

2024年8月期

決算補足説明資料

2024年10月15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

- 01 会社概要
- 02 連結決算概要
- 03 2025年8月期業績予想
- 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
本社所在地	三重県四日市市八田二丁目1番39号
代表者	代表取締役社長 山本文彦
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)	500名(他、パート・アルバイト60名)※1

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 7店舗)

事業内容※3

- 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
来店型ショップによる保険代理店

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※4
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※5

※1 2024年8月末現在
※2 当社の教育専門施設
※3 2024年8月期時点の内容に基づく
※4 2024年9月1日社名変更
※5 2024年9月2日設立

SECTION 2

連結決算概要

決算ハイライト



TOPIX.1

通期としては、過去最高^{※2}の売上高、各段階利益を更新

TOPIX.2

沖縄エリアにおける新たな雇用の創出及び顧客満足度向上を図る組織拡大のため、新拠点として2024年6月1日に沖縄営業所を開設

TOPIX.3

事業継続への機会提供による顧客満足度向上を図るため、2024年8月1日に中小企業向けM&A事業及び事業承継支援を行うジャパンM&Aソリューション株式会社と顧客紹介に関する業務提携契約を締結

※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

決算トピックス

業績

- ✓ 売上高は、9期連続増収で通期過去最高を更新
- ✓ 営業利益は、「オフィスでんき119」契約保有件数の増加及び夏季電力需要期で顧客の電力使用量が伸長したことにより、YoYで140.3%増益

事業

- ✓ 2024年8月期のデジタルマーケティング集客割合目標70%超に対し52.7% (2024年8月末時点)と未達成であったものの、Web広告からの顧客流入数は順調に増加
- ✓ 「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数は、堅調に積み上げたことにより過去最高を更新

電力

- ✓ 「オフィス光119」とのクロスセル契約が増加したことにより、2024年8月期の目標である4万5千契約保有件数を達成
- ✓ サステナビリティ経営の一環としての活動及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、2024年8月末時点で全体の58.4%と目標を超えて、さらに大きく進捗

全社

- ✓ 2024年春季入社の新卒・中途合わせて約70名を採用
- ✓ 前連結会計年度よりデジタルマーケティングへの移行を行っており、2024年8月期においても中期経営計画の目標達成に向け「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の新規獲得に貢献
- ✓ IR活動強化の一環として、名証IREXP02024に出展

2024年8月期連結業績

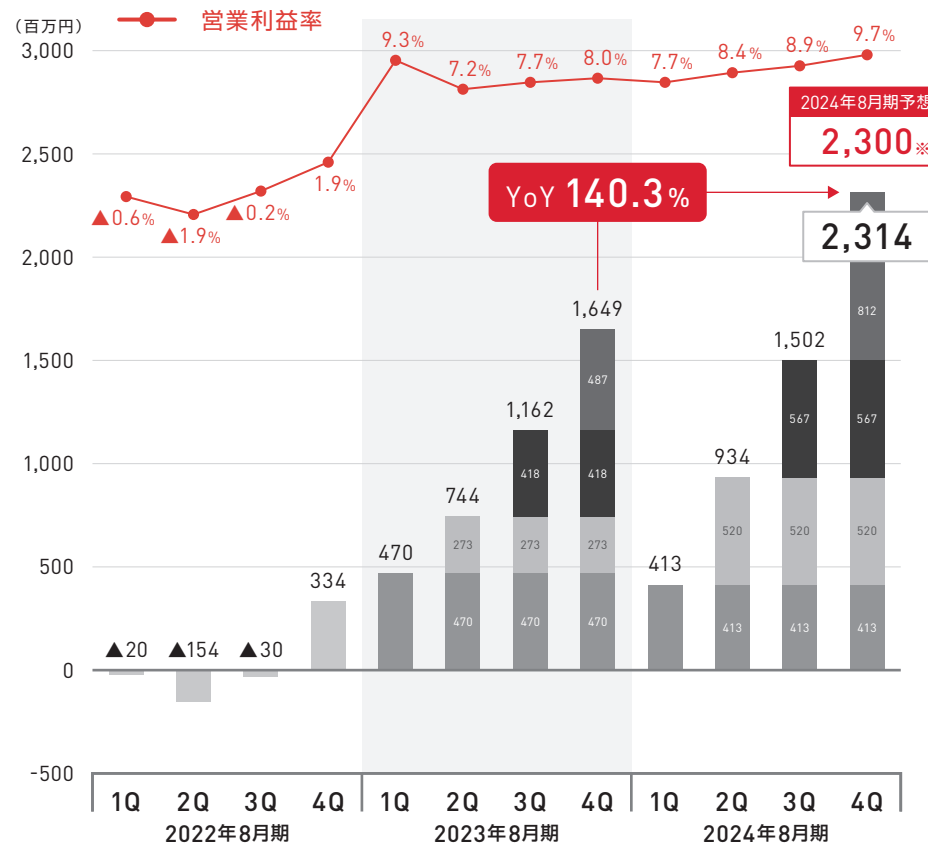
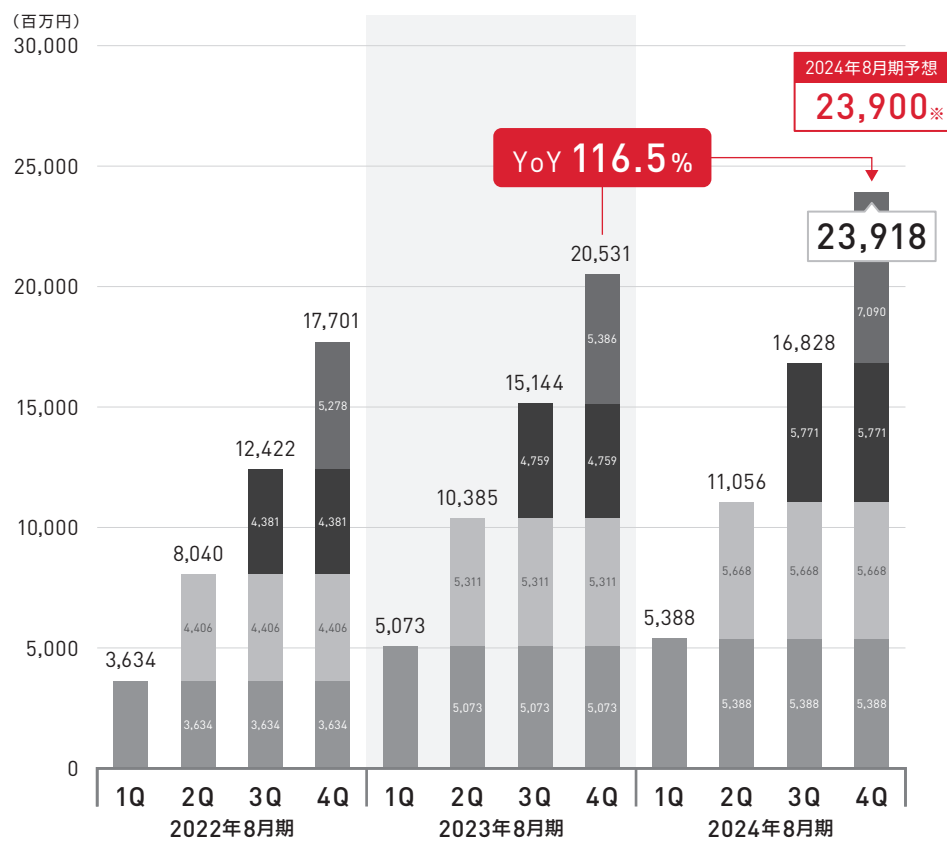
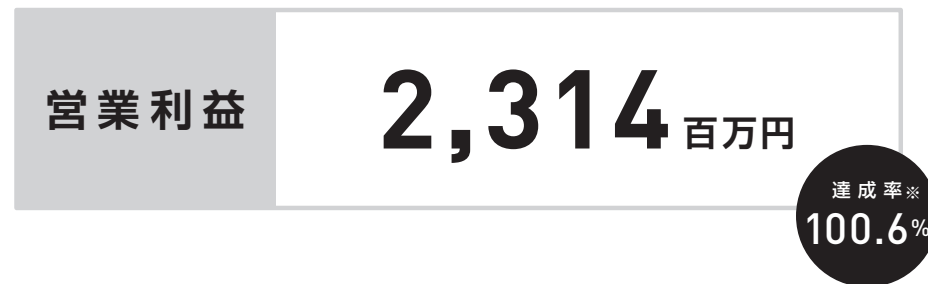
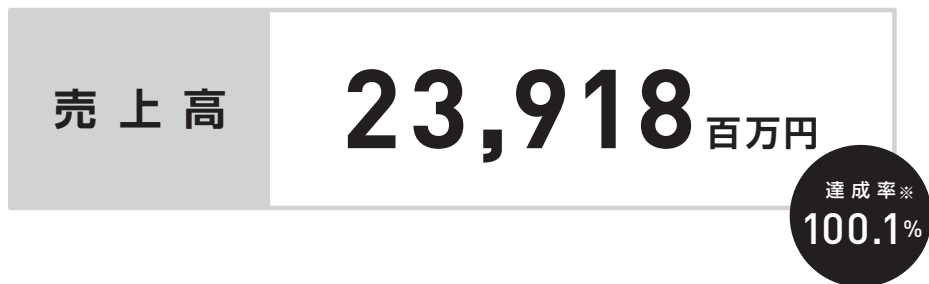
(百万円)

	2023年8月期	2024年8月期			
	実績	実績	前期比	通期業績予想 ^{※1}	達成率
売上高	20,531	23,918	116.5%	23,900	100.1%
オフィス光119事業	11,151	11,928	107.0%	11,936	99.9%
オフィスソリューション事業	9,137	11,742	128.5%	11,725	100.2%
ファイナンシャル・プランニング事業	242	246	101.7%	239	103.3%
営業利益	1,649	2,314	140.3%	2,300	100.6%
オフィス光119事業	871	1,623	186.2%	1,628 ^{※2}	99.7%
オフィスソリューション事業	1,459	1,476	101.1%	1,460 ^{※2}	101.1%
ファイナンシャル・プランニング事業	26	40	153.6%	33	121.5%
調整額	▲708	▲825	116.6%	▲821	100.6%
経常利益	1,751	2,401	137.2%	2,387	100.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,150	1,552	135.0%	1,329	116.9%

※1 2024年9月24日発表の通期業績予想修正値

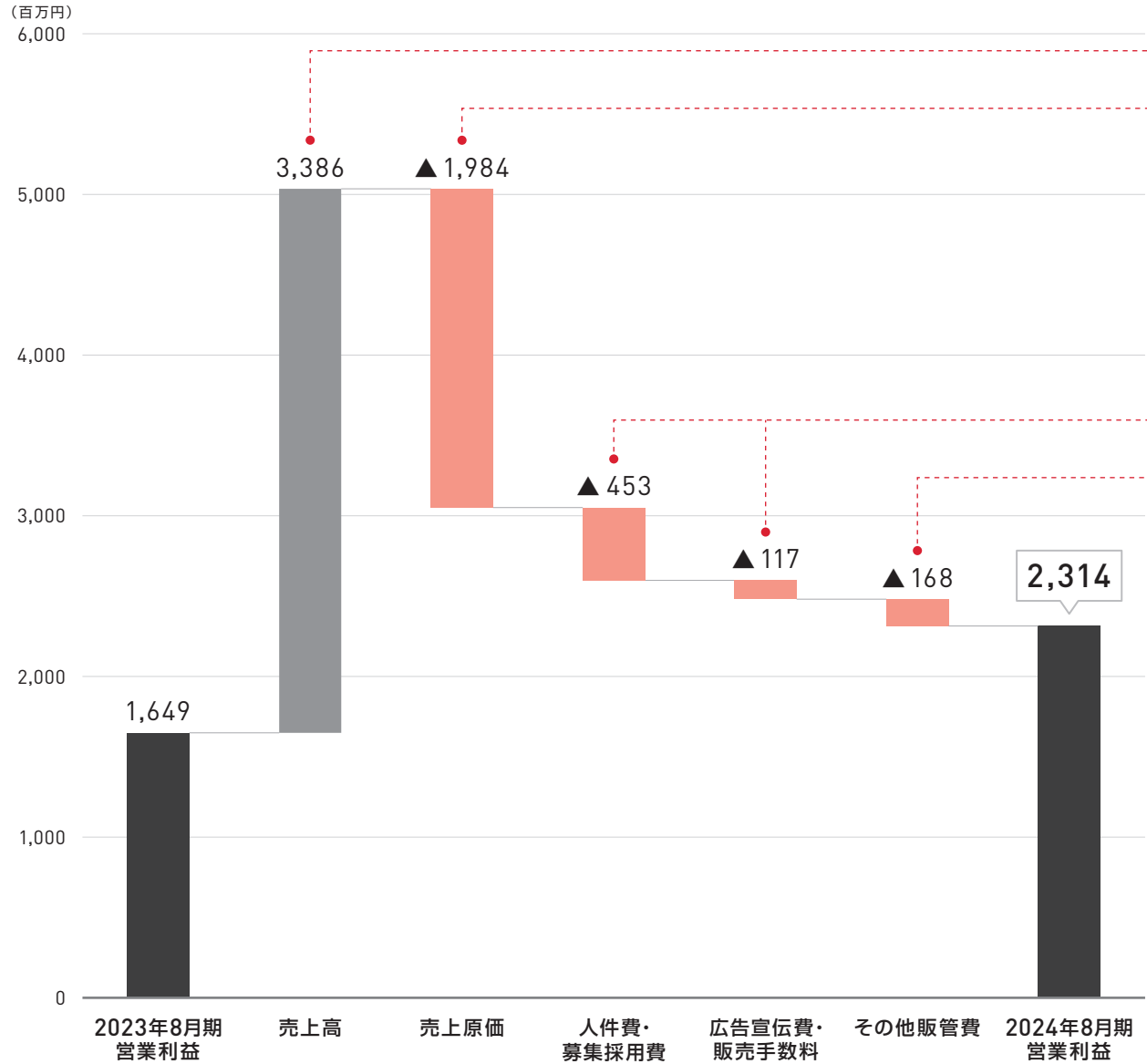
※2 オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更。2023年8月期の実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

2024年8月期連結決算サマリー



※ 2024年9月24日発表の通期業績予想修正値

営業利益分析



「オフィスでんき119」において、夏季電力需要期のJEPX※の電力取引価格は、前年同四半期と比較しやや高単価で推移しており、また「オフィス光119」及び「オフィスでんき119」の契約保有件数が堅調に増加したことにより、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」の契約保有件数が増加、夏季・冬季電力需要期における出力使用量の増加に伴い電力供給に係るコストが増加

- ・ 新拠点開設及び営業部署の拡大に伴う人員増強のため、人件費及び募集採用費が増加
- ・ 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

- ・ 「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よる支払手数料が増加
- ・ 近畿電工株式会社(現株式会社東名グリーンエナジー)及びエコ電気サービス株式会社を3月に子会社化したことによる仲介手数料の発生により支払手数料が増加

※ 日本卸電力取引所

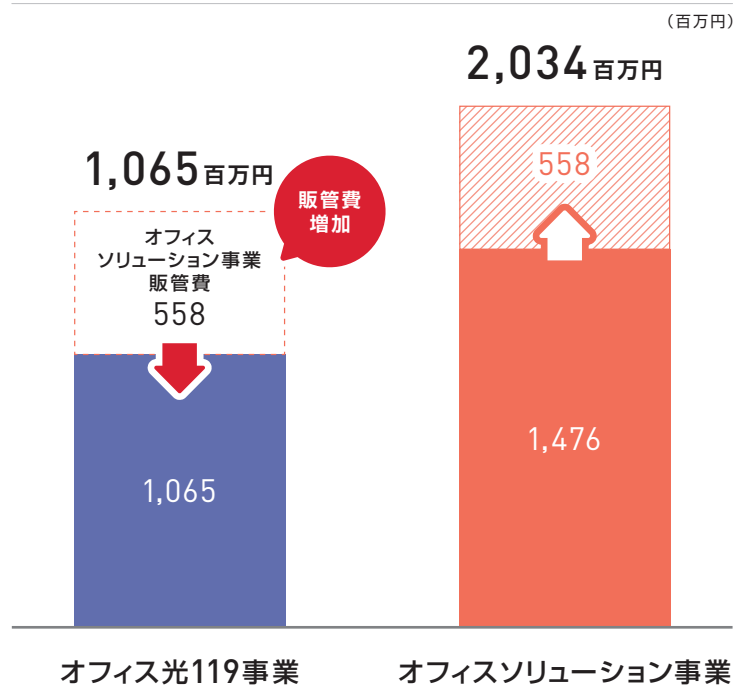
セグメント利益の測定方法

担当部署の明確化、労務管理の強化により合理的な経費の配賦算定が可能となり、2024年8月期よりオフィス光119事業及びオフィスソリューション事業における主にバックオフィスの共通経費の配賦方法を変更。

