



2019年12月期決算説明資料

コ－ユーレンティア株式会社
証券コード：7081
2020年3月9日

1. 会社概要
2. 2019年12月期業績について
3. 2020年12月期計画について
4. 成長戦略

1. 会社概要

2. 2019年12月期業績について

3. 2020年12月期計画について

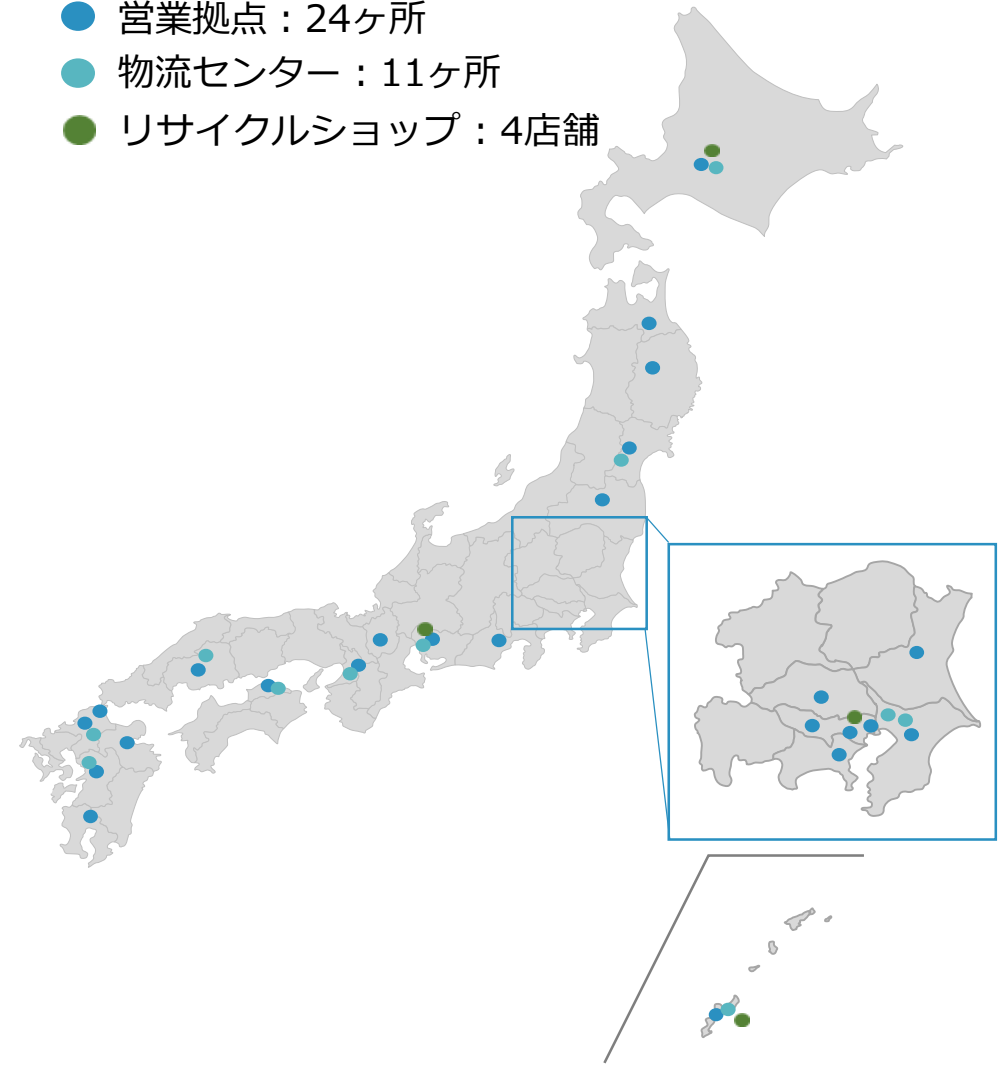
4. 成長戦略

【会社概要】

会社名	コーユーレンティア株式会社
本社所在地	〒105-0004 東京都港区新橋6-17-15 菱進御成門ビル6F
設立	1970年(昭和45年)10月
代表者	代表取締役社長 梅木 孝治
資本金	7億8,552万円 (2020年2月29日現在)
売上高	連結：224億6,340万円 (2019年12月期)
従業員	連結：653名 (2019年12月期)
事業内容	F F & E ※、I C T 機器のレンタル及び 付帯するサービス等

※ Furniture (家具)、Fixture (什器)、Equipment (備品) の略称

- 営業拠点：24ヶ所
- 物流センター：11ヶ所
- リサイクルショップ：4店舗



レンティアグループ理念

【企業理念】

全社一丸となり 顧客を創造し
社業発展、進歩を図り
社会に貢献する

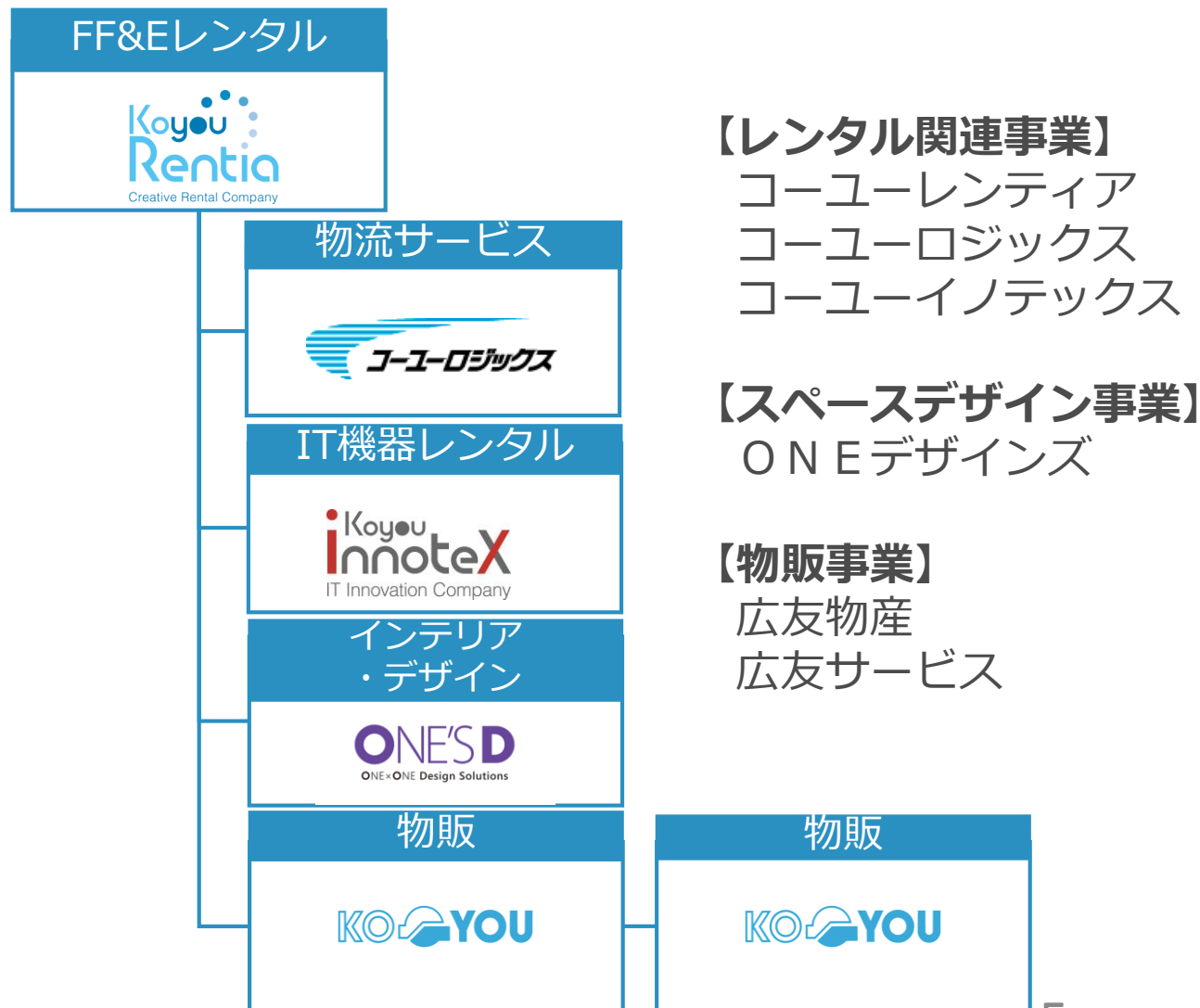
【経営理念】

「三方よしの精神」
売り手よし 買い手よし 世間よし

【環境理念】

レンタル事業を核として、顧客のニーズにこたえ、
環境負荷低減に努め 未来との共生を図る。

レンティアグループ事業セグメント



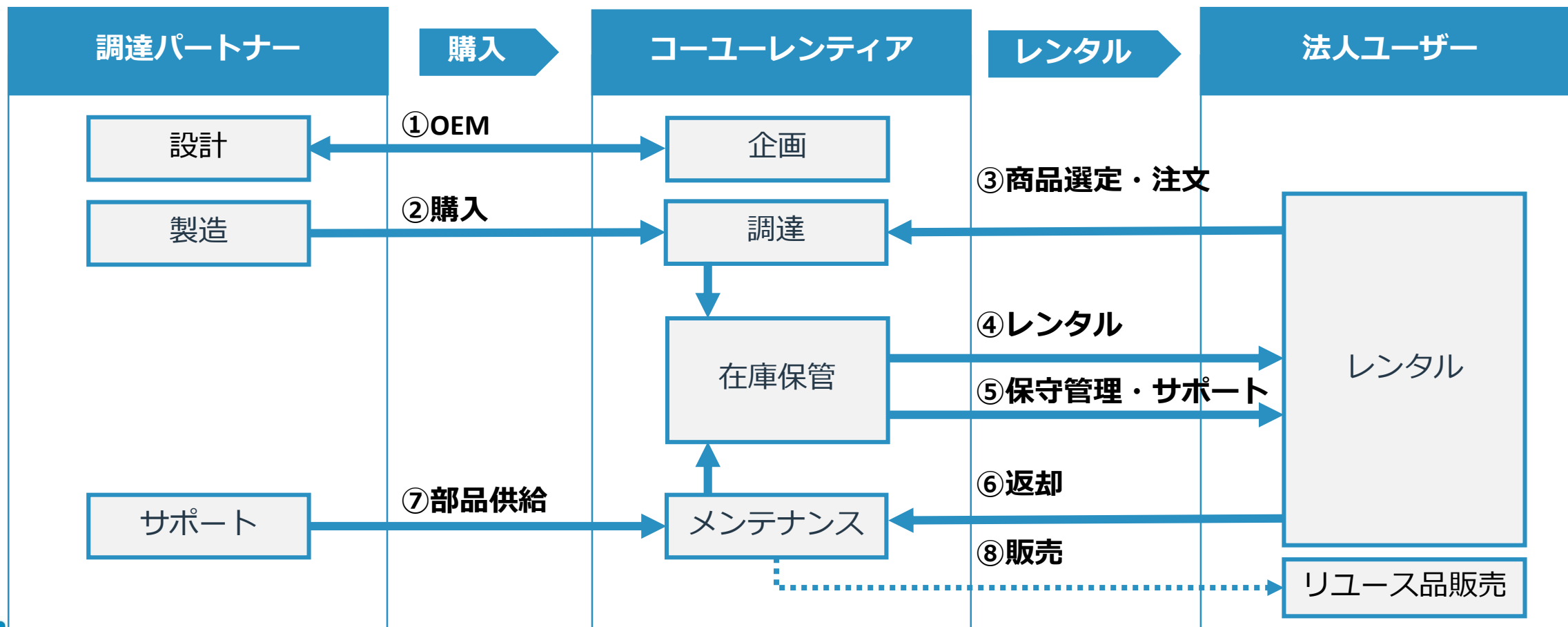
【会社概要】 レンタルフロー

■ OEM化の推進

・レンタル商品はメンテナンス性を高めるとともに、長期間の使用を実現するため部品交換可能な分別設計を基本構想に調達パートナーと共同で企画。ゼロ・エミッション※を目指す。

