

|| 企業調査レポート ||

コーユーレンティア

7081 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月21日(金)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期（実績）	01
2. 2023年12月期（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	05
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. 2022年12月期の業績概要	09
2. セグメント別状況	10
3. 財務状況	11
4. キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023年12月期の業績見通し	13
2. セグメント別見通し（新セグメント切り分け前）	14
■ 中長期の展望と成長戦略	15
1. 中期経営計画の概要（ESG経営）	15
2. 中期経営計画の進捗状況	16
■ 株主還元策	18

要約

2022年12月期は3.6%の営業減益だが、 前向きな経費計上によるものであり 中期経営計画の当初目標値は達成済み。 2024年以降のフェーズに向けて先行投資を継続中

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。現時点で開示されている事業セグメントは、レンタル関連（2022年12月期売上高比率74.8%）、スペースデザイン（同16.6%）、物販（同8.6%）の3つである。主力のレンタル事業は、主に建設・イベント・法人の3市場におけるFF&Eのレンタルを核としており、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. 2022年12月期（実績）

2022年12月期の連結業績は、売上高26,188百万円（前期比9.1%増）、営業利益2,430百万円（同3.6%減）、経常利益2,421百万円（同3.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,249百万円（同18.5%減）、EBITDA※13,980百万円（同1.8%減）となり、期初予想（営業利益1,700百万円）を大幅に上回った。売上高は、「収益認識に関する会計基準」採用の影響（マイナス）があったものの、2022年4月から（株）ジービーエス等3社※2が連結に加わったことから増収となった。売上総利益率は43.9%（前期41.5%）と改善したが、新規連結子会社の影響などから販管費が前期比21.7%増となり営業利益は減益となった。のれんの償却も含めて前向きな経費を計上したことが営業減益の要因であり、懸念される結果ではなかった。セグメント別では、レンタル関連が13.9%増収、3.1%減益（営業利益）、スペースデザインが3.9%増収、251.5%増益（同）、物販が13.9%減収、9百万円の営業損失（前期は106百万円の利益）であった。なお新規連結子会社3社はレンタル関連に含まれている。

※1 償却前営業利益 = 営業利益 + 減価償却費

※2 ジービーエス、(株)ジービーエスシステムズ、(株)カインドビジネス

2. 2023年12月期（予想）

2023年12月期の連結業績は、売上高27,700百万円（前期比5.8%増）、営業利益2,400百万円（同1.3%減）、経常利益2,400百万円（同0.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,470百万円（同17.7%増）と予想されている。現時点のセグメント別見通しは、主力のレンタル関連は増収減益、スペースデザインは増収増益、物販は増収・黒字化予想となっている。ほぼ前期並みの利益予想となっているが、レンタル関連の今後の稼働率によっては業績が上振れする可能性もありそうだ。これは、現中期経営計画の重点施策の1つである「成長領域の明確化」において、ICTサービスに経営資源を投入してきたことや、2023年1月よりICTサービスを独立したセグメントとする経営管理体制を整備したことに伴うものである。

