

2026年8月期 第2四半期 決算補足説明資料

2026年4月14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 下期に向けた施策
- 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。

MISSION

中小企業の課題を解決するパートナーへ

私たち東名グループは、お客さまの見えない支えとなり、従来の常識をひっくり返す視点とサービスで、期待を超える大きな変化をもたらし、その先に生まれる新たな成果と価値をご提供いたします。

すべては、お客さまに本来の仕事に専念していただくために、頼れるパートナーであり続けます。

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 | 代表取締役会長 山本文彦 代表取締役社長 日比野直人 |
| 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 |

| | |
|------|--|
| 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) |
| 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 |
| 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

2026年8月期 2Q業績ハイライト


売上高

契約保有件数が伸長 

オフィス光119事業

契約保有回線数が伸長 

オフィスでんき119事業

契約保有件数が伸長 


オフィスソリューション事業

成約率が低下 


営業利益

顧客獲得単価が上昇 

オフィス光119事業

Web広告運用効率の低下 

オフィスでんき119事業

顧客全体の電力使用量が増加 

オフィスソリューション事業

仕入コストが増加 

決算ハイライト

売上高

過去
最高^{※2}

14,942 百万円

YoY^{※1} 102.8%

営業利益

1,655 百万円

YoY^{※1} 95.1%

営業利益率 11.1%

経常利益

1,649 百万円

YoY^{※1} 92.5%

経常利益率 11.0%

中間純利益

1,133 百万円

YoY^{※1} 91.1%

中間純利益率 7.6%

※1 year over yearの略で前年同期比

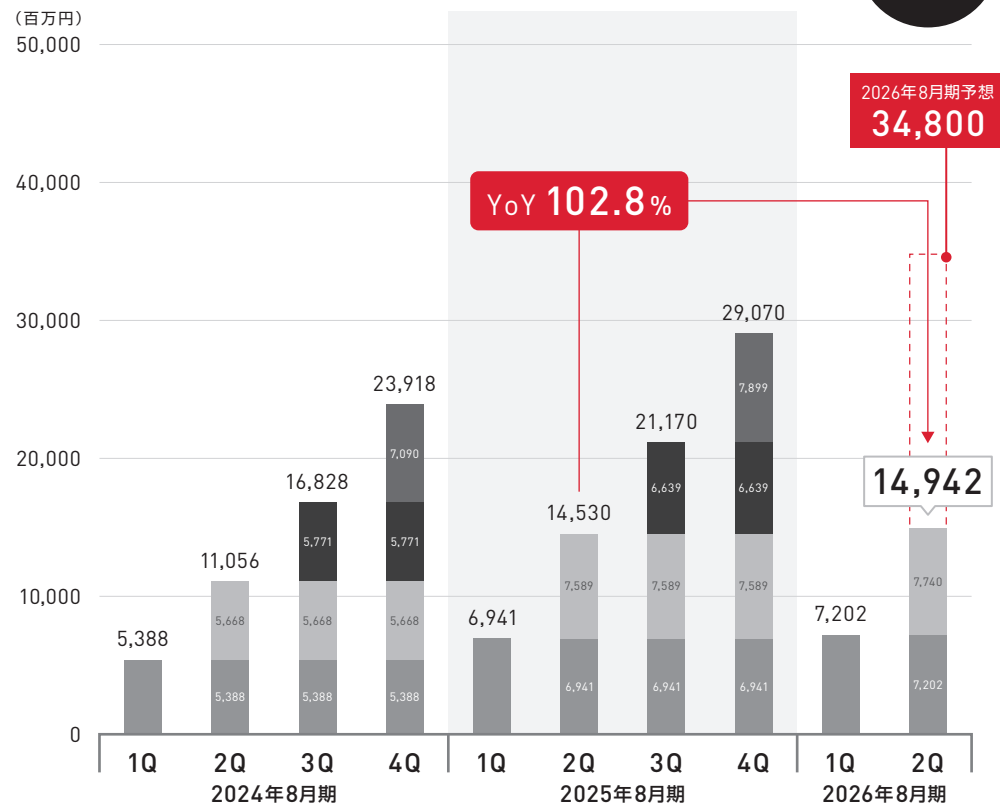
※2 2019年8月期(株式市場上場後)からの比較

2026年8月期 連結決算サマリー

売上高

14,942 百万円

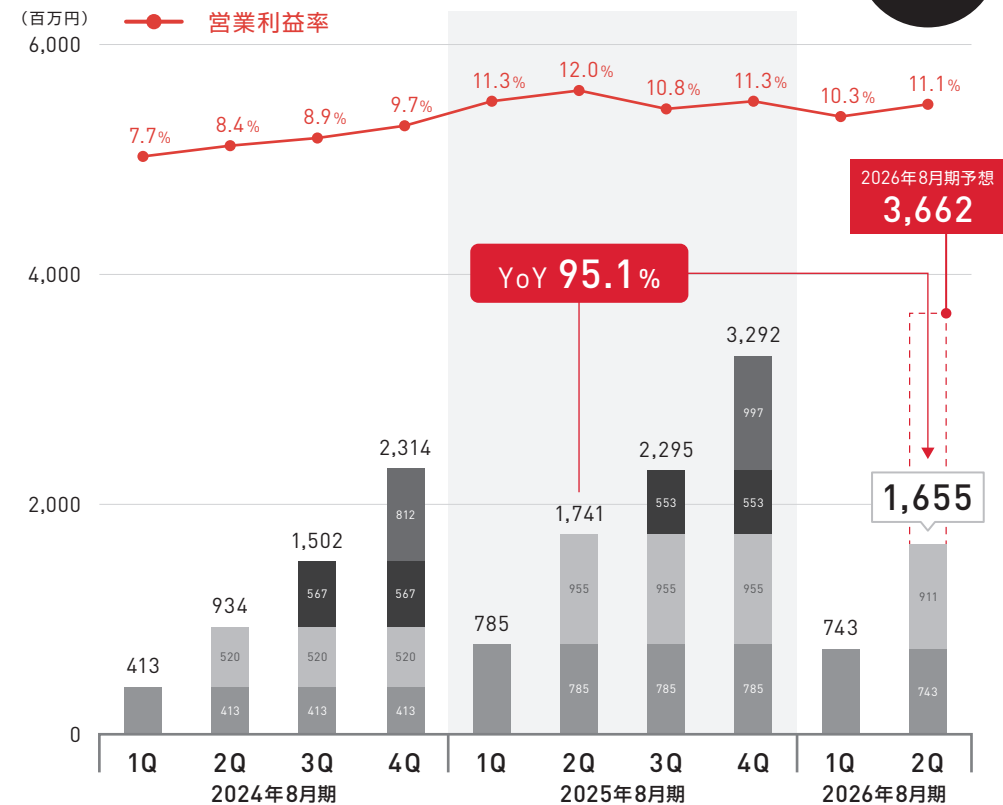
進捗率
42.9%



営業利益

1,655 百万円

進捗率
45.2%

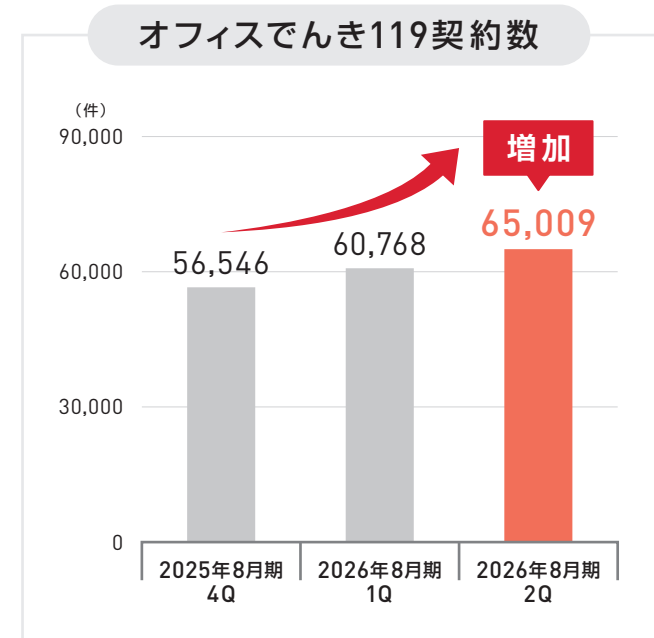
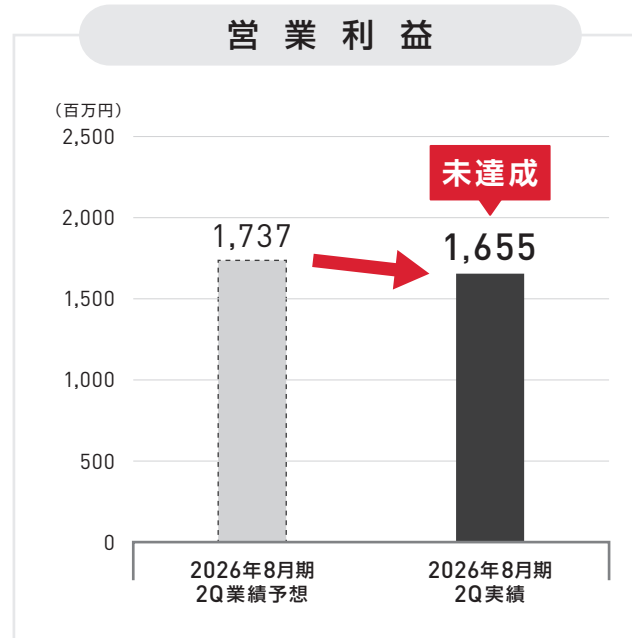
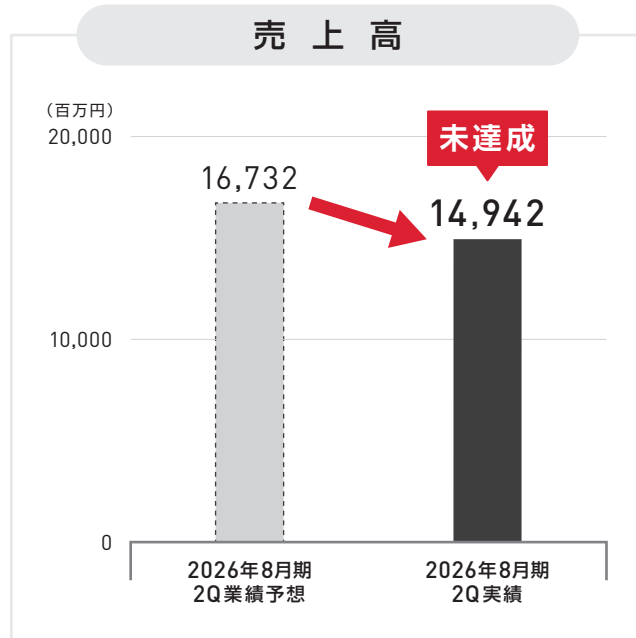


2026年8月期 2Q連結業績

(百万円)

| | 2025年8月期 2Q実績 | 2026年8月期 2Q実績 | 増減額 | YoY | 2026年8月期 2Q業績予想 | 進捗率 | 2026年8月期 通期業績予想 | 進捗率 |
|-------------------------|------------------|------------------|------|--------|--------------------|-------|--------------------|-------|
| 売上高 | 14,530 | 14,942 | 412 | 102.8% | 16,732 | 89.3% | 34,800 | 42.9% |
| 売上原価 | 9,710 | 9,817 | 106 | 101.1% | — | — | — | — |
| 売上総利益 | 4,819 | 5,125 | 305 | 106.3% | — | — | — | — |
| 販売費及び一般管理費 | 3,078 | 3,470 | 391 | 112.7% | — | — | — | — |
| 営業利益 | 1,741 | 1,655 | ▲85 | 95.1% | 1,737 | 95.3% | 3,662 | 45.2% |
| 経常利益 | 1,783 | 1,649 | ▲134 | 92.5% | 1,758 | 93.8% | 3,704 | 44.5% |
| 親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益 | 1,244 | 1,133 | ▲111 | 91.1% | 1,227 | 92.3% | 2,584 | 43.8% |

