

# 2026年8月期 第2四半期 決算補足説明資料

2026年4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 下期に向けた施策
- 04 成長戦略

SECTION 1

# 会社概要

# 会社概要

会社名	株式会社東名
本社所在地	三重県四日市市八田二丁目1番39号
代表者	代表取締役会長 山本文彦 代表取締役社長 日比野直人
設立日	1997年12月12日
決算期	8月
資本金	641百万円※1
従業員数(連結)	586名(他、パート・アルバイト82名)※1

拠点	本社・札幌支店・新宿支店・名古屋支店 仙台営業所・金沢営業所・岐阜営業所・大阪営業所・ 広島営業所・高松営業所・福岡営業所・福岡第2営業所・沖縄営業所 人財教育ラボラトリー※2(札幌・名古屋) 保険FC店舗(保険見直し本舗 6店舗)
事業内容	■ オフィス光119事業 中小企業向け光コラボレーション「オフィス光119」の提供 インターネットサービス及びコンテンツ、サポートサービスの提供 ■ オフィスでんき119事業 電力小売販売「オフィスでんき119」の提供 ■ オフィスソリューション事業 情報端末機器等のオフィス環境ソリューション Webソリューション 来店型保険ショップ 太陽光発電システム・蓄電池設備の販売
子会社	株式会社東名テクノロジーズ・株式会社東名グリーンエナジー・ 株式会社デジタルクリエイターズ・株式会社プロエージェント

※1 2025年8月末現在

※2 当社の教育専門施設

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>

14,942 百万円

YoY<sup>※1</sup> 102.8%

営業利益

1,655 百万円

YoY<sup>※1</sup> 95.1%

営業利益率 11.1%

経常利益

1,649 百万円

YoY<sup>※1</sup> 92.5%

経常利益率 11.0%

中間純利益

1,133 百万円

YoY<sup>※1</sup> 91.1%


中間純利益率 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 2Q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

契約保有件数が伸長 


### オフィスソリューション事業

成約率が低下 


## 営業利益

顧客獲得単価が上昇 


### オフィス光119事業

Web広告運用効率の低下 

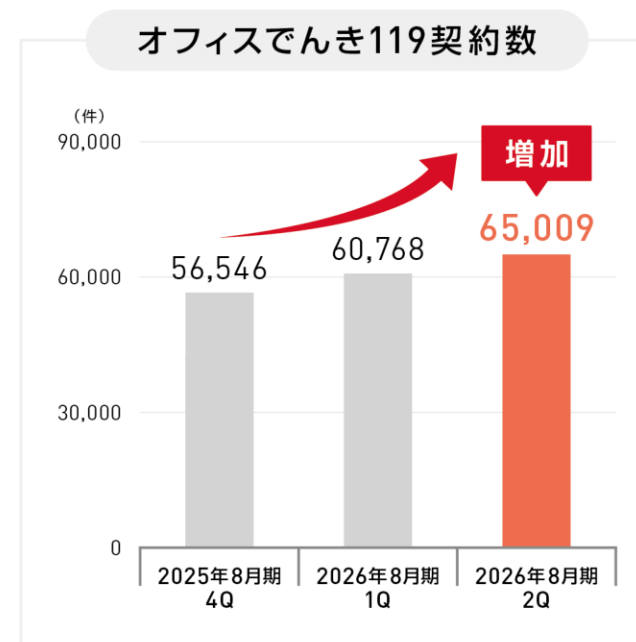
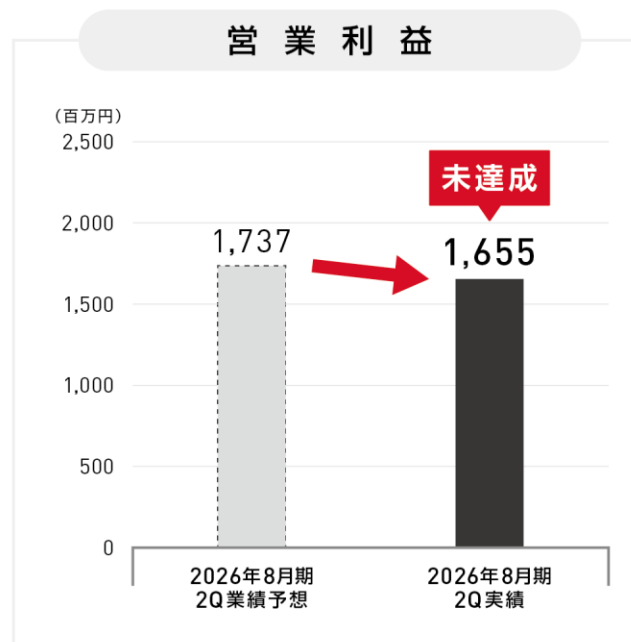
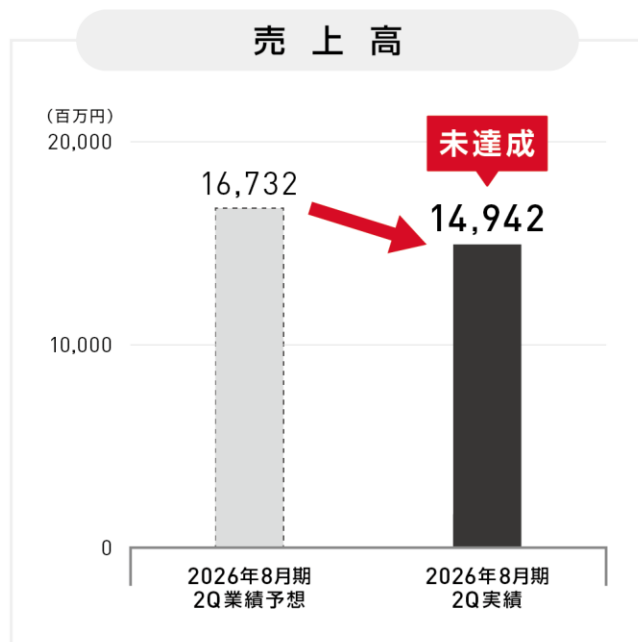
### オフィスでんき119事業

