

2025年 12月期 第2四半期

決算説明資料

コ－ユーレンティア株式会社

2025年8月26日
証券コード：7081

1. 2025年12月期 第2四半期 決算概要	P2
2. 2025年12月期 通期業績予想	P26
3. 中期経営計画の進捗	P31
4. トピックス	P36

第2四半期 累計業績

- 売上高・営業利益・当期純利益は伸長し、前年同期比で増収増益
(前年同期比：売上高7.5%増、営業利益34.4%増、当期純利益36.8%増)
- レンタル関連事業：「2025大阪・関西万博」関連案件が売上増に寄与
販管費の抑制により、営業利益は前年同期を上回る
- ICT事業：在庫の稼働率向上と工事の内製化による原価の抑制により増益
- スペースデザイン事業：万博関連に加え、映像や音響業務が伸長し、増収増益
- 物販事業：前年の新紙幣対応に関する受注の反動減により減収
都心再開発や官公庁、郵政関連の大型案件が寄与し、増益

第2四半期 トピックス

- 万博の協会事務所や各国パビリオンに、FF&Eおよび太陽光パネルを納品
- 中小企業向け「DX人材育成研修」の提供開始
- 2030年までに全社員の「e c o 検定」取得を目標とし、ESG経営を推進

2025年度 通期予想

- 上期業績の好調に伴い、通期業績予想を上方修正
(売上高：33,100百万円、営業利益：2,400百万円、当期純利益：1,500百万円)
- 万博のレガシー活用に関わる営業活動に注力し、ビジネスを拡大
- 年間配当は期初予想の31円。2024年の30円から増配

2025年12月期 第2四半期 連結業績 (P/L)

(単位：百万円)

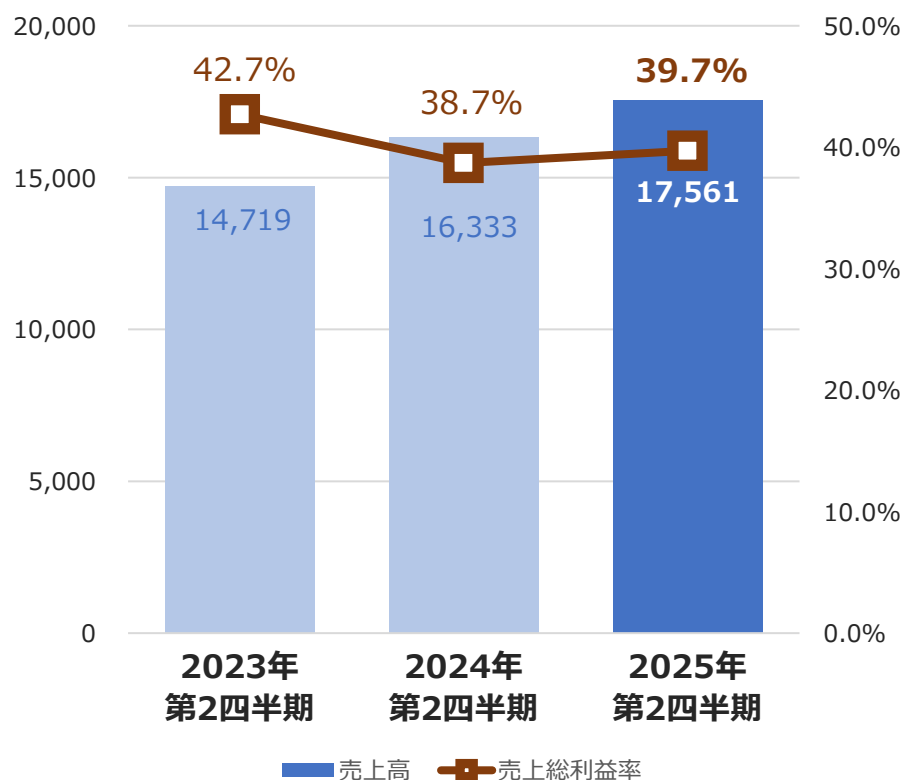
	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		前年同期比		8月7日公 表修正後 通期業績 に対する 第2四半期 進捗率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	16,333	100.0%	17,561	100.0%	1,228	7.5%	53.1%
売上総利益	6,328	38.7%	6,967	39.7%	638	10.1%	52.0%
販管費	5,169	31.6%	5,409	30.8%	240	4.6%	49.2%
営業利益	1,159	7.1%	1,557	8.9%	398	34.4%	64.9%
経常利益	1,171	7.2%	1,573	9.0%	402	34.4%	65.6%
特別利益	0	0.0%	—	—	△0	△100.0%	—
特別損失	3	0.0%	1	0.0%	△2	△65.1%	—
当期純利益	640	3.9%	876	5.0%	235	36.8%	58.4%
EPS	58.43	—	79.27	—	—	—	—
EBITDA	2,228	—	2,665	—	437	19.7%	—

2025年12月期 第2四半期決算の概要

- 第2四半期売上は過去最高を更新
- レンタル関連事業における、建設現場向けやイベント向け市場の万博関連の売上が好調に推移
- 原価の抑制および販管費の抑制に努めたことにより、利益が増加

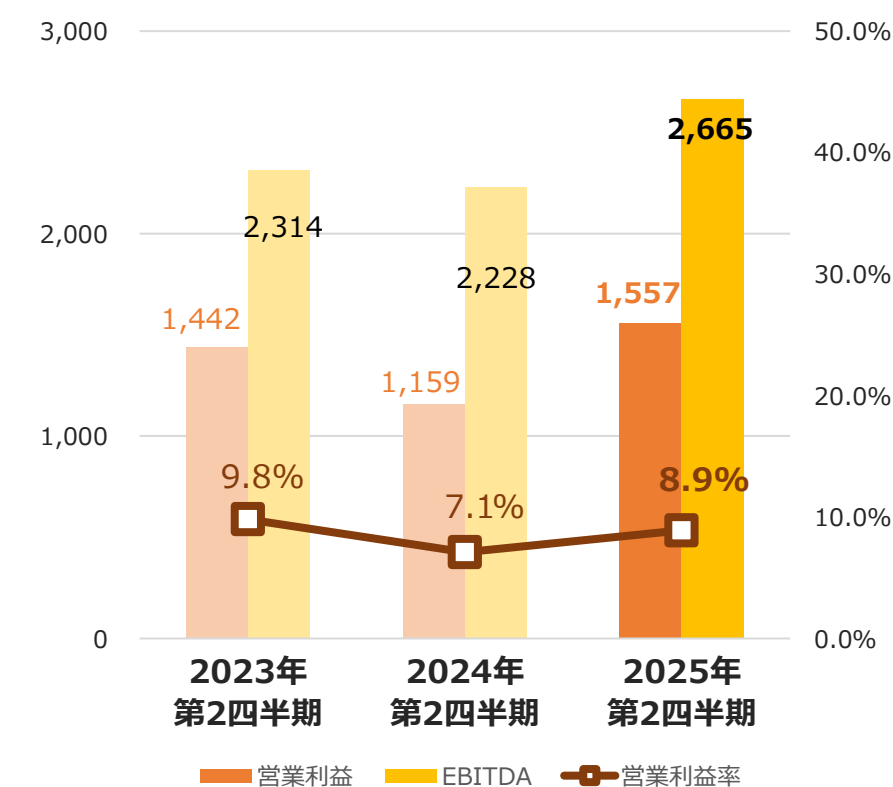
売上高・売上総利益率

(単位：百万円)