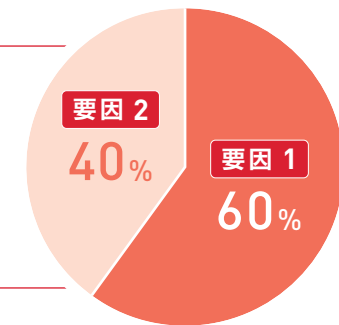
要因分析



要因分析

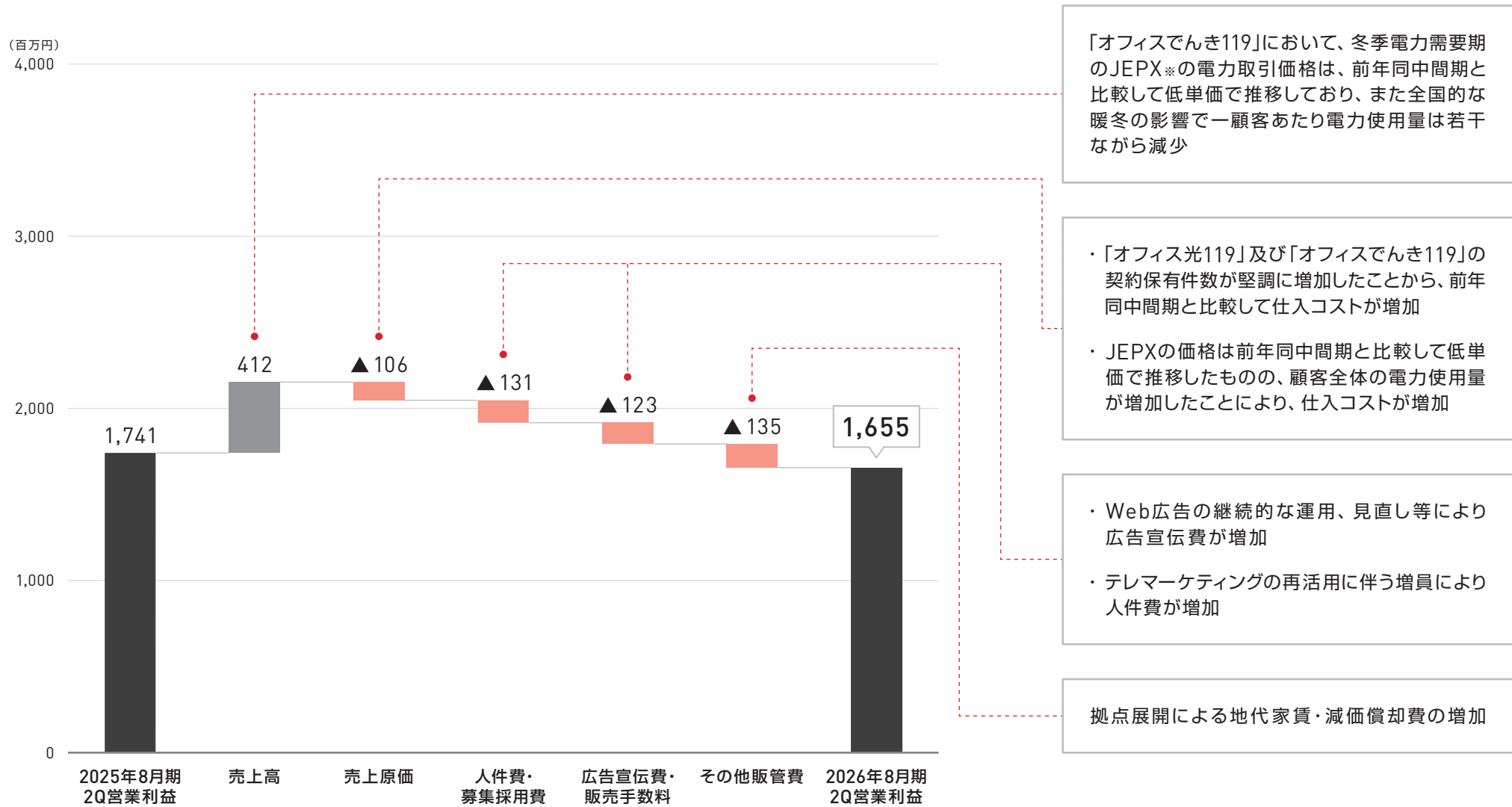
要因 1 暖冬の影響による一顧客あたりの電力使用量減少

要因 2 価格競争による一顧客あたりのARPU_※減少



※ Average Revenue Per Userの略で「一顧客あたりの平均売上高」

営業利益分析



※ 日本卸電力取引所

2026年8月期 セグメント別2Q連結業績

(百万円)

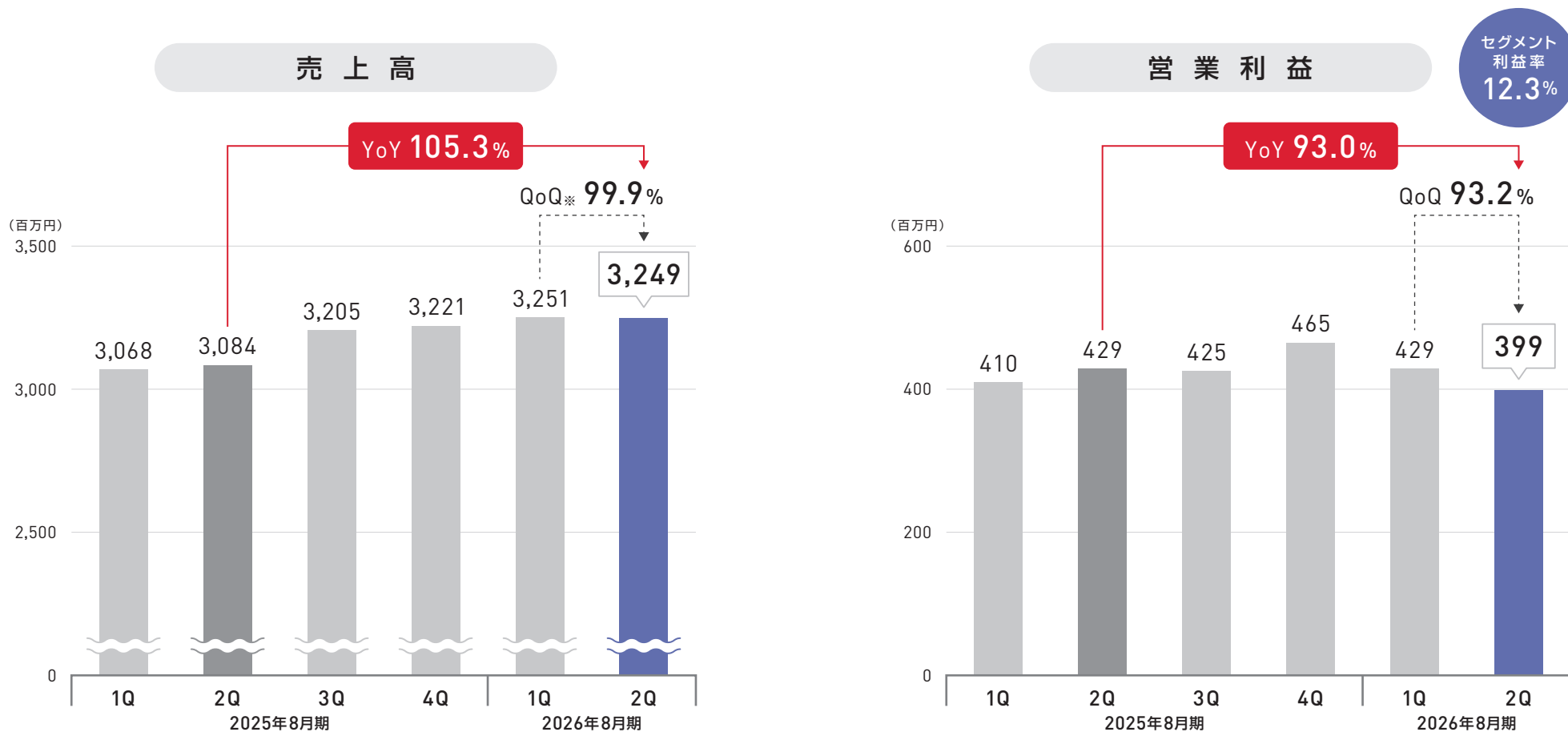
| | 2025年8月期 2Q実績 | 2026年8月期 2Q実績 | 増減額 | YoY | 2026年8月期 2Q業績予想 | 進捗率 | 2026年8月期 通期業績予想 | 進捗率 |
|---------------|------------------|------------------|------|--------|--------------------|--------|--------------------|-------|
| 売上高 | 14,530 | 14,942 | 412 | 102.8% | 16,732 | 89.3% | 34,800 | 42.9% |
| オフィス光119事業 | 6,152 | 6,500 | 347 | 105.7% | 7,045 | 92.3% | 14,424 | 45.1% |
| オフィスでんき119事業 | 6,640 | 7,087 | 446 | 106.7% | 7,544 | 93.9% | 15,979 | 44.4% |
| オフィスソリューション事業 | 1,737 | 1,355 | ▲382 | 78.0% | 2,142 | 63.3% | 4,396 | 30.8% |
| 営業利益 | 1,741 | 1,655 | ▲85 | 95.1% | 1,737 | 95.3% | 3,662 | 45.2% |
| オフィス光119事業 | 840 | 829 | ▲11 | 98.7% | 876 | 94.6% | 1,797 | 46.1% |
| オフィスでんき119事業 | 1,116 | 1,188 | 71 | 106.4% | 1,157 | 102.7% | 2,463 | 48.2% |
| オフィスソリューション事業 | 265 | 203 | ▲61 | 76.7% | 170 | 119.4% | 345 | 58.9% |
| 調整額 | ▲480 | ▲564 | ▲84 | 117.5% | ▲466 | 121.1% | ▲944 | 59.9% |

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

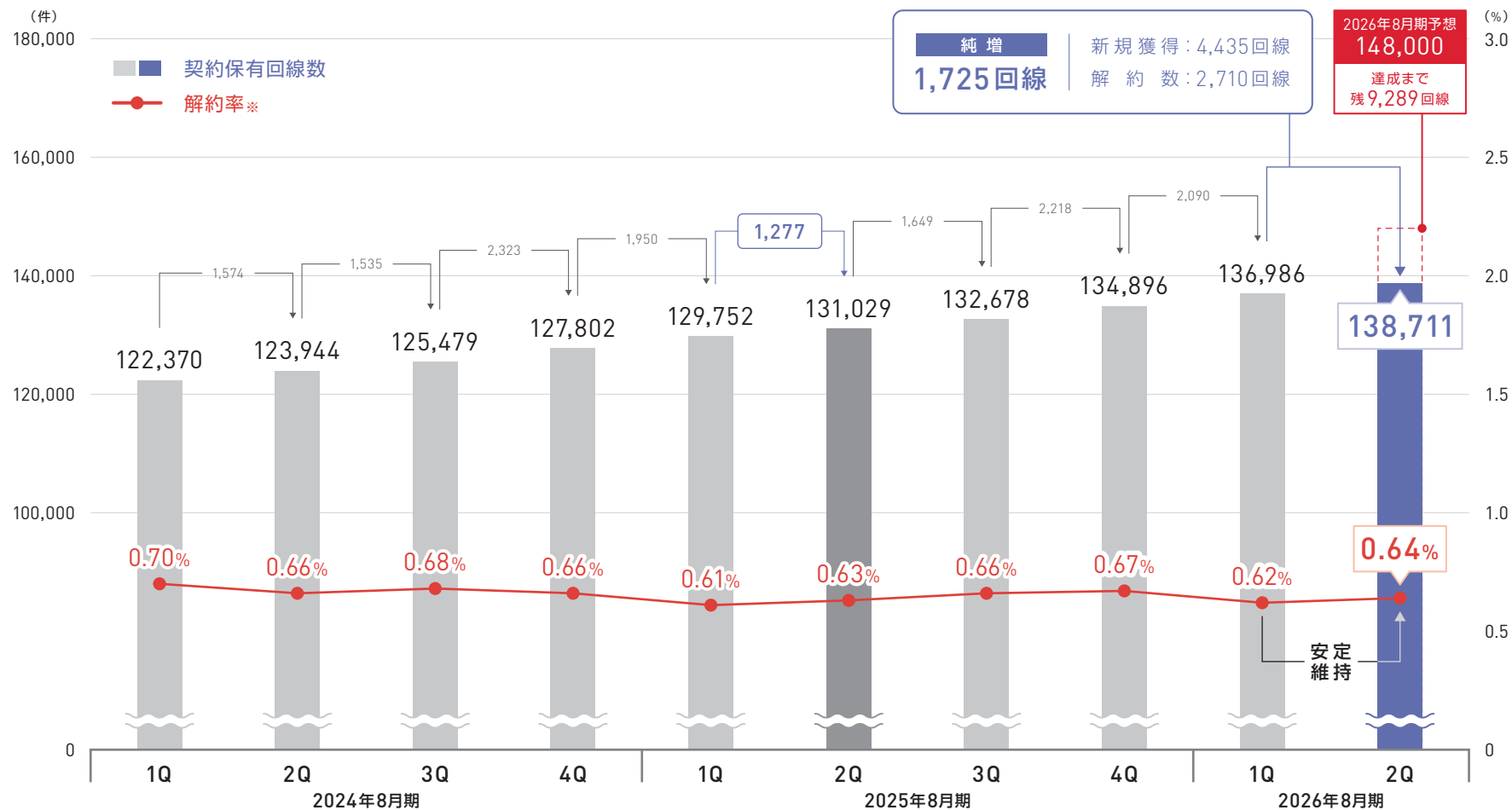
Web集客からの顧客流入や代理店経由の取次のほか、自社テレマーケティング等による顧客接点の増加に努めた結果、「YoY」で増収。一方、Web広告の継続的な運用、見直しに注力したことから、広告宣伝費が増加。



