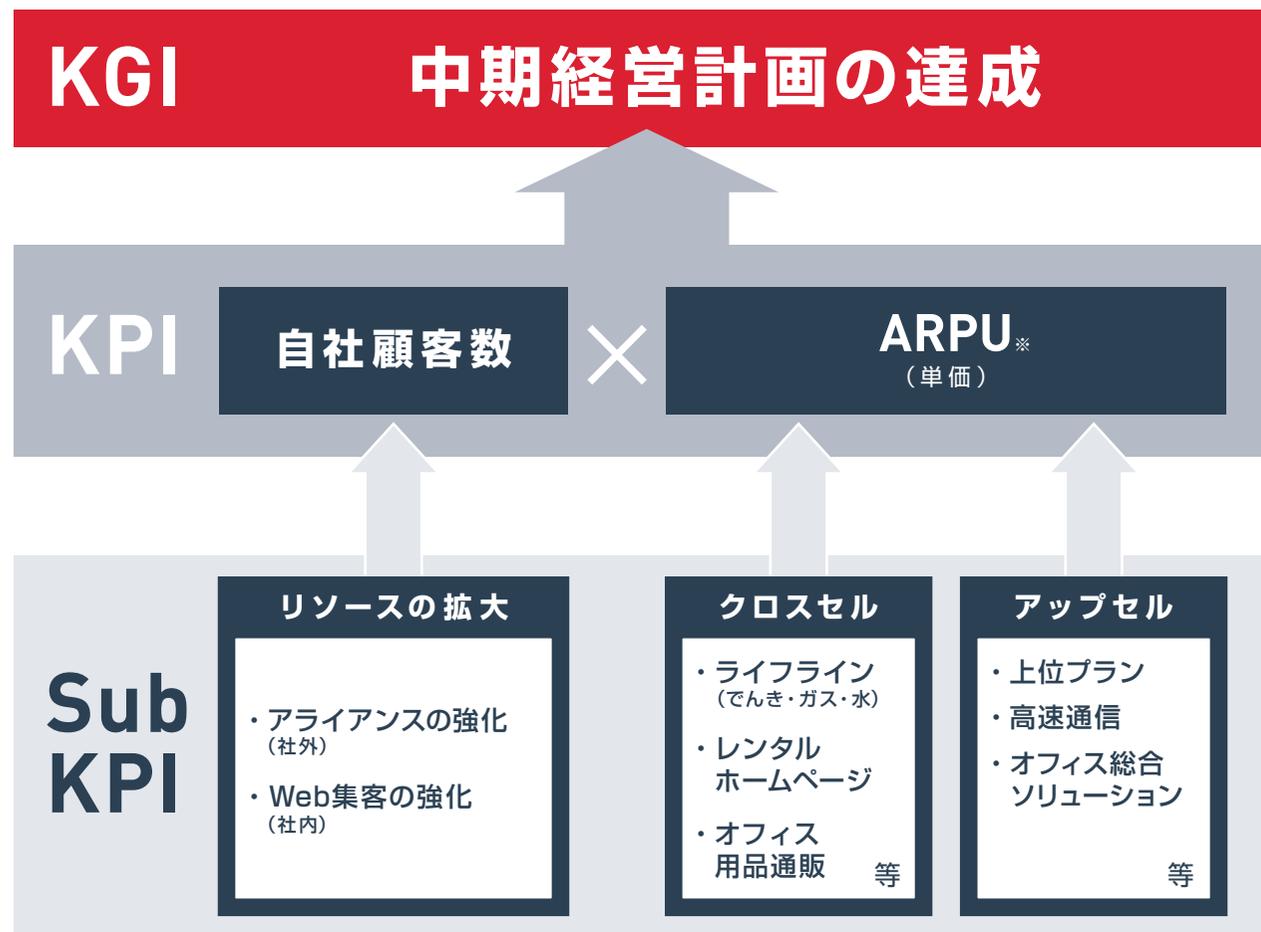
中期経営計画

販路の拡大

ストック売上の向上

アップセルの強化

成長の源泉(KPI)



