

2025年8月期 決算補足説明資料

2025年10月15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

| SECTION

- 01 会社概要
- 02 連結決算概要
- 03 2026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	本社・札幌支店・新宿支店・名古屋支店 仙台営業所・金沢営業所・岐阜営業所・大阪営業所・広島営業所・高松営業所・ 福岡営業所・福岡第2営業所・沖縄営業所 人財教育ラボラトリー※2(札幌・名古屋)・保険FC店舗(保険見直し本舗 6店舗)
本 社 所 在 地	三重県四日市市八田二丁目1番39号		
代 表 者	代表取締役会長 山本 文彦 代表取締役社長 日比野 直人	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 ■ オフィスでんき119事業 電力小売販売「オフィスでんき119」の提供 ■ オフィスソリューション事業 情報端末機器等のオフィス環境ソリューション Webソリューション 来店型保険ショップ 太陽光発電システム・蓄電池設備の販売
設 立 日	1997年12月12日		
決 算 期	8月		
資 本 金	641百万円※1		
従業員数(連結)	586名(他、パート・アルバイト82名)※1	子 会 社	株式会社東名テクノロジーズ・株式会社東名グリーンエナジー・ 株式会社デジタルクリエイターズ・株式会社プロエージェント

※1 2025年8月末現在
※2 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}

29,070 百万円

YoY^{※1} 121.5%

営業利益

過去
最高^{※2}

3,292 百万円

YoY^{※1} 142.3%

営業利益率 11.3%

経常利益

過去
最高^{※2}

3,383 百万円

YoY^{※1} 140.9%

経常利益率 11.6%

当期純利益

過去
最高^{※2}

2,432 百万円

YoY^{※1} 156.6%

当期純利益率 8.4%

※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

売上

- ✓ 売上高は、10期連続増収で通期過去最高を更新
- ✓ 営業利益は、「オフィスでんき119」契約保有件数の増加及び夏季電力需要期で顧客の電力使用量が伸長したことにより、YoYで142.3%増益

事業

- ✓ 「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数は、堅調に積み上げたことにより過去最高を更新
- ✓ 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、2025年8月末時点で全体の71.6%と想定以上の進捗で目標を達成

全社

- ✓ 集客戦略の更なる強化と「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」サービスの拡大に向け、2025年6月2日にテレマーケティング業務を専門とする子会社、株式会社プロエージェントを設立
- ✓ 2025年7月14日に当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に、2025年9月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施することを発表
- ✓ 2025年7月22日に経営成績及び財政状態等を勘案し、2025年8月期の期末配当予想を1株当たり8円から4円増配し、12円に修正することを発表※

※ 2025年9月1日付の普通株式1株につき2株の割合の株式分割が実施される前の金額で記載。

| 2025年8月期 連結業績

(百万円)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	増減額	前期比	2025年8月期 通期業績予想※	達成率
売上高	23,918	29,070	5,151	121.5%	29,067	100.0%
売上原価	16,087	19,235	3,147	119.6%	—	—
売上総利益	7,830	9,835	2,004	125.6%	—	—
販売費及び一般管理費	5,516	6,542	1,026	118.6%	—	—
営業利益	2,314	3,292	978	142.3%	3,288	100.1%
経常利益	2,401	3,383	981	140.9%	3,362	100.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,552	2,432	879	156.6%	2,342	103.9%

※ 2025年9月24日発表の通期業績予想修正値

2025年8月期 セグメント別連結業績

(百万円)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	増減額	前期比	2025年8月期 通期業績予想※	達成率
売上高	23,918	29,070	5,151	121.5 %	29,067	100.0 %
オフィス光119事業	11,928	12,579	650	105.5 %	12,579	100.0 %
オフィスでんき119事業	9,801	13,194	3,392	134.6 %	13,191	100.0 %
オフィスソリューション事業	2,188	3,296	1,107	150.6 %	3,297	100.0 %
営業利益	2,314	3,292	978	142.3 %	3,288	100.1 %
オフィス光119事業	1,623	1,731	107	106.6 %	1,726	100.3 %
オフィスでんき119事業	1,268	2,208	939	174.0 %	2,206	100.1 %
オフィスソリューション事業	247	392	144	158.4 %	390	100.6 %
調整額	▲ 825	▲ 1,038	▲ 213	125.8 %	▲ 1,034	100.5 %

※ 2025年9月24日発表の通期業績予想修正値

toūmei

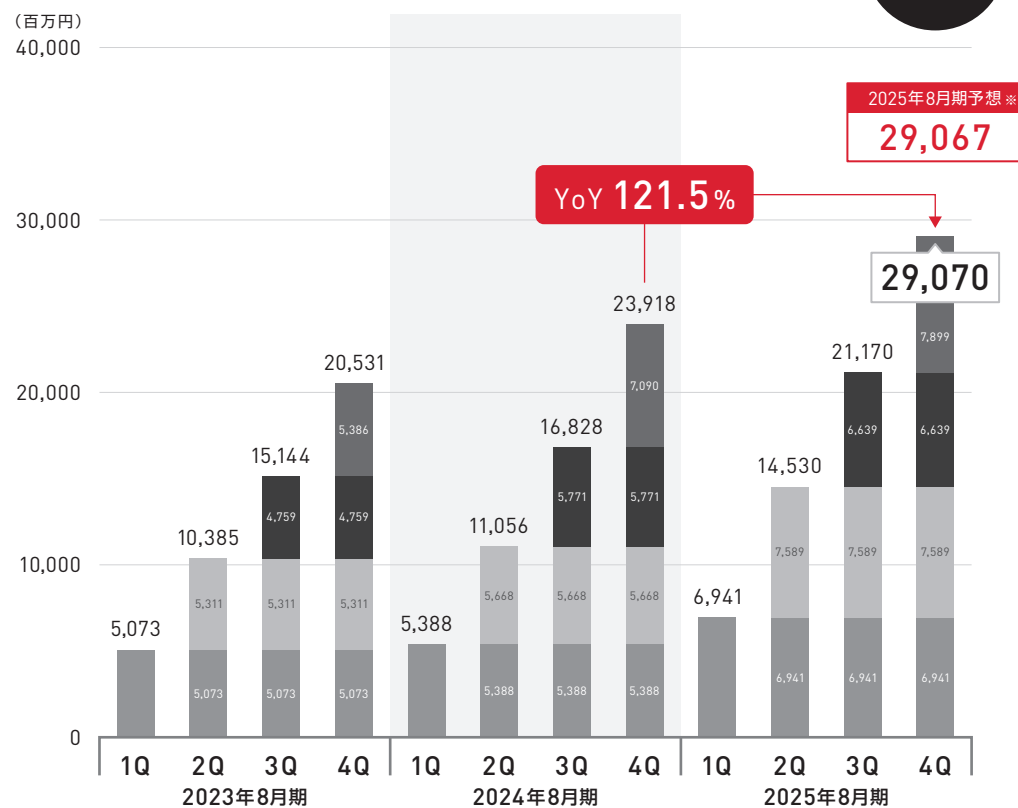
©2025 TOUMEI Group. All Rights Reserved.

2025年8月期 連結決算サマリー

売上高

29,070 百万円

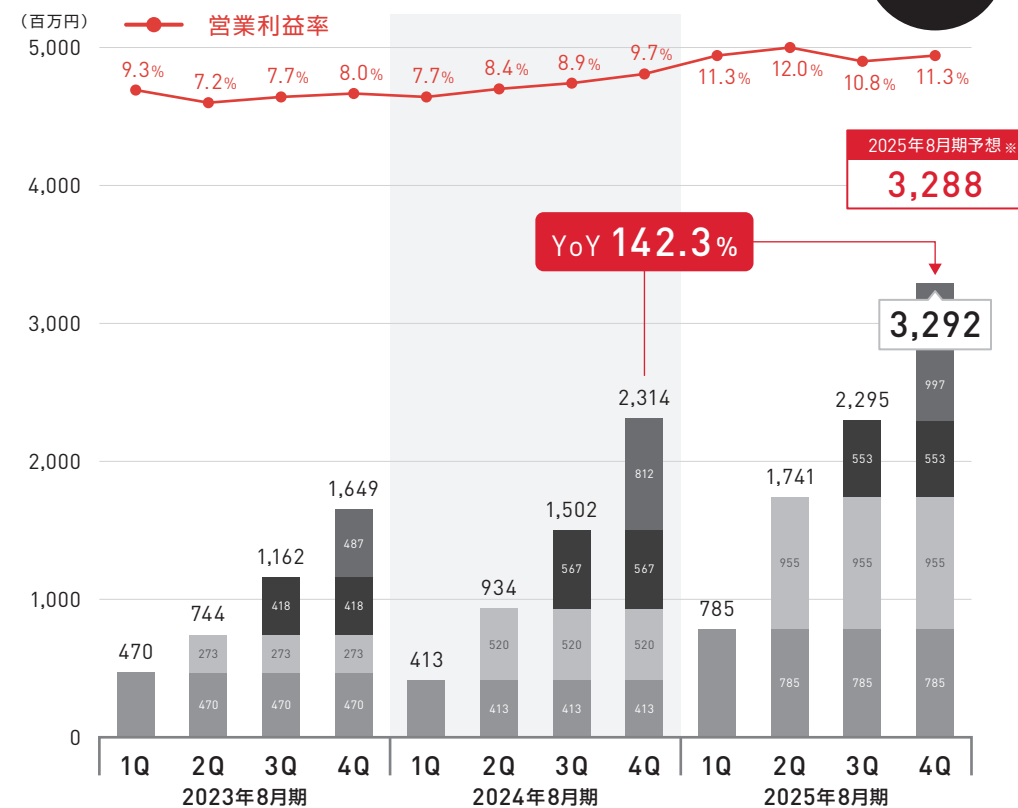
達成率
100.0%



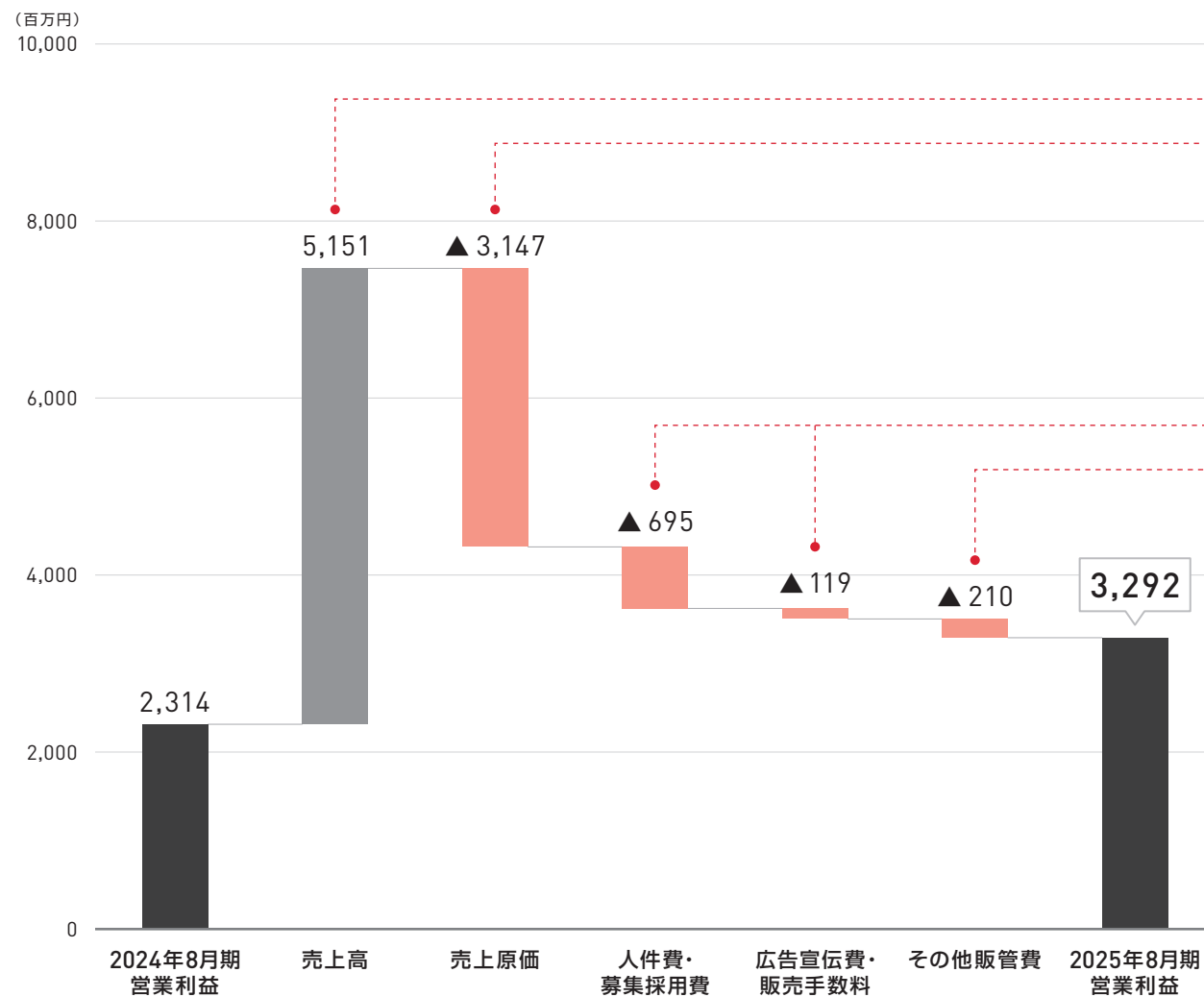
営業利益

3,292 百万円

達成率
100.1%



営業利益分析



「オフィスでんき119」において、夏季電力需要期のJEPX※の電力取引価格は、前年と比較して若干の低単価で推移したものの、「オフィス光119」及び「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、電力使用量が伸びたことにより、売上高が増加

- ・「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数を順調に積み上げたことに伴い仕入コストが増加
- ・夏季電力需要期のJEPXの単価は前年と比較して若干ながら低価格で推移したものの、顧客全体の電力使用量が増加したことにより、仕入コストが増加

- ・今後の拠点拡大を見据えた採用活動の強化により、人件費及び募集採用費が大幅に増加
- ・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