※ 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

代理店チャネルの強化に伴い、顧客取次件数は好調に推移しており、契約保有回線数は堅調に増加。
また、引き続き顧客満足度向上への取り組みとしてリテンション活動等に注力したことから、解約率は安定維持。



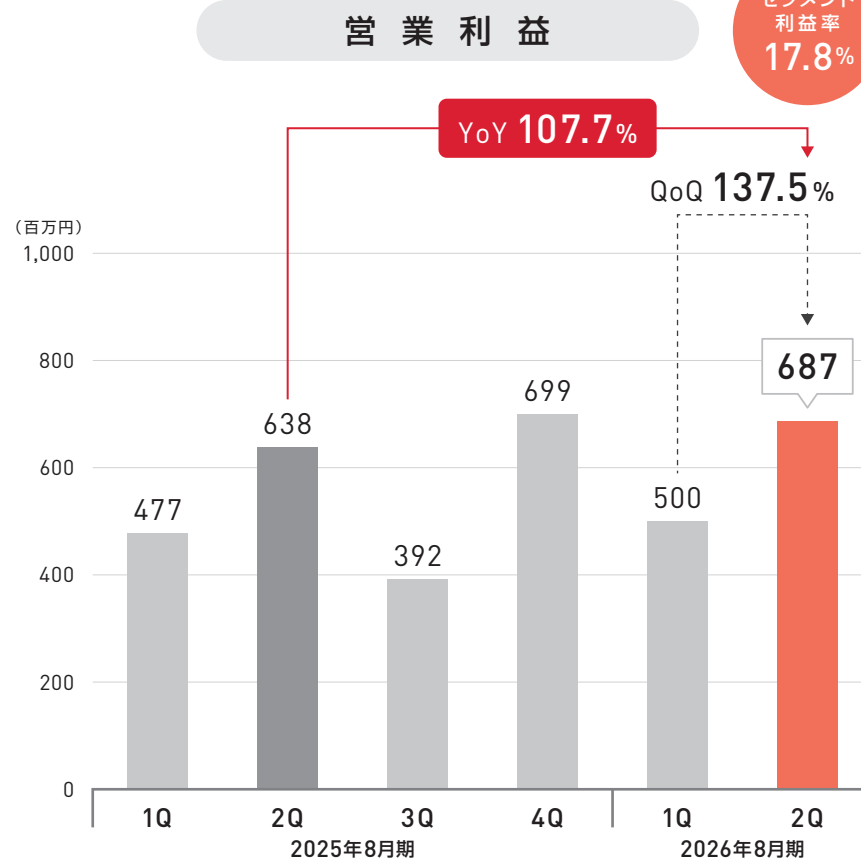
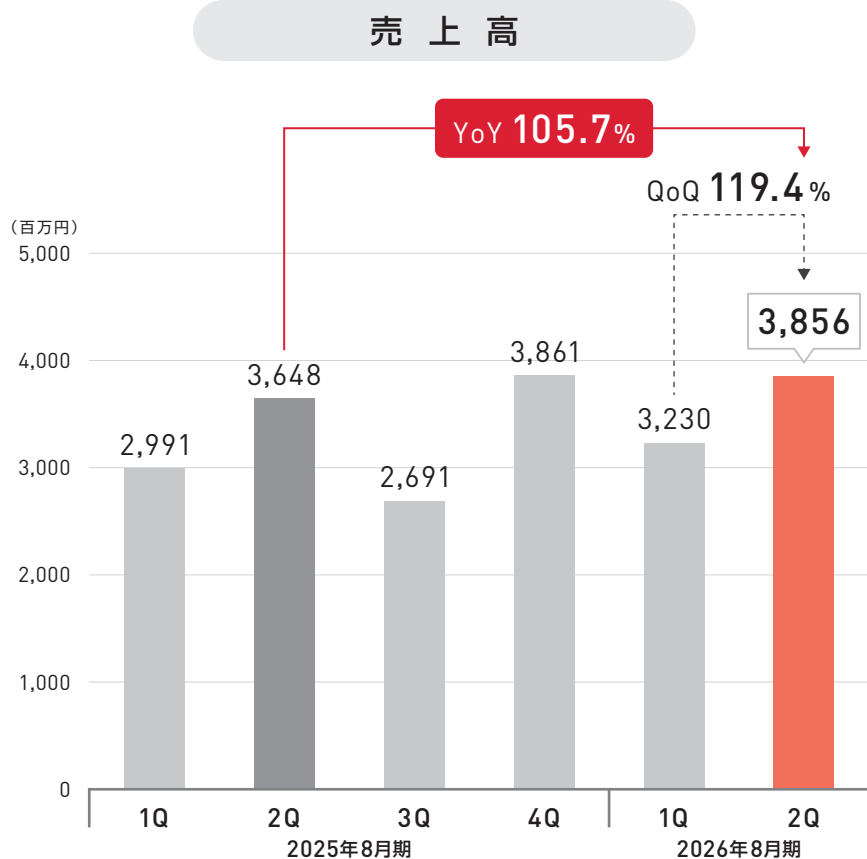
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスでんき119事業

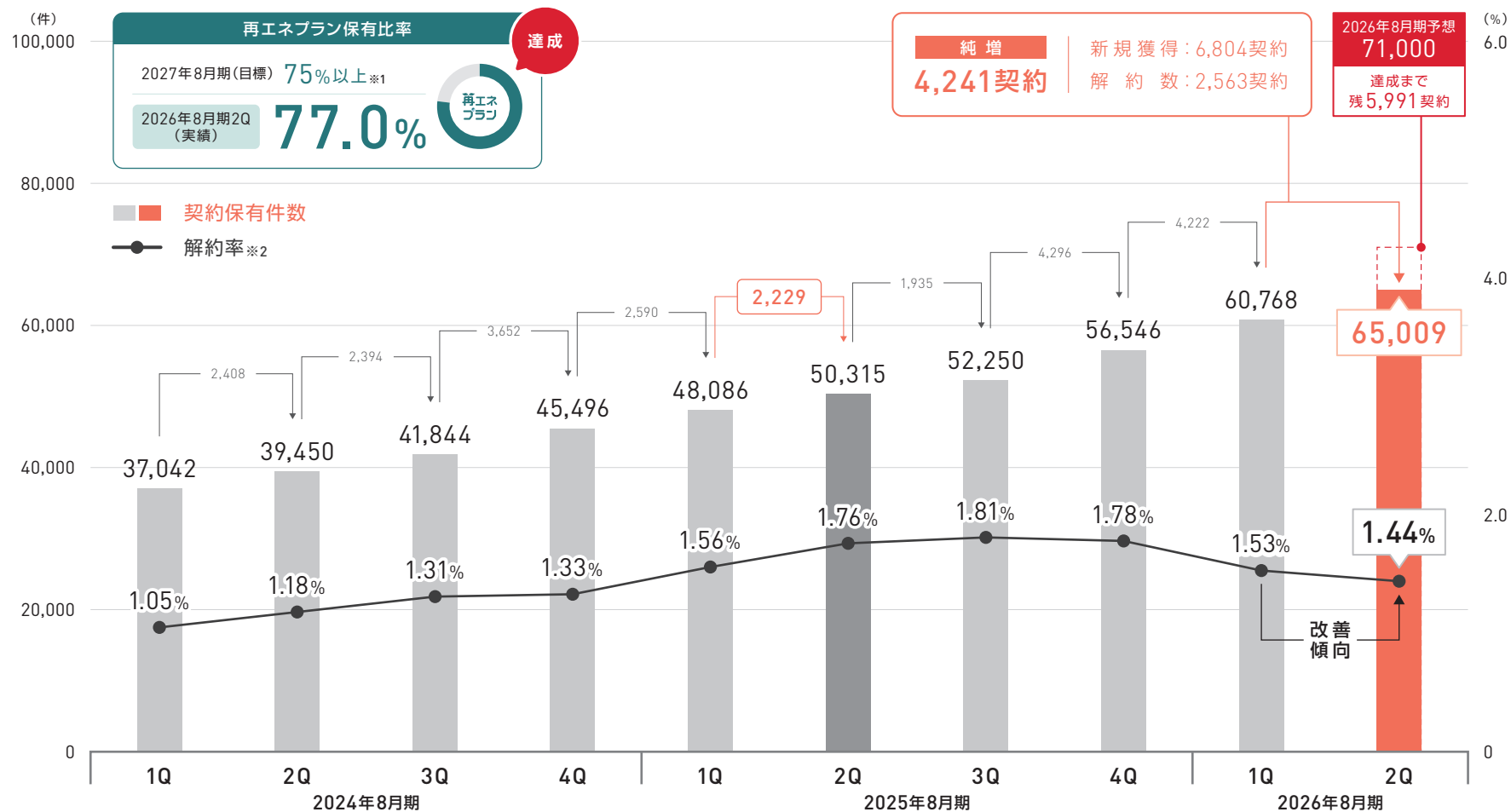
電力小売販売

代理店経由の新規獲得が伸長しているほか、テレマーケティング活動の更なる強化により契約保有件数は増加。暖冬の影響が一部みられたものの、契約保有件数の増加が顧客全体の電力使用量を押し上げたことで、「YoY」「QoQ」で増収、増益。



オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

代理店チャンネルからの送客が引き続き好調であり、またテレマーケティング人員の教育にも注力したことから、契約保有件数は計画どおりに進捗。また、既存顧客へのフォローコールや人員配置の見直しが奏功し、解約率は逡減。

