



2025 年 10 月 15 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)

東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2025 年 10 月 15 日に東京証券取引所スタンダード市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

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、以下のとおりであり、また最近の決算情報等は別添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。

【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せず、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）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（株式会社大塚商会を担当）
- ・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大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。

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。

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費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 LAB0（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。

（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



2025年9月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2025年10月15日

上場会社名 株式会社ライオン事務器 上場取引所 東
コード番号 423A URL <https://www.lion-jimuki.co.jp/>
代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 高橋 俊泰
問合せ先責任者 (役職名) 上席執行役員 財務部長 (氏名) 森 貴文 TEL 03 (3369) 1111
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無: 無
決算説明会開催の有無: 無

(百万円未満切捨て)

1. 2025年9月期第3四半期の連結業績(2024年10月1日～2025年6月30日)

(1) 連結経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2025年9月期第3四半期	27,563	—	942	—	1,010	—	689	—
2024年9月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 2025年9月期第3四半期 626百万円(—%) 2024年9月期第3四半期 一百万円(—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2025年9月期第3四半期	23.09	—
2024年9月期第3四半期	—	—

(注) 1. 2024年9月期第3四半期については、四半期連結財務諸表を作成していないため、2024年9月期第3四半期の数値及び2025年9月期第3四半期の対前年同四半期増減率は記載しておりません。

2. 2025年9月期第3四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2025年9月期第3四半期	23,544	11,961	50.8
2024年9月期	23,275	11,424	49.1

(参考) 自己資本 2025年9月期第3四半期 11,961百万円 2024年9月期 11,424百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年9月期	—	0.00	—	3.00	3.00
2025年9月期	—	0.00	—	—	—
2025年9月期(予想)	—	—	—	5.00	5.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無: 無

3. 2025年9月期の連結業績予想(2024年10月1日～2025年9月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	36,555	4.8	1,126	3.3	1,212	3.8	816	7.1	27.35

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無: 無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更：無

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：有
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(注) 詳細は、添付資料P.9「2. 四半期連結財務諸表及び主な注記(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項(会計方針の変更に関する注記)」をご覧ください。

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2025年9月期3Q	29,900,000株	2024年9月期	29,900,000株
② 期末自己株式数	2025年9月期3Q	31,775株	2024年9月期	31,250株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2025年9月期3Q	29,868,383株	2024年9月期3Q	一株

(注) 2024年9月期第3四半期については、四半期連結財務諸表を作成していないため、期中平均株式数(四半期累計)は記載しておりません。

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	7
四半期連結損益計算書	7
第3四半期連結累計期間	7
四半期連結包括利益計算書	8
第3四半期連結累計期間	8
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	9
(会計方針の変更に関する注記)	9
(セグメント情報等の注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	9
(継続企業の前提に関する注記)	9
(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	9

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において当社グループが判断したものであります。

なお、当社グループは、前第3四半期連結累計期間について四半期連結財務諸表を作成していないため、前年同四半期連結累計期間との比較分析は行っておりません。

当第3四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、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、実質賃金の伸びが物価上昇に追いつかず依然力強さに欠けます。また、日本銀行の金融政策の正常化の動きが、今後の経済に影響を与える可能性があります。一方、地政学的リスクの高まりや米国トランプ関税による影響は日本経済に与えるインパクトが大きく、先行きは依然不透明な状況が続いております。

国内におけるテレワーク実施率は、14%台とコロナ禍以降過去最低となった調査報告もあり、「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。

販売店事業及びエンタープライズ事業においては、市場環境・業界動向に変化がある中、出社回帰の見直しによって、以前にも増してABW（アクティビティ・ベースド・ワーキング）による多様な働き方が重視されております。昨年12月に開設した大阪プレゼンテーションルーム「soLid LABO（ソリッドラボ）」では、大手パートナーとのコラボ企画や、文教市場向けイベントを行うなど有効に活用し、今後も顧客接点の強化を図る場として、付加価値の高いソリューション提案活動を積極的に行ってまいります。関西圏を中心に今まで以上にスムーズなオフィス提案が進むと考えております。

具体的な注力商品といたしまして、Web会議やリモート会議環境の構築に好評を得ているコンパクトな個室ブース「DelicaBooth（デリカブース）type S」に、より広々としたスタンダードタイプの1人用・2人用を追加販売する計画で、6月の国際オフィス家具見本市「オルガテック東京」にて発表いたしました。またサステナビリティやSDGsへの対応として再生材の有効活用を意識し、背・座シェルと脚端パーツに再生率100%の樹脂を使用した「スタッキングチェア No. 1070シリーズ」など、環境負荷低減に貢献する商品開発を行いました。このほか、2027年に蛍光灯の製造・販売が中止になることを受け、LED照明の需要も多く見込んでおります。コロナ禍から販売している除菌LED照明では、「デスクライト」タイプを新発売し、アイテムを拡充しました。これにより、LED等省エネ商材のカテゴリ全体の販売展開にも注力しております。また、オフィス内の電源確保や災害時・緊急時の非常電源としても利用できるポータブルバッテリー「ポポフ」などの仕入商材も提案に取り入れ、時流に合わせた働く環境を複合的な面からアピールしております。

