



2024年10月15日

各位

会社名 株式会社 東名
代表者名 代表取締役社長 山本 文彦
(コード番号: 4439 東証スタンダード・名証プレミア)
問合せ先 常務取締役管理本部長 日比野 直人
(TEL 059-330-2151)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年8月期から2027年8月期までの3ヶ年を対象とした中期経営計画「NEXT GROWTH 2027」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 基本方針

当社は、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ことを基本方針に、以下の3つの会社方針に取り組み持続的な企業価値向上を目指します。

- (1) 主力事業の大幅拡大
- (2) 新規事業の育成
- (3) 「経営基盤」の強化

2. 中期経営計画の数値目標(連結)

(単位: 百万円)

	2024年8月期 (実績)	2025年8月期 (目標)	2026年8月期 (目標)	2027年8月期 (目標)
売上高	23,918	29,992	34,800	40,236
営業利益	2,314	2,869	3,662	4,633
経常利益	2,401	2,908	3,704	4,678
親会社株主に帰属する当期純利益	1,552	2,005	2,584	3,258

※本中期経営計画の詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

以上

2025年8月期～2027年8月期

中期経営計画

NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を

toūmei 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]



| 目次

- ① TRP-2024 振り返り
- ② NEXT GROWTH 2027 基本方針
- ③ 事業環境の認識
- ④ 成長戦略
- ⑤ 計数計画
- ⑥ 株主還元方針及びESGの取り組み
- ⑦ Appendix

時代の変化をつかみ 中小企業の課題を解決するパートナーへ

当社グループは、これまで中小企業のより良いパートナーとして中小企業の発展に貢献すべく努めてまいりました。情報通信市場の急速な発展に伴い、多様化・複雑化するお客様のニーズにお応えするため、主に中小企業、個人事業主の潜在的ニーズを抽出し、顕在的のみならず隠れた課題解決を積み重ねることで、お客様との信頼関係を醸成してまいりました。

現在、自社サービスである光コラボレーションモデル「オフィス光119」をはじめ、電力小売事業である「オフィスでんき119」や環境商材を組み合わせ、あらゆるニーズに迅速且つきめ細かく対応することで、オフィス周りの雑務から開放し、中小事業や個人事業主の限られた経営資源を本業に集中する環境の構築と企業価値の向上に取り組んでおります。

日本経済の活性化は、中小企業や個人事業主の成長なくしてはあり得ません。

当社グループは、光コラボレーション事業及びエネルギー事業を中核に、ソリューションカンパニーとして多彩で付加価値の高い独自のサービスをワンストップで提供することにより、中小企業と個人事業主の最良のパートナーとして日本のより良い社会づくりに貢献し、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでまいり所存です。

代表取締役社長 



中期経営計画 01

TRP-2024 振り返り

NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を



TRP-2024 振り返り ①

2022年8月期

オフィスでんき119の顧客の電力使用量が想定よりも増加し、売上高に寄与。
サービス料金体系の変更に伴う収益モデルの変更により収益が増加し、目標達成に貢献。

中期経営計画 (TRP-2024)

(百万円)

	2022年8月期 目標	2022年8月期 実績	達成率	結果
売上高	16,208	17,701	109.2%	○
営業利益	88	334	380.4%	◎
営業利益率	0.5%	1.9%	—	◎
経常利益	156	439	281.4%	◎
親会社株主に帰属する 当期純利益	62	269	428.2%	◎
1株当たり 当期純利益 (EPS)	8.56円	36.66円	428.3%	◎

TRP-2024 振り返り ②

2023年8月期

オフィスでんき119の電力仕入単価が**想定単価より低く推移**し、売上高が下回る。
2023年6月に**電力需給約款の変更**、**リスクヘッジ策**を講じ、目標達成に貢献。

中期経営計画 (TRP-2024)

(百万円)

	2023年8月期 目標	2023年8月期 実績	達成率	結果
売上高	22,145	20,531	92.7%	△
営業利益	1,360	1,649	121.3%	◎
営業利益率	6.1%	8.0%	—	◎
経常利益	1,411	1,751	124.0%	◎
親会社株主に帰属する 当期純利益	884	1,150	130.1%	◎
1株当たり 当期純利益 (EPS)	120.49円	155.95円	129.4%	◎

TRP-2024 振り返り ③

2024年8月期

着実な成長戦略が奏功し、**契約保有数増加による業績達成**。
また、オフィスでんき119が好調であったことも目標達成に貢献。

中期経営計画 (TRP-2024)






(百万円)

	2024年8月期 目標	2024年8月期 実績	達成率	結果
売上高	23,264～27,389	23,918	87.3%～102.8%	○
営業利益	1,976	2,314	117.1%	○
営業利益率	7.2%～8.5%	9.7%	—	◎
経常利益	2,015	2,401	119.1%	○
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,281	1,552	121.2%	◎
1株当たり 当期純利益 (EPS) [※]	86.11円	104.31円	121.1%	◎
ROIC	13%	16.7%	—	◎

※ 2024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

TRP-2024 振り返り ④

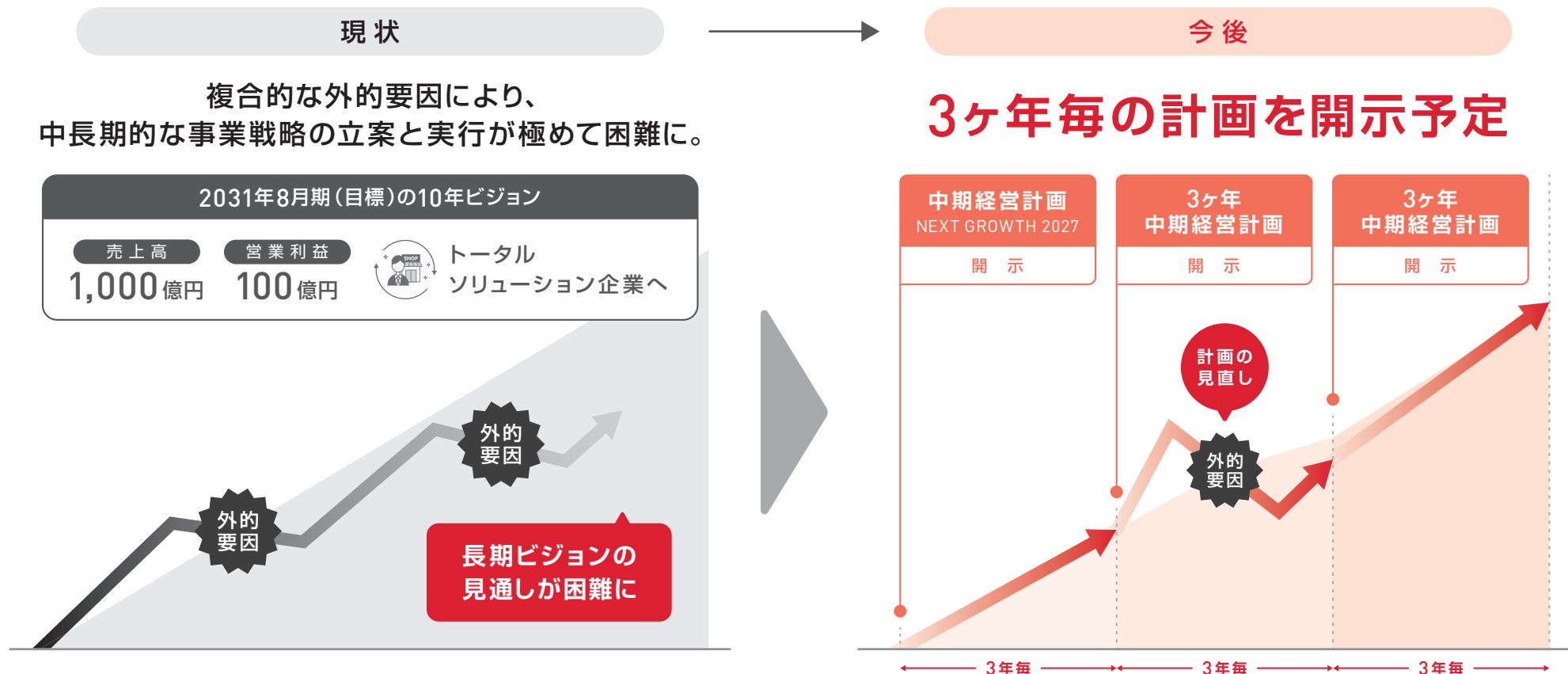
成果と課題

 <p>顧客との協創力強化によるストック収益拡大</p>	<ul style="list-style-type: none">2021年8月期から2024年8月期にかけて、ストック収益が約4倍に拡大。着実な成長を遂げているストック収益を基盤に、更なる飛躍を目指す。	達成
 <p>人的資本投資を拡大し、永続企業への基盤創造</p>	<ul style="list-style-type: none">2021年8月期から2024年8月期にかけて、人件費関係は約8億円増加と人的資本投資を強化。	達成
 <p>「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</p>	<ul style="list-style-type: none">再エネプラン率58.4%と2030年8月期目標を達成。今後もDX商材を継続的に創出し、企業価値の拡大に注力。定着率は2024年8月時点で86.2%であり、企業として更なる成長に期待が高まっている。	順調に進捗
 <p>時価総額</p>	<ul style="list-style-type: none">2024年8月期目標300億円に対し、2024年10月9日時点で250億円。	未達成
 <p>KPI</p>	<ul style="list-style-type: none">オフィス光119は、12.7万回線保有、オフィスでんき119は、4.5万契約保有と順調に契約保有件数が増加し、それに伴い顧客数も順調に増加している。オフィス光119の解約率は、2021年の0.69%から2024年時点で0.66%と安定して推移。オフィスでんき119の解約率は、2021年の0.68%から2024年時点で1.33%と増加。顧客単価(ARPU[※])についても順調に増加しており、2025年8月期には情報開示予定。オフィスでんき119事業が順調に成長し、次年度からセグメントとして確立。	達成

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

中期経営計画の振り返りと今後の方針

世界情勢や電力事業など、長期的な市場環境などの予測が困難なことから、**3ヶ年の中期経営計画策定に照準を再設定。**



中期経営計画 02

基本方針

NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を



NEXT GROWTH 2027 | 概要

本質的な課題



インフラ軸のビジネスと
顧客が求める
サービスに進化



エネルギー関連事業を
収益の柱に育成

NEXT GROWTH 2027 基本方針

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。

会社方針

主力事業の大幅拡大

新規出店

大幅増員

キャリア採用拡大

新規事業の育成

太陽光発電システム

蓄電池

など

「経営基盤」の強化

サステナビリティ戦略

人的資本経営

社内技術力向上

顧客・社内向けDX化推進

離職率改善

コーポレートガバナンス

価値創出

社会的価値
(2030年のありたい姿)



トータル
ソリューション企業へ

経済的価値
(2027年8月期目標)



売上 400億円
営業利益率 10%以上
R O E 25%

| NEXT GROWTH 2027 | 定量目標・株主還元方針

持続的な成長と株主還元を両立する経営戦略として
20億円超の投資、ROE 25%、配当性向約10%以上を目標に**持続的な企業価値向上**を目指す。

成長投資



一定の財務指標を継続しつつ
成長に向けた

20億円超の
投資実行を想定

定量目線



ROE 25%超

3ヶ年
営業利益合計

110億円

2027年8月期 営業利益 46億円

株主還元方針



配当性向

持続的な利益成長に
合わせ**増配**していく
累進配当を基本方針

ガバナンスの強化

2025年8月期から、二代表制に移行することにより、業務執行が迅速化出来る。
また執行役員制度導入や、取締役会の活性化と意思決定の迅速化を図る。

NEXT GROWTH 2027 | 業績目標

(百万円)

中期経営計画

	2024年8月期 実績
売上高	23,918
オフィス光119事業	11,928
オフィスでんき119事業	11,742
ファイナンシャル・プランニング事業	246
営業利益	2,314
オフィス光119事業	1,623
オフィスでんき119事業	1,476
ファイナンシャル・プランニング事業	40
調整額	▲825
営業利益率	9.7%
経常利益	2,401
親会社株主に帰属する当期純利益	1,552
1株当たり当期純利益(EPS)※1	104.31円
EBITDA※2	2,500
ROE	22.5%

	2025年8月期 目標	2026年8月期 目標	2027年8月期 目標
売上高	29,992	34,800	40,236
オフィス光119事業	13,241	14,424	15,745
オフィスでんき119事業	13,144	15,979	19,056
オフィスソリューション事業	3,606	4,396	5,434
営業利益	2,869	3,662	4,633
オフィス光119事業	1,696	1,797	2,027
オフィスでんき119事業	1,922	2,463	3,044
オフィスソリューション事業	224	345	535
調整額	▲974	▲944	▲974
営業利益率	9.6%	10.5%	11.5%
経常利益	2,908	3,704	4,678
親会社株主に帰属する当期純利益	2,005	2,584	3,258
1株当たり当期純利益(EPS)※1	134.59円	173.45円	218.67円
EBITDA※2	2,978	3,783	4,761
ROE	24.2%	25.9%	26.1%