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

仕入コストが増加 

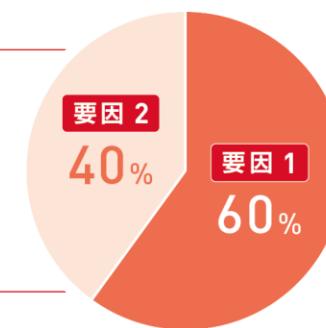
# 要因分析



## 要因分析

**要因 1** 暖冬の影響による一顧客あたりの電力使用量減少

**要因 2** 価格競争による一顧客あたりのARPU<sub>※</sub>減少



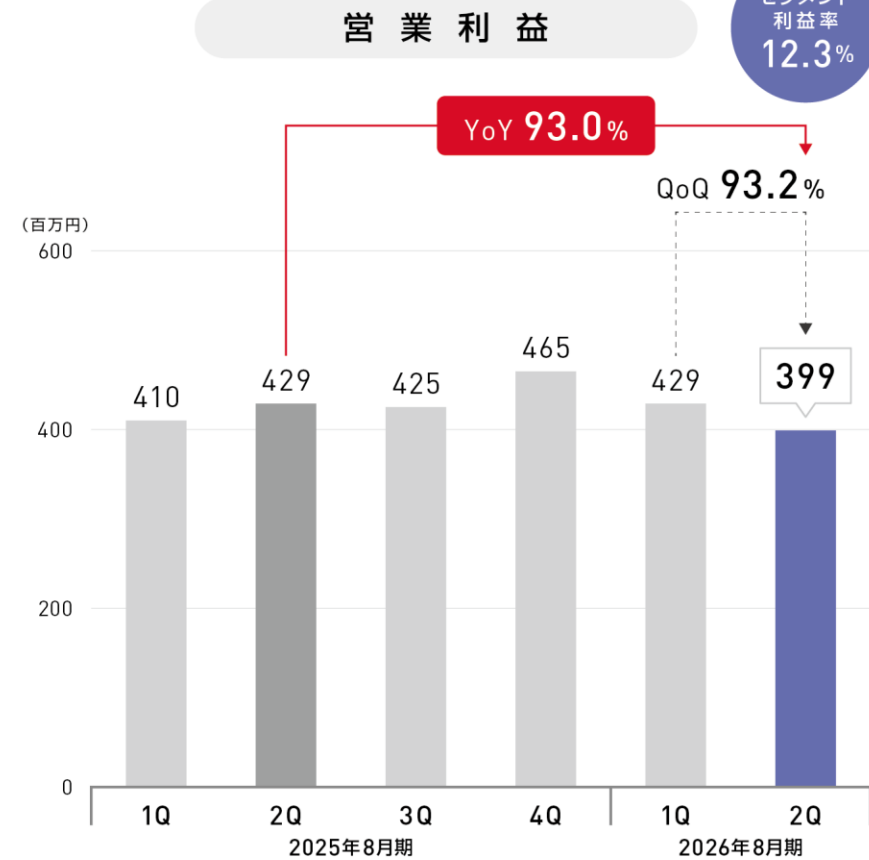
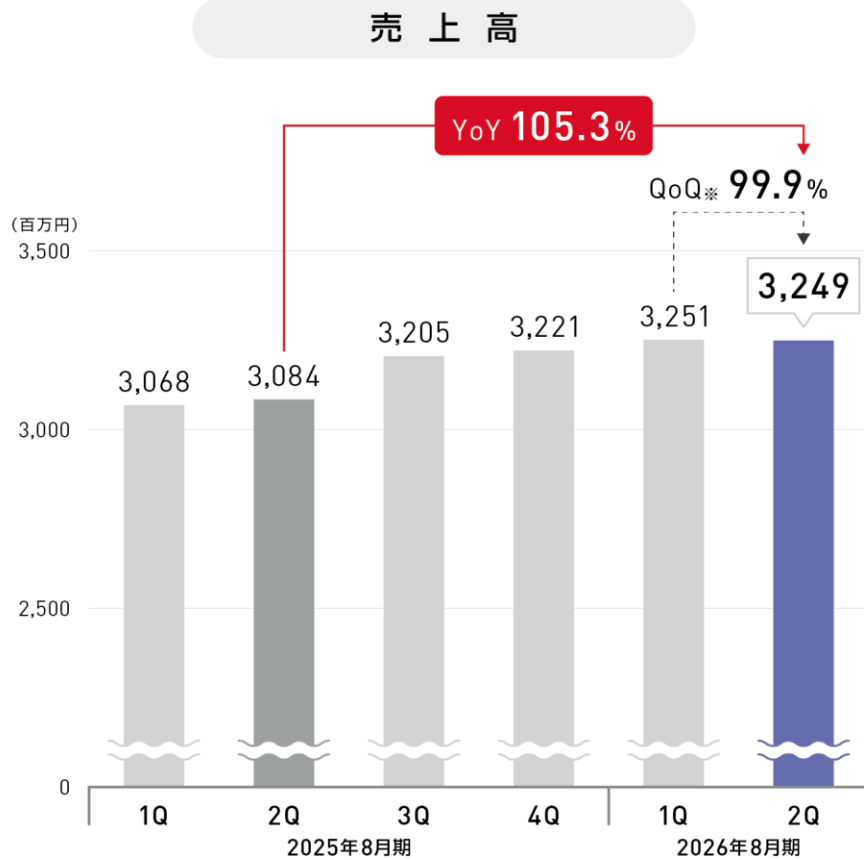
※ Average Revenue Per Userの略で「一顧客あたりの平均売上高」

