



2025年 12月期 通期

決算説明資料

コ－ユ－レンティア株式会社

2026年2月25日

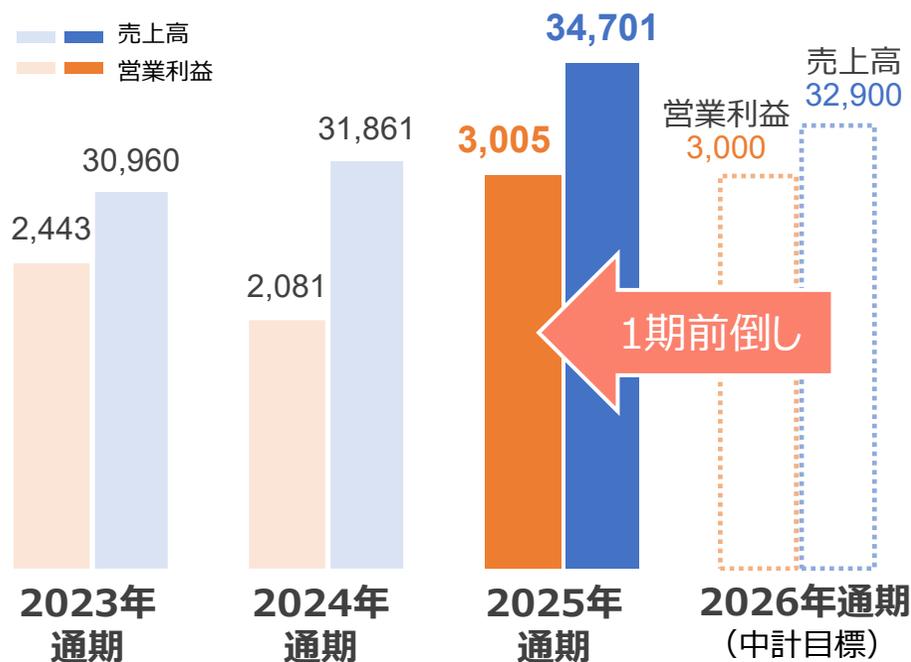
証券コード：7081

1. 決算ハイライト
2. 2025年12月期 通期決算概要
3. 2026年12月期 通期業績予想
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
5. 中期経営計画の進捗
6. Appendix

2025年12月期通期の全体業績

各セグメントが好調に推移し、過去最高の売上、営業利益を達成 2026年度を最終年度とする中期経営計画「Next Evolution 26」を1年前倒しで達成

(単位：百万円)



レンタル
関連

- ・万博関連で想定を上回る受注
- ・大規模再開発や設備投資、既存工事の追加需要を獲得

ICT

- ・外販工事とアライアンス効果により売上拡大
- ・レンタル在庫の稼働率向上と工事の内製化で売上原価が低減し、収益性が向上

スペース
デザイン

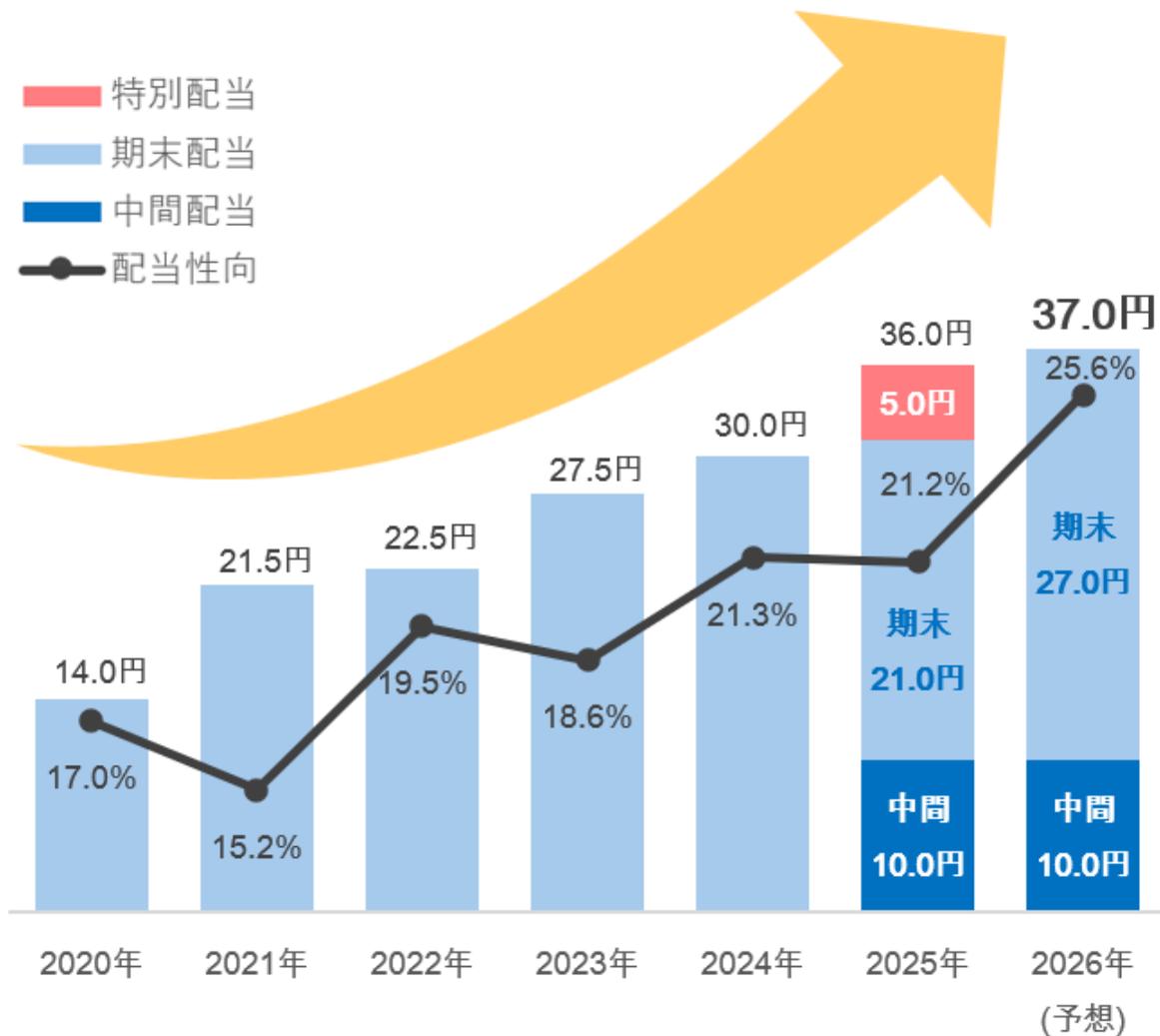
- ・適正な価格転嫁により受注単価が向上
- ・リフォーム、リノベーション案件が利益に貢献

物販

- ・官公庁、郵政、民間市場における新規案件および大型案件の獲得に加え、利益率の向上により、前年を大きく上回る営業利益を達成

	2025年度通期	中期経営計画
売上高	34,701 達成	32,900
営業利益	3,005 達成	3,000
営業利益率	8.7%	9.1%
ROE	16.4% 達成	12.0%以上

2025年度の年間配当36円（特別配当5円を含め、前期比6円増配）
上場以来増配を継続。2026年度の年間配当予想37円（中間10円、期末27円）



1. 決算ハイライト
2. 2025年12月期 通期決算概要
3. 2026年12月期 通期業績予想
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
5. 中期経営計画の進捗
6. Appendix

2025年度 実績

- 各セグメントが好調に推移し、過去最高の売上、利益を達成。
2026年度を最終年度とする3カ年の中期経営計画「Next Evolution 26」の定量目標を1年前倒しで達成。計画に盛り込んだ重点戦略は継続。
(前期比：売上高8.9%増、営業利益44.4%増、当期純利益25.0%増)
- レンタル関連事業：万博関連で想定を上回る需要を取り込んだほか、大規模再開発案件や「東京2025世界陸上」などの大型イベント、期初計画にないスポット案件が業績を牽引。
- スペースデザイン事業：適正な価格転嫁により受注単価が向上。リフォーム、リノベーション案件が利益に貢献。
- 物販事業：官公庁、郵政、民間市場における新規案件および大型案件の獲得に加え、利益率の向上により、前年を大きく上回る営業利益を達成。
- ICT事業：外販工事の拡大とパートナーとのアライアンス効果により売上が拡大。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。

2025年12月期通期 連結業績 (P/L)

(単位：百万円)

