

ホリスティック企業レポート ライオン事務器 423A 東証スタンダード

新規上場会社紹介レポート
2025年10月17日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20251016

オフィス空間の設計から運用まで包括的に支援するソリューション企業
第2次 GIGA スクール需要に期待

アナリスト: 吉林 拓馬 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【423A ライオン事務器 業種: 卸売業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/9	33,021	-2.7	1,012	23.4	1,110	6.1	809	12.7	27.1	357.1	3.0
2024/9	34,894	5.7	1,089	7.6	1,168	5.3	762	-5.8	25.5	382.5	3.0
2025/9 予	36,555	4.8	1,126	3.3	1,212	3.8	816	7.1	27.4	-	5.0

(注) 1. 連結ベース、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益
2. 2025/9期は会社予想

【株式情報】		【会社基本情報】		【その他】
株価	374円 (2025年10月16日)	本店所在地	大阪府東大阪市	【主幹事証券会社】
発行済株式総数	31,369,000株	設立年月日	1921年9月27日	みずほ証券
時価総額	11,732百万円	代表者	高橋 俊泰	【監査人】
上場初値	374円 (2025年10月15日)	従業員数	493人 (2025年7月)	史彩監査法人
公募・売価	213円	事業年度	10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数	100株	定時株主総会	毎年12月	

> 事業内容

◆ オフィス環境の整備を一気通貫で支援

ライオン事務器(以下、同社)は、文具・事務用品、オフィス家具、事務機器の製造・販売などを手掛ける総合オフィスソリューション企業である。商社機能とメーカー機能を併せ持ち、オフィス空間の設計・施工や ICT 機器の導入支援など、働く環境全体を支えるサービスも展開している。また、同社は大阪商工会議所(4768 東証プライム)の持分法適用関連会社である(大阪商工会議所の持株比率は 38.3%)。

同社グループの事業はターゲットチャネルや組織体制に基づき、1) 販売店事業、2) エンタープライズ事業、3) 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 4) EC 事業で構成されている。

24/9 期の売上高構成比は、販売店事業が 42.4%、エンタープライズ事業が 32.3%、文教事業が 25.2%であった(図表 1)。EC 事業の売上高は販売店事業、エンタープライズ事業、文教事業の各事業ユニットに含まれており、合計すると売上高の 7.9%を占めている。

【 図表 1 】 事業ユニット別売上高

	23/9期		24/9期		25/9期3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
販売店事業	14,919	45.2	14,805	42.4	12,369	44.9
エンタープライズ事業	10,851	32.9	11,284	32.3	8,140	29.5
文教事業	7,250	22.0	8,804	25.2	7,053	25.6
合計	33,021	100.0	34,894	100.0	27,563	100.0
EC事業	2,559	7.7	2,761	7.9	2,227	8.1

(注) 23/9 期の EC 事業の売上高は 24/9 期実績の前期比 7.9%増を基に証券リサーチセンターが逆算して求めたもので公表数値ではない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

1) 販売店事業

同社グループの中核事業であり、全国の文具・オフィス用品を取り扱う小売店や卸売店を主要顧客とし、これらを通して一般消費者に販売している。また、官公庁などへ直接販売している取引も含まれている。従来は文具の販売が中心であったが、オフィス環境の多様化や IT 化の進展に伴い、オフィス家具や事務機器、ICT 関連製品といった商材が増加している。

2) エンタープライズ事業

主に大企業を対象に、文具・事務用品、オフィス家具、事務機器などを販売する事業である。販売ルートは、自社による直接販売に加え、大塚商会などのパートナー企業に対して卸売の形で商品を提供するケースが多い。

パートナー企業が顧客企業に対して、IT 機器やシステムについて提案を行う際に、顧客企業がオフィス移転やレイアウト変更などを検討している場合には、同社がオフィス家具や空間設計などを共同提案するという仕組みである。同社がリーチすることが難しい大手顧客との取引が見込め、パートナー企業も顧客に対して総合的なオフィスソリューションを提供することができるという補完関係にある。

3) 文教事業

自治体・教育委員会を通じて、公立小中学校向けにパソコン、タブレットなどの ICT 機器やその保守業務を主に入札方式で提供する事業である。販売形態は自治体への直接販売に加え、リース会社などを介した間接販売も行っている。

