

2025年8月期 第2四半期 決算補足説明資料

2025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。

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※2・ 福岡営業所・福岡第2営業所※3・沖縄営業所 人財教育ラボラトリー※4(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	629百万円※1		
従業員数(連結)	512名(他、パート・アルバイト65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・ エコ電気サービス株式会社・株式会社デジタルクリエイターズ

※1 2024年8月末現在
※2 2025年3月1日開設
※3 2025年4月1日開設
※4 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}

14,530 百万円

YoY^{※1} 131.4%

営業利益

過去
最高^{※2}

1,741 百万円

YoY^{※1} 186.4%

営業利益率 12.0%

経常利益

過去
最高^{※2}

1,783 百万円

YoY^{※1} 183.2%

経常利益率 12.3%

中間純利益

過去
最高^{※2}

1,244 百万円

YoY^{※1} 207.8%

中間純利益率 8.6%

※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

| 2025年8月期 2Qトピックス



売上

- ✓ 2Qとしては、過去最高の売上高、各段階利益を更新



事業

- ✓ オフィスでんき119事業は契約保有件数が増加したこと、冬季電力需要期の影響で顧客全体の電力使用量が増加したことにより、伸長



全社

- ✓ 二代表制に移行後の新たな経営体制の確立と浸透を目的に、IRイベントに出展
2024年12月9日に名古屋証券取引所主催の「株式投資ウィンターセミナー」
2025年1月17日～19日にRX Japan株式会社主催の「資産運用EXPO【春】」
- ✓ 全社を挙げたサステナビリティ経営の推進強化が実を結び、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2月末時点で全体の65.2%と2027年8月期目標の達成に向け、大きく進捗

| 2025年8月期 2Q連結業績

(百万円)

	2024年8月期 2Q実績	2025年8月期 2Q実績	増減額	YoY	2025年8月期 2Q業績予想	進捗率	2025年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	11,056	14,530	3,473	131.4%	14,541	99.9%	29,992	48.4%
売上原価	7,508	9,710	2,202	129.3%	—	—	—	—
売上総利益	3,548	4,819	1,271	135.8%	—	—	—	—
販売費及び一般管理費	2,614	3,078	464	117.8%	—	—	—	—
営業利益	934	1,741	806	186.4%	1,401	124.2%	2,869	60.7%
経常利益	973	1,783	810	183.2%	1,421	125.5%	2,908	61.3%
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益	599	1,244	645	207.8%	971	128.1%	2,005	62.1%

2025年8月期 セグメント別2Q連結業績

(百万円)

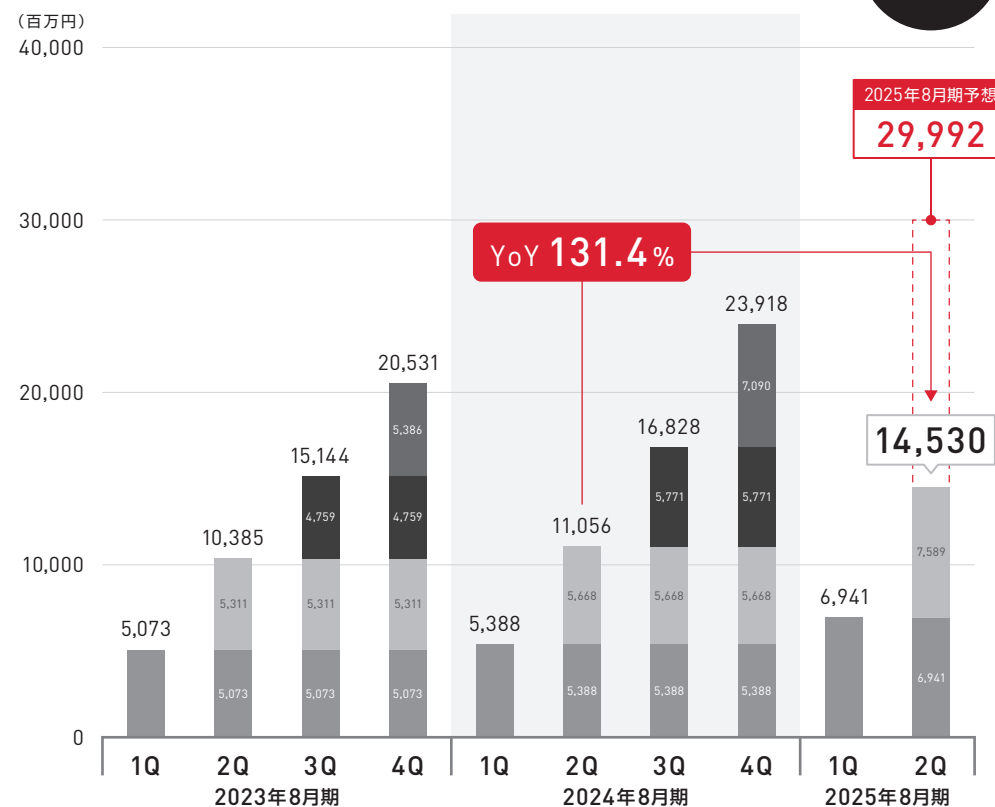
	2024年8月期 2Q実績	2025年8月期 2Q実績	増減額	YoY	2025年8月期 2Q業績予想	進捗率	2025年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	11,056	14,530	3,473	131.4%	14,541	99.9%	29,992	48.4%
オフィス光119事業	5,871	6,152	281	104.8%	6,482	94.9%	13,241	46.5%
オフィスでんき119事業	4,242	6,640	2,398	156.5%	6,299	105.4%	13,144	50.5%
オフィスソリューション事業	943	1,737	794	184.2%	1,759	98.7%	3,606	48.2%
営業利益	934	1,741	806	186.4%	1,401	124.2%	2,869	60.7%
オフィス光119事業	777	840	62	108.1%	848	99.1%	1,696	49.5%
オフィスでんき119事業	407	1,116	708	273.8%	932	119.7%	1,922	58.1%
オフィスソリューション事業	140	265	125	189.2%	100	265.4%	224	118.2%
調整額	▲391	▲480	▲89	122.9%	▲478	100.4%	▲974	49.3%

