

|| 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 >>>](#)

2025年4月10日(木)

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. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画（Next Evolution 26）	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
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. 2024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	12
4. キャッシュ・フローの状況	13
5. トピックス	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025年12月期の業績見通し	15
2. セグメント別見通し	16
3. 戦略商品数・稼働率の推移	17
■ 中長期の展望と成長戦略	18
1. 中期経営計画の概要	18
2. 中期経営計画の進捗状況	19
3. ESG経営とトピックス	21
■ 株主還元策	22

要約

オフィス用家具・什器・備品等のレンタル大手。 2026年12月期を最終年度とする中期経営計画で体質改善を進める

コーユーレンティア <7081> は、オフィス用の家具・什器・備品等のレンタル大手で、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 つで開示されている。主力のレンタル関連事業は、主に建設・イベント・法人・常設オフィスの 4 市場向けに家具、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. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高 31,861 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益 2,081 百万円（同 14.8% 減）、経常利益 2,133 百万円（同 13.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,549 百万円（同 3.4% 減）、EBITDA * 4,260 百万円（同 0.3% 減）となった。売上高は期初計画を上回り過去最高を達成したが、販管費増や売上総利益率低下により減益となった。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減益、物販事業が減収減益となった。物販事業以外は増収を確保したが、全体では経費増を吸収できなかった。

* 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. 2025 年 12 月期の業績見通し

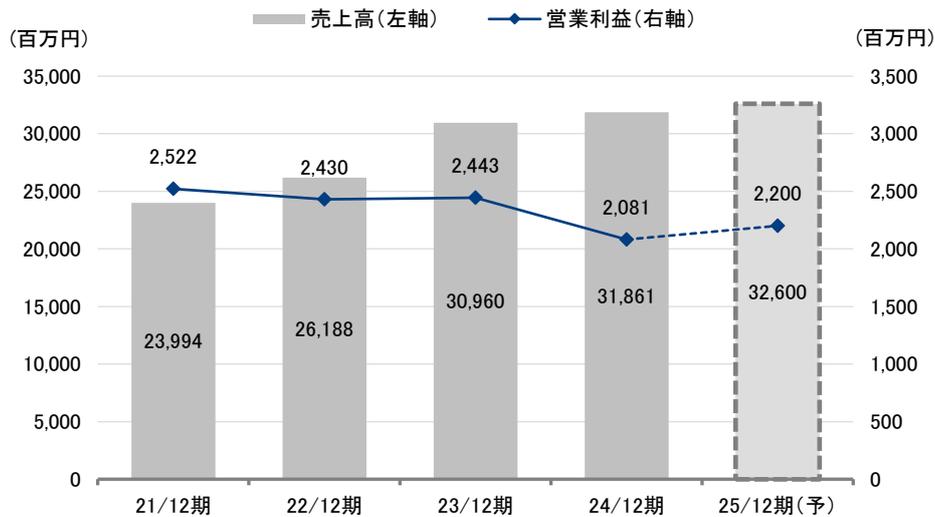
2025 年 12 月期の連結業績は、売上高 32,600 百万円（前期比 2.3% 増）、営業利益 2,200 百万円（同 5.7% 増）、経常利益 2,200 百万円（同 3.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,400 百万円（同 9.6% 減）を見込んでいる。主力のレンタル関連事業は好調に推移するものの、高付加価値商品の需要拡大を見込んだ投資の増加、原材料費や運搬費の高騰、人的投資を含む販管費の増加などを想定している。セグメント別では、レンタル関連事業は増収ながら微減益、ICT 事業は増収増益、スペースデザイン事業は減収・利益横ばい、物販事業は減収増益を見込んでいる。ICT 事業がけん引して営業増益を達成する計画だ。

3. 中期経営計画（Next Evolution 26）

2026 年 12 月期を最終年度とする 3 ケ年の中期経営計画（Next Evolution 26）を発表している。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 億円を目指す。初年度である 2024 年 12 月期が上記のように減益となったことから、この数値目標を達成するのは容易ではないだろう。しかし中期経営計画においては定量的目標の達成だけでなく、定性的に企業体質がどのように変化するかも重要である。その点で、同社が単に量的な拡大だけでなく質的にも今後どのように変わるか注目したい。

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、2025 年 12 月期の営業利益は前期比 5.7% 増を予想
- ・ 中期経営計画の数値目標達成は容易ではないが、体質改善は進んでいる

連結業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

**主力事業は建設業界やイベント向け FF&E のレンタル。
 近年はオフィス向けデジタル関連の ICT 事業に注力**

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 ネットワーク環境の構築や 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、レンタル関連事業、ICT 事業、スペースデザイン事業、物販事業の 4 つである。主力のレンタル関連事業は、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まった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。

コーユーレンティア | 2025年4月10日(木)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

会社概要

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社を子会社化した。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。2024年10月には、子会社であるイノテックスビジネスソリューションズが、主に北陸地方を拠点とする（株）OSTの51.1%の株式を取得して子会社とした。

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。

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（株）OSTの51.1%の株式を取得して子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