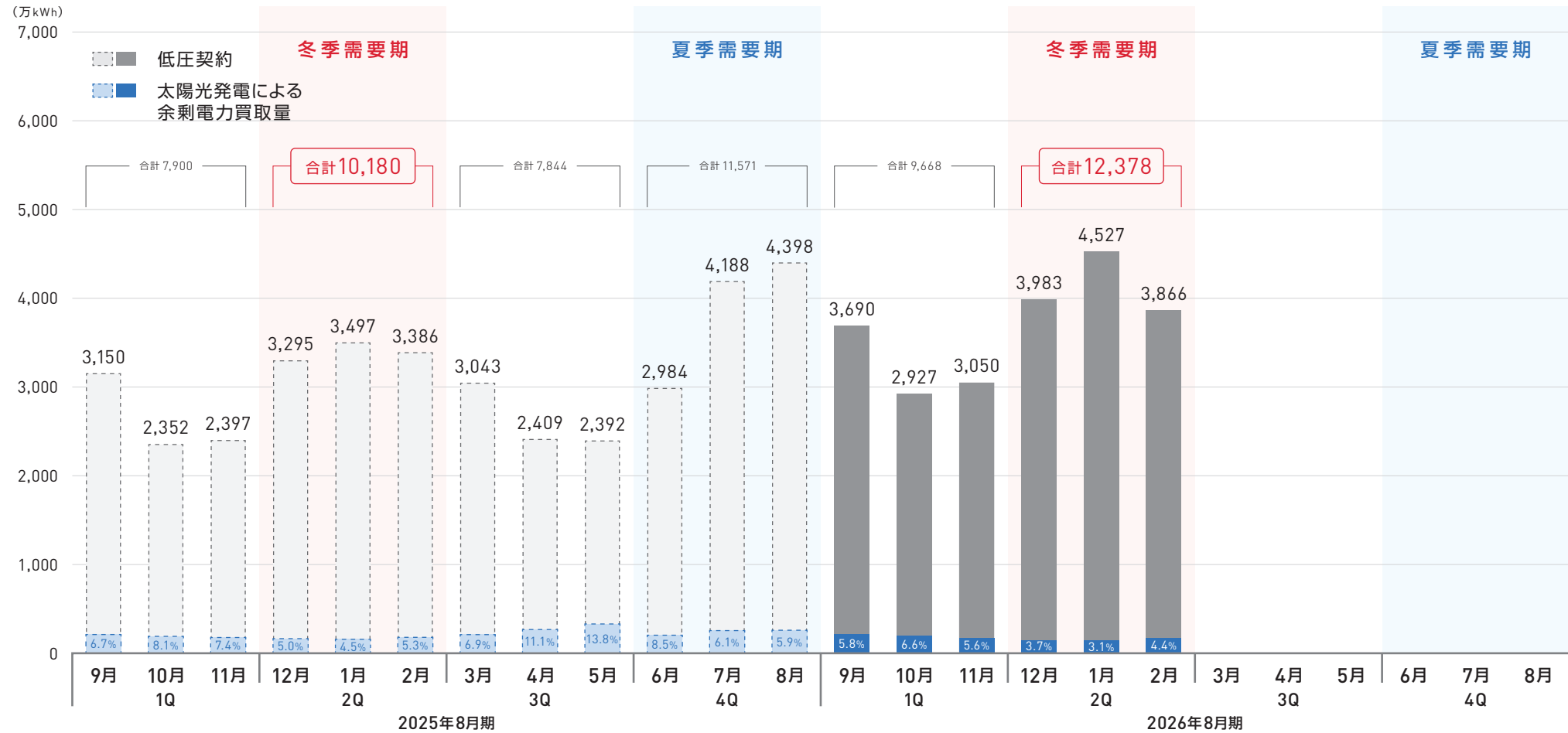


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※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2四半期は、暖冬の影響から一顧客あたりの電力使用量は減少したものの、契約保有件数の堅調な増加により、顧客全体の電力使用量は伸長。太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、冬場で日照時間が短縮されたことにより、顧客の使用量に対し約5%未満で推移。



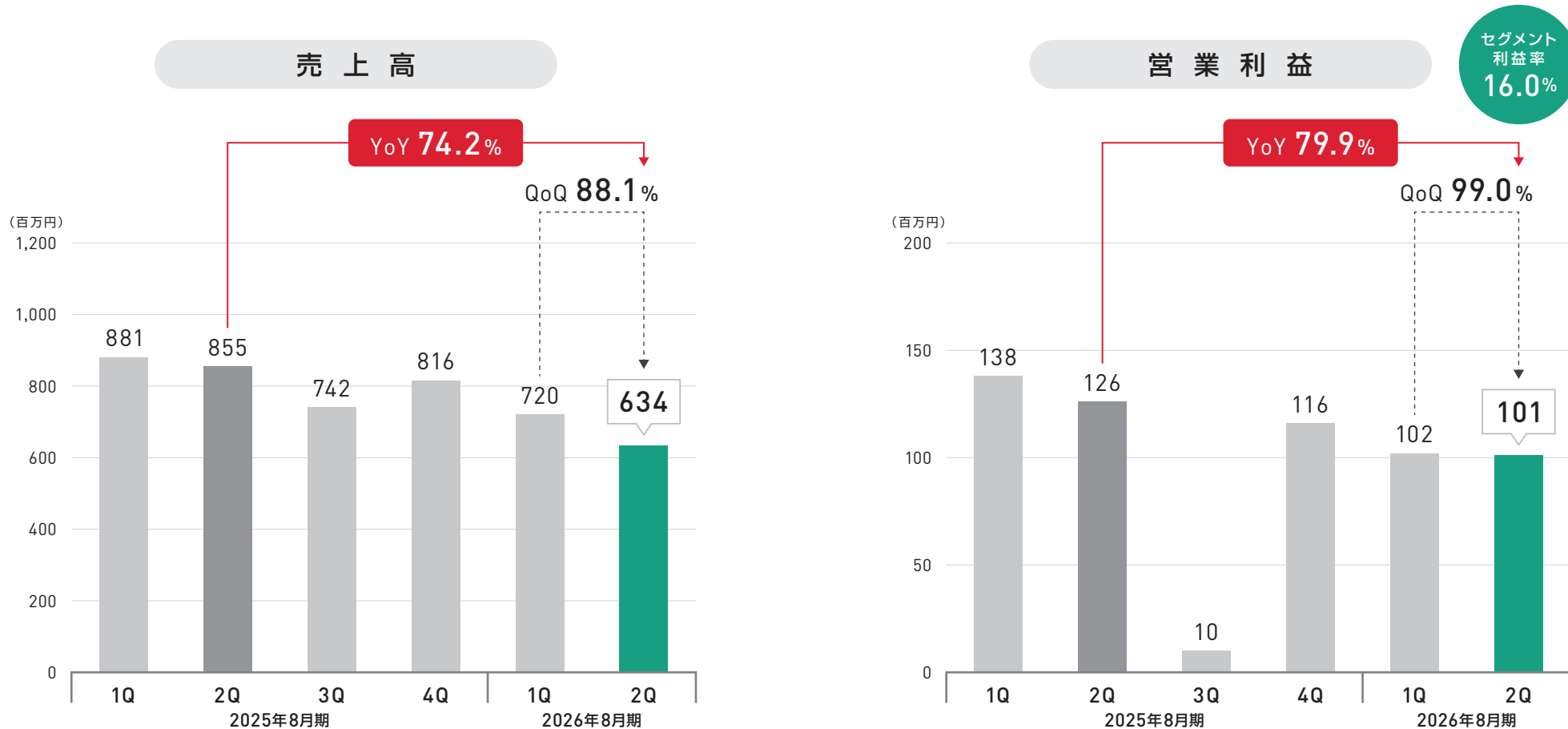
※ 2026年8月期第2四半期2月については暫定の数値に基づく。

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

アポイント取得担当部署の活用により商談件数は伸長しているものの、成約率が伸び悩んだ結果、「YoY」「QoQ」で減収、減益。また、商品提案の領域拡大に伴い仕入コストは増加。



SECTION 3

下期に向けた施策

| 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

下期目標達成に向けた施策(全社)