2025年8月期 2Q連結決算サマリー

売上高

14,530 百万円

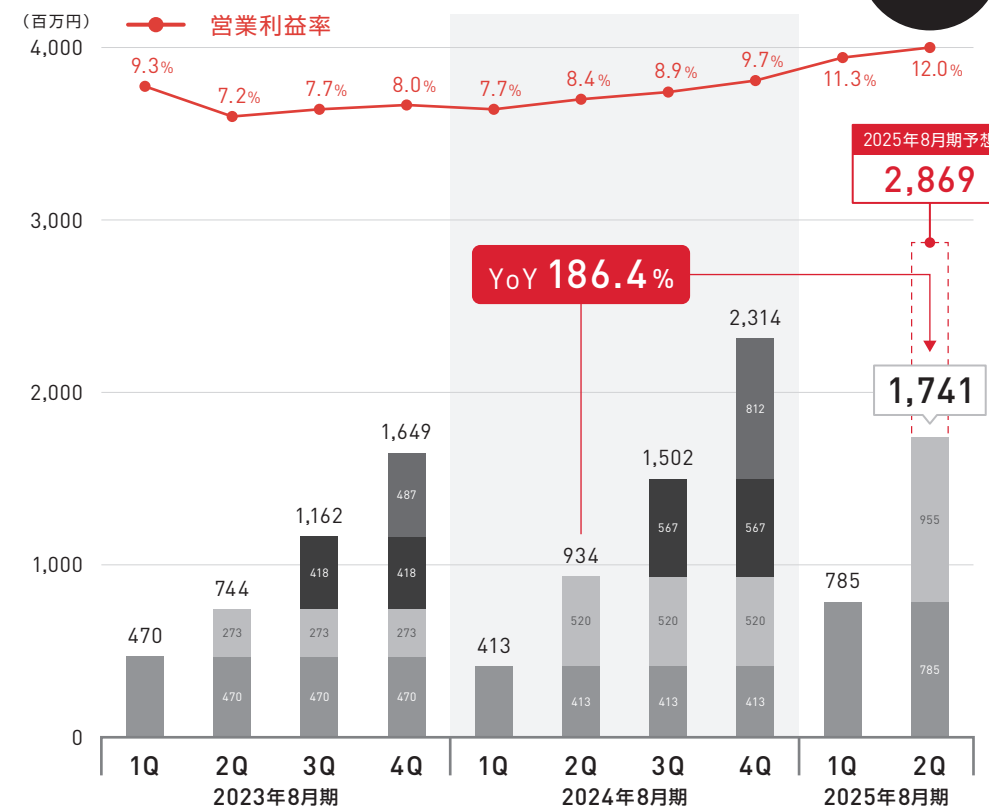
進捗率
48.4%



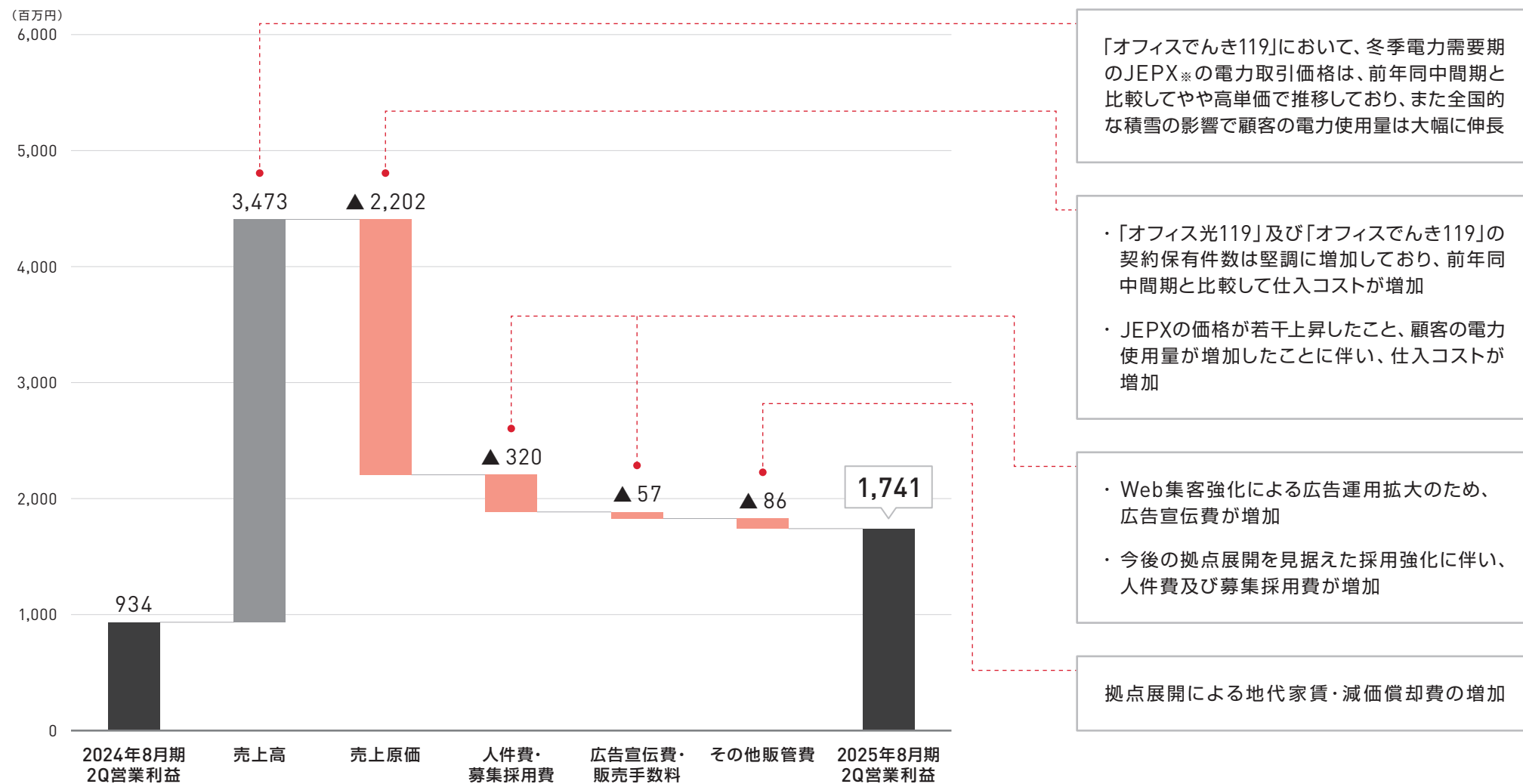
営業利益

1,741 百万円

進捗率
60.7%



営業利益分析



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

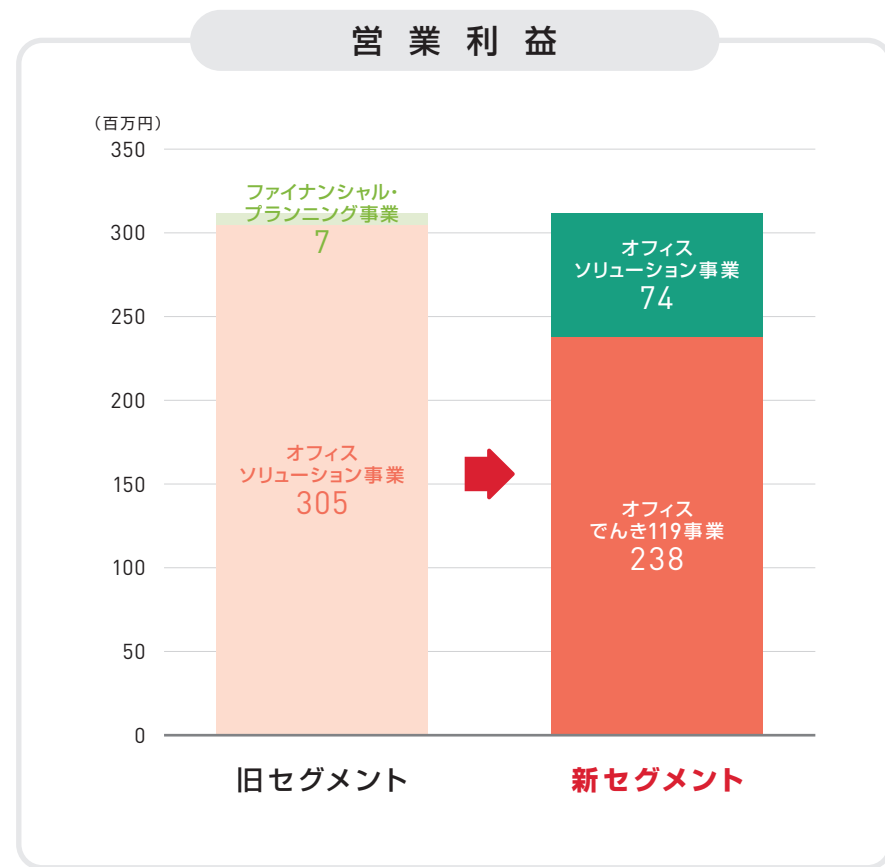
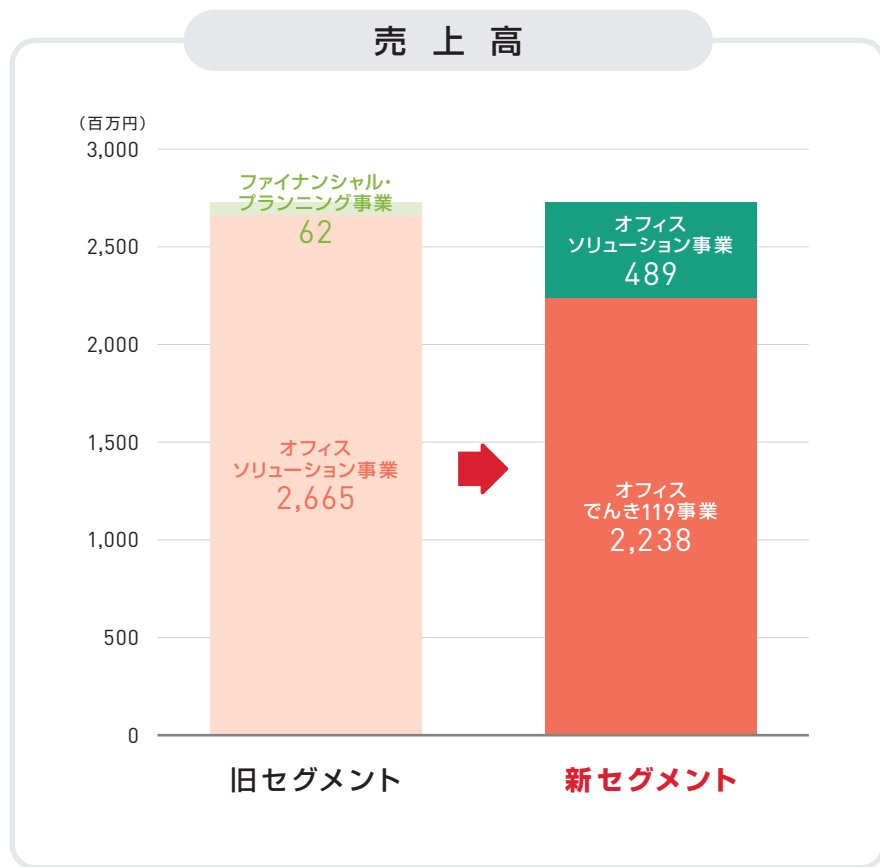
情報端末機器等のオフィス環境ソリューション
Webソリューション
来店型保険ショップ
太陽光発電システム・蓄電池設備の販売

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2Q※の場合

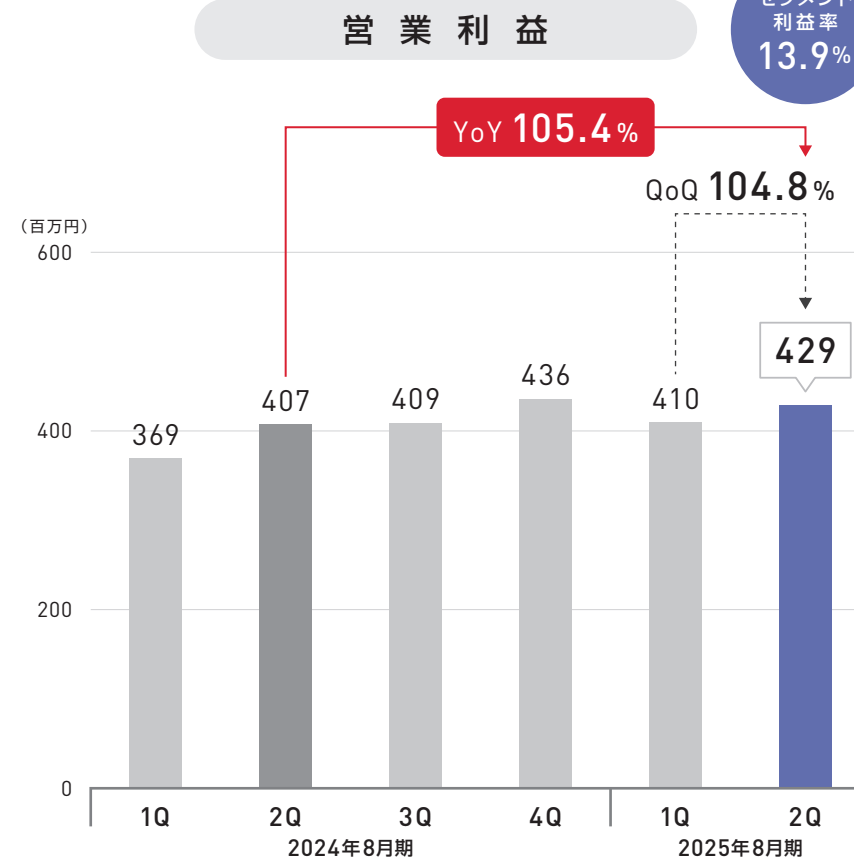
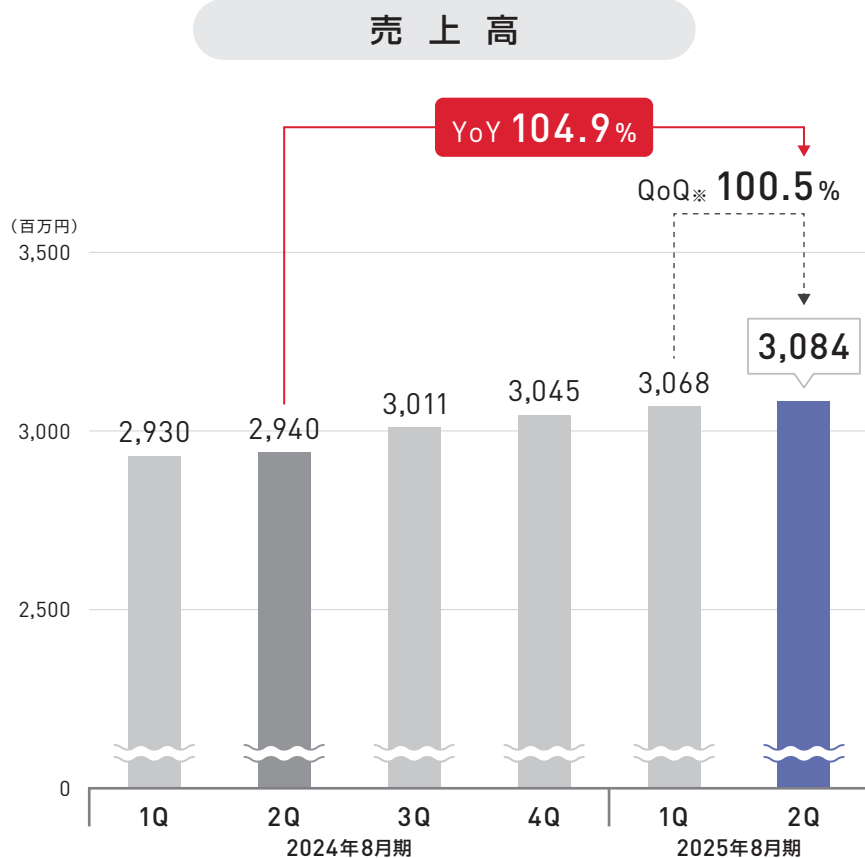


セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

オフィス光119・
付随するサービスなど

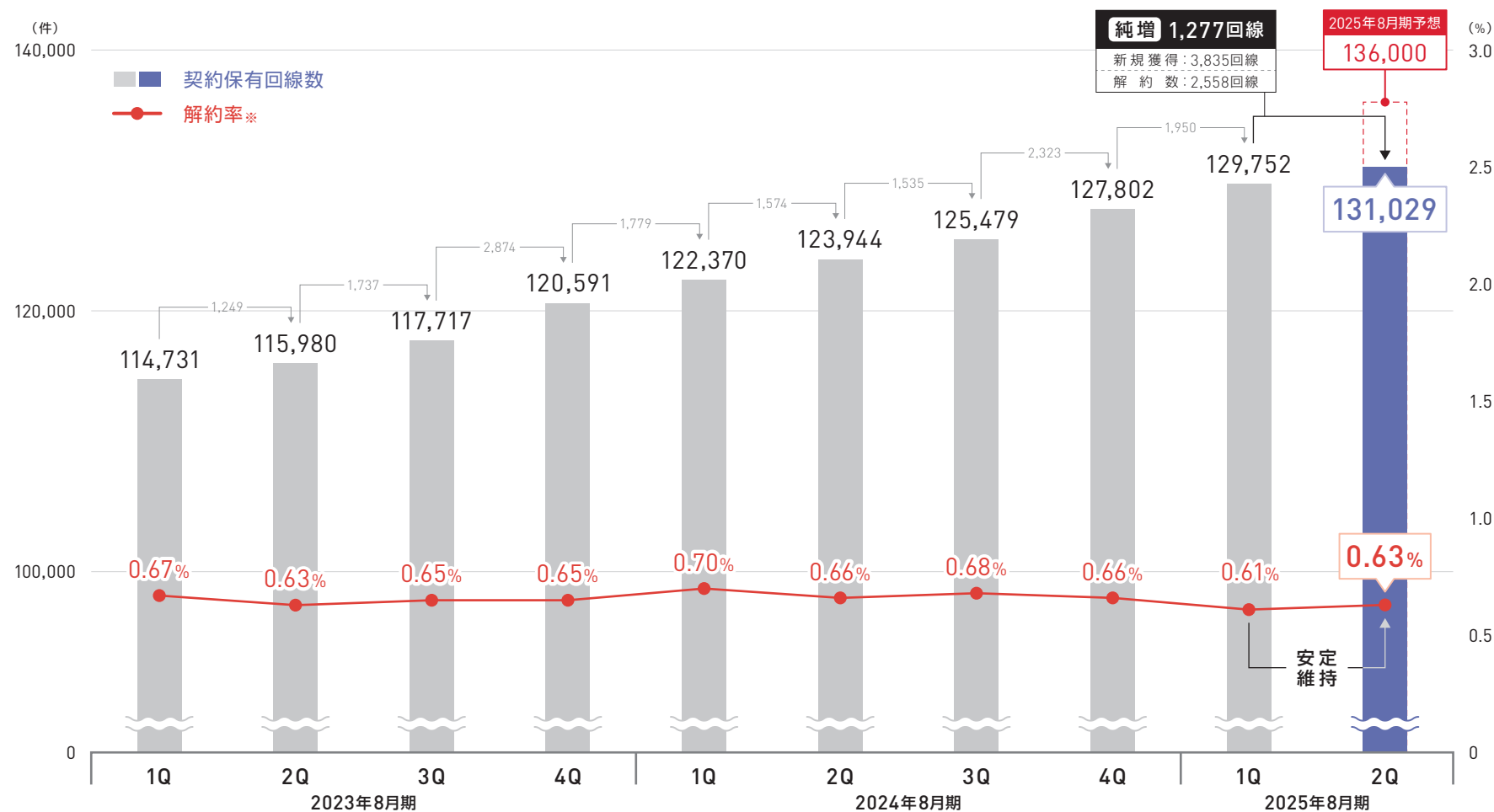
代理店からの取次件数が増加したこと及び「オフィスでんき119」とのクロスセル販売を引き続き強化したことにより、「YoY」「QoQ」で増収、増益。
一方、Web広告の運用強化に伴い、デジタルマーケティング施策への投資を戦略的に拡大したことにより、広告宣伝費が増加。



