

# 株式会社ライオン事務器

## 2026年9月期 第2四半期決算説明会資料

2026年5月



東証スタンダード市場

証券コード：423A



## 目次

- 01** 2026年9月期2Q 決算概要
- 02** 今後の施策
- 03** 2026年9月期の計画（修正）

01

# 2026年9月期2Q 決算概要

# 2026年9月期 中間決算の概要

**LION**

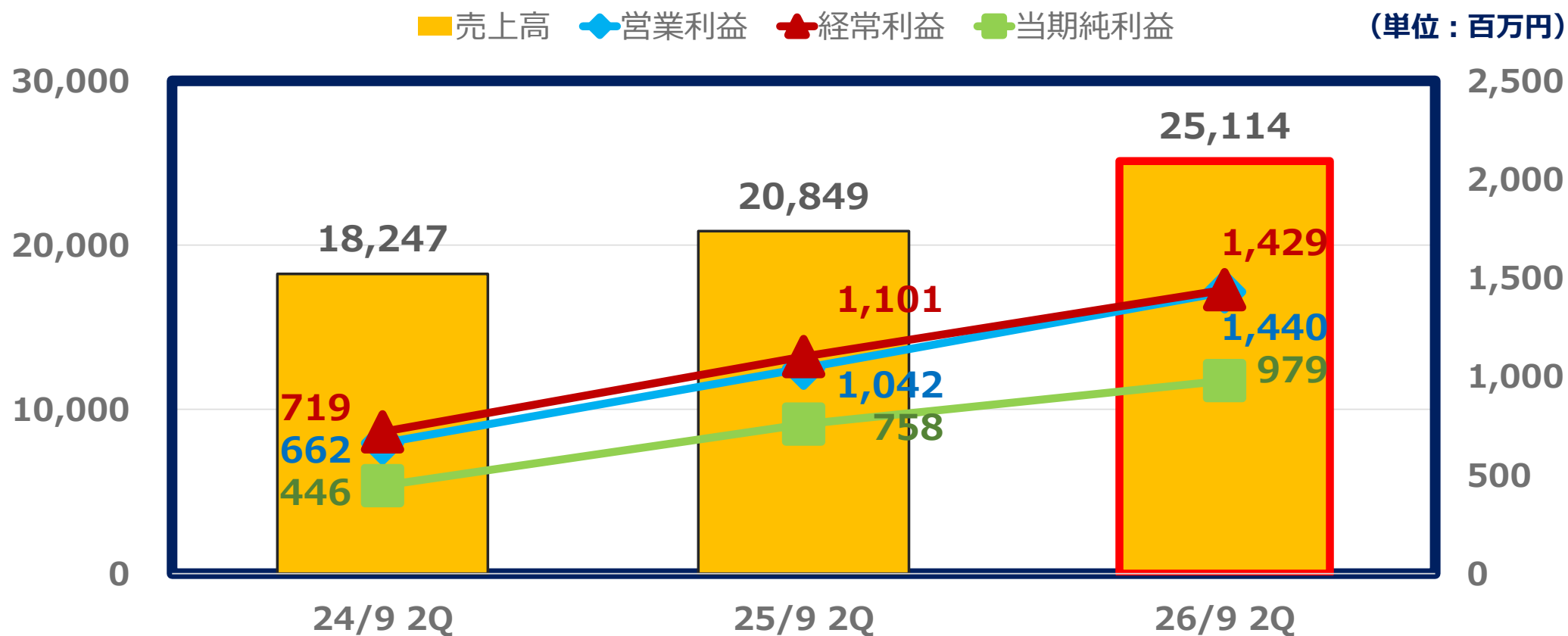
	連結 2Q			単体 2Q	
	金額 (百万円)	計画比	前期比 伸長率	金額 (百万円)	前期比 伸長率
売上高	25,114	+ 1.1%	+ 20.5%	24,611	+ 20.3%
営業利益	1,429	+ 16.3%	+ 37.2%	1,311	+ 35.0%
経常利益	1,440	+ 14.8%	+ 30.8%	1,363	+ 32.1%
当期純利益※	979	+ 10.8%	+ 29.1%	932	+ 32.3%

