

|| 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 >>>](#)

2026年4月15日 (水)

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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「Next Evolution 26」：目標を1年前倒しで達成	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. 2025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. レンタル商品稼働率・戦略商品の調達額・償却原価の推移	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年12月期の業績見通し	14
2. セグメント別見通し	15
3. 2026年の大型イベント：第20回アジア競技大会	16
■ 中長期の展望と成長戦略	16
1. 中期経営計画の概要	16
2. 中期経営計画の進捗状況	17
■ 株主還元策	19

要約

2025年12月期は増収・大幅増益。 売上高と営業利益は過去最高を更新

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特色がある。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高34,701百万円 (前期比8.9%増)、営業利益3,005百万円 (同44.4%増)、経常利益2,999百万円 (同40.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,937百万円 (同25.0%増)、EBITDA※5,255百万円 (同23.4%増) となった。売上高と営業利益はいずれも過去最高を記録し、2026年12月期を最終年度とする中期経営計画の定量的目標を1年前倒して達成した。各セグメントとも堅調で、営業利益は全セグメントが増益となった。特に主力のレンタル関連事業が大阪・関西万博 (以下、万博) 関連の需要を取り込んだことなどから大きく増益に寄与した。商品在庫は増加しているものの高い稼働率を維持しており、戦略商品 (高付加価値商品) への入れ替えも進んでいる。体質改善は着実に進んでいると言える。

※ EBITDA (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. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高35,000百万円 (前期比0.9%増)、営業利益2,500百万円 (同16.8%減)、経常利益2,500百万円 (同16.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,600百万円 (同17.4%減) を見込んでいる。前期の万博受注の反動減が影響して減益を予想している。さらに将来を見据えた事業基盤強化のための物流改革などを2028年に向けて進める計画で、これも利益の下押し要因となる。セグメント別では、ICT事業以外は減益を見込んでいる。万博関連の反動が減益の主要因だが、それ以外の分野は比較的堅調に推移する可能性がある。現在の予想は控え目であり、万博関連以外の分野の状況によっては予想が上振れる (減益幅が小さくなる) 可能性があると思われ見ている。

3. 中期経営計画「Next Evolution 26」：目標を1年前倒して達成

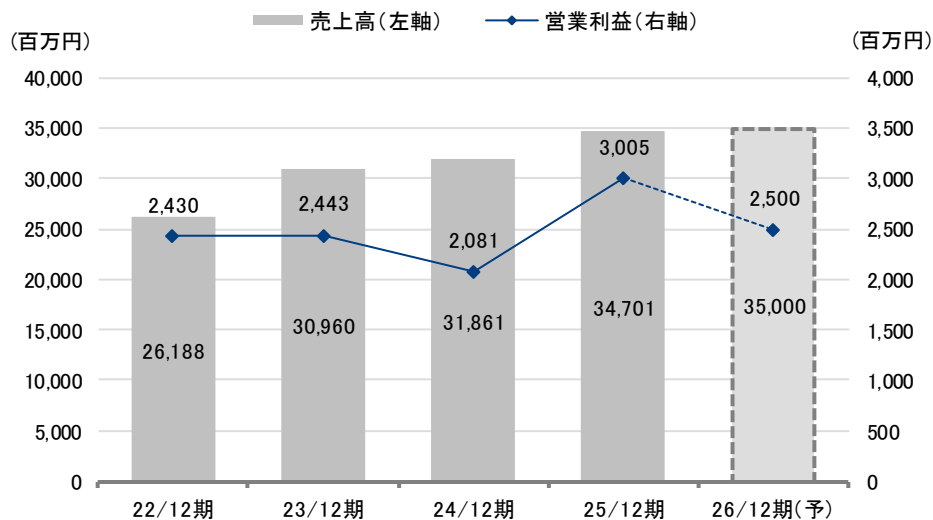
同社は、2026年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画「Next Evolution 26」を発表している。重点方針として「新規事業の創出」「経営基盤の強化」「人的資本の充実」を掲げ、定量的目標として最終年度に売上高329億円、営業利益30億円を目標としていた。しかし既述のとおり、この定量的目標は既に1年前倒して達成しており、同社は、「2027年度からの新中計を策定中であり、近い将来に発表する予定だ」と述べている。新中計では、定量的目標も注目されるが、それ以上に事業内容や会社の体質がどのように変わることを目標とするのか注視したい。

要約

Key Points

- ・建設現場向けのFF&Eのレンタルが主力事業
- ・2025年12月期は増収及び44.4%の大幅な営業増益。中期経営計画目標を1年前倒しで達成
- ・新中期経営計画を策定中で、定量的目標に加えて体質改善策に注目