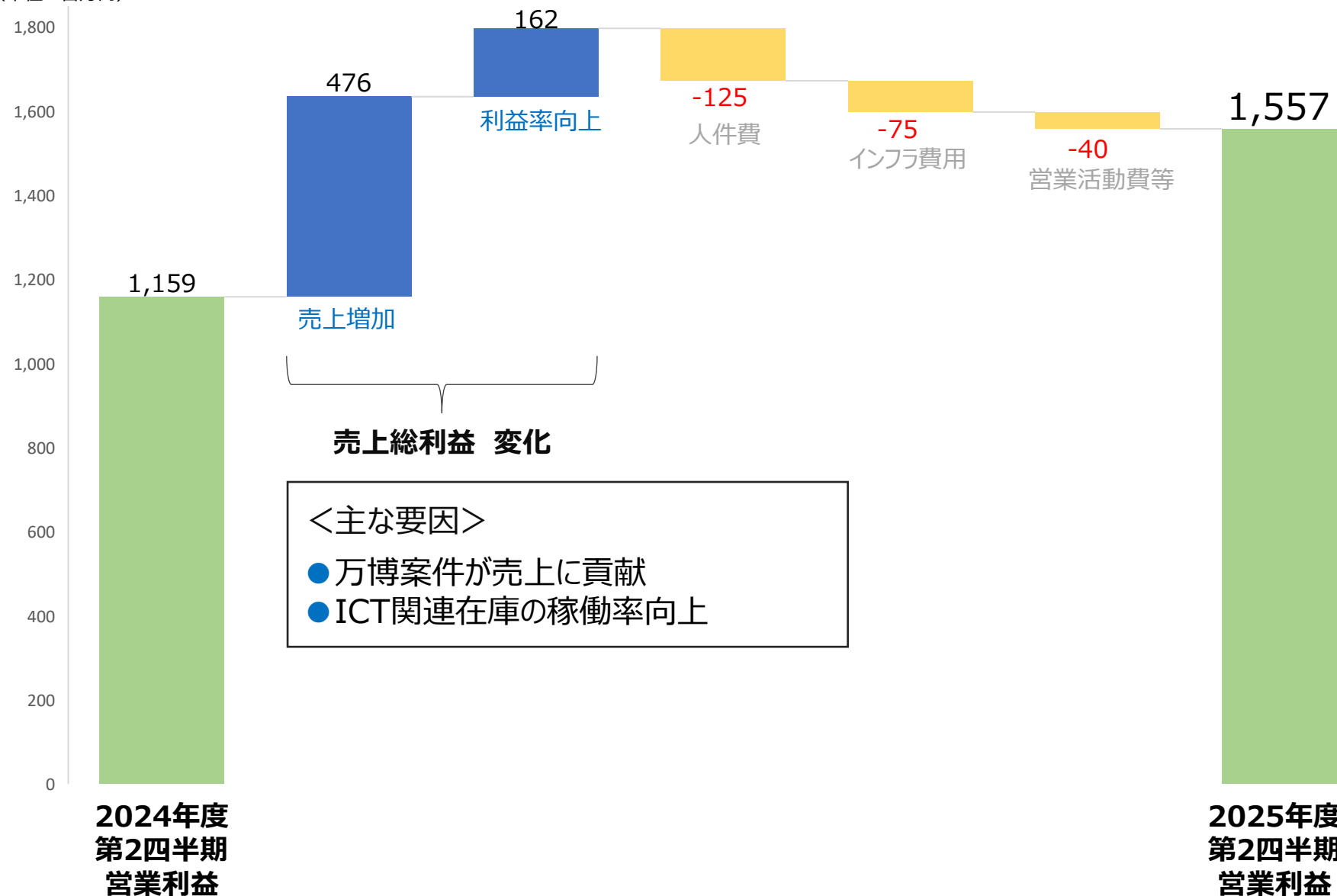
営業利益・EBITDA・営業利益率

(単位：百万円)



2025年12月期 第2四半期 営業利益増減の内訳

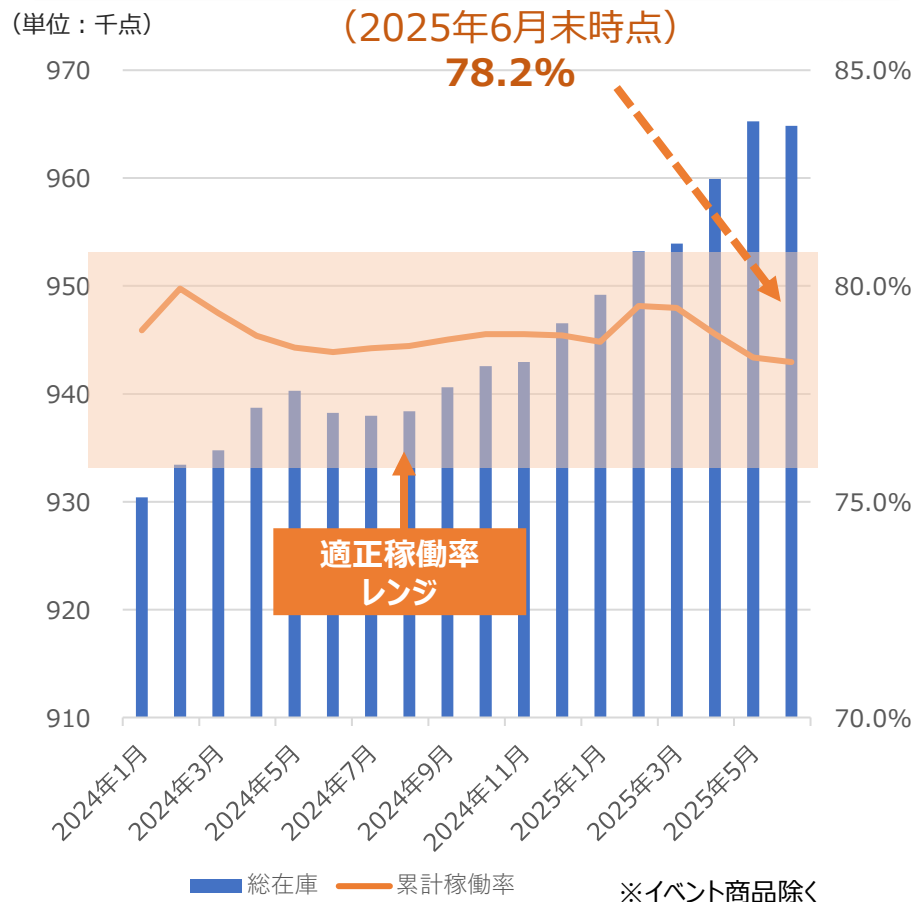
(単位：百万円)



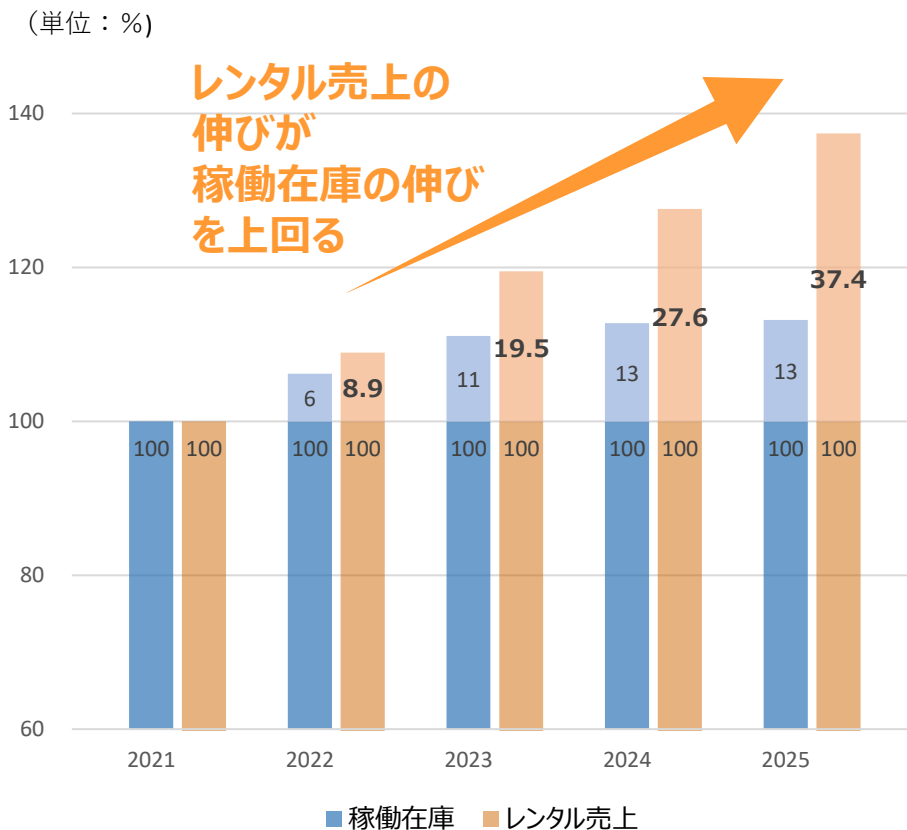
【ご参考】 レンタル関連事業 レンタル商品の稼働率と増加率比較

- 在庫量が増加する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
- 在庫量(稼働在庫)の増加を上回るレンタル売上の増加

稼働率の推移



「在庫量×稼働率」と「レンタル売上」の増加率比較



※2021年を100とした場合の割合

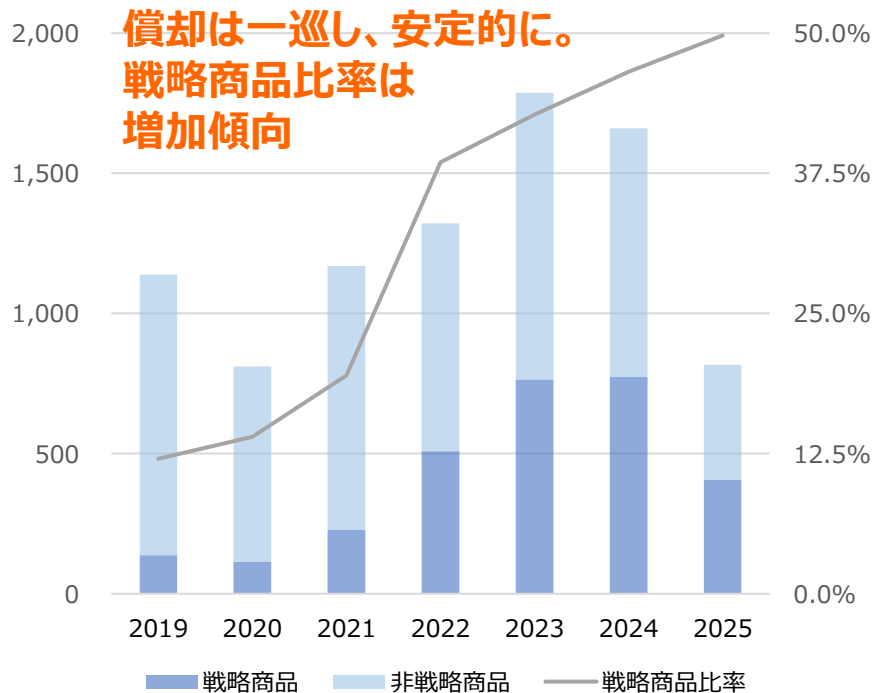
【ご参考】 レンタル関連事業 戦略商品数の推移と償却原価の推移

- 戦略商品の比率を高め、収益力の向上を図る
- 調達額の増加と連動し、償却費が増加

※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：百万円)