※ 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

Web集客並びに代理店チャネルの活用による新規顧客開拓が好調であり、契約保有回線数は順調に増加。
また、顧客満足度の向上を目的としたリテンション活動を継続したことにより、解約率は低水準を維持。



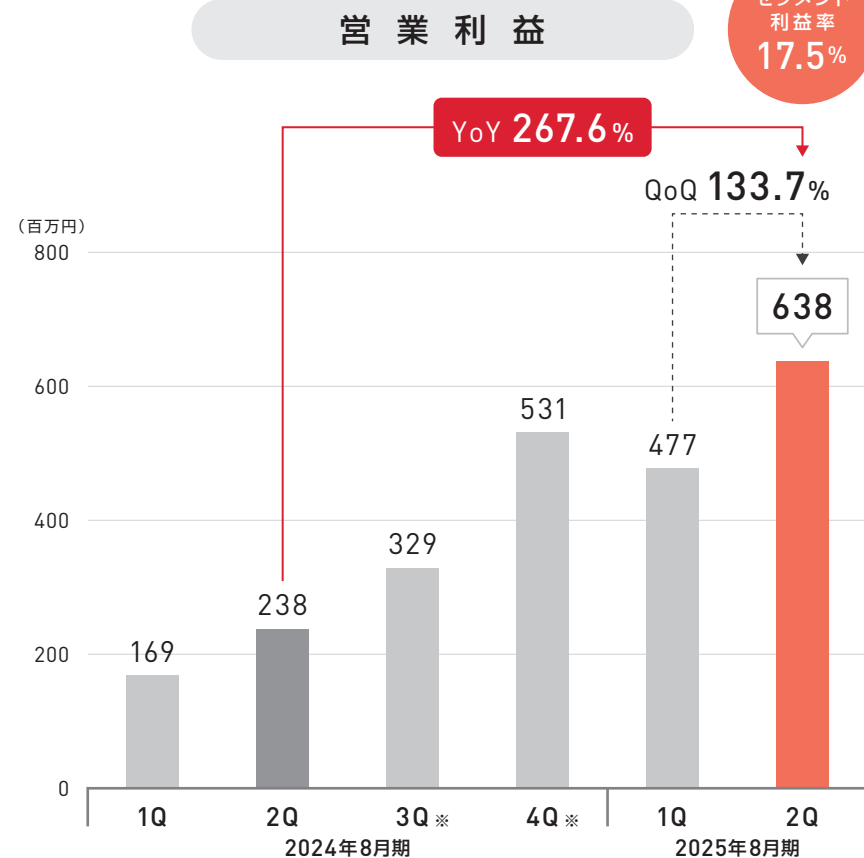
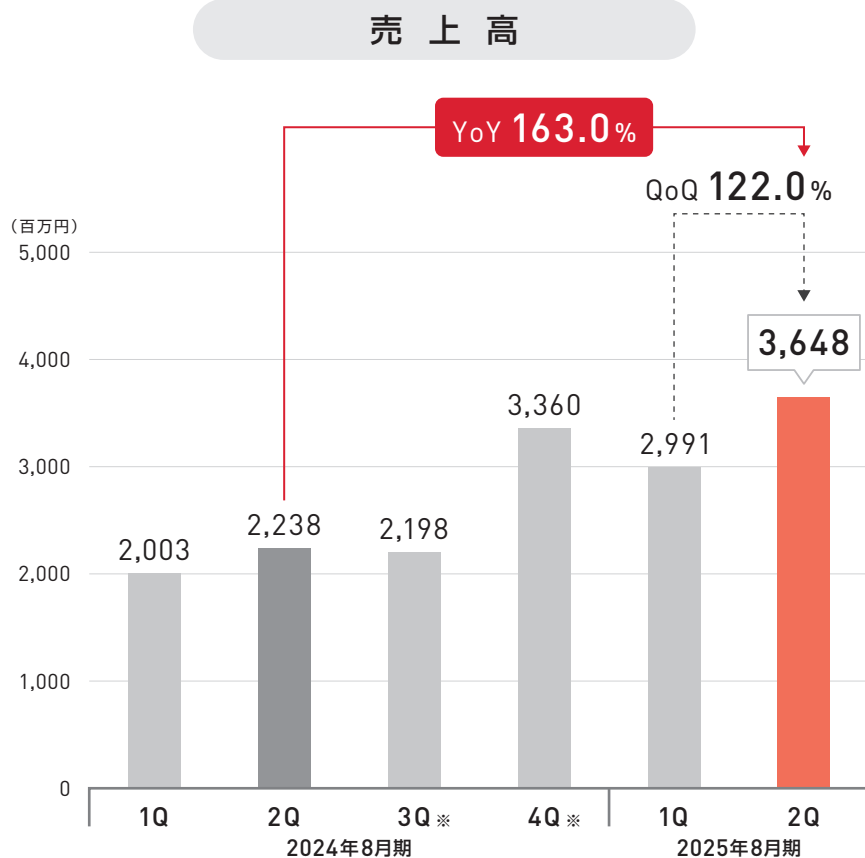
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

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

テレマーケティング活動の更なる強化及び代理店チャネルを通じた新規獲得が伸長したことにより、契約保有件数は増加し、「YoY」「QoQ」で増収、増益。
冬季電力需要期であったこと及び全国的な積雪の影響もあり、顧客の電力使用量は増加し、「YoY」「QoQ」で増収、増益。

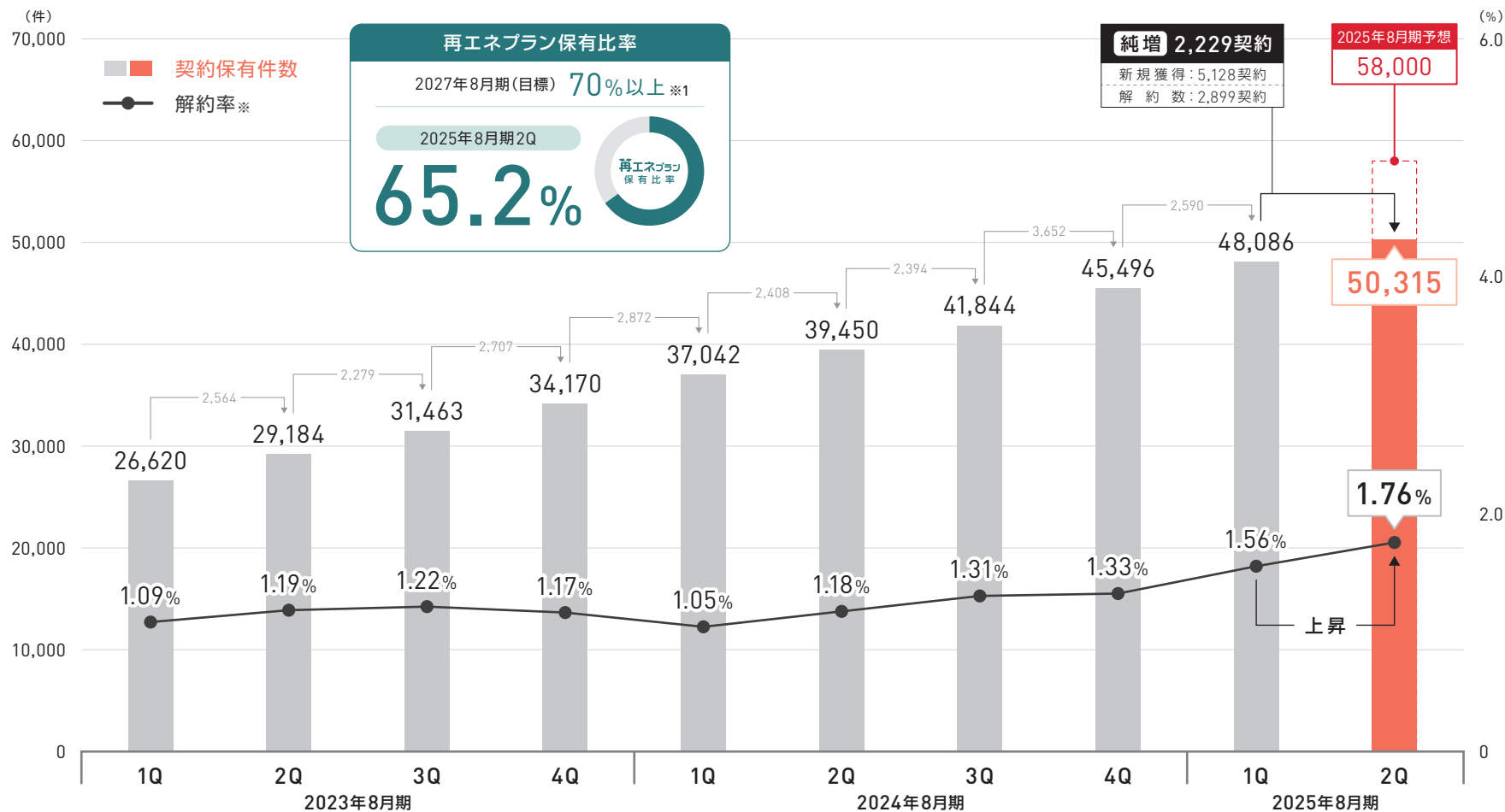


セグメント
利益率
17.5%

※ 監査法人によるレビュー前の数値

オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

代理店との連携強化・育成施策が奏功し、送客が好調であったこと及びテレマーケティング活動の強化により、新規獲得数は増加。
一方、多様化し続ける顧客ニーズの汲み取り並びにリテンション活動に苦戦し、「QoQ」で解約率は上昇。