2024年8月期の場合

旧配賦方法 ※1

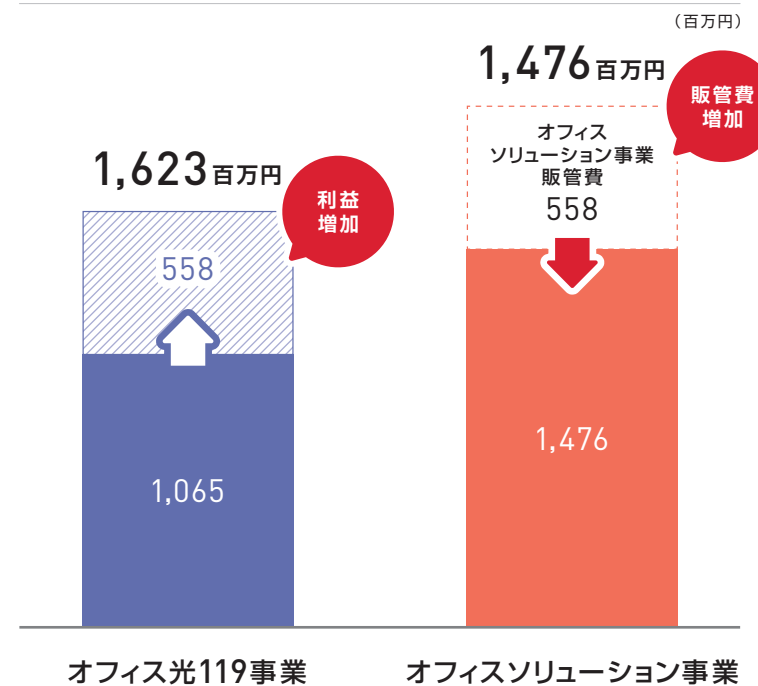
オフィスソリューション事業の人件費及びバックオフィスに係る経費がオフィス光119事業に偏っておりました。



改善

新配賦方法 ※2

オフィスソリューション事業の人件費及びバックオフィスに係る経費を正しく配賦いたしました。



※1 2023年8月期までは、オフィス光119事業とオフィスソリューション事業の兼務も多く、正確にセグメント販管費を算出することができなかったため。

※2 2024年8月期よりオフィス光119事業とオフィスソリューション事業のセグメント販管費を正確に算出できるようになったため変更。

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

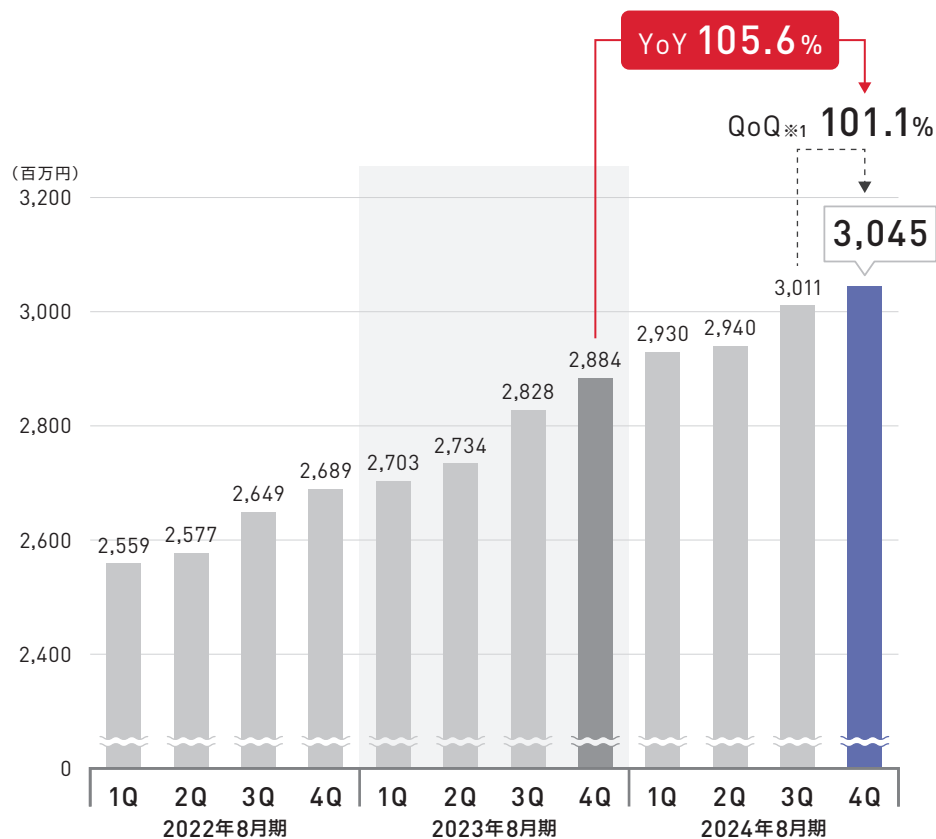
オフィス光119事業

オフィス光119・
付随するサービスなど

Web広告からの顧客流入及び代理店からの取次件数が増加し「YoY」「QoQ」で増収、増益。

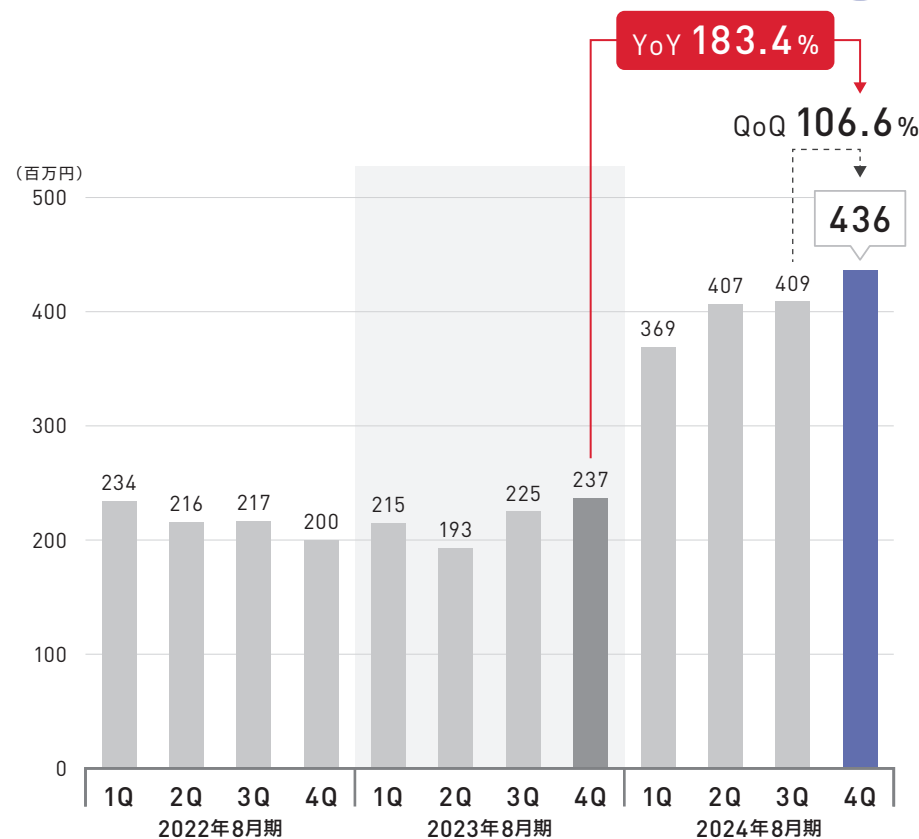
1Qから3Qと同様、Web集客移行後の業務生産性の向上及びセグメント利益のコスト配分明確化によりセグメント利益は大幅に改善。

売上高



営業利益^{※2}

セグメント
利益率
14.3%

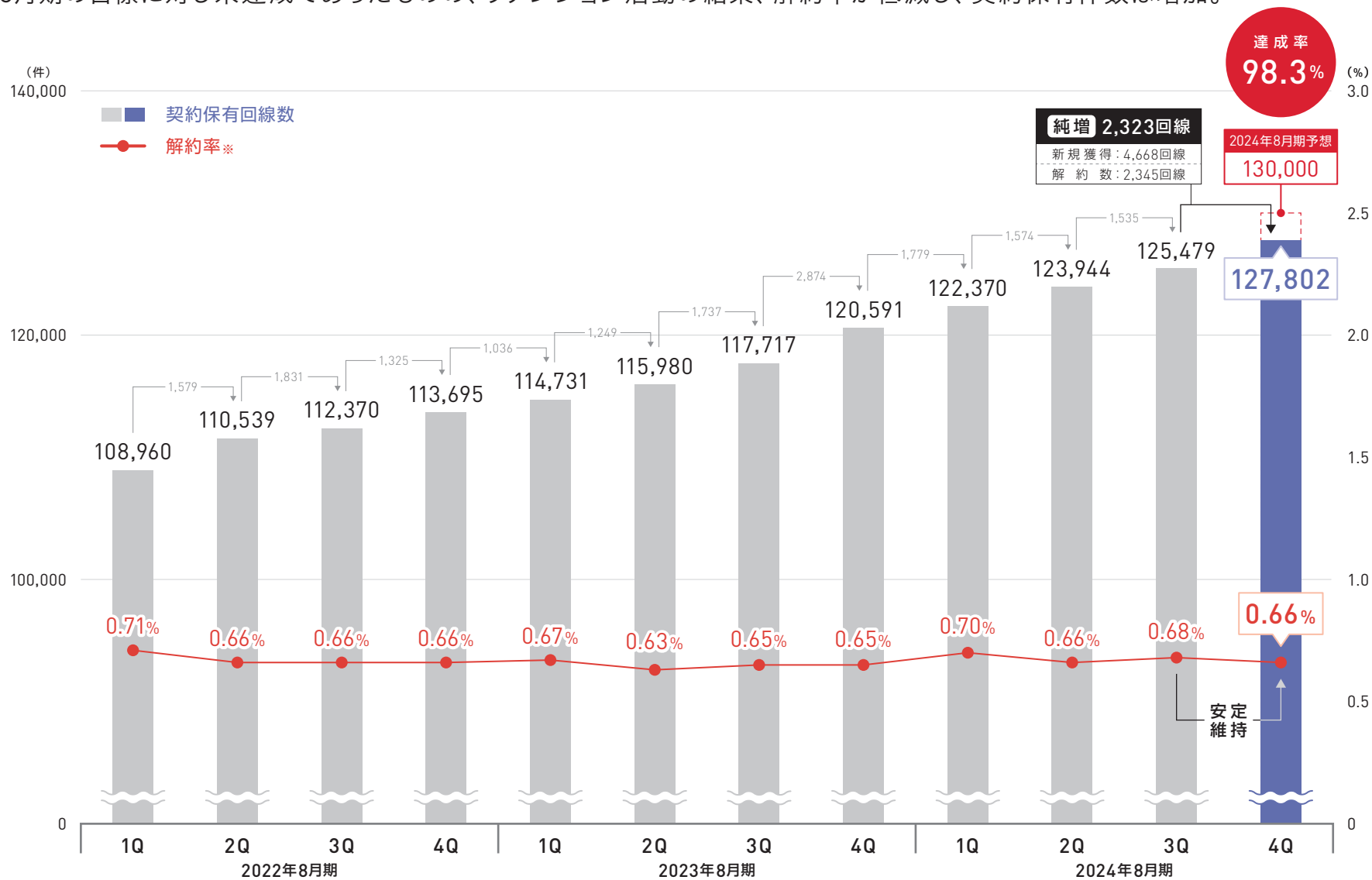


※1 quarter over quarterの略で前四半期比

※2 オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更。2023年8月期以前の実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

オフィス光119 契約保有回線数と解約率

第3四半期にWeb広告の運用を見直した効果が表れ、引き続き顧客流入数が増加した結果、新規獲得件数の伸長に貢献。2024年8月期の目標に対し未達成であったものの、リテンション活動の結果、解約率が低減し、契約保有件数は増加。



※ 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

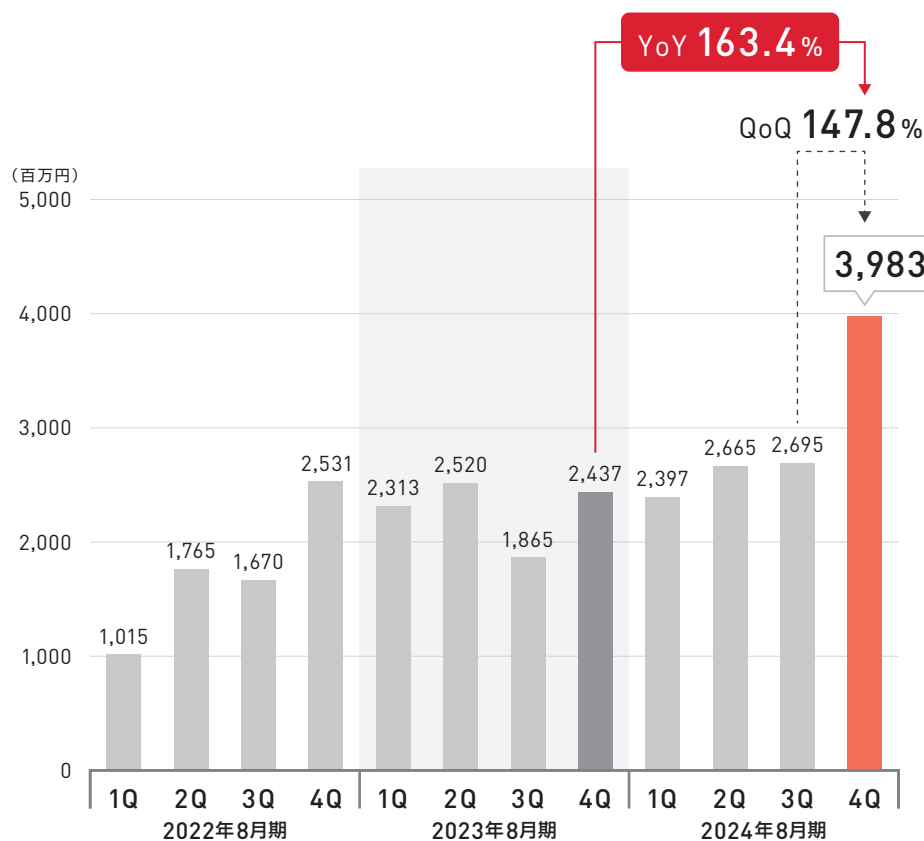
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスソリューション事業

電力小売販売・
情報端末機器販売・Webサービスなど

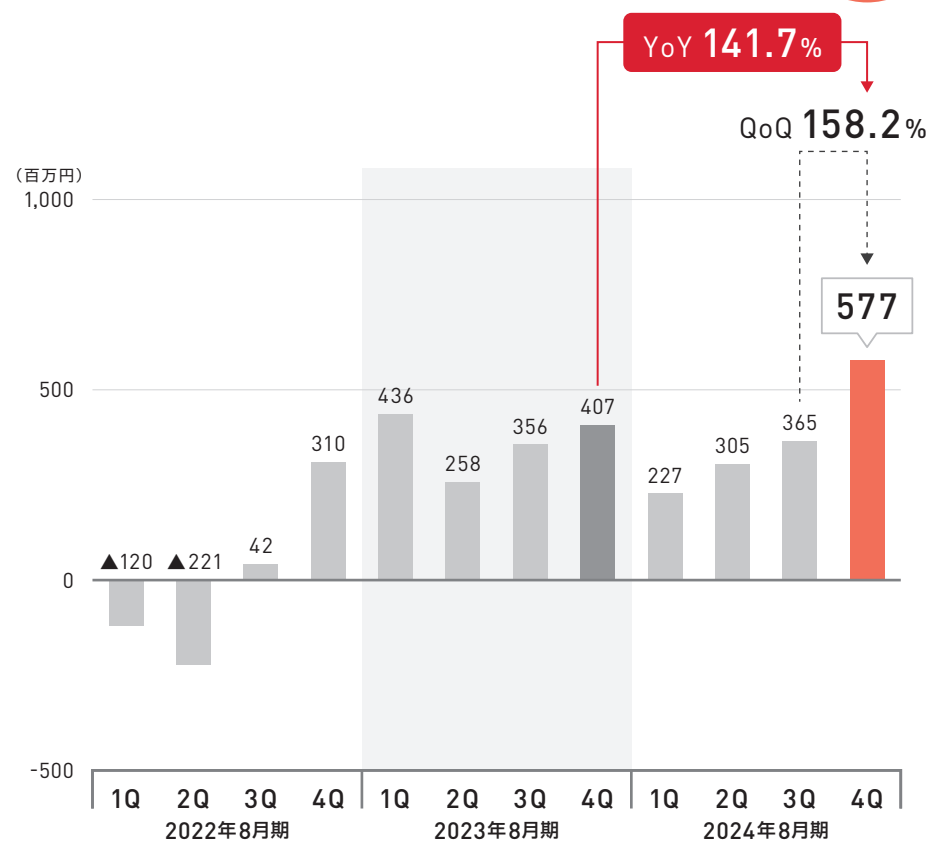
夏季電力需要期であったこと及び記録的な猛暑の影響で、電力使用量が大幅に増加したことにより、売上高は「YoY」「QoQ」で増収。また、契約保有件数を順調に積み上げ、2024年8月期目標の4万5千契約保有を達成したことにより、「YoY」「QoQ」で増収、増益。