# 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

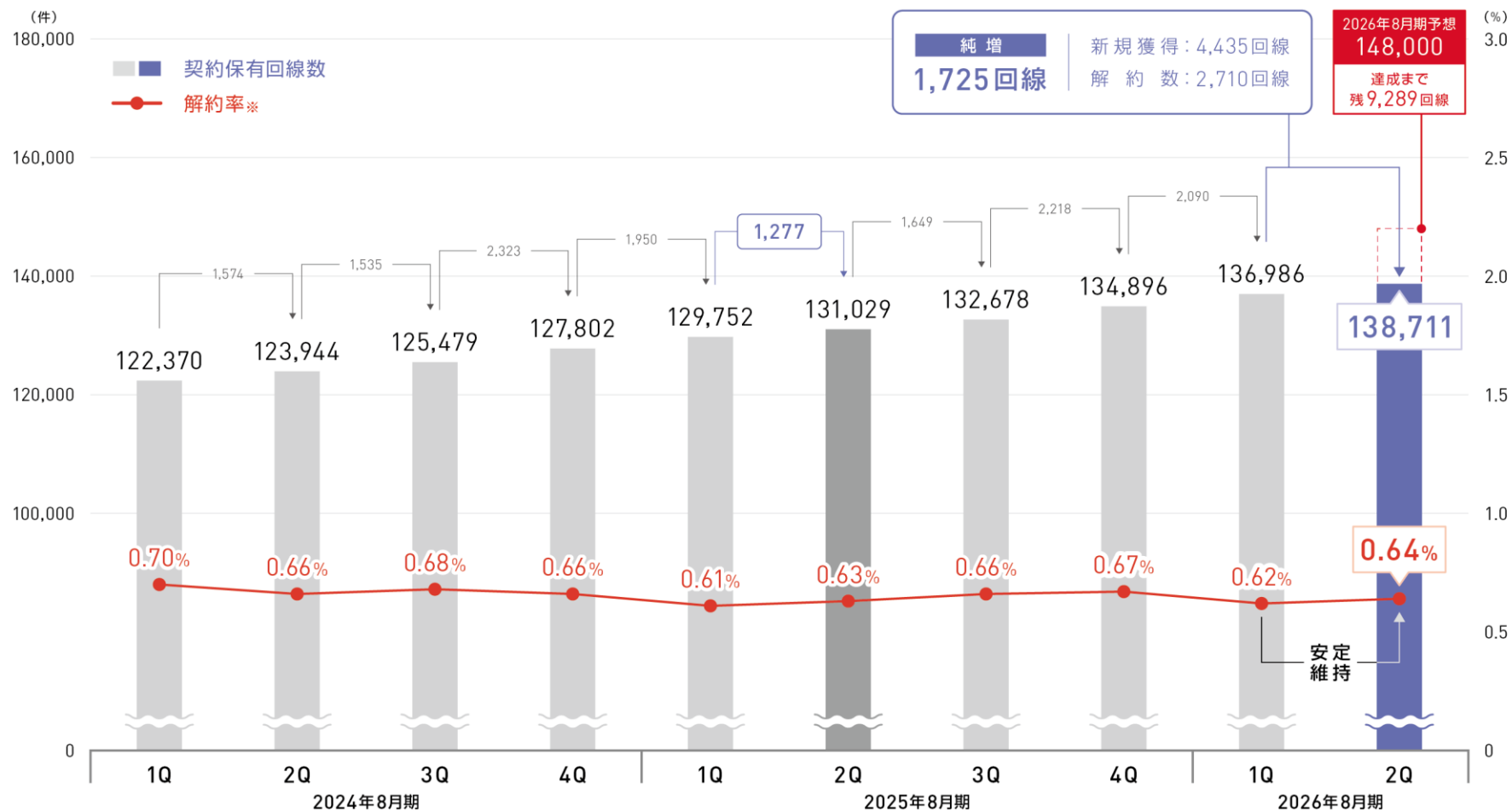
Web集客からの顧客流入や代理店経由の取次のほか、自社テレマーケティング等による顧客接点の増加に努めた結果、「YoY」で増収。一方、Web広告の継続的な運用、見直しに注力したことから、広告宣伝費が増加。



※ quarter over quarterの略で前四半期比

# オフィス光119 契約保有回線数と解約率

代理店チャネルの強化に伴い、顧客取次件数は好調に推移しており、契約保有回線数は堅調に増加。  
また、引き続き顧客満足度向上への取り組みとしてリテンション活動等に注力したことから、解約率は安定維持。



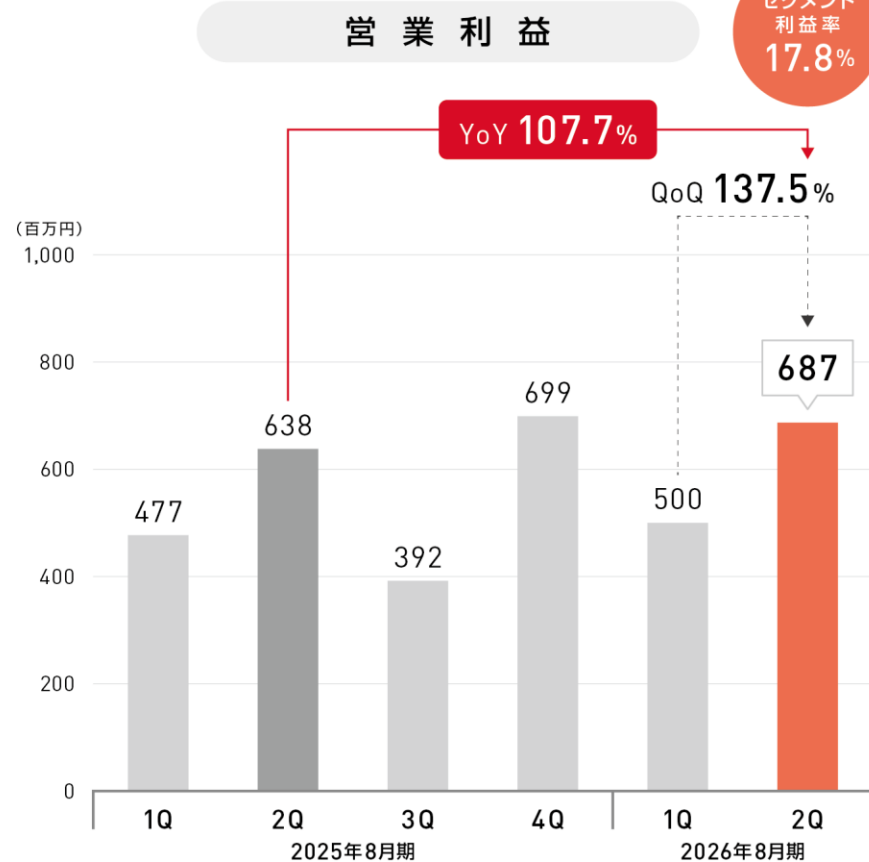
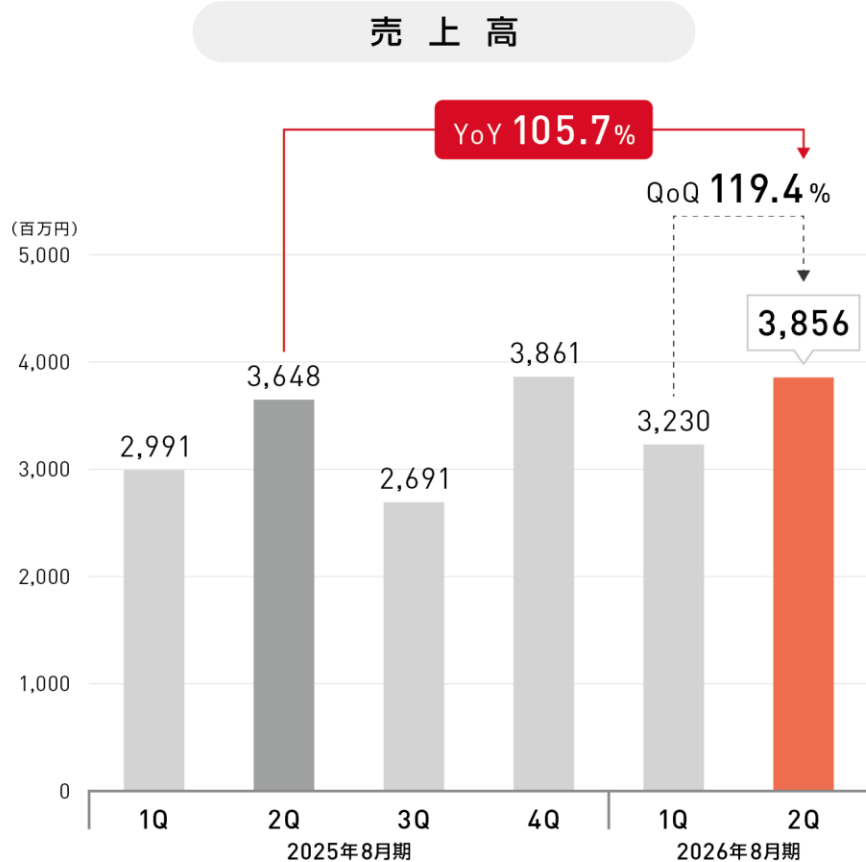
※ 該当事業年度の月間解約率(該当月の解約数÷該当月の末日の契約保有回線数)の平均

