

2026年8月期 決算補足説明資料

2026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

| SECTION

- 01 会社概要
- 02 連結決算概要
- 03 2027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。

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、お客さまの见えない支えとなり、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	647百万円※1
従業員数(連結)	618名(他、パート・アルバイト78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・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イターズ・株式会社プロエージェント

※1 2026年8月末現在

※2 当社の教育専門施設

SECTION 2

連結決算概要

| 2026年8月期 業績ハイライト

売上高

契約保有件数が伸長 

オフィス光119事業

契約保有回線数が伸長 

オフィスでんき119事業

電力取引価格が上昇傾向 

オフィスソリューション事業

部署間連携による商談件数増加 

営業利益

ARPU向上に注力 

オフィス光119事業

Web広告のコストが増加 

オフィスでんき119事業

顧客全体の電力使用量が増加 

オフィスソリューション事業

クロスセルの推進 

決算ハイライト

売上高

過去
最高^{※2}

32,579 百万円

YoY^{※1} 112.1%

営業利益

過去
最高^{※2}

3,569 百万円

YoY^{※1} 108.4%

営業利益率 11.0%

経常利益

過去
最高^{※2}

3,606 百万円

YoY^{※1} 106.6%

経常利益率 11.1%

当期純利益

過去
最高^{※2}

2,470 百万円

YoY^{※1} 101.5%

当期純利益率 7.6%

※1 year over yearの略で前年同期比

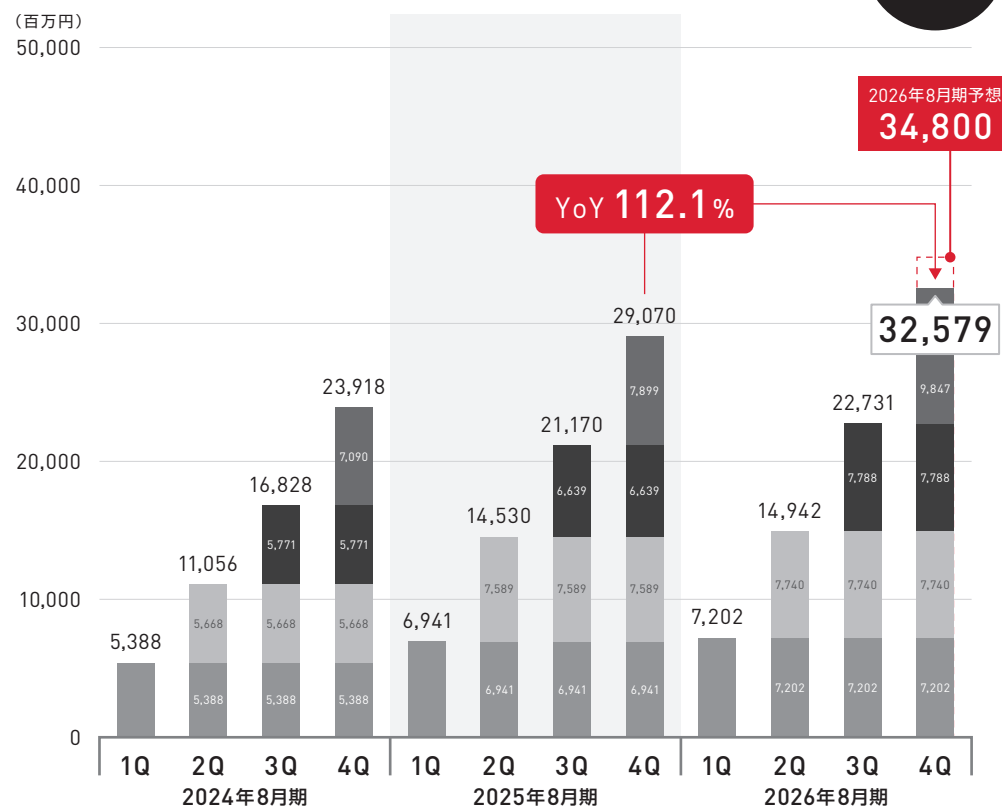
※2 2019年8月期(株式市場上場後)からの比較

2026年8月期 連結決算サマリー

売上高

32,579 百万円

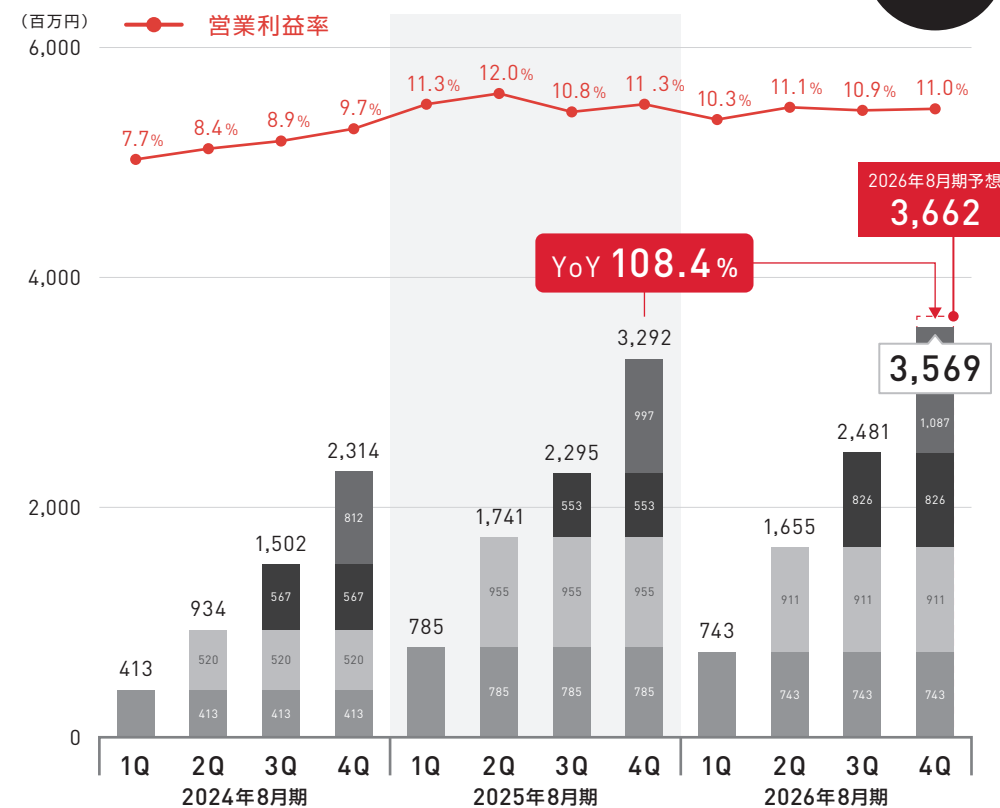
達成率
93.6%



営業利益

3,569 百万円

達成率
97.5%

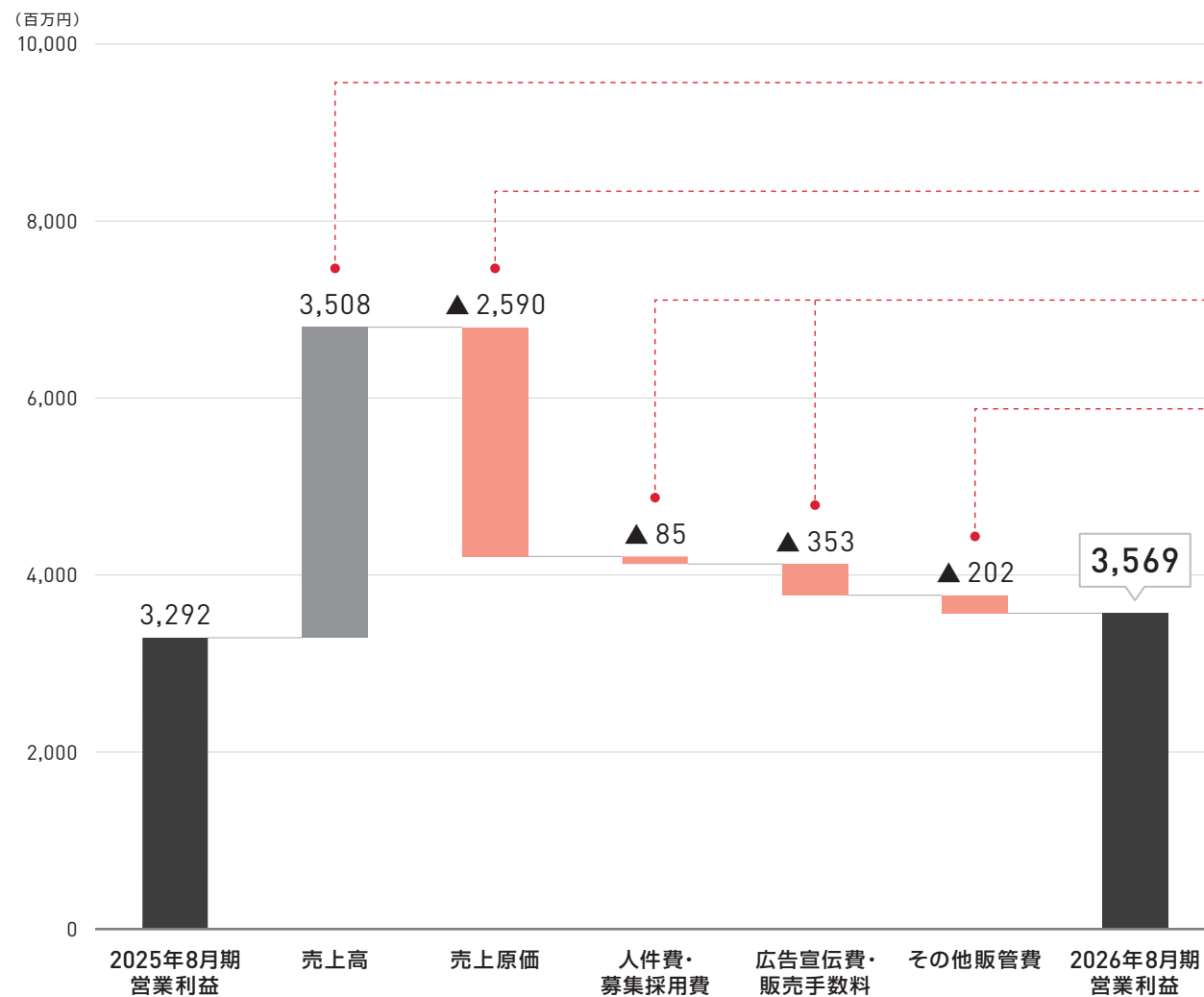


2026年8月期 連結業績

(百万円)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	増減額	前期比	2026年8月期 通期業績予想	達成率
売上高	29,070	32,579	3,508	112.1%	34,800	93.6%
売上原価	19,235	21,825	2,590	113.5%	—	—
売上総利益	9,835	10,753	918	109.3%	—	—
販売費及び一般管理費	6,542	7,183	641	109.8%	—	—
営業利益	3,292	3,569	276	108.4%	3,662	97.5%
経常利益	3,383	3,606	222	106.6%	3,704	97.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,432	2,470	37	101.5%	2,584	95.6%

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、前年と比較して高単価で推移したものの、6月の気温が前年を下回る水準で推移したことから、一顧客あたりの電力使用量は減少

- ・「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から仕入コストが増加
- ・夏季電力需要期のJEPXの価格が前年と比較して高単価で推移したこと、契約保有件数の増加に伴い顧客全体の電力使用量が増加したことから、仕入コストが増加

- ・今後の事業拡大を見据えた採用活動の推進により、人件費及び募集採用費が増加
- ・代理店網の大幅な拡大に伴い、販売手数料が増加

拠点展開による地代家賃・減価償却費の増加

2026年8月期 セグメント別連結業績

(百万円)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	増減額	前期比	2026年8月期 通期業績予想	達成率
売上高	29,070	32,579	3,508	112.1%	34,800	93.6%
オフィス光119事業	12,579	13,223	643	105.1%	14,424	91.7%
オフィスでんき119事業	13,194	16,484	3,289	124.9%	15,979	103.2%
オフィスソリューション事業	3,296	2,871	▲424	87.1%	4,396	65.3%
営業利益	3,292	3,569	276	108.4%	3,662	97.5%
オフィス光119事業	1,731	1,692	▲38	97.8%	1,797	94.2%
オフィスでんき119事業	2,208	2,569	361	116.4%	2,463	104.3%
オフィスソリューション事業	392	510	118	130.1%	345	147.7%
調整額	▲1,038	▲1,203	▲164	115.8%	▲944	127.5%