販路の拡大により、主要サービスであるオフィス光119の顧客数の拡大を図る。

セットサービスの拡充や顧客への定期フォローでクロスセル、アップセルを強化。

顧客ファン化を図り、顧客と当社の企業価値向上の連動の最大化を目指す。

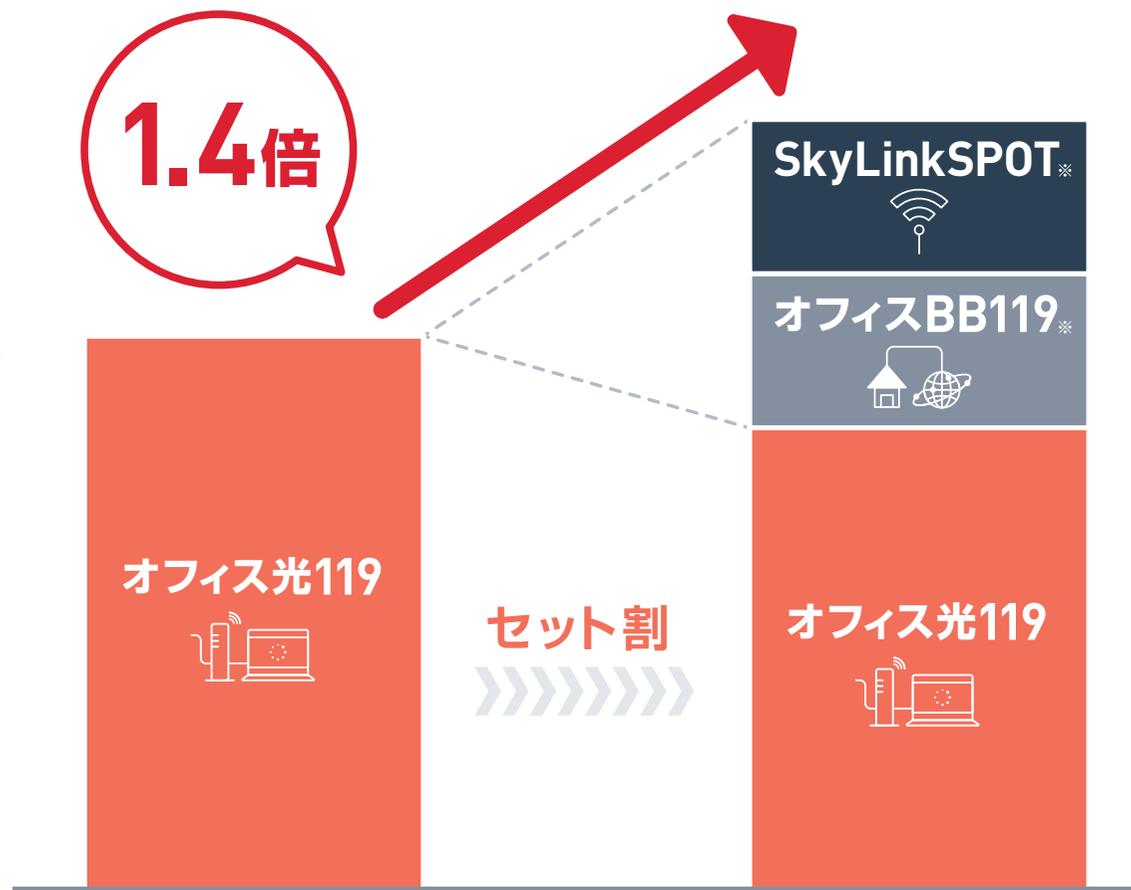
※ ARPUとは、1顧客あたりの平均売上高。

ARPU向上によるオフィス光119の安定成長を維持

ARPUイメージ

オプションサービスの付帯率向上

オフィス光119のオプションサービスの付帯率を上げARPUの向上を図る。