売上高



営業利益※

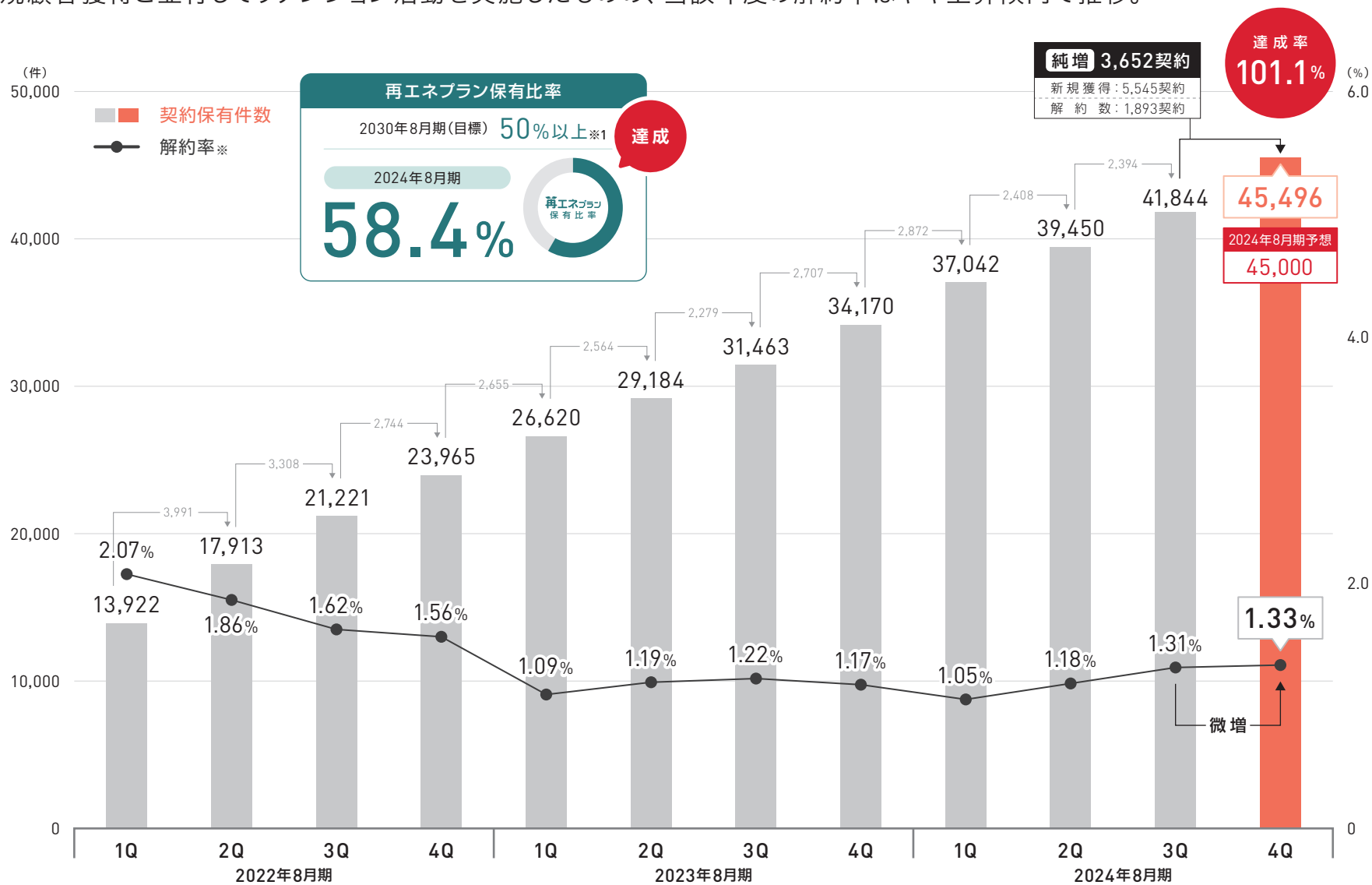
セグメント
利益率
14.5%



※ オフィス光119事業及びオフィスソリューション事業のセグメント共通経費において、担当部署の明確化、労務管理の強化により区分把握及び合理的な経費配賦の算定が可能となったため、セグメント利益の測定方法を変更。2023年8月期以前の実績については、測定方法変更前の区分に基づく。

オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

「オフィス光119」とのクロスセル契約に注力した結果、契約保有件数が増加し、2024年8月期の目標に対し101.1%で達成。
一方、新規顧客獲得と並行してリテンション活動を実施したものの、当該年度の解約率はやや上昇傾向で推移。

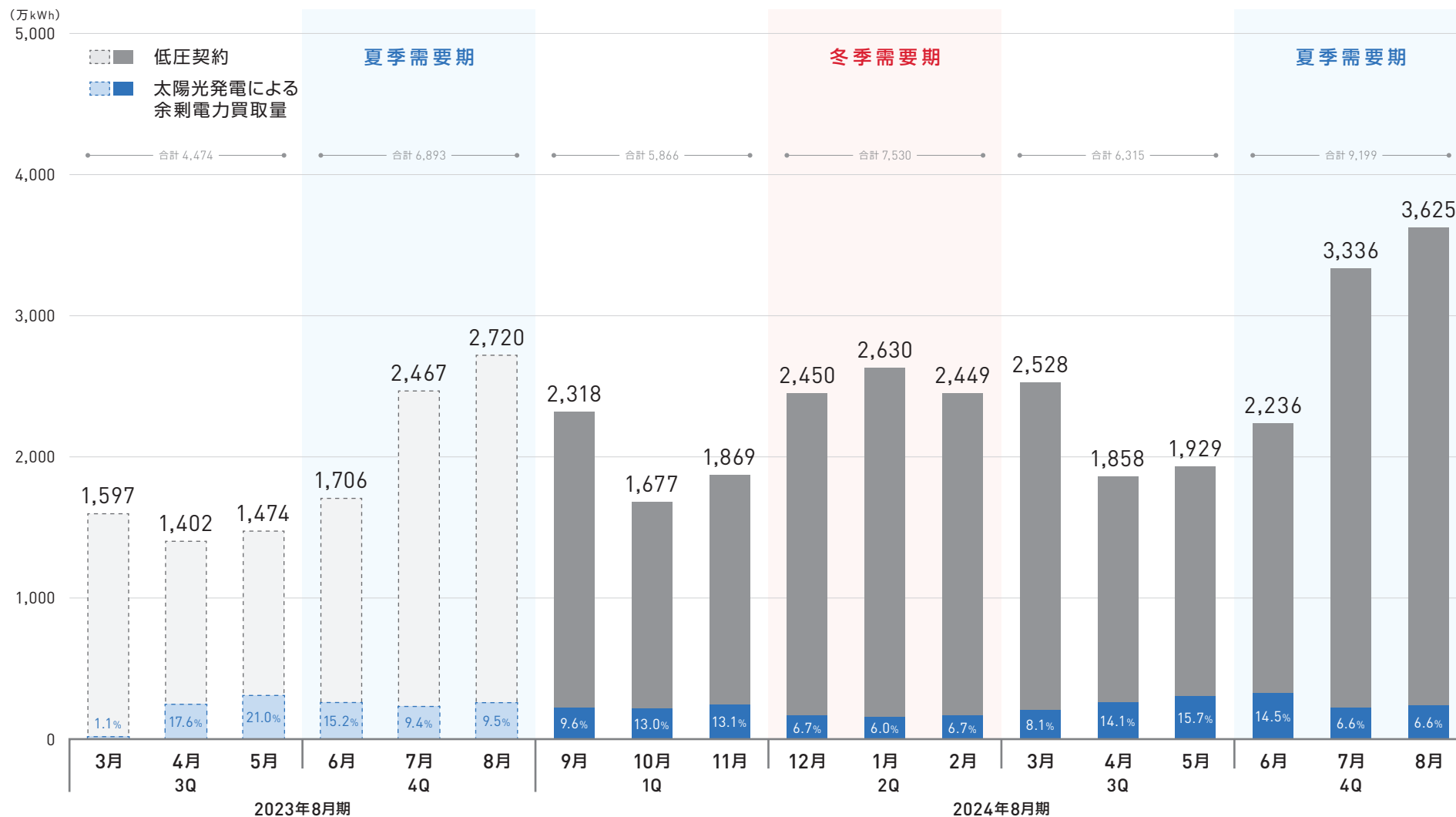


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※ 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

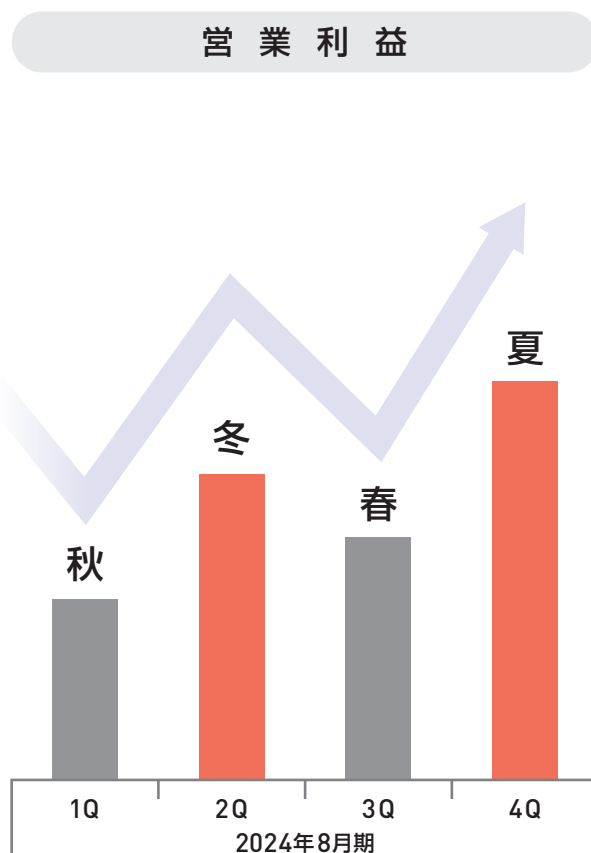
第4四半期は、夏季電力需要期であったこと及び7月・8月の記録的な猛暑の影響でエアコン需要が高まり、電力使用量は増加。一方で、太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、家庭での使用量増加により買取量が微増に留まり、供給量全体に対する割合が減少。



※ 2024年8月期第4四半期8月については暫定の数値に基づく。

オフィスでんき119 季節性の変動イメージ

季節性や電力供給に係るコストが高騰するリスクに対するヘッジ策として、2023年6月1日より「オフィスでんき119」電気需給約款及びサービス料金体系を変更。2024年8月期以降は、電力使用量により売上高・営業利益が変動。



2024年8月期1Q/3Q

春・秋は電力安定期のため
使用量が減少
そのため、売上・利益ともに
減少傾向

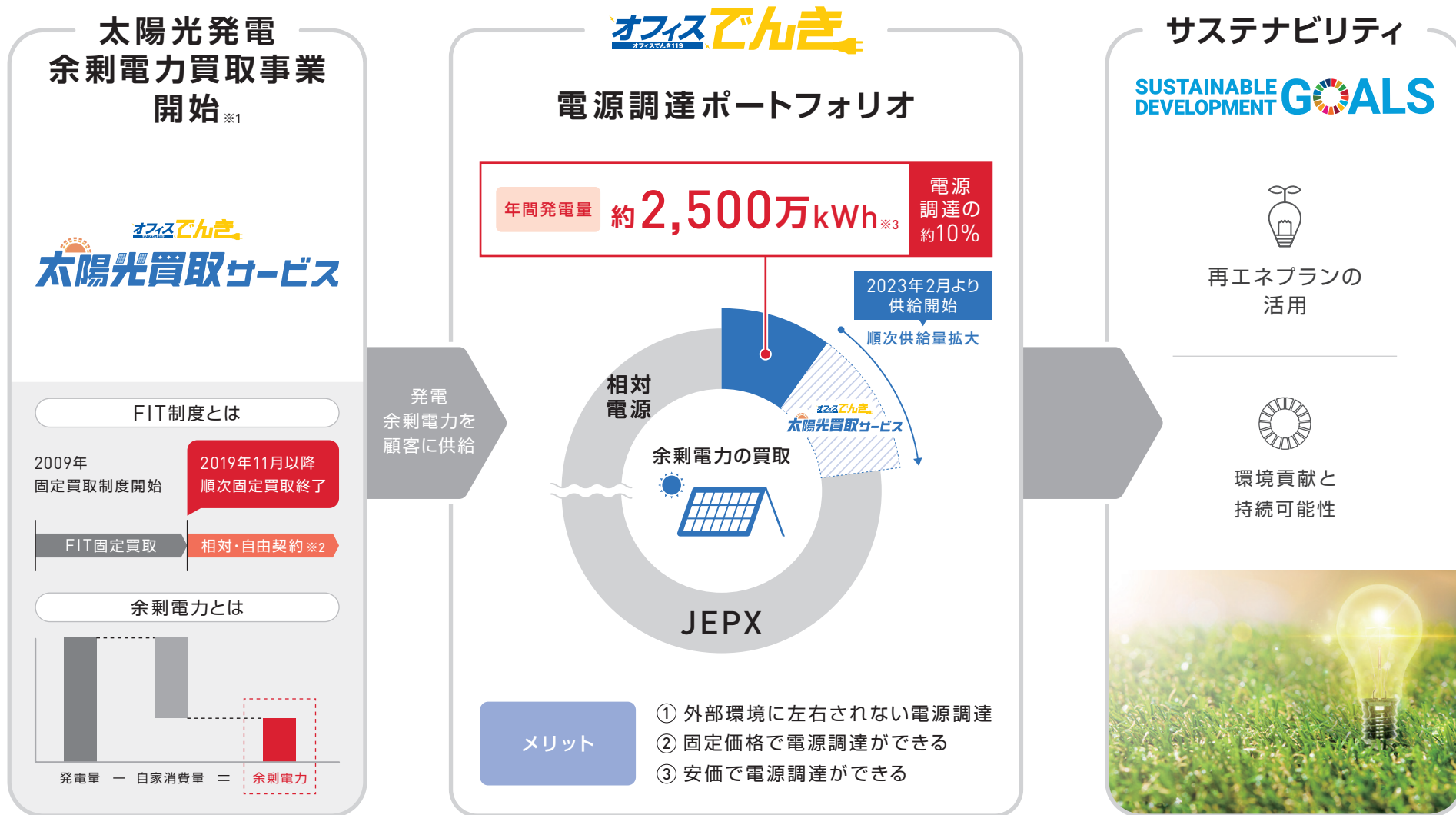
2024年8月期2Q/4Q

夏・冬は電力需要期のため
使用量が増加
そのため、売上・利益ともに
増加傾向

電力小売販売に対するヘッジ策の実施により、2024年8月期は安定成長。

太陽光発電の余剰電力の活用

太陽光発電による余剰電力買取サービス事業を開始し、JEPXからの仕入依存度の低下、仕入コストの固定化による適正利益の安定化を推進。サステナビリティ経営推進の一環として注力する「オフィスでんき119」再エネプランの販売促進にも寄与。



※1 2022年12月27日リリース「事業譲受に関するお知らせ」

※2 固定価格買取制度における買取期間満了後に小売電気事業者等に対し、余剰電力を売電する契約

※3 事業譲受時の年間発電量

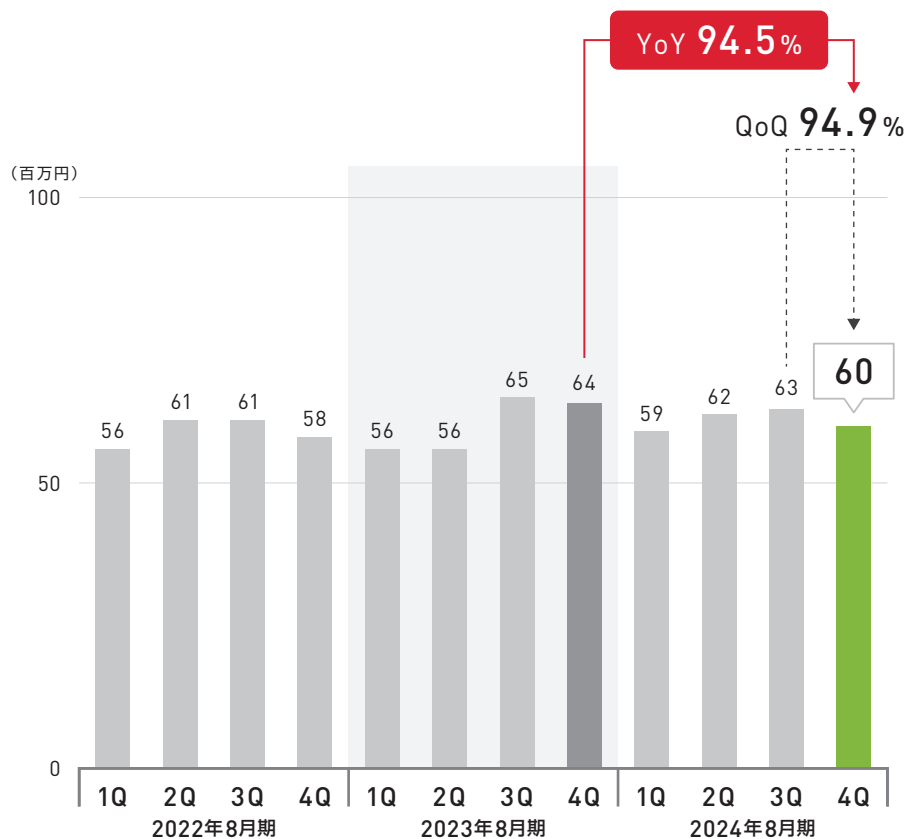
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