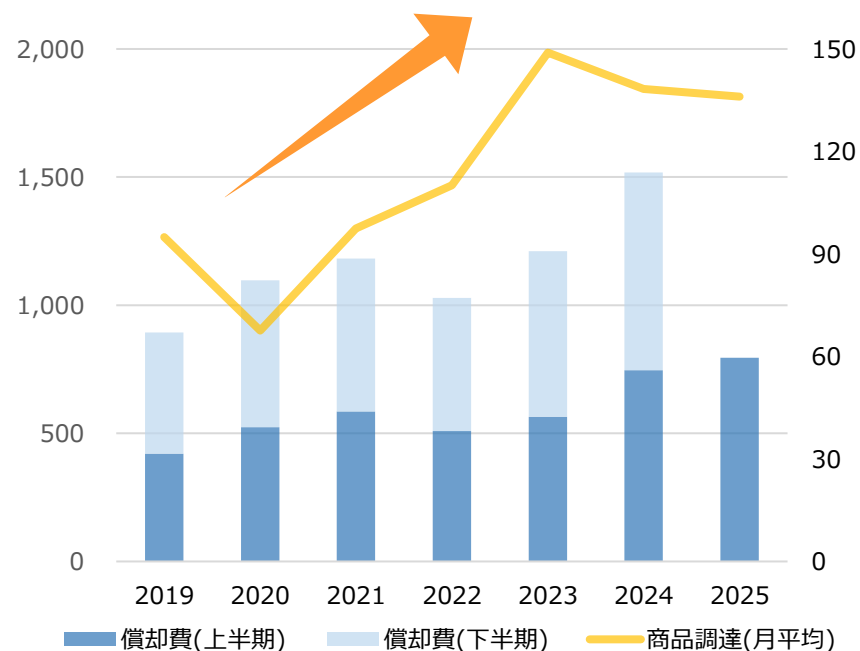


(2025年6月末時点)

償却原価の推移

(償却費：百万円)

(調達量：千点)

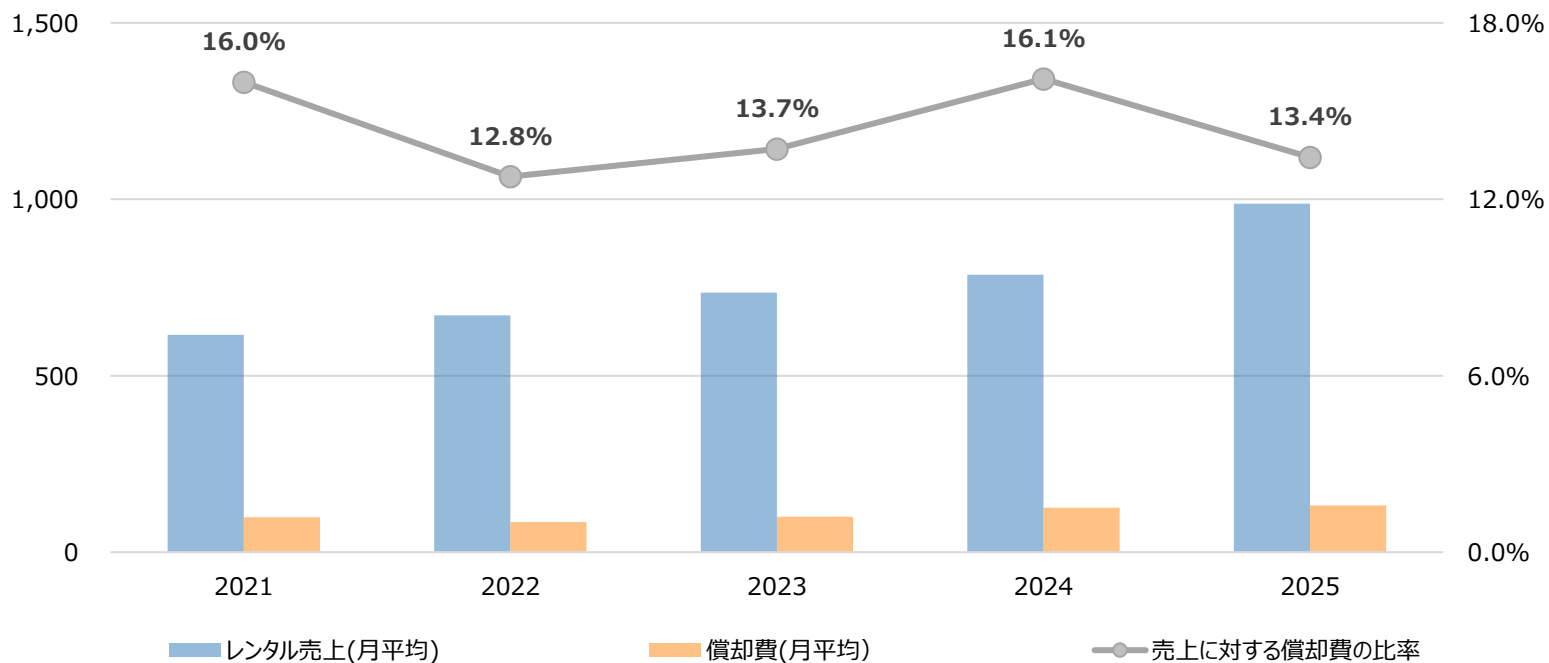


【ご参考】 レンタル関連事業 レンタル損益の推移

- 戦略商品の投入により、償却費は増加するものの、利益が拡大
- 2025年第2四半期はレンタル売上に対する償却費の割合が改善し、収益性が向上

レンタル損益の推移

(単位：百万円)



2025年12月期 第2四半期 セグメント業績

(単位：百万円)

	2024年12月期 第2四半期		2025年12月期 第2四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	16,333	100.0%	17,561	100.0%	1,228	7.5%
レンタル関連事業	9,337	57.2%	9,968	56.8%	631	6.8%
ICT事業	2,028	12.4%	2,340	13.3%	312	15.4%
スペースデザイン事業	2,880	17.6%	3,293	18.8%	412	14.3%
物販事業	2,087	12.8%	1,959	11.2%	△127	△6.1%
営業利益	1,159	100.0%	1,557	100.0%	398	34.4%
レンタル関連事業	805	69.5%	1,006	64.6%	200	24.9%
ICT事業	157	13.6%	221	14.2%	63	40.5%
スペースデザイン事業	100	8.6%	159	10.2%	59	59.5%
物販事業	94	8.2%	167	10.7%	72	76.4%
営業利益率	7.1%	—	8.9%	—	—	—
レンタル関連事業	8.6%	—	10.1%	—	—	—
ICT事業	7.8%	—	9.5%	—	—	—
スペースデザイン事業	3.5%	—	4.8%	—	—	—
物販事業	4.5%	—	8.5%	—	—	—