連単倍率  
1.02倍

※親会社株主に帰属する中間純利益（連結の場合）

# 連結 売上高・利益の状況

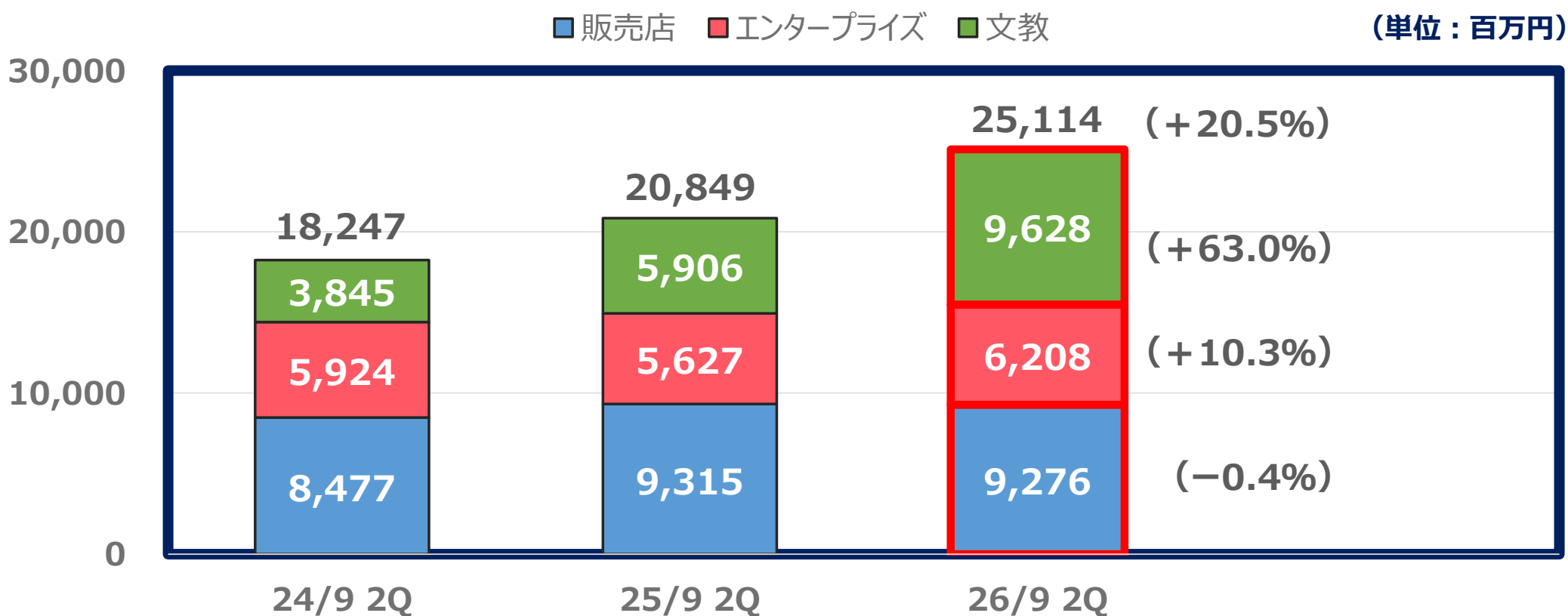
LION



# 連結 事業別売上高

LION

販売店事業は、官公庁・自治体需要を中心に案件を獲得した。エンタープライズ事業は、大型リニューアル案件の実績増によりプラス。文教事業は、第2期GIGAスクール構想の首都圏を中心とした更新案件によって全体を大きく引き上げた。



# 単体 重点施策の状況

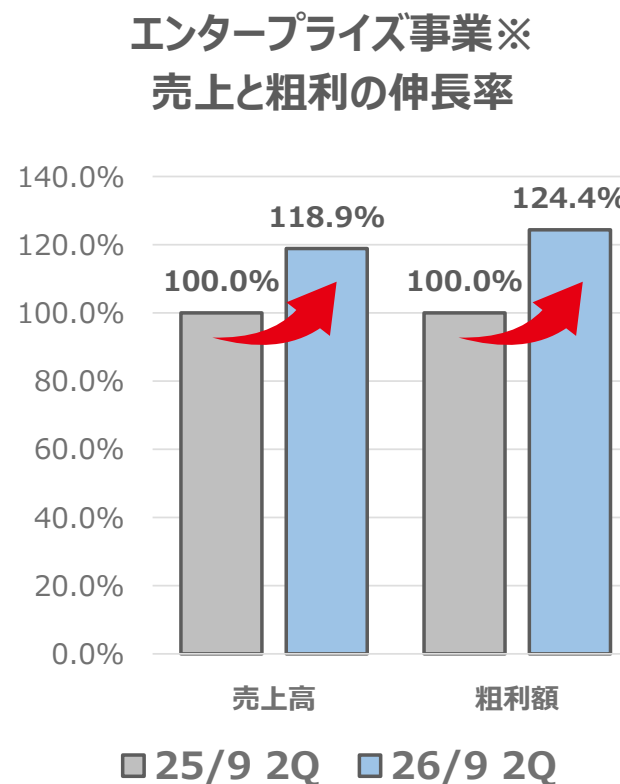
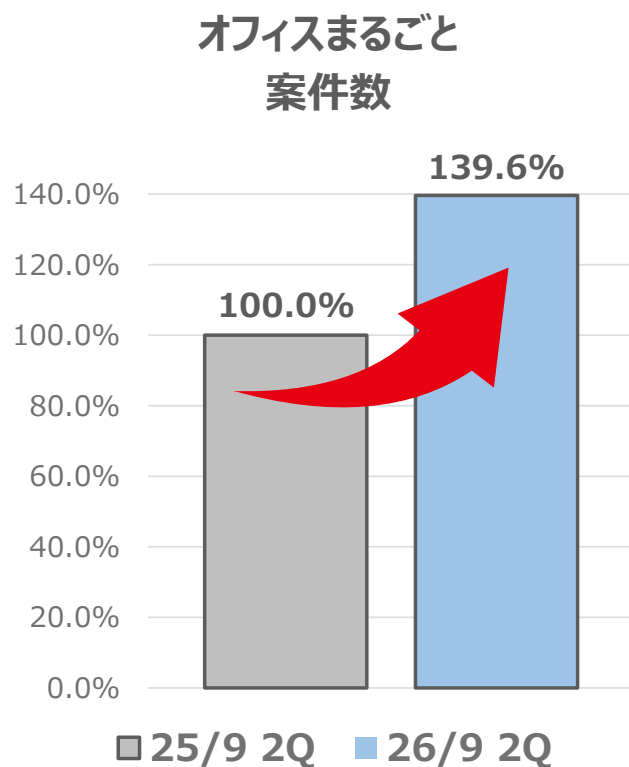
LION