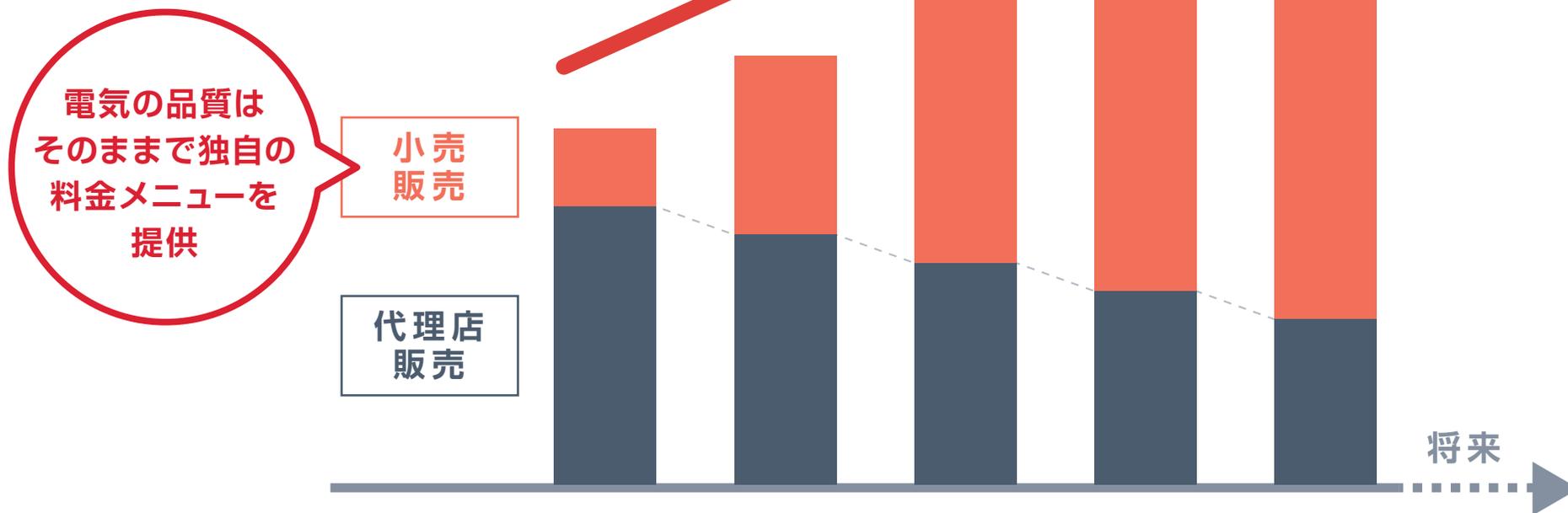


※ オプションサービスの一例となります。

電力事業の利益確保

代理店販売で利益を確保しつつ小売販売にて着実に顧客を積み上げ。

電力事業 営業利益イメージ



顧客ニーズのあるサービスのクロスセル強化

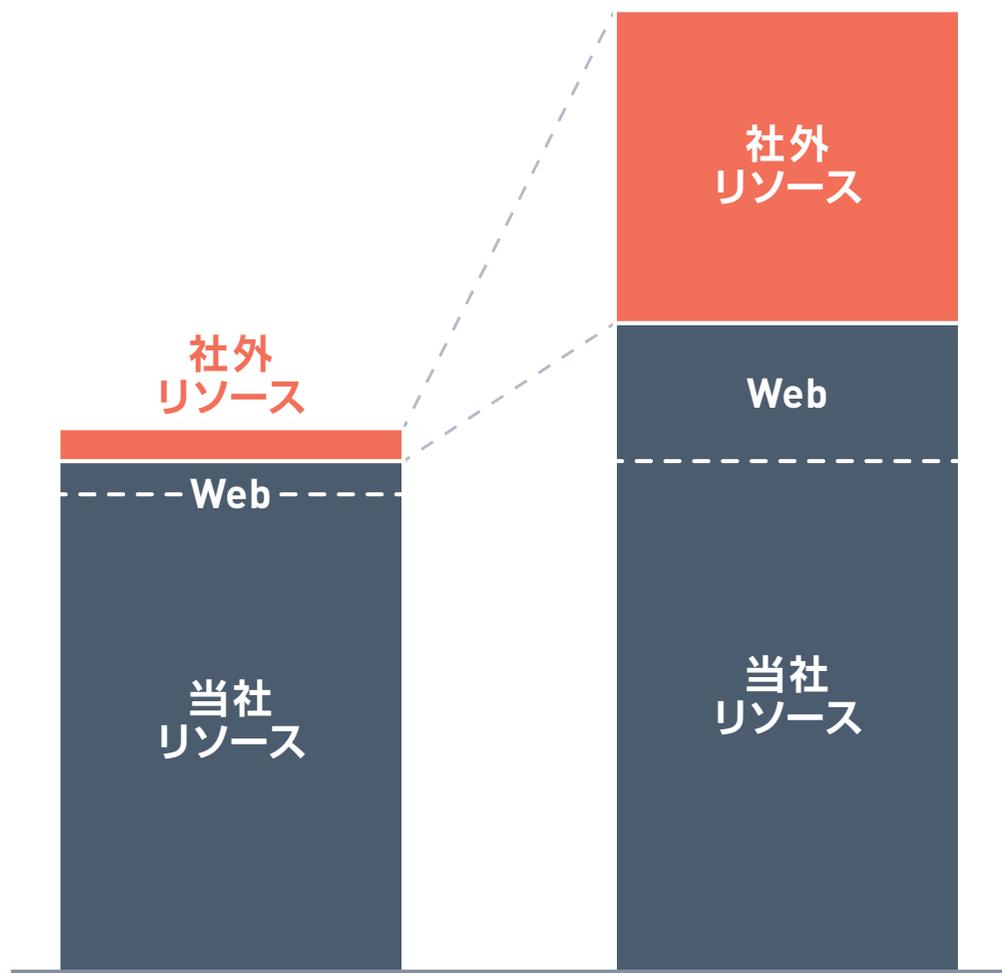
ニーズの高い商材やサービスを
クロスセルすることで、顧客満足を高めるとともに、サービスの利用継続率を向上。