セグメント業績 ①レンタル関連事業

➤ 建設・イベント市場の受注が好調に推移

■ 建設現場向け市場

・既存現場の工事進捗に伴う追加受注の積み上げにより、業績は好調に推移

■ イベント向け市場

・万博案件に加え、企業イベント規模の拡大に伴う案件増加や新規顧客の開拓が寄与

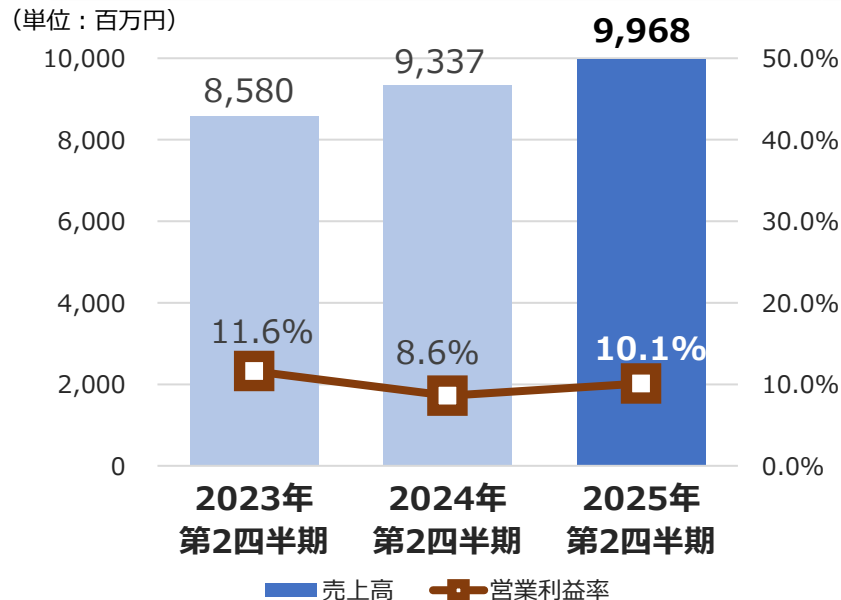
■ 法人向け市場

・既存のレンタルサービス以外にも、「Office DoReMo」を活用した提案営業により、事業拡大を目指す

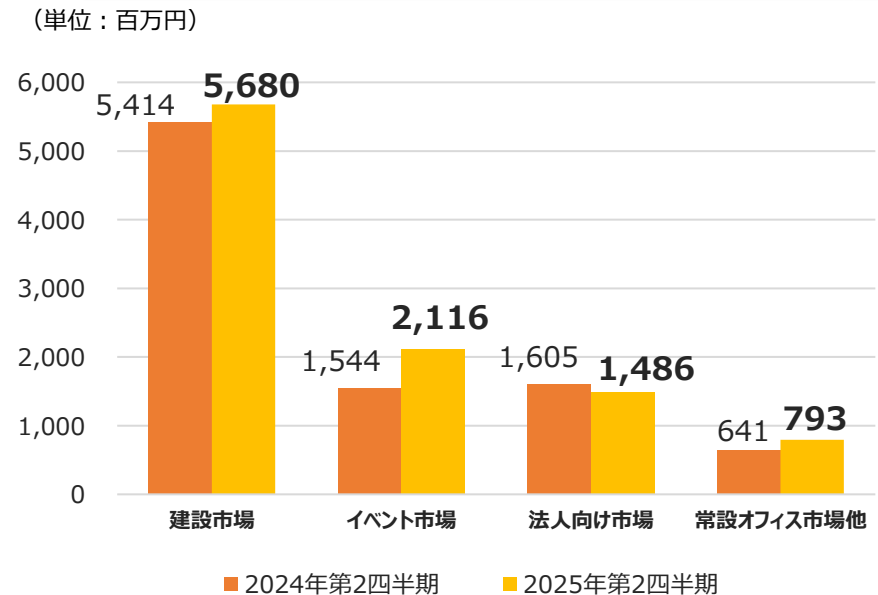
■ 常設オフィス向け市場（移転、片付け、リユース販売等）

・首都圏を中心とした新規オフィス供給の継続により、例年に比べ、移転・引越案件を安定的に受注

売上高・営業利益率（第2四半期）

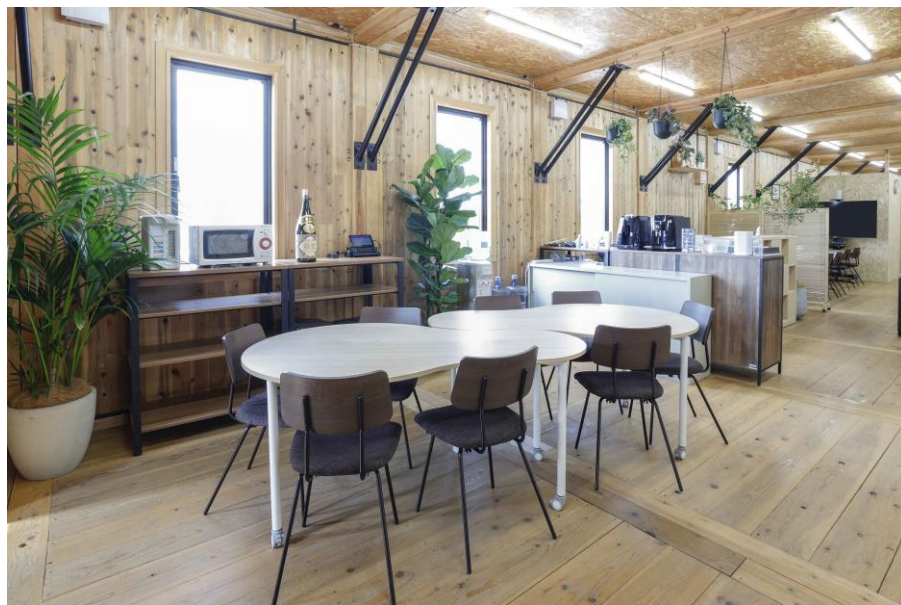


市場別 売上高



トピックス I 多様な働き方に合わせたオフィス空間をご提案

- 環境配慮と快適さを両立したオフィスを創出し、お客様のウェルビーイングに貢献
- 短期利用者向けのオフィスをご提案。お客様との協業により、当社のショールームとしても活用



● 大手建設会社 神奈川事務所 (工事現場事務所)

業 種：建設事業・開発事業
施工内容：FF&Eレンタル

木のぬくもりと調和した落ち着いた空間を実現。
事務所内に豊富なグリーンを取り入れ、視覚的な癒しと
ともに、ストレスの軽減や集中力の向上を促す



● アジア太平洋トレードセンター株式会社

業 種：不動産/ビル賃貸業
施工内容：備品、電気工事、LAN工事、
ガラスウォール装飾

ATC（アジア太平洋トレードセンター）様と協業し、ビルの
空きスペースに万博関係者向けのコワーキングスペースづくり
をサポート。当社の買取品をレイアウトし、リユース顧客向け
のショールームとしても活用

- 大林組様の2025年度の日経ニューオフィス賞「東北ニューオフィス奨励賞」受賞に貢献
- 「10年後を見据えた、日本一の工事事務所にしたい」というご要望に応え、地域の特色を活かした内装やウェルビーイングを意識したオフィスづくりを実現



◀ 執務エリア
BGMやフリーアドレス制を導入

女子更衣室 ▶
女性が働きやすい環境づくりに配慮



●大林組・鉄建建設・仙建工業・深松組共同企業体

業 種：国内外建設工事、地域開発・都市開発

施工内容：内装工事・FF&Eレンタル

建設現場事務所のFF&E、内装デザインなどに貢献
働くスタイルに合わせた、デザイン性の高い戦略商品により、
活気あるウェルネス空間を提案

日経ニューオフィス賞とは

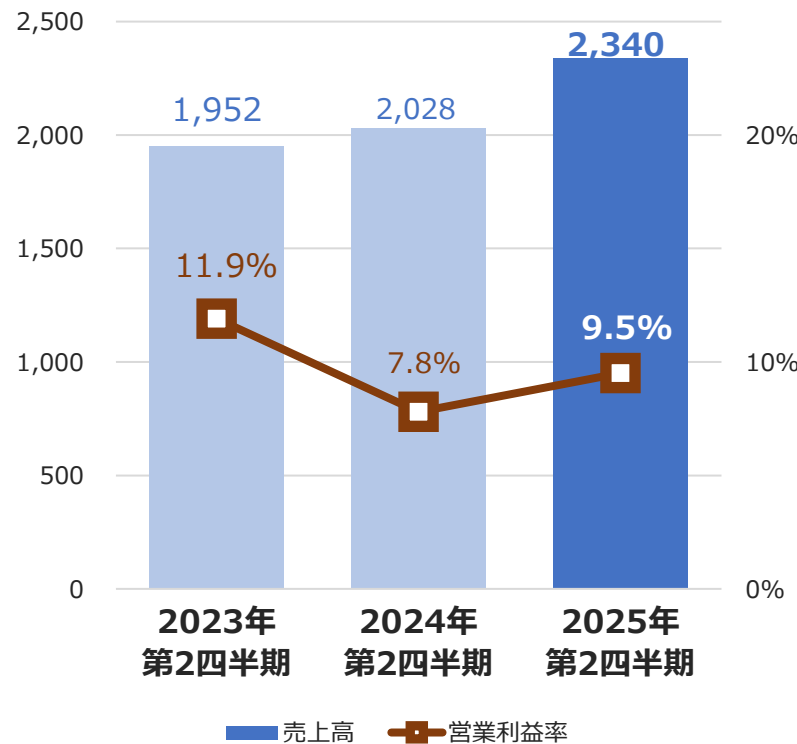
日本経済新聞社と一般社団法人ニューオフィス推進協会（NOPA）が、快適で機能的なオフィスづくりを推進することを目的とした表彰制度。1988年より毎年実施されており、先進的な経営姿勢や人材への投資姿勢などを示す権威ある賞といわれています。

セグメント業績 ② ICT事業

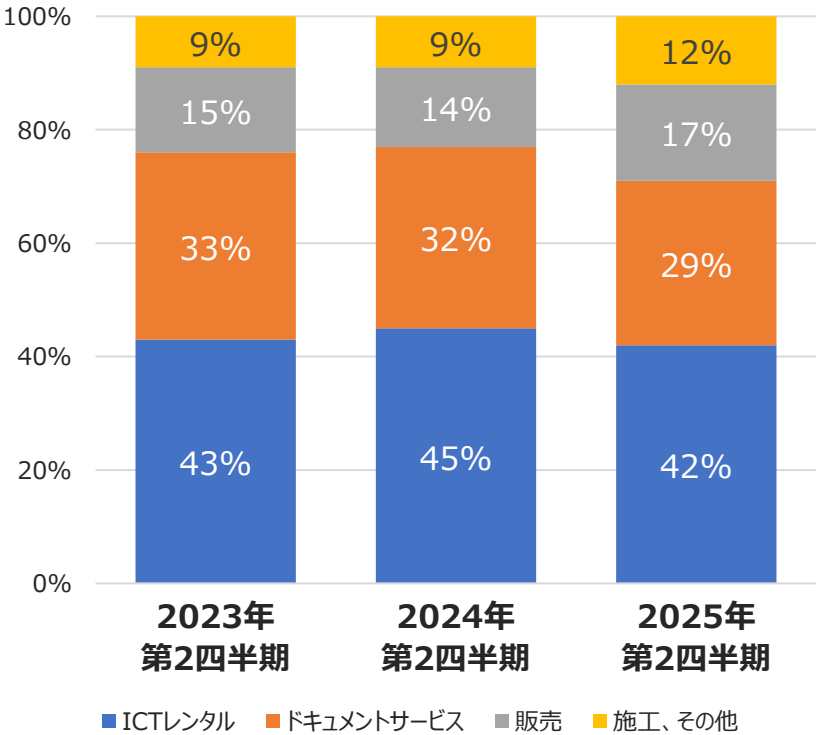
- セキュリティやサイネージ等の外販工事の拡大が業績に寄与
- 大手顧客向けの営業活動により、売上が堅調に推移
- レンタル商品の在庫稼働率の向上と工事案件の内製化により、利益率が改善