従来は小中学校内のパソコン教室の整備に必要なパソコン、机・椅子などの納入が中心であったが、GIGA スクール構想^{※1}の推進に伴い、生徒 1 人 1 台の端末環境整備が進んだ結果、タブレット、充電保管庫^{※2}、関連保守業務の需要が急拡大した。同社はシステムインテグレーターや IT ベンダーと協業し、端末調達、設定、保守などを受託することにより受注を拡大してい

(注 1) 文部科学省が 19 年より推進している教育 ICT 化施策であり、児童生徒 1 人 1 台の端末と高速大容量の通信環境の整備を通じて、個別最適化された学習や協働的な学びを実現する教育基盤を構築する取り組みのこと。

(注 2) 多数のタブレット端末を安全に収納しながら、同時に充電できる専用のキャビネット型設備のこと。

る。現在、首都圏や近畿圏を中心とする 36 自治体をカバーしており、IT インフラやネットワーク対応などの高度化ニーズに応えながら、既存顧客への提案拡大と新規開拓により事業拡大を図っている。

4)EC 事業

法人向けにナビリオンを通じ、文具・事務用品や消耗品などのオフィスサプライを販売している。ナビリオンでは自社ブランド製品に加え、コピー用紙やトナー、飲料など約 45 万点の商品を取り扱っている。法人顧客開拓の入り口としても機能しており、ナビリオンの強化により継続的な取引の基盤づくりを進めている。

> 特色・強み

◆ パートナー企業との協業及び「オフィスまるごと提案」が特徴

同社が手掛ける事業の特徴は、1) 大手パートナー企業との協業、2) 「オフィスまるごと提案」によるワンストップソリューションの推進にある。

1) 大手パートナー企業との協業

エンタープライズ事業では、大塚商会やリコー(7752 東証プライム)など、オフィスソリューション分野に強みを持つパートナー企業と連携し、幅広い顧客層との取引を目指している。自社の提案力とパートナー企業の販売ネットワークを融合させることで、同業他社にはない包括的なワークプレイス提案を実現している点が、同社の競争優位性と考えられる。

2) 「オフィスまるごと提案」によるワンストップソリューションの推進

「オフィスまるごと提案」とは、オフィス家具や文具など単一製品の販売にとどまらず、オフィス環境全体を最適化する総合提案を行うものである(図表 2)。

照明・電気工事、ICT 機器の導入、レイアウト設計など、同業他社が取り扱っていない領域までを含めてワンストップで提供することを意味する。これにより、1 件当たりの受注単価向上と営業効率の改善を実現することができる。

【図表2】「オフィスまるごと提案」の概要図



> 事業環境

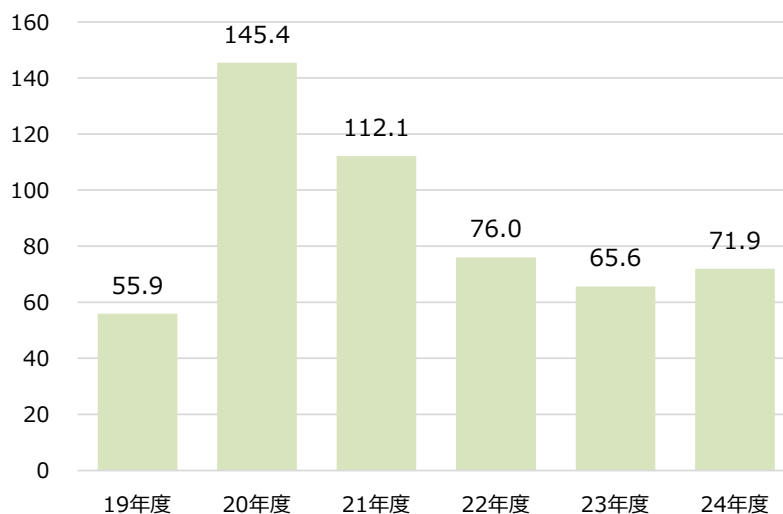
◆ GIGA スクール特需再来による業績押し上げ効果が見込まれる

電子情報技術産業協会によると、20年度のタブレット端末の国内出荷台数はGIGAスクール特需などにより145.4万台(前年度比2.6倍)と急増した(図表3)。新型コロナウイルス感染症の拡大を契機としてオンライン授業の整備が急務となったことで、学校現場でのICT環境整備が前倒しで進み、タブレット端末やネットワーク機器などの需要が急拡大した。この結果、同社の21/9期業績は売上高が前期比54.8%増、経常利益が同2.3倍と大幅に伸長した。