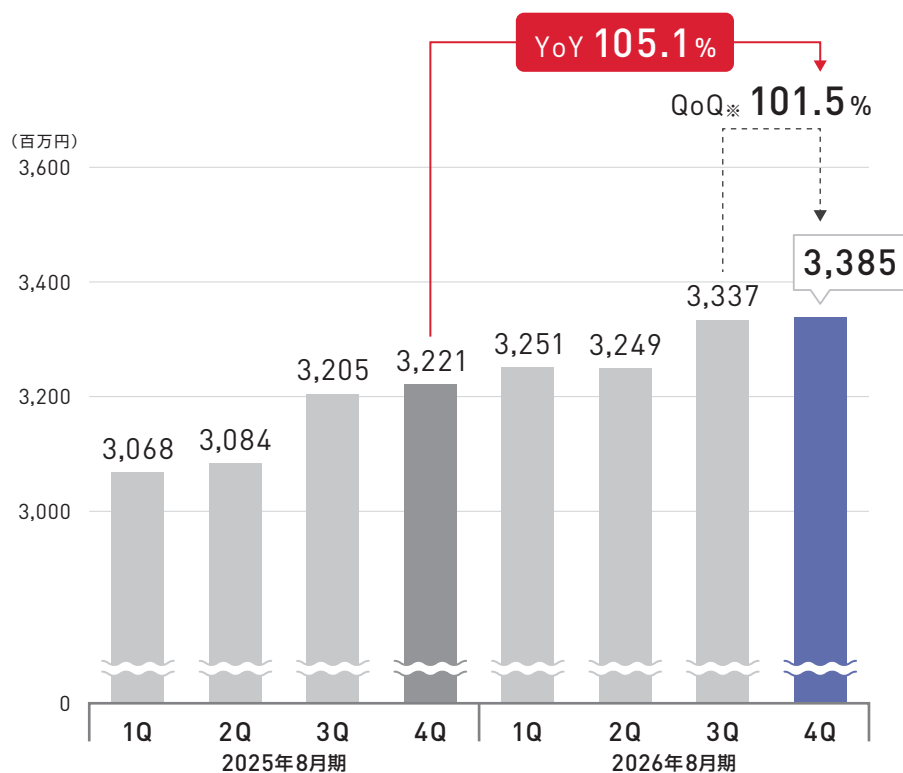
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

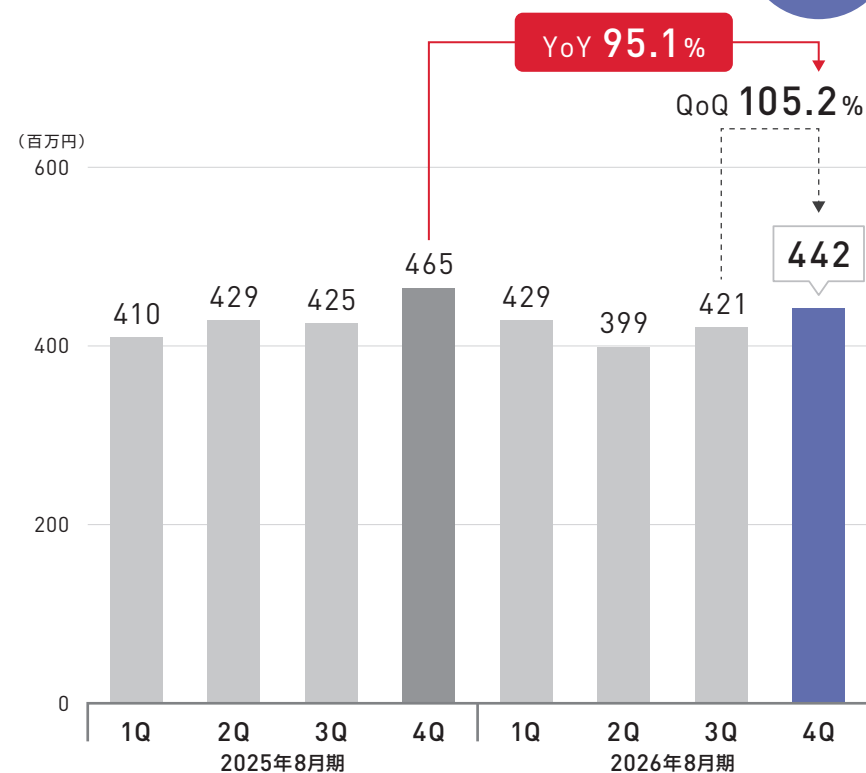
オフィス光119・
付随するサービスなど

Web集客、並びに代理店との連携強化による安定的な顧客流入を背景に、契約保有回線数が堅調に増加した結果、「YoY」「QoQ」で増収。
一方で、Web広告の運用効率向上を見据えた体制強化に伴い、広告宣伝費が増加。

売上高



営業利益



セグメント
利益率
13.1%

※ 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広告の安定的な運用と、他部署並びに代理店との連携を強化したことにより、契約保有回線数は安定的に増加。
2026年8月期の目標に対し未達成であったものの、顧客フォロー体制の整備に伴い、顧客基盤の安定的な拡大を実現。



※ 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

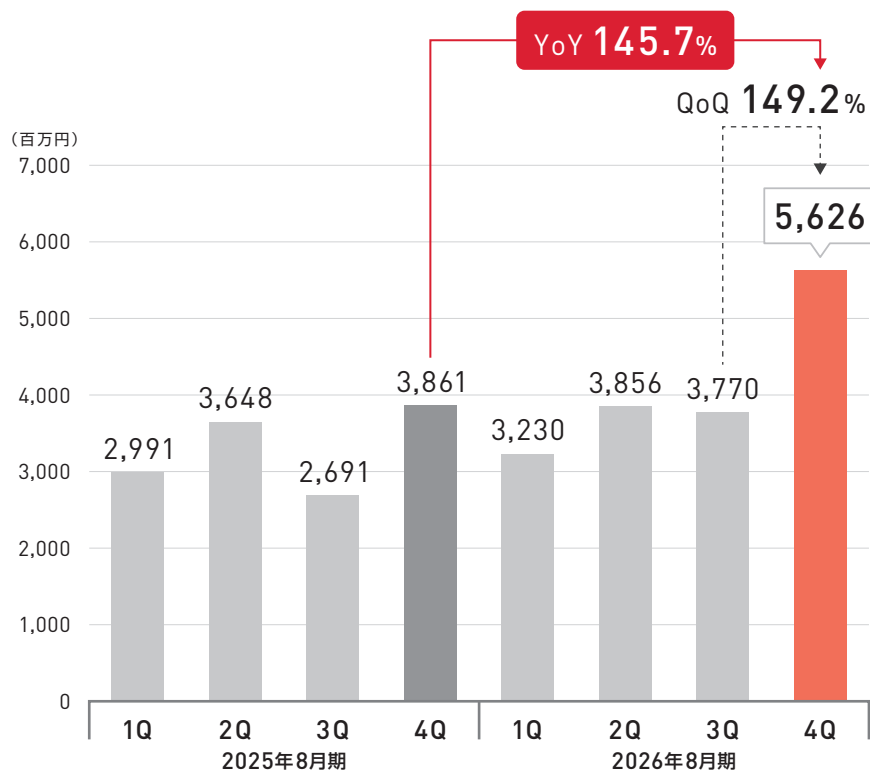
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスでんき119事業

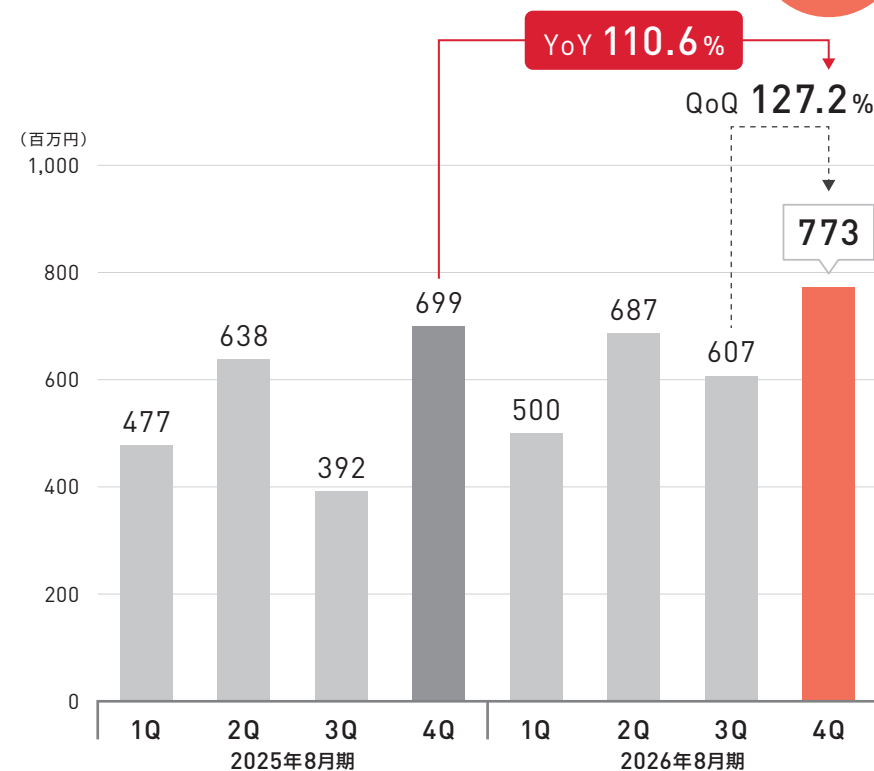
電力小売販売

新規獲得件数が大幅に伸長したこと、並びにJEPXの電力取引価格が高水準で推移したことから、「YoY」で増収、増益。
また、夏季電力需要期であったことから顧客全体の電力使用量は増加し、「QoQ」で増収、増益。

売上高



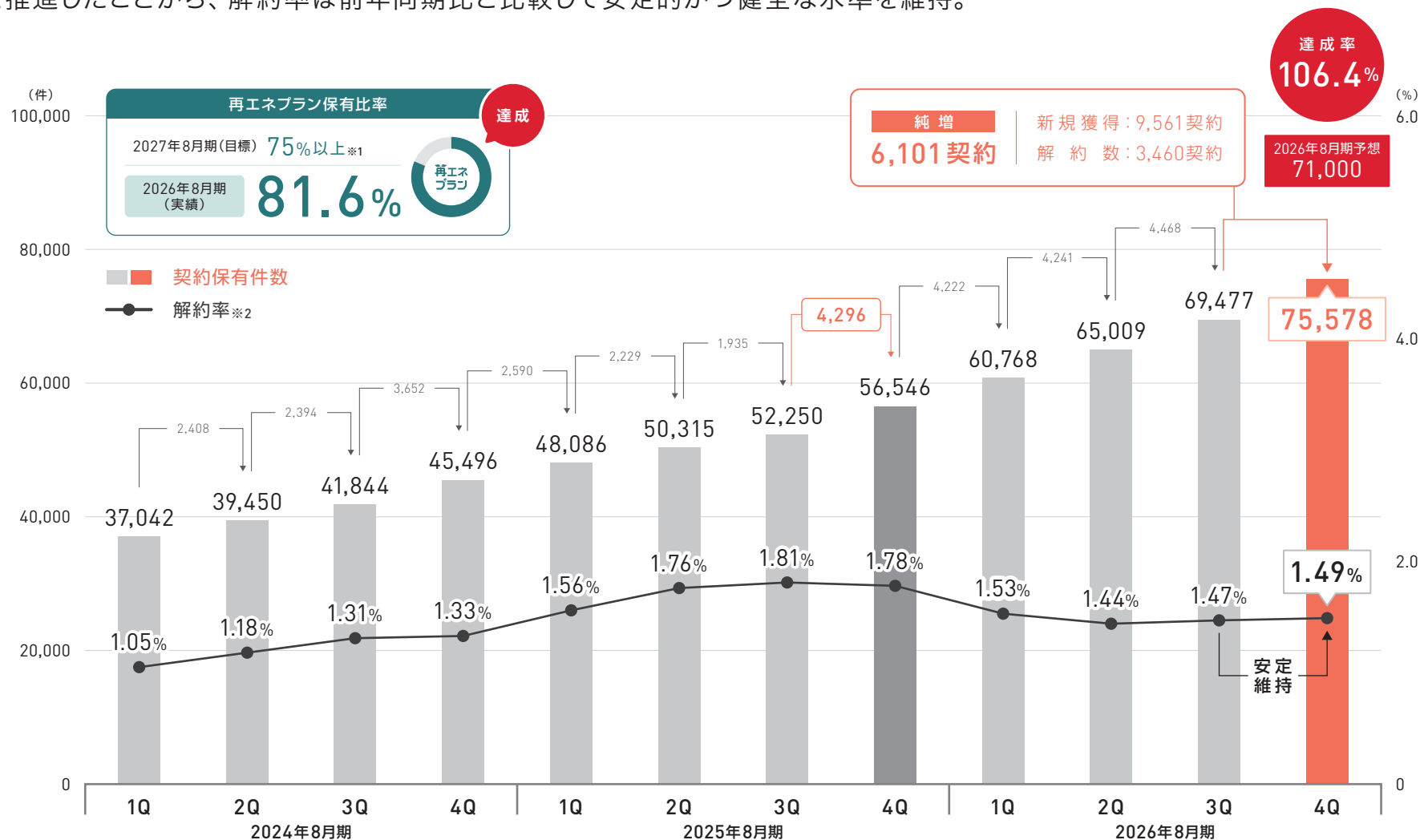
営業利益



セグメント
利益率
13.7%

オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

代理店網の拡大と自社テレマーケティングの強化に伴い、新規獲得件数は大幅に増加し、2026年8月期の目標に対し106.4%で達成。
顧客フォロー施策を推進したことから、解約率は前年同期比と比較して安定的かつ健全な水準を維持。