拠点展開による地代家賃・減価償却費の増加

セグメントの変更について

2024年8月29日に、2025年8月期よりセグメント区分を変更することを発表。

主力サービスである「オフィスでんき119」が独立し、今後は新セグメントのオフィスでんき119事業となる。

旧セグメント

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

来店型保険ショップによる
保険代理店

太陽光発電システム事業・ 蓄電池販売

M&Aにより譲り受けた事業※

NEW

新セグメント

01

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

02

オフィス でんき119事業

電力小売販売「オフィスでんき119」の提供

NEW

03

オフィス ソリューション事業

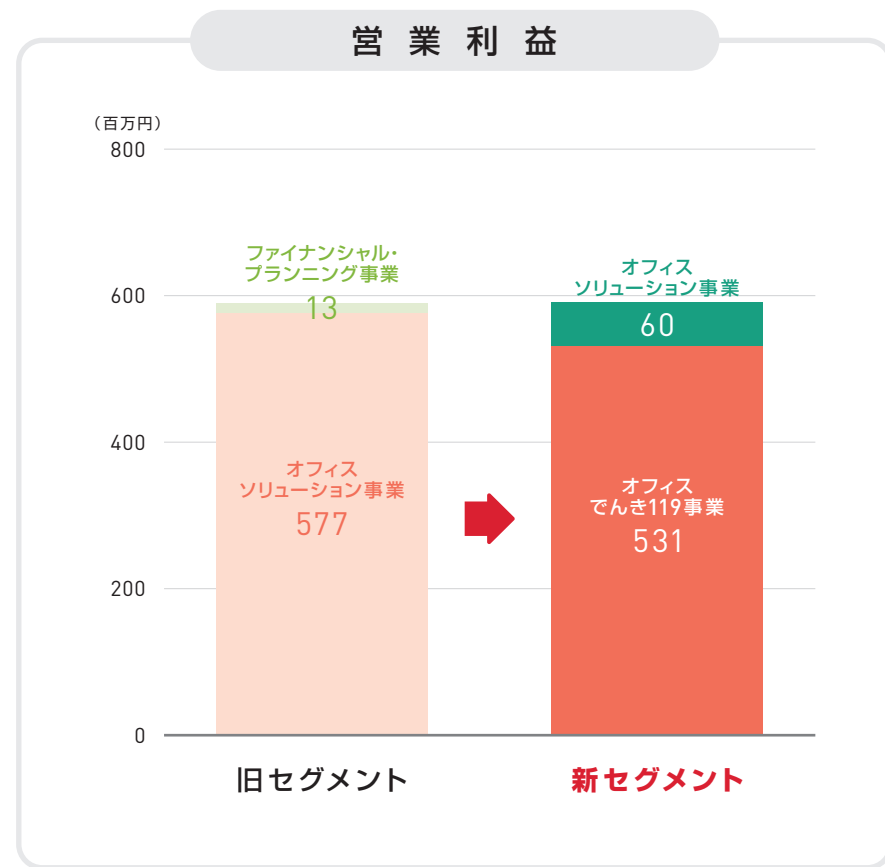
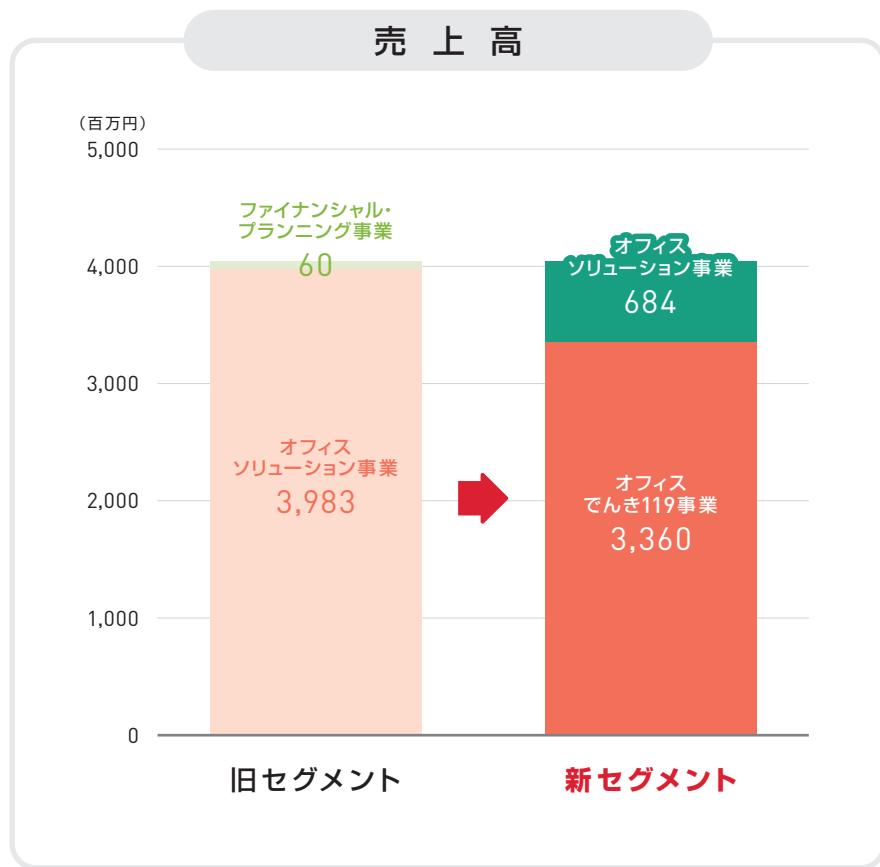
情報端末機器等のオフィス環境ソリューション
Webソリューション
来店型保険ショップ
太陽光発電システム・蓄電池設備の販売

内容
変更

セグメント変更が及ぼす影響

2025年8月期より、事業ポートフォリオの明確化と業績管理体制の見直しを目的に、オフィスでんき119事業を新設。
あわせて、クロスセルの向上による相乗効果の創出等を目的にファイナンシャル・プランニング事業をオフィスソリューション事業に統合。

2024年8月期4Q※の場合



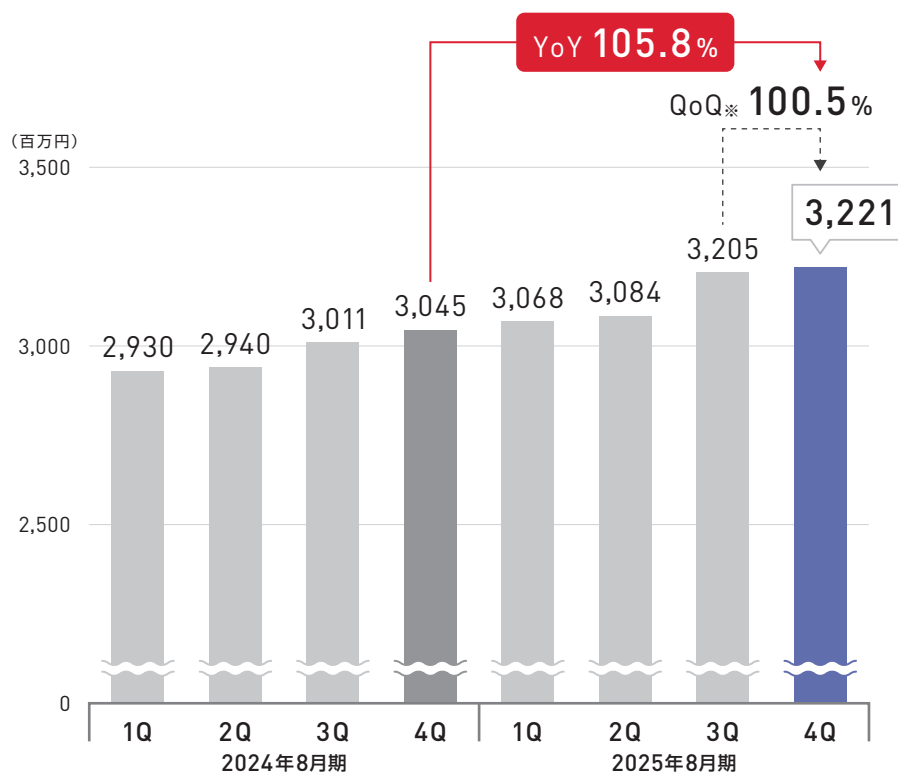
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

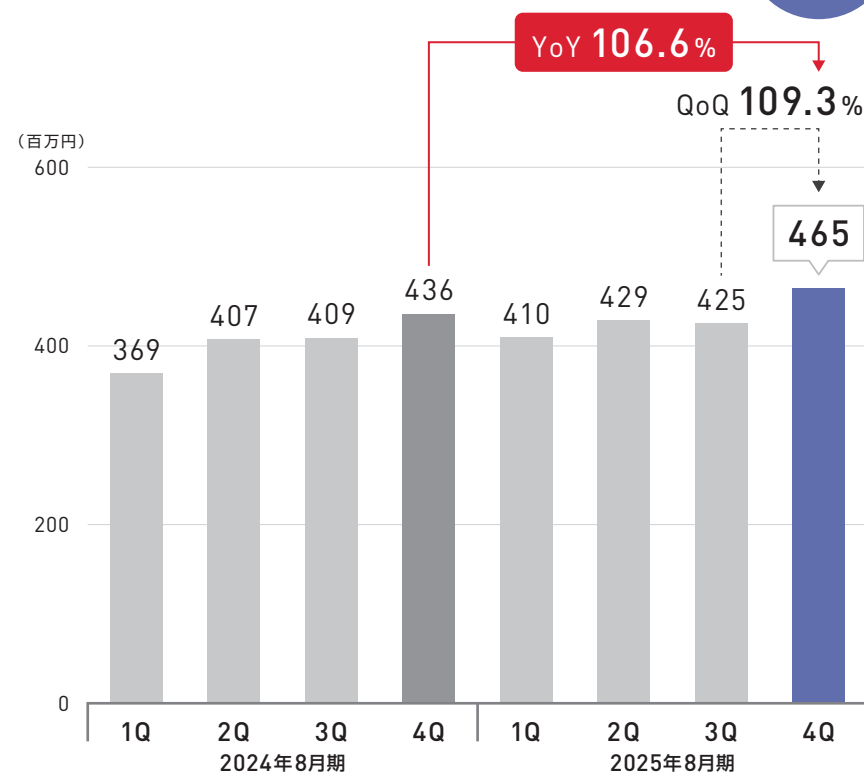
オフィス光119・
付随するサービスなど

Web集客による顧客接点の増加のほか、代理店チャネルの拡充による新規顧客開拓が好調であったことから、「YoY」「QoQ」で増収、増益。
一方で、引き続きWeb集客を強化したことから、広告宣伝費は増加。

売上高



営業利益



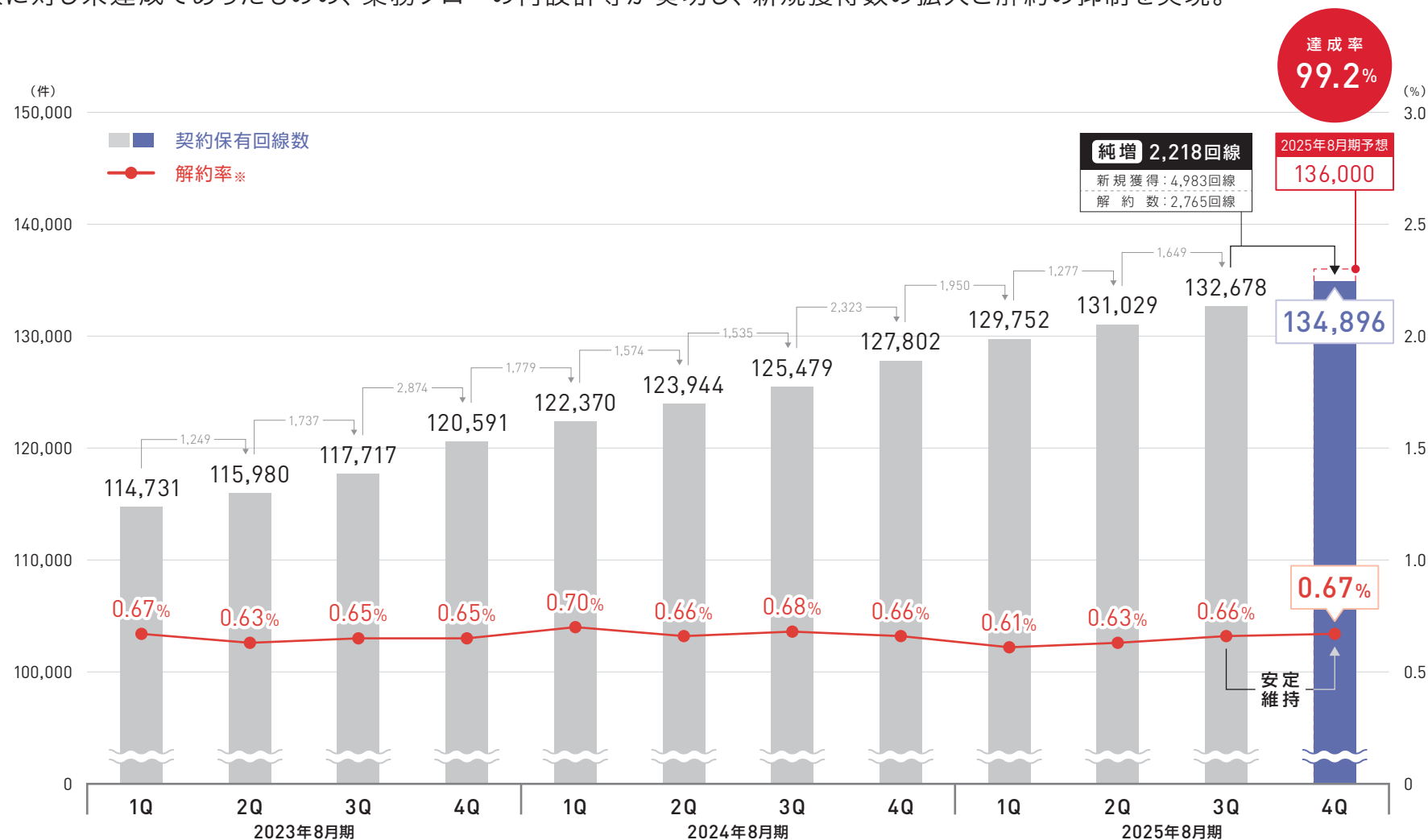
セグメント
利益率
14.4%

※ 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

代理店網の拡充のほか、Web広告からの顧客流入数が増加した結果、新規獲得数は大幅に増加。

2025年8月期の目標に対し未達成であったものの、業務フローの再設計等が奏功し、新規獲得数の拡大と解約の抑制を実現。



※ 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

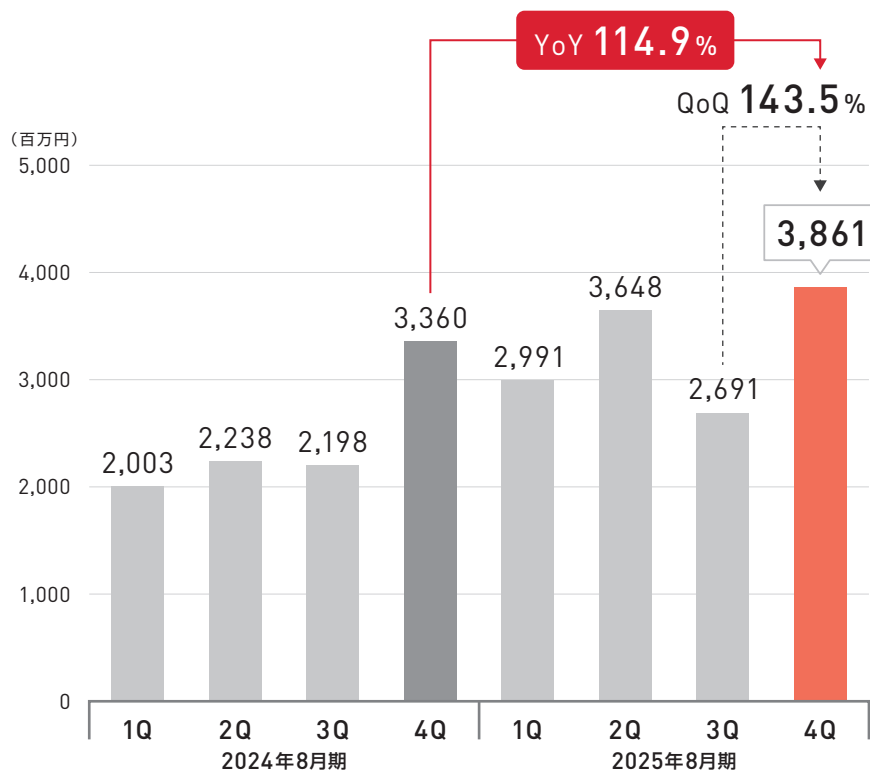
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスでんき119事業