GIGAスクール構想で導入された端末は法定耐用年数である4年を迎え更新需要が発生し始めている。26年3月~4月頃には端末更新を中心とした第2次GIGAスクール特需が発生する可能性が高い。

同社はこれまでの取引を通じて自治体や教育委員会とは良好な関係を維持しており、特に関東圏を中心に強固な顧客基盤を形成している。また、導入後もヘルプデスクを設けてきめ細かなフォローを行い、課題解決と次の提案につなげる体制を整備している。こうした信頼関係やサポート体制を背景として、同社は第2次GIGAスクール特需を追い風に、26/9期の業績拡大が見込まれる。

【図表3】タブレット端末の国内出荷台数推移 (単位:万台)



(出所) 電子情報技術産業協会の統計資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競合

競合環境を見ると、オフィス家具、事務用品業界には、オカムラ(7994 東証プライム)、コクヨ(7984 東証プライム)、内田洋行(8057 東証プライム)、イトーキ(7972 東証プライム)などの強固なブランド力と生産体制を有する大手オフィス家具・事務用品メーカーが存在している。

ただし、これらの先は自社製品中心の提案を行う傾向が強い一方、同社は自社製品に加えて他社製品も幅広く取り扱っており、顧客のニーズに合わせて最適な組み合わせを提案できる点を特長としている。

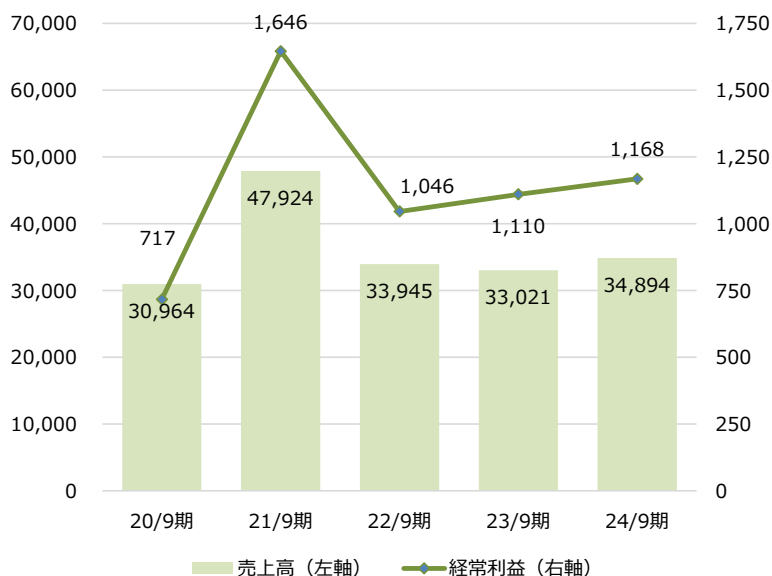
> 業績

◆ 過去の業績推移

21/9 期は、文教事業における GIGA スクール特需を背景として、売上高は前期比 54.8%増、経常利益は同 2.3 倍と大幅に拡大した(図表 4)。22/9 期は GIGA スクール特需の効果が剥落したことから、売上高は同 29.2%減、経常利益は同 36.5%減と大幅減収減益となった。23/9 期は文教需要の反動が一巡したものの、民間企業のオフィス投資の回復が遅れたことにより、売上高は同 2.7%減となった。他方で、「オフィスまるごと提案」による高付加価値案件の獲得やコスト適正化などにより、経常利益は同 6.1%増と増益を確保した。

【図表4】業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24年9月期実績

24/9期業績は、売上高 34,894 百万円(前期比 5.7%増)、営業利益 1,089 百万円(同 7.6%増)、経常利益 1,168 百万円(同 5.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 762 百万円(同 5.8%減)であった。

売上高を事業ユニット別に見ると、販売店事業は 14,805 百万円(前期比 0.8%減)、エンタープライズ事業は 11,284 百万円(同 4.0%増)、文教事業は同 8,804 百万円(同 21.4%増)であった。各事業に跨る EC 事業の売上高は 2,761 百万円(同 7.9%増)であった。

販売店事業は、23/9 期に発生したオフィス移転に伴う大型案件の反動から、わずかに減収となった。エンタープライズ事業ではパートナー企業との協業を深化させるとともに、働き方改革やエンゲージメント向上を意識した「オフィスまるごと提案」を推進し、既存顧客の深耕と新規開拓を進めたことで、増収となった。文教事業は、各種機器のリプレイス案件が増加した。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)が人件費や物流費などの上昇により前期比 6.0%増となったものの、売上総利益率の改善により営業利益は同 7.6%増と拡大した。