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事業にも注力**

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特色がある。同じ建設現場向けレンタルでも、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。

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)とし2018年に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の株式の51.1%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(2025年年初より連結範囲に含む) (株)OSTの株式の51.1%を取得して子会社化
2025年	イノテックスエンジニアリングがエネルギーソリューション事業を開始 ONEデザインズが中古マンションの買取、リノベーション、再販事業を開始

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

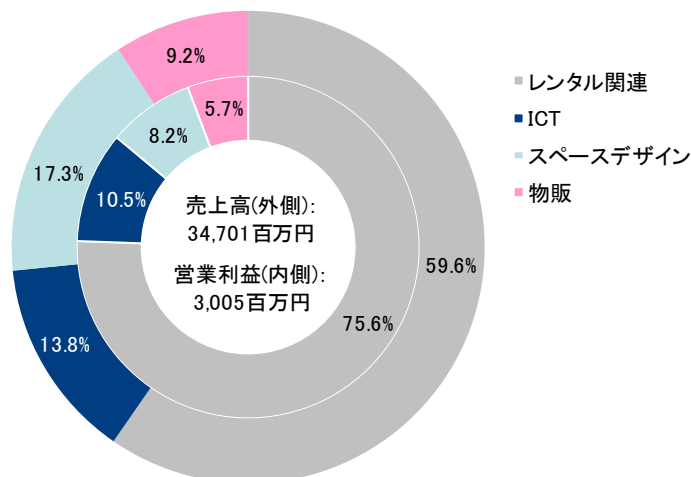
■ 事業概要

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（2025年12月期実績）は、レンタル関連事業が59.6%、ICT事業が13.8%、スペースデザイン事業が17.3%、物販事業が9.2%となっている。営業利益比率は、レンタル関連事業が75.6%、ICT事業が10.5%、スペースデザイン事業が8.2%、物販事業が5.7%となっている。

セグメント別売上高・営業利益比率
(2025年12月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

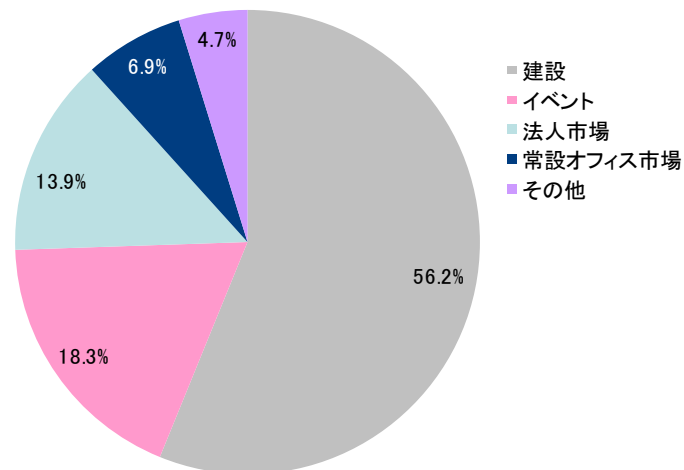
※ 設立母体の広友物産とは別会社(2009年4月に新設分割)。

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)を通して中古品として販売する。主力のレンタル関連事業の主な市場は、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、2025年12月期実績)は、建設56.2%、イベント18.3%、法人市場13.9%、常設オフィス市場6.9%、その他4.7%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)
 (2025年12月期: 20,694百万円)



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。同じ建設現場向けレンタルでも、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り引きがある。

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、過去には東京2020オリンピック、主要国首脳会議(G7サミット)、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。

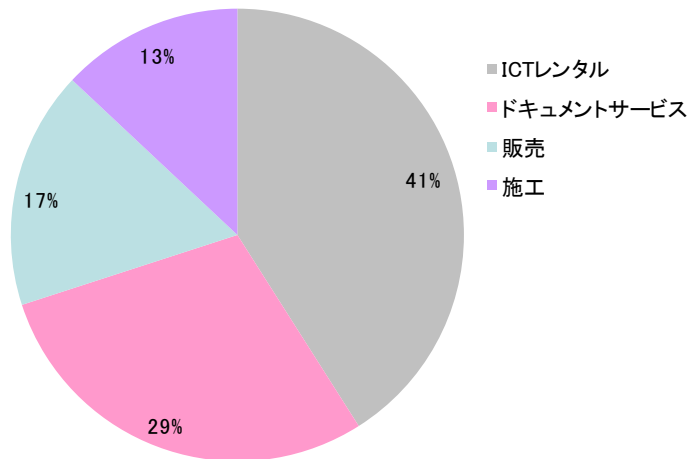
4) 常設オフィス向け市場

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（セグメント売上高に対する比率、2025年12月期実績）は、ICTレンタルが41%、ドキュメントサービスが29%、販売が17%、施工が13%となっており、近年では施工（役務）の比率が上がってきている。

