企業調査レポート

コーユーレンティア

7081 東証 JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2021 年 11 月 2 日 (火)

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

コーユーレンティア
7081 東証 JASDAQ

2021 年 11 月 2 日（火）
https://www.koyou.co.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期（実績） 01
2. 2021 年 12 月期通期（予想） 01
3. 中期経営計画 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03

■事業概要 04
1. 事業セグメント 04
2. レンタル関連 06
3. スペースデザイン 07
4. 物販 08
5. 主な競合企業 08
6. 特色、強み 08

■業績動向 09
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要 09
2. セグメント別状況 10
3. 財務状況 12
4. キャッシュ・フローの状況 13

■今後の見通し 14
1. 2021 年 12 月期通期の業績見通し 14
2. セグメント別見通し 15

■中長期の展望と成長戦略 16
1. 中期経営計画の概要 16
2. CSR への取り組み 18

■株主還元策 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2021 年 12 月期第 2 四半期は 38.5% の営業増益。中期経営計画で 2023 年 12 月期に営業利益 1,800 百万円目標だが前倒しの可能性が大

コーユーレンティア<7081>の主力事業は、家具、什器、備品（以下、FF&E（Furniture, Fixture & Equipment の略））のレンタルで、その他の事業としてマンションギャラリー等の内装デザインや物品販売（主に FF&E 等）を行っている。開示されている事業セグメントは、レンタル関連（2020 年 12 月期売上高比率 68.6%）、スペースデザイン（同 19.0%）、物販（同 12.5%）の 3 つである。主力のレンタル関連は、主に建設業界やイベント関連向けに FF&E などをレンタルする事業で、数多くのオリジナル商品を独自のシステムで管理しているのが特色だ。

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期（実績）

2021 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 11,750 百万円（前年同期比 0.1% 増）、営業利益 1,203 百万円（同 38.5% 増）、経常利益 1,208 百万円（同 41.0% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 751 百万円（同 71.3% 増）、EBITDA ※ 1,959 百万円（同 26.1% 増）となった。セグメント別では、レンタル関連が 2.0% 増収、55.8% 増益（営業利益）、スペースデザインが 4.3% 減収、77.8% 減益（同）、物販が 2.4% 減収、59.3% 増益（同）となり、主力のレンタル関連が業績を大きく牽引した。主力のレンタル関連で、値引きが減少したこと、東京 2020 オリンピック競技大会関連や比較的利益率の高い ICT 関連が伸びたことなどから全体の売上総利益率が前年同期比で改善（36.9% → 40.7%）した一方で、販管費の増加が前年同期比で 3.6% に止まったことから営業利益は大幅増となった。

※ 償却前営業利益＝営業利益＋減価償却費

2. 2021 年 12 月期通期（予想）

2021 年 12 月期通期の連結業績は、上期の業績が堅調であったことから 2021 年 8 月の時点で期初予想（売上高 21,800 万円、営業利益 1,500 百万円、経常利益 1,470 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 890 百万円）を上方修正し、現時点では売上高 22,300 百万円（前期比 3.4% 増）、営業利益 1,900 百万円（同 37.4% 増）、経常利益 1,900 百万円（同 38.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,180 百万円（同 34.8% 増）と予想されている。セグメント別では、主力のレンタル関連は増収増益、スペースデザインは減収減益、物販は減収減益を見込んでいる。主力のレンタル関連が大きく伸びることから、全社では大幅増益が予想されている。レンタル関連の今後の稼働率によっては業績がさらに上振れする可能性もありそうだ。

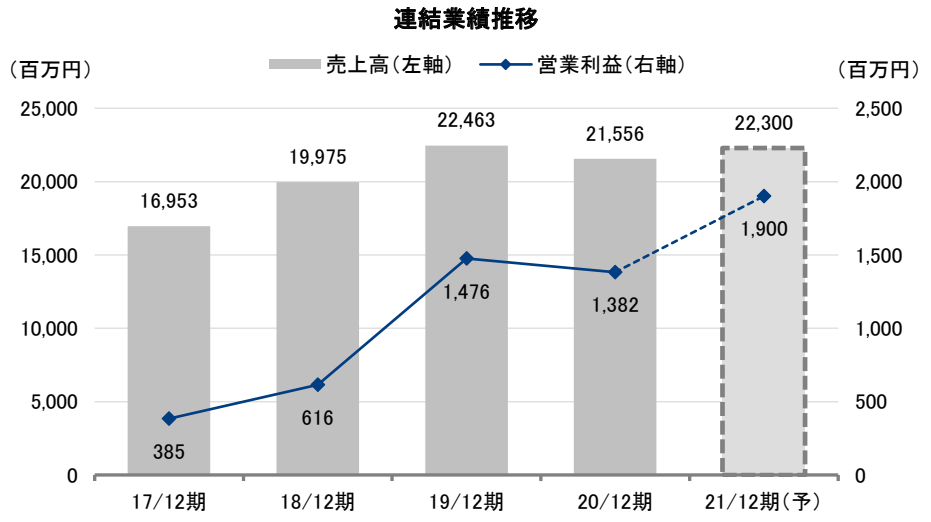
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画

同社は 2021 年 12 月期を初年度、2023 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。この計画の GOAL（ありたい姿）として、「各セグメントにおける経営基盤を確固たるものにし、コアコンピタンスの深化と進化により、グループ総和として顧客の最大化を実現する」ことを掲げている。この GOAL 達成のために、「企業価値向上」、「人財への投資」、「セグメント別経営」、「CSR の推進」を実行していく。数値目標としては、2023 年 12 月期に売上高 23,000 百万円、営業利益 1,800 百万円を掲げている。既に 2021 年 12 月期の予想営業利益が 1,900 百万円と発表されていることから、この目標が前倒しで達成される可能性が高い。ただ、現時点で同社はこの計画目標を修正しておらず、弊社では 2021 年 12 月期の決算発表時に見直される可能性があると見ている。