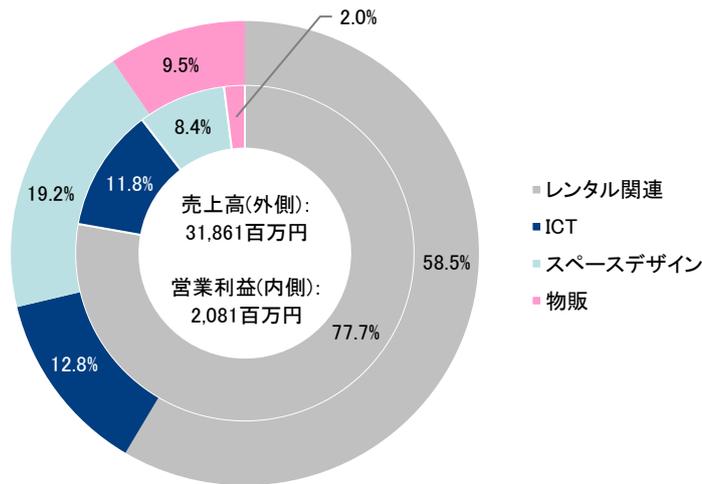
■ 事業概要

レンタル、ICT、スペースデザイン、物販の4セグメントで事業展開

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の売上高比率（2024年12月期実績）は、レンタル関連事業が58.5%、ICT事業が12.8%、スペースデザイン事業が19.2%、物販事業が9.5%であった。営業利益比率（2024年12月期実績）は、レンタル関連事業が77.7%、ICT事業が11.8%、スペースデザイン事業が8.4%、物販事業が2.0%であった。

セグメント別売上高・営業利益比率
(2024年12月期)



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しているが、主力のレンタル関連事業は、首都圏の売上高比率が比較的高くなっている。各事業は、レンタル関連事業を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事業を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、スペースデザイン事業を子会社のONE デザインズが、物販事業を子会社の広友物産（株）※と広友サービス（株）がそれぞれ担っている。

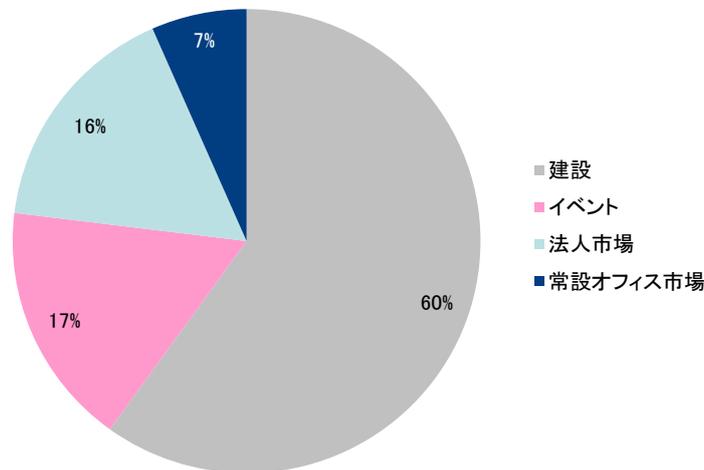
※ 設立母体の広友物産とは別会社（2009年4月に新設分割）。

事業概要

(1) レンタル関連事業

レンタル関連事業は、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) を通じて中古品として販売する。主力のレンタル事業の主な市場は、建設、イベント、法人市場、常設オフィス市場で、それぞれの売上高比率(セグメント売上高に対する比率、2024年12月期実績)は、建設 60%、イベント 17%、法人市場 16%、常設オフィス市場 7% となっている。

レンタル市場別売上高比率(レンタル関連事業)
(2024年12月期:18,643万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1) 建設現場向け市場

建設現場向け市場には、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、ICT 機器、さらには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 ヶ月程度である。

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。

2) イベント向け市場

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や、過去には東京オリンピック、G7 サミットや、大阪・関西万博等、国際的イベントに、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。

事業概要

3) 法人向け市場

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ヶ月程度である。

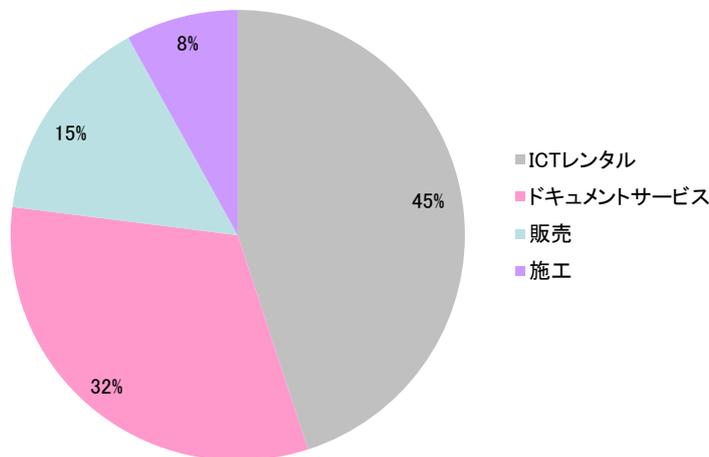
4) 常設オフィス向け市場

企業が通常使用しているオフィス向けに移転、片付け、リユース販売などを行う。レンタルというよりも付帯サービスの要素が強い。

(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を提供するほか、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。売上高比率（同）は、ICT レンタルが45%、ドキュメントサービスが32%、販売が15%、施工が8%であった。

サービス別売上高比率 (ICT事業)
(2024年12月期: 4,063万円)