	2025年9月期2Q	2026年9月期2Q		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年増減額 (百万円)	前年同期比
オフィスまるごと案件数	169件	236件	+67件	+39.6%
ナビオン売上高	1,459	1,689	+230	+15.7%
(稼働口座数)	4,151件	5,472件	+1,321件	+31.8%
IBC売上高	408	492	+84	+20.6%
(稼働口座数)	1,228件	1,359件	+131件	+10.7%

※ 本ページの数値は、社内の業績管理を目的としたデータに基づき算出しており、財務開示数値とは定義および集計方法が異なる場合があります。

# オフィスまるごとの状況（案件数、売上、粗利、粗利率）

オフィスまるごとで販売できている顧客は、金額・数ともに伸長率が高い。顧客ごとの売上金額・粗利率も、従来購入いただいている顧客よりも高い。 ※エンタープライズ事業は、海外・通販向け等を除いた数字。



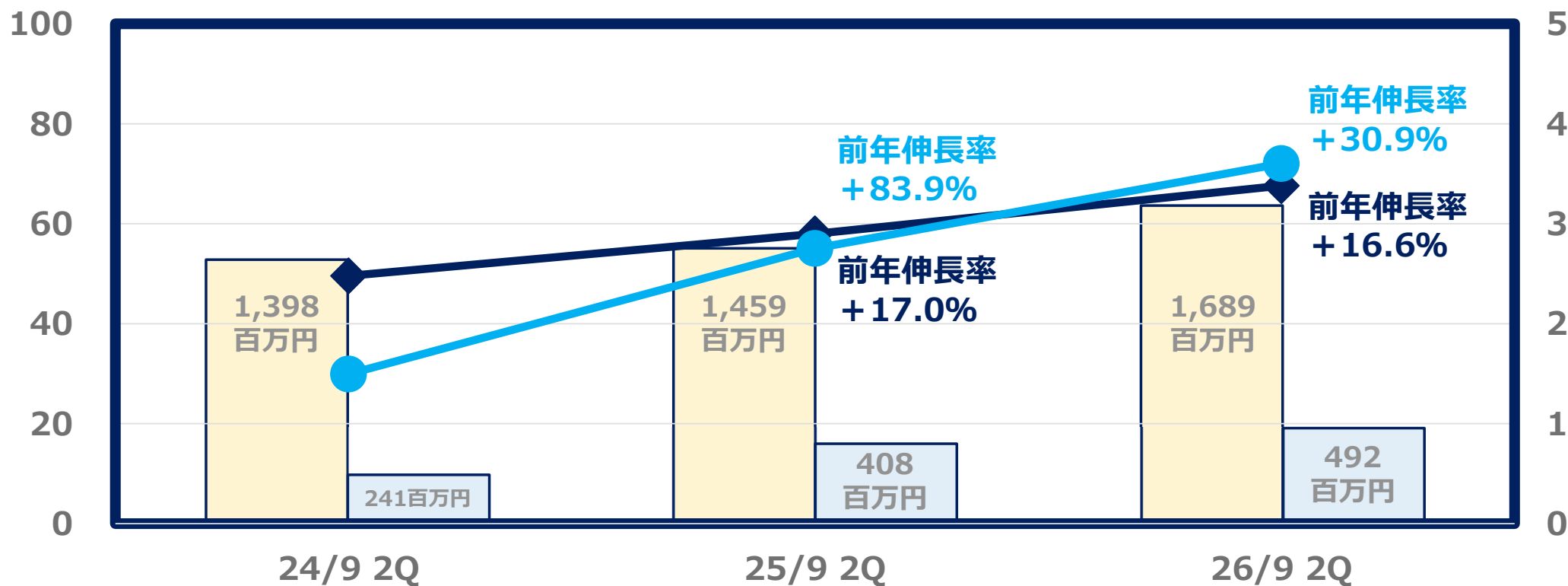
※ 本ページの数値は、社内の業績管理を目的としたデータに基づき算出しており、財務開示数値とは定義および集計方法が異なる場合があります。

