

株式会社ライオン事務器

2025年9月期 決算説明会資料

2025年11月



東証スタンダード市場
証券コード：423A



代表取締役社長
高橋 俊泰

社是

わが社は、常に新しい事務機器・事務システムを提供し、事務の合理化と能率向上に資し、企業の繁栄と社会の福祉に貢献できることを念願とする。



目次

01 会社概要・事業概要

02 決算概要

03 2026年9月期の計画

Appendix

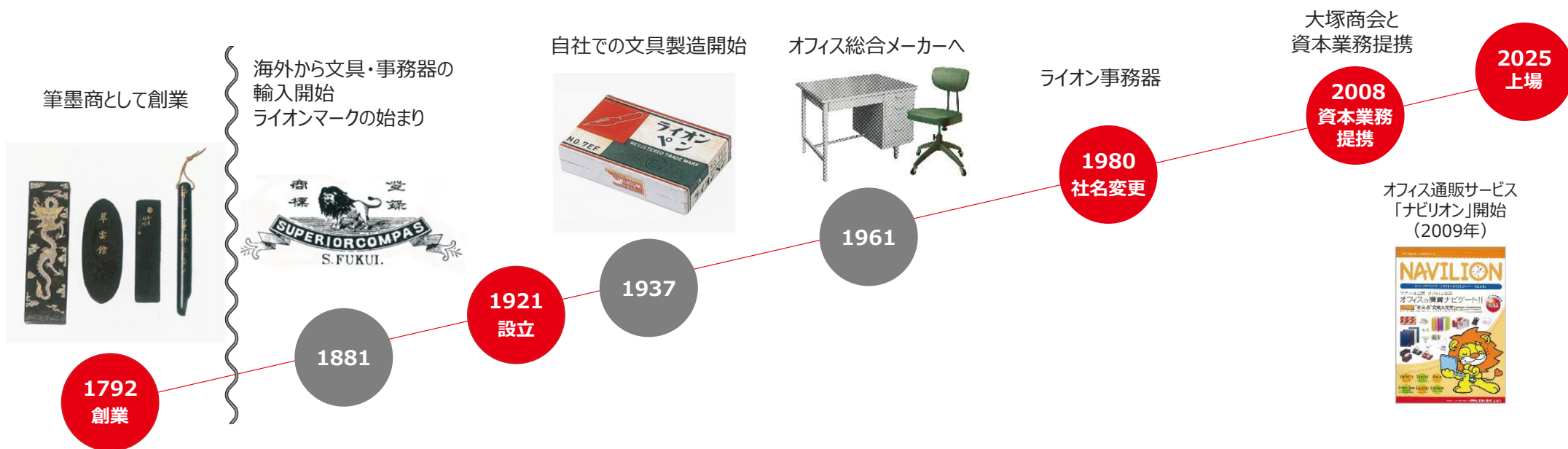
01

会社概要・事業概要

ライオン事務器 沿革

LION

創業234年の歴史を持ち、文具・事務機器からオフィス家具まで自社製品・他社製品を幅広く提供
さらにオフィス環境のデザイン、施工・内装工事やICT・LED照明までワンストップで提供



事業概要

LION

事務用品・オフィス家具・文教向けICT商品/サービス等を、企画から販売まで一気通貫で提供

ユニット別事業概要と売上高割合※1

連結売上高 (25/9期) 370億円	販売店事業 42.4%		エンタープライズ事業 29.4%		文教事業 28.2%		
	顧客	全国の販売店（小売店・卸売店等）		法人（大手パートナーとの協業や直販） 海外（米国・中国・アジア） 介護・福祉施設		自治体・教育委員会 （入札にて販売※2）	
		商品	文具・事務用品・オフィス家具・事務機器		文具・事務用品・オフィス家具・事務機器		公立小・中学校向けの ICT機器や保守サービス
ECプラットフォーム「ナビリオン」							

※1：それぞれECナビリオン売上高を含む

※2：当社のカバーエリアは北区・板橋区・大田区・多摩市・横浜市等、36自治体

02

決算概要

2025年9月期 決算の概要

LION

	連結		単体	
	金額 (百万円)	増減率	金額 (百万円)	増減率
売上高	37,022	+6.1%	36,114	+6.4%
営業利益	1,189	+9.1%	1,076	+21.0%
経常利益	1,275	+9.2%	1,174	+20.0%
当期純利益※	912	+19.7%	848	+27.3%

※親会社株主に帰属する当期純利益（連結の場合）

連結子会社の概要

LION

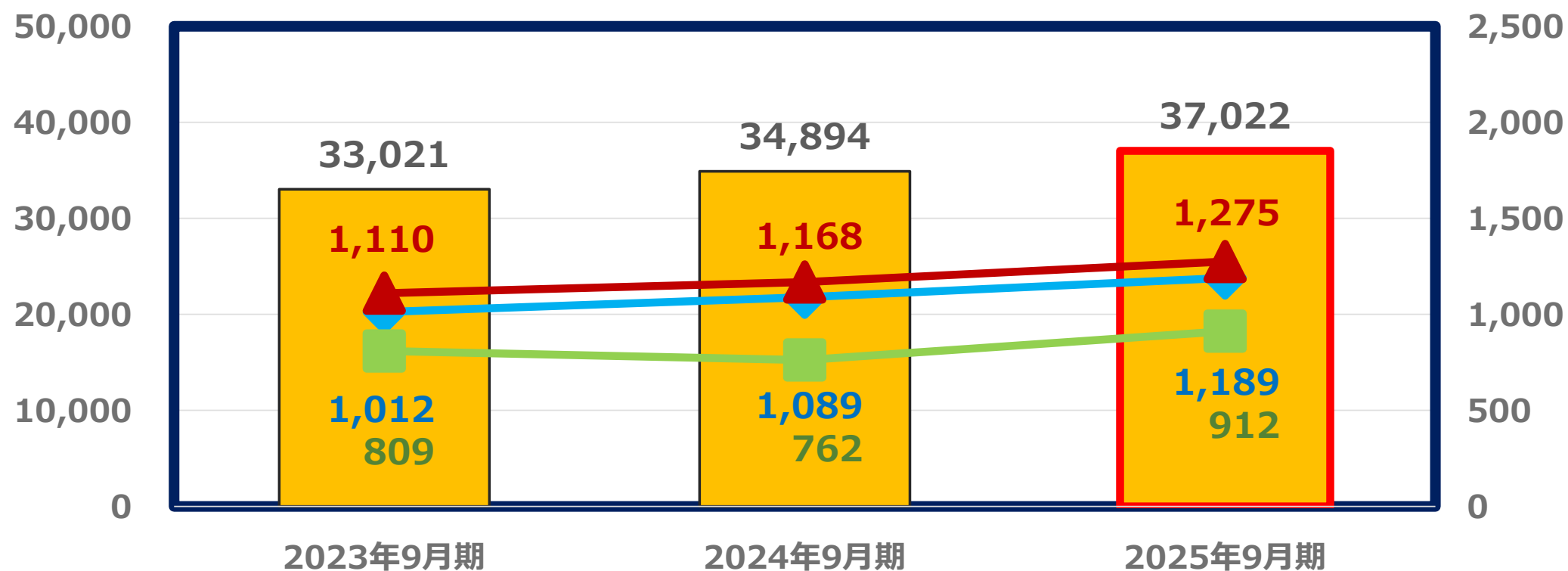
会社名	事業内容	社員数 (名)	2025年9月期 売上高 (百万円)
(株)サンライテック	収納家具・会議テーブル・シュレッダー等の製造	44	1,271
(株)ライオンロジスティクス	当社グループ商品の配送・保管・組立・施工	54	2,205
LION OFFICE PRODUCTS,INC.	文具・事務用品の米国国内販売及び輸出入	5	400
福獅事務機器股份有限公司	文具・事務用品の台湾国内販売及び輸出	4	483
福獅办公用品貿易有限公司	文具・事務用品の中国国内販売及び輸出入	4	664

連結 売上高・利益の状況

LION

売上高 営業利益 経常利益 当期純利益

(単位：百万円)

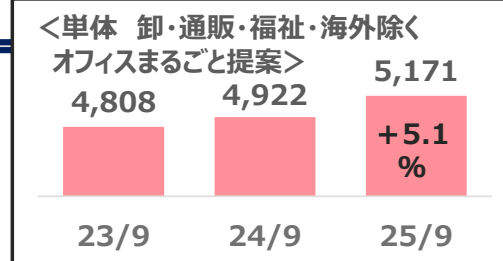
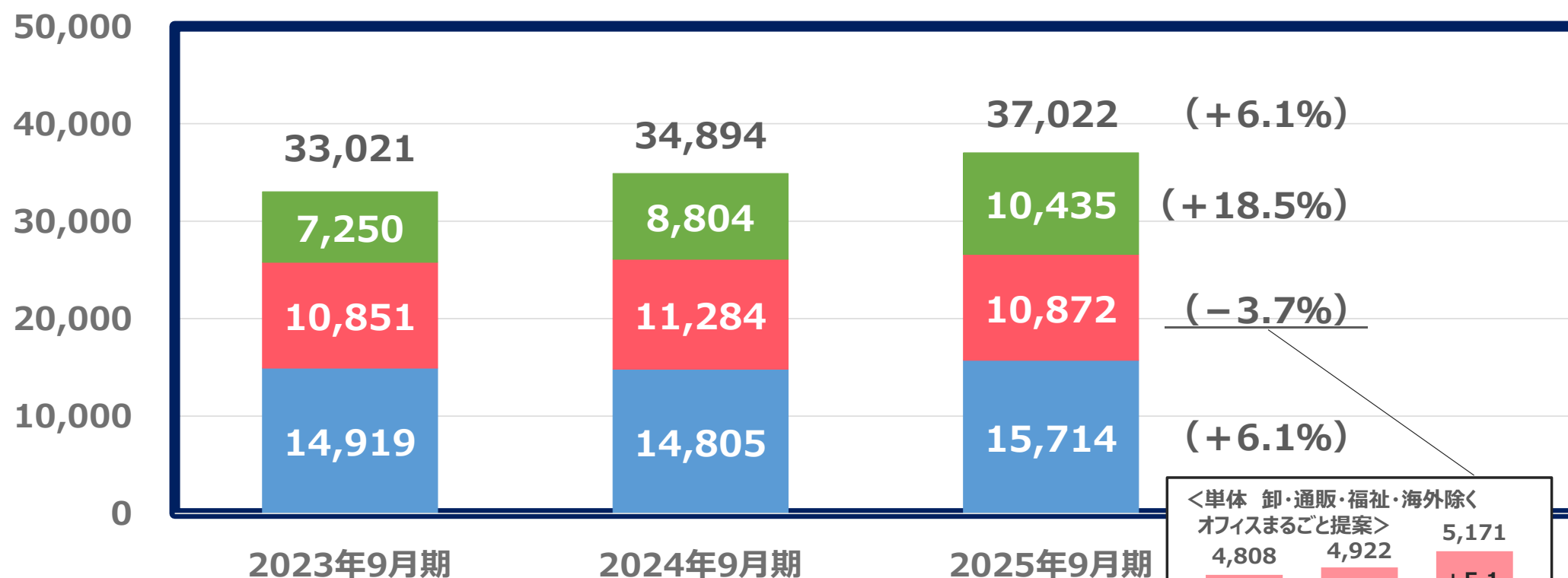