要約

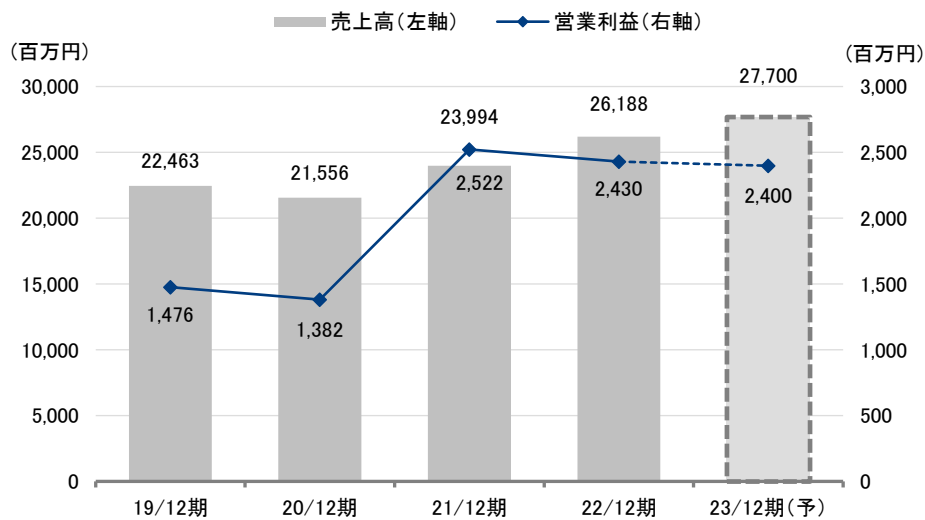
3. 中期経営計画

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。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た。この目標は既に達成済みだが、現時点において新しい数値目標は設定されておらず、定性的な施策を粛々と進める予定だ。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」「人材への投資」「セグメント別経営」「CSRの推進」の4つを軸とした「ESG経営」を進めている。

Key Points

- ・建設業界向けのFF&Eのレンタルが主力事業
- ・2023年12月期は1.3%営業減益予想だが前向きな投資継続による
- ・連結配当性向15%以上が基本的な配当方針。2023年12月期は年間50円配当を予想

連結業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 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の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 等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。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(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。その後、2016年には広友リースの商号を広友レンティア(株)に、2018年コーユーレンティア(株)に変更した。最近では、2022年4月にジービーエス、ジービーエスシステムズ、カインドビジネスの3社(以下、「ジービーエス等3社」)を子会社化した。

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、現在は東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準に適合していることを確認済みである。

会社概要

沿革

1957年	廣友物産設立
1968年	廣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 デザインズ設立 （（株）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	広友リースの商号を広友レンティアに変更
2018年	広友レンティアの商号をコーユーレンティアに変更
2020年	東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）市場に上場
2022年	ジーピーエス、ジーピーエスシステムズ、カインドビジネスを子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

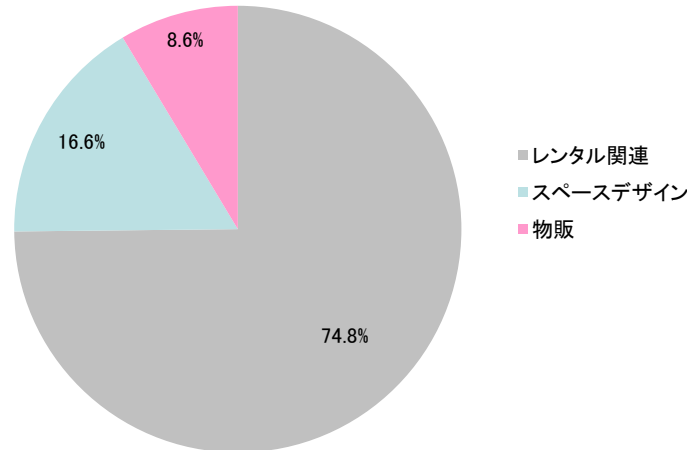
**現在の事業セグメントは3つだが、主力はレンタル関連。
 2023年12月期第1四半期から「ICT事業」が切り分けされ
 4セグメントに**

1. 事業セグメント

現時点で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（2022年12月期実績）は、レンタル関連が74.8%、スペースデザインが16.6%、物販が8.6%であった。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、キッキ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。この「ICT関連」は現時点では独立したセグメントではなく、主にレンタル関連の中に含まれているが、2023年12月期第1四半期からは「ICT事業」として切り分けされ第4のセグメントとして開示される予定である。

事業概要

セグメント別売上高比率
 (2022年12月期:26,188百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は全国で事業展開を行っているが、主力のレンタル関連は、首都圏の売上高比率が比較的高くなっている。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。また2022年4月にコーユーイノテックスが子会社化したジービーエス等3社は主にICT関連(現時点ではレンタル関連に含まれる)を担っている。

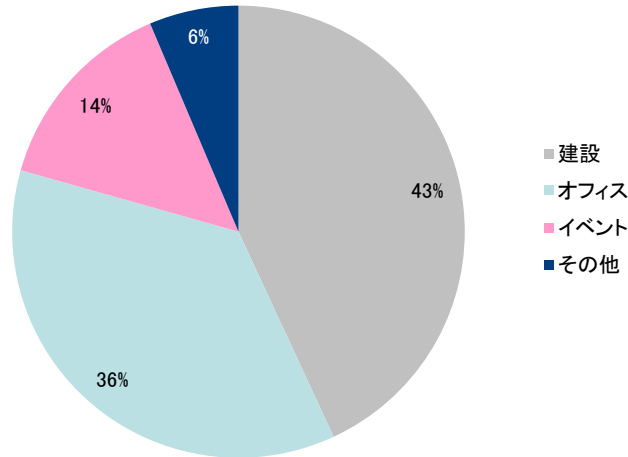
* 設立母体の広友物産とは別会社(2009年4月に新設分割)。

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6店+Web)で中古品として販売する。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、それぞれの売上高比率(2022年12月期)は、建設43%、オフィス36%、イベント14%、その他6%となっている。

事業概要

市場別レンタル売上高比率
(2022年12月期:19,597万円)



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

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。

コーユーレンティア | 2023年4月21日(金)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

事業概要

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	三菱冷熱工業	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、行政機関（業務受託）、中堅・中小企業等である。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、エンターテインメント、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・設計から、解体までワンストップサービスを行い、その上で FF&E レンタルや商品販売等を行っている。また金額は少ないがマンションのリノベーションも行っており、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。

事業概要

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、新型コロナウイルスに対する「抗菌コーティングサービス」に加え、「オフィスの移転・レイアウト変更」等のサービスにも注力しており、民間企業向け売上拡大が期待されている。

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・レントック(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

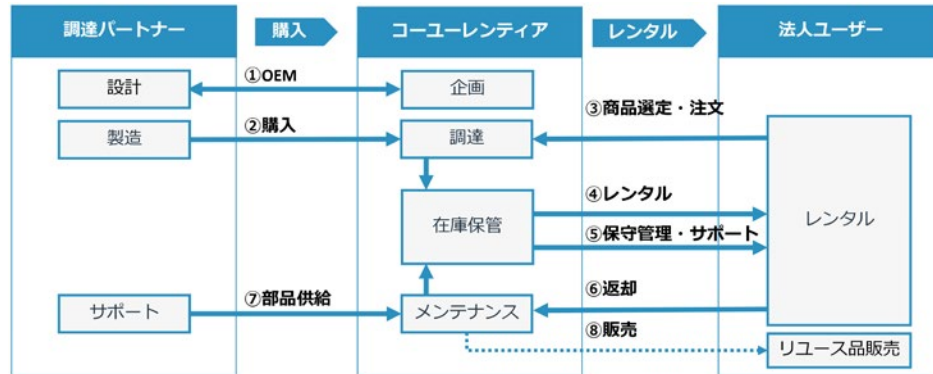
同社は約2,000アイテム、約100万点超の商品を保有しているが、これを可能にしているのが自社開発した独自のシステムだ。同社によれば、これだけのシステムを作りこむことは容易ではなく、この点が他社への差別化となっているとのことである。

事業概要

(4) 全国展開

同社は北海道から沖縄まで全国に26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

2022年12月期は増収ながら先行投資的費用の計上で営業減益

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高26,188百万円（前期比9.1%増）、営業利益2,430百万円（同3.6%減）、経常利益2,421百万円（同3.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,249百万円（同18.5%減）となり、期初予想（営業利益1,700百万円）を大幅に上回った。またレンタル資産を含めた減価償却費は1,517百万円（同1.0%減）となり、EBITDAは3,980百万円（同1.8%減）となった。

売上高は、「収益認識に関する会計基準」採用の影響（マイナス）があったものの、2022年4月からジービーエス等3社が連結に加わったことから増収となった。売上総利益率は43.9%（前期41.5%）と改善したが、「収益認識に関する会計基準」採用の影響を除いた場合でも42.8%となっており改善が見られた。その一方で新規連結子会社の影響などから販管費が前期比21.7%増となり営業利益は減益となった。下記のように、のれんの償却も含めて前向きな経費を計上したことが営業減益の主要因であり、懸念される結果ではなかった。

営業利益の増減要因を分析すると、増収による増益が1,334百万円、売上総利益率の改善による増益が108百万円、備品の償却減による増益が82百万円、人件費の増加による減益が931百万円、営業活動費の増加による減益が205百万円、設備費用の増加による減益が178百万円、ジービーエス等3社ののれん償却費増等による減益が61百万円、その他経費の増加による減益が240百万円であった。

コーユーレンティア | 2023年4月21日(金)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

業績動向

人件費の増加は、既存事業の営業力強化や新規事業の展開に伴う人材採用に加えて、ジービーエス等3社の連結化を含めたICT事業強化とそれに伴う人件費の増加による。また設備費用の増加もICT事業に関連したものである。以上から、営業減益の主要因は、今後のICT事業強化に向けた費用増であり、懸念されるような内容ではなかったと言える。同社でも「これらは費用計上されているが、内容としては将来の事業拡大に向けた投資と捉えている」と述べている。

2022年12月期業績

(単位：百万円、%)

	21/12期		22/12期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	23,994	100.0	26,188	100.0	2,193	9.1
売上総利益	9,963	41.5	11,487	43.9	1,523	15.3
販管費	7,441	31.0	9,056	34.6	1,615	21.7
営業利益	2,522	10.5	2,430	9.3	-91	-3.6
経常利益	2,519	10.5	2,421	9.2	-98	-3.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,533	6.4	1,249	4.8	-283	-18.5
EBITDA	4,055	-	3,980	-	-74	-1.8
減価償却費	1,533	-	1,517	-	-15	-1.0

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別状況

2022年12月期セグメント別業績

(単位：百万円、%)

	21/12期		22/12期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	23,994	100.0	26,188	100.0	2,193	9.1
レンタル関連	17,203	71.7	19,597	74.8	2,393	13.9
スペースデザイン	4,174	17.4	4,337	16.6	162	3.9
物販	2,616	10.9	2,253	8.6	-362	-13.9
営業利益	2,522	10.5	2,430	9.3	-91	-3.6
レンタル関連	2,375	13.8	2,301	11.7	-73	-3.1
スペースデザイン	40	1.0	140	3.2	100	251.5
物販	106	4.1	-9	-	-116	-

※営業利益の構成比は営業利益率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) レンタル関連

売上高は前期比13.9%増の19,597百万円、営業利益は同3.1%減の2,301百万円、営業利益率は11.7%(前期13.8%)となった。すべての向け先別で増収となり、利益率は健全な水準を維持したが、新規連結子会社の影響や先行投資的な費用増もあり、営業利益は減益となった。

業績動向

建設向けの売上高は 8,444 百万円（前期比 4.6% 増）となった。大型開発案件が稼働したことなどから増収となり、全体を牽引した。イベント向けの売上高は 2,789 百万円（同 44.7% 増）と堅調に推移した。新型コロナウイルス感染症拡大の影響が残ったものの、イベント開催件数の回復により増収を確保した。オフィス向けの売上高は 7,113 百万円（同 81.9% 増）と大幅増収となったが、新規連結となったジービーエス等 3 社の影響に加え、ワクチン接種・経済復興支援等の BPO（Business Process Outsourcing）案件を引き続き受注したことによる。

期末の総在庫商品数（イベント商品数を除く）は、約 107 万点（約 2,000 アイテム）に上り、2019 年初比で 10% 増加した。また 2022 年末時点の稼働率は 80.3% となり、ほぼ適正レンジ（75%～80%）内に収まっている。

(2) スペースデザイン

売上高は前期比 3.9% 増の 4,337 百万円、営業利益は同 251.5% 増の 140 百万円、営業利益率 3.2%（前期は 1.0%）となった。資材供給の不透明感が残ったが、営業活動において選択と集中を行い、比較的付加価値の高い（利益率の高い）案件を獲得することで増益を達成した。

(3) 物販

売上高は前期比 13.9% 減の 2,253 百万円、営業損失 9 百万円（前期は 106 百万円の利益）を計上した。政府予算の配分見直し、東京オリンピック関連施設向け案件の剥落、抗ウイルスコーティングサービスの競争激化等により減収となり、営業損失を計上した。

自己資本比率は 47.7% へ上昇。 新規連結子会社の影響で無形固定資産が増加

3. 財務状況

2022 年 12 月期末の資産合計（連結）は 17,202 百万円（前期末比 1,856 百万円増）となった。このうち、流動資産は 7,532 百万円（同 649 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 267 百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）の増加 440 百万円などによる。固定資産は 9,669 百万円（同 1,206 百万円増）となったが、主に有形固定資産の増加 478 百万円、無形固定資産の増加 877 百万円、投資その他資産の減少 149 百万円による。無形固定資産の増加は、主に新規連結子会社の買収に伴うのれんの増加 318 百万円、顧客関連資産の増加 382 百万円による。流動負債は 7,506 百万円（同 286 百万円増）となったが、主に支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）の増加 558 百万円、未払法人税等の減少 536 百万円による。固定負債は 1,450 百万円（同 544 百万円増）となったが、主に長期借入金の増加 622 百万円、リース債務の減少 295 百万円による。この結果、負債合計は 8,957 百万円（同 831 百万円増）となった。

純資産合計は親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加 985 百万円等により 8,244 百万円（同 1,024 百万円増）となった。この結果、2022 年 12 月期末の自己資本比率（連結）は 47.7%（前期末 47.0%）となった。

コーユーレンティア | 2023年4月21日(金)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12 期末	22/12 期末	増減額
現金及び預金	2,111	2,378	267
受取手形及び売掛金 (電子記録債権含む)	3,547	3,988	440
流動資産計	6,882	7,532	649
有形固定資産	6,768	7,246	478
賃貸用備品 (純額)	1,621	2,059	437
無形固定資産	107	985	877
のれん	-	318	318
顧客関連資産	-	382	382
投資その他の資産	1,586	1,437	-149
固定資産計	8,463	9,669	1,206
資産合計	15,345	17,202	1,856
支払手形及び買掛金 (電子記録債務含む)	2,844	3,403	558
未払法人税等	818	281	-536
流動負債計	7,219	7,506	286
長期借入金	-	622	622
リース債務	565	270	-295
固定負債計	906	1,450	544
負債合計	8,126	8,957	831
純資産合計	7,219	8,244	1,024
負債・純資産合計	15,345	17,202	1,856

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

2022年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは3,044百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益2,213百万円、減価償却費1,517百万円、仕入債務の増加435百万円などで、主な支出は売上債権の増加49百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,810百万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1,936百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出782百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは32百万円の収入であったが、主な収入は長短借入金の純増657百万円などで、主な支出はリース債務の返済による支出360百万円、配当金の支払額264百万円などであった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は267百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は2,378百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/12 期	22/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,257	3,044
税金等調整前当期純利益	2,453	2,213
減価償却費	1,533	1,517
売上債権の増減額 (- は増加)	-435	-49
仕入債務の増減額 (- は減少)	194	435
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,986	-2,810
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,386	-1,936
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-782
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,273	32
長短借入金の純増減額	-765	657
リース債務の返済による支出	-366	-360
配当金の支払額	-151	-264
現金及び現金同等物の増減額	-2	267
現金及び現金同等物の期末残高	2,111	2,378

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期は先行投資が続き1.3%の営業減益予想。 ICT事業を切り分け4セグメントへ

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は、売上高27,700百万円（前期比5.8%増）、営業利益2,400百万円（同1.3%減）、経常利益2,400百万円（同0.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,470百万円（同17.7%増）と予想されている。なお2023年12月期第1四半期からICT事業を新たに第4のセグメントとして切り分けることを発表済みである。

コーユーレンティア | 2023年4月21日(金)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

今後の見通し

2023年12月期の業績見通し(連結)

(単位:百万円、%)

	22/12期		23/12期(予)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	26,188	100.0	27,700	100.0	1,511	5.8
レンタル関連	19,597	74.8	20,700	74.7	1,102	5.6
スペースデザイン	4,337	16.6	4,400	15.9	62	1.4
物販	2,253	8.6	2,600	9.4	346	15.4
営業利益	2,430	9.3	2,400	8.7	-30	-1.3
レンタル関連	2,301	11.7	2,210	10.7	-91	-4.0
スペースデザイン	140	3.2	144	3.3	3	2.3
物販	-9	-	46	1.9	55	-
経常利益	2,421	9.2	2,400	8.7	-21	-0.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,249	4.8	1,470	5.3	220	17.7
EBITDA	3,980	-	4,048	-	67	1.7

※営業利益の構成比は営業利益率

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別見通し(新セグメント切り分け前)

(1) レンタル関連

売上高 20,700 百万円(前期比 5.6% 増)、営業利益 2,210 百万円(同 4.0% 減)を見込んでいる。大型プロジェクトが引き続き牽引しイベント需要も回復すると予想されることから積極的な営業展開を図り増収を計画している。コロナ関連 BPO サービスは需要の低下が予想されるが、BPO 自体は今後も底堅く成長する見込み。またジービーエス等 3 社が有する中堅・中小企業の顧客に対し、ICT 機器のレンタルやネットワーク構築、インフラサービスをはじめ、お客様の ICT 環境の整備をワンストップで提供することにより、中小企業の新たなチャネルに進出し事業拡大を図っていく。

(2) スペースデザイン

売上高 4,400 百万円(前期比 1.4% 増)、営業利益 144 百万円(同 2.3% 増)を見込んでいる。引き続き採算性を意識した受注活動の「選択と集中」対策を強化することで増収増益を目指す。その一方で、マンション市場の需要動向に左右されない強固な事業基盤を確立するため、マンション市場以外の受注拡大にも取り組み、収益性の向上を目指す。

(3) 物販

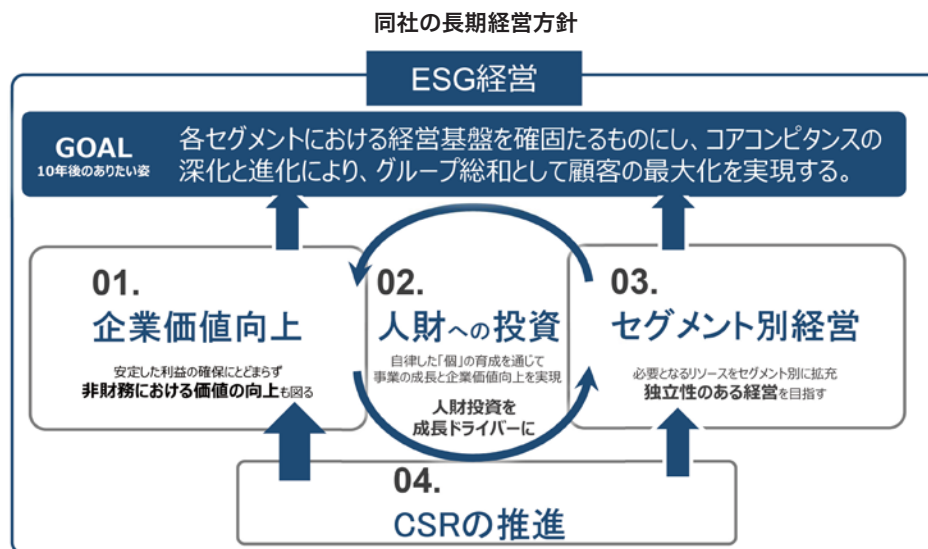
売上高 2,600 百万円(前期比 15.4% 増)、営業利益 46 百万円(前期は 9 百万円の損失)を見込んでいる。官公庁等の予算配分に左右されるのは避けられないが、マネジメント強化・マーケティング強化を図ることにより、業績改善を目指す。顧客の開拓・拡大を一段と進め、一貫した商品・サービスの提供を行い、顧客の利便に貢献する。

■ 中長期の展望と成長戦略

中期経営計画の数値目標は達成済み。 引き続き「ESG 経営」を推進する

1. 中期経営計画の概要 (ESG 経営)

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、「ESG 経営」として、以下の 4 つの施策を実行していく方針だ。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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1とフェーズ2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1では経営基盤の強化を目的に、以下の施策を実行する。

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

これらを踏まえてフェーズ2（2024年12月期～2030年12月期）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

2. 中期経営計画の進捗状況

(1) 経営基盤の強化施策の進捗状況

上記のような8つの重要施策に対して、同社は2022年12月期の進捗状況と2023年12月期の施策を下表のように発表している。

コーユーレンティア | 2023年4月21日(金)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

中長期の展望と成長戦略

中期経営計画の施策と進捗状況

重点施策	2022年12月期進捗状況	2023年12月期施策
1. 人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・資格取得強化 ・人材開発部による経営幹部社員向け教育着手 	<ul style="list-style-type: none"> ・人的資本を意識した人材育成 ・人材開発部による経営幹部社員向け教育スタート
2. 成長領域の明確化	<ul style="list-style-type: none"> ・eスポーツ市場での基盤固め：「RAGE」を中心としたオンラインイベント等に参画 ・ネットワークを核としたICT分野強化 ・一般オフィス需要での第二の開拓：サブスクリプションサービスの提案を行いつつ、レンタル需要の創出を図る ・課題解決型・ウェルビーイング分野に提案できる企画・設計スキル 	<ul style="list-style-type: none"> ・eスポーツ事業の本格展開 ・ワークスタイルデザインの確立 ・ウェルビーイングを意識したオフィス市場強化
3. 事業インフラへの投資	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aの実施：GBSグループの当社グループ化 ・DXプロジェクトの推進：ECサイト構築 ・ATC施設の開設 ・リスタ開設（有楽町店・大阪ATC店・福岡店） 	<ul style="list-style-type: none"> ・新物流センター建築計画の着手 ・ECサイト構築
4. 新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ・三菱地所「エコファニ」事業への参画 ・サブスクリプションサービスのトライアル開始 ・デジタルサイネージ事業への進出：建設現場特化型のサイネージプラットフォーム展開中（動画広告配信を活用したビジネス） 	<ul style="list-style-type: none"> ・サブスクリプションサービスの本格展開 ・中小企業マーケットに進出
5. 脱炭素社会に向けたビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> ・CO₂排出量削減可能な運行管理システムのトライアル開始 ・カーボンオフセット付き商品ラインナップの拡大 ・サステナブル素材を使った商品をメーカーと共同開発 ・再生エネルギーを使った商品（NETIS登録）のレンタル提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナブル素材を使った商品をメーカーと共同開発 ・再生エネルギーを使った商品
6. 企業ブランドの向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ホームページリニューアル ・各種展示会への出展 ・社員参加型ラジオCMの放送 ・株主へオリジナルメッセージカード配布 	<ul style="list-style-type: none"> ・新サイトを核としたESG事例の見える化
7. SDGs・ESGの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・マテリアリティ策定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ESG経営の実践
8. 企業価値創造の具現化	<ul style="list-style-type: none"> ・EV車の導入 ・再生可能商品の開発 ・ウェルビーイングの社内モデルオフィスを設置（関西支店） ・企業版ふるさと納税を活用した地域活性化へ取り組み応援 ・物流倉庫のLED化 ・SDGsの全国拠点教育 	<ul style="list-style-type: none"> ・ESG商材調達・開発 ・EV車の導入などCO₂削減 ・非財務価値の見える化

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 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%）を掲げていた。実際には、既にこの目標値は2021年12月期に達成されたが、現時点において新しい目標値は設定されていない。同社は、「重要な施策を粛々と進め、新たな目標数値は2024年に発表する」と述べている。

(3) ESG経営の推進（マテリアリティの策定とサステナビリティ委員会の設置）

今回の中期経営計画の柱である「ESG経営」を推進するため、同社では以下のような「マテリアリティ」を策定した。また三菱地所のリユース家具引取・販売サービス「エコファニ」への参画や、EVトラックの導入、人材開発部を新設するなどサステナブルな取り組みを開始している。さらに2023年4月にサステナビリティ委員会を設置するなど、2023年度は本格的に取り組みをスタートさせていく。

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.

コーユーレンティア | 2023年4月21日(金)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

中長期の展望と成長戦略

ESG 経営の推進 (マテリアリティの策定)

環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 限られた資源を有効活用する循環型事業の拡大 ● 事業活動（特に物流）により排出されるCO₂減で脱炭素社会に貢献
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 働き続けたい！を実現する社員エンゲージメントの向上 ● “Creative Rental Company”を実現するダイバーシティ&インクルージョン ● 様々な協力会社との共創でお客様に価値ある商品・サービスの提供を実現するサステナブル調達
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ● ステークホルダーへの公益性維持を実現するリスクマネジメント ● 社会から信頼される企業を実現するコンプライアンスの推進

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

連結配当性向 15% 以上が基本方針。 2023年12月期は年間50円配当を予想

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、2023年12月期の年間配当を50円（前期は45円）とすることを発表した。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、株主優待制度を導入している。これは、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もので、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。

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