Key Points

- 建設業界向けの FF&E のレンタルが主力事業
- 2021 年 12 月期は 37.4% の営業増益予想。レンタル関連が牽引
- 連結配当性向 15% 以上が基本的な配当方針。2021 年 12 月期は年間 35 円配当を予想。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

主力事業は建設業界向け FF&E のレンタル。多くのオリジナル商品を独自システムで管理しているのが特色

1. 会社概要

同社の主力事業は FF&E のレンタルで、その他の事業としてマンションギャラリー等の内装デザインや FF&E 等の物品販売を行っている。開示されている事業セグメントは、レンタル関連、スペースデザイン、物販の 3 つ。主力のレンタル関連は、主に建設業界やイベント関連向けに FF&E などをレンタルする事業で、数多くのオリジナル商品を独自のシステムで管理しているのが特色である。同じ建設業界向けレンタルでも、建設機械や足場、ユニットハウス等のレンタルとは全く異なる市場である。弊社では、全国規模でこれらの FF&E のレンタルを行う企業としてはトップクラスと見ている。

2. 沿革

同社は、1957 年に廣友物産（株）を設立してグループを創業し、1970 年には現在の同社に当たる広友リース（株）を設立した。その後、1968 年には建設現場向けレンタル事業を開始、1996 年には不動産販売センター向けレンタル事業を開始した。また 1999 年からは事務機器、電化製品、家具などのリサイクルショップ事業（リサイクルショップ「リスタ」の全国展開）を開始、2000 年にはイベント向けレンタル事業を開始した。この間、1989 年からはオフコンによるデータ管理一元化を行い、2003 年には社内基幹システムを導入し、全国の情報ネットワークを完成させた。さらに 2014 年には、（株）ミラノ、広友リース（株）（インテリア部門）、（株）ワーク・ステーションのインテリア事業を統合し ONE デザインズ（株）を設立した。さらに 2018 年には広友レンティア（株）の商号をコーユーレンティア（株）に変更した。

株式については、2020 年に東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）市場に上場した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

1957年	廣友物産（株）設立
1968年	広友物産が建設現場向けレンタル事業を開始
1970年	広友リース（株）設立（廣友物産のレンタル事業部より分離独立）
1989年	オフコンによるデータ管理一元化
1996年	不動産販売センター向けレンタル事業を開始
1999年	事務機器、電化製品、家具などのリサイクルショップ事業を開始 （リサイクルショップ「リスタ」の全国展開）
2000年	イベント向けレンタル事業を開始
2003年	社内基幹システムを導入し、全国の情報ネットワークを完成
2005年	広友ロジックス（株）設立（物流部門が広友リースより分離独立）
2008年	（株）リスタ設立（広友リースのリサイクルショップ部門より分離独立）
2014年	ONE デザインズ（株）設立 （ミラノ、広友リース（インテリア部門）、ワーク・ステーションのインテリア事業を統合）
2016年	広友リース（株）の商号を広友レンティア（株）に変更
2018年	広友レンティアの商号をコーユーレンティア（株）に変更
2020年	東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）市場に上場

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

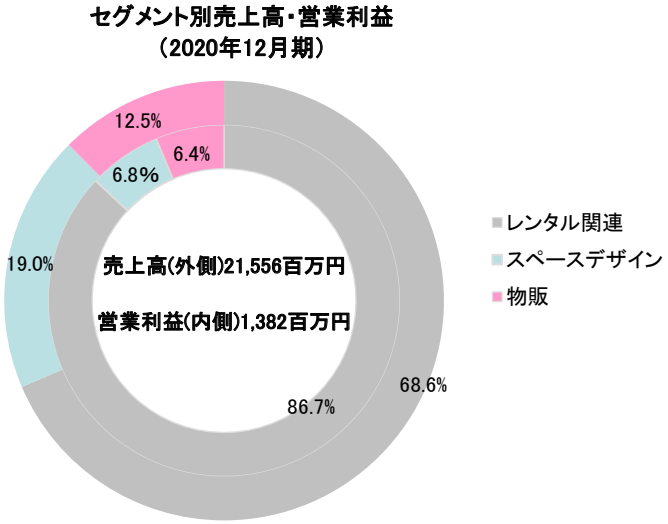
事業概要

事業セグメントは 3 つだが、主力はレンタル関連

1. 事業セグメント

開示されている事業セグメントは、レンタル関連、スペースデザイン、物販の 3 つで、それぞれの売上高比率（2020 年 12 月期実績）は、レンタル関連が 68.6%、スペースデザインが 19.0%、物販が 12.5% であった。さらに営業利益の比率（同）では、レンタル関連が 86.7%、スペースデザインが 6.8%、物販が 6.4% となっており、主力事業はレンタル関連と言える。また同社では、各種 IT 関連のハードウェア（PC やタブレット、プリンター等）およびソフトウェアのレンタル、コールセンター関連、キッティングサービス等も行っており、これらを「ICT 関連」として分類しているが、これらは独立したセグメントではなく、各セグメントの中に含まれている。