■ 購入からリユース品販売まで内製化

・レンタルサービス提供に必要なメンテナンス、保管、配送、リユース品販売から貸し出しているICT機器等のサポートまで内製化しサービスを提供。

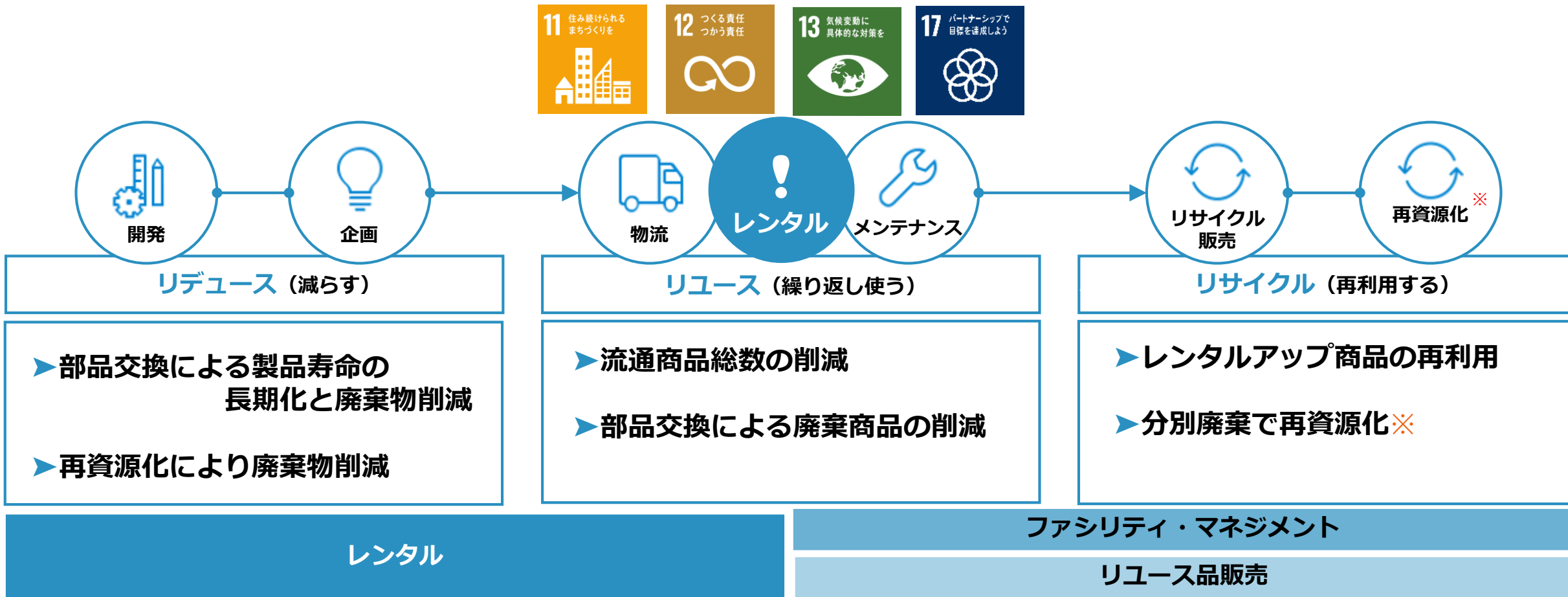


※ 環境を汚染したり、気候を混乱させる廃棄物をなくすこと

【会社概要】 レンタル関連事業 ビジネスモデル

レンタルサービスは、「リデュース（減らす）」「リユース（繰り返し使う）」「リサイクル（再利用する）」をキーワードに環境負荷を低減する事が可能。SDGs※の掲げる持続可能な消費と生産の促進、気候変動対策に寄与するビジネスモデルであり、関連するステークホルダーとのパートナーシップの強化を通じて、これらのゴールにアプローチ。

※SDGs・・・国連サミットで採択された「持続可能な開発目標」（Sustainable Development Goals）の略称



※再資源化に伴うマテリアルリサイクルは外部企業へ委託

【会社概要】 レンタル関連事業 提供サービス概要

提供サービス	レンタル			ファシリティ・マネジメント	リユース品販売
マーケット	建設市場	イベント市場	オフィス市場	サービス市場	中古市場
主要顧客	建設会社 設備会社 プラント会社	プロデュース会社 企画・運営会社 制作会社	人材派遣会社 業務受託会社 IT関連会社 オフィスデザイン会社 レンタル会社	百貨店 ホテル 病院	中小企業 工場 個人
サービス詳細	建設現場事務所向けに オフィス家具やデジタル複合機・ネットワーク関連などのICT機器を中心に環境に配慮した太陽光発電商品などFF&Eレンタルサービス提供	スポーツ、会議、興行イベントを中心にオフィス家具をはじめ、インテリア、展示関連品など多種多様なFF&Eレンタルサービスを提供	企業イベントや期間限定のプロジェクトオフィスを中心にオフィス家具やパソコンなどFF&Eレンタルサービスを提供	移転から不要品の片付けまで、発生する様々な作業をトータルサポート。また地方自治体、各種ボランティア団体やNPO法人などへの寄付・寄贈もコーディネート	レンタル商品をメンテナンスし中古販売する「リサイクルショップリスタ」を運営。全国に4店舗とWEB店を展開し、オフィス家具、インテリア、家電など多彩な商品を取り揃える

【会社概要】 レンタル関連事業 強み

- 内製化したメンテナンス作業で高品質な商品を提供（他社との差別化）
 - ・ 清掃、洗浄、メンテナンス、塗装、リペアと多様な作業で高品質な商品を維持
 - ・ OA機器類もメーカー認定資格を保有する社員がメンテナンス、内部洗浄や消耗部品の交換
 - ・ 傷、へこみなどの修復、布の張替えなど必要があればリペアを行い商品を再生、廃棄物削減に貢献
 - ・ レンタル資産のOAデスクは約45,000本、これらの在庫を11の物流センターで個品（ICタグ）管理
 - ・ 全拠点で ISO9001を認証取得



【会社概要】 レンタル関連事業 強み

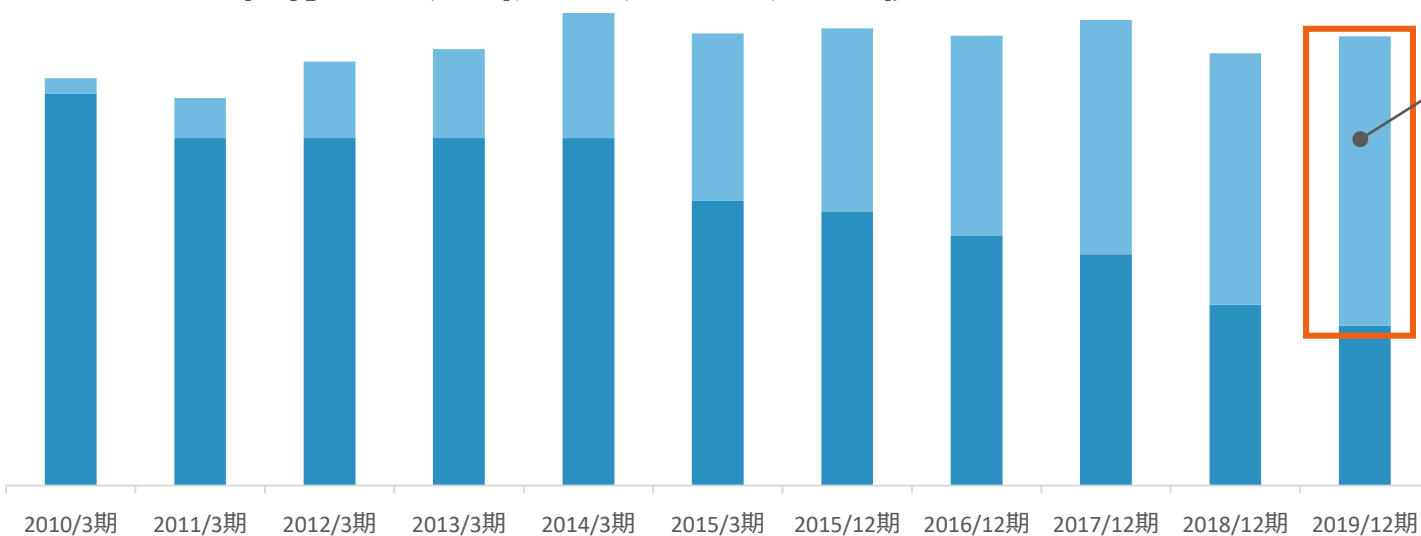
- 市場を問わず汎用性の高い商品を採用・保有
 - ・商品は汎用性の高さから調達後の不稼動リスクを低減

- 商品企画・採用
 - ・新規商品の採用及び既存商品の入れ替えを長期計画で実施。常に利用者要望に即した商品を企画。2016年からはI Cタグ管理を開始。

商品カテゴリーと市場別活用

	使用期間	オフィス家具	ICT機器	家庭用業務用家電	ホームファニチャー	その他イベント関連
建設市場	6ヶ月～18ヶ月	◎	◎	◎	△	△
イベント市場	1日～1ヶ月	○	◎	○	○	◎
その他法人市場	1週間～6ヶ月	◎	◎	○	○	○

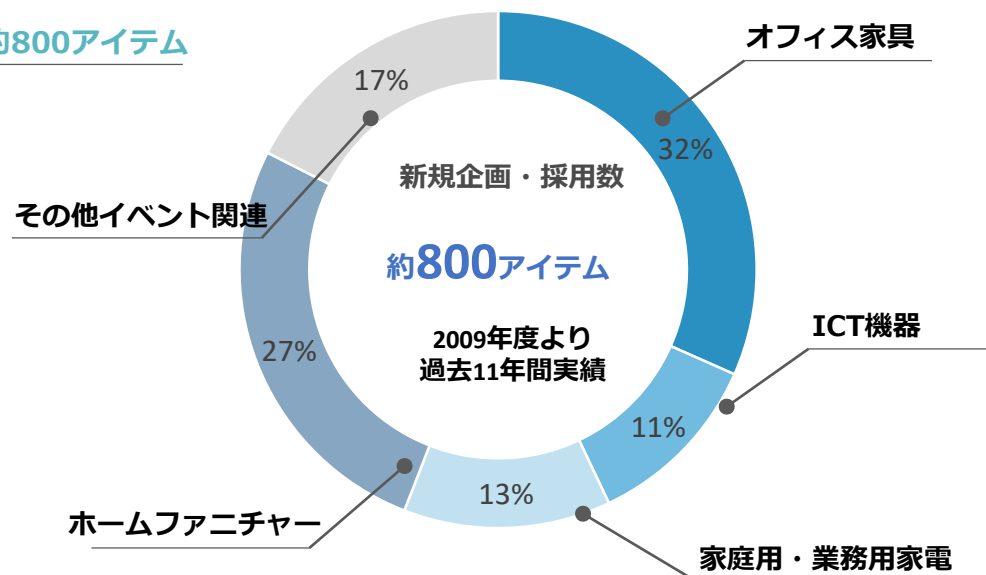
保有商品数と新規採用商品数の推移



■:2009年3月期時点保有商品数 ■:2009年以降新規採用商品数

※2015年決算期変更

新規採用商カテゴリー



【会社概要】 レンタル関連事業 強み

どこの場所でも
借りられるの？

全国24の営業拠点と11の物流センターで
全国どこでもレンタルすることが可能です。

2000アイテムの豊富な品数と、
約96万点の豊富な在庫量から
選択可能です。ノートPCやタブ
レットといったICT機器を含めて、
市場毎のカタログを準備しています。