継続的な企業価値、株主価値の向上

ROE
25%超

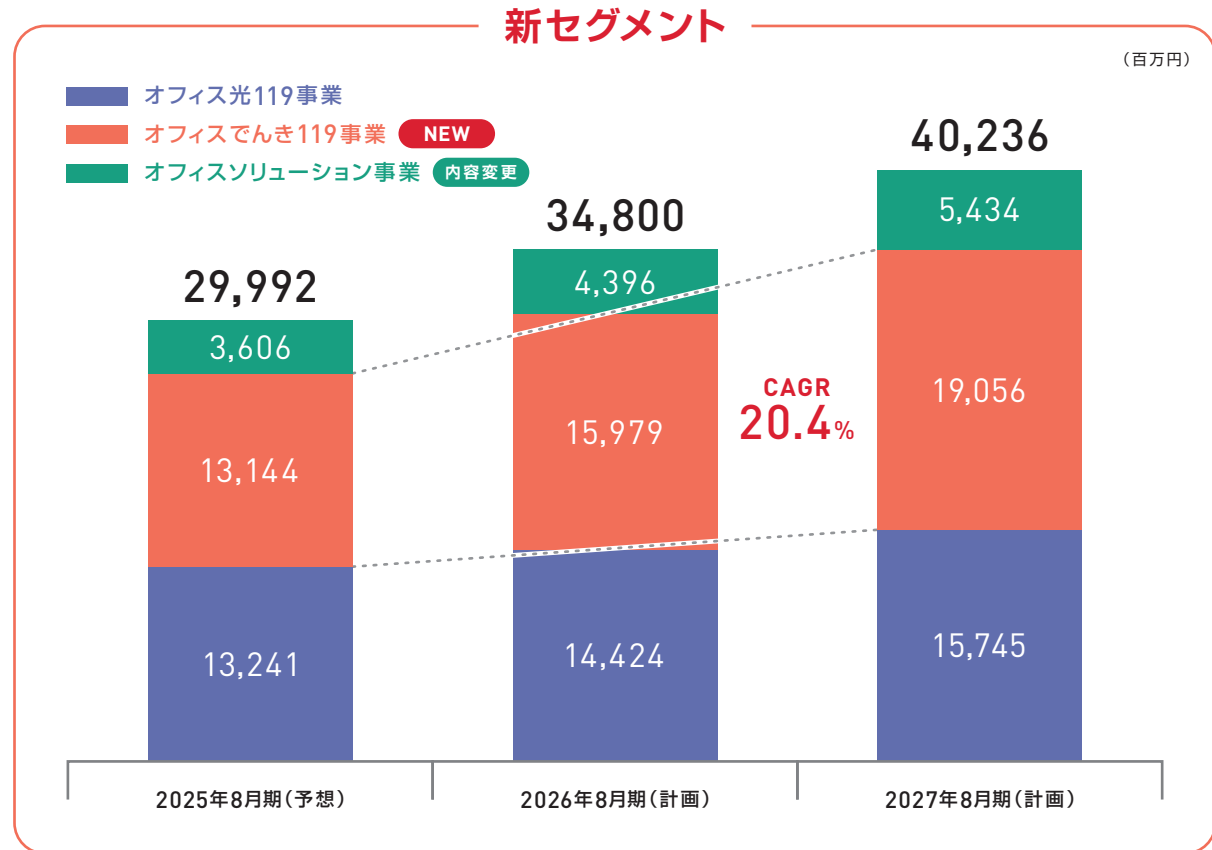
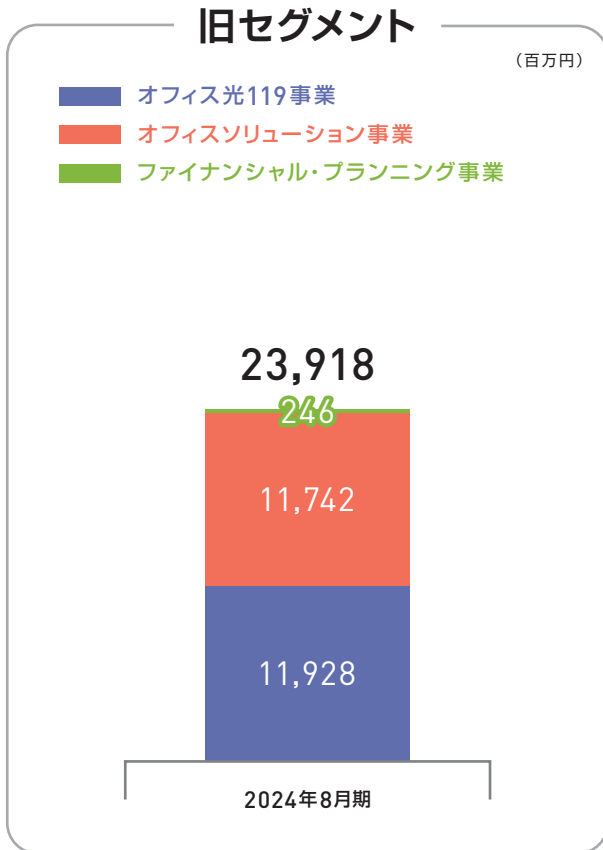
※1 2024年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定

※2 「営業利益+減価償却費」にて算出

NEXT GROWTH 2027 | セグメント別売上推移

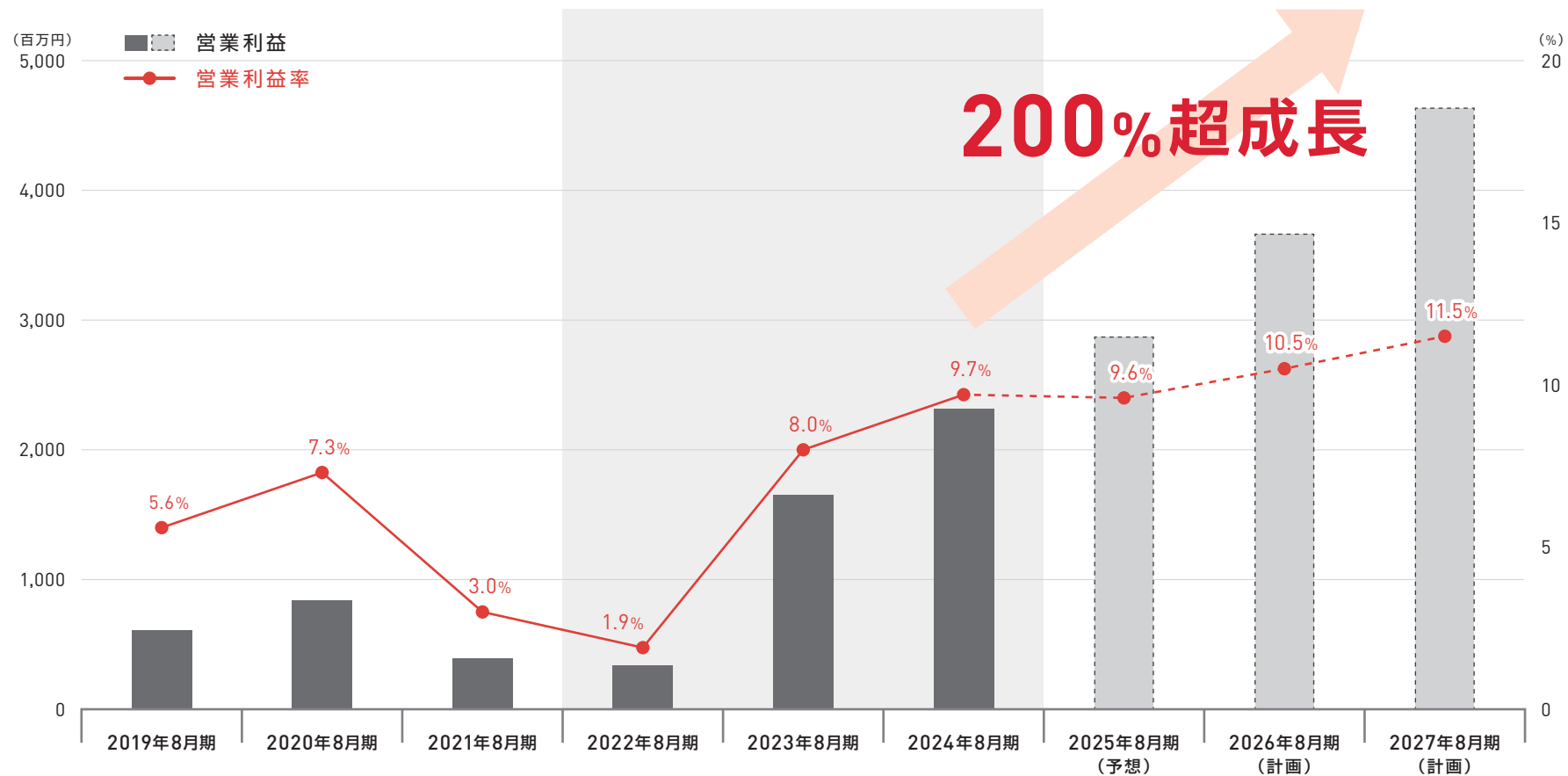
セグメント区分を見直し、**新たな成長機会**を探求する。

オフィス光119事業とオフィスでんき119事業への注力により、**事業の飛躍的拡大**を目指す。



NEXT GROWTH 2027 | 位置付け

急速に変化する市場環境の中、大胆な成長戦略を掲げ、**3年後に現在の2倍超の成長**を目指す。
本中期経営計画は目標達成の道筋と新たな企業価値の指針を示す。



中期経営計画 03

事業環境の認識

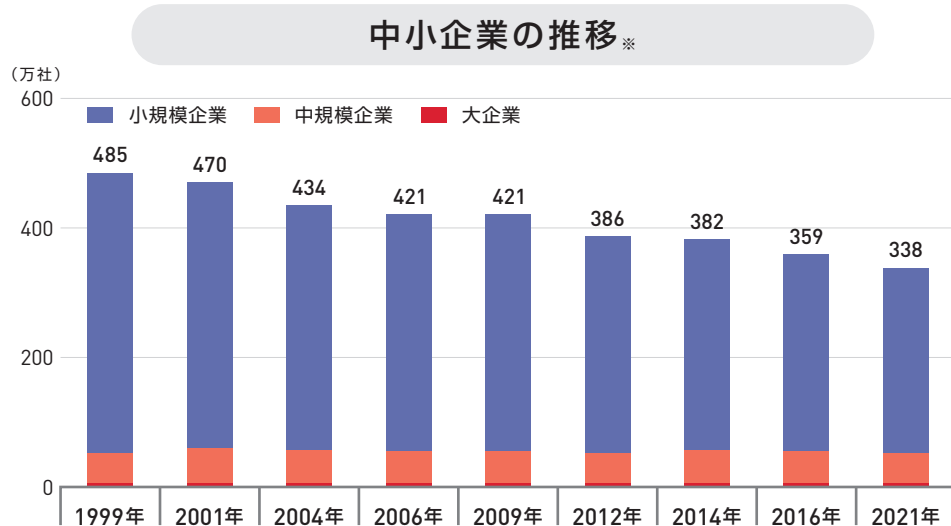
NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を



事業環境の変化

経営者の高齢化や跡継ぎ不足等の影響を受け、**より一層のIT需要**が見込まれる。
また、小規模事業者へ寄り添う企業の価値が高まり**マーケットの縮小とデジタル需要**が進行。



コロナ禍におけるビジネス環境の変化



テレワーク・
オンライン打ち合わせ



セキュリティ強化



クラウド活用



更なるWeb活用

IT・セキュリティ需要の高まり

通信のトラフィック増加・データ活用
セキュリティ対策促進

高齢化・市場の縮小

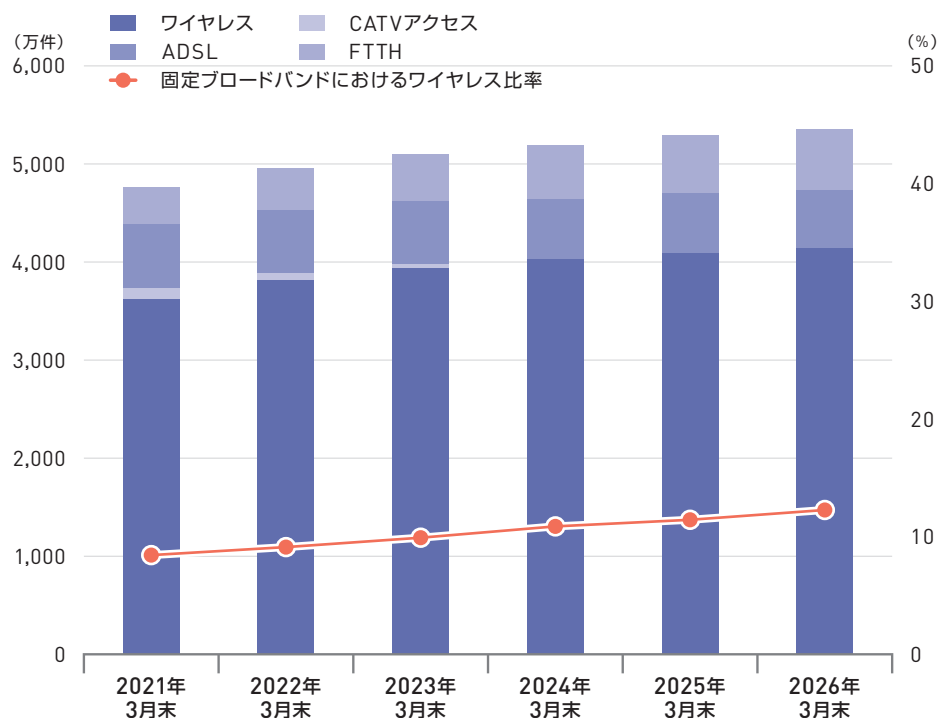
「中小企業を次世代へと繋ぐ」サービスを拡充し
中小企業の技術や人財を守っていく

* 出所: 中小企業庁HP「中小企業・小規模事業者の数」より

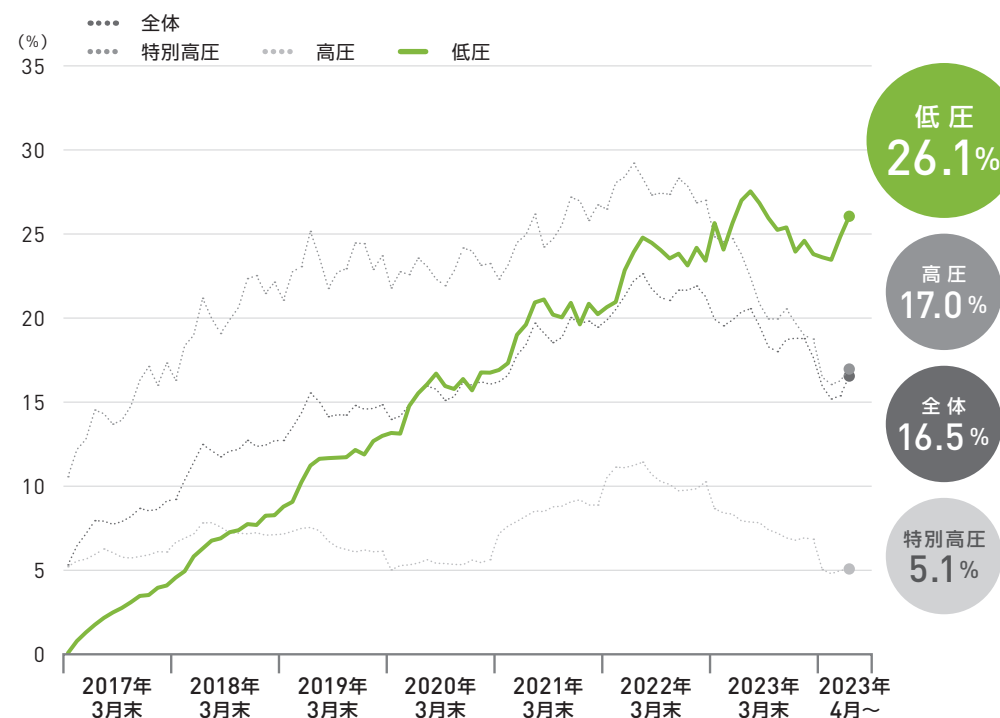
固定ブロードバンド市場・電力小売市場の動向

テレワークやオンラインが普及したことにより、**固定ブロードバンド契約数**は着実に増加。
電力自由化等に伴い、**新電力シェア**は拡大。今後も双方緩やかな成長が続くと予測されている。