# 生産性の向上を重視 (単体 社員1人当たり 売上高と営業利益の推移) **LION**

2024年9月期 2Q比  
社員1人当たり売上高 1.3倍  
社員1人当たり営業利益 2.4倍

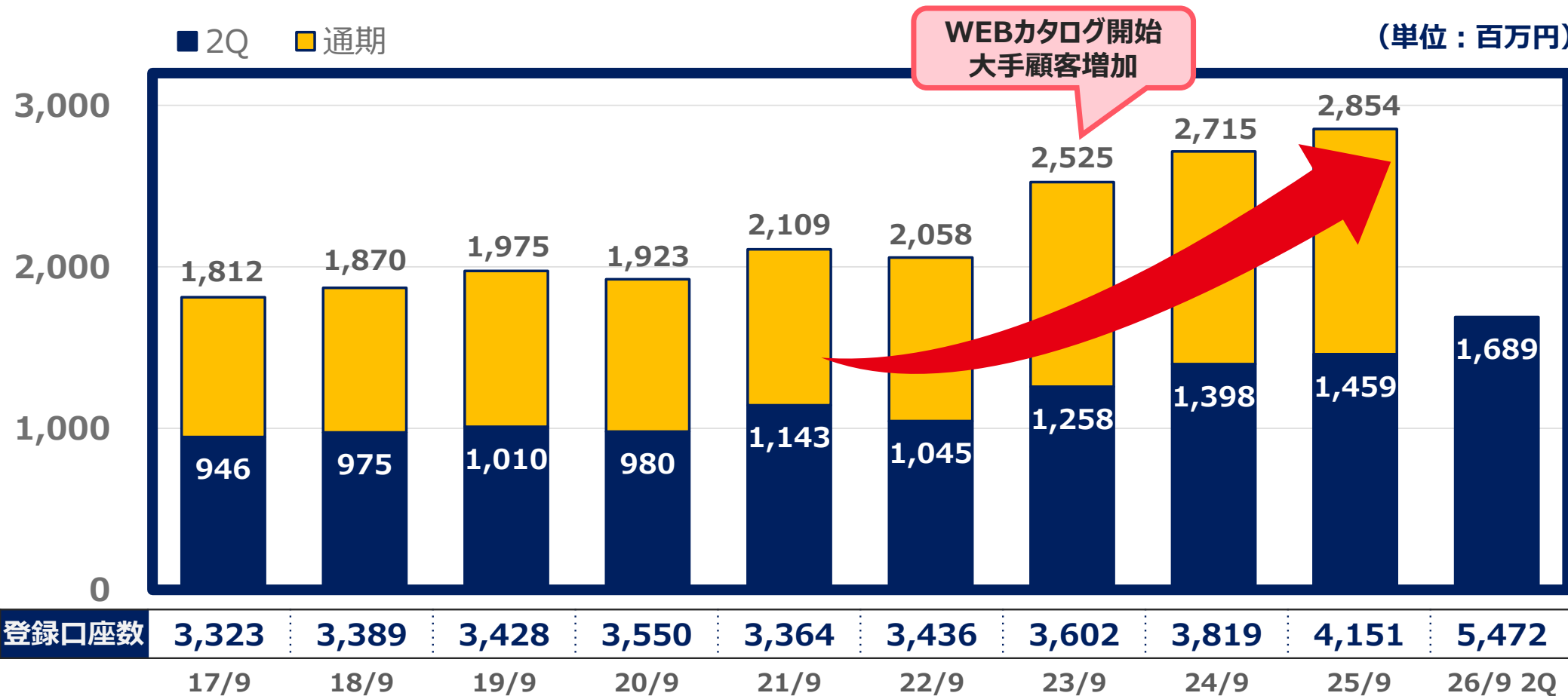
(単位：百万円)

◆ 1人当たり売上高    ● 1人当たり営業利益    □ ナビリオン売上    □ IBC売上



# 単体 ナビリオン売上推移

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。オフィスニーズに応える商品の他、コスト削減に資する商材、季節性商材の販売が好調。



Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.