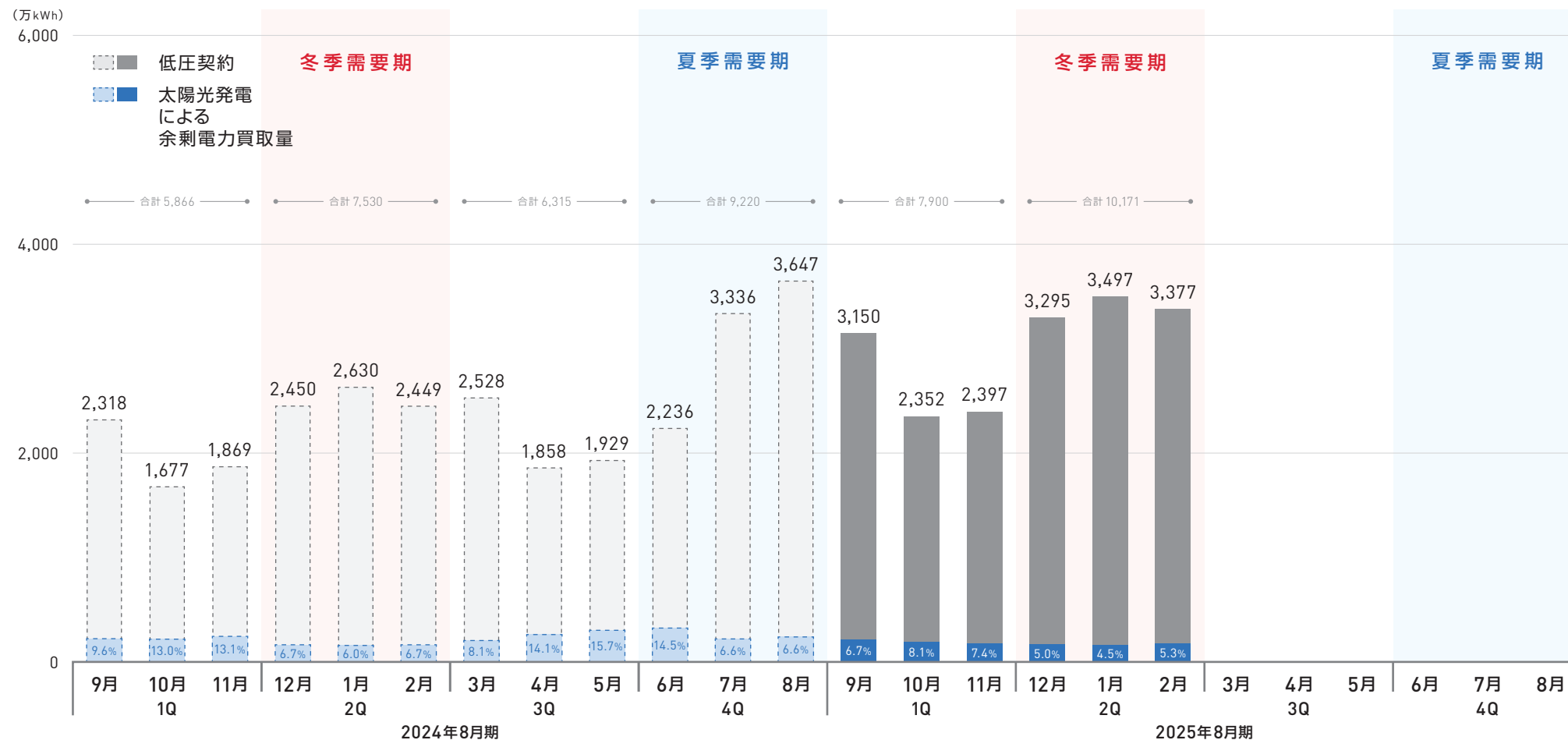


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※ 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、冬季電力需要期であり、また契約保有件数を順調に積み上げたことにより、顧客の電力使用量は大幅に増加。
太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、引き続き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%前後で推移。



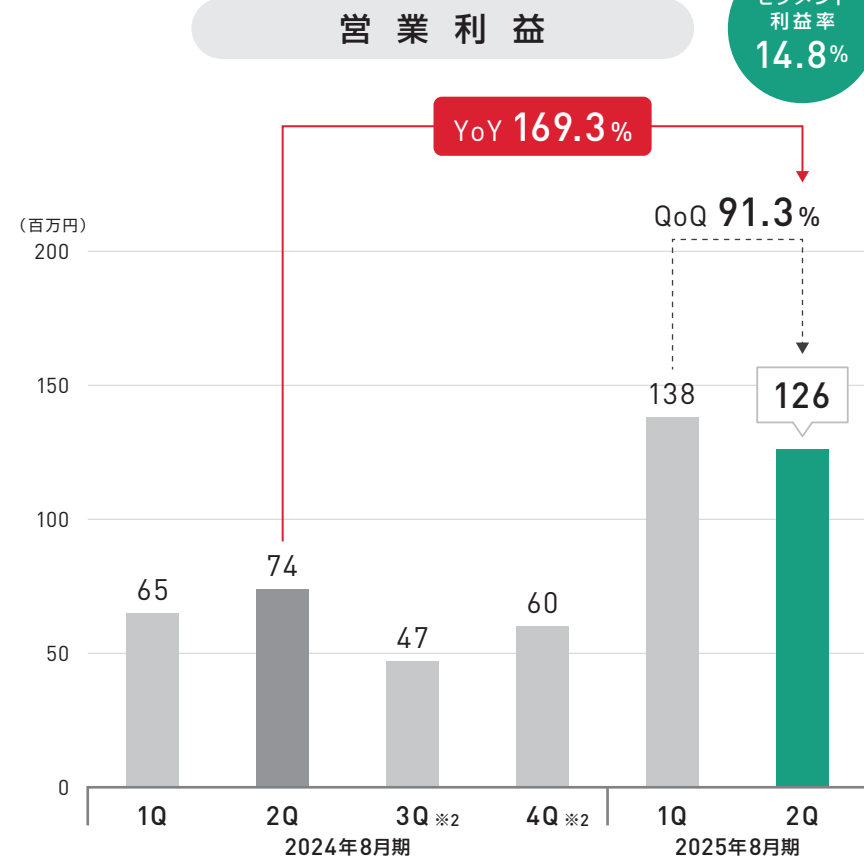
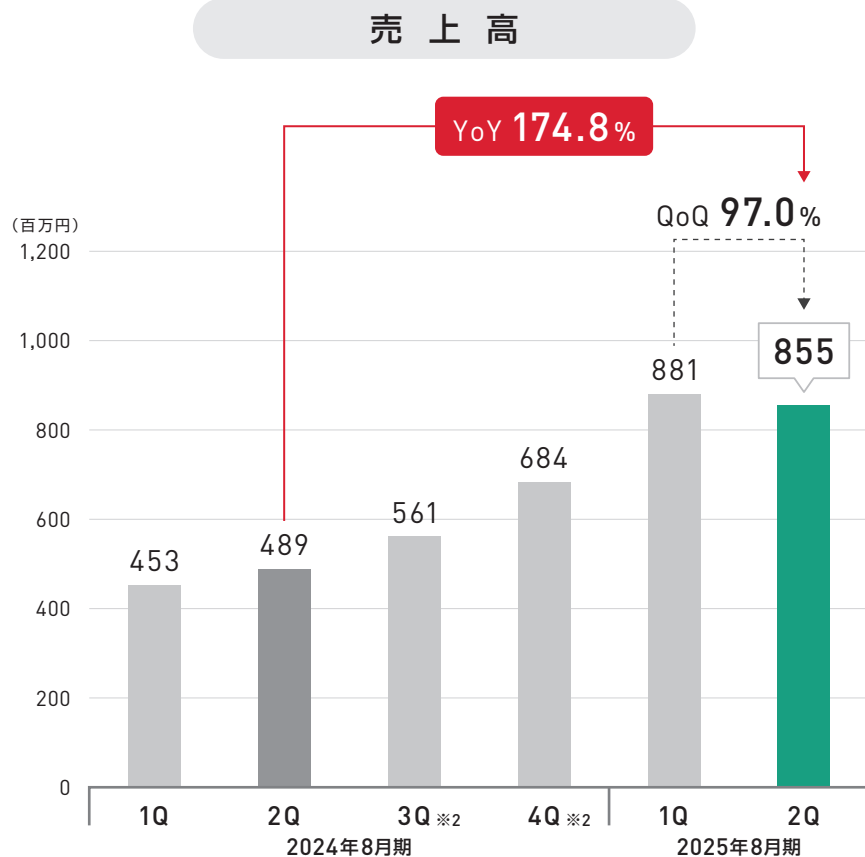
※ 2025年8月期第2四半期2月については暫定の数値に基づく。

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

UTM^{※1}やセキュリティハブ等のセキュリティ関連機器については、市場において安定した需要が継続しており、「YoY」で増収、増益。
一方、年末年始の季節要因により営業日数が限定的であったことが影響し、「QoQ」で減収、減益。



セグメント
利益率
14.8%

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

※2 監査法人によるレビュー前の数値

SECTION 3

下期に向けた施策

2025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

13.6万回線
保有

オフィスでんき
オフィスでんき119

5.8万契約
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**
- ✓ 人財教育ラボラトリーの**拡充**

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

| 2025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・中途合わせて35名を計画
中途は通年でのダイレトリクルーティングに特化し人員拡大を図る
- ✓ 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・中途合わせて65名を計画
中途は通年でのダイレトリクルーティングに特化し人員拡大を図る
- ✓ 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
他社利用顧客への新規営業を強化し、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
- ✓ 電力小売販売の優良顧客に対する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
- ✓ 新たに情報端末機器のWeb集客をスタートし、
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

- ☑ 収益バランスを考慮したWeb広告費への投資を継続強化
- ☑ 新規開業顧客に対する最適商材の一元的提供を強化し、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に再注力することを目的に、福岡第2営業所を開設
- ☑ 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
- ☑ 並行してデジタルマーケティングへの投資を強化し、契約保有件数の拡大に貢献

オフィスソリューション事業

- ☑ 高松営業所を開設し、営業人員を増強することで契約数を拡大
- ☑ 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

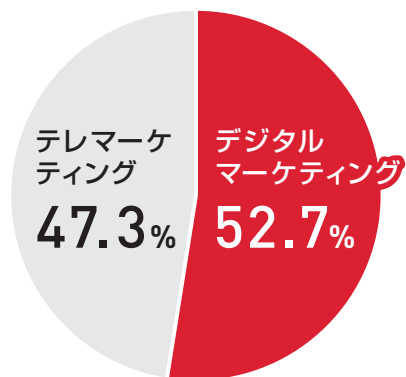
福岡第2営業所の開設

デジタルマーケティング施策を推進していくなかで懸念点を精査。

課題解決のアプローチとして、テレマーケティングに再注力すべく、2025年4月1日に福岡第2営業所を開設。

デジタルマーケティング強化による課題

マーケティング割合※



ターゲット層の偏り

- ・インターネットを頻繁に利用しない層へのリーチが制限される。
- ・Web集客だけでは市場の一部に対するアプローチが手薄になる。



技術的な障害リスク

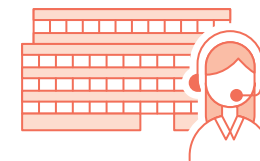
サーバーダウンやWebサイトの不具合、ハッキング等の技術的問題が発生した場合、復旧までのあいだアプローチが出来ないリスクがある。



