

2025 年 9 月 5 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ラ イ オ ン 事 務 器
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 高 橋 俊 泰
(コード番号：423A 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 上 席 執 行 役 員 財 務 部 長 森 貴 文
(TEL 03-3369-1111)

2025 年 9 月期の業績予想について

2025 年 9 月期(2024 年 10 月 1 日から 2025 年 9 月 30 日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】		(単位：百万円、%)						
項目	決算期	2025 年 9 月期 (予想)			2025 年 9 月期 第 3 四半期累計期間 (実績)		2024 年 9 月期 (実績)	
			対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売 上 高		36,555	100.0	4.8	27,563	100.0	34,894	100.0
営 業 利 益		1,126	3.1	3.3	942	3.4	1,089	3.1
経 常 利 益		1,212	3.3	3.8	1,010	3.7	1,168	3.3
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益		816	2.2	7.1	689	2.5	762	2.2
1 株 当 たり 当 期 （ 四 半 期 ） 純 利 益		27 円 35 銭			23 円 09 銭		25 円 52 銭	
1 株 当 たり 配 当 金		5 円 00 銭			—		3 円 00 銭	

(注) 2024 年 9 月期（実績）、2025 年 9 月期第 3 四半期累計期間（実績）及び 2025 年 9 月期（予想）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。なお、当社は、基準日（2025 年 9 月 30 日）を超えての新株式発行となることから、2025 年 9 月期（予想）において、発行済株式総数の増加は見込んでおりません。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025 年 9 月期業績予想の前提条件】

1. 全般的な見通し

当社グループは、当社と子会社 5 社で構成され、文具・事務用品、オフィス家具及び事務機器の製造販売、オフィス環境のデザイン・施工・内装工事、並びに ICT 機器の文教市場向け販売を主な事業の内容としております。商流としては、製造委託先及び仕入先から商品を仕入れ、販売店や異業種の大手パートナー経由又は直接、ユーザーや官公庁・自治体等に販売しております。近年は「オフィスまるごと提案」(※)を進めており、顧客のオフィス移転、レイアウト変更等のニーズを捉え、デザイン・設計から施工まで提案しております。提案にあたっては、L I O Nブランドの商品を取り扱うメーカー機能のみならず、時流に合わせた商品を取り込んで多様な仕入商品を取り扱う商社機能も活用し、顧客に最適な提案を行っております。

※「オフィスまるごと提案」について

当社が推進する「オフィスまるごと提案」は、従来の単発的な製品販売から脱却し、「幅広いソリューションによる 1 取引あたりの単価向上」および「顧客接点の深耕・長期化による収益の拡大」への転換を図る施策であります。

① 幅広いソリューションによる 1 取引あたりの単価向上

オフィス家具の販売にとどまらず、電気工事やLED設置など、同業他社が扱いにくい領域までを含めたワンストップソリューションを提供しております。複合的な提案により受注単価が上昇し、営業効率や生産性の向上を実現します。これは、エンドユーザーだけでなく、売上拡大を目指す販売店やパートナー企業にとっても大きなメリットとなります。

② 顧客接点の深耕・長期化による収益の拡大

単発の販売で終わらず、ECプラットフォーム「ナビリオン (NAVILION)」を通じた消耗品の継続購入や、次のオフィス改修に向けた提案などを通じて、顧客との接点を維持・拡大します。これにより、顧客との継続的な取引が発生し続ける仕組みを構築しております。課題解決型のアプローチを通じて、顧客のニーズに寄り添いながら、長期的な関係構築を図ってまいります。

また、当社グループの事業は、ターゲットチャネル及び組織体制毎を基礎とした、販売店事業、エンタープライズ事業、文教事業の 3 事業ユニットと、全社横断的な販売チャネルである EC プラットフォーム「ナビリオン (NAVILION)」を通じて販売を行う EC 事業の 4 つの事業ユニットで構成されており、グループ全体としては事務器等の製造販売並びにこれらの付随業務の単一セグメントとなっております。なお、EC 事業の売上高は、販売店事業、エンタープライズ事業及び文教事業の中に含まれております。各事業の概要は以下のとおりとなります。

① 販売店事業

(事業の概要)

全国の文具やオフィス用品等を取り扱う販売店が主要な顧客であり、文具・事務用品、オフィス家具、事務機器等を販売しております。なお、一部、官公庁等のユーザーに直接販売している取引もあります。当社グループの以下の部門が担当し、事業を推進しております。

- ・東日本事業部（東日本の大型・中型販売店を担当）
- ・西日本事業部（西日本の大型・中型販売店を担当）
- ・インサイドビジネスセンター（全国の小型販売店を直接訪問することなく電話、メール等で担当し、顧客の購買データ分析や販売提案を行う。）

② エンタープライズ事業

(事業の概要)

文具・事務用品業界とは異なる業種の大手パートナー企業との協業や、法人ユーザーとの直接取引、また、介護・福祉市場、海外市場向けの取引等により、商品（文具・事務用品、オフィス家具、事務機器等）