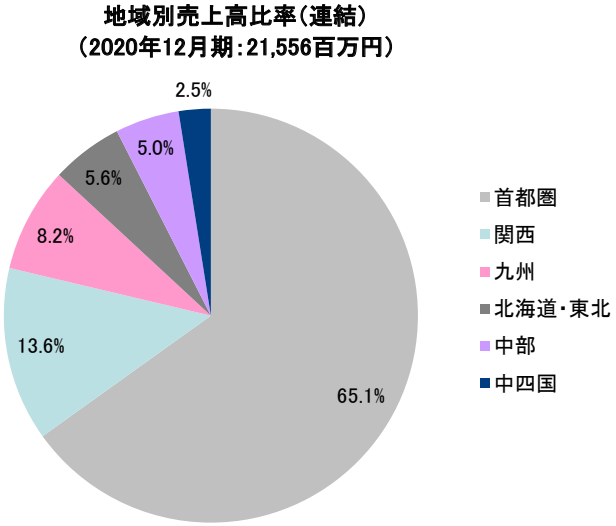
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は全国規模で事業を展開しているが、地域別売上高比率（2020 年 12 月期）は、首都圏が 65.1%、関西が 13.6%、九州が 8.2%、北海道・東北が 5.6%、中部が 5.6%、中四国が 2.5% となっている。主力のレンタル関連が、首都圏で比較的シェアが高いことから、首都圏の売上高比率が高くなっている。また各事業を担う会社別では、レンタル関連は親会社である同社と子会社のコーユーロジックス（株）（物流）およびコーユーイノテックス（株）（ICT）が担い、スペースデザインは子会社の ONE デザインズが、物販は子会社の広友物産（株）※と広友サービス（株）がそれぞれ担っている。

※ 設立母体の廣友物産とは別会社（2009 年 4 月に新設分割）。



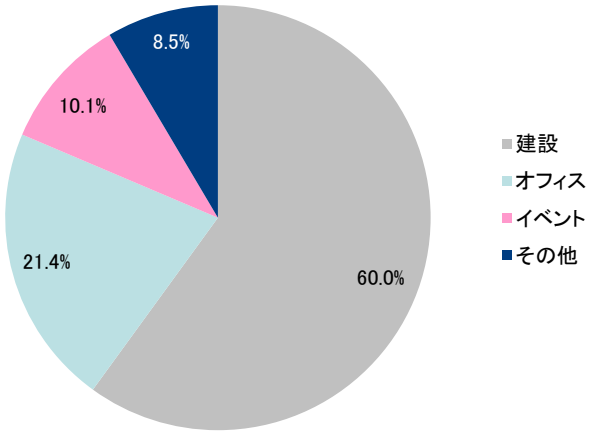
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. レンタル関連

レンタル関連は、内訳として FF&E をレンタルする事業と移転サポートやリユース品販売を行う事業の 2 つに分けられる。移転サポートやリユース品販売事業は、オフィス移転から不用品の片づけまでをトータルにサポートする事業で、さらにこれらの片づけで発生した不要な家具・什器類やレンタルアップした FF&E 等を同社が運営するリユースショップ「リスタ」（実店舗 4 店＋ WEB）で中古品として販売するもの。一方で主力のレンタル事業の主な向け先は、建設、オフィス、イベントとなっており、親会社（同社単体）の売上高（2020 年 12 月期 15,050 百万円）に占めるそれぞれの比率は、建設 60.0%、オフィス 21.4%、イベント 10.1%、その他 8.5% となっている。

市場別レンタル売上高比率（単体）
（2020年12月期：15,050百万円）



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（1）建設市場

一般的に建設向けレンタル市場には、建設機械や足場、ユニットハウスなど様々な機材や製品をレンタルする多くの企業が存在するが、同社は建設中の工事現場の仮設事務所向けに FF&E さらには ICT 関連機器（PC、タブレット等）や太陽光発電システム等をレンタルしている。標準のレンタル期間は 6～18 ヶ月程度となっている。

建設向けレンタル市場と主要企業

（資　材）	（主な企業）		
仮囲い・足場	タカミヤ	アルインコ	
建設機械	カナモト	西尾レント	アクティオ
ユニットハウス	三協フロンテア	ナガワ	東海リース
家具・什器・備品	同社	日建リース工業	デザインアーク
ICT	同社	ジャパンギャランティサービス	

出所：会社提供資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主な取引先としては、鹿島 <1812> など大手ゼネコン 5 社を筆頭に、主要な各種サブコン（電気：関電工 <1942>、きんでん <1944> 等、空調：高砂熱学工業 <1969>、三機工業 <1961> 等、衛生：日比谷総合設備 <1982> 等）やプラント会社と取引がある。

建設向けレンタル市場の主な取引先

（主な業界）	（主な企業）				
ゼネコン	鹿島	大林組	大成建設	清水建設	竹中工務店
サブコン：電気	関電工	きんでん	トーエネック	九電工	ユアテック
サブコン：空調	高砂熱学工業	新菱冷熱工業	三機工業	大気社	ダイダン
サブコン：衛生	日比谷総合設備	斎久工業	須賀工業	西原衛生工業所	城口研究所

出所：会社提供資料よりフィスコ作成

(2) オフィス市場

企業が行うイベントや期間限定プロジェクト、サテライトオフィス、テレワーク向けなどに FF&E や ICT 関連機器（PC、タブレット等）をレンタルしている。主要顧客は、人材派遣会社、業務受託、レンタル会社等である。標準のレンタル期間は 1 週間から 6 ヶ月程度となっている。

(3) イベント市場

スポーツ、エンターテイメント、ビジネス、コンベンション等の各種イベント開催時に、FF&E をレンタルしている。主要顧客は、イベント施工、企画・運営・制作プロデュース会社などである。標準のレンタル期間は 1 日～1 ヶ月程度で、建設市場やオフィス市場に比べるとレンタル期間は短い。

イベント向けレンタル市場と関連企業

（主な業界）	（関連企業）			
広告代理店	電通G	博報堂DY	ADK	
プロデュース	電通ライブ	博報堂プロダクツ	ADKクリエイティブ・ワン	セレスポ
制作・管理	乃村工藝社	丹青社	スペース	シミズオクト
企画・進行	東北新社	テー・オー・ダブリュー	フロンティアインターN	
会場制作（備品）	同社	デザイン・アーク	日建リース工業	
会場制作 美術・装飾・サイン	TSP太陽	博展		
コンテンツ 演出・進行・制作	NHKエンタープライズ	ヒビノ	レイ	