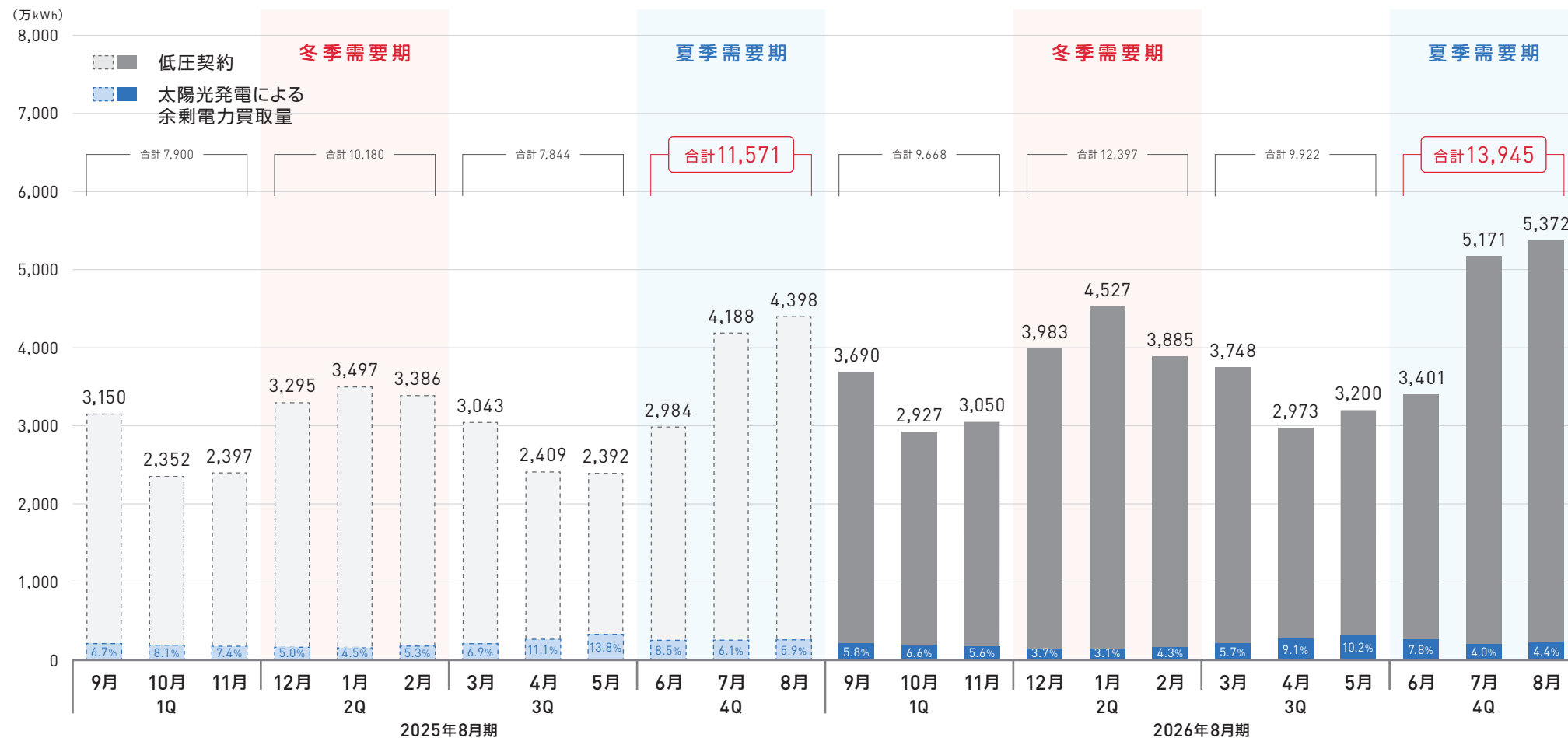


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※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4四半期は、前年と比較し冷涼な夏季となったものの、契約保有件数が大幅に伸長したことから顧客全体の電力使用量は増加。
一方で、太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、家庭内消費の増加により買取量が微増に留まり、供給量全体に占める割合は減少。



※ 2026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。

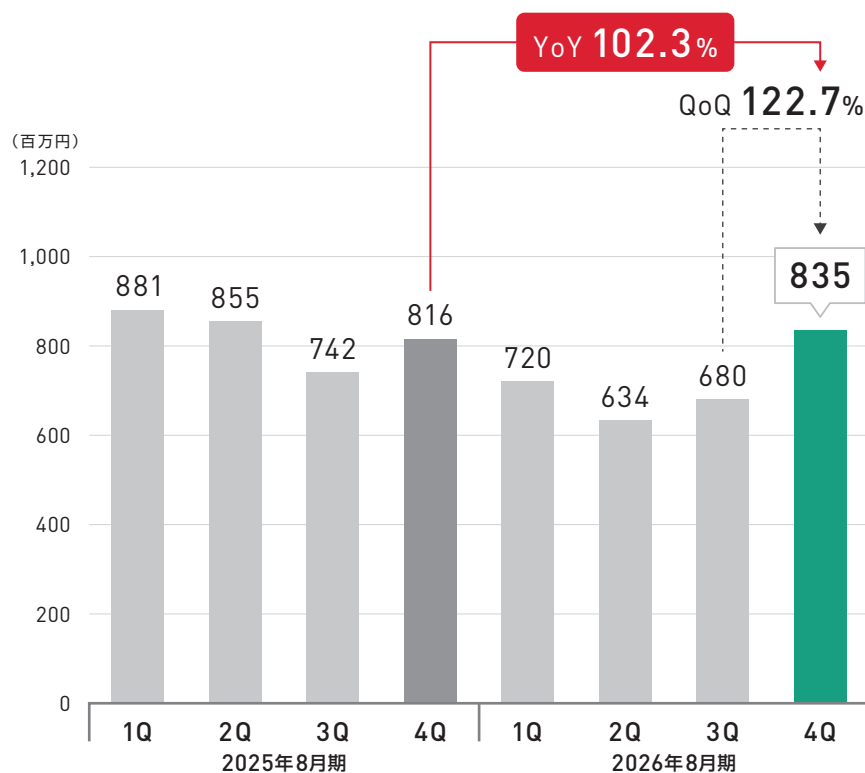
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスソリューション事業

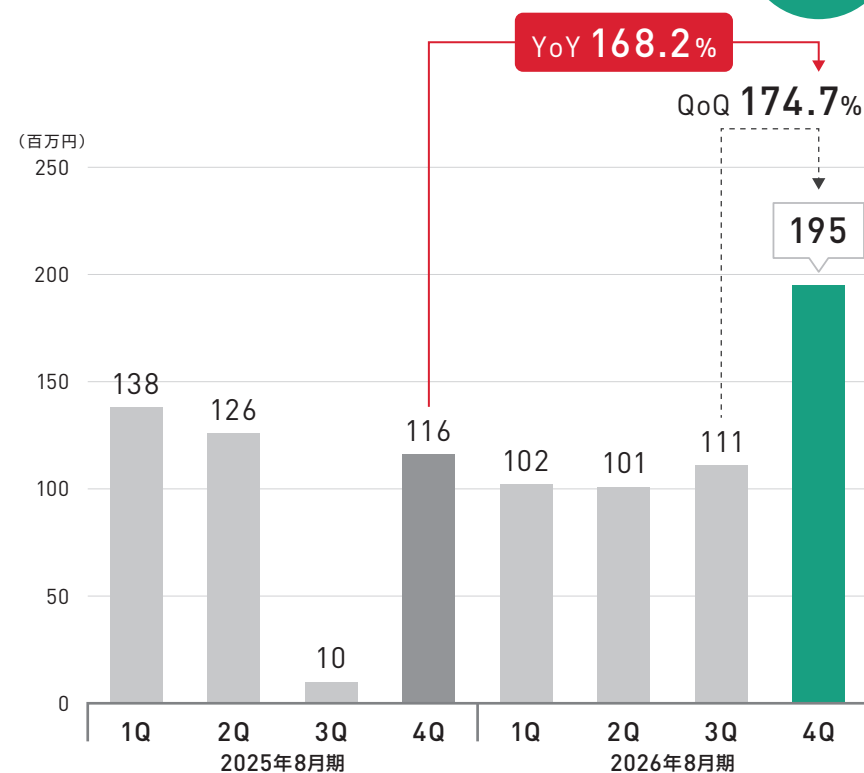
情報端末機器等のオフィス環境ソリューション、Webソリューション、来店型保険ショップ、太陽光発電システム・蓄電池設備の販売

UTM※を中心にセキュリティ関連商材の需要が底堅く推移した結果、「YoY」「QoQ」で増収、増益。
アポイントメント取得担当部署の活用だけでなく、部署間連携の強化にも取り組んだことで、商談件数が増加。

売上高



営業利益



セグメント
利益率
23.4%

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

2026年8月期 重点施策の成果

重点施策 1

契約保有顧客の最大化

- ☑ オフィス光119の目標回線数 **14.8万回線**
- ☑ オフィスでんき119の目標契約数 **7.1万契約**

成果

オフィス光
119

未達成

実績 **14.1万回線**

達成率 95.5%

オフィスでんき
119

達成

実績 **7.5万契約** 達成率 106.4%

「オフィス光119」は目標契約保有回線数14.8万回線に対し、実績は14.1万回線と未達成。
今後も中長期的な顧客維持施策の検討とARPUの向上に取り組む。
「オフィスでんき119」は目標契約保有件数7.1万契約に対し、7.5万契約で達成。
今後も代理店網の拡充に取り組むとともに、顧客フォロー体制を強化し顧客満足度向上を目指す。

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**

成果



概ね計画通り拡大

達成

- ☑ 新卒、中途合わせて50名超が2026年4月に入社
- ☑ 自社テレマーケティングと代理店との連携により、2026年8月期は過去最高の新規獲得を実現
- ☑ 増員を見越した教育体制の整備を目的に、人財教育ラボラトリー（札幌）を移設・拡充

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

成果



慎重な精査による新規拠点開設の見送り

未達成

経営資源の再配分と中長期的な企業価値向上の観点から慎重に検討した結果
2026年8月期は新規拠点開設を見送る。
今後についても、適宜検討を重ねながら効率的な運営を目指す。

SECTION 3

2027年8月期業績予想

2027年8月期 連結業績予想

(百万円)

	2026年8月期		2027年8月期					
	上期実績	通期実績	上期予想	増減額	前期比	通期予想	増減額	前期比
売上高	14,942	32,579	19,407	4,464	129.9%	40,236	7,656	123.5%
オフィス光119事業	6,500	13,223	7,695	1,194	118.4%	15,745	2,521	119.1%
オフィスでんき119事業	7,087	16,484	9,100	2,013	128.4%	19,056	2,572	115.6%
オフィスソリューション事業	1,355	2,871	2,612	1,257	192.8%	5,434	2,562	189.3%
営業利益	1,655	3,569	2,214	559	133.8%	4,633	1,063	129.8%
オフィス光119事業	829	1,692	992	163	119.8%	2,027	334	119.8%
オフィスでんき119事業	1,188	2,569	1,458	270	122.7%	3,044	474	118.5%
オフィスソリューション事業	203	510	249	45	122.3%	535	24	104.9%
調整額	▲564	▲1,203	▲485	79	85.9%	▲974	229	81.0%
経常利益	1,649	3,606	2,236	587	135.6%	4,678	1,072	129.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,133	2,470	1,558	425	137.5%	3,258	788	131.9%
EPS (1株当たり当期純利益)	38.42円	83.07円	51.79円	13.37円	134.8%	108.29円	25.22円	130.4%
1株当たり配当金 (予想)	6円	13円	8円	2円	133.3%	17円	4円	130.8%

2027年8月期達成に向けて①

オフィスでんき119事業

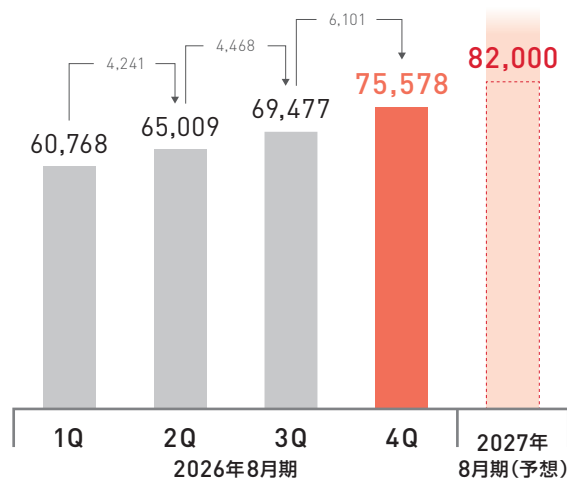
目標を大幅に上回る契約保有件数を目指す

背景

契約の純増数が好調を維持

さらなる伸長が可能

契約保有件数（件）



達成に向けた道筋

1 高圧電力の本格稼働スタート

サービスの拡充により低圧から高圧まで幅広い顧客層への提案が可能に

(例)



