

2026年8月期 第3四半期 決算補足説明資料

2026年 7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

- ① 会社概要
- ② 連結決算概要
- ③ 下期達成に向けた施策
- ④ 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^{※2}

22,731 百万円

YoY^{※1} 107.4%

営業利益

過去
最高^{※2}

2,481 百万円

YoY^{※1} 108.1%

営業利益率 10.9%

経常利益

過去
最高^{※2}

2,491 百万円

YoY^{※1} 105.9%

経常利益率 11.0%

四半期純利益

過去
最高^{※2}

1,697 百万円

YoY^{※1} 103.6%

四半期純利益率 7.5%

※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

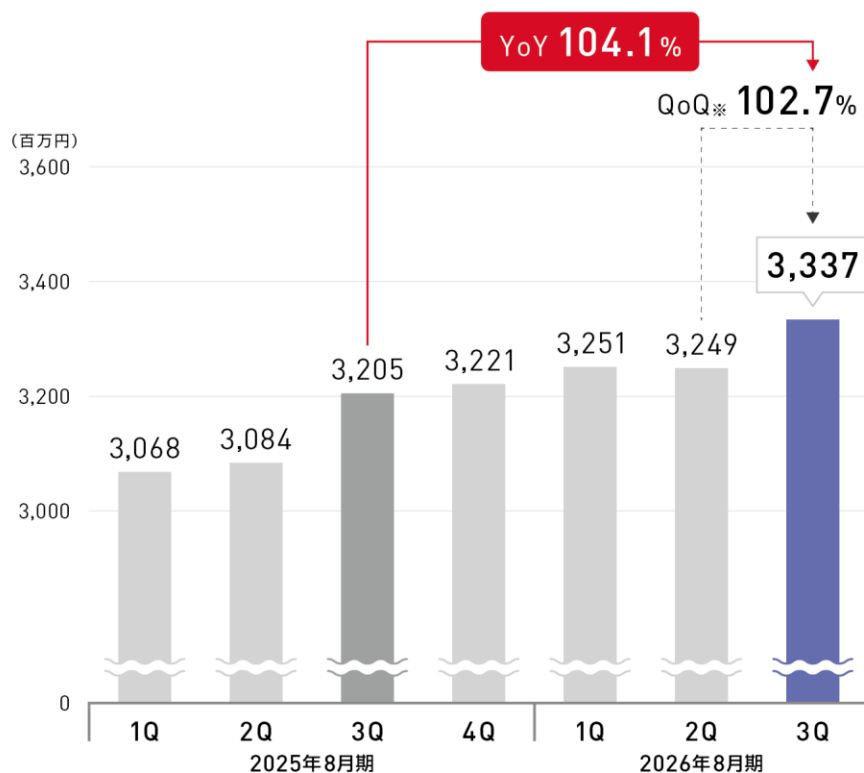
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィス光119事業

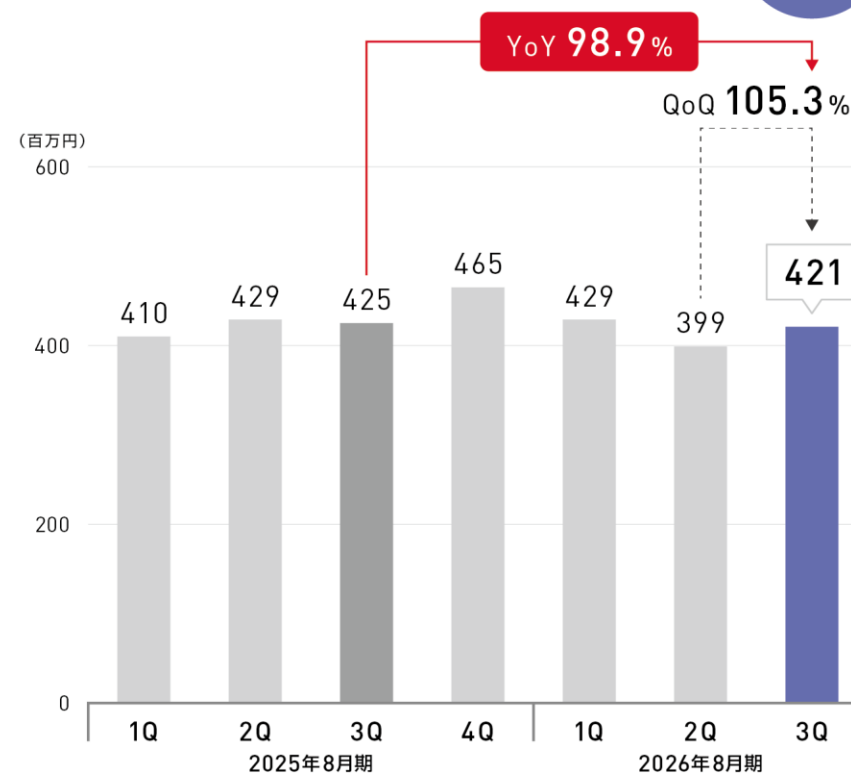
オフィス光119・
付随するサービスなど

顧客満足度向上に努めた結果、ARPUの向上及び契約保有回線数の伸長に結実し、「YoY」「QoQ」で増収。
一方、ジョブローテーション等の観点から人員を増強した結果、先行して人件費が増加。