# 卸・販売店ビジネスへの支援（インサイドビジネスセンター）

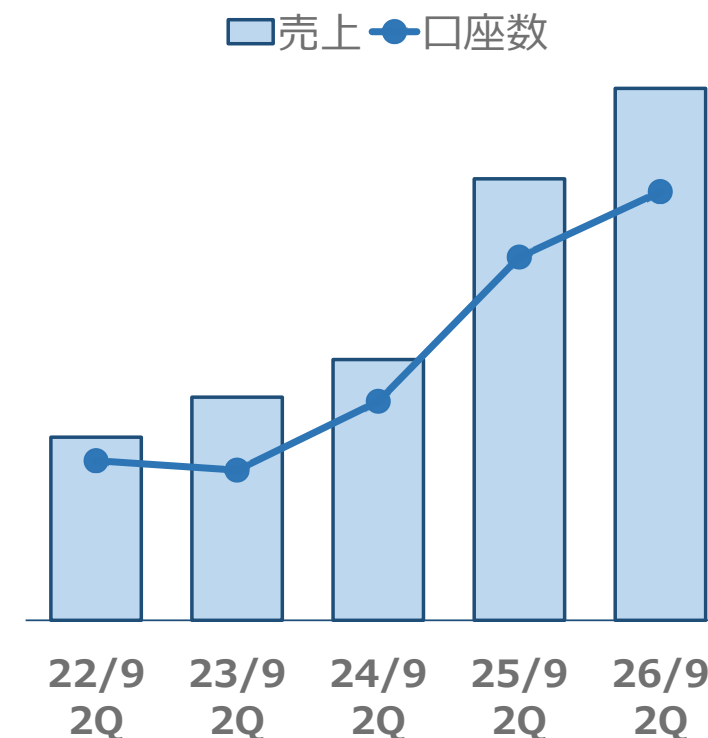
小型販売店・取引の少ない、遠隔地等の取引先に、電話やメールで営業支援を行う。

- 顧客グリップ力向上
- 稼働率向上
- 生産性向上
- カバーエリアを全国に拡大
- 若手営業員へのノウハウの伝承

- 卸・販売店口座8,853件に対し、営業グリップ口座2,839件
- 休眠口座の復活
- 営業訪問できていない顧客への支援

訪問営業レスビジネスによる  
一人当たり生産性のUP

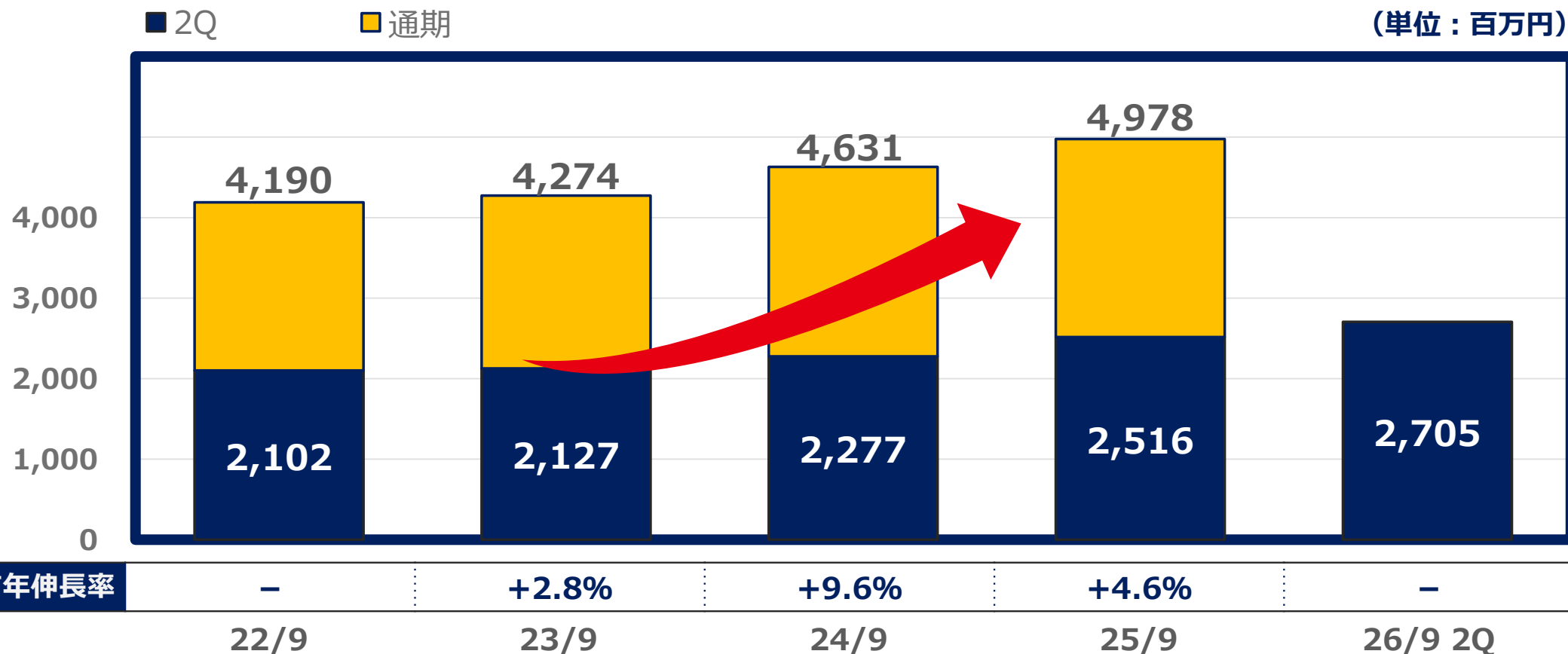
IBC稼働口座数・売上推移



# 単体 ストック（足し算）ビジネスの推移（営業レス売上）

LION

25/9・26/9はGIGAの割合が大きく、相対的に全社売上に対する比率は下がったが、堅調に増加している。



※ストックビジネス：文教関連等の保守、EC（ナビリオン）

Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.