ガス取次販売をスタートさせることでライフラインサービスの一層の拡充を図る。

100万契約の顧客基盤



販路の拡大



社外リソースの拡大

取次・販売代理店とのアライアンスを強化。

パートナーと顧客のシェアをし
相互送客を図る。

Web集客力の強化

広告運用の効率化を図り、
低コスト高パフォーマンスに注力。

アフィリエイト等、集客手法の拡大。

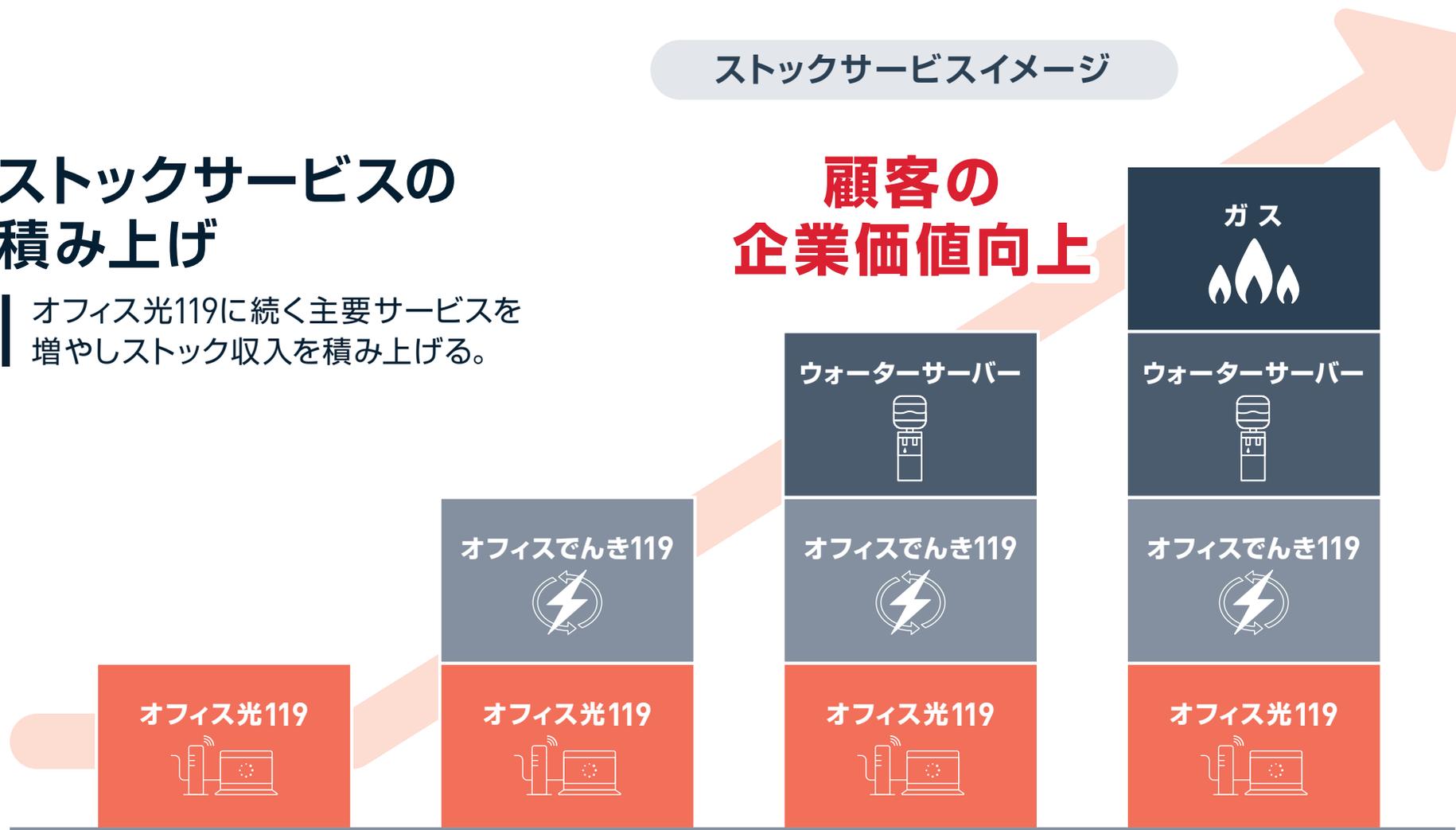
ストック売上の向上

ストックサービスイメージ

ストックサービスの 積み上げ

オフィス光119に続く主要サービスを
増やしストック収入を積み上げる。

顧客の
企業価値向上



アップセルの強化

アップセルを強化しARPUを向上!