ファイナンシャル・プランニング事業

生命保険・損害保険の
代理店事業

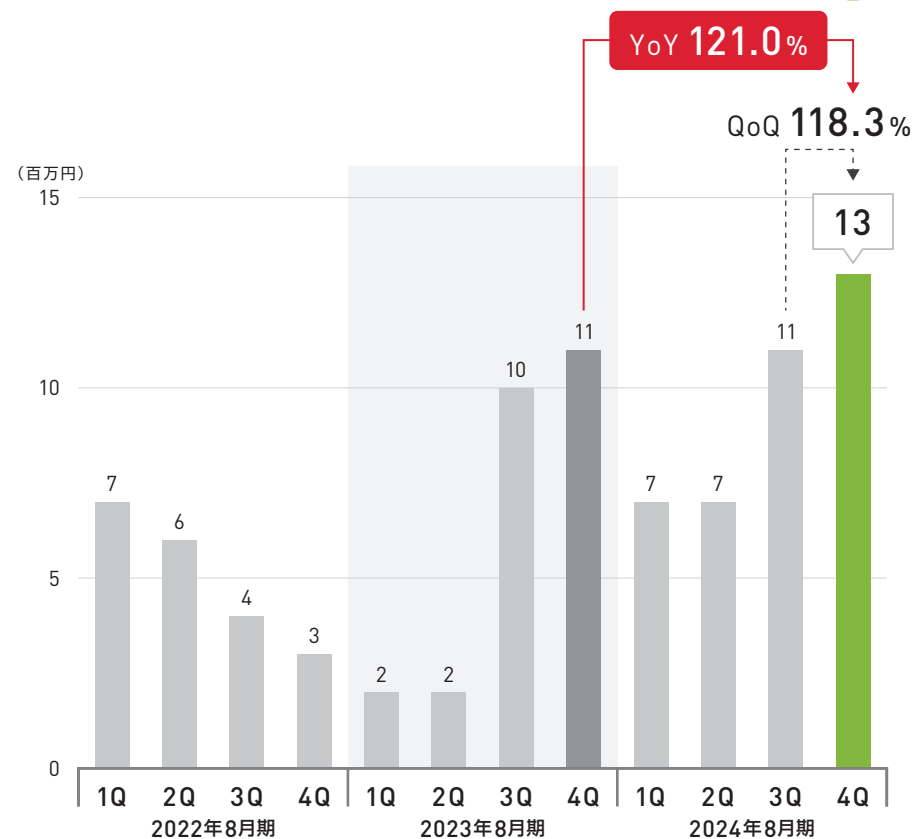
お盆期間の顧客来店数の減少に備え、SMS等を活用したリテンション活動に注力したものの、「YoY」「QoQ」で減収。
一方、戦略的な人員配置の変更や販売戦略の見直し等を行ったことにより、「YoY」「QoQ」で増益。

売上高



営業利益

セグメント
利益率
22.6%



2024年8月期重点施策の成果

2024年8月期重点施策

契約保有顧客の最大化

- ☑ オフィス光119の目標回線数 **13万回線**
- ☑ オフィスでんき119の目標契約数 **4.5万契約**

成果

オフィス光 実績 **12.7万回線**

達成率 98.3%

未達成

オフィス光119は目標契約保有回線数13万回線に対し、実績は12.7万回線と未達成。今後は中長期的な顧客維持戦略を策定。

オフィスでんき 実績 **4.5万契約**

達成率 101.1%

達成

オフィスでんき119は目標契約保有件数4.5万契約に対し、4.5万契約で達成。今後は、オフィスでんき119事業として更なる販売に注力。

2024年8月期重点施策

デジタルマーケティング強化

- ☑ 生産性向上
- ☑ 顧客単価(ARPU^{※1})の向上
- ☑ デジタルマーケティング比率**70%超**(Web推進)

成果



集客割合**70%の目標**に対して
実績は**52.7%**^{※2}

未達成

Web集客に注力するとともに、契約保有件数の増加に向け、既存顧客に対しクロスセル案内を強化したことにより、デジタルマーケティング集客割合70%は未達成だったものの、オフィスでんき119の目標契約保有件数4.5万契約を達成。今後も生産性の向上と契約保有件数の成長率を考慮し、デジタルマーケティングの強化に努める。

2024年8月期重点施策

加速する拠点展開

2拠点拡大

- 上期** 北陸エリアに出店予定
- 下期** 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

成果



上期 金沢営業所、岐阜営業所の開設
下期 仙台営業所、沖縄営業所の開設

達成

目標としていた北陸エリアに金沢営業所、顧客重点エリアに仙台営業所を開設したほか、岐阜営業所及び沖縄営業所を開設し顧客に対しサービスフォローの強化を実現し、目標の年2拠点開設を達成。2025年8月期の新拠点開設に向けて準備中。

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

※2 2024年8月末時点

SECTION 3

2025年8月期業績予想

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

2025年8月期連結業績予想

お客さまと未来をつなぐ。

toumei

(百万円)

	2024年8月期		2025年8月期					
	上期	通期	上期			通期		
	実績	実績	予想	増減額	前期比	予想	増減額	前期比
売上高	11,056	23,918	14,541	3,484	131.5%	29,992	6,073	125.4%
オフィス光119事業	5,871	11,928	6,482	611	110.4%	13,241	1,312	111.0%
オフィスソリューション事業	5,063	11,742	6,299	—	—	13,144	—	—
ファイナンシャル・プランニング事業	122	246	1,759	—	—	3,606	—	—
営業利益	934	2,314	1,401	467	150.0%	2,869	554	124.0%
オフィス光119事業	777	1,623	848	70	109.1%	1,696	72	104.5%
オフィスソリューション事業	533	1,476	932	—	—	1,922	—	—
ファイナンシャル・プランニング事業	14	40	100	—	—	224	—	—
調整額	▲391	▲825	▲478	▲87	122.4%	▲974	▲148	118.0%
経常利益	973	2,401	1,421	447	145.9%	2,908	506	121.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	599	1,552	971	372	162.2%	2,005	452	129.1%
EPS※ (1株当たり当期純利益)	40.26円	104.31円	65.22円	24.96円	162.0%	134.59円	30.28円	129.0%
1株当たり配当金(実績)※	—	14円	7円	7円	—	15円	1円	107.1%

※ 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及び1株当たり配当金を算定

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119

13.6万回線保有

オフィスでんき
オフィス119

5.8万契約保有

重点施策 2

人的資本投資の
拡大

- ☑ テレマーケティングの**再活用**
- ☑ 稼働人員の**拡大**
- ☑ 人財教育ラボラトリーの**増設・拡大**

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

I M&Aと事業シナジーを活かした新たな事業展開

2024年3月29日に近畿電気株式会社^{※1}及びエコ電気サービス株式会社の株式取得(子会社化)に関するお知らせを発表。
2019年8月期(株式市場上場)以来、初のM&Aに伴い、太陽光発電システム及び蓄電池設備の販売をスタート。



株式取得の理由

- ・当社は、当該株式取得により、近畿電気株式会社^{※1}及びエコ電気サービス株式会社の有する太陽光発電ビジネスにおける知見、ノウハウ及び人材リソースを相互活用し、新たな事業領域への進出が可能になると同時に、当社の電力小売販売サービス「オフィスでんき119」における事業領域の拡大に繋がるものと考え、両社の株式を取得。
- ・当社事業との親和性も高いことから、早期のシナジー創出が実現可能であると想定しており、グループ全体の収益力向上を図ることが可能。

新たな事業展開

- ・当該事業の顧客ターゲットをBtoCからBtoBへ転換し、当社の全国12万超^{※3}の中小企業・個人事業主の顧客へ経営課題解決の新たなご提案の1つとして、太陽光発電システム、蓄電池設備の販売を開始。
- ・当社が有する電力供給データを活用することで、顧客への太陽光発電の自家消費設備の設置や電力の運用改善による省エネやコスト削減などのご提案が容易に可能。
- ・当社の主たる顧客である中小企業・個人事業主への新たな再エネ導入の切り口になりうる。

※1 現株式会社東名グリーンエナジー

※2 2024年8月期実績

※3 2024年8月末現在

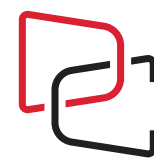
子会社設立を通じた事業領域拡大と相乗効果の創出

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予定。

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。

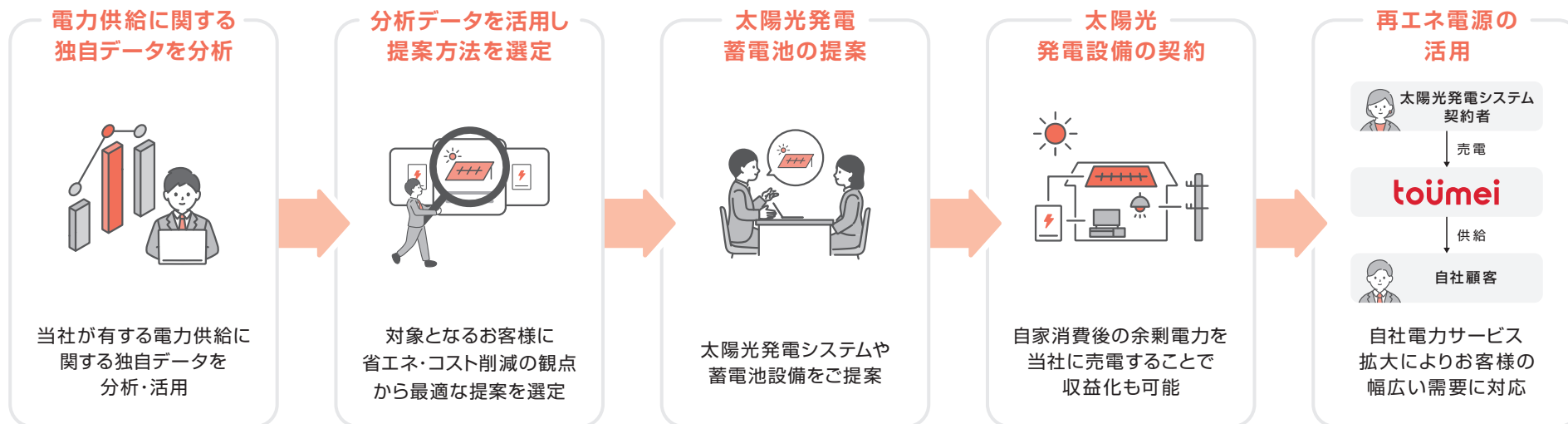


経営資源を集中的に投入し、当社のデジタルマーケティングの効果向上を目指す。

太陽光発電システム事業について

M&Aを機に、経営課題解決の新たなサービス提案の一つとして、太陽光発電システム、蓄電池設備の販売を開始。自社の電力サービスの領域拡大により、様々な角度からの提案が可能となり、顧客の幅広い需要に対応。

太陽光発電の自家消費モデルの活用



太陽光発電の3つのメリット

メリット
大

- 1 電気料金の削減
- 2 余剰電力の売電収入
- 3 補助金制度の活用で低コスト導入

ポイント

- ☑ エネルギーの安定的な供給確保が可能
- ☑ BCP対策として災害時の重要な電力供給源となる
- ☑ 気候変動の緩和と環境への負荷低減に寄与

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。

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

218.67円

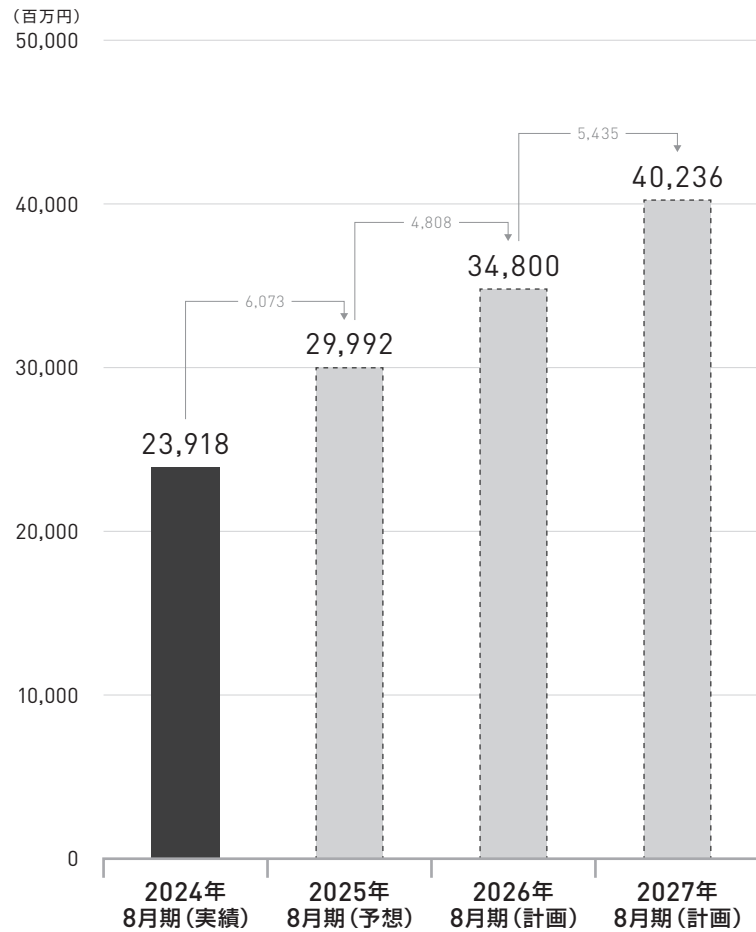
ROE

26.1%

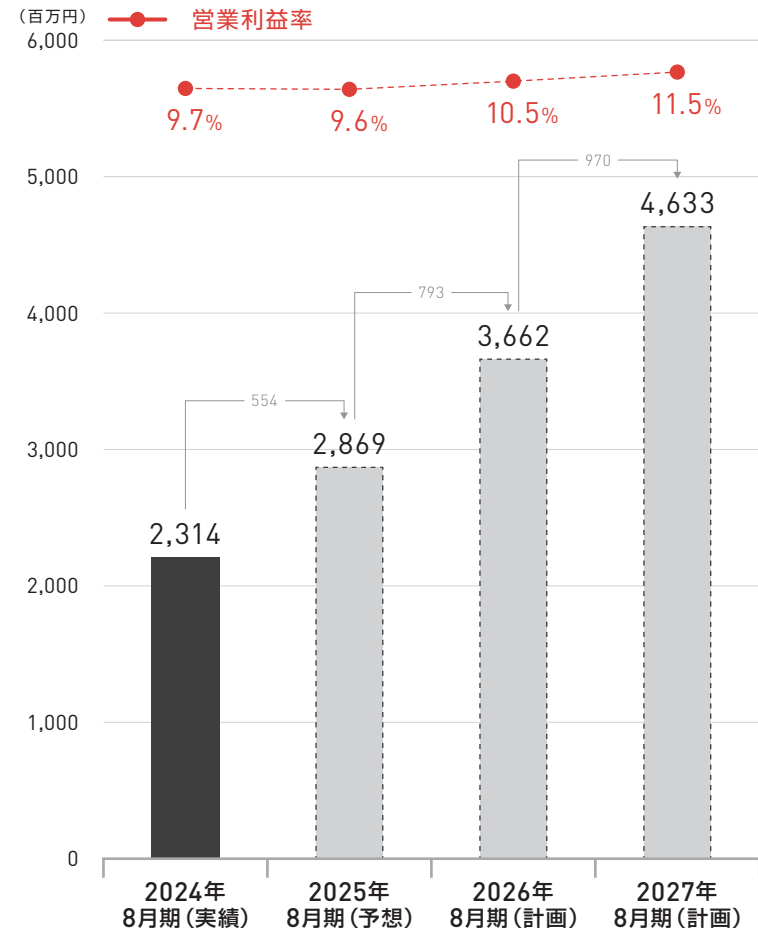
中期経営計画 数値目標

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



中期経営計画 セグメント別数値目標

(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	売上高	29,992	34,800	40,236
オフィス光119事業	11,928	オフィス光119事業	13,241	14,424	15,745
オフィスソリューション事業	11,742	オフィスでんき119事業	13,144	15,979	19,056
ファイナンシャル・プランニング事業	246	オフィスソリューション事業	3,606	4,396	5,434
営業利益	2,314	営業利益	2,869	3,662	4,633
オフィス光119事業	1,623	オフィス光119事業	1,696	1,797	2,027
オフィスソリューション事業	1,476	オフィスでんき119事業	1,922	2,463	3,044
ファイナンシャル・プランニング事業	40	オフィスソリューション事業	224	345	535
調整額	▲825	調整額	▲974	▲944	▲974
営業利益率	9.7%	営業利益率	9.6%	10.5%	11.5%
経常利益	2,401	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	1,552	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}	104.31円	1株当たり当期純利益(EPS) ^{※1}	134.59円	173.45円	218.67円
EBITDA ^{※2}	2,500	EBITDA ^{※2}	2,978	3,783	4,761
ROE	22.5%	ROE	24.2%	25.9%	26.1%