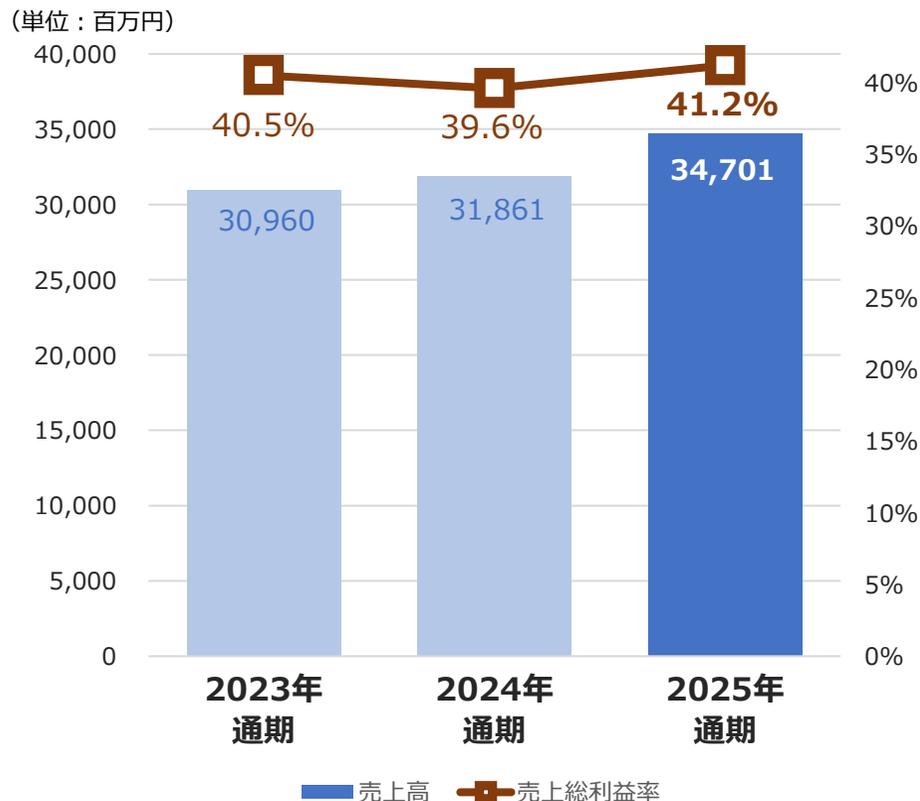
	2024年通期		2025年通期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	31,861	100.0%	34,701	100.0%	2,840	8.9%
売上総利益	12,622	39.6%	14,313	41.2%	1,690	13.4%
販管費	10,540	33.1%	11,307	32.6%	766	7.3%
営業利益	2,081	6.5%	3,005	8.7%	923	44.4%
経常利益	2,133	6.7%	2,999	8.6%	865	40.6%
特別利益	50	0.2%	0	0.0%	△50	△99.6%
特別損失	4	0.0%	10	0.0%	6	149.0%
当期純利益	1,549	4.9%	1,937	5.6%	388	25.0%
EPS (注)	140.98	-	175.15	-	-	-
EBITDA	4,260	-	5,255	-	995	23.4%

(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。

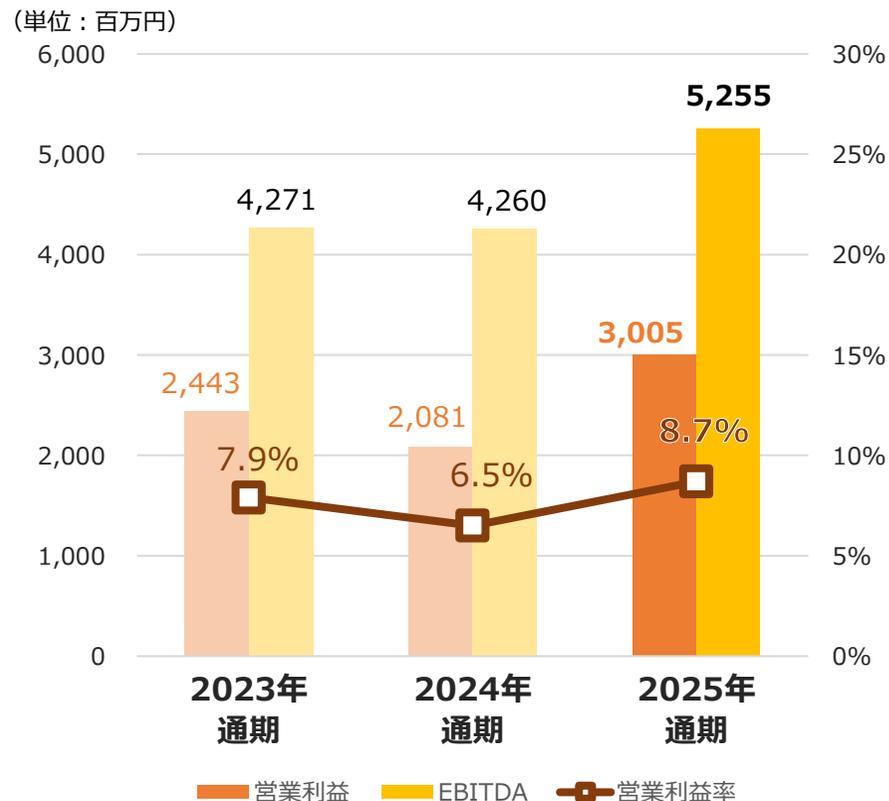
2025年12月期通期 決算の概要

- 各セグメントが好調に推移し、過去最高の売上、利益を達成
- 2026年度を最終年度とする3カ年の中期経営計画の定量目標を1年前倒しで達成
- 主力のレンタル関連事業において、建設現場向けや万博関連で想定を上回る需要を獲得