商品を色々
選びたい！

必要なときだけ
借りられるの？

1日から数ヶ月まで必要な期間
の契約が可能です。不要になれば
いつでも返却可能です。

ご利用いただいている企業様は
年間約3,300社。
売上比率は
上場企業 約40%、
非上場企業が約50%、
官公庁・自治体が約10%です。

どういった市場で
レンタルされているの？

建設市場、イベント市場、
オフィス市場、不動産市場、
多くの市場でレンタルされています。

どんな人が
借りているの？

【会社概要】 レンタル関連事業 納入事例2019年

建設現場事務所

働き方改革で工事現場でもワークスタイルの変革が推進されて、機能性が高くデザイン性に優れたオフィス環境が求められている



左：「働き方改革」
右：「女性向け現場づくり」
提案カタログ



【会社概要】 レンタル関連事業 納入事例2019年

各種イベント



例年開催される（レギュラー案件）スポーツイベント・音楽イベント等に加え、G20大阪サミット、元号変更イベント、ラグビーワールドカップ等














「イベント用」
提案カタログ

期間限定オフィス



「オフィスづくり」
提案カタログ

【会社概要】 ESG・CSRへの取り組み

ESG	CSR・ISO	会社の取り組み・課題	関連性の高いSDGs
環境 Environment	環境	<ul style="list-style-type: none"> ・ 3R（廃棄物削減）の推進 ・ CO2削減（エコアクション21） ・ 再生エネルギーの利用 	   
社会 Social	人権	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人権尊重 ・ 情報管理（ISO27001） ・ 社内研修 	  
	労働慣行	<ul style="list-style-type: none"> ・ 多様な働き方 ・ 従業員の健康と安全 ・ 適切な能力開発と配置 	 
	消費者課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ レンタルサービス提供 ・ 再生エネルギーシステム提供 	   
	コミュニティ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域清掃キャンペーン ・ イベントへの参画 ・ 災害支援 	 
ガバナンス Governance	組織統治	<ul style="list-style-type: none"> ・ コーポレートガバナンス ・ リスクマネジメント 	
	公正な事業慣行	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンプライアンス研修 ・ 品質管理（ISO9001） 	

2010年8月から国連グローバル・コンパクトへ参加

1. 会社概要
2. 2019年12月期業績について
3. 2020年12月期計画について
4. 成長戦略

【概況】

当会計年度は、米中間の貿易摩擦などの先行きの不透明感から、投資や生産が手控えられるなど停滞感はあるものの、緩やかな回復基調で推移した。この中で、当社は、事業基盤の拡充と経営基盤の強化に努め、設備投資需要や大型イベント関連受注を背景にしたレンタル資産を拡充と、人的リソースの適正配置を行うとともに協力会社との連携の強化をした。

【レンタル関連事業】

建設市場においては、首都圏を中心にオリンピック関連施設工事現場でレンタル需要が増加したことで、売上、利益率とも好調に推移した。また、イベント市場においては受注した大型イベントでの役務（サービス）提供により、売上と売上総利益率が向上した。

【スペースデザイン事業】

マンション市場においては、新築マンションの価格高騰等の影響もあり、契約率が低下するなど厳しい市場環境であった。この市況の中、複合的なサービス提案とデザイン力を活かしホテル事業へ進出。また、九州地区の営業所新設や役務（サービス）提供により、売上・総利益率が向上した。

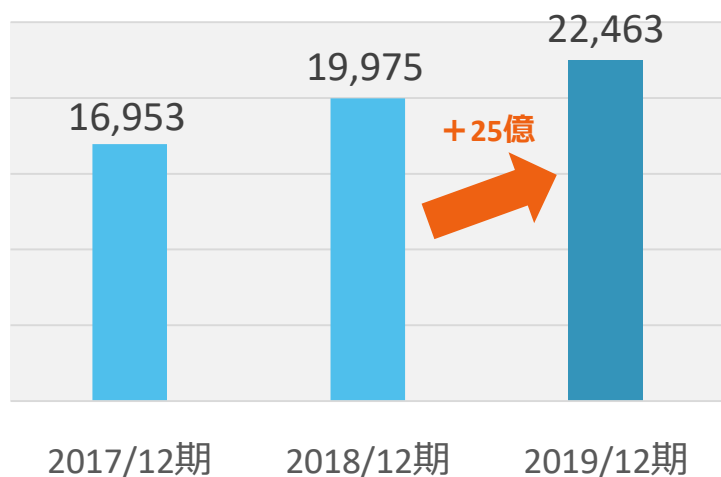
【物販事業】

得意分野であるオフィス家具を中心に、付随する商品や発生する業務の包括的な提案を実施。オリンピック関連施設への備品販売により、売上・利益が向上した。

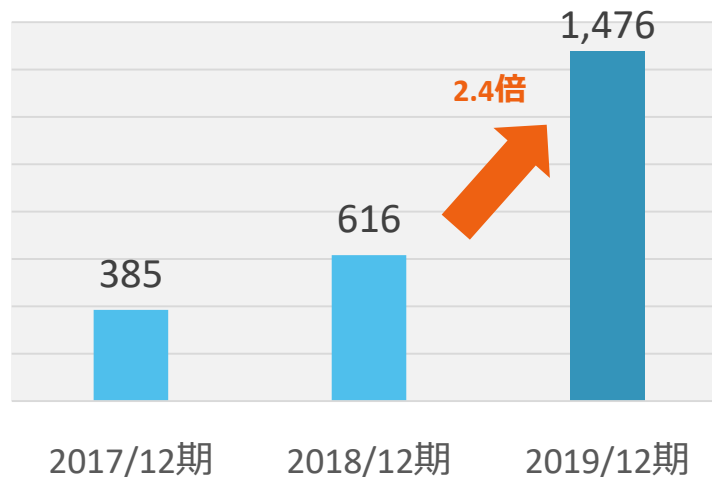
【2019年12月期】業績ハイライト

(単位：百万円)