連結 事業別売上高

LION

■ 販売店 ■ エンタープライズ ■ 文教

(単位：百万円)



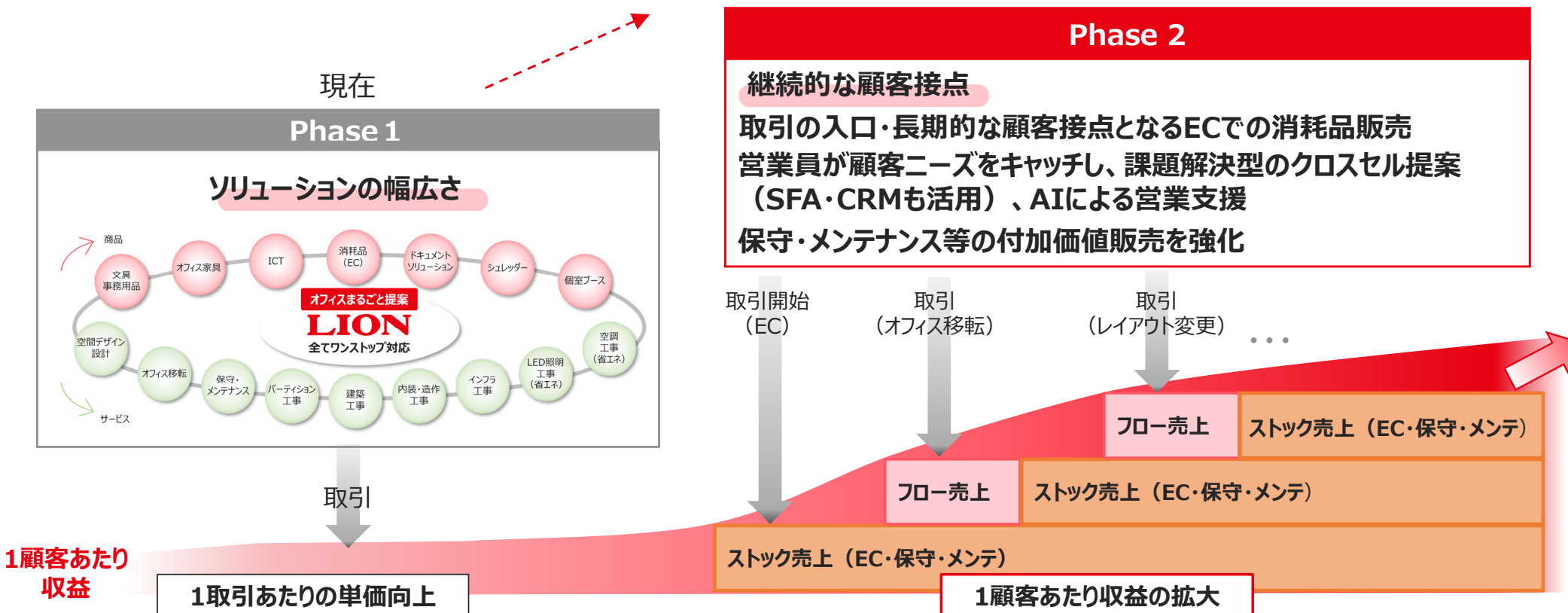
Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.

「オフィスまるごと提案」による1顧客あたり収益拡大

LION

オフィスまるごと提案の効果を、現在の「幅広いソリューションによる1取引あたりの単価向上」のみではなく
「継続的な顧客接点による1顧客あたり収益の拡大」への進化を目指す

今後目指す姿

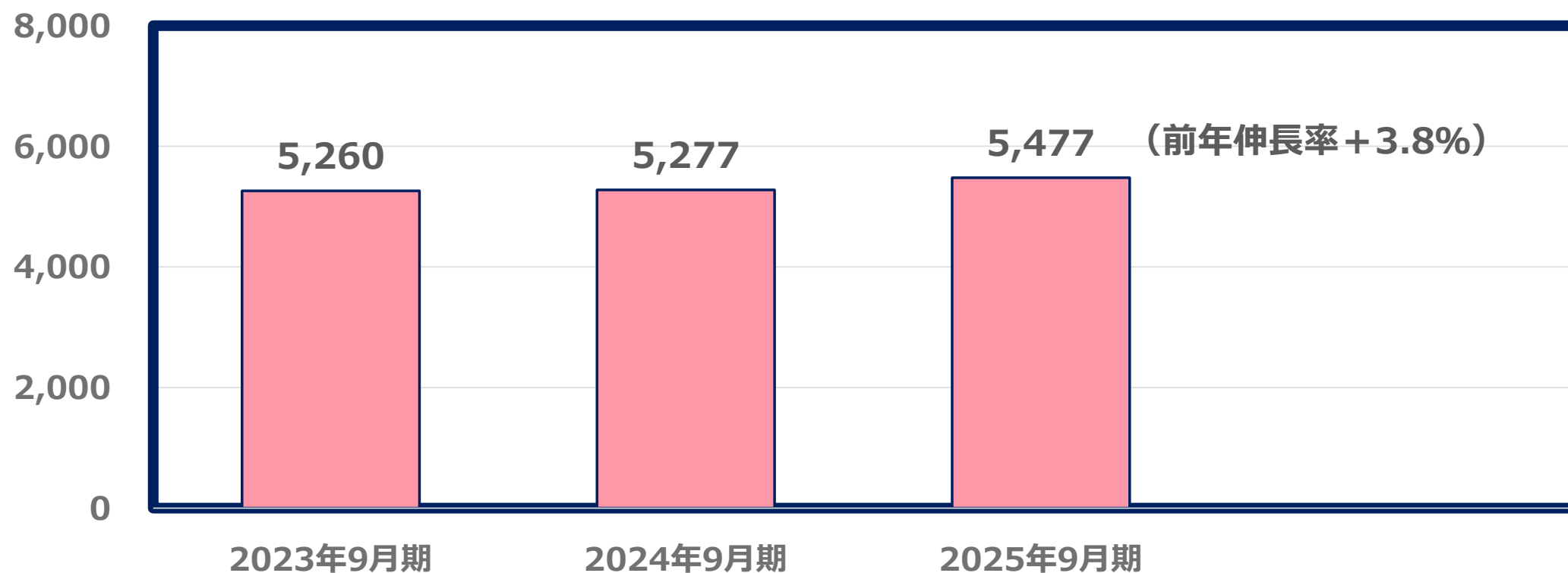


単体 大手パートナー取引

LION

■ 2023年9月期 ■ 2024年9月期 ■ 2025年9月期

(単位 : 百万円)