売上高・売上総利益率

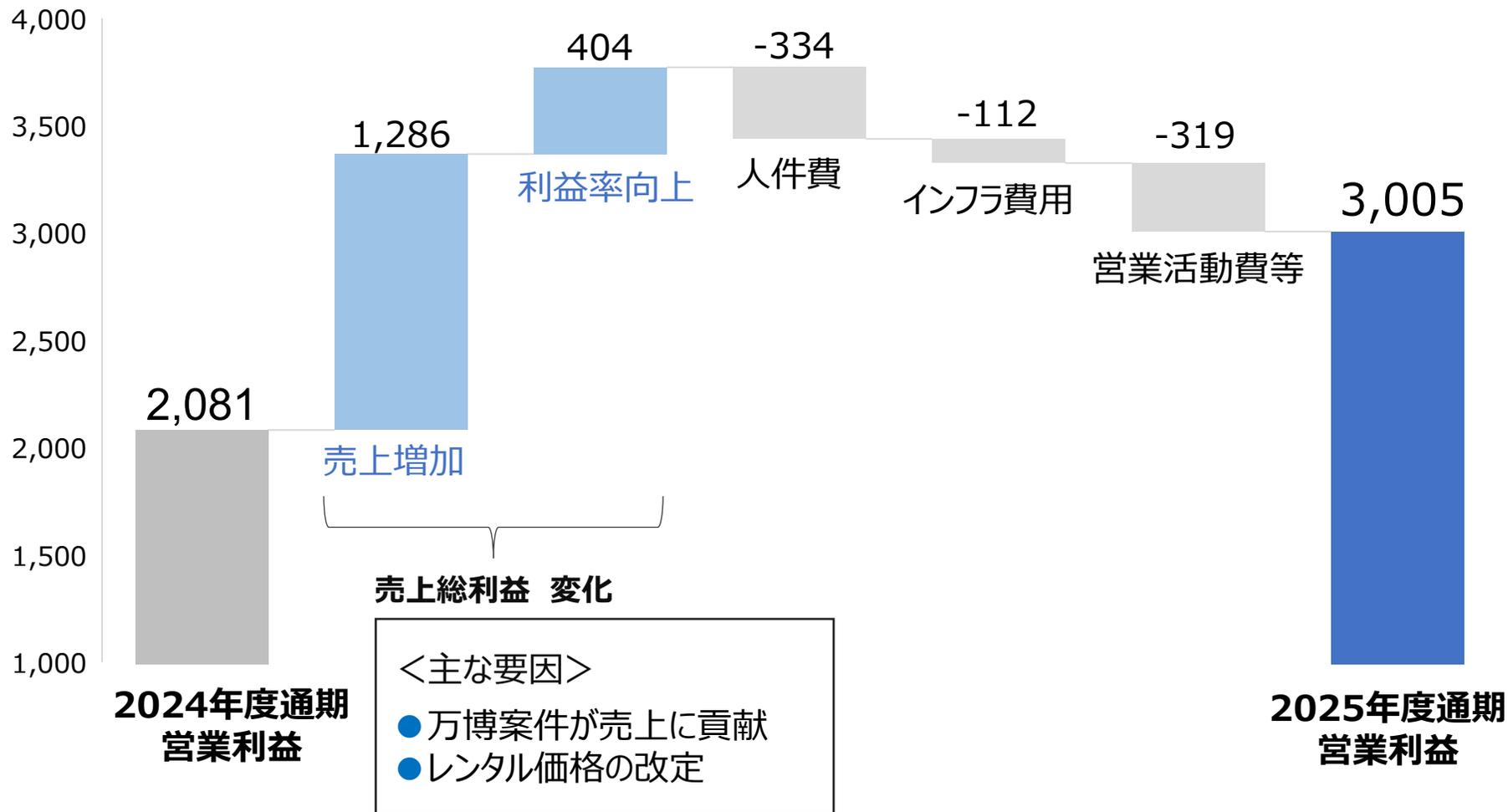


営業利益・EBITDA・営業利益率



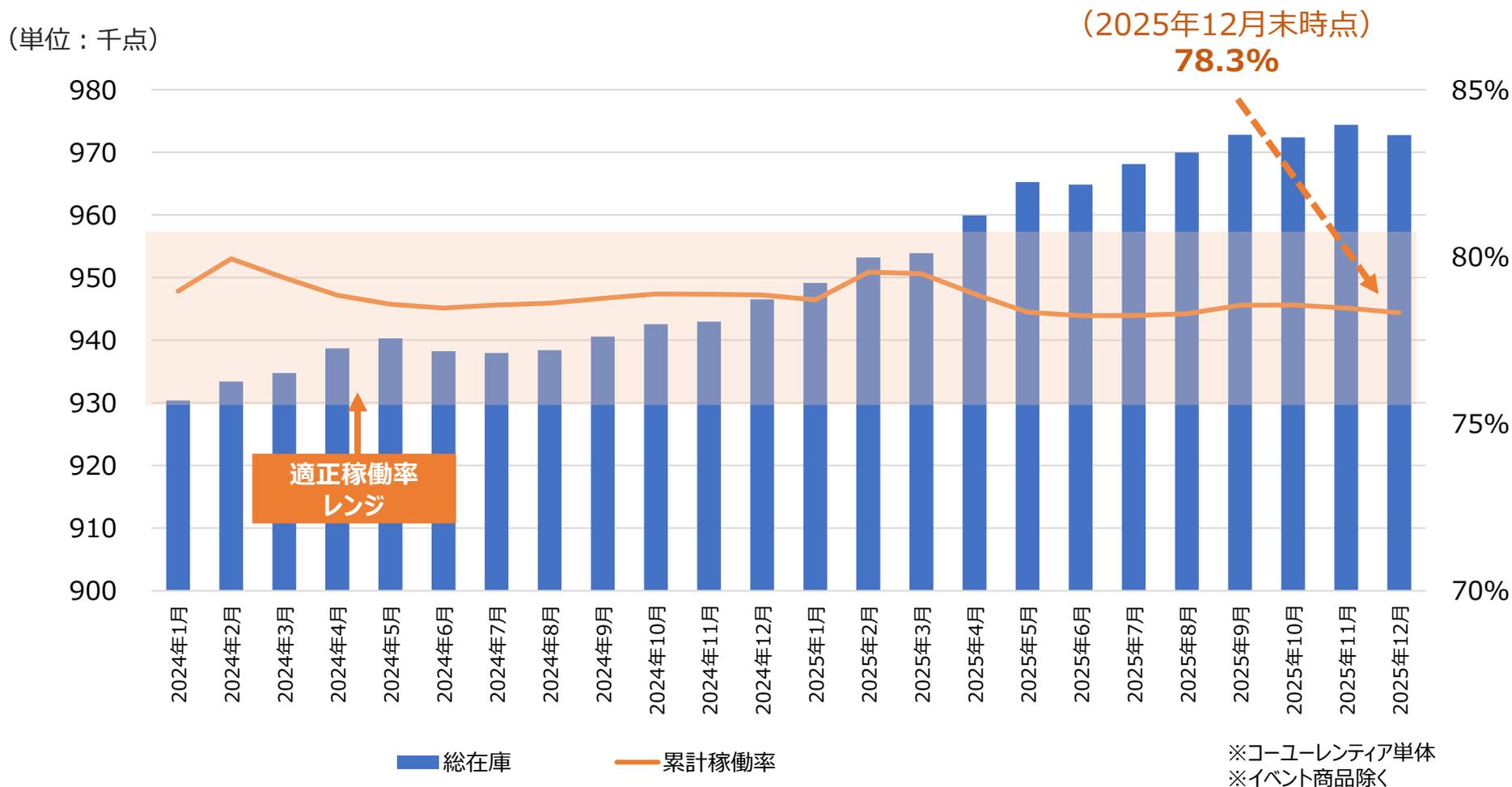
2025年12月期通期 営業利益増減の内訳

(単位：百万円)



【ご参考】レンタル商品の稼働率

➤ 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



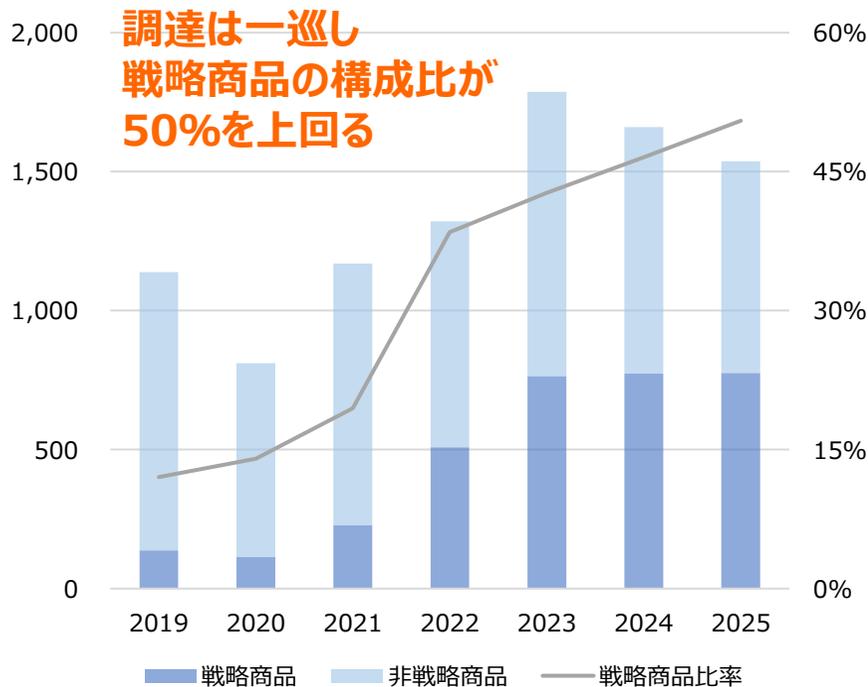
【ご参考】戦略商品の調達額の推移／償却原価の推移

- 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

戦略商品の調達額の推移

(単位：百万円)

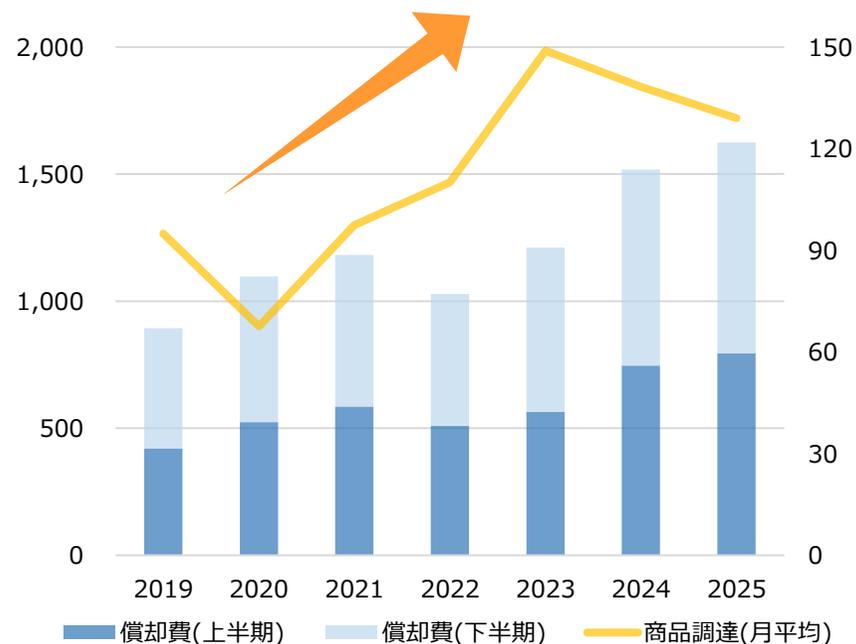


※コーユーレンティア単体

償却原価の推移

(償却費：百万円)

(調達量：千点)

