

# 2025年8月期 第1四半期 決算補足説明資料

2025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。

**toūmei**

# | SECTION

- 01 会社概要
- 02 連結決算概要
- 03 成長戦略
- 04 Appendix

SECTION 1

# 会社概要

# 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・名古屋支店・札幌支店・新宿支店・広島営業所・福岡営業所・大阪営業所・金沢営業所・岐阜営業所・仙台営業所・沖縄営業所 人財教育ラボラトリー※2(名古屋・札幌)・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	事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 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</li><li>■ 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</li><li>■ 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</li></ul>
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	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 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<sup>※2</sup>

6,941 百万円

YoY<sup>※1</sup> 128.8%

営業利益

過去最高<sup>※2</sup>

785 百万円

YoY<sup>※1</sup> 189.9%

営業利益率 11.3%

経常利益

過去最高<sup>※2</sup>

807 百万円

YoY<sup>※1</sup> 185.9%

経常利益率 11.6%

四半期純利益

過去最高<sup>※2</sup>

561 百万円

YoY<sup>※1</sup> 221.8%

四半期純利益率 8.1%

※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 1Qトピックス

## 売上

- ☑ 1Q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の増加と厳しい残暑が続いたことによる電力使用量の増加により、伸長

## 全社

- ☑ 効果的な集客戦略の実現とサービス領域の拡大に向け、2024年9月2日に広告運用コンサルティング事業及びインターネットサービス事業を主軸とする子会社、株式会社デジタルクリエイターズを設立
- ☑ 当社グループの持続的な成長と企業価値の向上に向けて経営体制の一層の強化を図るため、代表取締役2名体制へ移行
- ☑ 「VOC(顧客の声)を事業展開の軸に置くモデル」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「2024 CRM ベストプラクティス賞」を受賞

# 2025年8月期 1Q連結業績

(百万円)

	2024年8月期 1Q実績	2025年8月期 1Q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	5,388	6,941	1,553	128.8%	14,541	47.7%	29,992	23.1%
売上原価	3,658	4,640	981	126.8%	—	—	—	—
売上総利益	1,729	2,300	571	133.0%	—	—	—	—
販売費及び一般管理費	1,316	1,515	199	115.1%	—	—	—	—
営業利益	413	785	371	189.9%	1,401	56.0%	2,869	27.4%
経常利益	434	807	373	185.9%	1,421	56.8%	2,908	27.8%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	253	561	308	221.8%	971	57.8%	2,005	28.0%



# 2025年8月期 セグメント別1Q連結業績

(百万円)

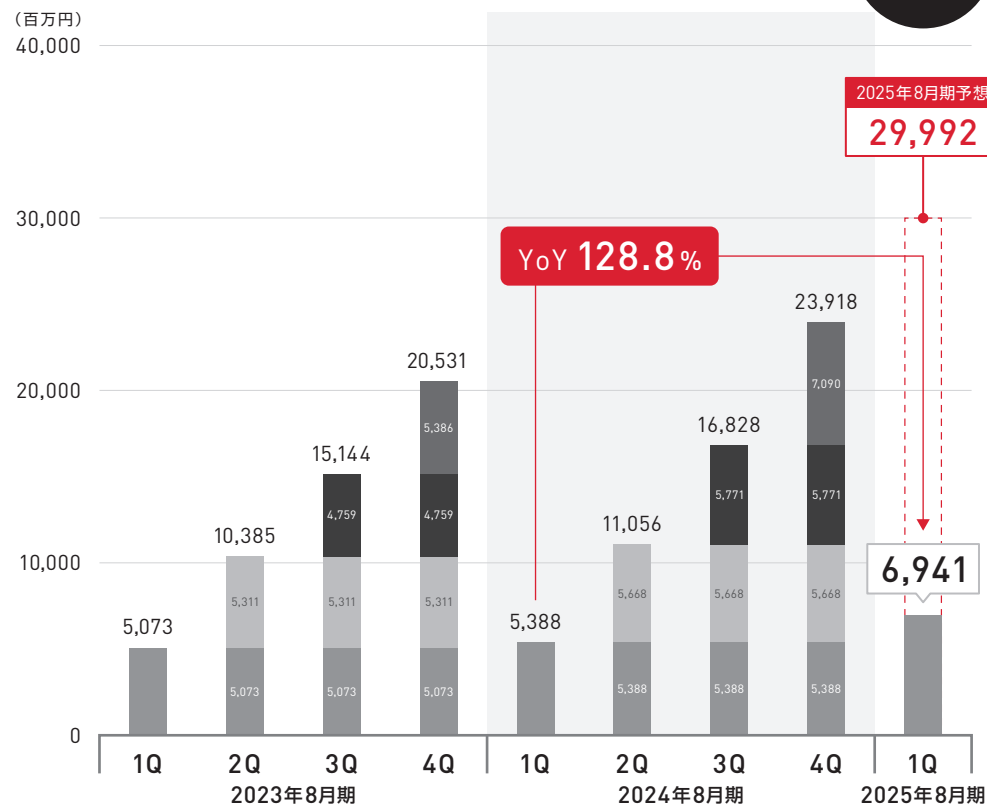
	2024年8月期 1Q実績	2025年8月期 1Q実績	増減額	YoY	2025年8月期 2Q業績予想	進捗率	2025年8月期 通期業績予想	進捗率
売上高	5,388	6,941	1,553	128.8%	14,541	47.7%	29,992	23.1%
オフィス光119事業	2,930	3,068	137	104.7%	6,482	47.3%	13,241	23.2%
オフィスでんき119事業	2,003	2,991	987	149.3%	6,299	47.5%	13,144	22.8%
オフィスソリューション事業	453	881	428	194.4%	1,759	50.1%	3,606	24.4%
営業利益	413	785	371	189.9%	1,401	56.0%	2,869	27.4%
オフィス光119事業	369	410	40	111.0%	848	48.4%	1,696	24.2%
オフィスでんき119事業	169	477	308	282.5%	932	51.2%	1,922	24.8%
オフィスソリューション事業	65	138	73	211.9%	100	138.7%	224	61.8%
調整額	▲190	▲241	▲50	126.6%	▲478	50.4%	▲974	24.7%