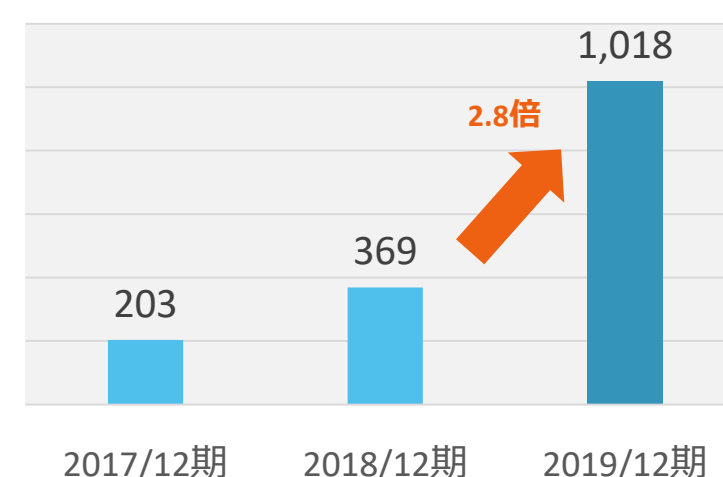
売上高



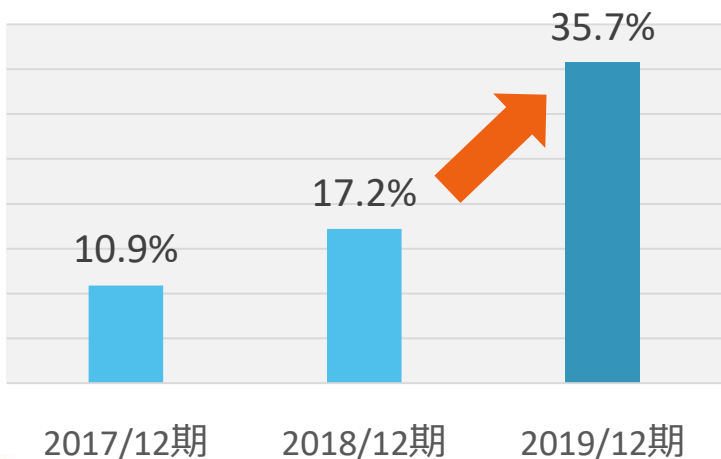
営業利益



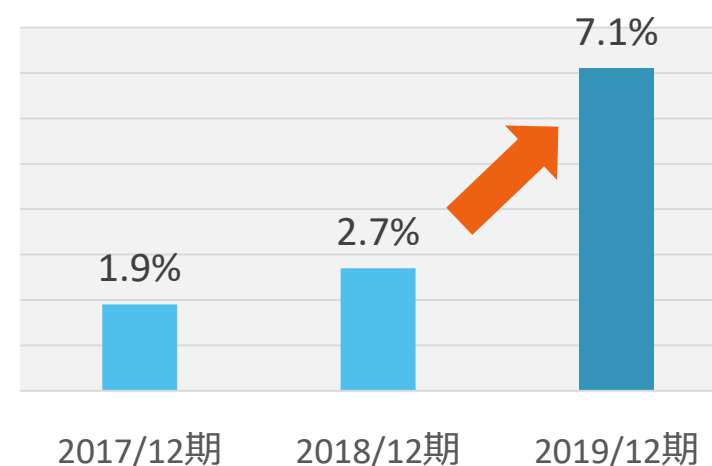
当期純利益



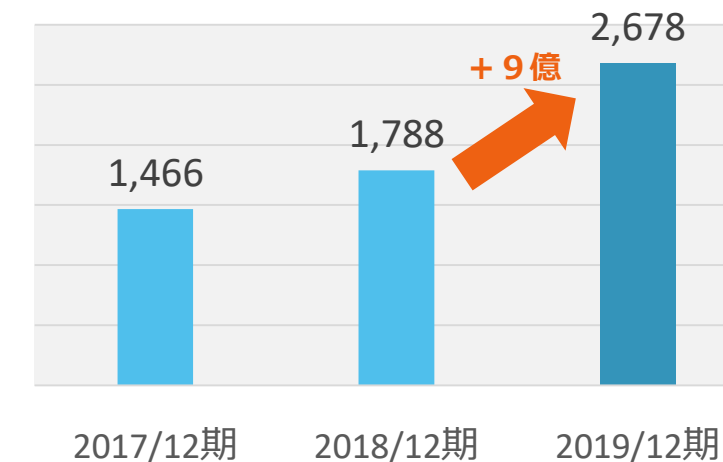
ROE



ROA



EBITDA

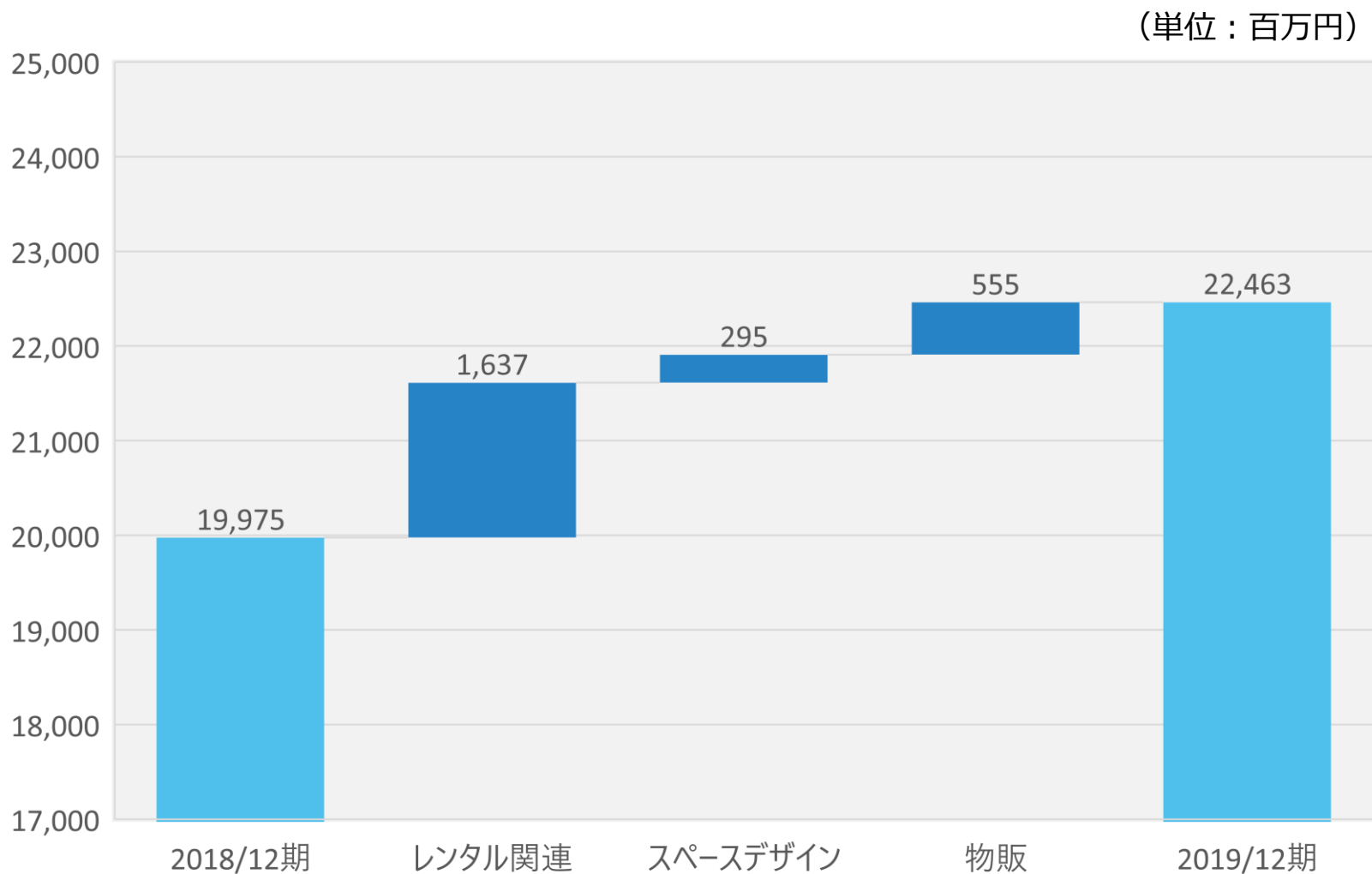


【2019年12月期】決算概要

(単位：百万円)

連結業績	2017/12期		2018/12期		2019/12期		対前期 増減率	対前期 増減額
		売上高比		売上高比		売上高比		
売上高	16,953	100.0%	19,975	100.0%	22,463	100.0%	12.5%	2,488
売上総利益	5,306	31.3%	7,346	36.8%	8,524	37.9%	16.0%	1,178
販管費	4,920	29.0%	6,730	33.7%	7,048	31.4%	4.7%	318
営業利益	385	2.3%	616	3.1%	1,476	6.6%	139.5%	860
経常利益	421	2.5%	475	2.4%	1,417	6.3%	197.9%	942
当期純利益	203	1.2%	369	1.9%	1,018	4.5%	175.6%	649
自己資本利益率	10.9%	—	17.2%	—	35.7%	—	—	—
ROA	1.9%	—	2.7%	—	7.1%	—	—	—
減価償却費	1,080	—	1,172	—	1,202	—	2.6%	30
EBITDA	1,466	—	1,788	—	2,678	—	49.8%	890

【2019年12月期】売上増加要因



【売上高の状況】

2019年12月期の売上高は、過去最高。レンタル関連事業の売上高が、全体売上増加の65.8%を占めた。

レンタル関連事業

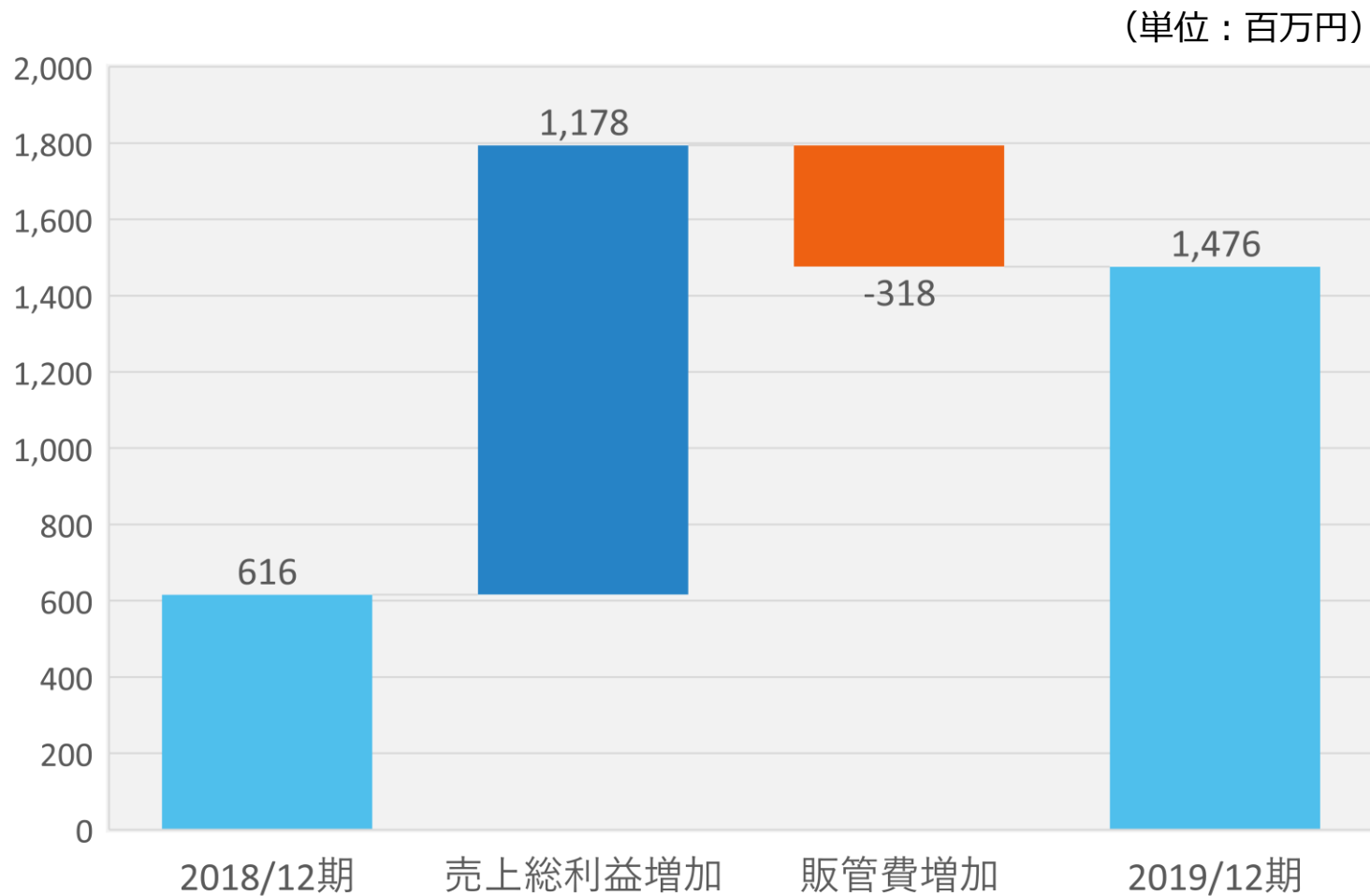
建設市場は、首都圏の再開発工事や東京オリンピック関連工事で売上増加。イベント市場では、大型の特需イベントで増加。法人市場では、顧客数が増え、増加。

スペースデザイン事業

マンション市場が厳しい中、営業拠点新設により、売上が増加。

物販事業

オリンピック・パラリンピック関連施設への備品販売の受注等により、売上が増加。



【営業利益の状況】

人件費・業務委託費が増加したが、売上高の増加と売上原価率の低減で売上総利益が増加。

レンタル関連事業

- ・ 役務（サービス）提供による利益率の向上。
- ・ 営業拠点の新設による売上の増加。

スペースデザイン事業

- ・ 役務（サービス）提供による利益率の向上。
- ・ 営業拠点の新設による売上の増加。

物販事業

オリンピック関連施設への備品販売受注。

【2019年12月期】連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018/12期		2019/12期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
資産の部					
流動資産	6,045	43.5%	6,654	45.5%	609
固定資産	7,840	56.5%	7,958	54.5%	118
資産合計	13,885	100.0%	14,612	100.0%	727
負債の部					
流動負債	8,151	58.7%	8,595	58.8%	443
固定負債	3,409	24.6%	2,630	18.0%	△778
負債合計	11,561	83.3%	11,225	76.8%	△335
純資産の部					
株主資本	2,337	16.8%	3,356	23.0%	1,018
その他の包括利益累計額	△14	△0.1%	29	0.2%	44
新株予約権	1	0.0%	1	0.0%	-
純資産合計	2,324	16.7%	3,386	23.2%	1,062
負債・純資産合計	13,885	100.0%	14,612	100.0%	727

【資産】

売上増加に伴う営業債権が増えたことで、流動資産が増加。一方で、利益の中核になるレンタル資産への投資により、固定資産が増えて、総資産が727百万円増加。

【負債】

売上増加による営業債務が増加。一方で、リース債務を含む有利子負債が減り、負債全体では335百万円減少。

【純資産】

収益力の向上により、純資産は1,062百万円増加し、自己資本比率は23.2%と高まる。

自己資本比率

16.7%

23.2%

【2019年12月期】連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2017/12期	2018/12期	2019/12期
税金等調整前当期純利益	422	491	1,442
営業キャッシュフロー	821	1,920	2,136
投資キャッシュフロー	△848	△993	△ 811
フリーキャッシュフロー	△27	926	1,325
財務キャッシュフロー	831	△1,374	△ 993
現金及び現金同等物の 期末残高	2,030	1,583	1,915

【営業キャッシュフロー】

売上成長局面において営業キャッシュフローが増加

【投資キャッシュフロー】

利益の中核であるレンタル資産を継続的に調達しており、安定した投資活動を行っている。

【財務キャッシュフロー】

フリーキャッシュフローの向上によるキャッシュを有利子負債の返済に充て、財務体質を強化する一方で、2018年12月に52億円のコミットメントラインを締結し、弾力的な財務管理を行っている。