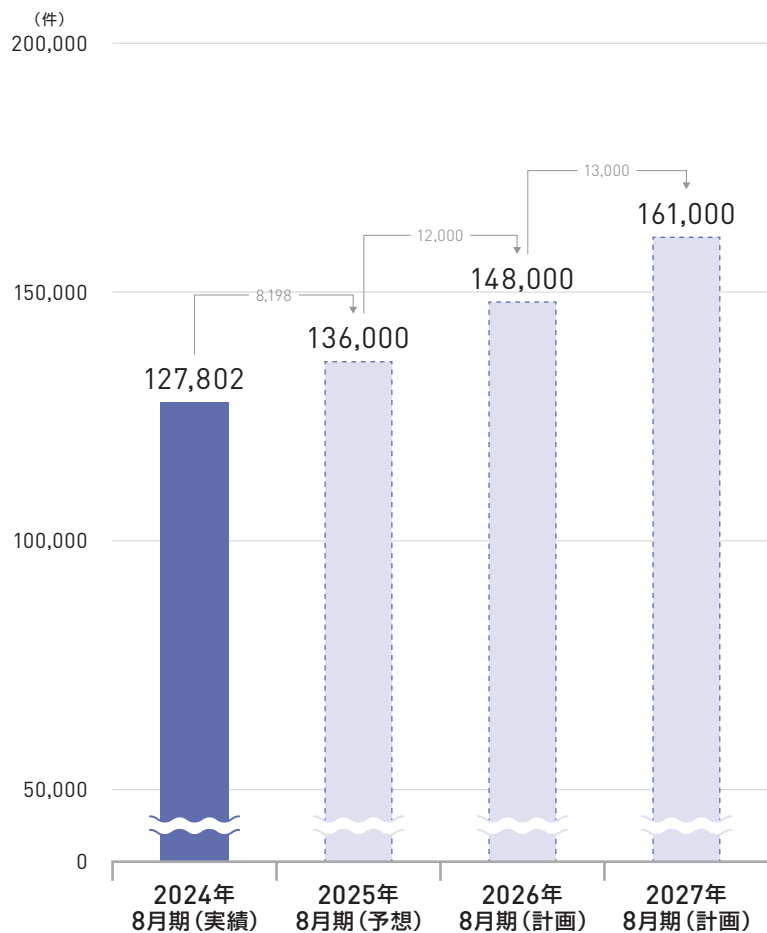
※1 2024年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定

※2 「営業利益+減価償却費」にて算出

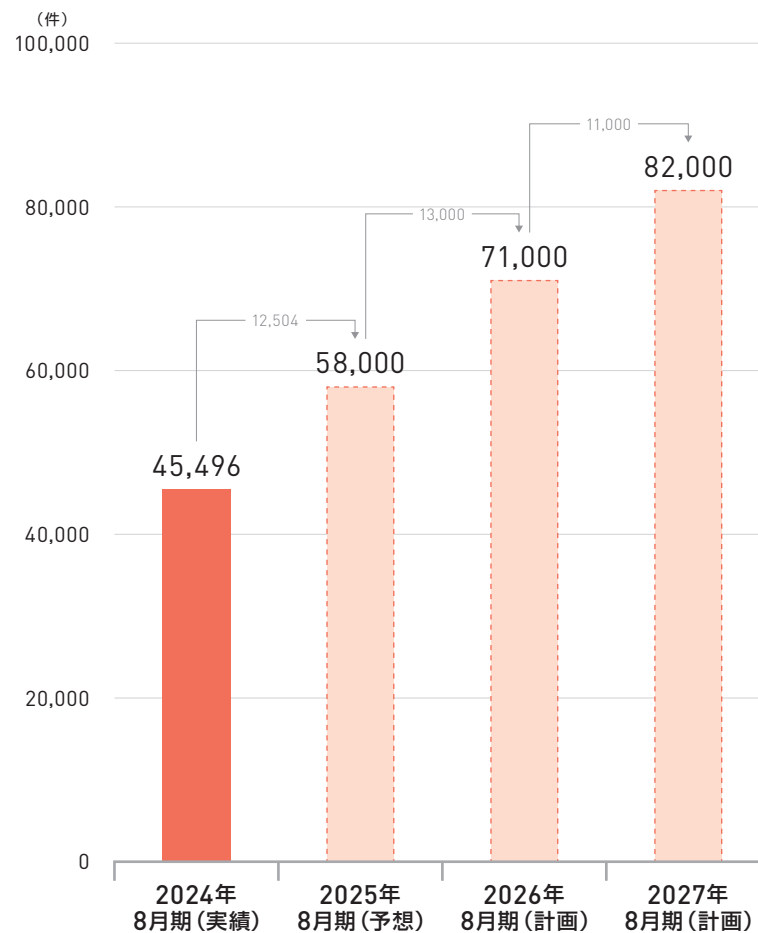
自社サービス保有契約件数計画

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

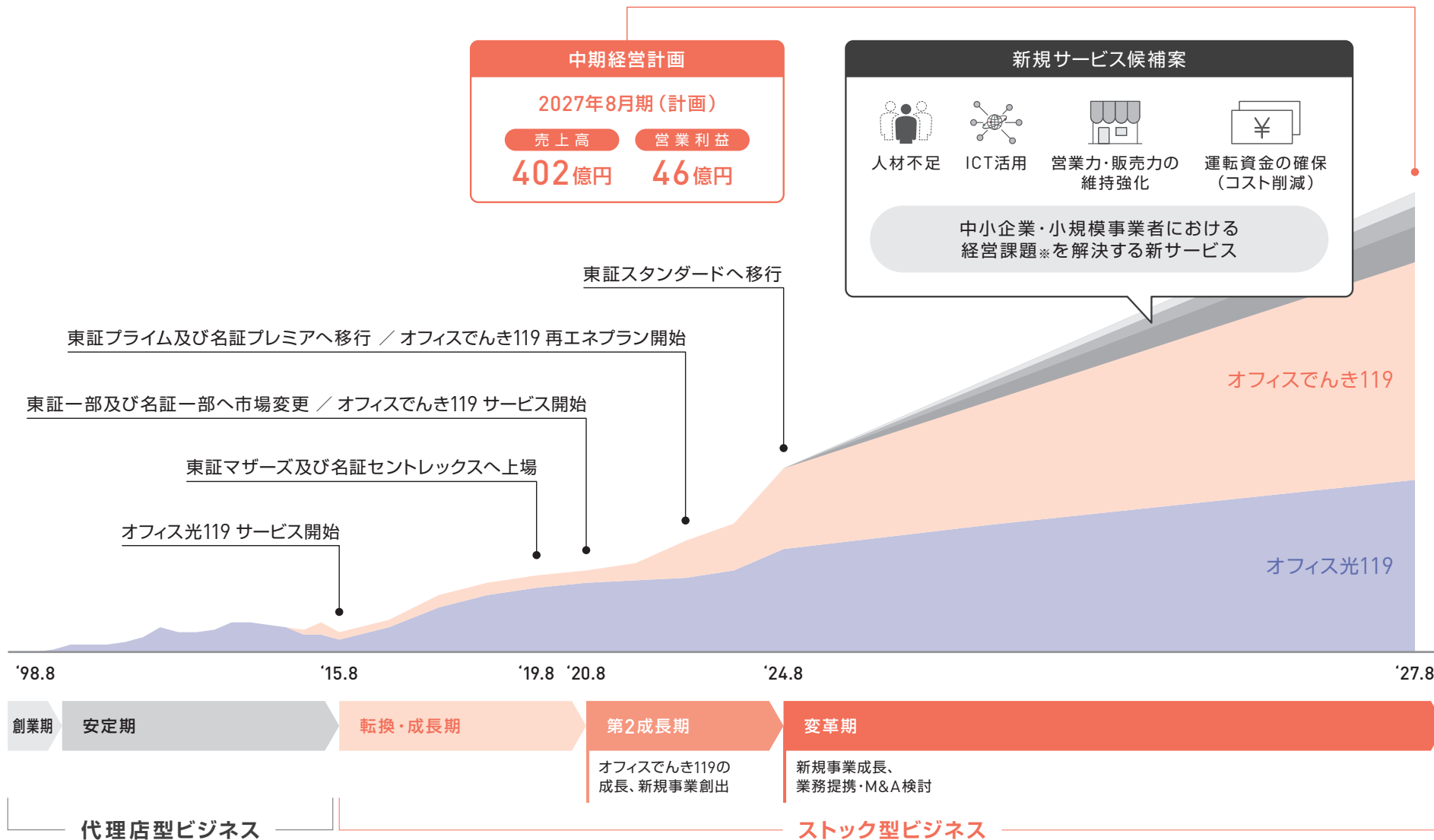


オフィスでんき119



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。



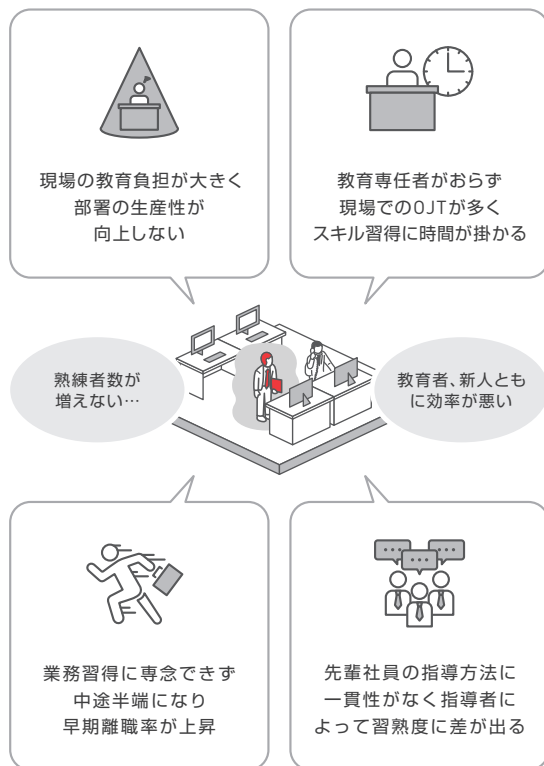
※ 中小企業庁HPより

人的資本へのリソース投資

創業以来、継続してきたOJT研修から教育専門施設での教育・研修に切り替え、教育に専念させる方針に転換。
今後も人財の育成に注力し、持続的な成長と競争力の強化を目指す。

BEFORE

OJT形式で短期研修



改善

AFTER

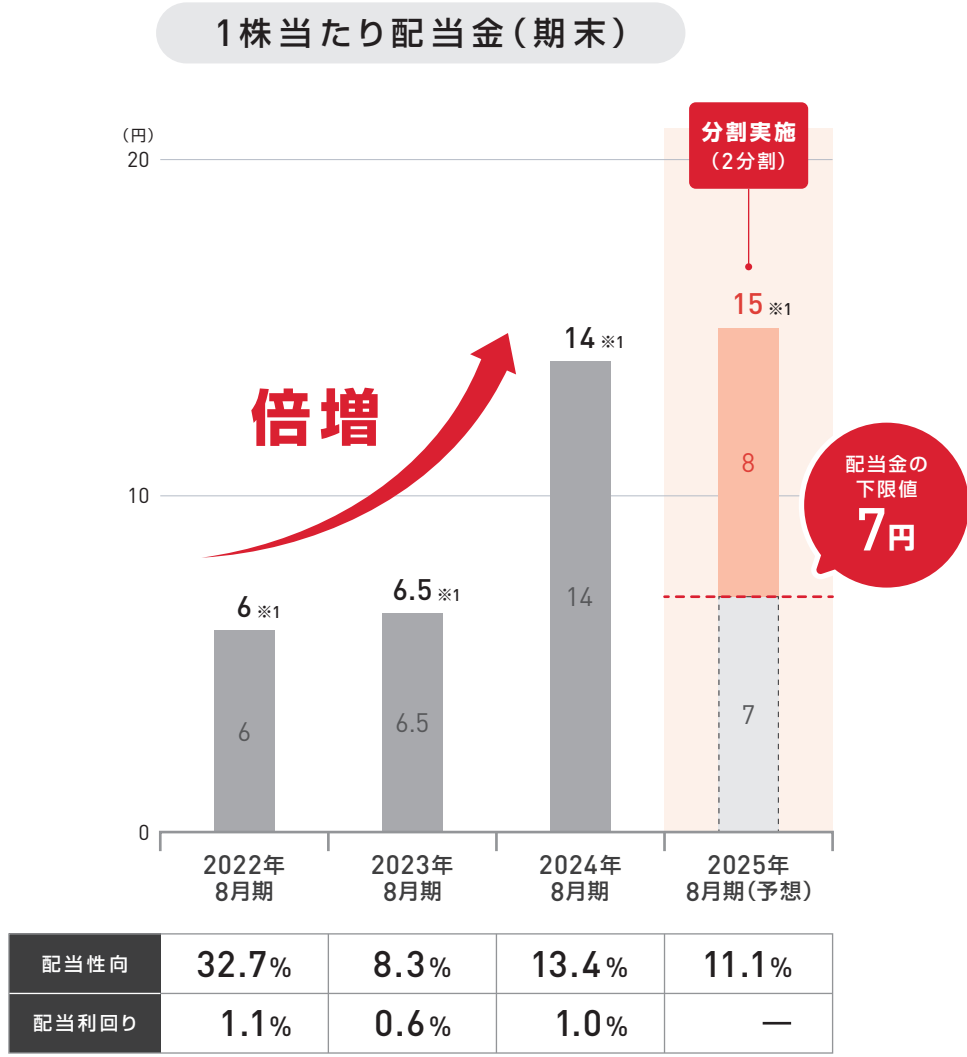
教育グループの活用



人的資本投資の強化により今後のコア事業の成長拡大・収益力向上を図る。

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

サステナビリティ経営の推進(環境)

カーボンニュートラルを推進する企業として、事業活動を通しサステナビリティの一つに掲げるオフィスでんき119再エネプランの販売に傾注。58.4%と目標を前倒して達成。



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



目標値

2030年8月期までの継続目標値

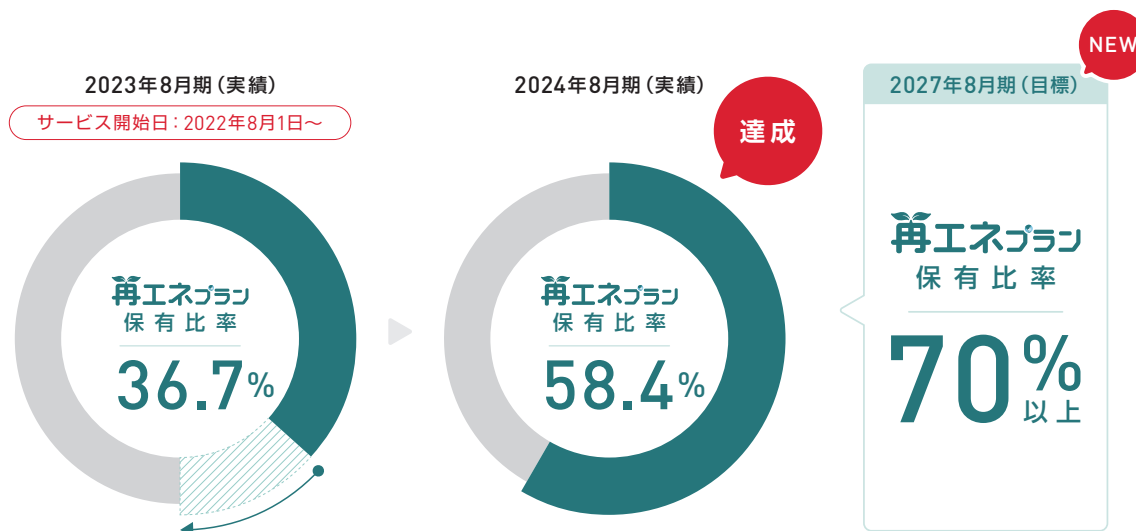
- ・DX商材を毎年1つ以上創出

2030年8月期までの目標値

- ・オフィスでんき119のうち50%以上※1を再エネプラン
- ・社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替

取組状況

オフィスでんき119 再エネプラン保有比率



2030年8月期目標である保有比率50%を前倒して達成。

※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

サステナビリティ経営の推進(社会)

人財教育への投資を拡大し、人財教育ラボラトリーの増設や移転拡大を実施。研修内容の充実化及び高度化を行い、従業員の継続的な能力開発を支援し、組織全体の生産性向上を図るべく進行中。