固定ブロードバンド契約数の推移・予測



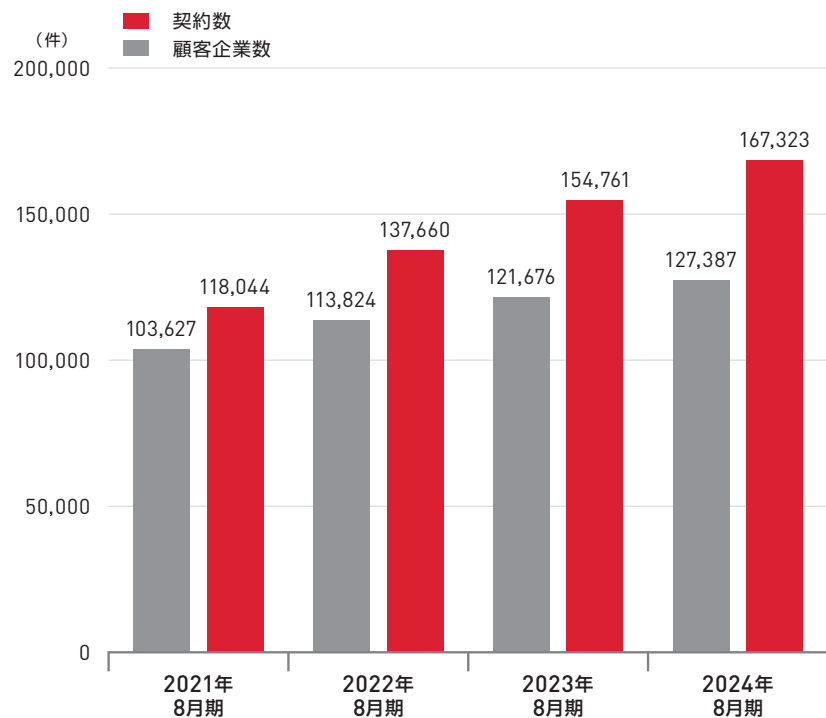
新電力シェアの推移



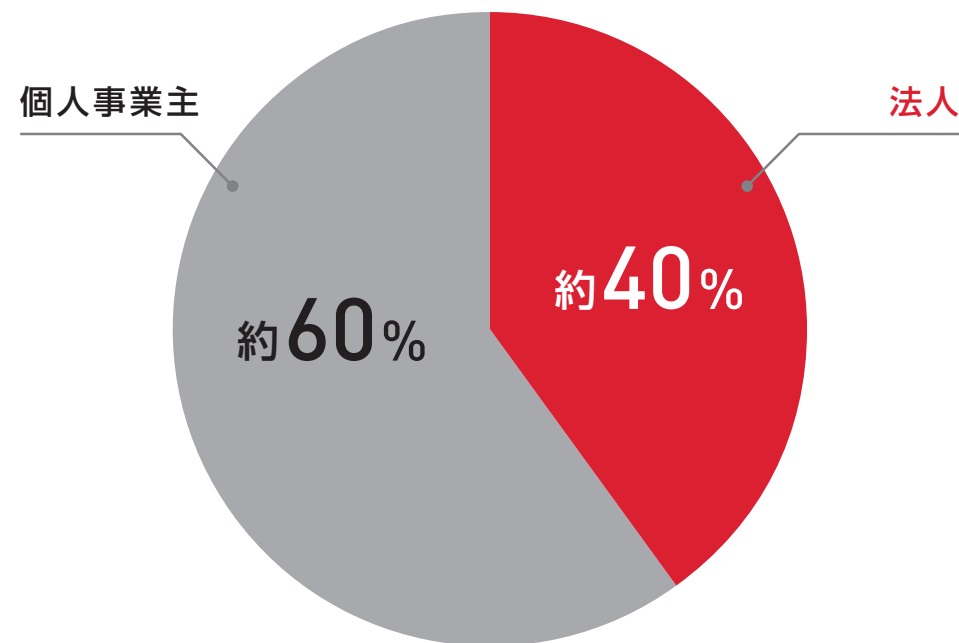
顧客数の状況

顧客企業数・契約件数は年々増加し、当社サービスに対する**市場の信頼**と**需要の高まり**を反映。
中小企業の課題を解決するパートナーとして、B to B中心にサービスを提供。

顧客企業数・契約数



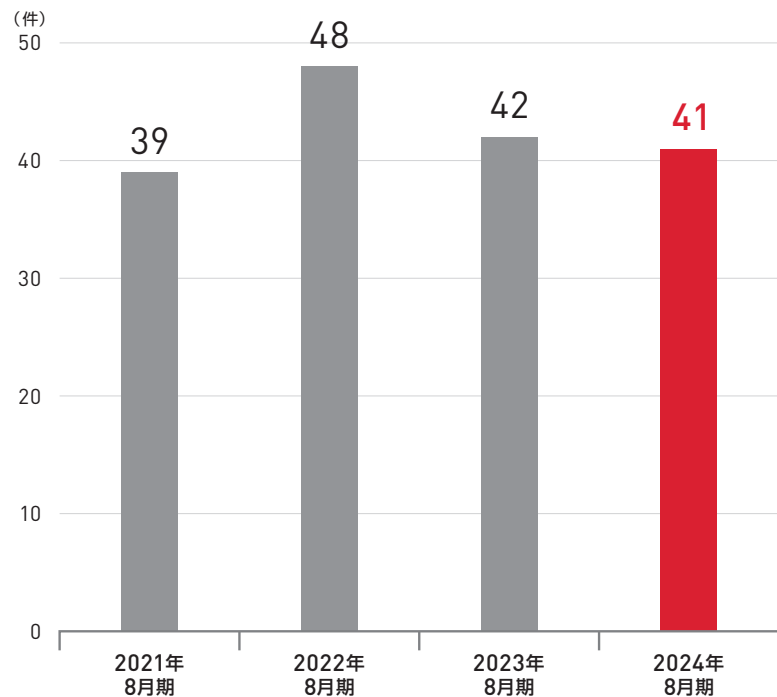
顧客割合



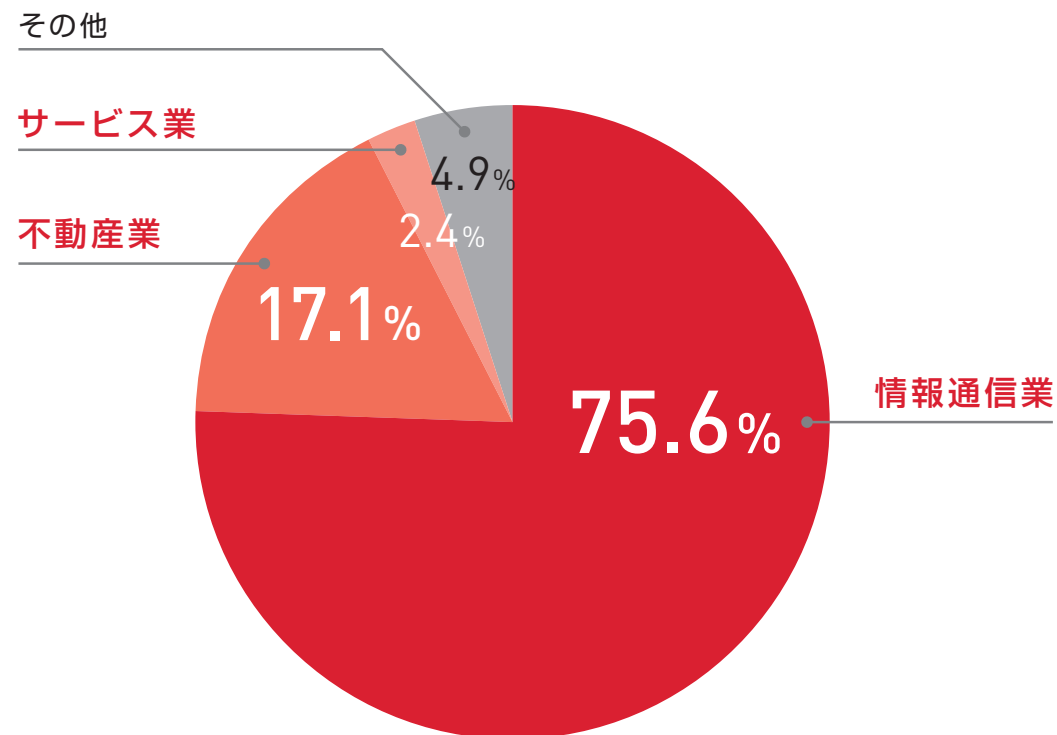
代理店・アライアンスの状況

代理店・アライアンス契約増加への積極的な取り組みにより、販売チャネルは拡大。
情報通信業を中心にパートナーシップを展開し、顧客への総合的なサービスと付加価値を提供。

販売パートナー・アライアンス社数



販売パートナー・アライアンス業種



中期経営計画 04

成長戦略

NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を



セグメントの変更について

2025年8月期よりセグメント区分を変更。
主力サービスの「オフィスでんき119」が独立してセグメントへ。

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

※ 2024年4月より開始

| 中期的に目指す姿

- 01 新規出店と事業規模のさらなる拡大
- 02 太陽光発電システム事業の育成
- 03 パートナー販路拡大による成長戦略
- 04 顧客ARPU拡大による収益性向上
- 05 M&Aと成長領域への拡大戦略

新規出店と事業規模のさらなる拡大 ①

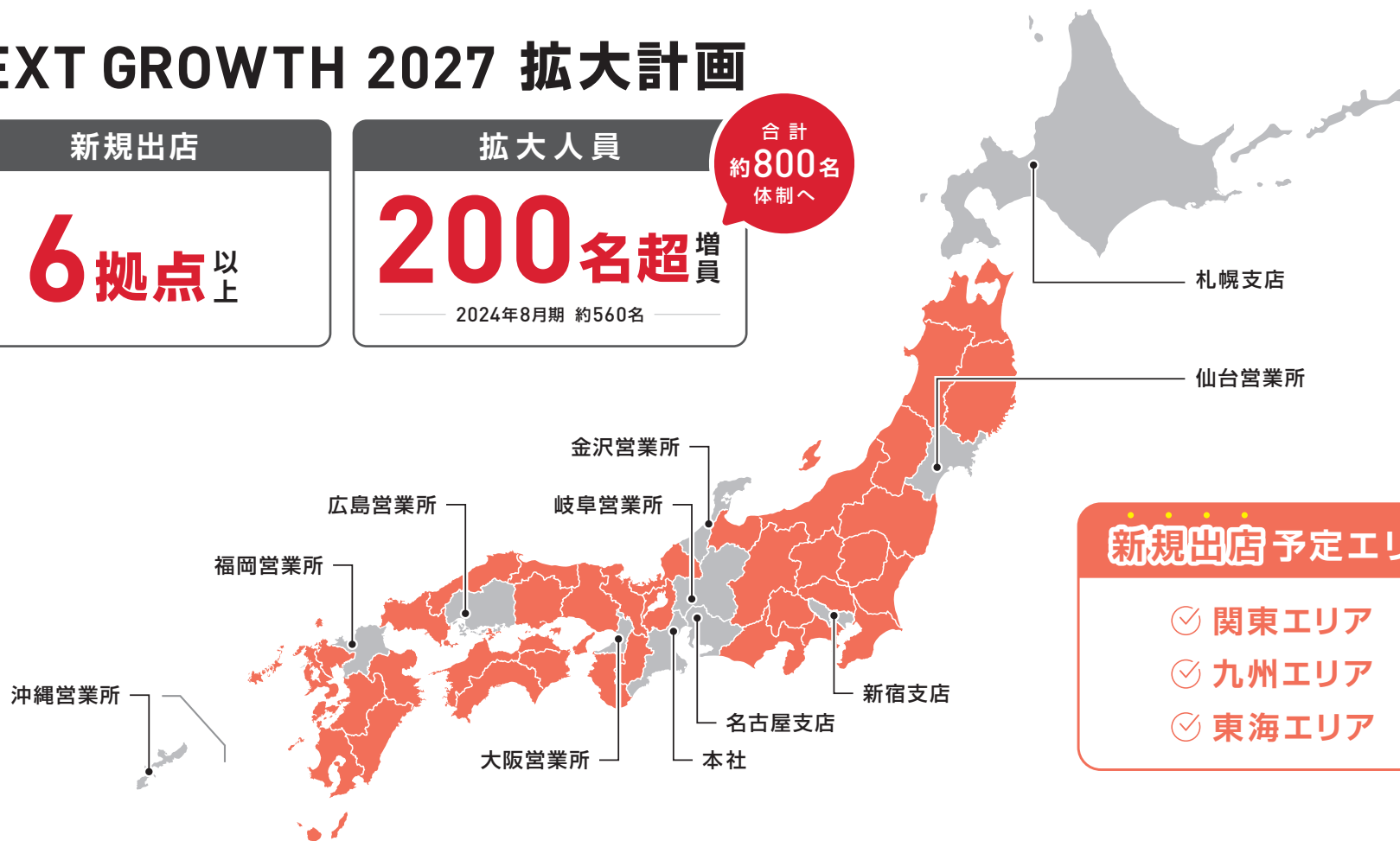
未開拓エリアに新拠点を開設し、10万社以上ある顧客のサポート、アップセル及びクロスセルの強化や、新規開拓をメインに拡大戦略を進める。