【フリーキャッシュフロー】

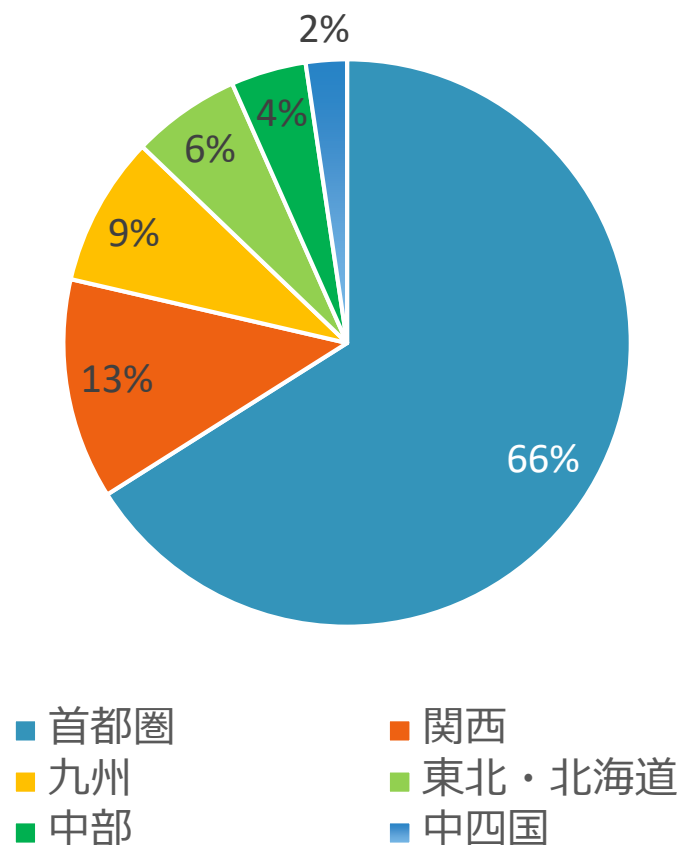
収益力の向上に加え、効率的な債権管理を実施し、フリーキャッシュフローは大きく向上した。

※2017年は上半期が2社連結、下半期が7社連結

【2019年12月期】地域別売上比率（参考資料）

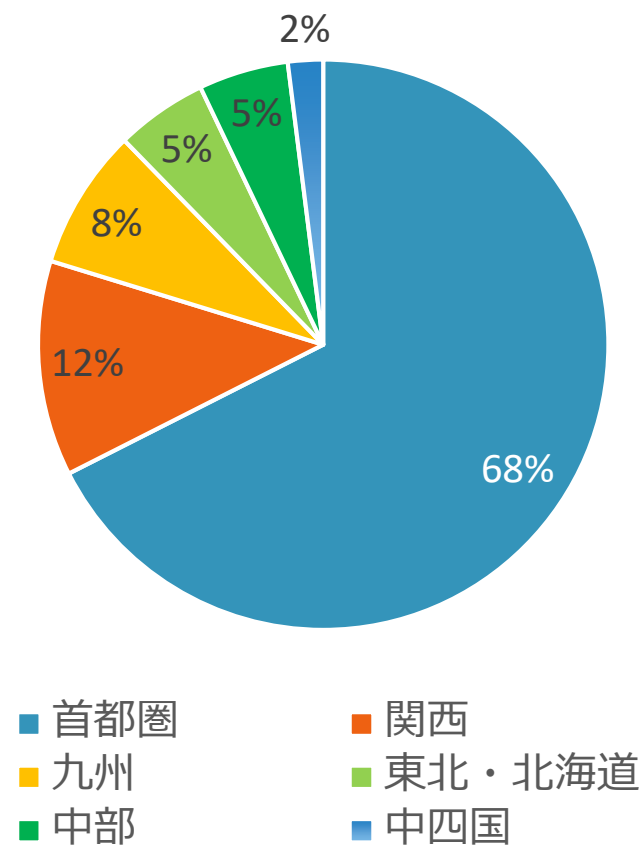
2018/12期

売上高：19,975百万円



2019/12期

売上高：22,463百万円



【地域別情報】

- ・全体の売上構成の2 / 3を首都圏が占める。
- ・首都圏の売上高自体も増え、西日本の関西・九州の売上も増えた。

【2019年12月期】セグメント別の状況

(単位：百万円)

		2017/12期	2018/12期	2019/12期	構成比	対前期 増減率	対前期 増減額
レンタル関連 事業	売上高	13,178	13,605	15,242	67.9%	12.0%	1,637
	営業利益	288	524	1,274	86.4%	142.9%	750
	利益率	2.2%	3.9%	8.4%	—	—	—
スペースデザイン 事業	売上高	2,101	3,908	4,203	18.7%	7.6%	295
	営業利益	91	75	100	6.8%	32.0%	24
	利益率	4.4%	1.9%	2.4%	—	—	—
物販事業	売上高	1,674	2,461	3,016	13.4%	22.6%	555
	営業利益	5	15	94	6.4%	519.5%	79
	利益率	0.4%	0.6%	3.1%	—	—	—
連結計	売上高	16,953	19,975	22,463	100.0%	12.5%	2,488
	営業利益	385	616	1,476	100.0%	139.5%	859
	利益率	2.3%	3.1%	6.6%	—	—	—

レンタル関連事業

- ・営業利益が2.4倍に増加。
- ・営業利益率は、特需イベントの影響による一時的な上昇もあり、8.4%へ伸長。

スペースデザイン事業

- ・マンション供給戸数減の厳しい市況の中、営業拠点の新設による売上が増加。
- ・役務（サービス）提供により利益率が向上。

物販事業

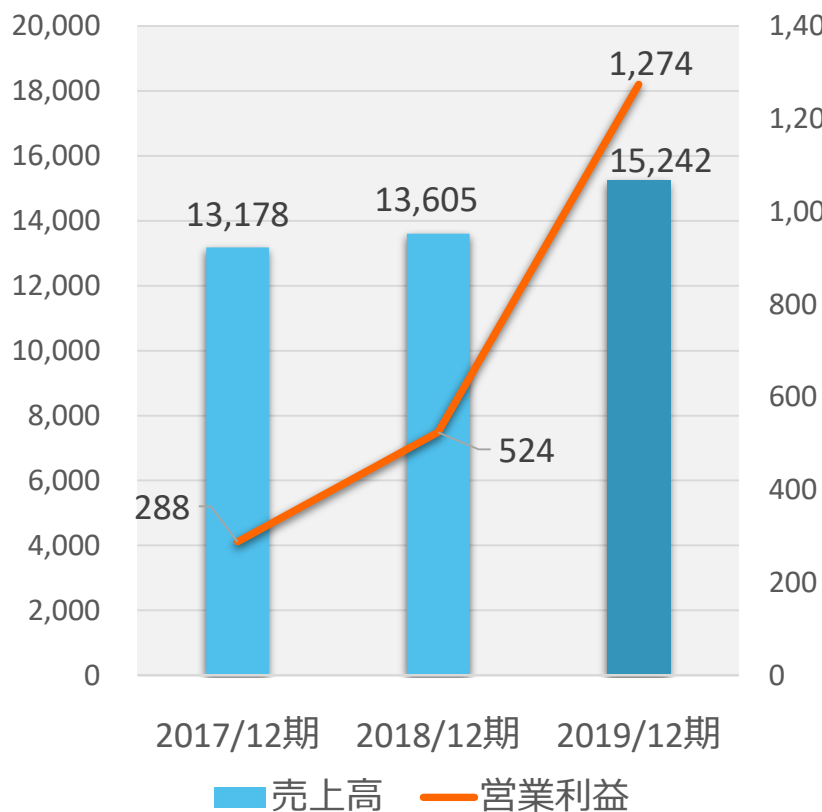
- ・特需案件「オリンピック関連施設」への備品販売受注による売上・利益が増加。

※2017年は上半期が2社連結、下半期が7社連結

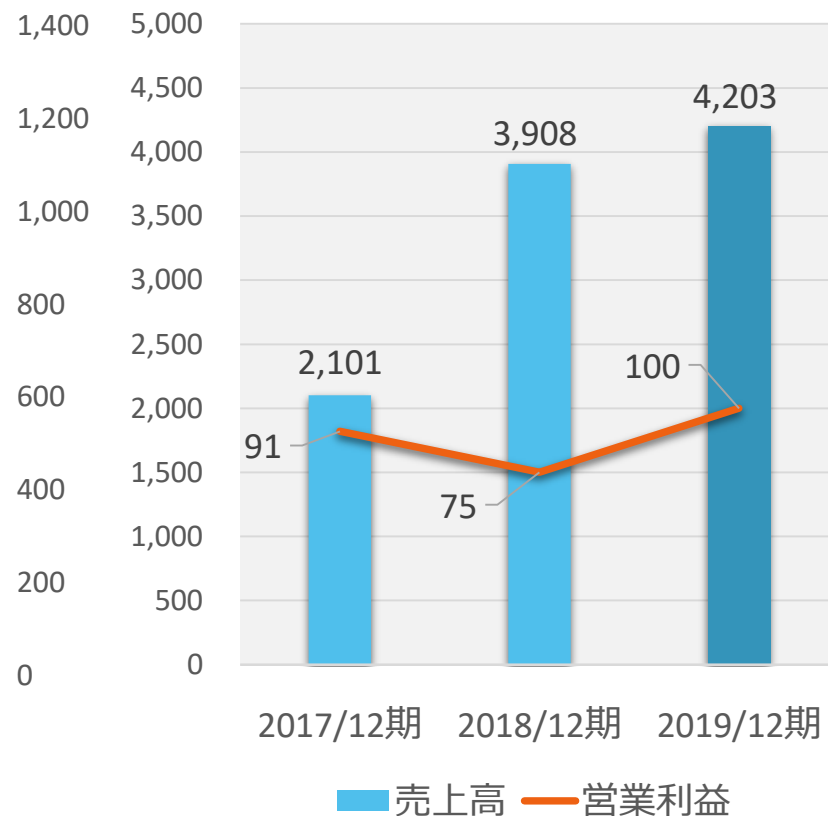
【2019年12月期】セグメント別状況

(単位：百万円)

