



2024年 12月期 通期

# 決算説明資料

コ－ユ－レンティア株式会社

2025年2月26日

証券コード：7081

1. ご説明のポイント	P3
2. 2024年12月期 通期決算概要	P4
3. 2025年12月期 通期業績予想	P21
4. 中期経営計画「Next Evolution 26」の進捗	P27
5. トピックス	P33

## 2024年度 実績

- 売上高は期初計画を上回り過去最高を達成するものの、販管費増や売上総利益率低下により減益となる  
(前期比：売上高2.9%増、営業利益14.8%減、当期純利益3.4%減)
- レンタル関連事業：主力の建設現場向け市場では、大規模再開発や半導体関連の工場建設などの大型案件が堅調に推移。反面、イベント向け市場や法人向け市場の売上の落ち込みに加え、主に人件費等の販管費の増加により減益
- スペースデザイン事業：万博関連が売上に大きく寄与したものの、仕入価格や販管費の増加により営業利益はほぼ横ばい
- 物販事業：地方自治体の庁舎移転に伴うサービスが業績に貢献したが、前期の特需案件の反動減が響き、減益
- ICT事業：ICT関連商品の売上や役務提供が売上に貢献したものの、売上原価の増加やレンタル品の稼働率低下が利益を圧迫。ICT機器の販売およびレンタルを手掛ける株式会社OSTがグループインし、事業領域を拡大(10月)

## 2025年度 予想

- 増収増益を見込む（前期比：売上高2.3%増、営業利益5.7%増）
- 原材料費や運搬費の高騰、人的投資を含む販管費の増加を想定

## 株主還元

- 2024年度の配当30円（分割前換算で+5円増配の60円）
- 2025年度の配当予想31円※

※2025年1月1日付で1対2の株式分割を実施。

2024年12月期の配当については、株式分割を考慮し、遡及修正して表示しております。

# 2024年12月期 通期決算概要

# 2024年12月期 通期連結業績 (P/L)

(単位：百万円)

	2023年度 通期		2024年度 通期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
<b>売上高</b>	30,960	100.0%	<b>31,861</b>	<b>100.0%</b>	900	2.9%
売上総利益	12,526	40.5%	<b>12,622</b>	<b>39.6%</b>	96	0.8%
販管費	10,083	32.6%	<b>10,540</b>	<b>33.1%</b>	457	4.5%
<b>営業利益</b>	2,443	7.9%	<b>2,081</b>	<b>6.5%</b>	△361	△14.8%
<b>経常利益</b>	2,478	8.0%	<b>2,133</b>	<b>6.7%</b>	△344	△13.9%
特別利益	61	0.2%	<b>50</b>	<b>0.2%</b>	△10	△17.8%
特別損失	5	0.0%	<b>4</b>	<b>0.0%</b>	△1	△27.5%
<b>税前利益</b>	2,534	8.2%	<b>2,180</b>	<b>6.8%</b>	△353	△14.0%
<b>当期純利益</b>	1,604	5.2%	<b>1,549</b>	<b>4.9%</b>	△55	△3.4%
<b>ROE</b>	17.9%	—	<b>15.0%</b>	—	—	—
<b>EPS (注)</b>	148.19	—	<b>140.98</b>	—	—	—
<b>EBITDA</b>	4,271	—	<b>4,260</b>	—	△10	△0.3%

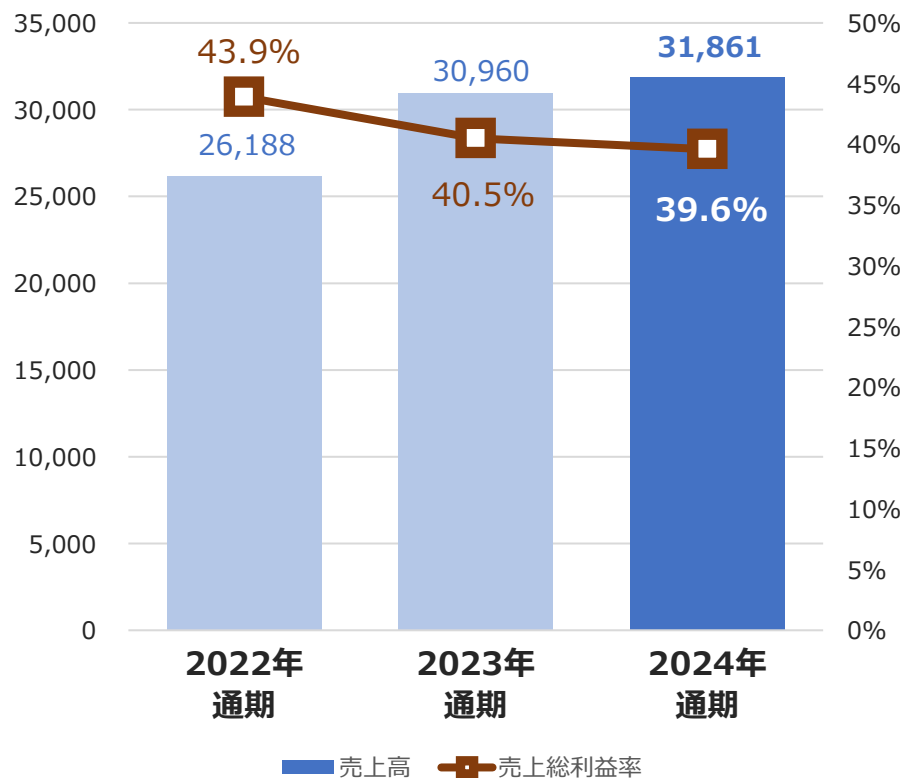
(注) 当社は、2025年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算定しております。

# 2024年12月期 通期連結業績概要 (P/L)

- 売上は期初計画を上回り過去最高を達成
- レンタル備品の調達に伴う償却原価の増加に加え、人件費等の販管費の増加により減益

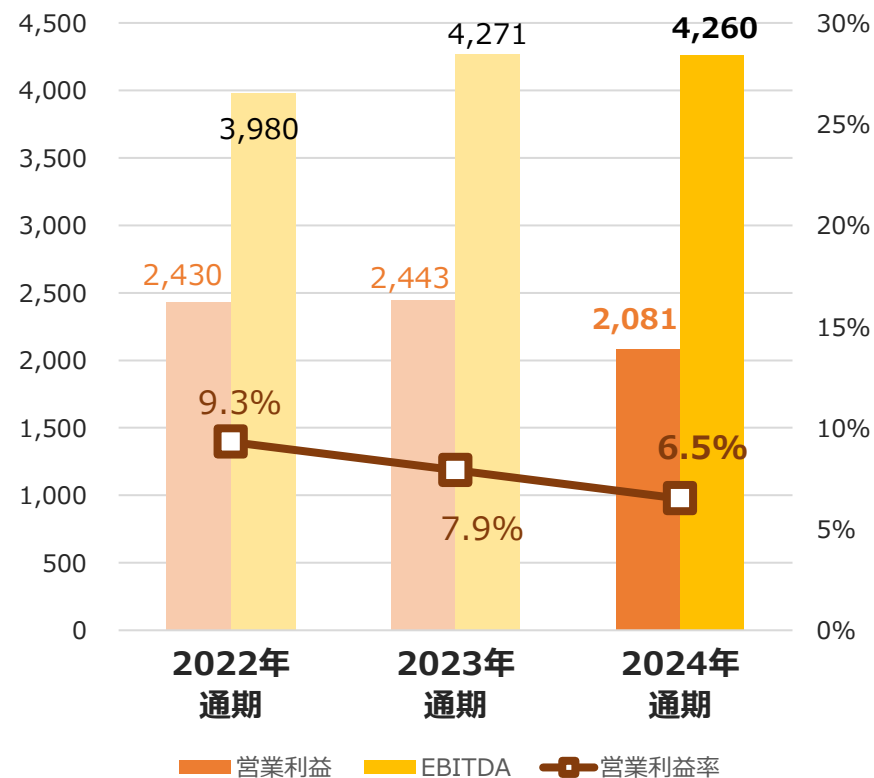
## 売上高・売上総利益率

(単位：百万円)