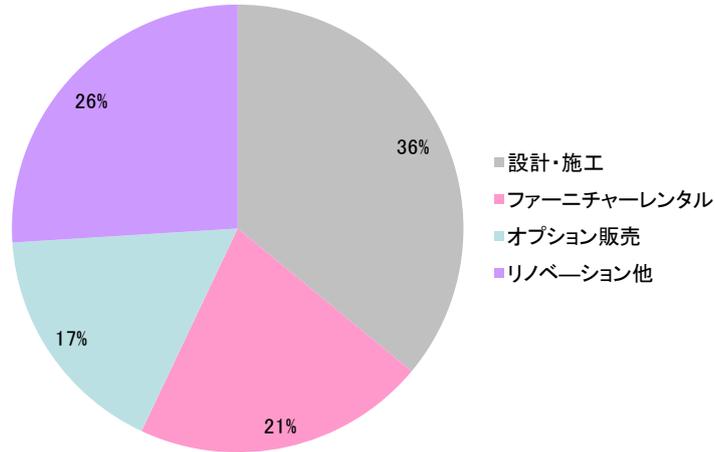
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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。またニッチな分野（外国人向け等）を中心に、マンションのリノベーションも行っている。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。サービス別売上高比率（同）は、設計・施工が36%、ファニチャーレンタルが21%、オプション販売が17%、リノベーション他が26%であった。

事業概要

サービス別売上高比率(スペースデザイン事業)
(2024年12月期:6,120万円)

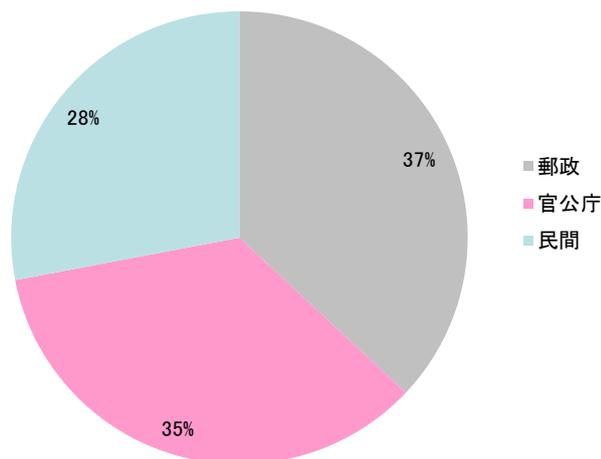


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、取引先は、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、民間企業向けの売上拡大が期待できる。販売先別売上高比率(同)は、郵政が37%、官公庁が35%、民間が28%であった。

販売先別売上高比率(物販事業)
(2024年12月期:3,033百万円)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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は、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)クラスなど競合が増えている。この市場では、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が、この点を裏返して考えれば、将来的に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。

またICT市場でも、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。

(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

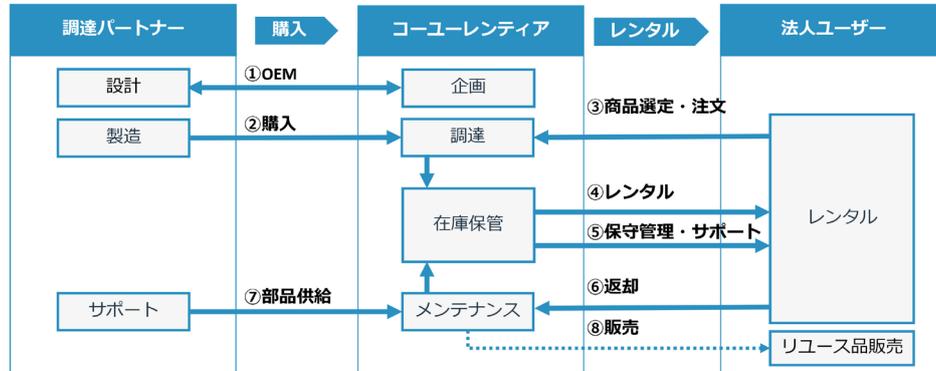
同社は約2,000アイテム、約100万点超の商品を保有しているが、これを可能にしているのが自社開発した独自のシステムだ。直近は戦略商品(高付加価値商品)の調達を増やし、他社との差別化となっていると言う。

(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。

事業概要

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

2024年12月期は償却負担増等で営業利益は前期比14.8%減

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高31,861百万円（前期比2.9%増）、営業利益2,081百万円（同14.8%減）、経常利益2,133百万円（同13.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,549百万円（同3.4%減）、EBITDA4,260百万円（同0.3%減）となった。売上高は期初計画を上回り過去最高を達成したが、販管費増や売上総利益率低下により減益となった。

営業利益の増減要因を分析すると、売上増による増益が443百万円であったが、戦略商品やICT関連の先行投資による減価償却費の増加で347百万円減益、定期昇給や研修等による人件費増で291百万円の減益、家賃や施設の修繕費増で167百万円の減益となった。全体で減益ではあったが、主な要因は戦略商品などへの先行投資による償却負担増なので、必ずしも懸念されるような結果ではないと言える。

コーユーレンティア | 2025年4月10日(木)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

業績動向

2024年12月期業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	30,960	100.0%	31,861	100.0%	900	2.9%
売上総利益	12,526	40.5%	12,622	39.6%	96	0.8%
販管費	10,083	32.6%	10,540	33.1%	457	4.5%
営業利益	2,443	7.9%	2,081	6.5%	-361	-14.8%
経常利益	2,478	8.0%	2,133	6.7%	-344	-13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,604	5.2%	1,549	4.9%	-55	-3.4%
EBITDA	4,271	-	4,260	-	-10	-0.3%
減価償却費	1,827	-	2,178	-	350	19.2%

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

2024年12月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	30,960	100.0%	31,861	100.0%	900	2.9%
レンタル関連事業	18,361	59.3%	18,643	58.5%	282	1.5%
ICT事業	3,912	12.6%	4,063	12.8%	150	3.8%
スペースデザイン事業	4,983	16.1%	6,120	19.2%	1,136	22.8%
物販事業	3,702	12.0%	3,033	9.5%	-668	-18.1%
営業利益	2,443	7.9%	2,081	6.5%	-361	-14.8%
レンタル関連事業	1,777	9.7%	1,618	8.7%	-159	-9.0%
ICT事業	413	10.6%	246	6.1%	-167	-40.5%
スペースデザイン事業	179	3.6%	175	2.9%	-3	-2.2%
物販事業	72	1.9%	41	1.4%	-31	-43.1%