売上高・営業利益率（第2四半期）

（単位：百万円）

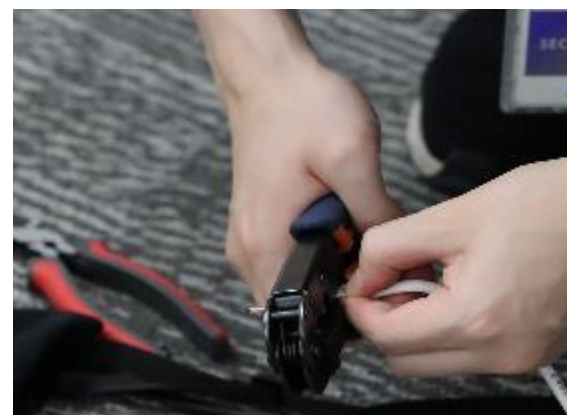


セグメント別売上比率



※2025年期初よりイノテックスエンジニアリング(株)を連結範囲に含む

- コーユーイノテックスが株式会社ティーケーピー様が運営する貸会議室内のネットワーク構築を受注
TKPグループが日本全国に有する貸会議室、宴会場、レンタルスペースなどのインフラ整備をサポート



トピックスⅡ 「建設現場向け計測管理システム」の提供開始

- 世界初のIoT無線UNISONet搭載「無線式 傾斜監視システム」の提供開始
- 熱中症予防につながる「暑さ指数 計測システム」も同時に提供

建設業界の課題

- 人手不足
- 原料費高騰等によるコスト高
- 動態観測の省力化やシステム化



「傾斜」、「水位」、「騒音」、「熱さ指数」など、監視や報告が必要な項目は複数。人力による作業の効率化が急務。

提供するサービス

- ① 常時自動計測
異常の即時検知
遠隔モニタリング
- ② 管理画面をインターネットWebブラウザから利用可能



DXで問題解決

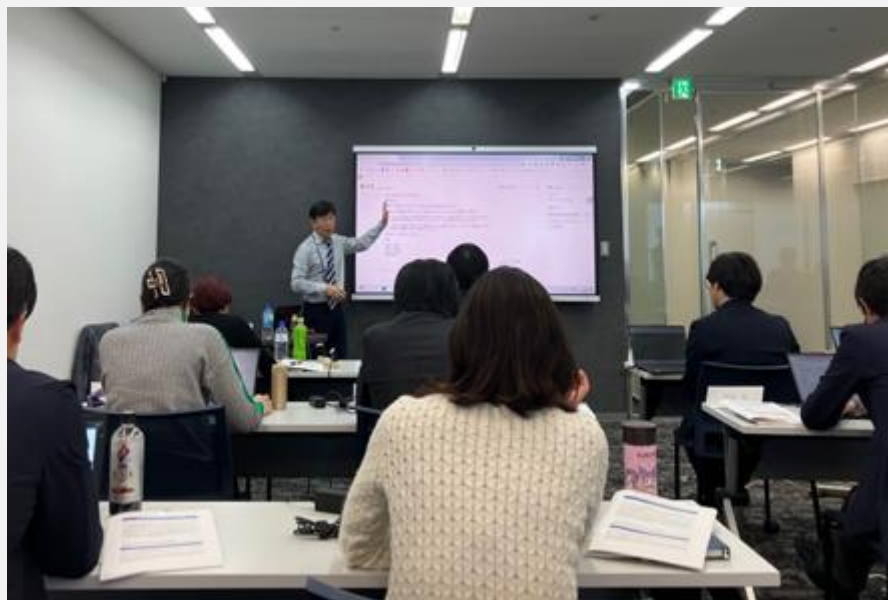
- 計測・点検業務の省力化
- 効率化を推進
- 工数削減により人件費を抑制
- 働き方改革 & 現場DX化に貢献



- ・Wi-Fi環境のない場所でも動作
- ・電池駆動で、地下やトンネル内も設置可
- ・最大20kmの範囲を監視

トピックスⅢ 中小企業向け「DX人材育成研修」を提供開始

- 生成AI研修により、お客様の業務効率や競争力の向上に寄与
- ビジネススキルの向上に加え、助成金の申請を支援するなど、中小企業に寄り添ったサービスを展開



- お客様のニーズに合わせたカスタマイズ
- 経営層向けレポートを作成

● お客様の声

- ・思考の整理やアイデア出しに大いに活用できる
- ・楽をする、頭を使わないというイメージが変わった



● 目的

- ① 業務効率化
- ② 生産性の向上
- ③ 中小企業でも実現可能なAI活用の第一歩

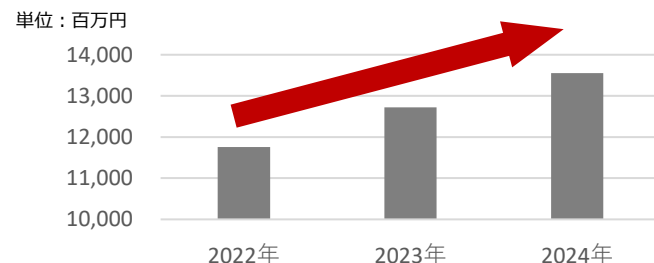
● 対象

中小企業向け

● 期待される効果

- ① 日常業務の時間短縮
- ② 社員の創造力や判断力を引き出すサポート
- ③ 新しいビジネスチャンスや改善策の発見
- ④ ITに不慣れな社員でも「使える」「試せる」

● デジタル人材関連サービス市場

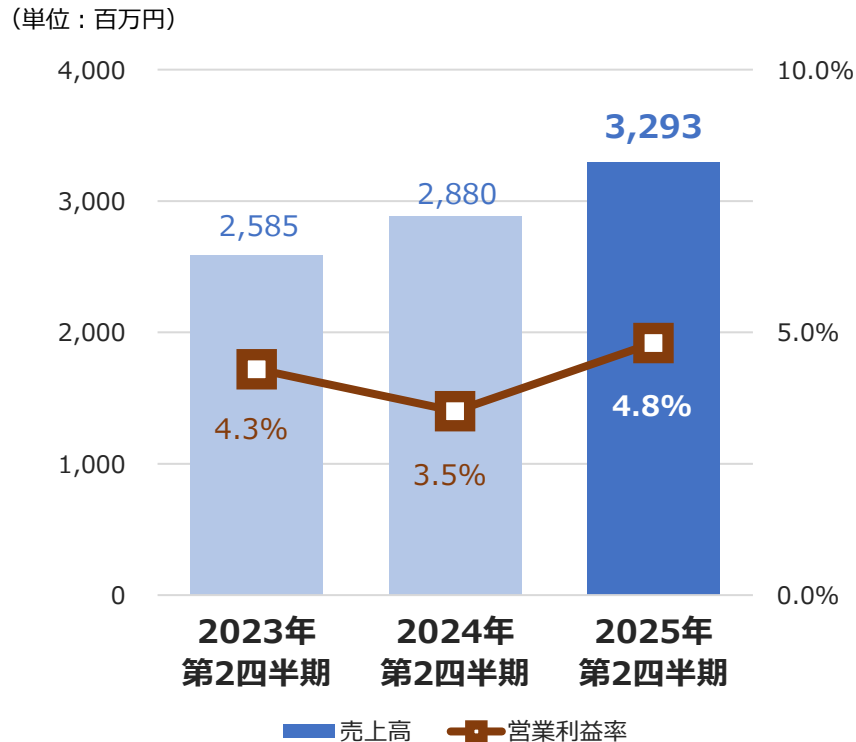


出典：矢野経済研究所「2023年版 デジタル人材関連サービス市場の現状と将来展望」

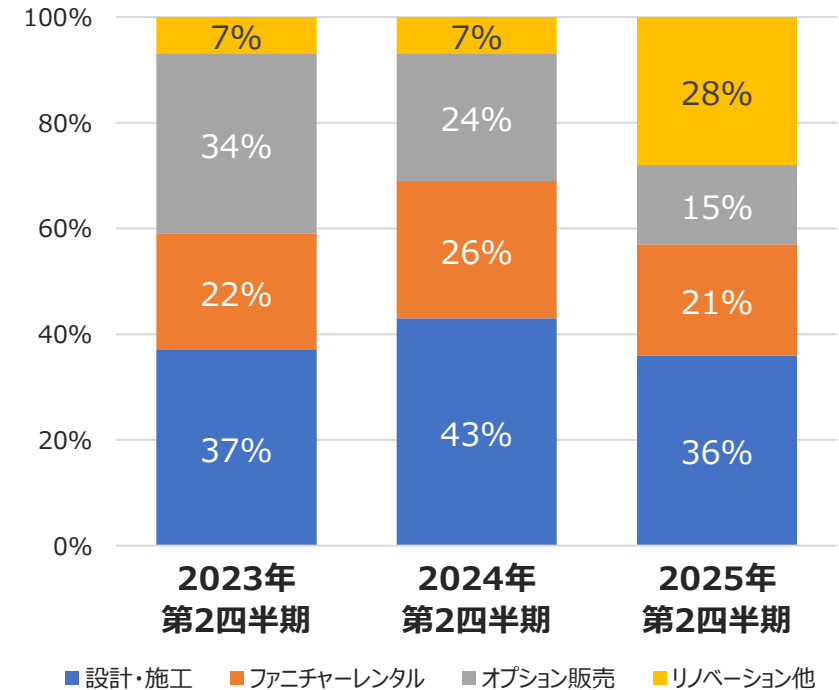
セグメント業績 ③スペースデザイン事業

- 万博パビリオン関連の売上加え、イメージング(映像・音響業務)やモデルコーディネート等が大きく伸長
- マンションギャラリー内のFF&Eサービスでは、新商品の販売を通じて客単価を上げ、業績に貢献
- インテリアオプション販売の価格改定により収益性を改善