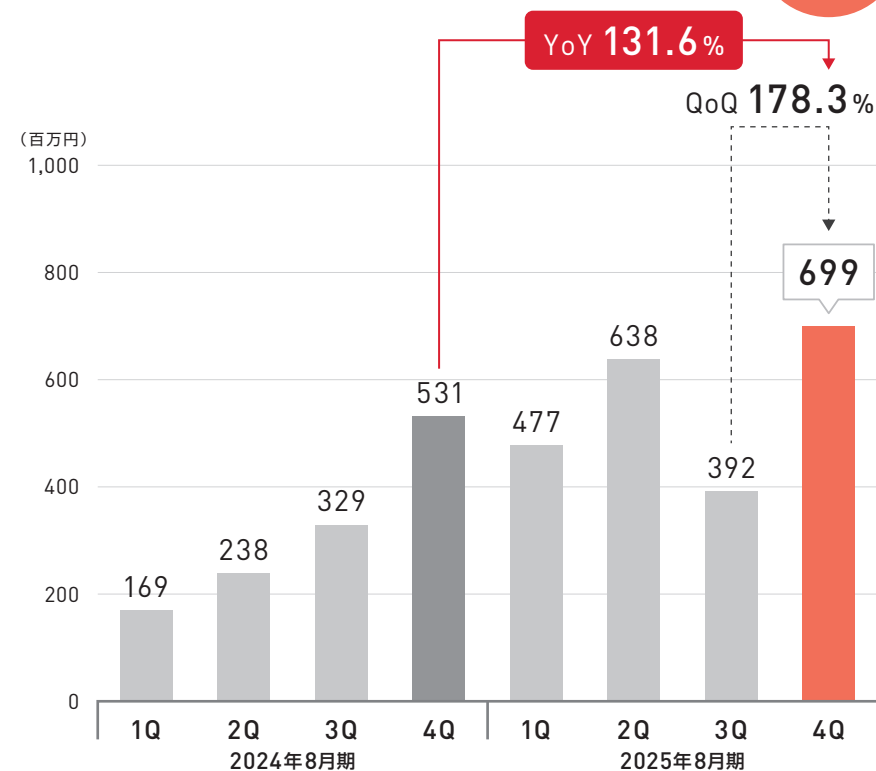
電力小売販売

契約保有件数を堅調に積み上げたこと、並びに顧客全体の電力使用量が大幅に増加したことから、「YoY」「QoQ」で増収。
また、継続的なコスト最適化の推進及び事業規模拡大による広範なコスト削減効果が寄与した結果、「YoY」「QoQ」で増益。

売上高



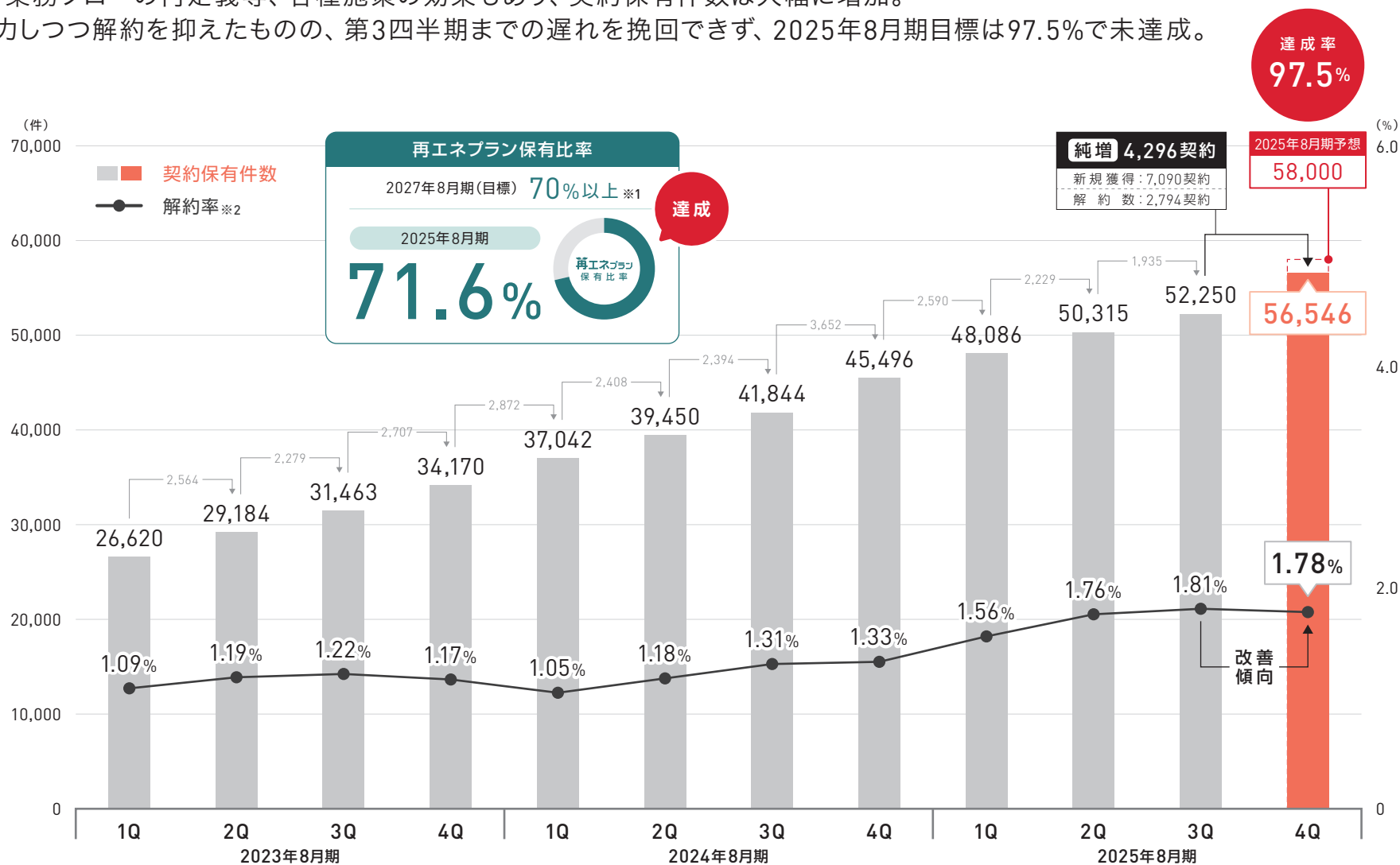
営業利益



セグメント
利益率
18.1%

オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

人員配置の最適化や業務フローの再定義等、各種施策の効果もあり、契約保有件数は大幅に増加。
一方、新規獲得に注力しつつ解約を抑えたものの、第3四半期までの遅れを挽回できず、2025年8月期目標は97.5%で未達成。



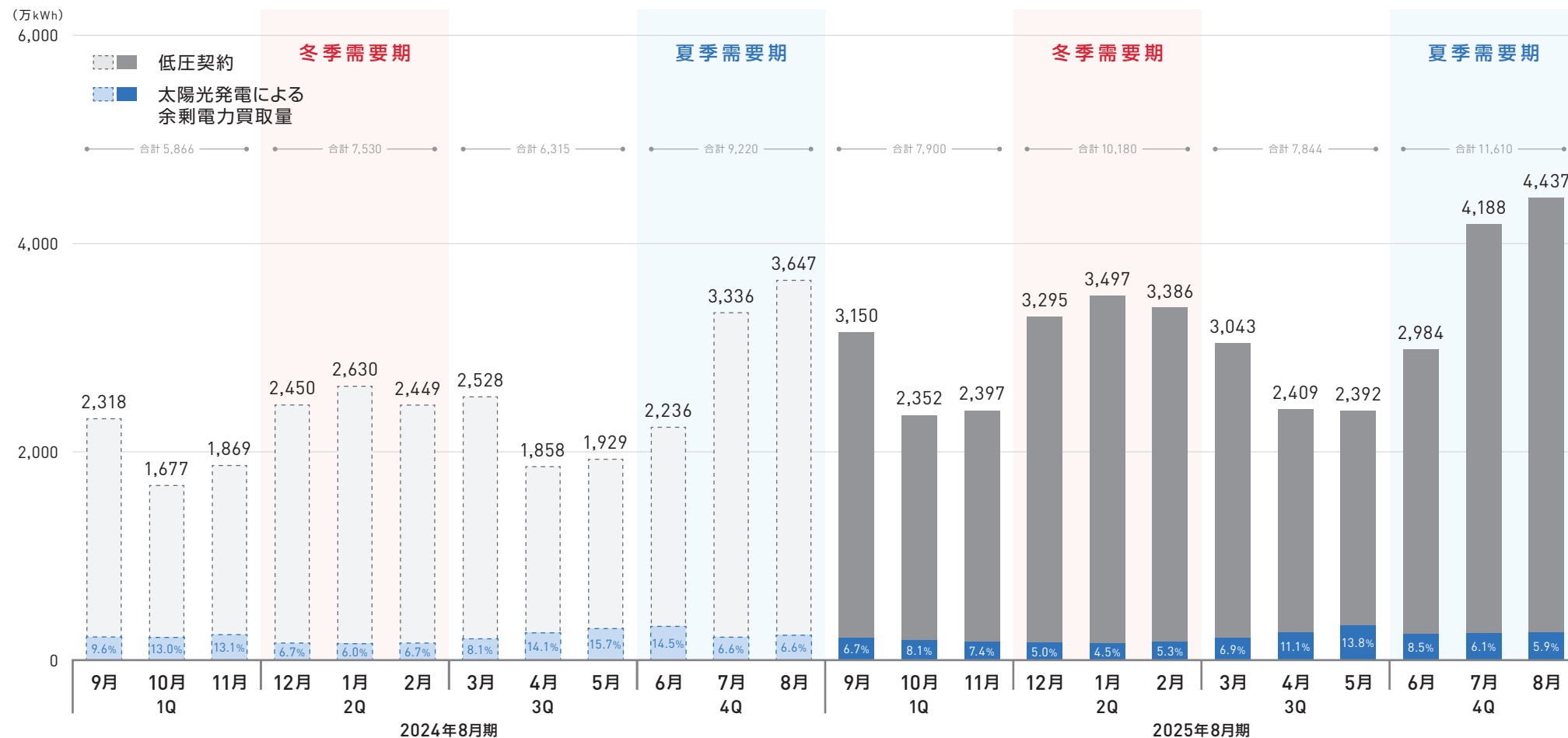
※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※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、電力需要期であったこと及び、猛暑の影響により顧客全体の電力使用量は増加。

一方で、太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、家庭での使用量増加により買取量が微増に留まり、供給量全体に対する割合が減少。



※ 2025年8月期第4四半期8月については暫定の数値に基づく。

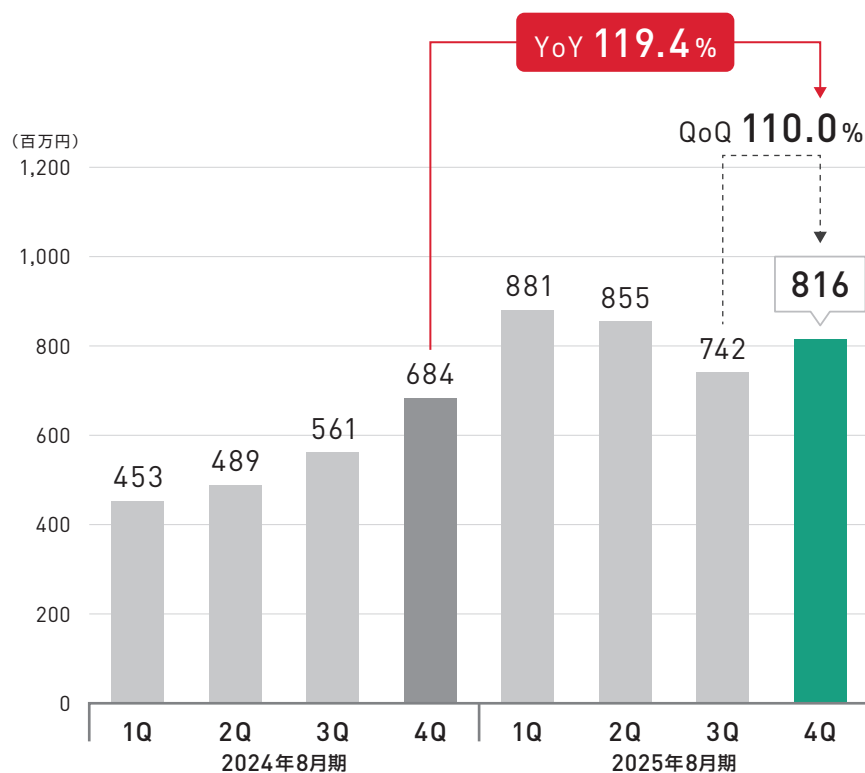
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスソリューション事業

