

2026年8月期 第1四半期 決算補足説明資料

2026年1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。

toümei

01

会社概要

02

連結決算概要

03

成長戦略

04

Appendix

S E C T I O N 1

会社概要



| 経営理念・MISSION

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ーターズ・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

S E C T I O N 2

連結決算概要

| 決算ハイライト

売上高

過去
最高^{※2}

7,202 百万円

YoY^{※1} 103.8%

営業利益

743 百万円

YoY^{※1} 94.7%

営業利益率 10.3%

経常利益

729 百万円

YoY^{※1} 90.4%

経常利益率 10.1%

四半期純利益

497 百万円

YoY^{※1} 88.6%

四半期純利益率 6.9%

※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 1Qトピックス



⑤ 1Qとしては、過去最高の売上高を更新



⑤ オフィスでんき119事業は、電力需要安定化のため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が下支えした結果、伸長



- ⑤ 当社ビジョンや事業戦略に関する情報の浸透を目的に、IRイベントに出展
 - 2025年9月5日・6日に名古屋証券取引所主催の「名証IR EXPO 2025」
 - 2025年9月26日・27日に日本経済新聞社、日本取引所グループ主催の「日経・東証IRフェア 2025」

- ⑤ 「FAQでペインポイント解消モデル」において、顧客との関係を構築し、成果をあげている企業や団体を表彰する「2025 CRM ベストプラクティス賞」を受賞

2026年8月期 1Q連結業績

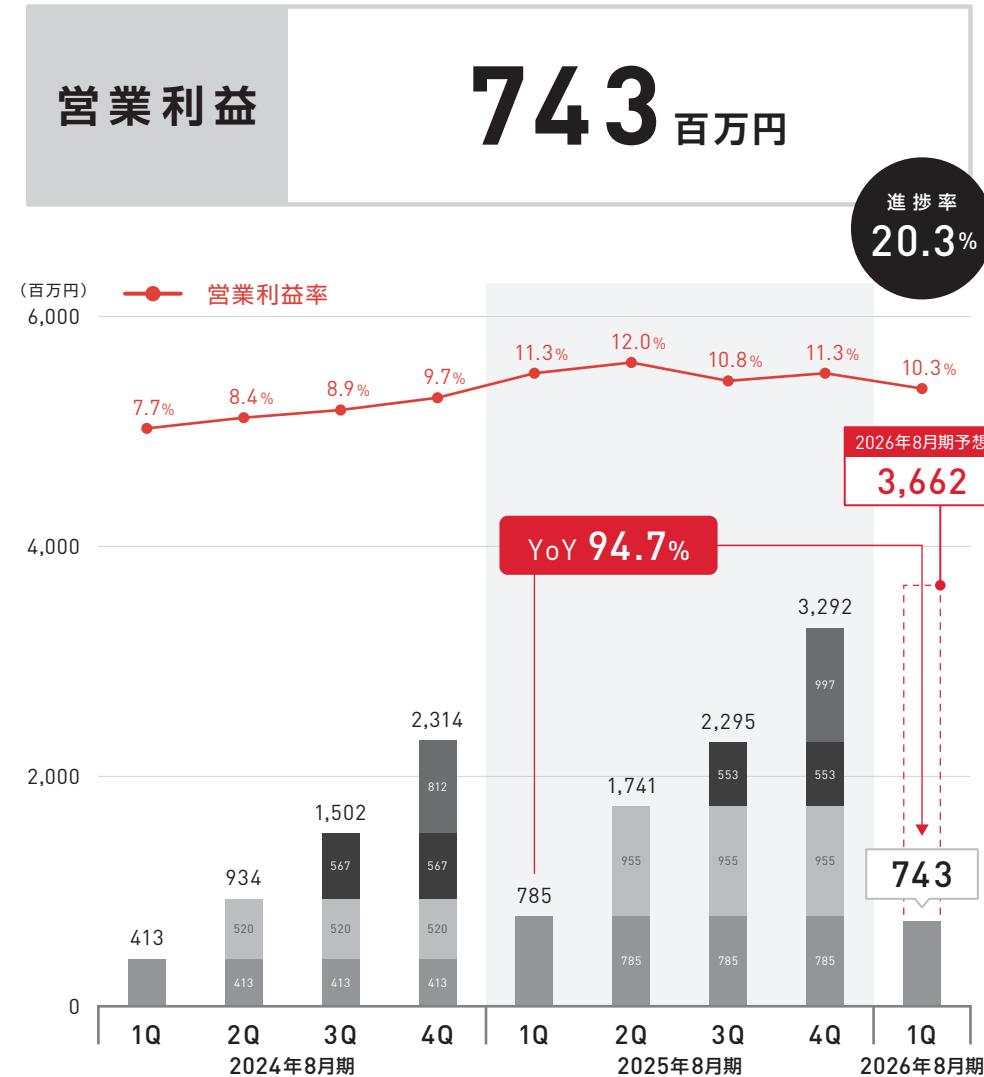
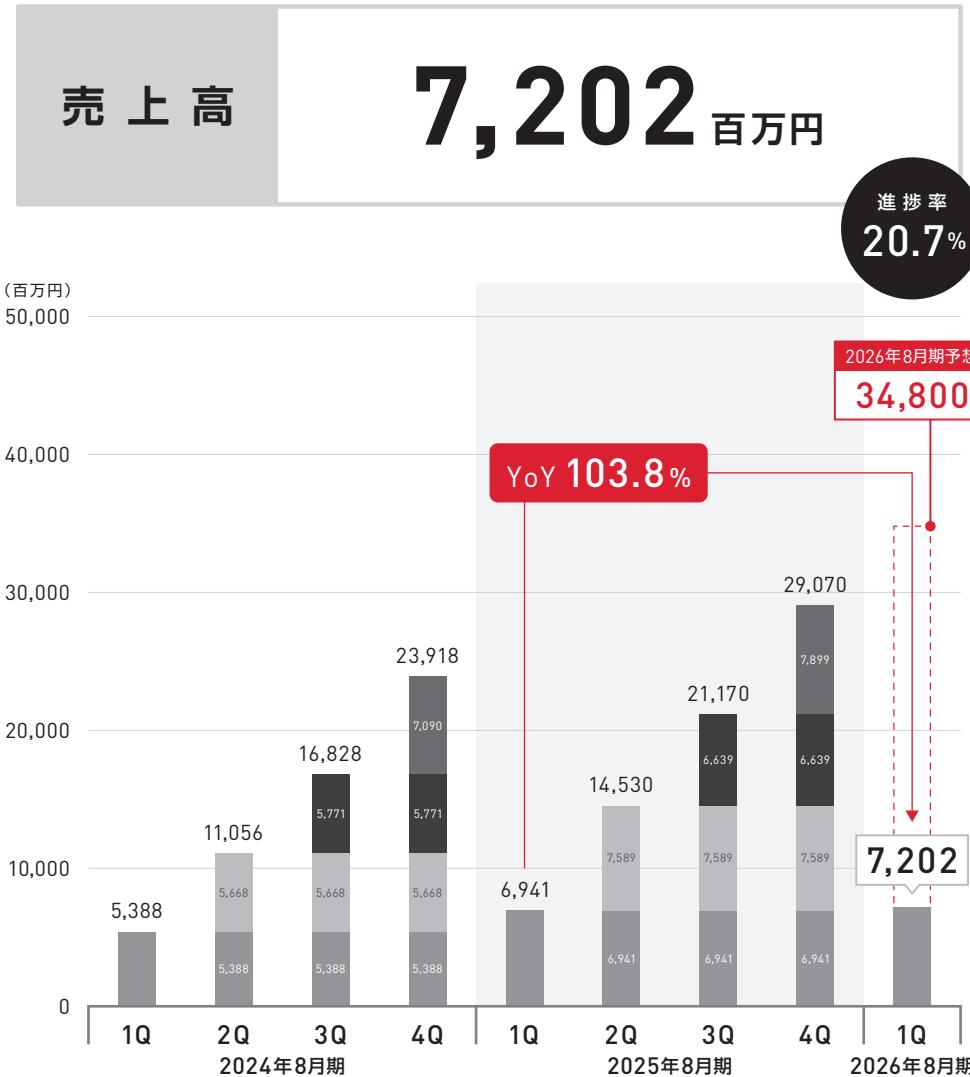
(百万円)

	2025年8月期 1Q実績	2026年8月期 1Q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	6,941	7,202	261	103.8 %	16,732	43.0 %	34,800	20.7 %
売上原価	4,640	4,699	58	101.3 %	—	—	—	—
売上総利益	2,300	2,503	202	108.8 %	—	—	—	—
販売費及び一般管理費	1,515	1,759	244	116.1 %	—	—	—	—
営業利益	785	743	▲41	94.7 %	1,737	42.8 %	3,662	20.3 %
経常利益	807	729	▲77	90.4 %	1,758	41.5 %	3,704	19.7 %
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	561	497	▲63	88.6 %	1,227	40.6 %	2,584	19.3 %

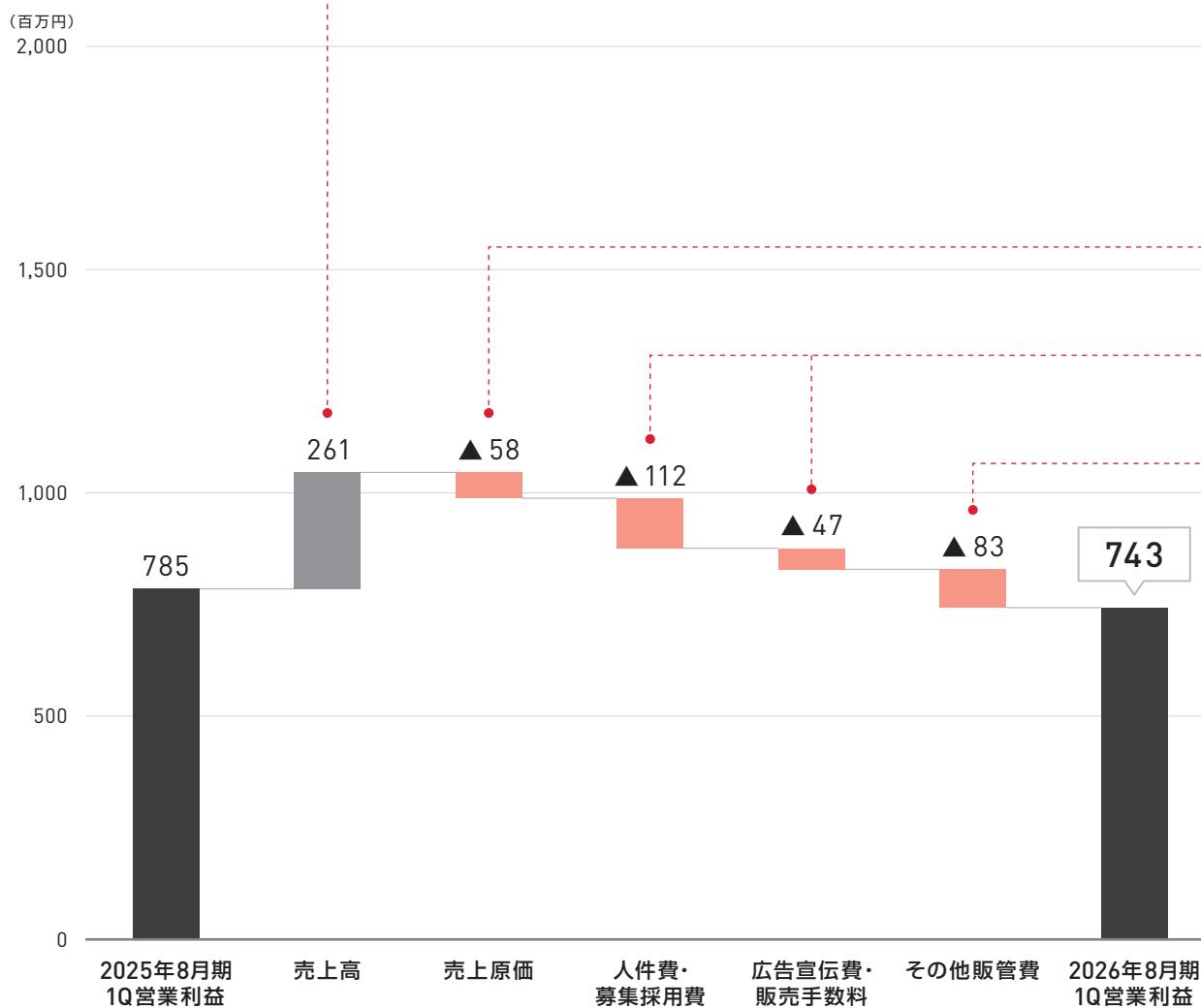
2026年8月期 セグメント別1Q連結業績

	2025年8月期 1Q実績	2026年8月期 1Q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	6,941	7,202	261	103.8%	16,732	43.0%	34,800	20.7%
オフィス光119事業	3,068	3,251	183	106.0%	7,045	46.2%	14,424	22.5%
オフィスでんき119事業	2,991	3,230	238	108.0%	7,544	42.8%	15,979	20.2%
オフィスソリューション事業	881	720	▲161	81.7%	2,142	33.6%	4,396	16.4%
営業利益	785	743	▲41	94.7%	1,737	42.8%	3,662	20.3%
オフィス光119事業	410	429	18	104.6%	876	48.9%	1,797	23.9%
オフィスでんき119事業	477	500	22	104.7%	1,157	43.2%	2,463	20.3%
オフィスソリューション事業	138	102	▲36	73.7%	170	60.0%	345	29.6%
調整額	▲241	▲287	▲46	119.3%	▲466	61.7%	▲944	30.5%