BtoC向け商材として、文具・事務用品では、趣味のコレクション整理などに使用する押し活向けアイテム「Fandes（ファンデス）」と「ポッケde整理A5判」を新発売し、幅広い世代をターゲットとして展開しております。

文教事業においては、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も売上の下支えとなりました。GIGAスクール構想第2期の需要は翌事業年度にかけて導入完了の予定であり、バッテリーへのダメージを軽減するスイッチバック充電方式を採用した「タブレット充電収納保管庫」をリニューアル発売いたしました。また前述の「soLid LABO（ソリッドラボ）」でも6月に教育委員会対象の文教向けイベントを開催し、オフィス家具分野に留まらず、幅広くプレゼンテーションの場として活用しております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間の業績は、売上高275億63百万円、営業利益9億42百万円、経常利益10億10百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益6億89百万円となりました。

当社グループの事業は、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であります。

当社グループの事業ユニット別の販売の状況は以下のとおりであります。

〔販売店事業〕

販売店事業におきましては、「オフィスまるごと提案」の訴求、LED照明による経費削減提案、ECプラットフォーム「ナビリオン (NAVILION)」の新規獲得強化、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てまいりました。また、第3四半期より既存顧客との更なる取組拡大を図るべく、ターゲットへの活動を強化しております。

結果、当第3四半期連結累計期間の売上高は123億69百万円となりました。

〔エンタープライズ事業〕

エンタープライズ事業におきましては、当社が属する業界とは異なる業種の大手パートナー企業とのさらなる協業で、オフィスリニューアルあるいはオフィス移転の案件にICT機器を組み合わせる新たな展開が出てまいりました。関西地区においてはプレゼンテーションルーム「soLid LABO (ソリッドラボ)」のパートナー企業との有効活用を実施し、直販法人先においては「エンゲージメントを高めるワークプレイス」を中心にした新規顧客案件の成約がありました。

福祉市場では介護福祉施設向けのトータルプロデュースを訴求して新規顧客確保を展開し、海外市場においては国外子会社との連携による取扱商材の増加で売上増を図ってまいりました。また伸長率の高いECサイト運営会社へはPB商品の開発を行うことで成長性を追求しました。

結果、当第3四半期連結累計期間の売上高は81億40百万円となりました。

〔文教事業〕

文教事業におきましては、令和7年度に調達が予定されている1人1台端末、いわゆるGIGAスクール構想に関わる提案活動のクロージングと、併せて令和8年度整備計画の情報収集も行いながらの活動となりました。

予定していた案件を受注し、昨年一昨年実績を大きく上回る結果となりました。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ました。

結果、当第3四半期連結累計期間の売上高は70億53百万円となりました。

〔EC事業〕

EC事業におきましては、ECプラットフォーム「ナビリオン (NAVILION)」での顧客基盤の拡大と利用促進を目指し、パートナーである販売店との取引増強とその先のエンドユーザーの獲得、および直販ユーザーへの提案を推進しました。カタログを主軸に各種販促物を活用し、オフィスでのニーズに応える多彩な商品や、購買コスト削減に資する商材を訴求しました。その中でも職場における熱中症対策の強化について労働安全衛生規則の改正が6月に実施されるにあたり、早期より関連需要の取り込みに注力し、結果として飲料・食品や生活用品カテゴリが堅調に推移し売上に寄与しました。

結果、当第3四半期連結累計期間の売上高は22億27百万円となりました。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います。

(2) 当四半期の財政状態の概況

(資産)

当第3四半期連結会計期間末における総資産額は、前連結会計年度末に比べ2億69百万円増加（前連結会計年度末比1.2%増）し、235億44百万円となりました。主なものとしては、現金及び預金の増加6億28百万円、棚卸資産の増加8億69百万円、受取手形及び売掛金の減少11億99百万円であります。

(負債)

当第3四半期連結会計期間末における負債合計額は、前連結会計年度末に比べ2億67百万円減少（前連結会計年度末比2.3%減）し、115億82百万円となりました。主なものとしては、短期借入金の減少1億80百万円、未払金の減少2億15百万円、未払法人税等の減少2億1百万円、前受金の増加2億49百万円であります。

なお、有利子負債につきましては、前連結会計年度末に比べ1億41百万円減少（前連結会計年度末比11.0%減）し、11億49百万円となりました。

(純資産)

