

2022年8月期 決算補足説明資料



株式会社 東名 **証券コード:4439**

©2022 TOUMEI Group. All Rights Reserved.

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 2023年8月期業績予想
- 04 成長戦略
- 05 Appendix

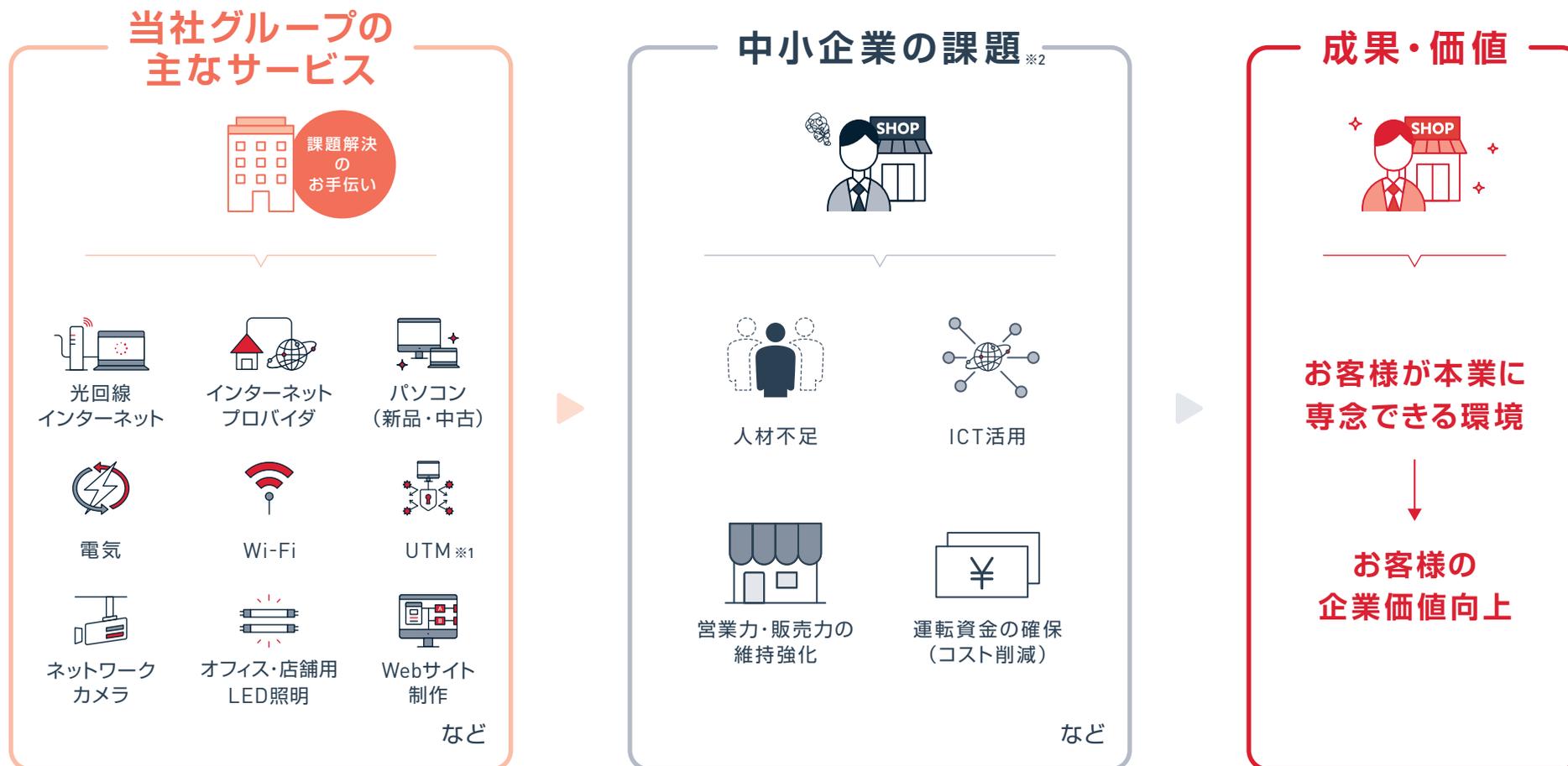
会社概要

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	代表取締役社長 山本 文彦
設立日	1997年12月12日
決算期	8月
資本金	607百万円 ※2022年8月末現在
従業員数(連結)	395名(他、臨時雇用者75名) ※2022年8月末現在
子会社	株式会社岐阜レカム
拠点(当社)	本社・札幌コールセンタ・新宿支店・名古屋支店・広島営業所・福岡営業所 保険直営店舗(保険見直し本舗 8店舗)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ 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

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。

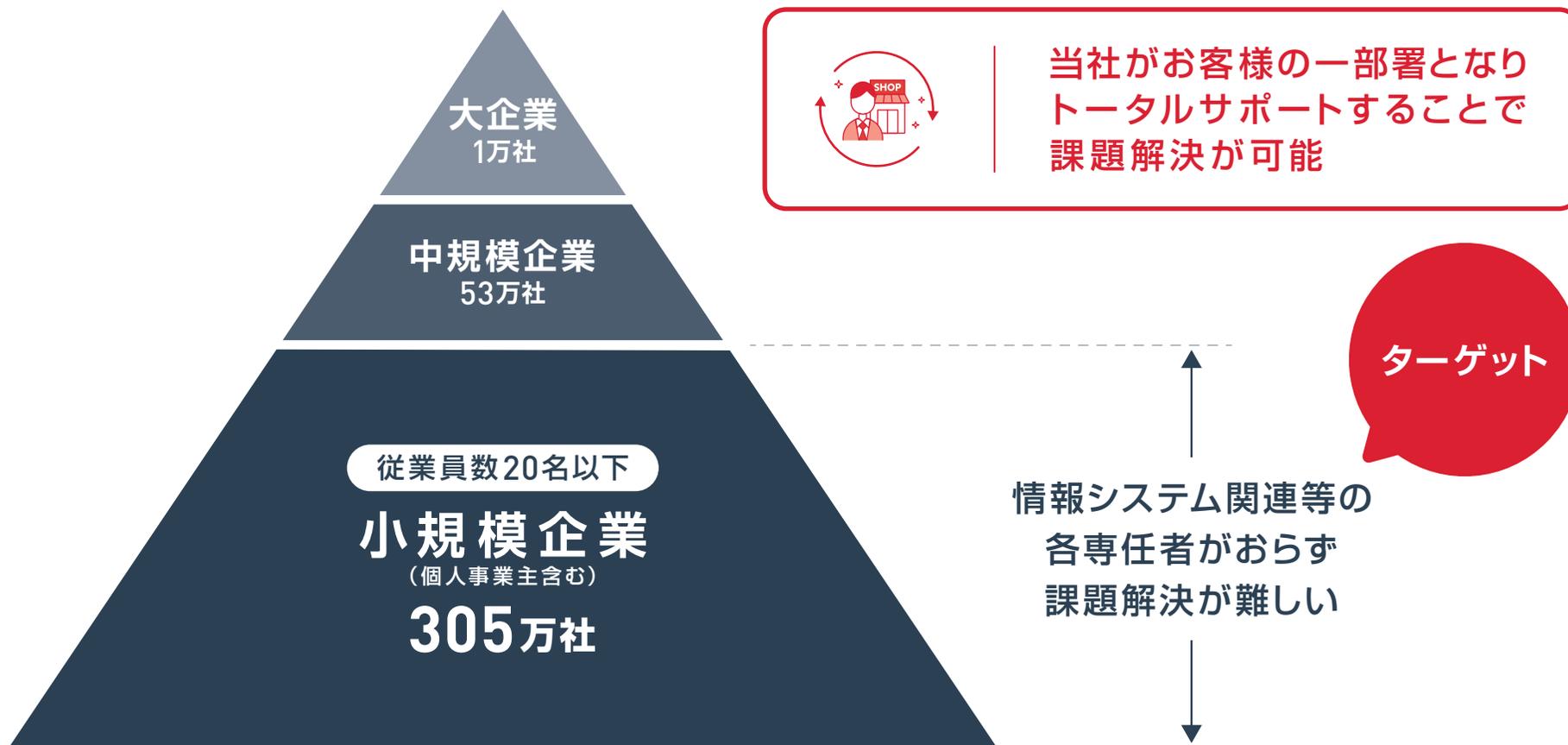
当社グループが提供する成果と価値



※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



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
通信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

※ 売上構成比は、2022年8月末現在であり、その他売上高を含んでいません。

01 会社概要

02 連結決算概要

03 2023年8月期業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

決算トピックス

外部環境



電力

- ✓ 2022年冬季および夏季は、
電力の最大需要実績が非常に高い水準で推移
- ✓ JEPXの電力取引価格も例年にない高い水準で推移

当社の 取り組みと 実績



業績

- ✓ 売上高は7期連続増収で過去最高を更新
- ✓ 営業損益は通期で黒字化



事業

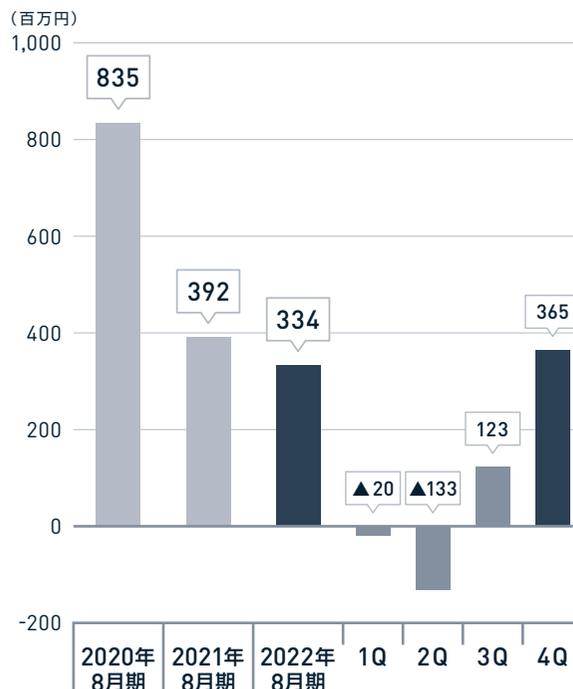
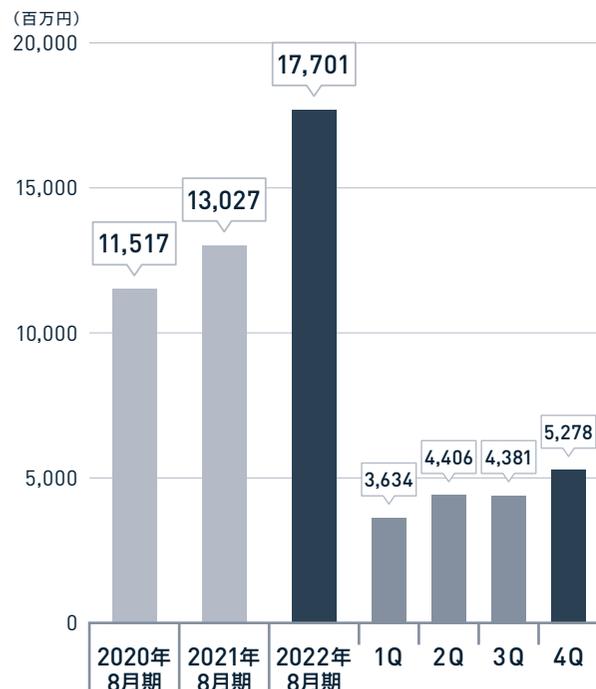
- ✓ 新規サービスを5サービスリリースし業容拡大
- ✓ 電力調達価格リスク低減策を実施完了
- ✓ 脱炭素社会実現に向けた電力「再エネプラン」をリリース



全社

- ✓ 連結子会社の株式会社コムズを吸収合併
- ✓ サステナビリティ経営の推進
- ✓ ガバナンスの強化とダイバーシティの推進
- ✓ 開示資料とIR活動の充実
- ✓ 福利厚生の拡充