社会

Social



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



目標値

2030年8月期までの継続目標値

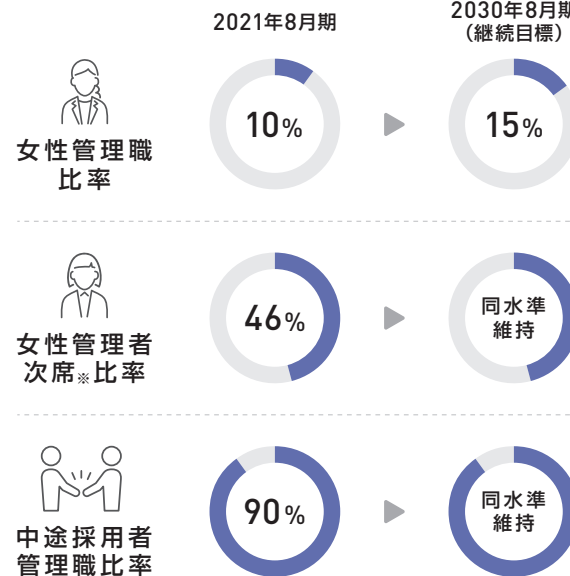
- 年間研修時間……………従業員1人あたり60時間の研修
- 健康診断……………受診率100%
- 定着率……………70%中間達成(2026年8月期まで)
- 社会貢献活動への積極的な参加……………年間3件

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

取組状況

多様性確保の状況と目標



障がい者雇用として「アーツ雇用」の取り組みを継続

※ 管理職の手前の役職

サステナビリティ経営の推進(ガバナンス)

社内統制を行うだけでなく、全従業員への研修・教育を目標の2030年8月期までに導入・定着させることにより経営層だけでなく社内全体のエンゲージメントを高め、より強固な組織体制の構築に繋げる方針。

ガバナンス

Governance



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

目標値

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%

取組状況

ガバナンスの強化

株主総会招集通知にて
役員スキルマトリックスの開示

ガバナンス強化のため
管理系人員の増強

コンプライアンス

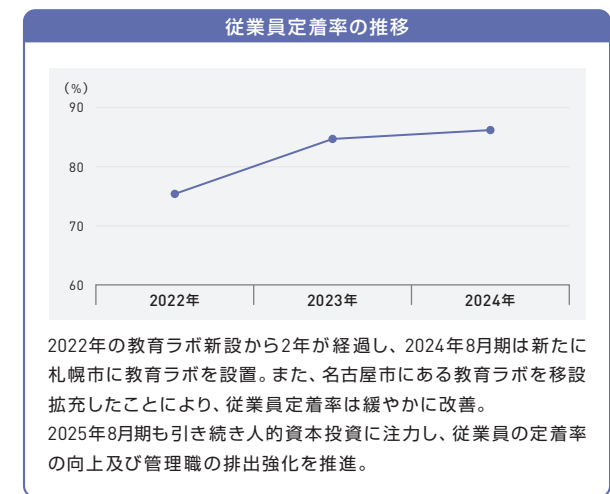
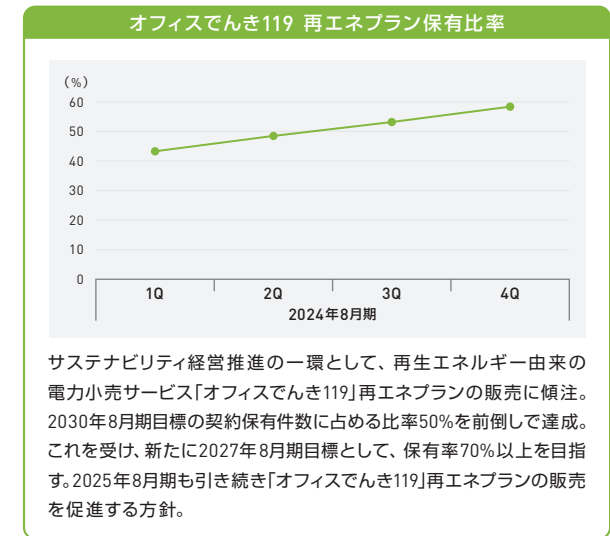


情報セキュリティ・
重大な法令違反は
2024年8月期末時点で
ゼロ

マテリアリティへの取り組み目標に対する進捗

中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現に向けて、2024年8月期は引き続き3つのマテリアリティと11の取組項目に対し事業活動を通じて、定めた目標に向けての取り組みを推進。

ESG	マテリアリティ/取組項目	2030年8月期までの目標・KPI	2024年8月期実績
環境	地球環境への負荷低減 ・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	継続目標値 DX商材を毎年1つ以上創出	オフィスあんしんコネクト119リリース
		目標値 オフィスでんき119のうち50%以上※1を再エネプラン	58.4% 達成
		目標値 社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替	50.0%
社会	魅力ある企業への進化・深化 ・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	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	達成 (ハラスメント・コンプライアンス・インサイダー研修などを受講)
		継続目標値 健康診断 …… 受診率100%	100%
		継続目標値 定着率 …… 70%中間達成(2026年8月期まで)	86.2%
		継続目標値 社会貢献活動への積極的な参加 … 年間3件	4件(地域清掃活動など)
		目標値 定着率 …… 80%達成	86.2%
		目標値 女性役員比率 …… 10%達成	0%
		目標値 女性管理職比率 …… 15%達成	4.8%
		目標値 女性管理者次席※3比率 …… 2021年8月期水準維持	24.1%
		目標値 有給休暇の平均取得率 …… 50%達成	74.6%
		目標値 中途採用者管理職比率 …… 2021年8月期水準維持	84.2%
ガバナンス	信頼性を高めるガバナンス・コンプライアンスの徹底 ・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	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	0件
		継続目標値 情報セキュリティ研修 …… 受講率毎年100%	100%
		継続目標値 重大な法令違反件数 …… 毎年ゼロを継続	0件
		継続目標値 社内コンプライアンス研修 … 受講率毎年100%	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 5

Appendix

05

常勤取締役の紹介



代表取締役社長

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(現任)
- 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ネルギー 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)



常務取締役 / 管理本部長

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(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ネルギー 取締役(現任)
エコ電気サービス株式会社 取締役(現任)



新任

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)

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

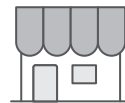
中小企業の課題^{※2}



人材不足



ICT活用



営業力・販売力の
維持強化



運転資金の確保
(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

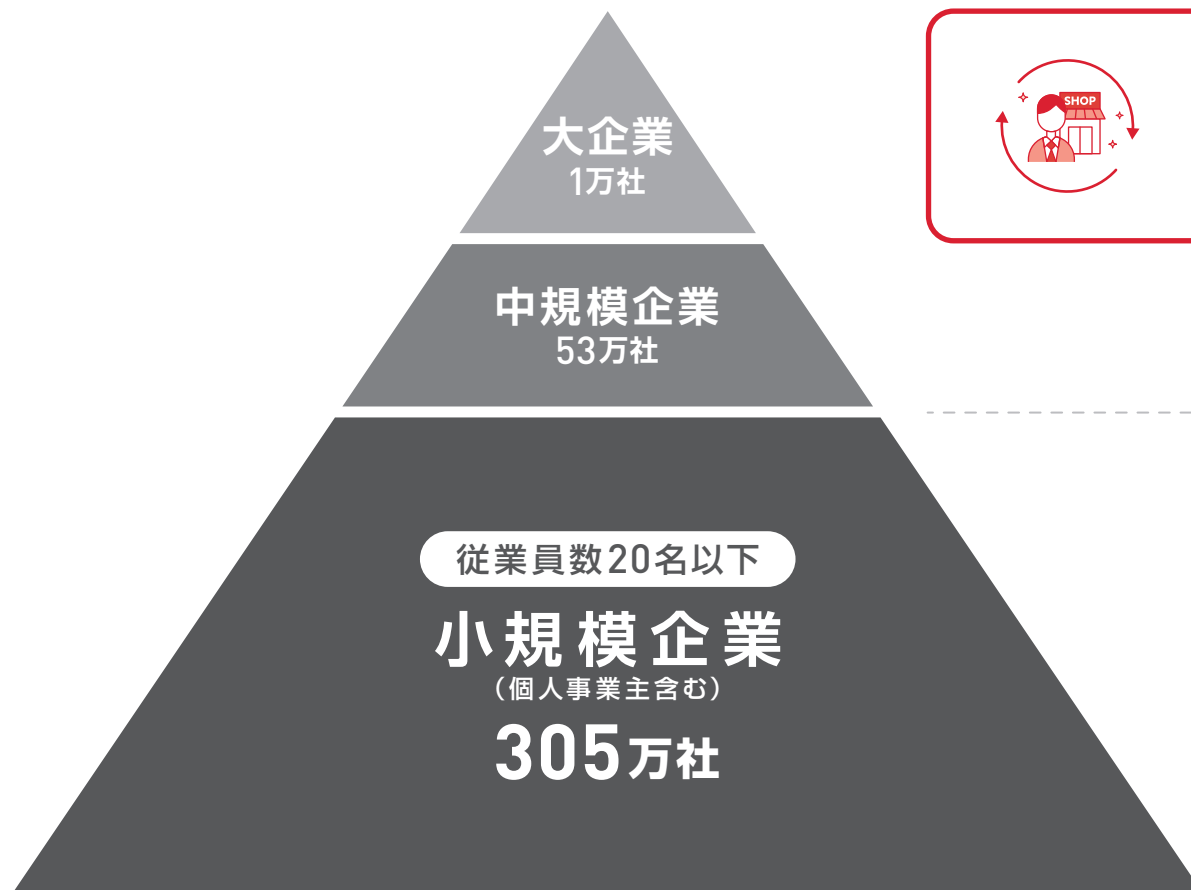


お客様の
企業価値向上

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

※2 中小企業庁HPより

当社グループの存在意義



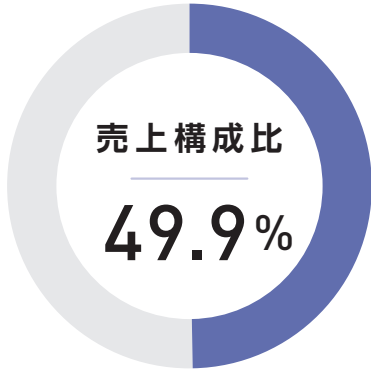
当社がお客様の一部署となり
トータルサポートすることで
課題解決が可能

ターゲット

情報システム関連等の
各専任者がおらず
課題解決が難しい

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



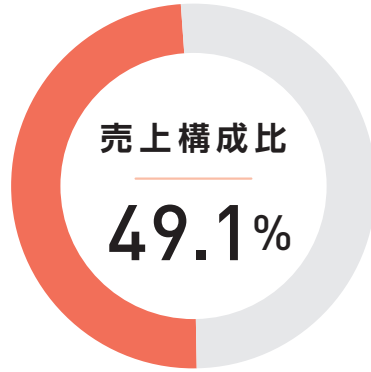
インターネット
プロバイダ



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

当社グループの強み



確立したストック型ビジネスモデル



顧客との信頼関係を構築するCRM[※]



設立以来蓄積された社内データベース

ストック型ビジネスとは

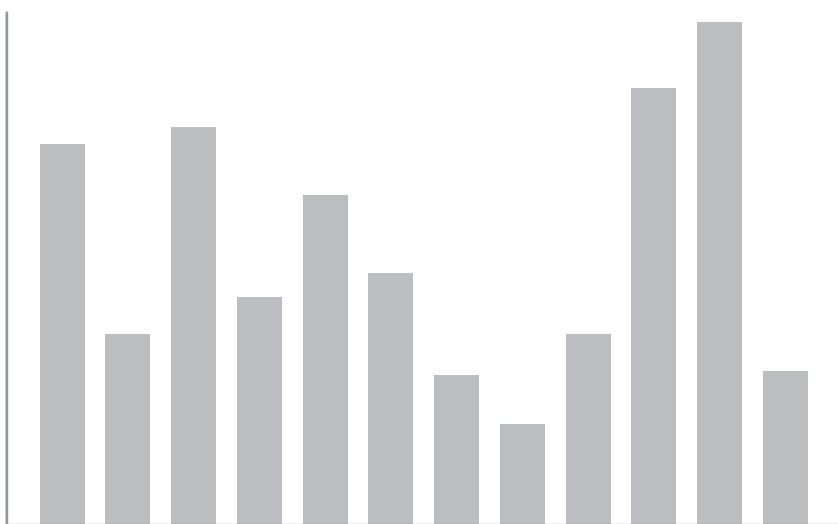
フロー型ビジネス

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)