サービス別売上高比率（ICT事業）
（2025年12月期：4,777百万円）



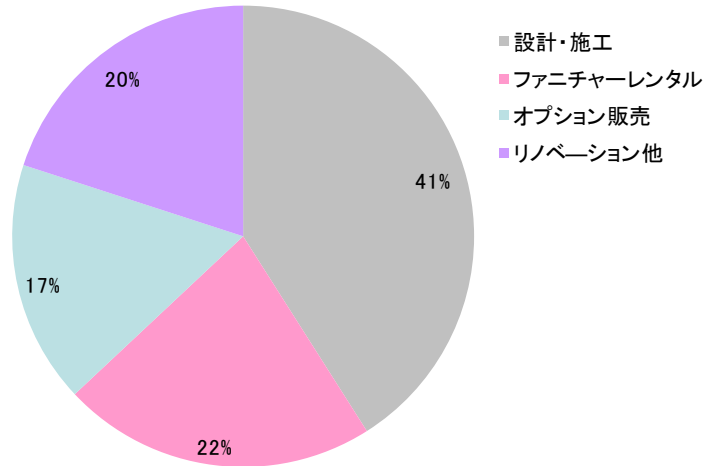
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、マンションなど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（セグメント売上高に対する比率、2025年12月期実績）は、設計・施工が41%、ファニチャーレンタルが22%、オプション販売が17%、リノベーション他が20%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)
(2025年12月期: 6,020百万円)

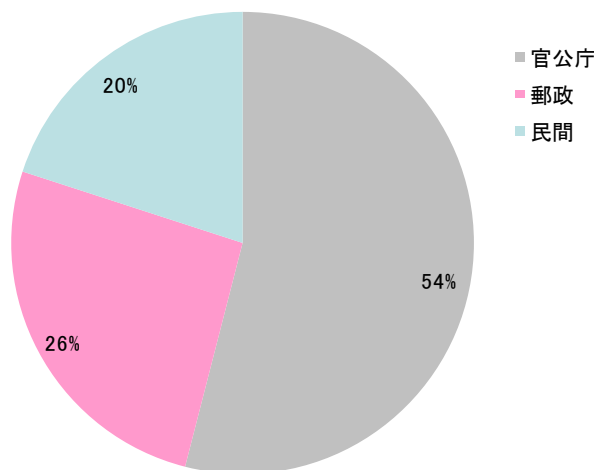


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、官公庁、郵政、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(セグメント売上高に対する比率、2025年12月期実績)は、官公庁が54%、郵政が26%、民間が20%であった。

販売先別売上高比率(物販事業)
(2025年12月期: 3,208百万円)



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

主力の建設現場向けレンタル、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特色がある。

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

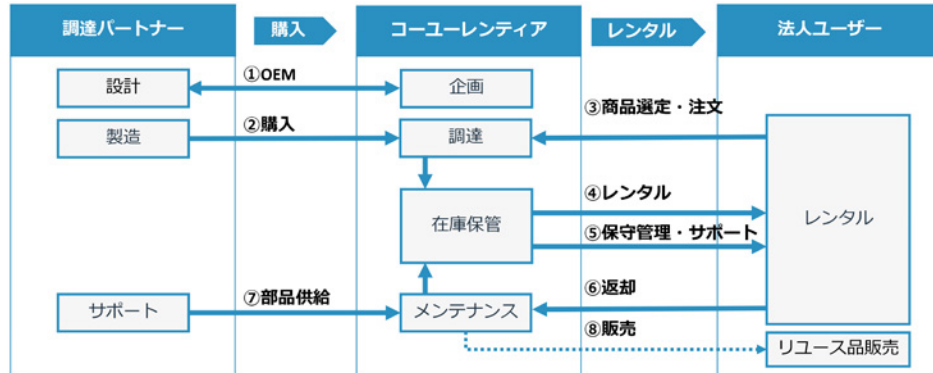
同社は約2,000アイテム、約100万点超の商品を保有しているが、これを可能にしているのが自社開発した独自のシステムだ。直近は戦略商品(高付加価値商品)の調達を増やし、他社との差別化を図っている。