プラットフォームの依存リスク

特定のSNSやプラットフォームに依存していることで、サービスの方針変更や衰退、終了により大きな影響を受けるリスクがある。

アウトバウンドの強化・再活用



テレマーケティングの強化を図るため
福岡第2営業所を開設

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

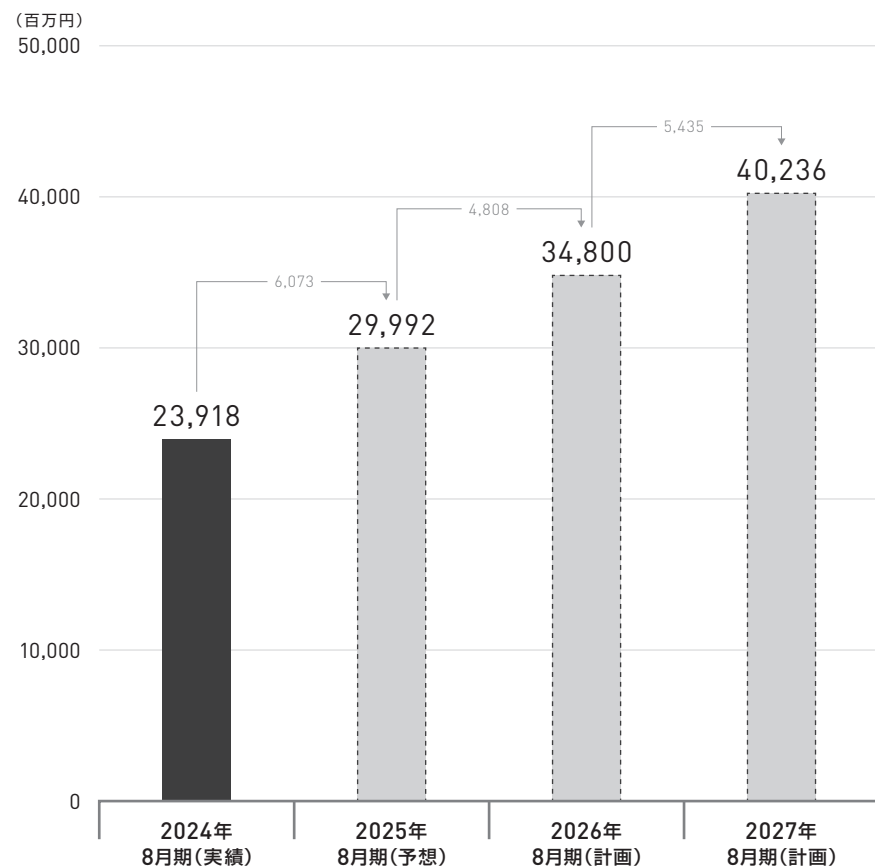
EPS
218.67円

ROE
26.1%

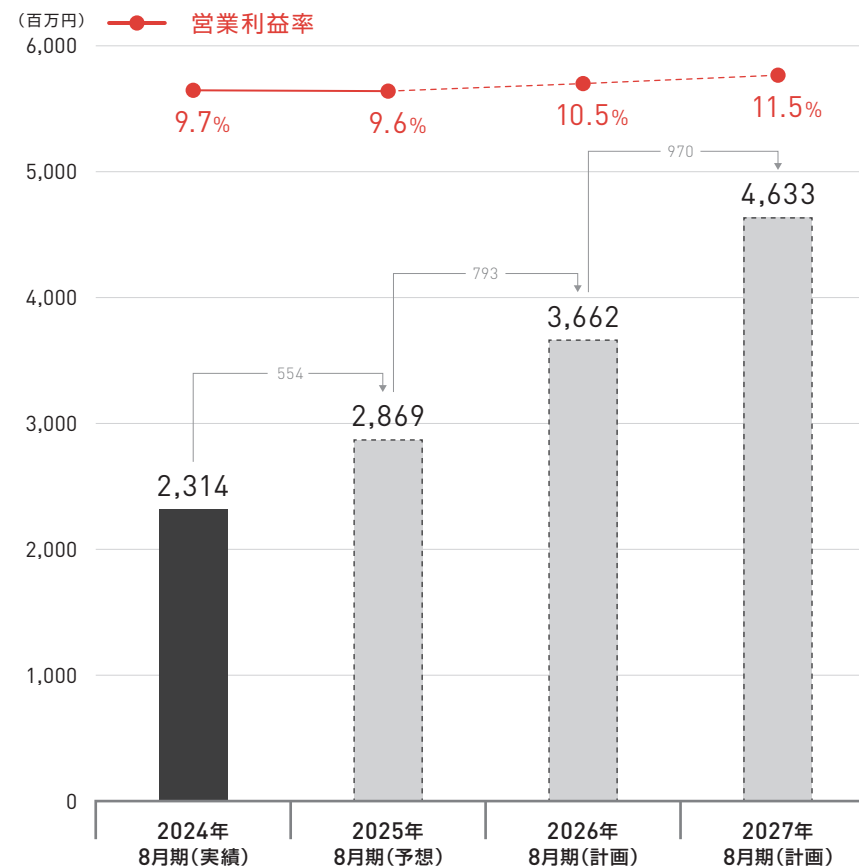
中期経営計画 数値目標

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



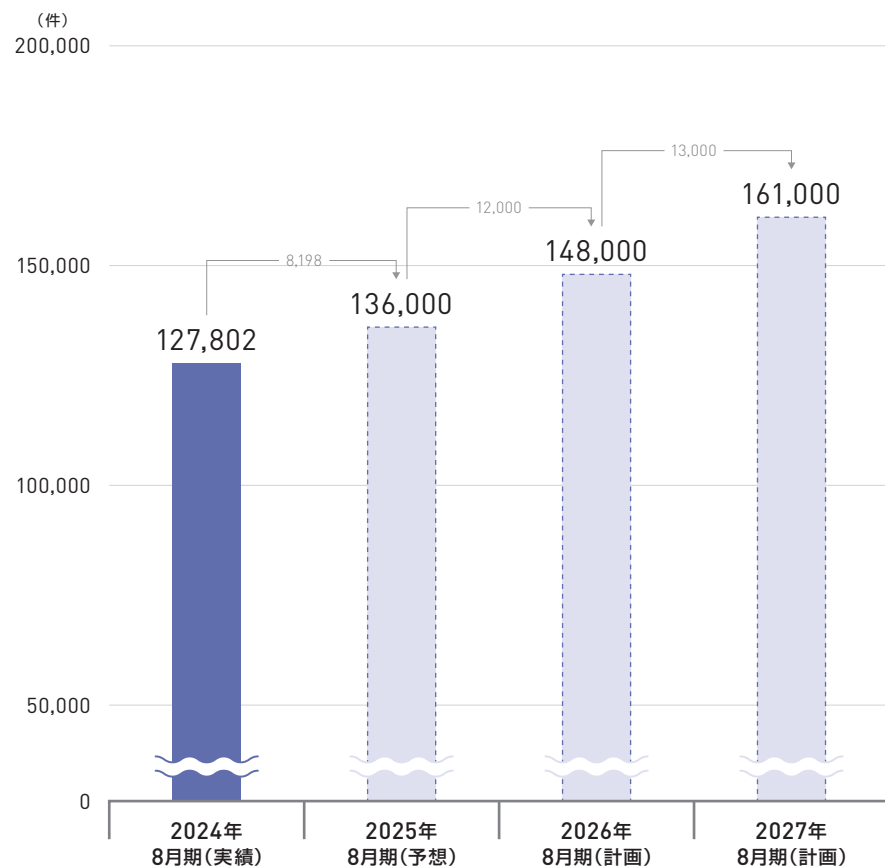
営業利益



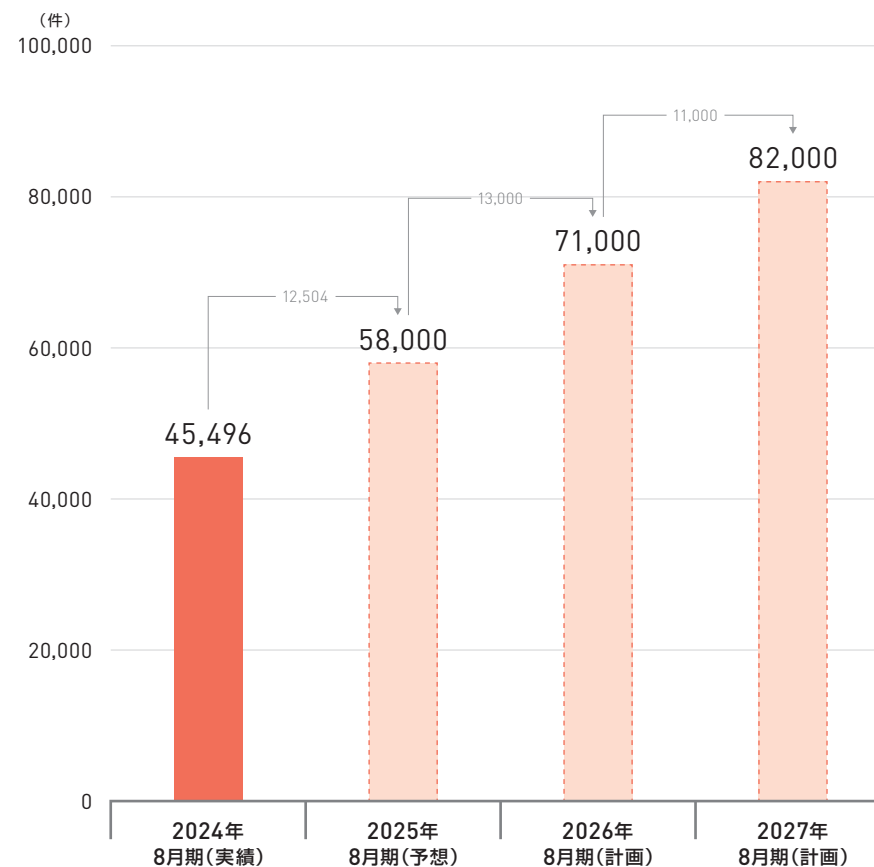
自社サービス保有契約件数計画

2025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し、Web集客からの新規顧客獲得とクロスセル案内の強化を図る方針。