オフィス光119事業

- ☑ Web広告の継続的な見直しと投資強化で、顧客接点の更なる増加を図る
- ☑ 新規開業顧客に対する最適商材の一元的提供を継続強化し、ARPU向上を実現

オフィスでんき119事業

- ☑ テレマーケティング人員を増強し、契約保有件数の最大化に取り組む
- ☑ 人材教育を拡充し、従業員の知識力底上げに注力

オフィスソリューション事業

- ☑ 顧客ニーズに沿った商品提案と従業員の知識力向上を推進
- ☑ 新規サービスリリースに向け、顧客ニーズの掘り起こしに注力

SECTION 4

成長戦略

中期経営計画 基本方針

NEXT GROWTH 2027

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

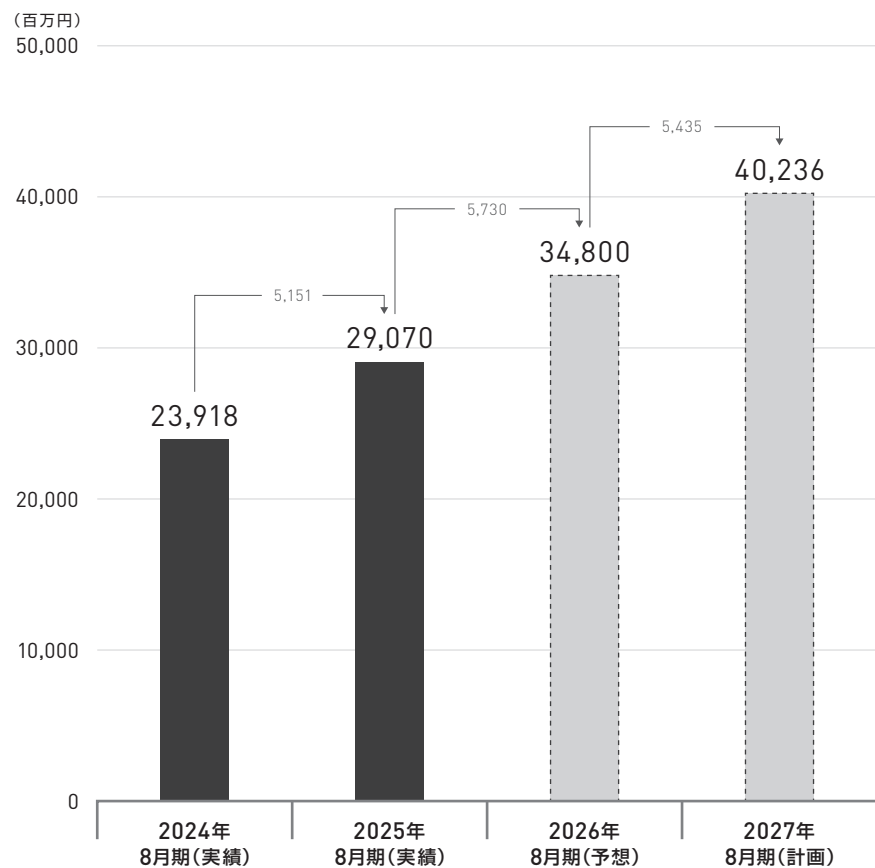
ROE
26.1%

※ 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

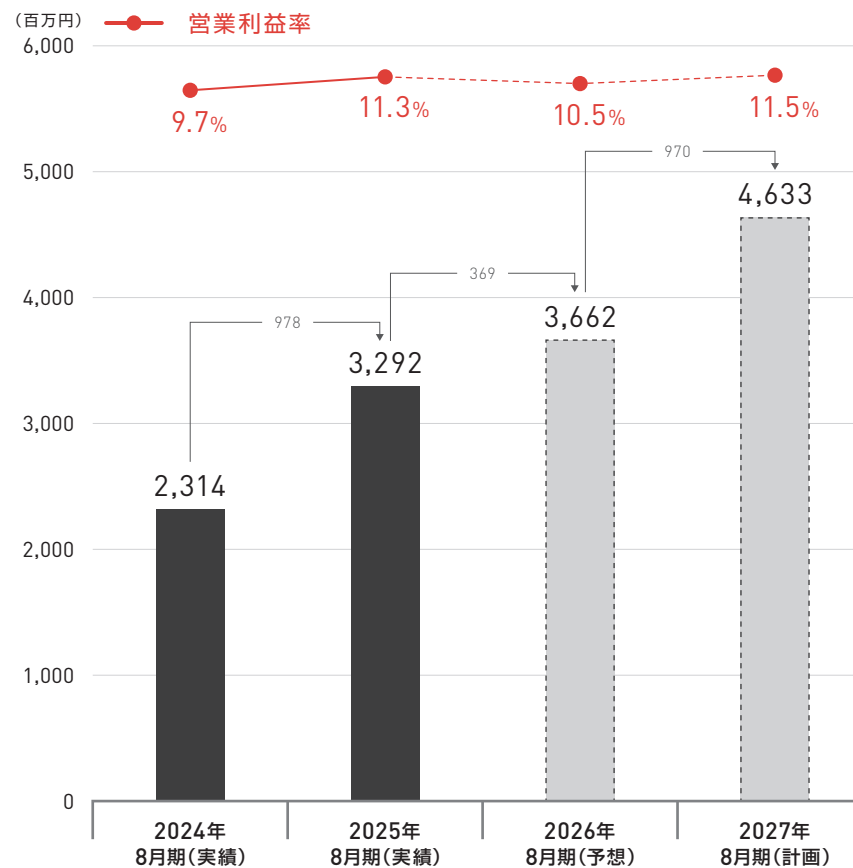
中期経営計画 数値目標

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



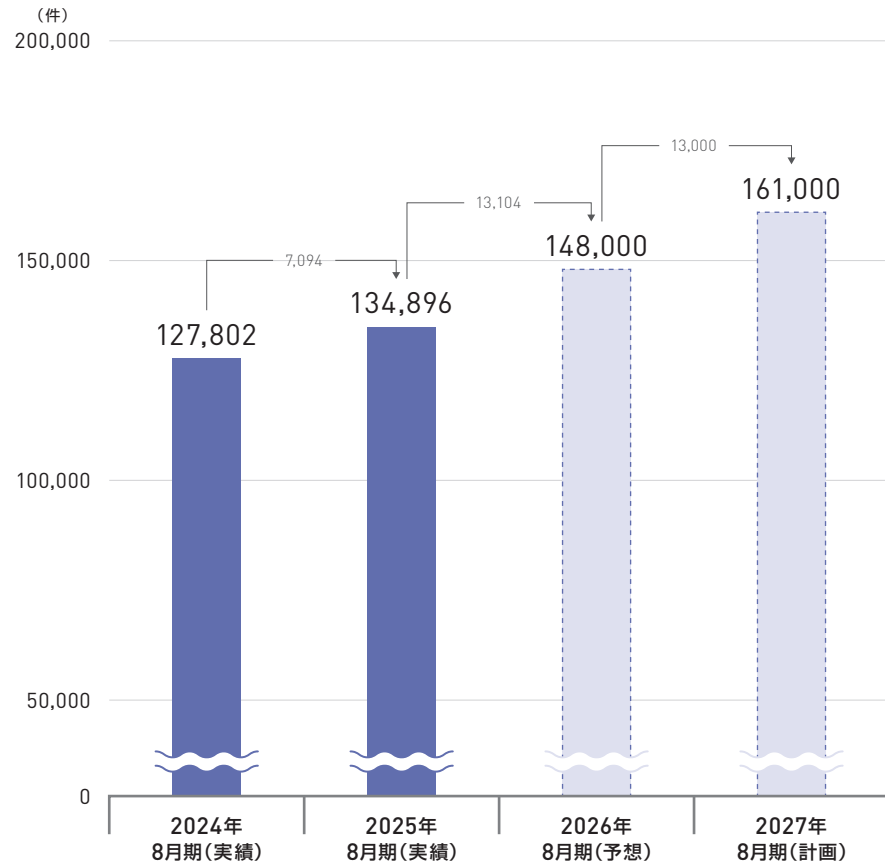
営業利益



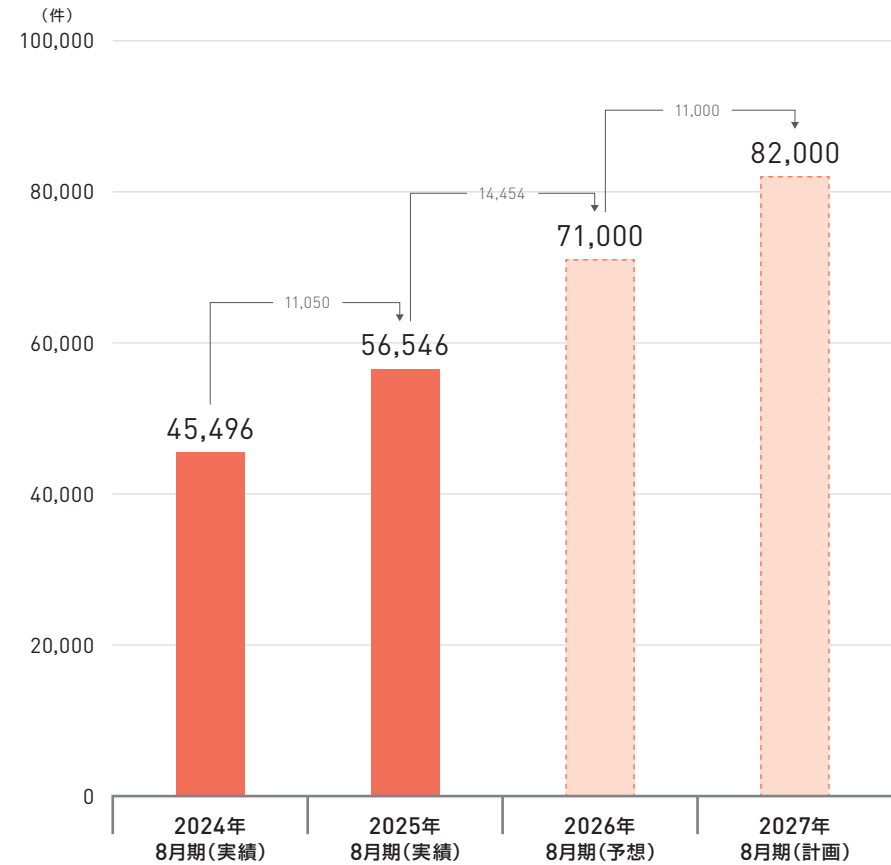
自社サービス保有契約件数計画

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

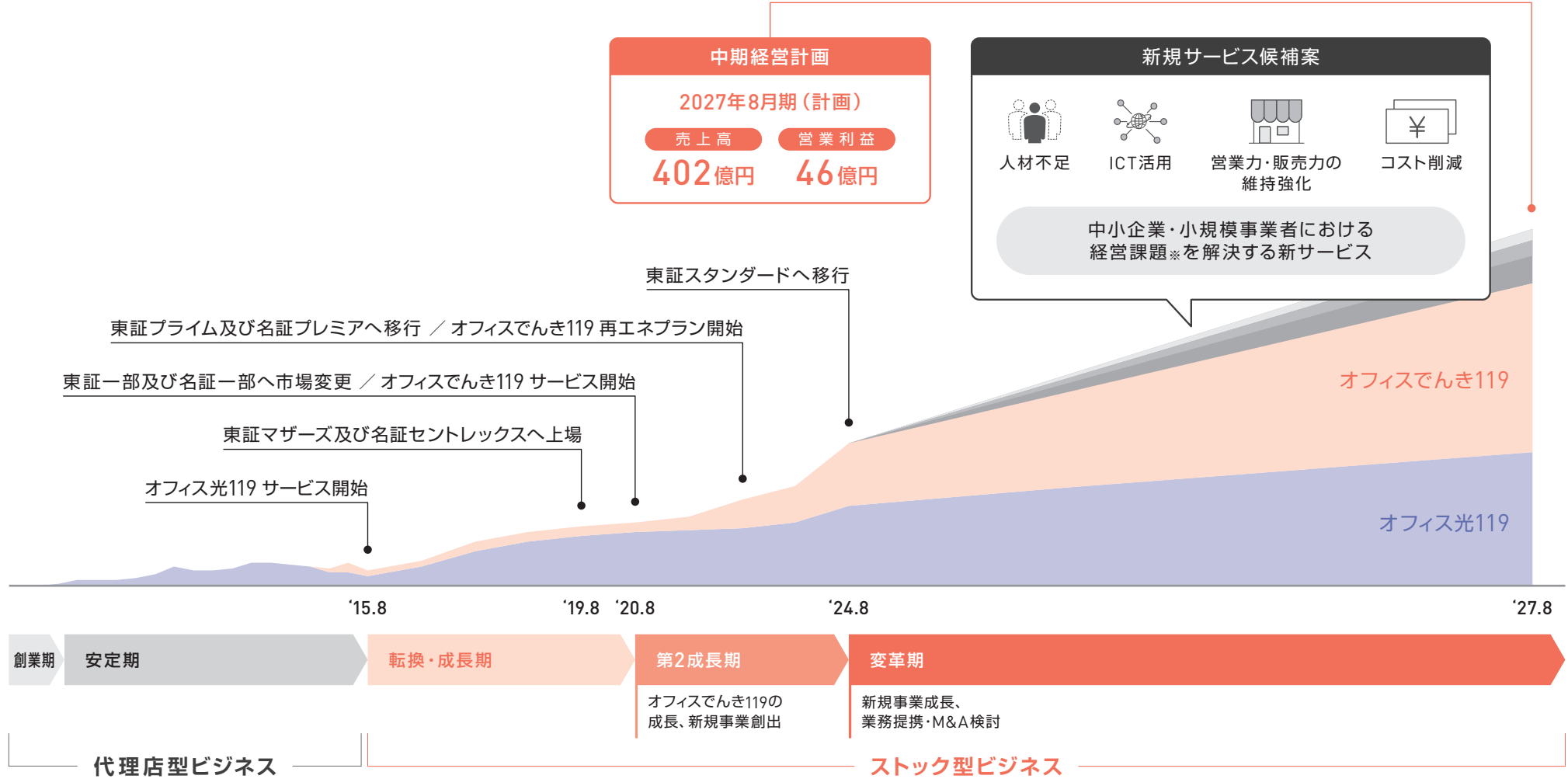


オフィスでんき119



成長イメージ

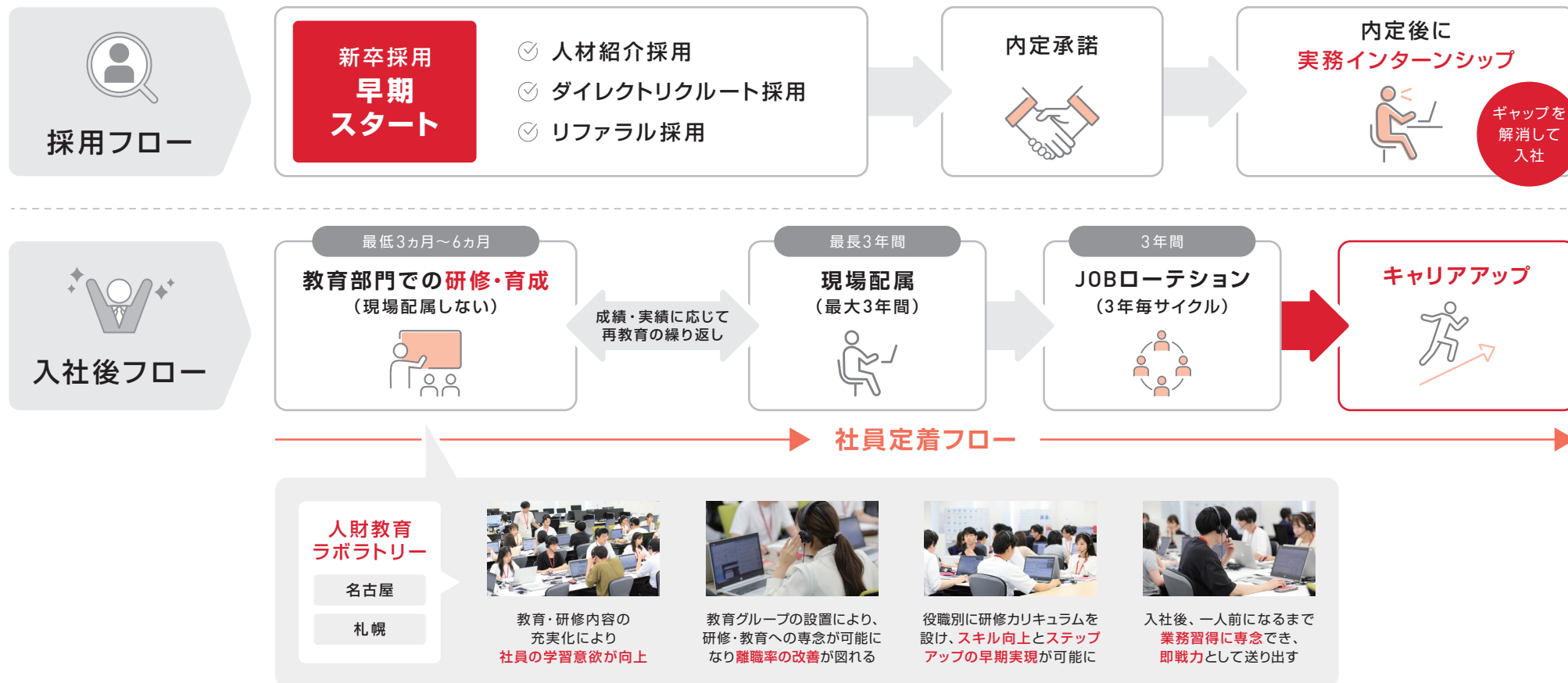
既存サービスに加え、新たなストックビジネスの創出及びM&Aの加速により、自社サービスを拡充し永続的な成長を目指す。