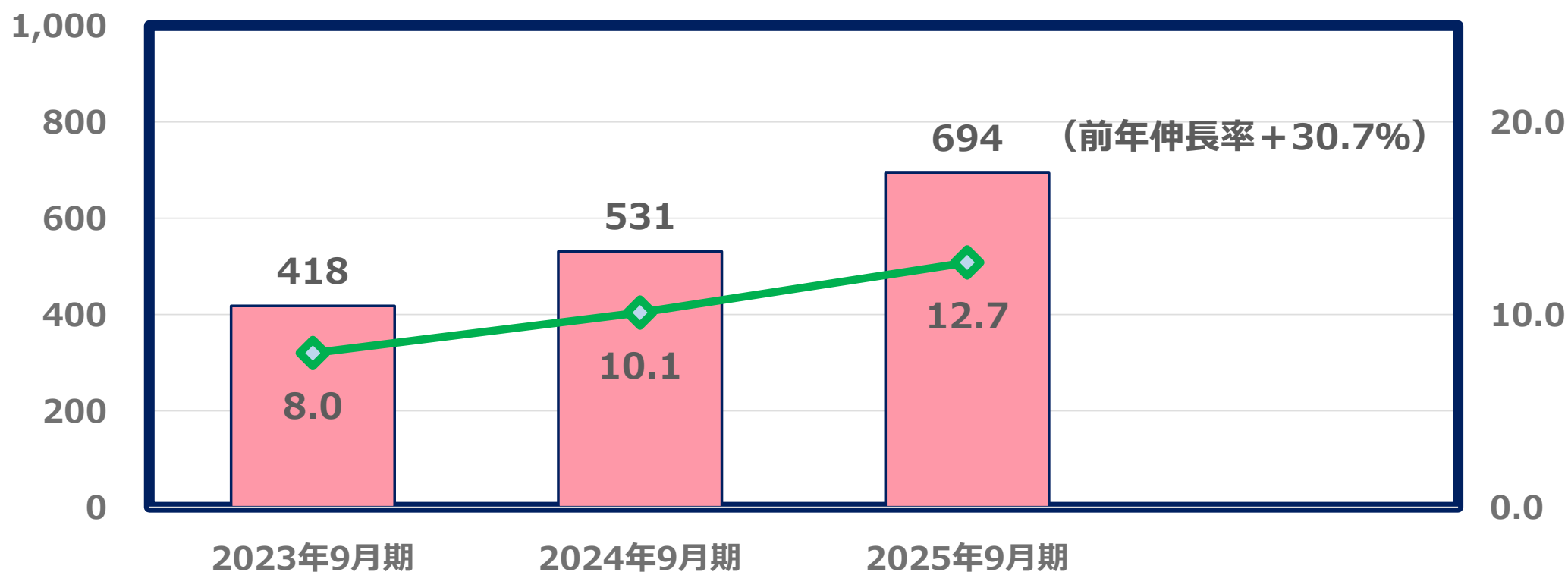


単体 大塚商会以外の手パートナー取引

LION

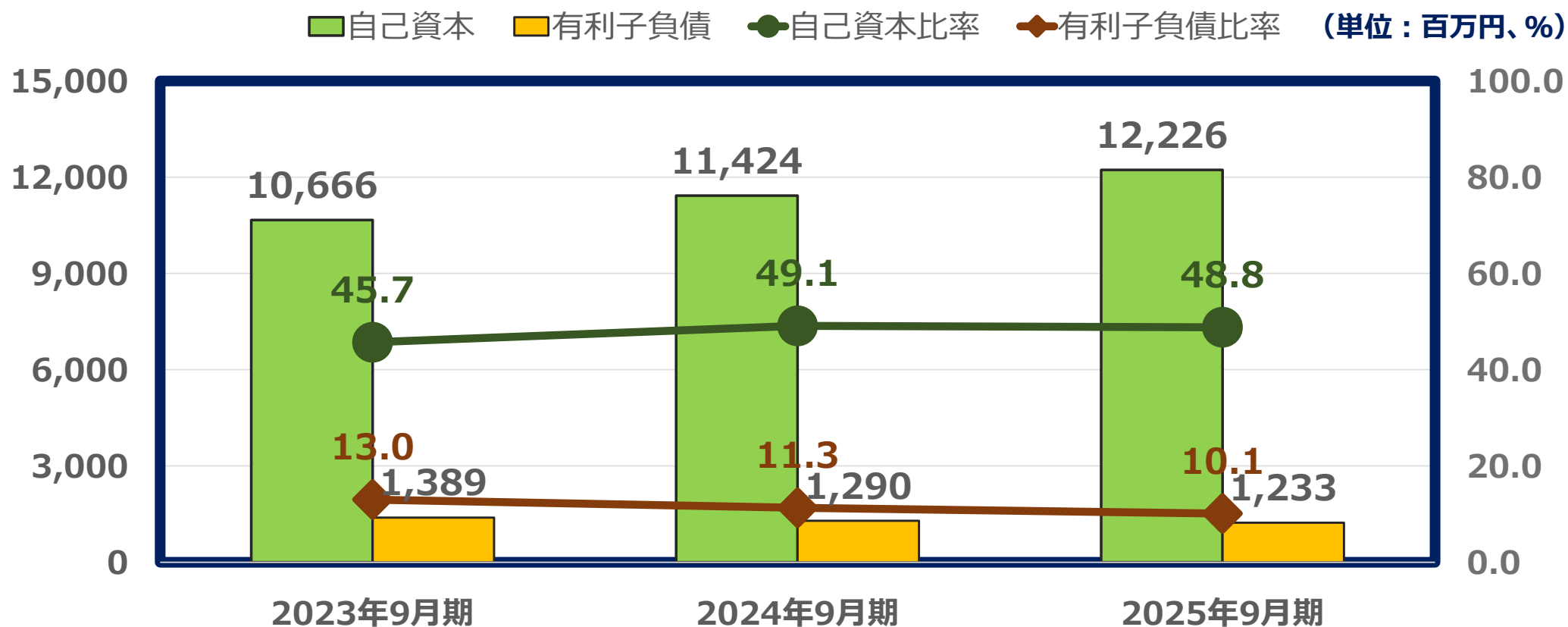
売上高 大塚商会以外の取引の割合

(単位：百万円、%)



連結 自己資本と有利子負債

LION

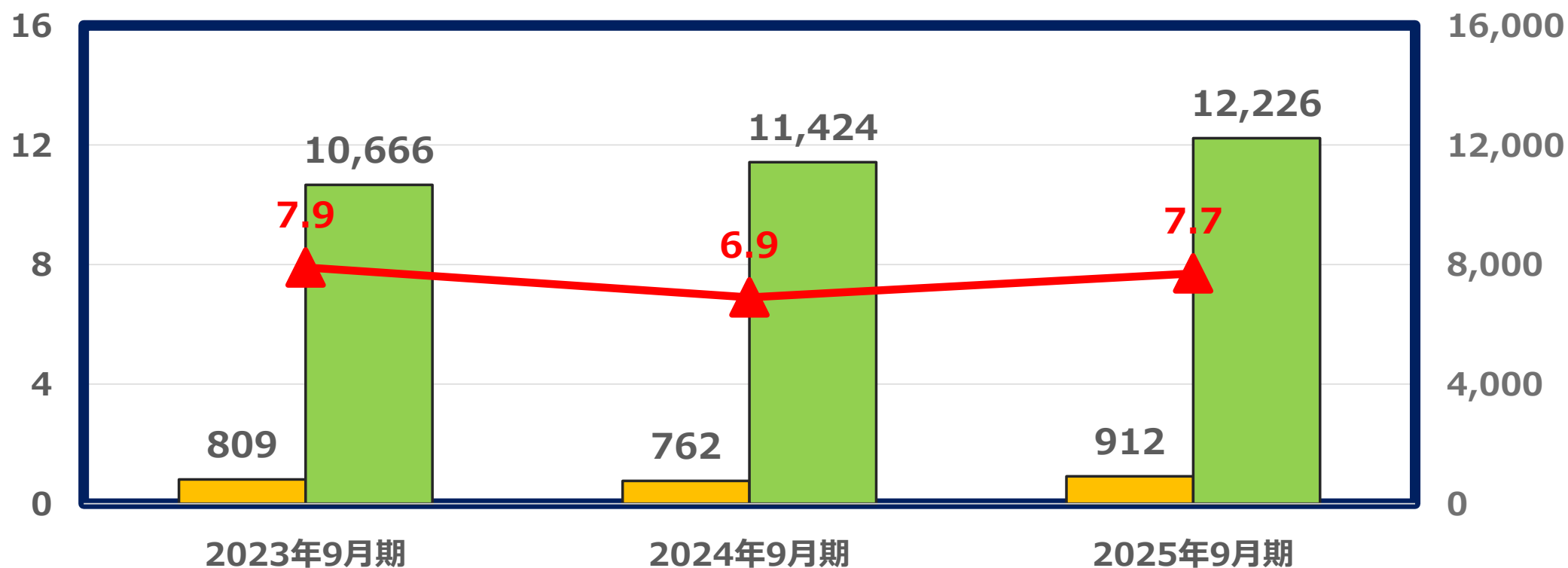


連結 ROEの推移

LION

■純利益 ■自己資本 ▲ROE

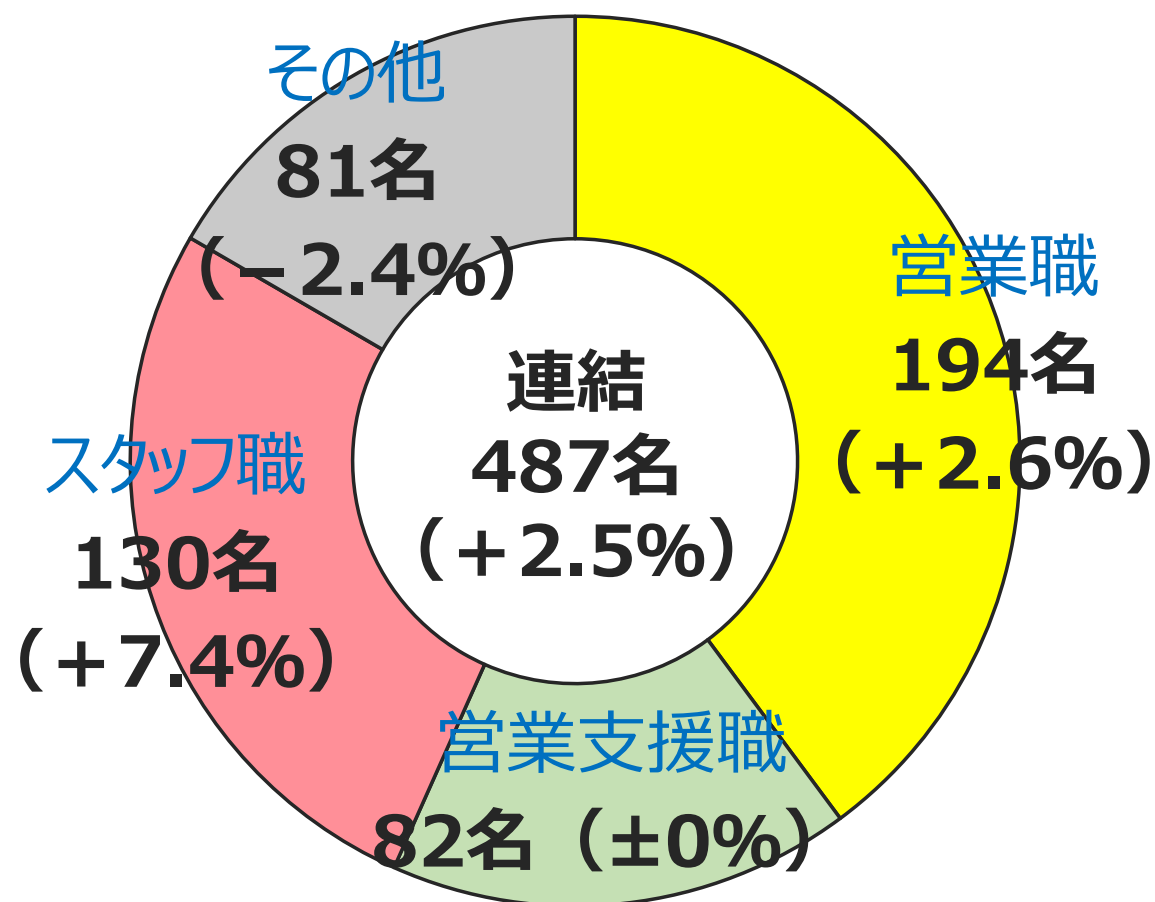
(単位：%、百万円)



連結 正社員の職種別人員構成

LION

2025年
9月末現在



Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.