出所：会社提供資料よりフィスコ作成

3. スペースデザイン

マンション販売時のマンションギャラリーの企画・デザイン・設計から施工までをカバー。FF&E のレンタルに加え、さらにインテリアコーディネートも請け負う事業である。その他にマンションを購入した顧客の好みに合わせたインテリアオプション（コーディネイト）も行っている。また金額は少ないがマンションのリノベーションも行うが、ニッチな分野（外国人向け等）に絞っている。建築やデザインの専門性と多言語対応を兼ね備えた会社は少なく、同社の強みとなっている。売上傾向はマンション販売に影響されるが、かならずしも比例するわけではなく、どちらかと言うとやや遅行する傾向にあるようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 物販

FF&E を中心として様々な商品を販売する事業で、主な向け先では、郵便局、官公庁、学校などが多い。これらの市場では入札が一般的なため利益率は高くない。しかし最近では、健康経営を意識した商材の品揃えを充実させており、抗菌コーティングなどの新しいサービスが堅調に推移している。

5. 主な競合企業

主力の建設向けレンタル、イベント向けレンタルの市場では、主に日建リース工業（株）、（株）デザインアーク（大和ハウス工業 <1925> の子会社）と競合するが、同社が FF&E のレンタルに特化しているのに対して、特に日建リース工業は建設用軽量仮設機材やユニットハウスなどの比較的大型資材のレンタルも行っているのが大きな違いだ。

オフィス向けレンタル市場でも、同様に日建リース工業やデザインアークと競合するが、むしろ最大の競合相手は、家具や什器のメーカー、つまり「買い取り」とのことである。つまりこの市場においては、依然としてレンタルではなく利用者が購入するケースが多いようだ。しかしこの点を裏返して考えれば、将来的にはオフィス向けレンタル市場はさらに伸びる可能性があるとも言えるだろう。また ICT 関連でも同様に、メーカーを筆頭に、オリックス・レンテック（株）、パシフィックネット <3021>、横河レンタ・リース（株）などと競合するが、この分野もメーカーの比率が相応に高いことから成長の余地はありそうだ。

スペースデザイン市場は参入企業も多いが、主にマンションデベロッパー系の企業と競合する。同社は独立系であり、企画・デザイン・設計から施工まで一気通貫で行えるのが特色だ。

6. 特色、強み

（1）調達力
調達する資材の約 60% は、同社が独自に企画して協力メーカーへ設計・製造を発注する OEM 商品である。これによって、多くの部品を共有化し再利用することが可能となり、これが単価を下げると同時に商品の安定供給につながっている。

（2）高品質
グループ会社に洗浄、塗装、リペアなど多彩なメンテナンス部門を有しており、レンタルから戻った商品でも常に高品質を維持している。レンタルから戻った商品を即座に洗浄・修理することで、再レンタルまでの期間を短くすることが可能となり、これが高い稼働率を維持できる要因でもある。

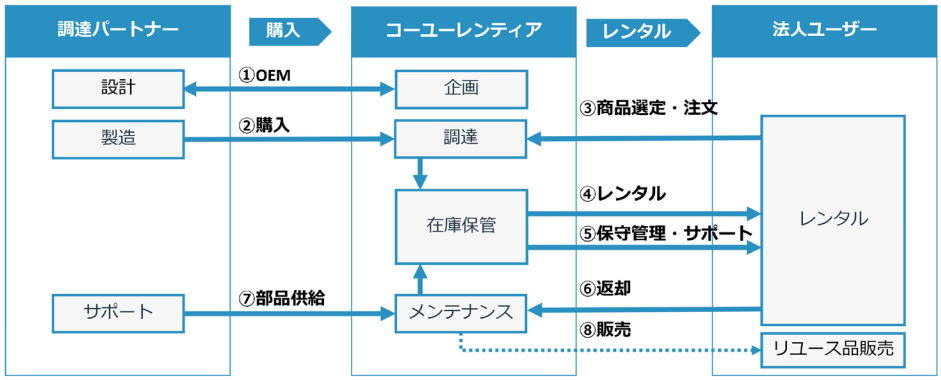
（3）商品力
同社は約 2,000 アイテム、約 100 万点の商品を保有しているが、これを可能にしているのが自社開発した独自のシステムだ。同社によれば、これだけのシステムを作りこむことは容易ではなく、この点が他社への差別化となっているとのことである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）全国展開

同社は北海道から沖縄まで全国に 27 の営業拠点、11 の物流拠点を有している。これにより、顧客が「欲しい時に欲しい物を何処でもいつでも」レンタルできる体制を整えており、これが多くの顧客から信頼を得ている。

レンタルフローの概要



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2021 年 12 月期第 2 四半期は営業利益は前期比 38.5% 増

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 12 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 11,750 百万円（前年同期比 0.1% 増）、営業利益 1,203 百万円（同 38.5% 増）、経常利益 1,208 百万円（同 41.0% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 751 百万円（同 71.3% 増）、EBITDA1,959 百万円（同 26.1% 増）となった。セグメント別では、レンタル関連が増収増益、スペースデザインが減収減益、物販が減収増益となり、主力のレンタル関連が業績を大きく牽引した。

売上総利益率は前年同期の 36.9% から 40.7% へ大きく改善したが、主にレンタル関連で東京 2020 オリンピック競技大会関連や比較的利益率の高い ICT 関連が伸びたこと、値引きが減少したことによる。その結果、微増収ながら売上総利益は 4,788 百万円（前年同期比 10.6% 増）となった。その一方で販管費は、東京オリンピック・パラリンピック用の臨時倉庫代 39 百万円が発生し、営業活動が活発化したことなどから人件費も同 117 百万円増加したが、全体では同 3.6% 増に止まったことから営業利益は大幅増となった。またレンタル資産を含めた減価償却費は 756 百万円（同 10.2% 増）となったことから、EBITDA は 1,959 百万円（同 26.1% 増）となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 12 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円、%）