売上高



営業利益



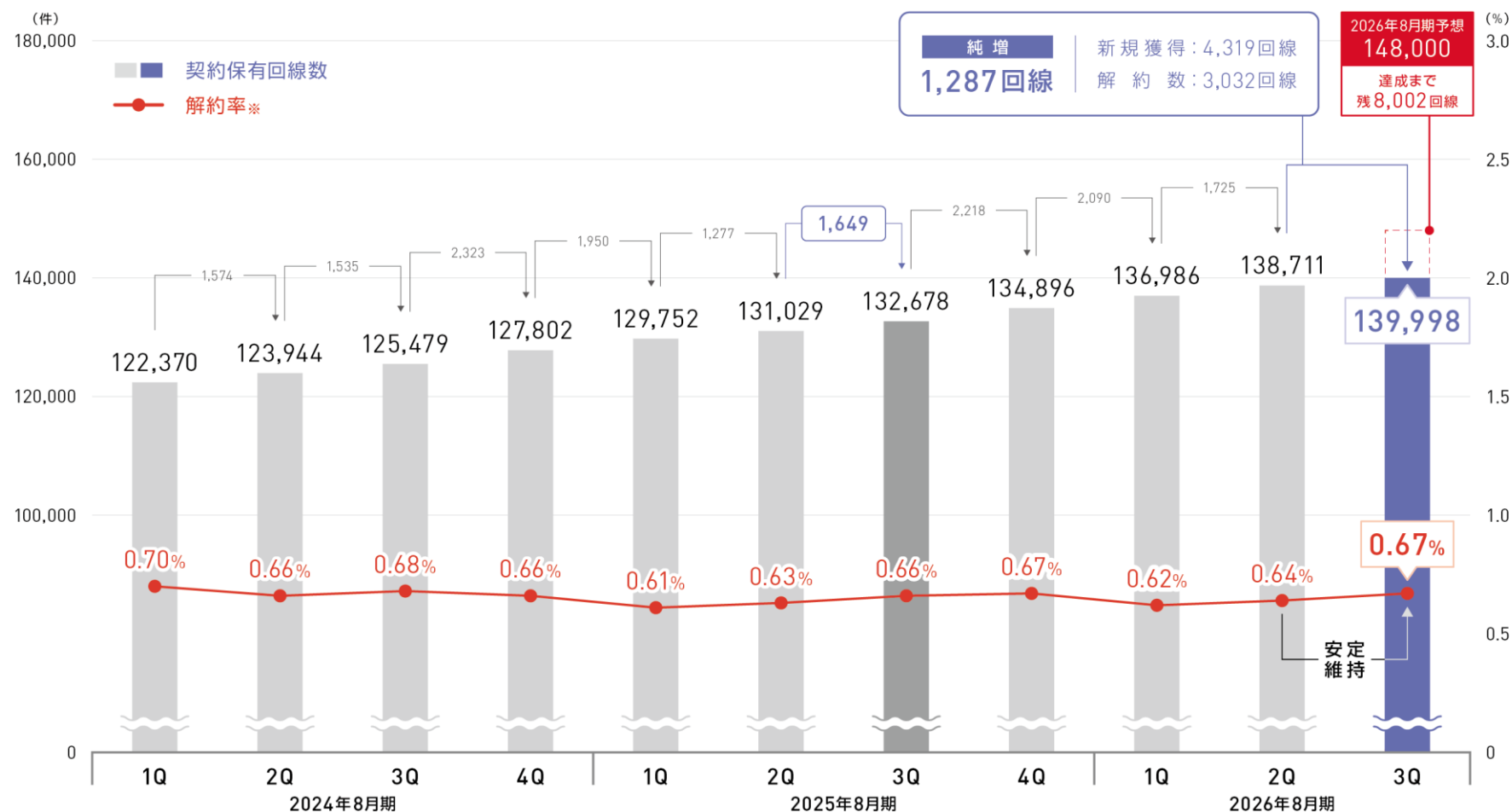
セグメント
利益率
12.6%

※ 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広告及び代理店を経由した安定的な顧客流入に注力した結果、契約保有回線数は堅調に増加。

例年と同様、季節的な要因による解約は増加したものの、リテンション活動の定期的な見直しと継続により、解約率は健全な水準で推移。



※ 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

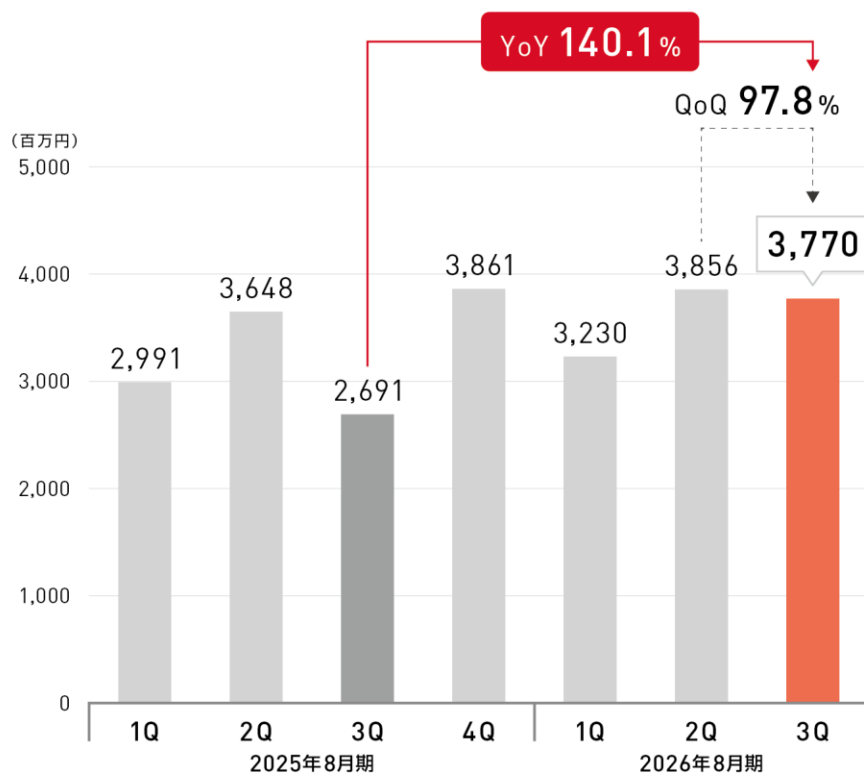
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスでんき119事業