# 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

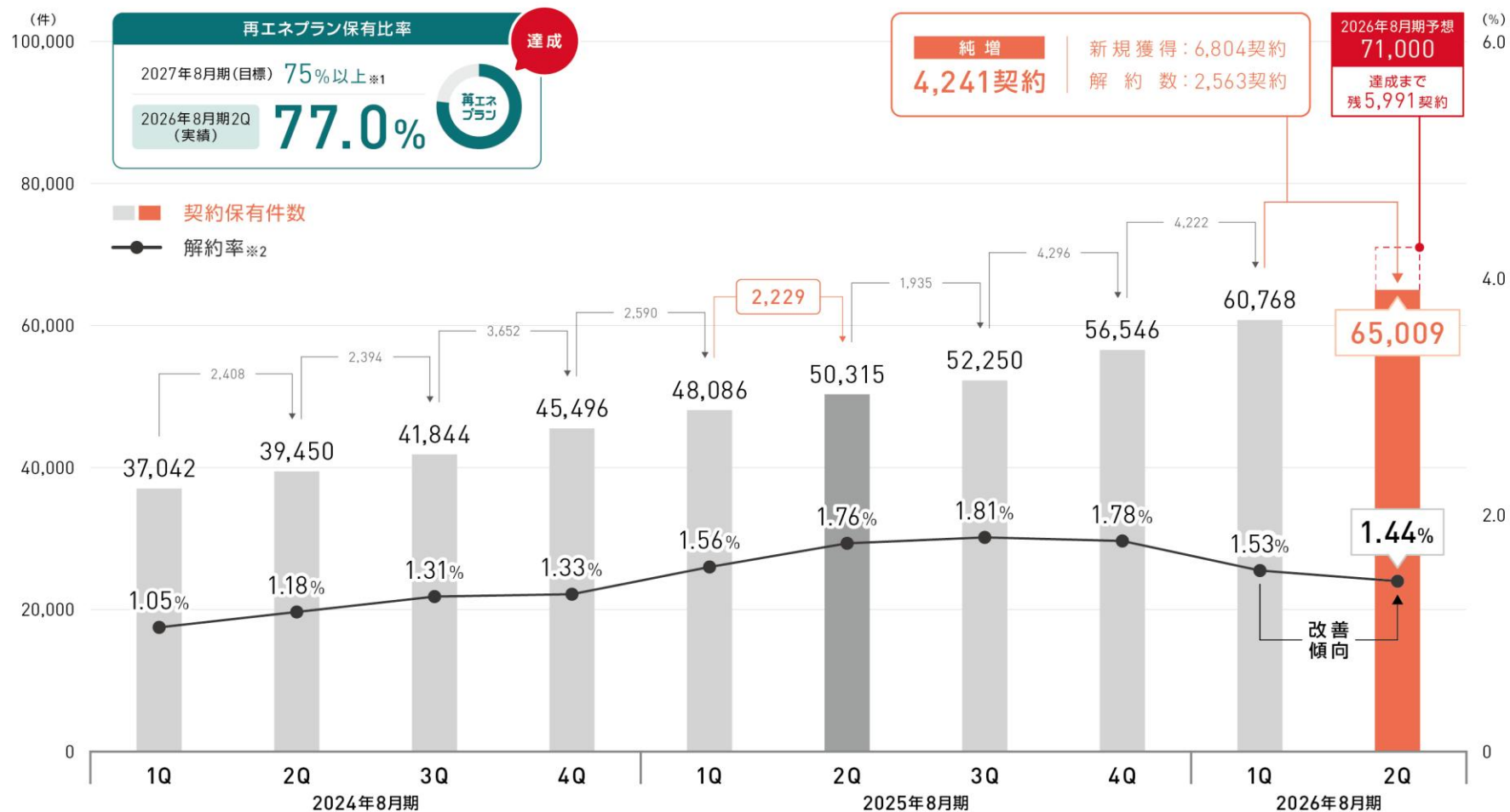
電力小売販売

代理店経由の新規獲得が伸長しているほか、テレマーケティング活動の更なる強化により契約保有件数は増加。暖冬の影響が一部みられたものの、契約保有件数の増加が顧客全体の電力使用量を押し上げたことで、「YoY」「QoQ」で増収、増益。



# オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

代理店チャンネルからの送客が引き続き好調であり、またテレマーケティング人員の教育にも注力したことから、契約保有件数は計画どおりに進捗。また、既存顧客へのフォローコールや人員配置の見直しが奏功し、解約率は逡減。