単体 重点戦略商品・サービスの状況

LION

	2024年9月期	2025年9月期		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率
個室ブース売上高	153	190	+ 37	+ 24.2%
(販売台数)	273台	342	+ 69台	+ 25.3%
ポポフ売上高	4	31	+ 27	+ 718.1%
(販売台数)	105台	754	+ 649台	+ 724.5%
IBC売上高	632	875	+ 243	+ 38.5%
(稼働口座数)	1,215件	1,484件	+ 270件	+ 22.2%
ナビリオン売上高	2,715	2,854	+ 138	+ 5.1%

単体 重点戦略商品の状況（個室ブース、ポポフ）

LION

ハイブリッドワーク関連商品



個室ブース
「デリカブース
typeS」



WEBミーティング用
テーブル「バスコ」



ノートPC/約4回
充電できる大容量の
ポータブルバッテリー
「ポポフ」

出社エンゲージメントを高める



フレキシブルファニチュア
「ミネラ」

営業支援 IBC（インサイドビジネスセンター）

LION

顧客への提案経験・商品知識が豊富なベテラン層が営業支援を行うことで、顧客稼働率向上・カバーエリア拡大
ベテラン層による若手営業員の教育・ノウハウ伝承の場として機能

IBC（インサイドビジネスセンター）



小型販売店・取引の少ない
販売店・遠隔地へ
電話やメールで営業支援

狙う効果



稼働率向上



カバーエリア拡大



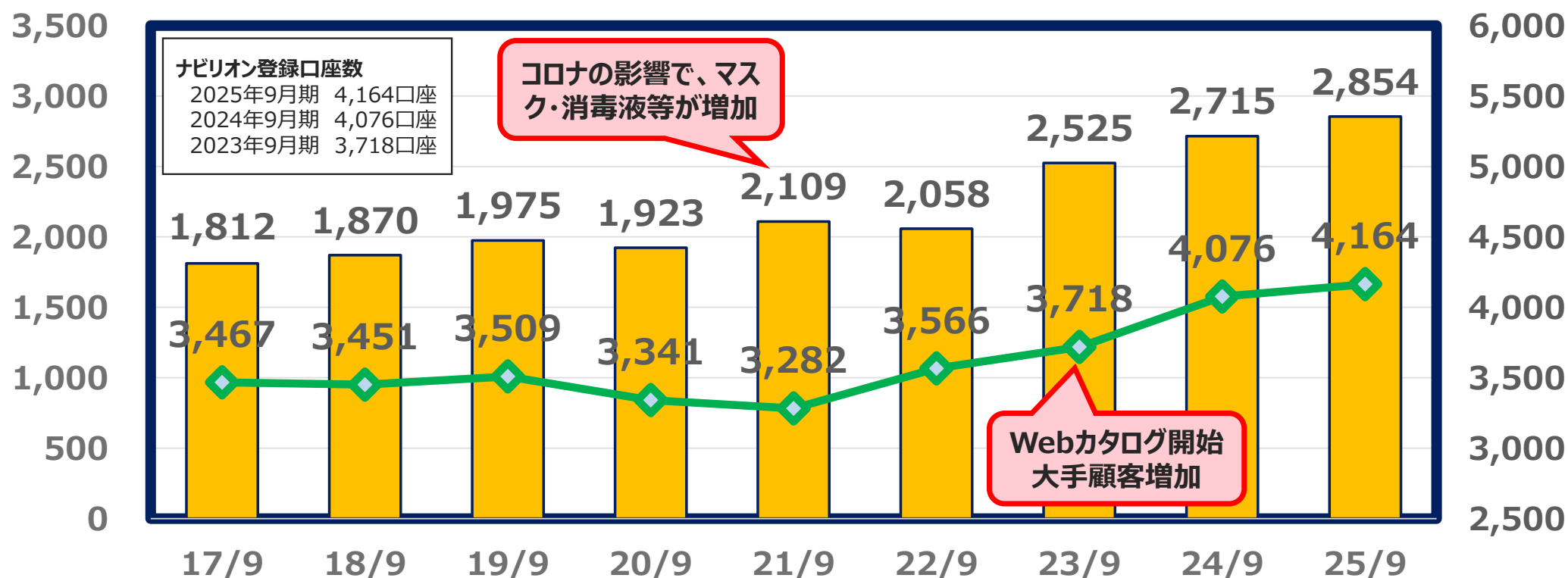
若手営業員へのノウハウの伝承

単体 ナビリオン年次推移

LION

■売上高 ◆ナビリオン登録口座数

(単位：百万円、口座)