売上



時間

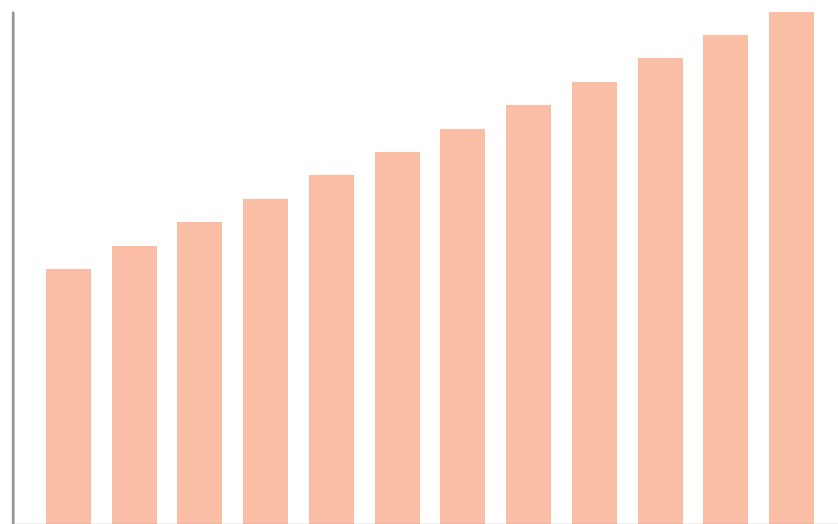
ストック型ビジネス

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

売上



時間

確立したストック型ビジネスモデル

売上高※

(百万円)
25,000

■ フロー売上比率
■ ストック売上比率

ストック
売上比率 **89.9%**

東証スタンダードへ移行

東証プライム及び名証プレミアへ移行
「オフィスでんき119 再エネプラン」リリース

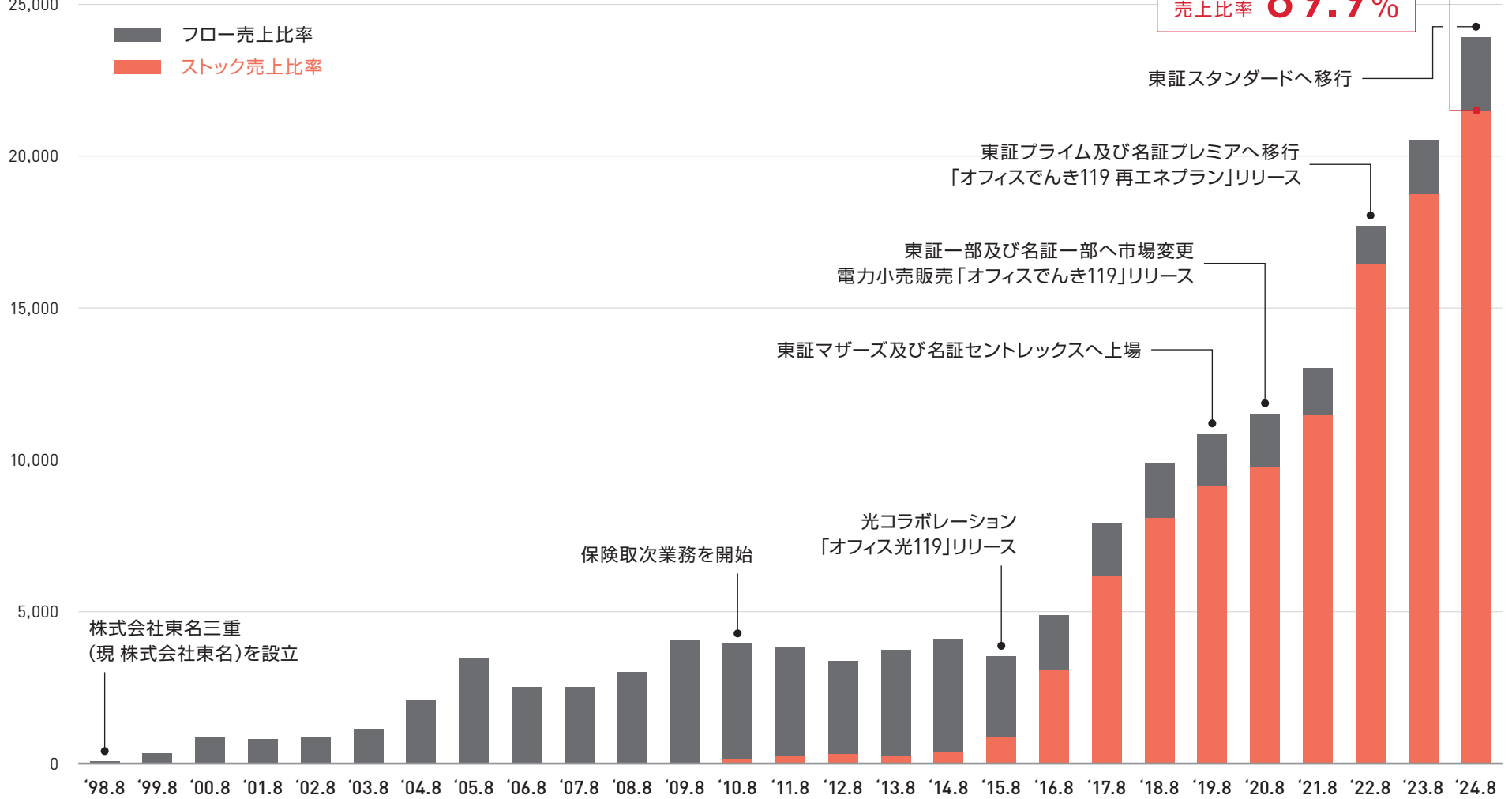
東証一部及び名証一部へ市場変更
電力小売販売「オフィスでんき119」リリース

東証マザーズ及び名証セントレックスへ上場

光コラボレーション
「オフィス光119」リリース

保険取次業務を開始

株式会社東名三重
(現 株式会社東名)を設立



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。

顧客との信頼関係を構築する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

インターネットが繋がらない

メールが届かない

電話が繋がらない

Wi-Fiが遅い

など

トラブル解決

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

導入前サポート

最適プラン提案

フォローコール

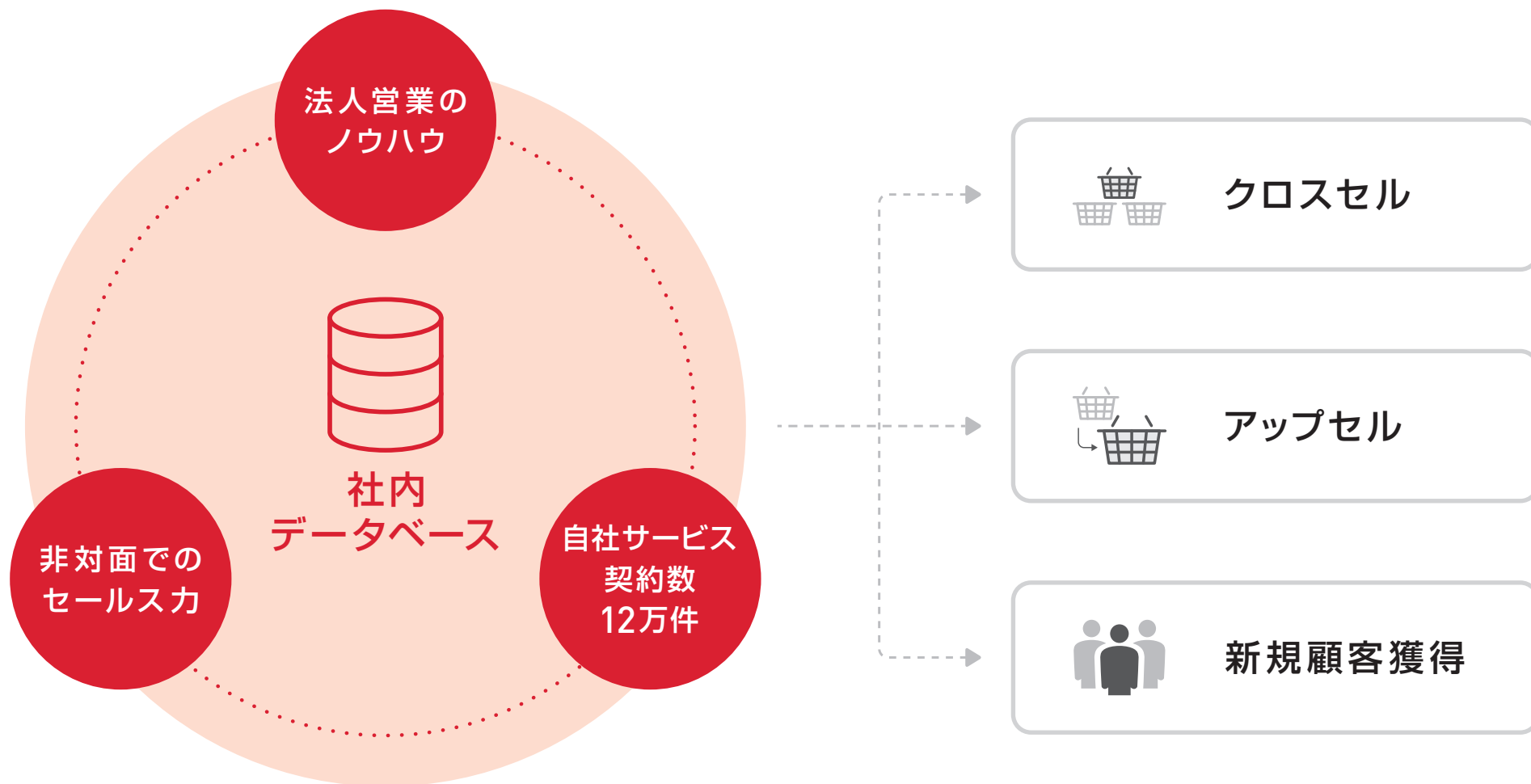
サンクスコール

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。

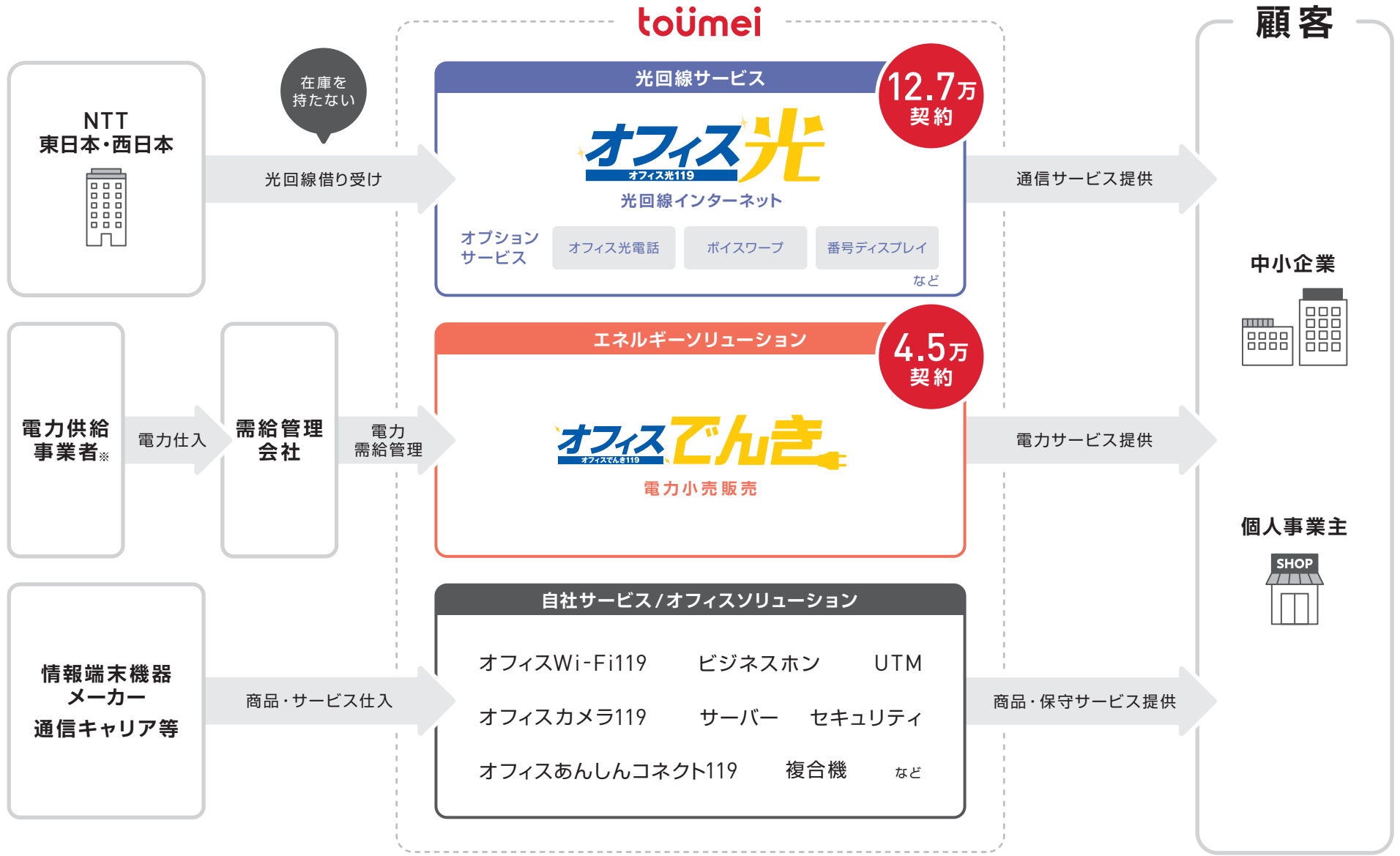
顧客との信頼関係を構築し解約抑止とクロスセルへ繋げる。

設立以来蓄積された社内データベース



蓄積されたデータベースを活用し、ストックの積上げへと繋げる。

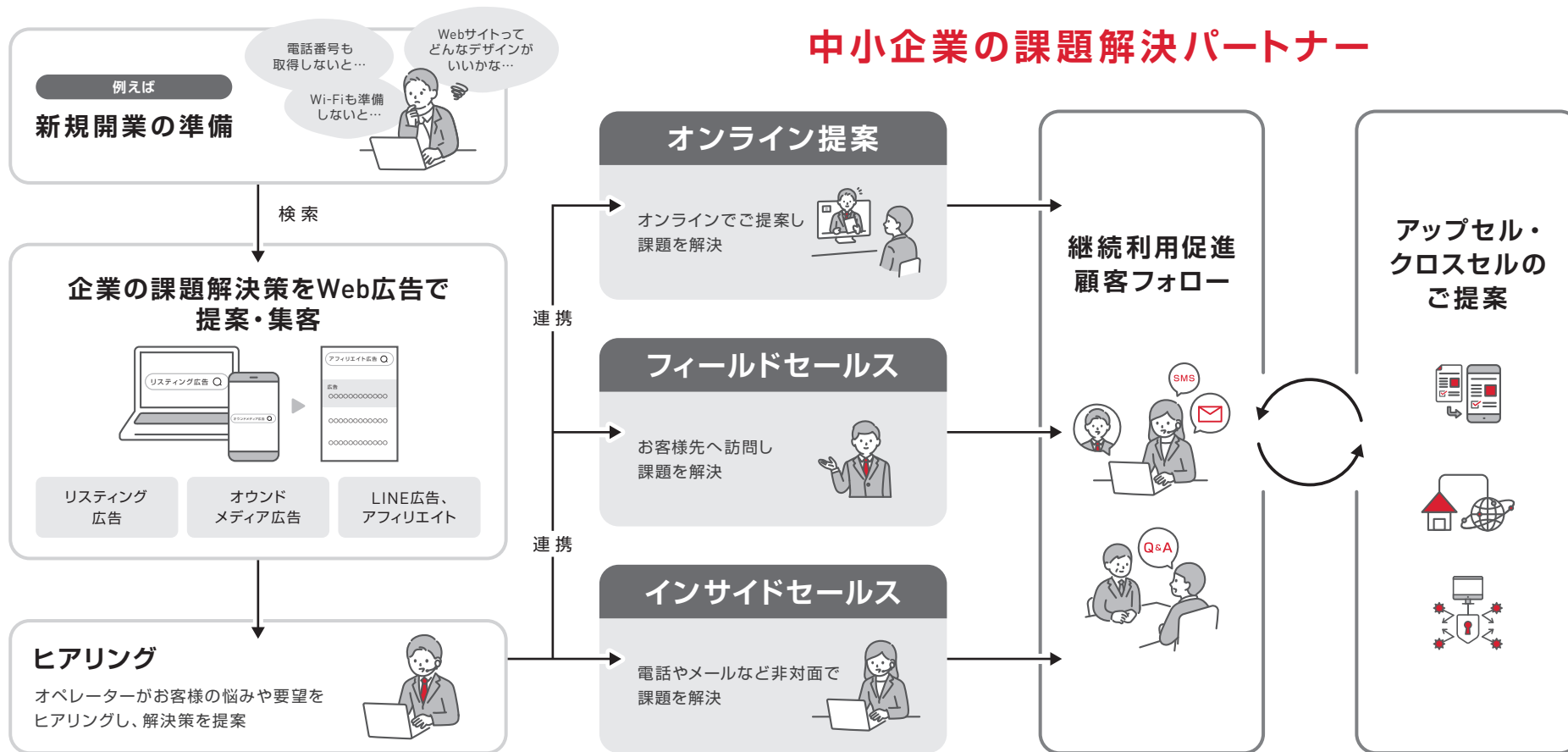
ビジネスモデル



※ 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

デジタルマーケティングのビジネスモデル

2023年8月期の販売戦略の変更に伴い、Web集客を強化し、営業業務の効率化を実現。
 さまざまなチャネルを通じて顧客との接触が可能となり、顧客へのアプローチ機会の増加に繋がる。



中小企業の課題解決パートナー

中小企業の成長に合わせてご提案・サポートが可能。



デジタルマーケティングへの移行

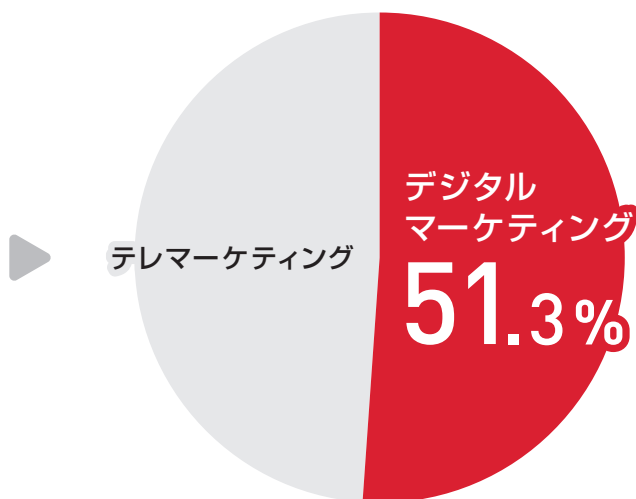
2023年8月期よりテレマーケティングからデジタルマーケティングへ販売チャネルの移行を開始。

2024年8月期目標であった集客割合70%以上は未達成であったものの、Web広告からの顧客流入数は順調に増加。

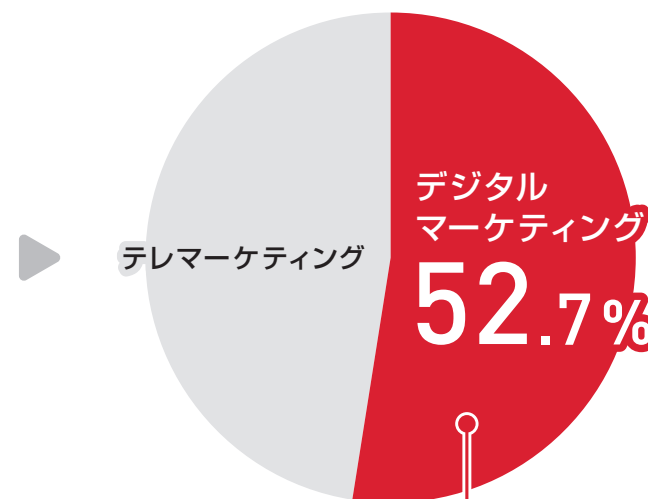
2022年8月期(実績)



2023年8月期(実績)



2024年8月期(実績)



アプローチ手段



リスティング
広告



オウンドメディア
広告



LINE広告、
アフィリエイト

デジタルマーケティングで顧客課題を発掘し、自社サービスの拡大に繋げる。

ファイナンシャル・プランニング事業 ビジネスモデル



主な取扱い
保険商品

- 終身保険 (Life Insurance)
- がん保険 (Cancer Insurance)
- 介護保険 (Nursing Insurance)
- 医療保険 (Medical Insurance)
- 学資保険 (Education Insurance)
- 傷害保険 (Accident Insurance)
- 自動車保険 (Auto Insurance)
- 火災保険 (Fire Insurance)
- 収入保障保険 (Income Protection Insurance)
- 個人年金 (Individual Pension)