※ 中小企業庁HPより

人的資本へのリソース投資

2026年2月に人財教育ラボラトリー(札幌)を移設及び拡充。
増員を見越した教育体制の更なる整備と研修内容の充実化を図ることで、早期定着に注力。

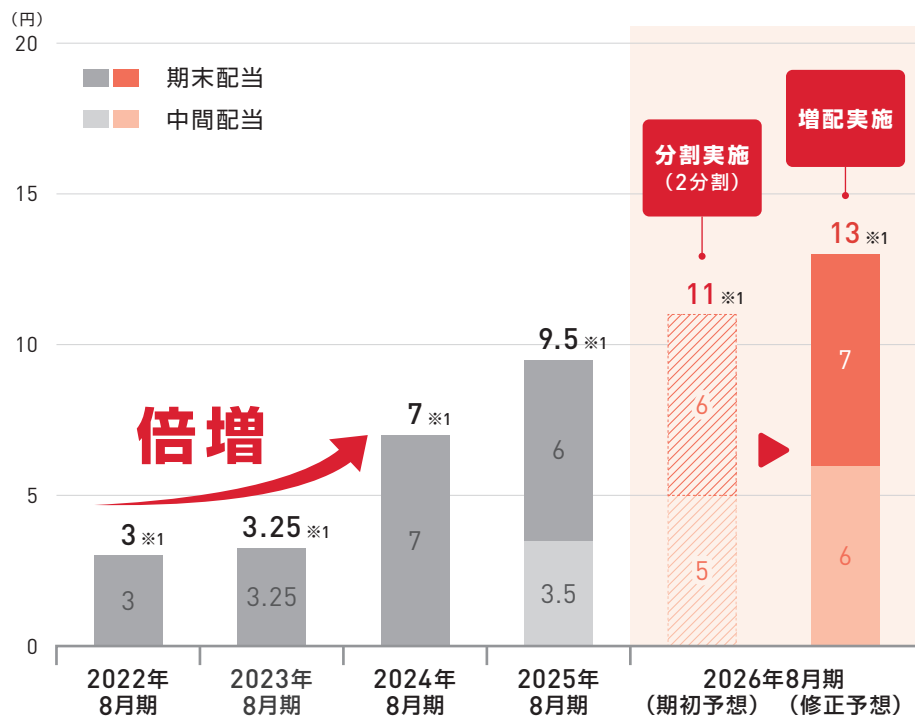


採用から教育・育成までを一貫体制に統一し、現場配属後から各部署で経験を積み、キャリアアップを目指す。

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。
2026年1月14日に、配当予想を中間配当・期末配当ともに1円増配し、合計13円に修正することを発表。

1株当たり配当金



| | | | | | | |
|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|
| 配当性向 | 32.7% | 8.3% | 13.4% | 11.7% | 12.8% | 15.1% |
| 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
 ※2 基準日時点の保有株式数
 ※3 毎年2月末

株主優待制度

株主優待の内容

デジタルギフト®

100株以上
300株未満※2

500円分

300株以上
1,000株未満※2

1,000円分

1,000株以上※2

10,000円分

基準日※3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。

優待内容
変更

サステナビリティ経営の推進(ESG及び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

2027年8月期までの目標値

- ・オフィスでんき119のうち75%以上※1を再エネプランへ 達成

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

- ・社有車のうち80%を次世代自動車※2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※3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 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

SECTION 5

Appendix

常勤取締役の紹介



代表取締役会長

山本文彦

Fumihiko Yamamoto

略歴

- 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
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
- 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

略歴

- 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)
- 2025年11月 株式会社デジタルクリエイターズ取締役(現任)



取締役 / 営業本部長

水嶋 淳

Jun Mizushima

略歴

- 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)