NEXT GROWTH 2027 拡大計画

新規出店
6拠点以上

拡大人員
200名超増員
2024年8月期 約560名

合計
約800名
体制へ



- 新規出店 予定エリア (出店サイズ: 中規模)
- ☑ 関東エリア
 - ☑ 九州エリア
 - ☑ 東海エリア
 - ☑ 四国エリア
 - ☑ 信越エリア

新規出店と事業規模のさらなる拡大 ②

他社との差別化や自社の強みと長年積み重ねてきた事業成長ノウハウを生かし、事業規模を拡大して中小企業の課題を解決する。

強み①

徹底した分業制

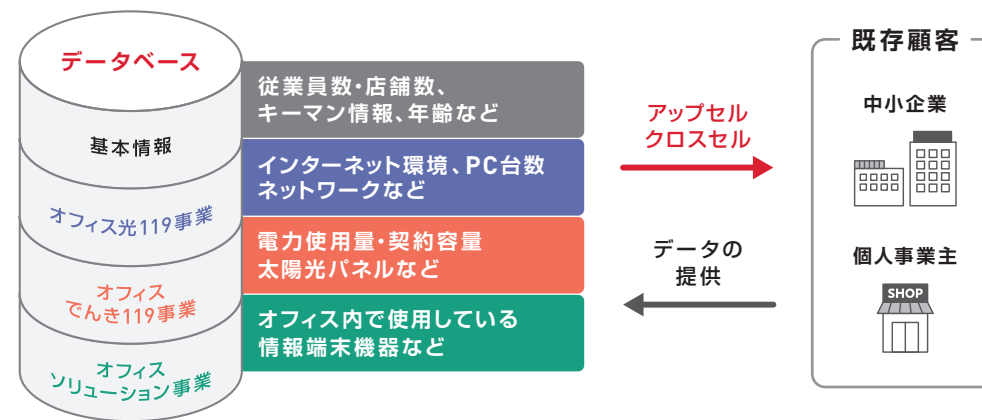
全ての工程を分業化することで、習熟度に分けて業務を分担させ、新人でも早期に成果を出せる仕組みを構築し、高い生産性を維持することができる。



強み②

豊富なデータベース

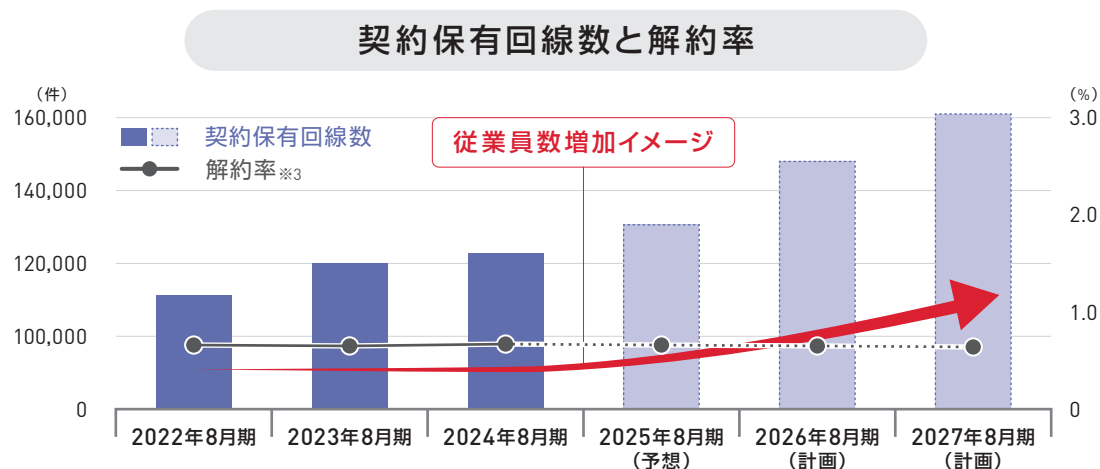
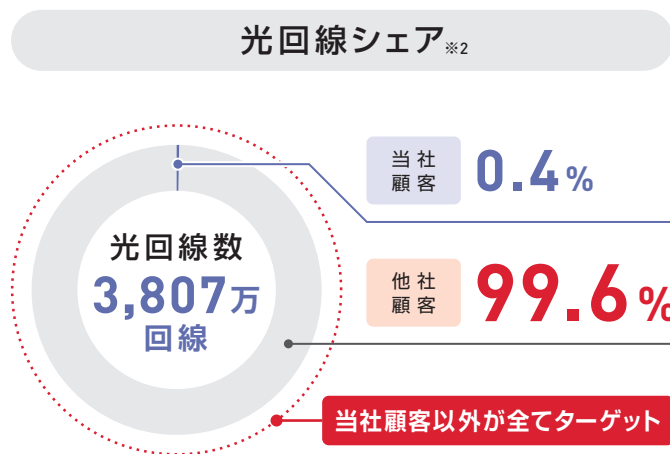
創業から積み上げてきた顧客情報や、キーマン情報が100万社を超え大きな財産となっております。また現在提供中のサービスから得られる使用実績や、プラン、オフィスの環境など親和性の高い商材へアップセル・クロスセルへ生かすことが可能となる。



新規出店と事業規模のさらなる拡大 ③

オフィス光119

サービス開始より、事業に携わるリソースは一定数を維持しているため、**新規獲得数は横ばい**。
インサイドセールス人員を増強し、契約保有件数の増加と純増数の向上に注力。



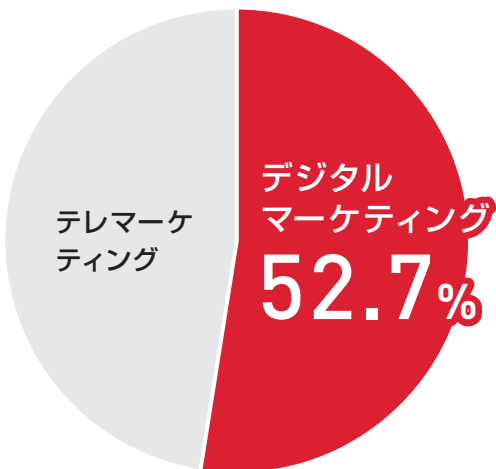
※1 2027年8月期目標
 ※2 総務省HPより全体値を算出
 ※3 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

新規出店と事業規模のさらなる拡大 ④

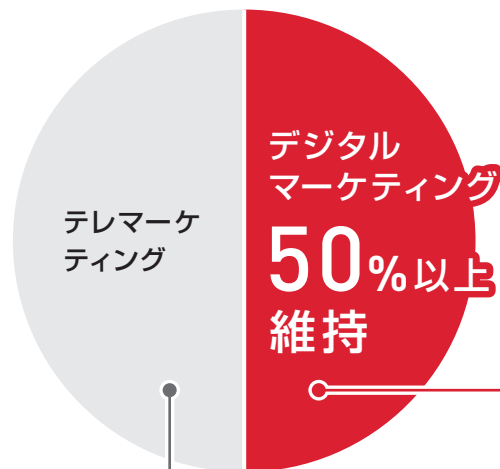
マーケティング手段の融合

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。**

2024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CPOのコスト削減が見込める

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

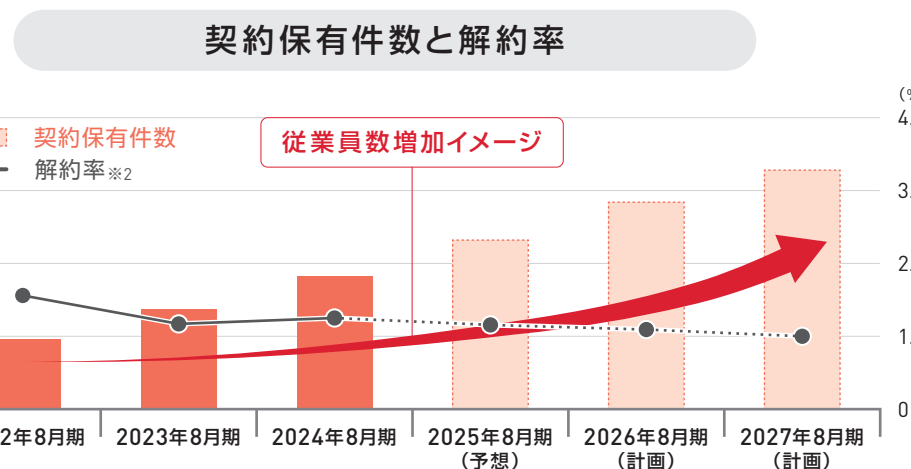
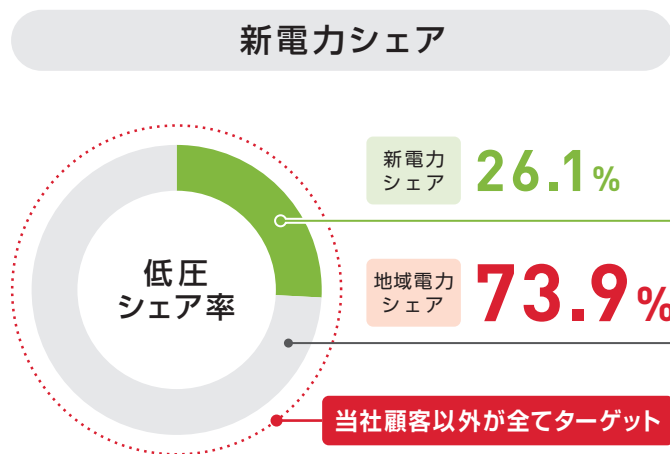


テレマーケティングもあらためて注力し、拡大へ

新規出店と事業規模のさらなる拡大 ⑤

オフィスでんき119

2016年の電力自由化(低圧)から8年が経過したが、**市場シェア率は未だ20%台**。
今後も増加する中小企業のエネルギーコストに着目し、**コスト削減を軸に支援強化**を行う。



※1 2027年8月期目標

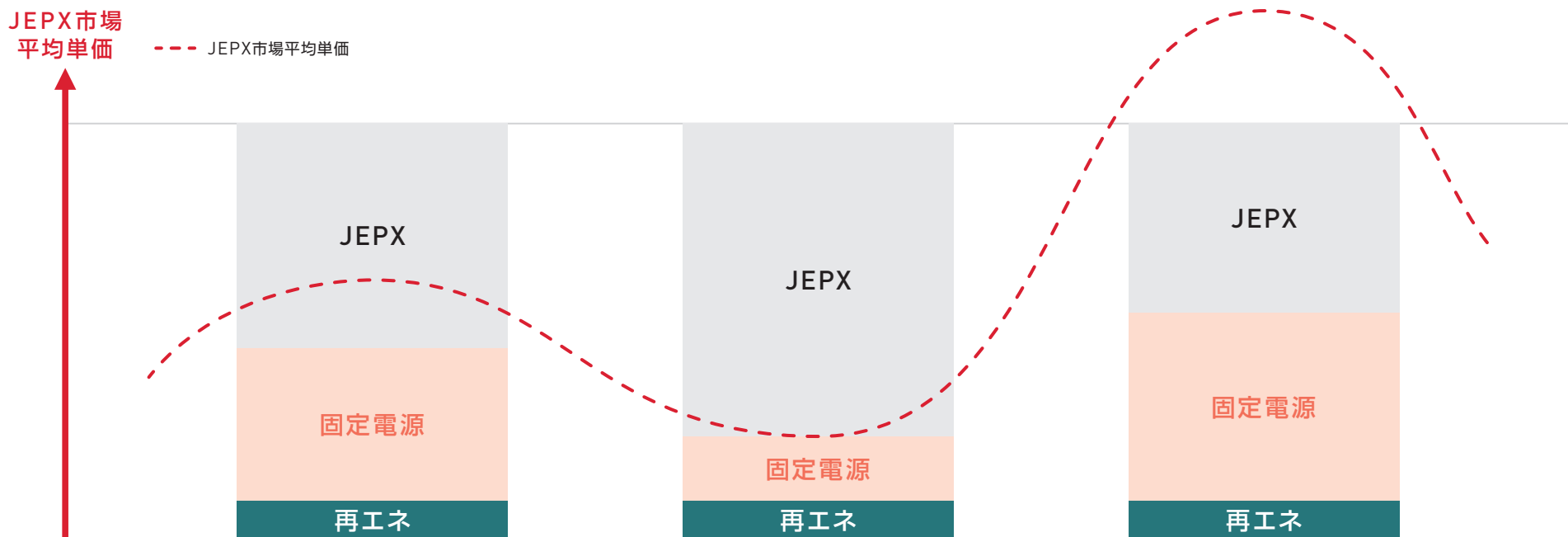
※2 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有件数)の平均

新規出店と事業規模のさらなる拡大 ⑥

電力調達の方針

JEPX^{※1} 価格の安定的な推移を見込む中、価格変動に応じた柔軟な調達戦略を採用。
基本ベースは市場から電力を仕入れ、高騰予測時には固定電源によるリスクヘッジを行う。

調達イメージ：1年ごとに見直しを行いリスクを低減



※1 日本卸電力取引所

※ 固定電源はベースロード電源市場、相対契約(余剰電力)により調達

新規出店と事業規模のさらなる拡大 ⑦

オフィスソリューション事業

今まで以上に**新規開業時のワンストップ提案に注力**。
また、ご契約中の**中小企業顧客へのセキュリティ対策を強化**。

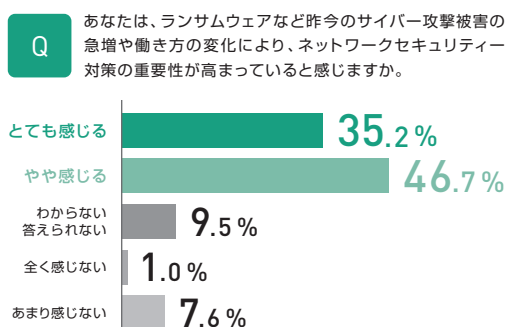
フィールドセールス人員拡大

約 **30名**
増員

代理店社数(アライアンス含む)