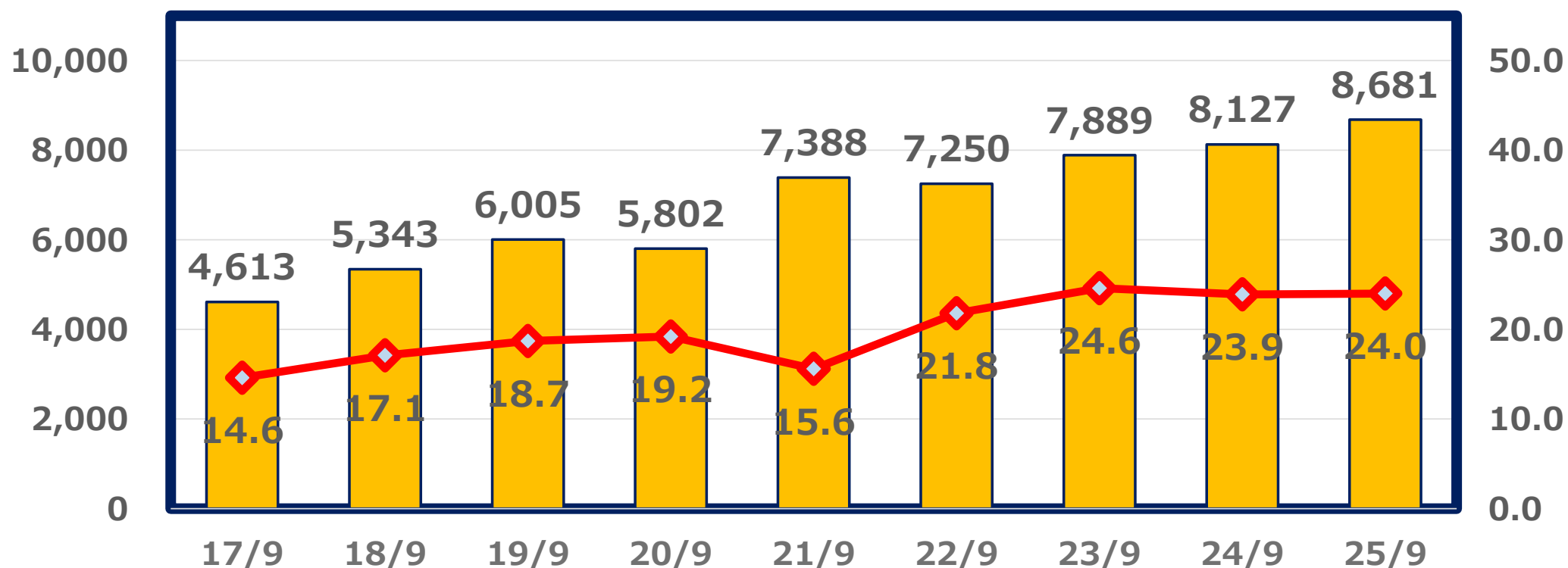


単体 スtock（足し算）ビジネスの推移

LION

■ ナビリオン+保守等売上高 ◆ スtockビジネス比率

（単位：百万円、％）

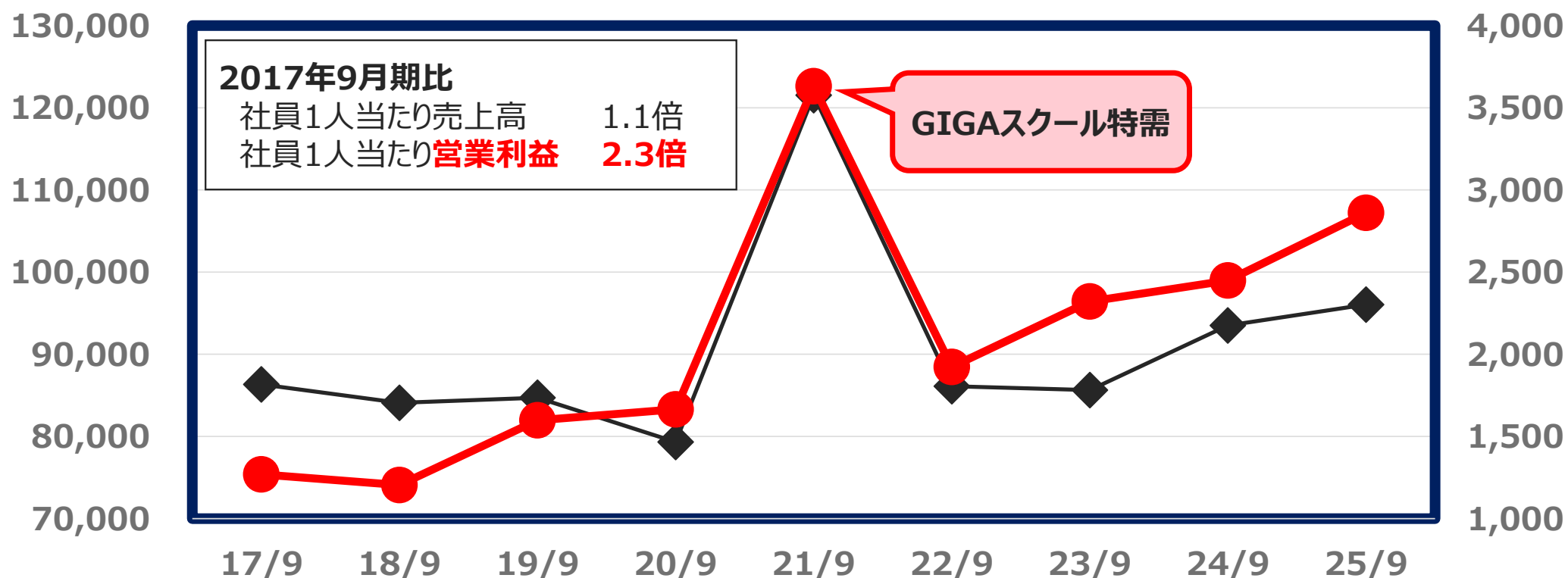


単体 社員1人当たり 売上高と営業利益の推移

LION

◆ 1人当たり売上高 ◆ 1人当たり営業利益

(単位：千円)



03

2026年9月期の計画

2026年9月期 連結 計画の概要

LION

	2025年9月期	2026年9月期	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	増減率
売上高	37,022	40,446	+ 9.2%
営業利益	1,189	1,310	+ 10.2%
経常利益	1,275	1,366	+ 7.1%
当期純利益※	912	979	+ 7.3%

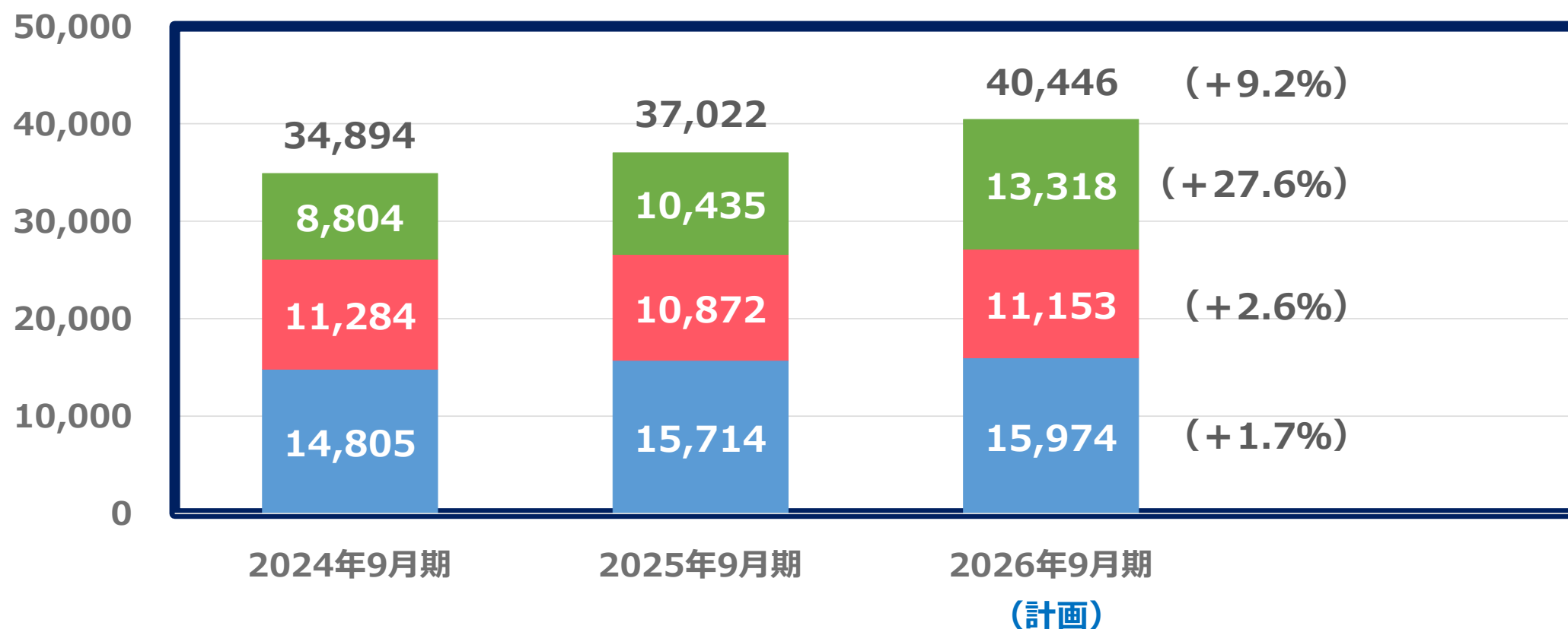
※親会社株主に帰属する当期純利益（連結の場合）

連結 事業別売上高の計画

LION

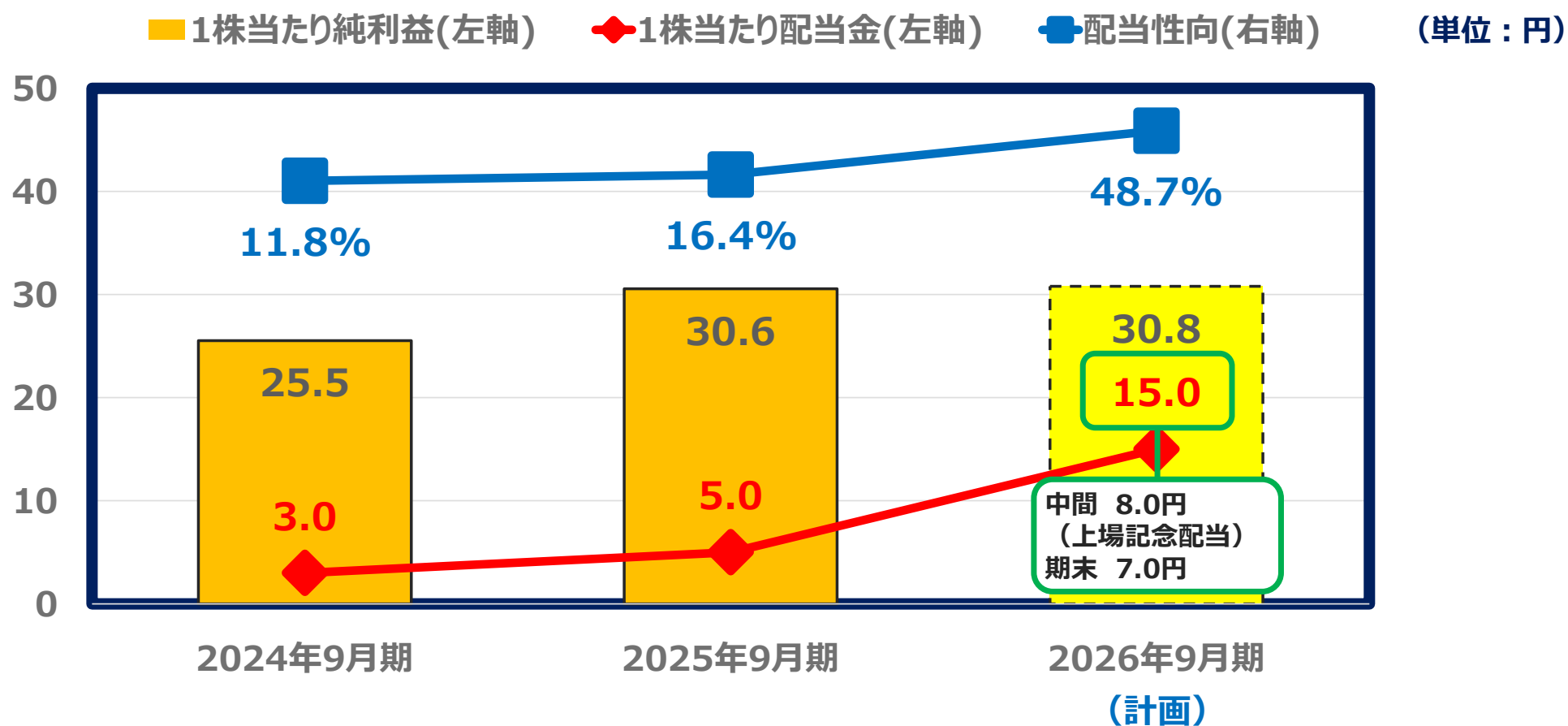
■ 販売店 ■ エンタープライズ ■ 文教

(単位：百万円)



連結 配当の推移

LION



本資料のお取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものです。更に、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものでもあります。実際の結果は環境の変化等により、大きく異なる可能性があることにご留意下さい。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業績動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。