# 2025年8月期 1Q連結決算サマリー

売上高

6,941 百万円

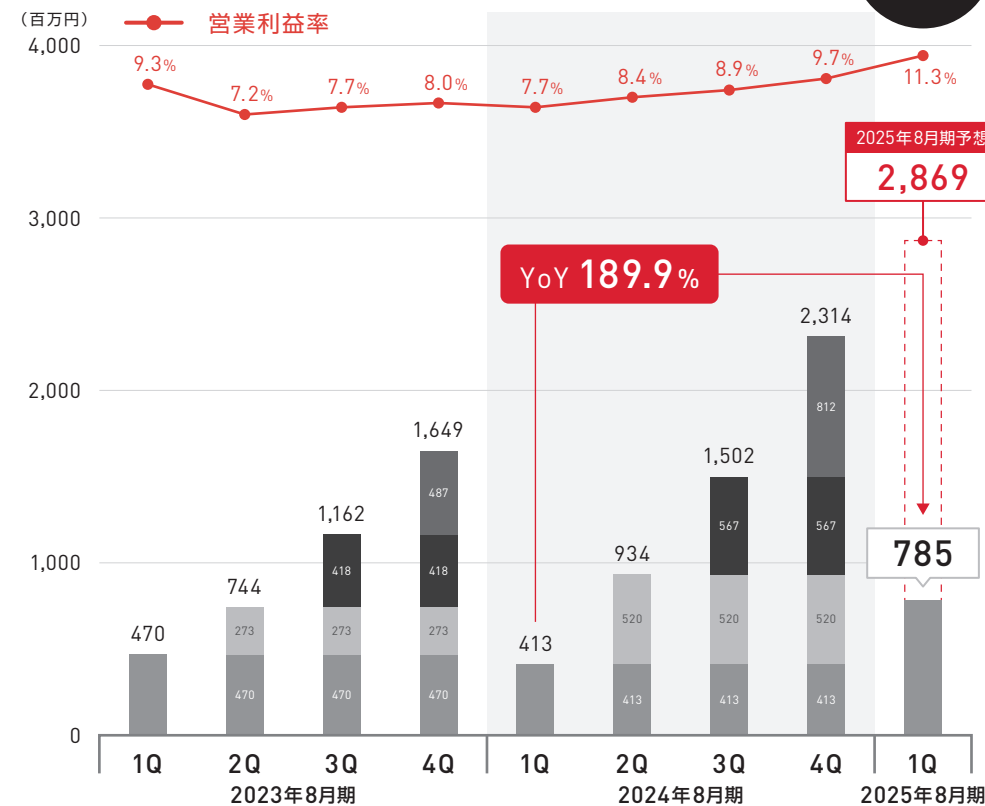
進捗率  
23.1%



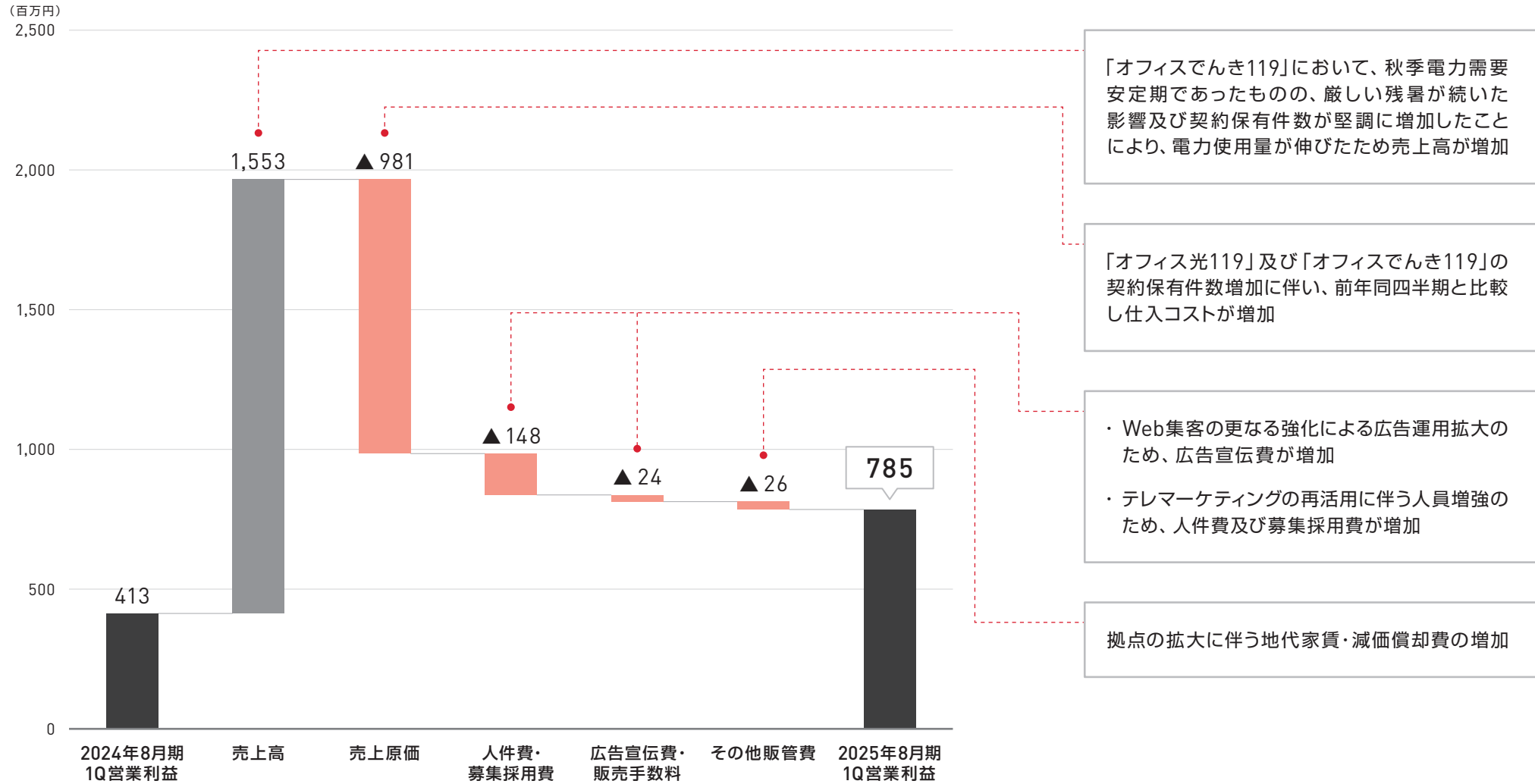
営業利益

785 百万円

進捗率  
27.4%



# 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

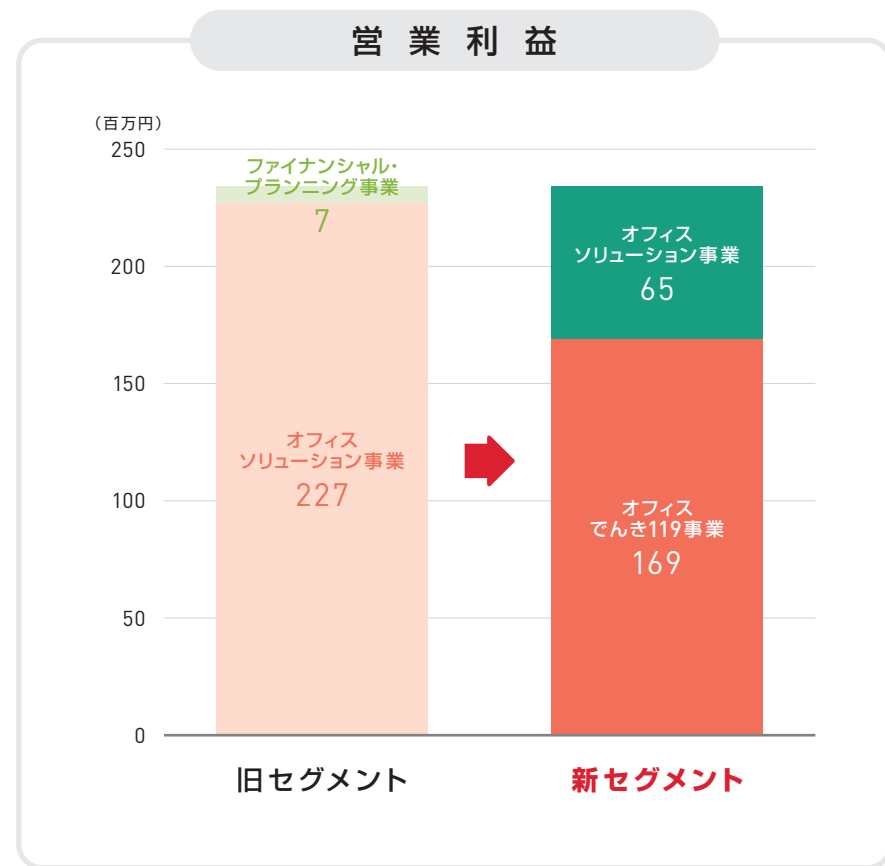
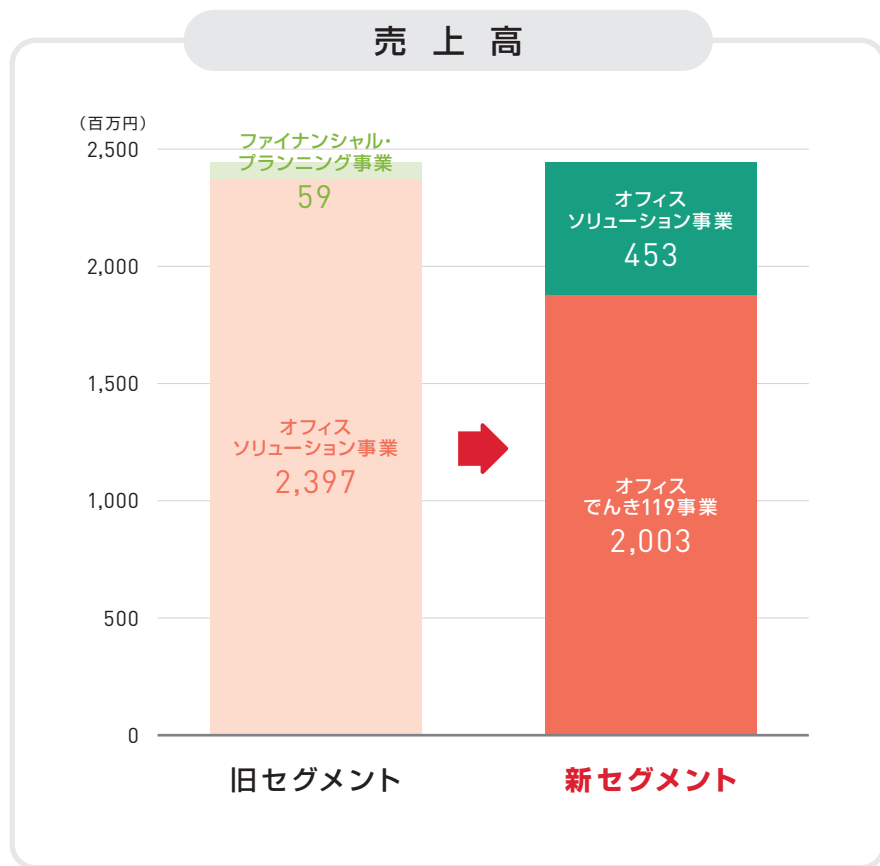
情報端末機器等のオフィス環境ソリューション  
Webソリューション  
来店型保険ショップ  
太陽光発電システム・蓄電池設備の販売

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1Qの場合

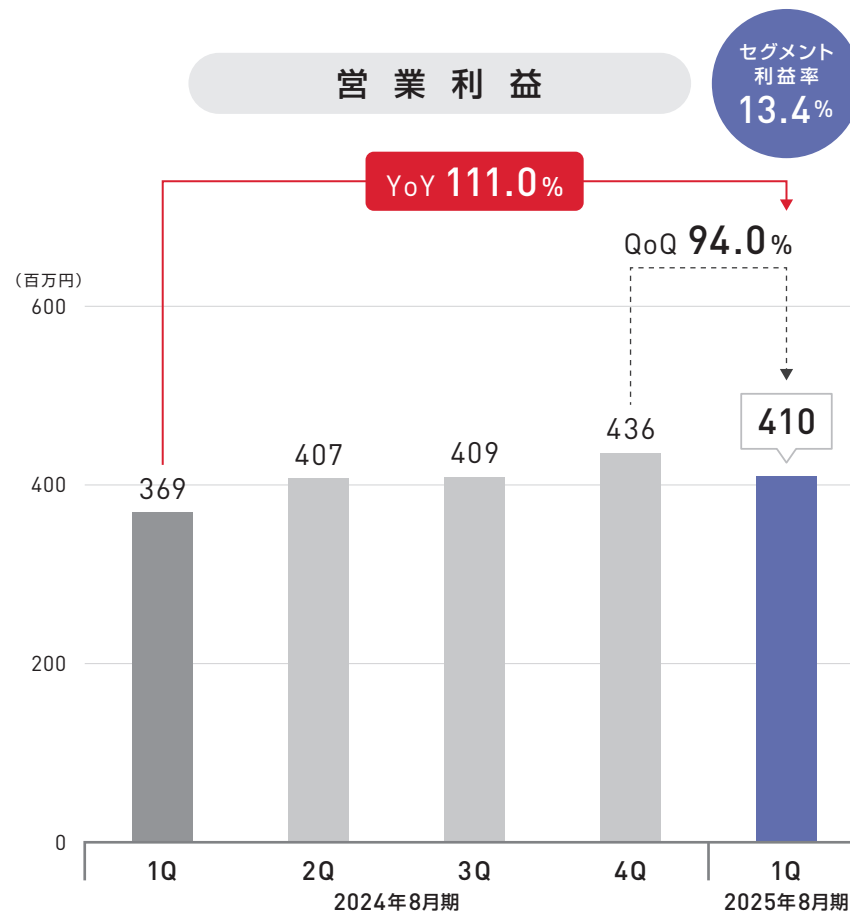
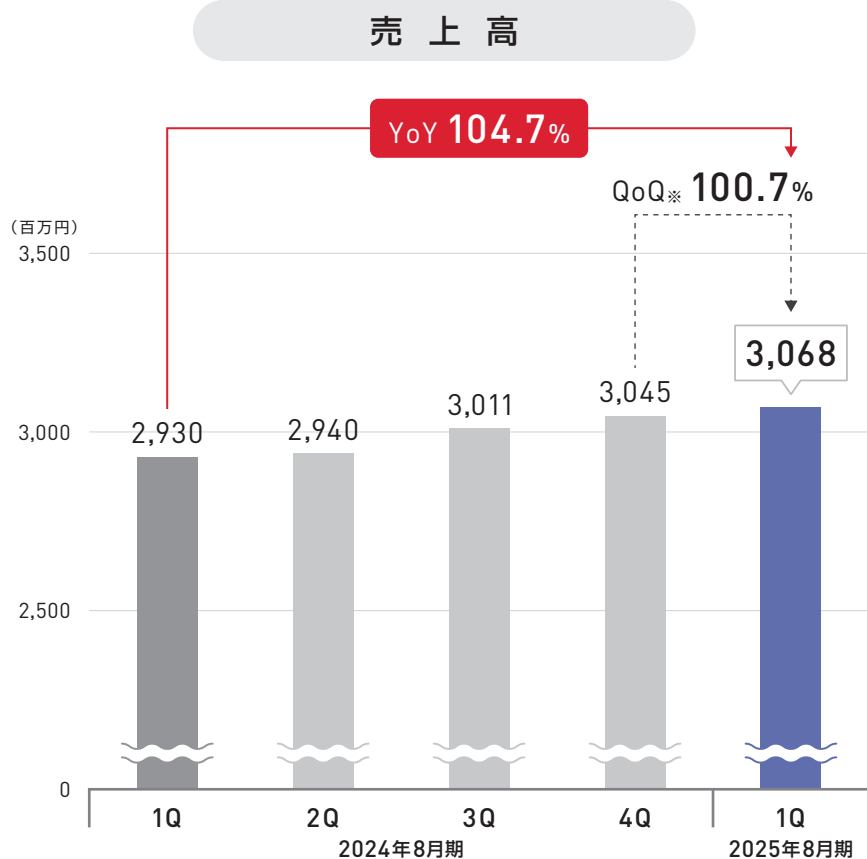


# セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

## オフィス光119事業

オフィス光119・  
付随するサービスなど

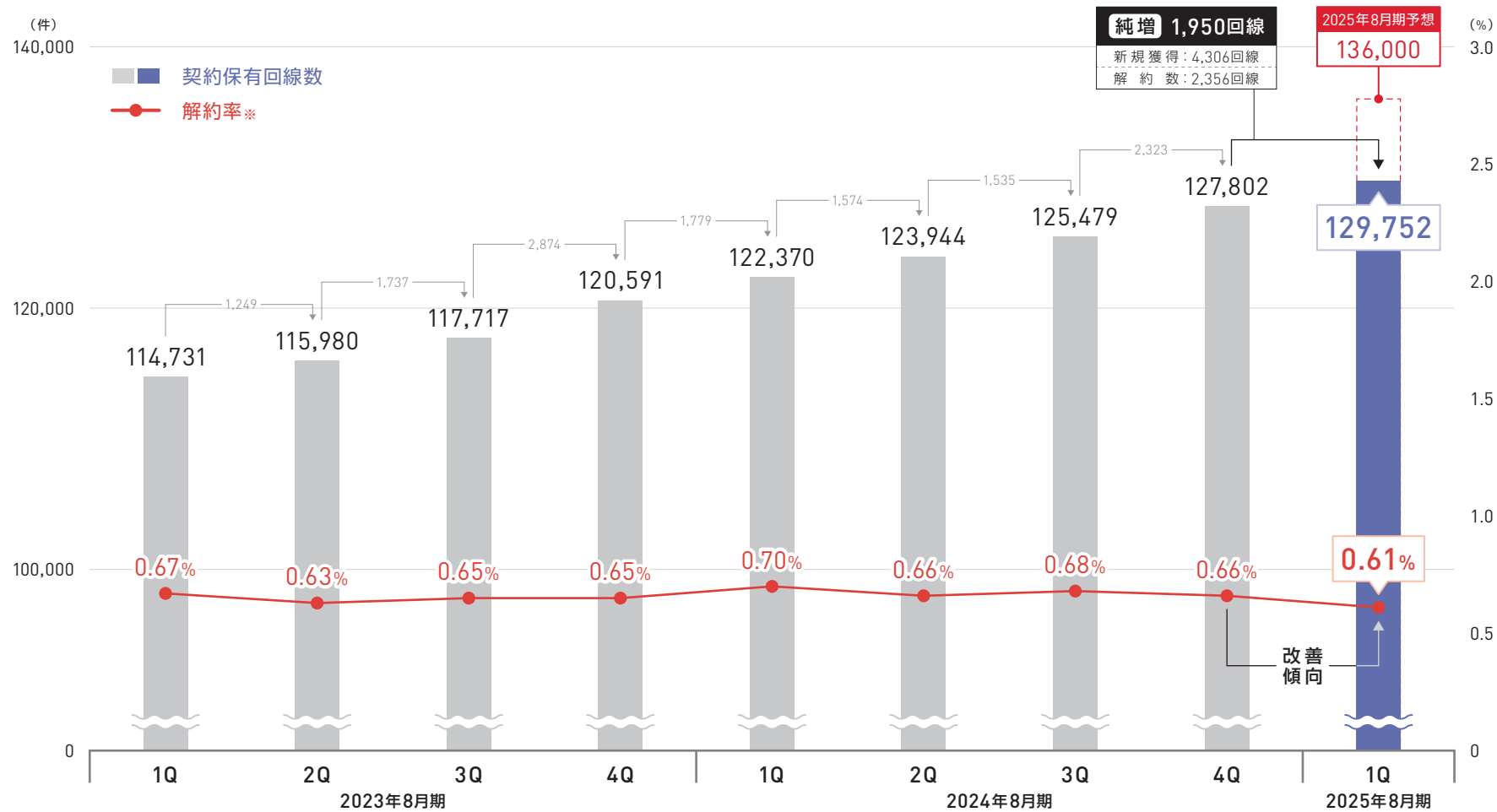
Web集客による顧客流入及び代理店からの取次件数が増加したため、「YoY」「QoQ」で増収。  
Web集客の更なる強化により、広告宣伝費が増加。