中小規模の工場



スーパーマーケット



病院



倉庫



オフィスビル



ホテル

その他要因

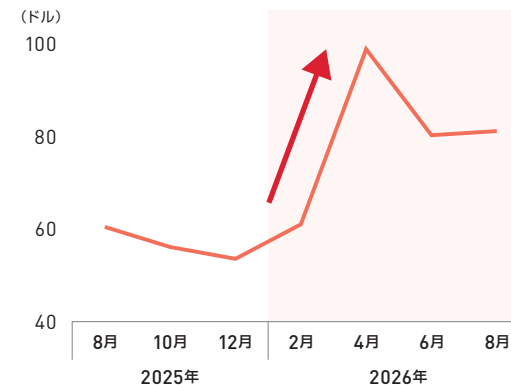
・ 部署間連携の整備

・ 営業人員の増員拡大

2 電力契約の見直し需要が増加

エネルギー価格上昇に伴い電力契約の見直し需要が増加

中東情勢等によるエネルギー価格の推移



| 2027年8月期達成に向けて②

オフィス光119事業

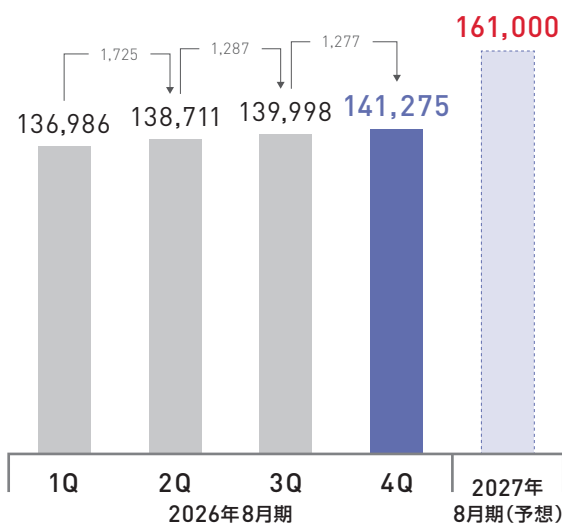
顧客満足度の向上によるARPUの拡大

背景

保有回線の純増数が鈍化

目標到達は厳しい見通し

契約保有回線数（件）



達成に向けた道筋

1 通信速度の向上

データ通信量や同時接続数の増加により
10Gbpsへのアップセル機会が拡大

これまで

1Gbpsを提案

これから

10Gbpsを
中心に提案

切替済み

10Gbps
顧客割合※

10万契約
以上が対象

その他要因

・プロバイダ料金の価格適正化が完了 ・フォローアップを起点とした追加提案を推進

2 高品質プランへのアップセル

ハイエンドからエントリープランまで設計し
顧客ニーズに応じた提案を可能に

対象サービス

	Wi-Fi	無線ルーター	ネットワークカメラ
ハイエンド	○	○	○
スタンダード	○	○	○
エントリー	○	○	○

幅広い提案で満足度向上へ

| 2027年8月期達成に向けて③

オフィスソリューション事業

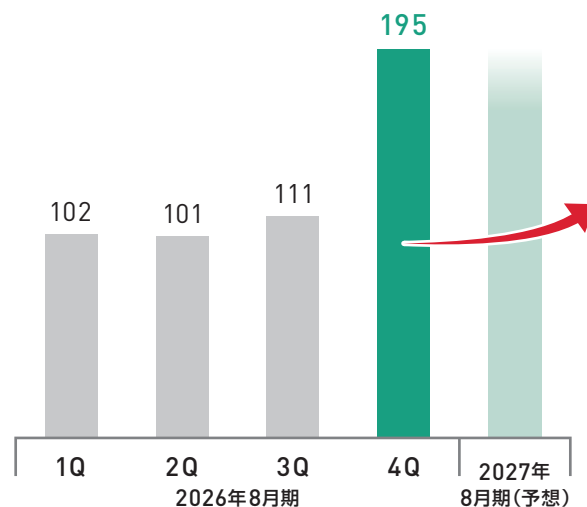
販売数拡大・ARPU向上を目指す

背景

テストマーケティングが奏功

継続的な利益を見込む

営業利益（百万円）



達成に向けた道筋

1 社内連携による顧客接点の拡大



顧客情報の共有

契約・対応履歴を
部署間で共有



顧客接点の拡大

顧客フォロー体制を整備し
課題・ニーズを把握



適切な 商材の提案

顧客ニーズに応じた
最適な商材を提案



販売機会の 拡大

クロスセル・アップセル
強化で販売数を拡大

顧客ニーズを捉えた最適なタイミングでの提案を実施

その他要因

・営業人員の増員拡大

重点商材の強化による支援領域の拡大

強化商材の ラインナップ

強化施策の推進余地が残っていた商材に
改めて注力し、支援領域を拡大

(例)



法人携帯



ネットワーク
カメラ



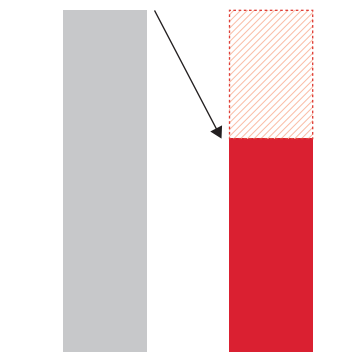
ホームページ
支援



店舗系
集客サービス

1 法人携帯

既存顧客へのアップセル・クロスセルを本格化。
法人のニーズに特化した料金プランの提供により販売数を拡大。



一般的な
利用料金

法人携帯の
利用料金

削減コストを
原資に

+αの
商材提案が
可能に

2 ネットワークカメラ

新規開業店舗への防犯カメラのセット
販売を本格化。防犯需要を捉え、提案
を強化。



新規開業店舗



防犯カメラ

3 ホームページ支援

新規開業時に無料ホームページと
ドメインを提供し、早期に顧客接点を
確保。開業後のアップセルを推進。



ホームページ
提供



@shop.jp

独自の
ドメイン

その他サービス

・集客系サービスの拡充及び提案を推進する方針

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

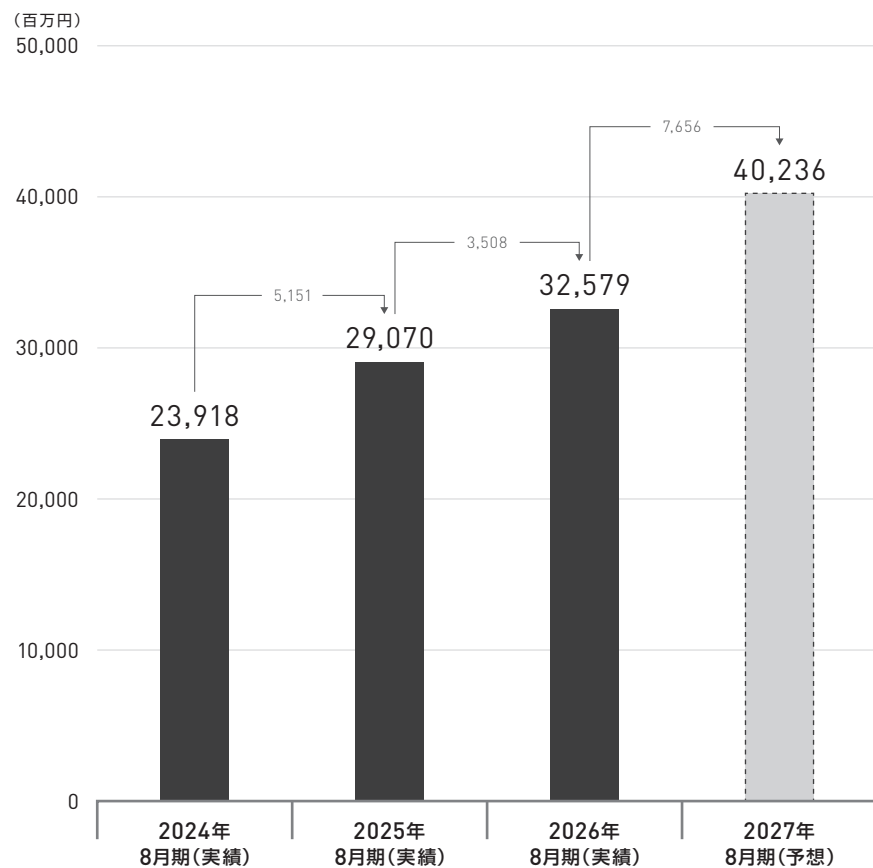
EPS
108.29円

ROE
26.1%

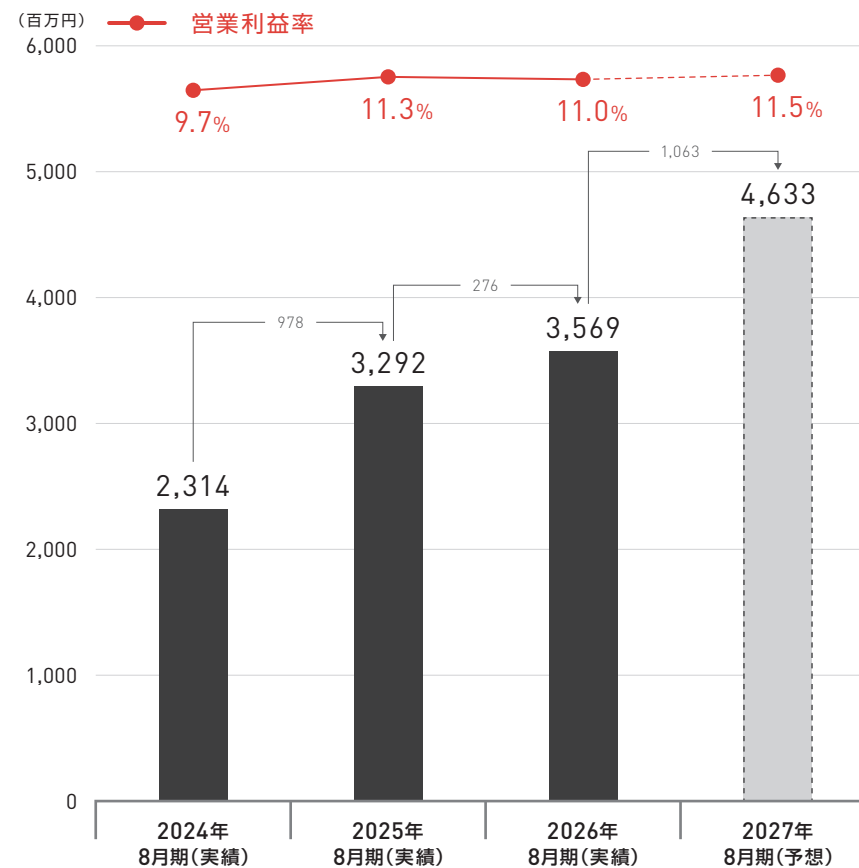
中期経営計画 数値目標

稼働人員の拡大や部署間連携の強化、再エネプランの更なる推進等により増収、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)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	2027年8月期 目標
売上高	29,070	32,579	40,236
オフィス光119事業	12,579	13,223	15,745
オフィスでんき119事業	13,194	16,484	19,056
オフィスソリューション事業	3,296	2,871	5,434
営業利益	3,292	3,569	4,633
オフィス光119事業	1,731	1,692	2,027
オフィスでんき119事業	2,208	2,569	3,044
オフィスソリューション事業	392	510	535
調整額	▲1,038	▲1,203	▲974
営業利益率	11.3%	11.0%	11.5%
経常利益	3,383	3,606	4,678
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,432	2,470	3,258
EPS (1株当たり当期純利益) ※1	81.34 円	83.07 円	108.29 円
EBITDA ※2	3,513	3,831	4,761
ROE	27.9%	22.7%	26.1%

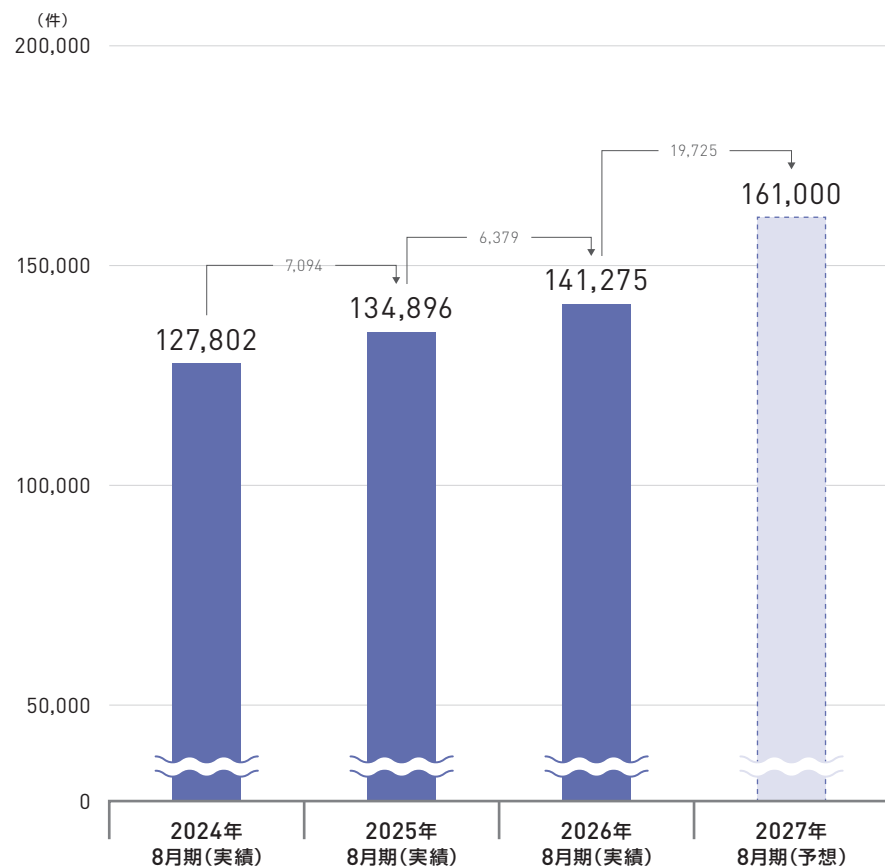
※1 2025年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定