注：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

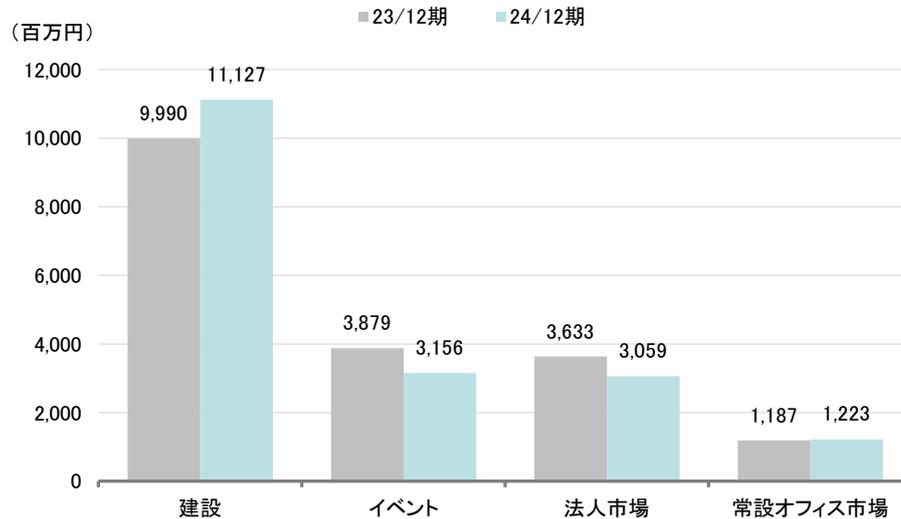
(1) レンタル関連事業

売上高は前期比 1.5% 増の 18,643 百万円、営業利益は同 9.0% 減の 1,618 百万円、営業利益率は 8.7% (前期 9.7%) となった。建設市場の大型案件や万博建設関連の受注により増収となったが、償却原価や販管費等の増加により利益率が低下した。

建設現場向け市場では、大規模再開発案件や半導体及び万博建設関連の受注が堅調に推移して売上高は 11,127 百万円 (前期比 11.4% 増) となった。イベント向け市場では、案件数は前期を上回ったものの、前期の大型案件の反動を吸収しきれず売上高は 3,156 百万円 (同 18.6% 減) となった。法人向け市場では、新型コロナウイルス関連の大型案件の縮小と、価格競争の激化により売上は前期を下回る 3,059 百万円 (同 15.8% 減) となった。常設オフィス向け市場では、レンタル需要の新規開拓と、リユース販売事業の好調により、売上高は 1,223 百万円 (同 3.0% 増) となった。

業績動向

レンタル市場別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) ICT 事業

売上高は前期比 3.8% 増の 4,063 百万円、営業利益は同 40.5% 減の 246 百万円、営業利益率は 6.1%（前期は 10.6%）となった。

ICT 関連商品のレンタルは堅調であったが、BPO 案件（主に新型コロナ関連）の縮小により売上は微増に止まった。損益面では、ICT 機器の調達原価の上昇と稼働率の影響により、利益率が低下した。セキュリティ関連の施工（工事・運搬）サービスはアライアンスが奏功し、新規顧客の獲得等により売上は増加した。

サービス別売上比率は、ICT レンタル 45%（前期 44%）、ドキュメントサービス 32%（同 32%）、販売 15%（同 15%）、施工 8%（同 9%）であった。

(3) スペースデザイン事業

売上高は前期比 22.8% 増の 6,120 百万円、営業利益は同 2.2% 減の 175 百万円、営業利益率は 2.9%（前期は 3.6%）となった。万博パビリオンの施工売上が増収に寄与したが、販管費等の増加により利益はほぼ横ばい。地方での大口案件の獲得や価格転嫁、新カタログの活用が業績向上に寄与しつつある。LED ビジョンを活用した映像音響演出サービスが好調を維持している。

サービス別売上比率は、設計・施工 36%（前期 40%）、ファニチャーレンタル 21%（同 24%）、オプション販売 17%（同 29%）、リノベーション 26%（同 7%）であった。

業績動向

(4) 物販事業

売上高は前期比18.1%減の3,033百万円、営業利益は同43.1%減の41百万円、営業利益率は1.4%(前期1.9%)となった。前期の特需案件の反動減の影響が大きく、減益となった。省庁関連施設や地方自治体の庁舎の移設・移転に伴うサービスが業績に寄与した。一方で民間市場は、一定の需要はあるものの、取り込みきれず低調に推移した。

販売先別売上比率は、郵政37%(前期48%)、官公庁35%(同35%)、民間28%(同17%)であった。

自己資本比率は60.1%へ上昇。 借入金返済によりバランスシートのスリム化が進む

3. 財務状況

2024年12月期末の資産合計は18,305百万円(前期末比957百万円減)となった。このうち、流動資産は8,241百万円(同1,015百万円減)となったが、主に現金及び預金の減少826百万円、受取手形及び売掛金(電子記録債権含む)の減少419百万円などによる。固定資産は10,063百万円(同57百万円増)となったが、主に有形固定資産の増加5百万円(うち賃貸用備品の増加62百万円)、無形固定資産の減少62百万円(うちのれんの減少43百万円)、投資その他の資産の増加114百万円による。