- 01 概要
- 02 戦略
- 03 業績・計画**
- 04 参考資料

2019年8月期連結業績

(百万円)

	2018年8月期	2019年8月期			
	実績	実績	前期比	2019年7月12日開示 業績予想	達成率
売上高	9,894	10,855	109.7%	10,856	100.0%
営業利益	350	608	173.4%	589	103.2%
経常利益	416	654	157.1%	638	102.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	578	510	88.3%	547	93.3%

特殊要因として
特別利益
(移転補償金116百万円)
を含む

<ご参考>

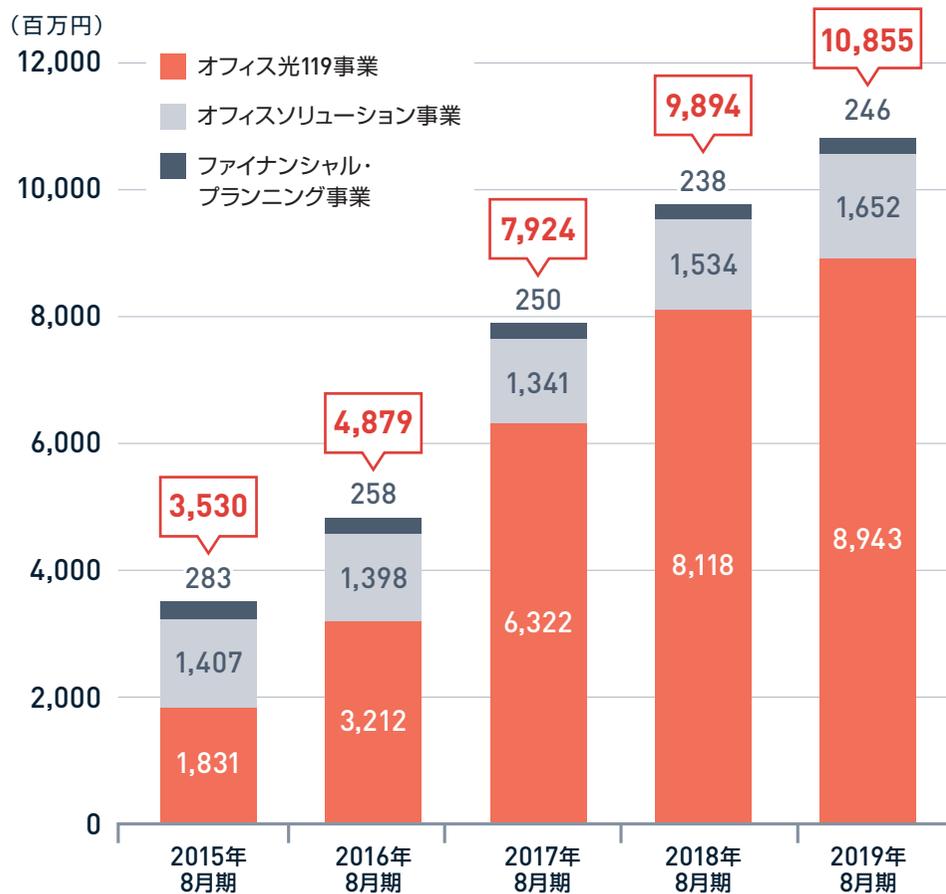
特殊要因を除いた 当期純利益	461 ^(注)	510	(注) 親会社株主に帰属する当期純利益から移転補償金を差し引いたもの。税金等の調整はしていません。		
-------------------	--------------------	-----	---	--	--

※ 百万円以下は切り捨てて表示。

セグメント別連結業績推移

オフィス光119事業、オフィスソリューション事業ともに売上高及び営業利益は順調に推移。
定期的な顧客フォローとデータベース活用が奏功。

セグメント別売上高



セグメント別営業利益

(百万円)

	2015年 8月期	2016年 8月期	2017年 8月期	2018年 8月期	2019年 8月期
オフィス光119	▲56	▲588	106	398	718
オフィスソリューション	1	105	147	298	328
ファイナンシャル・プランニング	30	83	79	39	39
その他	5	6	6	6	8
調整額	▲336	▲365	▲287	▲393	▲486
合計	▲355	▲759	51	350	608

※ 売上高には、その他売上高および調整額を表示していません。2015年8月期・2016年8月期の数値は、非監査のため参考値。 ※ 2015年8月期・2016年8月期の数値は、非監査のため参考値。