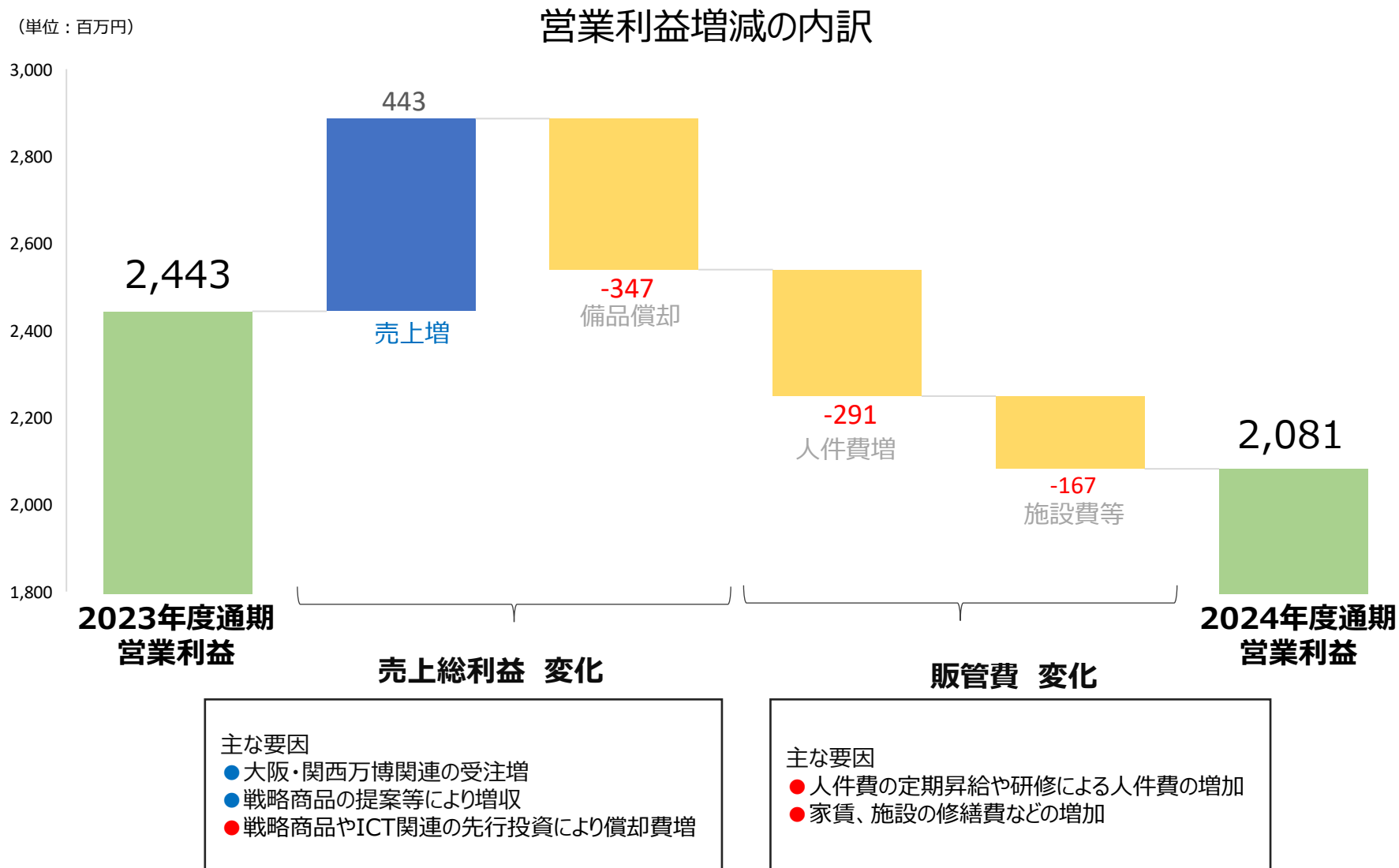


## 営業利益・EBITDA・営業利益率

(単位：百万円)



# 2024年12月期 営業利益増減の内訳



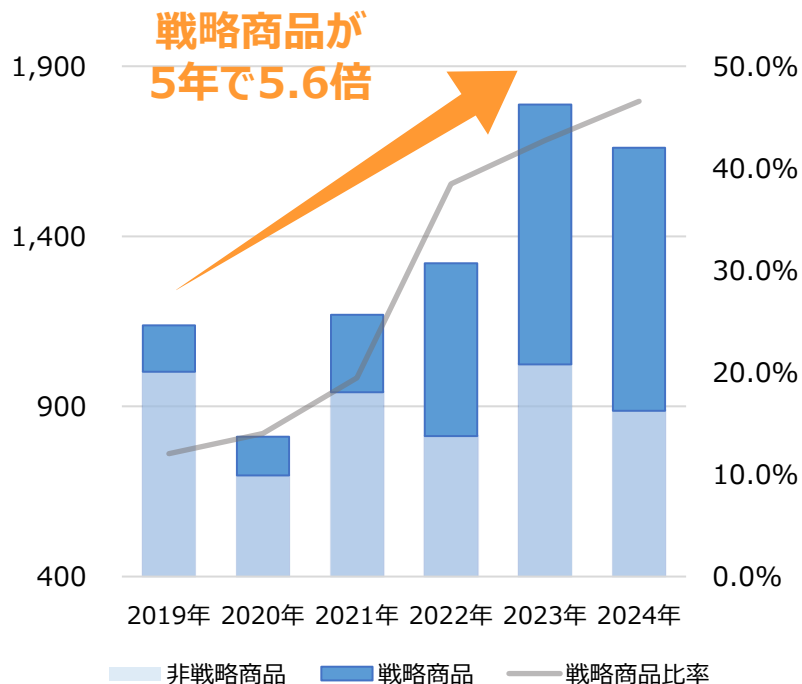
# 【ご参考】 レンタル関連事業：戦略商品数・稼働率の推移

- 戦略商品のニーズはコロナ禍を経て急増。新たな働き方の提案により、収益性を強化
- 顧客満足度の高い、高付加価値商品に先行投資することで、利益率向上を図る

※戦略商品：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等

## 戦略商品数の推移

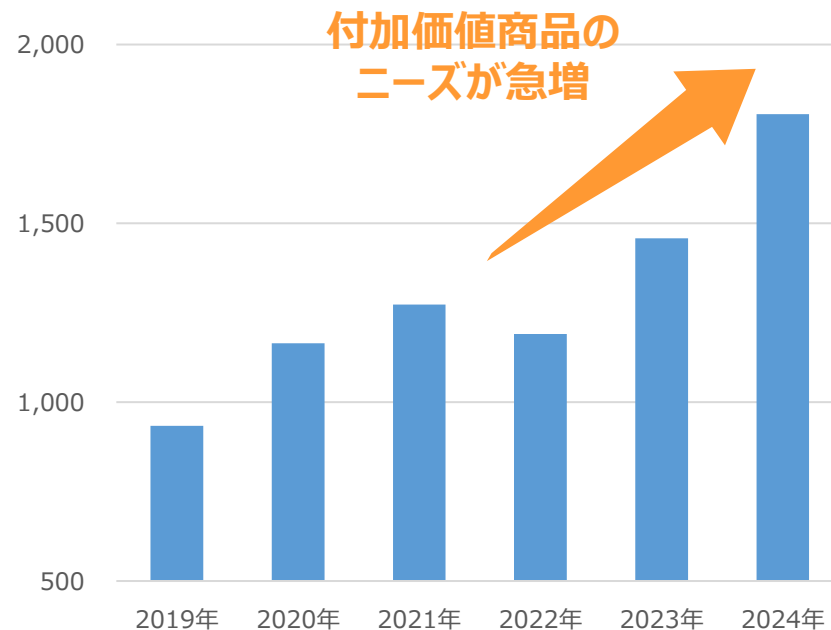
(単位：千点)



(2024年12月末時点)

## 備品償却原価の推移

(単位：百万円)

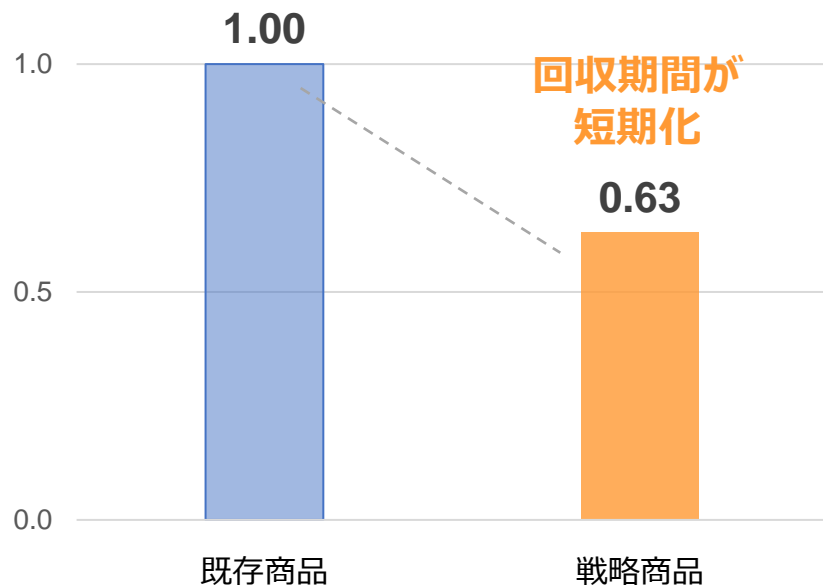




# 【ご参考】 レンタル商品投下の回収期間

- 戦略商品は既存商品に比べ、回収期間が短く、早期利益化が実現
- 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