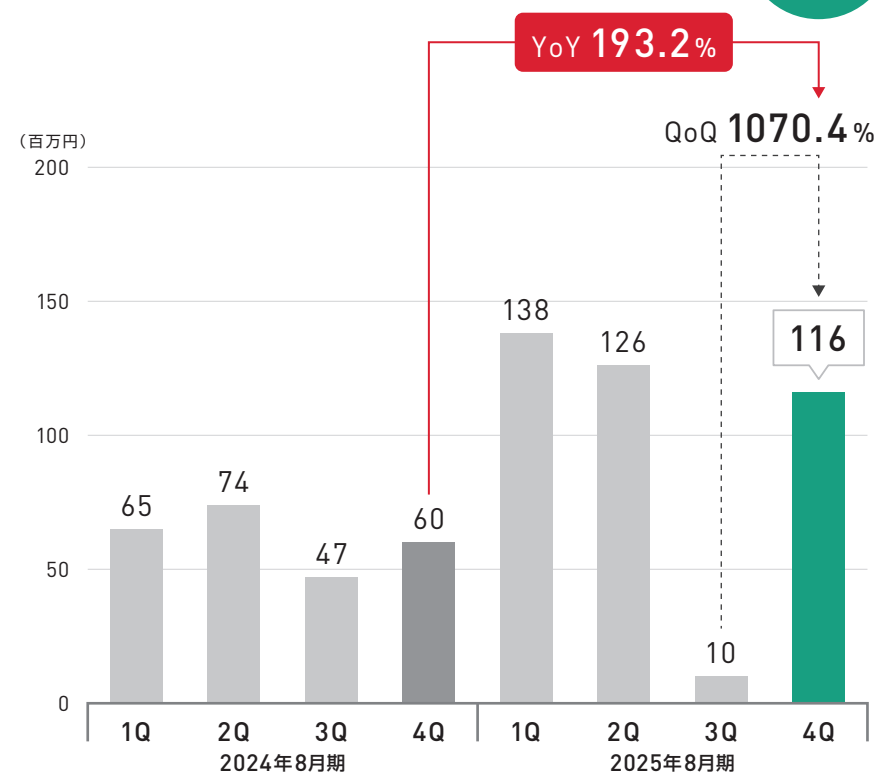
情報端末機器等のオフィス環境ソリューション、Webソリューション、
来店型保険ショップ、太陽光発電システム・蓄電池設備の販売

セキュリティ関連商材はもとより、ネットワーク関連商材の需要も継続していることから、「YoY」「QoQ」で増収、増益。
情報端末機器のセット販売が引き続き好調であったことから、仕入コストが増加。

売上高



営業利益



セグメント
利益率
14.2%

2025年8月期重点施策の成果

重点施策 1

契約保有顧客の最大化

- ✓ オフィス光119の目標回線数 **13.6万回線**
- ✓ オフィスでんき119の目標契約数 **5.8万契約**

成果

オフィス光
119

未達成

実績 **13.4万回線** 達成率 99.2%

オフィスでんき
119

未達成

実績 **5.6万契約** 達成率 97.5%

「オフィス光119」「オフィスでんき119」ともに目標契約保有件数に対し、未達成。
今後も、顧客ニーズの把握を基軸としたリテンション施策を強化し、解約の抑制と顧客満足度の向上を目指す。

重点施策 2

人的資本投資の拡大

- ✓ 稼働人員の**拡大**
- ✓ テレマーケティングの**再活用**
- ✓ 人財教育ラボラトリーの**拡充**

成果



概ね計画通り拡大

達成

- ✓ 新卒、中途合わせて100名超が2025年4月に入社
- ✓ テレマーケティング業務を専門とする子会社「株式会社プロエージェント」を設立
- ✓ 現場配属後のスムーズな定着と活躍を支援することを目的に、人財教育ラボラトリー（名古屋）を名古屋支店の隣接フロアへ移転

重点施策 3

加速する拠点展開

2拠点以上の拡大 四国エリア 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

成果



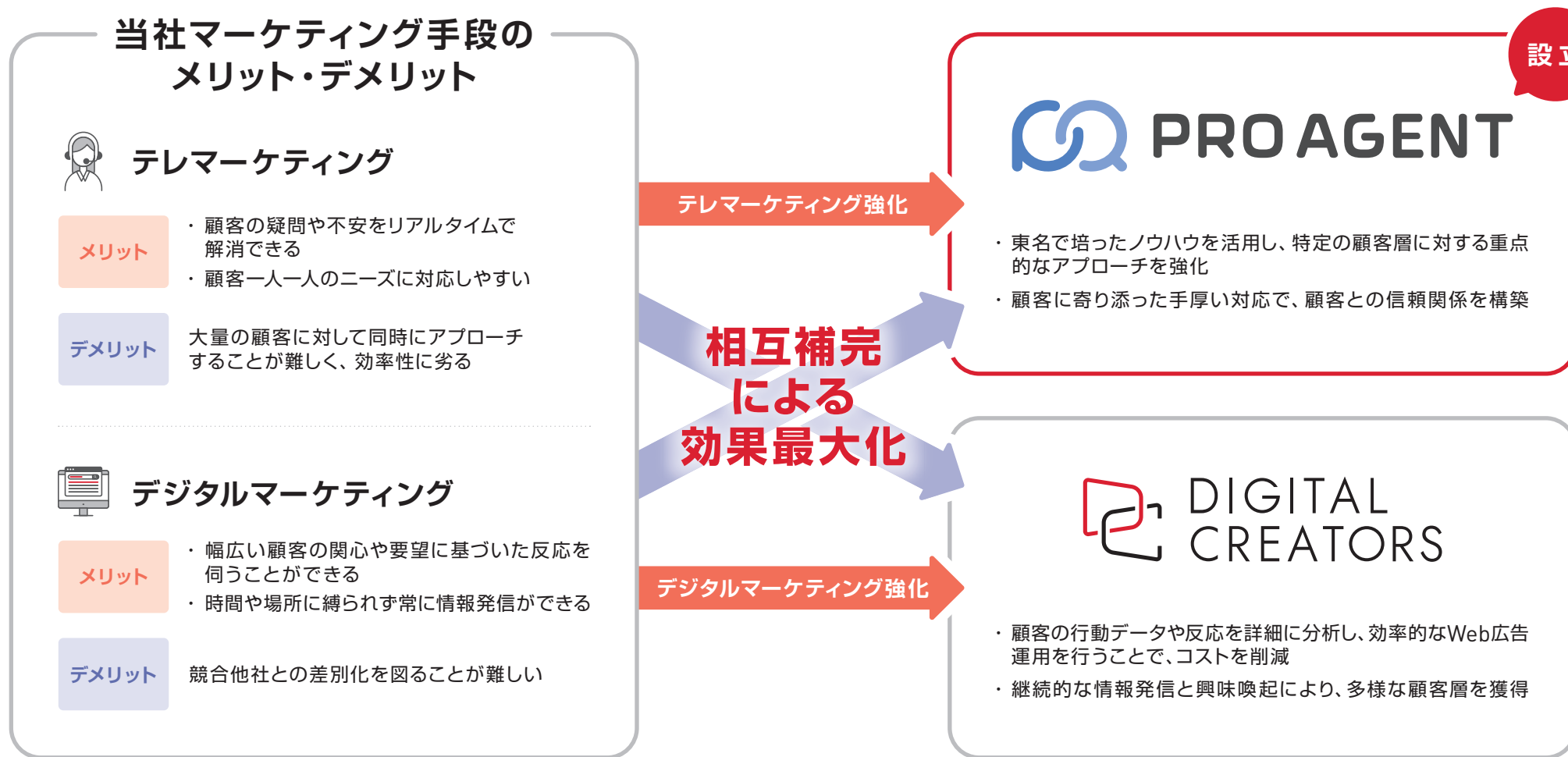
福岡第2営業所・高松営業所の開設

達成

目標としていた四国エリアに高松営業所、顧客重点エリアに福岡第2営業所を開設。
これにより、エリアの拡大と四国地区、並びに九州地区における営業活動の一層の強化を実現。
2026年8月期においては、エリア拡大に向けて新規拠点開設場所等の精査に注力。

株式会社プロエージェント設立

当社グループの集客強化並びに事業規模拡大を目的に、2025年6月2日にテレマーケティング業務を専門とする子会社として「株式会社プロエージェント」を設立。デジタルマーケティング業務を担う子会社である「株式会社デジタルクリエイターズ」とともに、グループ全体の営業力の更なる発展に注力。



SECTION 3

2026年8月期業績予想

2026年8月期連結業績予想

(百万円)

	2025年8月期		2026年8月期					
	上期実績	通期実績	上期予想	増減額	前期比	通期予想	増減額	前期比
売上高	14,530	29,070	16,732	2,201	115.2%	34,800	5,730	119.7%
オフィス光119事業	6,152	12,579	7,045	892	114.5%	14,424	1,844	114.7%
オフィスでんき119事業	6,640	13,194	7,544	904	113.6%	15,979	2,785	121.1%
オフィスソリューション事業	1,737	3,296	2,142	404	123.3%	4,396	1,100	133.4%
営業利益	1,741	3,292	1,737	▲3	99.8%	3,662	369	111.2%
オフィス光119事業	840	1,731	876	36	104.4%	1,797	66	103.8%
オフィスでんき119事業	1,116	2,208	1,157	40	103.7%	2,463	255	111.6%
オフィスソリューション事業	265	392	170	▲94	64.2%	345	▲46	88.1%
調整額	▲480	▲1,038	▲466	14	97.0%	▲944	94	90.9%
経常利益	1,783	3,383	1,758	▲25	98.6%	3,704	320	109.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,244	2,432	1,227	▲17	98.6%	2,584	151	106.2%
EPS (1株当たり当期純利益) ※	41.72円	81.34円	40.93円	▲0.79円	98.1%	86.19円	4.85円	106.0%
1株当たり配当金 (予想)	3.5円	9.5円	5円	1.5円	142.9%	11円	1.5円	115.8%

※ 2025年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定

2026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
オフィス光119

14.8万回線
保有

オフィスでんき
オフィスでんき119

7.1万契約
保有

重点施策 2

人的資本投資の
拡大

- ☑ 稼働人員の**拡大**
- ☑ テレマーケティングの**再活用**
- ☑ 継続的な知識研修による営業スタッフの**生産性向上**

重点施策 3

加速する拠点展開

1**拠点**以上の**拡大**

顧客重点エリアに出店を検討

営業エリアの拡充を図り、中小企業の課題解決を推進

2026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

- ✓ 稼働人員の拡大のため、新卒を中心に50名の増員を計画
- ✓ Web広告費を拡大するとともに、増加人員に準じた集客数を確保し、契約数を増大
- ✓ 一定品質以上の新規代理店開拓と、取次件数の拡大を継続

オフィスでんき119事業

- ✓ 稼働人員の拡大のため、新卒を中心に50名の増員を計画
- ✓ デジタルマーケティングを強化継続し、契約数を増大
- ✓ テレマーケティング営業も改めて注力すべく、人員の増強及び他社利用顧客への再獲得営業を強化し、契約数を増大
- ✓ Web集客拡大から見込まれる新規開業顧客へ、クロスセル販売を強化

オフィスソリューション事業

- ✓ 新規拠点開設により、営業エリアと営業人員を拡大しアップセル・クロスセルを強化
- ✓ 電力小売販売の対象顧客への太陽光発電システム及び蓄電池設備の販売を効率的に強化
- ✓ 情報端末機器のWeb集客を強化継続し、新たな顧客層の取り込み及び拡大を強化