2022年8月期連結業績推移



※1 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。

※2 year over yearの略で前年同期比

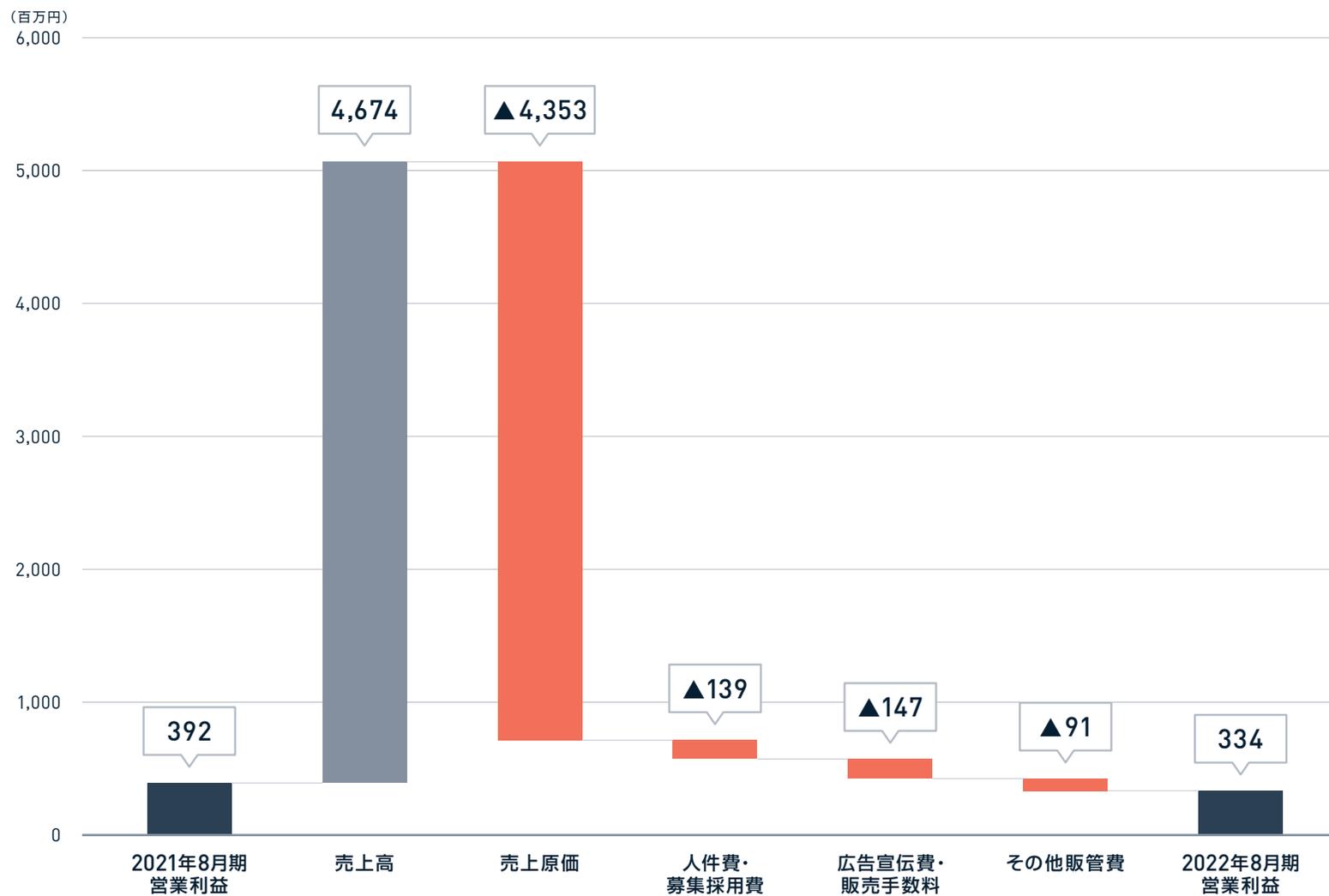
2022年8月期連結業績

(百万円)

	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期※			
	実績	実績	実績	前期比	通期業績予想	達成率
売上高	11,517	13,027	17,701	135.9%	16,208	109.2%
オフィス光119事業	9,563	10,028	10,475	104.5%	10,477	100.0%
オフィスソリューション事業	1,678	2,742	6,982	254.6%	5,472	127.6%
ファイナンシャル・プランニング事業	264	244	238	97.6%	253	94.1%
その他	10	10	4	41.4%	4	106.9%
営業利益	835	392	334	85.3%	88	380.4%
経常利益	923	452	439	97.2%	156	281.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	611	277	269	97.2%	62	428.2%

※ 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。

営業利益分析



※ 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。

2022年8月期アクションプラン

新規サービスの拡充



クラウドPBX

インターネットを活用して、
内線・外線・転送が可能な電話サービス



IVR (音声ガイダンスシステム)

データ処理が迅速かつ24時間受付対応が
可能な音声ガイダンスシステム



フードデリバリーサービス(代理店)

スマホなどを通じて食事を届ける配送サービス

販売戦略の強化



インサイドセールス部門の設置

オンラインを活用したインサイドセールスで見込み
顧客を育成。サービスへの興味・関心を高め、獲得
までの道筋をつくる。



サービス・商材のパッケージ販売

顧客の業種や規模・ステージ別に、パッケージ販売
することで、顧客にとってより適切なサービス・商材
を提供することが可能。

販売チャネルの増強



代理店開拓の強化

代理店数の増加と質の向上を図り、ストックビジネスである
自社サービスの新規顧客数増加に繋げる。

電力調達価格のリスク分散



相対取引によるリスクヘッジ

2021年8月期2QでJEPXの電力取引価格高騰を受け、
安定電源である相対取引を拡充。
全供給量に対する相対取引は、冬季約50%、夏季約30%を計画。

2022年8月期アクションプラン成果

新規サービスの拡充



顧客の課題ヒアリングにより創出した5つの「顧客との協創」サービスを開始し、クロスセルに繋げた。

販売戦略の強化



インサイドセールスの推進

Webサイト、メール、SMS等を活用しサービス・商材の訴求力を高め、Zoom等を利用したオンライン営業により見込み顧客の獲得に努めた。

販売チャネルの増強



代理店の選別

契約中の代理店社数が増加し、オフィス光119とオフィスでんき119の保有件数増加に寄与。取次の質向上に向けて営業マニュアルの作成や取次ガイドラインを整備し、代理店淘汰を断行。

電力調達価格のリスク分散



冬季全供給量に対する
相対取引約25%確保

冬季全供給量に対する相対取引は約20~30%にとどまるが顧客の契約プラン見直しと高圧契約の中途解約でリスク解消。

ガバナンスの強化とダイバーシティの推進

ガバナンスの強化

役員スキルマトリックスの
策定・開示

人材育成・職場環境整備方針の
策定・実施状況の開示

多様性の確保の自主的かつ
測定可能な目標と状況の開示

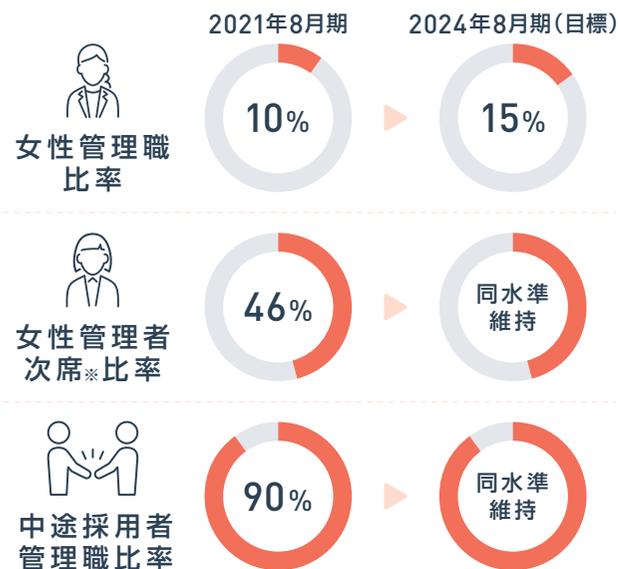
コンプライアンス



全社有車に
アルコールチェッカー完備

ダイバーシティの推進

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」の取り組み開始

※ 管理職の手前の役職

全社の取り組み

開示資料とIR活動の充実



短信、招集通知
IRサイトの英文化



Data Bookの
開示



アカウントは
こちら



広報・IRの
Twitter開設



アナリスト
レポート公開

福利厚生の拡充



従業員
持株会の拡充



広島・福岡営業所、
岐阜レカムの
オフィスリニューアル



新型コロナ
ワクチン
職域接種3回目

地域社会との協働



2022シーズン
東海学生サッカー連盟
協賛

サステナビリティ経営の推進(ESGおよびSDGs)

<p>環境 Environment</p> 	<p>マテリアリティ / 地球環境への負荷低減</p>  <p>取組項目</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>2030年8月期までの継続目標値</p> <ul style="list-style-type: none"> DX商材を毎年1つ以上創出 <p>2030年8月期までの目標値</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>社会 Social</p> 	<p>マテリアリティ / 魅力ある企業への進化・深化</p>  <p>取組項目</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>2030年8月期までの継続目標値</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>2030年8月期までの目標値</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>ガバナンス Governance</p> 	<p>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</p>  <p>取組項目</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>2030年8月期までの継続目標値</p> <ul style="list-style-type: none"> 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%

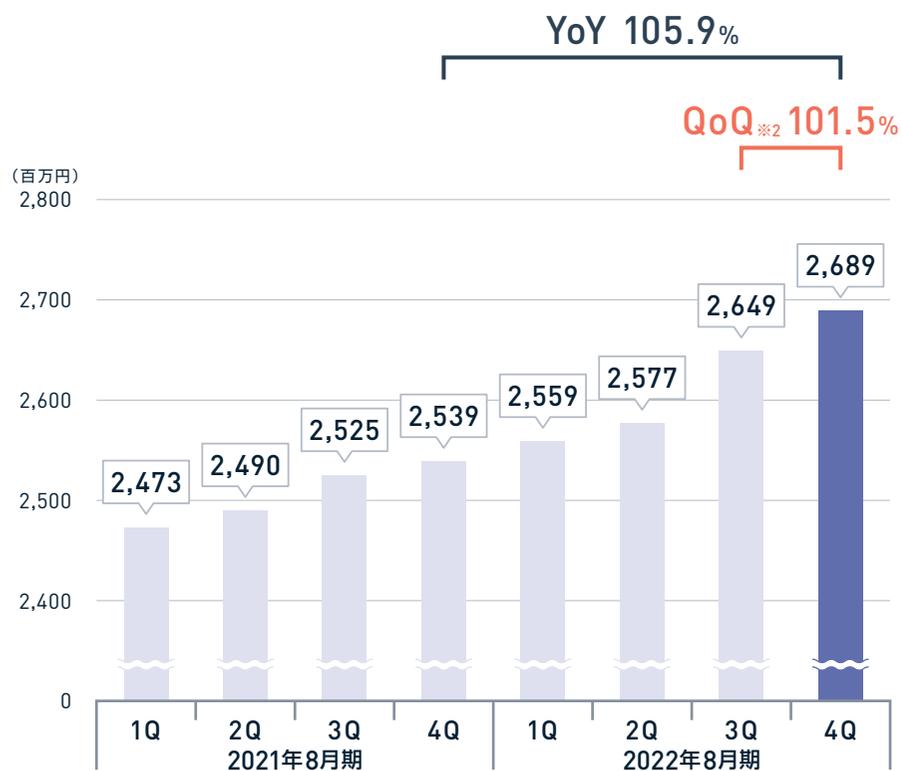
※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率
 ※2 電気自動車およびハイブリッド車