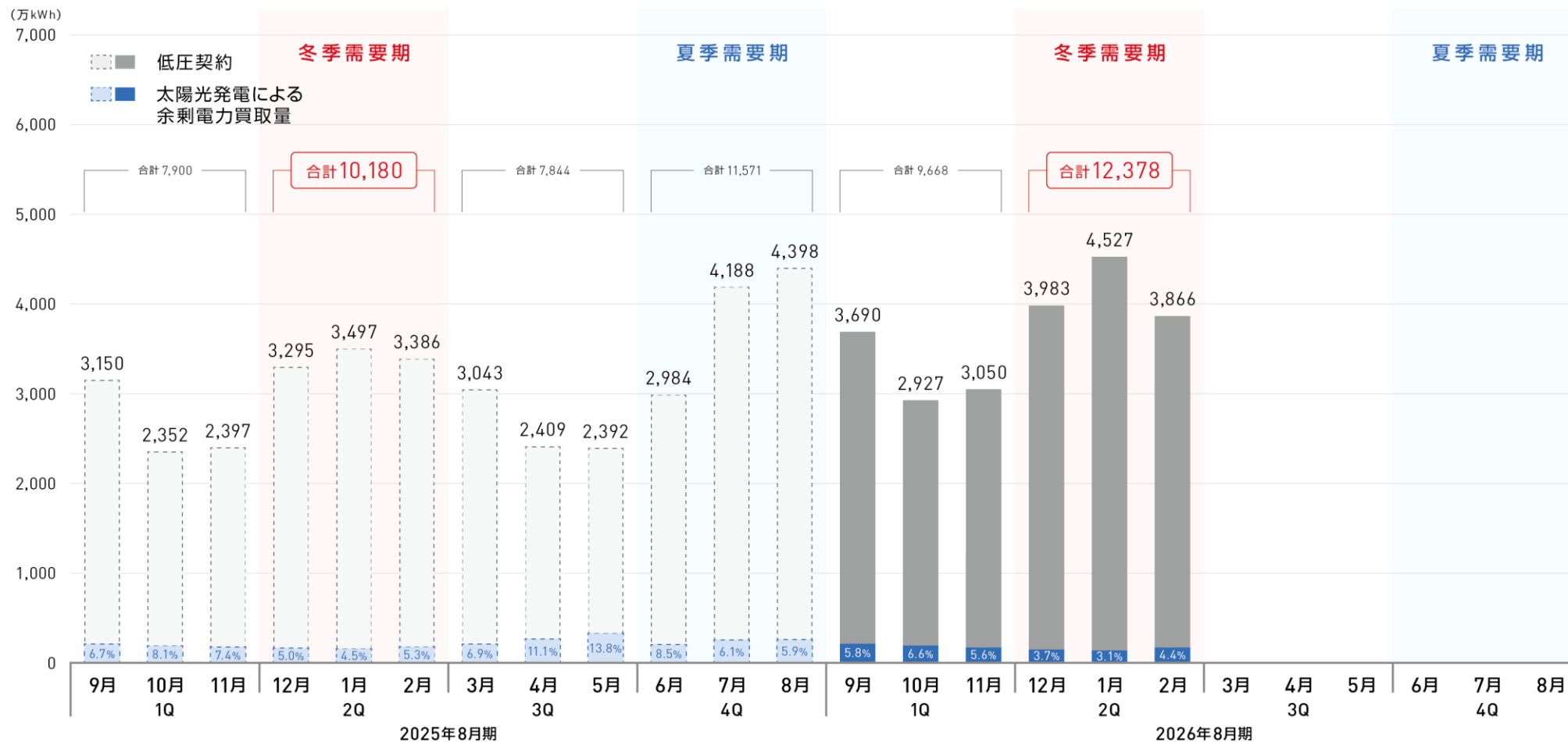


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※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2四半期は、暖冬の影響から一顧客あたりの電力使用量は減少したものの、契約保有件数の堅調な増加により、顧客全体の電力使用量は伸長。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たことにより、顧客の使用量に対し約5%未満で推移。



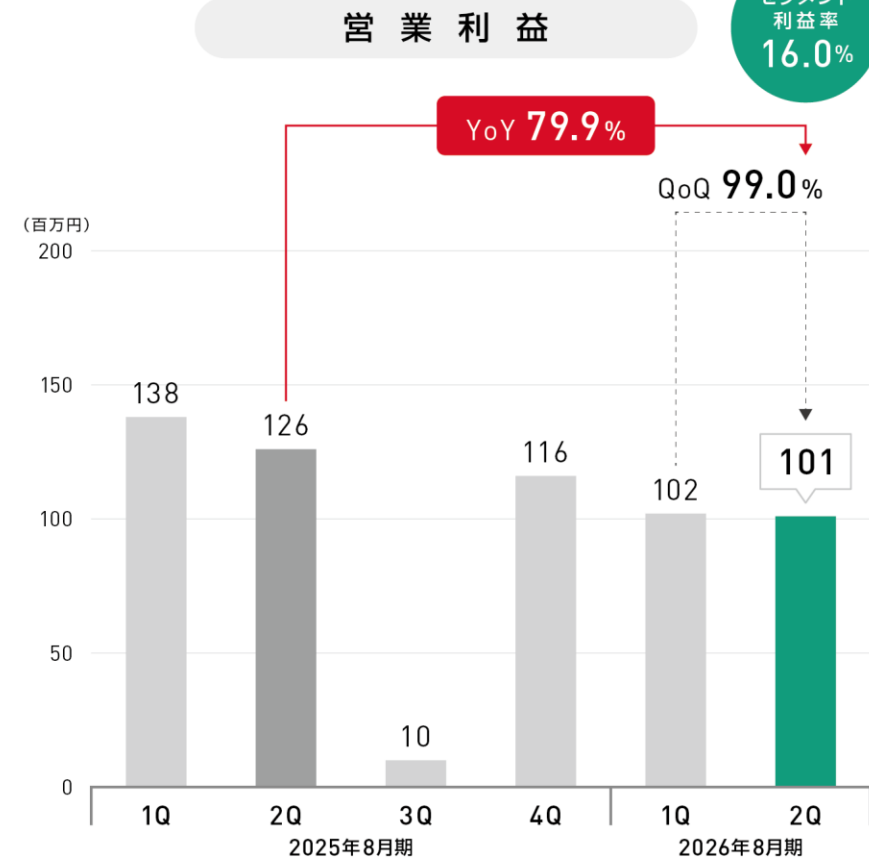
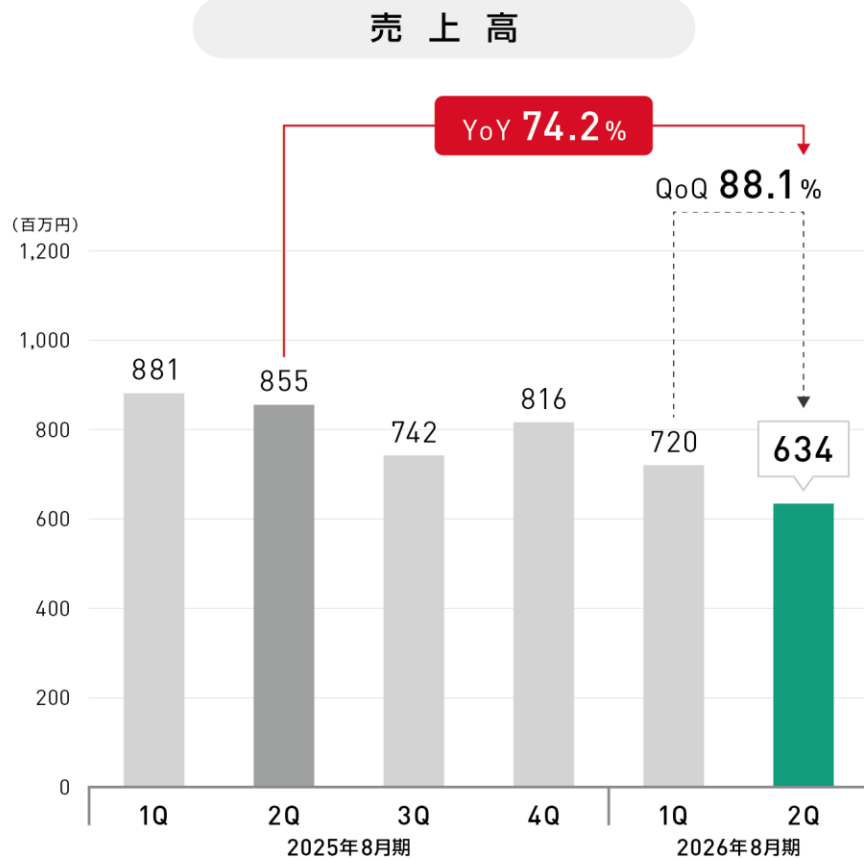
※ 2026年8月期第2四半期2月については暫定の数値に基づく。