2020年8月期連結業績予想

2020年8月期は増収増益を計画。営業利益は7.5億円を想定。

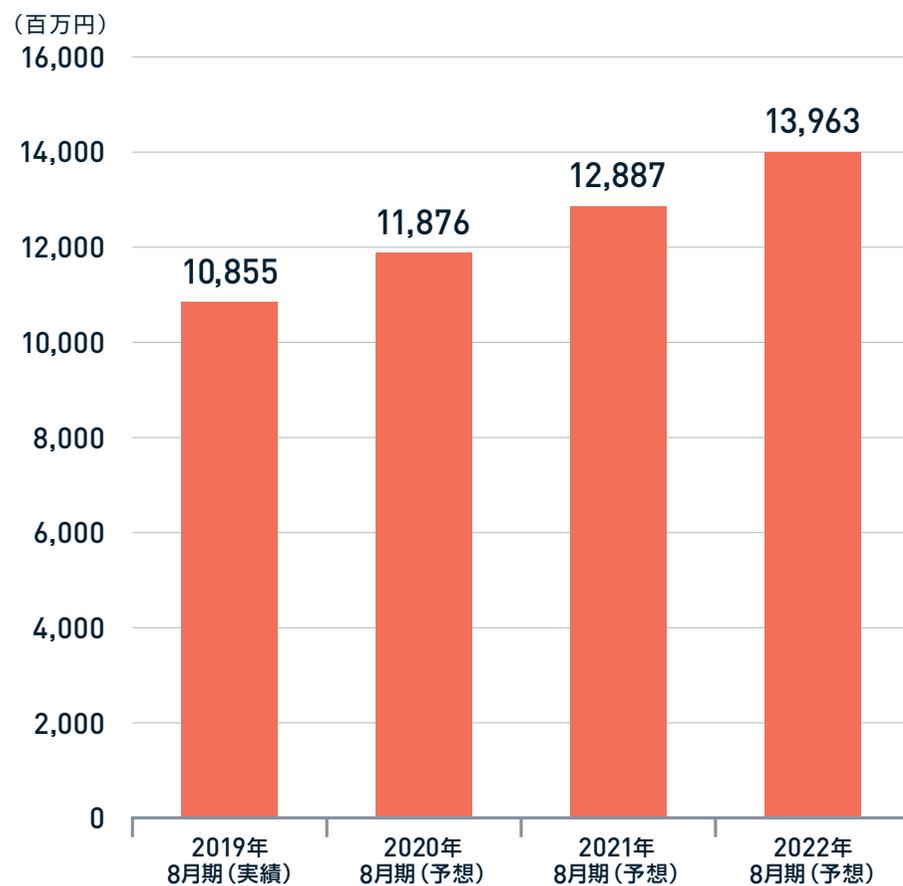
(百万円)

	2019年8月期 実績	2020年8月期 業績予想	増減	前期比
売上高	10,855	11,876	1,021	109.4%
営業利益	608	758	150	124.7%
経常利益	654	753	99	115.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	510	580	69	113.7%