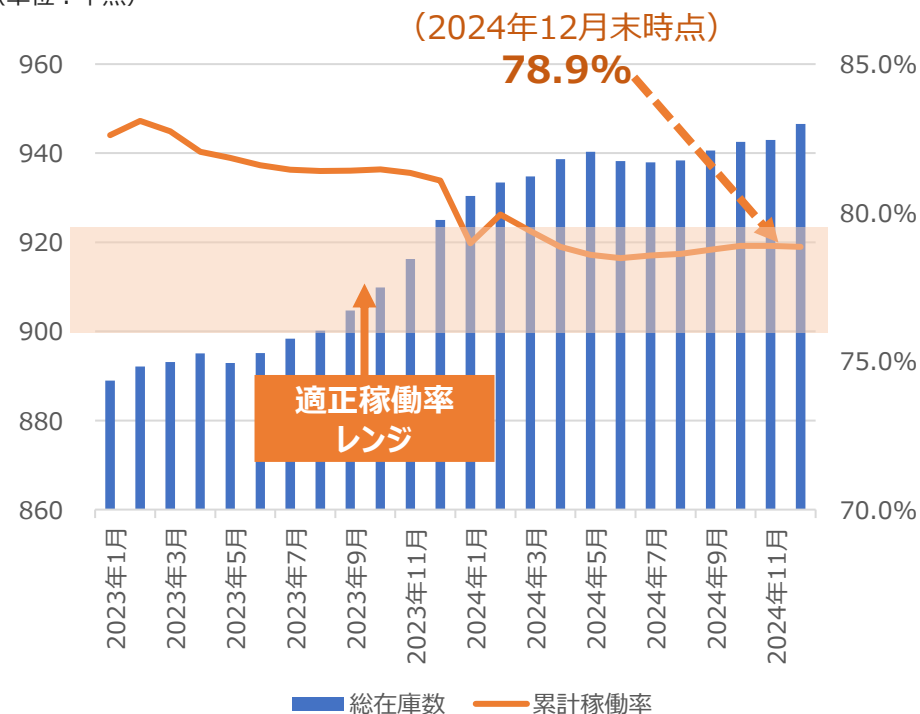
既存商品に対する戦略商品の投資回収期間



※既存商品を1と想定

稼働率の推移

(単位：千点)



※イベント商品除く

# 2024年12月期 通期セグメント業績

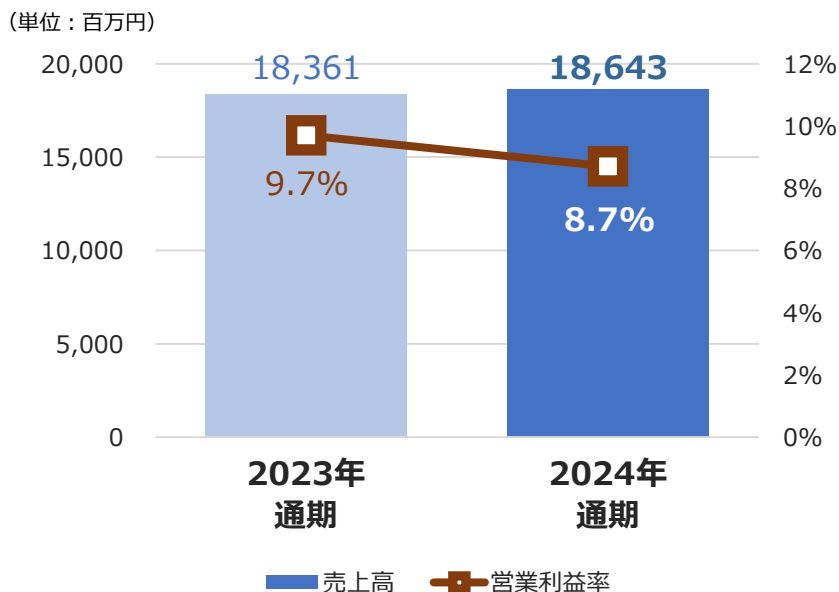
(単位：百万円)

	2023年度 通期		2024年度 通期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
<b>売上高</b>	30,960	100.0%	<b>31,861</b>	<b>100.0%</b>	900	2.9%
レンタル関連事業	18,361	59.3%	<b>18,643</b>	<b>58.5%</b>	282	1.5%
ICT事業	3,912	12.6%	<b>4,063</b>	<b>12.8%</b>	150	3.8%
スペースデザイン事業	4,983	16.1%	<b>6,120</b>	<b>19.2%</b>	1,136	22.8%
物販事業	3,702	12.0%	<b>3,033</b>	<b>9.5%</b>	△668	△18.1%
<b>営業利益</b>	2,443	100.0%	<b>2,081</b>	<b>100.0%</b>	△361	△14.8%
レンタル関連事業	1,777	72.8%	<b>1,618</b>	<b>77.7%</b>	△159	△9.0%
ICT事業	413	16.9%	<b>246</b>	<b>11.8%</b>	△167	△40.5%
スペースデザイン事業	179	7.3%	<b>175</b>	<b>8.4%</b>	△3	△2.2%
物販事業	72	2.9%	<b>41</b>	<b>2.0%</b>	△31	△43.1%
<b>営業利益率</b>	7.9%	—	<b>6.5%</b>	—	—	—
レンタル関連事業	9.7%	—	<b>8.7%</b>	—	—	—
ICT事業	10.6%	—	<b>6.1%</b>	—	—	—
スペースデザイン事業	3.6%	—	<b>2.9%</b>	—	—	—
物販事業	1.9%	—	<b>1.4%</b>	—	—	—

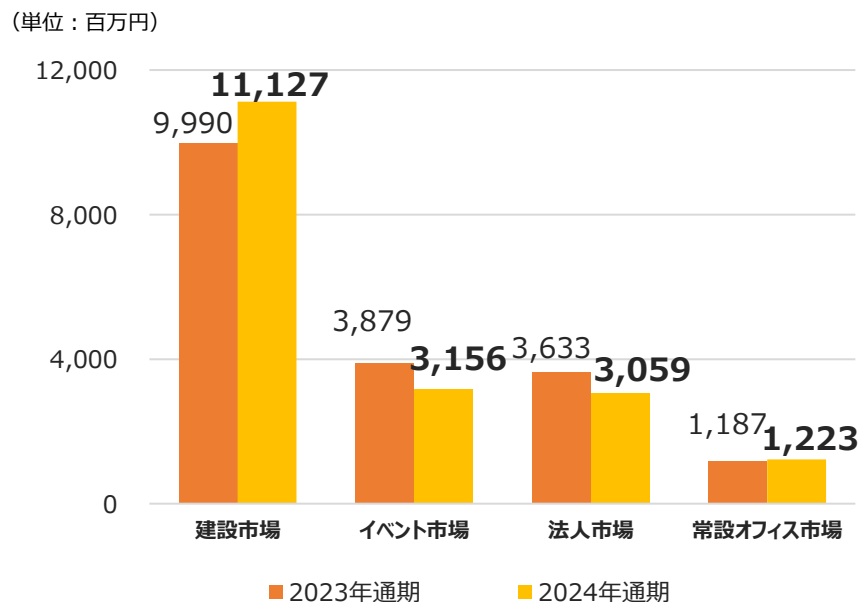
# セグメント業績 ① レンタル関連事業

- ▶ 建設市場の大型案件や万博建設関連の受注により増収も、償却原価や販管費等の増加により利益率が低下
  - **建設現場向け市場**
    - ・大規模再開発案件や半導体および万博建設関連の受注が業績に寄与
  - **イベント向け市場**
    - ・案件数は前期を上回ったものの、昨年度の大型案件の反動を吸収しきれず減収
  - **法人向け市場**
    - ・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
  - **常設オフィス向け市場 (移転、片付け、リユース販売等)**
    - ・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、売上は前期を上回る