※ 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広告からの顧客流入のほか、代理店チャネルの活性化による取次件数増加により、契約保有回線数は堅調に増加。  
また、顧客との接触を目的としたリテンション活動の強化により解約率が改善。



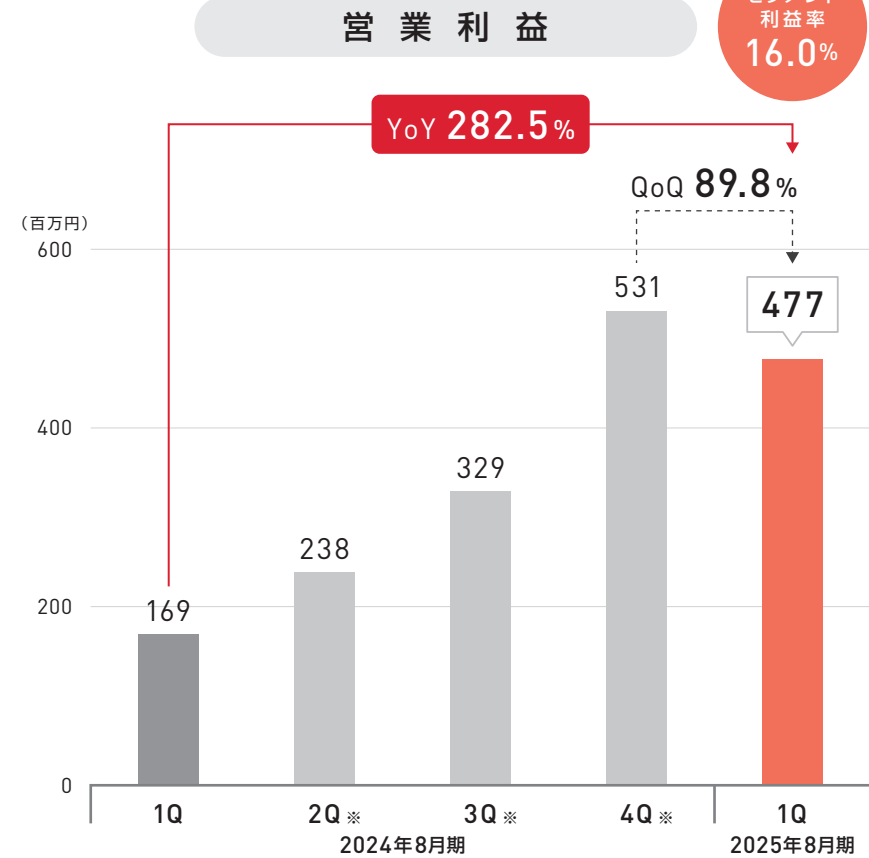
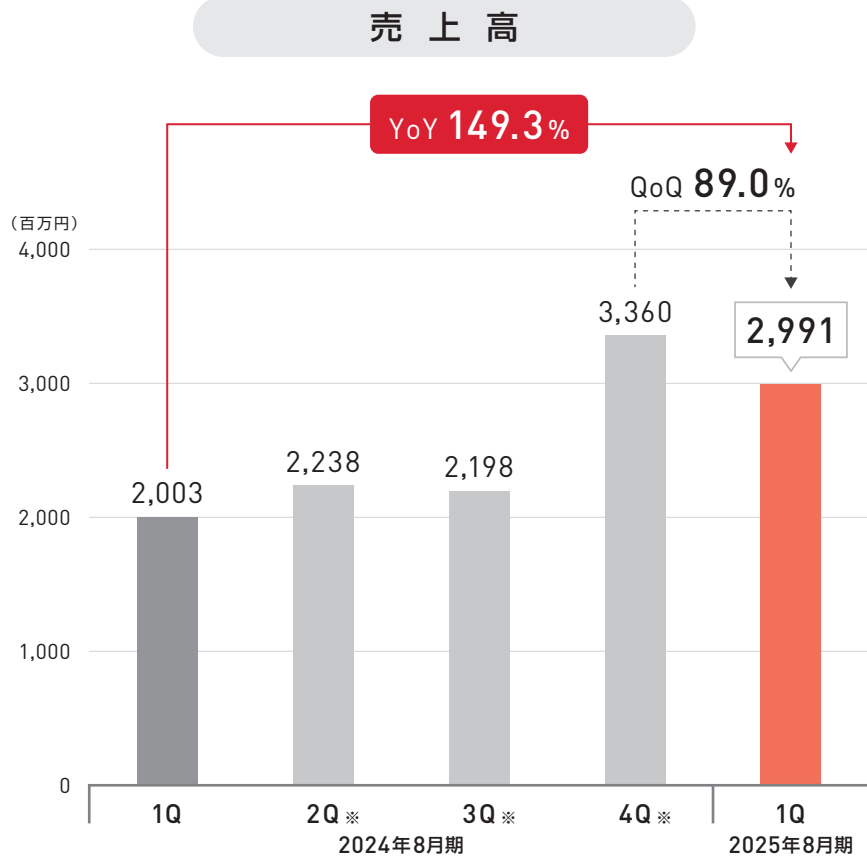
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

# 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の再活用及びクロスセル販売の強化により、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。