02

## 今後の施策

# 新営業拠点の開設（5月7日より）

LION

## 新営業拠点開設の目的

- オフィスマるごと提案の全体が見える拠点として開設
- 自社内におけるABW実践/検証の場としての活用
- 社員のエンゲージメント向上



オフィスコンセプトは  
「VIVID ENERGY OFFICE」



- 営業担当を中心とした約150名の社員が勤務

# 社員エンゲージメント向上を担う、オフィスまるごと提案 **LION**

近年のオフィス回帰に伴い、ハイブリッドワークの定着など多様なワークスタイルへの対応や、社員のエンゲージメント向上をキーとしてオフィスまるごと提案に繋がっていく案件が増加傾向にある。オフィスへの投資意欲も旺盛で、オフィス家具やICT機器を組み合わせた提案を行っている。



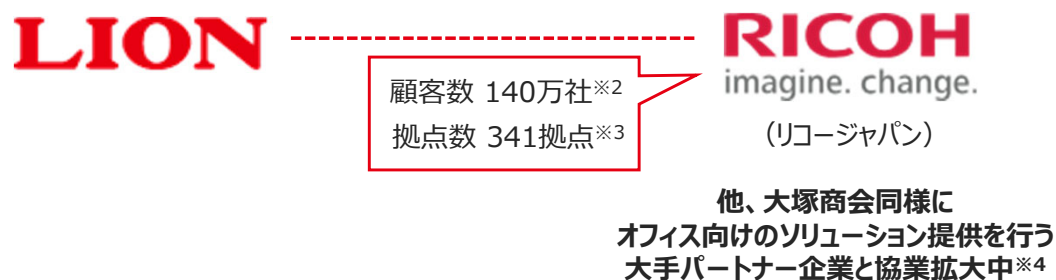
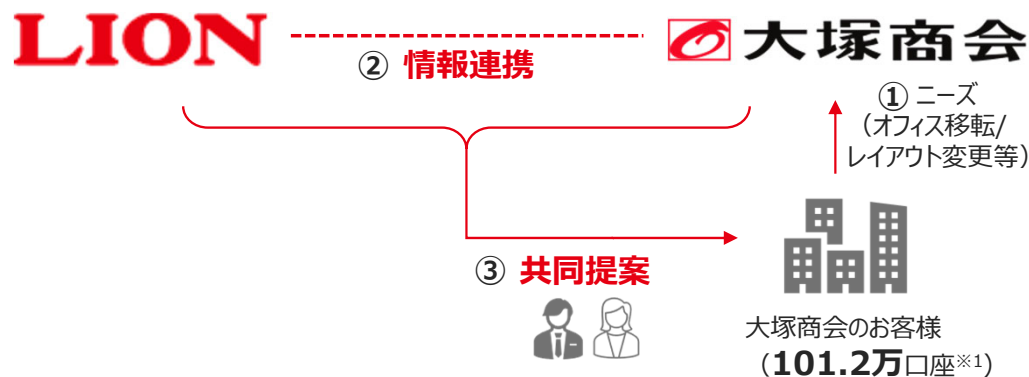
Copyright (C) LION OFFICE PRODUCTS CORP.

# 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。

ノウハウを他企業に展開



## 今後の有望商品

- 個室ブース「デリカブース」  
(ライオン事務器NB)
- コラボレーションボード
- サイネージ等のICT関連
- 監視カメラ

※1 (株)大塚商会「2025年12月期 決算説明資料」(26/2/2)より、「取引口座数」を記載

※2 (株)リコー「企業価値向上プロジェクト進捗報告およびFY25以降の持続的な企業価値向上に向けて」(25/5/14)より。2025年3月期実績

※3 リコー・ジャパン(株)HPより。2025年4月時点

※4 大塚商会以外との業務提携契約は現状無し

03

## 2026年9月期の計画（修正）

# 2026年9月期 連結 計画の修正

**LION**

(単位：百万円)

	2025年9月期	2026年9月期計画			
	前期実績	2025/11/14 発表計画	2026/5/14 修正計画	修正額	修正率
売上高	37,022	40,446	40,723	+276	+0.7p
営業利益	1,189	1,310	1,400	+89	+6.9p
経常利益	1,275	1,366	1,442	+76	+5.6p
当期純利益 ※	912	979	989	+10	+1.1p