◆ 25年9月期第3四半期累計実績

25/12期第3四半期累計業績は、売上高 27,563 百万円、営業利益 942 百万円、経常利益 1,010 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 689 百万円であった。

事業ユニット別の売上高は、販売店事業が 12,369 百万円、エンタープライズ事業が 8,140 百万円、文教事業が 7,053 百万円であった。EC 事業の売上高は 2,227 百万円であった。

◆ 25 年 9 月期の会社計画

25/9 期について、同社は、売上高 36,555 百万円(前期比 4.8%増)、営業利益 1,126 百万円(同 3.3%増)、経常利益 1,212 百万円(同 3.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 816 百万円(同 7.1%増)と計画している(図表 5)。

事業ユニット別売上高については、販売店事業は 15,614 百万円(前期比 5.5%増)、エンタープライズ事業は 10,629 百万円(同 5.8%減)、文教事業は 10,311 百万円(17.1%増)と計画している。

販売店事業では、官公庁向けの入札案件の獲得により増収を見込んでいる。エンタープライズ事業では、既存顧客の深耕や新規取引の開拓が進んでいるものの、一部販売先の在庫調整の影響などを受けて減収を見込んでいる。文教事業では、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に加え、電子黒板や教育ネットワーク^{注 3}の更新需要やその他の取組の成果から大幅増収を見込んでいる。

(注 3) 学校間や教育委員会を結ぶ通信ネットワークのこと。足元ではオンプレミスからクラウドへの移行需要が増加している。

売上原価は 27,651 百万円(前期比 5.4%増)、売上総利益は、8,904 百万円(同 2.9%増)と計画している。売上総利益率について前期比 0.4%ポイントの悪化を見込むのは、新規顧客獲得のために競合の多い案件に積極的に取り組んだことや、価格競争の激しい案件が増加したこと、施工・物流などのコストの上昇といった要因によるものである。

人件費、事務費、物流費、減価償却費などで構成される販管費は 7,777 百万円(前期比 2.9%増)と計画している。特に 5 割程度を占める人件費が、新規採用増や物価上昇に対応するための給与の増額などにより増加することを見込んでいる。

営業外収益は、受取利息及び配当金、受取地代家賃などにより 123 百万円、営業外費用は支払利息、不動産賃貸原価などにより 37 百万円を見込んでいる。特別損失は、固定資産除却損、遊休土地の時価下落に伴う減損損失により 3 百万円を見込んでいる。

【図表5】25年9月期会社計画

	24/9期		25/9期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	34,894	100.0	36,555	100.0
販売店事業	14,805	42.4	15,614	42.7
エンタープライズ事業	11,284	32.3	10,629	29.1
文教事業	8,804	25.2	10,311	28.2
売上原価	26,244	75.2	27,651	75.6
売上総利益	8,650	24.8	8,904	24.4
販売費及び一般管理費	7,560	21.7	7,777	21.3
営業利益	1,089	3.1	1,126	3.1
営業外収益	115	-	123	-
営業外費用	36	-	37	-
経常利益	1,168	3.3	1,212	3.3
税引前当期純利益	1,134	3.2	1,209	3.3
親会社株主に帰属する当期純利益	762	2.2	816	2.2

(出所)「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
基に証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

同社は主な成長戦略として、1)顧客基盤の拡大、2)営業体制の高度化を掲げている。

1)顧客基盤の拡大

販売店事業での既存ルート営業に加え、エンタープライズ事業においてパートナー企業との協業のさらなる強化により新規顧客獲得を進める考えである。また、同社は顧客ニーズに基づく付加価値提案を重視しており、空間設計やICT環境整備などを含むオフィス環境全体を最適化する「ワークプレイス提案」を強化し、顧客1社当たりの取引規模拡大を図っていく方針である。

2)営業体制の高度化

SFA(営業支援システム)やCRM(顧客管理システム)などを通じて営業データを収集及び蓄積し、その分析結果を営業戦略に反映させる体制を構築中である。将来的にはAIを活用し、顧客動向分析や提案内容の最適化など営業活動の高度化を推進することにより、持続的な成長を実現する方針である。