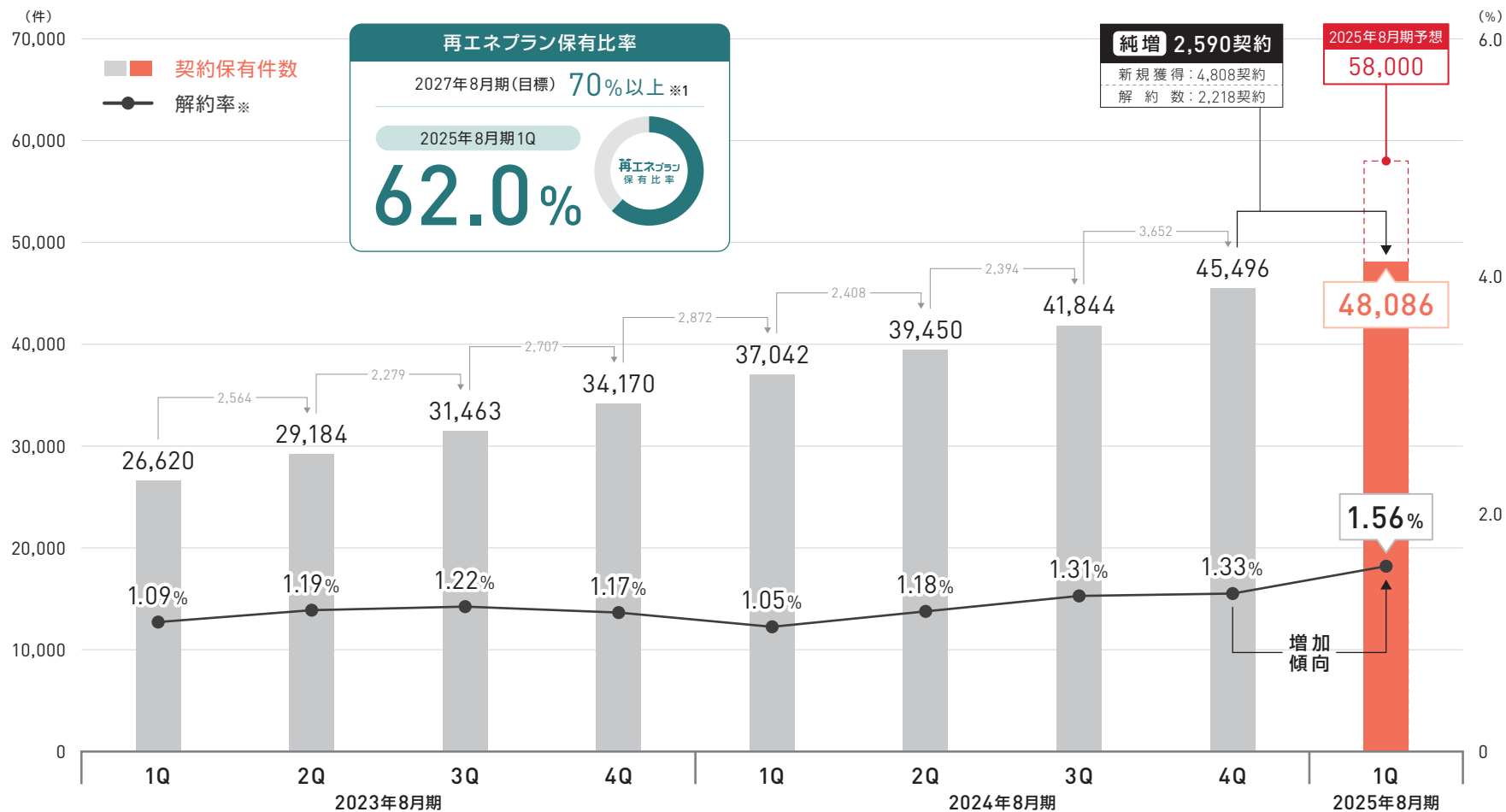
※ 監査法人によるレビュー前の数値



# オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

テレマーケティングの再活用及び「オフィス光119」とのクロスセル販売の強化により、契約保有件数は順調に増加。

一方、継続してリテンション活動を行ったものの、市場環境の変化に伴い顧客の選択肢が多様化した影響もあり、解約率は上昇傾向で推移。



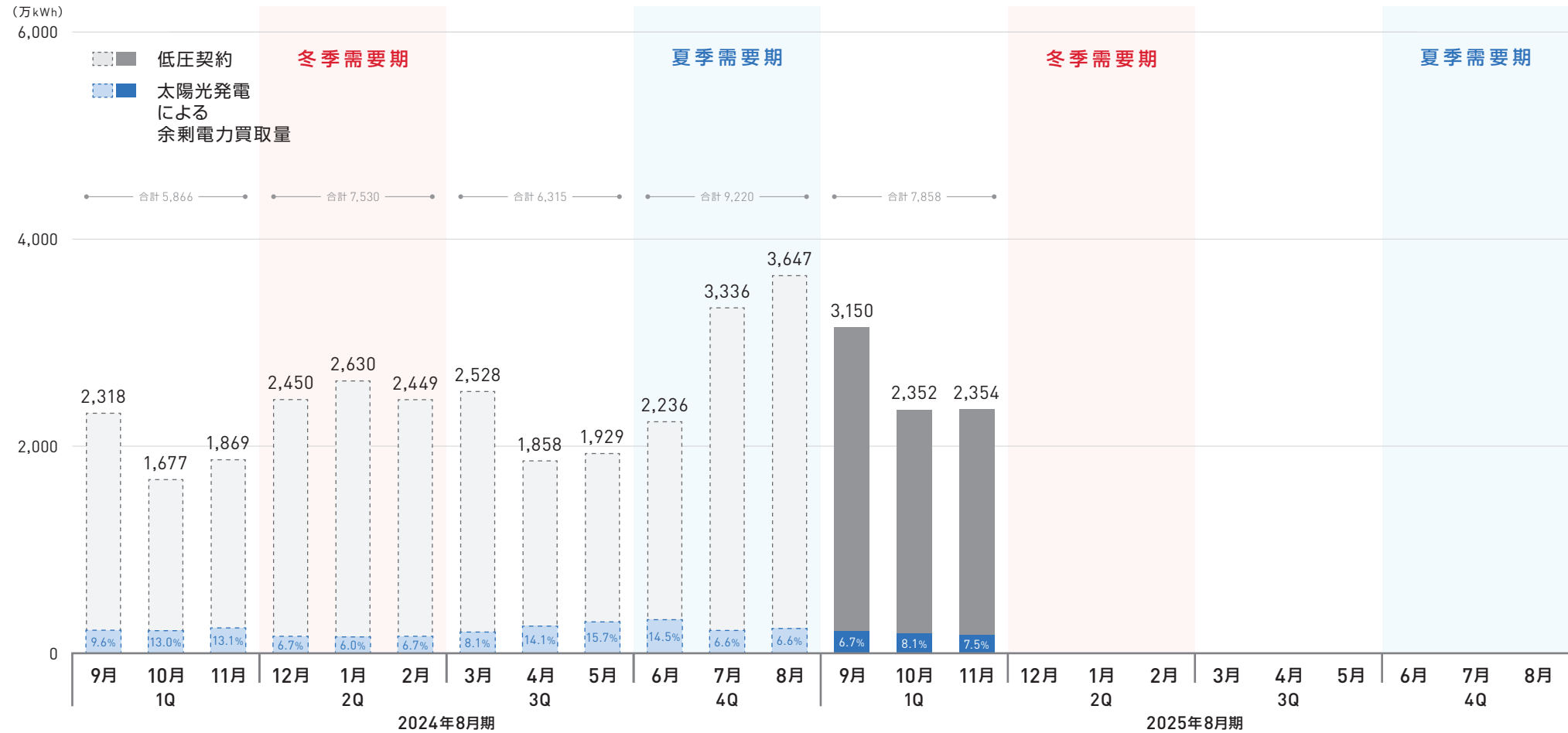
※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※ 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るため、猛暑が続いた9月を除き、需要期と比較して電力使用量が減少。

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ることにより、顧客の使用量に対して約10%未満で推移。



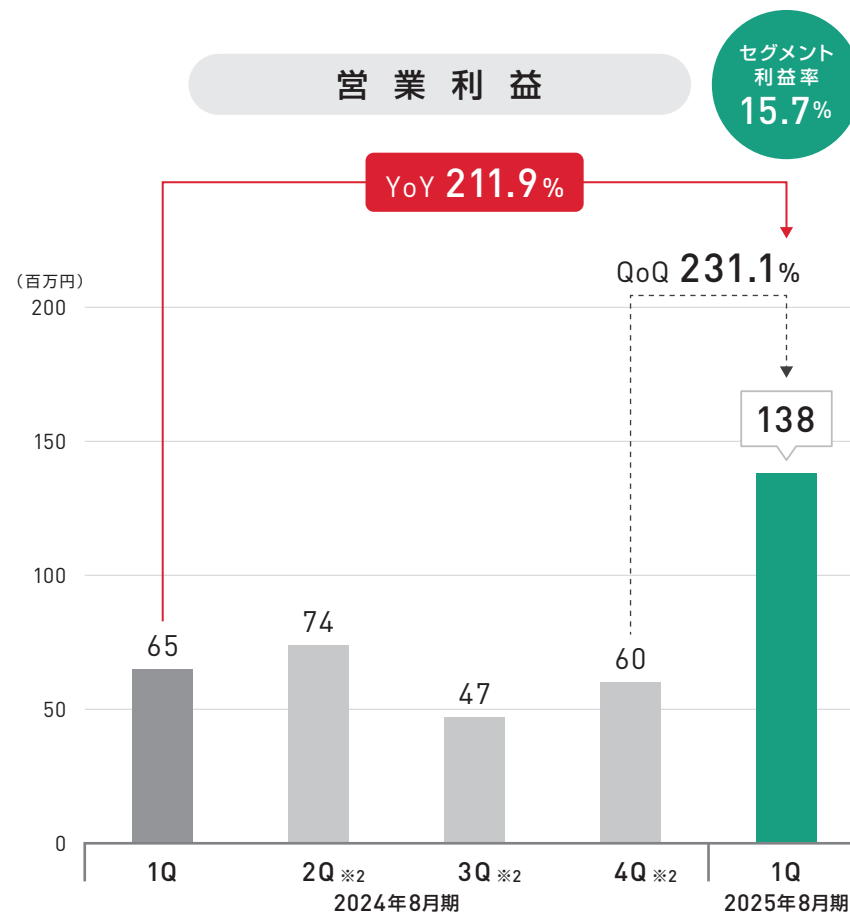
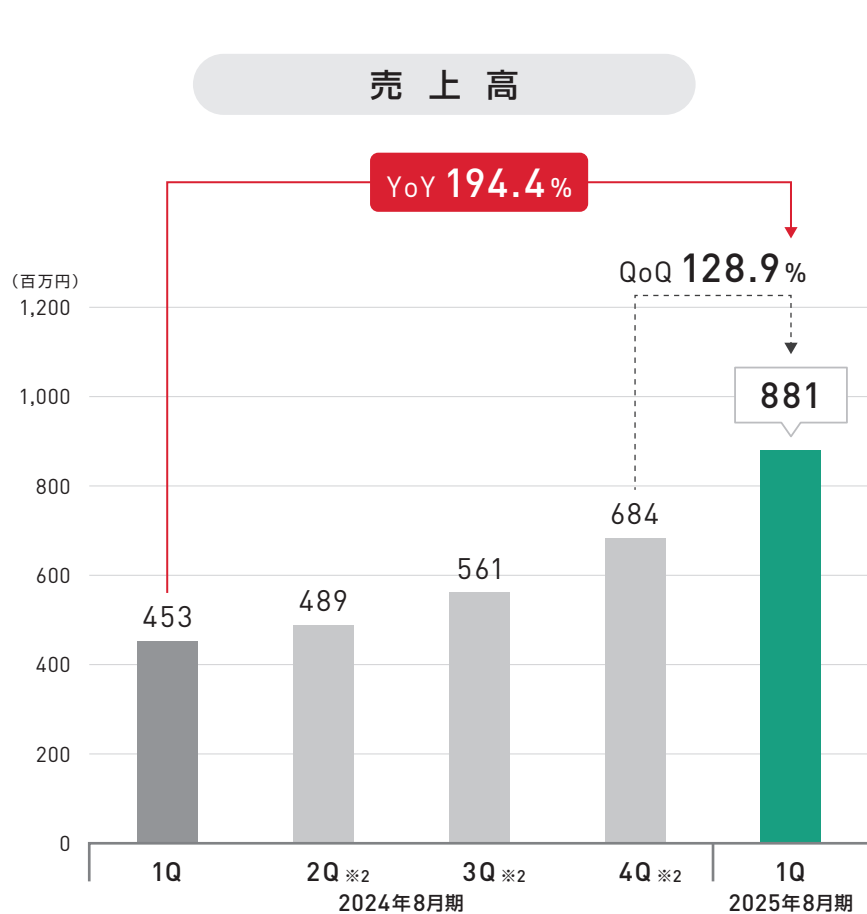
※ 2025年8月期第1四半期11月については暫定の数値に基づく。

# 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

UTM<sup>※1</sup>やクラウドカメラ等のセキュリティ機器の需要は依然として高く、「YoY」「QoQ」で増収、増益。情報端末機器のセット販売が好調であったことから、仕入コストが増加。



※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

# 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

- ④ 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クトリクルーティングに特化し人員拡大を図る
- ④ 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
- ④ 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

- ④ 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クトリクルーティングに特化し人員拡大を図る
- ④ デジタルマーケティングを強化継続し、契約数を増大
- ④ 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
- ④ 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

- ④ 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
- ④ 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
- ④ 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

# 子会社設立を通じた事業領域拡大と相乗効果の創出

2024年9月2日に株式会社デジタルクリエイターズ設立に関するお知らせを発表。  
広告運用コンサルティング事業及びインターネットサービス事業を承継し、当社子会社として事業を開始。