(4) 全国展開

同社は北海道から沖縄まで全国に29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

2025年12月期は44.4%の営業増益。 売上高と営業利益は過去最高を更新

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高34,701百万円（前期比8.9%増）、営業利益3,005百万円（同44.4%増）、経常利益2,999百万円（同40.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,937百万円（同25.0%増）となった。売上高、営業利益はいずれも過去最高を更新し、2026年12月期を最終年度とする中期経営計画の定量的目標を1年前倒しで達成した。売上高については、スペースデザインだけが前年の万博の反動もあり微減収となったが、営業利益は全セグメントで増益となった。主力のレンタル関連事業が伸長したことなどから、売上総利益率は41.2%と前期比で0.6ポイント改善し、増収と合わせて売上総利益は前期比13.4%増の14,313百万円となった。一方で販管費は、前期比7.3%増とほぼ予算内に収まったことから、営業利益は大幅増益となった。減価償却費（のれん償却費含む）は2,249百万円（前期比3.3%増）となり、EBITDAは5,255百万円（同23.4%増）となった。

営業利益の増減要因を分析すると、売上増で1,286百万円の増益、利益率改善で404百万円の増益、人件費の増加で334百万円の減益、インフラ関連投資で112百万円の減益、営業活動費の増加等で319百万円の減益であった。

コーユーレンティア | 2026年4月15日 (水)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

業績動向

2025年12月期連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	31,861	100.0%	34,701	100.0%	2,840	8.9%
売上総利益	12,622	39.6%	14,313	41.2%	1,690	13.4%
販管費	10,540	33.1%	11,307	32.6%	766	7.3%
営業利益	2,081	6.5%	3,005	8.7%	923	44.4%
経常利益	2,133	6.7%	2,999	8.6%	865	40.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,549	4.9%	1,937	5.6%	388	25.0%
EBITDA	4,260	-	5,255	-	995	23.4%
減価償却費	2,178	-	2,249	-	71	3.3%

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

2. セグメント別状況

2025年12月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	31,861	100.0%	34,701	100.0%	2,840	8.9%
レンタル関連事業	18,643	58.5%	20,694	59.6%	2,050	11.0%
ICT事業	4,063	12.8%	4,777	13.8%	715	17.6%
スペースデザイン事業	6,120	19.2%	6,020	17.3%	-99	-1.6%
物販事業	3,033	9.5%	3,208	9.2%	175	5.8%
営業利益	2,081	6.5%	3,005	8.7%	923	44.4%
レンタル関連事業	1,618	8.7%	2,264	10.9%	645	39.9%
ICT事業	246	6.1%	315	6.6%	69	28.1%
スペースデザイン事業	175	2.9%	245	4.1%	69	39.9%
物販事業	41	1.4%	172	5.4%	131	319.8%

注：営業利益の構成比は営業利益率
 出所：決算短信よりフィスコ作成

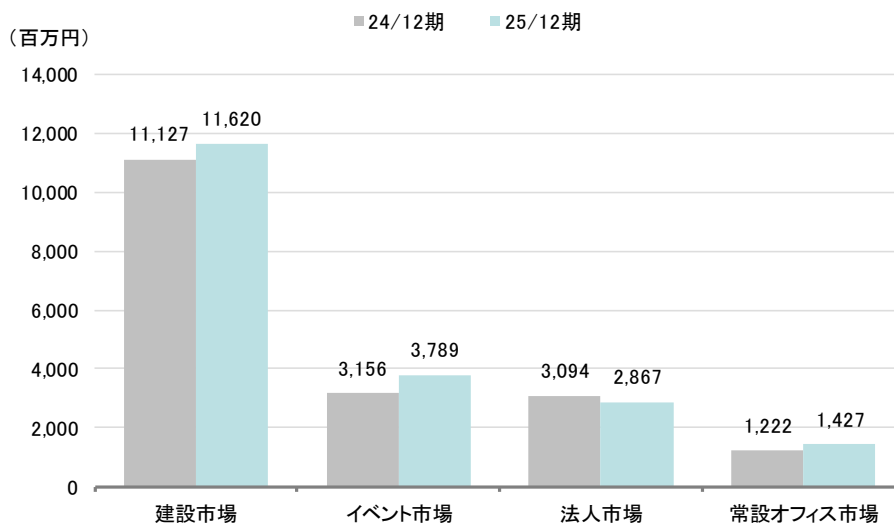
(1) レンタル関連事業

売上高は前期比11.0%増の20,694百万円、営業利益は同39.9%増の2,264百万円、営業利益率は10.9% (前期は8.7%) となった。大型案件や万博建設関連の受注により増収となり、償却原価や販管費等の増加を吸収して大幅増益となった。