売上高・営業利益率（第2四半期）



セグメント別売上比率



トピックスⅠ 「さいたまスーパーアリーナ」でのインテリア・オプション販売会

- 新築マンションの購入者を対象にインテリア商品のオプション販売会を実施
- 家具の専門メーカーと協力し、マンション購入者に対してインテリア商品を提案

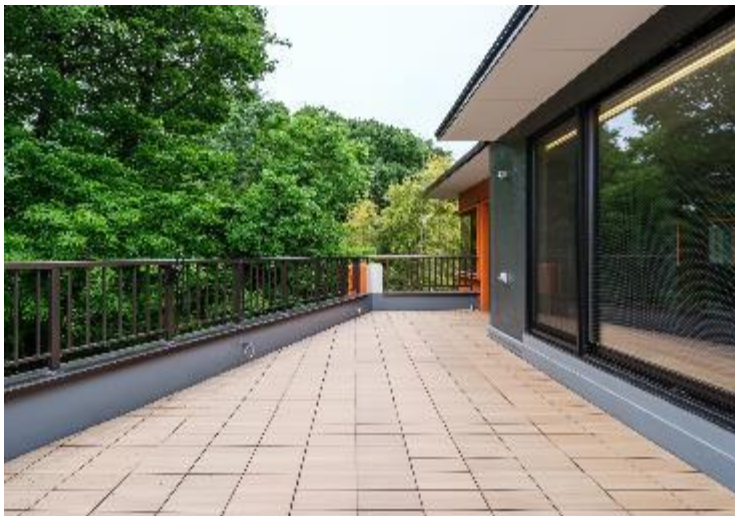


開催日：2025年5月、6月
場 所：さいたまスーパーアリーナ



トピックスⅡ 3階建てビルのペントハウスをリノベーション

- 公園を望むペントハウスを改修。都会生活と自然とが調和した住空間を提案
四季の変化を借景し、「都市の快適さ」と「自然の潤い」を享受するリノベーション住宅を実現



引渡し：2025年5月

内 容：3階住宅スケルトン改修工事

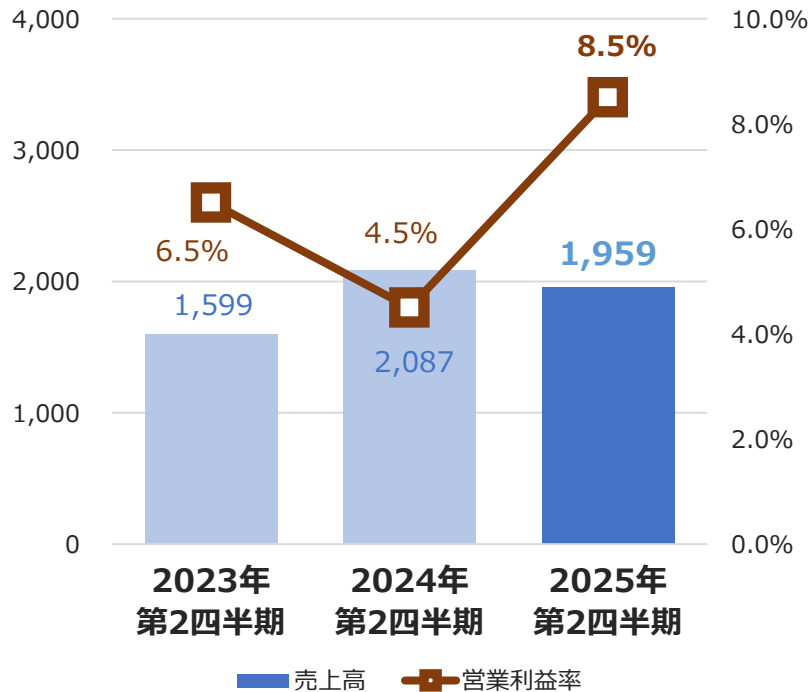
屋上防水工事、1階駐車場周り改修

セグメント業績 ④物販事業

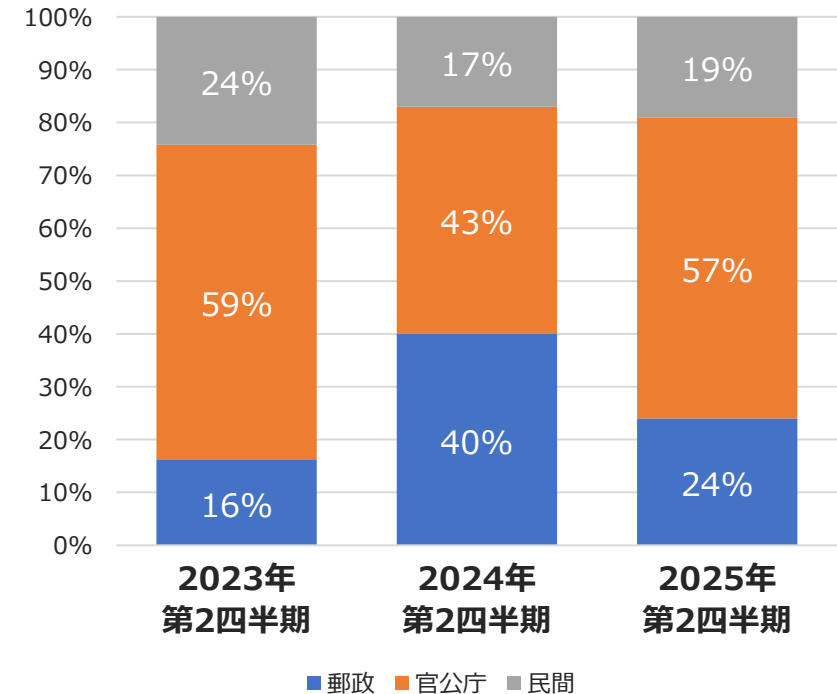
- 官公庁向け市場では、万博関連で使用する機材の納入により、好調に推移
- 虎ノ門再開発におけるFF&E納入、官公庁等の大型案件により増益

売上高・営業利益率（第2四半期）

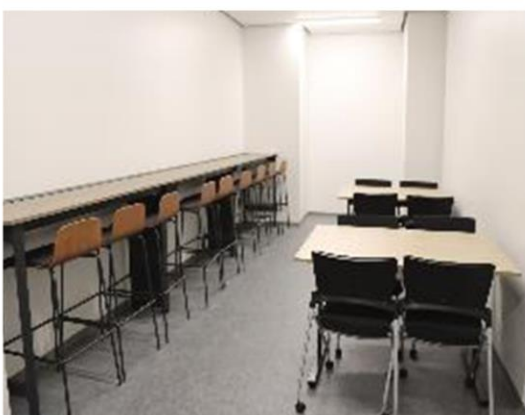
（単位：百万円）



セグメント別売上比率



- 2025年2月に竣工した「虎ノ門アルセアタワー」に災害時の備蓄品やFF&Eを納品
地下2階、地上38階の大規模複合型施設（オフィスや商業施設が併設）



竣工：2025年2月14日
納品月：2025年3月
場 所：東京都港区
（赤坂・虎ノ門エリア）



2025年12月期 第2四半期 連結業績 (B/S)

(単位：百万円)

		2024年12月期末		2025年12月期 第2四半期		前年度期末比	
		実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
資産	流動資産	8,241	45.0%	8,915	46.9%	673	8.2%
	固定資産	10,063	55.0%	10,109	53.1%	45	0.5%
	合 計	18,305	100.0%	19,025	100.0%	719	3.9%
負債	流動負債	6,566	35.9%	6,577	34.6%	11	0.2%
	固定負債	675	3.7%	812	4.3%	136	20.3%
	合 計	7,241	39.6%	7,389	38.8%	148	2.0%
純資産	株主資本	10,955	59.8%	11,532	60.6%	577	5.3%
	その他	108	0.6%	103	0.5%	△5	△5.3%
	合 計	11,064	60.4%	11,635	61.2%	571	5.2%

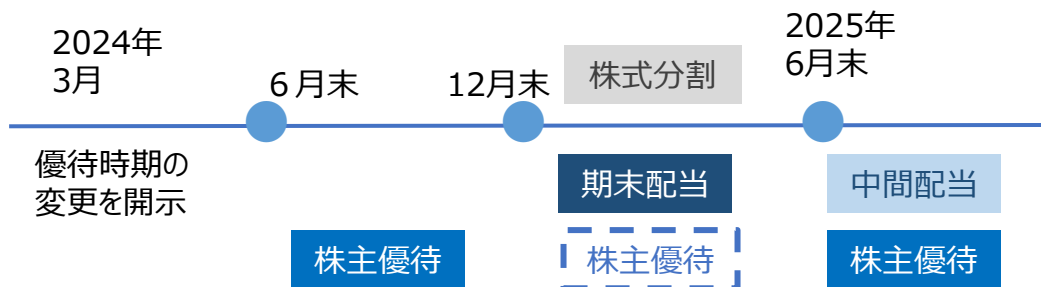
2025年12月期 第2四半期 連結業績 (C/F)

(単位：百万円)

	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
営業キャッシュフロー	1,797	2,919	1,121	62.4%
減価償却費	1,068	1,108	39	3.7%
法人税等の支払額	△630	△131	498	△79.2%
投資キャッシュフロー	△1,346	△1,009	337	△25.1%
フリーキャッシュフロー	451	1,910	1,458	323.2%
財務キャッシュフロー	△905	△1,147	△242	26.8%
現預金等残高	2,477	2,949	472	19.1%

個人株主への還元強化と流動性向上施策

- 1. 株主優待の時期を変更**（2024年12月期）
中間期に変更し、期末偏重から分散
- 2. 株式分割を実施**（2024年12月末）
1対2の株式分割により、投資家層の拡大を図る
- 3. 中間配当実施**（2025年6月）
利益還元機会の充実と中長期保有を推進