toümei

高い  
シナジー  
効果

DIGITAL  
CREATORS

## 広告運用コンサルティング事業内製化のメリット



Web広告運用を内製化することで、ノウハウの蓄積及び効率化が進み、コスト削減に直結。



今回の事業承継で外部のWeb広告運用ノウハウや実績を取り込み、今後は社内に蓄積が可能。



グループ内に運用スタッフがいるため、柔軟かつスピーディーに対応が可能。

## 新たな事業展開



広告運用コンサルティング事業、インターネットサービス事業を承継し、従来アウトソーシングしていた業務を内製化。



広告運用に特化した新会社の設立により、当該分野における専門的知見及びスキルの更なる蓄積が可能となる。



経営資源を集中的に投入し、当社のデジタルマーケティングの効果向上を目指す。

SECTION 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。



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

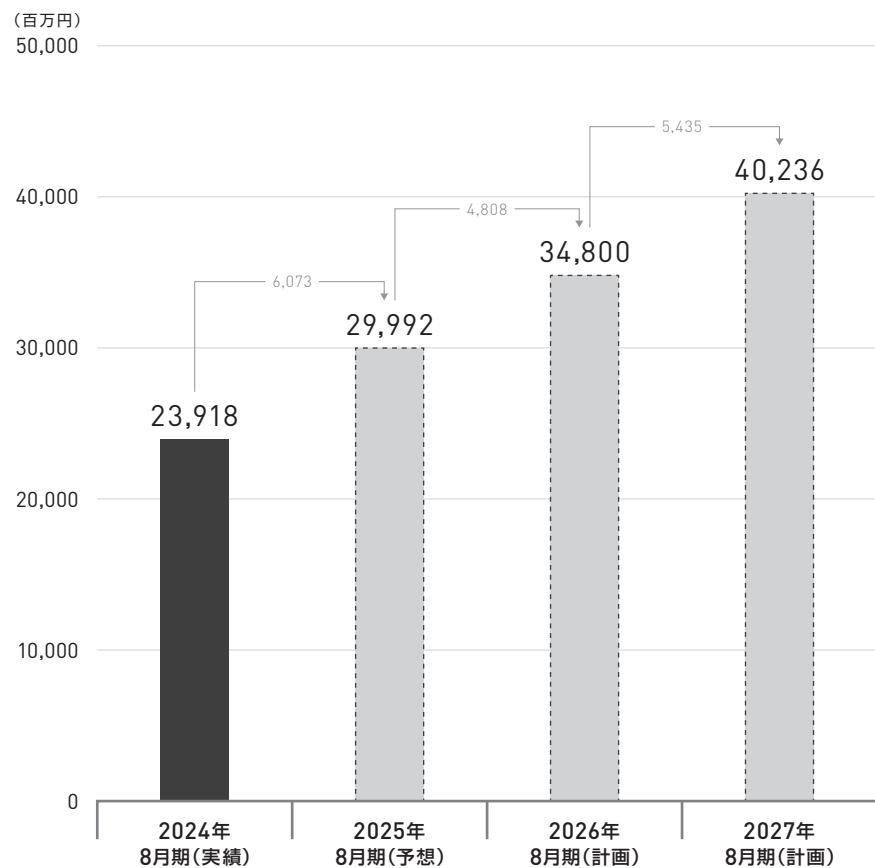
ROE  
26.1%



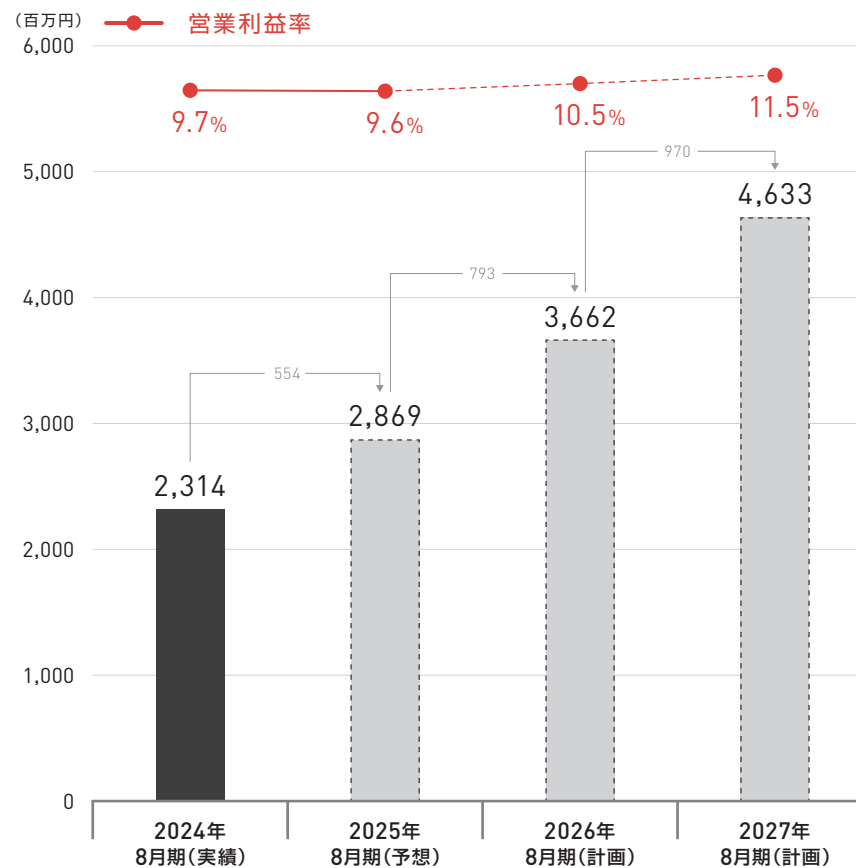
# 中期経営計画 数値目標

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

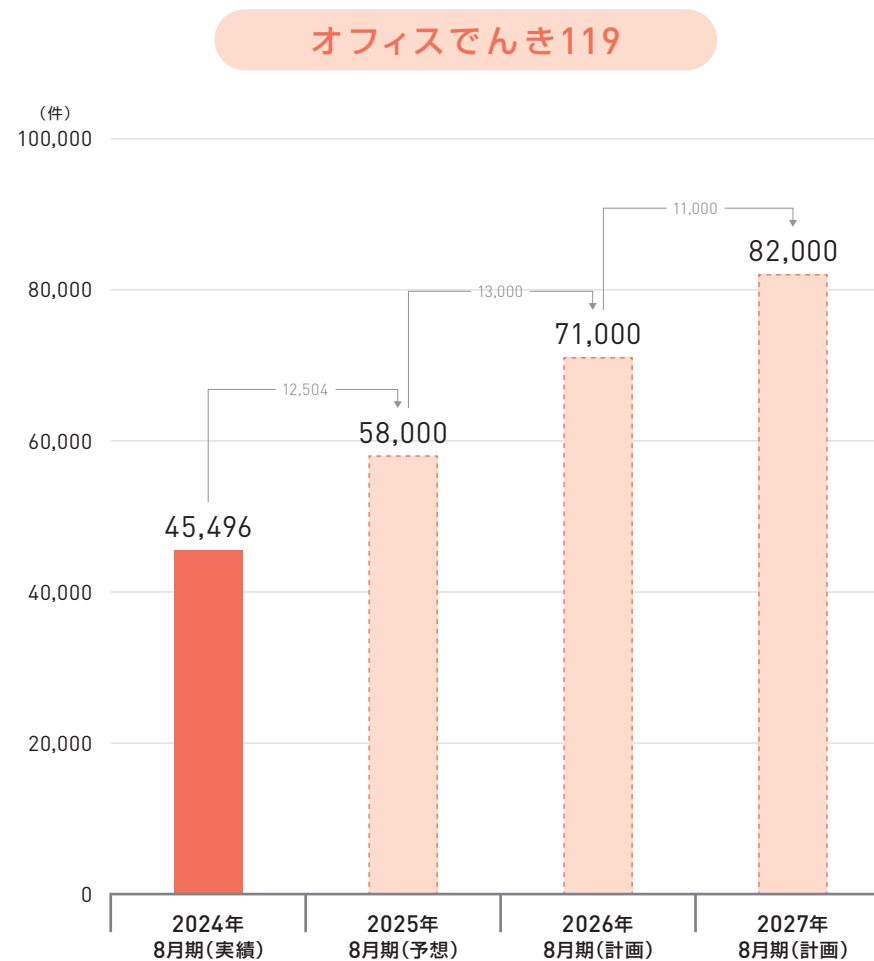
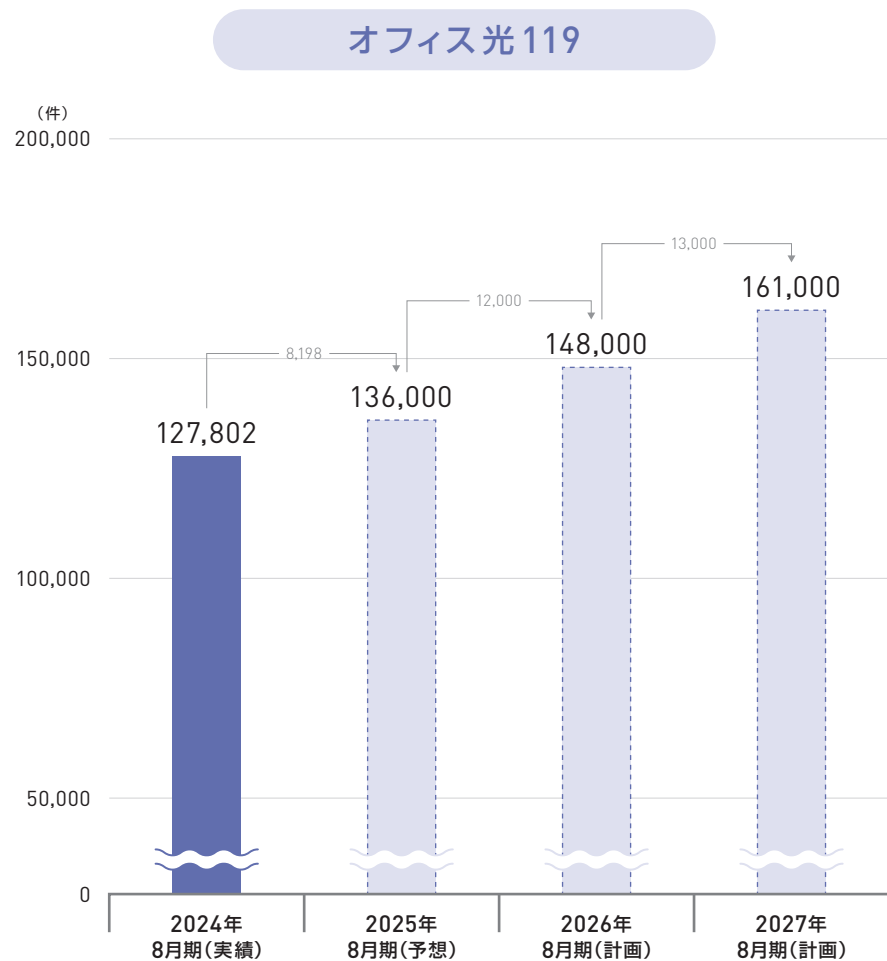


## 営業利益



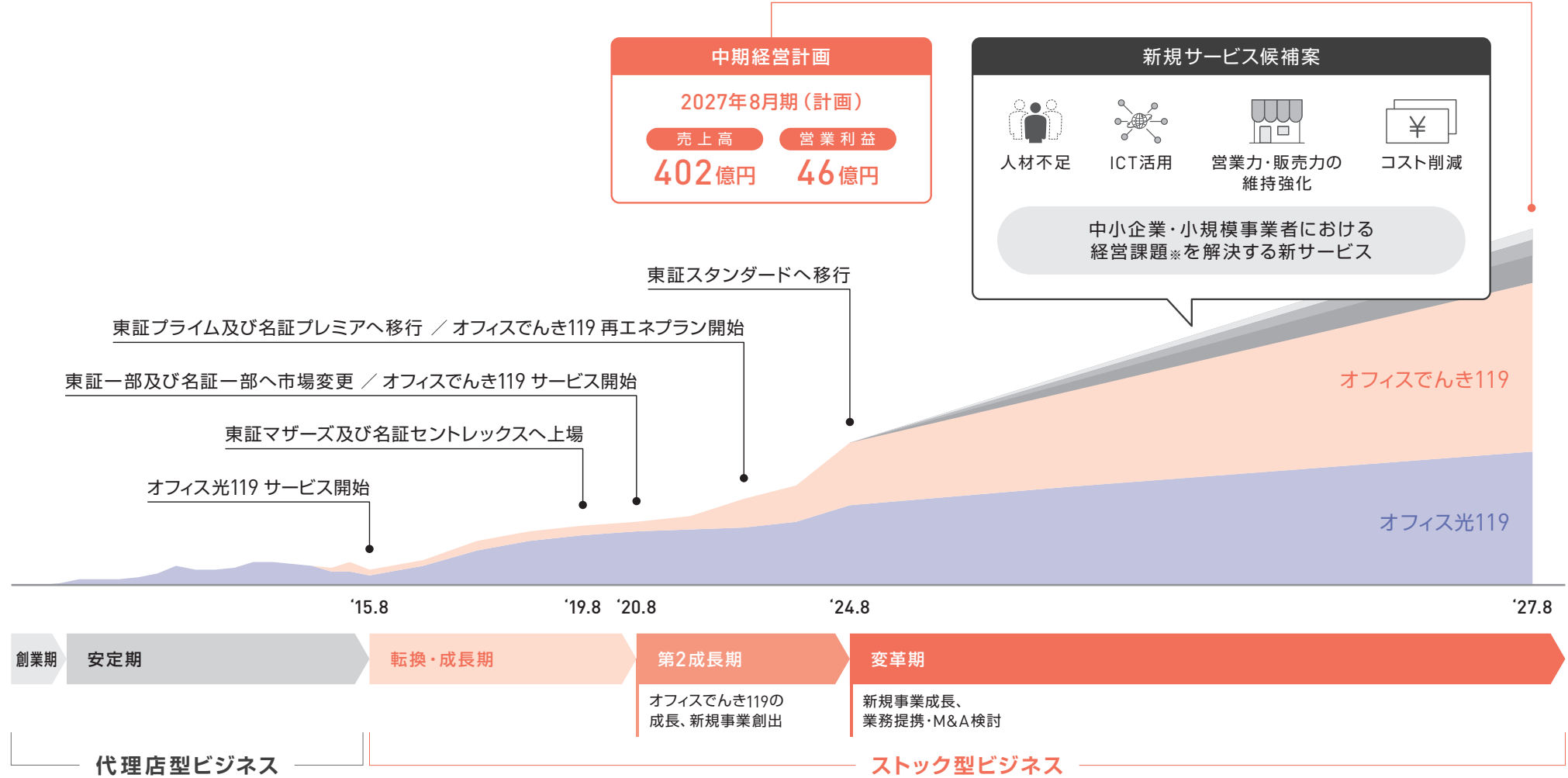
# 自社サービス保有契約件数計画

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。



# 成長イメージ

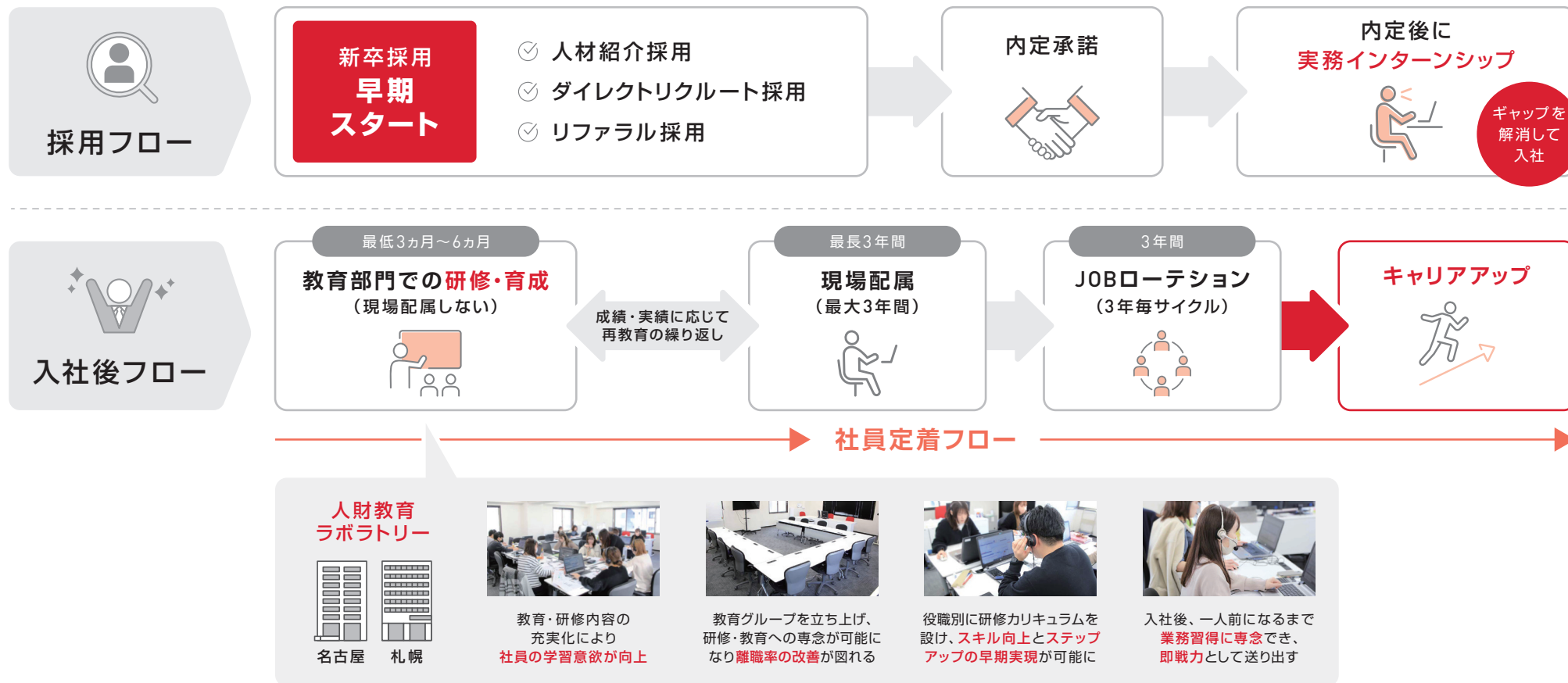
既存サービスに加え、新たなストックビジネスの創出及びM&Aの加速により、自社サービスを拡充し持続的な成長を目指す。