※2 「営業利益+減価償却費」にて算出

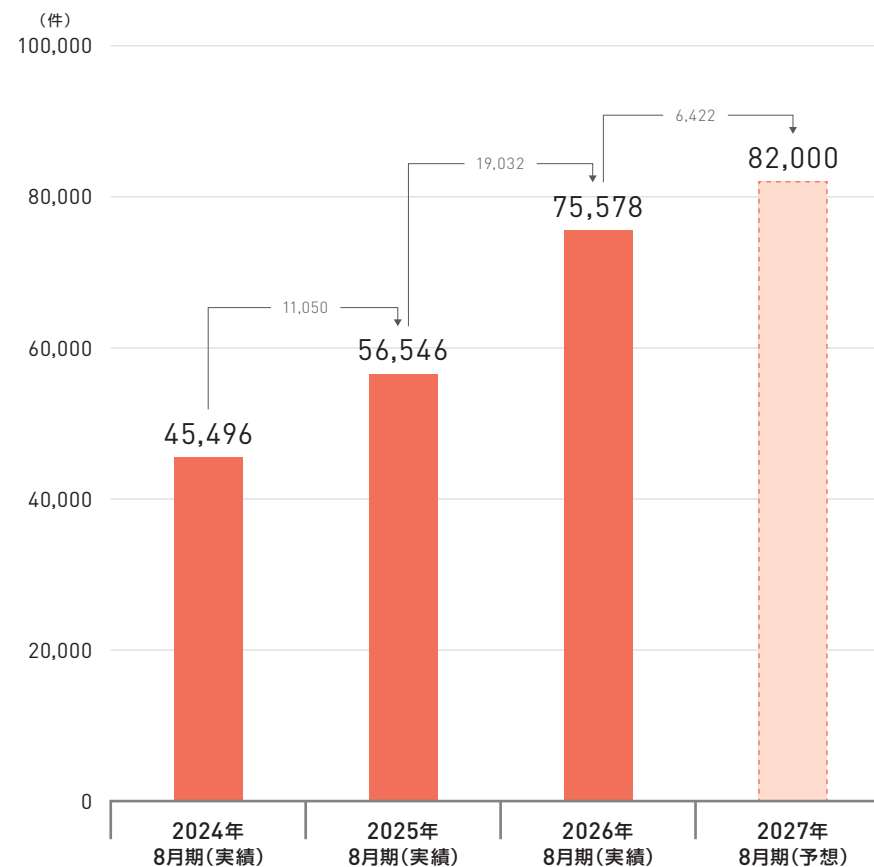
自社サービス保有契約件数計画

2027年8月期は、部署間連携の強化や代理店網の更なる拡大に取り組むとともに、Web広告への継続投資により顧客接点の増加を目指す方針。

オフィス光119

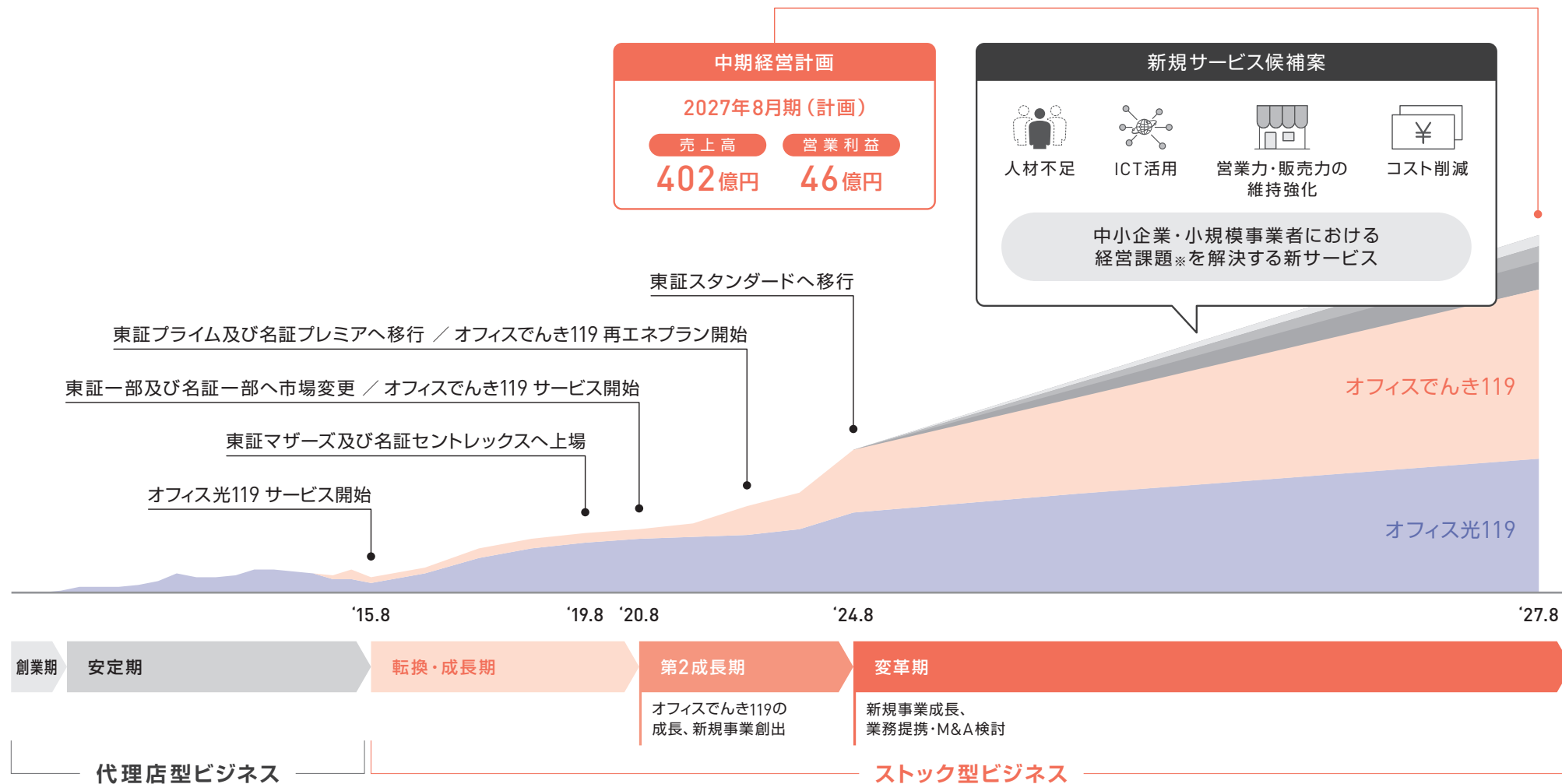


オフィスでんき119



成長イメージ

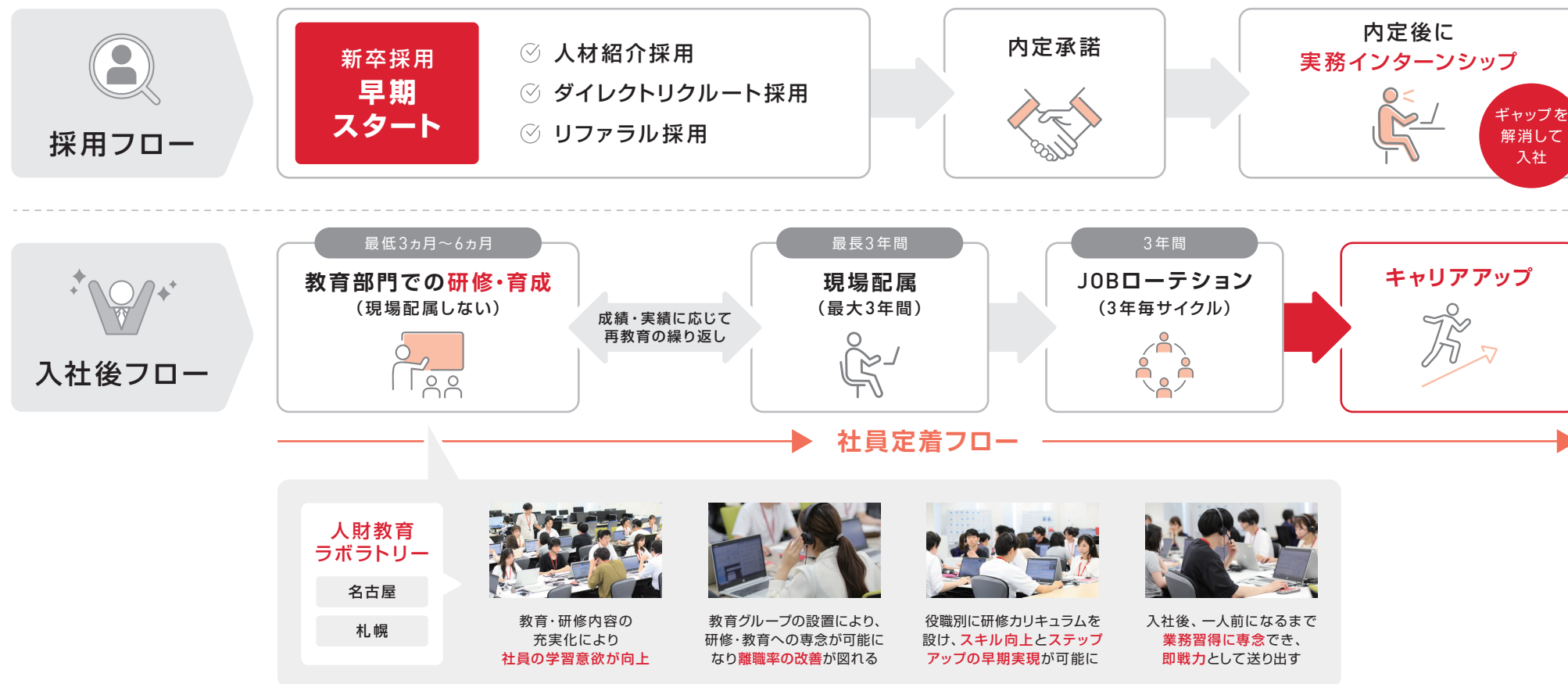
既存サービスに加え、新たなストックビジネスの創出及びM&Aの加速により、自社サービスを拡充し持続的な成長を目指す。



人財資本へのリソース投資

2026年2月に人財教育ラボラトリー(札幌)を移設及び拡充。

増員を見越した教育体制の更なる整備と研修内容の充実化を図ることで、早期定着に注力。



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。

株主優待の大幅拡充

株主還元の充実と個人投資家層の拡大に向け、株主優待制度を拡充。

あわせて、当社サービス利用者への追加優待を新設し、株主・顧客双方との中長期的な関係強化を通じて、企業価値の向上を図る。

デジタルギフト

年**4**回贈呈

株主優待の贈呈回数を大幅拡充

年**1**回 

年**4**回

+

デジタルギフト

贈呈額**8**倍に増額

保有株式数に応じた贈呈額を増額

—— 100株保有の場合 ——

年間**500**円分

—— 100株保有の場合 ——

年間最大
4,000円分

さらに

当社サービスご利用者向け

追加優待を**新設**

対象サービス利用でデジタルギフトを追加贈呈

対象サービスをご利用中のお客様 

どちらも

対象サービスをこれからご契約いただくお客様 

通常優待と合わせて

年間最大
8,000円分

合計最大
16倍※

※ 100株保有の場合で、拡充前の年間優待額と拡充後の通常優待及び追加優待の年間合計額を比較したものであり、追加優待の対象条件を満たす場合に限り

株主優待の大幅拡充

株主還元の充実と個人投資家層の拡大に向け、株主優待制度を拡充。
あわせて、当社サービス利用者への追加優待を新設し、株主・顧客双方との中長期的な関係強化を通じて、企業価値の向上を図る。

1 拡充後の優待内容

保有株式数	11月基準日	2月基準日	5月基準日	8月基準日	合計
100株以上300株未満	1,000円分	1,000円分	1,000円分	1,000円分	4,000円分
300株以上1,000株未満	1,250円分	1,250円分	1,250円分	1,250円分	5,000円分
1,000株以上	2,500円分	2,500円分	2,500円分	2,500円分	10,000円分

2 追加優待の内容

保有株式数	11月基準日	2月基準日	5月基準日	8月基準日	合計
100株以上保有し 対象サービスをご利用の株主様	1,000円分	1,000円分	1,000円分	1,000円分	4,000円分