既存代理店への
横展開

中小企業のセキュリティに関する実態調査※



強化商材



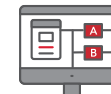
UTM



サーバー



通信障害
バックアップ



Webサイト



情報端末機器



保守サービス 等

中小企業の抱えるリスクから守ることが普及に繋がる

※ 出所:株式会社パッファロー「中小企業のセキュリティに関する実態調査」より

太陽光発電システム事業の育成 ①

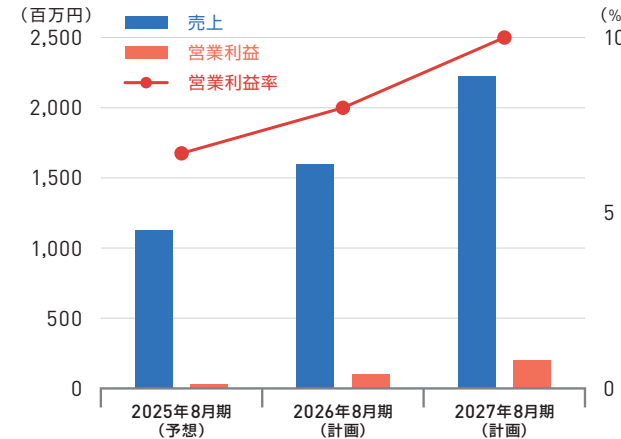
電力小売事業の顧客に対し、**エネルギー活用を支援**することにより、
自家消費によるコスト削減・災害時対策など、**中小企業の脱炭素経営**を応援。

営業人員	データ活用	エリア
30名	電力顧客データ 有効活用	全国展開
体制		

政府の動向	<ul style="list-style-type: none"> 令和3年10月の閣議決定：第6次エネルギー基本計画 2030年度の再生可能エネルギー比率36%～38%の実現
-------	---

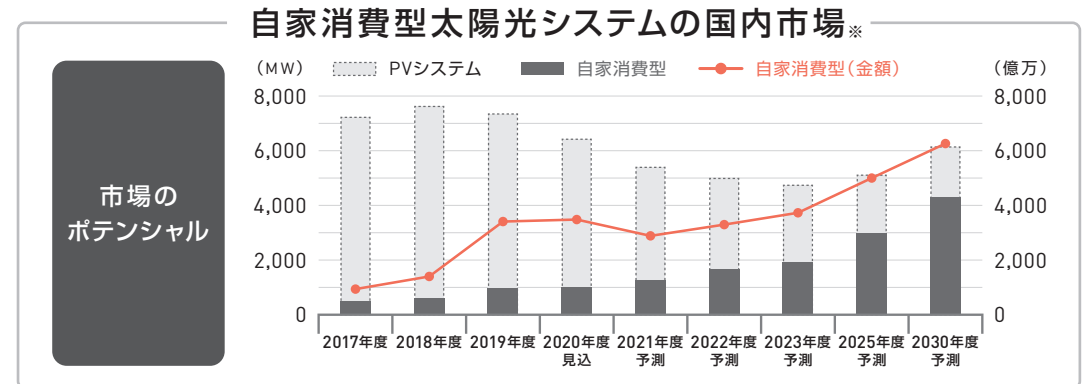
取り組み方針	<ul style="list-style-type: none"> 4万社を超える既存顧客の電力データ活用 電力とのセット割による差別化 小売/発電/余剰電力買取をパッケージでご提供
--------	---

今後の動向	<ul style="list-style-type: none"> 補助金活用が活発化 太陽光と蓄電池のセットがスタンダード化 ワンストップでの提供が差別化となる
-------	---



太陽光発電システム事業目標

売上	22億円
営業利益	2億円
営業利益率	10%

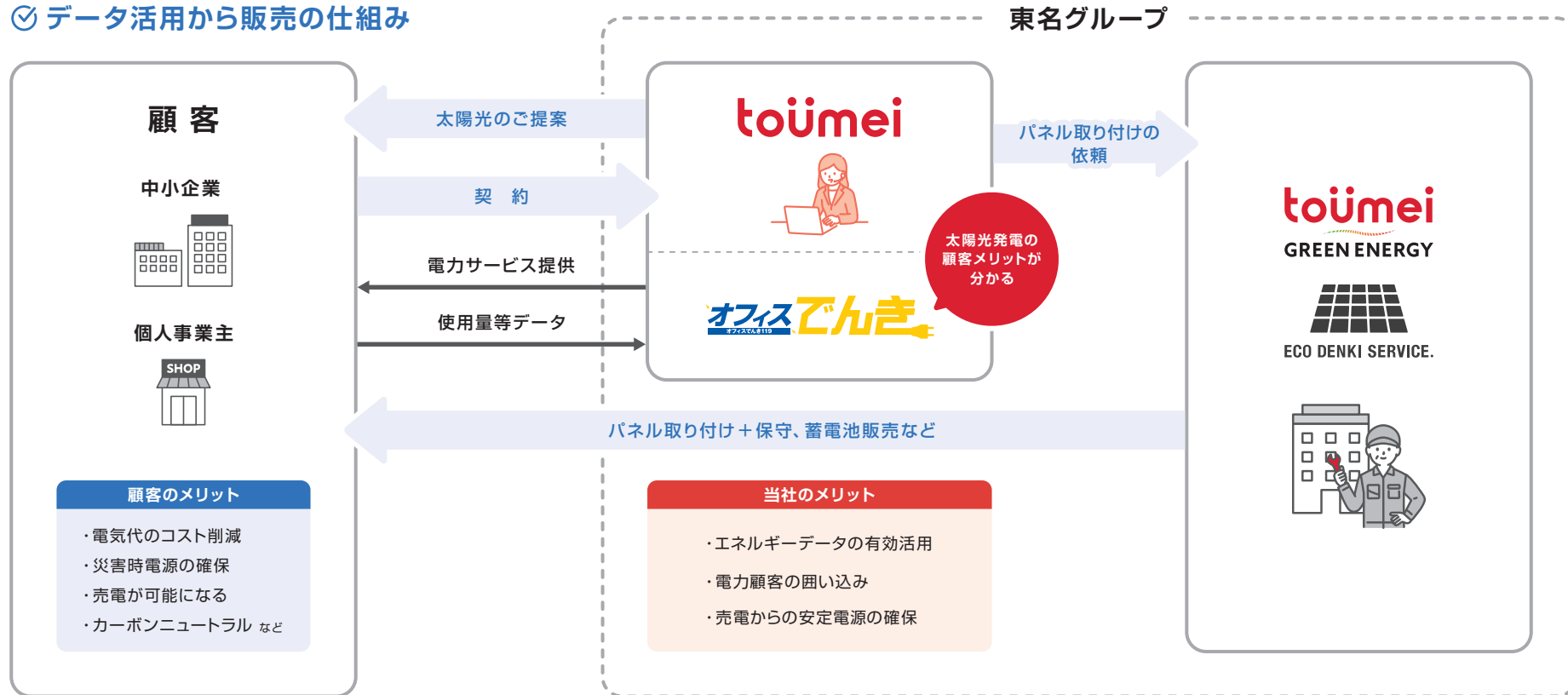


* 出所：富士経済グループHPより

太陽光発電システム事業の育成 ②

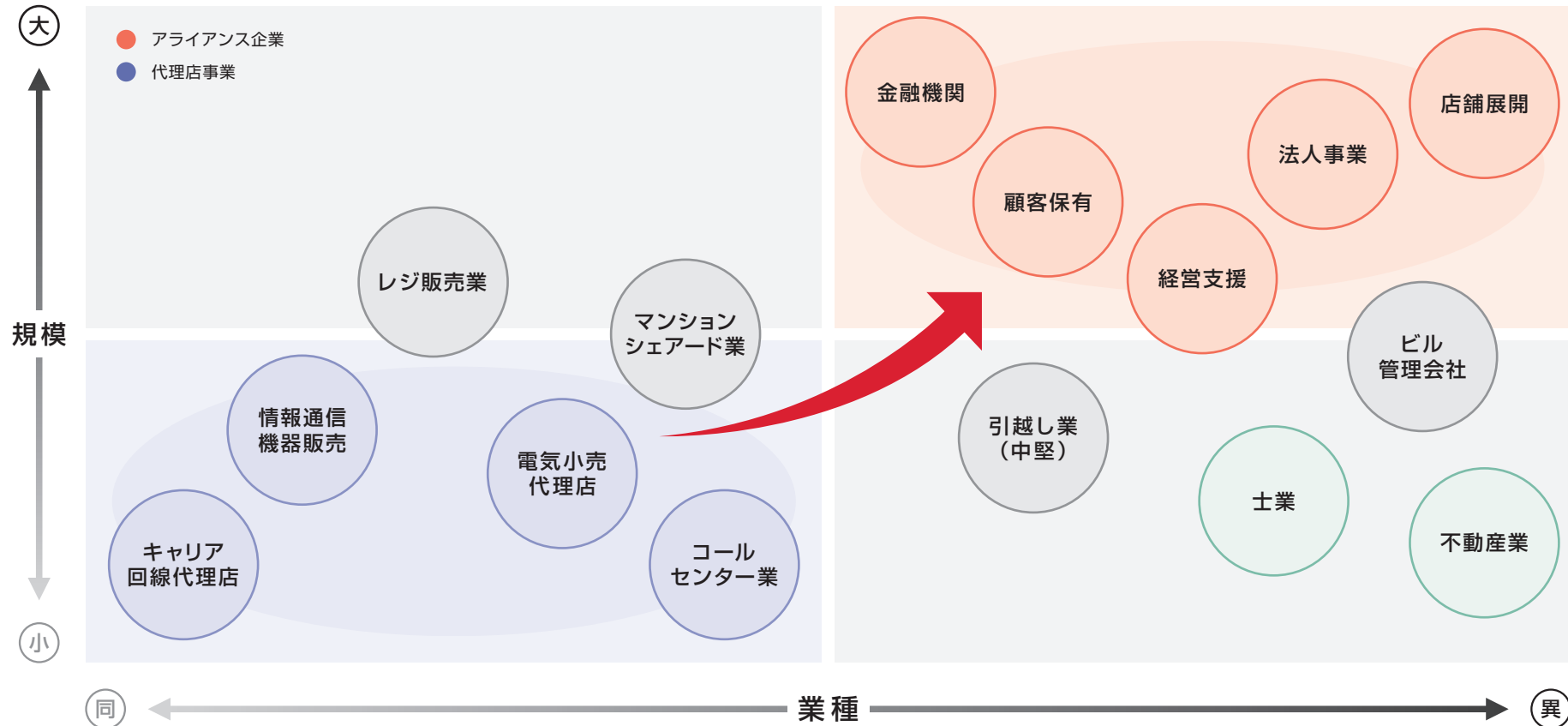
電力データの利活用により、最適なお客様へ太陽光をご提案。
電力データを活用するとともに、グループシナジー効果を活かす。

☑ データ活用から販売の仕組み



パートナー販路拡大による成長戦略 ①

様々な企業や業種との協業を通じて、**新たなパートナーシップ**を実現。
また**相互送客を軸**に両社がWIN-WINになれるようアライアンスを進める。



パートナー販路拡大による成長戦略 ②

新たな成長戦略の一環として、**多様なパートナーシップの構築を推進**。
新分野への代理店展開とアライアンス提携で、**サービス拡充と企業基盤の拡大を目指す**。