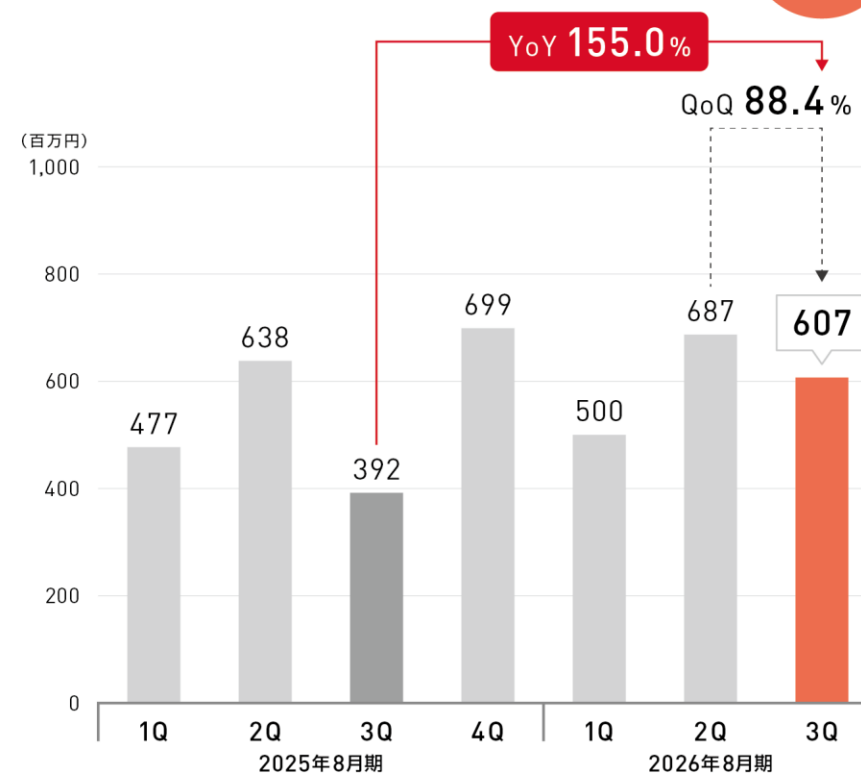
電力小売販売

契約保有件数が大幅に増加したこと、並びにJEPXの電力取引価格が前年同四半期と比較して高水準であったことから、「YoY」で増収、増益。
春季電力需要安定期であったこと、温暖な気候が続いたことから、電力需要期と比較して顧客全体の電力使用量は減少し、「QoQ」で減収、減益。