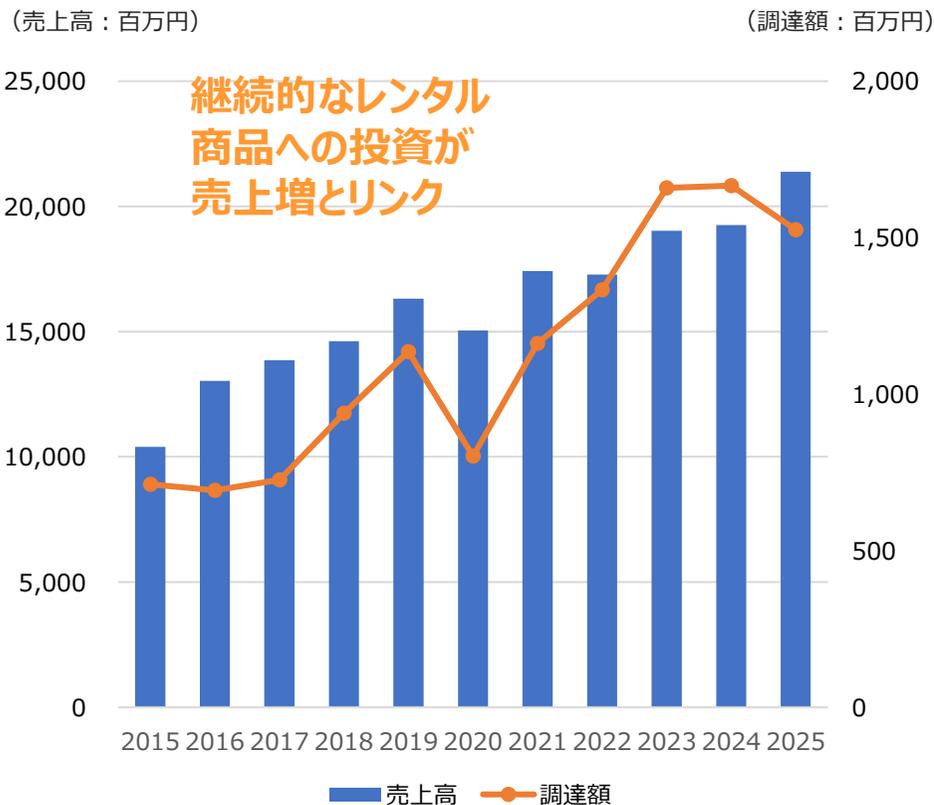


※コーユーレンティア単体

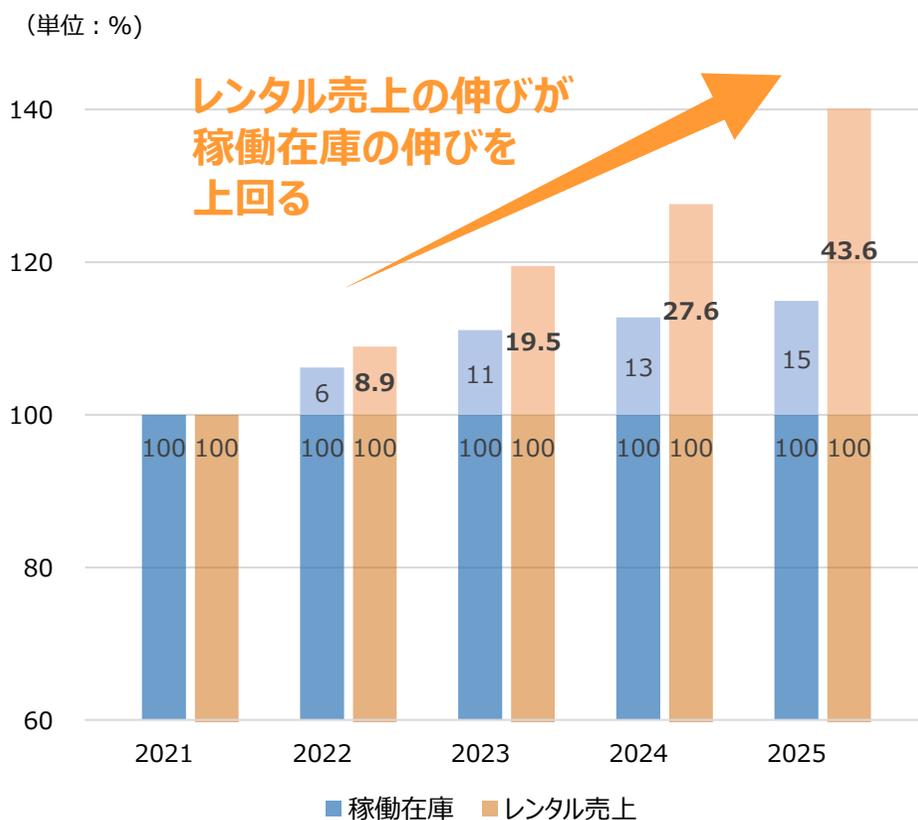
【ご参考】レンタル資産投資と売上成長との関係性

➤ 継続的な投資が収益力の向上に寄与

売上高と調達額の推移



「在庫量×稼働率」と「レンタル売上」の増加率比較



※コーユーレンタIA単体

※2021年を100とした場合の割合
※コーユーレンタIA単体

2025年12月期通期 セグメント業績

(単位：百万円)

	2024年通期		2025年通期		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%	714	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	100.0%	3,005	100.0%	923	44.4%
レンタル関連事業	1,618	77.7%	2,264	75.3%	645	39.9%
ICT事業	246	11.8%	315	10.5%	69	28.1%
スペースデザイン事業	175	8.4%	245	8.2%	69	39.9%
物販事業	41	2.0%	172	5.7%	131	319.8%
営業利益率	6.5%	-	8.7%	-	-	-
レンタル関連事業	8.7%	-	10.9%	-	-	-
ICT事業	6.1%	-	6.6%	-	-	-
スペースデザイン事業	2.9%	-	4.1%	-	-	-
物販事業	1.4%	-	5.4%	-	-	-

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

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

■ イベント向け市場

万博案件に加え、「東京2025世界陸上」などの大型イベントや、期初計画にないスポット案件を獲得

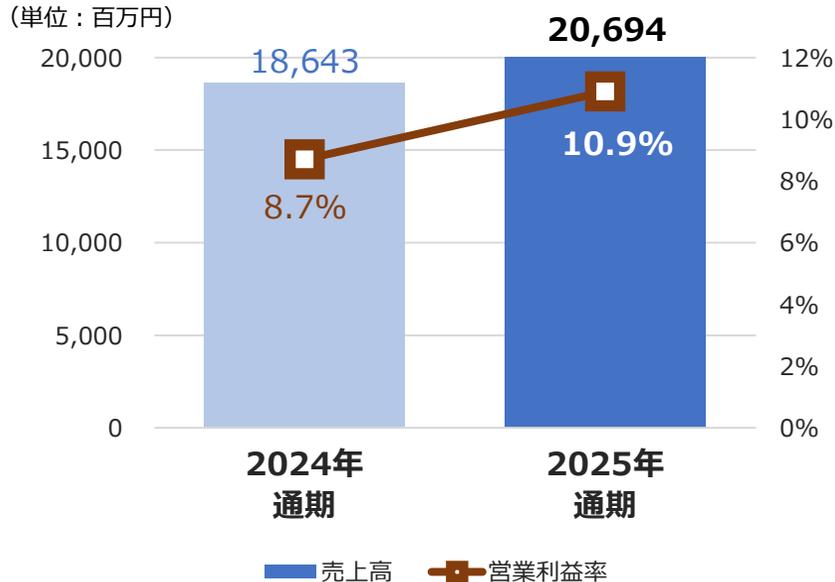
■ 法人向け市場

BPO案件の規模縮小や発注者の投資額抑制の影響を受け、売上は前期を下回る

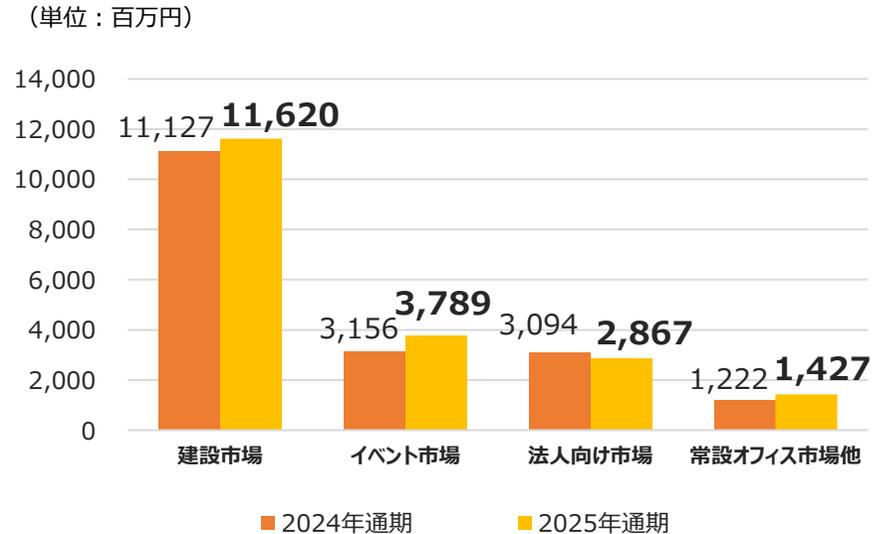
■ 常設オフィス向け市場 (移転、片付け、リユース販売等)