2026年8月期 連結決算サマリー



| 営業利益分析



「オフィスでんき119」において、秋季電力需要安定期であったものの、厳しい残暑の影響と契約保有件数の堅調な増加により、電力使用量が伸びたため売上高が増加

- 「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数増加に伴い、前年同四半期と比較して仕入コストが増加
- JEPEX※の単価は前年同四半期と比較して同程度で推移したものの、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

- 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
- テレマーケティングの再活用に伴う人員増強により、人件費が増加

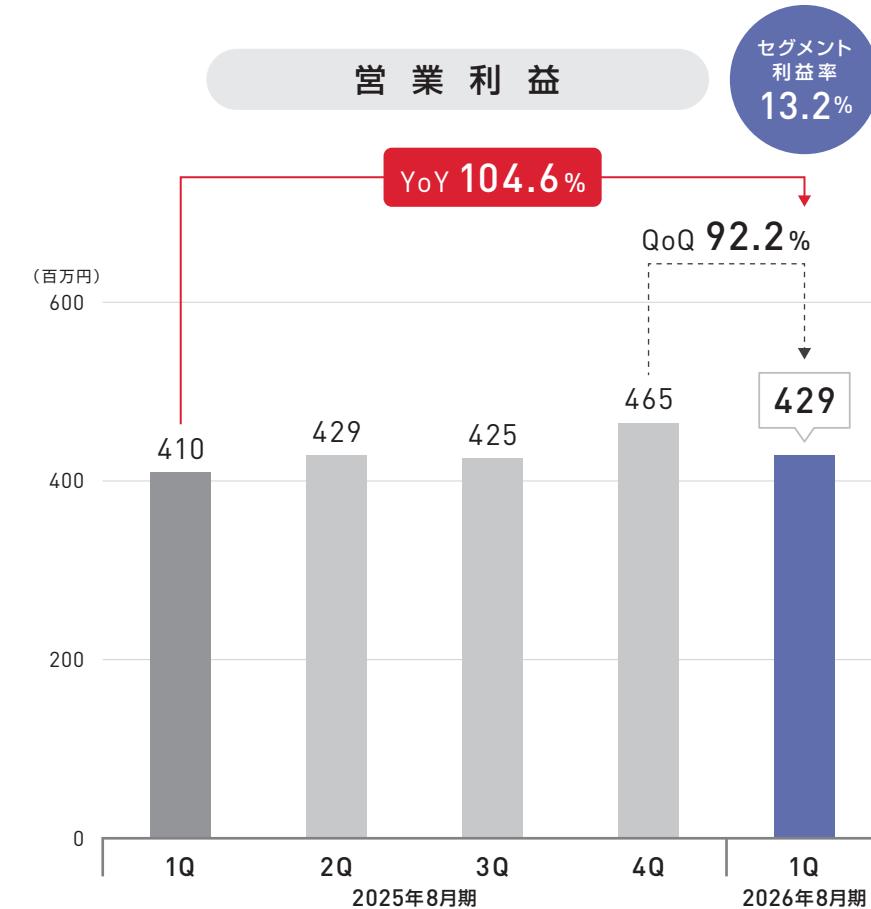
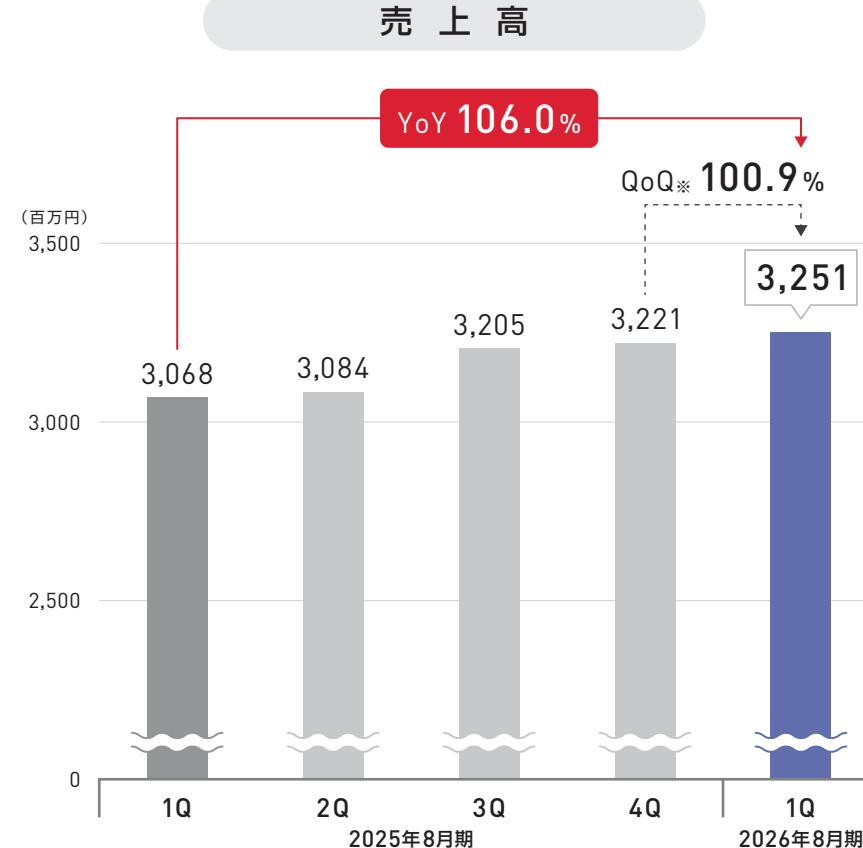
拠点展開による地代家賃・減価償却費の増加

| 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

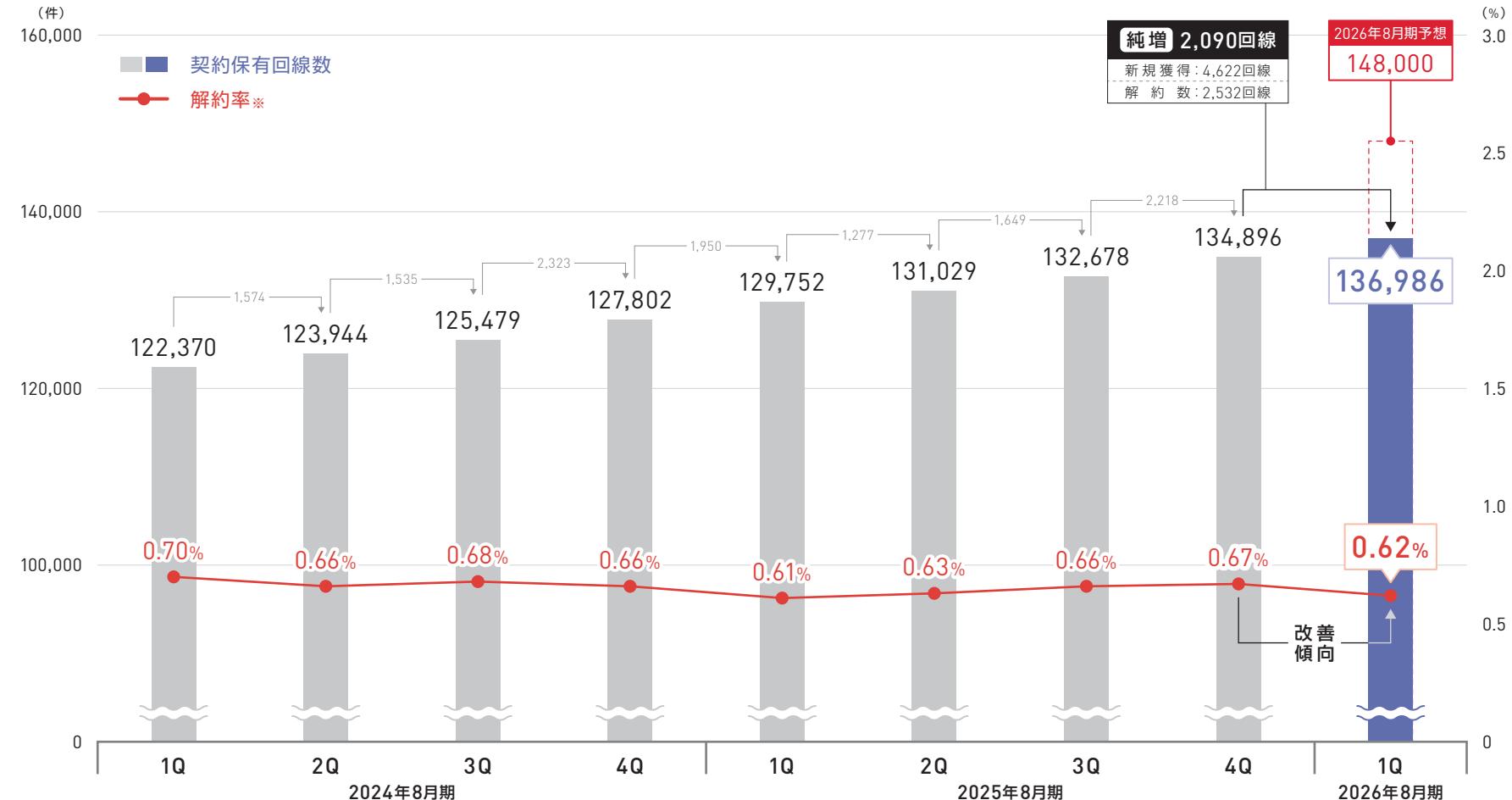
Web広告の安定的な運用に努めるとともに、代理店網の拡大に注力した結果、取次件数が増加したことにより、「YoY」「QoQ」で増収。
一方で、Web広告の運用拡大に伴い、広告宣伝費が増加。



* 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

代理店網の拡大に伴い、顧客の取次件数が増加したほか、Web広告からの安定的な顧客流入により、契約保有回線数は堅調に増加。また、人員配置の見直しやリテンション活動への注力により、解約率は改善傾向。