SECTION 4

成長戦略

中小企業の課題を「**若手の積極的な活用**」と「**組織力**」で解決する
プロフェッショナルな企業グループとなる。



2027年8月期
数値目標

売上高
402億円

営業利益
46.3億円

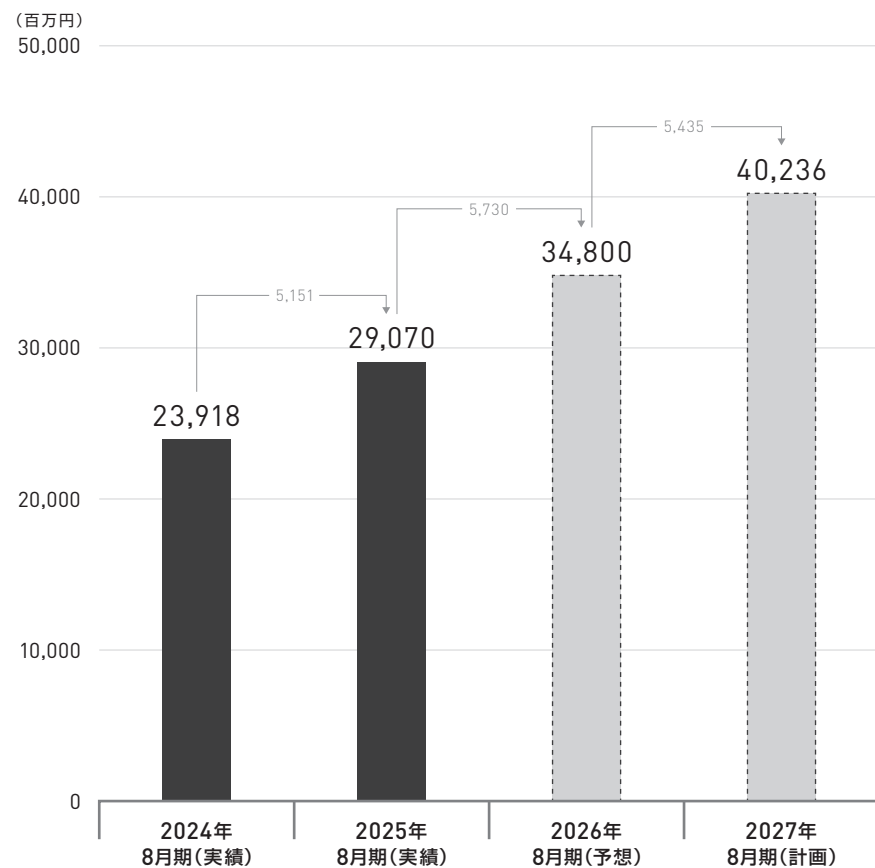
EPS※
108.67円

ROE
26.1%

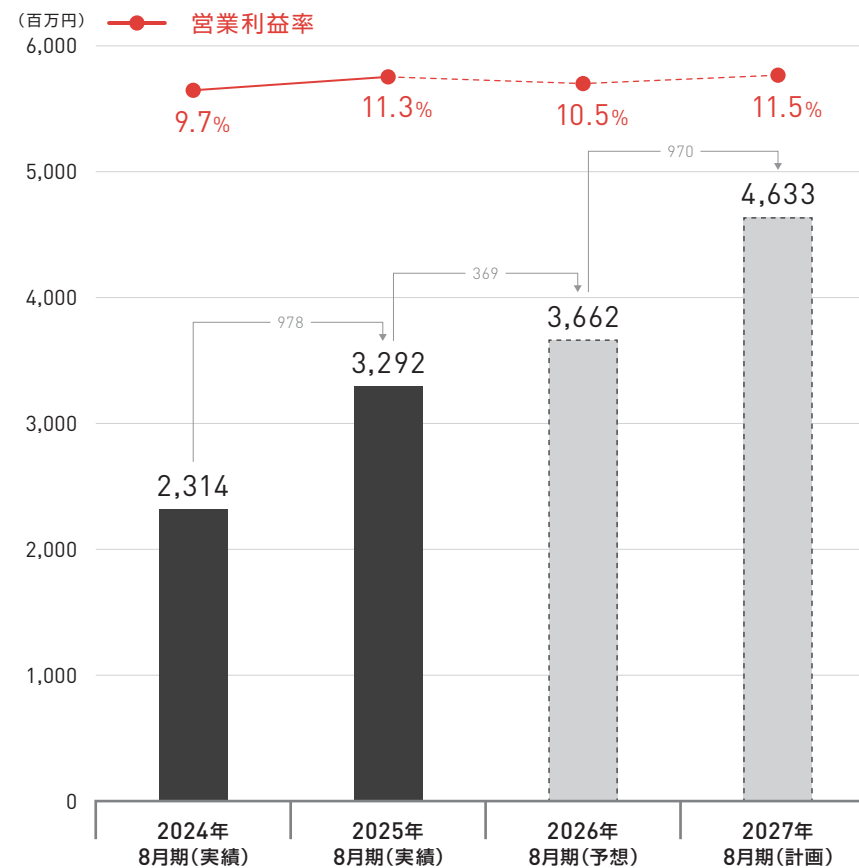
中期経営計画 数値目標

稼働人員の拡大や営業エリアの拡充、再エネプランの更なる強化などにより増収、増益の見通し。

売上高



営業利益



中期経営計画 セグメント別数値目標

(百万円)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 目標	2027年8月期 目標
売上高	29,070	34,800	40,236
オフィス光119事業	12,579	14,424	15,745
オフィスでんき119事業	13,194	15,979	19,056
オフィスソリューション事業	3,296	4,396	5,434
営業利益	3,292	3,662	4,633
オフィス光119事業	1,731	1,797	2,027
オフィスでんき119事業	2,208	2,463	3,044
オフィスソリューション事業	392	345	535
調整額	▲1,038	▲944	▲974
営業利益率	11.3%	10.5%	11.5%
経常利益	3,383	3,704	4,678
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,432	2,584	3,258
EPS (1株当たり当期純利益) ※1	81.34円	86.19円	108.67円
EBITDA ※2	3,513	3,783	4,761
ROE	27.9%	25.9%	26.1%

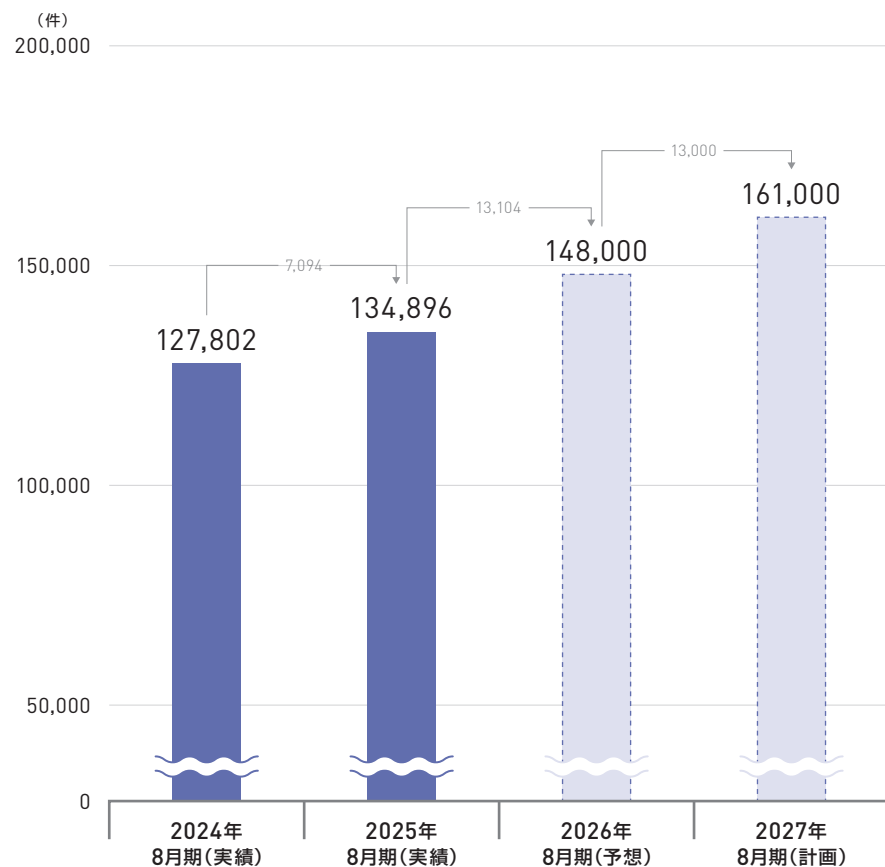
※1 2025年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定

※2 「営業利益+減価償却費」にて算出

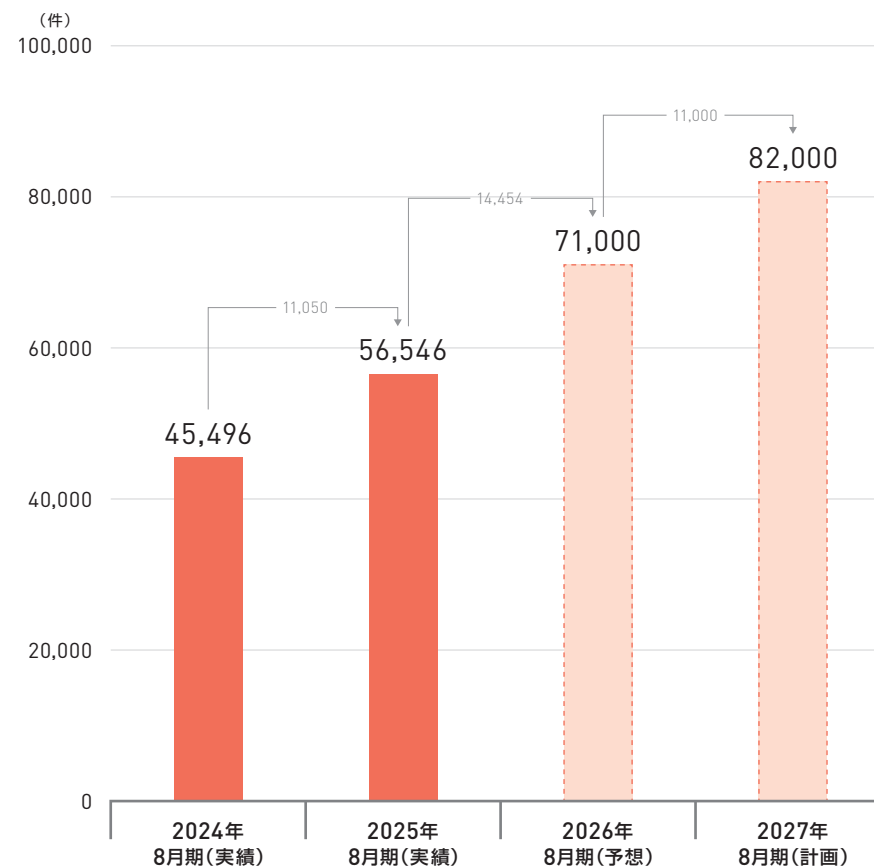
自社サービス保有契約件数計画

2026年8月期は稼働人員の拡大及びWeb広告費への投資を強化継続するとともに、テレマーケティングを通じた顧客接点の増加に注力する方針。

オフィス光119

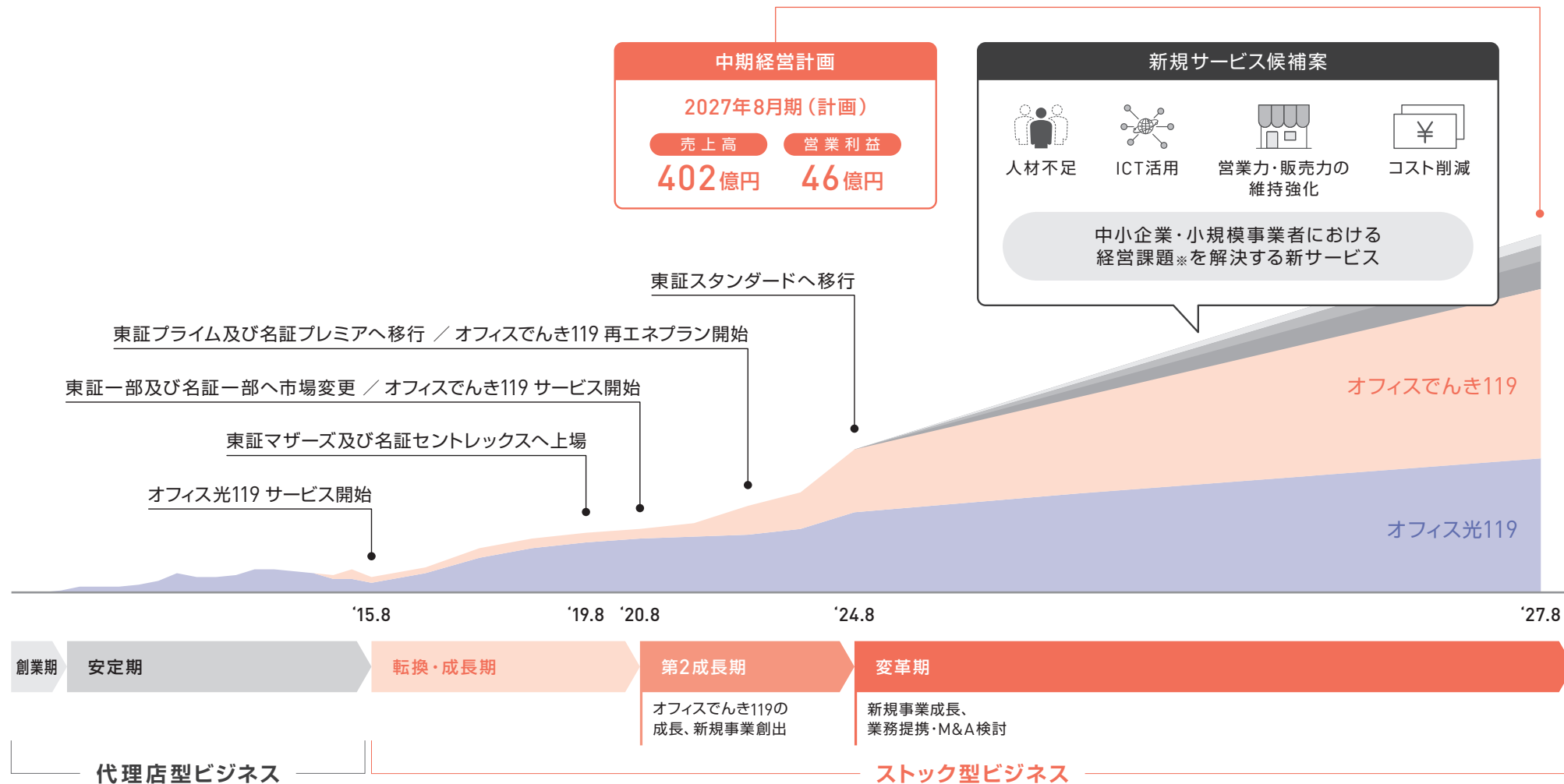


オフィスでんき119



成長イメージ

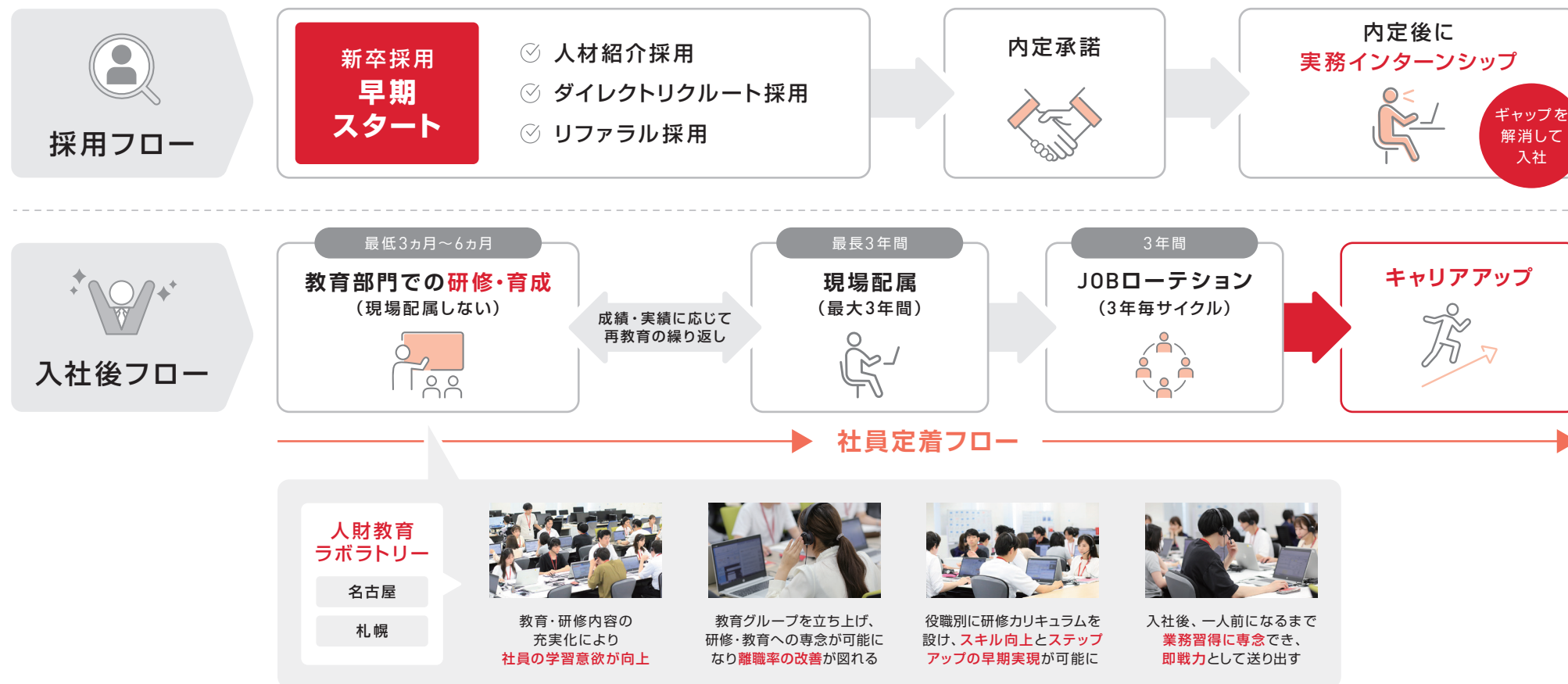
既存サービスに加え、新たなストックビジネスの創出及びM&Aの加速により、自社サービスを拡充し持続的な成長を目指す。