# 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

アポイント取得担当部署の活用により商談件数は伸長しているものの、成約率が伸び悩んだ結果、「YoY」「QoQ」で減収、減益。また、商品提案の領域拡大に伴い仕入コストは増加。



SECTION 3

# 下期に向けた施策

# 2026年8月期達成に向けた施策(全社)

## 重点施策 1

契約保有顧客の  
最大化

オフィス光  
オフィス110

14.8万回線  
保有

オフィスでんき  
オフィス110

7.1万契約  
保有

## 重点施策 2

人的資本投資の  
拡大

- ☑ 稼働人員の**拡大**
- ☑ テレマーケティングの**再活用**
- ☑ 継続的な知識研修による営業スタッフの**生産性向上**

## 重点施策 3

加速する拠点展開

1**拠点**以上の**拡大**

顧客重点エリアに出店を検討

営業エリアの拡充を図り、中小企業の課題解決を推進

# | 2026年8月期達成に向けた施策(セグメント)

## オフィス光119事業

- ☑ 稼働人員の拡大のため、新卒を中心に50名の増員を計画
- ☑ Web広告費を拡大するとともに、増加人員に準じた集客数を確保し、契約数を増大
- ☑ 一定品質以上の新規代理店開拓と、取次件数の拡大を継続

## オフィスでんき119事業

- ☑ 稼働人員の拡大のため、新卒を中心に50名の増員を計画
- ☑ デジタルマーケティングを強化継続し、契約数を増大
- ☑ テレマーケティング営業も改めて注力すべく、人員の増強及び他社利用顧客への再獲得営業を強化し、契約数を増大
- ☑ Web集客拡大から見込まれる新規開業顧客へ、クロスセル販売を強化

## オフィスソリューション事業

- ☑ 新規拠点開設により、営業エリアと営業人員を拡大しアップセル・クロスセルを強化
- ☑ 電力小売販売の対象顧客への太陽光発電システム及び蓄電池設備の販売を効率的に強化
- ☑ 情報端末機器のWeb集客を強化継続し、新たな顧客層の取り込み及び拡大を強化