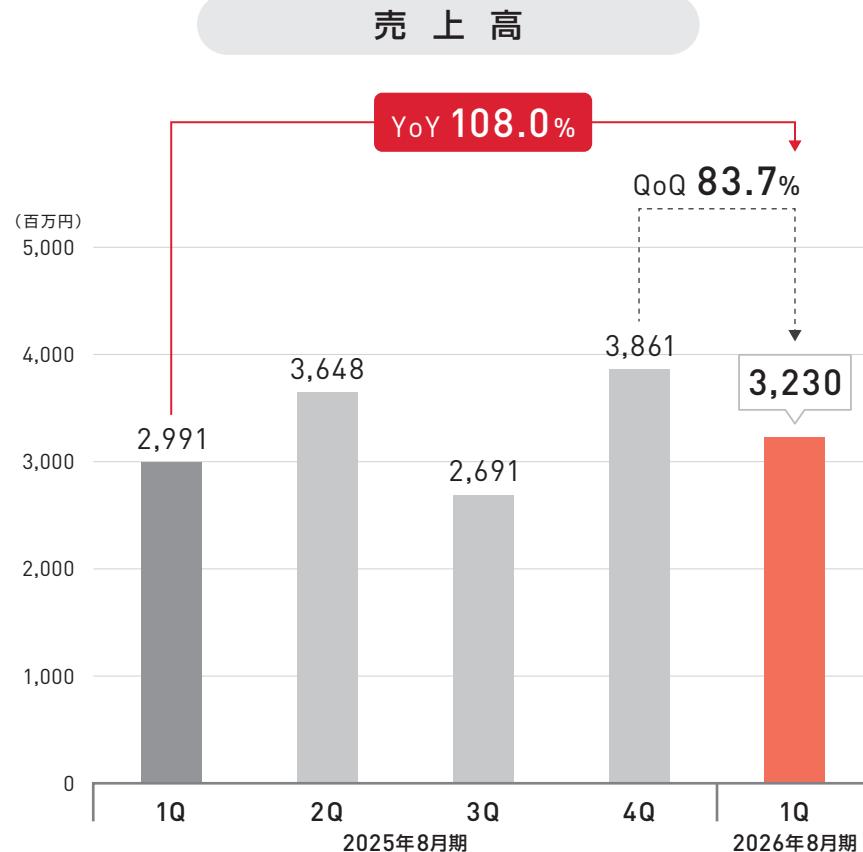


| セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスでんき119事業

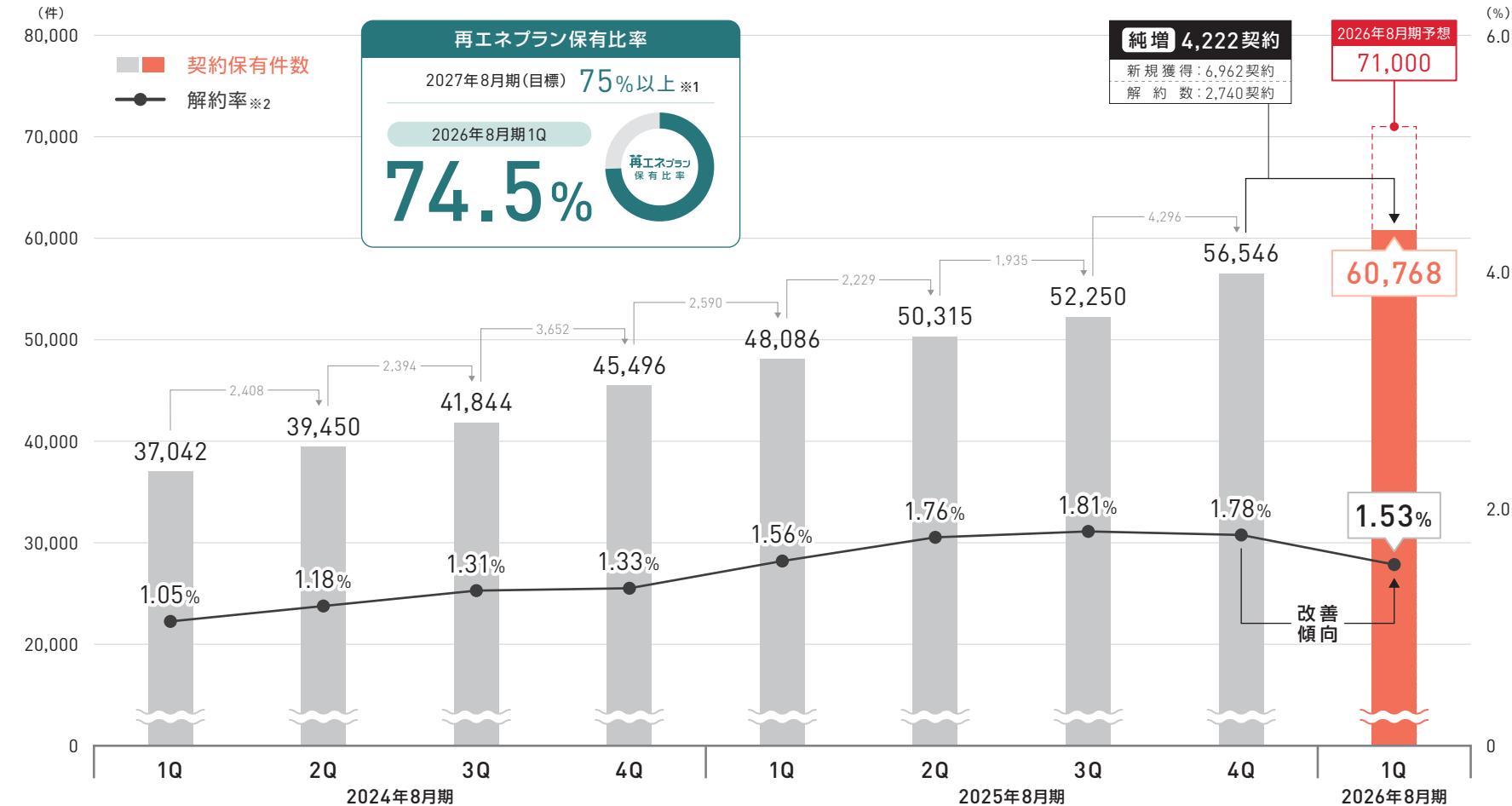
電力小売販売

営業人員の増強を行うとともに、テレマーケティングにより一層注力した結果、契約保有件数は増加し、「YoY」で増収、増益。
一方、残暑の影響は続いたものの、電力需要期と比較して電力使用量は減少し、「QoQ」で減収、減益。



| オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

テレマーケティング人員の増強、並びに代理店との協業体制の更なる強化により、契約保有件数は引き続き増加。
解約率に関しても、顧客フォローアップ体制の整備等が奏功した結果、改善傾向で推移。

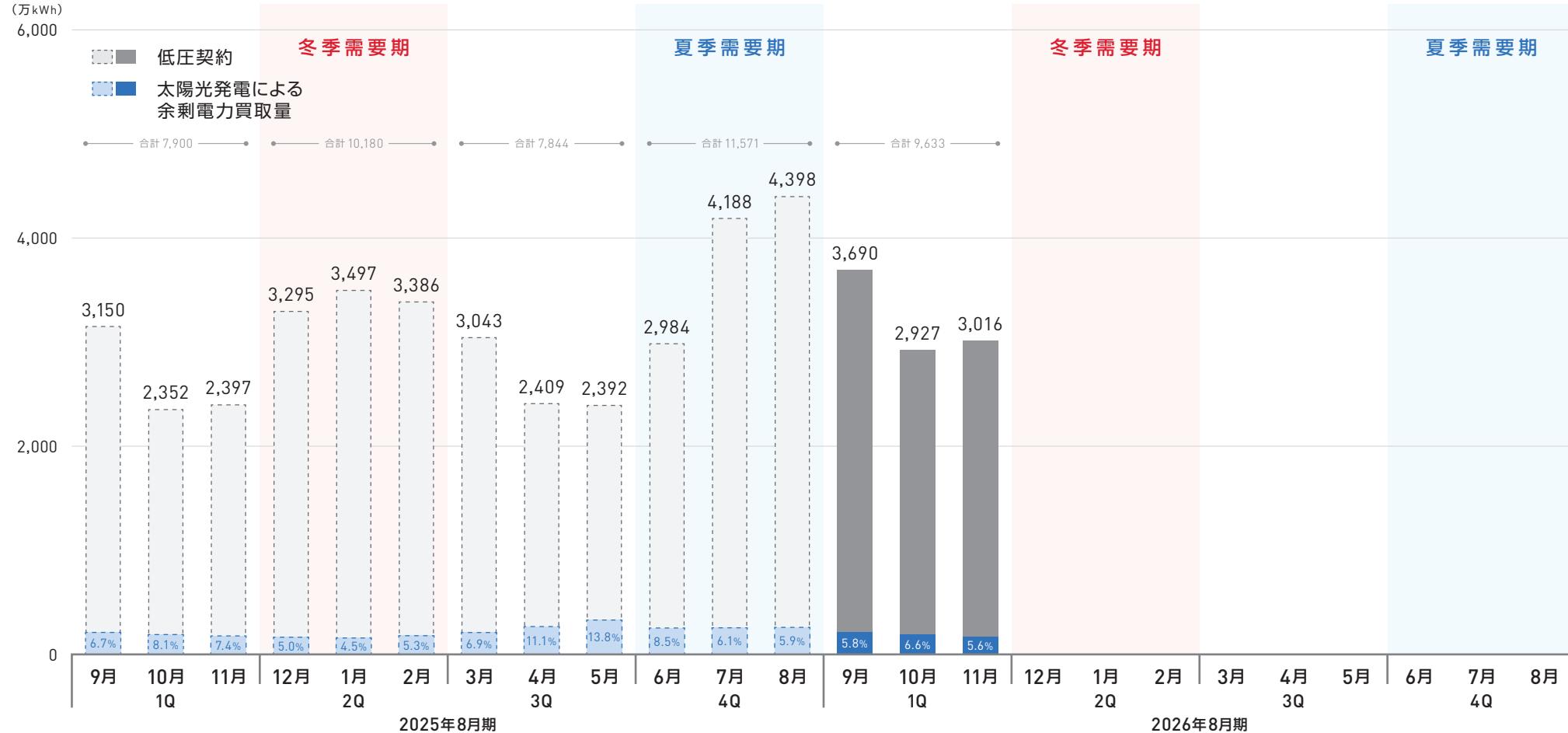


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※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1四半期は、電力需要安定期であったこと並びに急激な気温の変化は見られず、顧客全体の電力使用量は電力需要期と比較して減少。太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、日照時間が短縮したことから、顧客の使用量に対して約10%未満で推移。