人的資本へのリソース投資

2025年6月に人財教育ラボラトリー(名古屋)を名古屋支店の隣接フロアへ移転。

研修に専念できる環境を整えるとともに、各部署との交流機会を積極的に設けることで、現場配属後のスムーズな定着と活躍を支援。

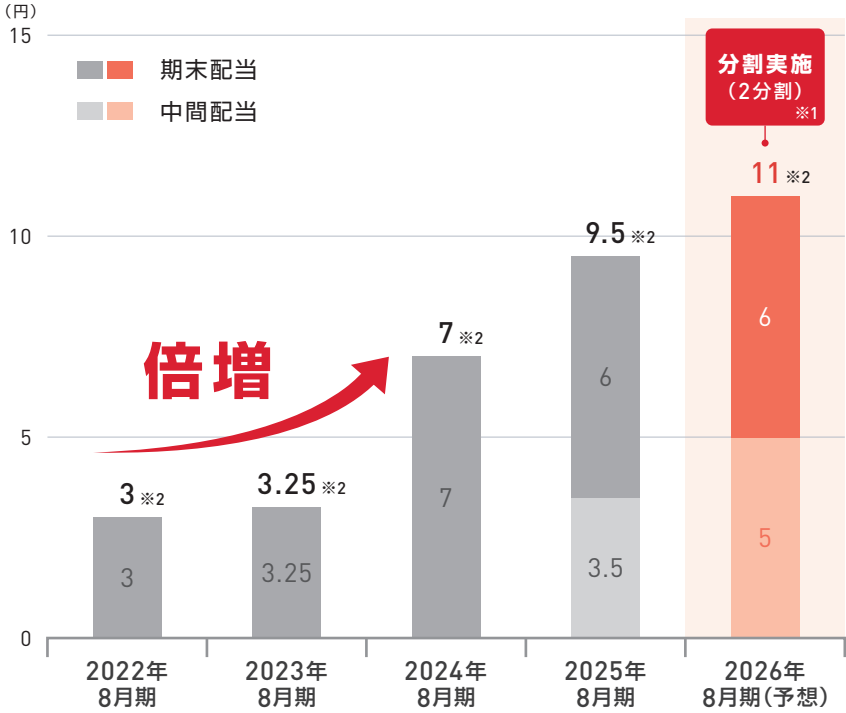


採用から教育・育成までを一貫体制に統一し、現場配属後から各部署で経験を積み、キャリアアップを目指す。

株主還元

将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、安定的な配当額の維持と中長期的な増加を目指す方針。
2025年9月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。

1株当たり配当金



配当性向	32.7%	8.3%	13.4%	11.7%	12.8%
配当利回り	1.1%	0.6%	1.0%	1.0%	—

※1 2025年9月1日を効力発生日とした株式分割
※2 2025年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、2022年8月期期首に株式分割が行われたと仮定して算定
※3 基準日時点の保有株式数
※4 毎年2月末

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 ※3

500円分

300株以上
1,000株未満 ※3

1,000円分

1,000株以上 ※3

10,000円分

基準日※4 時点の株主名簿に記載または記録された1単位(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。

2分割実施 ※1
により
実質 拡充

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。71.6%と目標を前倒して達成。

環境

Environment



地球環境への負荷低減

取組項目

- ・CO2削減サービスの提供
- ・サーキュラーエコノミー
- ・DX化推進
- ・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

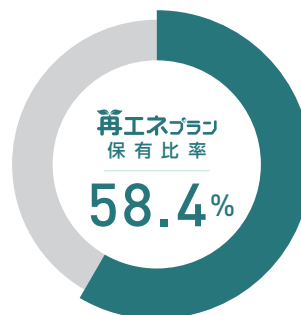
- ・オフィスでんき119のうち70%以上※1を再エネプラン
- ・社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替

取組状況

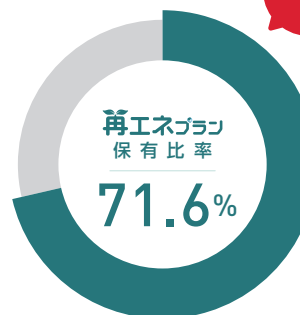
オフィスでんき119 再エネプラン保有比率

2024年8月期(実績)

サービス開始日: 2022年8月1日~



2025年8月期(実績)



2027年8月期(目標)

再エネプラン
保有比率
75%
以上

2027年8月期目標である保有比率70%を前倒して達成。

※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

※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)

人財教育への投資を拡大し、人財教育ラボラトリーの増設や移転拡大を実施。

研修内容の充実化及び高度化を行い、従業員の継続的な能力開発を支援し、組織全体の生産性向上を図るべく進行中。

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
- ダイバーシティ&イノベーション

- 人財育成・活用
- 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

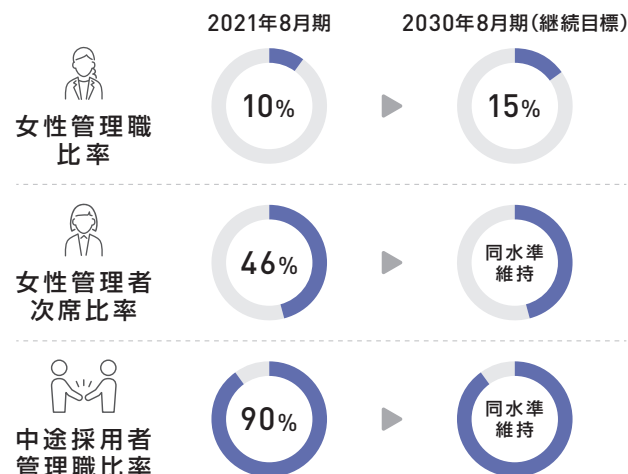
- 年間研修時間……………従業員1人あたり60時間の研修
- 健康診断……………受診率100%
- 定着率……………70%中間達成(2026年8月期まで)
- 社会貢献活動への積極的な参加…年間3件

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

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は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

コンプライアンス



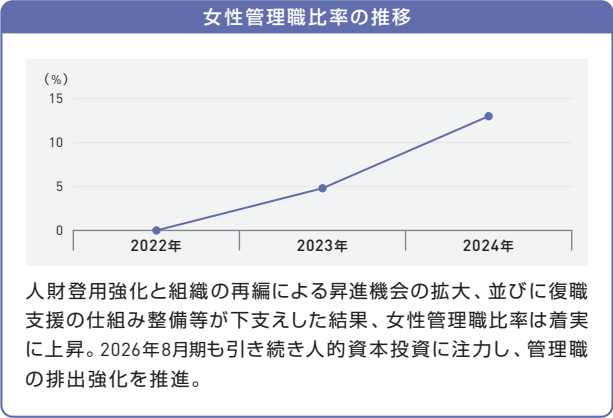
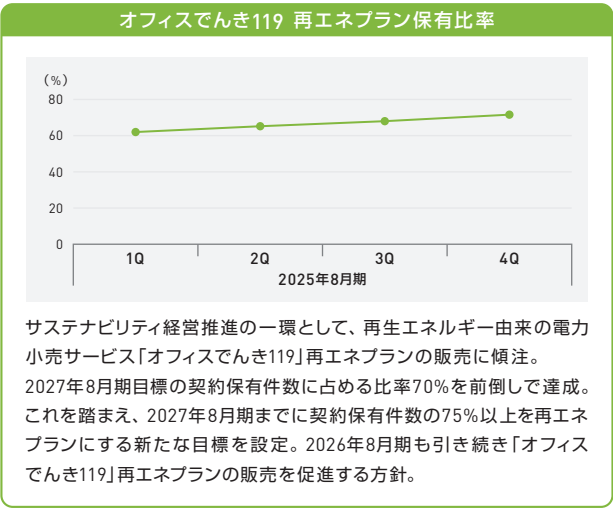
情報セキュリティ・
重大な法令違反は
2025年8月期末時点で
ゼロ

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、2025年8月期は引き続き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	2025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	未達成
		目標値	オフィスでんき119のうち70%以上※1を再エネプラン	71.6% 達成
			社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替	44.4%
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)
			健康診断……受診率100%	100%
			定着率……70%中間達成 (2026年8月期まで)	77.5%
			社会貢献活動への積極的な参加…年間3件	7件 (地域清掃活動など)
		目標値	定着率……80%達成	77.5%
			女性役員比率……10%達成	0%
			女性管理職比率……15%達成	13.0%
			女性管理者次席※3比率……2021年8月期水準維持	24.1%
			有給休暇の平均取得率……50%達成	69.2%
			中途採用者管理職比率……2021年8月期水準維持	85.7%
			平均残業時間……月10時間以下達成	17.4時間
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
			情報セキュリティ研修……受講率毎年100%	100%
			重大な法令違反件数……毎年ゼロを継続	0件
			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

常勤取締役の紹介



代表取締役会長

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
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)
2024年 9月 株式会社東名グリーンエナジー 取締役(現任)
エコ電気サービス株式会社 取締役
株式会社デジタルクリエイターズ取締役(現任)
2024年11月 当社 代表取締役会長(現任)



代表取締役社長

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
2024年11月 当社 代表取締役社長(現任)
2025年 4月 株式会社東名グリーンエナジー 取締役(現任)
2025年 6月 株式会社プロエージェント 取締役(現任)



取締役 / 営業本部長

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
2024年 9月 当社 取締役 営業本部長(現任)
株式会社デジタルクリエイターズ取締役(現任)
2025年 6月 株式会社プロエージェント 取締役(現任)



取締役

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
2024年 9月 当社 取締役(現任)
株式会社東名グリーンエナジー 取締役
エコ電気サービス株式会社 取締役
2025年 4月 株式会社東名グリーンエナジー 代表取締役社長(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