	20/12 期 2Q		21/12 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	11,734	100.0	11,750	100.0	16	0.1
売上総利益	4,329	36.9	4,788	40.7	458	10.6
販管費	3,460	29.5	3,584	30.5	123	3.6
営業利益	868	7.4	1,203	10.2	334	38.5
経常利益	856	7.3	1,208	10.3	351	41.0
親会社株主に帰属する四半期純利益	438	3.7	751	6.4	312	71.3
EBITDA	1,554	-	1,959	-	405	26.1
減価償却費	686	-	756	-	70	10.2

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別状況

2021 年 12 月期第 2 四半期セグメント別業績

（単位：百万円、%）

	20/12 期 2Q		21/12 期 2Q		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	11,734	100.0	11,750	100.0	16	0.1
レンタル関連	7,774	66.3	7,929	67.5	155	2.0
スペースデザイン	2,238	19.1	2,141	18.2	-96	-4.3
物販	1,721	14.7	1,679	14.3	-42	-2.4
営業利益	868	7.4※	1,203	10.2※	334	38.5
レンタル関連	677	8.7※	1,054	13.3※	377	55.8
スペースデザイン	109	4.9※	24	1.1※	-84	-77.8
物販	77	4.5※	124	7.4※	46	59.3

※営業利益率
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

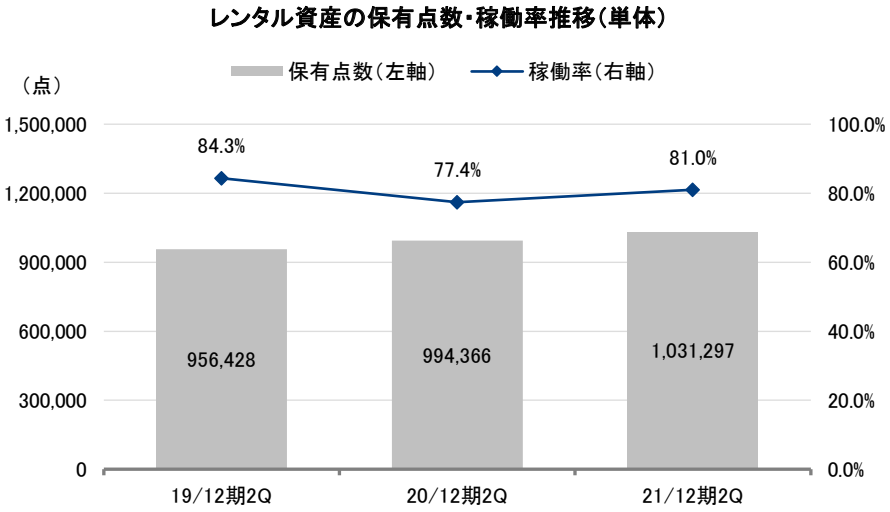
(1) レンタル関連

売上高は前年同期比 2.0% 増の 7,929 百万円、営業利益は同 55.8% 増の 1,054 百万円、営業利益率は 13.3%（前年同期 8.7%）と大幅に改善した。

建設現場事務所向けで新規の現場開設が減少傾向にあったものの、デジタルサイネージなどの ICT サービス強化や値引きの抑制等により、前年同期並みの売上を確保した。またイベント市場で東京 2020 オリンピック競技大会向け売上が佳境となり、売上を牽引した。ワクチン接種会場や政府主導の経済対策に付随する BPO（Business Process Outsourcing）案件の受注が継続的に発生したことも売上増に寄与した。また比較的利益率の高い法人向けの ICT サービスが好調に推移したことも利益率改善に寄与した。

期間中のレンタル品の調達額（単体ベース）は 801 百万円、償却原価（同）は 523 百万円だった。また期末の保有点数は 1,031,297 点となり、平均稼働率は 81.0% となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3 ヶ年調達額・償却原価

（単位：百万円）

	19/12 期 2Q	20/12 期 2Q	21/12 期 2Q
売上高	7,446	7,886	8,029
調達額	677	797	801
レンタル償却原価	420	523	584

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

トピックスとしては、野村不動産（株）とレンタルでコラボレーションを開始したことが挙げられる。野村不動産が展開する PMO シリーズは大規模ビルと同等のハイスペックと高機能を併せ持つ新しい中規模オフィスである。同社が提供する機能的で、新しい働き方を提案するレンタル商品 “Work style Solution” シリーズのコンセプトが合致し、シェアオフィスの一室にショールームとして設置することになった。ニューノーマルに向けた働き方の提案、個別のニーズに合わせ、上質で機能的なオフィス空間を実現している。また高砂熱学工業関信越支店の建設現場事務所向けに独立型ソーラー電源のレンタルを提案し、休憩スペースで使用するエアコンや照明に活用されることになった。建設現場事務所で使用する電力の一部を自然エネルギーで賄い、環境負荷低減に貢献し、発電モニターを設置し、発電量の見える化を通じて環境意識向上を図る取り組み等もサポートしている。

(2) スペースデザイン

売上高は前年同期比 4.3% 減の 2,141 百万円、営業利益は同 77.8% 減の 24 百万円となった。首都圏新築マンション市況は改善傾向に転じたものの、前年同期に特需があったことから、前年同期比では減収減益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

トピックスとしては、（株）クレ・コーポレーションが福岡県で展開するマンションギャラリーの設計施工、内装工事、室内装飾をトータルプロデュースしたことが挙げられる。 ONE デザインズならではのワンストップサービスで、円滑なマンション販売に貢献している。また香川県直島の宿泊施設「ベネッセハウス」において「自然・建築・アートの共存」をコンセプトに、機能的で快適に過ごせるよう演出された空間に FF&E 製作・納品・メンテナンスを通じてトータルサポートしている。