売上高・営業利益率



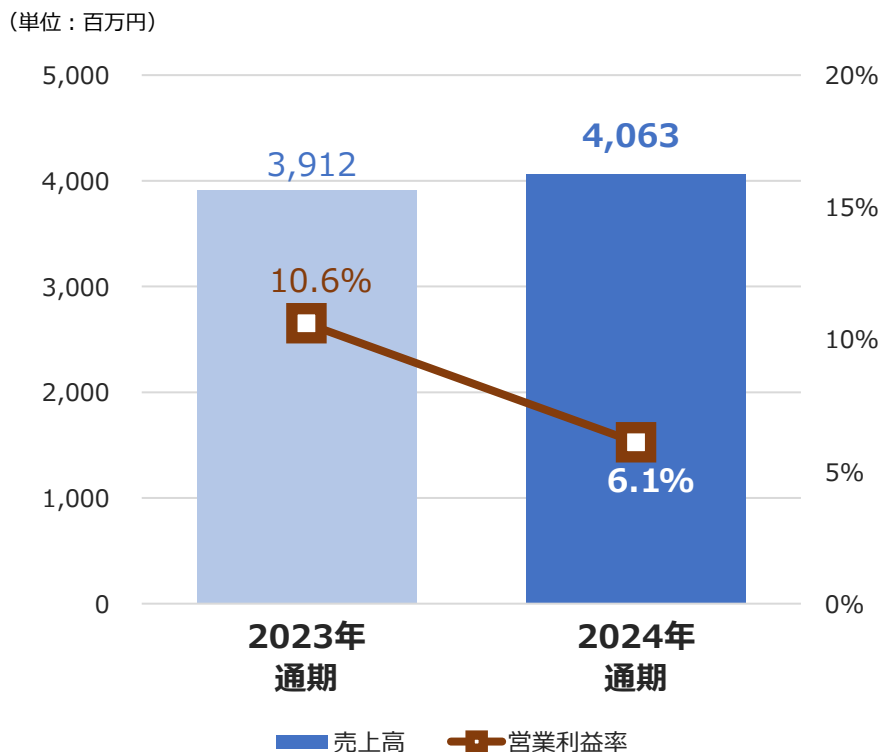
主要市場別 売上高



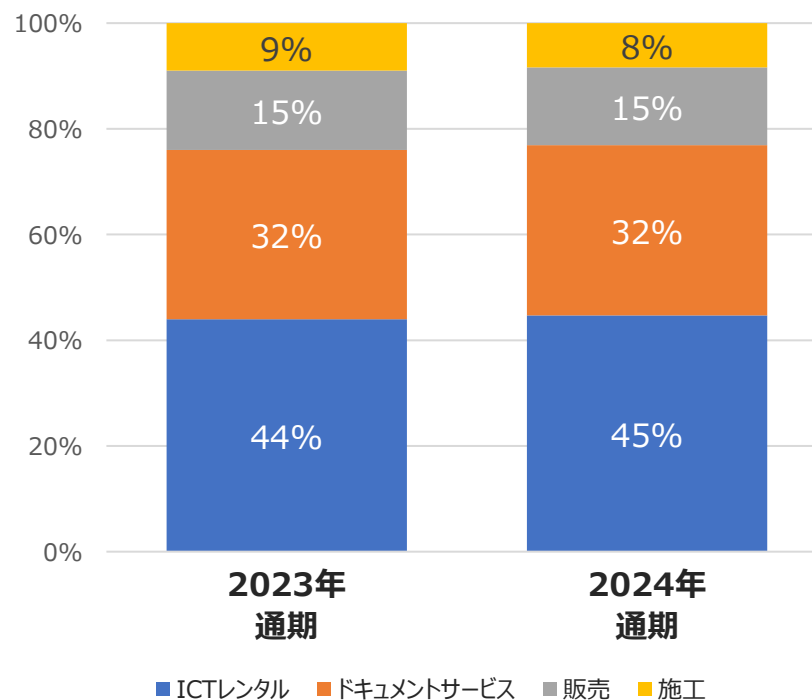
# セグメント業績 ② ICT事業

- ICT関連商品のレンタルは堅調も、BPO案件の縮小により売上は微増
- 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
- 施工(工事・運搬)サービスは新規顧客の獲得等により売上増

売上高・営業利益率



セグメント別売上比率

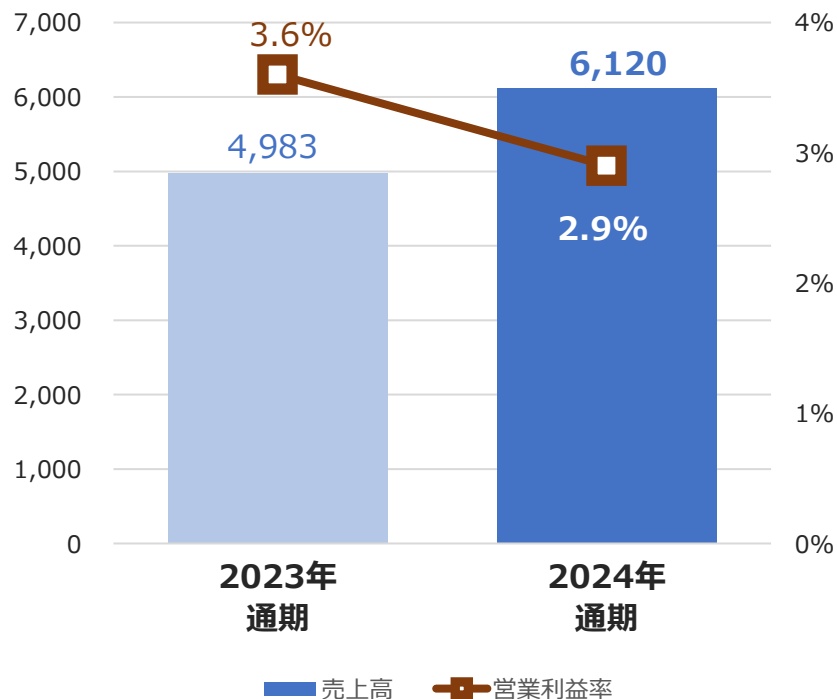


# セグメント業績 ③ スペースデザイン事業

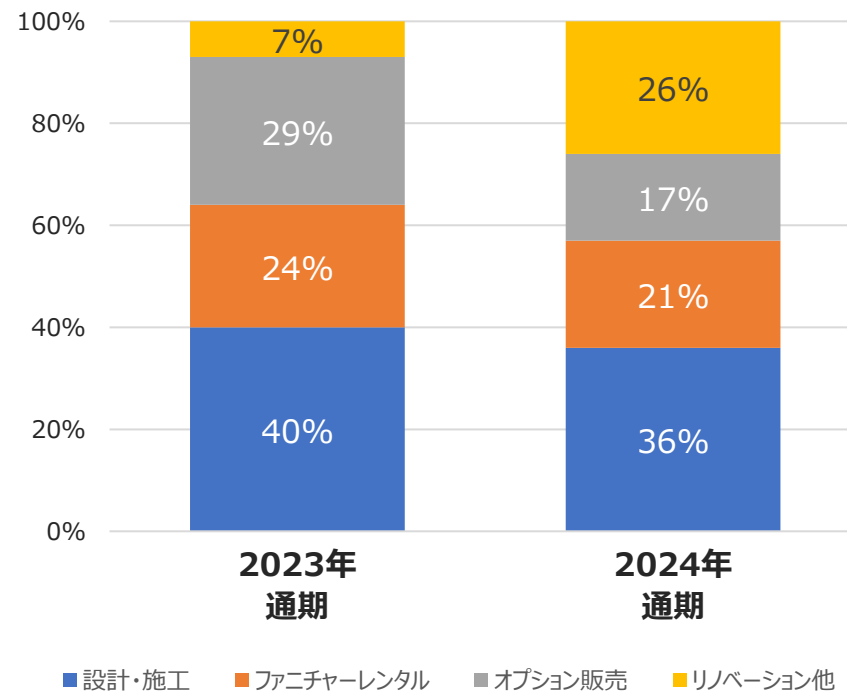
- 万博パビリオンの施工売上が増収に貢献するも、販管費等の増加により利益はほぼ横ばい
- 地方での大口案件の獲得や価格転嫁、新カタログの活用が業績向上に寄与
- LEDビジョンを活用した映像音響演出サービスが好調を維持