Appendix

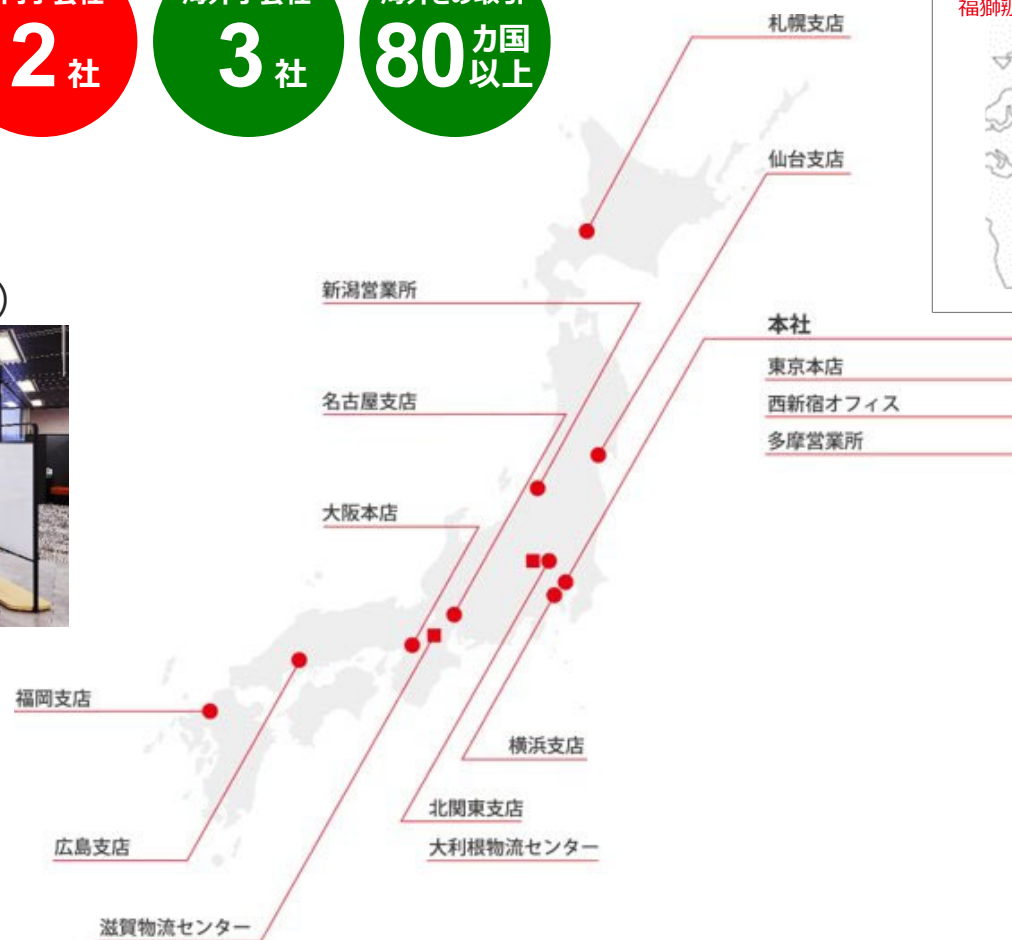
国内外事業所

LION



soLid LABO

プレゼンテーションルーム（大阪）



WORK PALETTE
ショールーム（東京）



創業からの年数が長い上場会社ランキング

LION

No.	会社名	創業（年）
1	松井建設（株）	1586
2	住友金属鉱山（株）	1590
3	綿半ホールディングス（株）	1598
4	養命酒製造（株）	1600
5	小津産業（株）	1653
6	（株）大木	1658
7	森六（株）	1663
8	ユアサ商事（株）	1666
9	岡谷鋼機（株）	1669
10	三井不動産（株）※1	1673
10	（株）三越伊勢丹ホールディングス※1	1673

No.	会社名	創業（年）
12	住友林業（株）	1691
13	（株）山大	1716
14	小野薬品工業（株）	1717
15	タキヒヨー（株）	1751
16	武田薬品工業（株）	1781
17	（株）ライオン事務器	1792
18	清水建設（株）	1804
	・	
	・	
	・	
	コクヨ（株）	1905
	（株）オカムラ	1945

上場会社では当社が業界最古

※1：10位の三井不動産と三越伊勢丹ホールディングス（三越）はともに元「三井越後屋」が発祥

出所：リスクモンスター「第1回長生き企業ランキング」（2013年）をもとに当社作成。ランキングより非上場化された企業を除き、上場した企業を追加。創業年は各社HPより

Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.

1

生産性

- 1人当たり売上高・1人当たり売上総利益率が業界内では高く、前年伸長が続く

2

顧客

- 創業230年超の業界パイオニアとしての顧客との強い信頼関係
- 大塚商会を始めとする大手販売パートナーとの協業拡大
- 文教事業での強固な顧客基盤（教育委員会・自治体との関係性）

3

提案力

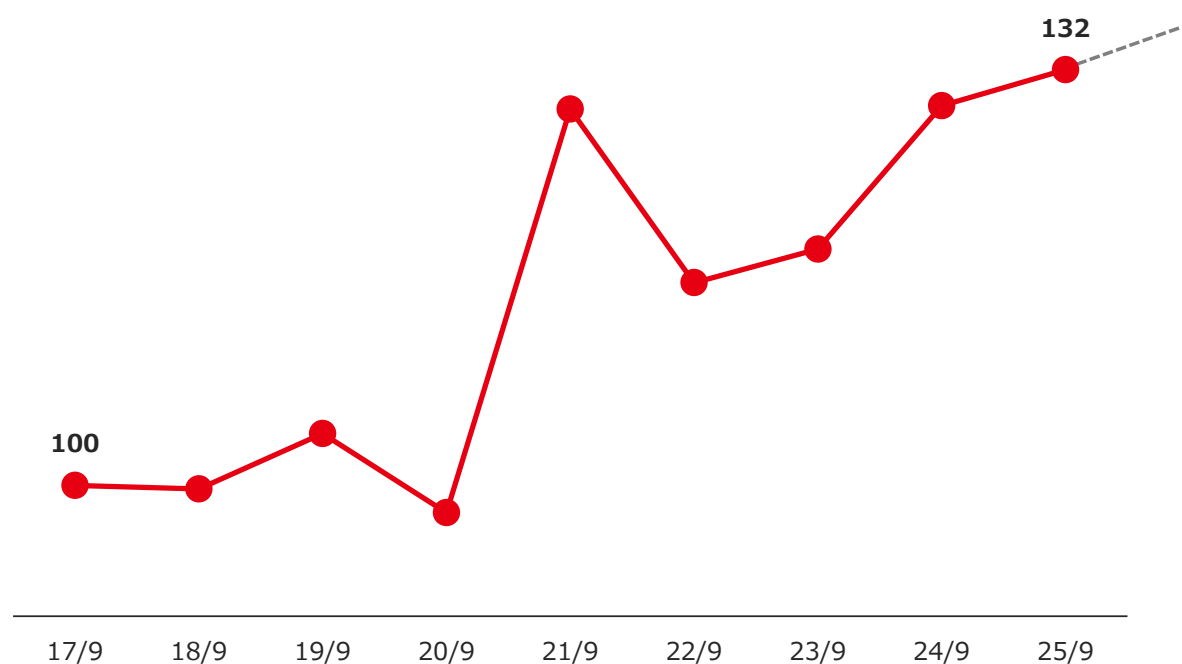
- 「オフィスまるごと提案」（自社EC含めたワンストップソリューション）
- メーカー×商社機能の相乗効果
- 文教向けICT機器・保守サービス