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

を販売する事業であります。販売店事業（①参照）が横ばい傾向であり、エンタープライズ事業の拡大に力を入れております。

主に、当社グループの以下の部門が担当しております。

- ・ソリューション事業部（大手パートナー、法人顧客、介護・福祉市場、海外市場、他社通販サービスへの販売等を担当）
- ・オフィス営業部（株式会社大塚商會を担当）
- ・海外子会社（米国市場、中国・アジア市場を担当）

③ 文教事業

（事業の概要）

自治体・教育委員会を通じて、公立の小中学校へ ICT 機器（パソコン、タブレット等）や保守業務等を、主に入札により販売しております。自治体等に直接販売するケース以外に、リース会社等を経由して販売するケースがあります。

当社グループの IT 事業部が担当しております。

④ EC 事業

（事業の概要）

EC プラットフォーム「ナビリオン (NAVILION)」にて、文具・事務用品、消耗品等を販売しております。

当社では、ナビリオン営業部が、EC 事業を促進する営業支援の役割を担っておりますが、上記①から③の各事業におけるターゲットチャネルに対して、横断的に取り組んでおります。

2025 年 9 月期における我が国経済は、実質 GDP のプラス成長が続いているものの、個人消費は物価高の影響を受けつつも、持ち直しの兆しが見られます。ただし、実質賃金の伸びが物価上昇に追いつかず、力強さに欠ける面もあります。一方、地政学的リスクの高まりや米国トランプ政権の動向は不確定要素が大きく、先行きは依然不透明な状況が続いております。

国内においては、新型コロナウイルスが収束して以降、テレワーク等の在宅勤務が減少し、出社を伴う「オフィス回帰」が本格化しています。企業においては社員のエンゲージメントを高める動きが広がっており、オフィスの価値が改めて見直されています。かかる状況下、出社したくなる仕組みづくりとして働く環境を改善するオフィスリニューアル案件も増加しました。

こうした事業環境の下、当社グループは、販売店事業では「オフィスまるごと提案」の訴求や未稼働・休眠口座のアクティブ化の営業強化等の活動を推進し、エンタープライズ事業では当社が属する業界とは異なる業種の手パートナー企業とのさらなる協業でオフィス移転案件・リニューアル案件獲得を強化しております。また、文教事業では GIGA スクール関連商材の更新時期に入りましたので、現在利用している GIGA スクール端末の運用サポートや ICT 機器のリプレイス案件への対応を行い、新たに生まれる需要に適切に応える施策を展開しております。

この結果、2025 年 9 月期の当社グループの業績は、売上高 365 億 55 百万円（前連結会計年度比 4.8% 増）、営業利益 11 億 26 百万円（前連結会計年度比 3.3% 増）、経常利益 12 億 12 百万円（前連結会計年度比 3.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 8 億 16 百万円（前連結会計年度比 7.1% 増）を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2. 業績予想の前提条件

2025 年 9 月期の業績見込数値を算定するにあたっては、2025 年 7 月度までの実績数値に、2025 年 8 月及び 9 月の見込数値を合算して算定しております。

(1) 売上高

当社グループは単一セグメントとなっておりますが、売上高計画は、販売店事業、エンタープライズ事業、文教事業の 3 事業ユニットごとにそれぞれ作成し、合計したものを売上高の業績予想としております。

<販売店事業>

販売店事業の売上高計画は、顧客別の前々年、前年の月別売上実績をベースとして、新規顧客の獲得等を考慮して作成しております。2025 年 9 月期においては、ビジネスモデル変革が進む市況の中、全社方針である「オフィスまるごと提案」の訴求、新規得意先の獲得強化、既存得意先の継続購入・再購入の促進等の営業強化を方針として活動してまいりました。その中でも、官公庁向けの入札案件の獲得により、売上が増加しております。

その結果、2025 年 9 月期の売上高は 156 億 14 百万円（前連結会計年度比 5.5%増）を見込んでおります。

<エンタープライズ事業>

エンタープライズ事業の売上高計画は、顧客別の前々年、前年の月別売上実績をベースとして、新規顧客の獲得等を考慮して作成しております。2025 年 9 月期においては、大手事務機器メーカー等との協業展開を強化し、働き方改革・エンゲージメント強化を織り込んだ「オフィスまるごと提案」を行い、既存顧客の深掘と新規取引開拓促進を目指し活動してまいりました。福祉市場では福祉医療施設向けのトータルプロデュースを展開した他、海外市場では国外子会社とも連携し、米国・中国・アジア市場等へ文具、事務用品等を販売する等、グローバルネットワークを活用したビジネスを展開してまいりました。

しかしながら、販売先の在庫調整の影響や、得意先のカタログ掲載品の見直しの影響等もあり、大きく売上が減少した得意先もありました。

その結果、2025 年 9 月期の売上高は 106 億 29 百万円（前連結会計年度比 5.8%減）を見込んでおります。

<文教事業>

文教事業の売上高計画は、仕掛案件の積み上げをベースとして、保守や修理、例年発生する突発的な案件等を考慮して作成しております。2025 年 9 月期においては、校務 DX や学校のセキュリティ対策の高度化が叫ばれる中、現在利用している端末や ICT 機器のリプレイス案件を中心に提案を行ってまいりました。