（3）物販

売上高は前年同期比 2.4% 減の 1,679 百万円、営業利益は同 59.3% 増の 124 百万円となった。主要販売先である官公庁は需要が底堅く推移するとともに、2020 年から力を入れている抗菌コーティングサービスが利益を牽引し、営業利益は前年同期比で増益となった。

トピックスとしては、子会社広友サービスが国立競技場（東京都新宿区）で使用されるホスピタリティ FF&E を納品したことが挙げられる。 国立競技場の「自然に開かれた日本らしい競技場」のコンセプトに沿い、自然との融和、気品や重厚感を基調にしている。また健康経営を推進する広友物産では、従業員の健康増進のためスポーツの実施を積極的に行っている。 広友物産では年齢や性別にかかわらずすべての人が参加しやすいモルックを通じ、多様性を生かした社内コミュニケーションの向上に役立てているが、これに関連して東京 MX のテレビ番組『モルックスタジアム』に出演した。

自己資本比率は 43.0% へ上昇

3. 財務状況

2021 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計（連結）は 14,948 百万円（前期末比 988 百万円増）となった。このうち、流動資産は 6,336 百万円（同 165 百万円増）となったが、主に現金及び預金の減少 430 百万円、電子記録債権を含む受取手形及び売掛金の増加 670 百万円などによる。固定資産は 8,648 百万円（同 822 百万円増）となったが、主に有形固定資産の増加 173 百万円、投資その他資産の増加 660 百万円による。また、流動負債は 7,458 百万円（同 637 百万円増）、固定負債は 1,086 百万円（同 261 百万円減）となったが、主に短期借入金等の減少 170 百万円、リース債務の減少 150 百万円による。この結果、負債合計は 8,544 百万円（同 375 百万円増）となった。

純資産合計は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 600 百万円等により 6,439 百万円（同 613 百万円増）となった。この結果、2021 年 12 月期第 2 四半期末の自己資本比率（連結）は 43.0%（前期末 41.6%）となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	20/12 期末	21/12 期 2Q	増減額
現金及び預金	2,113	1,683	-430
受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）	3,112	3,782	670
流動資産計	6,170	6,336	165
有形固定資産	6,840	7,013	173
賃貸用備品（純額）	1,585	1,848	263
無形固定資産	112	101	-11
投資その他の資産	871	1,532	660
固定資産計	7,825	8,648	822
資産合計	13,996	14,984	988
支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）	2,649	2,889	239
短期借入金（1 年内返済予定の長期借入金含む）	2,290	2,120	-170
リース債務	357	357	0
流動負債計	6,820	7,458	637
長期借入金	175	50	-125
リース債務	861	712	-149
固定負債計	1,348	1,086	-261
負債合計	8,169	8,544	375
純資産合計	5,826	6,439	613
負債・純資産合計	13,996	14,984	988

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2021 年 12 月期第 2 四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは 1,325 百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前四半期純利益 1,208 百万円、減価償却費 756 百万円、仕入債務の増加 239 百万円などで、主な支出は売上債権の増加 670 百万円等であった。投資活動によるキャッシュ･フローは 1,136 百万円の支出であったが、主な支出は有形及び無形固定資産の取得による支出 565 百万円、投資有価証券の取得による支出 556 百万円等であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 619 百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の返済による支出 295 百万円､リース債務の返済による支出 182 百万円､配当金の支払額 151 百万円等であった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は 430 百万円減少し、現金及び現金同等物の四半期末残高は 1,683 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	20/12 期 2Q	21/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	389	1,325
税金等調整前四半期純利益	856	1,208
減価償却費	685	756
売上債権の増減額（- は増加）	533	-670
仕入債務の増減額（- は減少）	-1,317	239
投資活動によるキャッシュ・フロー	-915	-1,136
有形及び無形固定資産の取得による支出	-901	-565
投資有価証券の取得による支出	-	-556
財務活動によるキャッシュ・フロー	276	-619
長短借入金の返済による支出	-1,110	-295
リース債務の返済による支出	-179	-182
株式の発行による収入	1,565	-
配当金の支払額	-	-151
現金及び現金同等物の増減額	-249	-430
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,665	1,683

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021 年 12 月期は 37.4% の営業増益予想。レンタル関連が牽引

1. 2021 年 12 月期通期の業績見通し

2021 年 12 月期通期の連結業績は、上期の業績が堅調であったことから期初予想（売上高 21,800 百万円、営業利益 1,500 百万円、経常利益 1,470 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 890 百万円）を上方修正し、現時点では売上高 22,300 百万円（前期比 3.4% 増）、営業利益 1,900 百万円（同 37.4% 増）、経常利益 1,900 百万円（同 38.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,180 百万円（同 34.8% 増）と予想されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. セグメント別見通し

セグメント別では、レンタル関連は売上高 15,840 百万円（前期比 3.4% 増）、営業利益 1,770 百万円（同 47.6% 増）を見込んでいる。上期の状況を引き継ぎ、付加価値の高い商品や ICT サービスにより、高い稼働率を維持できる見込みであること、また値引き抑制から大幅増益を予想している。一方で、スペースデザインは売上高 3,920 百万円（同 4.0% 減）、営業利益 46 百万円（同 51.0% 減）、物販は売上高 2,540 百万円（同 5.6% 減）、営業利益 84 百万円（同 4.4% 減）とそれぞれ減収減益が予想されている。主力のレンタル関連が大きく伸びることから、全社では大幅増益が予想されている。レンタル関連の今後の稼働率によっては業績がさらに上振れする可能性もありそうだ。