流動負債は6,566百万円(前期末比2,144百万円減)となったが、主に支払手形及び買掛金(電子記録債務含む)の減少1,191百万円、短期借入金等の減少347百万円、未払法人税等の減少522百万円による。固定負債は675百万円(同101百万円減)となったが、主に長期借入金の減少87百万円、リース債務の減少7百万円による。この結果、負債合計は7,241百万円(同2,245百万円減)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1,248百万円等により11,064百万円(前期末比1,288百万円増)となった。この結果、2024年12月期末の自己資本比率(連結)は60.1%(前期末50.3%)となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	増減額
現金及び預金	2,930	2,104	-826
受取手形及び売掛金（電子記録債権含む）	4,978	4,558	-419
流動資産計	9,257	8,241	-1,015
有形固定資産	7,740	7,746	5
賃貸用備品（純額）	2,687	2,750	62
無形固定資産	949	886	-62
のれん	274	230	-43
投資その他の資産	1,316	1,430	114
固定資産計	10,006	10,063	57
資産合計	19,263	18,305	-957
支払手形及び買掛金（電子記録債務含む）	4,502	3,311	-1,191
短期借入金（1年内返済予定の長期借入金含む）	1,434	1,087	-347
流動負債計	8,711	6,566	-2,144
長期借入金	87	-	-87
リース債務	96	89	-7
固定負債計	776	675	-101
負債合計	9,487	7,241	-2,245
純資産合計	9,776	11,064	1,288
負債純資産合計	19,263	18,305	-957

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

2024年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは2,345百万円の収入で、主な収入は税金等調整前当期純利益2,180百万円、減価償却費2,178百万円、売上債権の減少411百万円など、主な支出は仕入債務の減少1,191百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,246百万円の支出で、主な支出は有形及び無形固定資産の取得による支出2,123百万円、主な収入は投資有価証券の売却による収入63百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは925百万円の支出で、主な支出は長短借入金の純減434百万円、リース債務の返済による支出258百万円、配当金の支払額300百万円などであった。フリーキャッシュ・フローの減少は、前年の金銭機器に関する買掛金の支払いによる一過性のものである。

この結果、期中に現金及び現金同等物は826百万円減少し、現金及び現金同等物の期末残高は2,104百万円となった。

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,878	2,345
税金等調整前当期純利益	2,534	2,180
減価償却費	1,827	2,178
売上債権の増減 (-は増加)	-987	411
仕入債務の増減 (-は減少)	1,099	-1,191
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,956	-2,246
有形及び無形固定資産の取得による支出	-2,312	-2,123
投資有価証券の売却による収入	350	63
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,369	-925
長短借入金純増減額	-834	-434
リース債務の返済による支出	-353	-258
配当金の支払額	-243	-300
現金及び現金同等物の増減	552	-826
現金及び現金同等物の期末残高	2,930	2,104

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

新事業として「コンテンツビジネス」を開始

5. トピックス

(1) 大阪・関西万博関連：海外パビリオンや博覧会協会の関連施設に FF&E を納品

同社では、大阪・関西万博に対して、2024年7月に設置したプロジェクトチームを中心に、レンタルからICTサービスまで幅広く展開している。世界最大級規模の「スポーツイベント」や「国際サミット」などを手掛けた豊富な経験を生かし、国内外のパビリオンや万博協会の関連施設等に、FF&Eのレンタルやリユース品を販売した。またベルギー館の施工も行っている。

(2) 常設オフィス市場への潜在需要の開拓（レンタル関連事業）

オフィスのあらゆる困りごとに対応する多彩なソリューションを提案する「Office DoReMo」(オフィスドレモ)の全国展開を2024年7月から開始した。物流拠点「柏ステーション」(千葉県柏市)を拡充し、体制を強化し対応する。またロジスティード(株)との協業により、リユース品販売に適した「ロケーション管理※」システムを導入した。FF&Eレンタルを想定した従来の保管・運用方法を見直し、リユース品の販売に特化した新たな物流拠点を設置、管理効率を向上させ、市場拡大を目指す。さらにWeb取引の増加に伴い、迅速化を推進(Web販売拠点を集約)する。

※「ロケーション管理」とは、商品や資材の保管場所を最適化する方法で、庫内に商品の場所を示すアドレスを割り振り、商品の位置を管理することで、商品をピックアップする作業効率の向上と正確な在庫管理を実現する。

業績動向

(3) 「コンテンツビジネス」を開始 (ICT 事業)

子会社のイノテックスビジネスソリューションズは 2023 年 9 月から、全国の複合機・OA 機器の販売網を生かした「コンテンツプリントプロバイダ事業※」を開始している。国内のファミリーマート、ローソン、ミニストップ（一部店舗を除く）にて累計 26 コンテンツを発売中で、今後もコンテンツを拡充する計画だ。高いブランド力を持つ企業との戦略的提携により、新たなビジネス領域の開拓を目指す。

※企業がデジタルコンテンツを印刷物として提供するビジネスモデル。

(4) 北陸地区が地盤の OST を子会社化

子会社のイノテックスビジネスソリューションズが、今まで同社の拠点がなかった北陸地区（石川県金沢市）に本社を置く OST を子会社化した。北陸地区における ICT サービスの顧客基盤と事業基盤の獲得を目指すと同時に、能登半島地震に伴う、復興需要への迅速な対応を図る。

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期も先行投資が続くが、前期比 5.7% の営業増益を予想