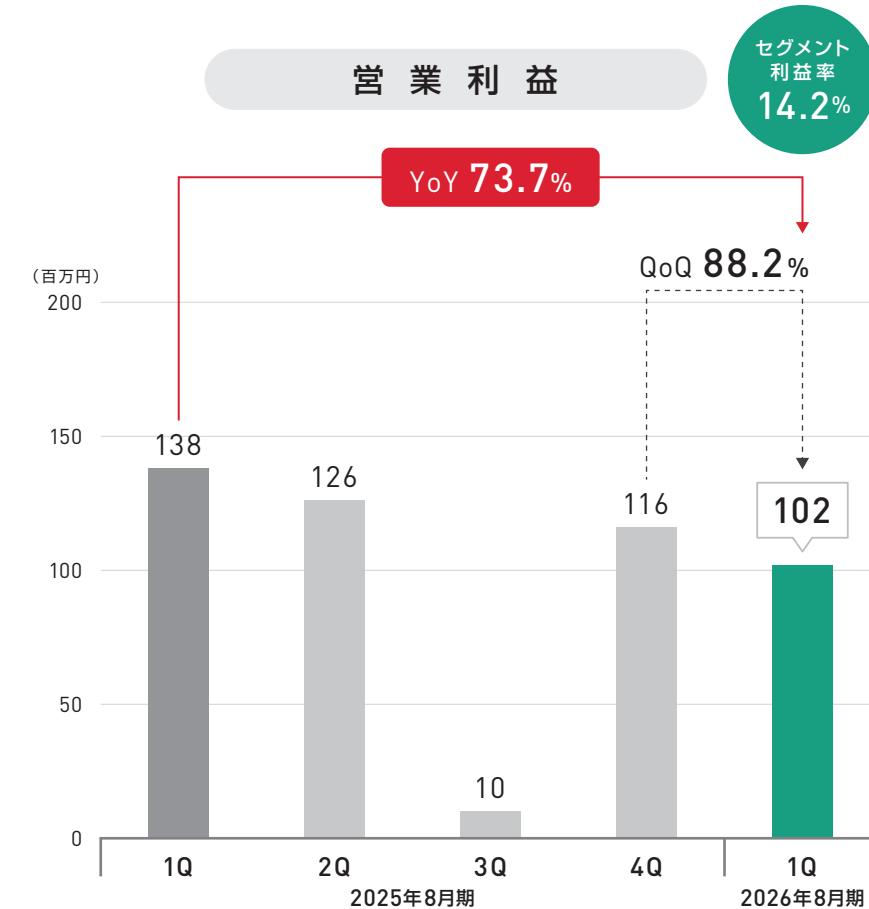
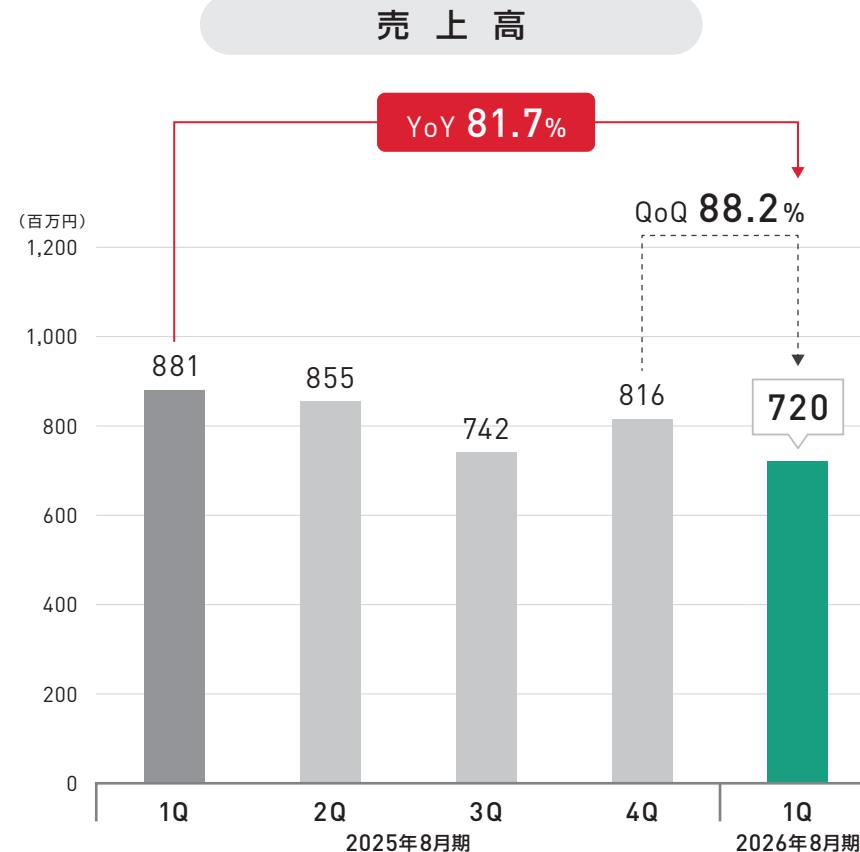
* 2026年8月期第1四半期11月については暫定の数値に基づく。

| 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に対する市場の関心は依然として高いものの、非セキュリティ商材の提案においてやや苦戦した結果、「YoY」「QoQ」で減収、減益。
また、多様な商材提案を検討する中で、仕入コストが増加。