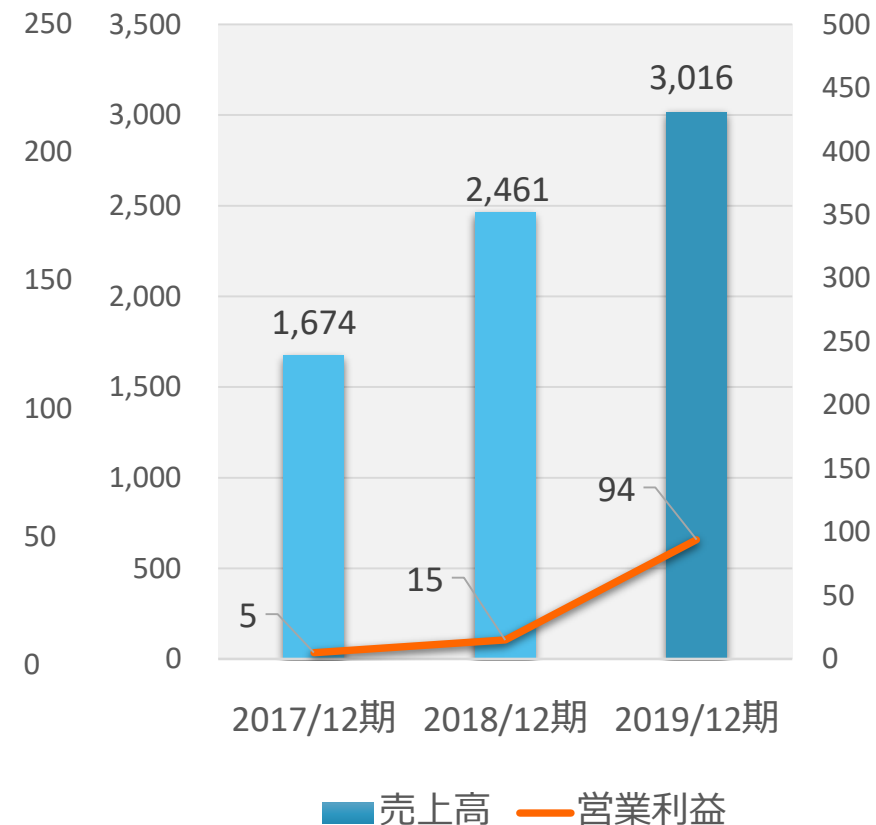
レンタル関連事業



スペースデザイン事業



物販事業



【2019年12月期】 レンタル資産の状況

レンタル資産状況

(単位：百万円)

	2017/12期	2018/12期	2019/12期
売上高 (単体)	13,855	14,614	16,319
調達額	726	939	1,135
償却費	868	846	933
期末保有点数 (点)	900,792	927,719	961,699
稼働率 (%)	79.0%	82.1%	82.6%

【ポイント】

- ・利益の中核を担うレンタル資産の継続調達。
- ・期末時点の保有点数は96万点と増加しているが、適正稼働率（75%～80%程度）を維持。

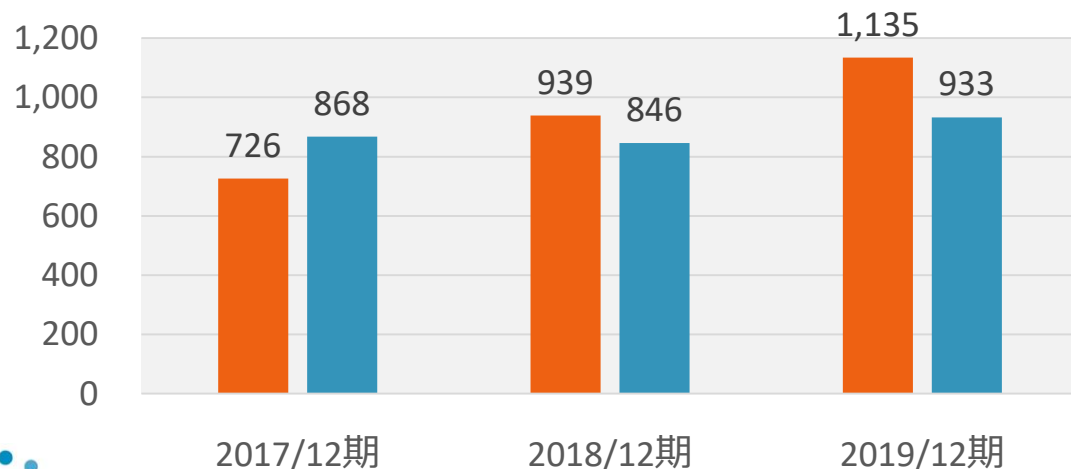
※稼働率は、貸出数／総在庫数

※稼働率の値は、イベント商品を除いた平均稼働率

レンタル資産調達額・償却費

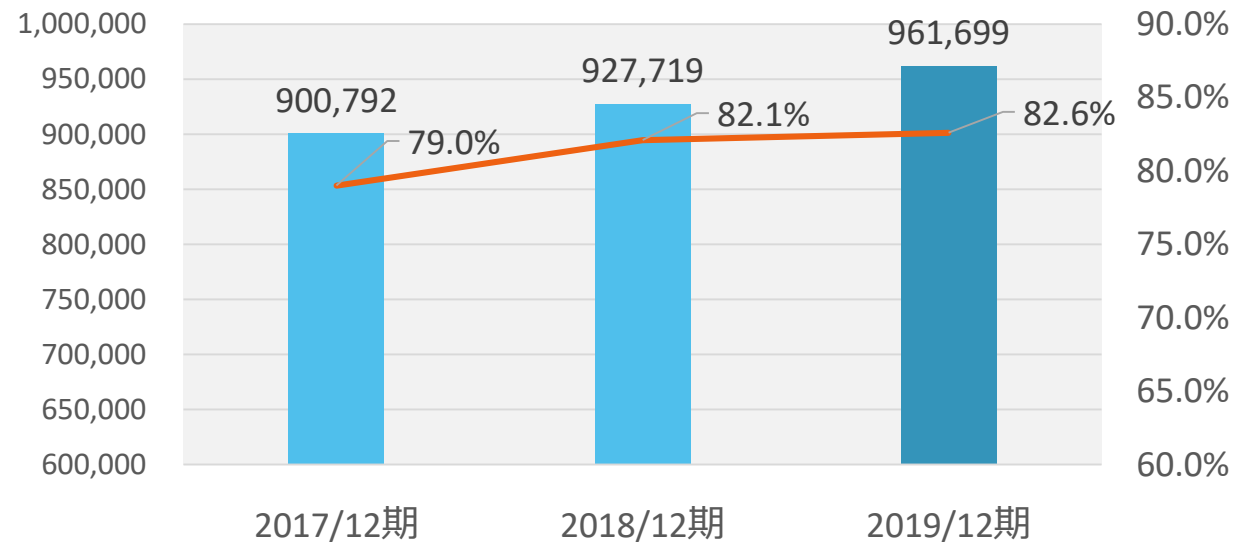
(単位：百万円)

※36か月均等 (定額) 償却



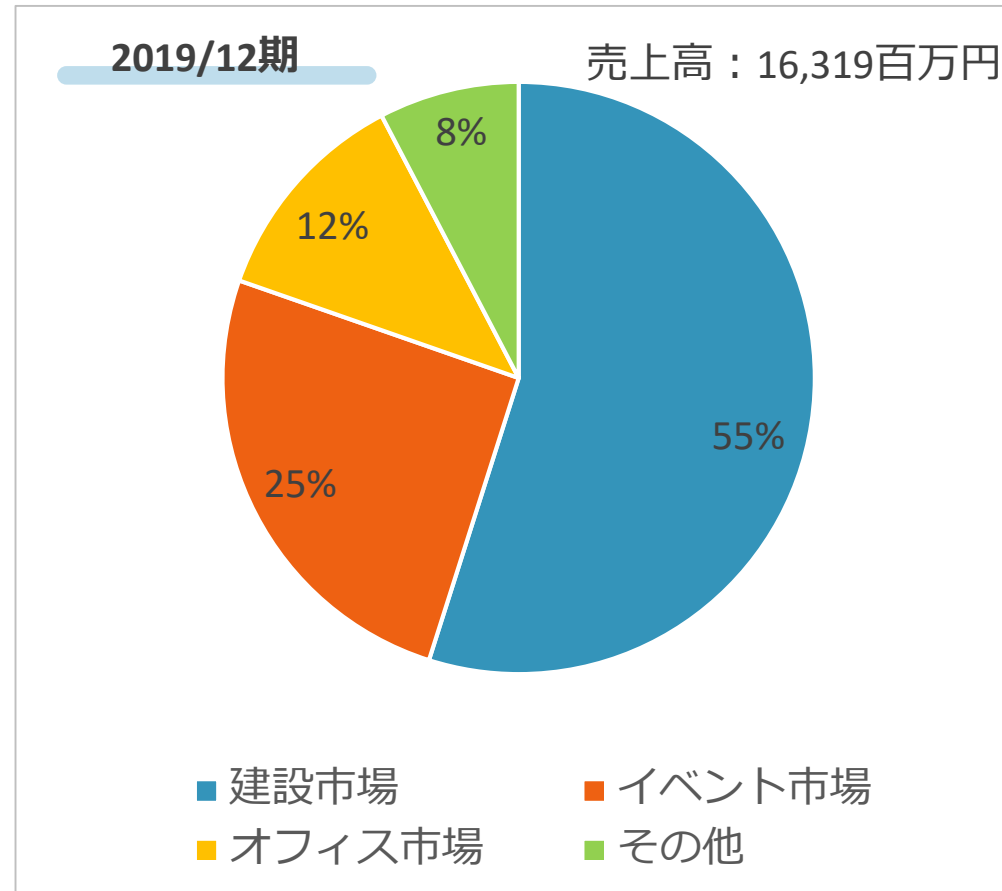
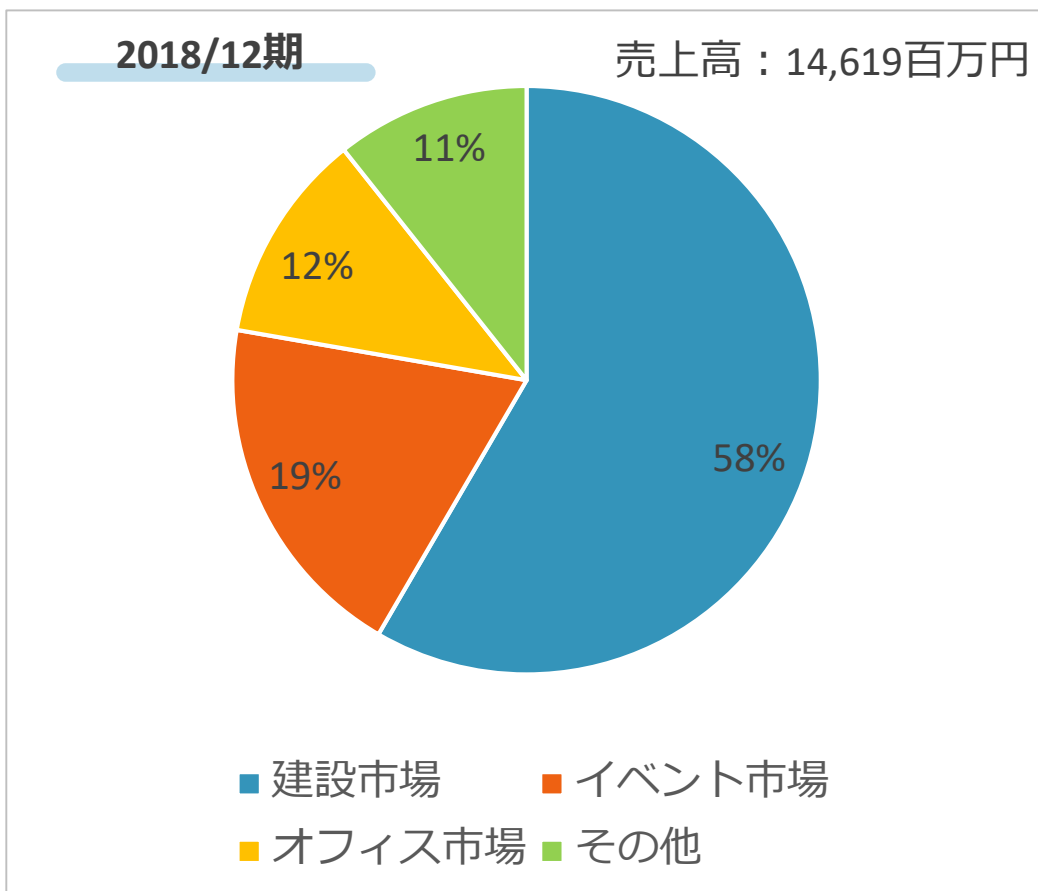
■ 調達額 ■ 償却費