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

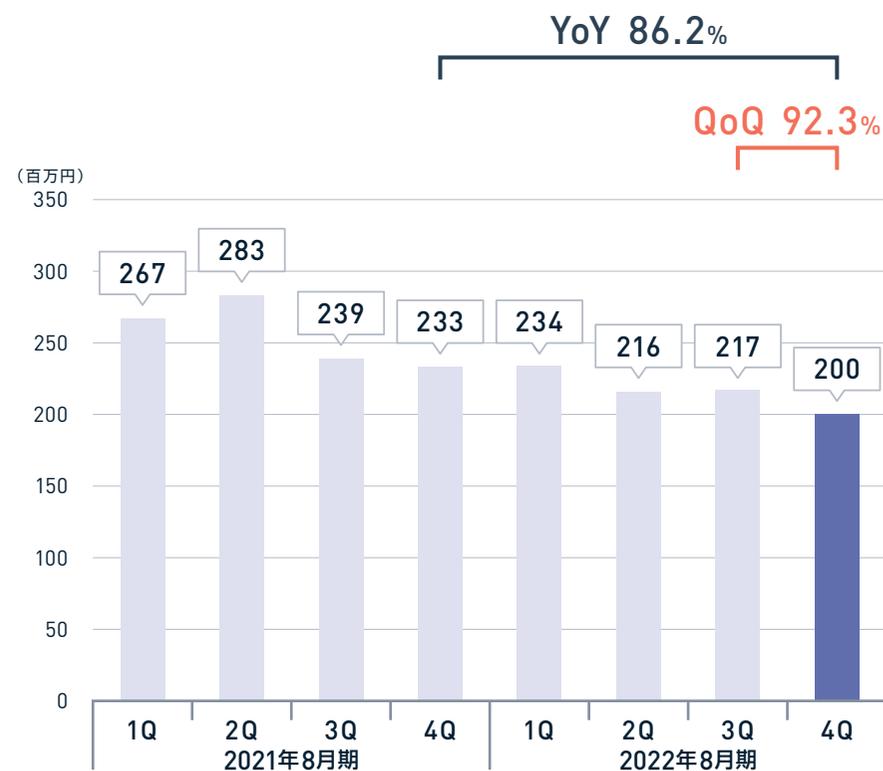
オフィス光119事業

オンライン営業により、顧客にとって適切なサービス・商材のクロスセルに傾注。
集客強化のため広告宣伝費と代理店への販売手数料が増加。

売上高^{※1}



営業利益



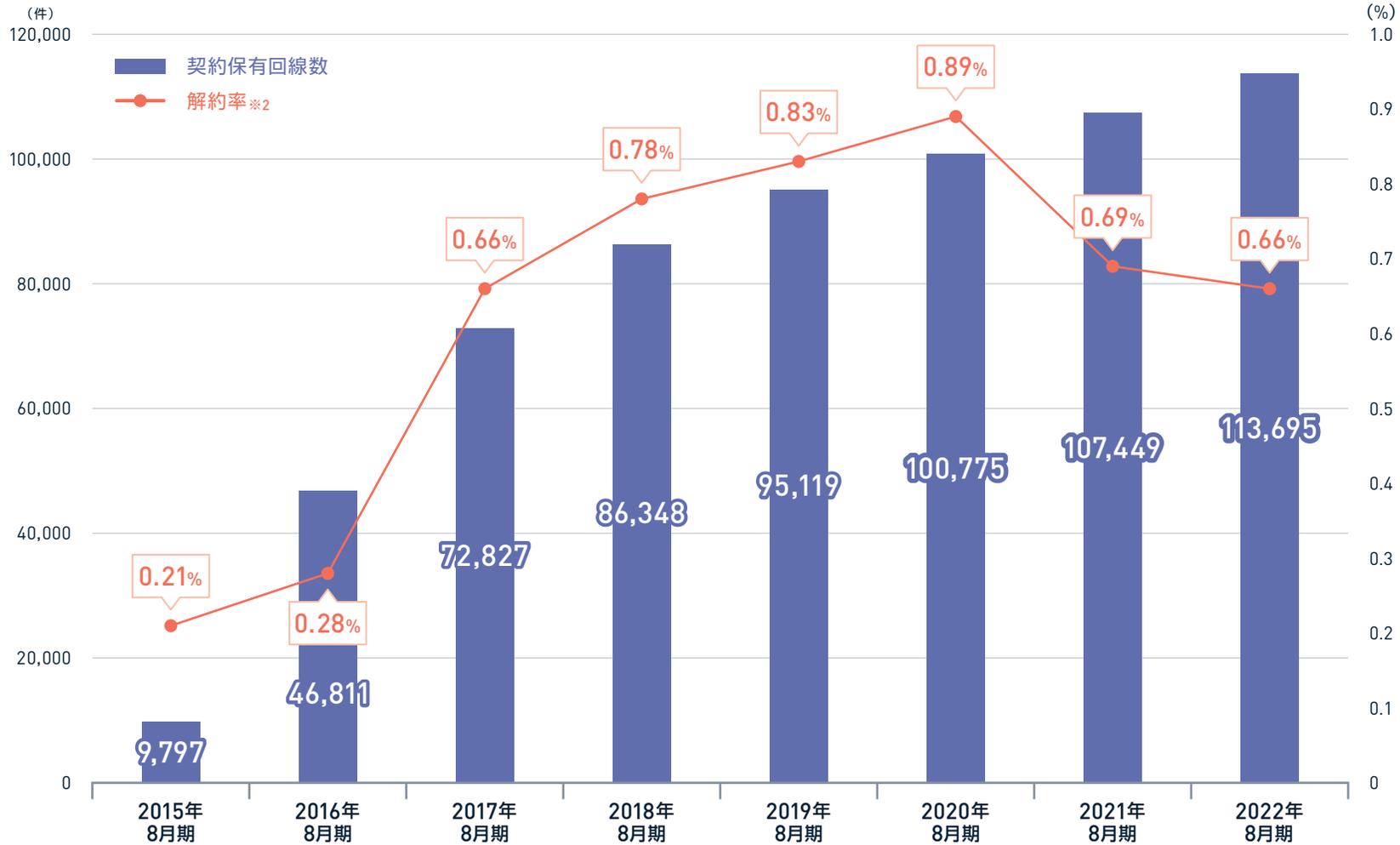
※1 2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021年8月期実績については当該会計基準等を適用する前の数値を使用。

※2 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

契約保有回線数は、Web集客と代理店からの取次により遡増。

解約率は、事業者変更^{※1}等による解約が一定数あるものの、さまざまなリテンション施策を試行し同水準を保ち安定維持。



※1 光コラボレーション事業者が提供する「コラボ光」を利用中の方が、新たに工事を実施することなく他の光コラボレーション事業者の「コラボ光」やNTT東日本・西日本の「フレッツ光」の契約に変更する手続き。

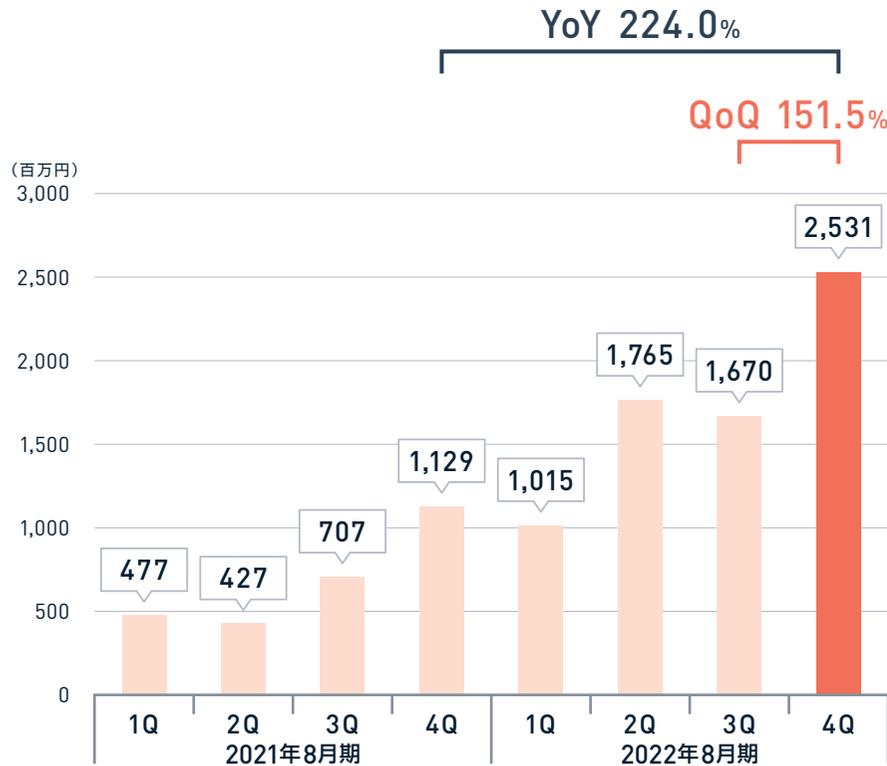
※2 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

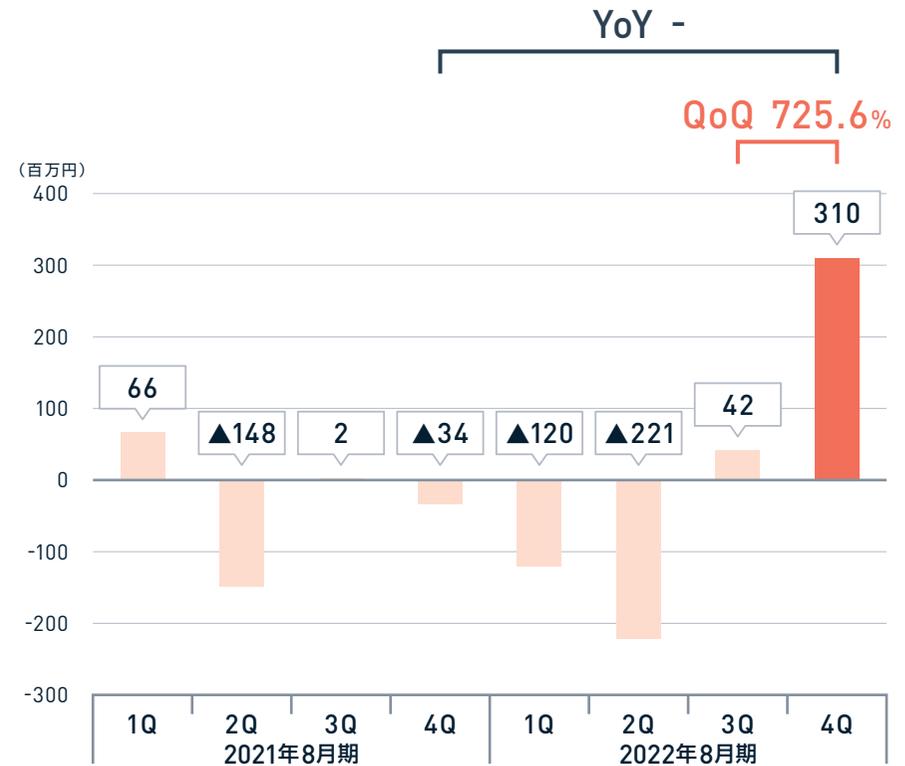
オフィスソリューション事業

保有契約数増と冬季・夏季の電力需要増大により、売上高は大幅に増加。
想定より早い3Qでオフィスでんき119はBEP^{※1}を超え、調達価格リスク低減策が功を奏し、セグメント利益は回復。