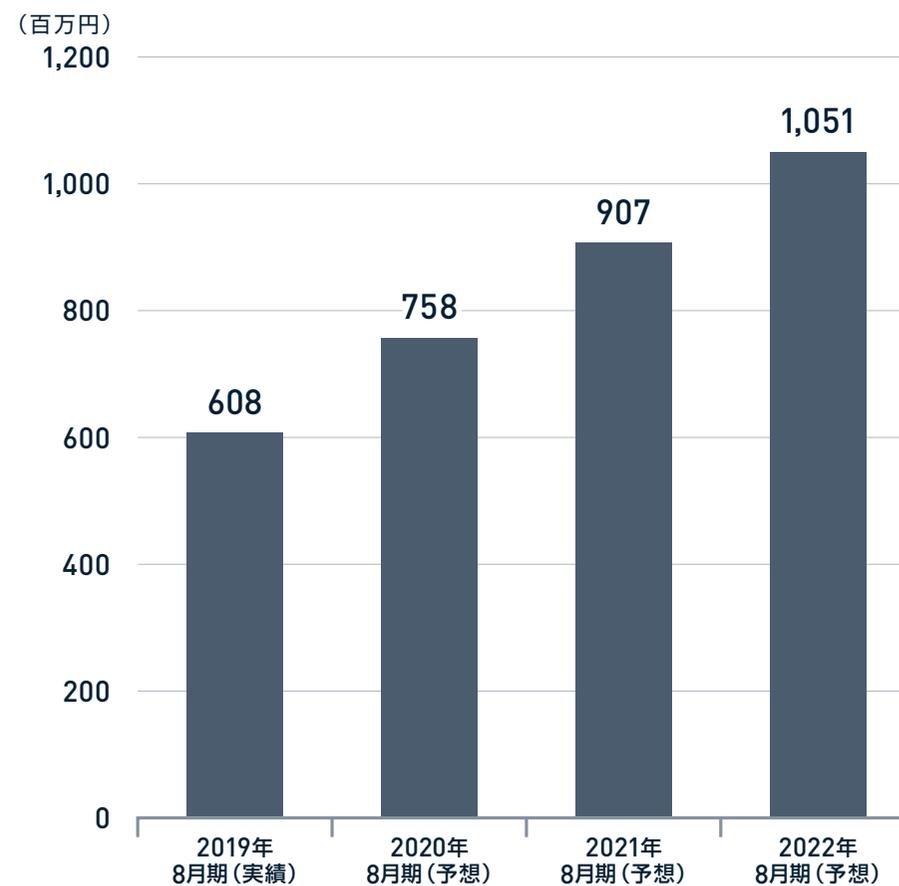
中期経営計画【数値目標】

3期連続の増収増益。ストック型ビジネスに移行後、最高益の更新を見込む。

売上高



営業利益



- 01 概要
- 02 戦略
- 03 業績・計画
- 04 参考資料**

電力事業戦略

電力小売販売の開始を予定。

自社のライフラインサービスを拡張していくことで、中小企業・個人事業主をワンストップでサポート。

新電力(低圧)のシェア推移



■出所：経済産業省「2019年4月 電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」

電力事業のイメージ

- 長期的な信頼関係の醸成
- セット割サービスの拡大
- 生産性の向上

電力小売販売

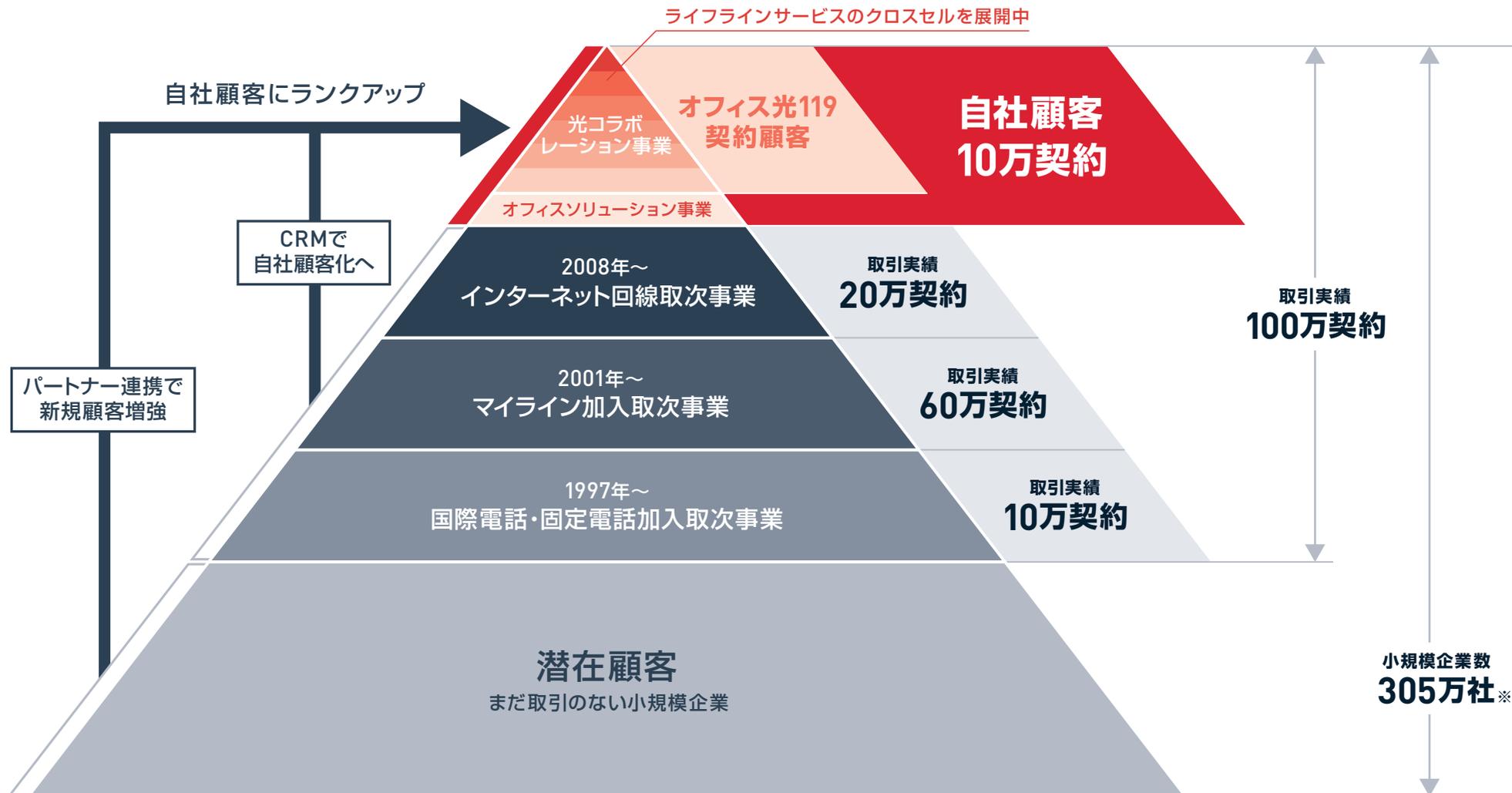
顧客
データベース活用

競争力のある
サービス構築

テストマーケティング(電力代理店販売)