売上高・営業利益率

(単位：百万円)



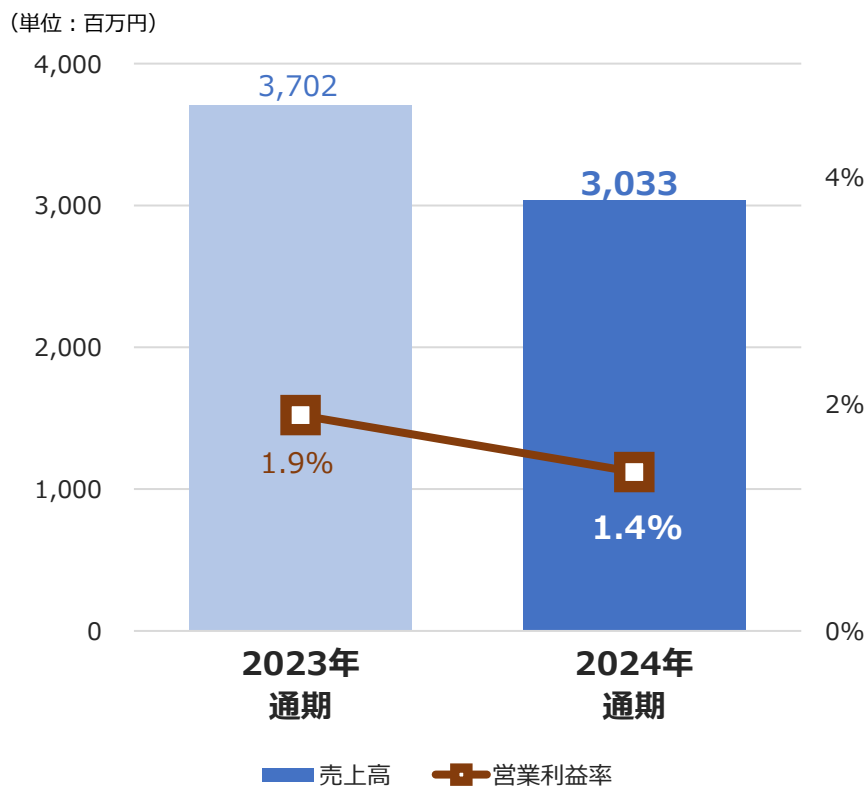
セグメント別売上比率



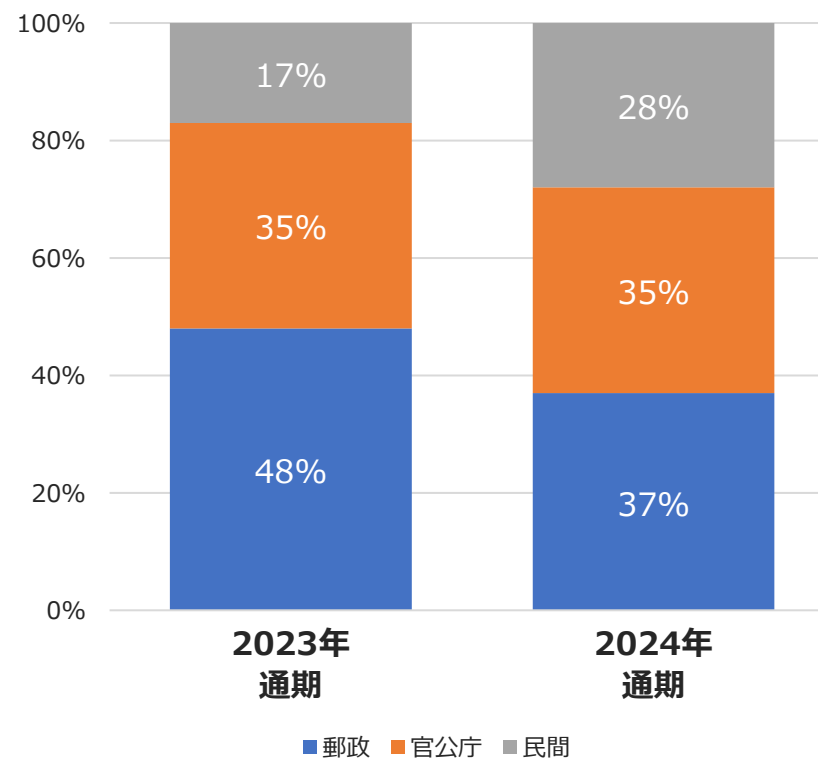
# セグメント業績 ④ 物販事業

- 前期の特需案件の反動減の影響が大きく、減益となる
- 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貢献
- 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

売上高・営業利益率



セグメント別売上比率



# 2024年12月期 通期連結業績 (B/S)

(単位：百万円)

		2023年度 期末		2024年度 期末		前期比	
		実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
資産	流動資産	9,257	48.1%	<b>8,241</b>	<b>45.0%</b>	△1,015	△11.0%
	固定資産	10,006	51.9%	<b>10,063</b>	<b>55.0%</b>	57	0.6%
	合計	19,263	100.0%	<b>18,305</b>	<b>100.0%</b>	△957	△5.0%
負債	流動負債	8,711	45.2%	<b>6,566</b>	<b>35.9%</b>	△2,144	△24.6%
	固定負債	776	4.0%	<b>675</b>	<b>3.7%</b>	△101	△13.0%
	合計	9,487	49.3%	<b>7,241</b>	<b>39.6%</b>	△2,245	△23.7%
純資産	株主資本	9,599	49.8%	<b>10,955</b>	<b>59.8%</b>	1,355	14.1%
	その他	176	0.9%	<b>108</b>	<b>0.6%</b>	△67	△38.3%
	合計	9,776	50.7%	<b>11,064</b>	<b>60.4%</b>	1,288	13.2%

# 2024年12月期 通期連結業績 (C/F)

(単位：百万円)

	2023年度 通期	2024年度 通期	前期比	
			増減額	増減率
<b>営業キャッシュフロー</b>	3,878	2,345	△1,532	△39.5%
減価償却費	1,783	2,134	350	19.7%
法人税等の支払額	△606	△1,123	△516	85.0%
<b>投資キャッシュフロー</b>	△1,956	△2,246	△290	14.8%
<b>フリーキャッシュフロー</b>	1,921	98	△1,823	△94.9%
<b>財務キャッシュフロー</b>	△1,369	△925	444	△32.4%
<b>現預金等残高</b>	2,930	2,104	△826	△28.2%



- 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
- 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活かし、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

### FF&Eレンタルの事例



海外パビリオンの起工式や上棟式で使用される催事備品のほか、博覧会協会棟の執務エリアにFF&Eを納品（テーブル、椅子、キャビネット、パーティション等）

### ベルギー館の施工を実施



2025年3月完成予定

# 常設オフィス市場への潜在需要の開拓

- ソリューションサービス「Office DoReMo」(オフィス ドレモ) を全国展開
- 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
- ロジスティード株式会社との協業により、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

## Office DoReMo

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 (2024年7月12日開始)



そんな悩みを多彩なメニューで丸ごと解決。Office DoReMoにお任せください。



## ロジスティード株式会社との協業を強化 ～リユース品販売の管理・運用を効率化を図る～



- 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。管理効率を向上し、市場拡大を目指す。
- WEB取引の増加に伴い、迅速化を推進 (WEB販売拠点を集約)



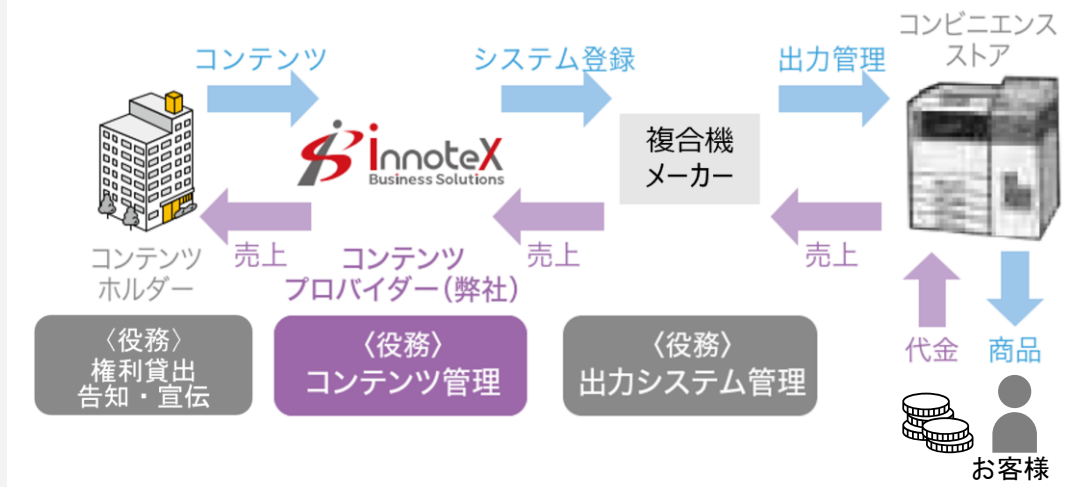
「柏ステーション (千葉県柏市)」の内観と外観

※「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  
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