売上高^{※2}



営業利益

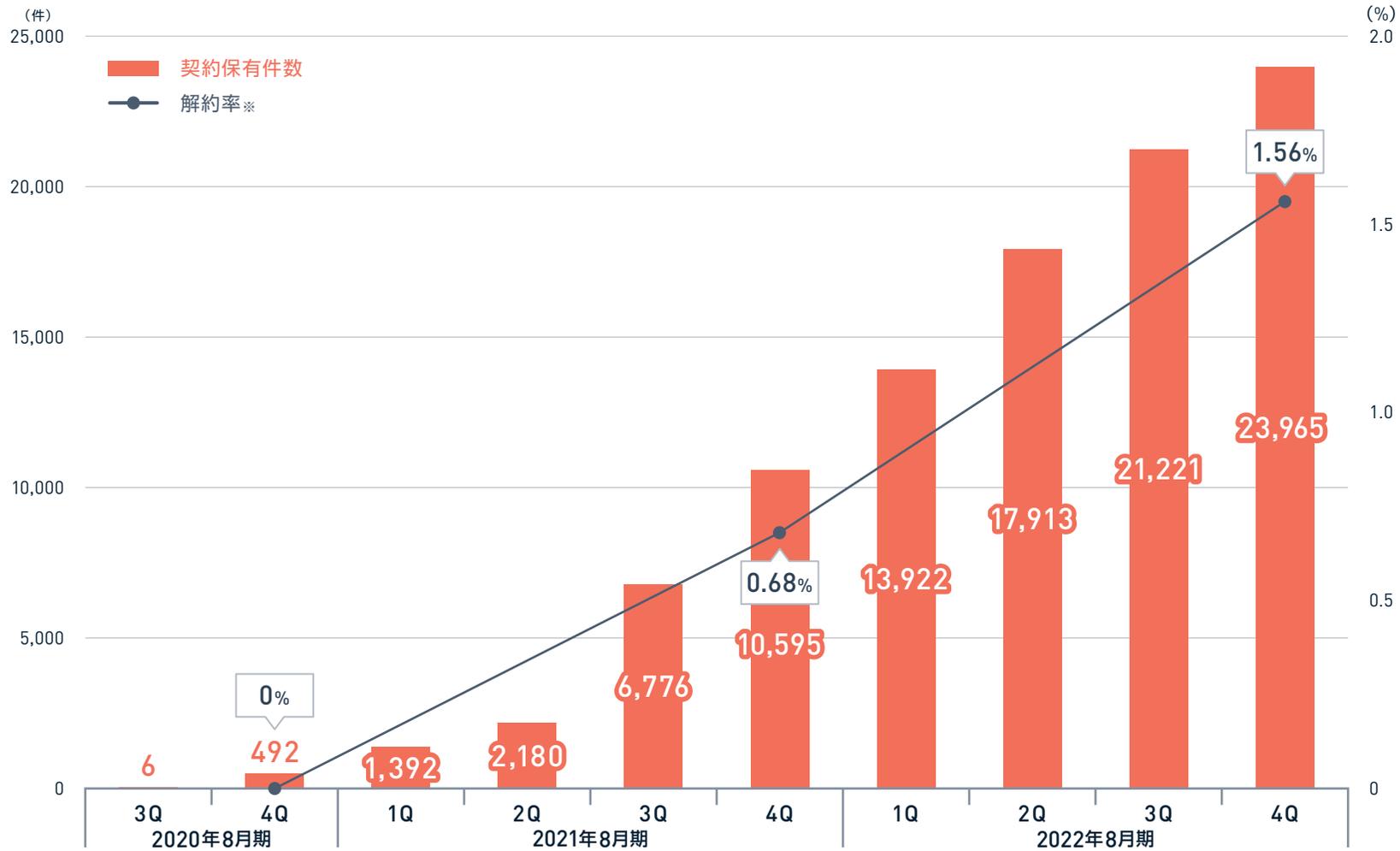


※1 Break Even Pointの略で「損益分岐点」

※2 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。

オフィスでんき119契約保有件数推移

新規顧客獲得に注力。Web集客と代理店からの取次により契約保有件数は堅調に増加。
 調達価格高騰による影響により解約率は上昇。



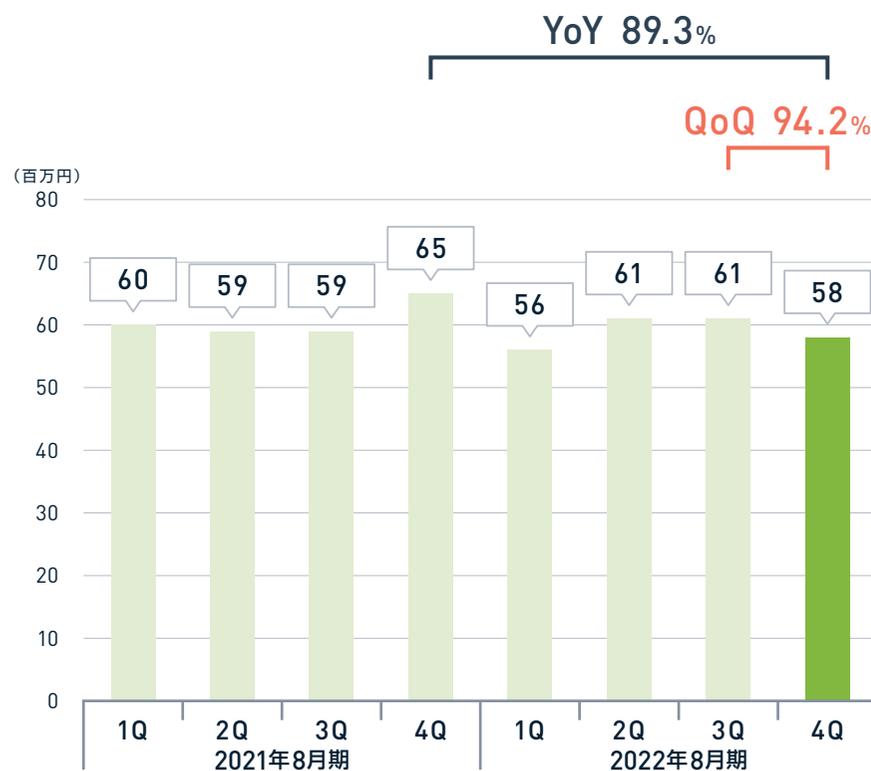
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有件数)の平均

セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

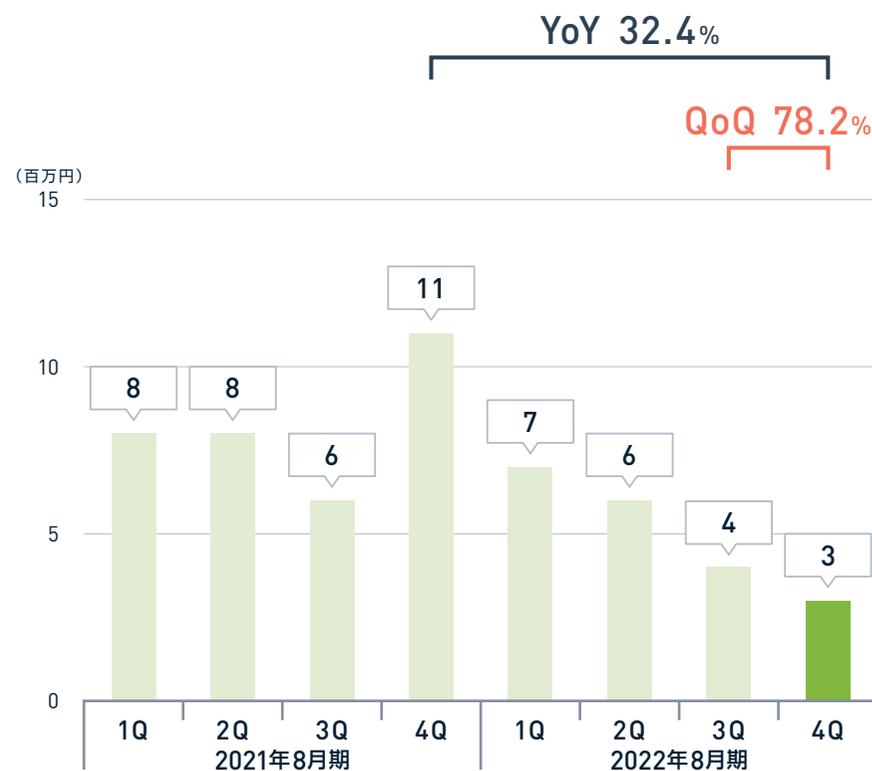
ファイナンシャル・プランニング事業

Web集客の強化と、電話やSMSを活用したリテンションマーケティングを実施。
スタッフの研修等を実施し、商品知識と接客スキルの向上に努める。

売上高



営業利益



01 会社概要

02 連結決算概要

03 2023年8月期業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

2023年8月期連結業績予想

(百万円)

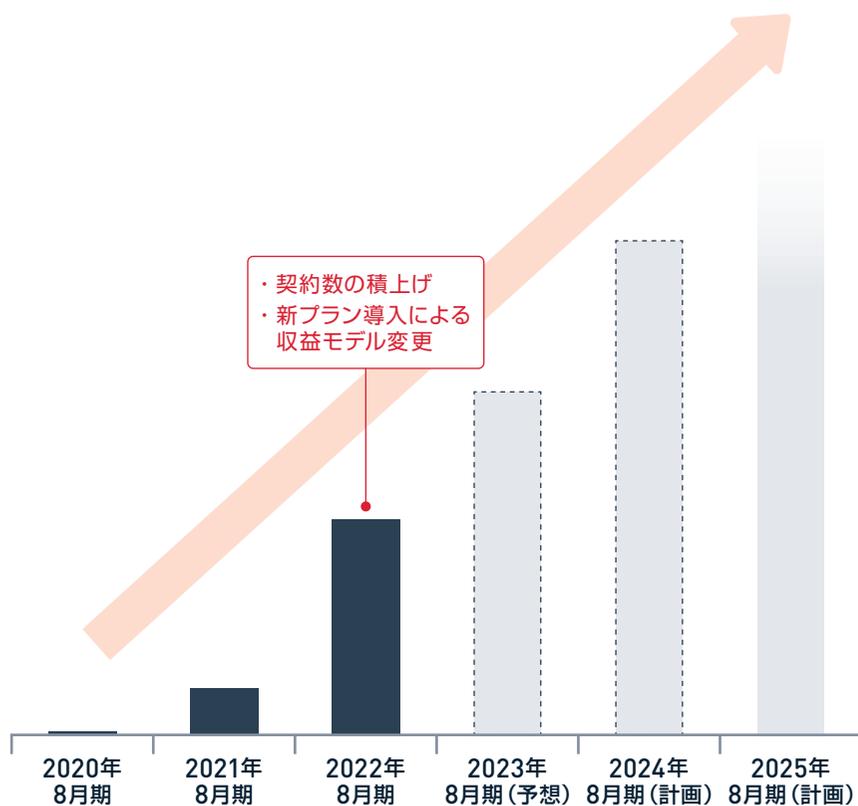
	2022年8月期		2023年8月期					
	上期	通期	上期			通期		
	実績	実績	予想	増減額	前期比	予想	増減額	前期比
売上高 ※	8,040	17,701	10,684	2,644	132.9%	22,145	4,444	125.1%
オフィス光119事業	5,137	10,475	5,502	365	107.1%	11,241	766	107.3%
オフィスソリューション事業	2,780	6,982	5,055	2,275	181.8%	10,644	3,662	152.5%
ファイナンシャル・プランニング事業	118	238	126	8	106.8%	258	20	108.4%
売上総利益	1,747	4,337	2,818	1,070	161.3%	5,919	1,581	136.5%
販売費及び一般管理費	1,902	4,002	2,229	327	117.2%	4,558	556	113.9%
営業利益	▲154	334	588	742	—	1,360	1,025	406.4%
経常利益	▲109	439	615	724	—	1,411	972	321.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲107	269	377	485	—	884	615	328.7%
1株当たり当期純利益	▲14.69円	36.66円	51.46円	66.15円	—	120.49円	83.83円	328.7%
1株当たり配当金 (予想)	—	12円	—	—	—	13円	1円	108.3%