対象サービスをご利用なら
優待がさらに充実

100株保有の場合

「オフィス光119」または「オフィスでんき119」を
ご契約で追加優待

通常優待

年間 **4,000円分**

+

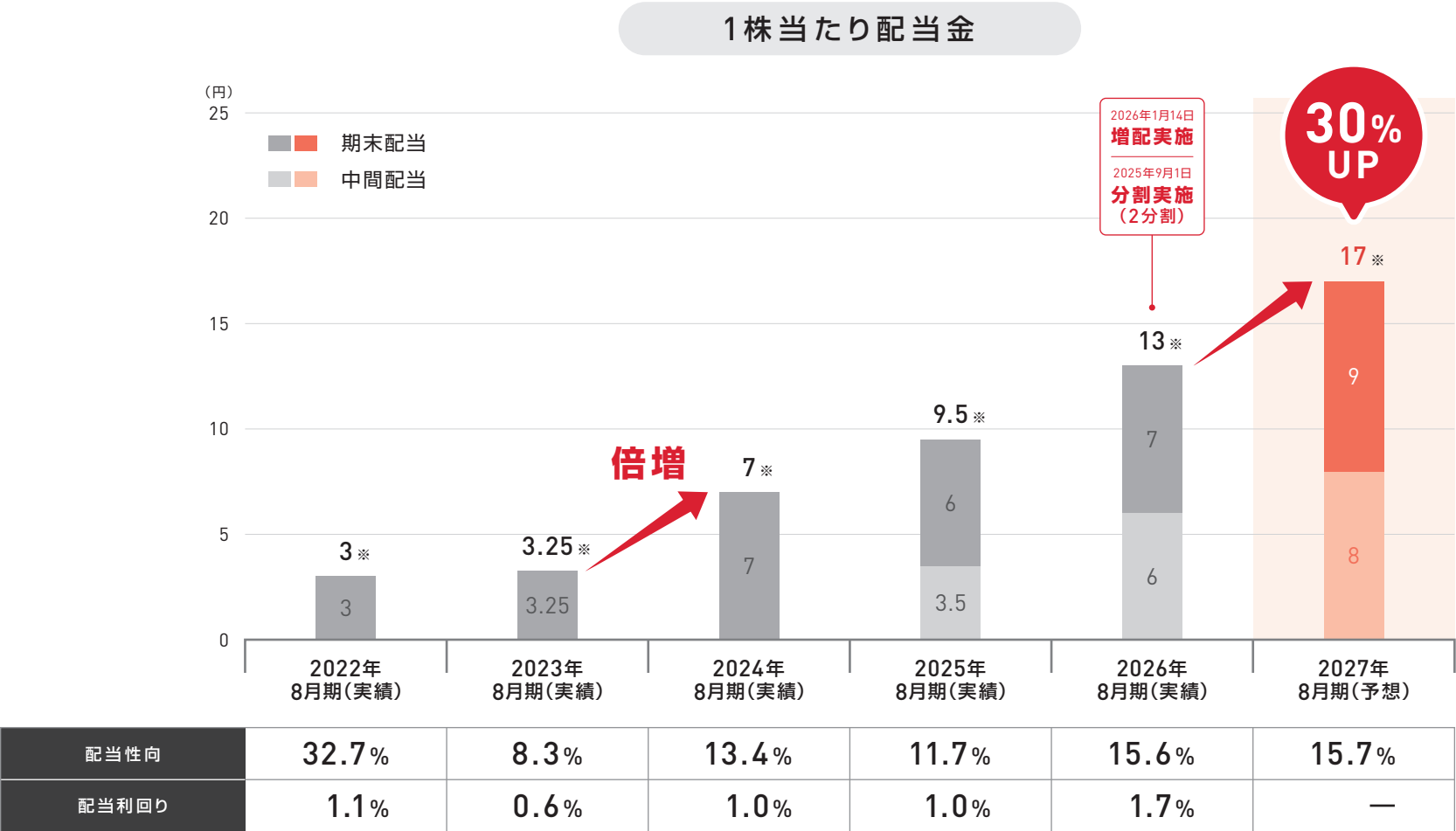
追加優待

年間 **4,000円分**

年間 **最大 8,000円分**

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10月5日に、2027年8月期の年間配当予想を1株当たり17円とすることを発表。



※ 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

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。81.6%と目標を前倒して達成。

環境

Environment



地球環境への負荷低減

取組項目

- ・CO2削減サービスの提供
- ・サーキュラーエコノミー
- ・DX化推進
- ・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

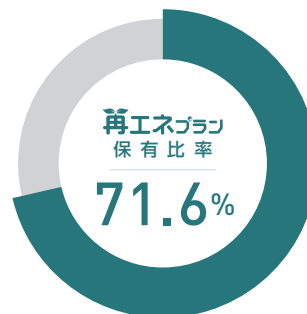
- ・オフィスでんき119のうち70%以上※1を再エネプラン
- ・社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替

取組状況

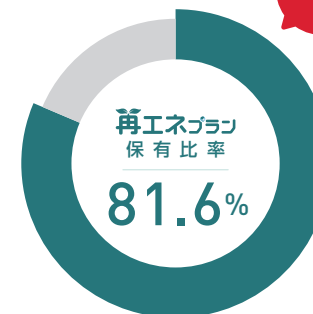
オフィスでんき119 再エネプラン保有比率

2025年8月期(実績)

サービス開始日: 2022年8月1日~



2026年8月期(実績)



2027年8月期(目標)

再エネプラン
保有比率
75%以上

2027年8月期目標である保有比率75%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
- ・ダイバーシティ&イノベーション

- ・人財育成・活用
- ・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

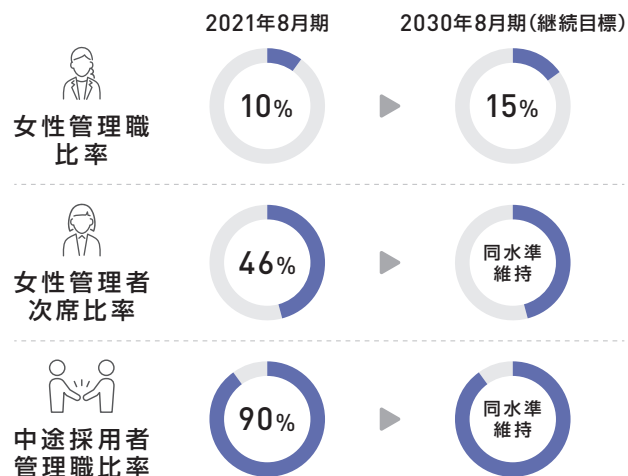
達成

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

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は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



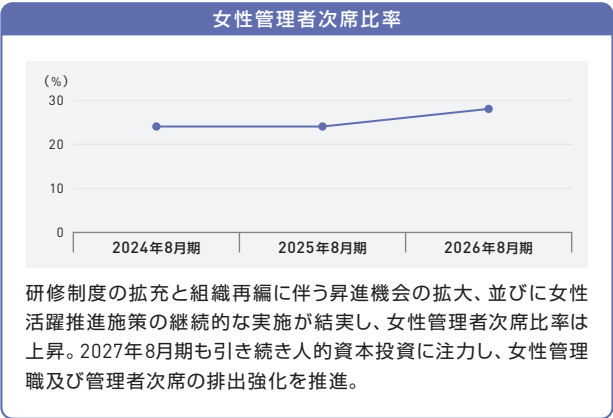
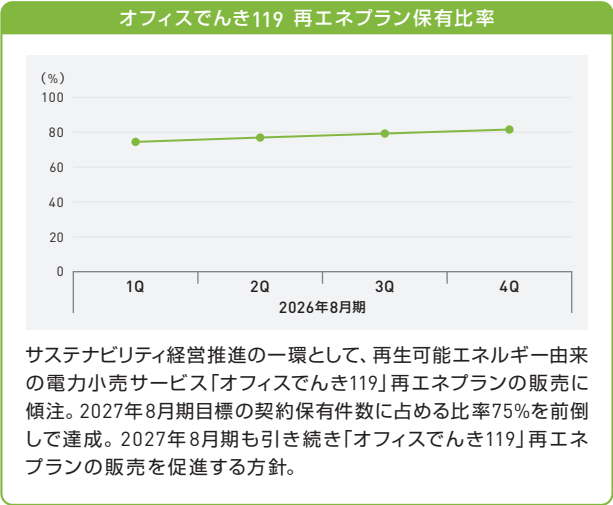
情報セキュリティ・
重大な法令違反は
2026年8月期末時点で
ゼロ

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、2026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	2026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	未達成
		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	81.6% 達成
			社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替	44.9%
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	未達成 (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)
			健康診断……受診率100%	100%
			定着率……70%中間達成 (2026年8月期まで)	87.3% 達成
			社会貢献活動への積極的な参加…年間3件	7件 (地域清掃活動など)
		目標値	定着率……80%達成	87.3%
			女性役員比率……10%達成	0%
			女性管理職比率……15%達成	9.5%
			女性管理者次席※3比率……2021年8月期水準維持	28.1%
			有給休暇の平均取得率……50%達成	84.5%
			中途採用者管理職比率……2021年8月期水準維持	91.3%
			平均残業時間……月10時間以下達成	15.1時間
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
			情報セキュリティ研修……受講率毎年100%	100%
			重大な法令違反件数……毎年ゼロを継続	0件
			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

常勤取締役の紹介



代表取締役会長

山本 文彦

Fumihiko Yamamoto

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
エ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イターズ取締役

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

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イターズ取締役(現任)



取締役 / 営業本部長

水嶋 淳

Jun Mizushima

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イターズ取締役(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「今」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。