# 下期目標達成に向けた施策(全社)

## オフィス光119事業

- ☑ Web広告の継続的な見直しと投資強化で、顧客接点の更なる増加を図る
- ☑ 新規開業顧客に対する最適商材の一元的提供を継続強化し、ARPU向上を実現

## オフィスでんき119事業

- ☑ テレマーケティング人員を増強し、契約保有件数の最大化に取り組む
- ☑ 人材教育を拡充し、従業員の知識力底上げに注力

## オフィスソリューション事業

- ☑ 顧客ニーズに沿った商品提案と従業員の知識力向上を推進
- ☑ 新規サービスリリースに向け、顧客ニーズの掘り起こしに注力

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※  
108.67円

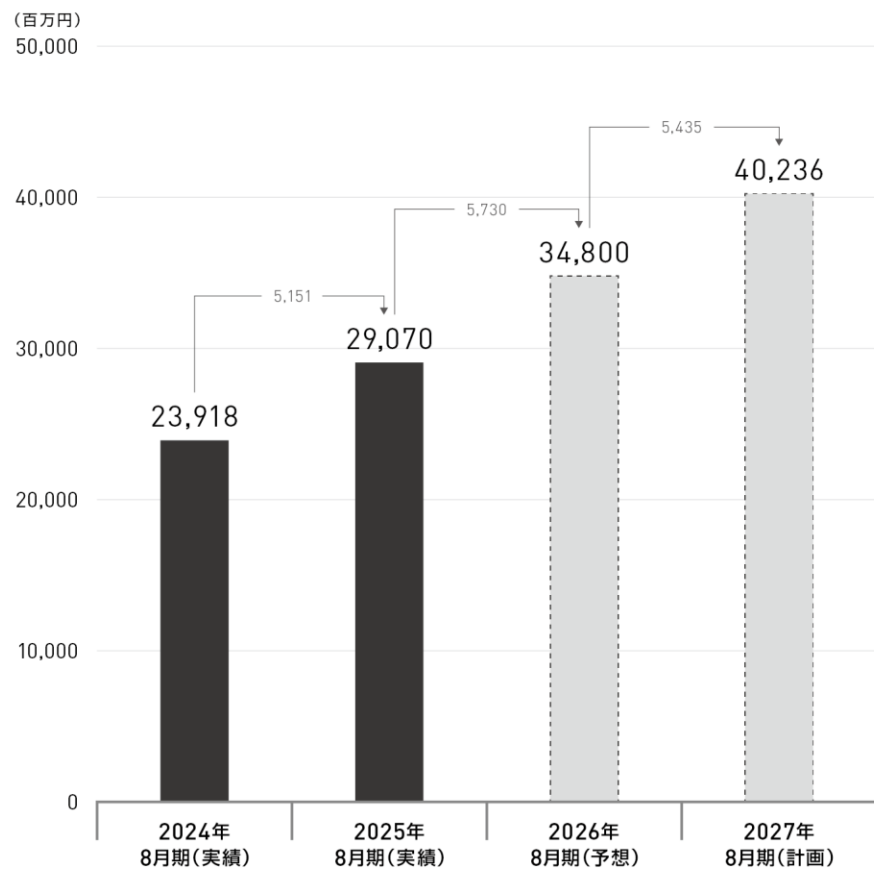
ROE  
26.1%

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

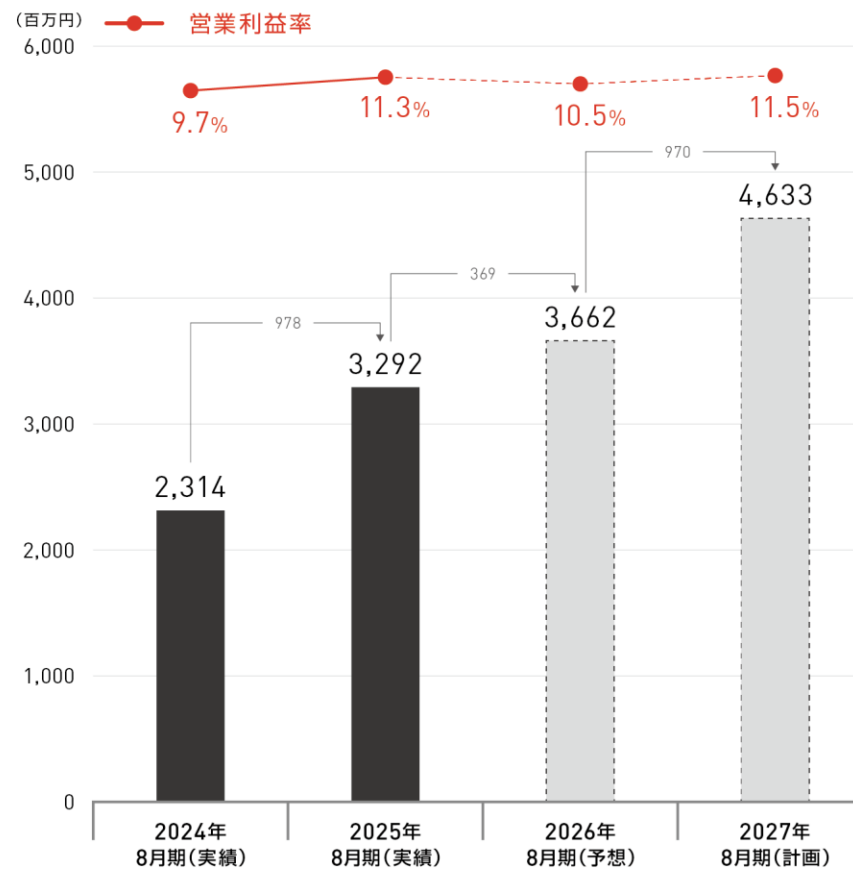
# 中期経営計画 数値目標

稼働人員の拡大や営業エリアの拡充、再エネプランの更なる強化などにより増収、増益の見通し。

## 売上高

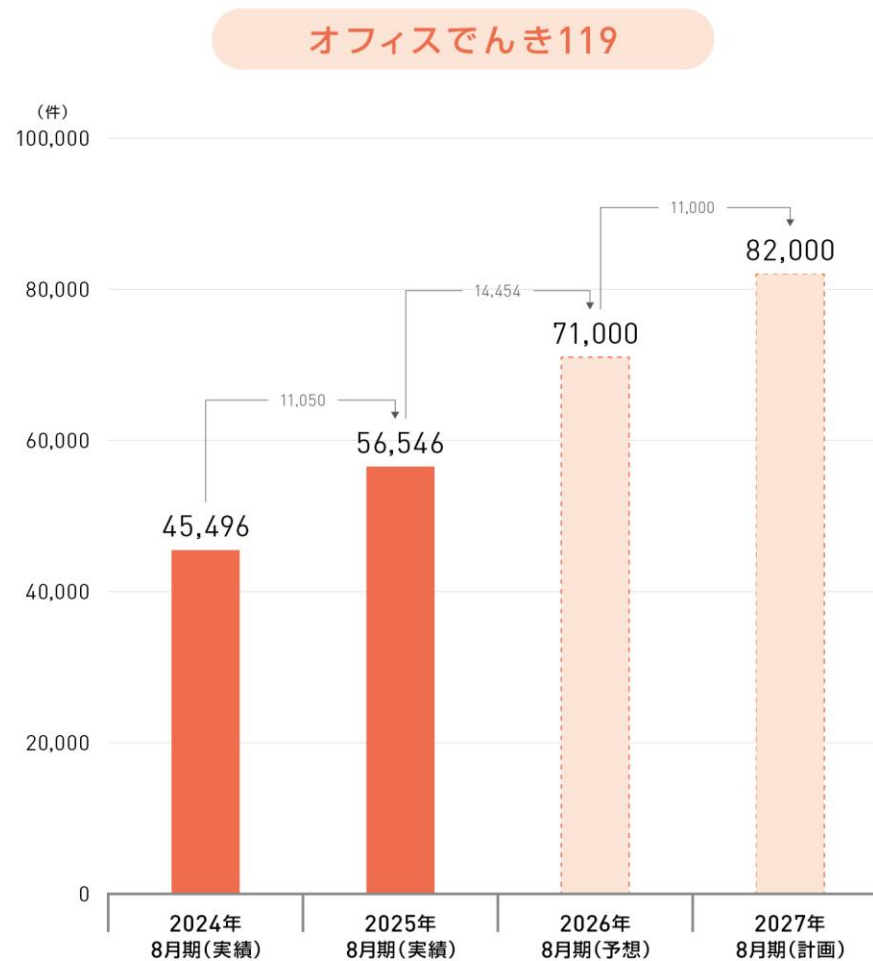
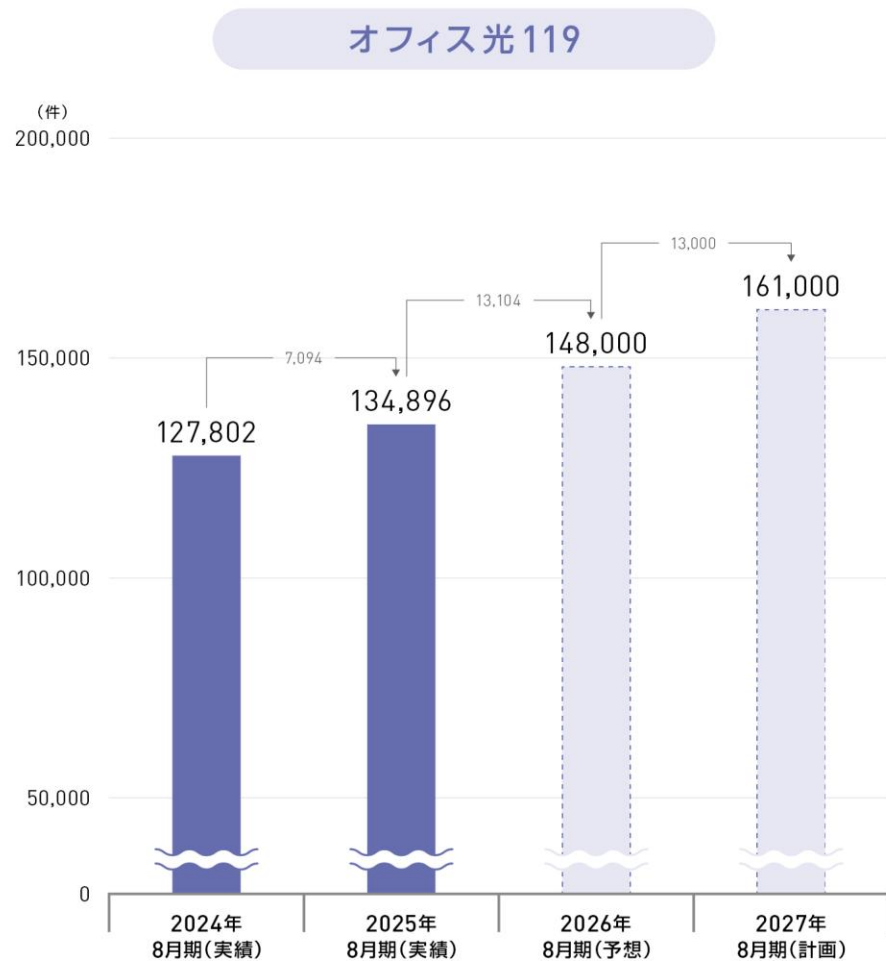