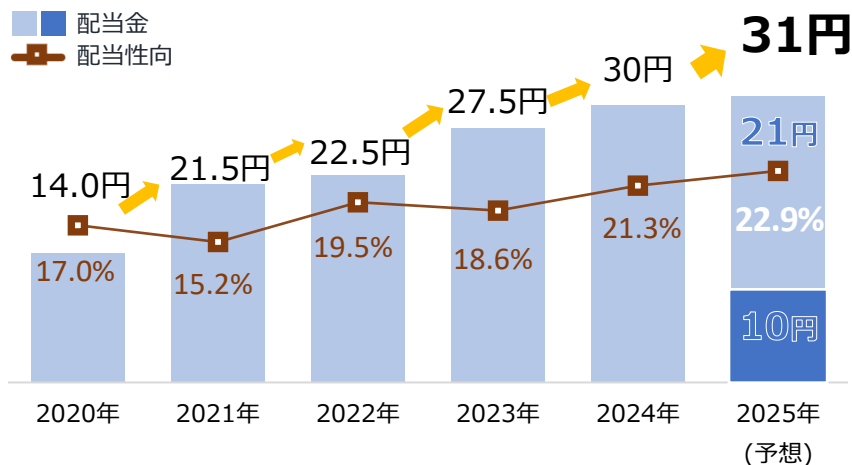
株主優待の
時期を変更

2024年12月期より、優待時期を6月末に変更

株式分割の実施

1対2の株式分割による投資単位当たりの金額の引き下げにより、株式の流動性の向上および投資家層の拡大を図る

上場来の連続増配と
中間配当の実施



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

1. 2025年12月期 第2四半期 決算概要	P2
2. 2025年12月期 通期業績予想	P26
3. 中期経営計画の進捗	P31
4. トピックス	P36

2025年下期の施策

レンタル関連 事業	【建設現場向け市場】 ・レンタル価格の値上げの検討開始 ・戦略商品を活用したオフィス空間の提案スキルを強化 ・建設現場に特化した、ICT商材による市場の深耕 【イベント向け市場】 ・万博会場の熱中症対策や会期中イベントの需要獲得 ・来期以降の大型イベントに向けた営業活動を拡大 【法人向け市場】 ・新たなBPO案件の獲得を促進 ・「Office DoReMo」サービスの提案など、レンタル以外の複合受注を強化 【常設オフィス市場】（移転、片付け、リユース販売等） ・万博後の撤去や片付けサービス、中古品の買取ニーズを獲得 ・他社との協業による市場の拡大
ICT事業	■ 外部との業務提携によりセキュリティビジネスを拡大 ■ 中小企業向け提案を強化し、市場を開拓
スペースデザイン 事業	■ リノベーションプロジェクトのもと、新市場を開拓 ■ マンションギャラリー向けの映像・音響サービスを拡大 ■ デザインアワードに積極的に参加し、ブランディングを推進
物販事業	■ 官公庁、自治体における年度末需要に向けた活動強化 ■ 民間企業のオフィス移転・内装工事の需要開拓 ■ 文教市場の夏季需要に向けた営業強化

2025年12月期 通期業績予想 (P/L)

(単位：百万円)

	2024年度 通期		2025年度 通期修正 予想 (2025年8月7日公表)		前年比		期初予想との比較 (2025年2月13日公表)		
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	予想	増減額	増減率
売上高	31,861	100.0%	33,100	100.0%	1,238	3.9%	32,600	500	1.5%
売上総利益	12,622	39.6%	13,400	40.5%	777	6.2%	13,800	△400	△2.9%
販管費	10,540	33.1%	11,000	33.2%	459	4.4%	11,600	△600	△5.2%
営業利益	2,081	6.5%	2,400	7.3%	318	15.3%	2,200	200	9.1%
経常利益	2,133	6.7%	2,400	7.3%	266	12.5%	2,200	200	9.1%
当期純利益	1,549	4.9%	1,500	4.5%	△49	△3.2%	1,400	100	7.1%
EPS(注)	140.98	-	135.63	-	-	-	126.78	-	-
EBITDA	4,260	-	4,700	-	439	10.3%	4,350	350	8.0%

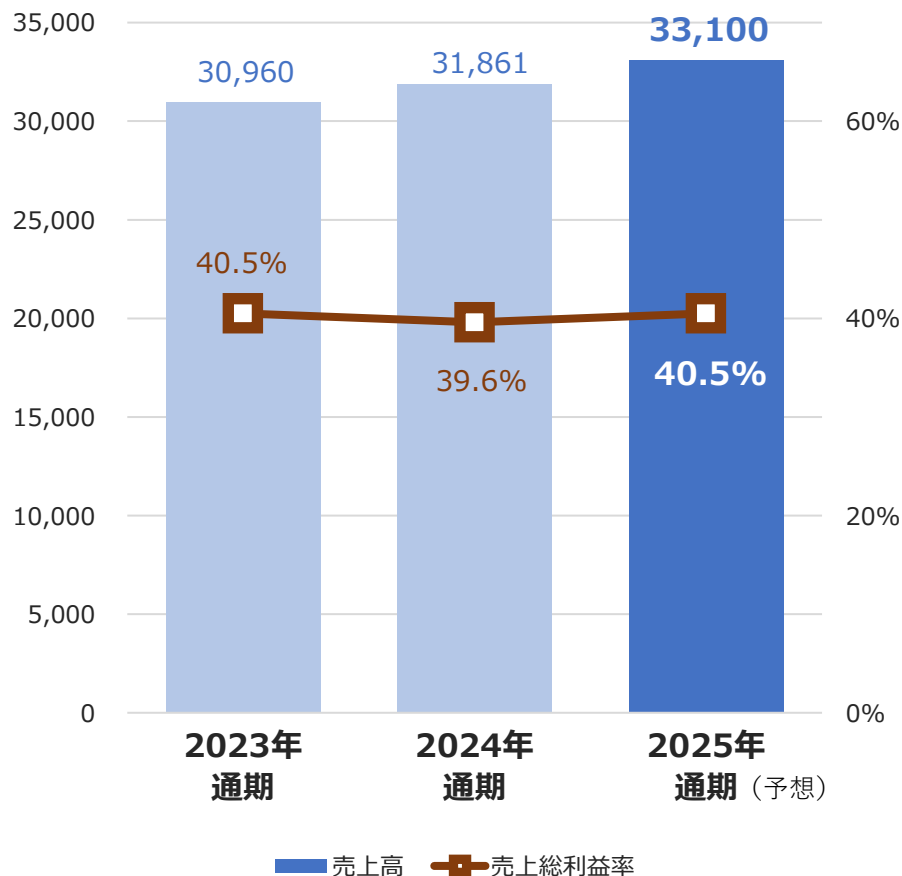
(注) 当社は、2025年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算定しております。

※上記の業績予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

2025年12月期 通期業績予想グラフ

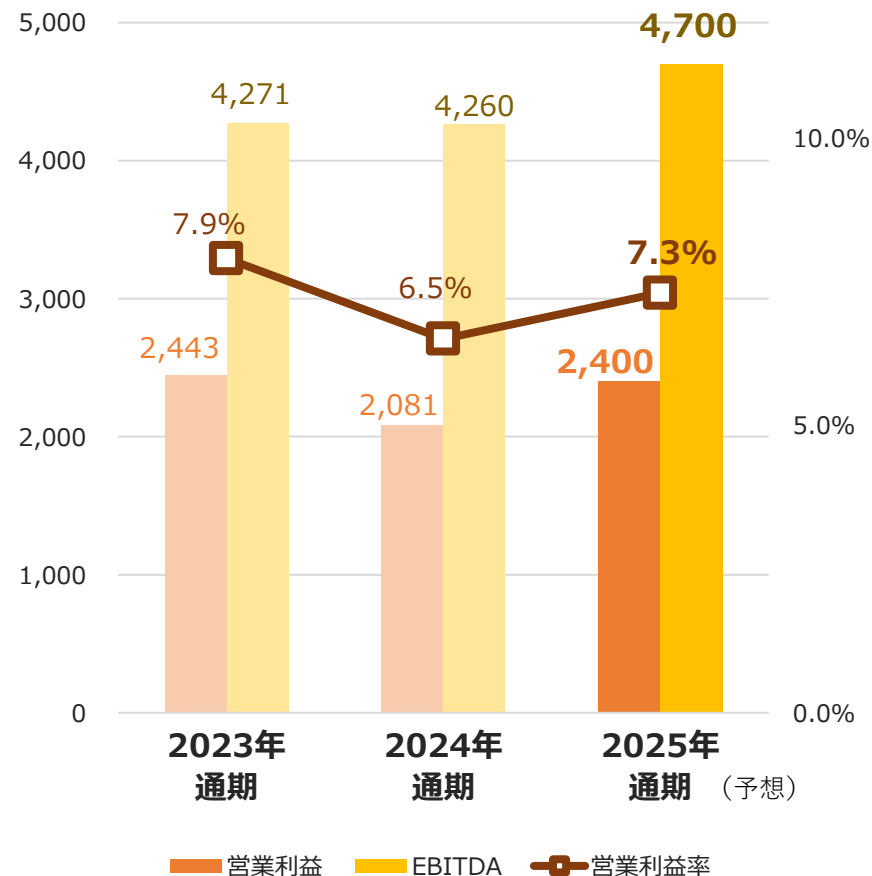
売上高・売上総利益率

(単位：百万円)



営業利益・EBITDA・営業利益率

(単位：百万円)



2025年12月期 セグメント別業績予想 (2025年8月7日公表)