生産性向上（過年度推移）

LION

従業員1人あたり売上総利益の改善が続く

従業員1人あたり売上総利益推移（2017/9期＝100として指数化）



メーカー×商社機能の相乗効果

LION

メーカー機能、商社（卸売）機能の双方を有することから、幅広い商品取扱力・柔軟な提案力を持ち、
高い顧客満足度・差別化へ寄与

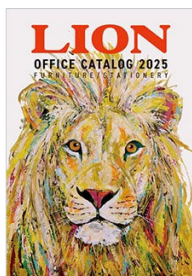
メーカー機能

自社ブランドの生産体制

- 子会社サンライテック及び
協力会社約50社（OEM）にて生産

高品質の維持

- OEM商品については
ISO9001に基づいて管理



2025年版総合カタログ



商社機能

安定的な調達ルート

- **仕入先約600社**
- 大塚商会との提携

原価低減

- 発注量に応じた仕入価格交渉
- 子会社のライオンロジスティクスにて一部運送を行い、
物流コストの削減・効率化

多様な商品を取り扱うため、自社商品のみに拘らず、
顧客ニーズに応じて、柔軟な提案が可能
（例：多様なお客様要望、価格、納期等）

取扱い商品数
総合カタログ約1.8万点
ECナビリオン約45万点

ロングセラー商品、代表商品例

LION

長年愛されてきたロングセラー商品や、健康経営を意識した商品、推し活需要対応商品等、
多様な自社商品を取り扱う

ロングセラー商品

「ドキュメントファイル」

発売開始 ▶ **1955年**



「フラットファイル」

発売開始 ▶ **1960年代後半**



ハケ型修正液「ミスノン」

発売開始 ▶ **1972年**



若手メンバーが開発・SNSで人気の商品



「はにさっく」

2020年9月の発売以降
累計出荷数約75万個の
ヒット商品

健康経営を意識した商品

「RIDE」

重心移動によって揺れる
機構を搭載したオフィス
チェア

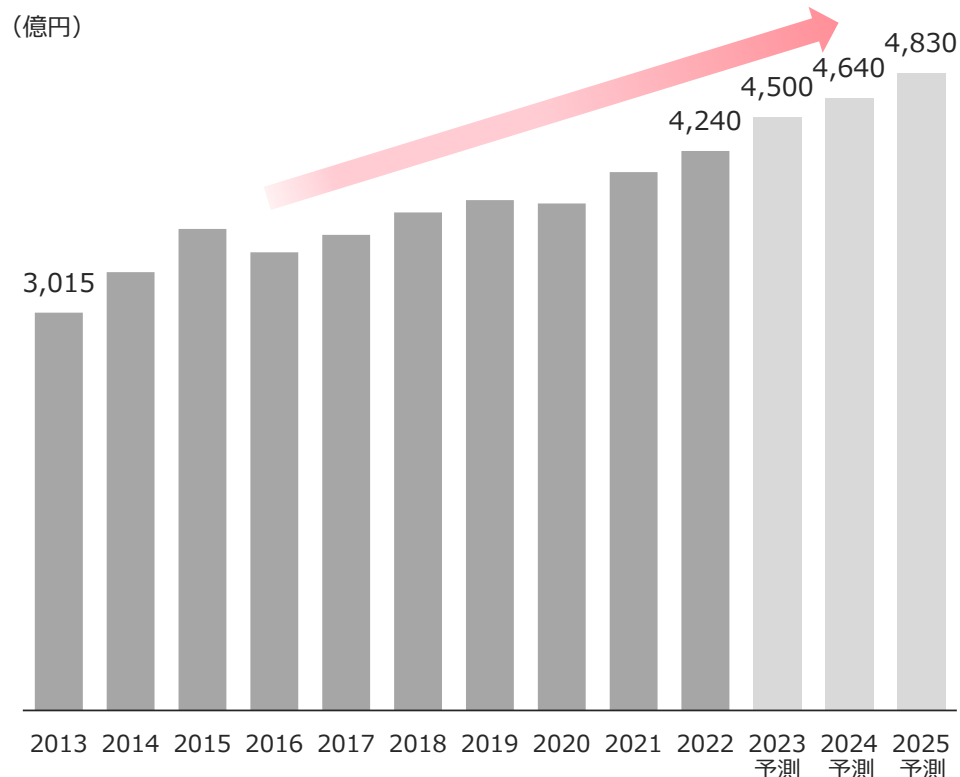


オフィス家具市場 / オフィス内機能の面積割合

LION

オフィス家具市場は底堅く推移する見通し。コロナ以降、重視されるオフィス内機能が多様化し、レイアウト変更需要が拡大

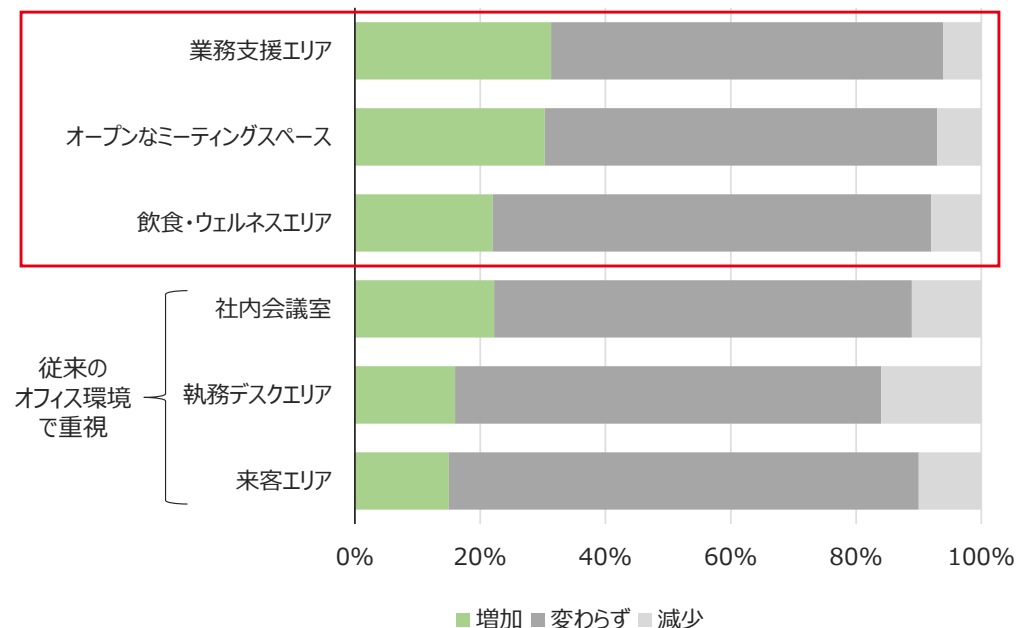
オフィス家具市場推移※1



※1：メーカー出荷金額ベース。家庭用家具・オフィス用家具の合算値から家庭用家具を差し引いた値
出所：(株)矢野経済研究所プレスリリース「家庭用・オフィス用家具市場に関する調査を実施（2023年）」
(23/10/13)

オフィス内機能の面積割合変化※2

ニューノーマルなオフィス環境で重視（従業員エンゲージメント向上）



※2：2020年以降の変化割合
出所：森ビル(株)プレスリリース「2024年 東京23区オフィスニーズに関する調査」（24/12/5）

ICT商材を組み合わせた差別化商品

LION

オフィス家具やLED照明とICTを組み合わせた先進的な商品により差別化を図る

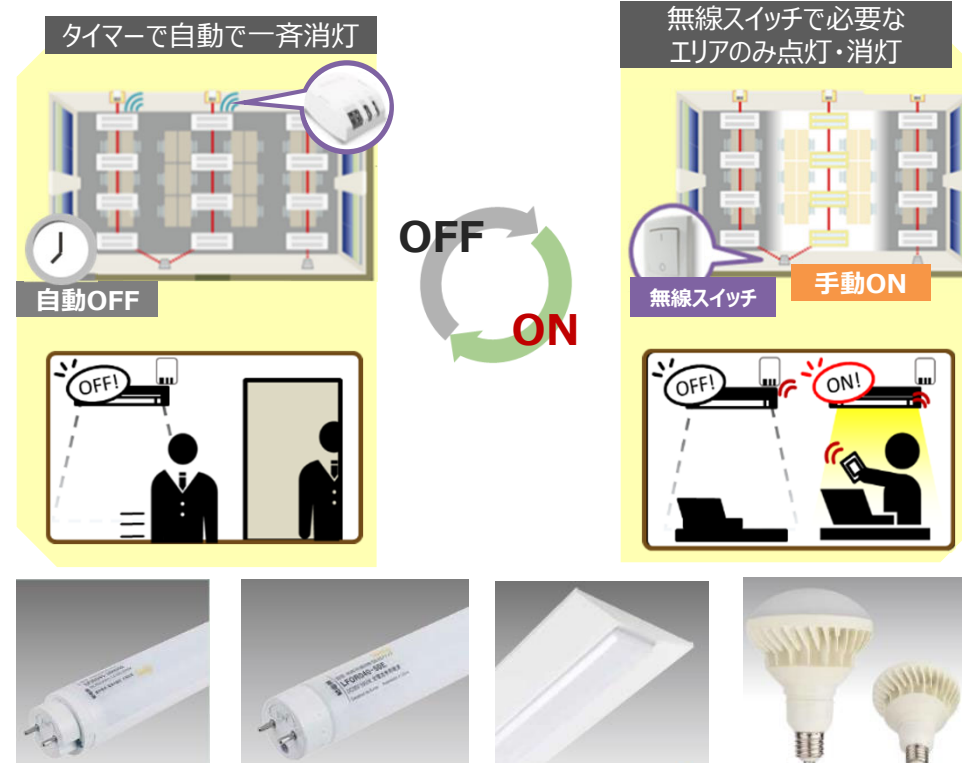
ICT×座席レイアウト

フリーアドレス座席予約システム



プラグワイズ

照明のLED化と無線スイッチによる照明コントロール



大手パートナー企業との協業拡大

LION

大塚商会他、大手パートナー企業との協業を進めることで、顧客数拡大・顧客1社あたり収益拡大を図る

大塚商会との資本業務提携

LION

オフィス移転・レイアウト
変更のニーズのキャッチ

「たのめーる」の仕組み活用
大塚商会の物流網の活用



大塚商会

オフィス家具等販売の
ビジネスチャンスの発掘、
顧客満足度の向上

「たのめーる」の商品拡充

たのめーる

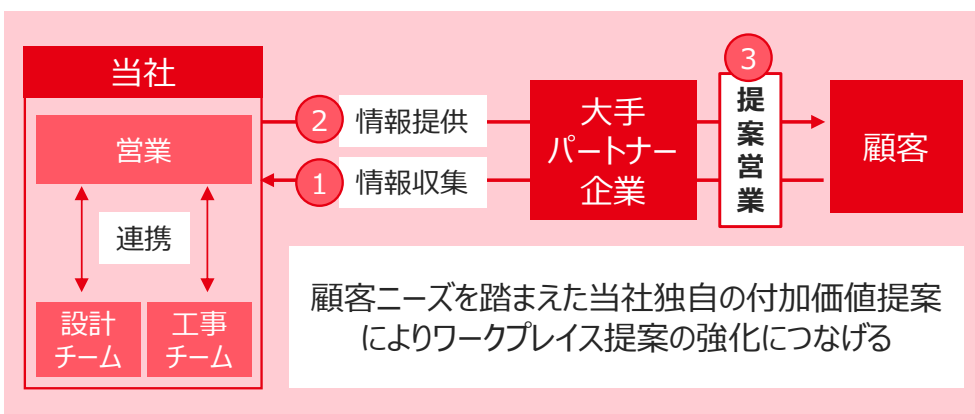


事務用品・オフィス家具

ICT商材
(基本的に直売)

組織強化

部署	オフィス営業部	大塚商会との連携推進に特化
	ソリューション事業部	大手パートナー企業との協業推進に特化 (2023年新設)
人材	トータルソリューション営業課	精鋭営業社員を結集させ、 オフィスのプロ集団として育成し、提案営業を強化



拡大する介護・福祉市場への取り組み強化

LION

介護・福祉施設向けにレイアウト設計から備品・専門器具調達までワンストップで対応

医療・介護機器

ベッド居室家具

特殊浴槽

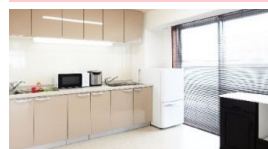
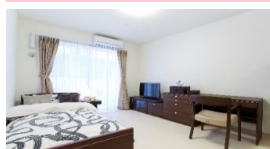
リハビリ機器