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

売上高・営業利益率



市場別 売上高

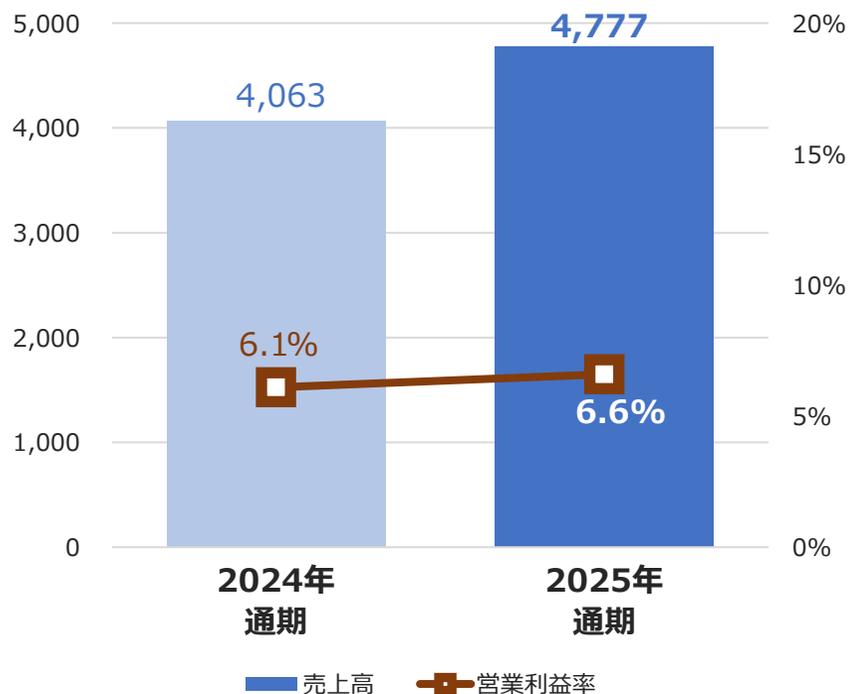


セグメント業績 ② ICT事業

- セキュリティやサインージ等の外販工事の拡大が業績に寄与
- パートナーとのアライアンス効果により売上が拡大
- 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

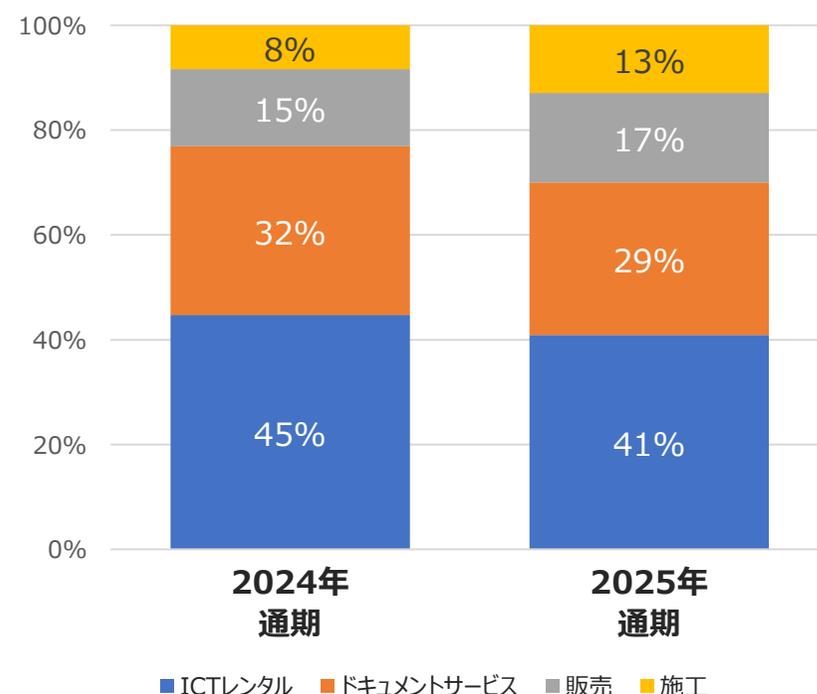
売上高・営業利益率

(単位：百万円)



※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

セグメント別売上比率



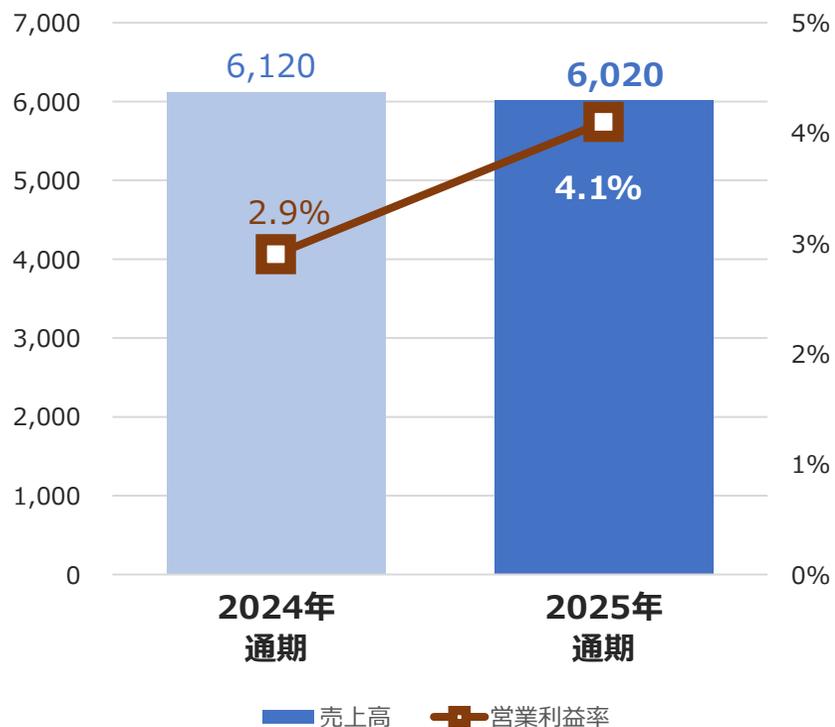
※2025年期初よりイノテックスエンジニアリング(株)を連結範囲に含む

セグメント業績 ③スペースデザイン事業

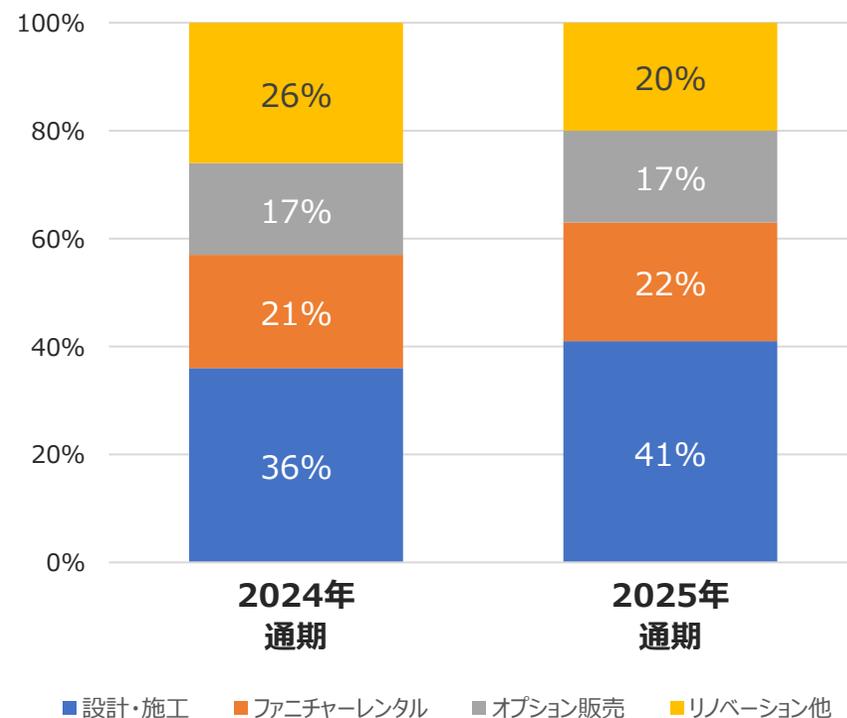
- 適正な価格転嫁により受注単価が向上
- リフォーム、リノベーション案件が利益に貢献

売上高・営業利益率

(単位：百万円)