| 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



14.8万回線
保有



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

S E C T I O N 3

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。

ミッション 1



主力事業の
大幅拡大

ミッション 2



新規事業の
育成

ミッション 3



「経営基盤」の
強化

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

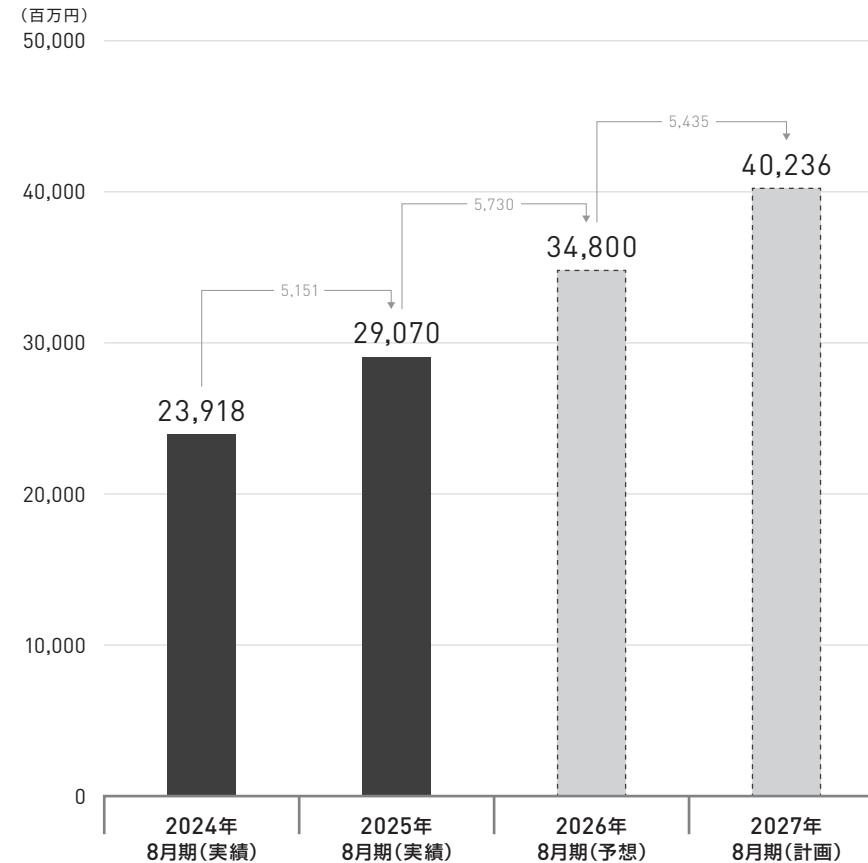
26.1%

* 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

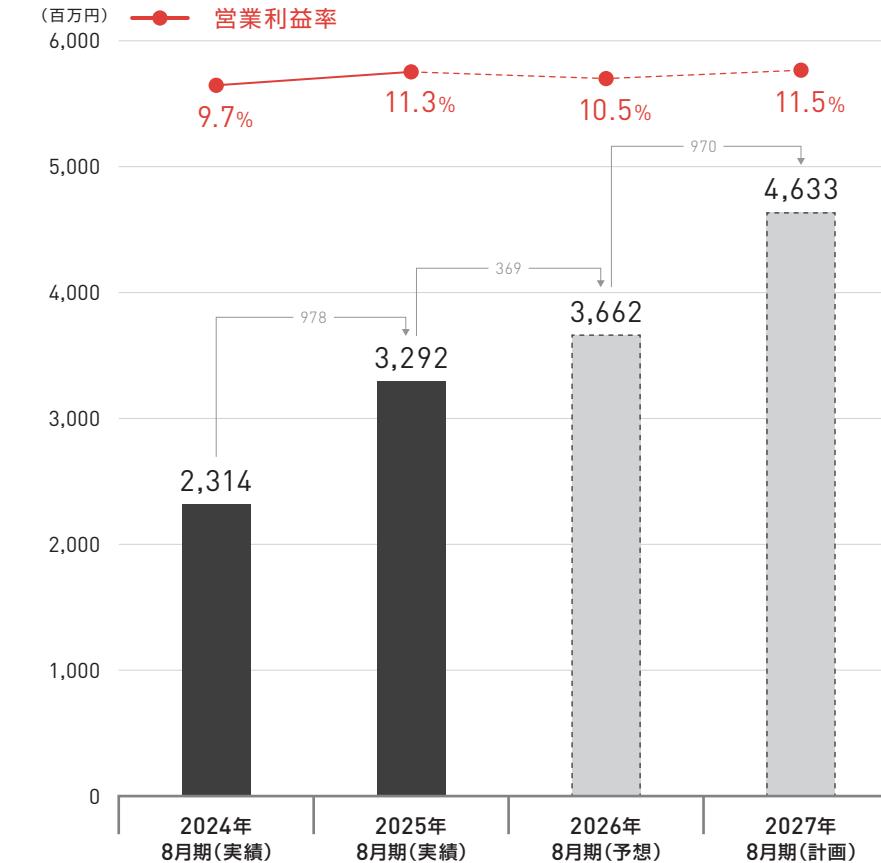
| 中期経営計画 数値目標

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



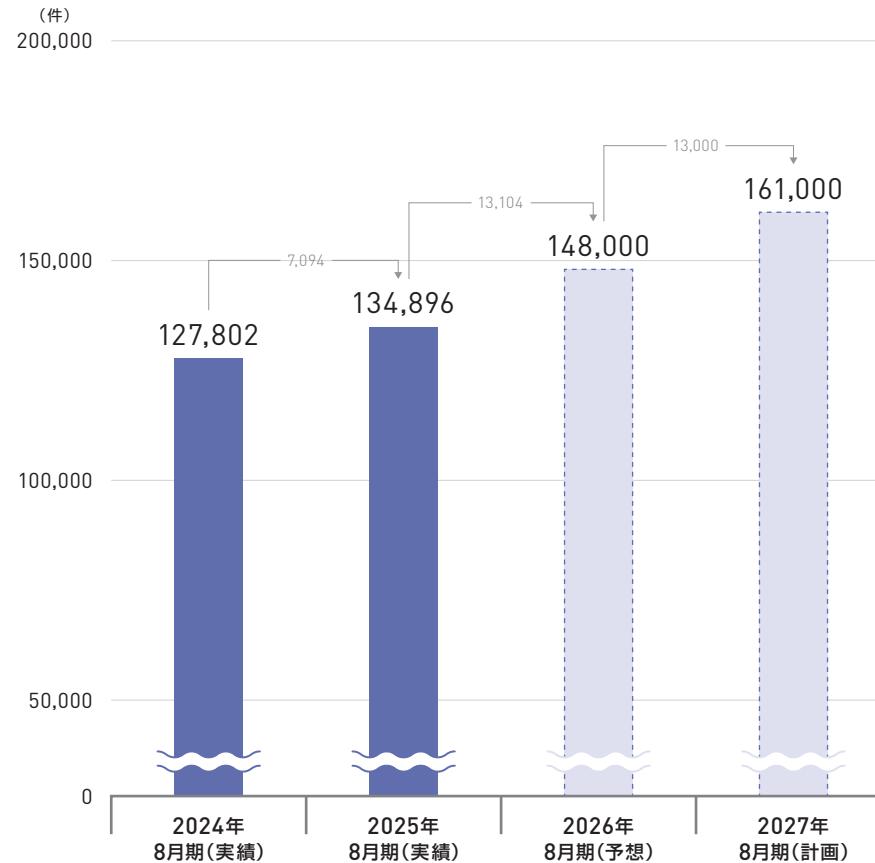
営 業 利 益



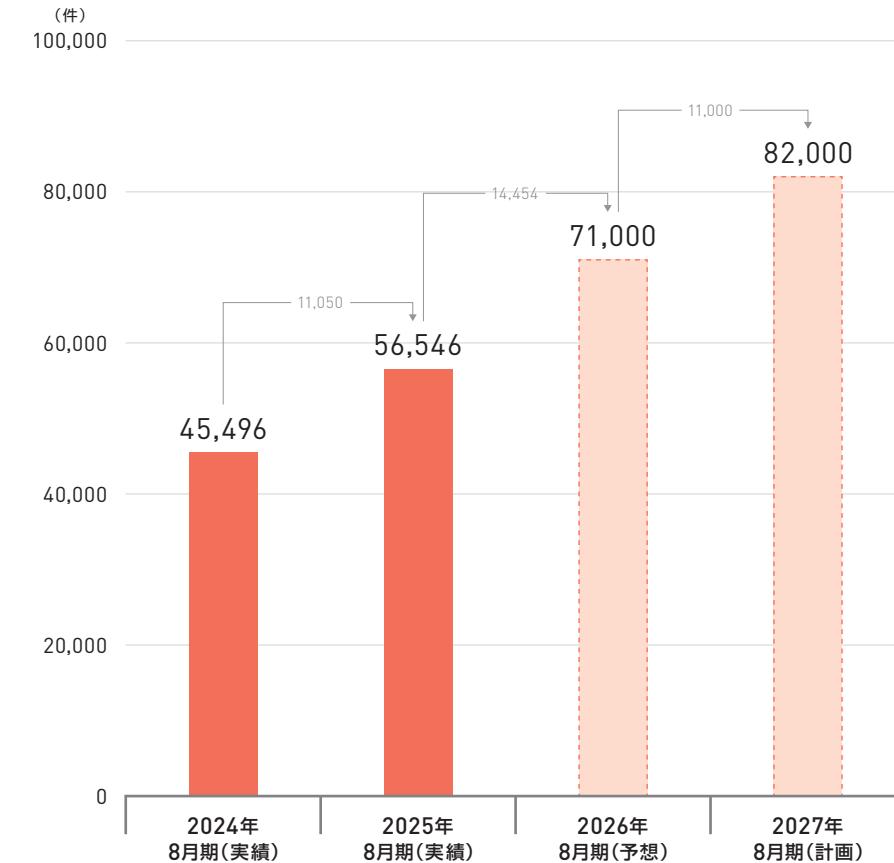
| 自社サービス保有契約件数計画

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

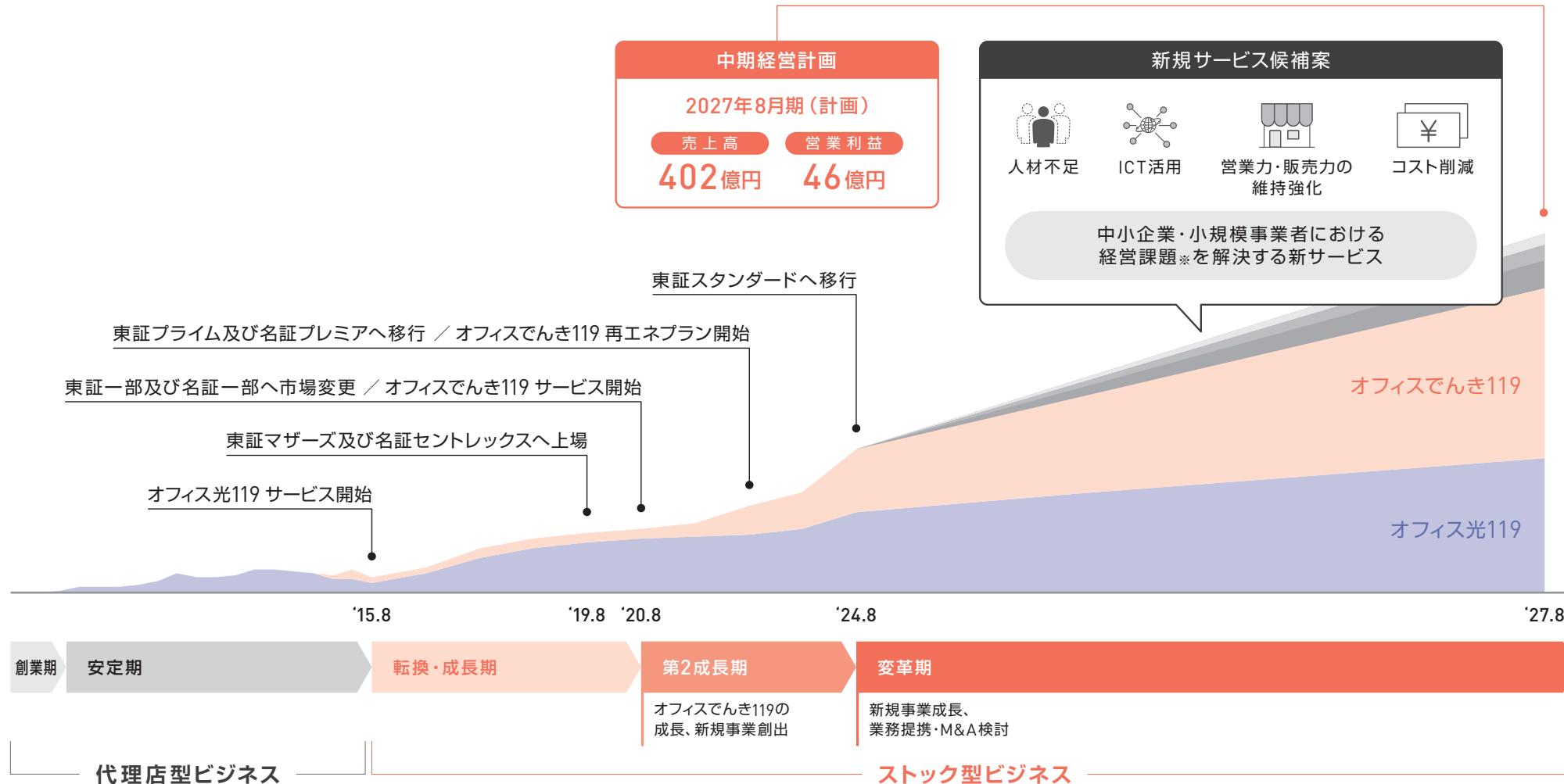


オフィスでんき119



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。

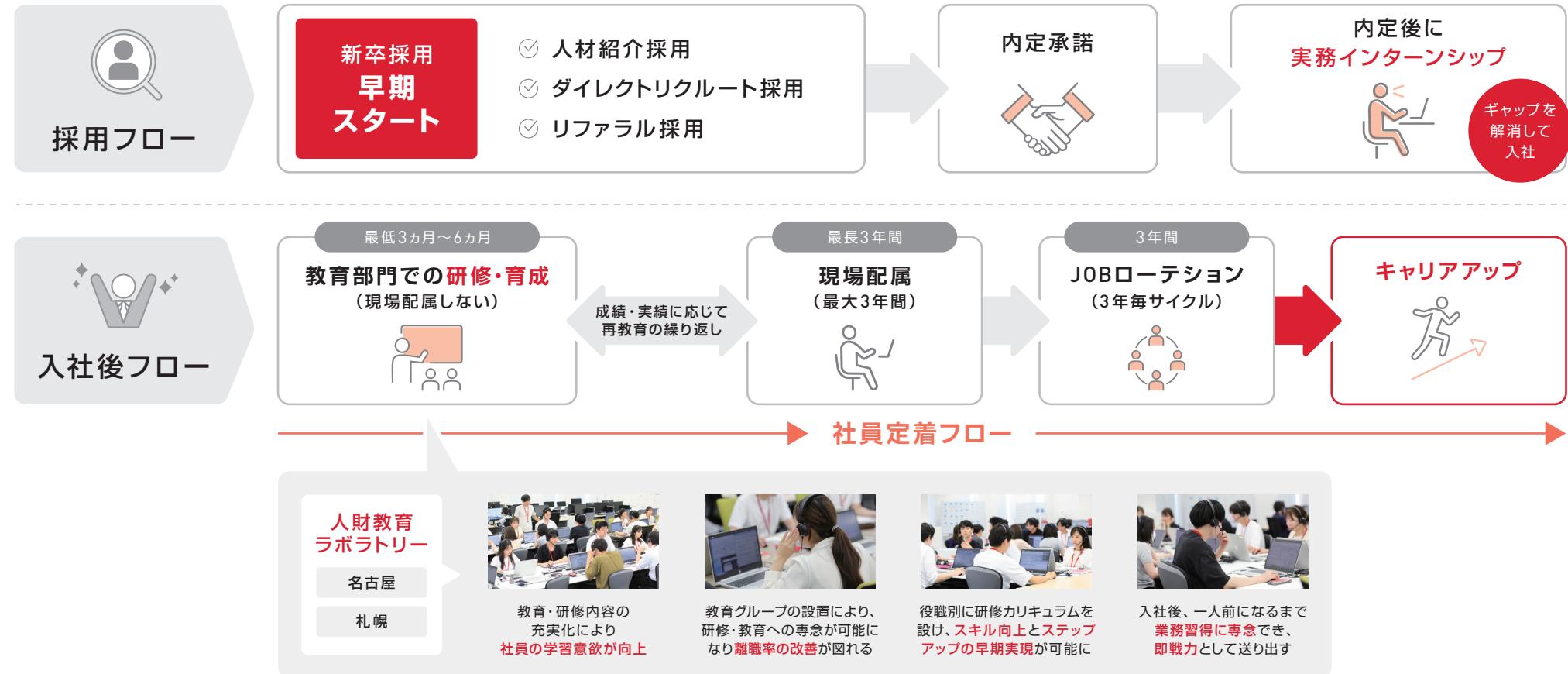


※ 小企業庁HPより

| 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。

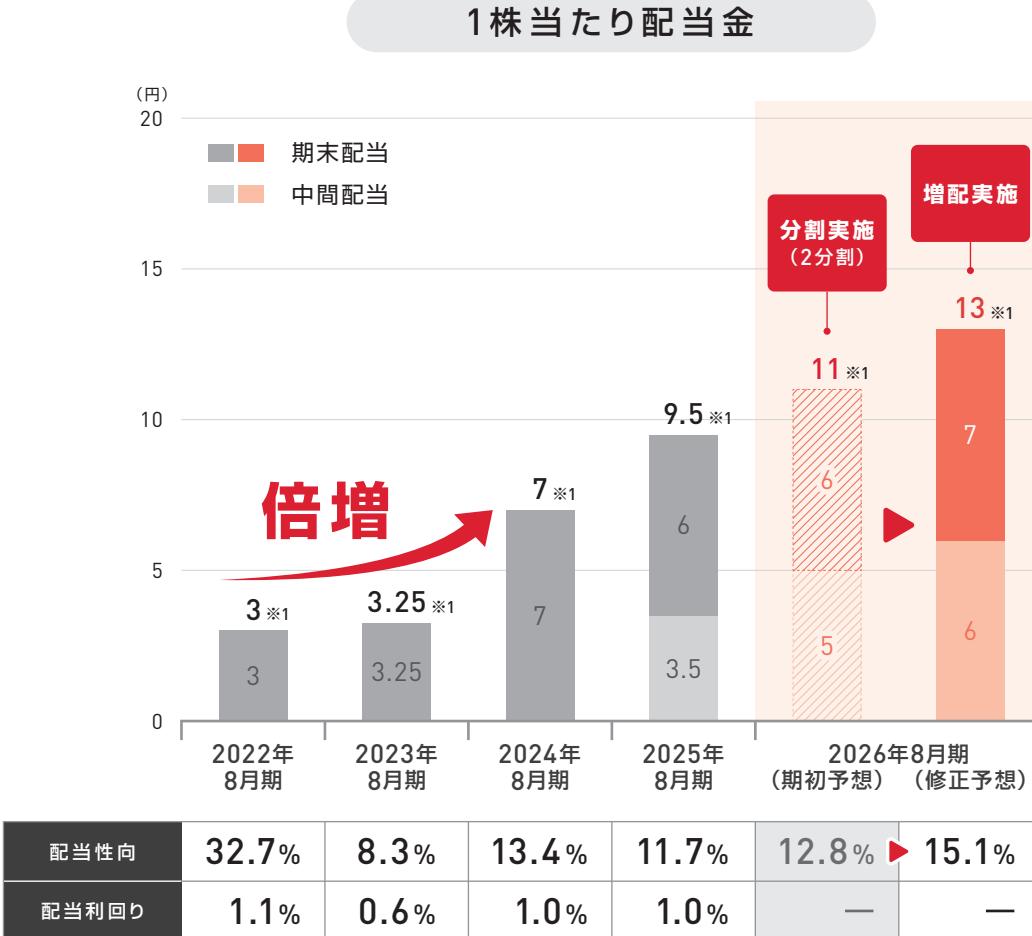
研修に専念できる環境を整えるとともに、各部署との交流機会を積極的に設けることで、現場配属後のスムーズな定着と活躍を支援。