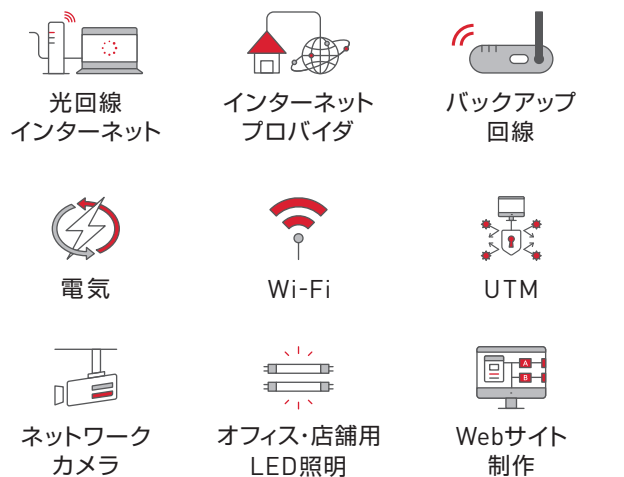
中小企業の お困りごと 解決実績

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



など

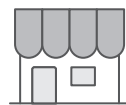
中小企業の課題※



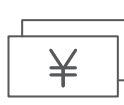
人材不足



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

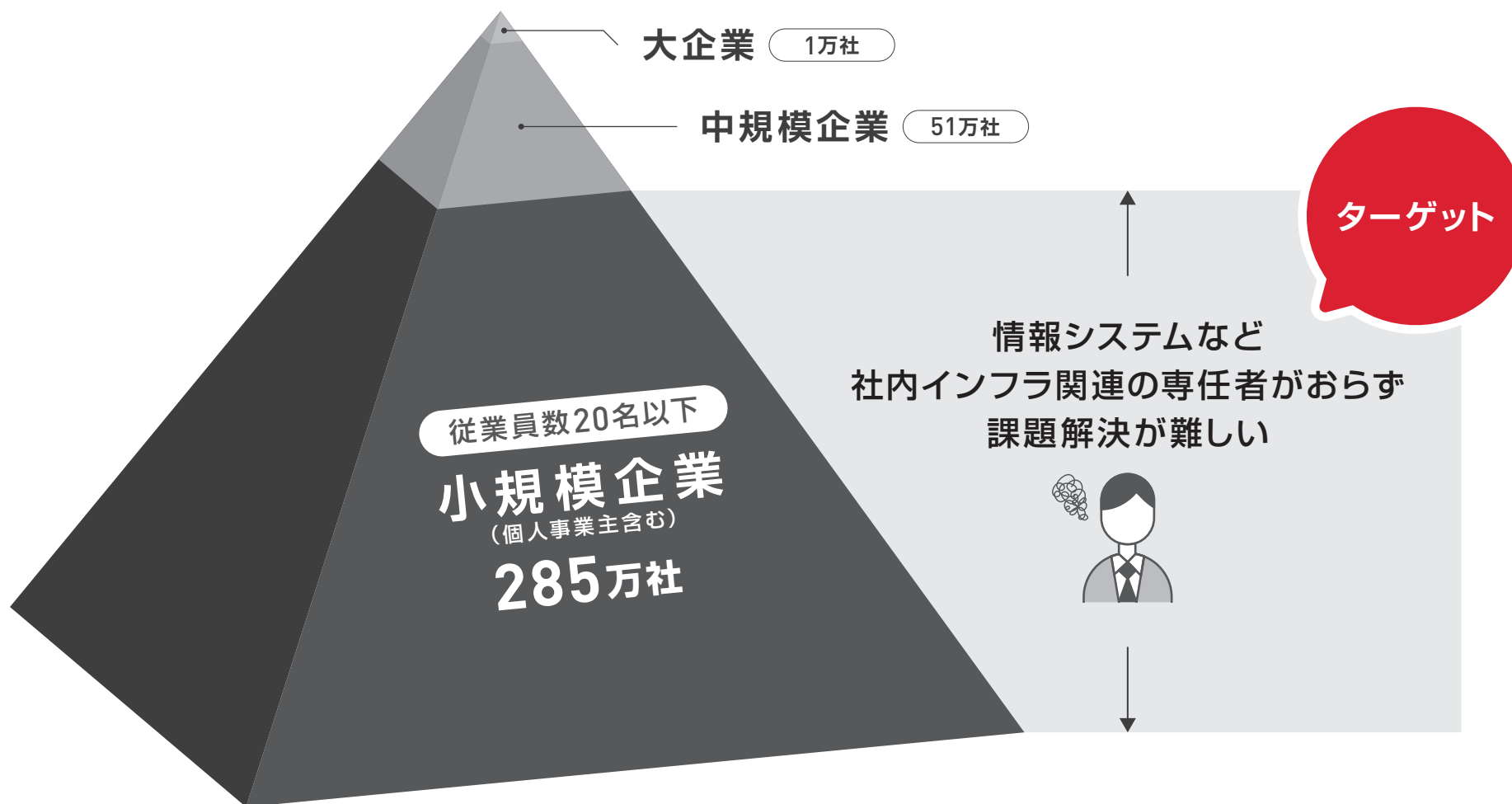


お客様が
本業に専念できる
環境



お客様の
企業価値向上

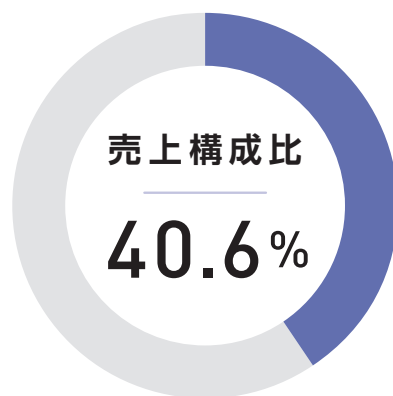
当社グループのターゲット層



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



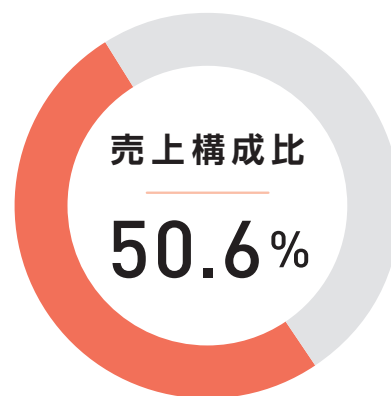
インターネット
プロバイダ



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



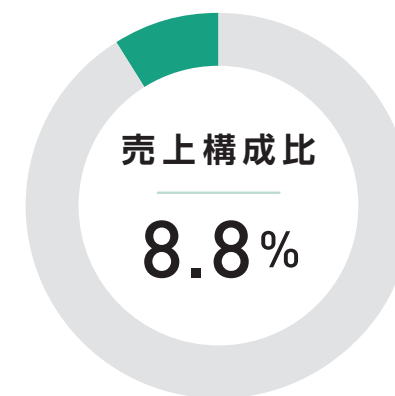
電気
サービス



ガス
サービス

電力小売販売「オフィスでんき119」の提供

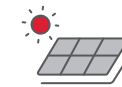
オフィスソリューション 事業



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

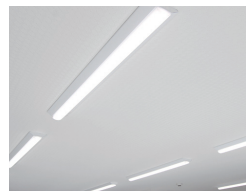
UTM

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

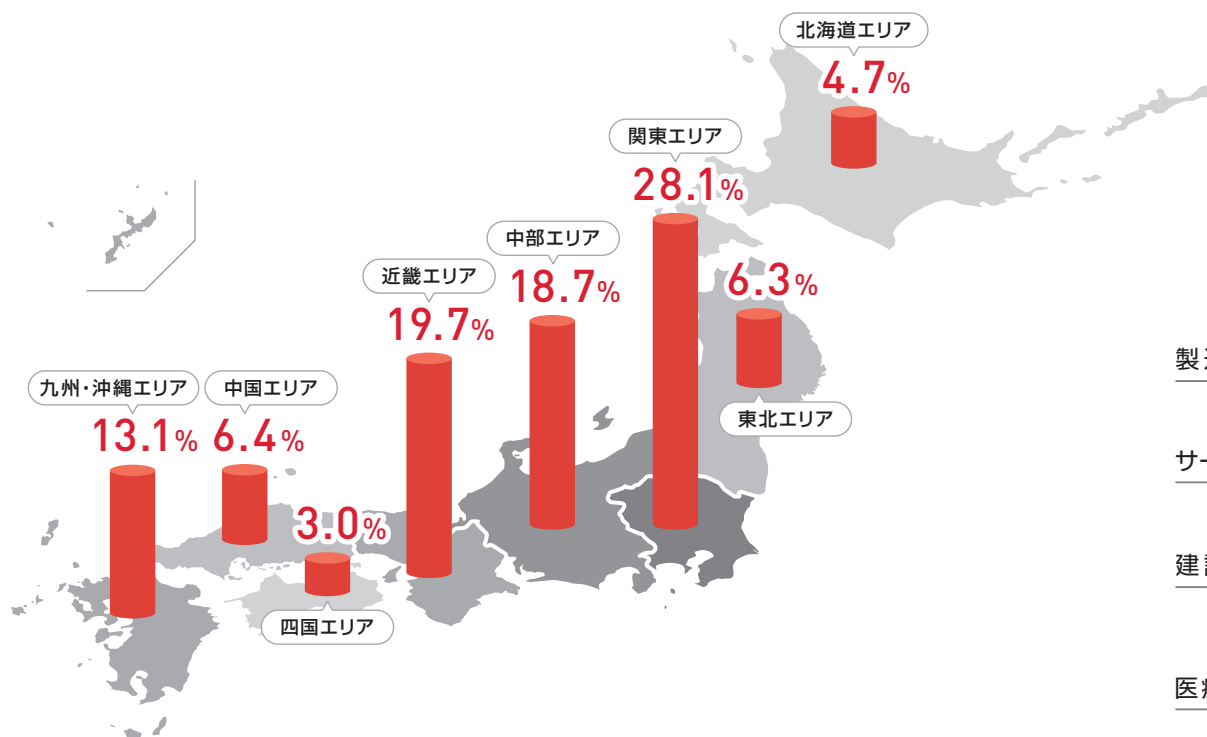


オフィス光119 顧客分布



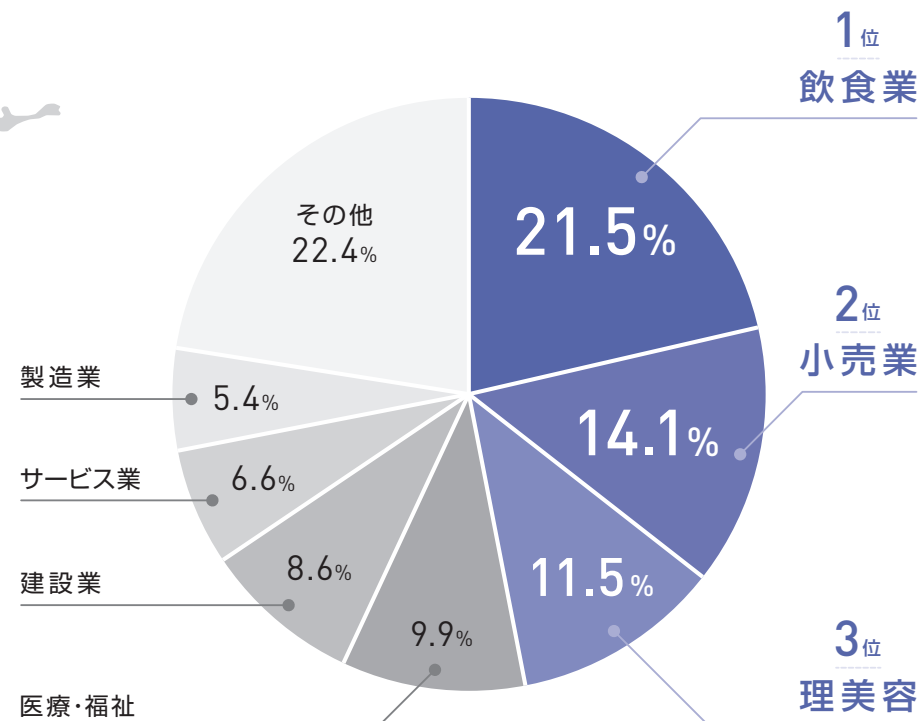
エリア別顧客割合

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。

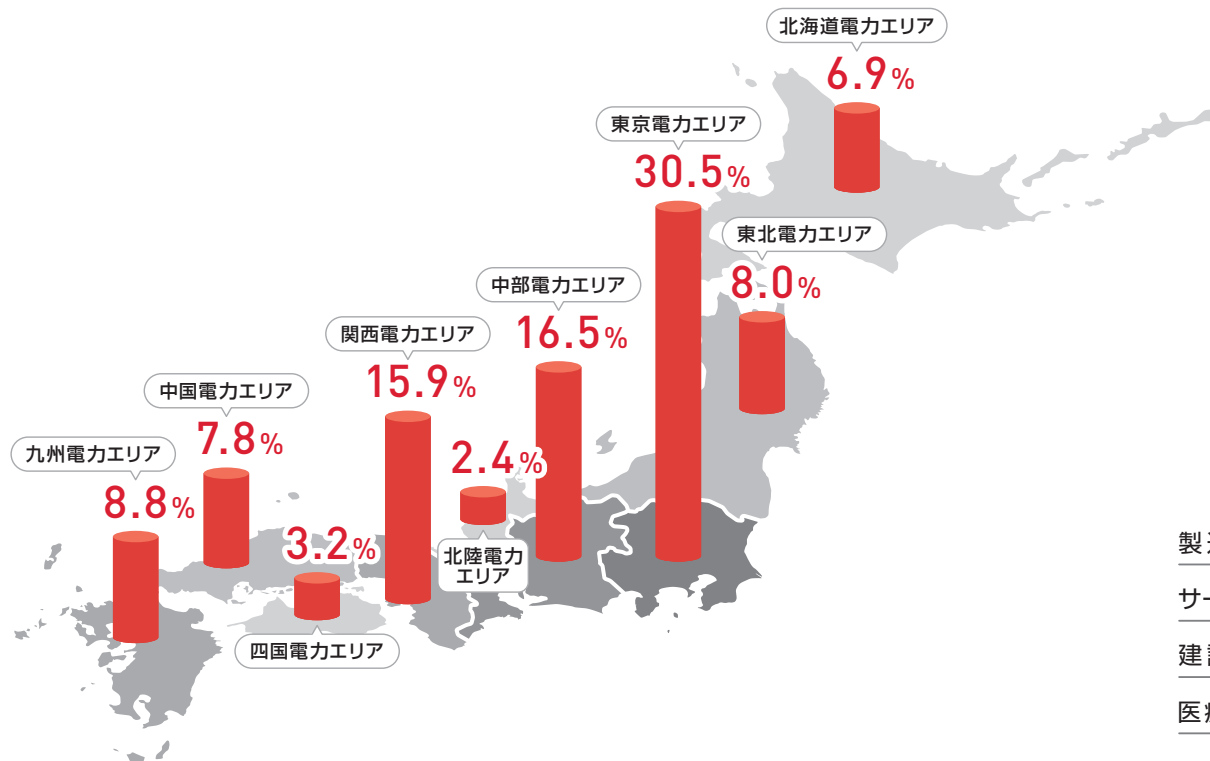


オフィスでんき119 顧客分布



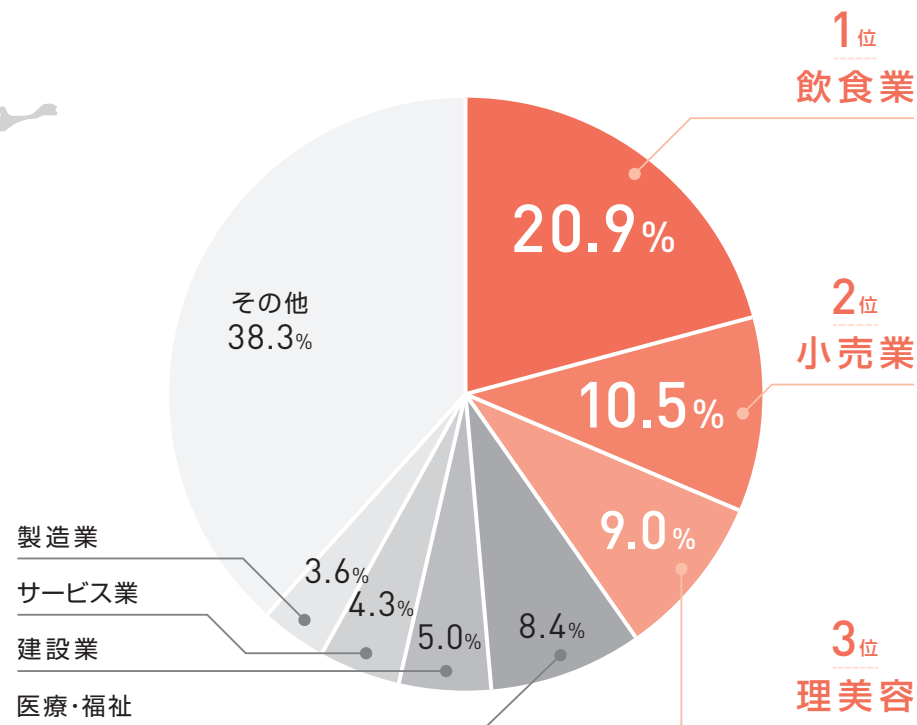
エリア別顧客割合

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。

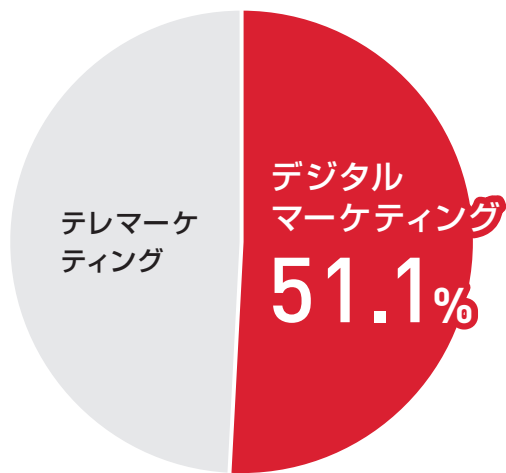


※ 沖縄電力エリアは未提供
※ 2026年8月末現在

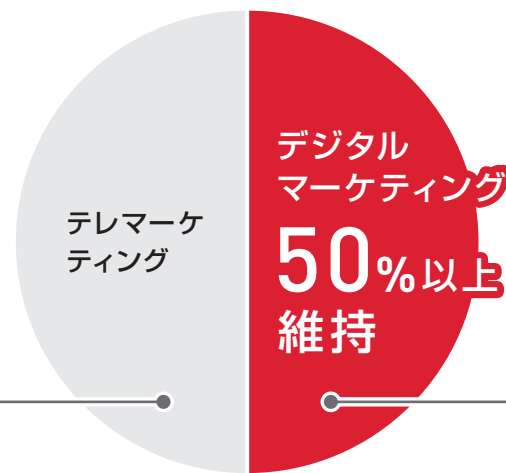
マーケティング手段の融合

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イターズ」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。