代理店



引越し業

引っ越しのタイミングでの
通信・電気・ガス契約見直し機会



不動産業

入居者が入れ替わるタイミングでの
通信・電気・ガス契約見直し機会



フリーランス

仕事を請け負うタイミングでの
アップセル商材としての案内機会



代理店・一括見積り

新規で見積りを取るタイミングでの
通信・電気・ガス契約の機会



自社顧客との連携

取引先への取次制度構築

アライアンス



情報通信などの 相互送客

商品を案内・販売する機会



スタートアップ 支援企業

開業を支援するタイミングでの
通信・電気・ガス契約の機会



士業様との連携

既存取引先の
通信・電気・ガス契約見直し機会

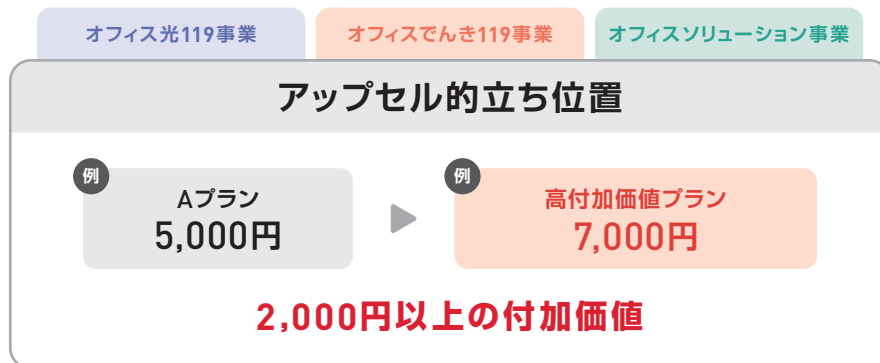


事業承継企業 との連携

承継が決まったタイミングでの
通信・電気・ガス契約見直し機会

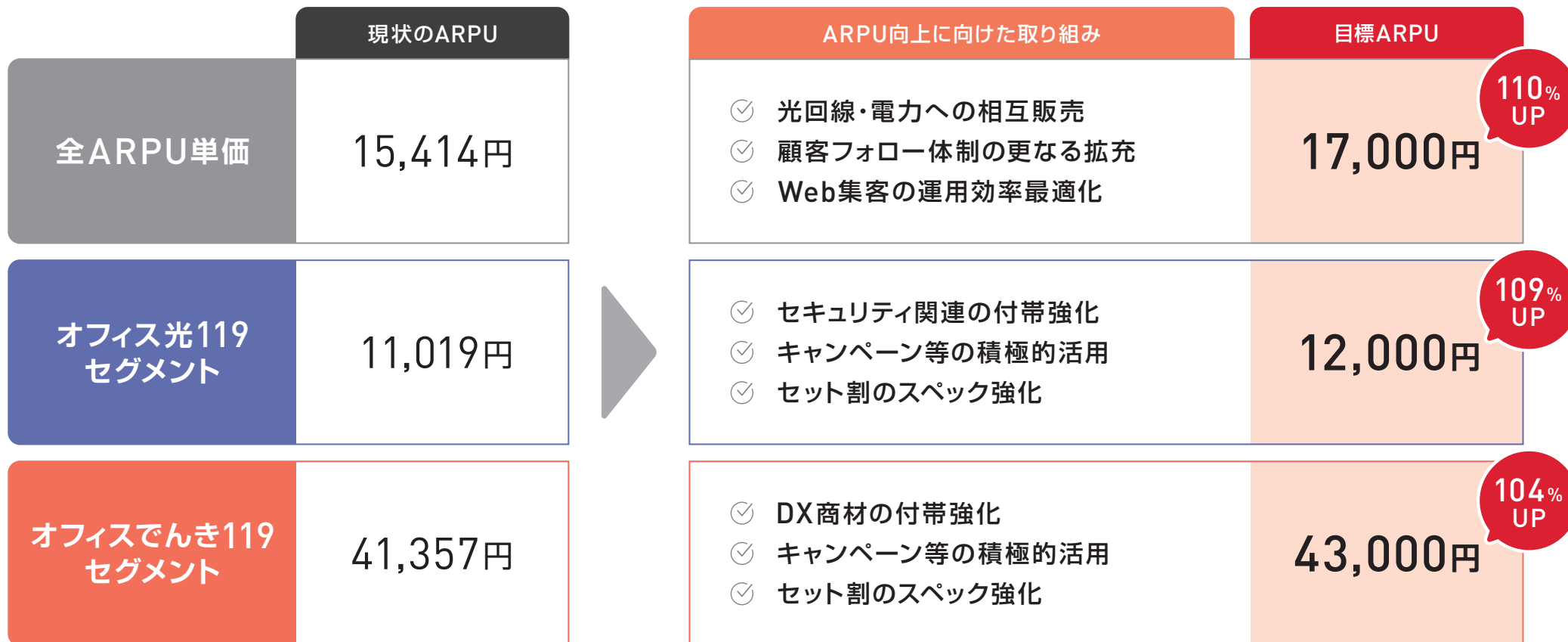
顧客ARPU拡大による収益性向上 ①

セキュリティサービスや手厚い保証サービスの拡充を継続。
新規顧客、既存顧客の両方に対してクロスセル提案を進め、ARPU向上に取り組む。



顧客ARPU拡大による収益性向上 ②

総合的なオフィスのインフラサービスの提供を目指し、**クロスセル販売の更なる強化**を図る。
相乗効果により、顧客満足度の向上と同時に、**解約率の低下と顧客単価の上昇**を目指す。



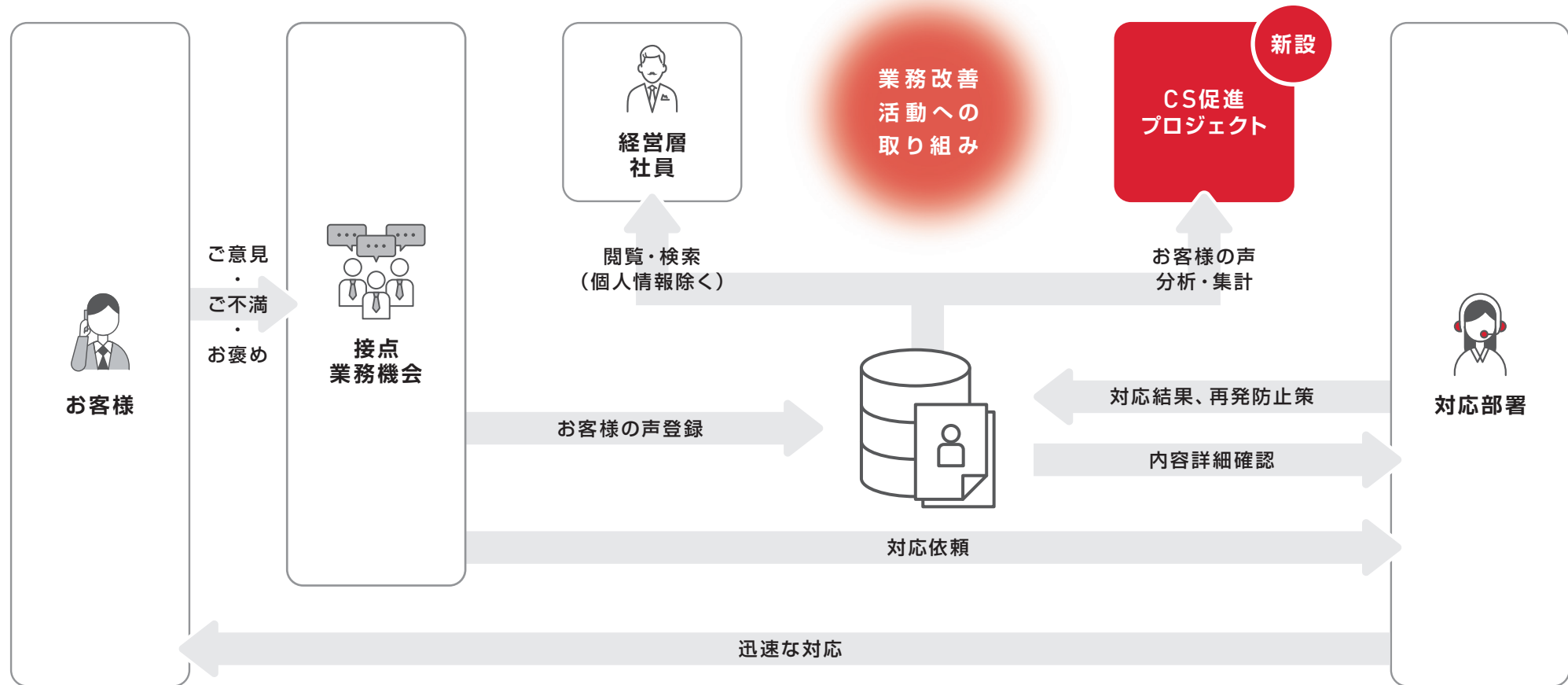
M&Aと成長領域への拡大戦略 ①

現在の事業内容とシナジーの高い分野から、全く新しい分野へと幅広くM&Aを実施予定。
市場への更なる浸透と開拓、新たな製品の開発に傾注。



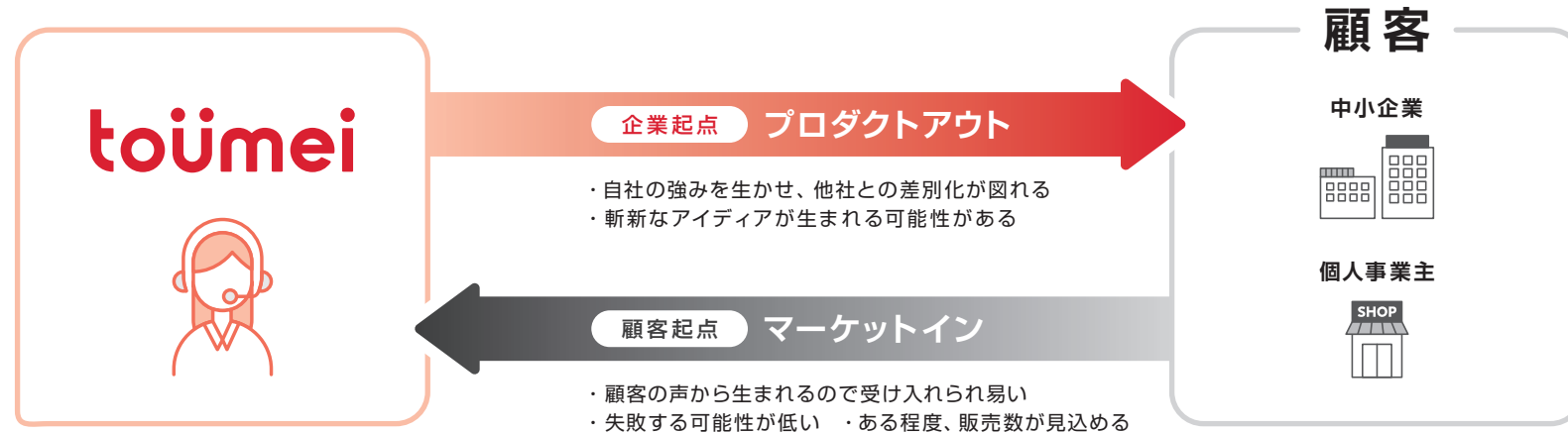
| M&Aと成長領域への拡大戦略 ②

CS推進プロジェクトを発足し、**顧客満足度とサービス継続率の向上**に努める。
顧客満足度がサービス継続率に繋がるため、徹底した顧客満足度の指数化と改善を図る。



M&Aと成長領域への拡大戦略 ③

自社顧客の悩みや課題をヒアリングし、**要望の多い順にサービス化**を実現。
自社の生成AIやRPA等の活用事例を顧客へ展開し、導入しやすい仕組みを提供。



小規模事業者にもハードルが高いサービスを**伴走型で導入する仕組みを作り提供**を行う。

自社成功事例：顧客へ展開



中期経営計画 05

計 数 計 画

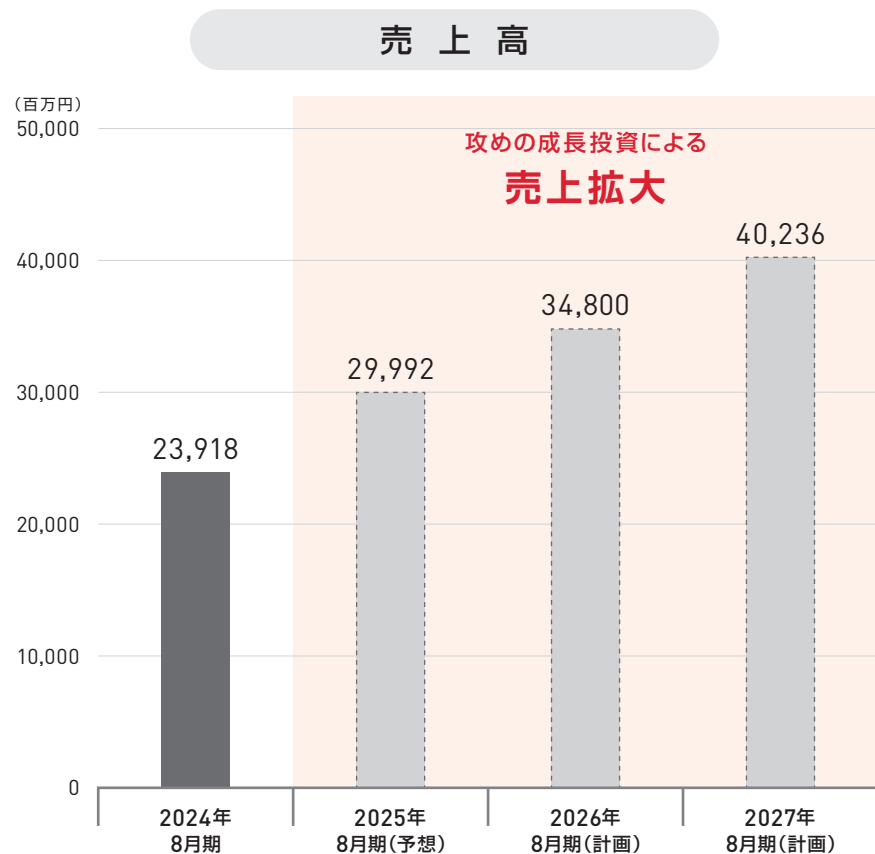
NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を