※ 中小企業庁HPより

# 人的資本へのリソース投資

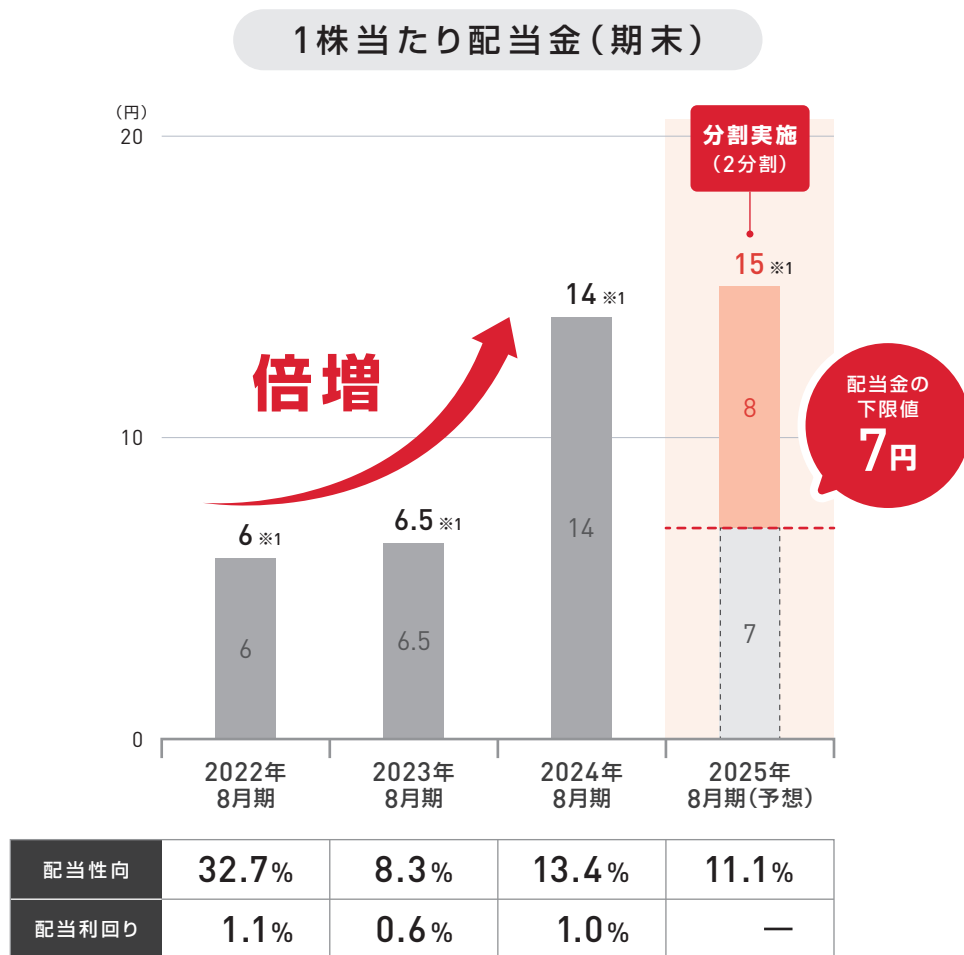
人的資本を強化するため、採用から教育・育成までを一貫体制で行い効率化を推進。  
また、採用はベースを「新卒採用」に比重を置き、キャリア採用を効果的に活用。



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<sup>※2</sup>

500円分

300株以上  
1,000株未満<sup>※2</sup>

1,000円分

1,000株以上<sup>※2</sup>

10,000円分

基準日<sup>※3</sup>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。

※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

## 環境

Environment

マテリアリティ / 地球環境への負荷低減

**取組項目**

- ・CO<sub>2</sub>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  
 ・女性管理職比率……10%達成  
 ・女性管理職比率……15%達成  
 ・女性管理職次席※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

SECTION 4

# 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)



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

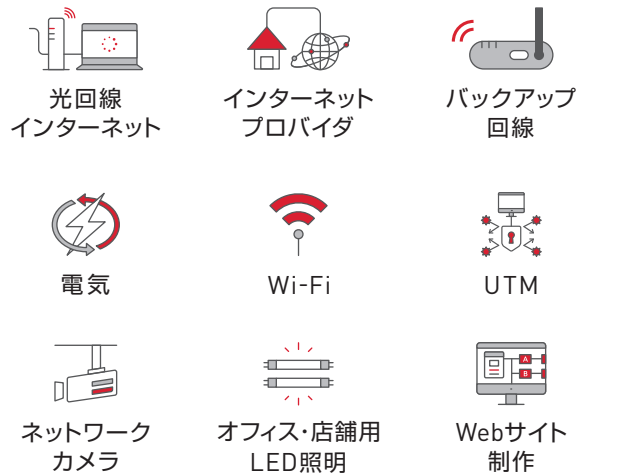
Shinichi Naoi

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(現任)  
エコ電気サービス株式会社 取締役(現任)