2026年8月期(実績)



2027年8月期(目標)



PRO AGENT

子会社

- ・ 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

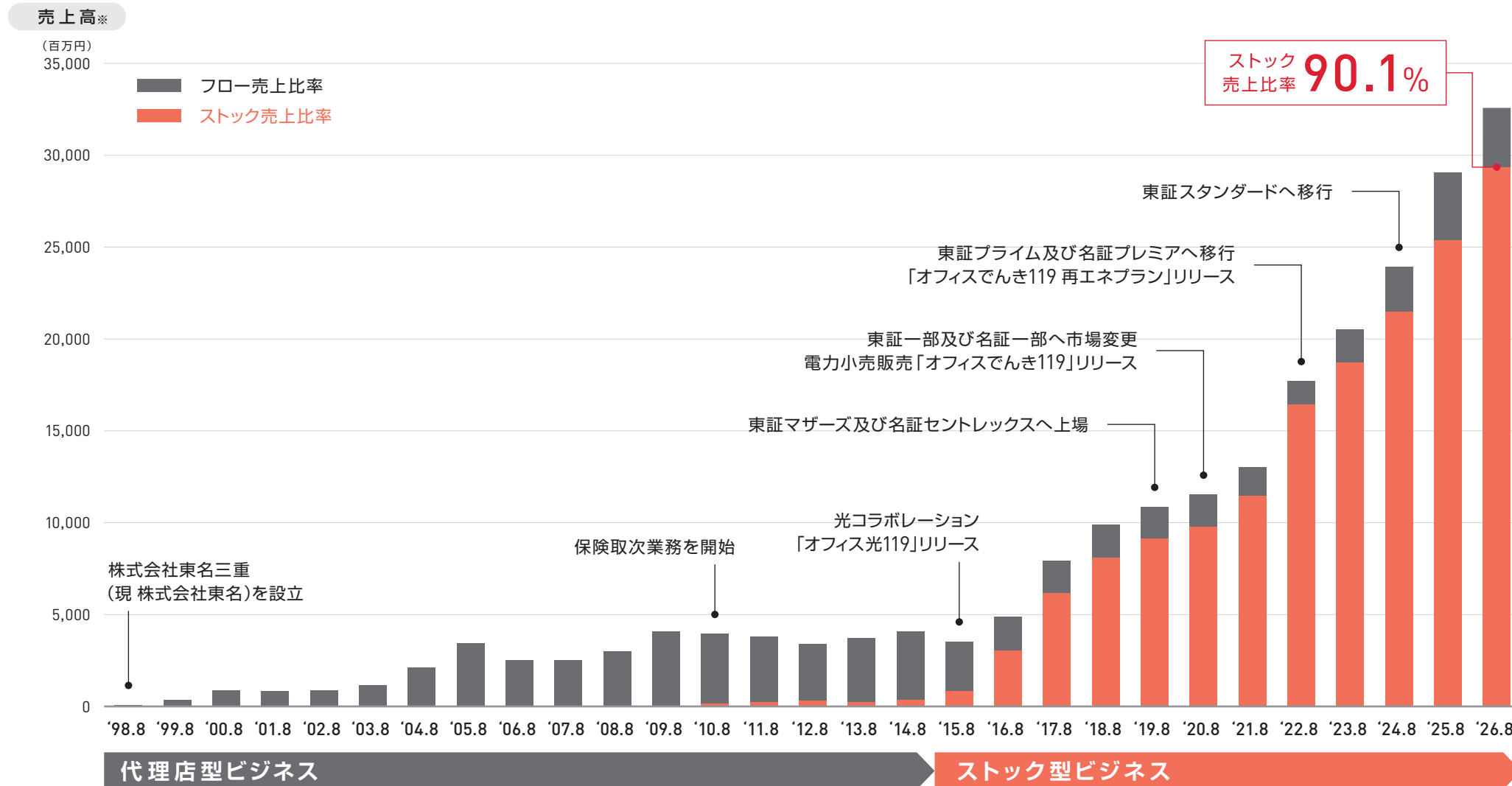


DIGITAL
CREATORS

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
- ・ 継続的な情報発信と興味喚起により、多様な顧客層を獲得

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。

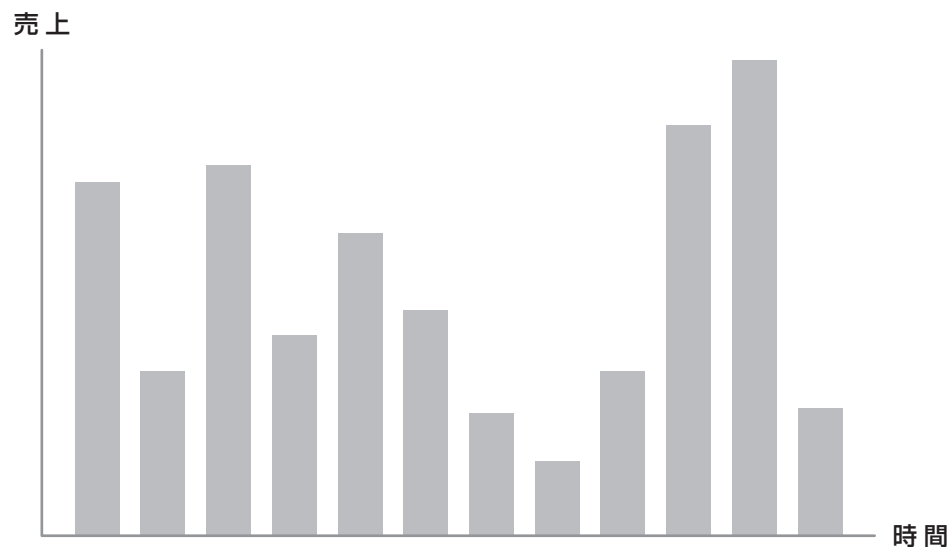
＜参考＞ストック型ビジネスとは

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)

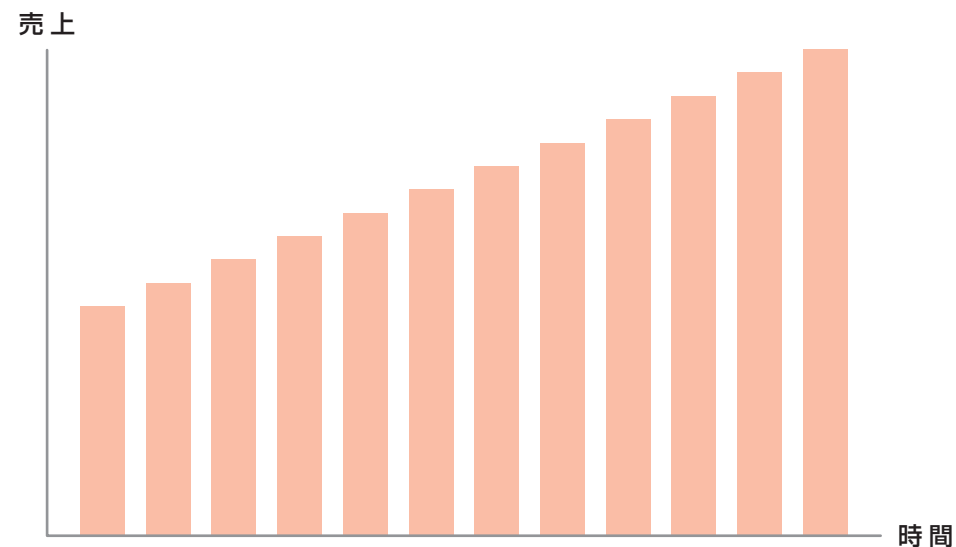


ストック型ビジネス

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



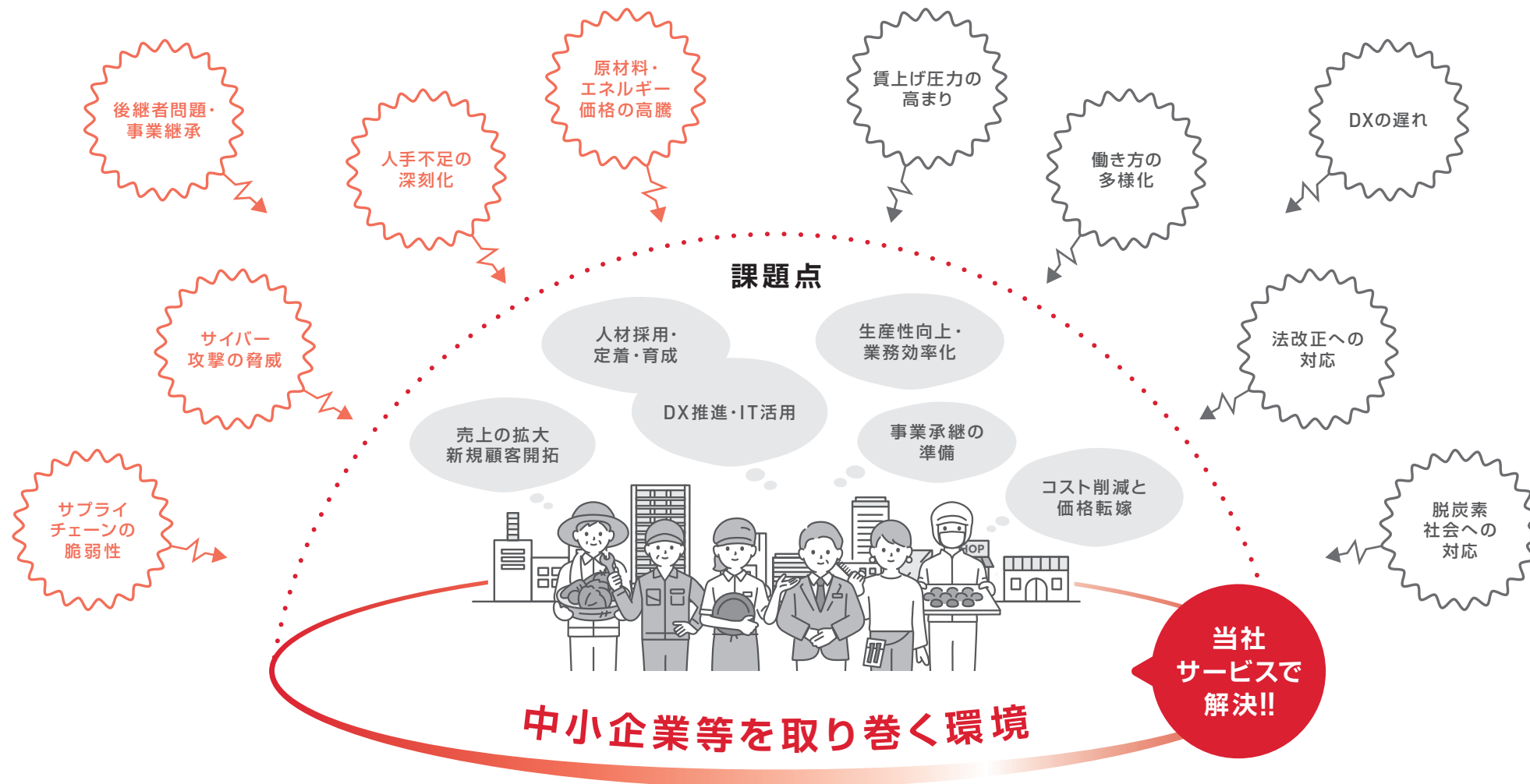
顧客に寄り添った定期的なフォローコールを実施。

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

ビジネスリスク

社会情勢・労働環境の変化



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。
2026年8月期は教育体制の更なる整備と研修内容の充実化を目的に、人財教育ラボラトリー（札幌）を移設・拡充しております。

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。

スポンサー契約

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

2026トーナメントの主な戦績

- 第39回ダイキンオーキッドレディスゴルフトーナメント・・・優勝
- 台湾ホンハイレディースゴルフトーナメント・・・2位
- Vポイント×SMBC レディスゴルフトーナメント・・・2位タイ
- 富士フイルム・スタジオアリス女子オープン・・・2位タイ
- KKT杯バンテリンレディスオープン・・・3位タイ
- ニトリレディスゴルフトーナメント・・・優勝
- 第57回住友生命Vitalityレディス東海クラシック・・・優勝



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/>