オフィス光119

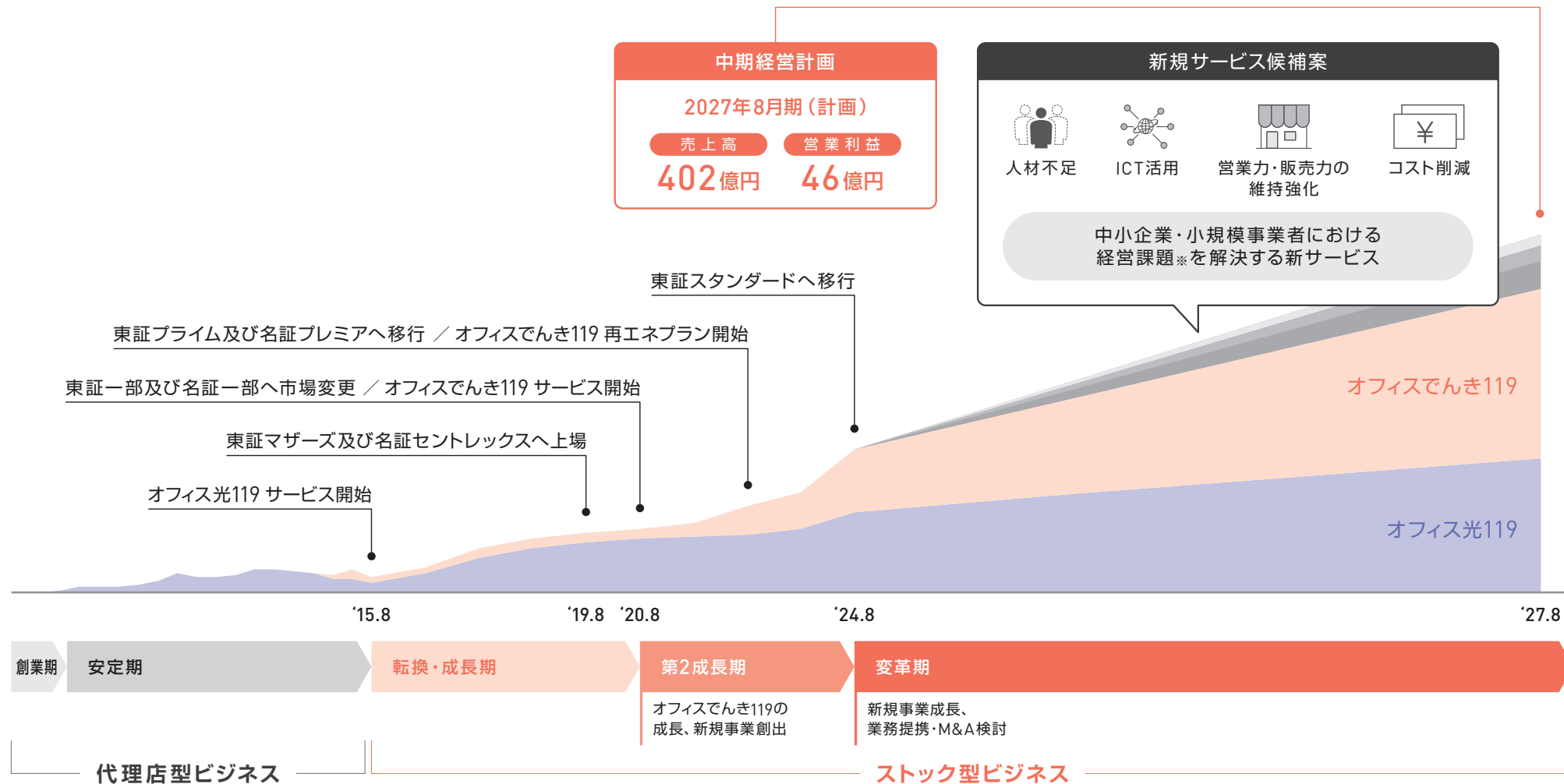


オフィスでんき119



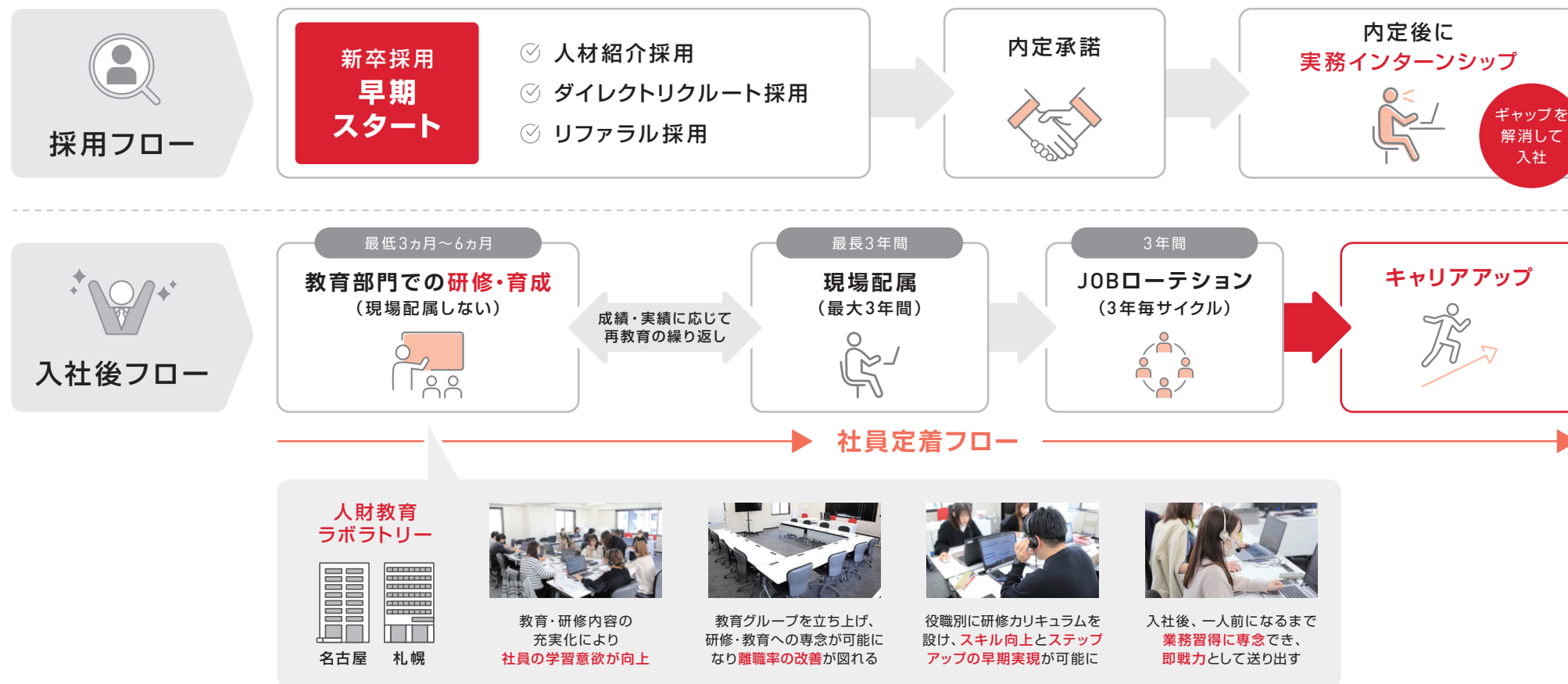
成長イメージ

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。



人的資本へのリソース投資

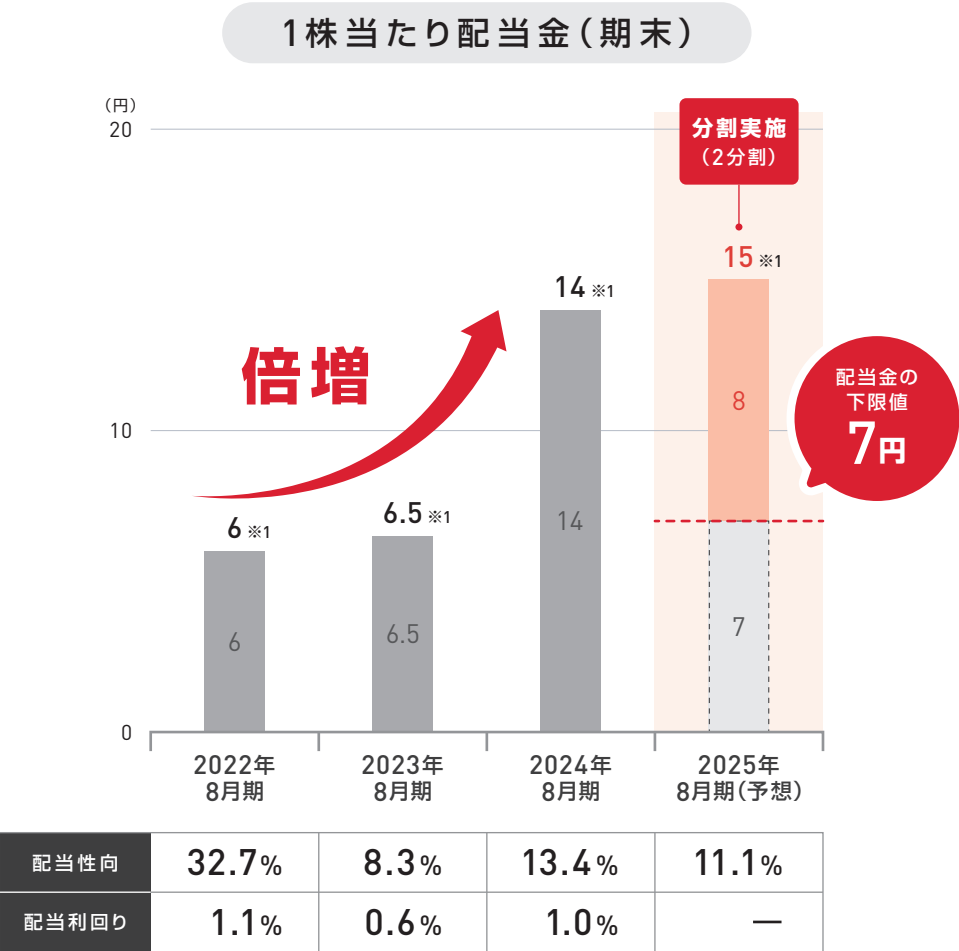
人的資本を強化するため、採用から教育・育成までを一貫体制で行い効率化を推進。
また、採用はベースを「新卒採用」に比重を置き、キャリア採用を効果的に活用。



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。

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。
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することを発表。



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※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。

2分割実施により実質 拡充

※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、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

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70%以上を再エネプランへ 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※1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※2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 電気自動車及びハイブリッド車

※2 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(現任)
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)



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)



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(現任)
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