業績動向

建設市場向けでは、大規模再開発案件や設備投資型案件、既存案件の工事進捗に伴う追加需要を獲得して売上高は11,620百万円(前期比4.4%増)となった。イベント向け市場では、万博案件に加えて、「東京2025世界陸上」などの大型イベントや、期初計画にはなかったスポット案件を獲得し、売上高は3,789百万円(同20.1%増)となった。法人向け市場では、BPO案件の規模縮小や発注者の投資額抑制の影響を受けて、売上高は2,867百万円(同7.3%減)となった。常設オフィス向け市場では、ファシリティ・マネジメントサービス(オフィスや工場、病院等の移転業務)において首都圏を中心に大型案件を獲得し、売上高は1,427百万円(同16.8%増)となった。

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17.6%増の4,777百万円、営業利益は同28.1%増の315百万円、営業利益率は6.6%(前期は6.1%)となった。ICT関連商品のレンタルが堅調であったことに加えて、セキュリティやサイネージ等の外販工事の拡大が寄与した。さらに、パートナーとのアライアンス効果もあって売上高が拡大した。レンタル在庫の稼働率向上と工事案件の内製化で売上原価が低減し、収益性が向上した。サービス別売上比率は、ICTレンタル41%(前期は45%)、ドキュメントサービス29%(同32%)、販売17%(同15%)、施工13%(同8%)であった。

(3) スペースデザイン事業

売上高は前期比1.6%減の6,020百万円、営業利益は同39.9%増の245百万円、営業利益率は4.1%(前期は2.9%)となった。適正な価格転嫁により受注単価が上昇し採算性が向上した。またリフォームやリノベーション案件も利益に貢献した。サービス別売上比率は、設計・施工41%(前期は36%)、ファニチャーレンタル22%(同21%)、オプション販売17%(同17%)、リノベーション他20%(同26%)であった。

(4) 物販事業

売上高は前期比5.8%増の3,208百万円、営業利益は同319.8%増の172百万円、営業利益率は5.4%(前期は1.4%)となった。官公庁向け及び民間向けにおけるFF&Eの大型案件が業績に寄与した。郵政関連では前期の特需案件の反動減があったものの、既存商品の継続納入により吸収した。販売先別売上比率は、官公庁54%(前期は35%)、郵政26%(同37%)、民間20%(同28%)であった。

現金及び預金が10億円超増加し、自己資本比率は61.2%へ上昇

3. 財務状況

2025年12月期末の資産合計は20,533百万円(前期末比2,227百万円増)となった。このうち、流動資産は10,455百万円(同2,213百万円増)となったが、主に現金及び預金の増加1,453百万円、受取手形及び売掛金(電子記録債権含む)の増加394百万円による。固定資産は10,078百万円(同14百万円増)となったが、主に有形固定資産の減少29百万円(うち賃貸用備品の減少72百万円)、無形固定資産の減少119百万円(うちのれんの減少43百万円)、投資その他の資産の増加164百万円による。

流動負債は7,085百万円(前期末比519百万円増)となったが、主に買掛金(電子記録債務含む)の増加562百万円、短期借入金等の減少1,087百万円による。固定負債は820百万円(同145百万円増)となったが、主にリース債務の増加133百万円による。この結果、負債合計は7,906百万円(同664百万円増)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1,503百万円等により12,627百万円(前期末比1,563百万円増)となった。この結果、2025年12月期末の自己資本比率(連結)は61.2%(前期末は60.1%)へ上昇した。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	24/12期末	25/12期末	増減額
現金及び預金	2,104	3,558	1,453
受取手形及び売掛金(電子記録債権含む)	4,558	4,953	394
流動資産計	8,241	10,455	2,213
有形固定資産	7,746	7,716	-29
賃貸用備品(純額)	2,750	2,677	-72
無形固定資産	886	767	-119
のれん	230	186	-43
投資その他の資産	1,430	1,594	164
固定資産計	10,063	10,078	14
資産合計	18,305	20,533	2,227
買掛金(電子記録債務含む)	3,311	3,873	562
短期借入金(1年内返済予定の長期借入金含む)	1,087	-	-1,087
流動負債計	6,566	7,085	519
固定負債計	675	820	145
リース債務	89	222	133
負債合計	7,241	7,906	664
純資産合計	11,064	12,627	1,563
負債純資産合計	18,305	20,533	2,227