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。
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 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®

優待内容変更

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。

| サステナビリティ経営の推進(ESG及びSDGs)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

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
- ・定着率……70%中間達成(2026年8月期まで)

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

- ・健康診断……受診率100%
- ・社会貢献活動への積極的な参加……年間3件
- ・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
- ・重大な法令違反件数……毎年ゼロを継続
- ・情報セキュリティ研修……受講率毎年100%
- ・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

S E C T I O N 4

Appendix

| 常勤取締役の紹介



代表取締役会長
山本 文彦
Fumihiko Yamamoto



代表取締役社長
日比野 直人
Naoto Hibino



取締役／営業本部長
水嶋 淳
Jun Mizushima

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
工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ーターズ取締役
2024年11月 当社 代表取締役会長(現任)

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ーターズ取締役(現任)

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ーターズ取締役(現任)
2025年 6月 株式会社プロエージェント 取締役(現任)

中小企業の^羽今^羽に応える総合力

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。



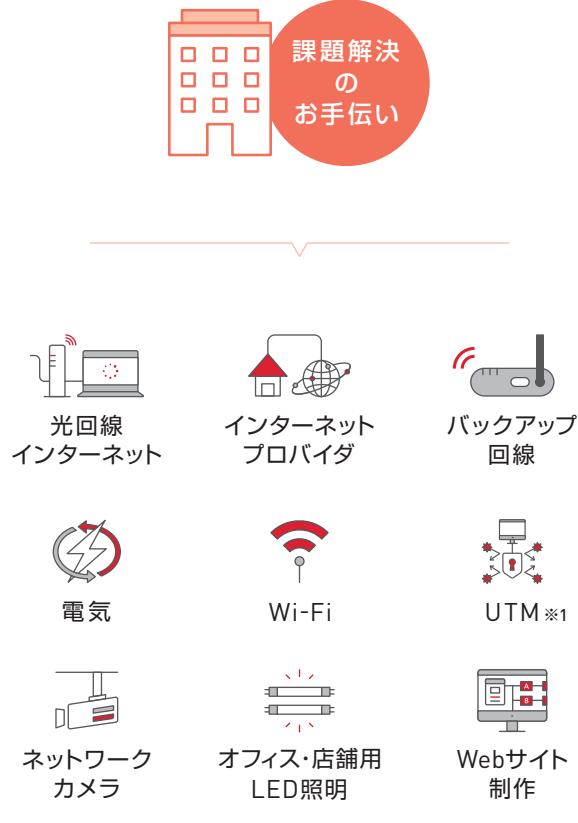
中小企業の お困りごと 解決実績

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



中小企業の課題^{*2}



成果・価値



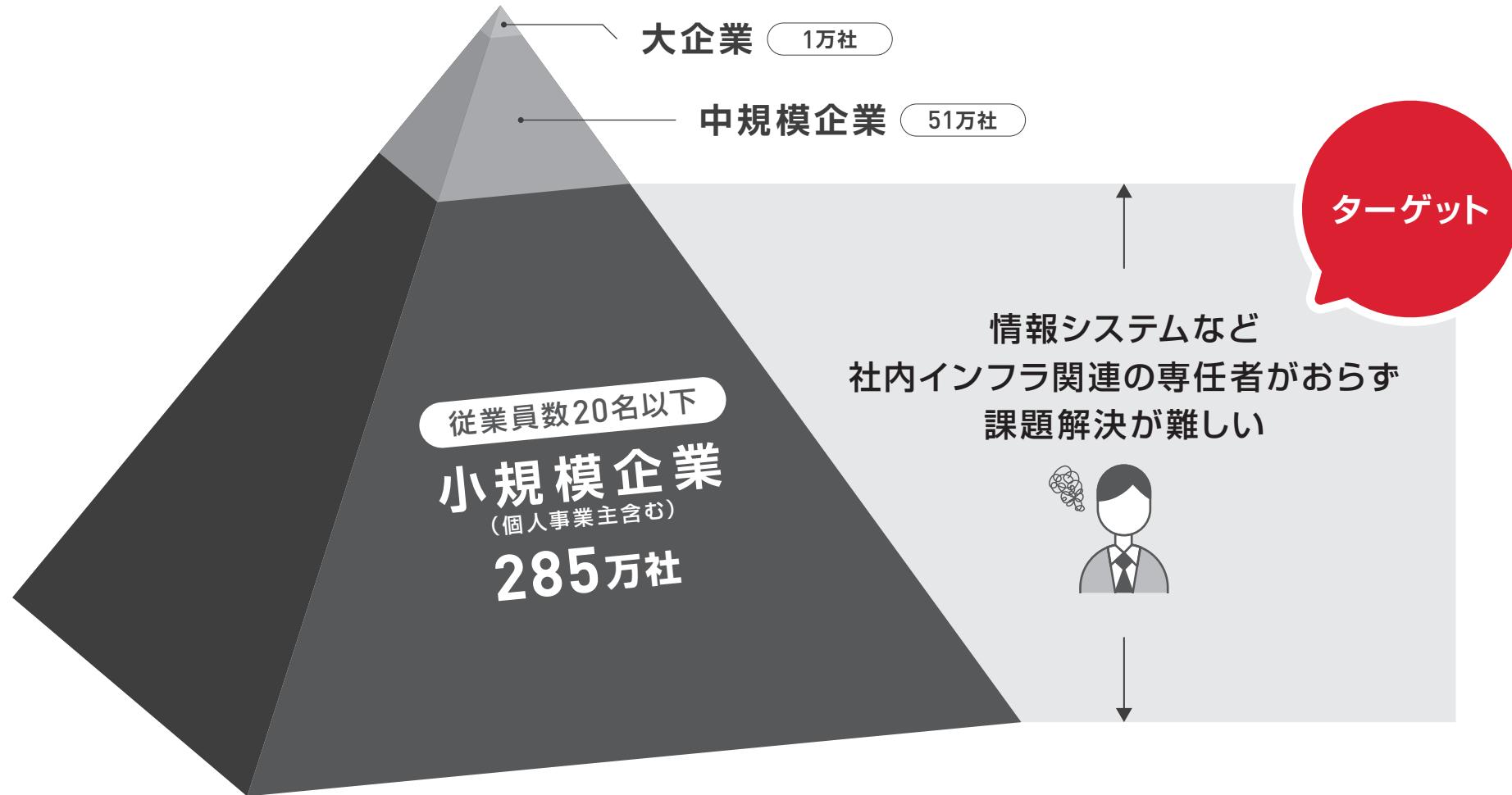
お客様が
本業に専念できる
環境

お客様の
企業価値向上

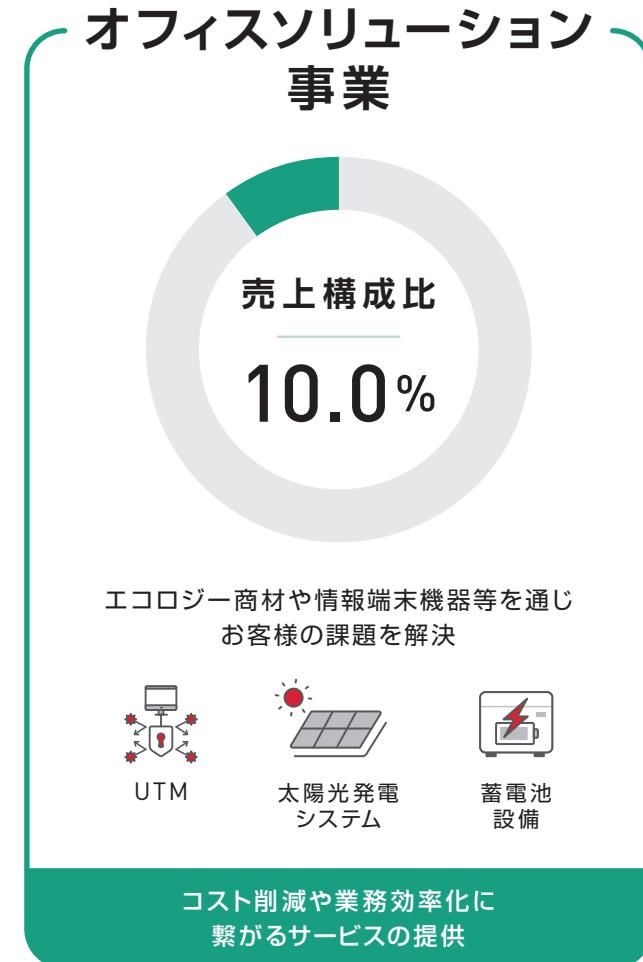
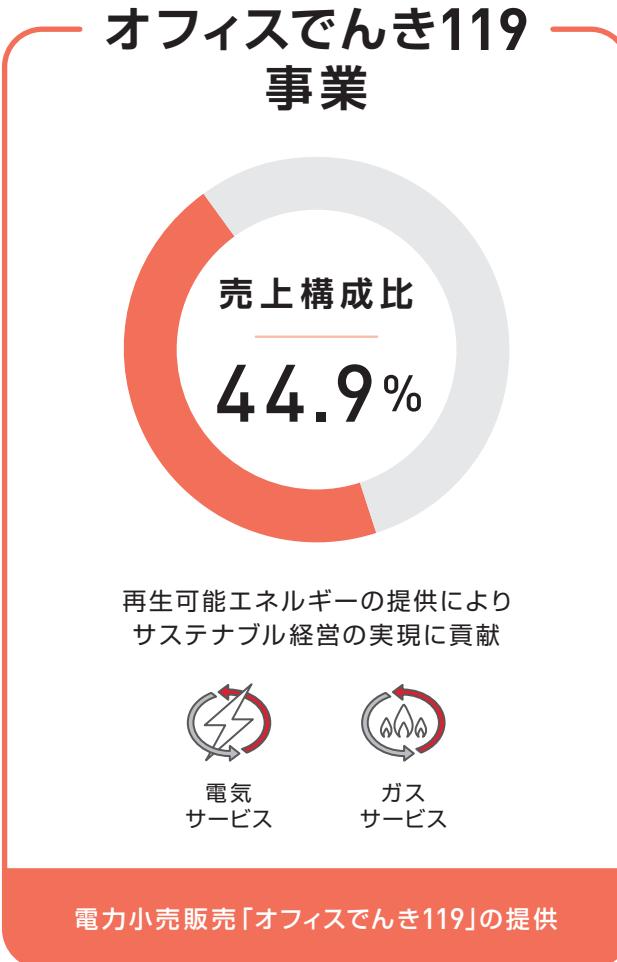
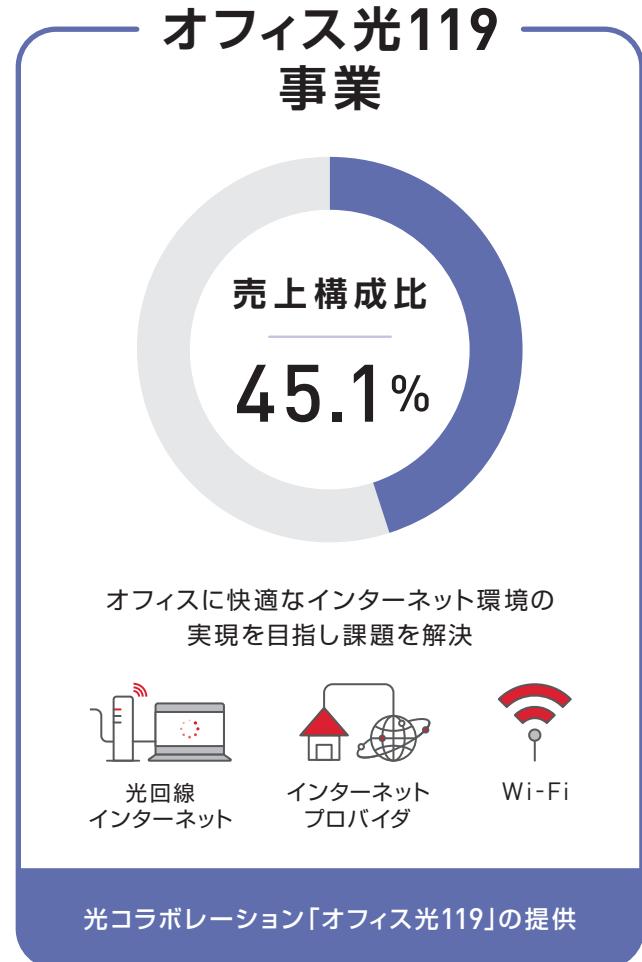
*1 Unified Threat Managementの略で「統合脅威管理」