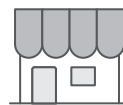
中小企業の課題※



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

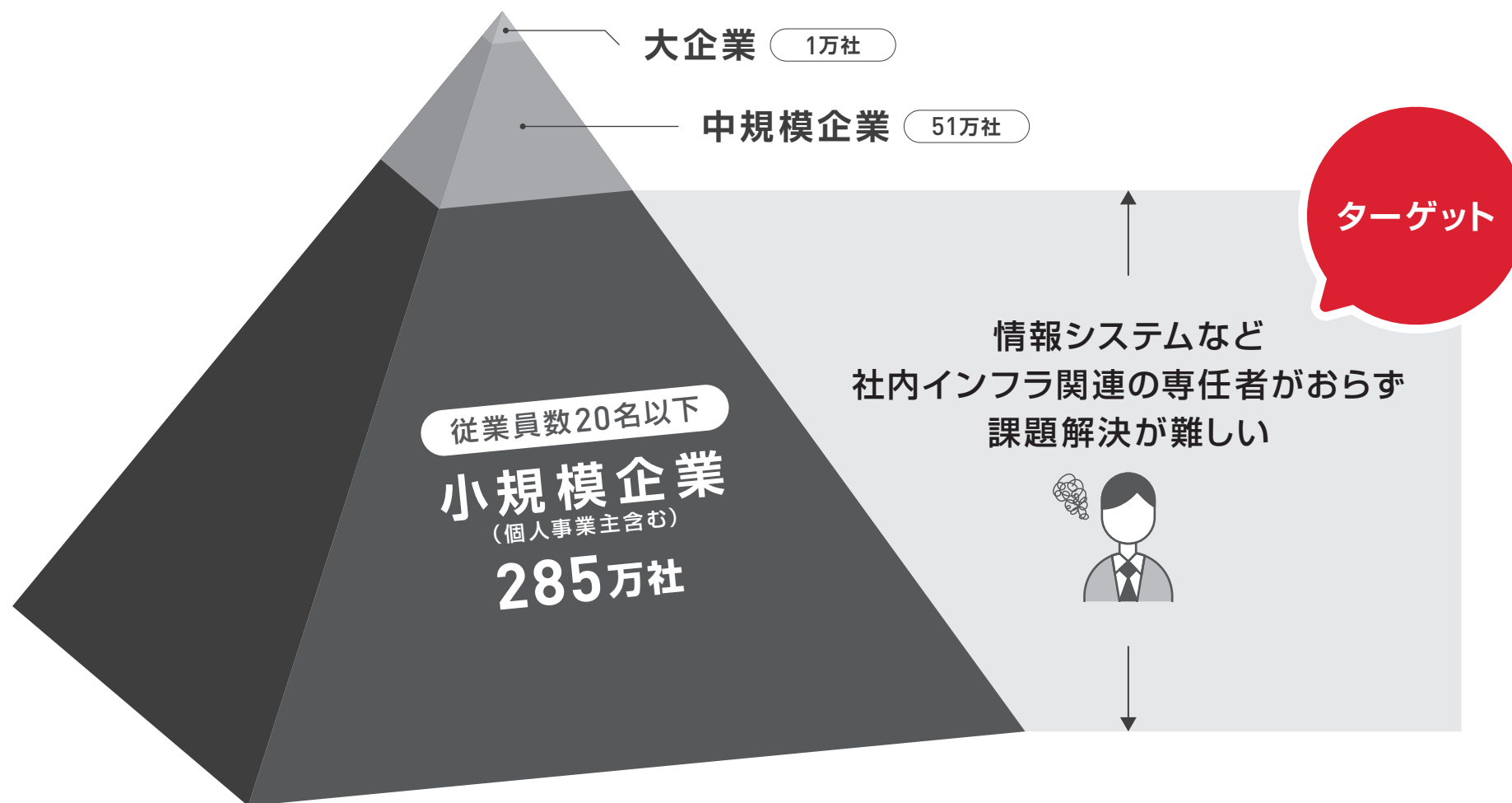


お客様が
本業に専念できる
環境



お客様の
企業価値向上

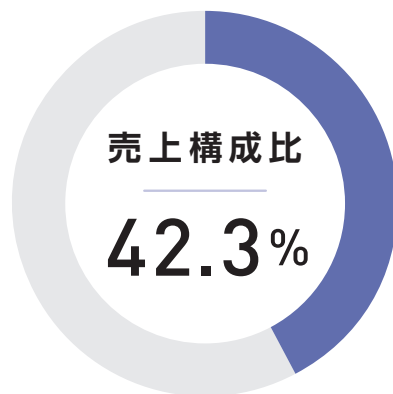
当社グループのターゲット層



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



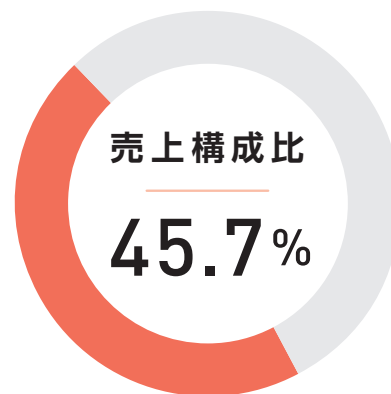
インターネット
プロバイダ



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



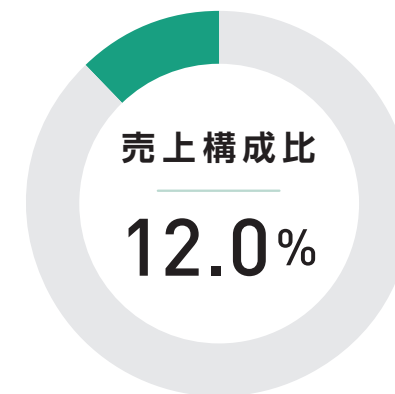
電気
サービス



ガス
サービス

電力小売販売「オフィスでんき119」の提供

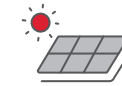
オフィスソリューション 事業



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

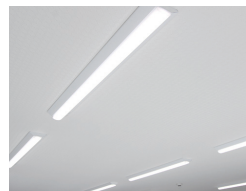
UTM

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

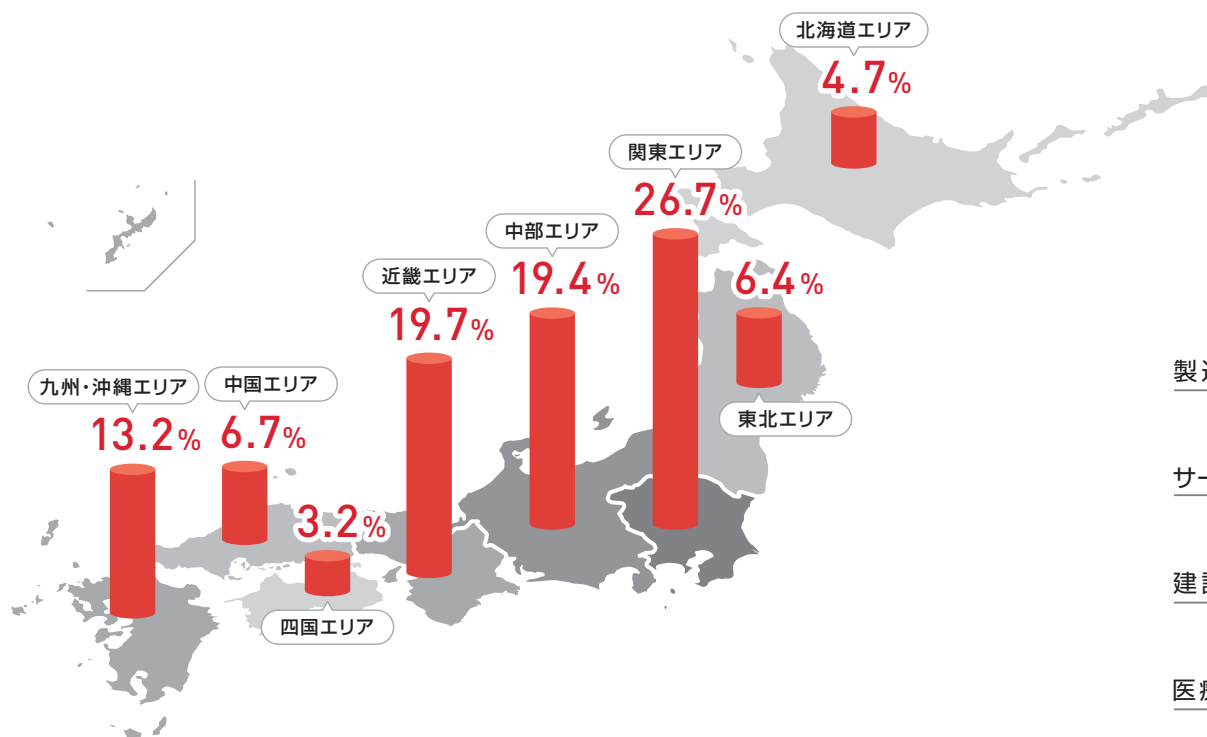


オフィス光119 顧客分布



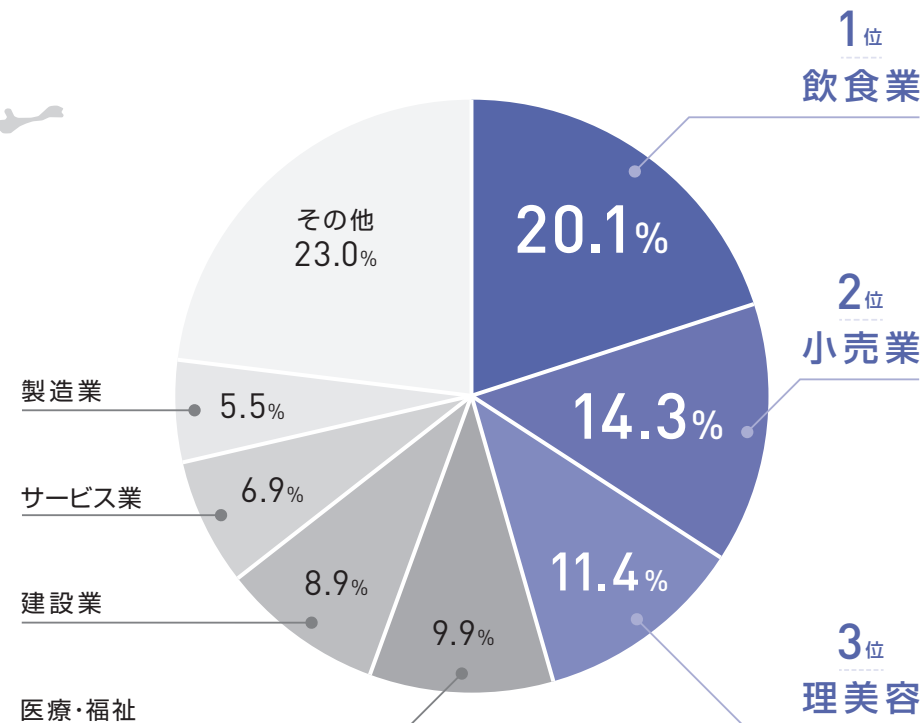
エリア別顧客割合

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。

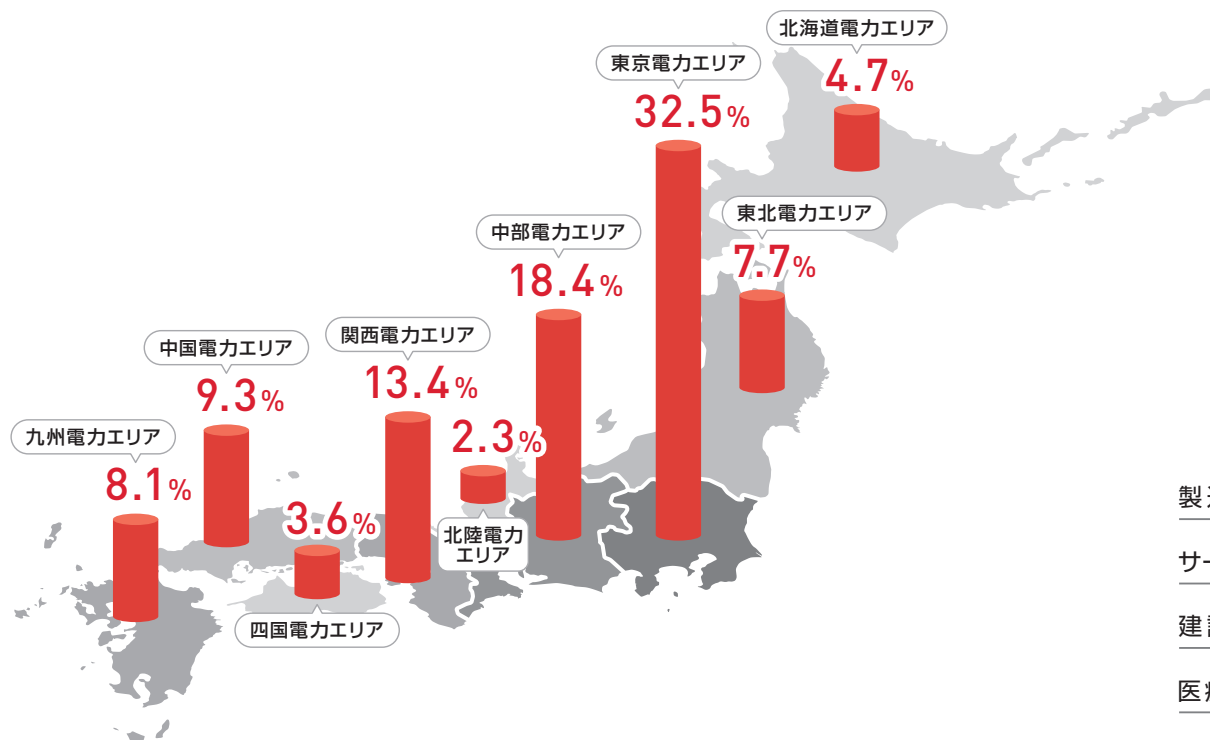


オフィスでんき119 顧客分布



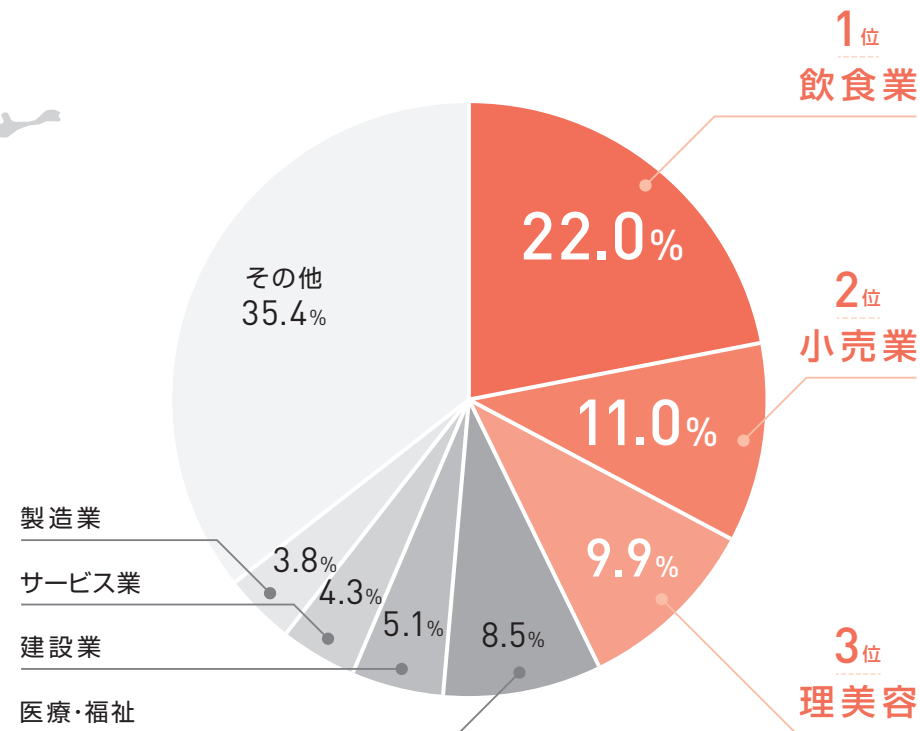
エリア別顧客割合