> 経営課題/リスク

◆ 大塚商会との関係に関するリスク

同社の筆頭株主は大塚商会であり、資本・業務両面で密接な関係にある。24/9期の大塚商会向け販売額は同社グループの売上高の13.6%、大塚商会からの仕入高は同社グループの仕入高の15.0%を占めており、取引依存度が高い。そのため、大塚商会の経営方針、取引条件の変更、提携戦略の見直しなどが生じた場合、同社の業績や経営方針の独自性に影響を及ぼす可能性がある点には留意が必要である。

◆ 文教事業における業績変動リスク

同社の文教事業は、GIGA スクール構想のような公的施策の動向や自治体の予算変動の影響を受ける傾向がある。今後、政策変更や大きな予算変動が生じた場合には、業績に影響を及ぼすリスクがある。

◆ 市場環境の変化に関するリスク

同社は新たな商材の拡充や「オフィスまるごと提案」などにより事業領域の拡大を進めているものの、文具・事務用品やオフィス家具には紙を前提とした製品も多く存在する。今後デジタル化やペーパーレス化が一段と進展して従来商材の需要が減少した場合、業績に一定の影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

持続的な成長に向けた事業投資を進めながら、安定的な株主配当を実施することを基本方針としている。配当性向 40%、株主資本配当率(DOE)3%を中期的な目標としている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2023/9		2024/9		2025/9 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	33,021	100.0	34,894	100.0	27,563	100.0
売上原価	24,873	75.3	26,244	75.2	20,718	75.2
売上総利益	8,148	24.7	8,650	24.8	6,845	24.8
販売費及び一般管理費	7,135	21.6	7,560	21.7	5,903	21.4
営業利益	1,012	3.1	1,089	3.1	942	3.4
営業外収益	118	-	115	-	92	-
営業外費用	20	-	36	-	24	-
経常利益	1,110	3.4	1,168	3.3	1,010	3.7
税引前当期(四半期)純利益	1,112	3.4	1,134	3.2	1,009	3.7
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	809	2.4	762	2.2	689	2.5

貸借対照表	2023/9		2024/9		2025/9 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	15,641	67.0	16,428	70.6	16,918	71.9
現金及び預金	4,969	21.3	6,498	27.9	7,126	30.3
売上債権	6,609	28.3	5,754	24.7	4,554	19.3
棚卸資産	3,831	16.4	4,083	17.5	4,953	21.0
固定資産	7,702	33.0	6,846	29.4	6,626	28.1
有形固定資産	5,420	23.2	5,265	22.6	5,286	22.5
無形固定資産	669	2.9	531	2.3	424	1.8
投資その他の資産	1,612	6.9	1,049	4.5	915	3.9
総資産	23,344	100.0	23,275	100.0	23,544	100.0
流動負債	9,076	38.9	9,384	40.3	9,180	39.0
買入債務	6,785	29.1	6,613	28.4	6,626	28.1
短期借入金	745	3.2	780	3.4	600	2.5
1年内返済予定の長期借入金	110	0.5	81	0.3	94	0.4
固定負債	3,600	15.4	2,465	10.6	2,402	10.2
長期借入金	430	1.8	356	1.5	374	1.6
純資産	10,666	45.7	11,424	49.1	11,961	50.8
自己資本	10,666	45.7	11,424	49.1	11,961	50.8

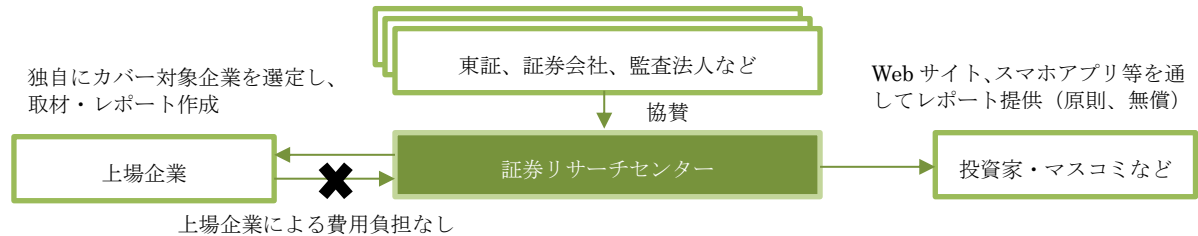
キャッシュ・フロー計算書	2023/9	2024/9
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-497	1,753
減価償却費	335	340
投資キャッシュ・フロー	-354	-126
財務キャッシュ・フロー	-202	-196
配当金の支払額	-59	-89
現金及び現金同等物の増減額	-884	1,478
現金及び現金同等物の期末残高	4,879	6,358

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。