出所: 決算短信よりフィスコ作成

フリーキャッシュ・フローが大幅に増加、将来投資に余裕

4. キャッシュ・フローの状況

2025年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは5,049百万円の収入で、主な収入は税金等調整前当期純利益2,989百万円、減価償却費(のれん償却費含む)2,249百万円、仕入債務の増加539百万円で、主な支出は売上債権の増加352百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,107百万円の支出で、主な支出は有形及び無形固定資産の取得による支出2,005百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは1,570百万円の支出で、主な支出は長短借入金の純減1,087百万円、リース債務の返済による支出88百万円、配当金の支払額440百万円であった。この結果、フリーキャッシュ・フローは2,941百万円となり、前期の98百万円から大幅に改善し、今後の事業拡大に対して財務面で余裕が出てきたと言える。以上から、期中に現金及び現金同等物は1,371百万円増加し、期末残高は3,558百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,345	5,049
税金等調整前当期純利益	2,180	2,989
減価償却費	2,178	2,249
売上債権の増減(-は増加)	411	-352
仕入債務の増減(-は減少)	-1,191	539
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,246	-2,107
有形及び無形固定資産の取得による支出	-2,123	-2,005
財務活動によるキャッシュ・フロー	-925	-1,570
長短借入金の純増減額	-434	-1,087
リース債務の返済による支出	-258	-88
配当金の支払額	-300	-440
現金及び現金同等物の増減額	-826	1,371
現金及び現金同等物の期末残高	2,104	3,558

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

収益性の高い戦略商品への入れ替えが進む

5. レンタル商品稼働率・戦略商品の調達額・償却原価の推移

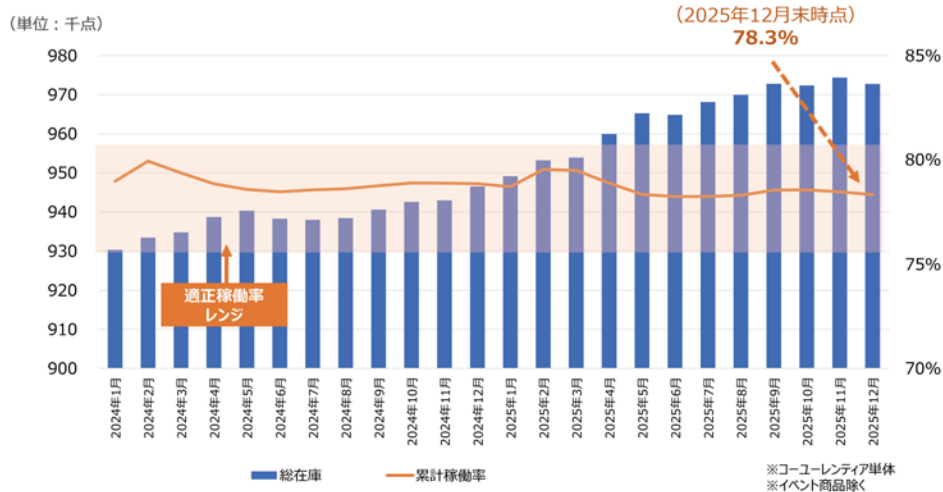
2025年12月期の業績が回復した理由として同社が挙げているのが、戦略商品数の増加だ。戦略商品とは、高付加価値で差別化が図れる機能性やデザイン性を重視した商品のことで、特にコロナ禍を経てそのニーズは急増している。同社では、利益率向上のために過去5年間これらの戦略商品に積極的に投資を行ってきた。その一方で、稼働率は適正レンジを維持している。

業績動向

(1) レンタル商品の稼働率

過去5年間で戦略商品に積極的な投資を行ったことから、レンタル商品数は増加したが、一方で稼働率は適正レンジを維持し、効率的な商品運用を実現した。

レンタル商品の稼働率



出所：決算説明資料より掲載

(2) 戦略商品の調達額と償却原価の推移

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6年間で約5.6倍となり、全商品に対する割合は2025年12月期末で50%を上回った。このような積極的な投資に伴い、償却原価も増加したが、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。

今後の見通し

2026年12月期は16.8%の営業減益も、上振れの可能性も

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高35,000百万円(前期比0.9%増)、営業利益2,500百万円(同16.8%減)、経常利益2,500百万円(同16.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,600百万円(同17.4%減)を見込んでいます。売上総利益率は41.4%(前期は41.2%)とやや上昇すると見ている。減価償却費は2,200百万円の見込みで、EBITDAは4,700百万円(同10.6%減)と予想している。市場環境は良好な見通しだが、前期の万博受注の反動減があると見て減益を予想している。さらに将来を見据えた事業基盤強化のための物流改革などを2028年に向けて進める計画で、これも利益の下押し要因となる。セグメント別では、レンタル関連事業は微増収ながら減益、ICT事業は増収増益、スペースデザイン事業は減収減益、物販事業は微増収減益を見込んでいる。