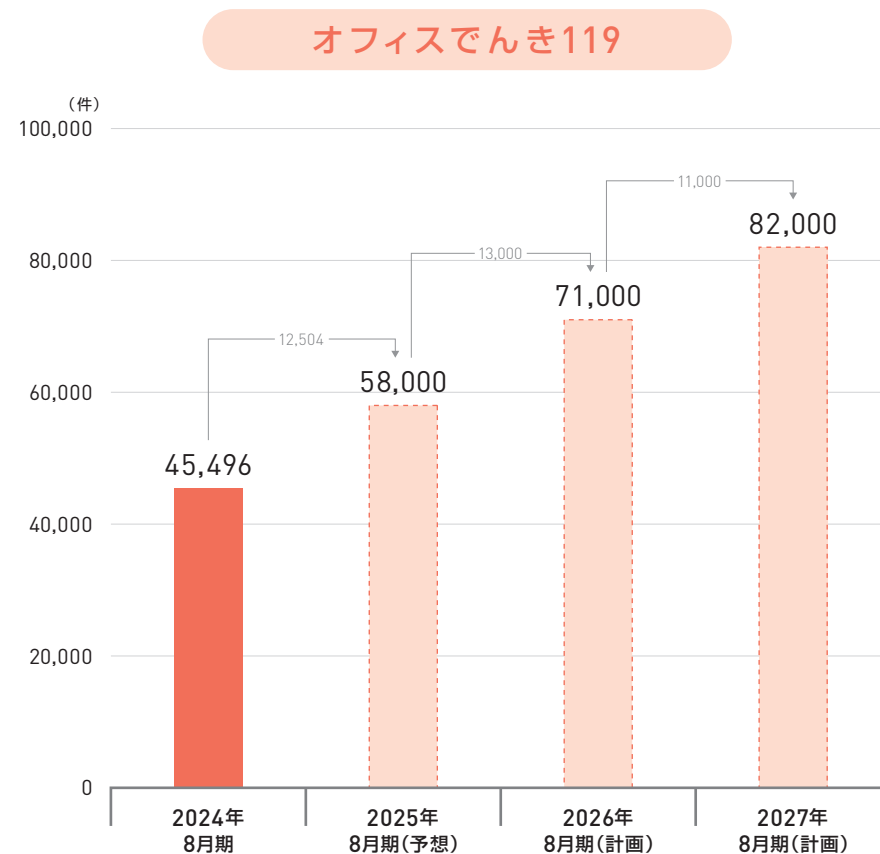
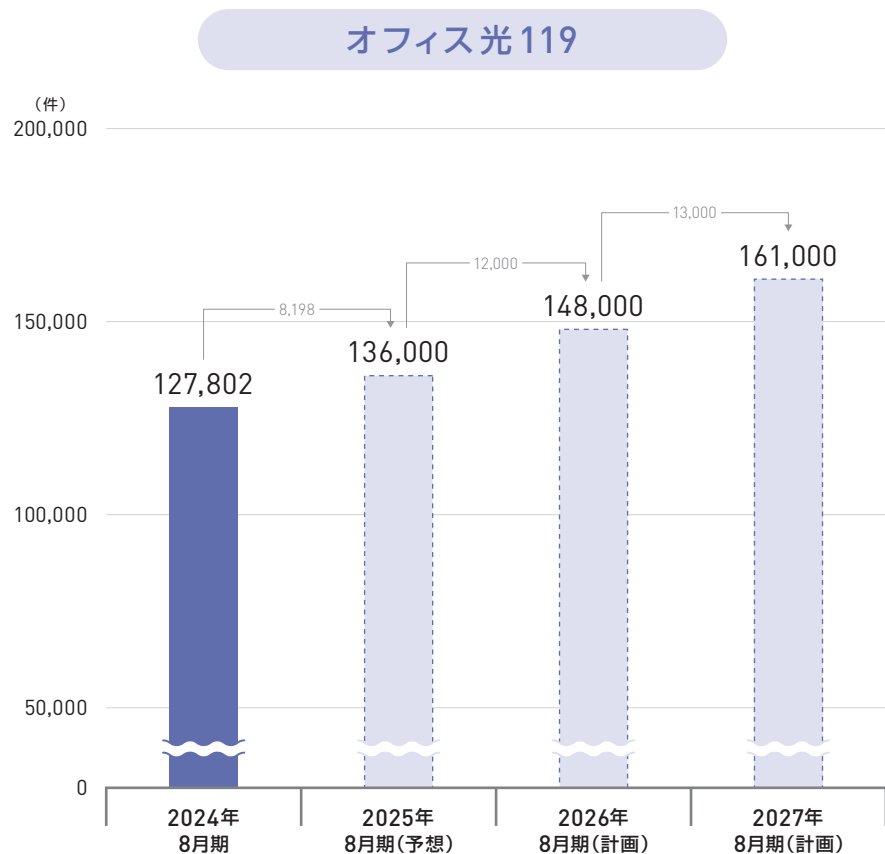
財務目標 (2025年8月期～2027年8月期)

積極的な**成長投資**を実施することにより、**大幅な売上拡大**を目指す。
戦略的なリソースと効率的な経営を通じ、**持続可能な企業価値の向上及び財務基盤の強化**を図る。



自社サービス保有契約件数

デジタルマーケティングの最適化と定期的なリテンション活動を展開し、**新規顧客の獲得**及び
既存顧客の満足度向上を通じて、**安定的な収益構造の構築と市場シェアの拡大**を目指す。



持続的な企業価値・株主価値向上のための施策

持続可能な成長と企業価値の最大化を目指し、**財務戦略の強化とガバナンス改革**を推進。
効率的な資本活用とESG経営の実践により、**市場競争力と収益性の向上**を実現。



持続的な企業価値・株主価値向上

成長投資の拡大・キャッシュアロケーション

営業収益性の向上による**営業C／Fの改善**、**B／Sの適正化**
事業戦略に沿った積極的な成長投資・安定的な株主還元を継続、**企業価値向上**を実現。

キャッシュインフロー

アロケーション

営業C／F
約60億円

成長投資
約20億円

新規・既存
顧客

- ✓ 新商品・新サービスの開発
- ✓ ブランド認知向上のプロモーション
- ✓ 既存顧客へのサポート充実

設備
人的資本

- ✓ 事業基盤維持
- ✓ M&Aや他社の事業譲受について積極的に人員拡大へ向け採用活動・教育へ積極投資
- ✓ 見える化・DX関連費用

株主還元
約10億円

配当

- ✓ 新たな配当方針策定による株主還元を実施（配当性向10%以上を基準に累進配当）
- ✓ 適正な財務基盤を維持しつつその他株主還元施策

優待

- ✓ 現在のQUOカードのほか、優待制度の拡充を検討

内部留保
約30億円

- ✓ 更なる成長投資への投資源泉
- ✓ 機動的な株主還元への備え
- ✓ 借入金の返済

中期経営計画 06

株主還元方針及び ESGの取り組み

NEXT GROWTH 2027

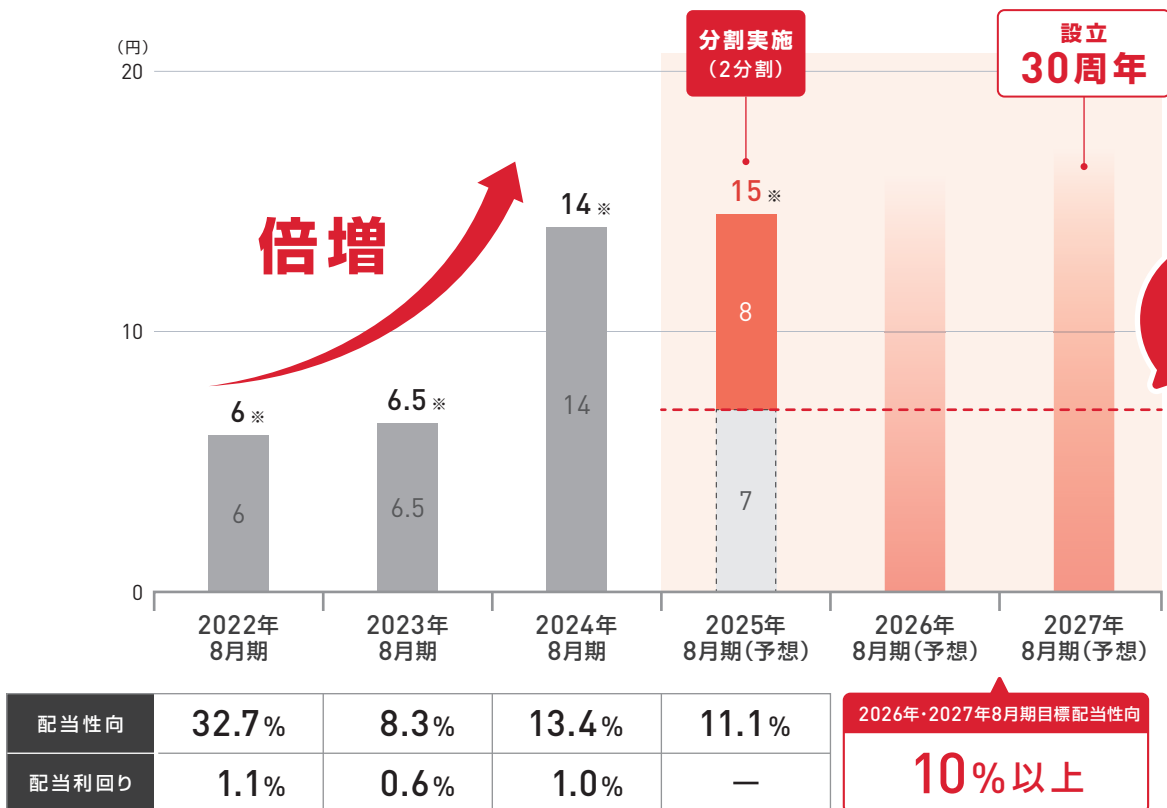
お客様と共に持続的な成長を



06

株主還元方針について

配当性向10%以上を目標基準とし、適正な財務の健全性を確保。
安定的な配当額を維持し、中長期的な増加に努める。



2027年8月期の配当金予想

今後も高い業績向上が見込めることから
配当増額方針

目標 | 配当性向

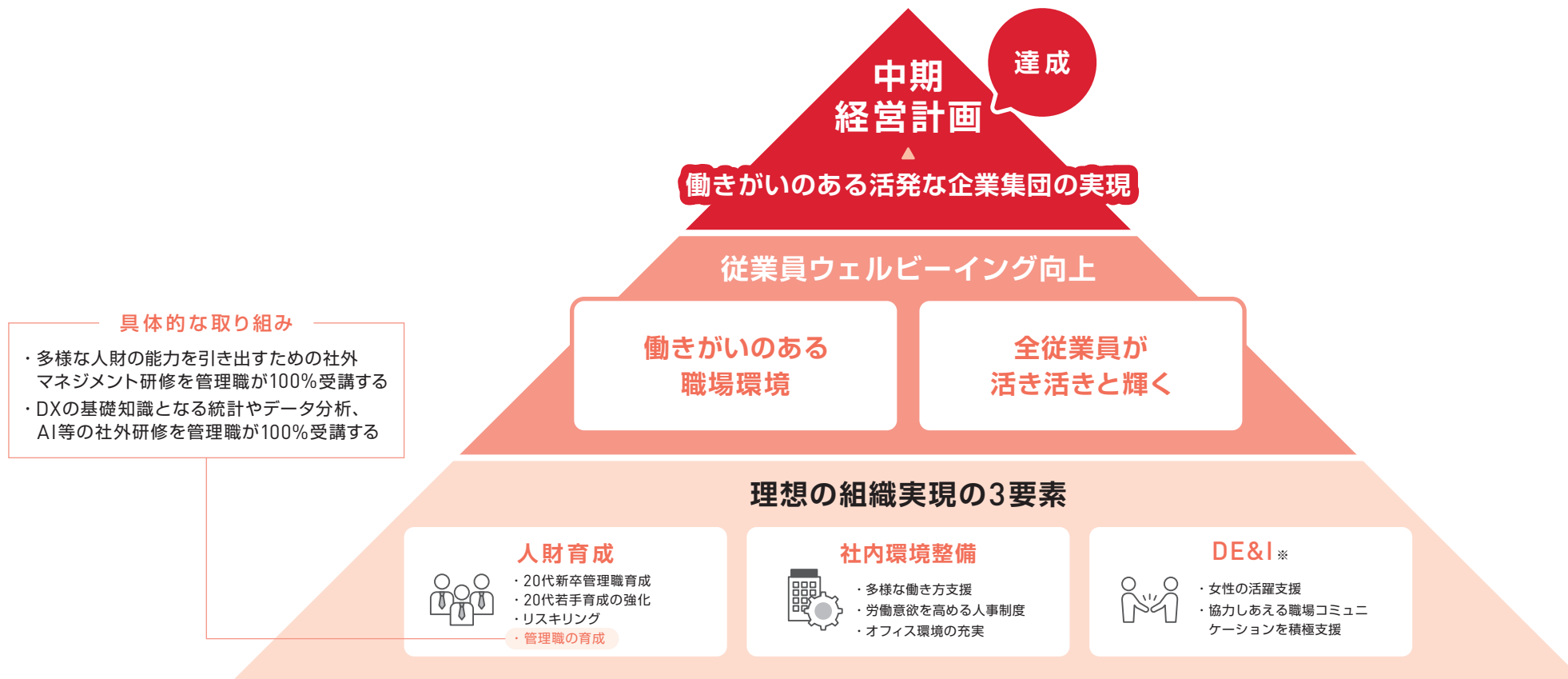
10%以上

(配当・優待)

* 2024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月期の期首に株式分割が行われたと仮定して算定

人的資本投資の強化

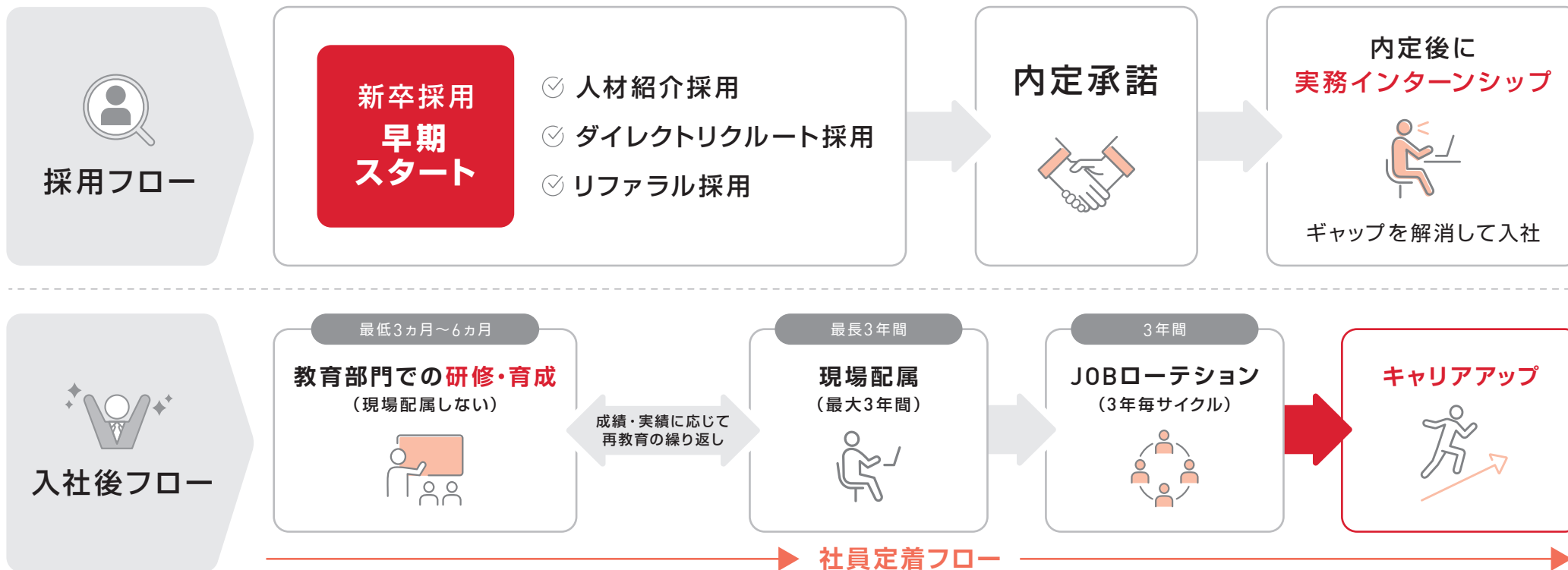
人財を最大の資産と捉え、一人ひとりの成長と活躍を支援。
多様性を尊重し、すべての従業員が輝ける職場環境を通じて、活力に満ちた企業の実現を目指す。