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。



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。

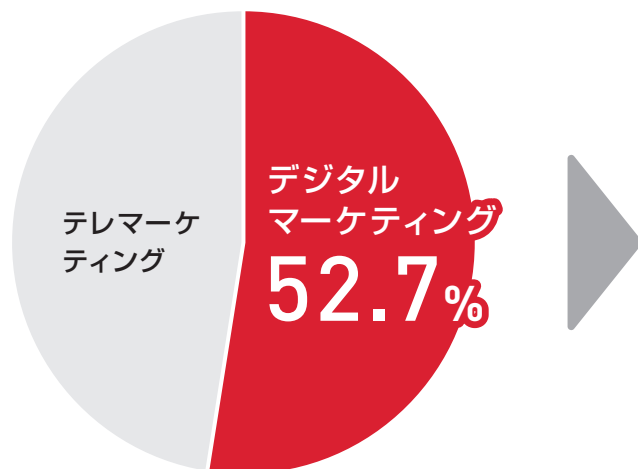


※ 沖縄電力エリアは未提供
※ 2025年2月末現在

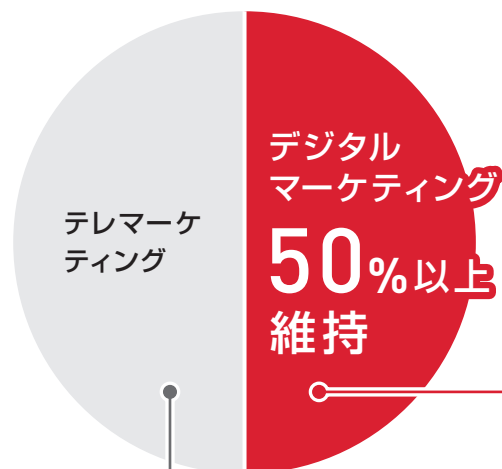
マーケティング手段の融合

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CP0のコスト削減が見込める

アプローチ手段

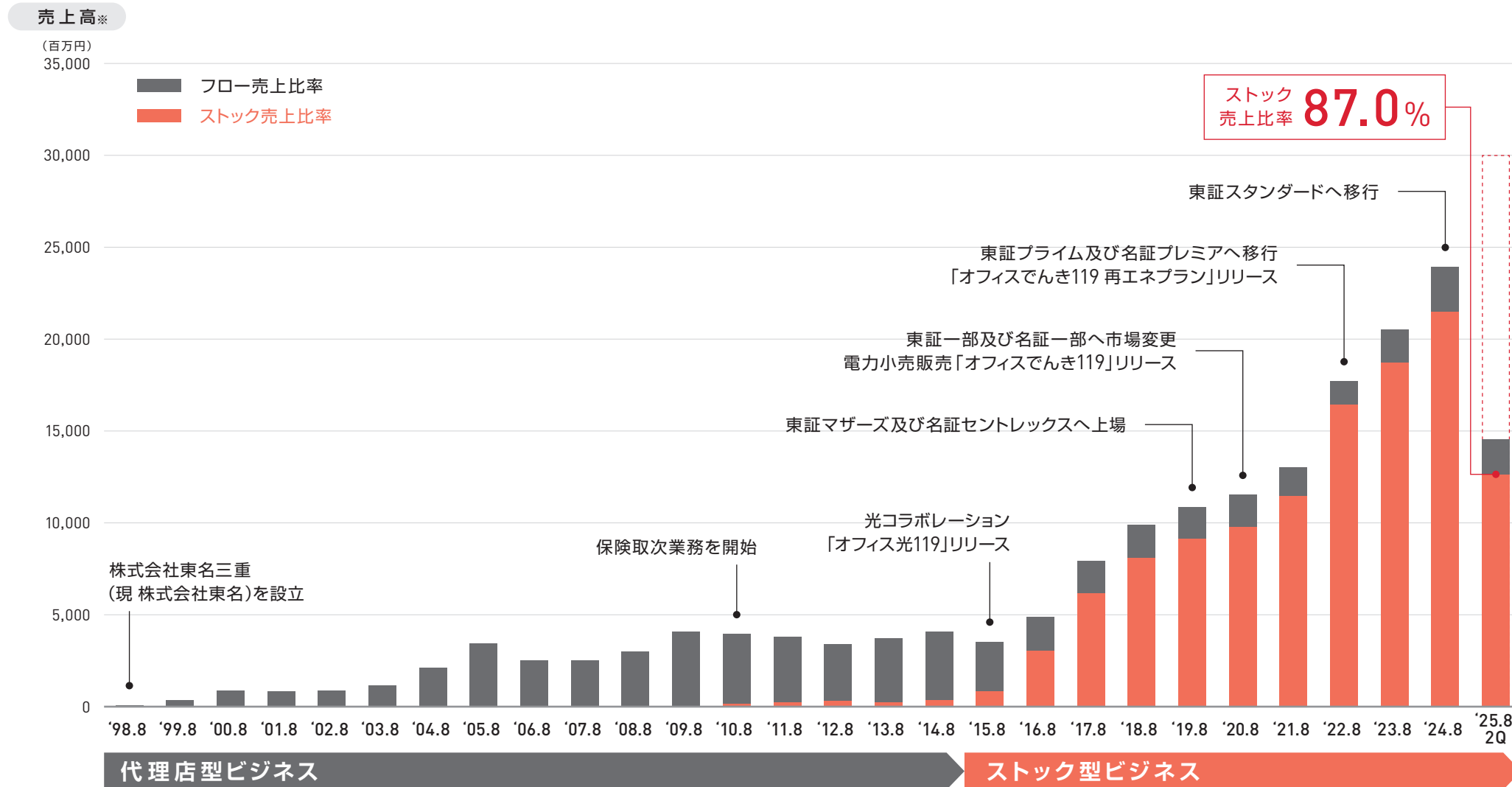


維持をするために従来のものに加えて生成AIの活用も実施



テレマーケティングもあらためて注力し、拡大へ

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。

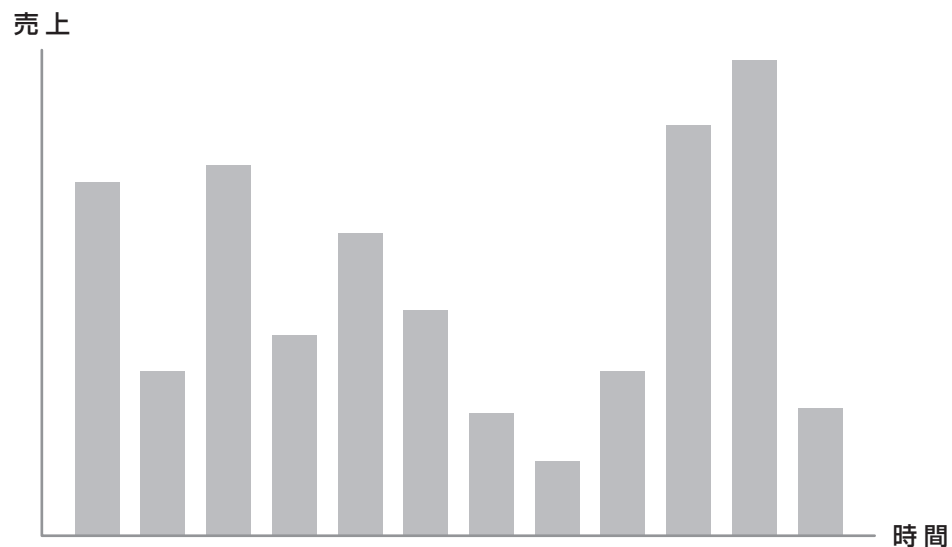
＜参考＞ストック型ビジネスとは

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)

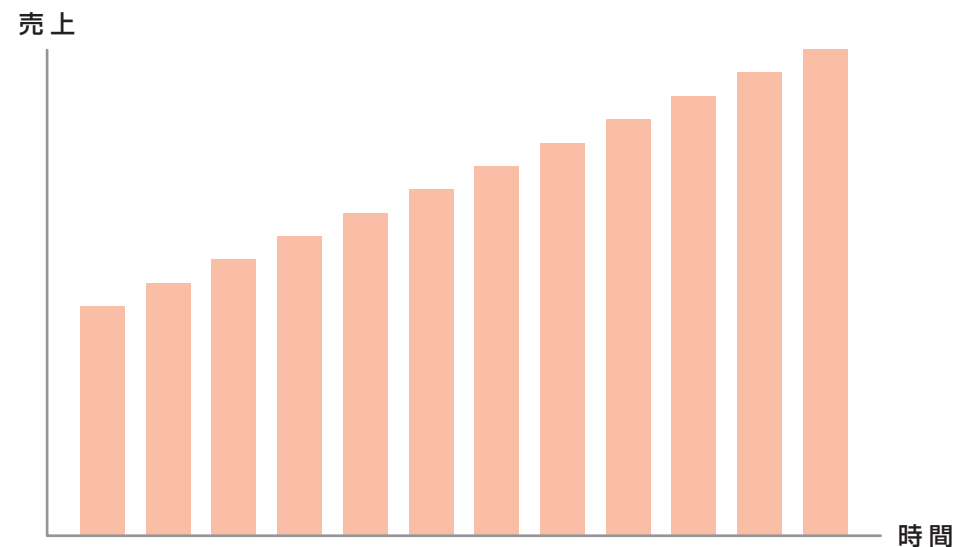


ストック型ビジネス

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

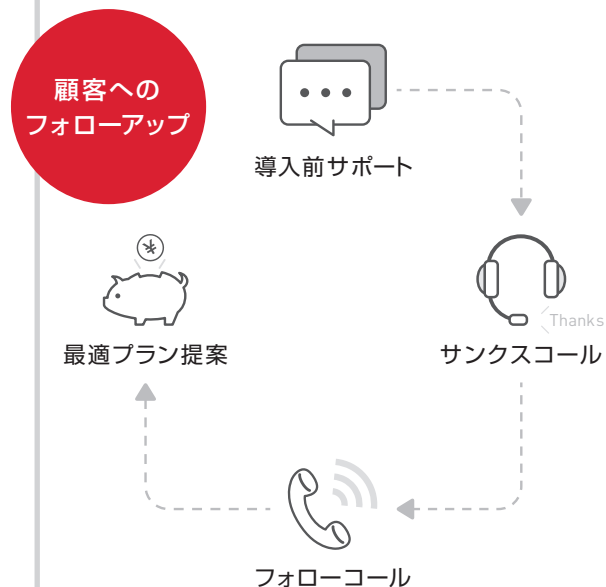
工事業者の
全国
ネットワーク



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

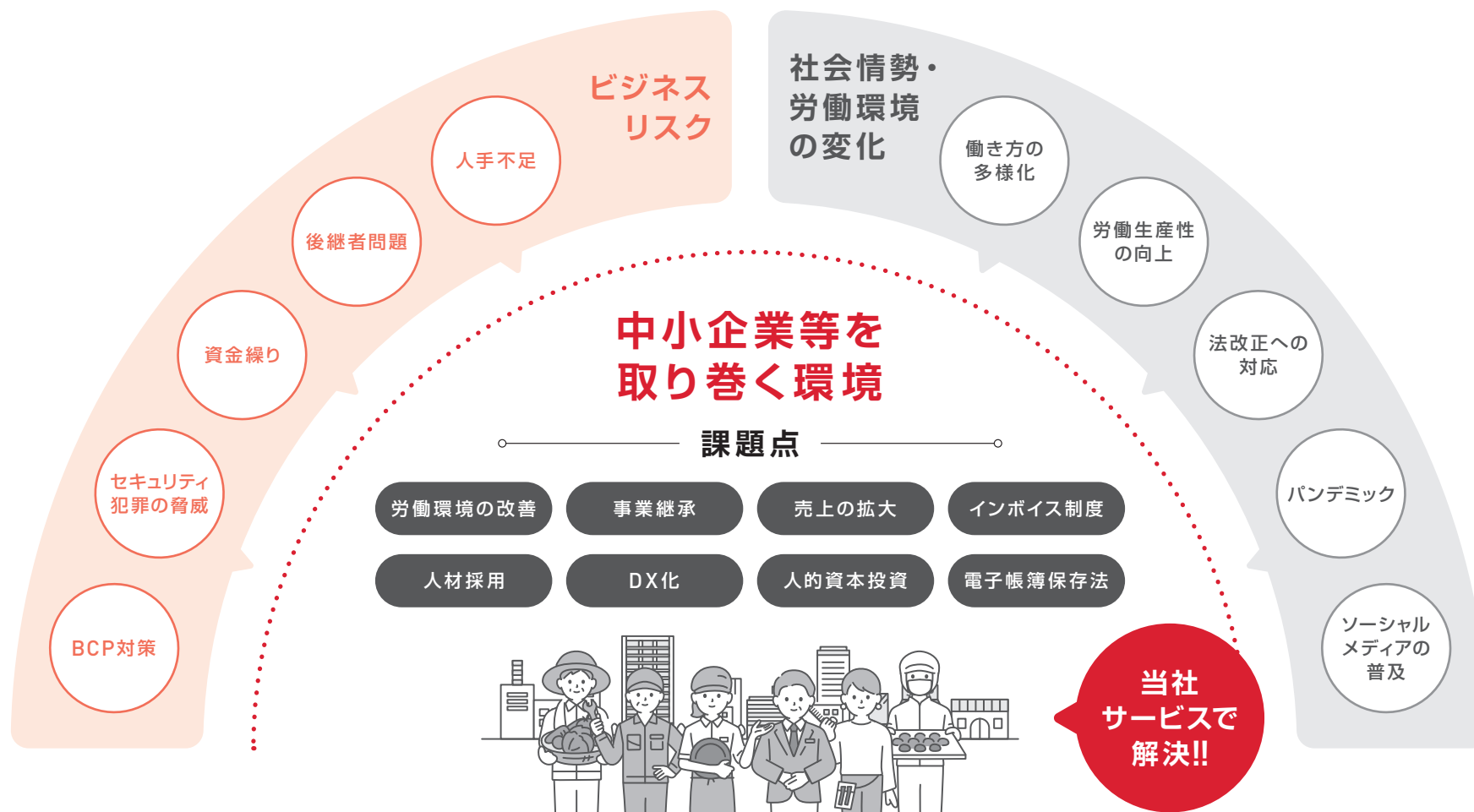


顧客に寄り添った定期的なフォローコールを実施。

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。
2024年8月期は名古屋にある教育ラボを移設拡大するとともに、札幌に新たな教育ラボを開設しております。

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/>