当第3四半期連結会計期間末における純資産額は、前連結会計年度末に比べ5億36百万円増加（前連結会計年度末比4.7%増）し、119億61百万円となりました。主なものとしては、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上6億89百万円、剰余金の配当89百万円であります。

この結果、当第3四半期連結会計期間末の自己資本比率は、前連結会計年度の49.1%から50.8%に上昇しました。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2025年9月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所スタンダード市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、本資料に記載されている業績予想等は、当社が発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提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可能性があります。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年 9 月30日)	当第 3 四半期連結会計期間 (2025年 6 月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	6,498	7,126
受取手形及び売掛金	5,754	4,554
リース投資資産	15	9
棚卸資産	4,083	4,953
その他	76	274
貸倒引当金	△0	△0
流動資産合計	16,428	16,918
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	6,101	6,152
減価償却累計額	△5,317	△5,362
建物及び構築物（純額）	783	790
機械装置及び運搬具	1,303	1,288
減価償却累計額	△1,164	△1,172
機械装置及び運搬具（純額）	139	116
土地	4,250	4,250
リース資産	230	218
減価償却累計額	△178	△154
リース資産（純額）	51	63
その他	1,591	1,635
減価償却累計額	△1,550	△1,569
その他（純額）	41	65
有形固定資産合計	5,265	5,286
無形固定資産		
その他	531	424
無形固定資産合計	531	424
投資その他の資産		
投資有価証券	189	222
長期前渡金	230	46
繰延税金資産	321	329
その他	308	317
貸倒引当金	△0	△0
投資その他の資産合計	1,049	915
固定資産合計	6,846	6,626
資産合計	23,275	23,544

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年 9 月30 日)	当第 3 四半期連結会計期間 (2025年 6 月30 日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	6,613	6,626
短期借入金	780	600
1 年内返済予定の長期借入金	81	94
リース債務	32	29
未払金	738	523
未払法人税等	381	180
前受金	259	509
賞与引当金	302	456
その他	195	161
流動負債合計	9,384	9,180
固定負債		
長期借入金	356	374
リース債務	40	50
再評価に係る繰延税金負債	655	674
退職給付に係る負債	751	758
長期前受金	349	226
資産除去債務	81	89
その他	231	227
固定負債合計	2,465	2,402
負債合計	11,850	11,582
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,677	2,677
資本剰余金	2,139	2,139
利益剰余金	5,103	5,703
自己株式	△3	△3
株主資本合計	9,915	10,515
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	85	106
土地再評価差額金	1,262	1,243
為替換算調整勘定	165	99
退職給付に係る調整累計額	△4	△4
その他の包括利益累計額合計	1,509	1,446
純資産合計	11,424	11,961
負債純資産合計	23,275	23,544

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書
(四半期連結損益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：百万円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年6月30日)
売上高	27,563
売上原価	20,718
売上総利益	6,845
販売費及び一般管理費	5,903
営業利益	942
営業外収益	
受取利息及び配当金	8
受取地代家賃	50
為替差益	10
その他	23
営業外収益合計	92
営業外費用	
支払利息	7
不動産賃貸原価	11
その他	5
営業外費用合計	24
経常利益	1,010
特別損失	
固定資産売却損	0
その他	0
特別損失合計	1
税金等調整前四半期純利益	1,009
法人税、住民税及び事業税	340
法人税等還付税額	△0
法人税等調整額	△20
法人税等合計	320
四半期純利益	689
親会社株主に帰属する四半期純利益	689

(四半期連結包括利益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：百万円)

	当第3四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年6月30日)
四半期純利益	689
その他の包括利益	
その他有価証券評価差額金	21
土地再評価差額金	△19
為替換算調整勘定	△65
退職給付に係る調整額	0
その他の包括利益合計	△63
四半期包括利益	626
(内訳)	
親会社株主に係る四半期包括利益	626

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(会計方針の変更に関する注記)

(「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」等の適用)

「法人税、住民税及び事業税等に関する会計基準」(企業会計基準第27号 2022年10月28日。以下「2022年改正会計基準」という。)等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。

法人税等の計上区分(その他の包括利益に対する課税)に関する改正については、2022年改正会計基準第20-3項ただし書きに定める経過的な取扱い及び「税効果会計に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第28号 2022年10月28日)第65-2項(2)ただし書きに定める経過的な取扱いに従っております。なお、当該会計方針の変更による四半期連結財務諸表に与える影響はありません。

(セグメント情報等の注記)

当社グループの事業は、事務器等の製造販売並びにこれらの付帯業務の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期連結累計期間に係る減価償却費(無形固定資産に係る償却費を含む。)は、次のとおりであります。

	当第3四半期連結累計期間 (自 2024年10月1日 至 2025年6月30日)
減価償却費	245百万円