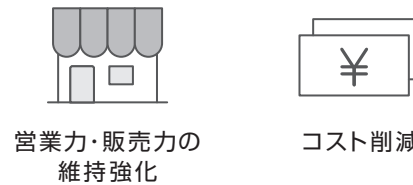
# 当社グループが提供する成果と価値

## 当社グループの 主なサービス



など

## 中小企業の課題\*



など

## 成果・価値



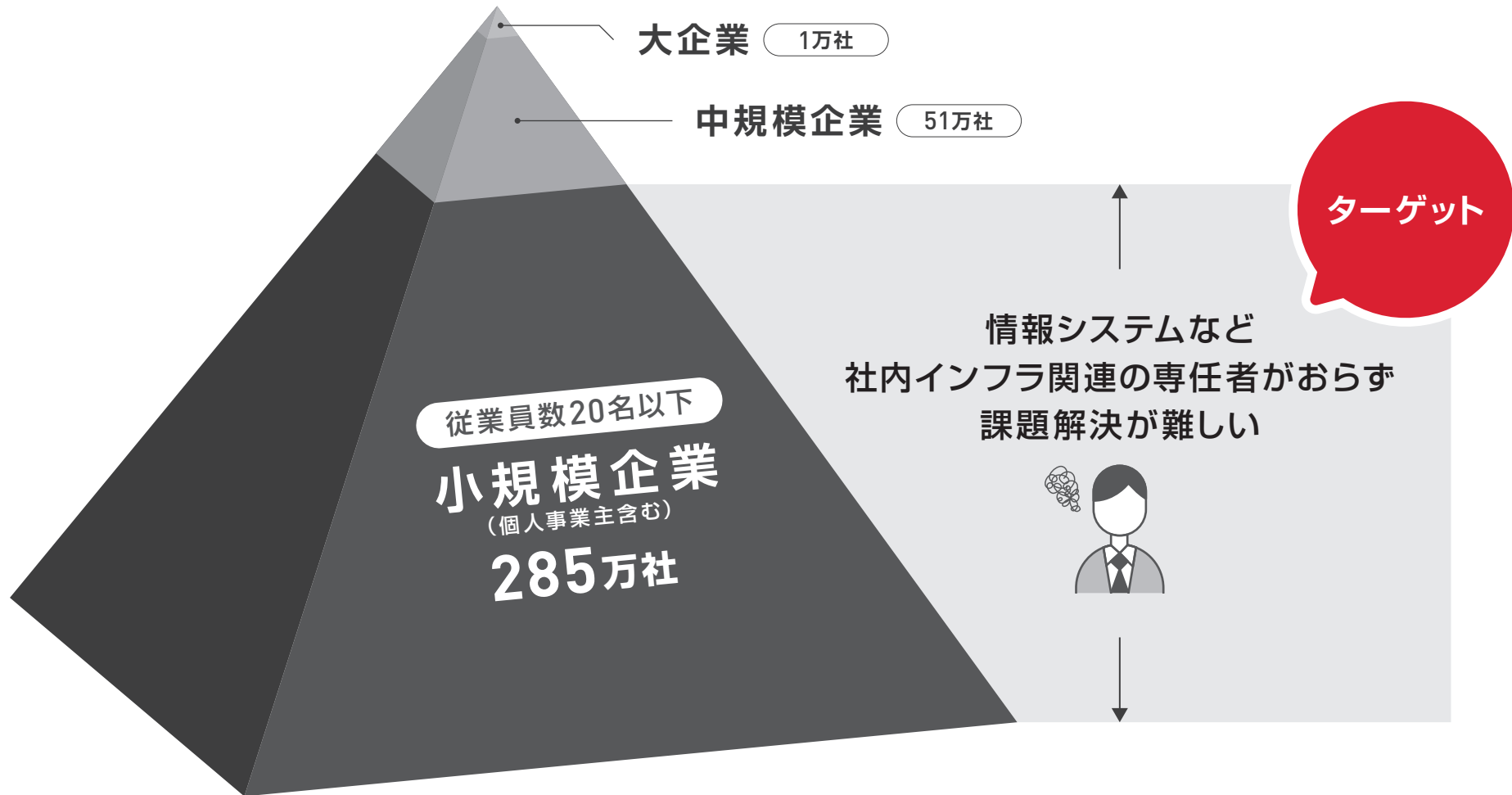
お客様が  
本業に専念できる  
環境



お客様の  
企業価値向上

\* 中小企業庁HPより

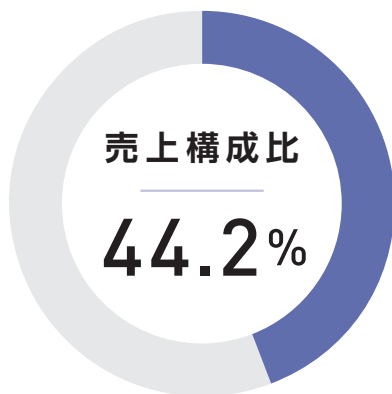
# 当社グループのターゲット層



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



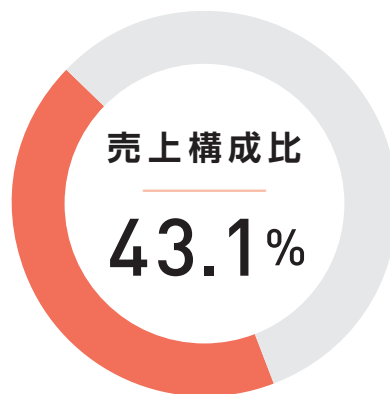
インターネット  
プロバイダ



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



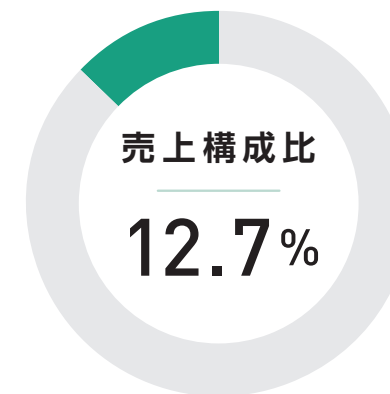
電気  
サービス



ガス  
サービス

電力小売販売「オフィスでんき119」の提供

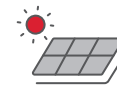
## オフィスソリューション 事業



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。

電力は選ぶ時代へ

# オフィスでんき

オフィスでんき119

ビジネス利用に  
ぴったり

選べる  
料金プラン

品質は  
そのまま

切替  
カンタン

## 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

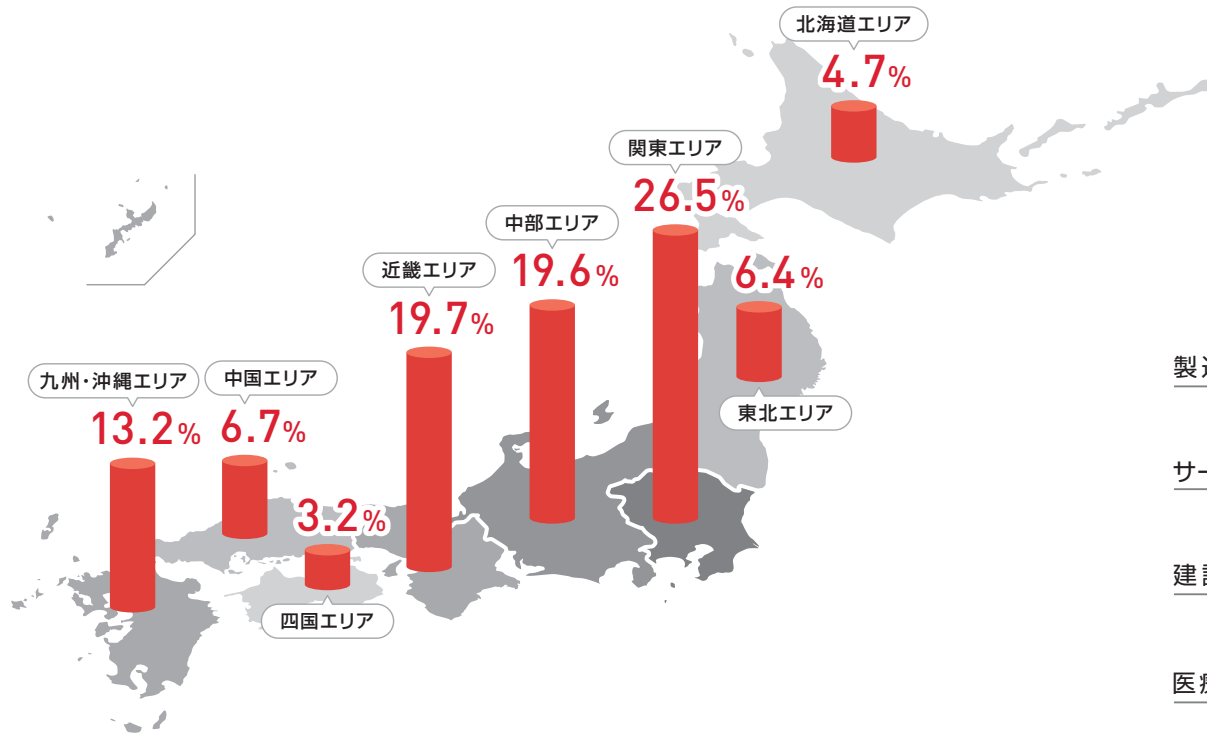


# オフィス光119 顧客分布



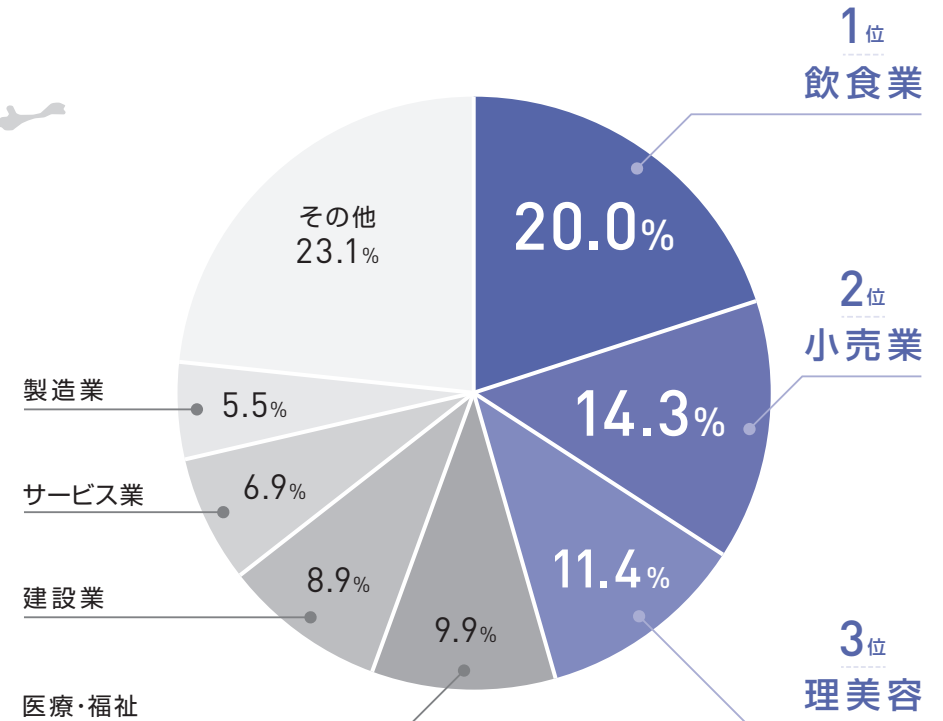
## エリア別顧客割合

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。

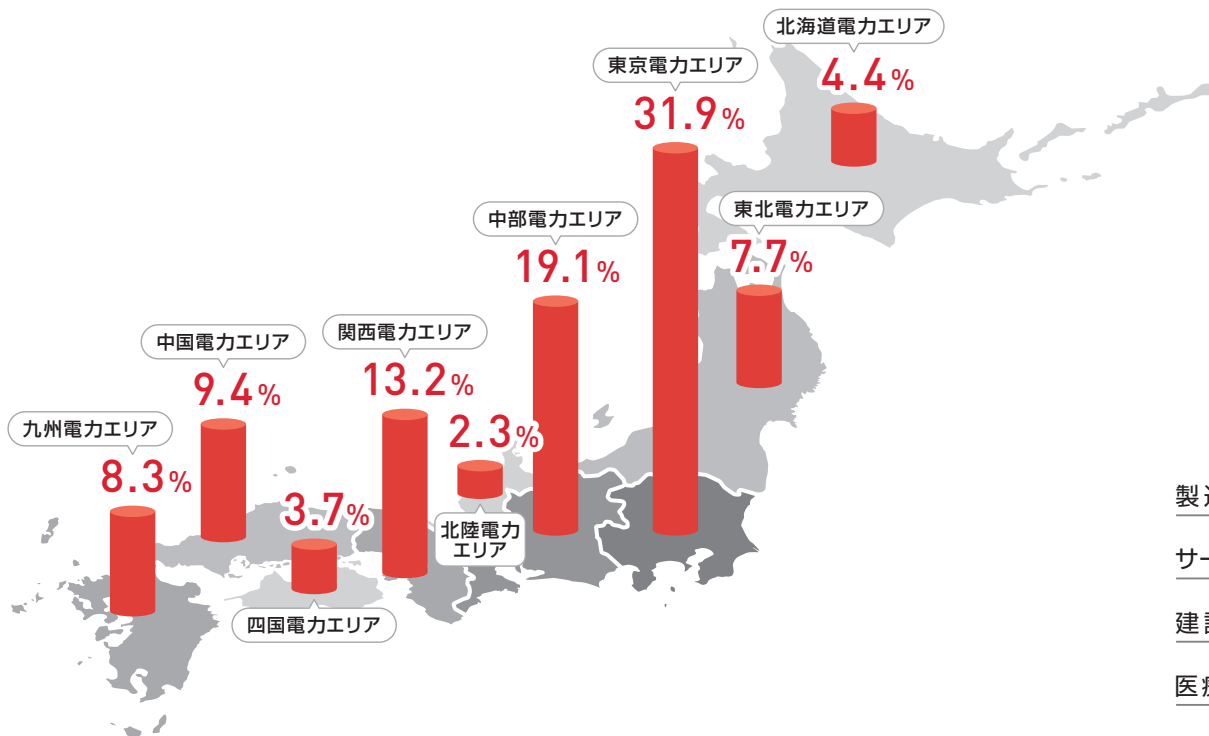


# オフィスでんき119 顧客分布



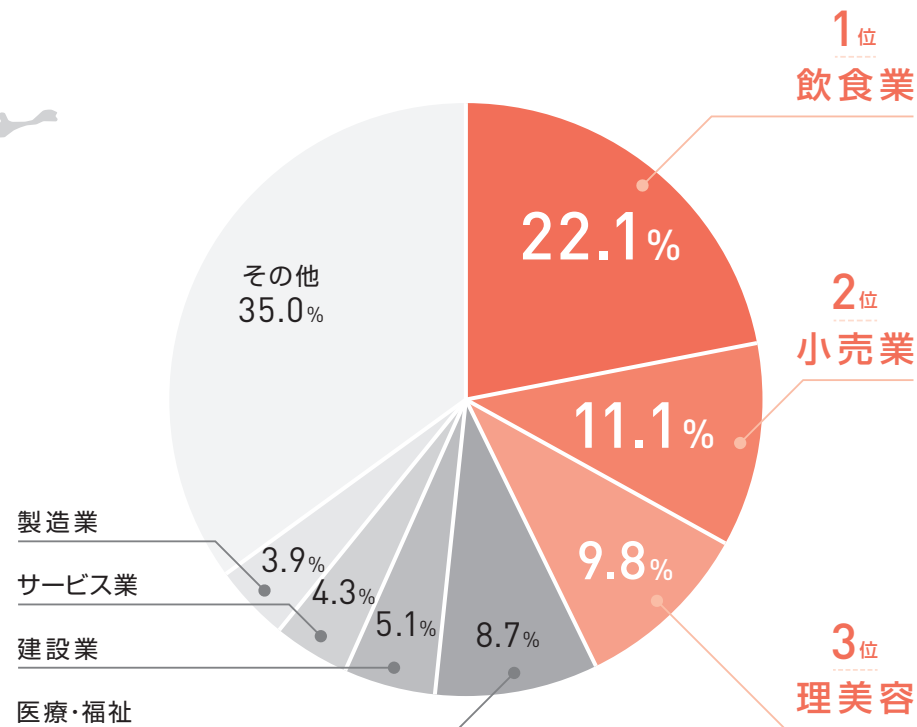
## エリア別顧客割合

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。



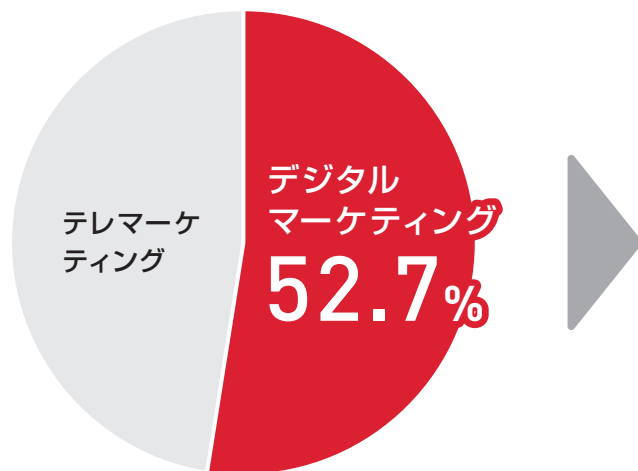