## 全国のコンビニで「コンテンツビジネス」を開始

- イノテックスビジネスソリューションズは2023年9月より、全国の複合機・OA機器の販売網を活かした「コンテンツプリントプロバイダ事業※」を展開
- 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
- 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

## コンテンツプロバイダ事業のビジネスモデル



※「コンテンツプリントプロバイダ事業」とは、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を指す



〈提携先〉  
田村駒株式会社

◀ 2024年10月1日発売  
大阪のシンボル「ピリケンさん」が  
デザインされた開運招来プリント  
シール



〈提携先〉  
株式会社タカラトミー

◀ 2024年12月13日発売  
ロングセラー鉄道玩具「プラレール」の  
お名前シールとバースデーカード



# 株式会社OSTをグループイン

- イノテックスビジネスソリューションズが、株式会社OSTの発行済み株式の51.1%を取得し、子会社化
- 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
- 能登半島地震に伴う、復興需要への迅速な対応を図る



## シナジー効果

①事業エリアの拡大



②ICTサービスの拡大



③顧客基盤の拡大



# 2025年12月期 通期業績予想

<b>総括</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 主力のレンタル関連事業は好調に推移するも、高付加価値商品の需要拡大で投資増</li><li>■ 原材料費や運搬費の高騰、人的投資を含む販管費の増加を想定</li></ul>
<b>レンタル関連事業</b>	<p><b>【建設現場向け市場】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・引き続き、大型再開発および生産設備等の旺盛な需要を見込む</li><li>・人手不足と生産性向上を背景に、現場のDX化への投資が加速</li></ul> <p><b>【イベント向け市場】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・万博関連の催事や新たなイベント需要が増加</li><li>・ホスピタリティに優れた高付加価値商品の採用が増加</li></ul> <p><b>【法人向け市場】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・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、顧客ニーズが多様化</li></ul> <p><b>【常設オフィス向け市場】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・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へのニーズが拡大</li></ul>
<b>ICT事業</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Windows10サポート終了に伴うPC更新需要が継続</li><li>■ データセンターの建設ラッシュにより、監視カメラの需要が増加</li><li>■ 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が拡大</li></ul>
<b>スペースデザイン事業</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 新築マンション着工戸数の減少による市場縮小が継続</li><li>■ 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</li><li>■ 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が急拡大</li></ul>
<b>物販事業</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 民間・文教市場では、オフィスソリューションおよびBCP対策需要が高まる</li><li>■ 郵政市場における金融セキュリティの強化の動きが本格化</li></ul>

# 2025年12月期 通期業績予想 (P/L)

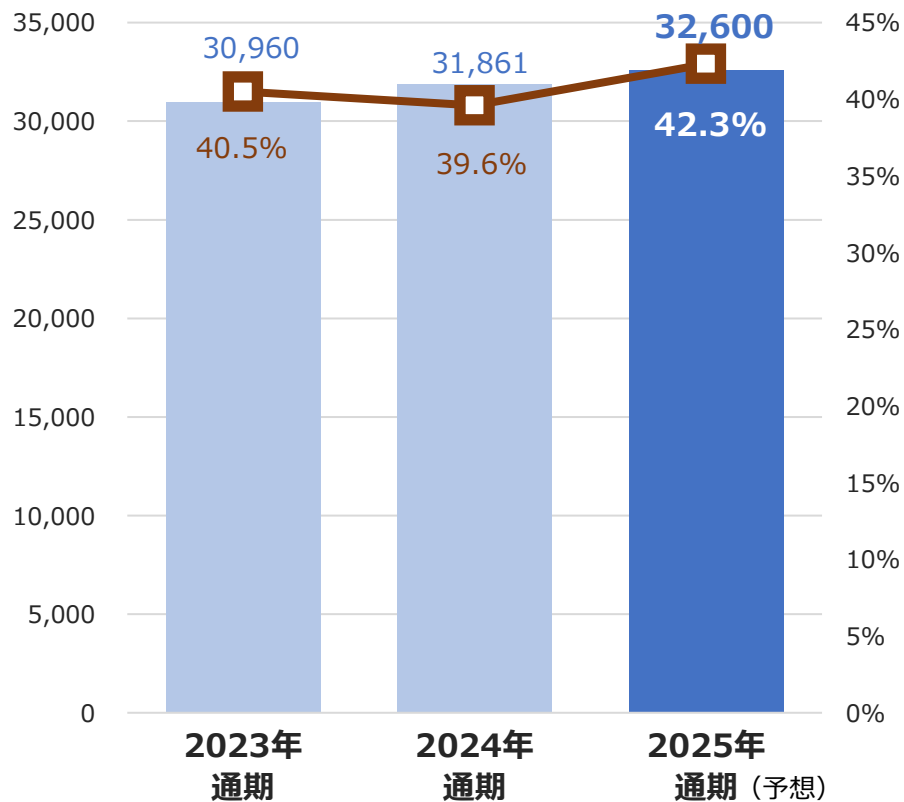
	2024年度				2025年度				対前年			
	第2四半期		通期		第2四半期		通期		第2四半期 前年同期比		通期 前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
<b>売上高</b>	16,333	100.0%	31,861	100.0%	<b>16,800</b>	<b>100.0%</b>	<b>32,600</b>	<b>100.0%</b>	466	2.9%	738	2.3%
売上総利益	6,328	38.7%	12,622	39.6%	<b>6,920</b>	<b>41.2%</b>	<b>13,800</b>	<b>42.3%</b>	591	9.3%	1,177	9.3%
販管費	5,169	31.6%	10,540	33.1%	<b>5,800</b>	<b>34.5%</b>	<b>11,600</b>	<b>35.6%</b>	630	12.2%	1,059	10.0%
<b>営業利益</b>	1,159	7.1%	2,081	6.5%	<b>1,120</b>	<b>6.7%</b>	<b>2,200</b>	<b>6.7%</b>	△39	△3.4%	118	5.7%
<b>経常利益</b>	1,171	7.2%	2,133	6.7%	<b>1,120</b>	<b>6.7%</b>	<b>2,200</b>	<b>6.7%</b>	△51	△4.4%	66	3.1%
<b>当期純利益</b>	640	3.9%	1,549	4.9%	<b>610</b>	<b>3.6%</b>	<b>1,400</b>	<b>4.3%</b>	△30	△4.7%	△149	△9.6%
<b>ROE</b>	6.5%	-	15.0%	-	-	-	<b>12.1%</b>	-	-	-	-	-
<b>EPS(注)</b>	58.43	-	140.98	-	<b>55.24</b>	-	<b>126.78</b>	-	-	-	-	-
<b>EBITDA</b>	2,228	-	4,260	-	<b>2,180</b>	-	<b>4,350</b>	-	△48	△2.2%	89	2.1%

(注) 当社は、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おります。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算定しております。