*2 中小企業庁HPより

| 当社グループのターゲット層



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



在庫を
持たない

光回線借り受け

toümei

光回線サービス

光回線
インターネット

13.6万
契約

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

顧客



通信サービス提供

toümei

©2026 TOUMEI Group. All Rights Reserved.

| オフィスでんき119 事業説明

自然エネルギーをもっと身边に。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



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。



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。



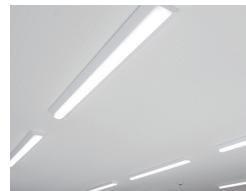
ビジネスホン

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。



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。



ネットワークカメラ

店舗・オフィスの様子を
遠隔で確認。



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。



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

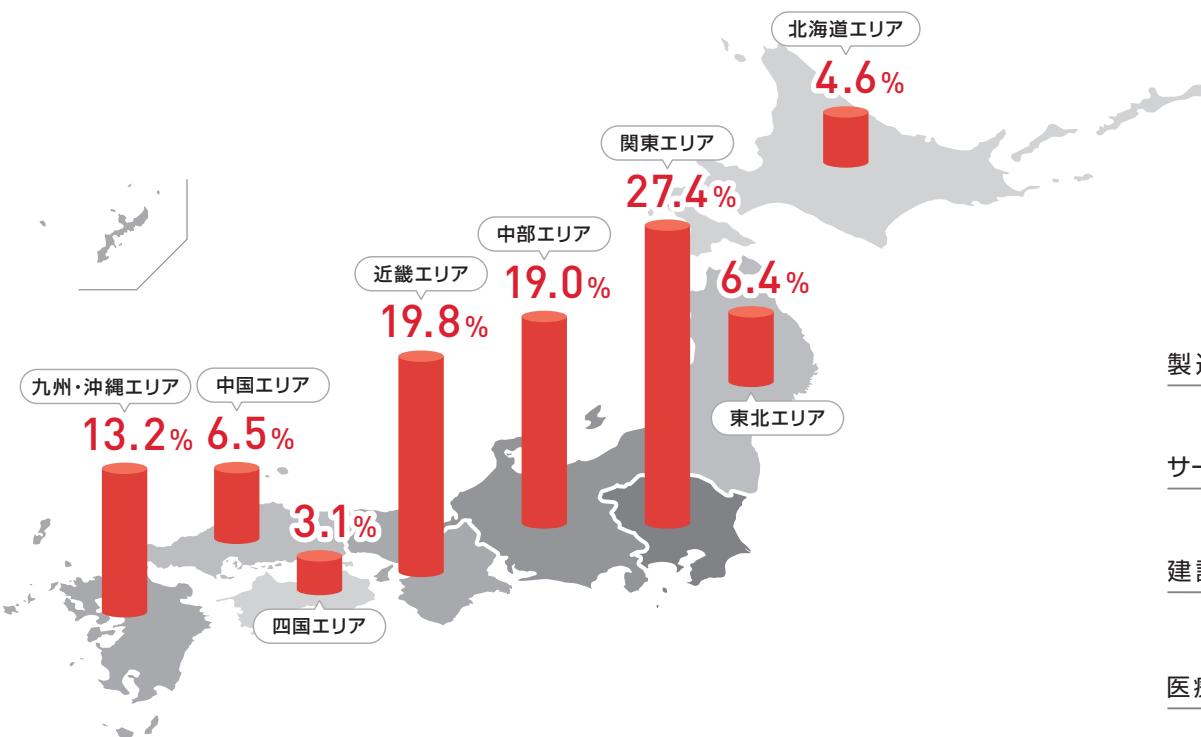


| オフィス光119 顧客分布



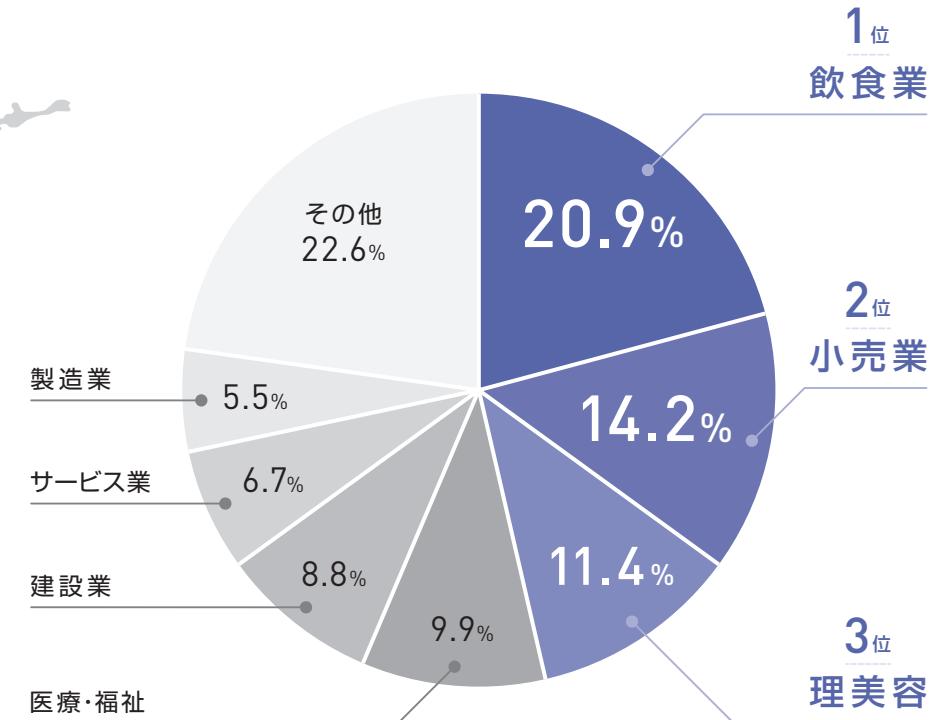
エリア別 顧客割合

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。

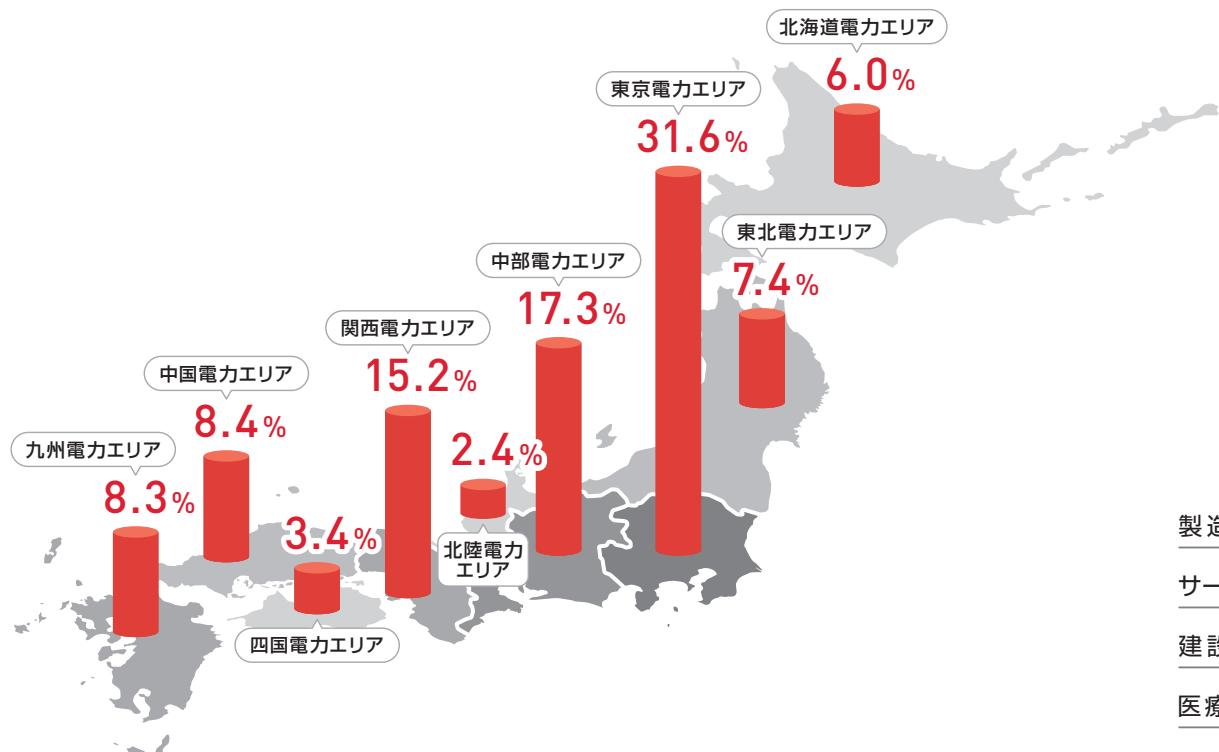


| オフィスでんき119 顧客分布



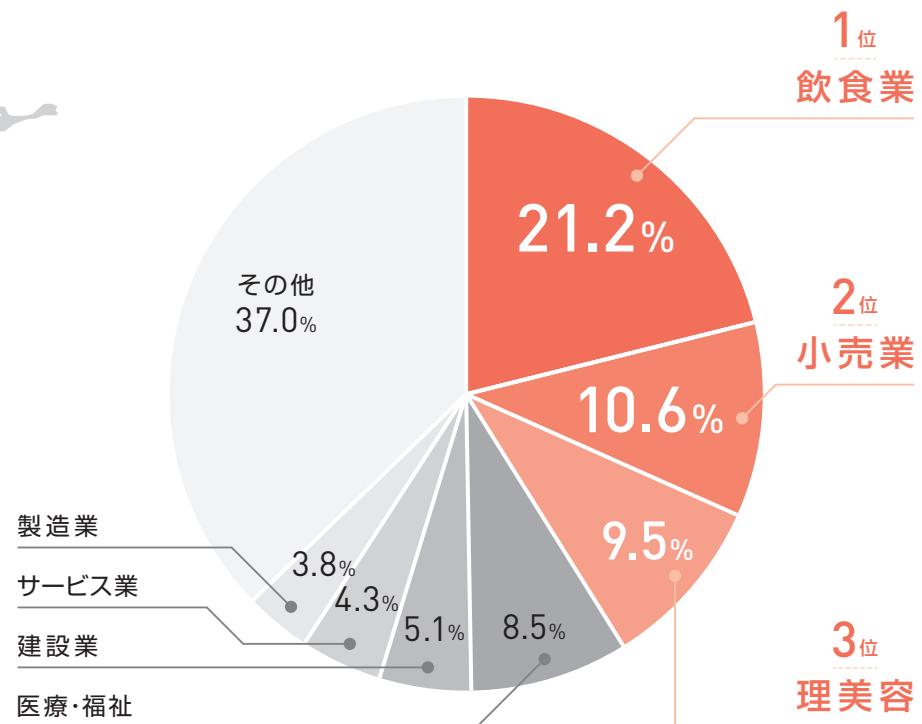
エリア別 顧客割合

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。

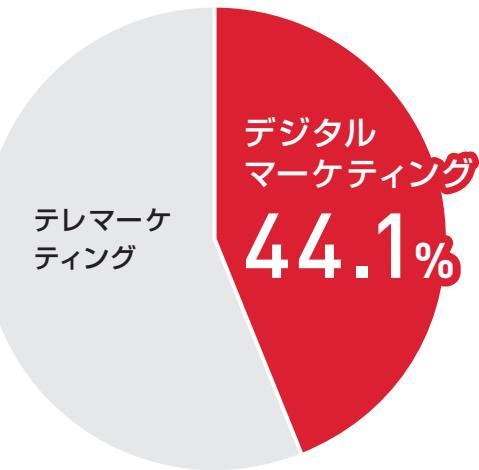


* 沖縄電力エリアは未提供
※ 2025年11月末現在

| 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ーターズ」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)