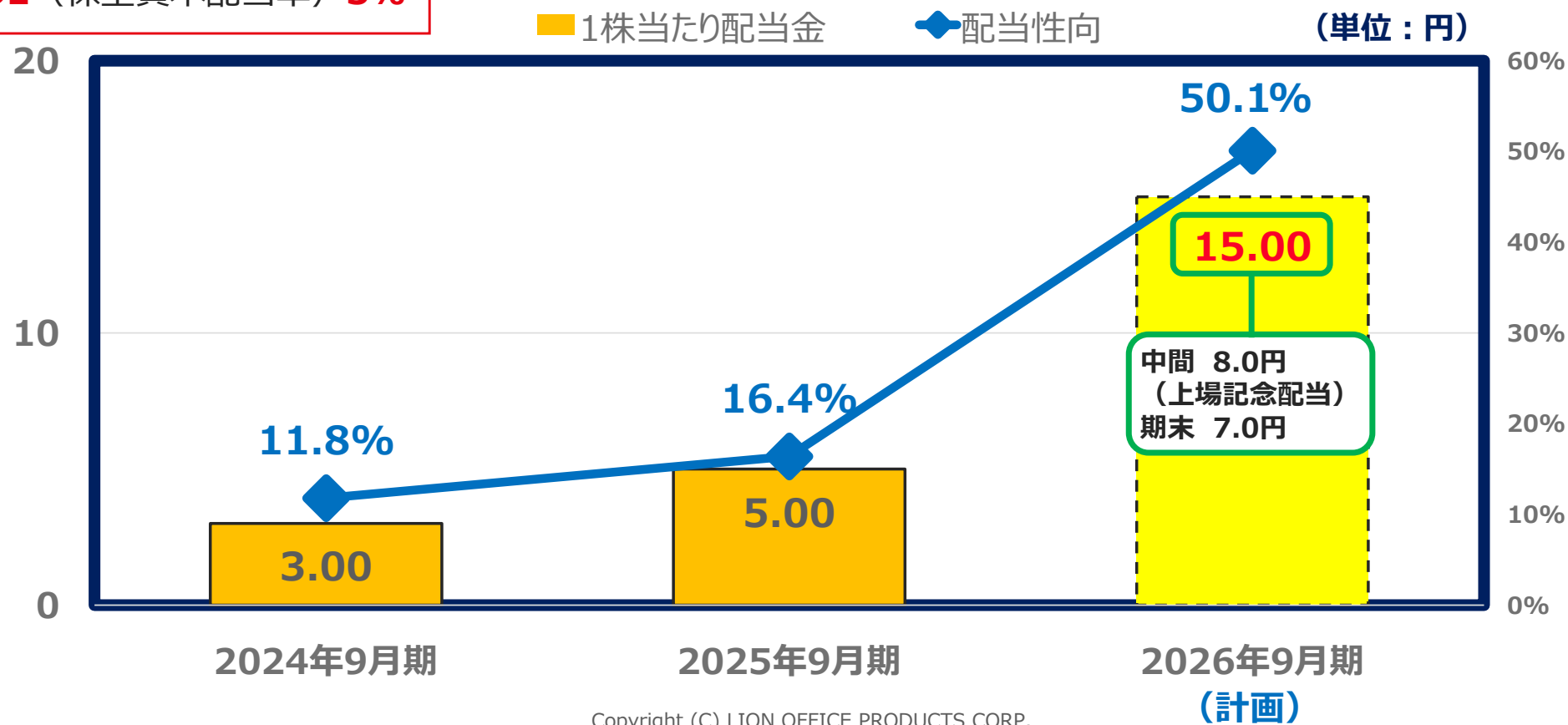
※親会社株主に帰属する当期純利益

# 連結 配当の推移

中期的な目標 (連結)