(単位：百万円)

	2024年度 通期		2025年度 通期修正予想 (2025年8月7日公表)		前年比		期初予想との比較 (2025年2月13日公表)		
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	予想	増減額	増減率
売上高	31,861	100.0%	33,100	100.0%	1,238	3.9%	32,600	500	1.5%
レンタル関連事業	18,643	58.5%	19,700	59.5%	1,056	5.7%	19,700	-	-
ICT事業	4,063	12.8%	4,720	14.3%	656	16.2%	4,900	△180	△3.7%
スペースデザイン事業	6,120	19.2%	5,800	17.5%	△320	△5.2%	5,300	500	9.4%
物販事業	3,033	9.5%	2,880	8.7%	△153	△5.1%	2,700	180	6.7%
営業利益	2,081	100.0%	2,400	100.0%	318	15.3%	2,200	200	9.1%
レンタル関連事業	1,618	77.7%	1,735	72.3%	116	7.2%	1,580	155	9.8%
ICT事業	246	11.8%	370	15.4%	123	50.3%	400	△30	△7.5%
スペースデザイン事業	175	8.4%	200	8.3%	24	14.1%	175	25	14.3%
物販事業	41	2.0%	95	4.0%	53	131.6%	45	50	111.1%
営業利益率	6.5%	-	7.3%	-	-	-	6.7%	-	-
レンタル関連事業	8.7%	-	8.8%	-	-	-	8.0%	-	-
ICT事業	6.1%	-	7.8%	-	-	-	8.2%	-	-
スペースデザイン事業	2.9%	-	3.4%	-	-	-	3.3%	-	-
物販事業	1.4%	-	3.3%	-	-	-	1.7%	-	-

※上記の業績予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

1． 2025年12月期 第2四半期 決算概要	P2
2． 2025年12月期 通期業績予想	P26
3． 中期経営計画の進捗	P31
4． トピックス	P36

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

※「Next Evolution 26」とは：2026年を最終年度とする3か年の中期経営計画

目 標 (2026年度)	連結売上高	連結営業利益	ROE
	329 億円	30 億円	12% 以上
重 点 戦 略			
① 新規事業の創出 (市場、商品/サービス)	● 建設現場向け市場(仮設)：DX関連商品・サービスの拡大 ● オフィス市場(常設)：新規レンタル開拓、オフィス向けソリューションを拡大 ● ICT関連のアライアンスパートナーの拡大		Pick up
② 経営基盤の強化	● 物流のDX推進（ロジスティクス機能の強化および刷新等） ● 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		

新規事業の創出(市場、商品・サービス)

各セグメントにおいて新市場、新サービスの提供により、包括的に事業領域を拡大



中期経営計画におけるセグメント別の取り組み

基本戦略		取り組み
レנטアル関連事業	仮設オフィス市場	- ICT商品・サービスのシェア拡大 - 付加価値の高い商品やサービスの提供 働き方やウェルビーイングなどを意識した、空間づくりをご提案 - WEB会議用システムや無線を活用したICT商品を提供
	常設オフィス市場	「オフィスイッチ」サービス開始 - ソリューションサービス「Office DoReMo」サービスを拡大 FF&Eのレンタル、備品メンテナンス、中古品家具の買取・販売、移転・片付けなど包括サービスを提供 - 中古品家具の買取を強化 買取用倉庫の整備 WEBサイトのリニューアル



中期経営計画におけるセグメント別の取り組み

事業	基本戦略	取り組み
ICT	- ソリューションサービス拡大による市場の拡大 - M&A効果を活かした中小企業向けのICTレンタル需要開拓 - 将来の事業成長に向けたM&Aの検討 	- 他社との協業により、ネットワーク構築や施工を拡大 - ICTソリューションのバリエーションを拡充 - 中小企業向けの「レンタルサービス」や「DX人材育成研修」を開始 - 株式会社OSTに出資し、北陸地区を強化 (2024年10月)
デスペイース	- マンション事業の成熟化を見据えた、新規事業への取り組みの開始(買取再販) - 店舗・ビル・オフィスやリフォーム・リノベーション等、有望事業を創出 	- イメージングサービス（映像・音響）による大型案件の受注拡大 - 専門技術×英語対応で、インバウンド向けの高級案件を受注 - リノベーションプロジェクトを開始
物販	- 官公庁から民間等領域への拡大 - 民間等領域：「オフィス」×「環境」×「健康」をキーワードに強化 	- 庁舎の移転・片付け - 文教市場への営業強化 - 健康経営優良法人2025 中小規模法人部門（ネクストブライト1000）に認定（2025年3月）

1. 2025年12月期 第2四半期 決算概要	P2
2. 2025年12月期 通期業績予想	P26
3. 中期経営計画の進捗	P31
4. トピックス	P36

ベルギー館



西ゲート

東ゲート

PASONA
NATUREVERSE館



受注施設数

150施設

260施設

大阪・関西万博 納品事例① ～イベント会場のFF&E～



▶パビリオン内の仕切りや会場の導線として各種パーティションを提供

屋外での電源供給に太陽光パネルを活用
「スタッフ休憩所」のスポットクーラーを導入



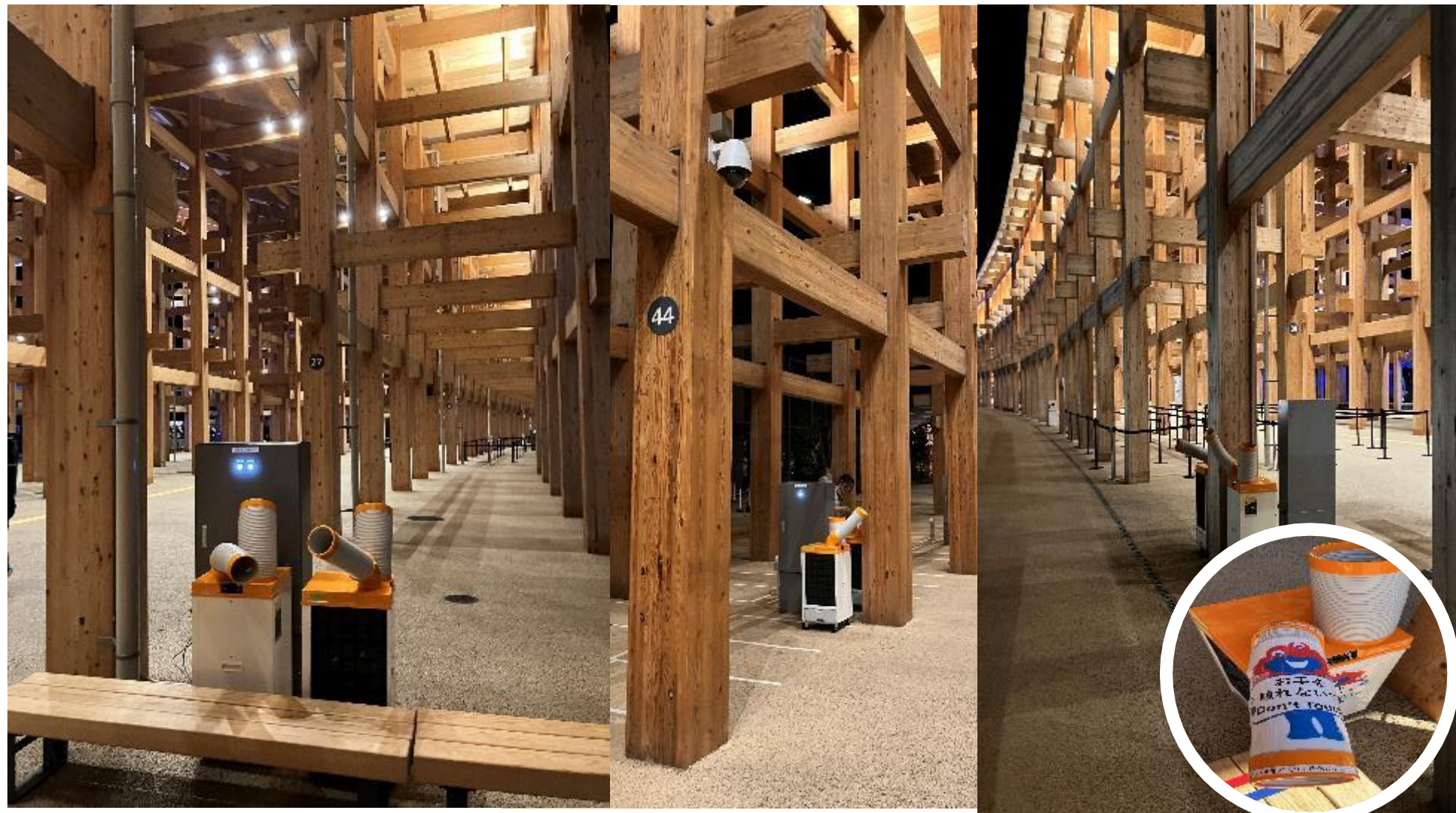
▶ 当社がレンタルした太陽光パネルを会場内に提供



▶ 屋外の電気のない場所でも自然エネルギーを活用
会場スタッフの「休憩所」スポットクーラーを設置

大阪・関西万博 納品事例③ 熱中症対策 ～スポットクーラー～

万博会場にスポットクーラーを配置し、来場者の安全対策に貢献



大阪・関西万博 パビリオンの協賛



ベルギー館



PASONA NATUREVERSE館

い
つ
し
ょ
に
、
い
こ
う
！
／
大
阪
・
関
西
万
博
／



OSAKA, KANSAI, JAPAN
EXPO
2025

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
<https://www.koyou.co.jp/ir/>