- ・ 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

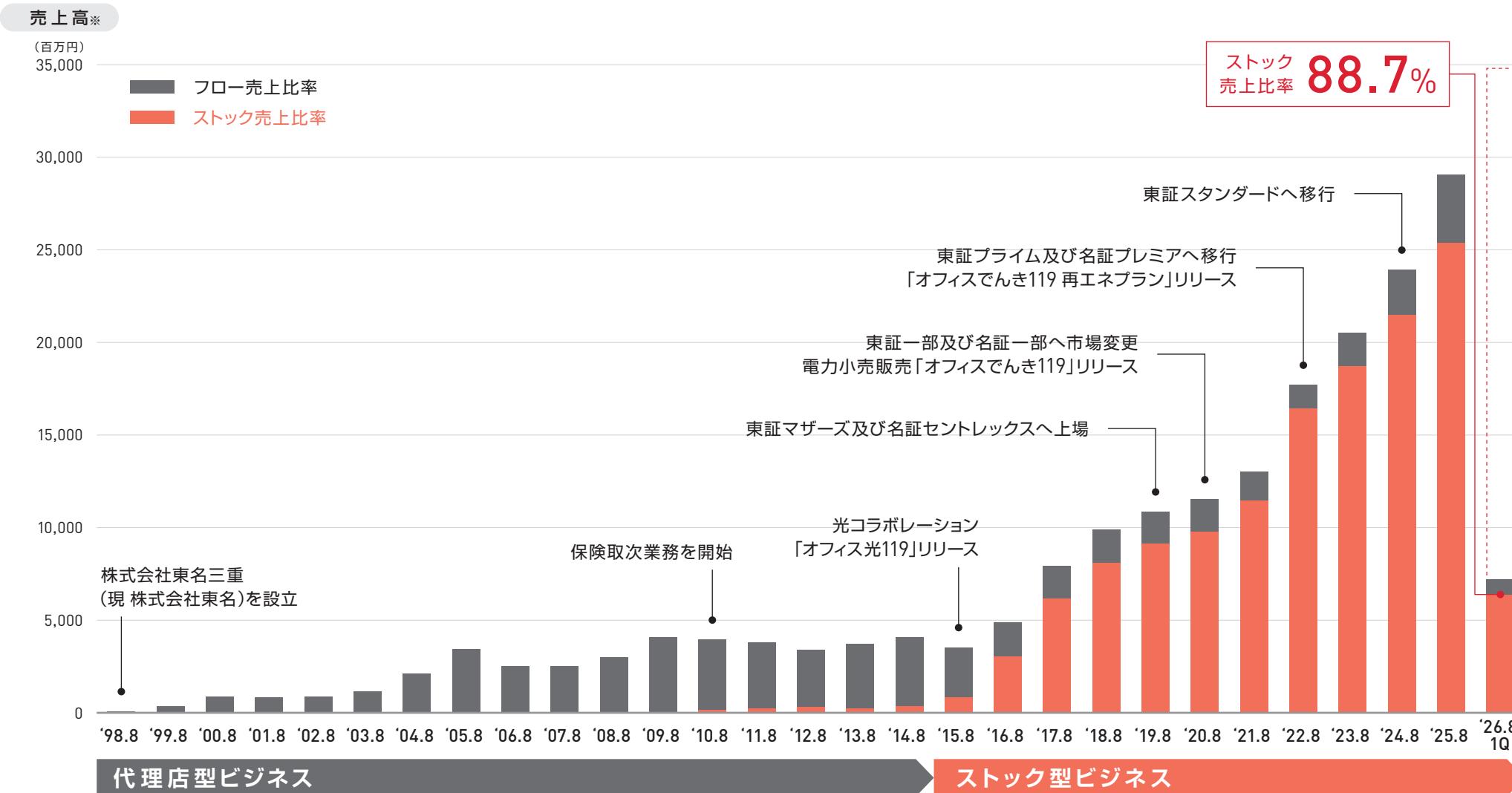
子会社



- ・ 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
- ・ 繙続的な情報発信と興味喚起により、多様な顧客層を獲得

子会社

| 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。

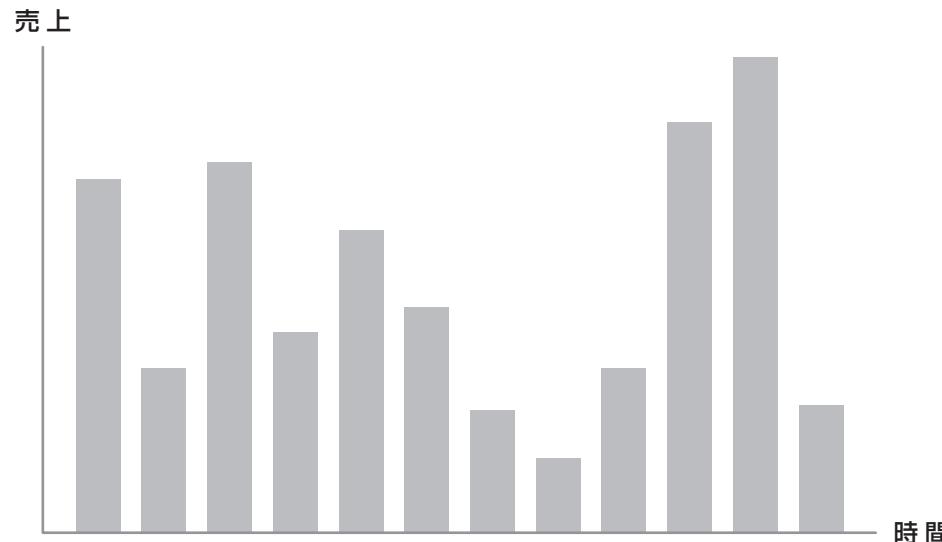
| <参考> ストック型ビジネスとは

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)

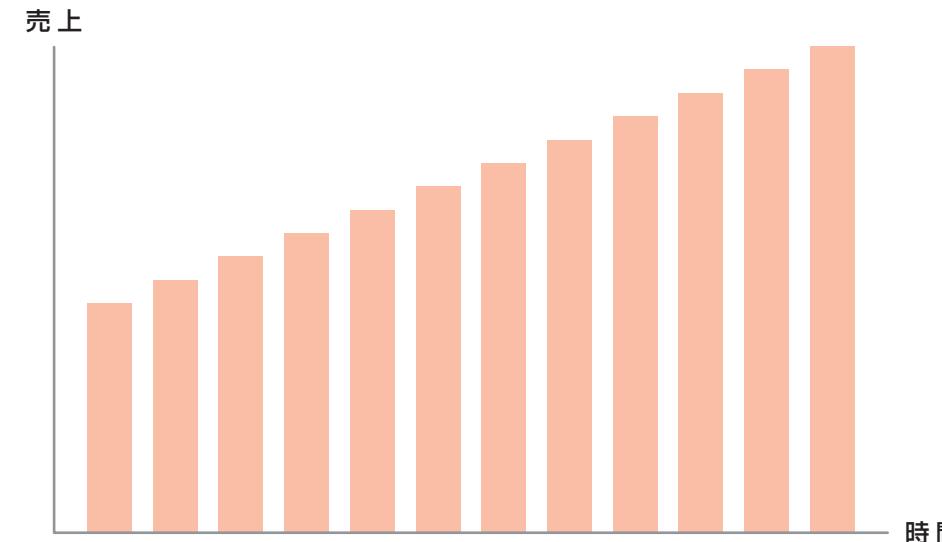


ストック型ビジネス

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)

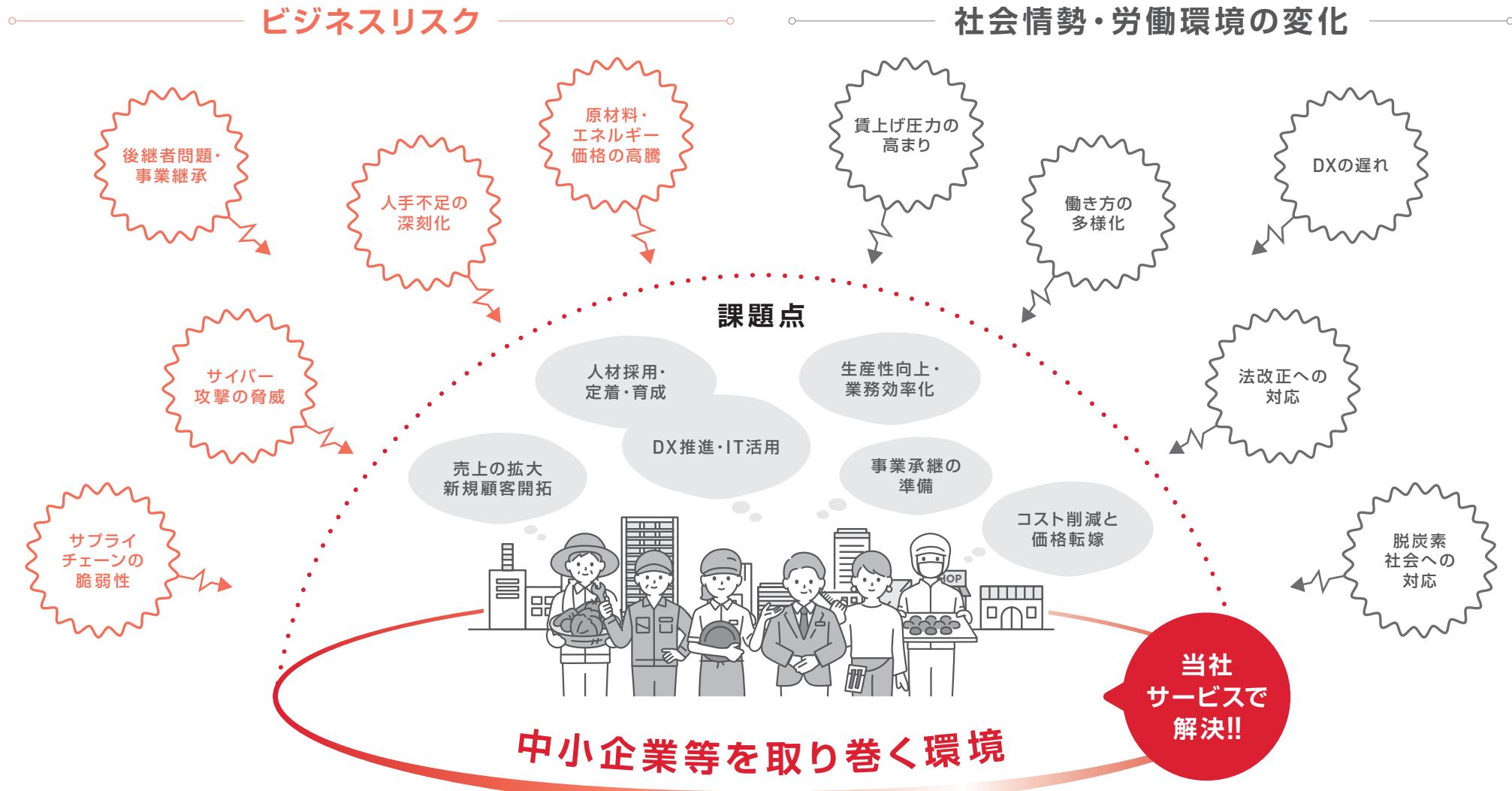
短 所 ・サービス開始から損益分岐点を超えるまでは利益が上がりにくい
・継続させる仕組み作りへの投資が必要



| 充実したCRM^{*}



| 中小企業・個人事業主を取り巻く環境



Q & A

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い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「人財教育ラボラトリー」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つかないケースが多くみられます。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
ニチレイレディス 2位タイ
- 2025年 KKT杯バンテリンレディスオープン 優勝
ブリヂストンレディス 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/>