セグメント別売上比率

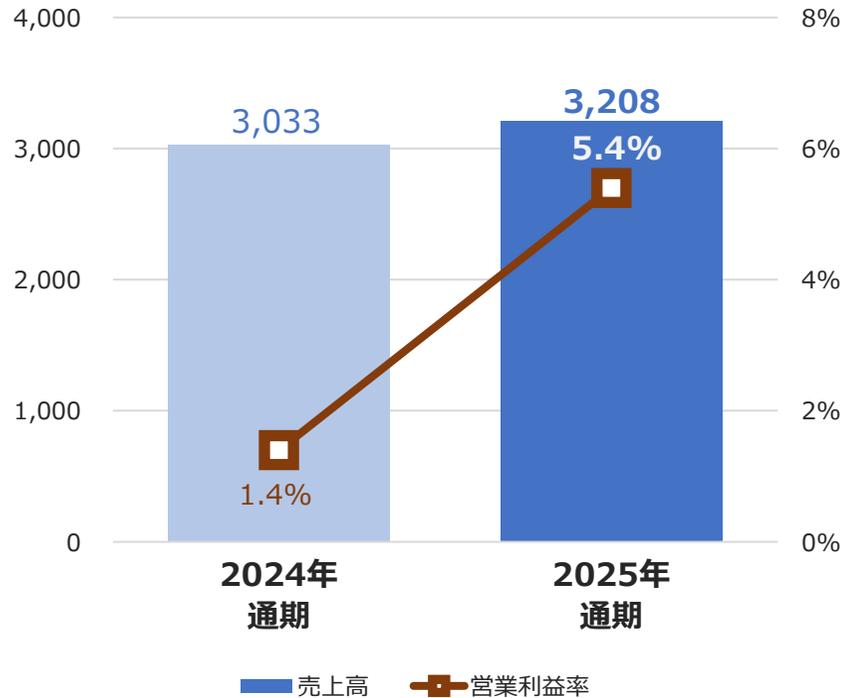


セグメント業績 ④物販事業

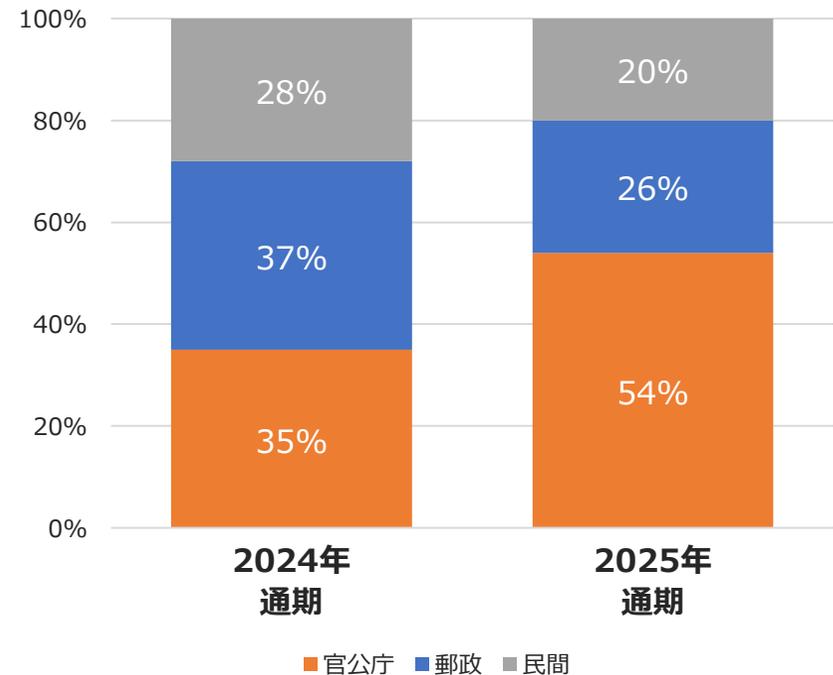
- 官公庁向け市場、民間向け市場におけるFF&E一式納入が業績に寄与
- 郵政関連市場では、前期の特需案件の反動減を既存商品の継続納入により吸収

売上高・営業利益率

(単位：百万円)



セグメント別売上比率



2025年12月期通期 連結業績 (B/S)

(単位：百万円)

		2024年度 期末		2025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	8,241	45.0%	10,455	50.9%	2,213	26.9%
	固定資産	10,063	55.0%	10,078	49.1%	14	0.1%
	合計	18,305	100.0%	20,533	100.0%	2,227	12.2%
負債	流動負債	6,566	35.9%	7,085	34.5%	519	7.9%
	固定負債	675	3.7%	820	4.0%	145	21.5%
	合計	7,241	39.6%	7,906	38.5%	664	9.2%
純資産	株主資本	10,955	59.8%	12,515	61.0%	1,560	14.2%
	その他	108	0.6%	111	0.5%	2	2.5%
	合計	11,064	60.4%	12,627	61.5%	1,563	14.1%

2025年12月期通期 連結業績 (C/F)

(単位：百万円)

	2024年度 通期	2025年度 通期	前期比	
			増減額	増減率
営業キャッシュフロー	2,345	5,049	2,703	115.3%
減価償却費	2,134	2,205	71	3.4%
法人税等の支払額	△1,123	△362	760	△67.7%
投資キャッシュフロー	△2,246	△2,107	139	△6.2%
フリーキャッシュフロー	98	2,941	2,843	2,877.8%
財務キャッシュフロー	△925	△1,570	△645	69.8%
現預金等残高	2,104	3,558	1,453	69.1%

1. 決算ハイライト
2. 2025年12月期 通期決算概要
- 3. 2026年12月期 通期業績予想**
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
5. 中期経営計画の進捗
6. Appendix

2026年の見通し

- ・売上高350億円、営業利益25億円、当期純利益16億円
- ・市場環境は良好も、**前年度の万博受注の反動減が影響**
- ・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年にかけて実施**

(単位：百万円)

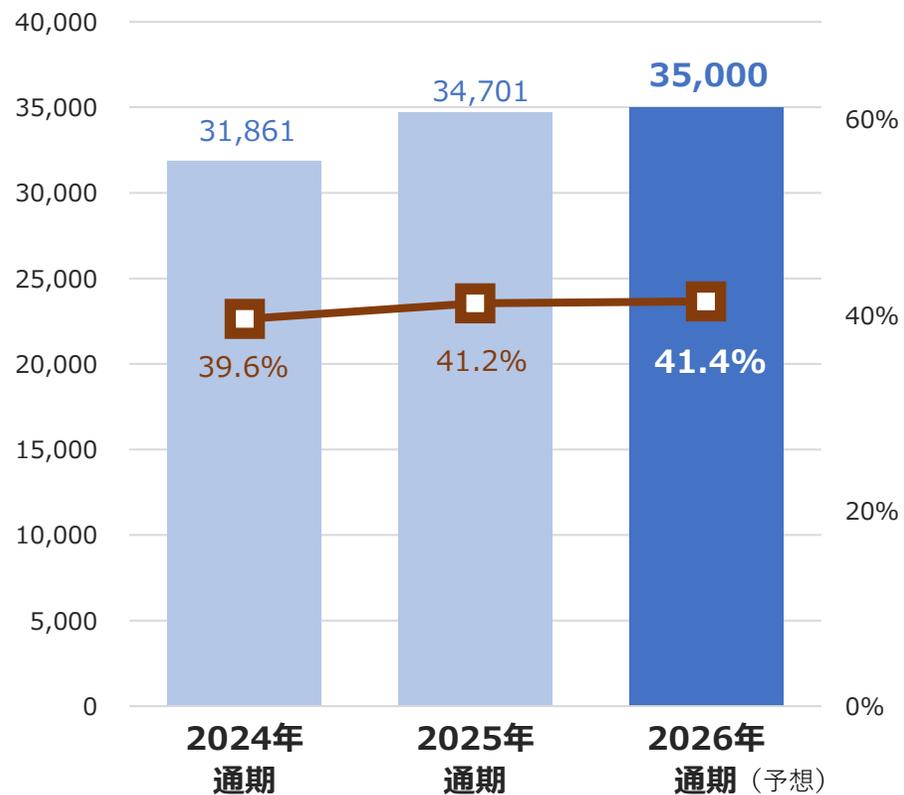
	2025年度				2026年度				対前年			
	第2四半期		通期		第2四半期		通期		第2四半期 前年同期比		通期 前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	予想	構成比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	17,561	100.0%	34,701	100.0%	16,800	100.0%	35,000	100.0%	△761	△4.3%	298	0.9%
売上総利益	6,967	39.7%	14,313	41.2%	7,000	41.7%	14,500	41.4%	32	0.5%	186	1.3%
販管費	5,409	30.8%	11,307	32.6%	5,800	34.5%	12,000	34.3%	390	7.2%	692	6.1%
営業利益	1,557	8.9%	3,005	8.7%	1,200	7.1%	2,500	7.1%	△357	△23.0%	△505	△16.8%
経常利益	1,573	9.0%	2,999	8.6%	1,200	7.1%	2,500	7.1%	△373	△23.7%	△499	△16.7%
当期純利益	876	5.0%	1,937	5.6%	750	4.5%	1,600	4.6%	△126	△14.4%	△337	△17.4%
EPS(注)	79.27	-	175.15	-	67.80	-	144.64	-	-	-	-	-
EBITDA	2,665	-	5,255	-	2,300	-	4,700	-	△365	△13.7%	△555	△10.6%