※ 売上高はその他売上を省略して記載

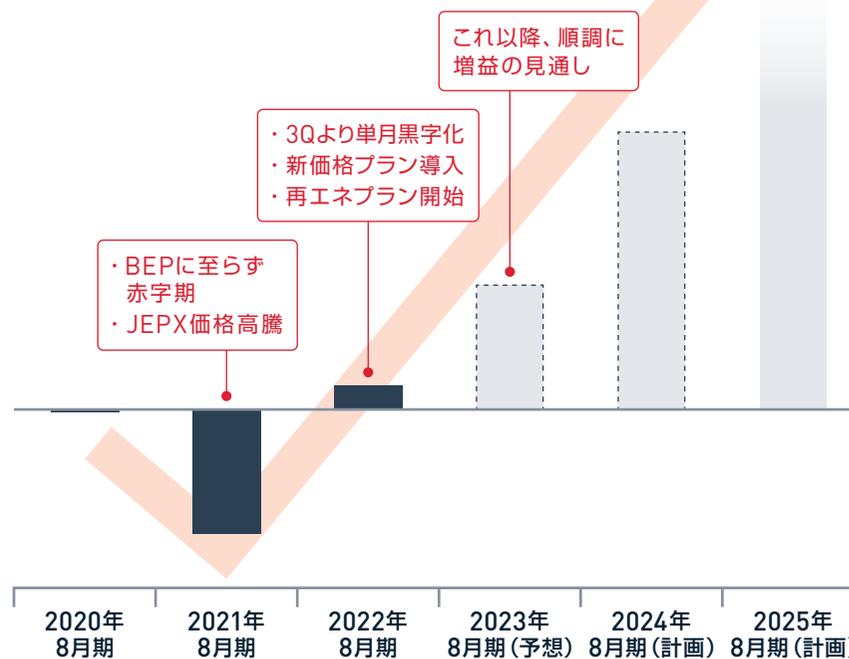
オフィスでんき119の成長

電力調達価格リスク低減策の実施により、2023年8月期以降は安定的な増収増益の見通し。

売上高



営業利益



2023年8月期アクションプラン

新規サービスの拡充



顧客との協創サービスリリース

顧客の課題ヒアリングにより創出した「顧客との協創」サービスを4つリリース。うち1つはDX商材。

販売戦略の強化



デジタルマーケティングへの移行

新規顧客開拓をテレマーケティングからデジタルマーケティングへ大幅シフト。集客割合は、2023年8月期で50%超を目標。

販売チャネルの増強



拠点の拡大

年2拠点のペースで拡大し、中小企業の身近に寄り添う。



代理店・アライアンス企業の活用

代理店の質の向上、アライアンス企業との相互送客実施。

電力調達が多様化



調達ポートフォリオの見直し

ベースロード電源 相対電源 電力先物電源
など

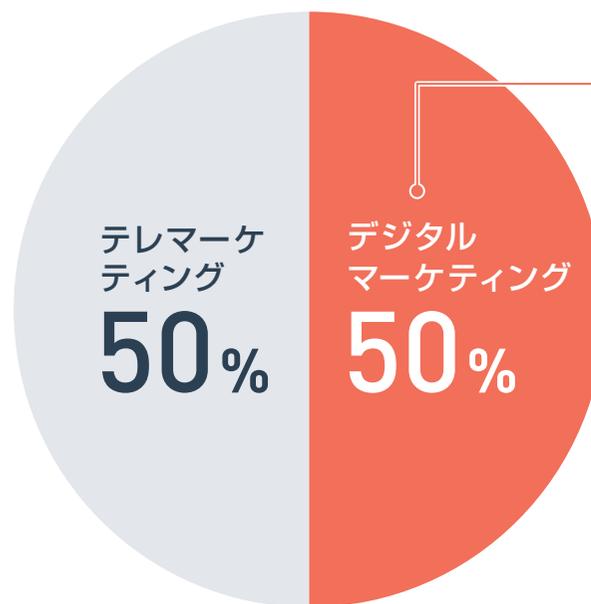
JEPX(日本卸電力取引所)に偏重した調達を見直し、様々な調達により電力調達価格を低減。

デジタルマーケティングへの移行

2022年8月期まで



2023年8月期



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。**

デジタルマーケティング強化



最適なソリューション提供

起業から企業フェーズごとの
商材提案・サポートが可能。



01 会社概要

02 連結決算概要

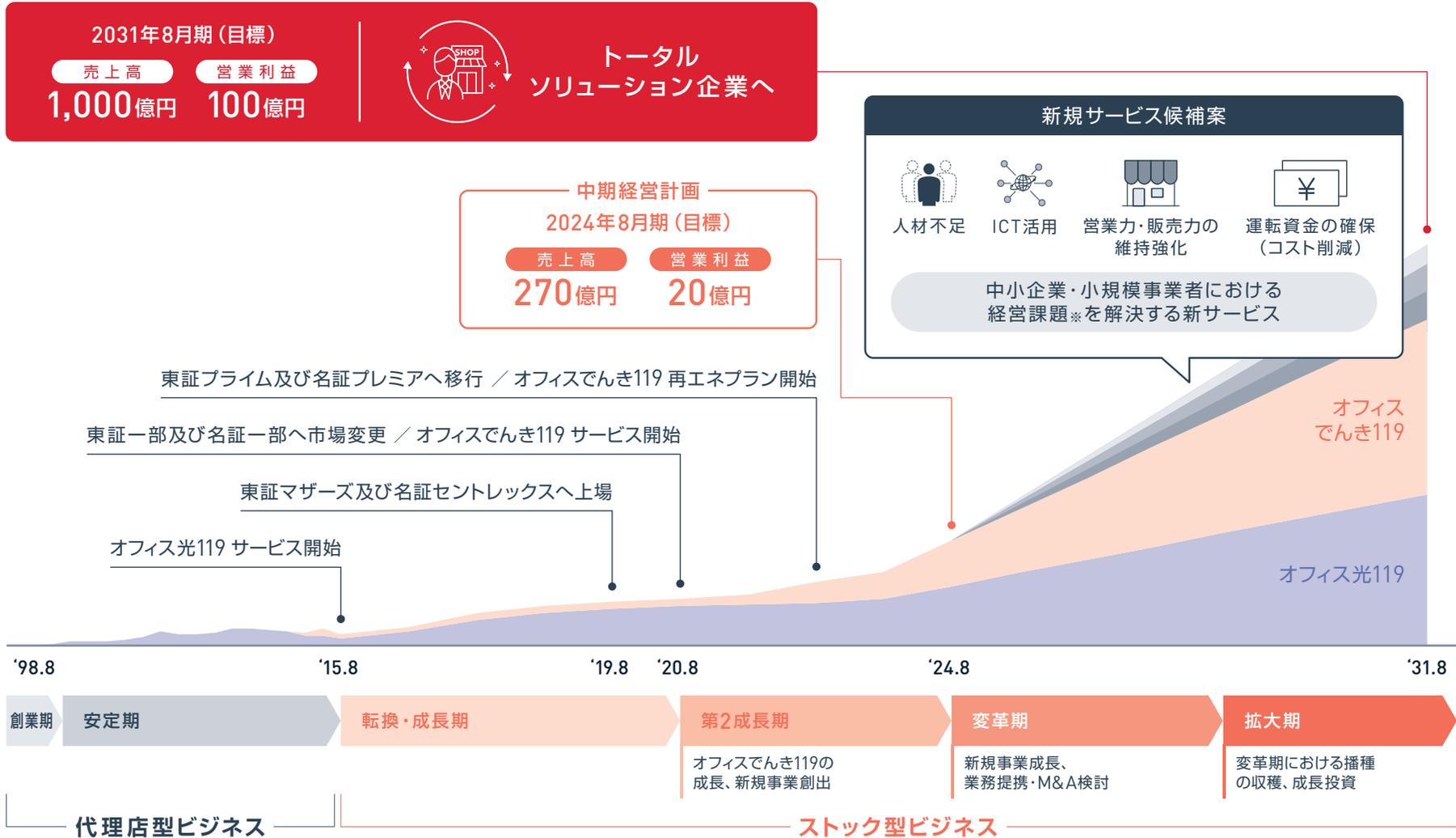
03 2023年8月期業績予想

04 成長戦略

05 Appendix

成長イメージ

既存サービスに加え、新たなストックサービスを拡充していくことで、永続的な成長を目指す。



※ 中小企業庁HPより

中期経営計画(TRP-2024)基本方針

人財と企業の成長を両立し、サステナビリティの実現に踏み出す、しなやかで強靱な企業へ

ミッション①



顧客との協創力強化による
ストック収益拡大

ミッション②



人的資本投資を拡大し、
永続企業への基盤創造

ミッション③



「企業規模拡大」から
「企業価値拡大」へ転換し
サステナビリティ経営の推進

2024年8月期 数値目標

電力サービスの収益モデル変更にともない、2024年8月期の数値目標を変更。
売上高を270億円に上方修正し、指標のひとつを投資家が重視するEPS(1株当たり当期純利益)へ変更。

	2021年10月13日 開示目標
売上高	200億円
営業利益	20億円
営業利益率	10%
ROIC	15%



	2022年10月13日 開示目標
売上高	270億円
営業利益	20億円
EPS	173.45円
ROIC	13%

ミッション①

顧客との協創力強化による ストック収益拡大

✔ 課題

- ・ 参入障壁が低いため競合が多く激化している
- ・ 社内データベースを活用しきれていない
- ・ より適切なサービス・商材を提供できていない



❶ アクション

- ・ CRMを強化し顧客の顕在的および潜在的な課題の掘り起こし
- ・ 課題解決と新しい価値を創造できるDX関連サービスの新規リリース
- ・ 顧客数拡大から顧客単価の増加に注力

	IT関連	エネルギー関連	保守メンテナンス	新規
ストック	 ・ 光回線 ・ プロバイダ ・ Wi-Fi ・ レンタルHP など	 ・ 電気(再エネ) ・ ガス	 ・ 端末保証 ・ PCサポート ・ 物販メンテナンス ・ 保険	 ・ DX商材 ・ 集客サポート ・ IoT関連 ・ Web活用支援 ・ 経営サポート
フロー	 ・ ネットワークカメラ ・ ビジネスホン ・ PC ・ ネットワークセキュリティ ・ 複合機 など	 ・ LED ・ 業務用エアコン ・ 電子ブレーカー		

Stocking (ストック化) is indicated by a red callout bubble pointing to the IT-related items in the 'Flow' row.

New Release (新規リリース) is indicated by a red callout bubble pointing to the 'New' column.

ミッション②

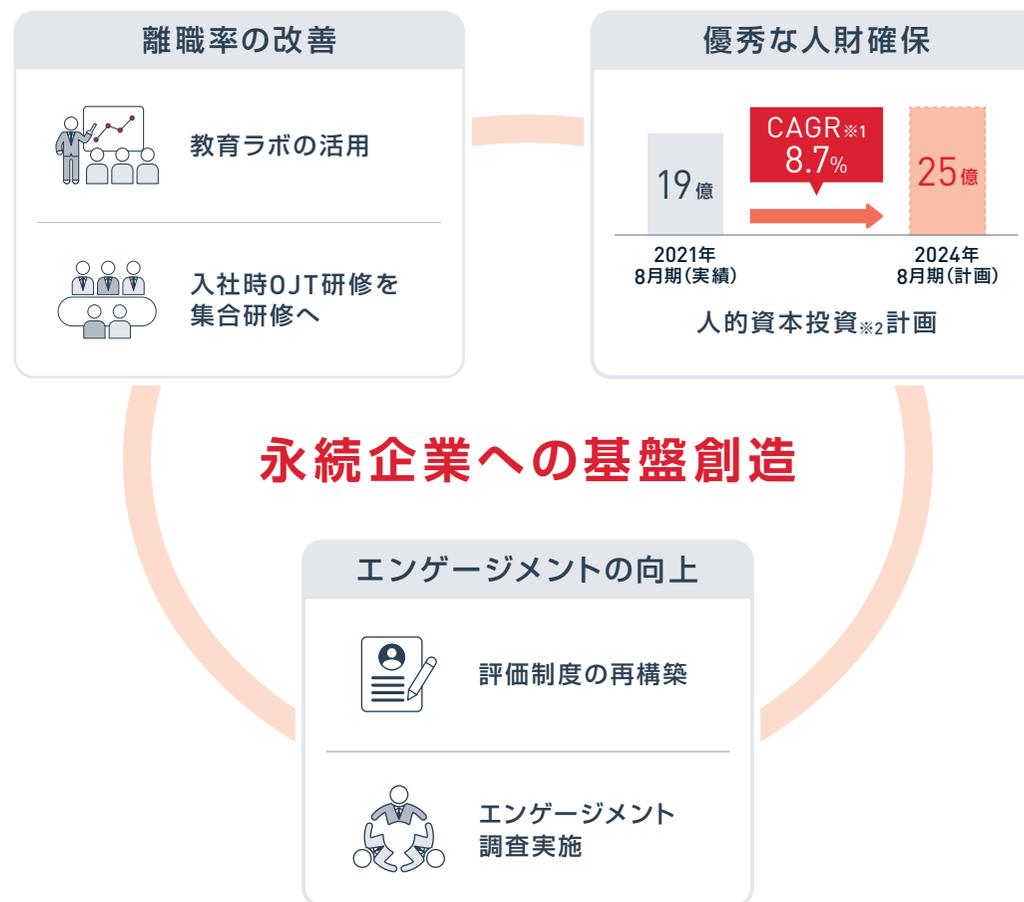
人的資本投資を拡大し、 永続企業への基盤創造

課題

- ・ 離職率は約20%で高い水準
- ・ 長期ビジョン達成するための優秀な人財確保が必要

アクション

- ・ 離職率の改善
- ・ 優秀な人材確保
- ・ エンゲージメントの向上



※1 Compound Annual Growth Rateの略で「複利計算・年平均成長率」。本ページでは、2021年8月期～2024年8月期の4年間の年平均成長率。