※ 2025年9月株式会社東名グリーンエナジーに吸収合併

中小企業の「今」に応える総合力

整備された 顧客基盤

豊富な契約実績が確かな
安心と信頼の証。



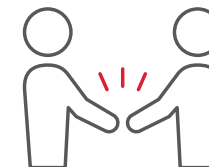
法人 データベースの 豊富さ

蓄積された法人情報から課題に
最短でアプローチ。



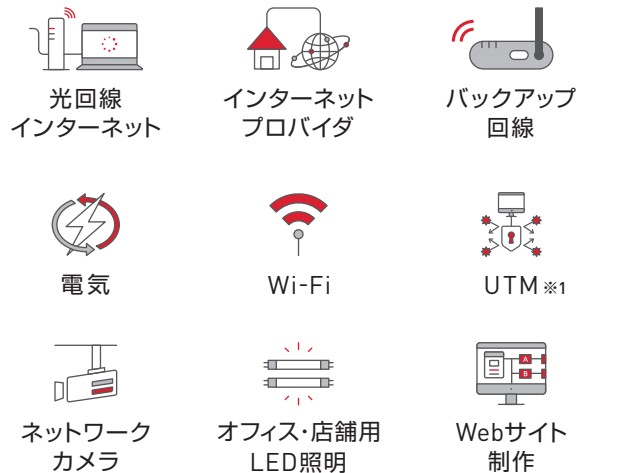
中小企業の お困りごと 解決実績

中小企業のリアルな課題に
実績で応える。



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



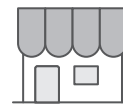
など

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

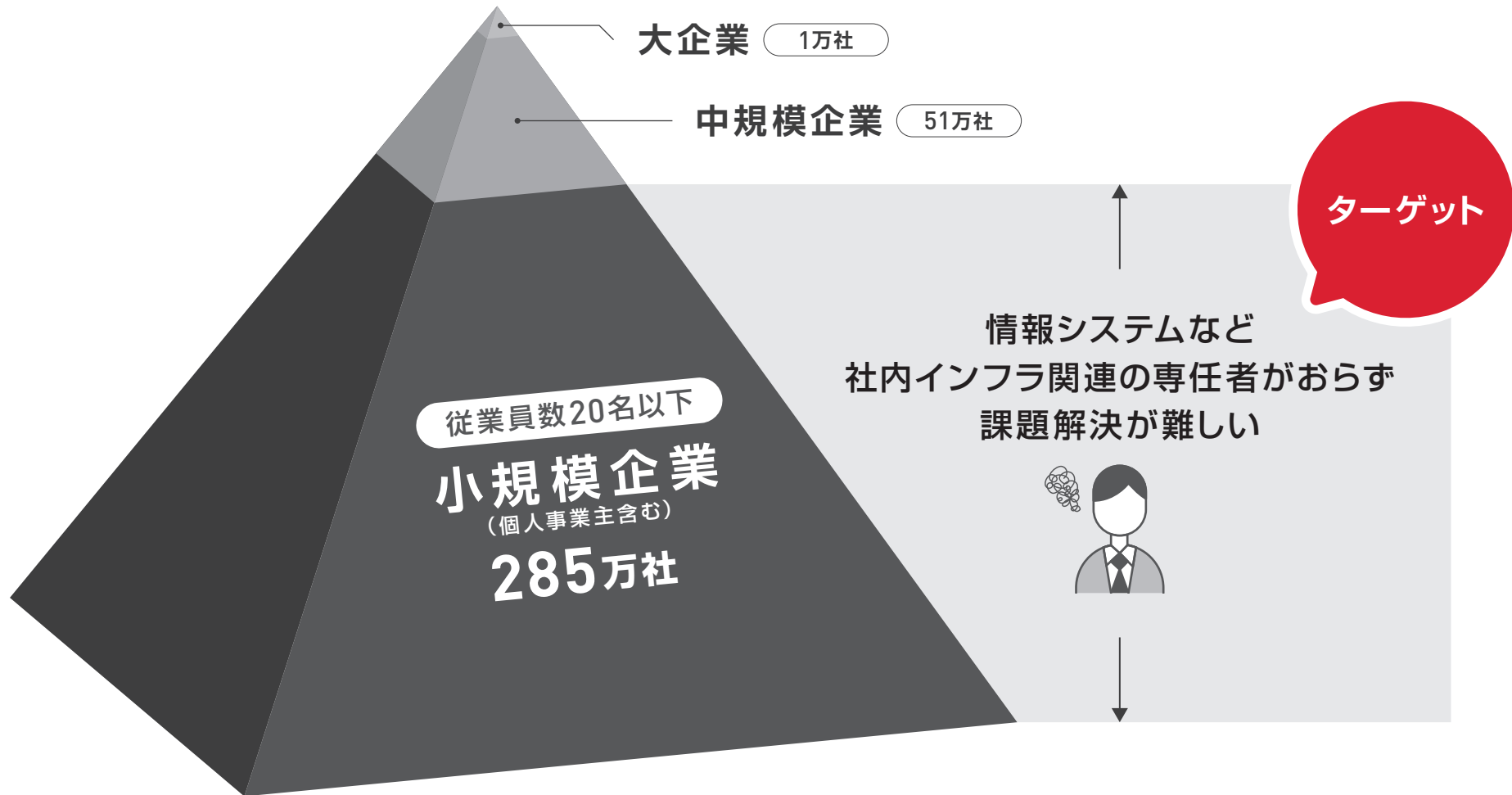


お客様の
企業価値向上

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

※2 中小企業庁HPより

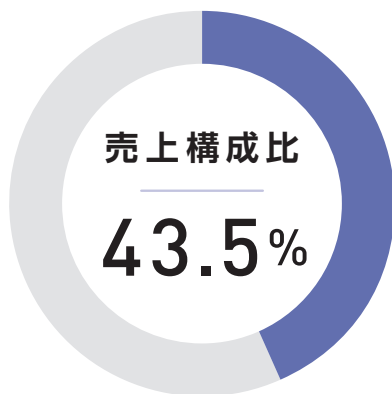
当社グループのターゲット層



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



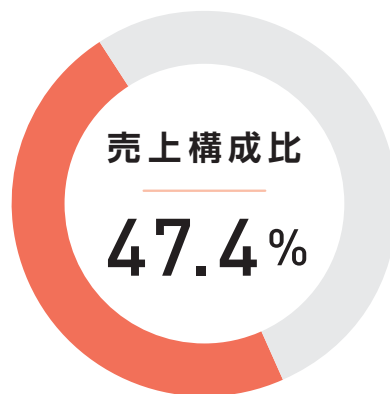
インターネット
プロバイダ



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



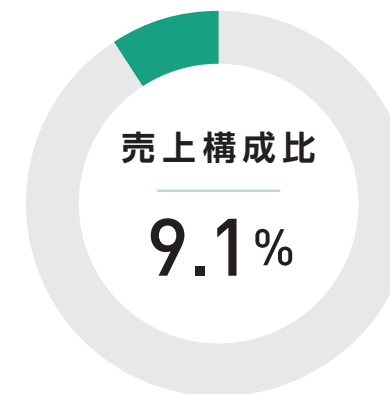
電気
サービス



ガス
サービス

電力小売販売「オフィスでんき119」の提供

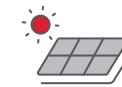
オフィスソリューション 事業



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

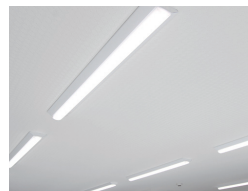
UTM

ウイルスの脅威から
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

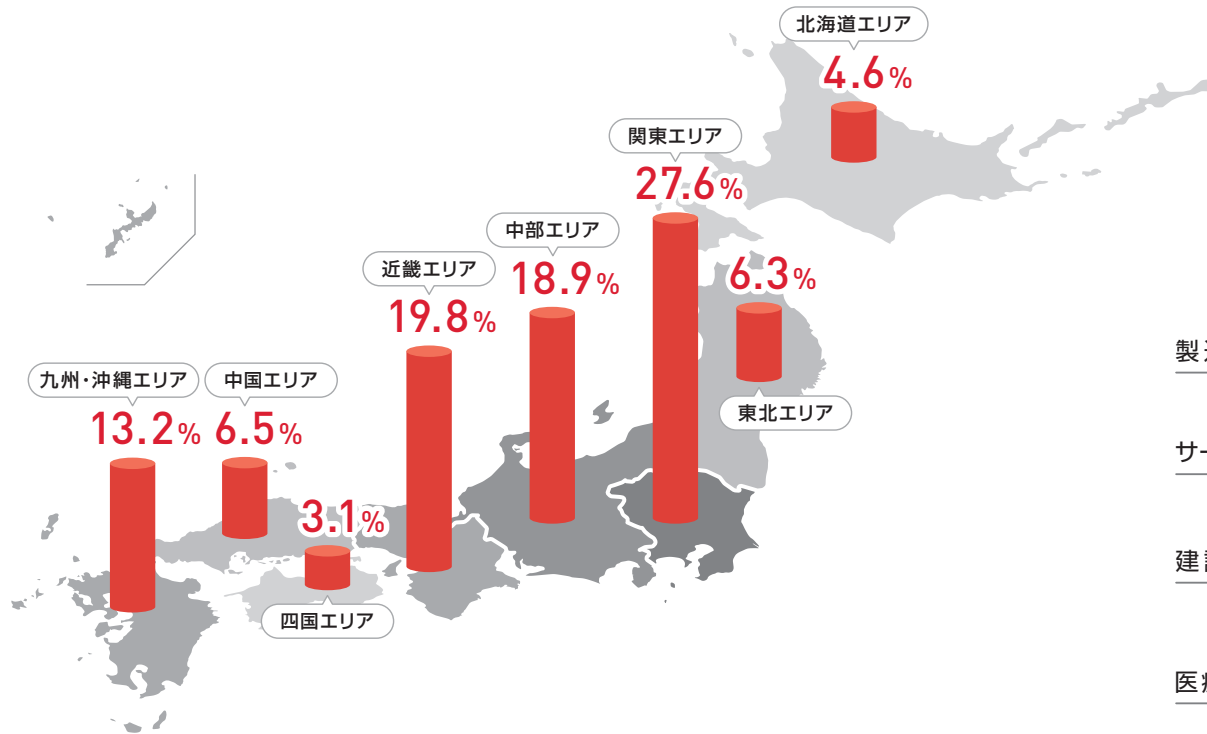


オフィス光119 顧客分布



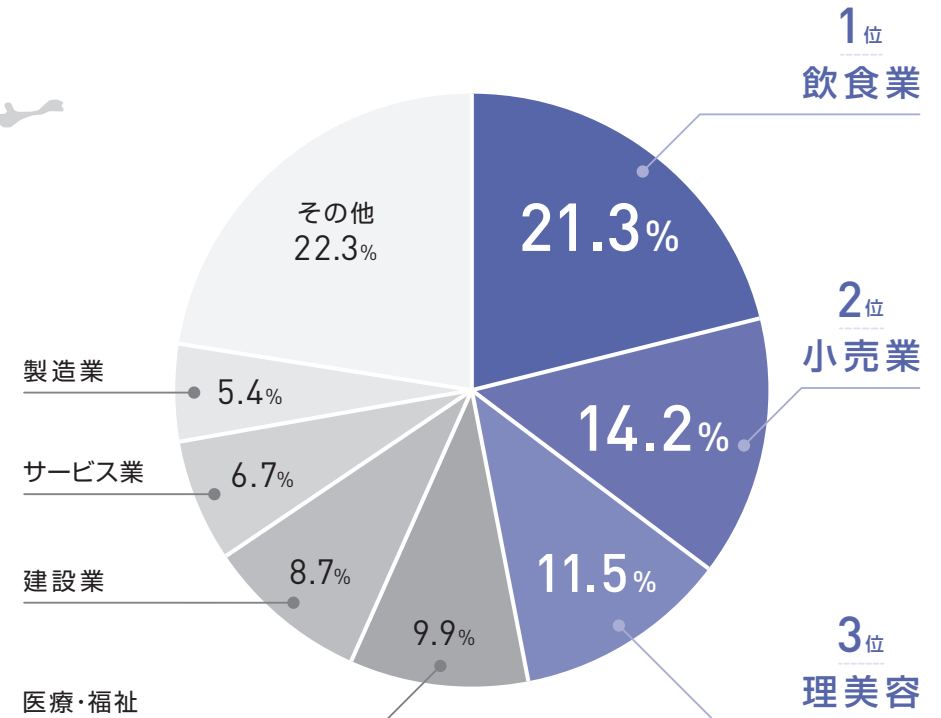
エリア別顧客割合

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。

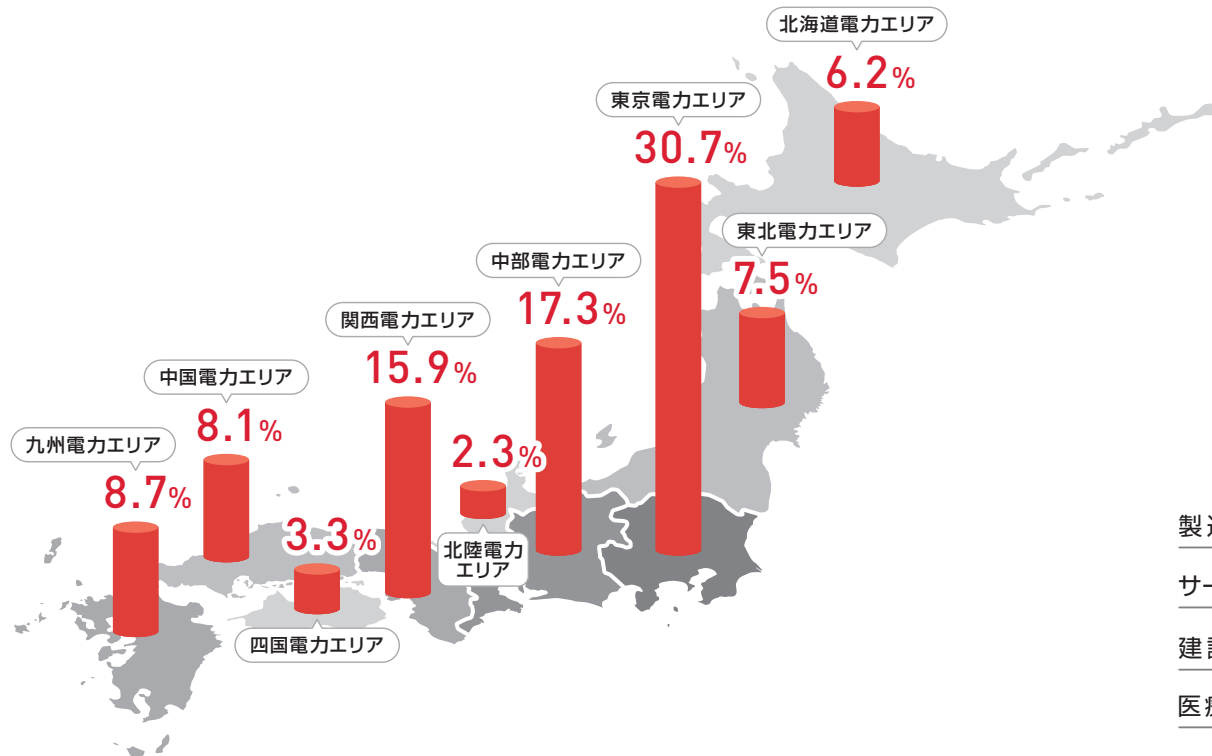


オフィスでんき119 顧客分布



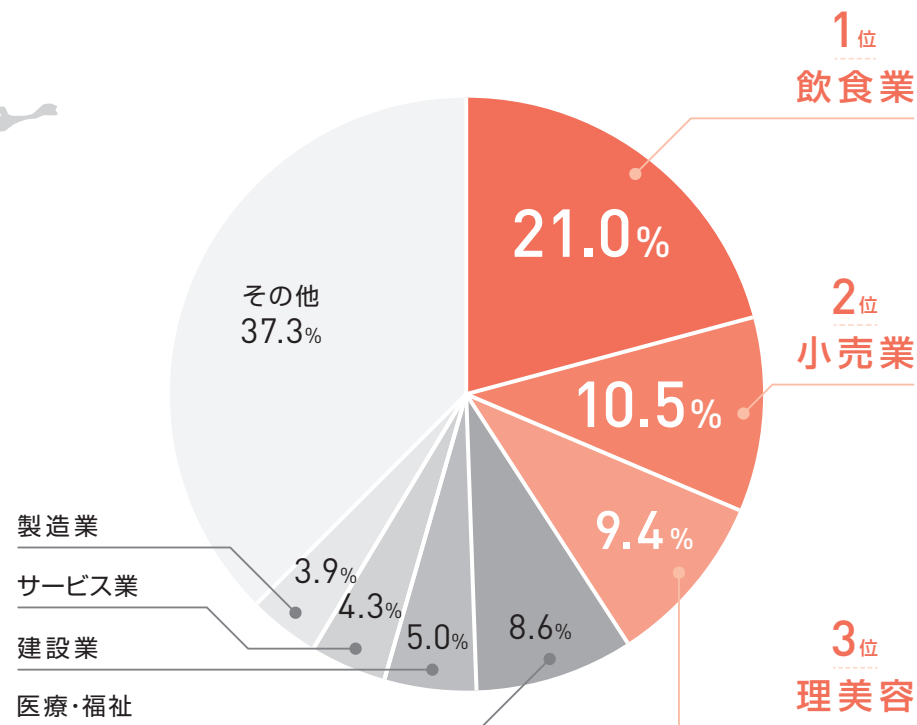
エリア別顧客割合

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。



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。

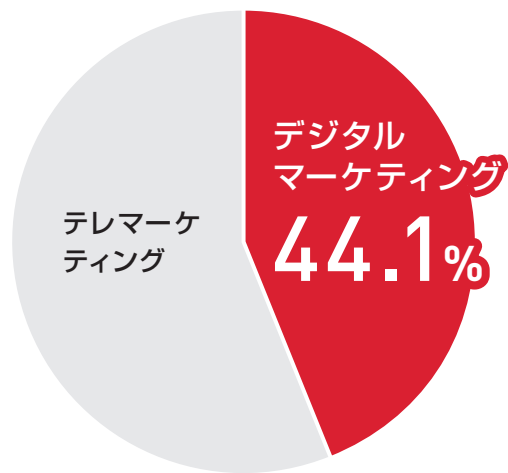


※ 沖縄電力エリアは未提供
※ 2026年2月末現在

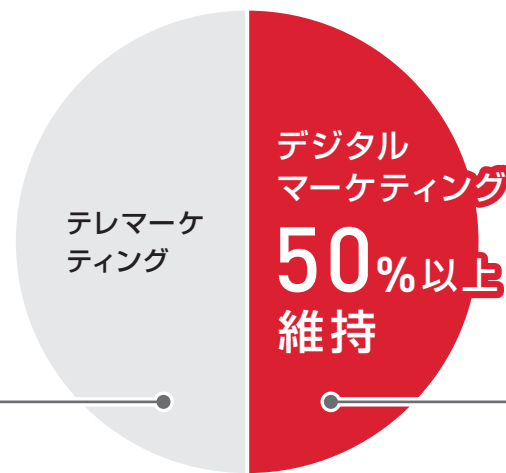
マーケティング手段の融合

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」、デジタルマーケティング業務を担う子会社「株式会社デジタルクリエイターズ」を設立し、事業の内製化と品質の向上を図ることで、グループ全体の営業力の更なる発展に注力。

2025年8月期(実績)



2027年8月期(目標)



 PRO AGENT

子会社

- ・ 東名で培ったノウハウを活用し、特定の顧客層に対する重点的なアプローチを強化
- ・ 顧客に寄り添った手厚い対応で、顧客との信頼関係を構築

 DIGITAL CREATORS

子会社

- ・ 顧客の行動データや反応を詳細に分析し、効率的なWeb広告運用を行うことで、コストを削減
- ・ 継続的な情報発信と興味喚起により、多様な顧客層を獲得

確立したストック型ビジネスモデル

売上高※

(百万円)