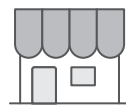
中小企業の課題※2



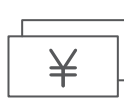
人材不足



ICT活用



営業力・販売力の
維持強化



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

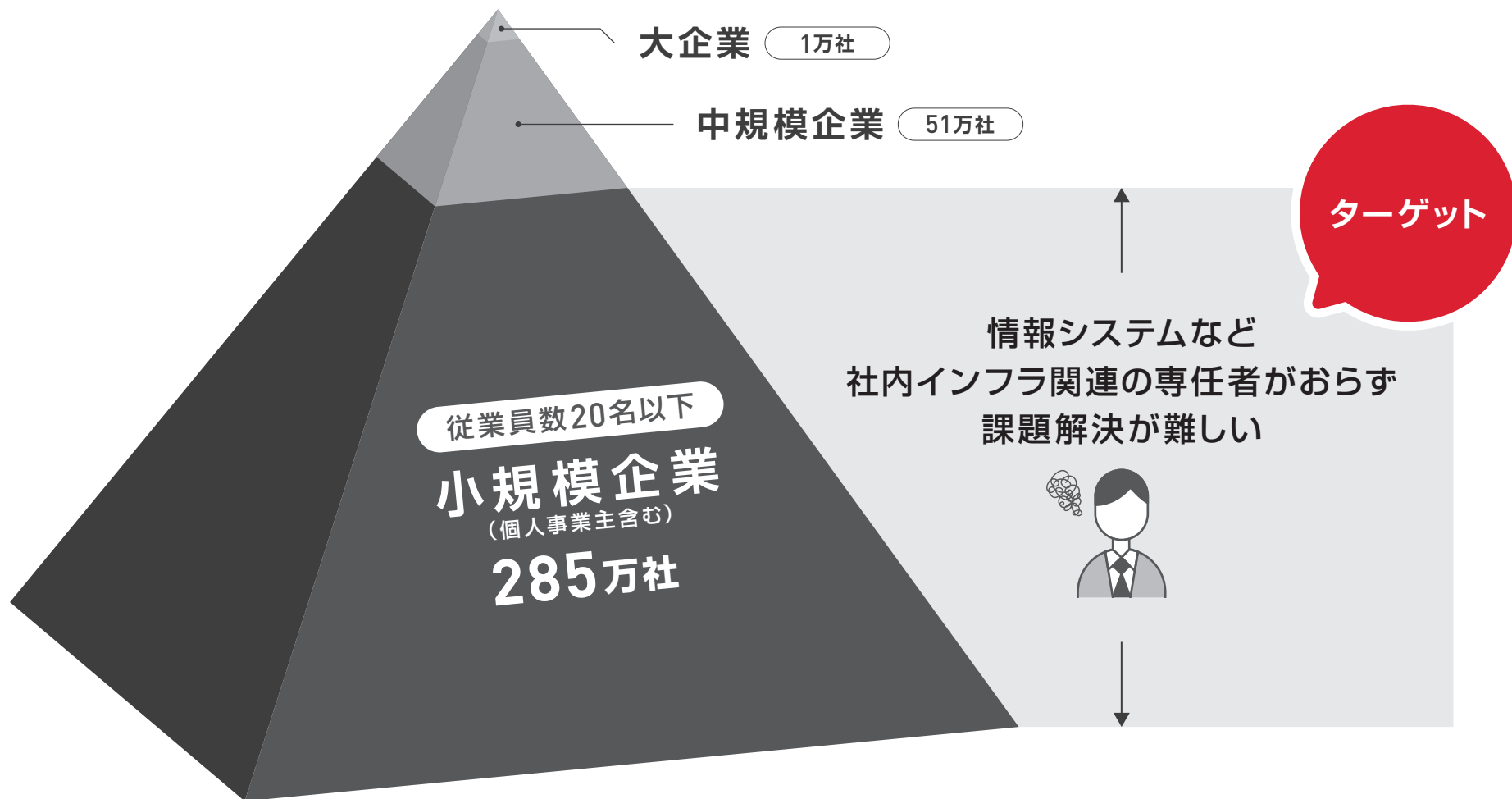


お客様の
企業価値向上

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

※2 中小企業庁HPより

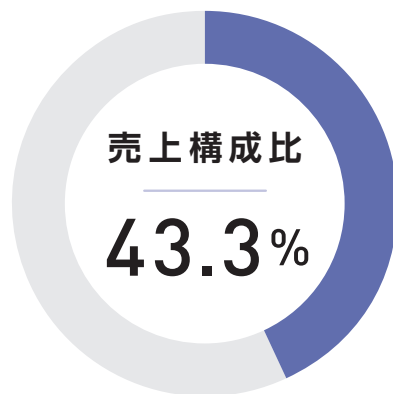
当社グループのターゲット層



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。

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



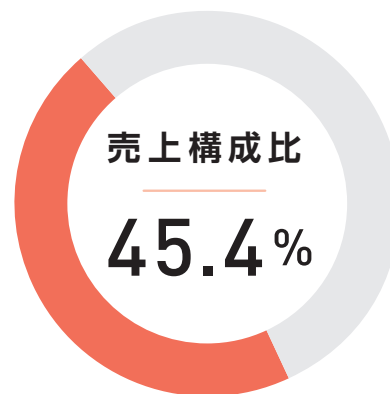
インターネット
プロバイダ



Wi-Fi

光コラボレーション「オフィス光119」の提供

オフィスでんき119 事業



再生可能エネルギーの提供により
サステナブル経営の実現に貢献



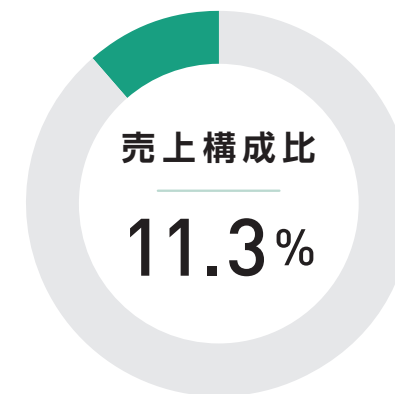
電気
サービス



ガス
サービス

電力小売販売「オフィスでんき119」の提供

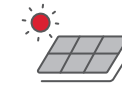
オフィスソリューション 事業



エコロジー商材や情報端末機器等を通じ
お客様の課題を解決



UTM



太陽光発電
システム



蓄電池
設備

コスト削減や業務効率化に
繋がるサービスの提供

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 事業説明

快適＆安心高速インターネットで中小企業の課題を解決。



高速・高品質でビジネスユースに
最適な光回線をご提供。

お客様の業務の多くは、インターネットに接続された
サービスや機器を使用するため、快適なインターネット
環境が不可欠です。

当社では高速・高品質で安心して使用していただける
光回線「オフィス光119」を、充実したサービスとセットで
ご提供いたします。

安定品質の高速インターネット ^{最大}10Gbps

オフィス光

オフィス光119

オプションサービス

オフィス光電話 / ボイスワープ / 番号ディスプレイ など

ビジネスモデル



オフィスでんき119 事業説明

自然エネルギーをもっと身近に。でんきを選んで地球環境の未来に貢献。



オフィス・工場・店舗などに
最適な電力サービス。

でんき、ガスの販売からサポートまで、
お客様のオフィス・店舗のお悩みを解決します。

電力小売販売「オフィスでんき119」は、一般送配電事業者の
送配電網を利用して電力を供給するため、品質はそのままに
安心してご利用いただけるサービスです。

電力もガスも選ぶ時代へ

オフィスでんき
オフィスでんき119

オフィスガス
オフィスガス119

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

オフィスソリューション 事業説明

コスト削減、業務効率化に繋がる商材やサービスを提供。

オフィス環境の様々な課題を、ワンストップサポートで解決。

オフィスや店舗の課題に対して、省エネ商材の導入でコスト削減・環境改善や、

Webサイトのコンサルティング、OA機器導入で業務効率化など、最適なソリューションをご提案いたします。

オフィス環境ソリューション

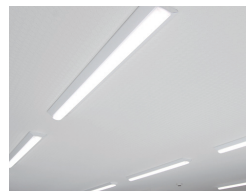
UTM

ウィルスの脅威から
オフィスの
ネットワーク全体を守る。



LED照明

LEDなら消費電力が
大幅カットで長寿命。
提案から施工まで
保守サービス付で安心。



複合機

操作性や印刷スピード、
モバイル連携など、
お客様に最適な複合機を
ご提案。



ネットワークカメラ

店舗・オフィスの様子を
遠隔で確認。



ビジネスホン

最新機種をはじめ
中古商品まで、
多様な商品をラインアップ。



業務用エアコン

オフィスや店舗空間を
より快適に。
コストダウンも見込める
最新のエアコンをご提案。



など

太陽光発電システム・蓄電池

自ら電力を発電し、自ら利用する
太陽光発電システム・蓄電池設備の販売



Webソリューション

企業の強みをアピールできる
Webサイト制作「レン太君」



来店型保険ショップ

お客様一人ひとりに合った
保険選びをサポート

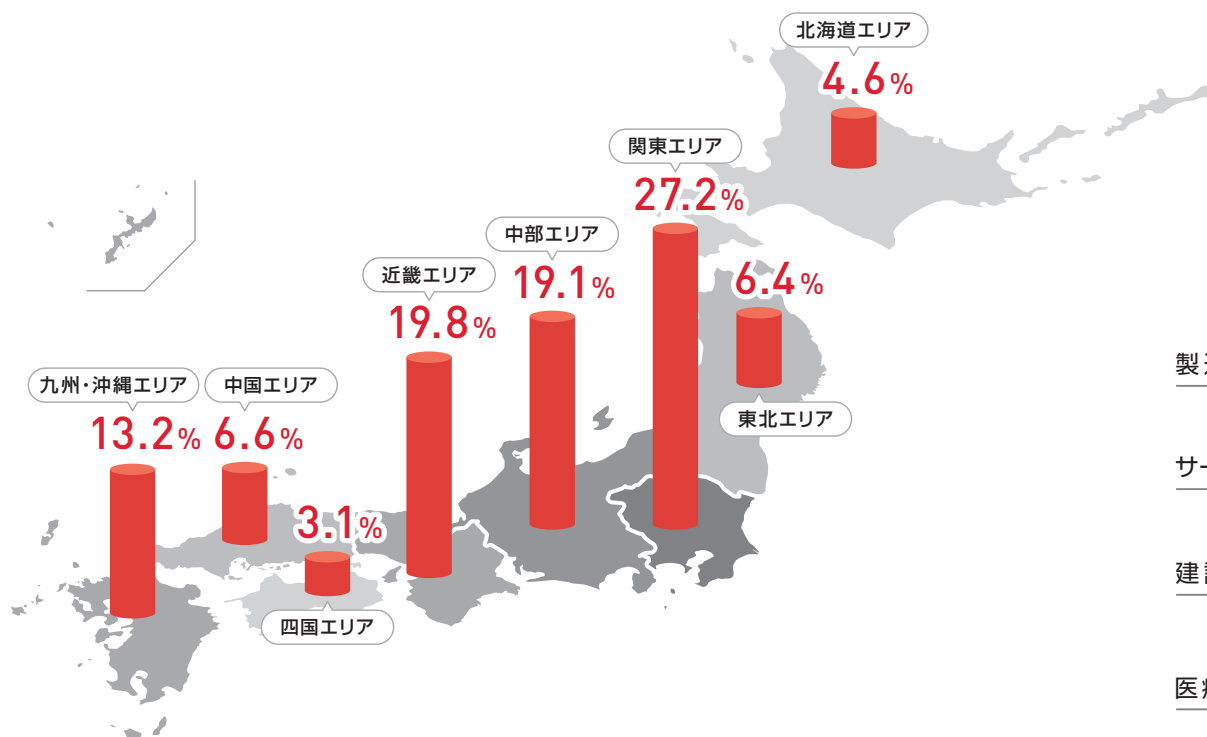


オフィス光119 顧客分布



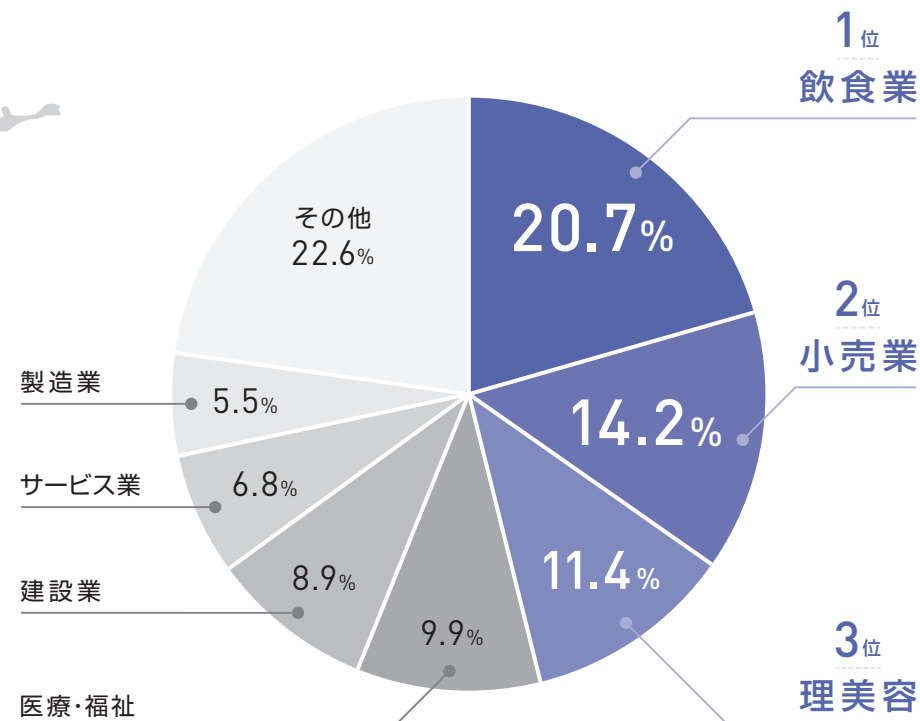
エリア別顧客割合

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。

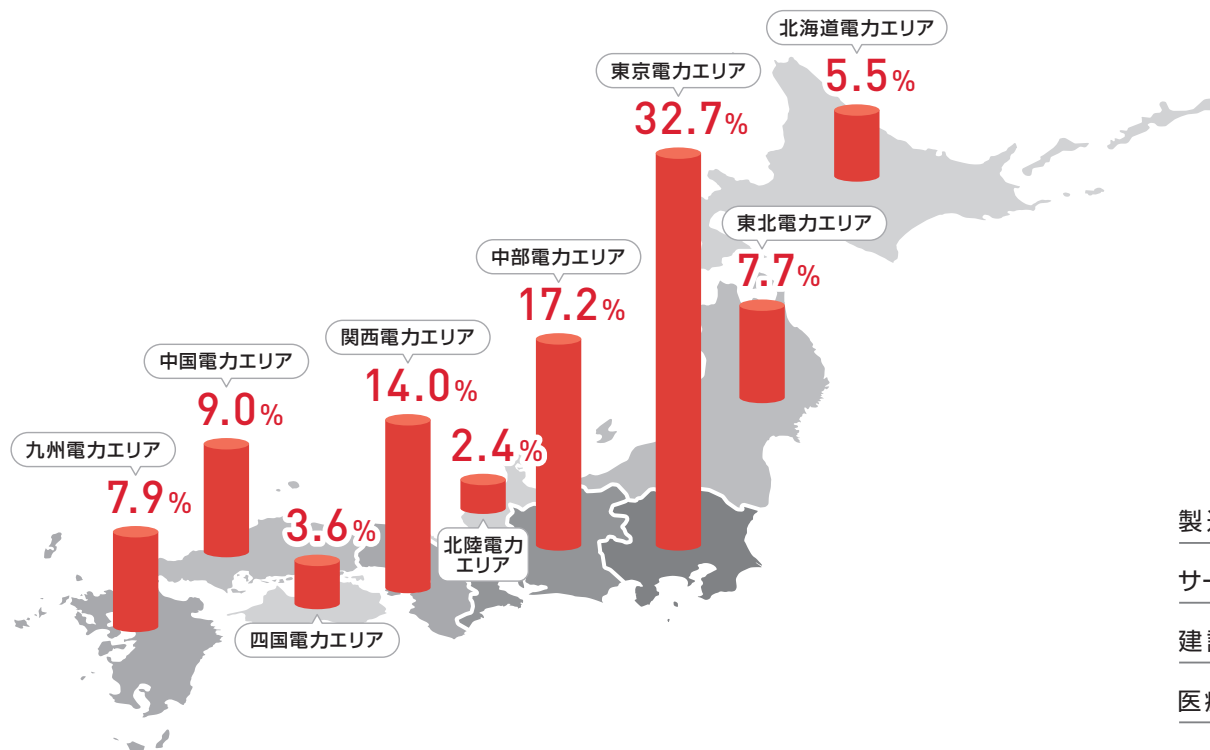


オフィスでんき119 顧客分布



エリア別顧客割合

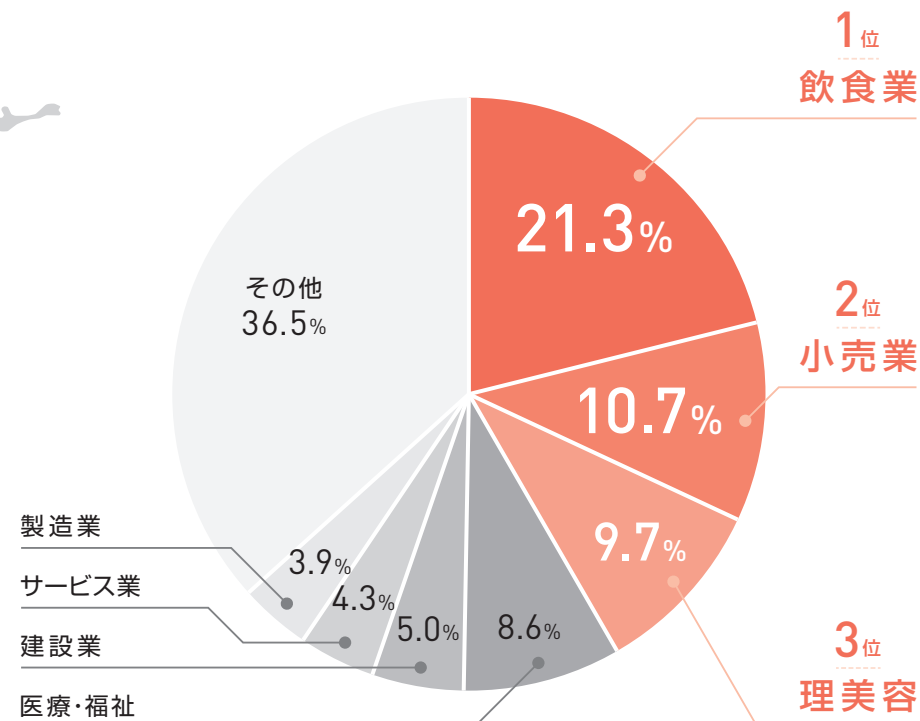
関東、中部、近畿を中心に全国に顧客が分布。
日本全国の中小企業・個人事業主にアプローチ。