取扱い
保険会社

- 生命保険 (Life Insurance) 14社
- 損害保険 (Damage Insurance) 6社

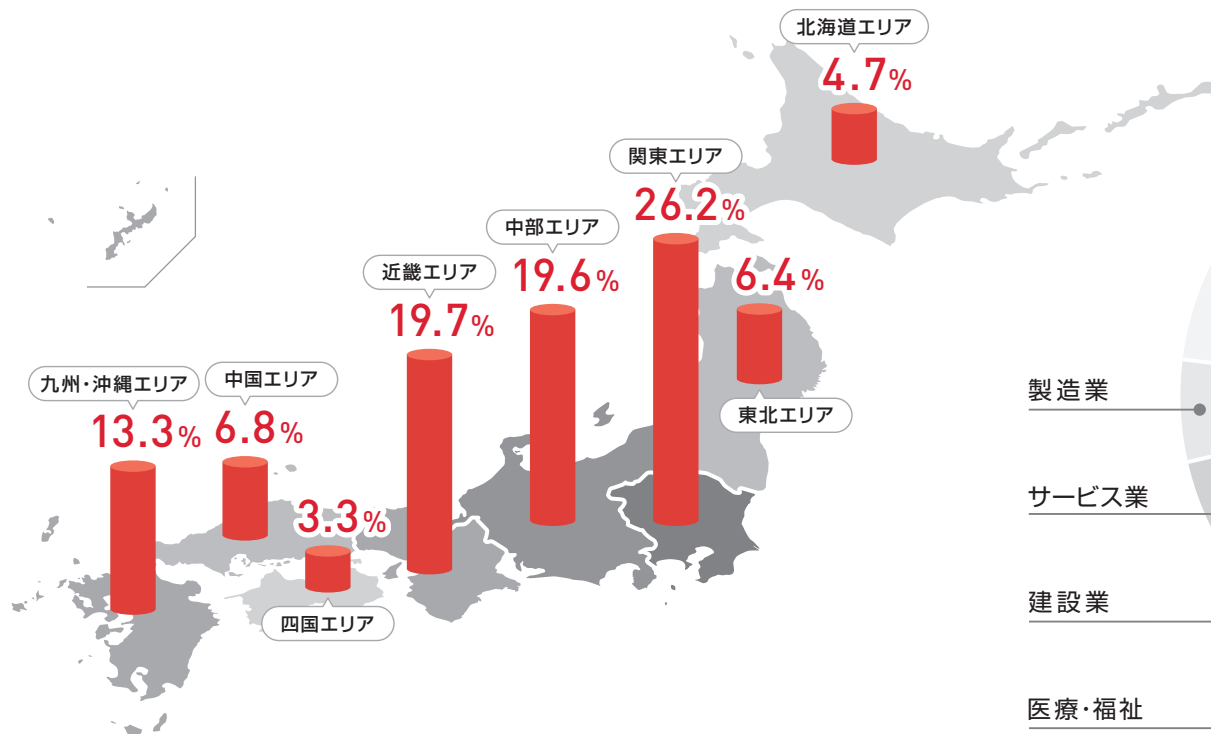
専門知識と経験豊富なスタッフがお客様にあった保険選びをお手伝い。

オフィス光119 顧客分布



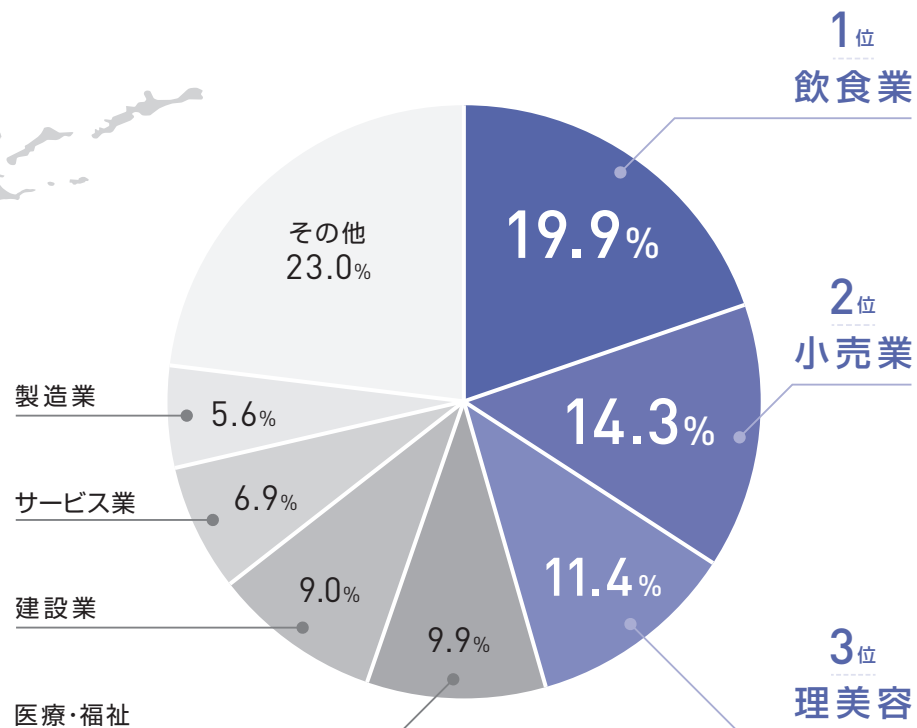
エリア別顧客割合

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。

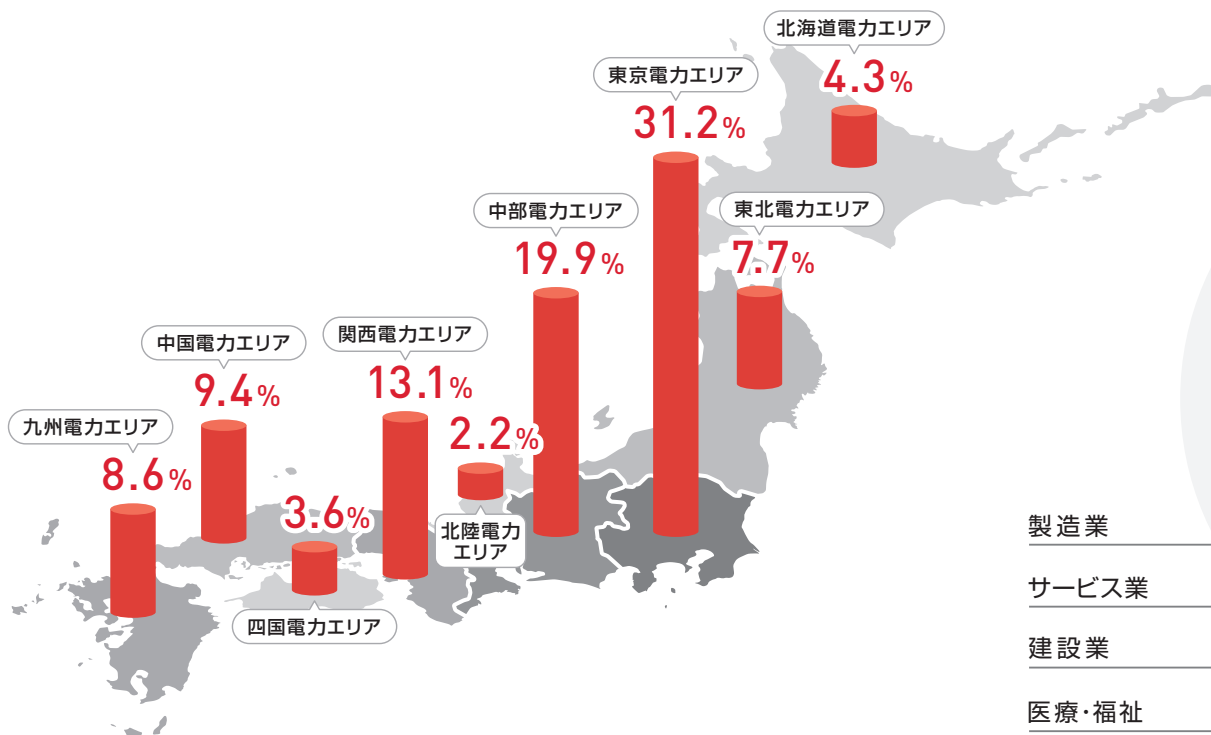


オフィスでんき119 顧客分布



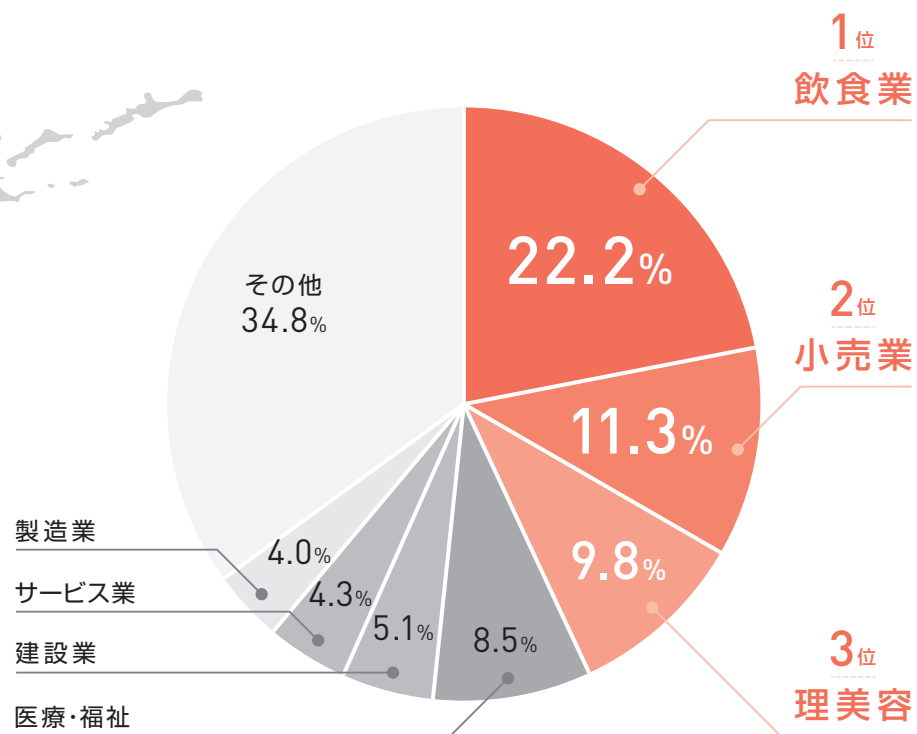
エリア別顧客割合

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8月末現在

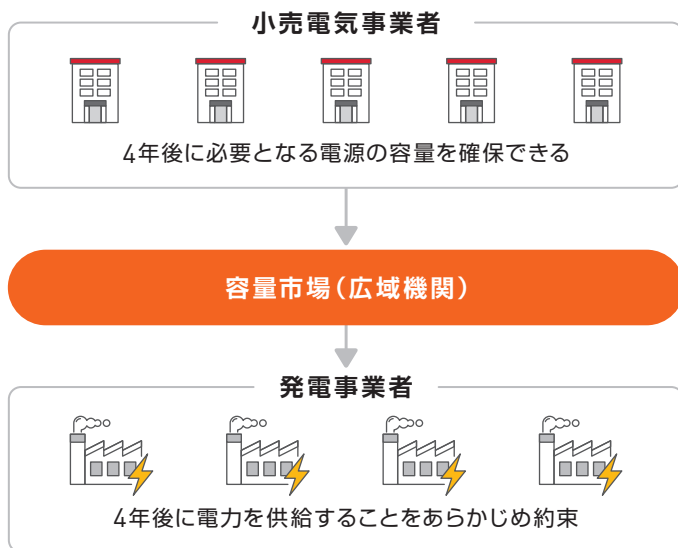
容量市場について

2024年4月に将来の電力供給力確保に向けた新たな制度として、容量市場(広域機関)の導入がスタート。当社を含む全ての小売電気事業者に対し、電気事業法に従い、容量拠出金を負担する義務が生じることとなった。

容量市場とは

容量市場は、将来にわたる日本の供給力(kW)を予め効率的に確保する電力取引市場です。中長期的な電力の安定的な供給、取引価格の安定化や小売電力事業者の安定した事業運営などが期待されております。

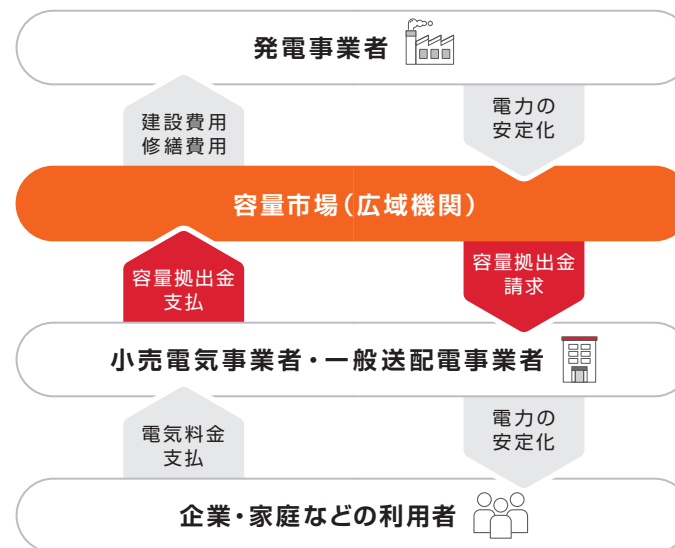
容量市場イメージ



容量拠出金とは

容量拠出金とは、容量市場における供給力を確保するため小売電気事業者等が負担する費用です。

容量拠出金の流れ

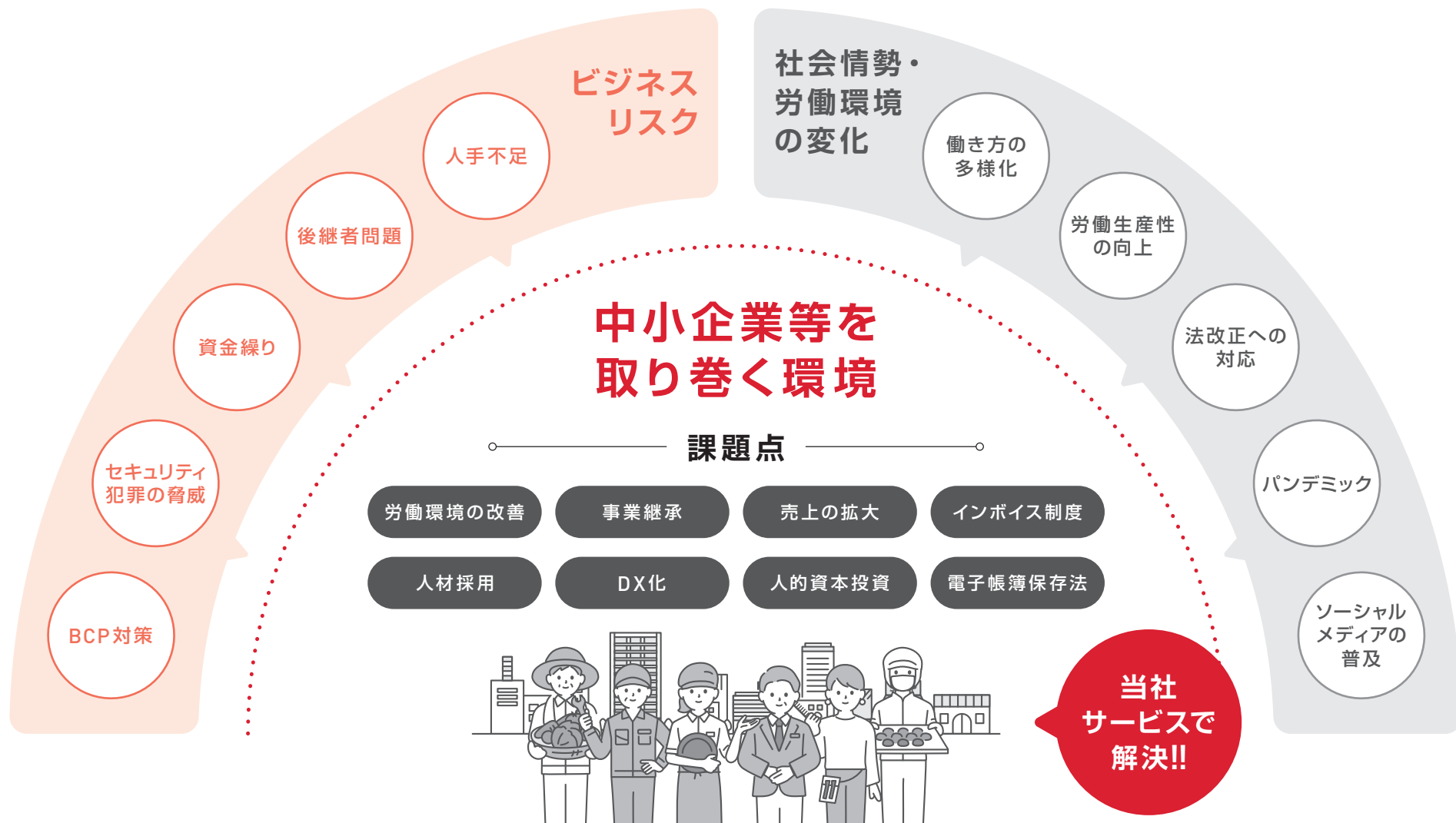


TOPIX

「オフィスでんき119」電気需給約款の変更を2024年1月に発表。当社の事業運営及びお客様の電気料金安定化を目的に2024年4月のご利用分より電気料金の新たなご請求項目として「オフィスでんき119」をご契約中の全てのお客様へ「容量拠出金相当額」のご請求を開始。

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最適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 前連結会計年度より、営業手法をテレマーケティングからデジタルマーケティングへ移行いたしました。その結果、従来に比べWebからの顧客流入数が増加し、契約数の増加に寄与しております。

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。
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が多くを占めており、オフィスソリューション事業では、新電力会社や情報端末販売会社などが挙げられます。

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/>