(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。

2026年12月期 通期業績予想グラフ

売上高・売上総利益率

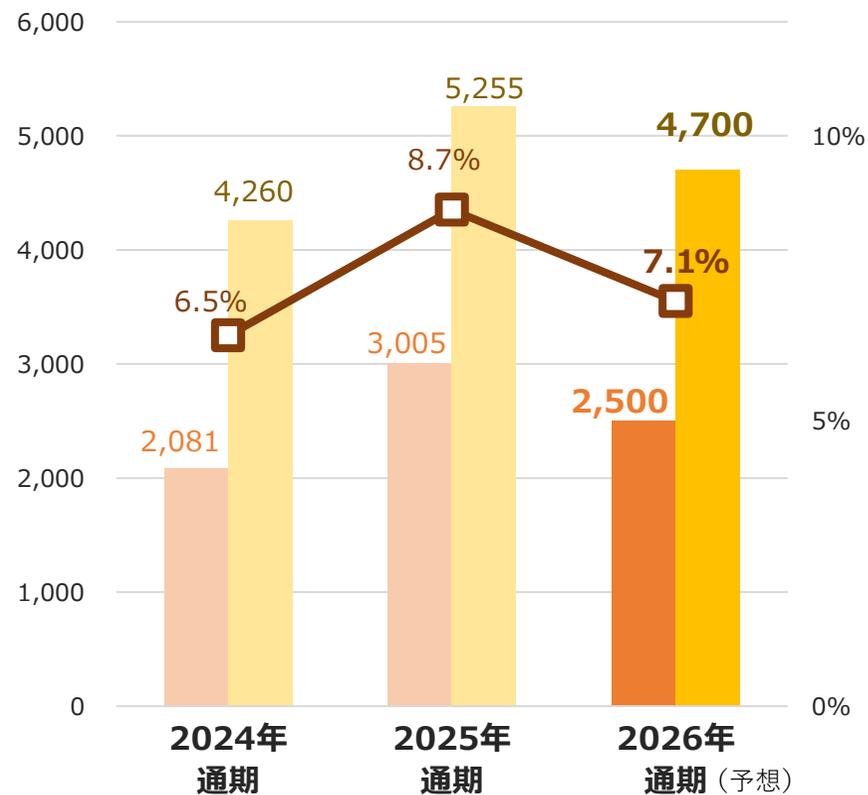
(単位：百万円)



■ 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

【ご参考】事業環境

レンタル関連事業

-  ・大型再開発、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
-  ・働き方改革、人材獲得戦略の一環としてオフィス移転需要が続く
-  ・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見通し

ICT事業

-  ・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

スペースデザイン事業

-  ・新築マンションの高騰に伴い、中古リノベーションマンションの需要が増加
-  ・首都圏の新築マンション発売戸数は、引き続き低水準の見通し

物販事業

-  ・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
-  ・郵政グループの状況が不透明

2026年12月期 セグメント別業績予想

(単位：百万円)

	2025年度				2026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
売上高	17,561	100.0%	34,701	100.0%	16,800	100.0%	35,000	100.0%	△761	△4.3%	298	0.9%
レンタル関連事業	9,968	56.8%	20,694	59.6%	9,900	58.9%	20,800	59.4%	△68	△0.7%	105	0.5%
ICT事業	2,340	13.3%	4,777	13.8%	2,700	16.1%	5,400	15.4%	359	15.3%	622	13.0%
スペースデザイン事業	3,293	18.8%	6,020	17.3%	2,700	16.1%	5,500	15.7%	△593	△18.0%	△520	△8.6%
物販事業	1,959	11.2%	3,208	9.2%	1,500	8.9%	3,300	9.4%	△459	△23.5%	91	2.8%
営業利益	1,557	100.0%	3,005	100.0%	1,200	100.0%	2,500	100.0%	△357	△23.0%	△505	△16.8%
レンタル関連事業	1,006	64.6%	2,264	75.3%	760	63.3%	1,750	70.0%	△246	△24.5%	△514	△22.7%
ICT事業	221	14.2%	315	10.5%	260	21.7%	450	18.0%	38	17.2%	134	42.7%
スペースデザイン事業	159	10.2%	245	8.2%	120	10.0%	200	8.0%	△39	△24.8%	△45	△18.4%
物販事業	167	10.7%	172	5.7%	60	5.0%	100	4.0%	△107	△64.2%	△72	△41.9%
営業利益率	8.9%	-	8.7%	-	7.1%	-	7.1%	-	-	-	-	-
レンタル関連事業	10.1%	-	10.9%	-	7.7%	-	8.4%	-	-	-	-	-
ICT事業	9.5%	-	6.6%	-	9.6%	-	8.3%	-	-	-	-	-
スペースデザイン事業	4.8%	-	4.1%	-	4.4%	-	3.6%	-	-	-	-	-
物販事業	8.5%	-	5.4%	-	4.0%	-	3.0%	-	-	-	-	-

※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。

2026年の大型イベント

第20回アジア競技大会（2026/愛知・名古屋）

愛知・名古屋で開催されるアジア最大級のスポーツ大会。
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競技を実施。

◆大会期間◆ 2026年9月19日(土)～10月4日(日)の16日間


競技数
41 競技


選手団 (選手・チーム役員)
 最大 **15,000** 人


競技会場
53 箇所

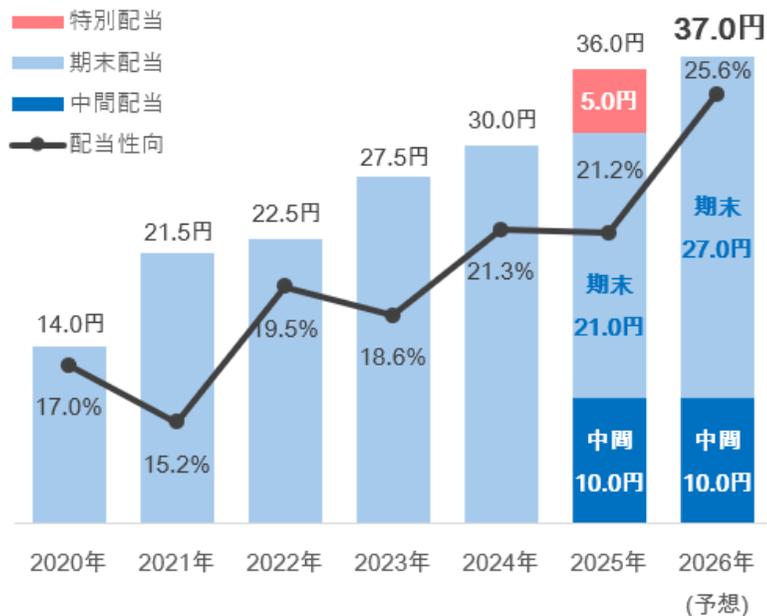


参考：東京2020オリンピック競技大会は33競技、約18,000人

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

年間配当

- ・2025年度の**年間配当36円**
(特別配当5円を含め、前期比6円増配)
- ・**上場以来増配を継続**。2026年度の年間配当予想37円
(中間10円、期末27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。

株主優待

2026年6月時点の株主様を対象に、「**コーユーレンティア・プレミアム優待倶楽部**」でご利用可能なポイントを贈呈

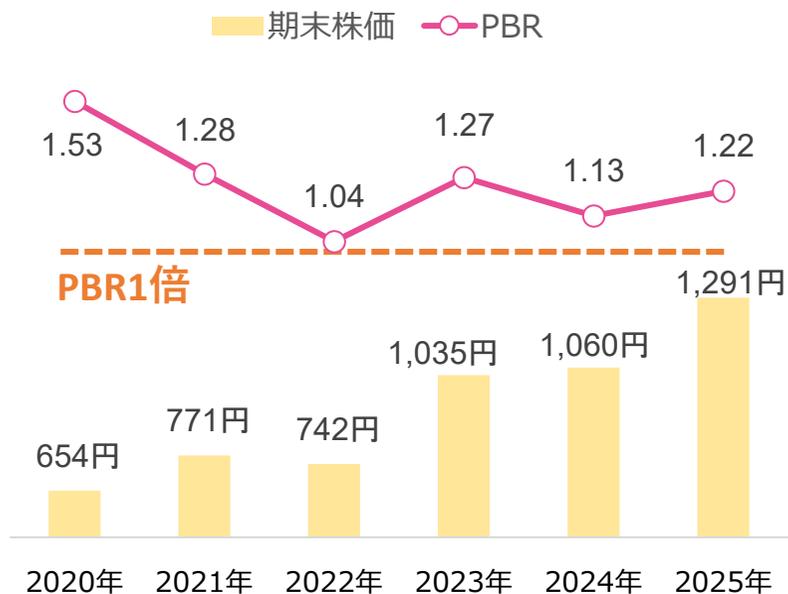


1. 決算ハイライト
2. 2025年12月期 通期決算概要
3. 2026年12月期 通期業績予想
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
5. 中期経営計画の進捗
6. Appendix