2021 年 12 月期通期の商品調達額は 1,300 百万円～1,500 百万円、減価償却費は 1,564 百万円が見込まれている。

2021 年 12 月期の通期業績見通し（連結）

（単位：百万円、%）

	20/12 期		21/12 期（予）		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	21,556	100.0	22,300	100.0	743	3.4
レンタル関連	14,781	68.6	15,840	71.0	1,058	7.2
スペースデザイン	4,084	19.0	3,920	17.6	-164	-4.0
物販	2,689	12.5	2,540	11.4	-149	-5.6
営業利益	1,382	6.4※	1,900	8.5※	517	37.4
レンタル関連	1,199	8.1※	1,770	11.2※	570	47.6
スペースデザイン	93	2.3※	46	1.2※	-47	-51.0
物販	87	3.3※	84	3.3※	-3	-4.4
経常利益	1,369	6.4	1,900	8.5	530	38.8
親会社株主に帰属する当期純利益	875	4.1	1,180	5.3	304	34.8

※営業利益率
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の展望と成長戦略

中期経営計画で 2023 年 12 月期に営業利益 1,800 百万円目標だが 前倒しの可能性が大

1. 中期経営計画の概要

同社は 2021 年 12 月期を初年度、2023 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。この計画の GOAL（ありたい姿）として、「各セグメントにおける経営基盤を確固たるものにし、コアコンピタンスの深化と進化により、グループ総和として顧客の最大化を実現する」ことを掲げている。この GOAL 達成のために、以下の 4 つの施策を実行していく方針だ。

（1）GOAL（ありたい姿）

1）企業価値向上：安定した利益の確保にとどまらず、非財務における価値の向上も図る
2）人財への投資：自律した個の育成を通じて事業の成長と企業価値向上を実現。人財投資を成長ドライバーにする
3）セグメント別経営：必要となるリソースをセグメント別に拡充、独立性のある経営を目指す
4）CSR の推進

（2）「Next Value 23」

今回の中期経営計画のキャッチフレーズとして「Next Value 23」を掲げているが、これに込めた想いとして「顧客に期待以上の価値を提供できるよう、商品（ハード）の提供だけではなく、サービスの充実を図ると共に、同社を取り巻くすべてのステークホルダーに対して企業価値を高めていく」と述べている。またこの計画をフェーズⅠとフェーズⅡに分け、それぞれのフェーズで施策を実行し、最終的な GOAL を達成する計画だ。

フェーズⅠでは経営基盤の強化を目的に、以下の施策を実行する。

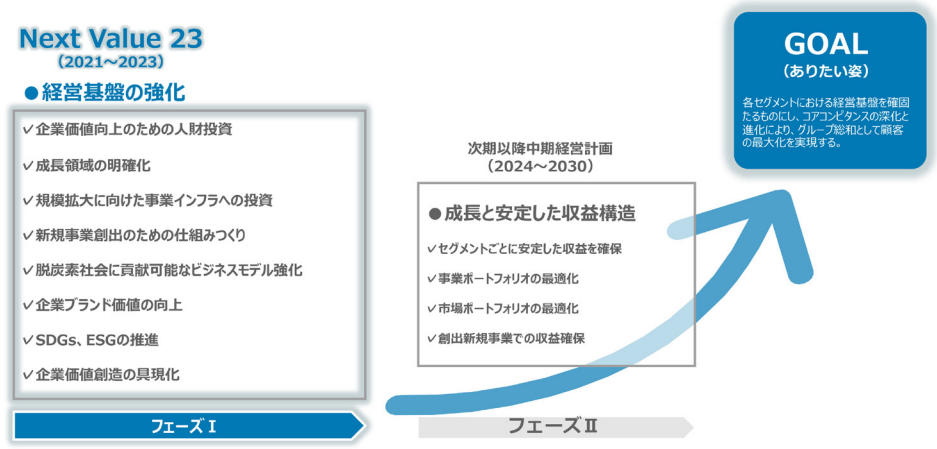
・企業価値向上のための人財投資
・成長領域の明確化
・規模拡大に向けた事業インフラへの投資
・新規事業創出のための仕組みつくり
・脱炭素社会に貢献可能なビジネスモデル強化
・企業ブランド価値の向上
・SDGs、ESG の推進
・企業価値創造の具現化

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

これらを踏まえてフェーズ II では、成長と安定した収益構造の構築を図る。具体的には以下の施策を実施することとなっている。

・セグメントごとに安定した収益を確保
・事業ポートフォリオの最適化
・市場ポートフォリオの最適化
・創出新規事業での収益確保

「Next Value 23」のイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

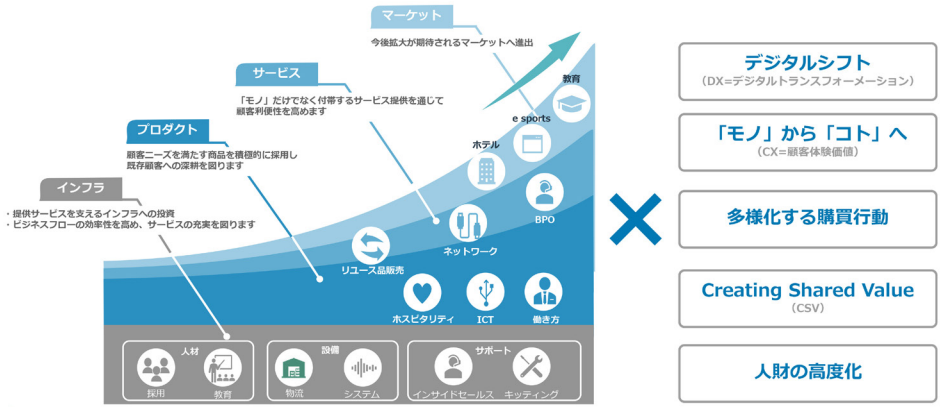
（3）将来に向けた成長ドライバー（サステナブルな社会を実現）

また同社は、中期経営計画における成長ドライバーとして以下のようなイメージを掲げている。

インフラ面では、提供サービスを支えるインフラへの投資を実行するとともに、ビジネスフローの効率性を高め、サービスの充実を目指す。プロダクト面では、顧客ニーズを満たす商品を積極的に採用し、既存顧客への深耕を図っていく。また、サービス面では「モノ」だけでなく付帯するサービス提供を通じて顧客利便性を高めるとしている。マーケットの観点では、ホテルや e sports といった、今後に拡大が期待されるマーケットへ進出していく。これらに「デジタルシフト（DX= デジタルトランスフォーメーション）」「「モノ」から「コト」へ（CX= 顧客体験価値）」「多様化する購買行動」「Creating Shared Value（CSV）」「人財の高度化」といったキーワードを掛け合わせて、成長曲線を描いていくイメージを示している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