配当性向40%

DOE (株主資本配当率) 3%

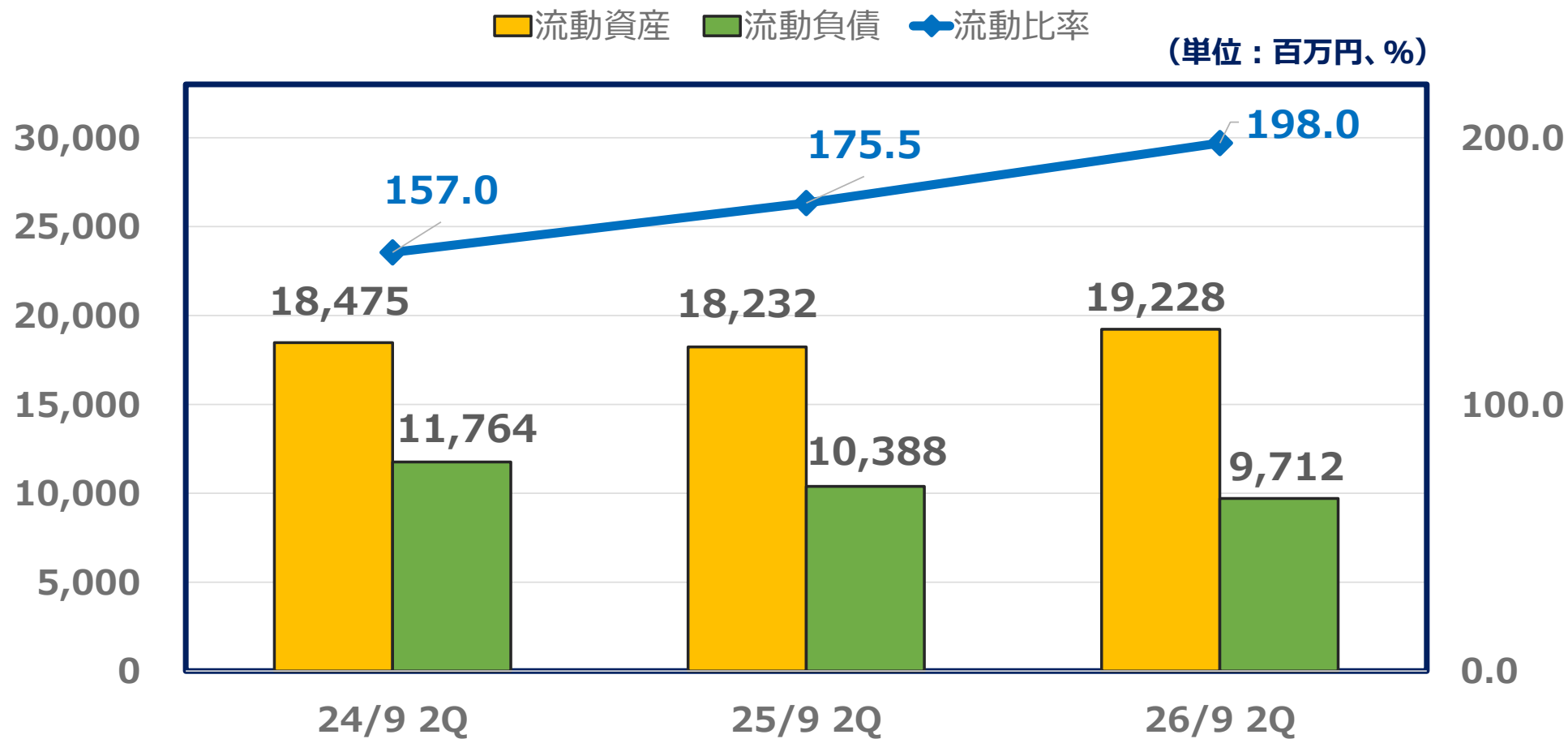


# 連結 主なBSの推移

LION

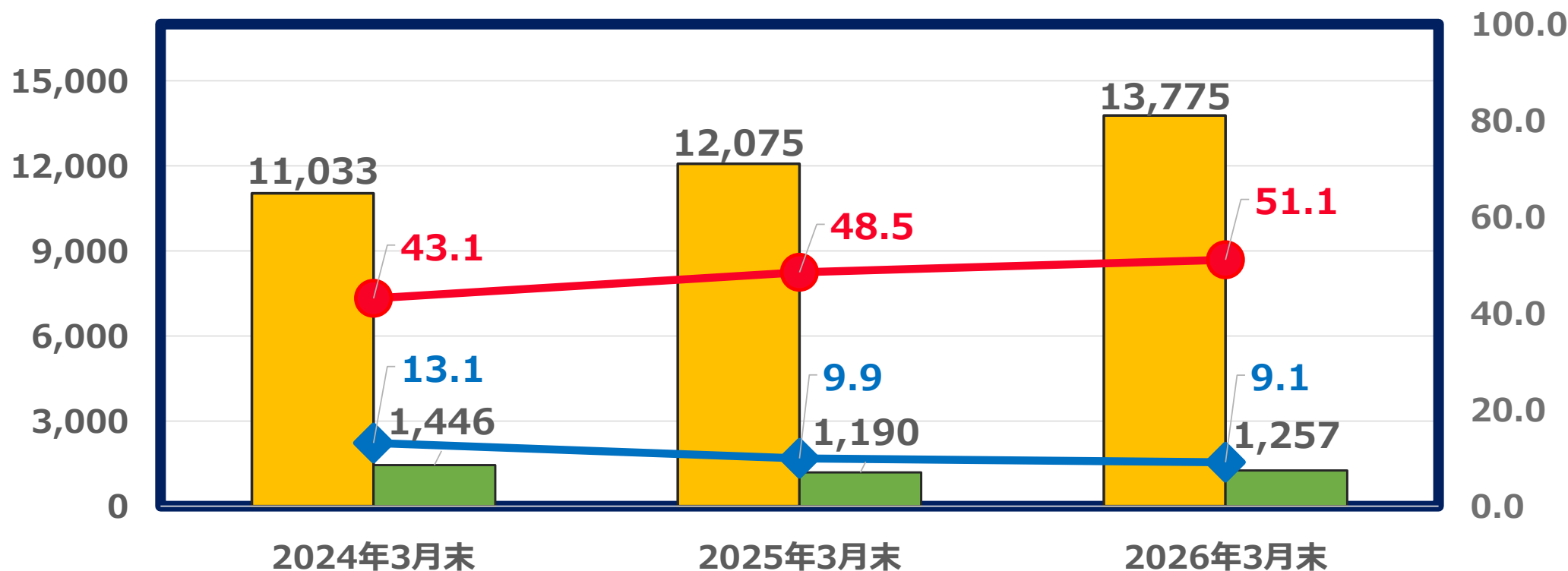
	2024年9月期2Q	2025年9月期2Q	2026年9月期2Q
流動資産（百万円）	18,475	18,232	19,228
流動負債（百万円）	11,764	10,388	9,712
流動比率（%）	157.0	175.5	198.0
自己資本（百万円）	11,033	12,075	13,775
自己資本比率（%）	43.1	48.5	51.1
有利子負債（百万円）	1,446	1,190	1,257

# 連結 流動比率の推移



# 連結 自己資本と有利子負債

■自己資本 ■有利子負債 ●自己資本比率 ◆有利子負債比率 (単位：百万円、%)



# 本資料のお取扱いについて

- 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。