売上高



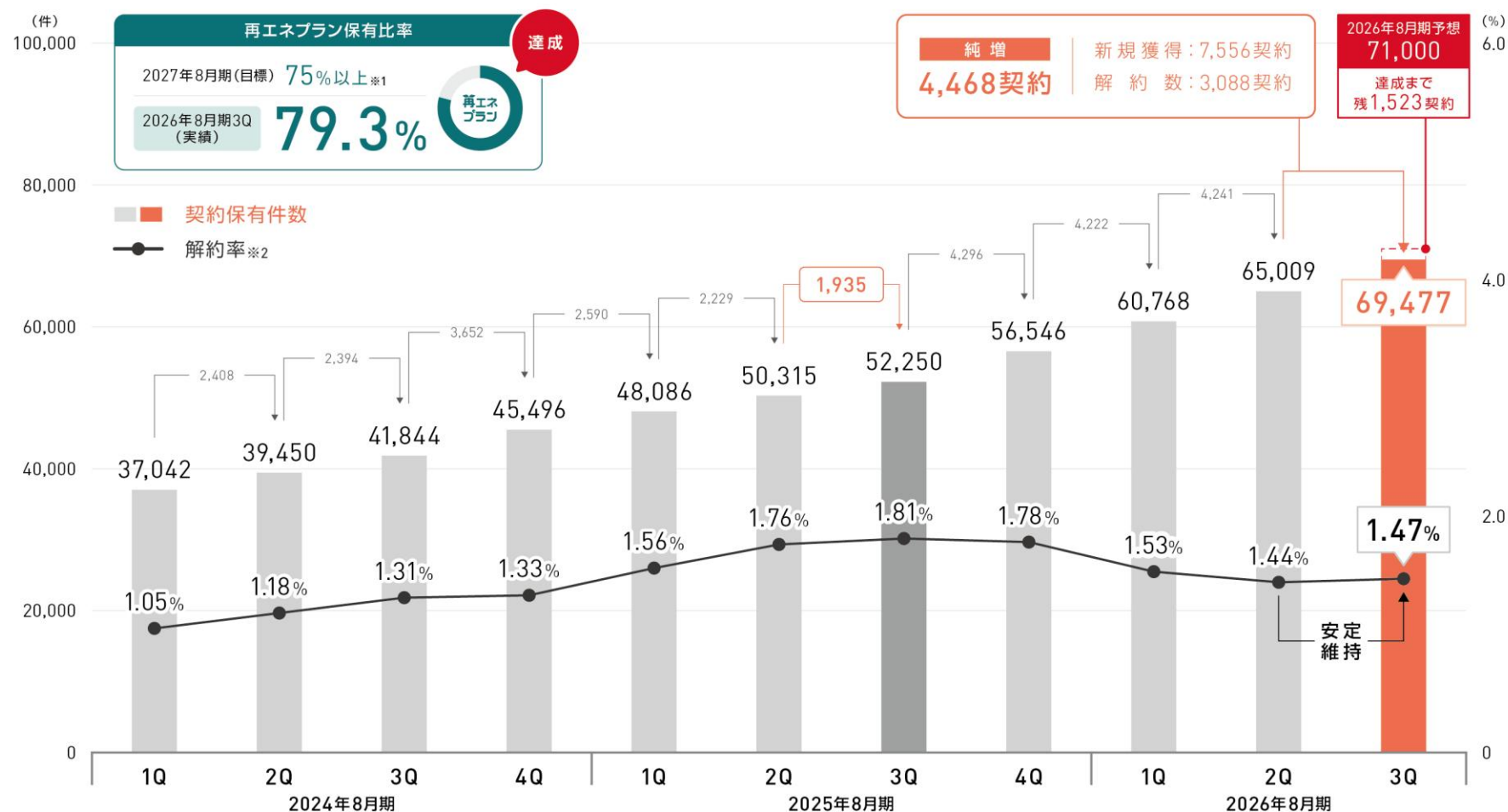
営業利益



セグメント
利益率
16.1%

オフィスでんき119 契約保有件数と解約率

代理店との更なる連携強化及び自社テレマーケティングによる顧客接点の拡大が奏功し、新規獲得件数が伸長。
顧客満足度向上にかかるフォローコール等に引き続き取り組んだ結果、解約率は安定維持。

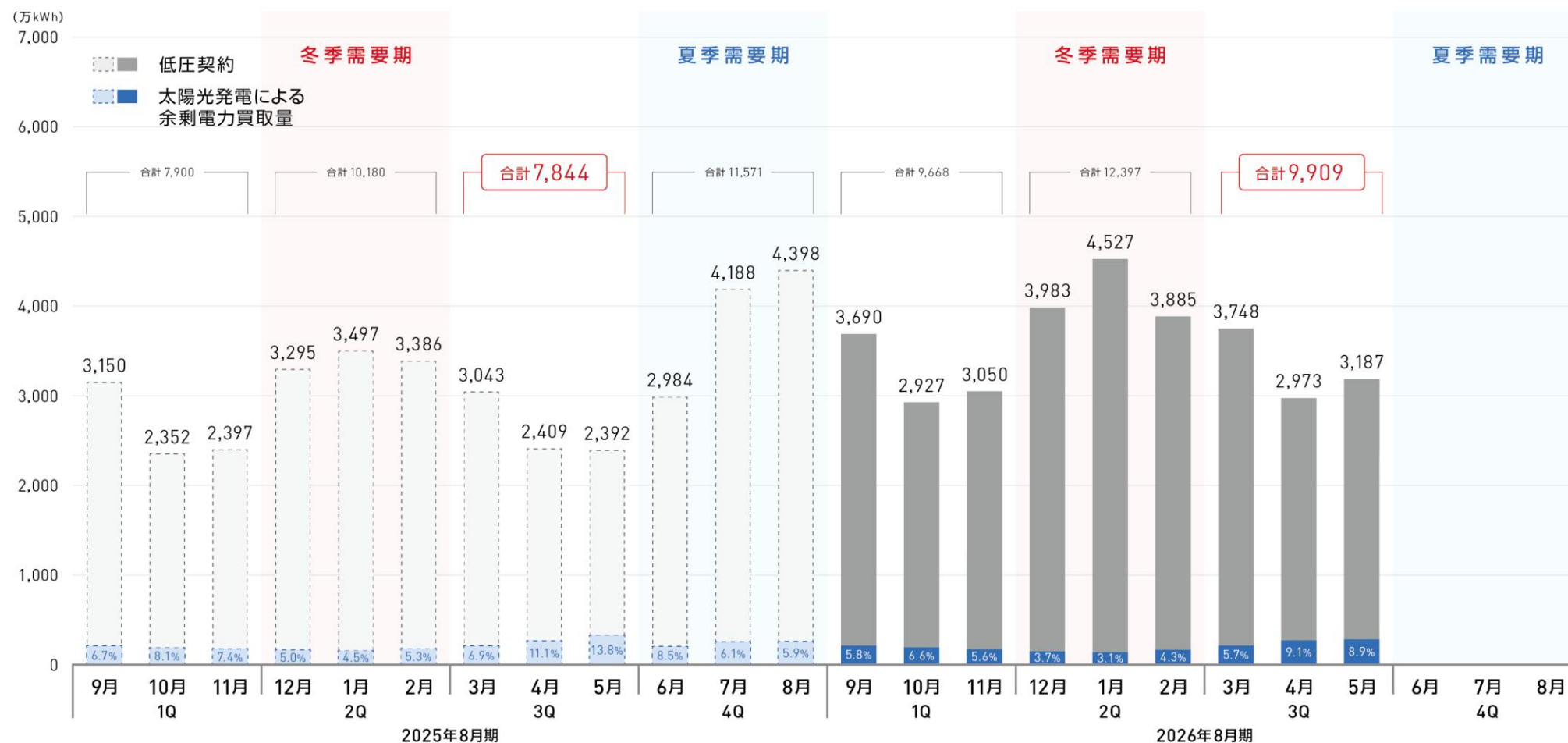


※1 オフィスでんき119の全契約保有件数における再エネプラン比率

※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3四半期は、電力需要安定期であったこと、並びに比較的温暖な気候が続いたことから、顧客全体の電力使用量は電力需要期と比較して減少。
太陽光発電の余剰電力買取からの電力供給量は、日照時間の伸長に伴い増加傾向で推移。



※ 2026年8月期第3四半期5月については暫定の数値に基づく。

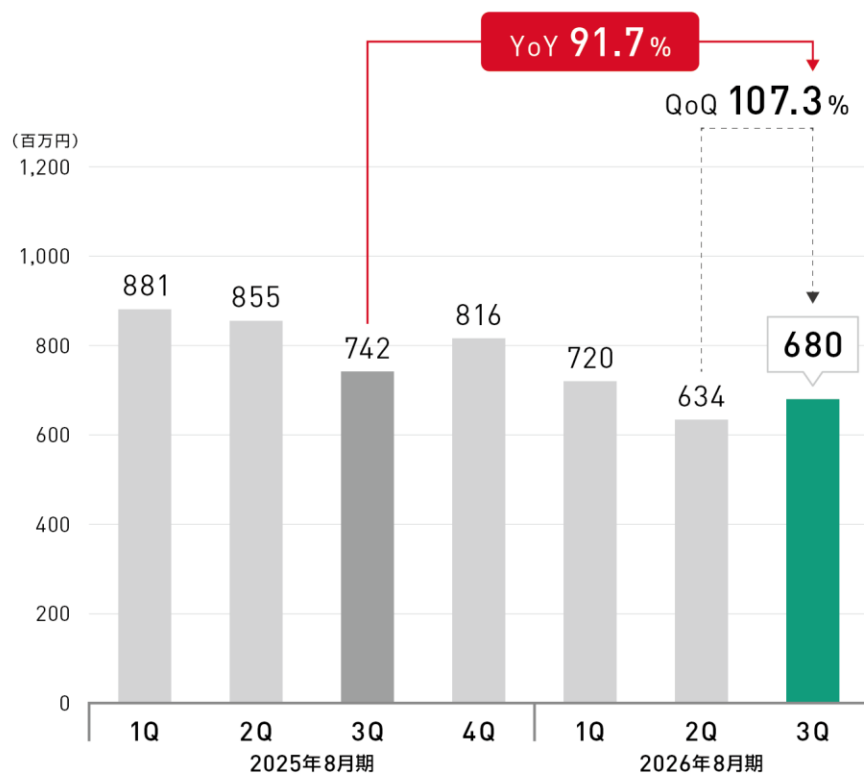
セグメント別連結売上高・営業利益 四半期推移

オフィスソリューション事業

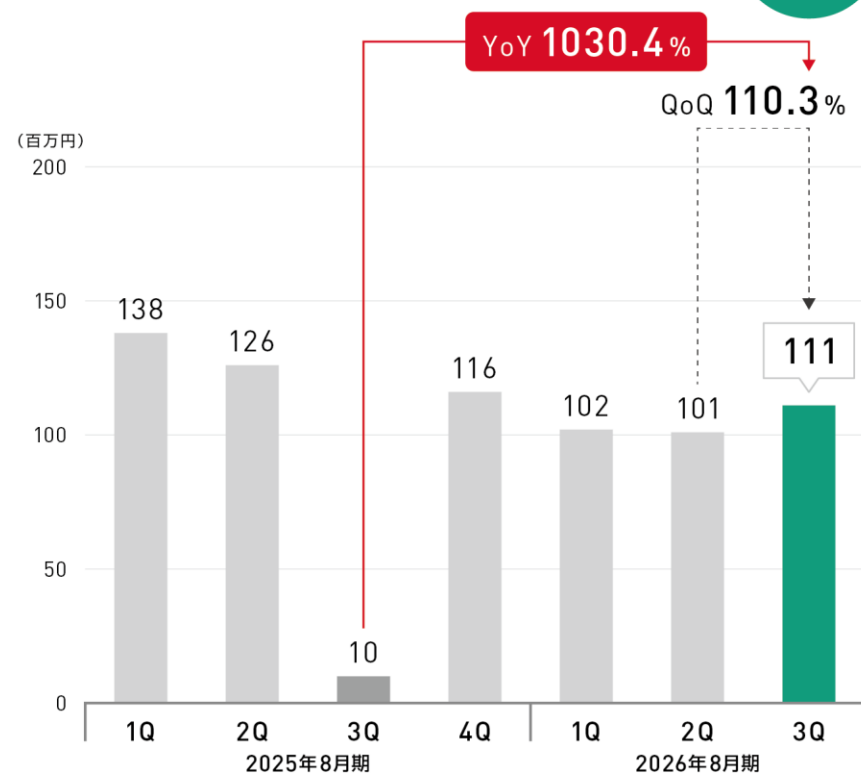
情報端末機器等のオフィス環境ソリューション、Webソリューション、
来店型保険ショップ、太陽光発電システム・蓄電池設備の販売

セキュリティ関連商材に対する顧客の関心及び需要は引き続き堅調に推移。
アポイント取得担当部署の活用だけでなく、他部署との連携を強化したことから、「QoQ」で増収、増益。

売上高



営業利益



セグメント
利益率
16.4%

SECTION 3

下期達成に向けた施策

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
オフィス光110

14.8万回線
保有

オフィスでんき
オフィスでんき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

通期目標達成に向けて

第4四半期は昨年度実績を踏まえ、契約保有件数の拡大とそれに伴う顧客全体の電力使用量増加を実現することで、通期目標達成を目指す。

通期目標

営業利益

36.6億円

達成まで
11.8億円

2026年8月期
3Q実績

8.3億円

2026年8月期
2Q実績

9.1億円

2026年8月期
1Q実績

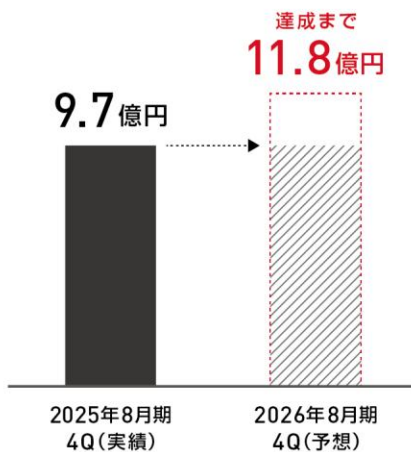
7.4億円

達成に向けた道筋

1 安定的な契約基盤

営業利益実績

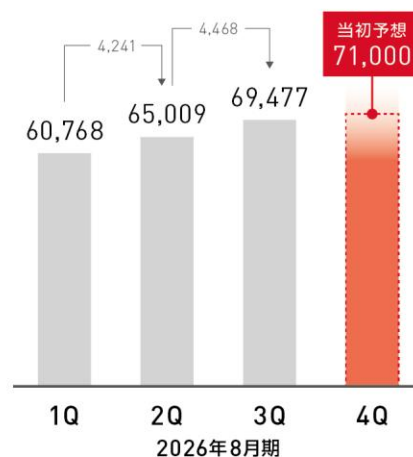
契約基盤により利益の土台を確保



2 顧客数の拡大

オフィスでんき119契約保有件数

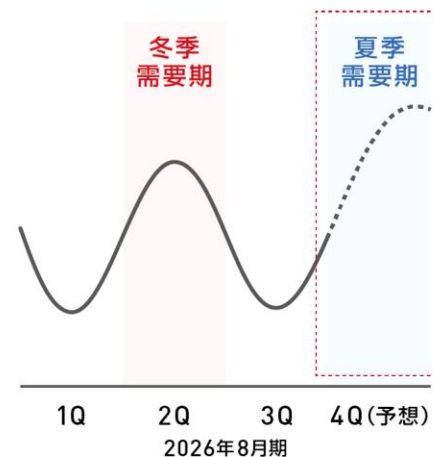
当初予想を上回るペースで純増が継続



3 電力需要の増加

電力使用量イメージ

猛暑予想により電力使用量は増加を想定



その他要因

・オフィスソリューション事業の改善傾向

・コストコントロールの実施

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

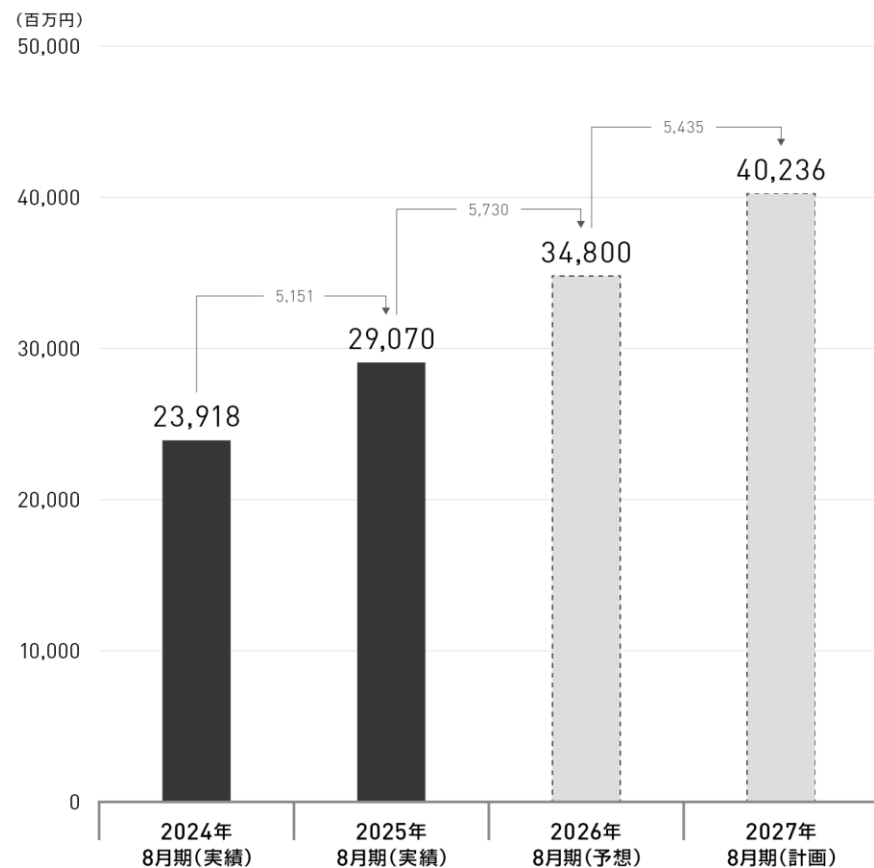
EPS※
108.67円

ROE
26.1%

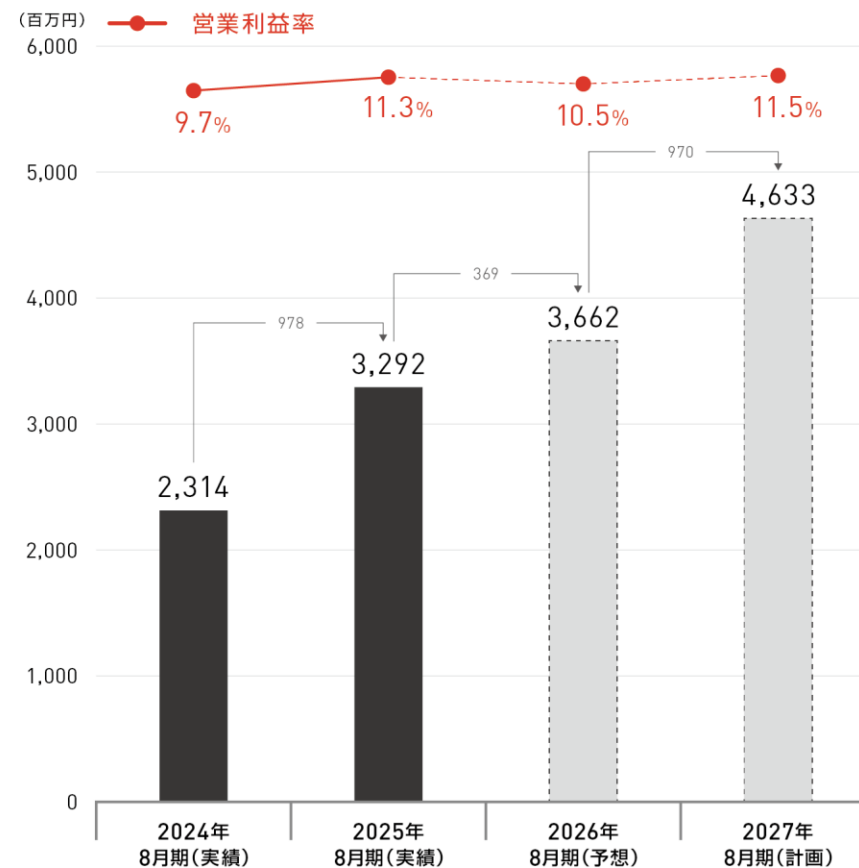
中期経営計画 数値目標

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



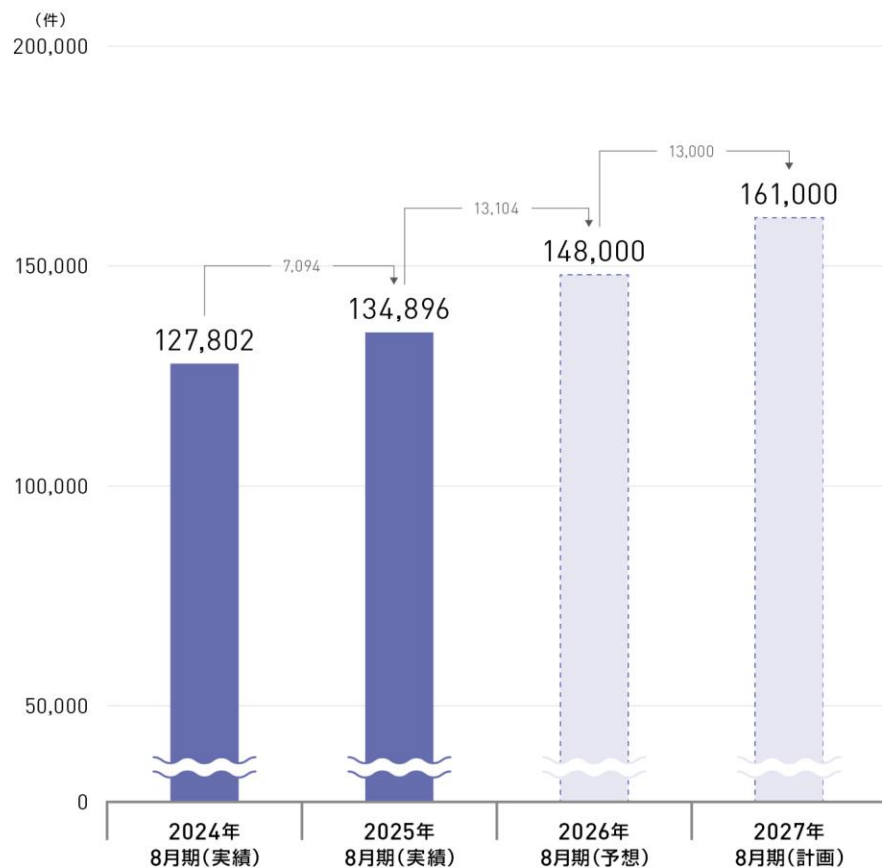
営業利益



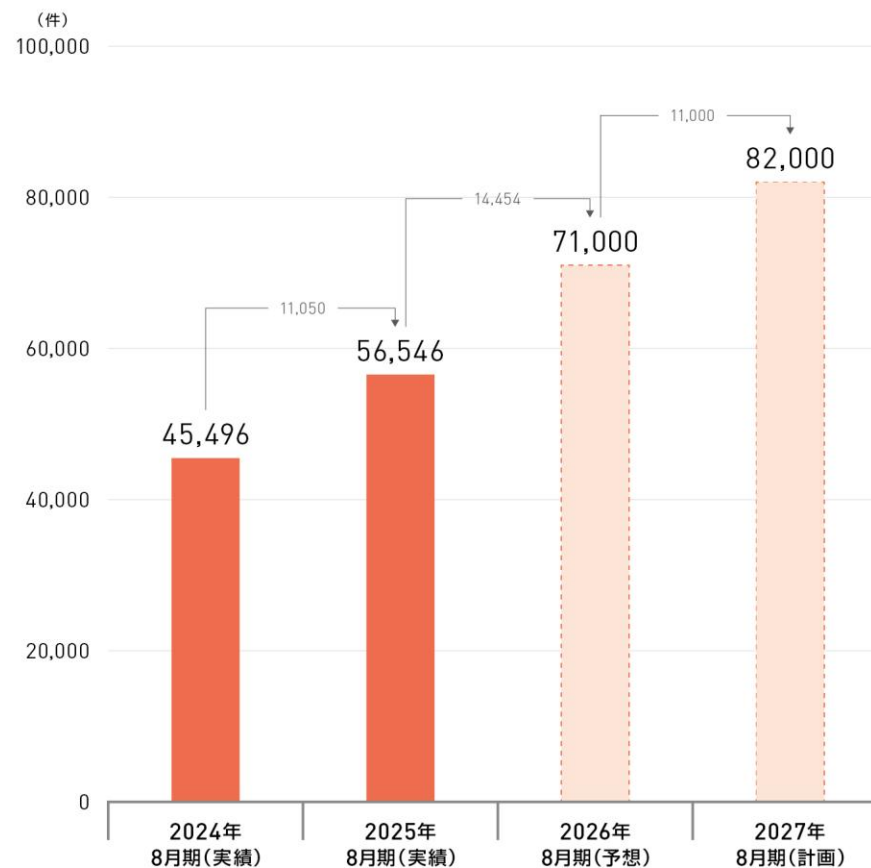
自社サービス保有契約件数計画

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。

オフィス光119



オフィスでんき119



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  達成 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 2027年8月期までの目標値 ・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※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  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  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 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

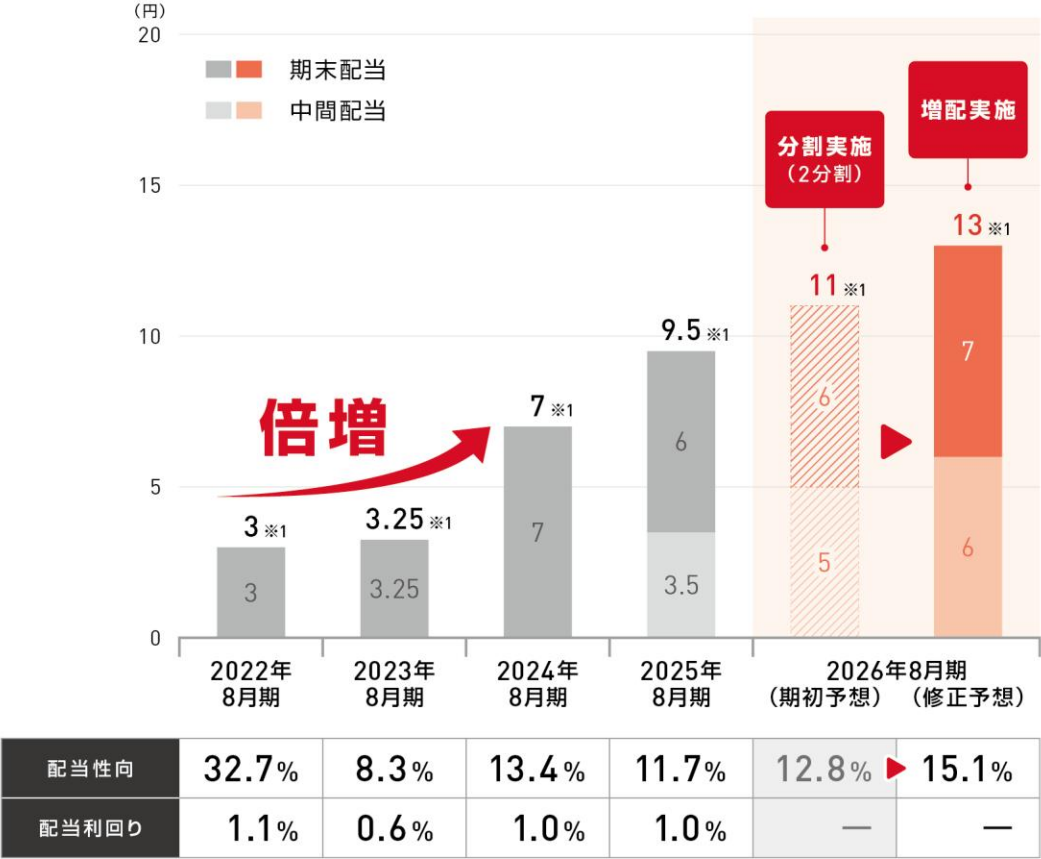
※2 電気自動車及びハイブリッド車

※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



※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 ワールドレディースチャンピオンシップサロンパスカップ 2位
ニチレイレディース 2位タイ
2025年 KKT杯バンテリンドレスオープン 優勝
ブリヂストンレディース 優勝
アース・モンダミンカップ 優勝
マスターズGCレディース 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



IR サイト

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