将来に向けた成長ドライバーのイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

（4）数値目標

今回の中期経営計画の数値目標として、2023 年 12 月期に売上高 23,000 百万円（2020 年 12 月期実績 21,556 百万円）、営業利益 1,800 百万円（同 1,382 百万円）、営業利益率 7.8%（同 6.4%）を掲げている。

しかし実際には、2021 年 12 月期の予想営業利益を 1,900 百万円としていることから、この目標が前倒しで達成される可能性は高そうだ。ただ、現時点で同社はこの計画目標を修正しておらず、弊社では 2021 年 12 月期の決算発表時に見直される可能性があると見ている。

環境循環型のビジネスモデルそのものがサステナブルな社会実現へとつながる

2. CSR への取り組み

何度も繰り返し使用するレンタルという同社の事業は環境循環型のビジネスモデルであり、事業そのものが社会貢献につながっている。

具体的には、脱炭素を配慮した商品づくりや選定により「リデュース（部品を減らす）」を、レンタルにより「リユース（繰り返し使う）」を、レンタルで使用した商品をメンテナンスし、リサイクルショップで販売することで「リサイクル（再利用する）」を実践しており、「3R」と位置付けて取り組んでいる。「リデュース」では商品企画時に分別設計を推進し、部品交換による商品寿命の長期化と廃棄物削減を実現する。「リユース」では豊富な在庫と迅速な配送で商品総数を削減することに加えて、自社開発の強みで部品交換の長期化が可能となるため、廃棄商品を削減できる。「リサイクル」では、レンタルアップ商品を清掃・メンテナンスして一般販売するほか、分別廃棄で再資源化も行う。こうした取り組みを支えているのは、同社が掲げる「商品力」「調達力」「全国展開」「高品質」といった強みである。同社ならではの特徴として、「リデュース」「リユース」「リサイクル」に、「レンタル」という要素が加わることが挙げられ、この「レンタル」を含めた一連の取り組みを「3R+」として独自に定義している。また、取り組みの最後に当たる「リサイクル」について、熱却処理などで資源に戻すだけでなく、店舗で一般販売することも同社の「3R」の特徴といえるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、「3R」以外にも、レンティアグループでは、事業活動を通じた社会課題の解決を目指し、サステナブルな社会実現に向け活動を開始している。

教育・人材育成の観点では、社員が変化や進歩に対応できるよう、柔軟で想像力豊かな、多様性にあふれた人材を育てるための豊富な研修プログラムを実施している。ユニークなものでは e スポーツの研修や体験施設の見学のほか、ドローンの飛行体験などもあるという。若手社員と経営陣の座談会を開催しているほか、2021 年 4 月には有志社員で成長と共創を目指す会「+ONE」を発足させた。

社会貢献においては、各種スポンサードに加えて、ボランティア活動などの地域貢献、大学との産学連携、レンタル備品の寄付などの活動を行っている。具体的な活動の一例として、東京マラソンでは初開催の 2007 年から備品レンタルを通じて同大会を支援しており、2008 年からはサポーティングスポンサーとして協賛している。

環境貢献についてはエコアクション 21 の認証取得や RE100 action への参加などが挙げられる。同社の定める環境ポリシーのもと、毎年 6 月を環境月間と定めて全社員を対象に環境に関する啓発活動を実施するなど、社員への環境教育も積極的に推進している。

株主還元策

連結配当性向 15% 以上が基本方針。2021 年 12 月期は年間 35 円配当を予想 保有株式数と保有期間に応じて「プレミアム優待倶楽部」のポイントを進呈する株主優待制度を新設

同社は株主還元として、成長に向けた投資・財務安定性の確保に向けた内部留保と株主還元をバランスよく実施し、利益成長により 1 株当たり配当の安定を目指すことを基本方針としている。これに沿って、配当方針としては、収益とキャッシュ・フローの状況を考慮し、連結配当性向 15% 以上を目指すとしている。

これに基づき、2021 年 12 月期の年間配当を 35 円（前期は 28 円）とすることを発表した。配当性向を基本方針としていることから、今後の業績動向によっては、さらなる増配の可能性もありそうだ。

また、2021 年以降、毎年 12 月末日時点で 3 単元（300 株）以上保有する株主を対象に、株主優待制度を新設する。保有株式数と保有期間に応じて「プレミアム優待倶楽部」のポイントを進呈する。ポイントは旅行や食品、電化製品などの 2,000 種類以上の商品と交換できる。初年度は 300 ～ 399 株の保有で 3,000 ポイント、700 株以上では 30,000 ポイントが進呈される。

このように配当及び株主優待の両面で株主還元を行う同社の姿勢は評価できるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主優待ポイントの詳細

保有株式数	初年度の優待ポイント	2 年目以降の優待ポイント
300 ～ 399 株	3,000	3,300
400 ～ 499 株	5,000	5,500
500 ～ 599 株	7,000	7,700
600 ～ 699 株	10,000	11,000
700 株以上	30,000	33,000

出所：同社プレスリリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp