

|| 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 >>>](#)

2024年4月30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>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画 (Next Evolution 26)	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. 主な競合企業	08
3. 特色、強み	08
■ 業績動向	09
1. 2023年12月期の業績概要	09
2. セグメント別状況	11
3. 財務状況	13
4. キャッシュ・フローの状況	14
5. トピックス	15
■ 今後の見通し	16
1. 2024年12月期の業績見通し	16
2. セグメント別見通し	17
■ 中長期の展望と成長戦略	18
1. 前中期経営計画の結果	18
2. 新中期経営計画の概要	18
3. サステナビリティの考え方と主な取り組み	19
■ 株主還元策	21

## ■ 要約

### 2024年12月期は投資を継続しつつ、営業利益は前期比6.4%増を予想。 新中期経営計画で2026年12月期に売上高329億円、 営業利益30億円を目指す

コーユーレンティア<7081>は、レンタル関連事業、ICT事業、スペースデザイン事業、物販事業の4つの事業を展開している。主力のレンタル関連事業は、主に建設・イベント・法人の3市場における家具、什器、備品（Furniture, Fixtures and Equipment、以下「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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高30,960百万円（前期比18.2%増）、営業利益2,443百万円（同0.5%増）、経常利益2,478百万円（同2.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,604百万円（同28.4%増）、EBITDA※4,271百万円（同7.3%増）となった。親会社株主に帰属する当期純利益の伸び率が高いのは、特別利益に投資有価証券売却益を計上（前期は特別損失に投資有価証券評価損を計上）したことが主な要因だ。各事業とも堅調に推移し、売上高は創業以来初の300億円超となったが、レンタル資産増に伴い償却原価が増加したこと、将来の成長に向けた人件費の増加など前向きな費用増により営業利益は微増に留まった。セグメント別では、レンタル関連事業が増収減益、ICT事業が増収減益、スペースデザイン事業が増収増益、物販が増収かつ黒字転換となった。営業利益の伸びが小幅に留まっているが、将来の成長に向けての先行投資によるものであり、懸念される内容ではないと言える。

※ 償却前営業利益 = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却額を含む）

#### 2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高31,000百万円（前期比0.1%増）、営業利益2,600百万円（同6.4%増）、経常利益2,600百万円（同4.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,650百万円（同2.8%増）と予想している。引き続きレンタル資産への投資を継続することから減価償却費は前期比4.0%増、EBITDAは同5.4%増を見込んでいる。売上高はほぼ前期並みの予想であるが、前期に一過性の特需があったことを考慮すれば、堅調な伸びと言える。現時点のセグメント別見通しは、物販事業が前期の反動で増収減益となる見込みだが、それ以外のセグメントは増収増益を見込んでおり、主力事業は順調な伸びを予想している。

要約

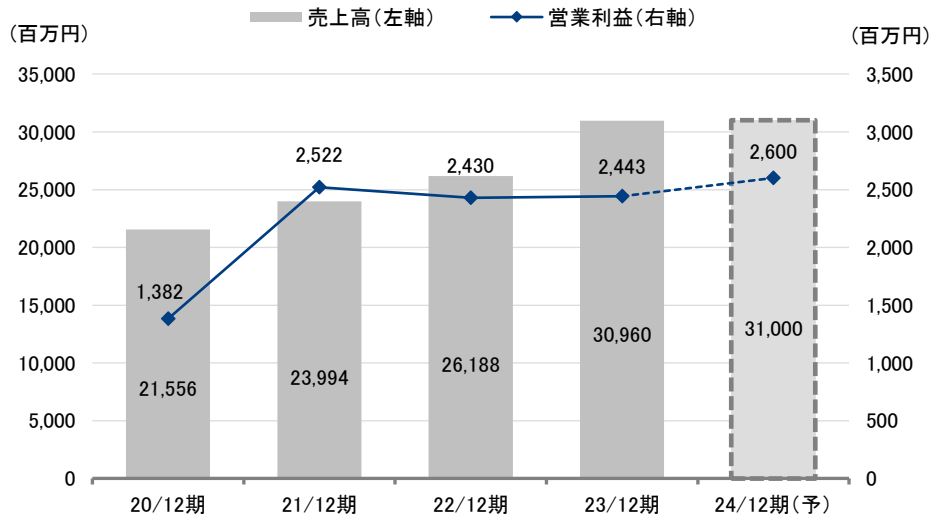
3. 新中期経営計画 (Next Evolution 26)

2021年12月期を初年度、2023年12月期を最終年度とする前中期経営計画 (Next Value 23) は経営基盤の構築をテーマとして取り組んだ。M&Aによる事業の拡大と売上、利益の成長により当初計画を上回り、2023年12月期の実績は売上高30,960百万円 (計画比11.8%増)、営業利益2,443百万円 (同1.8%増) となったことから、2026年12月期を最終年度とする新中期経営計画 (Next Evolution 26) を発表した。この新中期経営計画では、重点方針として「新規事業の創出」「経営基盤の強化」「人的資本の充実」を掲げ、定量的目標として最終年度に売上高329億円、営業利益30億円を目指している。今後、この計画に沿って同社が、単に量的な拡大だけでなく質的にもどのように変わっていくか注目したい。

Key Points

- ・建設業界向けのFF&Eのレンタルが主力事業
- ・将来への投資を継続しつつ、2024年12月期の営業利益は前期比6.4%増を予想
- ・新中期経営計画で2026年12月期に売上高329億円、営業利益30億円を目指す

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 ICT ネットワーク環境構築や ICT 機器のレンタルに加え、マンションギャラリー等の設計、施工、内装デザインやオフィス家具等の販売を行っている。開示されている事業セグメントは、レンタル関連、ICT、スペースデザイン、物販の 4 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 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。全国規模で FF&E のレンタルを行う企業として同社はトップクラスだと、弊社では見ている。

#### 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、2021年に(株)共和通信(現イノテックスエンジニアリング(株))を子会社化、2022年に(株)ジービーエス、(株)ジービーエスシステムズ、(株)カインドビジネスの3社を子会社化し、さらに2023年にはこれら3社の組織再編を行い、イノテックスビジネスソリューションズ(株)に、また2024年1月に共和通信をイノテックスエンジニアリングに商号変更した。

株式については、2020年に東京証券取引所(以下、東証)JASDAQ(スタンダード)市場に上場し、現在は東証スタンダード市場の上場基準を維持している。

## 会社概要

## 沿革

1957年	廣友物産(株)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(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 (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
2016年	広友リース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
2021年	(株)共和通信を子会社化(非連結)
2022年	(株)ジービーエス、(株)ジービーエスシステムズ、(株)カインドビジネスを子会社化
2023年	ジービーエス、ジービーエスシステムズ及びカインドビジネスを組織再編し、イノテックスビジネスソリューションズ(株)に商号変更
2024年	共和通信の商号をイノテックスエンジニアリング(株)に変更

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

## 事業概要

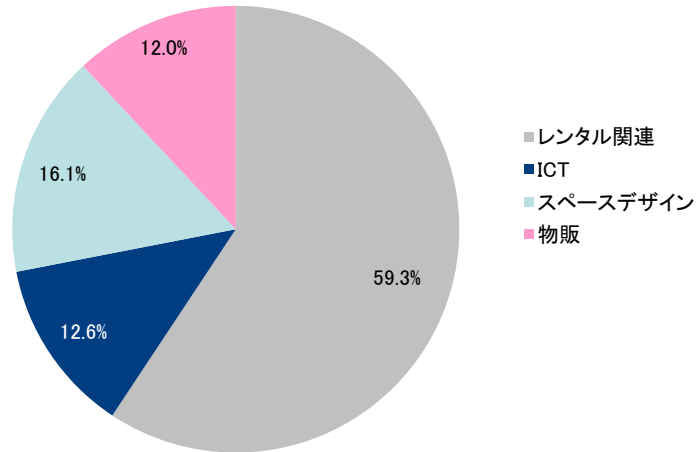
**レンタル関連事業を主力として展開。**  
**今後の成長分野と見込まれる「ICT事業」を、**  
**2023年12月期からレンタル関連事業から独立した事業セグメントへ**

### 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、レンタル関連事業、ICT事業、スペースデザイン事業、物販事業の4つで、それぞれの売上高比率(2023年12月期実績)は、レンタル関連が59.3%、ICTが12.6%、スペースデザインが16.1%、物販が12.0%であった。

事業概要

セグメント別売上高比率  
(2023年12月期:30,960百万円)



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）が、ICTは子会社のコーユーイノテックス（株）とイノテックスビジネスソリューションズがそれぞれ担い、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。

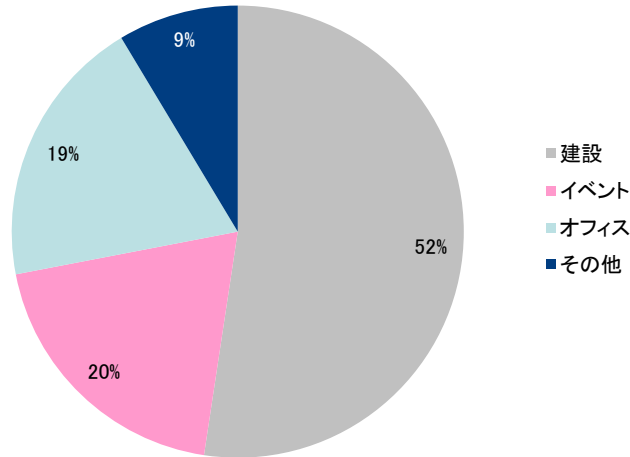
\* 設立母体の広友物産とは別会社（2009年4月に新設分割）。

(1) レンタル関連事業

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オフィスソリューション事業の2つに分けられる。オフィスソリューション事業は、オフィス移転から不用品の片付けまでをトータルにサポートする事業で、さらにこれらの片付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）を通して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、イベントであり、それぞれの売上高比率（セグメント売上高に対する比率、2023年12月期実績）は、建設52%、オフィス20%、イベント19%、その他9%となっている。

事業概要

市場別レンタル売上高比率  
(2023年12月期:18,361万円)



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 さらに太陽光発電システム等をレンタルしている。同じ建設向けレンタルでも、足場や建機などのレンタルとは市場が異なる。同社におけ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	三協フロンティア	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。



## 事業概要

## 建設向けレンタル市場の主な取引先

(主な業界)	(主な取引先)				
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	新菱冷熱	三機工業	大気社	ダイダシ
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 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	野村工芸社	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

## (2) ICT 事業

2022年12月期まで「レンタル関連事業」に含まれていた ICT 事業分野を、今後の成長分野と定めて2023年12月期より独立した事業セグメントに切り分けた。「通信」「電波」「電気」等のベンダー認定資格や国家資格を有する専門のエンジニアが、顧客の ICT 環境をトータルでサポートする。PCをはじめとする ICT 機器のレンタルや、オフィス・イベント会場・建設現場事務所のネットワーク設計・施工、トラブル時の修理やサポート、導入後のメンテナンスも行っている。さらに、ドキュメントサービスも提供するほか、今後の成長が見込まれる「eスポーツ」分野にも参入している。

## 事業概要

**(3) スペースデザイン事業**

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、そのうえで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。

**(4) 物販事業**

FF&E を中心として様々な商品を販売する事業で、主な取引先では、郵政、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あまり高くない。「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、官公庁に加え、民間企業向け売上拡大が期待できる。

**2. 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に加え、新興の（株）オフィスバスターズや（株）クラスなどの競合が増えてきている。一方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が、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。

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。

**3. 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できるため、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。

## 事業概要

**(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短縮が可能であり、高い稼働率を維持できる要因でもある。

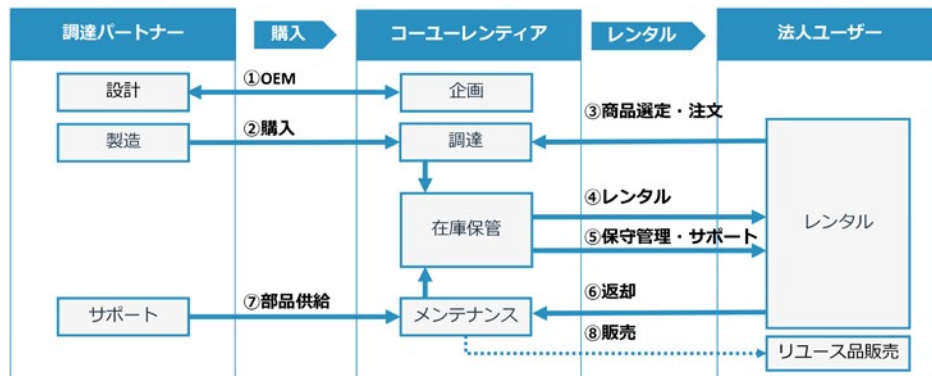
**(3) 商品力**

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、この点が他社との差別化となっているとのことである。

**(4) 全国展開**

同社は北海道から沖縄まで全国に 28 の営業拠点、11 の物流拠点を有している。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、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

**売上高は前期比 18.2% 増で初の 300 億円超。**  
**営業利益は微増に留まったが、先行投資費用の計上によるもので想定内**

**1. 2023 年 12 月期の業績概要**

2023 年 12 月期の連結業績は、売上高 30,960 百万円（前期比 18.2% 増）、営業利益 2,443 百万円（同 0.5% 増）、経常利益 2,478 百万円（同 2.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,604 百万円（同 28.4% 増）、EBITDA 4,271 百万円（同 7.3% 増）となった。親会社株主に帰属する当期純利益の伸び率が高いのは、特別利益に投資有価証券売却益を計上（前期は特別損失に投資有価証券評価損を計上）したことが主な要因だ。

**コーユーレンティア** | 2024年4月30日(火)  
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

業績動向

売上高は、既存事業が各分野とも堅調に推移したことに加えて、2022年4月に子会社化したジービーエス等3社（現イノテックスビジネスソリューションズ）の売上高が通期（前期は9ヶ月）寄与したことなどから初めて300億円の大台を超えた。一方で、売上総利益率は40.5%（前期43.9%）と前期比で低下したが、レンタル資産増に伴う償却原価の増加、棚卸資産の評価損の計上、比較的利益率が高いBPO（Business Process Outsourcing）案件の減少、利益率が低い物販の売上比率の上昇などによる。ただし、増収により売上総利益は前期比9.0%増となった。販管費は、主にICTを中心に将来の拡大を見込んで人員を積極的に増やしたことなどから、前期比11.3%増となった。その結果、営業利益は前期比0.5%増に留まった。

営業利益の増減要因を分析すると、ICT事業を除いた増収による増益が1,795百万円、ICT事業の増収による増益が394百万円、ICT事業以外の備品償却増による減益が178百万円、ICT事業の備品償却増による減益が90百万円、ICT事業ののれん償却による減益が20百万円、ジービーエス等3社の販管費増（3ヶ月分）による減益が639百万円、売上総利益率の低下による減益が793百万円、人件費の増加による減益が391百万円、棚卸資産の評価損による減益が65百万円であった。

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。同社では以前から「ICT事業においては、まずは売上高の増加を優先する方針なので、これらの費用増は、将来の事業拡大に向けた投資と捉えており、全く問題はなく想定内である」と述べている。

**2023年12月期業績**

（単位：百万円）

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	26,188	100.0%	30,960	100.0%	4,772	18.2%
売上総利益	11,487	43.9%	12,526	40.5%	1,039	9.0%
販管費	9,056	34.6%	10,083	32.6%	1,026	11.3%
営業利益	2,430	9.3%	2,443	7.9%	12	0.5%
経常利益	2,421	9.2%	2,478	8.0%	56	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,249	4.8%	1,604	5.2%	355	28.4%
EBITDA	3,980	-	4,271	-	290	7.3%
減価償却費	1,550	-	1,827	-	277	18.3%

注：減価償却費には、のれん償却額を含む

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

## 2023年12月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	26,188	100.0%	30,960	100.0%	4,772	18.2%
レンタル関連	16,563	63.2%	18,361	59.3%	1,798	10.9%
ICT	3,033	11.6%	3,912	12.6%	879	29.0%
スペースデザイン	4,337	16.6%	4,983	16.1%	646	14.9%
物販	2,253	8.6%	3,702	12.0%	1,448	64.3%
営業利益	2,430	9.3%	2,443	7.9%	12	0.5%
レンタル関連	1,821	11.0%	1,777	9.7%	-43	-2.4%
ICT	475	15.7%	413	10.6%	-62	-13.1%
スペースデザイン	140	3.2%	179	3.6%	38	27.3%
物販	-9	-	72	1.9%	81	-

注：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) レンタル関連事業

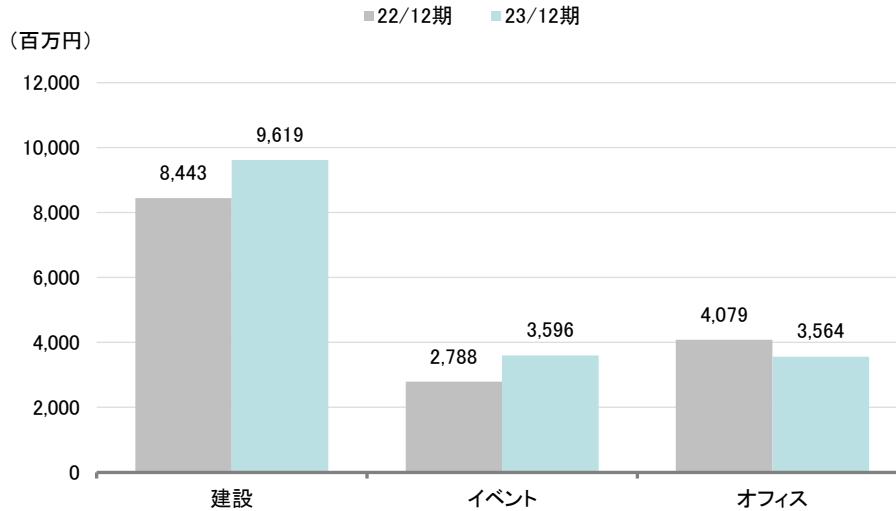
売上高は前期比 10.9% 増の 18,361 百万円、営業利益は同 2.4% 減の 1,777 百万円、営業利益率は 9.7% (前期 11.0%) となった。大型案件の受注が順調に進んだことから売上高は大幅増となったが、投資増に伴う償却増や利益率の高い BPO 案件の減少により営業利益は減少した。ただし、減益は当初から予想されていたことであり、結果は予想を上回る着地となった。

建設向けの売上高は 9,619 百万円 (前期比 13.9% 増) となった。大型開発案件や設備投資関連が稼働したことなどから増収となり、全体をけん引した。イベント向けの売上高は 3,596 百万円 (同 29.0% 増) と堅調に推移した。G7 サミット等の大型案件を獲得したことに加え、レギュラー案件も復調してきたことから売上高は新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) 前の水準に回復した。オフィス向けの売上高は 3,564 百万円 (同 12.6% 減) と減収となったが、主にコロナ禍の収束で BPO 案件が減少したことによる。

コーユーレンティア | 2024年4月30日(火)  
7081 東証スタンダード市場 | https://www.koyou.co.jp/ir/

業績動向

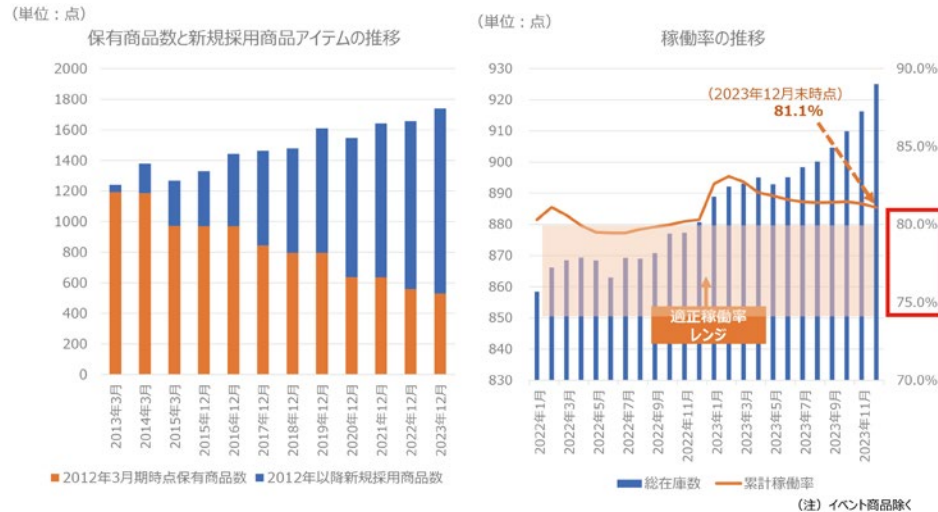
主要市場別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023年12月末時点の稼働率は81.1%となり、ほぼ適正レンジ（75%～80%）内に収まっている。

総在庫商品数・稼働率の推移



出所：決算説明資料より掲載

(2) ICT 事業

売上高は前期比 29.0% 増の 3,912 百万円、営業利益は同 13.1% 減の 413 百万円、営業利益率は 10.6%（前期は 15.7%）となった。M&A や企業再編により獲得した顧客基盤を拡大したことから売上高は計画どおり大幅増となったが、利益面では先行投資に伴う償却増や人件費を含む販売経費増などから利益率が低下し、営業減益となった。ただし、期初から売上拡大を優先する方針であったことから、この減益は想定範囲内であった。

業績動向

サブセグメント別売上比率は、ICT レンタル 44% (前期 43%)、ドキュメントサービス 32% (同 33%)、販売 15% (同 16%)、施工 9% (同 8%) であった。

**(3) スペースデザイン**

売上高は前期比 14.9% 増の 4,983 百万円、営業利益は同 27.3% 増の 179 百万円、営業利益率 3.6% (前期は 3.2%) となった。マンション市場は縮小傾向にあるものの、高単価、高付加価値商品の拡充により売上高・利益が拡大した。また新規事業のオフィスリノベーションも堅調に推移した。

サブセグメント別売上比率は、設計・施工 40% (前期 39%)、ファニチャーレンタル 24% (同 24%)、オプション販売 29% (同 31%)、リノベーション 7% (同 6%) であった。

**(4) 物販**

売上高は前期比 64.3% 増の 3,702 百万円、営業利益 72 百万円 (前期は 9 百万円の損失)、営業利益率 1.9% となった。新紙幣に対応した金銭機器の更改需要に加え、官公庁市場の再編・移転に伴う FF & E の受注が堅調に推移して売上・利益拡大に寄与した。民間企業向けのオフィス移転サービスも好調に推移し、事業全体で黒字に転換した。

サブセグメント別売上比率は、郵政 48% (前期 39%)、官公庁 35% (同 37%)、民間 17% (同 24%) であった。

## 自己資本比率は目標の 50% 超へ上昇。 堅調な業績により長期借入金が増減

### 3. 財務状況

2023 年 12 月期末の資産合計 (連結) は 19,263 百万円 (前期末比 2,061 百万円増) となった。このうち、流動資産は 9,257 百万円 (同 1,724 百万円増) となったが、主に現金及び預金の増加 552 百万円、受取手形及び売掛金 (電子記録債権含む) の増加 989 百万円などによる。固定資産は 10,006 百万円 (同 336 百万円増) となったが、主に有形固定資産の増加 494 百万円 (うち賃貸資産の増加 628 百万円)、無形固定資産の減少 36 百万円 (うちのれんの減少 43 百万円)、投資その他の資産の減少 120 百万円による。流動負債は 8,711 百万円 (同 1,204 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 1,099 百万円、未払法人税等の増加 390 百万円による。固定負債は 776 百万円 (同 674 百万円減) となったが、主に長期借入金の減少 534 百万円、リース債務の減少 173 百万円による。この結果、負債合計は 9,487 百万円 (同 530 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 1,361 百万円等により 9,776 百万円 (同 1,531 百万円増) となった。この結果、2023 年 12 月期末の自己資本比率 (連結) は 50.3% (前期末 47.7%) となり、初めて目標としていた 50% を超えた。

コーユーレンティア | 2024年4月30日(火)  
 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)

	22/12期	23/12期	増減額
現金及び預金	2,378	2,930	552
受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）	3,988	4,977	989
流動資産計	7,532	9,257	1,724
有形固定資産	7,246	7,740	494
賃貸用備品（純額）	2,059	2,687	628
無形固定資産	985	949	-36
のれん	318	274	-43
投資その他の資産	1,437	1,316	-120
固定資産計	9,669	10,006	336
資産合計	17,202	19,263	2,061
支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）	3,403	4,502	1,099
未払法人税等	281	672	390
流動負債計	7,506	8,711	1,204
長期借入金	622	87	-534
リース債務	270	96	-173
固定負債計	1,450	776	-674
負債合計	8,957	9,487	530
純資産合計	8,244	9,776	1,531
負債・純資産合計	17,202	19,263	2,061

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

2023年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは3,878百万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2,534百万円、減価償却費1,827百万円、仕入債務の増加1,099百万円などで、主な支出は売上債権の増加987百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,956百万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2,312百万円、主な収入は投資有価証券の売却による収入350百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは1,369百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の純減834百万円、リース債務の返済による支出353百万円、配当金の支払額243百万円などであった。

この結果、期中に現金及び現金同等物は552百万円増加し、現金及び現金同等物の期末残高は2,930百万円となった。



## 業績動向

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,044	3,878
税金等調整前当期純利益	2,213	2,534
減価償却費	1,550	1,827
売上債権の増減額 (-は増加)	-49	-987
仕入債務の増減 (-は減少)	435	1,099
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,810	-1,956
有形及び無形固定資産の取得による支出	-1,936	-2,312
投資有価証券の売却による収入	-	350
財務活動によるキャッシュ・フロー	32	-1,369
長短借入金の純増減額	657	-834
リース債務の返済による支出	-360	-353
配当金の支払額	-264	-243
現金及び現金同等物の増減額	267	552
現金及び現金同等物の期末残高	2,378	2,930

注：減価償却費には、のれん償却額を含む  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 新サービスの提供を開始

### 5. トピックス

#### (1) 業界初の「防災備蓄品レンタルサービス」を開始

同社では、「建設現場も職場である」との考えに基づいて、「防災備蓄品レンタルサービス」を開始した。まず東急建設<1720>の首都圏10作業所にて、2023年9月より導入を開始した。このサービスは感染症などのパンデミックや自然災害に備え、安全確保とBCP対策に貢献するもので、「レンタル」×「防災」×「DX」で商品開発を推進する。同社では、今後拡大が期待できる分野と見ている。

このサービスには以下の特色がある。

#### 1) 建設現場に特化した「防災備蓄品レンタル」である

「レンタル」「購入」「買い取り(切替)」の組み合わせが自由にできることから、予算や初期費用、利用期間に合わせて備品とセット納品が可能になる。

#### 2) 55年の実績と現場に精通したスタッフが届ける

建設現場の特性やルールを熟知したスタッフが提案を行うことで顧客満足度を高められる。

#### 3) 顧客の業務をDXでサポートする

同社独自のシステムにより、現場単位でのレンタル品の在庫や期限の把握、在庫補充、入れ換え情報を「見える化」できる。

## 業績動向

**(2) 新サービス「オフィススイッチ」の提供開始**

今までのように商品ごとにレンタルを行うのではなく、業界最大規模である100万点を超えるオフィスレンタル家具を活用して、オフィスをまるごとスイッチすることを提案する。企業が抱える様々な課題解決にフォーカスし、テーマ別オフィスレイアウトを提供する。コミュニケーションの場としてのオフィスの価値を再認識し、働きやすさと働き甲斐のあるオフィス作りを支援するサービスである。現在は、以下の4つのタイプを提案している。

- ・「こもれるオフィス」：集中力を最大化する環境を提供
- ・「アウトドアなオフィス」：人が自然と集まる環境づくり
- ・「遊べるオフィス」：集まって楽しむことを共有できる空間を実現
- ・「オフレコのオフィス」：カジュアルに話せば、ふらっと立ち寄れるスポットに

**(3) 事業分野の取り組み：ICT事業の再編と戦略**

同社では、連結子会社3社を統合し、2023年10月1日より「イノテックスビジネスソリューションズ」に商号変更し、さらに子会社の共和通信を2024年1月1日より「イノテックスエンジニアリング」に商号変更した。これらの再編を行った目的は、1) 柔軟で機動的な意思決定とガバナンス体制の強化、2) 経営資源の集結による効率化と収益力の拡大、3) 経営統合によるシナジーの最大化であるが、同時にICT事業における「ブランディングの強化」を狙っている。

## ■ 今後の見通し

### 2024年12月期も先行投資が続くが、営業利益は前期比6.4%増を予想

#### 1. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高31,000百万円（前期比0.1%増）、営業利益2,600百万円（同6.4%増）、経常利益2,600百万円（同4.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,650百万円（同2.8%増）と予想している。引き続きレンタル資産への投資を継続することから減価償却費は前期比4.0%増、EBITDAは同5.4%増を見込んでいる。

売上高はほぼ前期並みの予想だが、前期に大型イベント等があったことを考慮すれば、堅調な伸びと言える。価格改定や売上構成比の変化（低マージン事業の比率低下）によって売上総利益率は41.5%（前期40.5%）と改善する見込みだ。一方で販管費は前期比2.0%増に留まる予想であることから、営業利益は同6.4%増を計画している。

セグメント別見通しは、物販事業が前期の反動で増収減益となる見込みだが、それ以外のセグメントは増収増益を見込んでおり、主力事業は順調な伸びを予想している。

今後の見通し

### 2024年12月期の業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	30,960	100.0%	31,000	100.0%	39	0.1%
レンタル関連	18,361	59.3%	18,800	60.6%	438	2.4%
ICT	3,912	12.6%	4,200	13.5%	287	7.3%
スペースデザイン	4,983	16.1%	5,200	16.8%	216	4.3%
物販	3,702	12.0%	2,800	9.0%	-902	-24.4%
営業利益	2,443	7.9%	2,600	8.4%	156	6.4%
レンタル関連	1,777	9.7%	1,830	9.7%	52	2.9%
ICT	413	10.6%	540	12.9%	126	30.5%
スペースデザイン	179	3.6%	190	3.7%	10	6.0%
物販	72	1.9%	40	1.4%	-32	-44.5%
経常利益	2,478	8.0%	2,600	8.4%	121	4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,604	5.2%	1,650	5.3%	45	2.8%
EBITDA	4,271	-	4,500	-	228	5.4%

注：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

## 2. セグメント別見通し

### (1) レンタル関連

売上高 18,800 百万円（前期比 2.4% 増）、営業利益 1,830 百万円（同 2.9% 増）を見込んでいる。建設市場では、大型再開発案件及び生産設備案件が拡大する見込みである。一方で、人材不足の深刻化及び資材高騰による採算悪化や工事の延期がリスク要因となりそうだ。イベント市場では、レギュラー案件の復調に加え、パートナー企業との連携により件数を拡大する。オフィス市場では、新たな BPO 案件と新サービス「オフィススイッチ」の拡販により需要を創出する計画だ。またオフィスや工場等の移転・片付けを伴う、「オフィス・ソリューション」の提案機会を増加させる。

### (2) ICT

売上高 4,200 百万円（同 7.3% 増）、営業利益 540 百万円（同 30.5% 増）を見込んでいる。外部企業との戦略的業務提携によるソリューションサービスを強化する。またイノテックスビジネスソリューションズの主要顧客である中小企業向け市場の開拓を進めるほか、e スポーツイベントのオフライン移行に伴う受注機会の拡大を狙う。

### (3) スペースデザイン

売上高 5,200 百万円（同 4.3% 増）、営業利益 190 百万円（同 6.0% 増）を見込んでいる。高単価のイメージング事業が伸長する見込みである。また 2025 年 EXPO 関連施設の提案を強化し、新規事業と位置付けるオフィスデザイン事業の拡大を目指す。

### (4) 物販

売上高 2,800 百万円（同 24.4% 減）、営業利益 40 百万円（同 44.5% 減）を見込んでいる。前期の反動で減収減益予想だが、郵政関連市場での金銭機器の更改需要を取り込み、官公庁市場における省庁の再編及び庁舎移転等によるサポート（不用品の廃棄を削減し、環境負荷を低減する移転）を強化する。

## ■ 中長期の展望と成長戦略

### 新中期経営計画では、 2026年12月期に売上高 329 億円、営業利益 30 億円を目指す

#### 1. 前中期経営計画の結果

前中期経営計画（Next Value 23）の最終年度である 2023 年 12 月期の期初計画において、定量的目標値（2023 年 12 月期）は売上高が 27,700 百万円、営業利益が 2,400 百万円であったが、実績は売上高 30,960 百万円（計画比 11.8% 増）、営業利益 2,440 百万円（同 1.8% 増）と目標を上回った。

また定性的な目標として、「人財育成」「事業インフラへの投資」「新規事業の創出」「ESG 経営の推進：脱炭素社会に向けたビジネスモデル」を掲げており、着実に実行に移している。

#### 2. 新中期経営計画の概要

上記のとおり前中期経営計画が目標を上回って終了したのに伴い、同社では新たに 2024 年 12 月期を初年度、2026 年 12 月期を最終年度とする新中期経営計画（Next Evolution 26）を発表した。この新中期経営計画では、ESG 経営を深化する新規事業の創出と経営基盤の強化に取り組むとともに、将来に向けた人的資本の充実を着実に推進することを目標としている。

##### (1) 定量的目標

2026 年 12 月期に売上高 329 億円、営業利益 30 億円（営業利益率 9.1%）を掲げている。

##### (2) 重点方針

ESG 経営を深化する新規事業の創出と経営基盤の強化に取り組むとともに、将来に向けた人的資本の充実を加速する。主な重点方針として、以下の 3 つを掲げている。

##### 1) 新規事業の創出（市場、商品 / サービス）

- ・ 建設市場：DX 関連商品やサービスの拡大
- ・ オフィス市場：新規レンタル需要開拓、オフィス向けソリューションサービスの拡大
- ・ アライアンスパートナーの拡大

##### 2) 経営基盤の強化

- ・ 物流 DX 推進（ロジスティック機能の強化及び刷新等）
- ・ バックオフィス業務の簡素化、デジタル化
- ・ リスクマネジメントの徹底、コンプライアンス意識の向上

3) 人的資本の充実

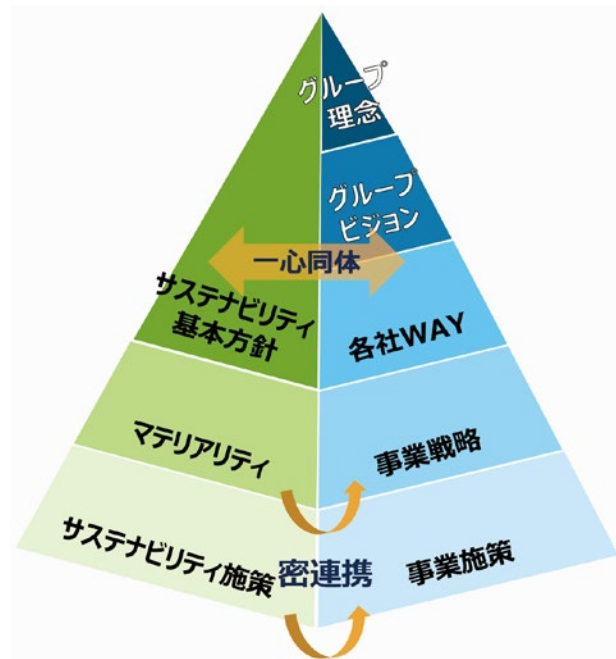
- ・ 人事制度の再構築
- ・ 教育体系の整備
- ・ 誰もが働きやすい環境、風土の醸成

3. サステナビリティの考え方と主な取り組み

(1) 基本方針

同社グループでは、ESG 経営を通じて地球環境や社会課題への対応など、持続可能な社会に貢献することが、企業の持続可能性の向上や企業価値の向上につながると認識しており、この考えに基づき、同社グループは、持続可能な社会の実現に貢献し、自社の持続的な成長を目指している。

サステナビリティの考え方



出所：決算説明資料より掲載

(2) サステナビリティの主な取り組み

サステナビリティ推進におけるマテリアリティとして以下の7つを定義し、積極的に取り組んでいる。

- 1) 限られた資源を有効活用する循環型事業の拡大
- 2) 事業活動により排出される CO<sub>2</sub> 削減で脱炭素社会に貢献
- 3) 働き続けたい！を実現する社員エンゲージメントの向上
- 4) クリエイティブ（レンタル）カンパニーを実現するダイバーシティ&インクルージョン
- 5) 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
- 6) 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
- 7) 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

中長期の展望と成長戦略

サステナビリティ推進における7つのマテリアリティ

マテリアリティ	取り組み	SDGsとの対応
E	①限られた資源を有効活用する循環型事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢サーキュラーエコノミーへの寄与</li> </ul>
	②事業活動により排出されるCO <sub>2</sub> 削減で脱炭素社会に貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢再エネへの変換</li> <li>➢物流におけるCO<sub>2</sub>の削減</li> </ul>
S	③働き続けたい！を実現する社員エンゲージメントの向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢女性管理職比率の向上</li> </ul>
	④クリエイティブ(レンタル)カンパニーを実現するダイバーシティ&インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢男性の育児休業取得率の向上</li> <li>➢幹部社員研修の実施</li> </ul>
	⑤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	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢エシカル商品の拡充</li> </ul>
G	⑥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	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢リスクマネジメントの推進</li> </ul>
	⑦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	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢コンプライアンス研修の実施</li> </ul>

出所：決算説明資料より掲載

### (3) サステナビリティに関連した主なトピックス

#### 1) 環境

九州エリアセンターの屋根に「太陽光レンタルパネル」を設置し、2023年12月28日より稼働を開始した。リユース品の在庫を有効活用し、再生可能エネルギーによる自家発電及び自家消費を推進している。また、倉庫が所在する自治体防災協定を締結し、地域貢献に寄与している。

(目的) 電力料金の削減とサーキュラーエコノミーの実践及び防災協定に基づくBCP対策

(想定効果) 電力料金のコスト削減と脱炭素への貢献(自家発電率8%以上)

(BCP対策) 太陽光パネルに加え、蓄電システムを設置することで、災害発生時の非常用電源として活用

主要トラック配送時におけるCO<sub>2</sub>排出分のカーボンオフセットを実施している。2030年までにCO<sub>2</sub>排出量50%削減(2018年比)を目指し、使用電力は再生可能エネルギーに転換、車両燃料は商用車を環境配慮車へ移行するとともにエコ・ドライブを推進する。

#### 2) 社会

長期経営方針の1つである「人財への投資」を実践している。具体的には、全社員によるユニバーサルマナー検定(3級)の取得や経営人材の育成を目的として、教育制度「Tansou Executive Academy」を2023年5月に開講した。

#### 3) ガバナンス

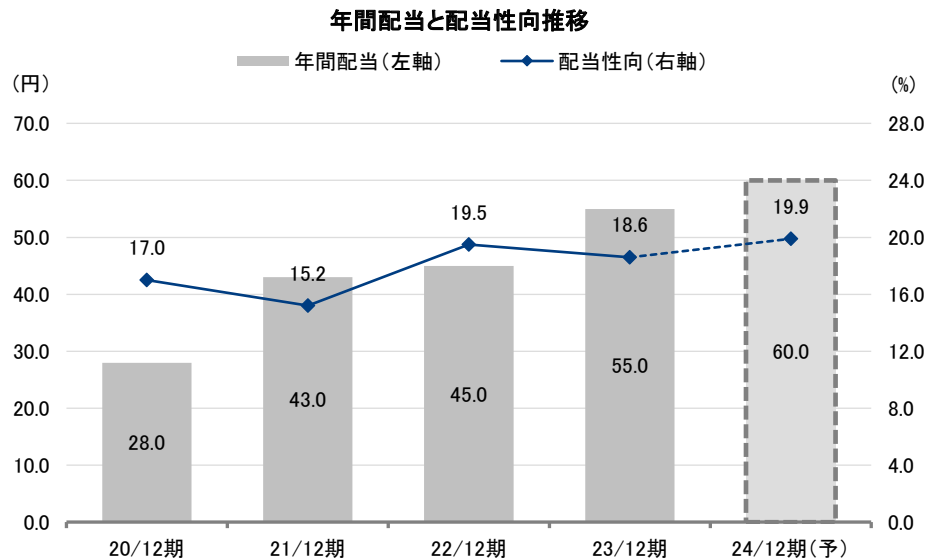
リスクマネジメントとしては、代表取締役が指名する取締役を委員長としたリスク・コンプライアンス委員会を四半期ごとに開催している。リスクの未然防止を目的として、リスクマトリックスを活用したリスクアセスメントへの取り組みを実践している。また、コンプライアンス推進としては、同社グループを対象としたコンプライアンス啓発活動の実施している。全従業員(役員及び派遣・パート含む)を対象とした参加型の研修を毎年開催している。毎月10日を「コンプライアンスの日」とし、法改正やニュース等のコンプライアンス情報を配信している。

## 株主還元策

### 連結配当性向 15% 以上が基本方針。 2024年12月期は4期連続の増配となる年間60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月期の年間配当は55円（前期は45円）とし、2024年12月期は2020年12月期から4期連続増配となる年間60円配当を予想している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

コーユーレンティア | 2024年4月30日(火)  
7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

株主還元策

また同社では、以前から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を実施してきたが、今回利益分配に対するバランスの観点を考慮した総合的な検討により、付与ポイント、ポイント繰越条件<sup>※</sup>及び基準日を変更した。新しい株主優待ポイントは2024年6月末日現在の株主から適用され、ポイントは旅行や食品、電化製品などの5,000種類以上の商品と交換できる。

<sup>※</sup> 繰越制度は廃止となり、2024年5月31日までに、2023年12月末の優待ポイントを行使しなかった場合は、失効となり繰越できなくなる。

株主優待ポイント表 (1ポイント≒1円)

保有株式数	優待ポイント
300～599株	5,000
600～699株	10,000
700～999株	30,000
1,000株以上	40,000

出所：同社プレスリリースよりフィスコ作成



#### 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