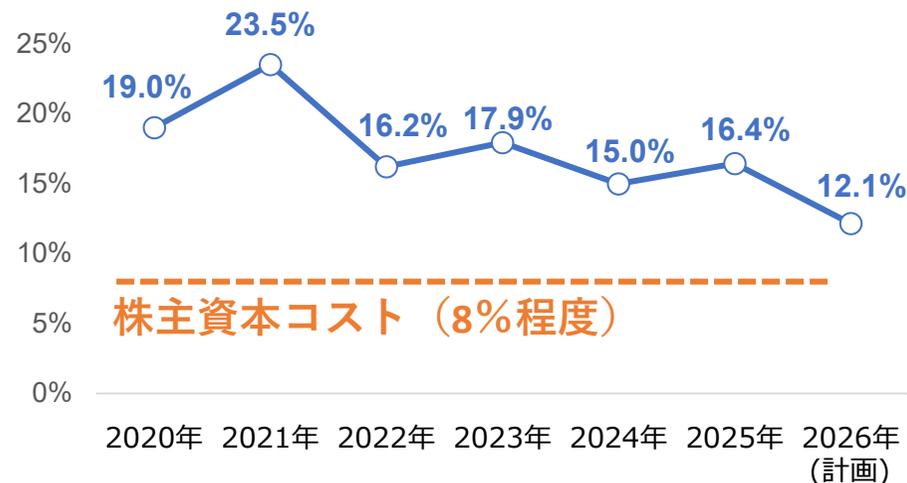
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 中期経営計画においては、**ROE12.0%以上**を目標に掲げる
- 2025年はPBR1倍以上を維持し、ROE16.4%、ROIC16.7%と前年より改善
- 2026年は反動減により、ROE、ROICは低下するも株主資本コスト、WACCを上回る
- PBRのさらなる向上にむけて、資産効率の改善と株式市場との対話促進等に取り組む

株価・PBRの推移



ROE (自己資本利益比率)



ROIC (投下資本利益率)



株式市場との対話 ～IRの強化～

当社の強みや成長戦略の明確化など、投資家に対して成長期待が高まるよう
情報開示の充実化を図ります

IRサイトリニューアル

投資家の皆様へ必要な情報をより分かりやすく、迅速にお届けできるよう、デザイン・ナビゲーションを刷新いたしました。(2025年12月19日)



個人投資家向け説明会開催

当社への理解を深めていただくことを目的に、会社説明会を開催。事業内容や今後の展望についてご説明いたしました。(2025年11月27日)



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

1. 決算ハイライト
2. 2025年12月期 通期決算概要
3. 2026年12月期 通期業績予想
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
5. 中期経営計画の進捗
6. Appendix

中期経営計画「Next Evolution 26」の概要

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

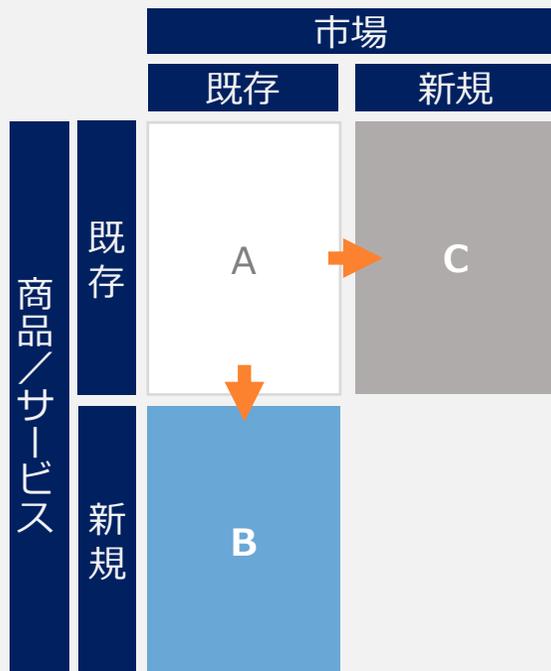
※「Next Evolution 26」とは：2026年を最終年度とする3カ年の中期経営計画

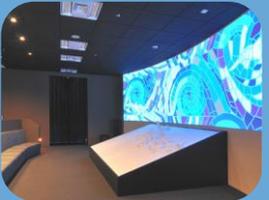
目 標 (2026年度)	連結売上高	連結営業利益	ROE
	329 億円	30 億円	12.0% 以上

重 点 戦 略

① 新規事業の創出 (市場、商品/サービス)	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
② 経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

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



	レンタル関連	ICT	スペースデザイン	物販
C	常設オフィス市場の新規 レンタル需要開拓 	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 	拡大可能性の高い 事業領域へシフト (買取再販) 	民間市場にオフィ スソリューション、 循環型社会貢献 サービスを提案 
B	DX関連 商品・サービスの拡大 (建設現場向け市場) 	ICT商品・サービス など、役務の拡大 	映像、音響等、 シアター系に注力 	プロモーション活 動の強化 

レンタル関連事業

Office DoReMo

オフィスの多様な課題に対応する
トータルソリューションサービス

- ・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
- ・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

レンタルと購入を組み合わせた
FF&E（家具・什器・備品）提案と
オフィスづくりをワンストップで
支援するサービスを提供

ICT事業

エネルギー ソリューション事業

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

- ・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の関心が高まる
- ・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

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

スペースデザイン事業

RE-VALUE事業

中古マンションをリノベーションし
物件の価値を高めて再販売

- ・新築マンション価格高騰に伴い、中古物件の需要が拡大
- ・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

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
デザイン設計力を活かし、中古マン
ションリノベーション市場に参入

「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

設備増強、配送効率向上を目指した「物流改革」を本格始動

中核拠点である関東拠点の改修に着手

- ・中核拠点の設備老朽化が進行
- ・庫内動線の複雑化に伴い作業性に課題
- ・同一機能の2拠点分散による運用効率の低下

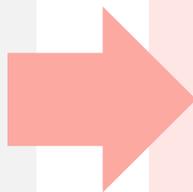
メンテナンス、保管、入出庫



関東エリアセンター
(千葉県白井市)



柏ステーション
(千葉県柏市)



- ・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

メンテナンス



関東エリアセンター
(千葉県白井市)

保管、入出庫



柏ステーション
(千葉県柏市)

ハード（設備）とソフト（システム・オペレーション）の両面を刷新し、お客様へのさらなる価値提供を実現

期待される効果

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



関東エリアセンターの内観

ロードマップ

2025年まで

2026年

2027年

2028年

- ・社内プロジェクト発足
- ・基本構想の策定および基本設計着手

- ・外部倉庫を賃借
- ・関東エリアセンターの改修開始
- ・柏倉庫へのマテハン導入、稼働開始
- ・WMSの導入および運用開始

- ・柏ステーションを新体制で稼働開始

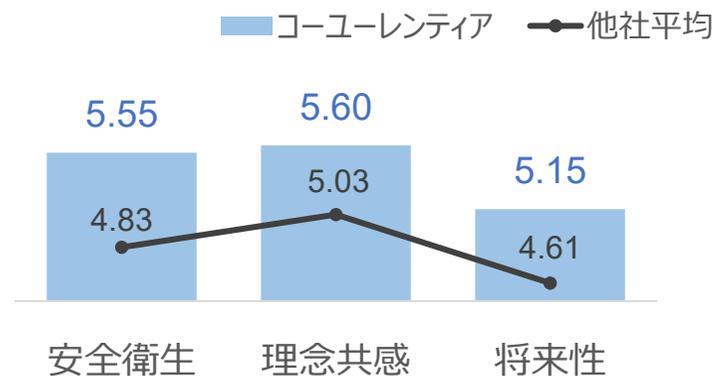
新体制に移行

※WMS（倉庫管理システム）

全設問平均が他社ベンチマークを上回る
着実に施策を遂行し、さらなるエンゲージメント向上を目指す

2025年9月実施
エンゲージメントスコア

※コーユールンティア単体



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

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

Appendix

権威あるデザインアワードをダブル受賞

ONEデザインズは、日本のデザインアワードにおいて権威のある「グッドデザイン賞」「日本空間デザイン賞」を初受賞／入賞しました。



「阪神タイガース優勝記念パレード」に協賛

コーユレントリアは、11月22日に大阪・御堂筋で開催された阪神優勝記念パレードに協賛、物品提供を行いました。



出典：阪神タイガース優勝記念パレード実行委員会

「国立代々木競技場」に物品納入

広友物産は、日本を代表するスポーツ施設である国立代々木競技場第一体育館に、来場者用の「スタッキングチェア」4,400脚を納品しました。