コーユーレンティア | 2026年4月15日 (水)
 7081 東証スタンダード市場 | <https://www.koyou.co.jp/ir/>

今後の見通し

レンタル関連事業及びスペースデザイン事業では、万博関連の反動により大幅減益を見込んでいるが、それ以外の事業では比較的堅調に推移する可能性がある。現在の予想は控え目であり、今後のイベント案件次第で予想が上振れる(減益幅が小さくなる)可能性があると思っております。

2026年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	34,701	100.0%	35,000	100.0%	298	0.9%
レンタル関連事業	20,694	59.6%	20,800	59.4%	105	0.5%
ICT事業	4,777	13.8%	5,400	15.4%	622	13.0%
スペースデザイン事業	6,020	17.3%	5,500	15.7%	-520	-8.6%
物販事業	3,208	9.2%	3,300	9.4%	91	2.8%
営業利益	3,005	8.7%	2,500	7.1%	-505	-16.8%
レンタル関連事業	2,264	10.9%	1,750	8.4%	-514	-22.7%
ICT事業	315	6.6%	450	8.3%	134	42.7%
スペースデザイン事業	245	4.1%	200	3.6%	-45	-18.4%
物販事業	172	5.4%	100	3.0%	-72	-41.9%
経常利益	2,999	8.6%	2,500	7.1%	-499	-16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,937	5.6%	1,600	4.6%	-337	-17.4%
EBITDA	5,255	-	4,700	-	-555	-10.6%

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20,800百万円(前期比0.5%増)、営業利益1,750百万円(同22.7%減)を見込んでいる。大型再開発や大阪IRに加え、データセンター等の設備投資型案件が継続する見込みで。働き方改革や人材獲得戦略の一環としてオフィス移転需要も継続する見通しだ。一方で、建設関連では2030年頃まで既存契約案件が優先され、新規案件の着工遅延が続くと見ている。

(2) ICT事業

売上高5,400百万円(前期比13.0%増)、営業利益450百万円(同42.7%増)を見込んでいる。デジタルサイネージ、ネットワークカメラ、セキュリティ機器等、ICT商品の設置需要が引き続き増加すると予想している。

(3) スペースデザイン事業

売上高5,500百万円(前期比8.6%減)、営業利益200百万円(同18.4%減)を見込んでいる。新築マンション着工戸数の減少によりマンションギャラリー関連は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。

(4) 物販事業

売上高3,300百万円(前期比2.8%増)、営業利益100百万円(同41.9%減)を見込んでいる。民間・文教市場では、大学の新棟建替えやオフィスソリューション需要が見込まれるが、郵政グループの状況が不透明であることから、利益面では厳しい予想としている。

3. 2026年の大型イベント：第20回アジア競技大会

第20回アジア競技大会が、名古屋市を中心とした愛知県他で2026年9月19日から10月4日までの16日間開催される。アジア最大級のスポーツ大会で、アジア45の国と地域から約1万5,000人が参加し、オリンピック(約30競技)を上回る41競技が実施される。同社では、2026年1月にグループ横断の社内プロジェクトを発足し、受注体制を強化している。

■ 中期の展望と成長戦略

中期経営計画の数値目標は1年前倒しで達成。 新計画を策定中で、体質改善策に注目

1. 中期経営計画の概要

同社では、中期経営計画「Next Evolution 26」(2024年12月期～2026年12月期)を発表している。計画の概要は以下のとおりであるが、定量的目標は既に1年前倒しで達成した。現在は定性的な目標を推進している。同社によれば、現在新しい中期経営計画を策定中とのことだが、定量的目標がどのレベルになるのかに加えて、物流改革を含めた企業体質がさらにどのように変わっていくかに注目したい。

(1) 定量的目標

2026年12月期に売上高329億円、営業利益30億円を掲げていたが、これを2025年12月期に達成した。

(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させる。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
- ・ ICT関連の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)
- ・ AIを活用したスマートロジスティクスの最適化
- ・ 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では、既に定量的目標は達成されたが、定性的な目標に対しては以下のような進捗が見られる。

(1) 新事業の創出：事業領域の考え方

各セグメントにおいて新市場の開拓及び新サービスの提供により、包括的に事業領域を拡大する。

1) レンタル関連事業

新規市場：常設オフィス市場の新規レンタル需要を開拓する

新規サービス：DX関連商品・サービスの拡大 (建設現場向け市場)

2027年4月の新リース会計基準の適用により、レンタルを取り巻く市場環境が大きく変化すると予測している。レンタルの財務上の利点が限定的になり、一部で資産購入にシフトする可能性がある。これに対応するためにレンタルと購入を組み合わせたFF&E提案とオフィスづくりをワンストップで支援するサービスとして、「Office DoReMo」を提供する。