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高 32,600 百万円（前期比 2.3% 増）、営業利益 2,200 百万円（同 5.7% 増）、経常利益 2,200 百万円（同 3.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,400 百万円（同 9.6% 減）を見込んでいる。主力のレンタル関連事業は好調に推移するものの、高付加価値商品の需要拡大による投資の増加、原材料費や運搬費の高騰、人的投資を含む販管費の増加などを想定している。

セグメント別では、レンタル関連事業は増収ながら微減益、ICT 事業は増収増益、スペースデザイン事業は減収・利益横ばい、物販事業は減収増益を見込んでいる。ICT 事業がけん引して営業増益を達成する計画だ。

コーユーレンティア | 2025年4月10日(木)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

今後の見通し

2024年12月期の業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	31,861	100.0%	32,600	100.0%	738	2.3%
レンタル関連事業	18,643	58.5%	19,700	60.4%	1,056	5.7%
ICT事業	4,063	12.8%	4,900	15.0%	836	20.6%
スペースデザイン事業	6,120	19.2%	5,300	16.3%	-820	-13.4%
物販事業	3,033	9.5%	2,700	8.3%	-333	-11.0%
営業利益	2,081	6.5%	2,200	6.7%	118	5.7%
レンタル関連事業	1,618	8.7%	1,580	8.0%	-38	-2.4%
ICT事業	246	6.1%	400	8.2%	153	62.5%
スペースデザイン事業	175	2.9%	175	3.3%	-0	-0.1%
物販事業	41	1.4%	45	1.7%	3	9.7%
経常利益	2,133	6.7%	2,200	6.7%	66	3.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,549	4.9%	1,400	4.3%	-149	-9.6%
EBITDA	4,260	-	4,350	-	89	2.1%

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) レンタル関連事業

売上高 19,700 百万円（前期比 5.7% 増）、営業利益 1,580 百万円（同 2.4% 減）を見込んでいる。建設現場向け市場では、引き続き、大型再開発及び生産設備等の旺盛な需要を見込む。一方で人手不足と生産性向上を背景に、現場の DX への投資が加速する。イベント向け市場では、万博関連の催事や新たなイベント需要が増加し、ホスピタリティに優れた高付加価値商品の採用が増加すると見込む。法人向け市場では、コロナ禍を経て官公庁や自治体においてもアウトソースの活用が進み、BPO 市場が拡大するほか、新しい働き方やウェルビーイングを意識したオフィス環境など、顧客ニーズの多様化が進む。常設オフィス向け市場では、多様化する働き方に対応し、企業の個性を反映したオフィスの価値が高まるほか、サステナビリティの浸透により、企業の移転に際し、レンタルやリユース品のニーズ拡大を想定している。

(2) ICT 事業

売上高 4,900 百万円（同 20.6% 増）、営業利益 400 百万円（同 62.5% 増）を見込んでいる。Windows 10 サポート終了に伴う PC 更新需要の継続やデータセンターの建設ラッシュによる監視カメラの需要増、中堅・中小企業で生成 AI 活用を含む多分野の人材育成需要の拡大を見込む。

(3) スペースデザイン事業

売上高 5,300 百万円（同 13.4% 減）、営業利益 175 百万円（同 0.1% 減）を見込んでいる。新築マンション着工戸数の減少による市場縮小が継続する一方、供給不足と資材高騰を背景に、中古マンションのリノベーション市場の拡大を予想している。体験型モデルルームの導入等、マンションギャラリーの差別化が進行することを想定しており、これを着実に取り込む計画だ。

今後の見通し

(4) 物販事業

売上高 2,700 百万円(同 11.0% 減)、営業利益 45 百万円(同 9.7% 増)を見込んでいる。民間・文教市場でオフィスソリューション及び BCP 対策需要が高まるほか、郵政向けで金融セキュリティの強化の動きが本格化すると予想している。

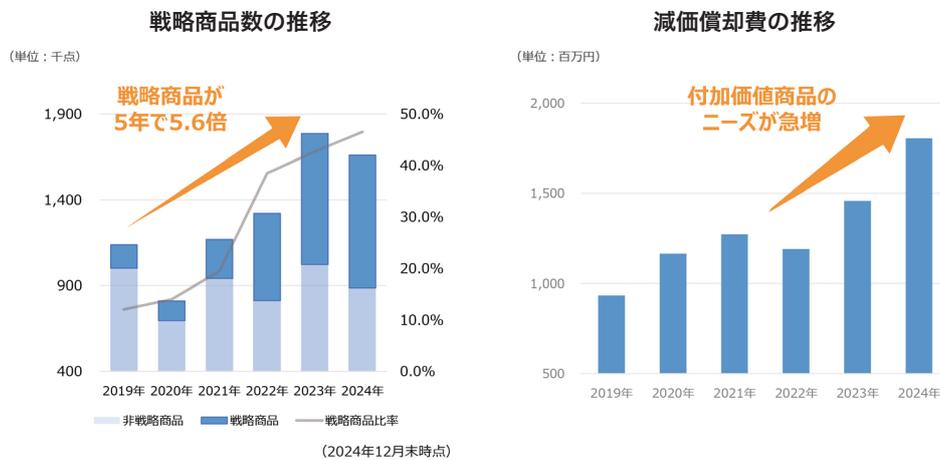
回収期間の短い戦略商品への入れ替えが進む

3. 戦略商品数・稼働率の推移

2025 年 12 月期の業績が回復する理由として同社が挙げているのが、戦略商品数の増加だ。戦略商品とは、高付加価値で差別化が図れる機能性やデザイン性を重視した商品のことで、特にコロナ禍を経てそのニーズは急増している。同社では、利益率向上のために過去 5 年間これらの戦略商品に積極的に投資を行ってきた。