※ 企業が取り組んできた「ダイバーシティ&インクルージョン」に「公平/公正性 (Equity)」という考えをプラスした概念

人的資本へのリソース投資

人的資本を強化するため、採用から教育・育成までを一貫体制で行い効率化を推進。
また、採用はベースを「新卒採用」に比重を置き、キャリア採用を効果的に活用。




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。

ESG (環境・社会)

人財育成・社内環境整備へさらに重点を置いた取り組みを実施。多様な人財が活躍できる包括的な組織文化の醸成と、生産性向上に繋がる革新的な職場環境の構築を推進。

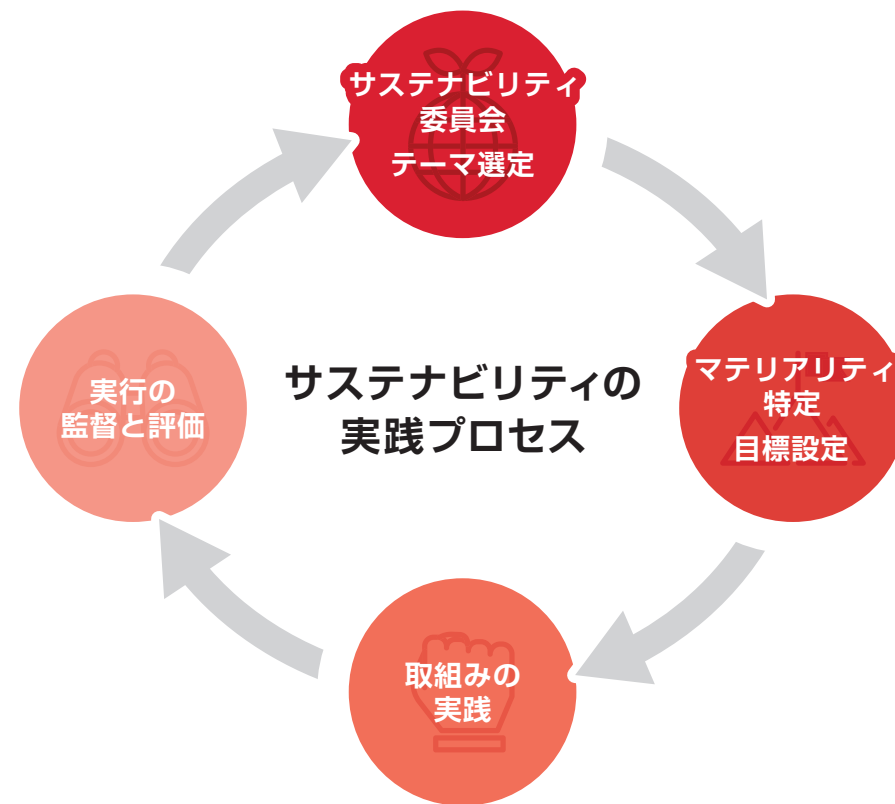
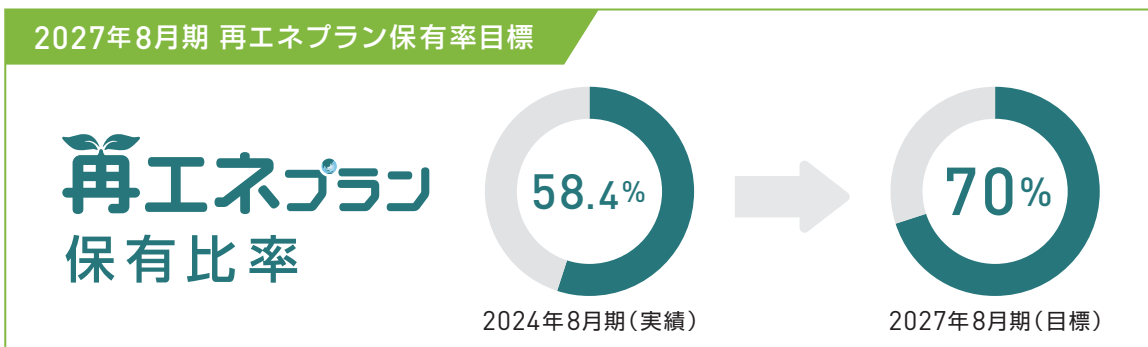
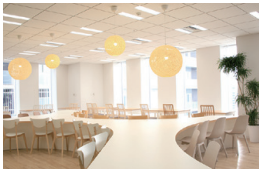
人財育成方針

当社グループは、多様な人財が風通しの良い職場環境で、互いに成長し自己実現の機会を提供する事で、当社グループ及び地域社会の持続可能な発展に繋がる事を目指します。



社内環境整備方針

当社グループは、「人的資本」を最大の経営資源として捉え、取締役会及びサステナビリティ委員会が中心となり、社内環境整備に係る投資計画の策定や施策の立案・実行により、社内環境の整備を推進いたします。



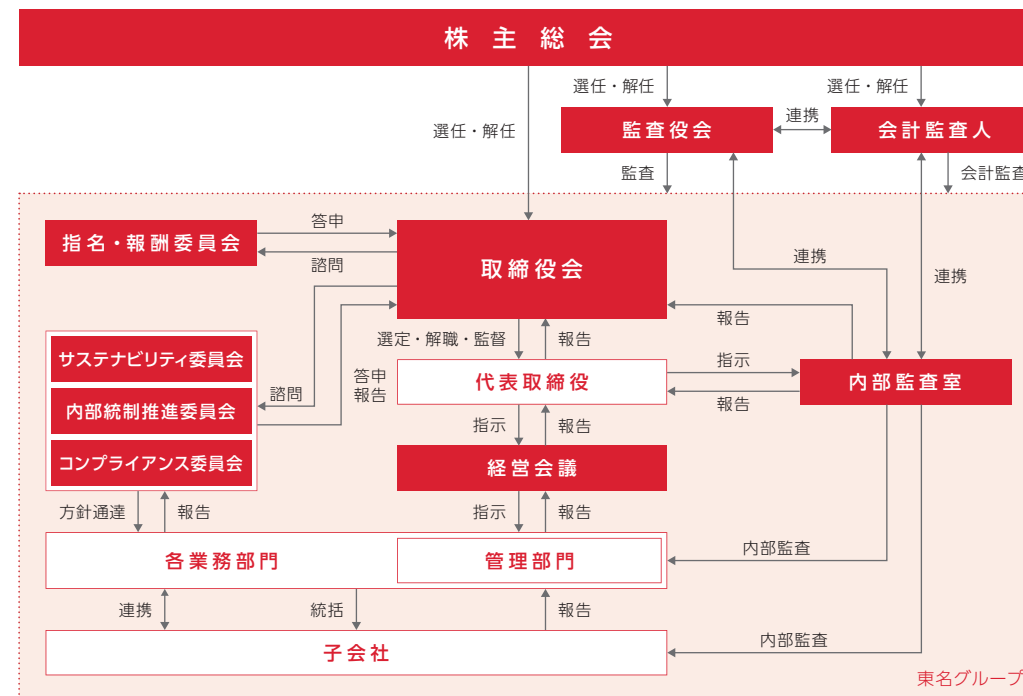
ESG (ガバナンス)

コーポレート・ガバナンスの一層の強化を目指し、**多角的な施策**を展開。
施策を通じて、経営の透明性と効率を高め、持続的な企業価値の向上を図る。

ガバナンスの強化

株主との価値共有	株式報酬制度の運用、拡大
ダイバーシティ	多様性を重視し、様々な背景を持つ人財の 監査役等への選定 女性管理職比率10%以上を実現
取締役会での モニタリング強化	社外取締役を複数化、意見交換会の設置 事業ポートフォリオマネジメントの推進 適切なKPIを設定し、継続
取締役会の 実効性向上	取締役会のほか、経営方針と戦略を検討する 会議を月次で実施 グループ全体の取締役会の機能強化及び危機 管理体制の充実

コーポレート・ガバナンス体制図



中期経営計画 07

Appendix

NEXT GROWTH 2027

お客様と共に持続的な成長を



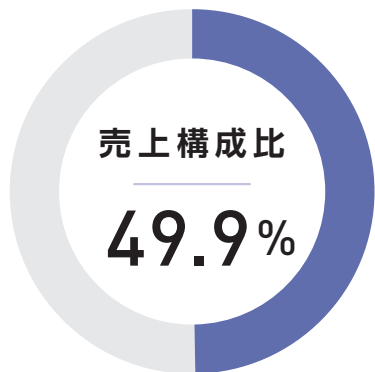
社会的価値の創出

社会的課題の解決に向けて**3セグメントの事業を通じて社会価値を創出する。**

	カーボン ニュートラルの実現	デジタル化社会の実現	生産性の低迷
01 オフィス光119事業		デジタル社会の インフラ持続性への 貢献	DX推進における 生産性の改善・向上
02 オフィス でんき119事業	再生可能エネルギーの 普及・効率的利用		
03 オフィス ソリューション事業	再生可能エネルギーの 普及・効率的利用	デジタル社会の インフラ持続性への 貢献	DX推進における 生産性の改善・向上

グループ概要・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



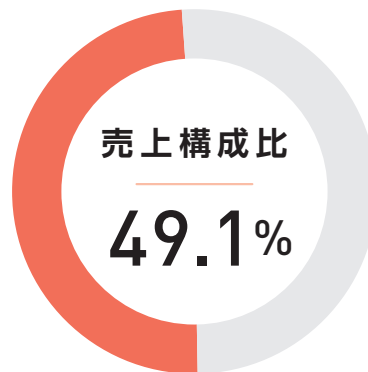
インターネット
プロバイダ



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、
情報端末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



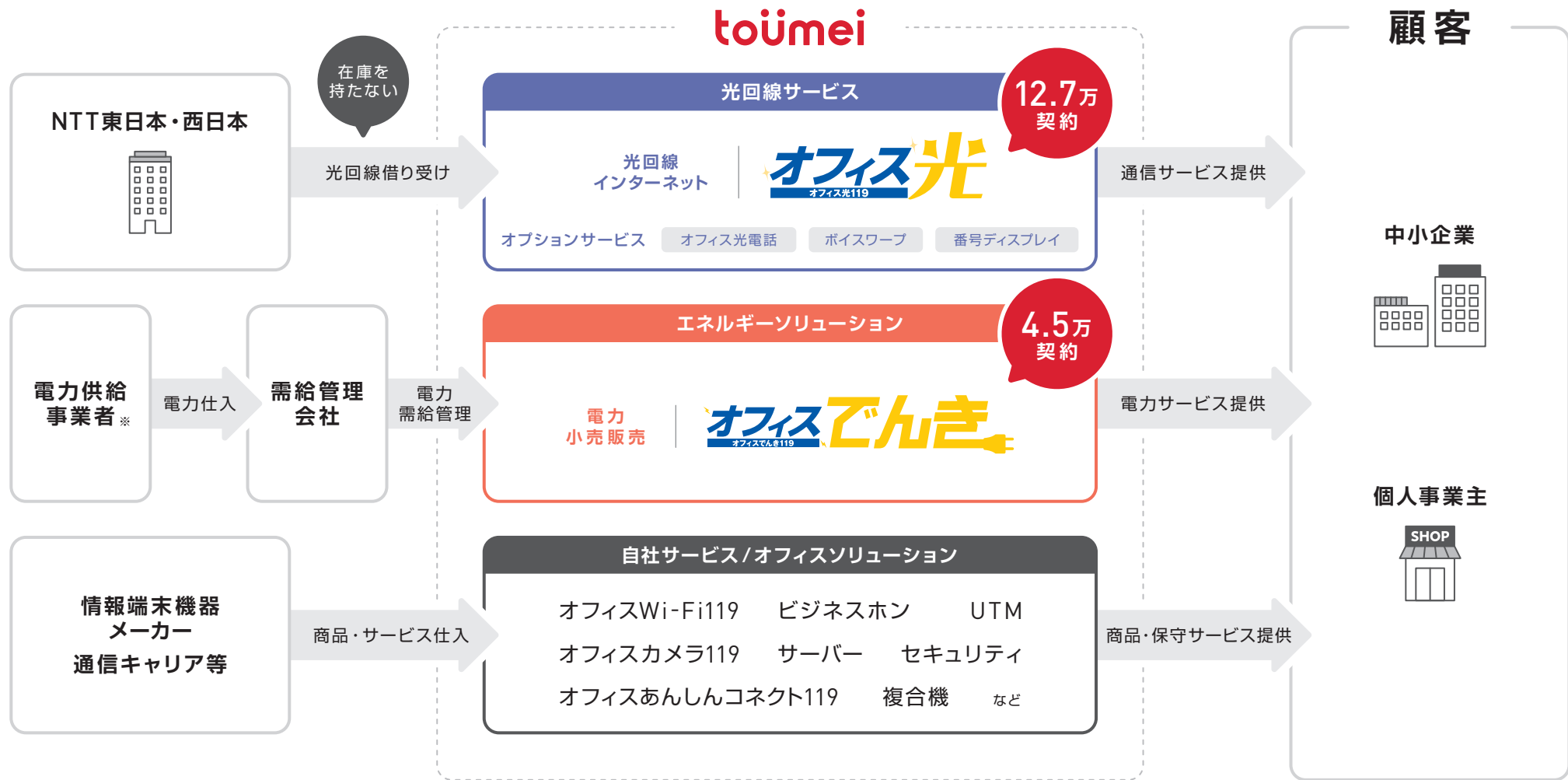
介護保険

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。

※ 2024年8月末現在の売上構成比

収益モデル



※ 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

強み・ネットワーク

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



- ・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。

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。

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/>