関東圏におきましては、普通教室中心の電子黒板の更新を 23 区内複数自治体で受注し、GIGA スクール需要の端境期の中、売上の下支えとなりました。関西圏におきましては「教育ネットワーク」の更新を受注する等、オンプレからクラウドへのシステム構築実績により、提案の幅を広げることに繋がりました。また、過年度に導入した GIGA スクール構想で整備された端末の運用サポートや導入機器の保守業務は継続して売上に寄与しております。さらに、新規取組として、インターネットプロバイダーとの協業によるクラウド提案や、不審者対策としての学校内無線電話、インターフォンシステム、不登校対策システム等、様々な角度での分野拡大も視野に入れた活動に努めてまいりました。

その結果、2025 年 9 月期の売上高は 103 億 11 百万円（前連結会計年度比 17.1%増）を見込んでおります。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上の結果、2025 年 9 月期における当社グループの売上高は、365 億 55 百万円（前連結会計年度比 4.8%増）を見込んでおります。

（２）売上原価、売上総利益

売上原価及び売上総利益の計画は、販売店事業の売上、エンタープライズ事業の売上、文教事業の売上の合計に、過去の実績売上総利益率を基礎として、過年度又は当年度に特有の事情がある場合は修正を加えた想定売上総利益率を乗じて、売上総利益計画を策定します。売上計画から売上総利益計画を控除した金額を売上原価計画としております。

2025 年 9 月期においては、「オフィスまるごと提案」による役務の売上や、商品価格の値上げ等により、粗利率の向上に向けて取り組んでおりますが、新規顧客獲得のために競合の多い案件の獲得に取り組んだことや、施工・物流等のコストが上昇したことによる粗利率の低い案件の売上高が上半期に計上されたことにより、売上総利益の額は前年より増加したものの、売上総利益率は前年を下回っております。

以上の結果、2025 年 9 月期における当社グループの売上原価は 276 億 51 百万円（前連結会計年度比 5.4%増）、売上総利益は 89 億 4 百万円（前連結会計年度比 2.9%増）を見込んでおります。

（３）販売費及び一般管理費、営業利益

当社グループの販売費及び一般管理費は、人件費、事務費、物流費、減価償却費及びその他の費用で構成されております。販売費及び一般管理に占める人件費の割合が 5 割程度を占めており、将来の成長のための新規採用増と、物価上昇等に対応するための給与手当の増額等により、人件費は増加傾向にあります。一方、将来的な AI の活用による営業活動支援の強化等によって、生産性向上を進めてまいります。

販売費及び一般管理費の計画は、人件費計画は人員計画を元に一定の昇給率を織り込んだ人件費単価を乗じて策定しております。事務費はシステム保守費等で構成されており、社内システムの保守費や運用費等について、前年度の費用実績をベースに追加施策に係る費用を追加して策定しております。物流費は、過年度の物販に係る売上実績と物流費の関係から物流費率を算定し、これに物流効率化等の施策による物流費率の低下を織り込んで策定しております。減価償却費の計画は、既存の償却資産に、予定している設備投資（ソフトウェア含む）の検収時期の見込みを考慮して策定しております。その他の費用は、過年度の実績をベースに個別の増減見込みを織り込んで策定しております。

2025 年 9 月期においては、事務費で基幹システムリニューアルのための外部支援、社内パソコンの入れ替え、SFA（Sales Force Automation）の導入等の費用が発生しました。また、その他の費用では大阪プレゼンテーションルーム「soLid LABO（ソリッドラボ）」の開設費用が発生しております。また、人件費のうち賞与については業績連動を基本方針としており、2025 年 9 月期は前年度と概ね同水準の計上を見込んでおります。

以上の結果、2025 年 9 月期において、販売費及び一般管理費は 77 億 77 百万円（前連結会計年度比 2.9%増）、営業利益は 11 億 26 百万円（前連結会計年度比 3.3%増）を見込んでおります。

（４）営業外損益、経常利益

営業外損益の計画は、前年に発生した実績に、当年度の変動要因を加味して算出しております。営業外収益の主な項目は、受取利息及び配当金、受取地代家賃であります。また、営業外費用の主な項目は、支払利息、不動産賃貸原価であります。なお、為替差益又は為替差損は、金額的重要性及び為替相場の不確実性の観点から、計画上は見込んでおりません。

以上の結果、2025 年 9 月期において、営業外収益は 123 百万円（前連結会計年度比 7.6%増）、営業外費用は 37 百万円（前連結会計年度比 3.0%増）、経常利益は 12 億 12 百万円（前連結会計年度比 3.8%増）を予想しております。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別利益は見込んでおりません。また、特別損失として、固定資産除却損と遊休土地の時価下落による減損損失等を3百万円見込んでおります。法人税等については利益計画に基づいて算定しております。

以上の結果、2025年9月期において、親会社株主に帰属する当期純利益は816百万円（前連結会計年度比7.1%増）を予想しております。

【業績予想に関する留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。