レンタル資産保有数・稼働率



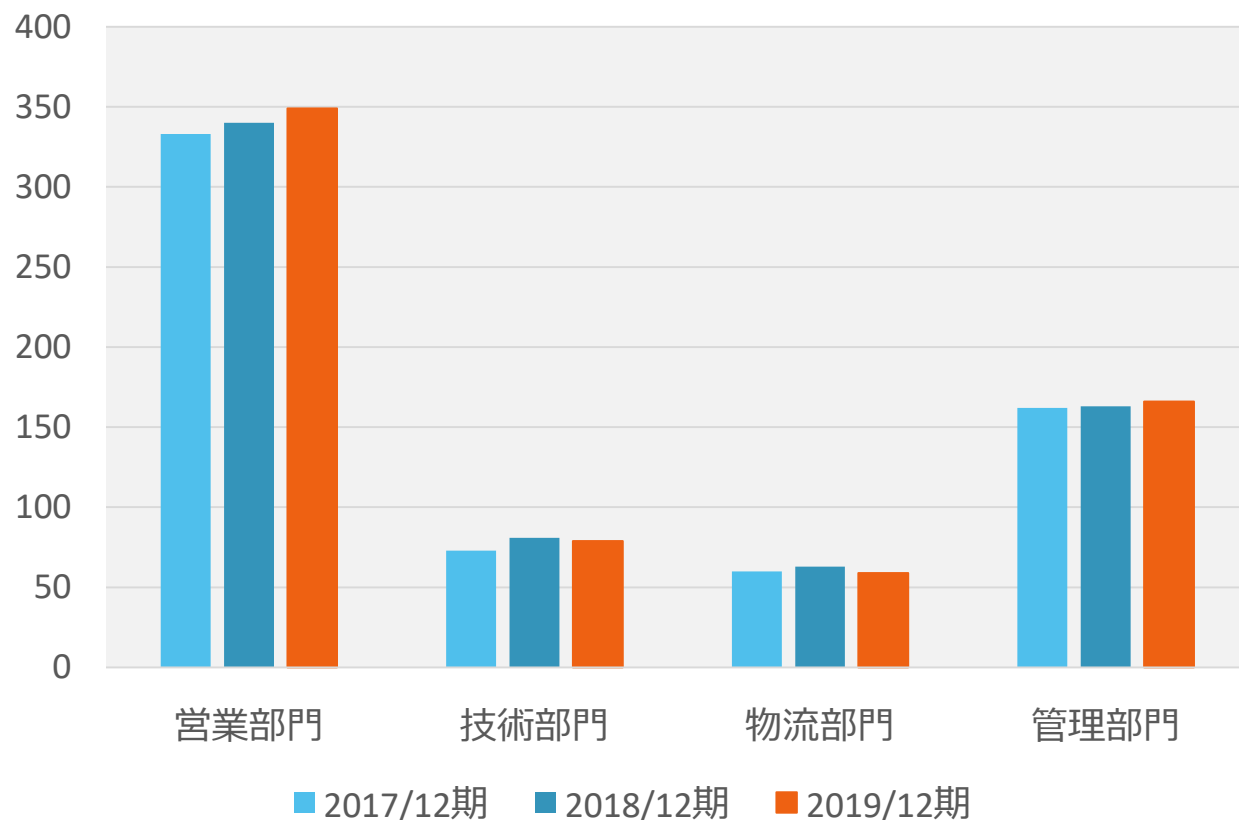
■ 期末保有点数 (点) — 稼働率 (%)

【2019年12月期】 コーユーレンティア市場別売上構成（参考資料）



【2019年12月期】従業員の状況（連結期末）

(単位：人)



	2017/12期	2018/12期	2019/12期	比率	増減数
営業部門	333	340	349	53%	9
技術部門	73	81	79	12%	△2
物流部門	60	63	59	9%	△4
管理部門	162	163	166	25%	3
合計	628	647	653	100%	6

【従業員の状況・今後の方針】

- ・全体では、中長期的な計画による新卒採用、短・中期的な戦略からの中途採用で、必要な人数の採用を実施。
- ・既存顧客保持・新規顧客獲得に向けて営業部門比率を高めている。
- ・技術部門や物流部門を今後は、強化を図る。
- ・ガバナンス強化の視点から、管理部門へ専門性の高い人材の採用を行う。

1. 会社概要
2. 2019年12月期業績について
3. 2020年12月期計画について
4. 成長戦略

【概況】

建設市場においては、オリンピック関連施設が完成し、落ち着きが出ると見込む一方で、イベント市場においては、オリンピックによる盛り上がりが見込まれている。その中で当社は、今後の安定的な収益拡大を計画するため、レンタル資産の収益構造を再構築に取り組む。一方で、新型コロナウイルスの感染拡大による、国内経済への影響など、先行きの不透明感が強まることも懸念される。

【レンタル関連事業】

建設市場向けは、オリンピック関連工事や大型既存案件が前期で終了し、東北における復興需要も規模が縮小すると予想している。イベント市場はオリンピック受注を計画しているが、反動でレギュラー案件の受注が減少すると見込んでいる。法人市場では、テレワーク推進などによる働き方改革に伴うレンタル需要は増えるという見込みがある。

【スペースデザイン事業】

前期に続き、マンション市場は低迷するものの、リノベーションを含めたそれ以外の関連サービスでの売上増加を見込んでいる。関西・九州では、人材強化によりマンションギャラリーに関する提供サービスの範囲を広げることで売上の増加を見込んでいる。

【物販事業】

環境改善サービス（BCP & 防災）商品の新規販売で売上の増加を見込んでいる。

【2020年12月期】計画

(単位：百万円)

連結業績	2019/12期 (実績)	2020/12期 (計画)	売上比	対前期 増減率	対前期 増減額
売上高	22,463	21,570	100.0%	△4.0%	△893
売上総利益	8,524	8,880	41.2%	4.2%	355
販管費	7,048	7,650	35.5%	8.5%	601
営業利益	1,476	1,230	5.7%	△16.7%	△246
経常利益	1,417	1,220	5.7%	△13.9%	△197
当期純利益	1,018	800	3.7%	△21.5%	△218
自己資本利益率 (ROE)	35.7%	17.4%	—	—	—
減価償却費	1,202	1,544	—	28.5%	342
EBITDA	2,678	2,774	—	3.6%	96

【ポイント】

2020年は、建設市場でのレンタル需要はいったん落ちつく見込んでおり、イベント市場では、レギュラー案件・特需案件で受注確度の高いものに絞っての計画で、前年比893百万円の減少としている。

但し、重視している経営指標のEBITDAは、原価償却+役務(サービス)で96百万円伸びると見込んでいる。オリンピック対応レンタル資産、レギュラーレンタル資産、物流部門強化へ計画投資。

【2020年12月期】計画セグメント別

(単位：百万円)

		2019/12期 (実績)	2020/12期 (計画)	構成比	対前期 増減率	対前期 増減額
レンタル関連事業	売上高	15,242	14,532	67.4%	△4.7%	△710
	営業利益	1,274	1,086	88.3%	△14.8%	△188
	利益率	8.4%	7.5%	—	—	—
スペースデザイン事業	売上高	4,203	4,306	20.0%	2.4%	102
	営業利益	100	110	8.9%	9.7%	9
	利益率	2.4%	2.6%	—	—	—
物販事業	売上高	3,016	2,732	12.7%	△9.4%	△284
	営業利益	94	41	3.3%	△56.5%	△53
	利益率	3.1%	1.5%	—	—	—
連結計	売上高	22,463	21,570	100.0%	△4.0%	△893
	営業利益	1,476	1,230	100.0%	△16.7%	△246
	利益率	6.6%	5.7%	—	—	—

レンタル関連事業

建設市場では一旦、レンタル需要に落ち着きが出ることから売上は若干のマイナスを見込んでいる。イベント市場では、オリンピックにおける受注確度が高いものを見込んでいる。