※2 従業員に係る費用を人的資本投資とし、役員報酬は除く。

ミッション③

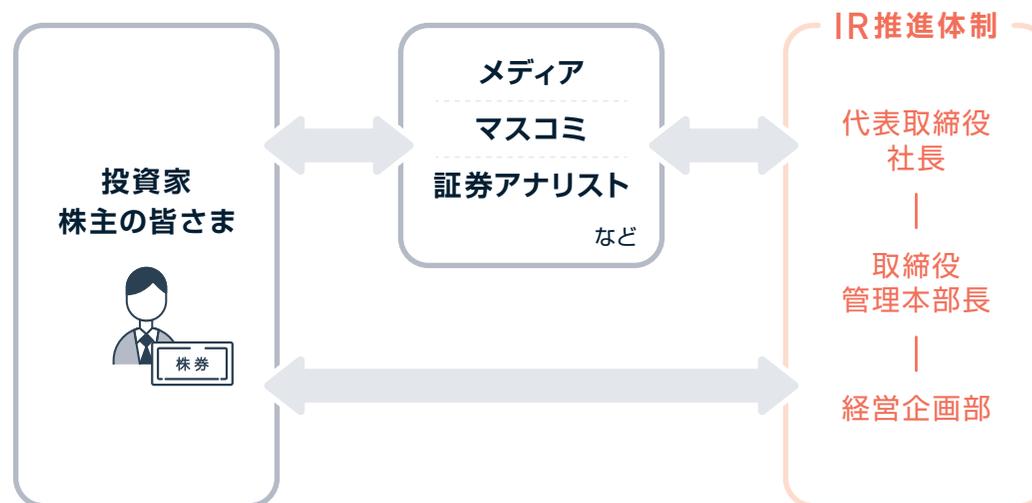
「企業規模拡大」から 「企業価値拡大」へ転換し サステナビリティ経営の推進

課題

- ・ 企業規模は拡大しているものの、企業価値の拡大には至っていない
- ・ 変化の激しい事業環境下で長期的かつ明確なビジョンが不明

アクション

- ・ 決算説明会、投資家説明会を積極的に開催
- ・ 投資家向け資料の充実
- ・ サステナビリティ情報の提供



2024年8月期
目標時価総額

300億円

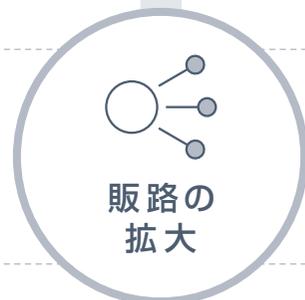
10年ビジョンの通過点として、2024年8月期は時価総額300億円規模を目指す。

KGI 中期経営計画の達成

KPI



KPI向上の ための主な アクション

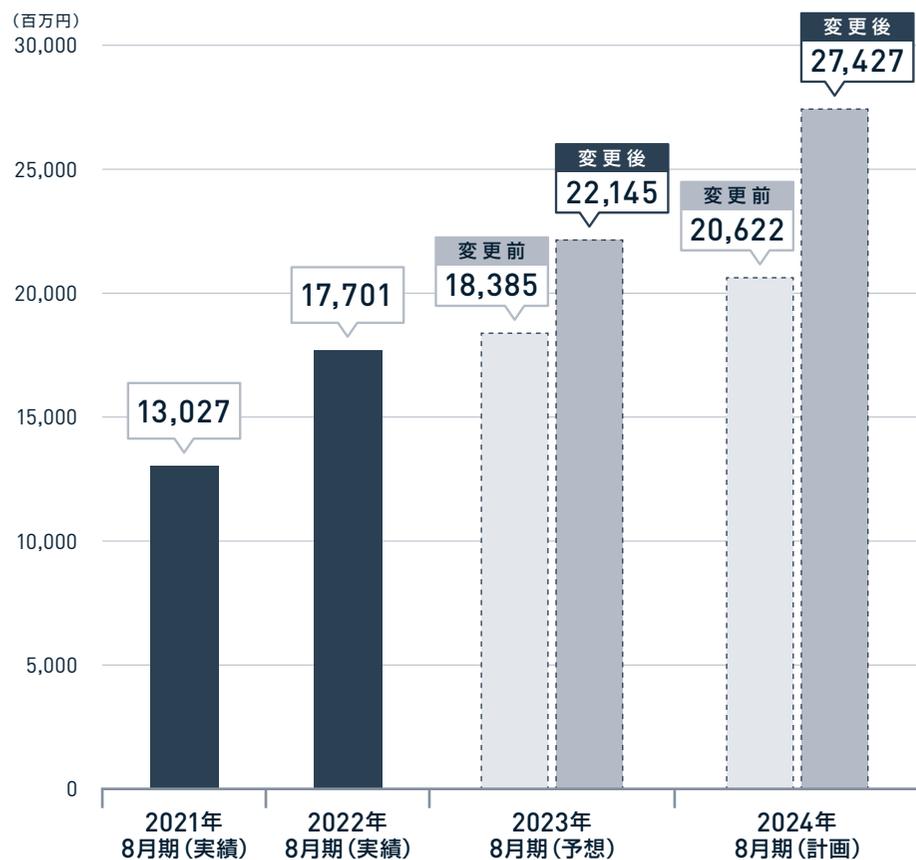


※ Average Revenue Per Userの略で「1顧客あたりの平均売上高」

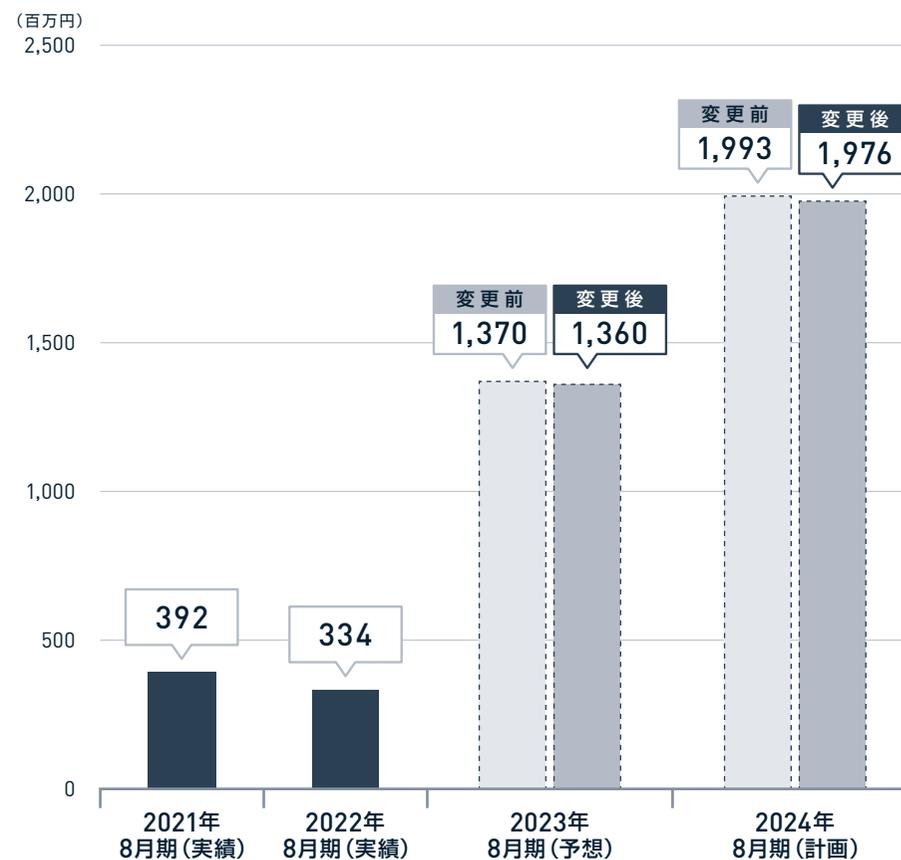
中期経営計画 数値目標^{※1}

電力サービスの新プラン導入による収益モデル変更により、増収の見通し。

売上高^{※2}



営業利益



※1 ローリングプランのため数値目標のみ毎年ローリング

※2 2022年8月期以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用

中期経営計画 セグメント別数値目標

電力サービスの新プラン導入による収益モデル変更により増収の見通し。
引き続きストック売上拡大と人的資本投資によりオフィス光119事業の費用増加。

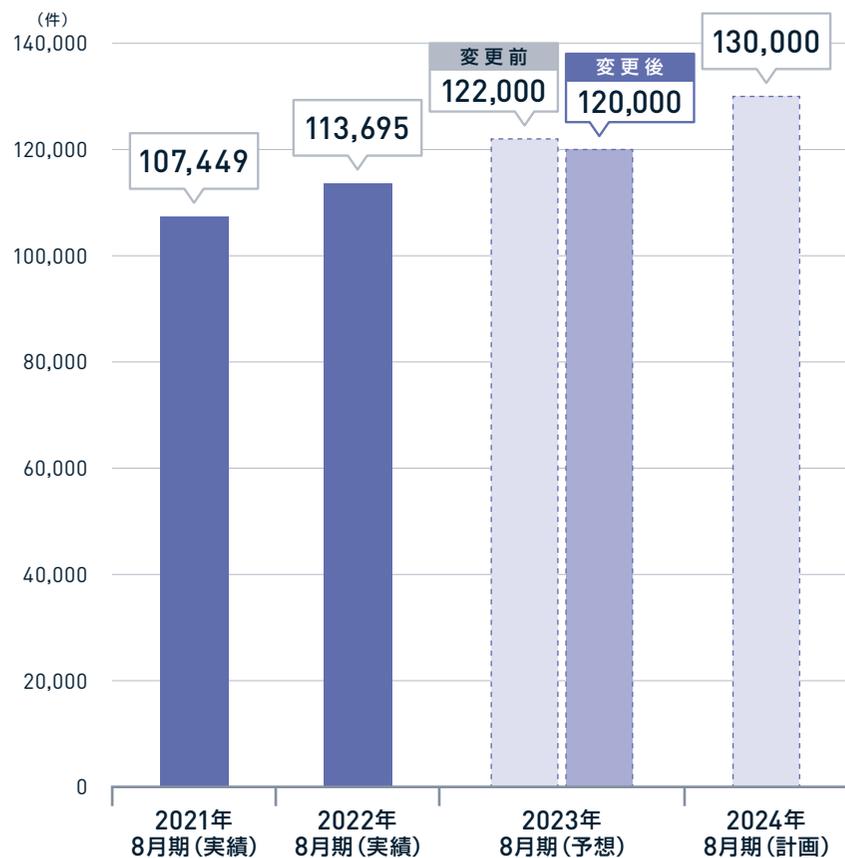
(百万円)