2) ICT事業

新規市場：常設オフィス市場に研修や助成金活用支援等のソリューションを提供

新規サービス：ICT商品・サービスなど、役務の拡大

資材高騰に伴うエネルギー費用増大を背景に、効率的なエネルギー運用への関心が高まるとともに、2050年までのカーボンニュートラル実現に向けて、脱炭素化の機運が高まる。これに対して、倉庫や工場のエネルギー消費量を可視化し、データ分析を実施して最適な運用のための提案や設備更新を支援するため、電力コスト削減や脱炭素化等エネルギー関連の課題を解決する「エネルギーソリューション事業」に注力する。

3) スペースデザイン事業

新規市場：拡大可能性の高い事業領域へシフト（買取再販）

新規サービス：映像・音響等、シアター系に注力

新築マンション価格高騰に伴い、中古物件の需要が拡大している。新規供給戸数の減少が続く新築マンションに対し、中古リノベーション物件の市場は今後も拡大が見込まれる。そのため、高級住宅のリノベーション実績や「グッドデザイン賞」を受賞した高いデザイン設計力を生かし、中古マンションリノベーション市場に参入する（RE-VALUE事業）。

4) 物販事業

新規市場：民間市場にオフィスソリューションや循環型社会貢献サービスを提案

新規サービス：プロモーション活動の強化

(2) 経営基盤の強化：物流改革

「2024年問題」に伴う慢性的な人手不足と運送能力の低下や、取適法（中小受託取引適正化法）の施行による物流コストの上昇を背景に、ロジスティクス機能の拡充を推進し、設備増強・配送効率向上を目指した「物流改革」を本格的に始動する。具体的には中核拠点である関東エリアセンター（千葉県白井市）と柏ステーション（千葉県柏市）において、「移動棚・パレット保管システム・高密度保管システムの導入」「機能の集約による業務最適化」「省人化・DX化の推進」を実行する。これにより、庫内作業の効率化、保管能力の向上、配送効率の向上、人材確保・定着などが期待される。ロードマップとしては、2028年に本格稼働を開始する計画だ。

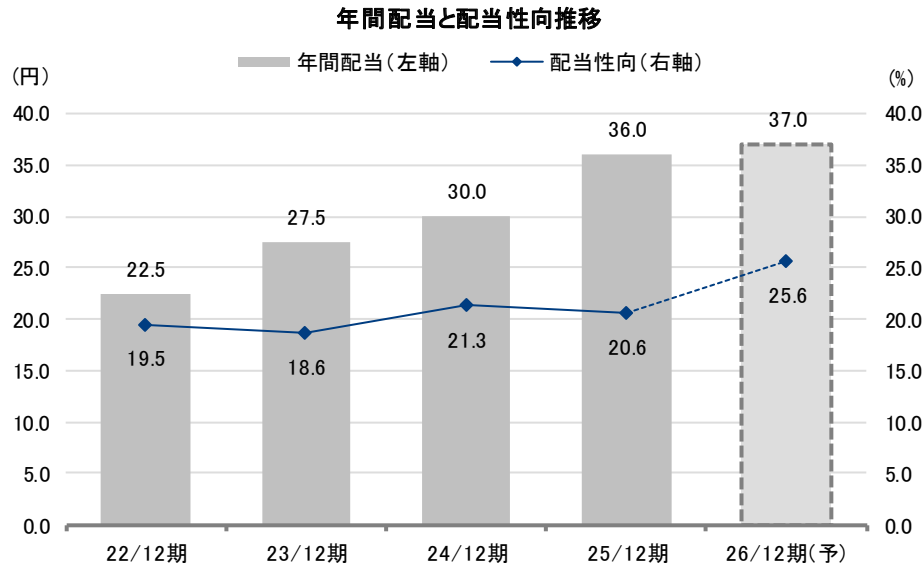
(3) 人的資本の充実：エンゲージメントスコアの向上

成長と挑戦を支援し、社員の自律を促進する人事制度の再構築を通じて「働きやすさ」と「働きがい」の両立を実現する。2025年9月に全社員を対象に行ったエンゲージメントスコアでは、全設問平均が4.85となり、他社ベンチマーク（4.71）を上回った。着実に各種の施策を遂行し、さらなるエンゲージメント向上を目指す。

株主還元策

2026年12月期は6期連続の増配となる年間37.0円配当を予定

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。同社は2020年の上場以来、連続増配を実施しており、2025年12月期の年間配当は特別配当を含めて36.0円(配当性向20.6%)であった。2026年12月期は前期比1.0円増の年間37.0円(同25.6%)を予定している。



注：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から検討した総合的な検討により、付与ポイントと基準日を変更した。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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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