35,000

30,000

25,000

20,000

15,000

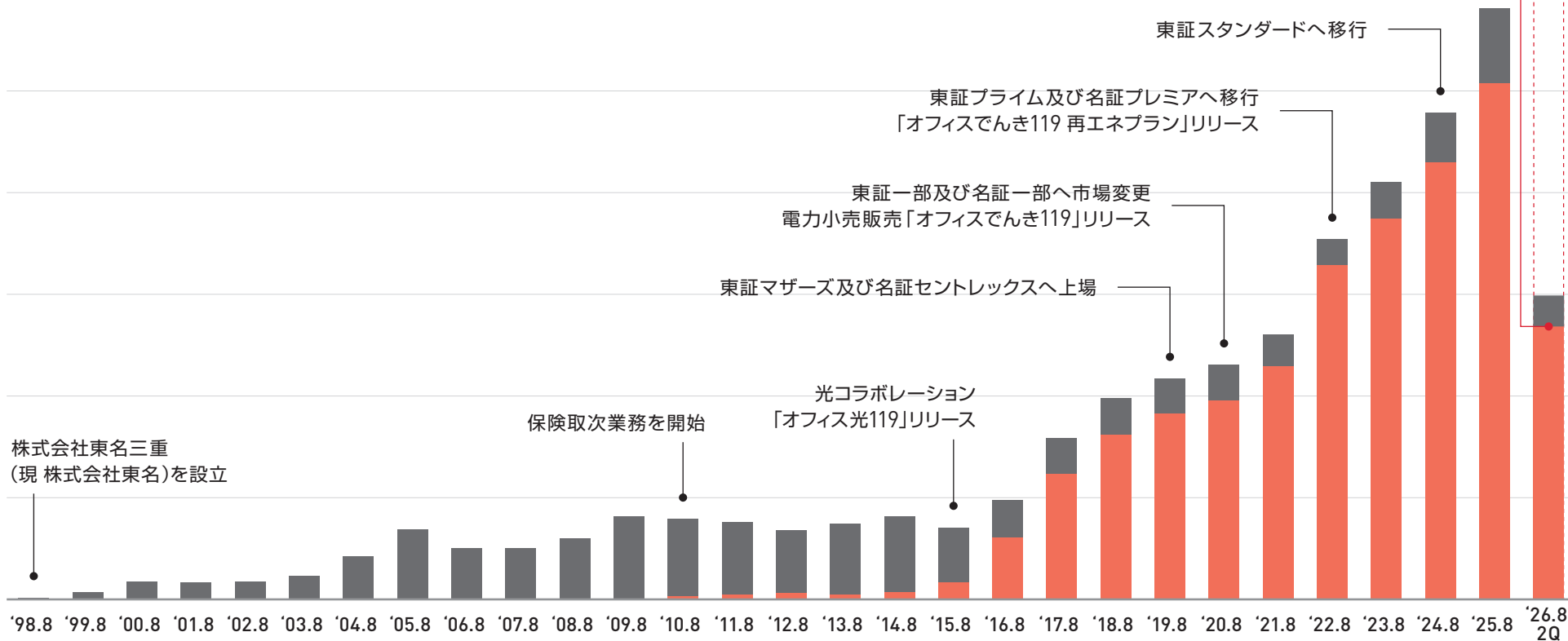
10,000

5,000

0

■ フロー売上比率
■ ストック売上比率

ストック
売上比率 **89.8%**



代理店型ビジネス

ストック型ビジネス

※ 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。

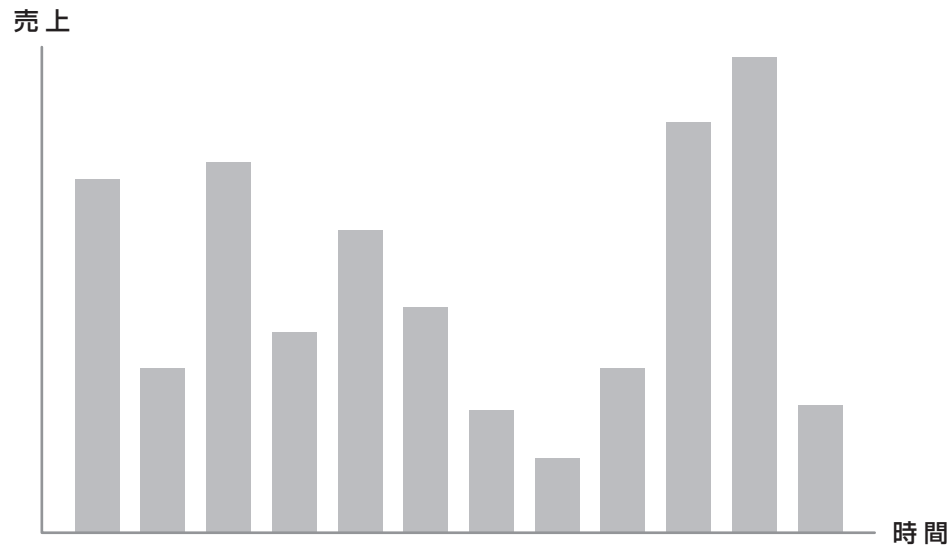
＜参考＞ストック型ビジネスとは

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)

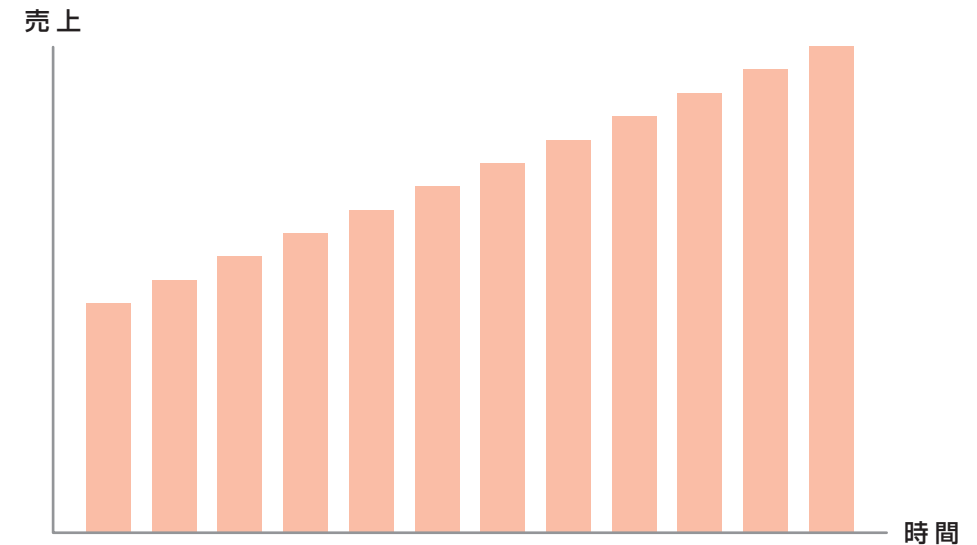


ストック型ビジネス

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)

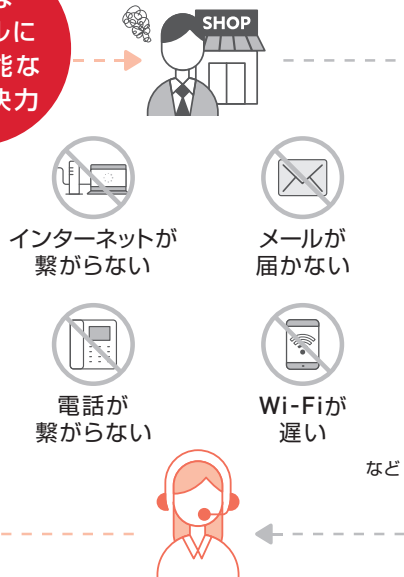
短所 ・サービス開始から損益分岐点を
超えるまでは利益が上がりにくい
・継続させる仕組み作りへの投資が必要



充実したCRM*

蓄積された トラブル解決ノウハウ

様々な
トラブルに
対応可能な
高い解決力



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



顧客に寄り添った定期的な
フォローコールを実施。

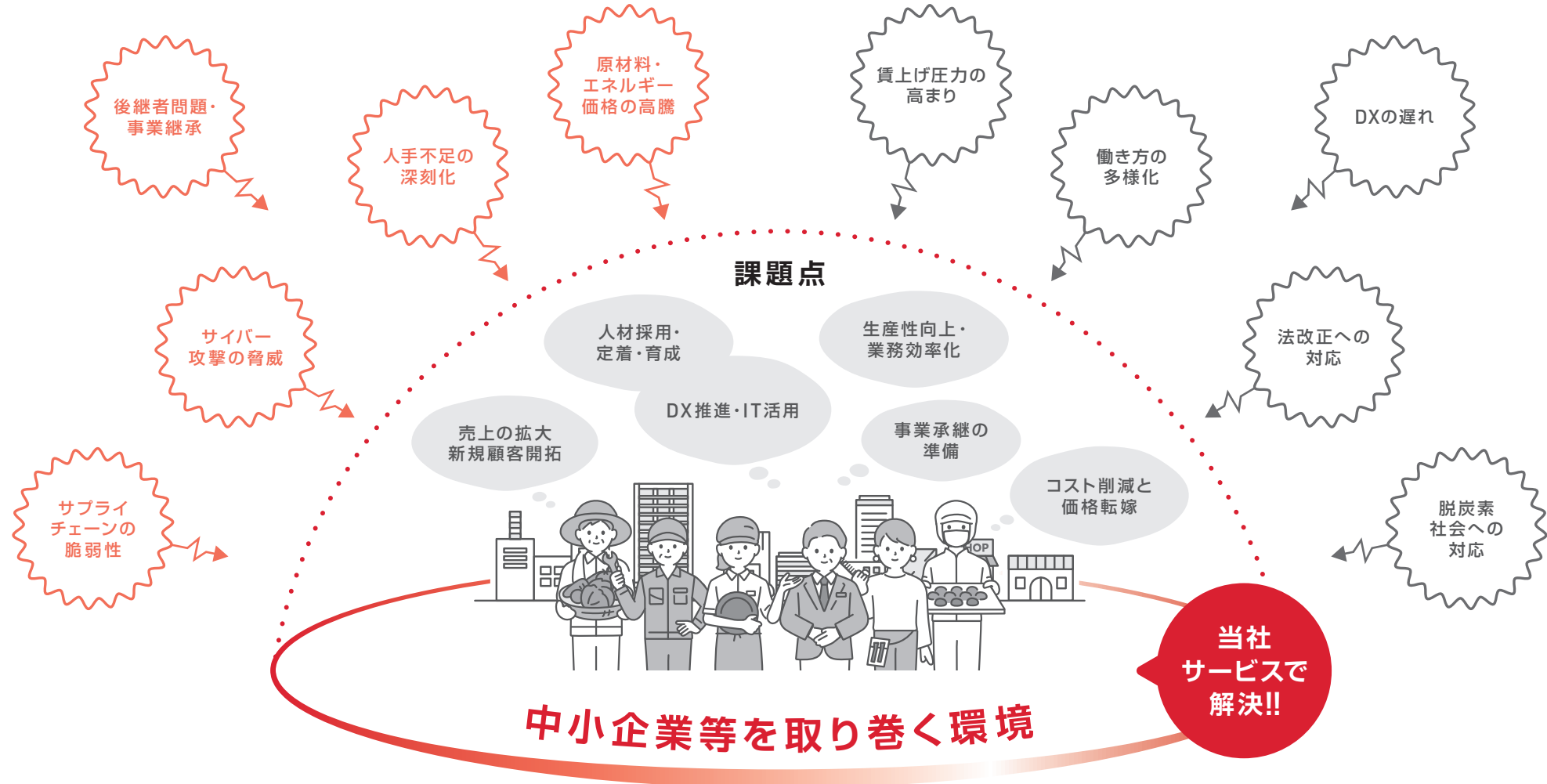
フォローコールで課題解決に
繋がるサービスを提案。

* Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」

中小企業・個人事業主を取り巻く環境

ビジネスリスク

社会情勢・労働環境の変化



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、営業利益に季節性的変動がございます。
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。
2026年8月期は教育体制の更なる整備と研修内容の充実化を目的に、人材教育ラボラトリー(札幌)を移設・拡充しております。

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。

スポンサー契約締結のお知らせ

当社の新しい取り組みとして、2026年1月1日に女子プロゴルファー「佐久間朱莉」氏とのスポンサー契約を締結。本契約を通じて、より一層各種広報活動に注力する方針。

プロゴルファー

佐久間 朱莉 選手

生年月日 | 2002年12月11日 出身地 | 埼玉県
出身校 | 埼玉平成高等学校 所属契約 | 大東建託

主な戦績

- 2019年 関東女子ゴルフ選手権 優勝
- 2021年 JLPGA最終プロテスト トップ(1位)合格
関東女子ゴルフ選手権 優勝
ステップアップツアー京都レディースオープン 優勝
- 2024年 ワールドレディースチャンピオンシップサロンパスカップ 2位
ニチレイレディース 2位タイ
- 2025年 KKT杯バンテリンレディースオープン 優勝
ブリヂストンレディース 優勝
アース・モンダミンカップ 優勝
マスターズGCレディース 優勝
JLPGAメルセデス・ランキング 1位(年間女王)



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/>