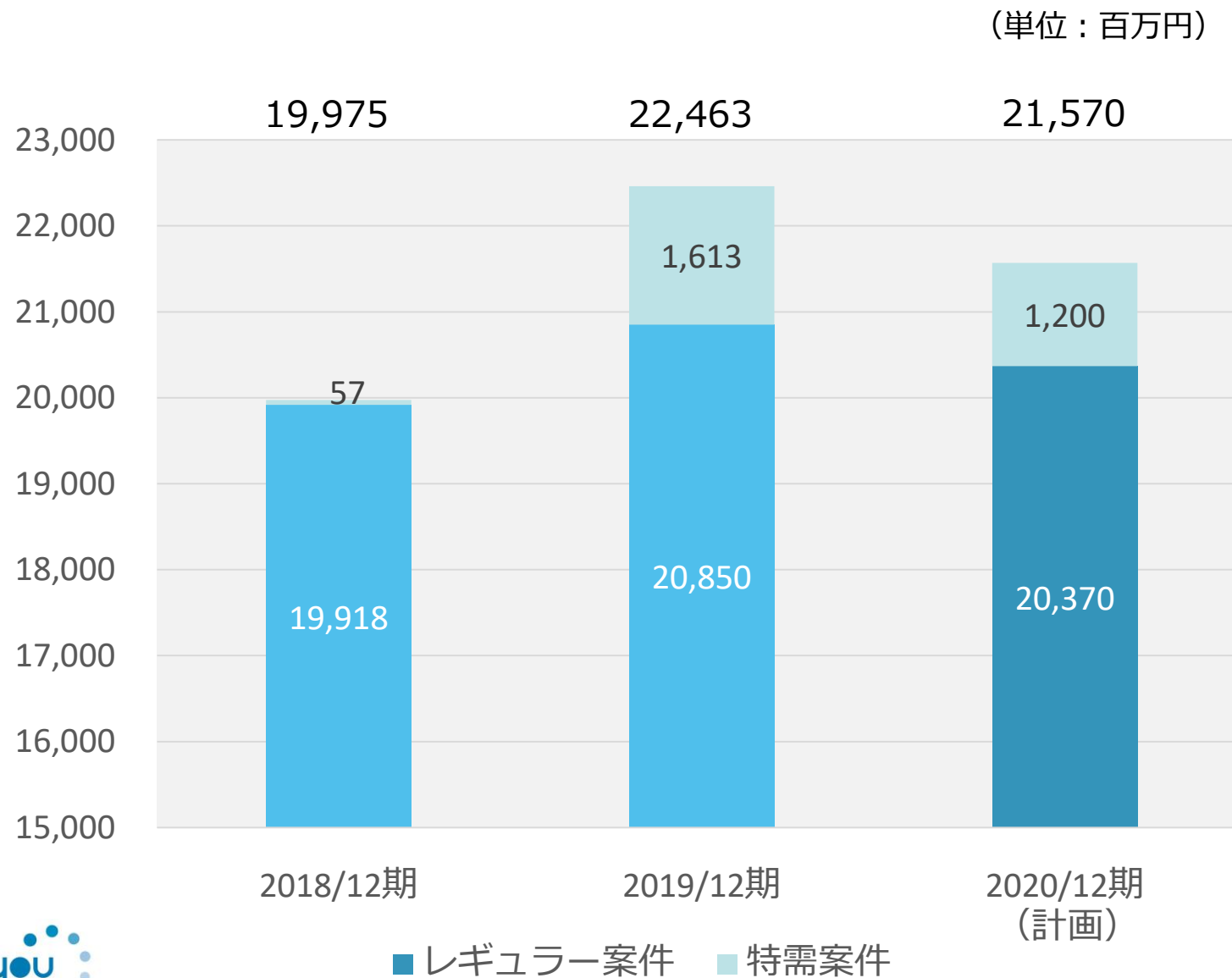
スペースデザイン事業

マンション市場は低迷するものの、リノベーションを含めたその他の関連サービスでの売上増加を見込んでいる。

物販事業

環境改善サービス（BCP&防災）商品の新規販売で売上増加を見込んでいる。

【2020年12月期】 売上の推移



【概況】

レギュラー案件に加えて、当期は、オリンピック・パラリンピック受注の特需案件を計画している。

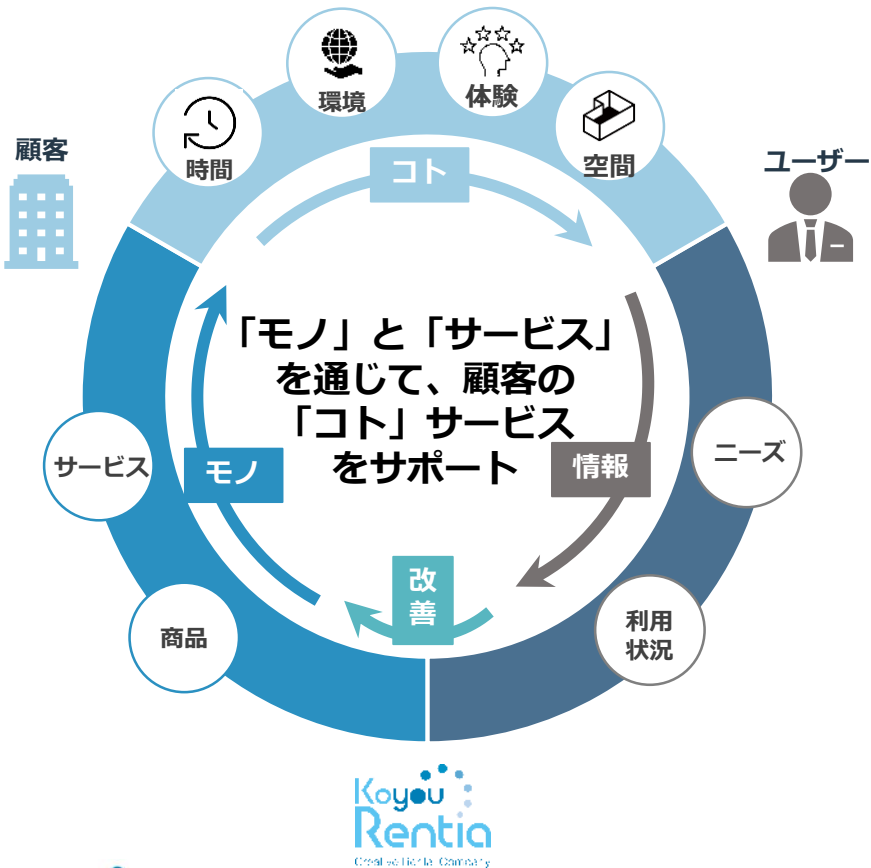
【新型コロナウイルスの影響】

現時点で、影響は軽微と捉えておりますが、今期の当社業績に与える影響が判明した場合には、速やかに開示いたします。

1. 会社概要
2. 2019年12月期業績について
3. 2020年12月期計画について
4. 成長戦略

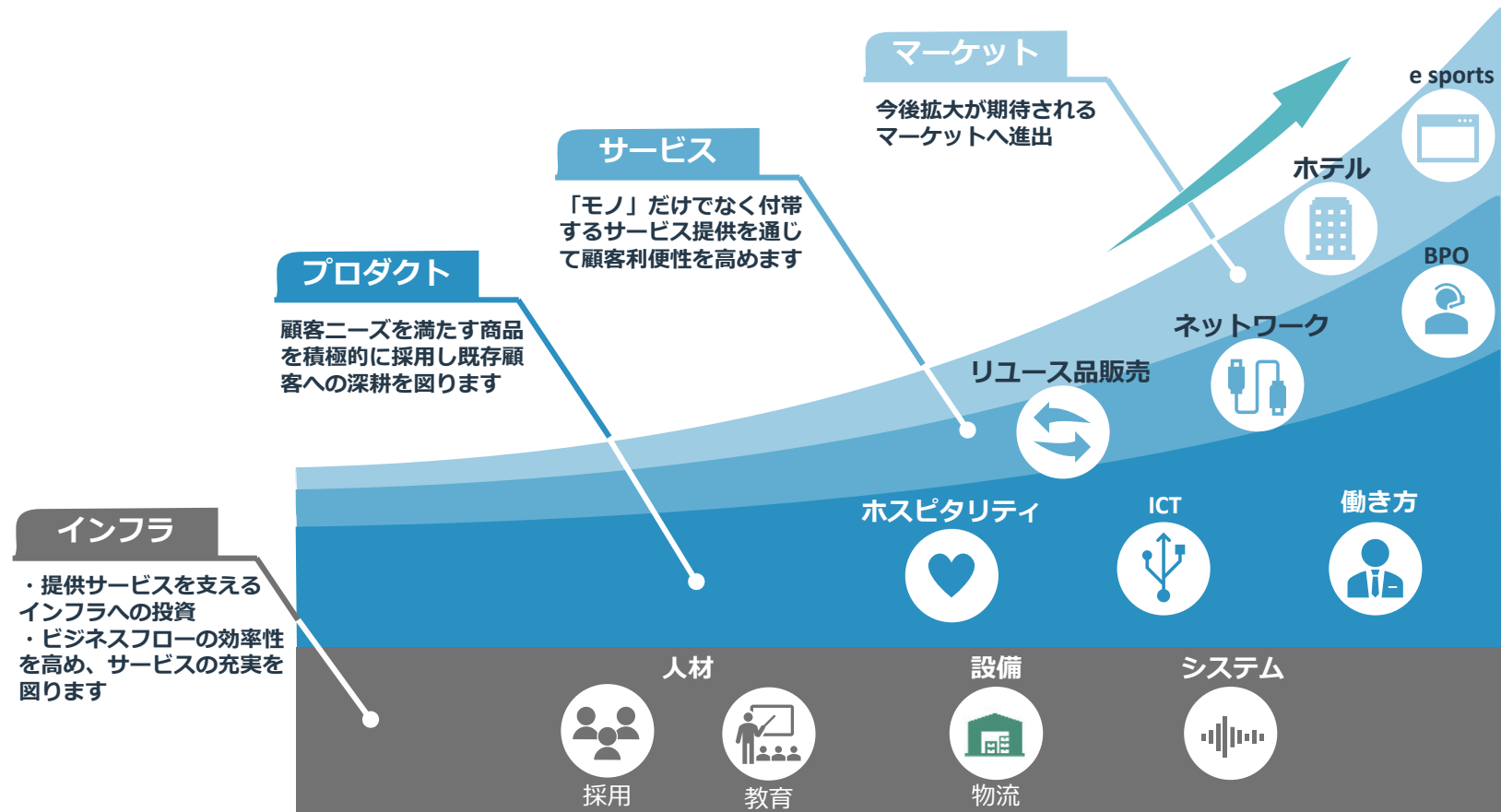
成長イメージ

「モノ」と「コト」に間にあるお客様の「時間・環境・空間」をレンタルを通じて価値を提供する



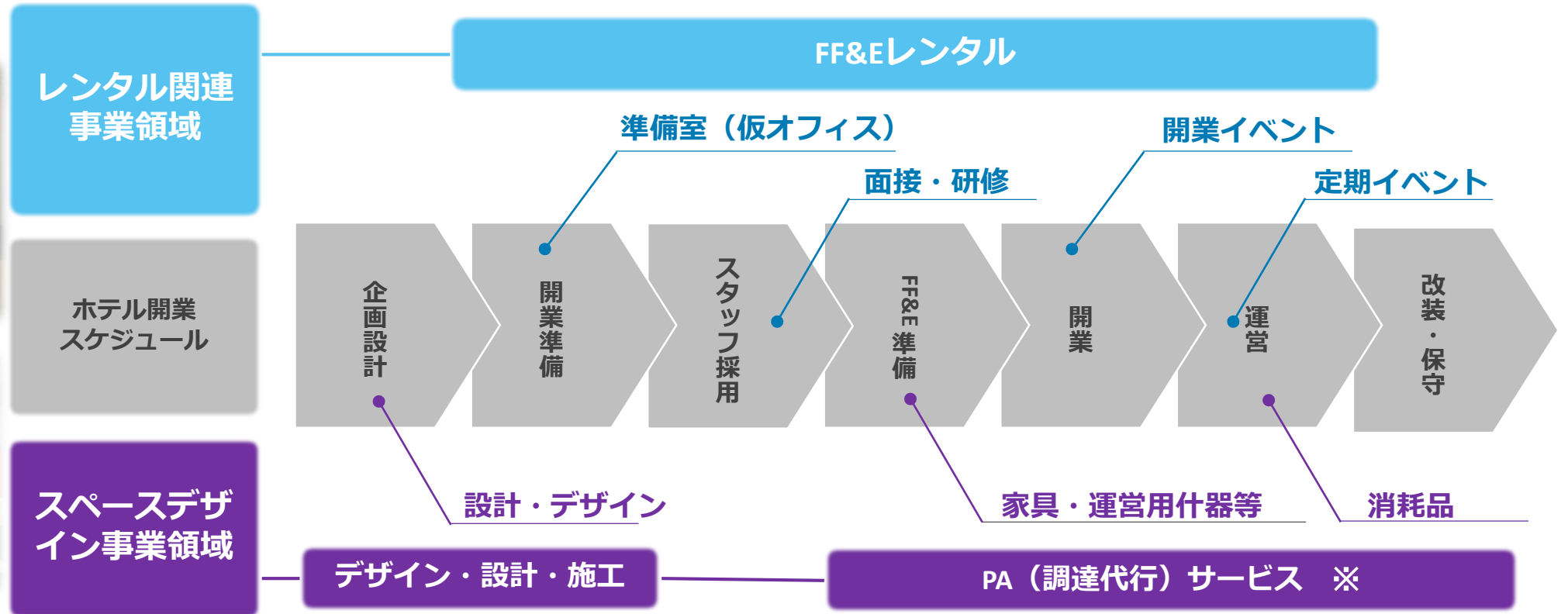
成長に向けた重点分野

- 【インフラ】 既存ビジネスモデルの深耕→物流リソース確保と生産性向上
- 【プロダクト】 トレンドに合わせた提供商品の拡幅
- 【サービス】 既存市場によるトレンドに合わせた提供価値の拡張
- 【マーケット】 新規収益源確保に向けたマーケット「ホテル・e sports」の開拓



ホテル市場

- ✓ インバウンド増加に伴うホテルニーズは高まりマーケットは拡大
- ✓ 2つのセグメントリソースを活用可能な市場



※PA (Procurement Agent) サービス
 施主の代理人として、家具・什器・備品の商品選定やコスト管理から施工スケジュール管理などの調達全般を代行するサービスのこと。

e sports市場

- ✓ 市場は拡大傾向にあり
- ✓ 運営備品から競技備品、インフラへと事業領域を広げワンストップでサービス提供



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・修正を追うものではありません。

コーユーレンティア株式会社
IR推進室

Email : ir@koyou.co.jp

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