(1) 戦略商品数の推移：減価償却費はピークに近い

戦略商品に積極的な投資を行ったことから、その数量は過去 5 年間で 5.6 倍となり、全商品に対する割合は 2024 年 12 月期末で 40% 超に高まった。このような積極的な投資に伴い、減価償却費も急増したが、同社によれば「償却費もピークに近付きつつある」とのことで、今後は売上増に伴い利益増の可能性が高まりそうだ。

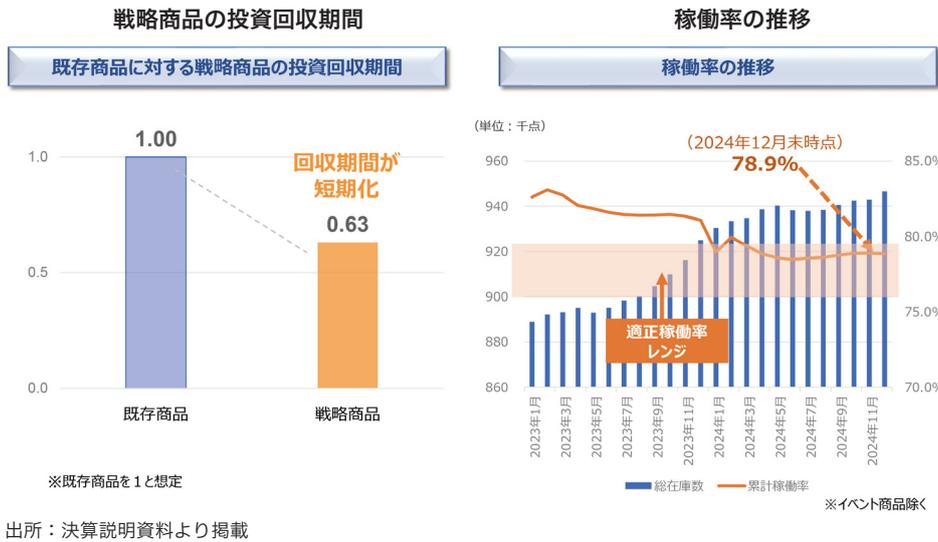


出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(2) 戦略商品の投資回収期間と稼働率の推移

戦略商品の特色の1つは、既存商品に比べて回収期間が短く、早期利益化が実現できることだが、計画的な商品への投資と運用管理により、稼働率は適正水準を維持している。



■ 中長期の展望と成長戦略

中期経営計画の数値目標達成は容易でないが、定性的な体質改善は進んでいる

1. 中期経営計画の概要

同社では、2024年12月期を初年度、2026年12月期を最終年度とする中期経営計画（Next Evolution 26）を発表している。計画の概要は、以下のとおりである。

(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。

中長期の展望と成長戦略

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 (ロジスティクス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

2. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況を見ると、売上は順調にきているが、利益の達成は容易ではないようだ。一方で、定性的な目標に対しては着実に進んでいるようだ。特に「人的資本の充実」においては、以下のような進捗が見られる。

(1) 人的資本の充実 1：人材戦略と 2024 年 12 月期の取り組み

同社グループでは、実効性のある施策の立案と、持続的運用により人的資本の充実を図るため、「企業価値の向上」と「社員エンゲージメントの向上」を掲げている。

中期経営計画の人材戦略



出所：決算説明資料より掲載

中長期の展望と成長戦略

(2) 人的資本の充実2: 「生成AI研修」・「エンゲージメントサーベイ」を実施

急速に進化するデジタル技術への対応や、社員エンゲージメントの向上を図るため、全社員を対象にした「生成AI研修」(2024年8月～)及び「エンゲージメントサーベイ(従業員意識調査)」(2024年6月)を実施した。これにより、人材の育成と定着を推進し、継続的な事業成長と企業価値の向上を目指す。

全社員を対象にした研修・調査と今後の展望

生成AI研修を実施		エンゲージメントサーベイを実施	
目的	<ul style="list-style-type: none"> ●生成AIの理解と活用促進 ●DXリテラシーの向上 ●安全な活用とリスク管理 	強み	<ul style="list-style-type: none"> ●理念や事業の将来性に共感する社員が多い ●経営方針の理解浸透度や共感性が高い ●社会貢献性の高い事業に誇りを感じている
期待効果	<ul style="list-style-type: none"> ●業務効率化・生産性向上 ●デジタル活用の意識改革 ●企業競争力の強化 	課題	<ul style="list-style-type: none"> ●柔軟な働き方、制度のスコアは他社平均より低い項目も散見 ●自身の将来キャリアや実績へのフィードバックも課題
<p><今後の展望></p> <ul style="list-style-type: none"> ●従業員のDXリテラシー向上により、新たな価値を創出し、企業価値の向上を図る ●生成AIを活用し、DX推進できる人材を育成することで、持続的成長と市場での優位性の確立を目指す 		<p><今後の展望></p> <ul style="list-style-type: none"> ●成長と挑戦を支援し、社員の自立を促進する人事制度の構築 ●個人のキャリア形成を意識した人材活用施策の実現 ●心身ともに安全で働きがいのある職場づくり 	