※ 沖縄電力エリアは未提供
※ 2025年8月末現在

業種別顧客割合

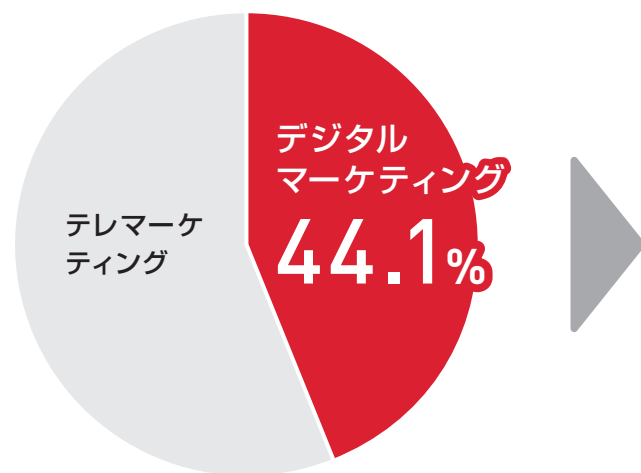
飲食業・小売業をはじめとし、顧客の業種はさまざま。
多様化するニーズに応えたサービスを提供。



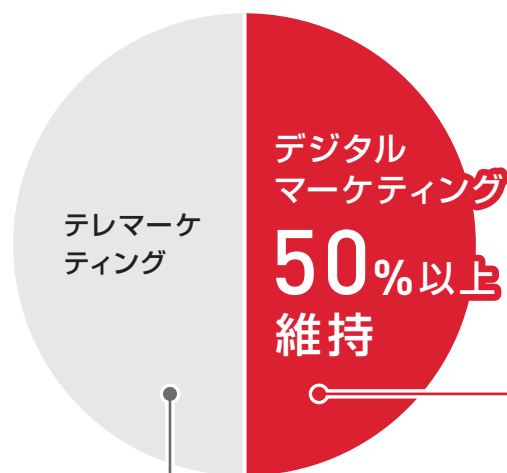
マーケティング手段の融合

デジタルマーケティングの更なる強化とテレマーケティングの再活用を展開。
事業の内製化を通じて質の向上を図ることで、市場環境における競争力を高める。

2025年8月期(実績)



2027年8月期(目標)



質の強化



株式会社デジタルクリエイターズにて
内製化

アウトソーシングしていた事業を内製化することにより、費用対効果の大幅な改善やCP0のコスト削減が見込める



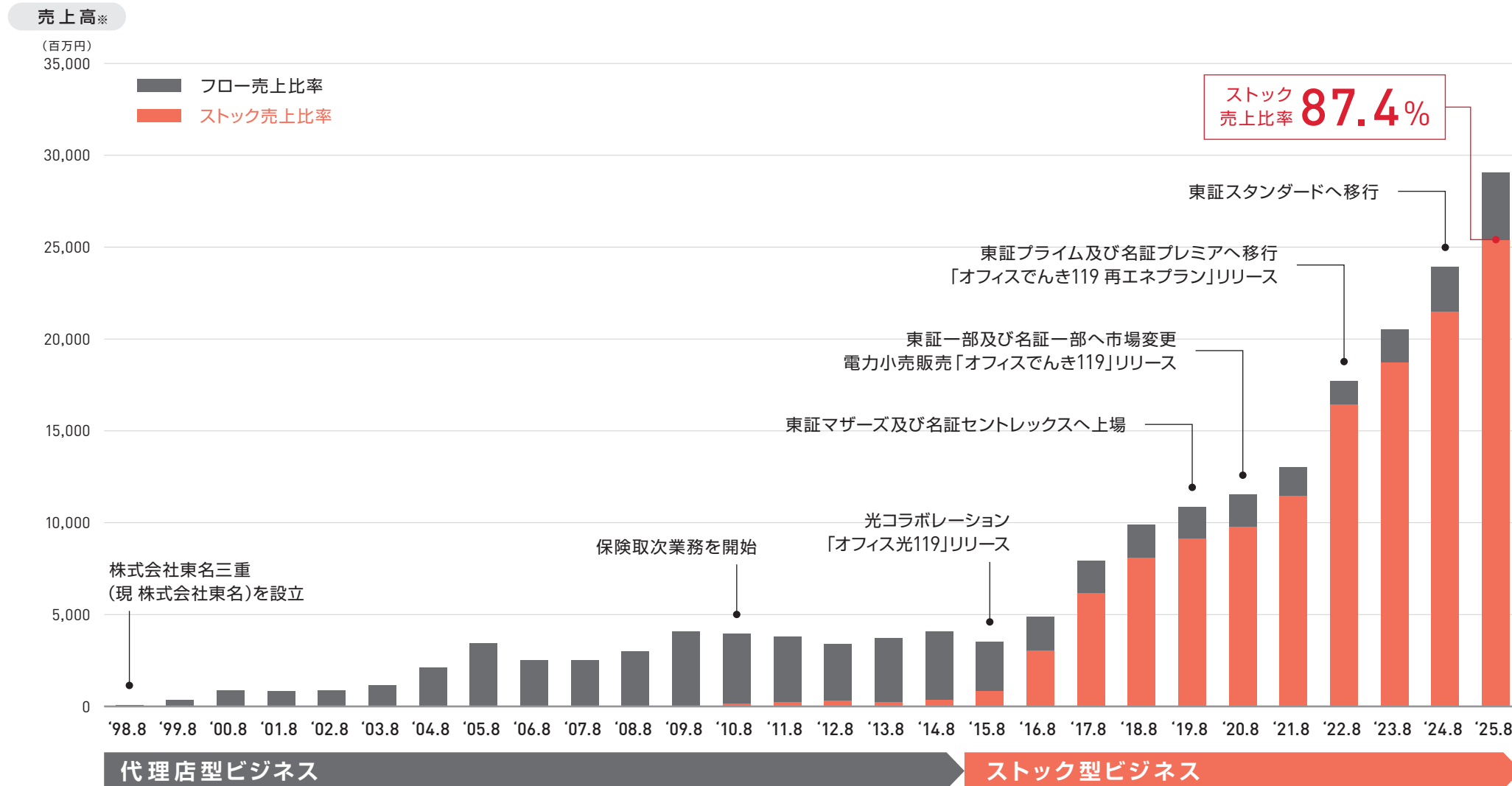
テレマーケティングも
あらためて注力し、拡大へ

アプローチ手段



維持をするために従来のものに
加えて生成AIの活用も実施

確立したストック型ビジネスモデル



※ 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。

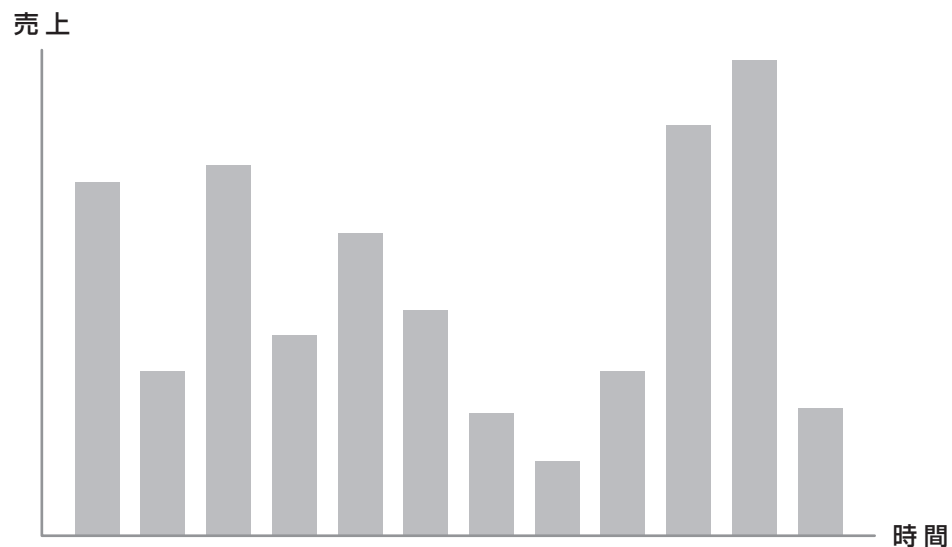
＜参考＞ストック型ビジネスとは

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)

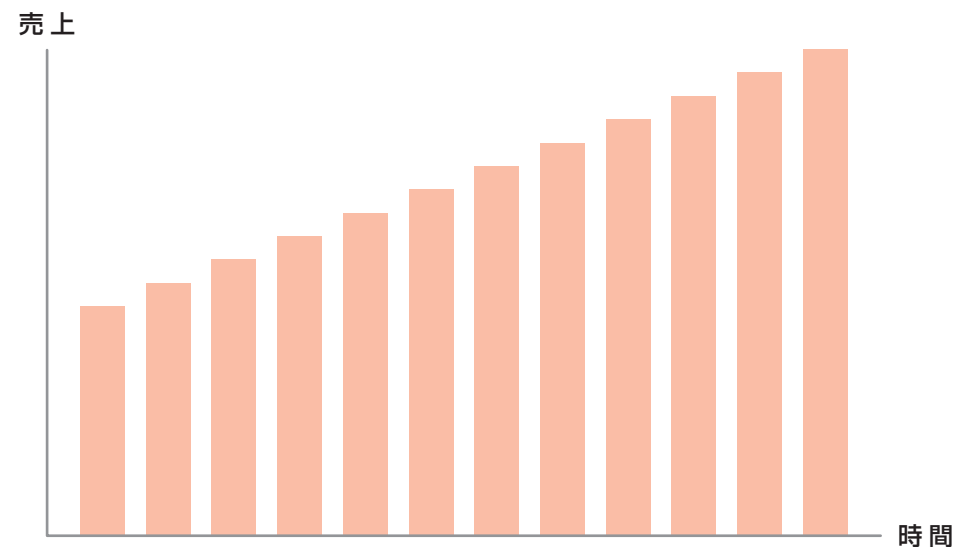


ストック型ビジネス

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(解約まで継続して収入)

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



充実したCRM※

蓄積された トラブル解決ノウハウ



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

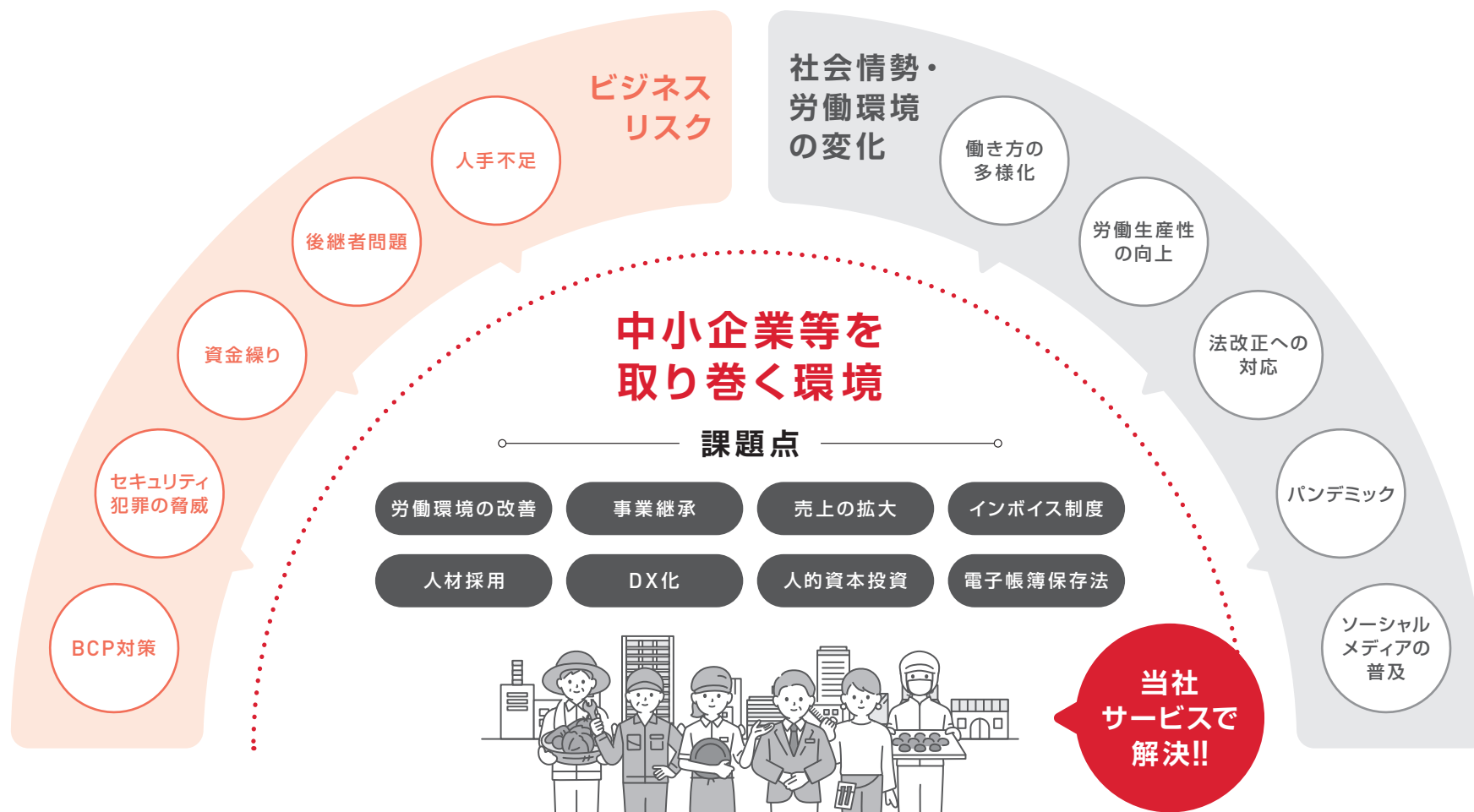


顧客に寄り添った定期的なフォローコールを実施。

フォローコールで課題解決に繋がるサービスを提案。

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、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、電力需要安定期の春・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ベスト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 再エネプランとは何ですか？

A お客様に再エネ調達費を負担していただくことで、非化石証書を活用し、実質再生可能エネルギー100%の電力を供給いたします。
脱炭素社会の実現に向け、企業価値の向上を目指す多くのお客様に再エネプランをお選び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 前連結会計年度まで注力してきたデジタルマーケティングの運用効率が向上したことを受け、自社テレマーケティング活動の再活用を行っております。
その結果、Webからの顧客流入数の増加に加え、クロスセル契約の拡大にも寄与しております。

Q 離職率の改善策は？

A 2022年8月に教育専門施設として「人材教育ラボラトリー」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。
2025年8月期は現場配属後のスムーズな定着と活躍を支援することを目的に、人材教育ラボラトリー(名古屋)を名古屋支店の隣接フロアへ移転しております。

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と認識しており、オフィスでんき119事業では、地域電力会社のほか新電力会社が挙げられます。

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見つから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・商品以外に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 経営企画課

E-mail

ir-info@toumei.co.jp



IR サイト

<https://www.toumei.co.jp/ir/>