カーテン

家電製品

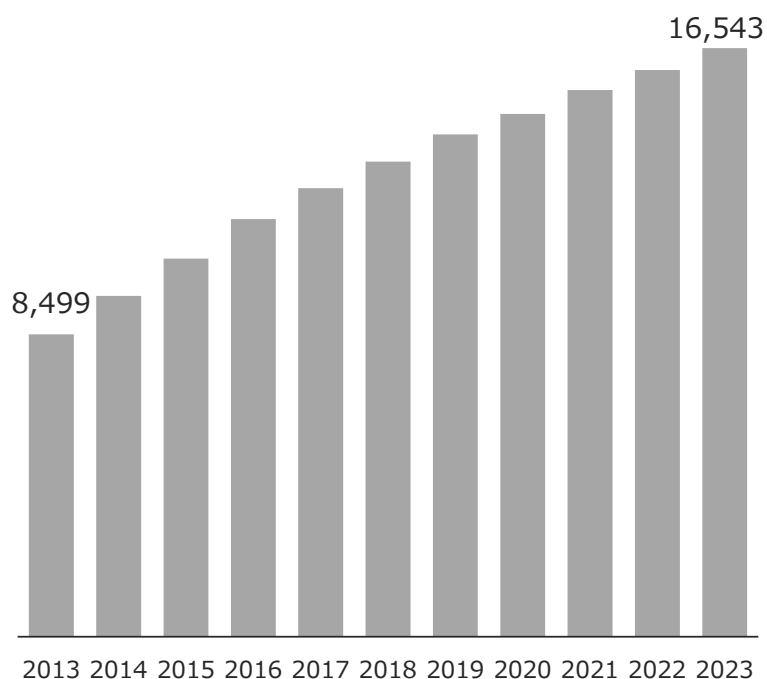
スチール家具

木製家具



有料老人ホーム数推移

(エンタープライズ事業で有望な介護・福祉市場)



窓口対応

備品レイアウト図面の作成、家具、事務備品、家電製品、介護・医療機器、福祉用具、文具消耗品、防災用品、LED・空調の見直し、その他各種用品の提案・販売、引越の手配まで、当社が窓口となって**ワンストップで対応**

顧客

入居者獲得競争・人手不足等が顕著な介護・福祉業界において民間の有料老人ホーム（大手教育出版系、大手警備系）、サービス付き高齢者向け住宅大手等**大手優良顧客**を擁する

差別化

外部のケアマネージャーや介護福祉士等が参画し介護保険法改正に対応**現場ニーズを汲み上げ**てカタログ制作や設計提案に反映

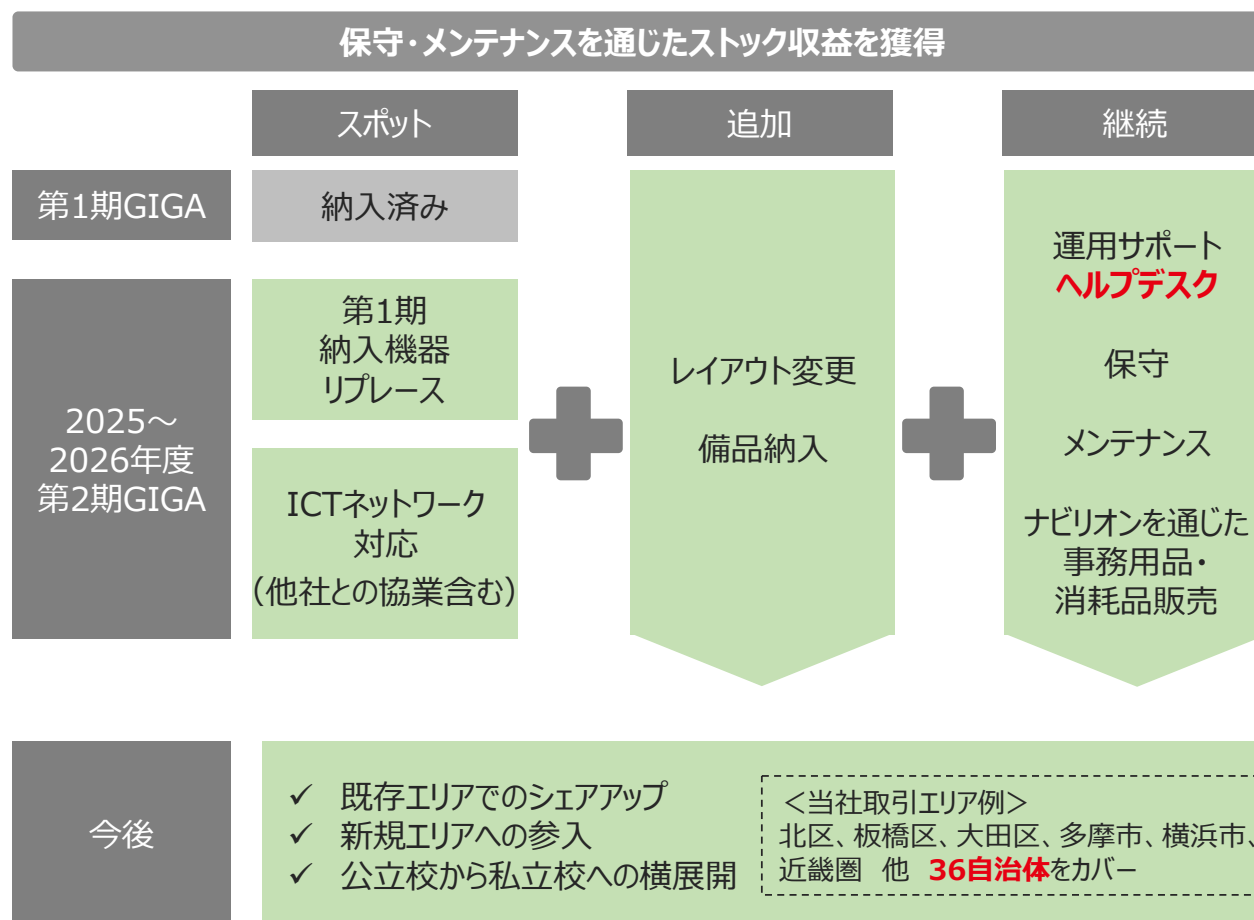
継続性

施設稼働後も備品追加購入・修理・保守・メンテナンス等を窓口で対応
消耗品の定期的な購入には**EC「ナビリオン」**を提供

文教事業の拡大

LION

GIGAスクール第2期のPCリプレイス需要を捕捉するとともに、保守・メンテナンスで持続的に収益を積み上げ

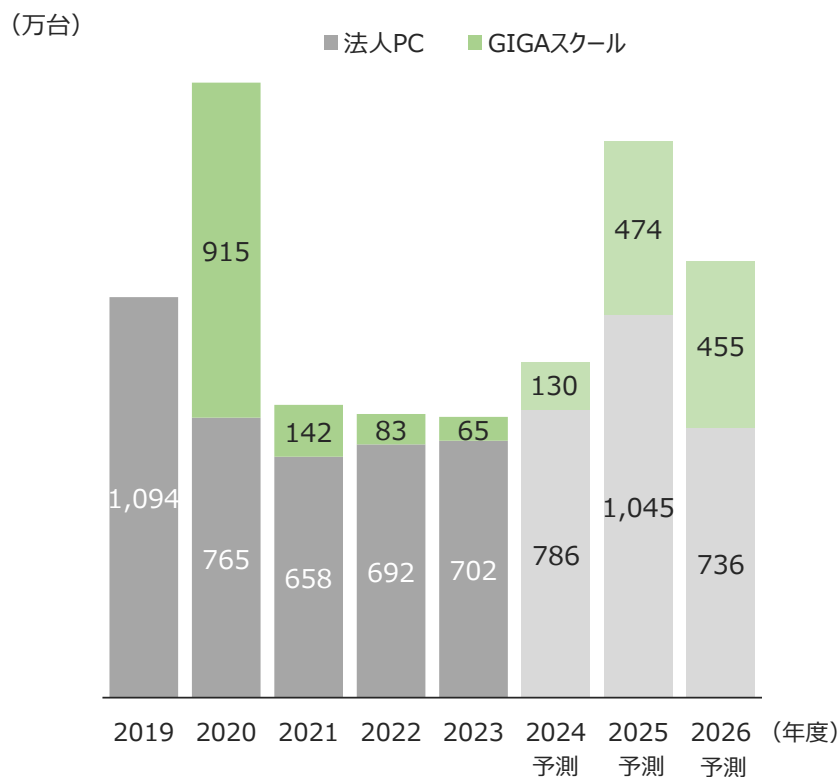


GIGAスクール特需

LION

GIGAスクール第2期の端末更新特需は25年度～26年度（当社25/9期～26/9期）に発生する見通し

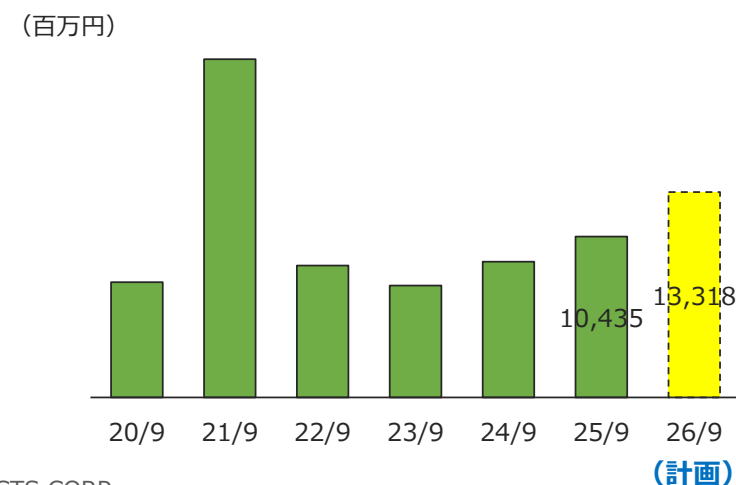
GIGAスクール端末及び法人PC出荷台数予測



GIGAスクール構想とは

全国の小中学校で
生徒**1人につき1台の学習用端末**（PC・タブレット等）及び
高速大容量のネットワークなどのICT環境を整備し、
デジタル教科書等ソフトの充実、指導体制強化を含め、
教育現場でのICT活用を推進する取り組み
2019年に開始し、コロナ禍の2021年に加速

文教事業売上推移



出所：(株)MM総研プレスリリース「GIGAスクール端末と法人PC市場の3カ年出荷台数予測」（24/4/17）

Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.