出所：決算説明資料より掲載

(3) 人的資本の充実3: 定量目標の進捗

同社グループでは、「人的資本の充実」において、「定量目標」(同社単体)を定めている。

定量目標と実績

指 標	2023年度実績	2024年度実績	2026年度目標
採用に占める女性労働者の割合	57.9%	61.9%	50.0%
管理職に占める女性労働者の割合 ・初級管理職(係長クラス) ・中間管理職(課長クラス)	13.7% 0.0%	16.9% 0.0%	20.0% 5.0%
男女別の育児休業取得率 ・男性 ・女性	14.3% 100.0%	33.3% 100.0%	50.0%
男女の賃金の差	58.7%	61.0%	65.0%
年次有給休暇取得率	53.1%	56.7%	65.0%
エンゲージメントスコアの向上	—	4.83	毎年改善

(注)エンゲージメントスコアに関しては、2024年度より調査を開始

出所：決算説明資料より掲載

3. ESG 経営とトピックス

(1) ESG 経営：グループ6社の「Scope 3」算定を完了

同社グループでは、ESG 経営を深化するための施策として、環境に与える負荷を可視化し、継続的改善を図っている。FF&E のレンタル・販売を核とした環境創造型企業として、未来との共生を目指す。

(2) トピックス1：「環境」

環境負荷の削減を目指し、様々な環境活動に取り組んでいる。

1) 仙台市の「エコにこゴールドマイスター」に認定

同社グループでは東北支店を中心に、2022年より仙台市の「エコにこマイスター」の認定制度に参加。ごみ減量やリサイクル、食品ロスへの積極的な活動が評価され、同市の「エコにこゴールドマイスター」に認定された。

2) 檜原村の枝打ち

グループ創業60周年で植林した記念樹の草刈りや枝打ちを通じて、環境活動を実践している。(実施日：2024年11月)

3) 排出したCO₂をカーボンオフセット

レンタル商品を配送する主要トラックのCO₂排出量を算定し、カーボンオフセットを実施した。(2024年実績1,000t)

(3) トピックス2：能登半島地震への支援

2024年1月1日に発生した能登半島地震の支援として、以下のような活動を行った。

1) レンタル品の寄贈

(一社) ジャパン・レンタル・アソシエーション(什器備品レンタルの業界団体)を通じて、レンタル商品を現地に手配した。

2) 社員ボランティアの派遣

社員の有志を募り、ボランティアとして、家屋の片付けやがれきの撤去を支援した。

3) 被災地域への寄附

「令和6年度企業版ふるさと納税」を通じて、石川県珠洲市、能登町に寄附した。

(4) トピックス3：中学生の企業見学

同社グループのONE デザインズでは中学生や高校生による「企業訪問」の受け入れを実施(2024年9月、12月、5~8名/回)。デザイン会社ならではのクリエイティブな発想や空間演出における事業紹介を通じ、「社会」や「働くこと」の理解を深める「キャリア教育」に貢献した。

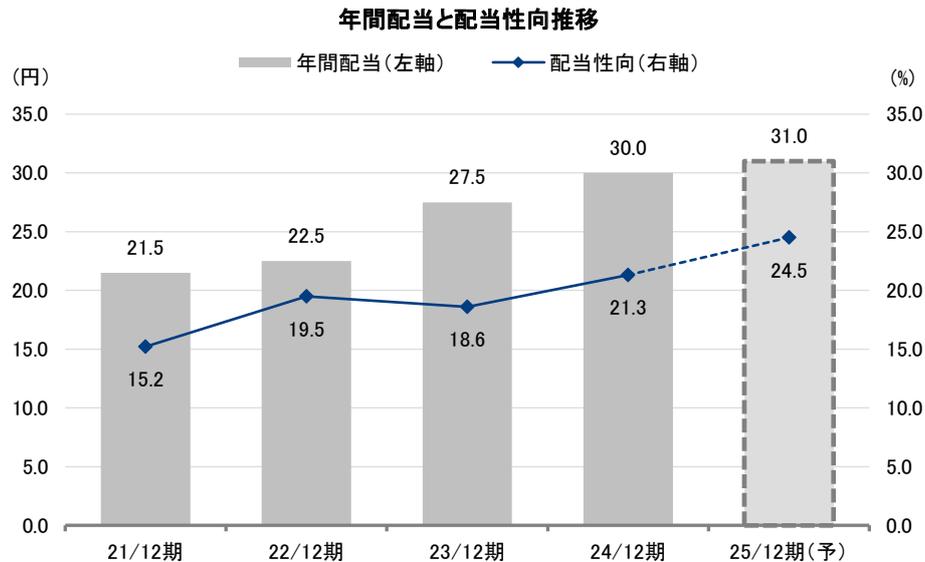
ONE デザインズは、2014年に設立された。東京都港区に本社を置き、マンションの販売拠点の設営からインテリア、オプション品の引き渡しまでワンストップで提供している。

株主還元策

連結配当性向 15% 以上が基本方針。 2025年12月期は5期連続の増配となる年間31.0円配当を予想

同社は資本政策の基本方針として、成長に向けた投資と財務安定性や成長原資の確保に向けた内部留保のバランスを取りつつ、安定的に株主還元を実施するとしている。また開示されている配当方針としては、最低ラインとして連結配当性向 15% 以上を掲げている。

同社は2020年の上場以来、連続増配を実現。2024年12月期の年間配当は30.0円（配当性向21.3%）とし、進行中の2025年12月期は年間31.0円（同24.5%）を予想している。



※ 同社は、2025年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。24/12期以前の配当については、遡求修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

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、利益分配に対するバランスの観点を検討した総合的な検討により、付与ポイント、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ており、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。

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
600～1,199株	5,000
1,200～1,399株	10,000
1,400～1,999株	30,000
2,000株以上	40,000

出所：同社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