	2021年8月期 (実績)	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (予想)		2024年8月期 (計画)	
			変更前	変更後	変更前	変更後
売上高	13,027	17,701	18,385 ▶	22,415	20,622 ▶	27,427
オフィス光119事業	10,028	10,475	11,331 ▶	11,241	11,979 ▶	12,201
オフィスソリューション事業	2,742	6,982	6,777 ▶	10,644	8,362 ▶	14,958
ファイナンシャル・プランニング事業	244	238	267 ▶	258	270 ▶	267
その他	10	4	10	—	10	—
営業利益	392	334	1,370 ▶	1,360	1,993 ▶	1,976
オフィス光119事業	1,023	869	1,152 ▶	823	1,219 ▶	919
オフィスソリューション事業	▲114	12	813 ▶	1,153	1,372 ▶	1,736
ファイナンシャル・プランニング事業	35	23	60 ▶	52	63 ▶	47
その他	6	2	5	—	5	—
調整額	▲558	▲572	▲661 ▶	▲668	▲667 ▶	▲726

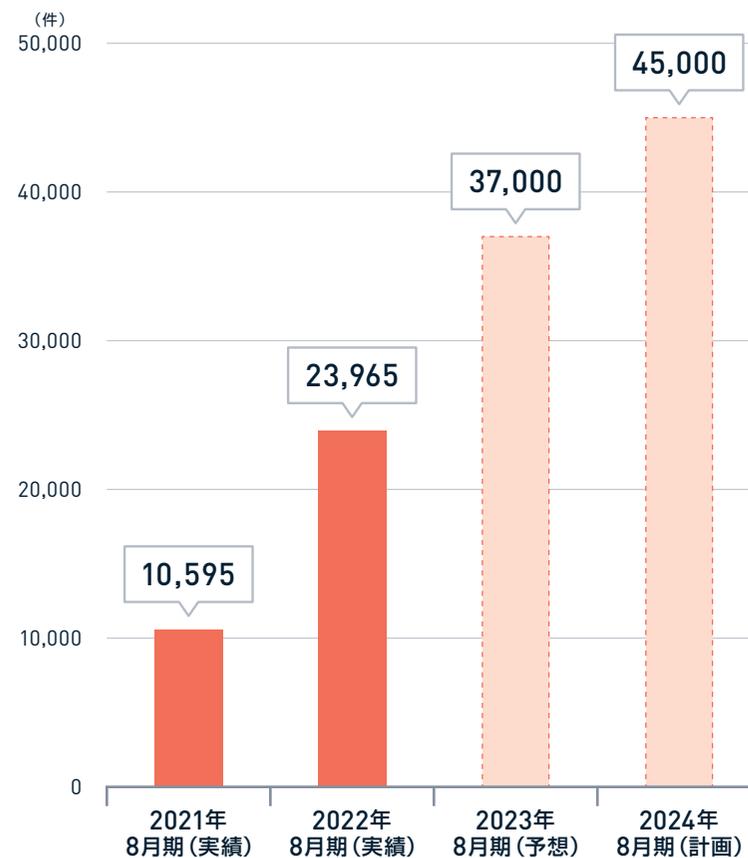
自社サービス保有契約件数計画

2022年8月期は電力新プラン導入に伴うリテンション活動最優先のため、オフィス光119・オフィスでんき119ともに目標未達。
2023年8月期以降は、デジタルマーケティングの強化により目標達成を目指す。

オフィス光119



オフィスでんき119



株主還元

将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、長期的に安定した配当を実施する方針。
10年ビジョンの成長過程においては実質配当を重視し、1株当たり配当金の安定的かつ継続的な増加を予定。

1株当たり配当金(期末)



配当性向	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期(予想)
配当性向	—	11.8%	29.1%	32.7%	10.8%

- 01 会社概要
- 02 連結決算概要
- 03 2023年8月期業績予想
- 04 成長戦略
- 05 Appendix**

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

※ Customer Relationship Managementの略で「顧客関係管理」

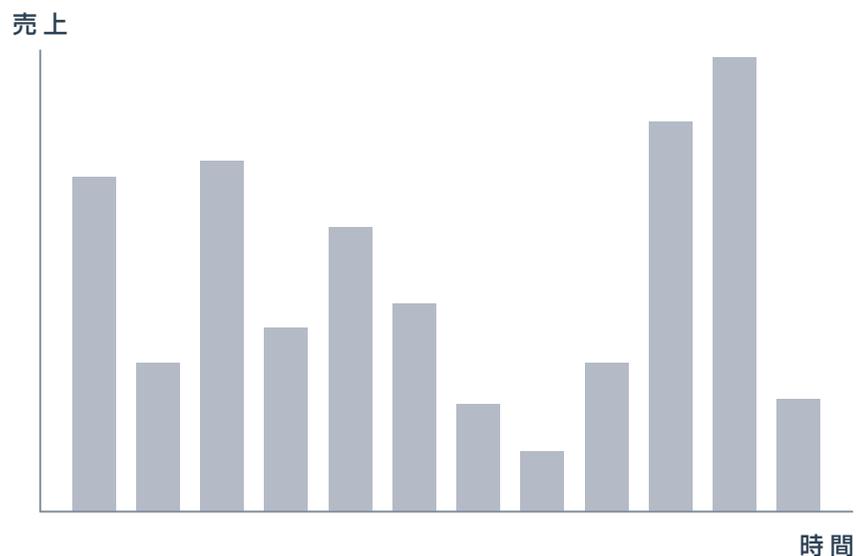
ストック型ビジネスとは

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)

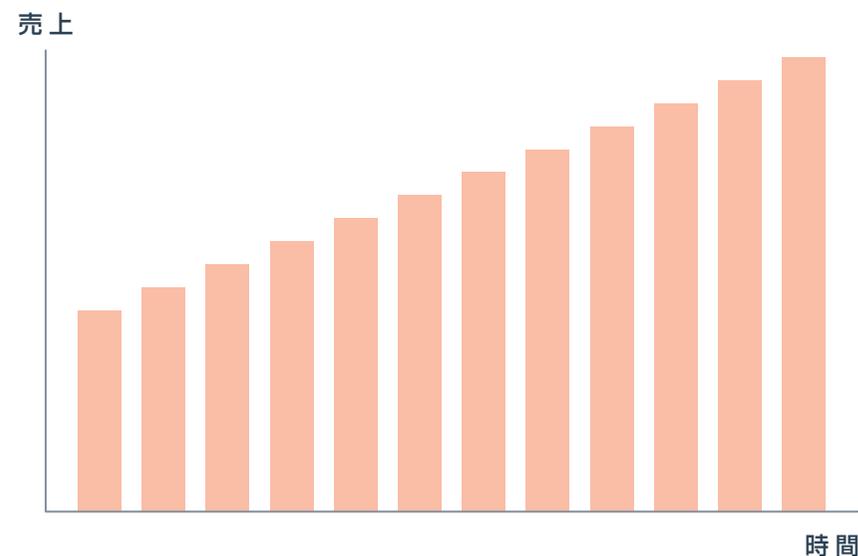


ストック型ビジネス

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(解約されなければ継続して収入)