# 2025年12月期 通期業績予想グラフ

## 売上高・売上総利益率

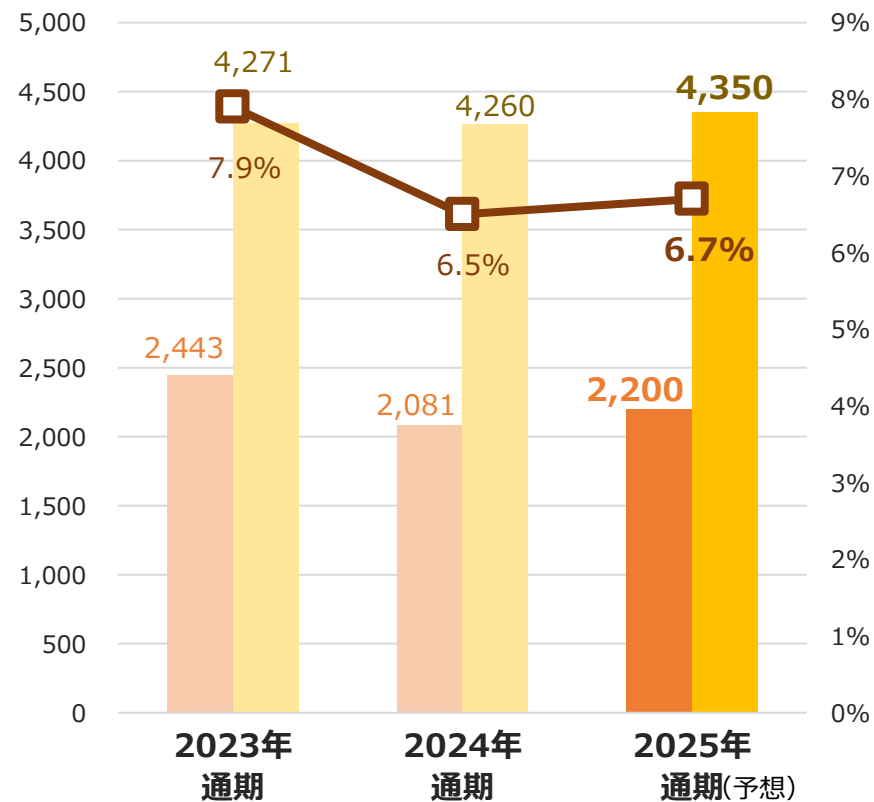
(単位：百万円)



■ 売上高 ■ 売上総利益率

## 営業利益・EBITDA・営業利益率

(単位：百万円)



■ 営業利益 ■ EBITDA ■ 営業利益率



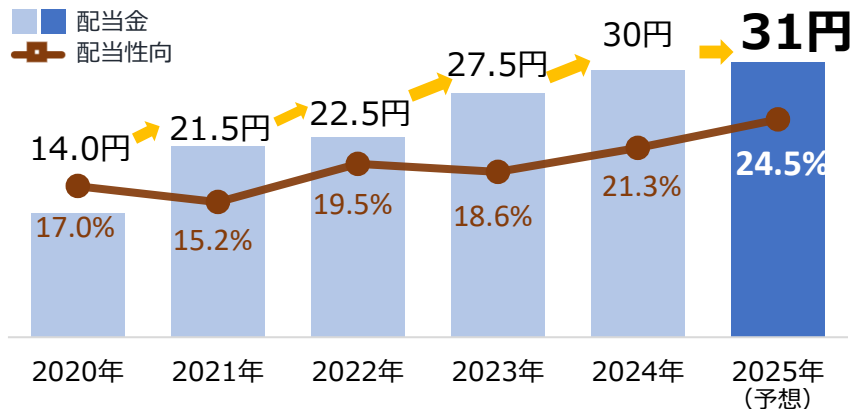
# 2025年12月期 通期業績予想 (セグメント別)

(単位：百万円)

	2024年度				2025年度				対前年			
	第2四半期		通期		第2四半期		通期		前年同期比		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
<b>売上高</b>	16,333	100.0%	31,861	100.0%	16,800	100.0%	32,600	100.0%	466	2.9%	738	2.3%
レンタル関連事業	9,337	57.2%	18,643	58.5%	9,800	58.3%	19,700	60.4%	462	5.0%	1,056	5.7%
スペースデザイン事業	2,880	17.6%	6,120	19.2%	2,800	16.7%	5,300	16.3%	△80	△2.8%	△820	△13.4%
物販事業	2,087	12.8%	3,033	9.5%	1,700	10.1%	2,700	8.3%	△387	△18.6%	△333	△11.0%
ICT事業	2,028	12.4%	4,063	12.8%	2,500	14.9%	4,900	15.0%	471	23.2%	836	20.6%
<b>営業利益</b>	1,159	100.0%	2,081	100.0%	1,120	100.0%	2,200	100.0%	△39	△3.4%	118	5.7%
レンタル関連事業	805	69.5%	1,618	77.7%	740	66.1%	1,580	71.8%	△65	△8.2%	△38	△2.4%
スペースデザイン事業	100	8.6%	175	8.4%	90	8.0%	175	8.0%	△10	△10.1%	△0	△0.1%
物販事業	94	8.2%	41	2.0%	70	6.3%	45	2.0%	△24	△26.3%	3	9.7%
ICT事業	157	13.6%	246	11.8%	220	19.6%	400	18.2%	62	39.3%	153	62.5%
<b>営業利益率</b>	7.1%		6.5%	-	6.7%	-	6.7%	-	-	-	-	-
レンタル関連事業	8.6%		8.7%	-	7.6%	-	8.0%	-	-	-	-	-
スペースデザイン事業	3.5%		2.9%	-	3.2%	-	3.3%	-	-	-	-	-
物販事業	4.5%		1.4%	-	4.1%	-	1.7%	-	-	-	-	-
ICT事業	7.8%		6.1%	-	8.8%	-	8.2%	-	-	-	-	-

# 株主還元策

## 年間配当



※2025年1月1日付で1対2の株式分割を実施。2024年12月期の配当については、株式分割を考慮し、遡及修正して表示。

### 基本方針

成長投資のための原資と安定的な株主還元のバランスを重視

### 配当性向

収益とキャッシュフロー状態を勘案し、連結配当性向15%以上

## 株主優待



### <株式分割を実施> 2024年11月13日に発表

目的：流動性の向上と投資家層の拡大を図る

分割方法：普通株式1株を2株とする

効力発生日：2025年1月1日

保有株式数	優待ポイント
600株～1,199株	5,000ポイント
1,200株～1,399株	10,000ポイント
1,400株～1,999株	30,000ポイント
2,000株以上	40,000ポイント

2025年6月時点の株主様を対象に、特設ウェブサイト「コーユーレンティア・プレミアム優待倶楽部」において、ご利用可能なポイントを贈呈予定

# 中期経営計画の進捗

# 中期経営計画「Next Evolution 26」の進捗

**Next Evolution 26**

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

目 標		
連結売上高	連結営業利益	ROE
329 億円	30 億円	12% 以上

重 点 施 策	
①新規事業の創出 (市場、商品/サービス)	レンタル市場拡大とDXの 推進等で循環型社会に貢献
②経営基盤の強化	効率性をあげる事業運営の 強化
③人的資本の充実	企業価値向上につながる人的 資本投資を実施

## 2024年の取り組み

新中期経営計画の初年度である2024年度は期初計画を大きく上回り、過去最高の売上を達成。反面、物流費や販管費の増加、また調達原価の上昇や戦略商品の先行投資による償却費が増加し、増収減益となった。

定 量	売上高	・318億円(2024年実績)
	営業利益	・20億円(2024年実績)
定 性	①新規事業の創出 (市場、商品/サービス)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新しい働き方やウェルビーイングを意識した 新商品、サービスを提案</li> <li>・パートナー企業との共創を強化</li> </ul>
	②経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物流DXに向け、車両の運用データを分析</li> <li>・業務効率の改善プロジェクトを発足</li> </ul>
	③人的資本の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員のエンゲージメントサーベイを実施</li> <li>・AIの活用や多様性に関する教育を実施</li> </ul>

**Pick  
up**

Pick up

# 人的資本の拡充① ～人材戦略と2024年度の取り組み～

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。

## 中期経営計画の人材戦略

企業価値の向上

社員エンゲージメントの向上

より公平で納得度の高い  
人事制度の再構築

教育体系の整備と  
実施内容の充実

誰もが働きやすい環境・風土の醸成

公平な人事制度

教育機会の充実

働きがい

働きやすさ

D&I

人事制度の再設計、階層別教育の充実  
生成AI活用・DX推進に向けた教育の実施  
社員の自己啓発支援制度の拡充

社員エンゲージメントの把握と向上  
ワークライフバランス/職場環境整備の推進  
健康経営の推進  
女性/LGBT/高齢者/障害者活躍推進

## 2024年度の取り組み



育成

全社員を対象に  
「生成AI研修」を実施（8月）

活用

採用

育成

定着

定着

全社員を対象に  
エンゲージメントサーベイを実施（6月）



## 人的資本の拡充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～)および「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。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。

### 生成AI研修を実施

#### 目的

- 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

#### 期待効果

- 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

#### <今後の展望>

- 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



### エンゲージメントサーベイを実施

#### 強み

- 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度が高い
- 社会貢献性の高い事業に誇りを感じている