※ 沖縄電力エリアは未提供  
※ 2024年11月末現在



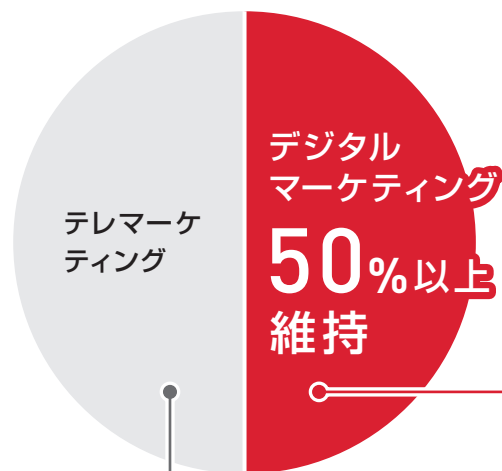
# マーケティング手段の融合

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

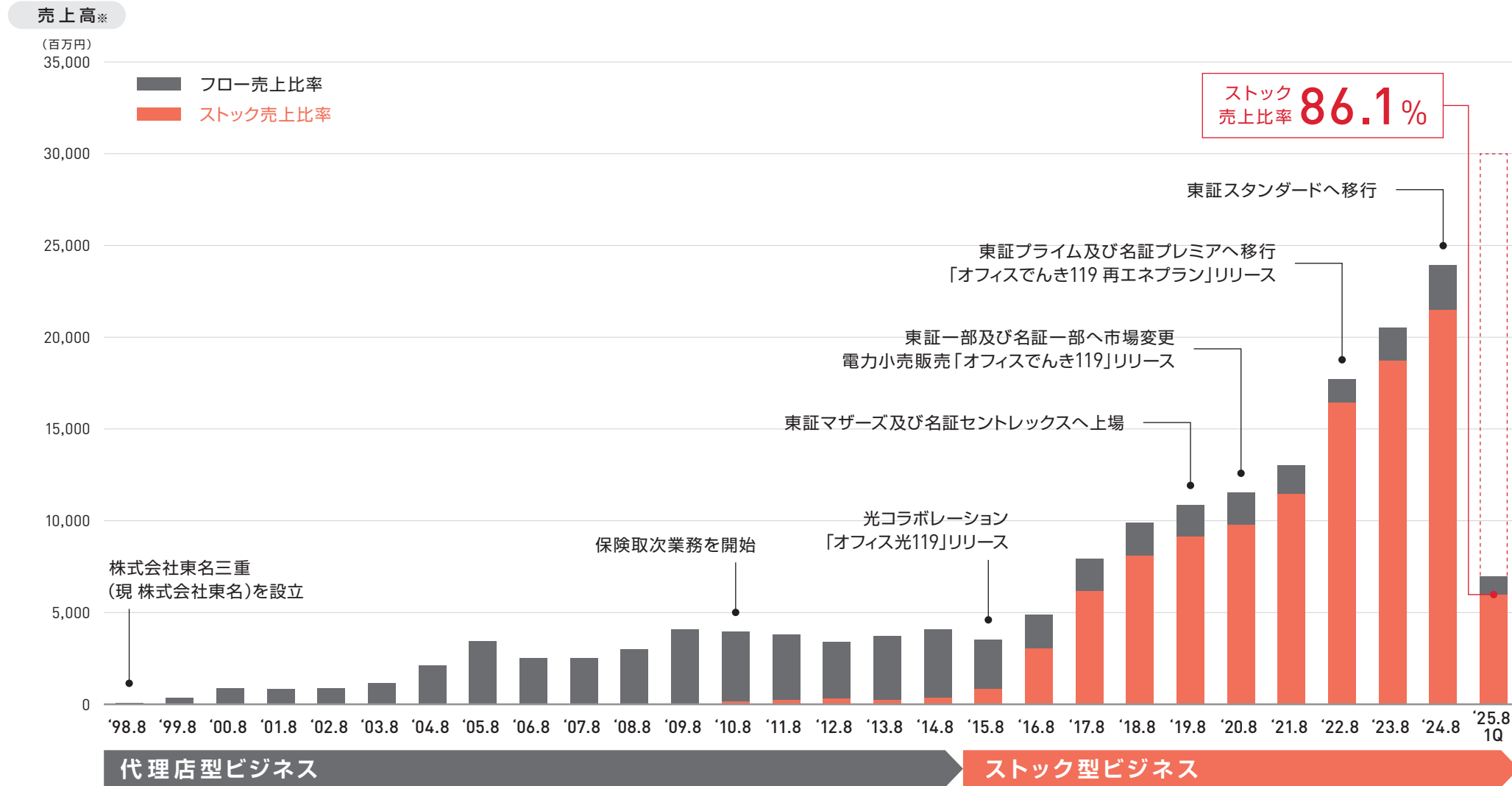


維持をするために従来のものに加えて生成AIの活用も実施



テレマーケティングもあらためて注力し、拡大へ

# 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。

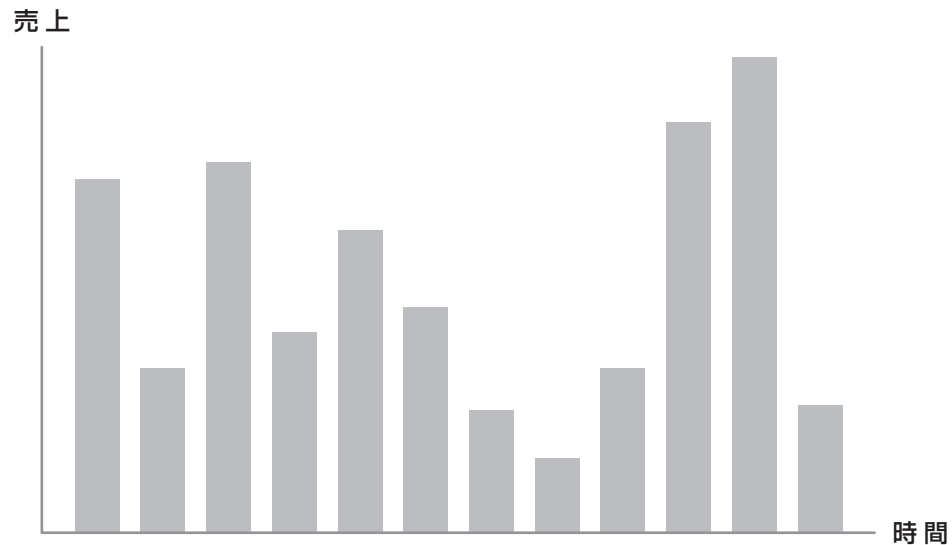
# ＜参考＞ストック型ビジネスとは

## 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)

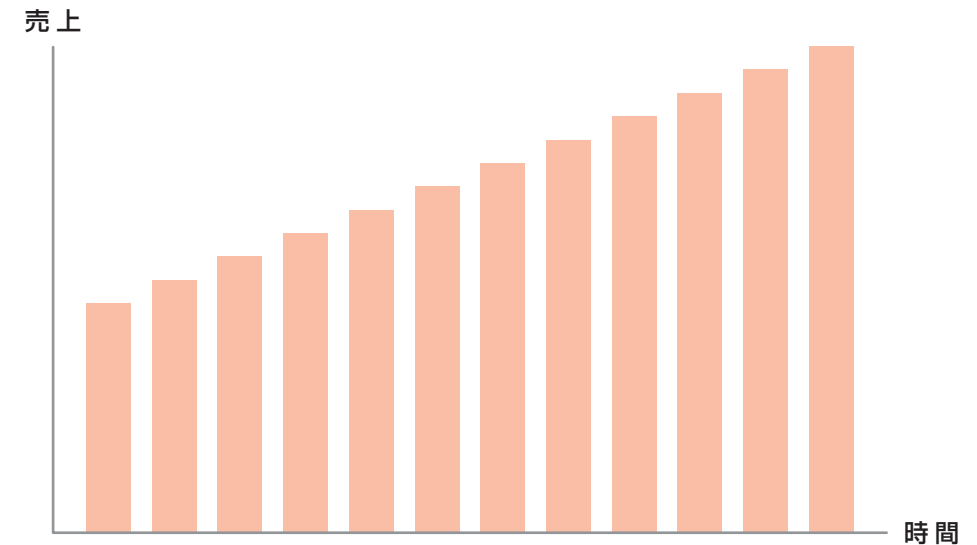


## ストック型ビジネス

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)

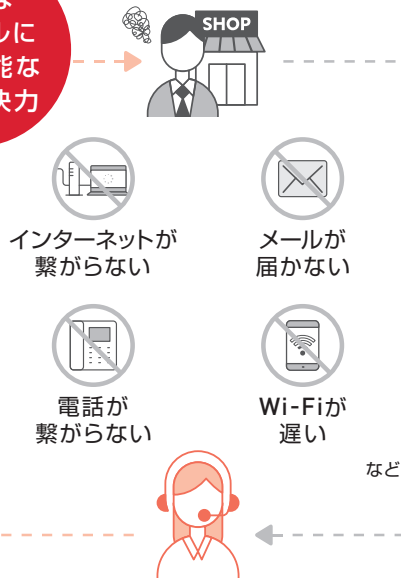
**短所** ・サービス開始から損益分岐点を  
超えるまでは利益が上がりにくい  
・継続させる仕組み作りへの投資が必要



# 充実したCRM\*

## 蓄積された トラブル解決ノウハウ

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



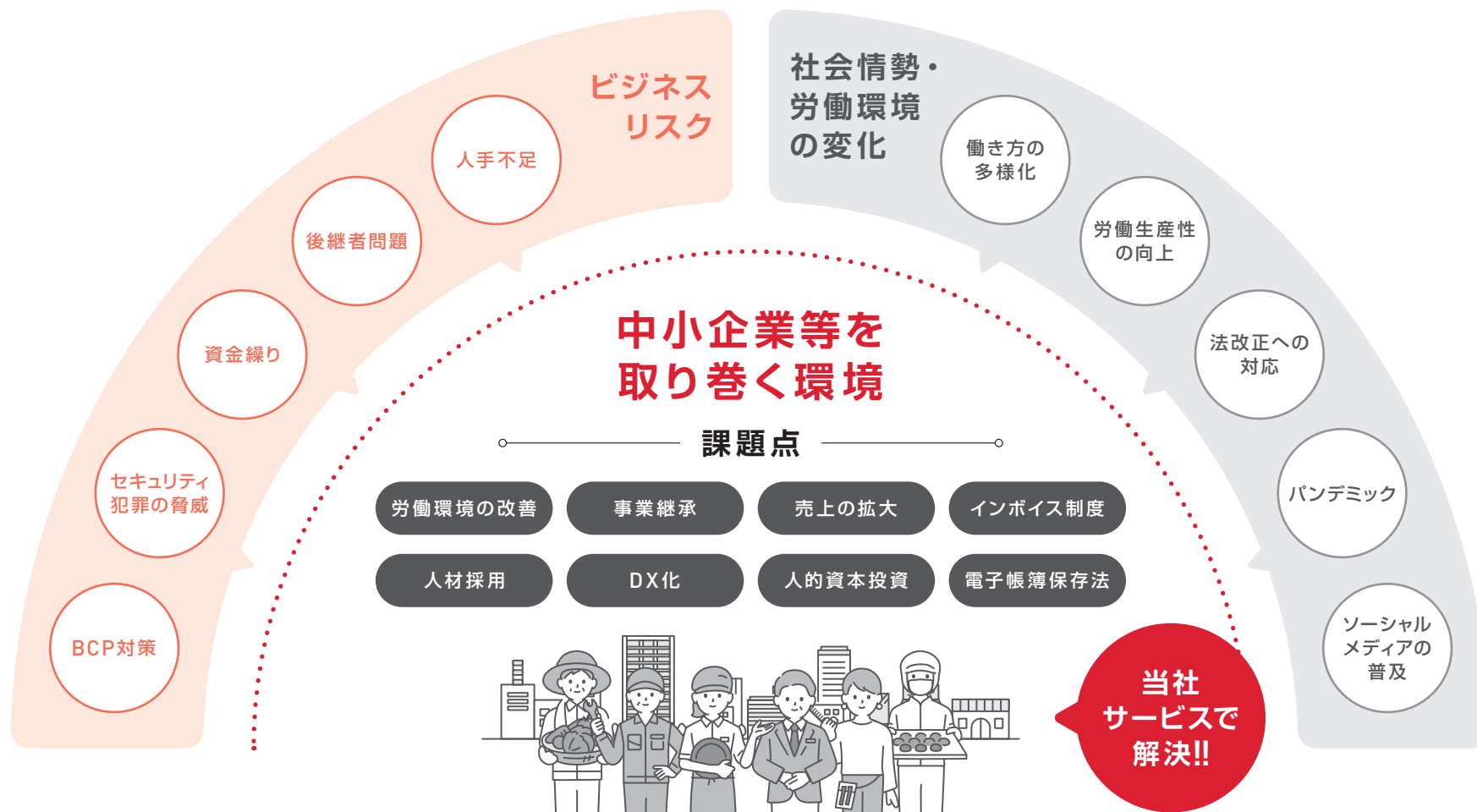
顧客に寄り添った定期的な  
フォローコールを実施。

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

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** 2024年4月の電気需給約款の変更により何が変わりますか？

**A** 2024年4月の容量市場のスタートに伴い、お客様に安定的な電力供給を継続することを目的とし、2024年4月ご利用分より電気料金の新たなご請求項目として「容量拠出金相当額」のご請求を開始させて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](mailto:ir-info@toumei.co.jp)



IR サイト

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