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



確立したストック型ビジネスモデル

売上高※

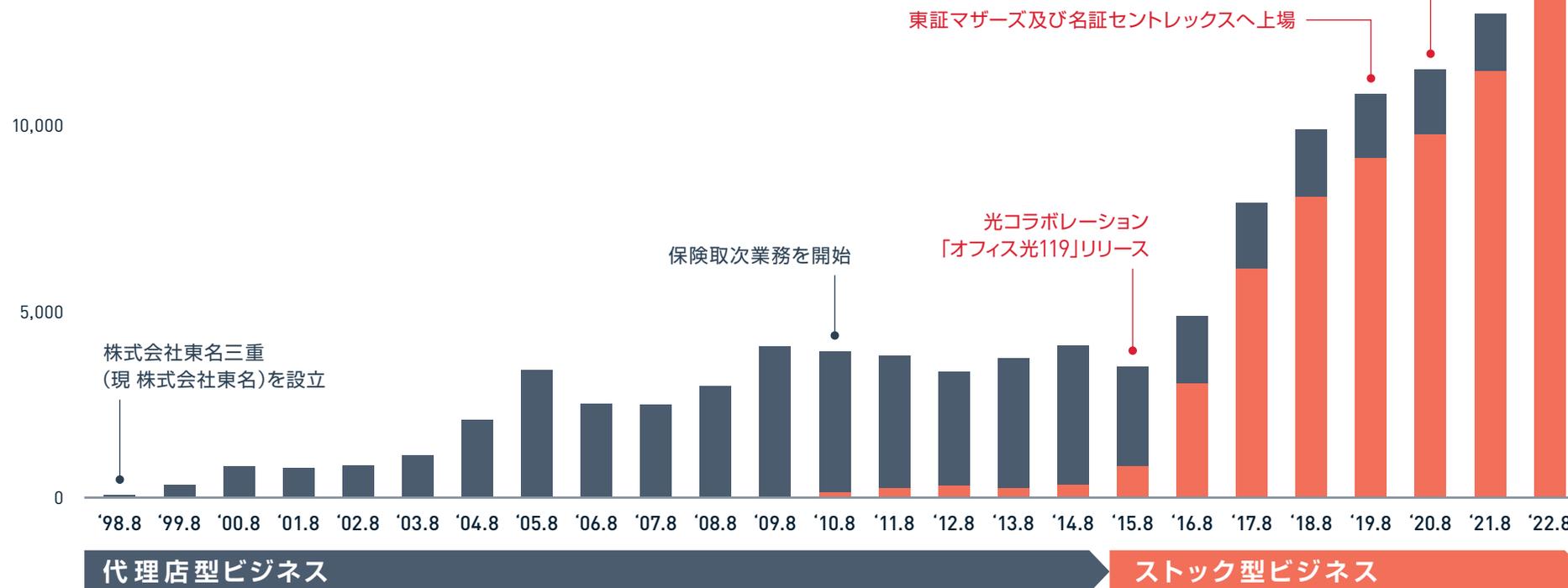
(百万円)
20,000

TOPIX

□ 2015年のビジネスモデル転換以降、安定した収益を確保

□ ストック売上比率は2022年8月期で**92.9%**

■ 代理店売上比率
■ ストック売上比率



※ 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



全国対応の サポート体制

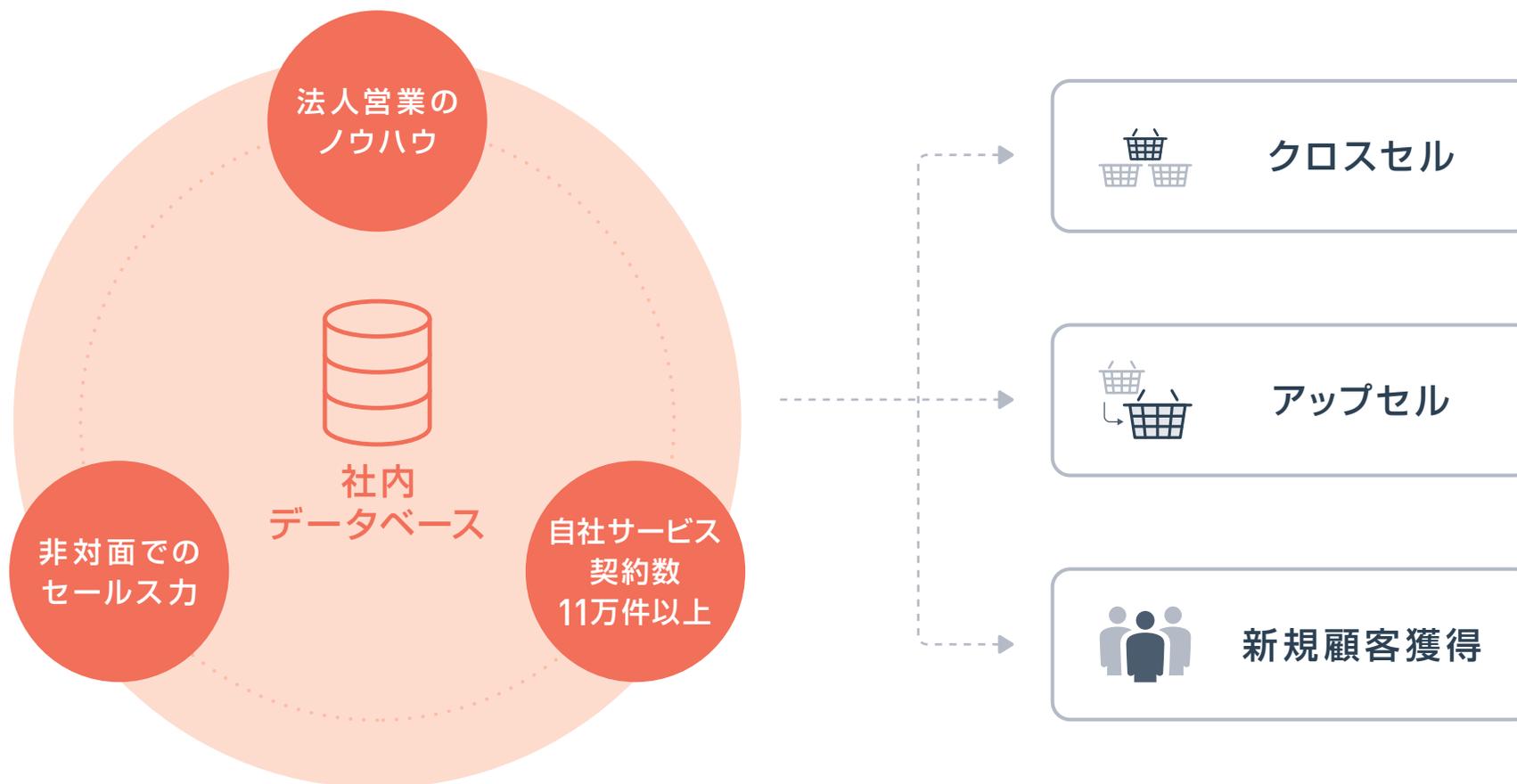


定期的な 顧客フォロー



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。

オフィス光119事業ビジネスモデル

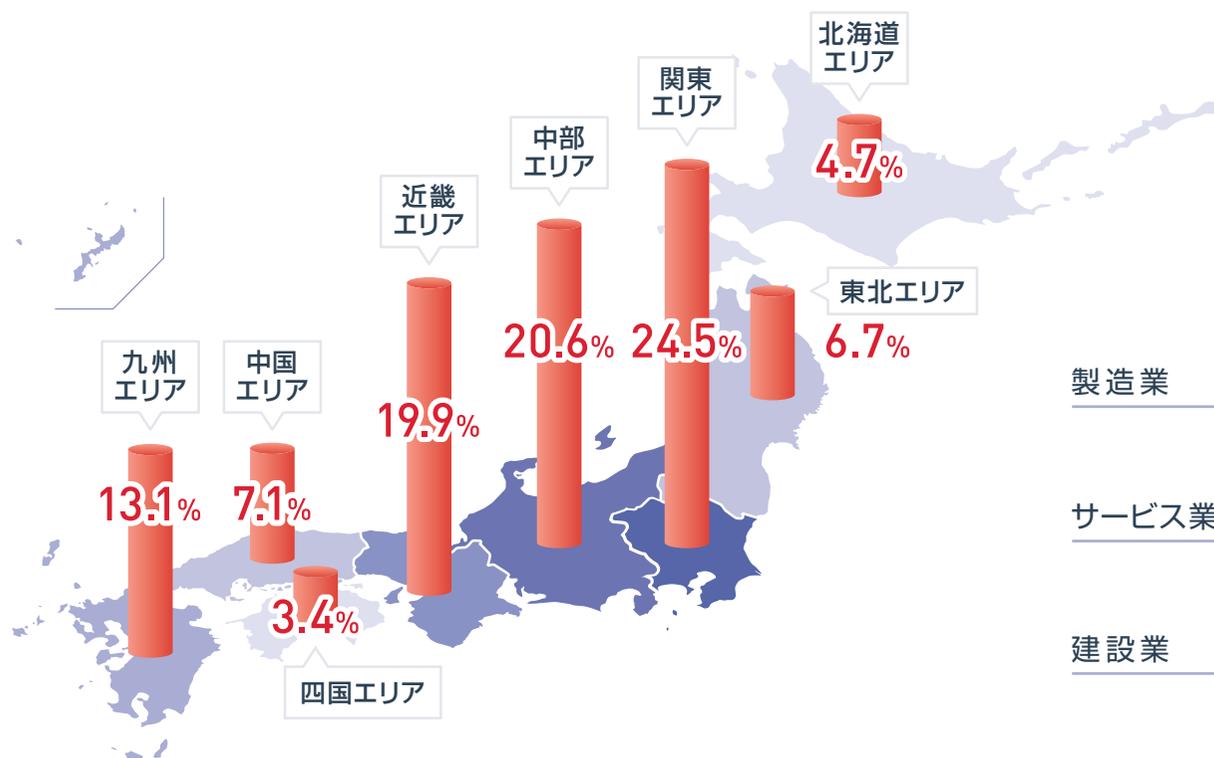


NTT東日本・西日本が提供している光回線の速度・品質はそのままに、付加価値を与え多機能かつリーズナブルに提供。

オフィス光119顧客分布

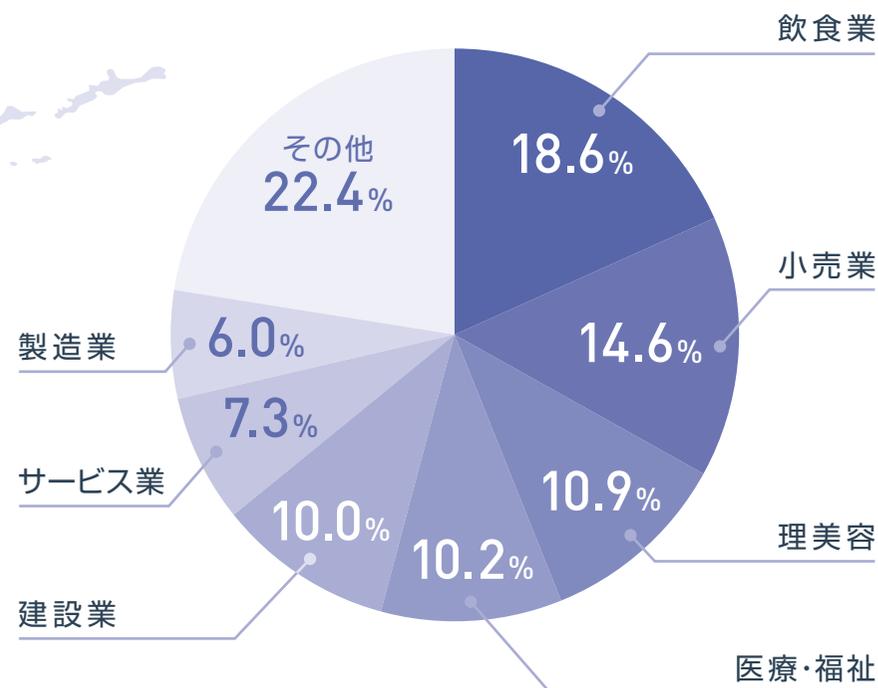
エリア別顧客割合

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。



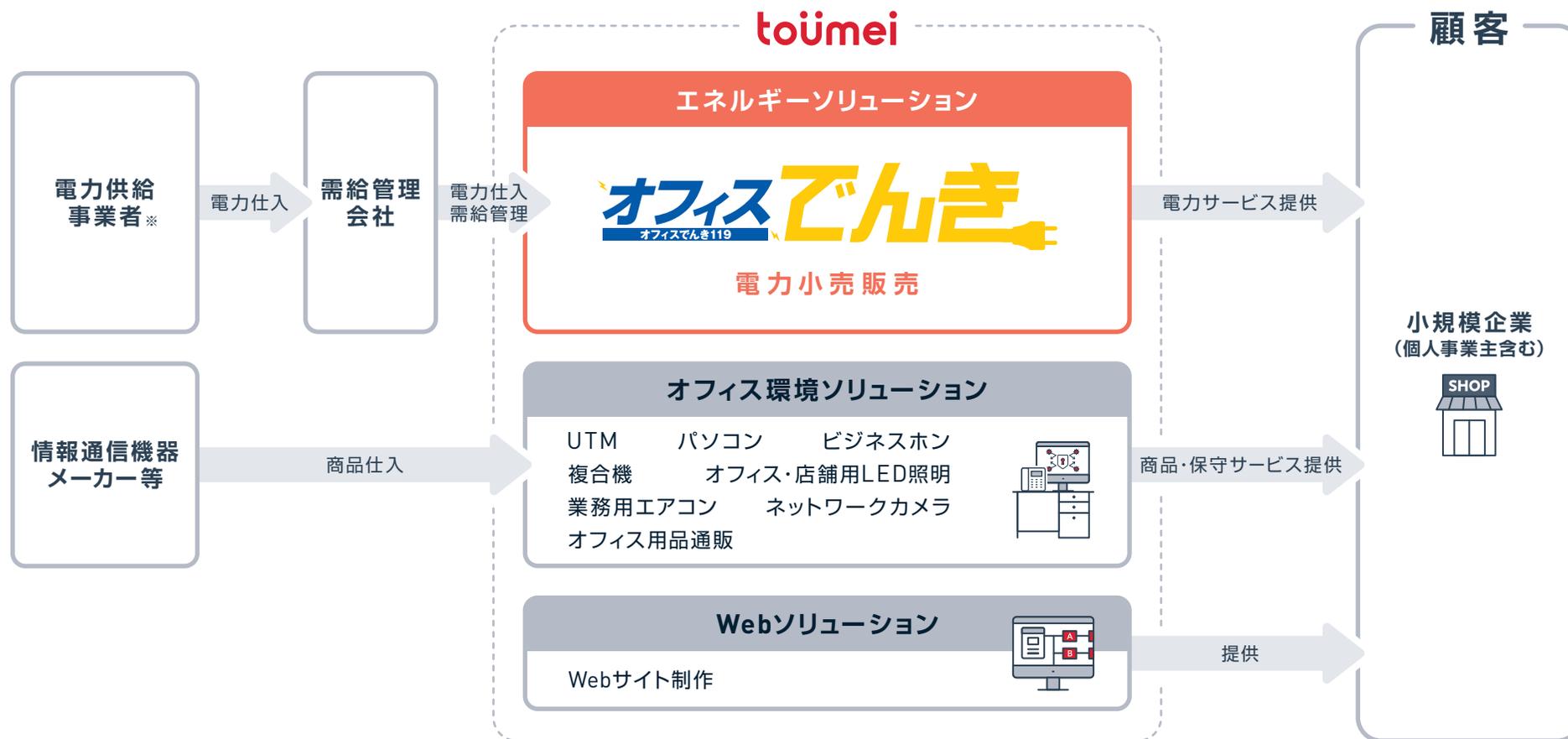
業種別顧客割合

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。



※ 2022年8月末現在

オフィスソリューション事業ビジネスモデル



**機器のトラブルやサポートもワンストップで解決。
コスト削減、業務効率化に繋がる商材やサービスを提供。**

※ 日本卸電力取引所 (JEPX) での市場取引及び相対取引先からの調達を含む

ファイナンシャル・プランニング事業ビジネスモデル



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。

※ 2022年8月末現在

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、予測およ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およ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 経営企画部

E-mail
ir-info@toumei.co.jp

IR サイト
<https://www.toumei.co.jp/ir/>