100万契約の顧客基盤

設立以来積み上げた中小企業・個人事業主との取引実績が100万契約。

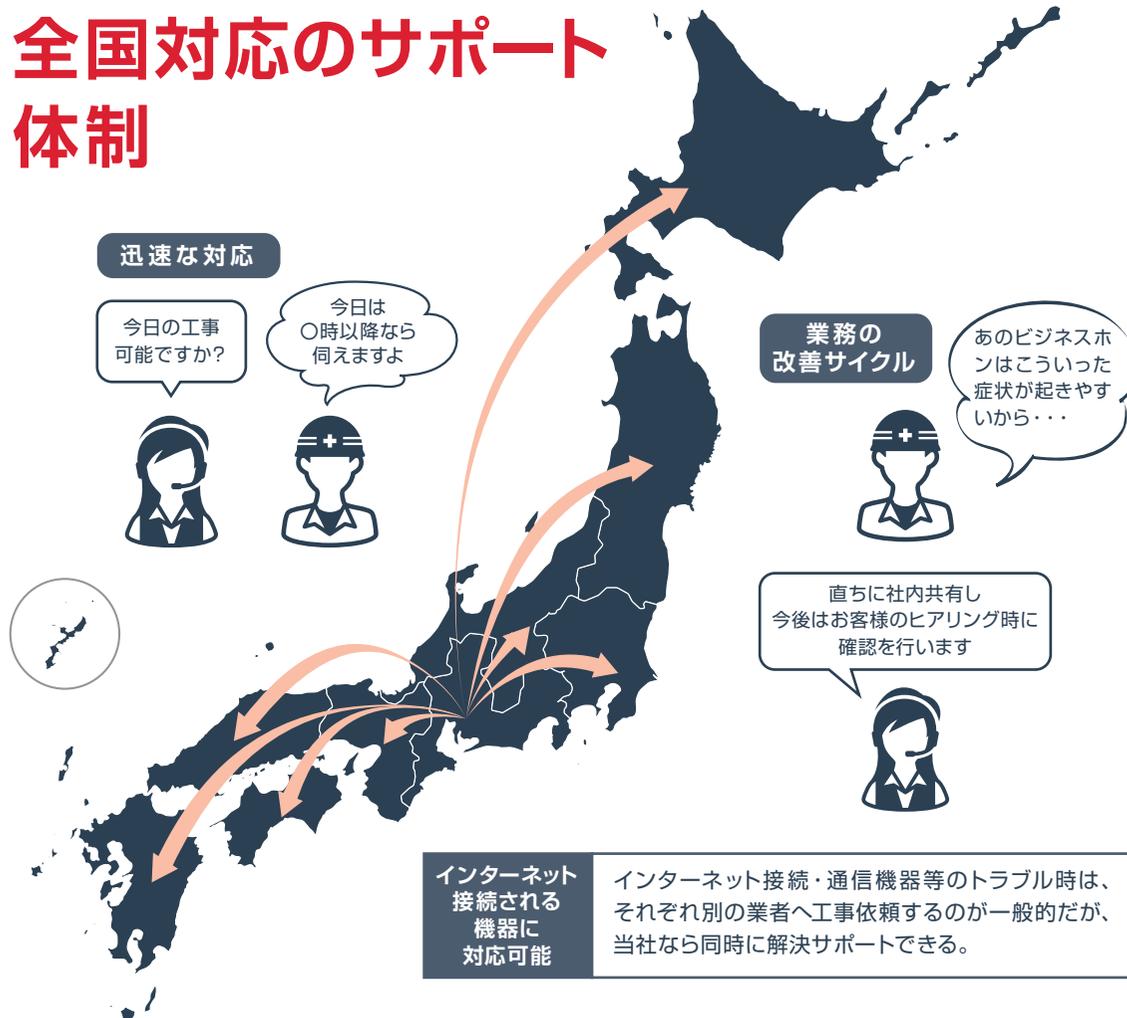


■出所: 中小企業庁 「2019年度版 中小企業白書」

工事業者の全国ネットワーク

100社超の工事業者ネットワークにより、インターネットや接続機器に関するトラブルに全国で対応が可能。

全国対応のサポート体制



47都道府県に技術者を派遣

全国展開

100社を超える工事業者ネットワーク。*

即日対応可

各地方に工事業者の拠点があり、即日対応が可能。

端末機器への広い対応力

ビジネスホンのトラブル対応実績多数あり。ほぼ全てのメーカー製品に対応可。

業務改善サイクル

技術者からのフィードバックによるデータ蓄積と、迅速な社内改善サイクルでトラブルを未然に防止。

※当社拠点のある関東エリア・東海エリア・広島・福岡・北海道では、当社スタッフが直接訪問対応が可能。その他エリアについても提携工事業者が迅速に対応。

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 経営企画室

TEL 059-330-2151(平日9:00~18:00)	E-mail ir-info@toumei.co.jp	IR サイト https://www.toumei.co.jp/ir/
-----------------------------------	--------------------------------	---

お客さまと未来をつなぐ。

toumei