#### 課題

- 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

#### <今後の展望>

- 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



## 人的資本の拡充③ (定量目標) ※コーポレティア単体

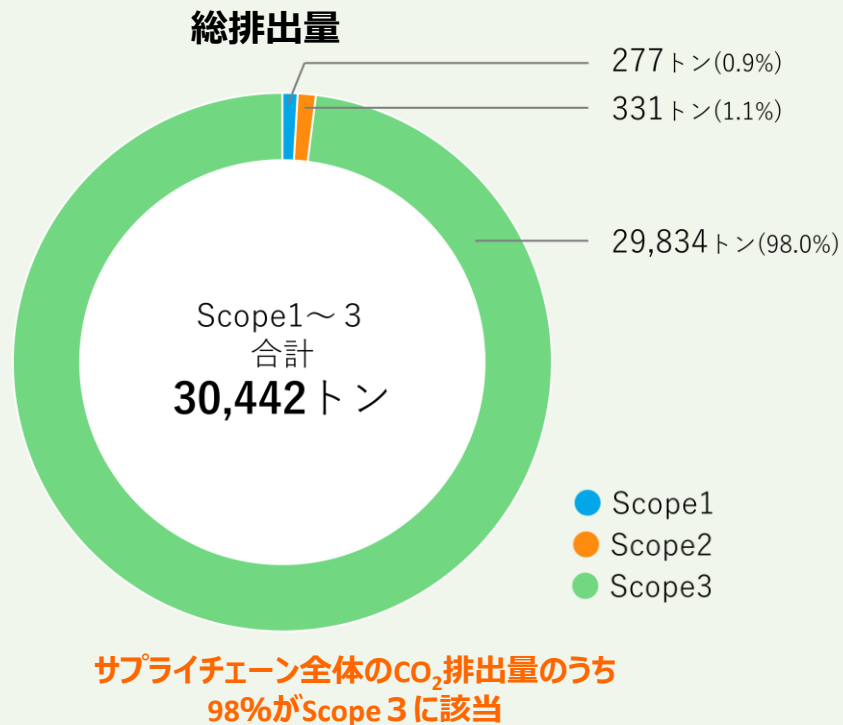
指 標	2023年度実績	2024年度実績	2026年度目標
採用に占める女性労働者の割合	57.9%	61.9%	50.0%
管理職に占める女性労働者の割合 ・初級管理職（係長クラス） ・中間管理職（課長クラス）	13.7% 0.0%	16.9% 0.0%	20.0% 5.0%
男女別の育児休業取得率 ・男性 ・女性	14.3% 100.0%	33.3% 100.0%	50.0%
男女の賃金の差	58.7%	61.0%	65.0%
年次有給休暇取得率	53.1%	56.7%	65.0%
エンゲージメントスコアの向上	—	4.83	毎年改善

(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

# グループ6社のScope 3算定を完了 (2025年2月25日リリース)

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。

## ● 2023年度温室効果ガス排出量 (GHGプロトコルに準拠)



## 排出量の内訳

スコープ	カテゴリー	CO <sub>2</sub> e排出量 (tCO <sub>2</sub> e)	割合
1	直接排出	277	0.91%
2	間接排出	331	1.09%
	<b>合計</b>	<b>29,834</b>	<b>98.00%</b>
3	1 購入	8,357	28.01%
	2 資本財	498	1.67%
	3 その他燃料	189	0.63%
	4 輸送 (上流)	8,625	28.91%
	5 事業廃棄物	156	0.52%
	6 従業員の出張	111	0.37%
	7 従業員の通勤	234	0.78%
	8 リース資産 (上流)	-	-
	9 輸送 (下流)	-	-
	10 商品の加工	-	-
	11 商品の使用	-	-
	12 商品の廃棄	-	-
	13 リース資産 (下流)	11,665	39.10%
	14 フランチャイズ	-	-
	15 投資	-	-
	16 その他	-	-
合計		30,442	100.00%

今後の  
取り組み

**レンタル製品の使用时**(カテゴリー13)や、**配送**(同4)および**調達プロセス**(同1)における環境負荷低減を図り、サプライチェーン全体でのCO<sub>2</sub>排出量の削減に取り組む

注 1 : 当社グループは、2009年度に「エコアクション 21」、2020年度には「Re Action」へ参画し、かねてより Scope 1、2 の削減を推進していたことから、総排出量に占める Scope 3 の割合が高い傾向にあります。



# トピックス

環境負荷の削減を目指し、さまざまな環境活動に取り組む。

## 仙台市の「エコにこゴールドマイスター」に認定

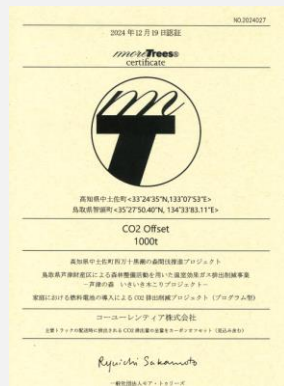
レンティアグループでは東北支店を中心に、2022年より仙台市の「エコにこマイスター」の認定制度に参加。ごみ減量やリサイクル、食品ロスへの積極的な活動が評価され、「エコにこゴールドマイスター」に認定されました。



廃棄物

## 排出したCO<sub>2</sub>をカーボンオフセット

レンタル商品の配送で排出された主要トラックのCO<sub>2</sub>の排出量を算定し、カーボンオフセットを実施  
(2024年実績 1,000t)



カーボンオフセット証書

## 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ます。  
実施日：2024年11月



# トピックス②(社会) 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、事業を活かしたレンタル商品の緊急手配、社員有志によるボランティア派遣、被災地域への寄附などを実施。

## レンタル品の寄贈

一般社団法人ジャパン・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）より、レンタル商品を現地に手配



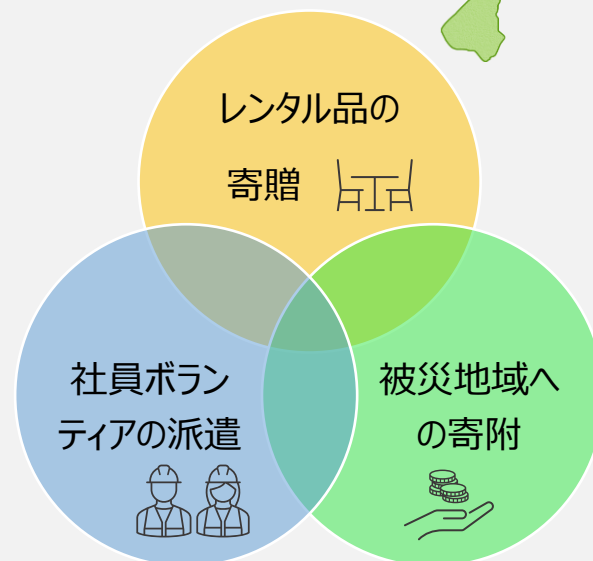
## 社員ボランティアの派遣

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



## 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、能登町に寄付



# トピックス③(社会) 中学生の企業見学

レンティアグループのONEデザインズでは中学生や高校生による「企業訪問」の受入れを実施。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。

## 実施内容

- ・実施日：2024年9月、12月
- ・場所：ONEデザインズ本社
- ・参加人数：5~8名/回
- ・内容：会社紹介、オフィス見学



お客様へのご提案で使用している素材のサンプルボードや海外の個性派家具を紹介

## 会社紹介

社名：ONEデザインズ株式会社  
 本社：東京都港区



- ・営業拠点：東京、愛知、大阪、福岡
- ・海外拠点：イタリア（ミラノ）

設立：2014年

事業内容：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

従業員：102名(2024年12月)

01. モデルルーム  
 Model Room



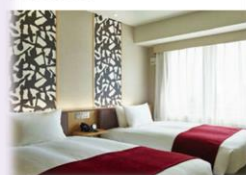
03. オフィス / ストア  
 Office / Store



02. レジデンス  
 Residence  
 Osaka 24名



04. ホテル  
 Hotel



## 免責事項

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料（業績見通しを含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報と合理的であると判断する一定の前提に基づいて当社が作成したものでありますが、実際の業績等はさまざまな要因により、大きく異なることが起こりえます。今後、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載内容の更新・修正を負うものではありません。

コーユーレンティア株式会社  
IR広報室  
Email : [ir@koyou.co.jp](mailto:ir@koyou.co.jp)  
<https://www.koyou.co.jp/ir/>