## 営業利益



# 自社サービス保有契約件数計画

2026年8月期は稼働人員の拡大及びWeb広告費への投資を強化継続するとともに、テレマーケティングを通じた顧客接点の増加に注力する方針。



# サステナビリティ経営の推進(ESG及びSDGs)

## 環境 Environment

マテリアリティ / 地球環境への負荷低減

<b>取組項目</b> ・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	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 5px;">                     2027年8月期までの目標値                 </div> ・オフィスでんき119のうち75%以上※1を再エネプランへ <span style="color: red; font-weight: bold; border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">達成</span>
	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 5px;">                     2030年8月期までの継続目標値                 </div> ・DX商材を毎年1つ以上創出
	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">                     2030年8月期までの目標値                 </div> ・社有車のうち80%を次世代自動車※2へ切替

## 社会 Social

マテリアリティ / 魅力ある企業への進化・深化

<b>取組項目</b> ・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	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 5px;">                     2030年8月期までの継続目標値                 </div> ・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
	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">                     2030年8月期までの目標値                 </div> ・定着率……80%達成 ・女性役員比率……10%達成 ・女性管理職比率……15%達成 ・女性管理者次席※3比率……2021年8月期水準維持 ・有給休暇の平均取得率……50%達成 ・中途採用者管理職比率……2021年8月期水準維持 ・平均残業時間……月10時間以下達成

## 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

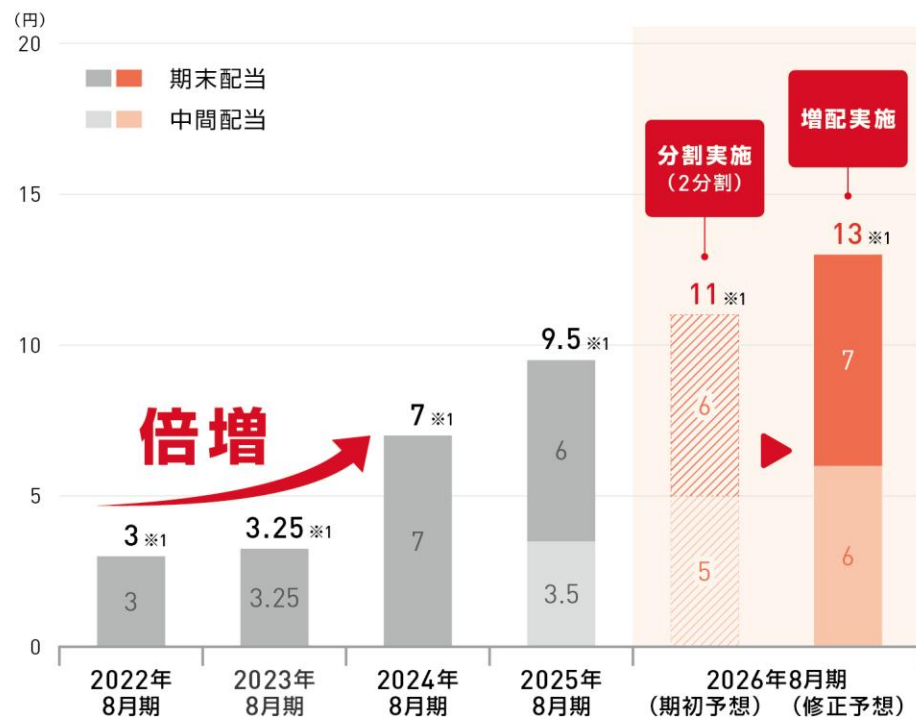
<b>取組項目</b> ・コーポレート・ガバナンス強化 ・情報セキュリティ強化 ・コンプライアンスの徹底	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center; margin-bottom: 5px;">                     2030年8月期までの継続目標値                 </div> ・情報セキュリティ……重大な事故ゼロを毎年継続 ・情報セキュリティ研修……受講率毎年100% ・重大な法令違反件数……毎年ゼロを継続 ・社内コンプライアンス研修……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 電気自動車及びハイブリッド車  
 ※3 管理職の手前の役職

# 株主還元

将来的な成長投資と財務健全性に留意しつつ、安定的な配当額の維持と中長期的な増加を目指す方針。  
2026年1月14日に、配当予想を中間配当・期末配当ともに1円増配し、合計13円に修正することを発表。

## 1株当たり配当金



配当性向	32.7%	8.3%	13.4%	11.7%	12.8%	15.1%
配当利回り	1.1%	0.6%	1.0%	1.0%	—	—

※1 2025年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施したため、2022年8月期期首に株式分割が行われたと仮定して算定  
 ※2 基準日時点の保有株式数  
 ※3 毎年2月末

## 株主優待制度

### 株主優待の内容

### デジタルギフト®

100株以上  
300株未満※2

500円分

300株以上  
1,000株未満※2

1,000円分

1,000株以上※2

10,000円分

基準日※3 時点の株主名簿に記載または記録された1単元(100株)以上の当社株式を保有されている株主様が対象。



### 贈呈時期

毎年1回、基準日後の発送を予定。

優待内容  
変更

## スポンサー契約締結のお知らせ

当社の新しい取り組みとして、2026年1月1日に女子プロゴルファー「佐久間朱莉」氏とのスポンサー契約を締結。本契約を通じて、より一層各種広報活動に注力する方針。

プロゴルファー

# 佐久間 朱莉 選手

生年月日 | 2002年12月11日    出身地 | 埼玉県  
出身校 | 埼玉平成高等学校    所属契約 | 大東建託

### 主な戦績

- 2019年 関東女子ゴルフ選手権 優勝
- 2021年 JLPGA最終プロテスト トップ(1位)合格  
関東女子ゴルフ選手権 優勝  
ステップアップツアー京都レディースオープン 優勝
- 2024年 ワールドレディスチャンピオンシップサロンパスカップ 2位  
ニチレイレディス 2位タイ
- 2025年 KKT杯バンテリンレディスオープン 優勝  
ブリヂストンレディス 優勝  
アース・モンダミンカップ 優勝  
マスターズGCレディス 優勝  
JLPGAメルセデス・ランキング 1位(年間女王)



## 将来見通しに関する注意事項

---

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

---

**お問い合わせ先**

株式会社東名 総務部 経営企画課

E-mail

[ir-info@toumei.co.jp](mailto:ir-info@toumei.co.jp)



IR サイト

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

