

西尾 公志 (ニシオ マサシ)

西尾レントオール株式会社社長



## 次なる飛躍のために体質強化を図る

## ◆減損会計の早期適用

2004年9月期中間期の予測として、連結の売上高は前年同期比0.1%増、営業利益4.6%増、経常利益6.6%増を見込んでいる。単体ではそれぞれ売上高2.5%、営業利益15.4%、経常利益23%の増加を見込んでいる。通期については連結で売上高0.1%、営業利益6.4%、経常利益3.8%、また、単体で売上高1.4%、営業利益14.9%、経常利益21.9%の増加を見込んでいる。

今年3月から減損会計の早期適用が可能になるということで、連結で不動産関連の特別損失135億円を計上している。中間純損失は連結で66億円、単体で22億円となっている。レンタル会社は土地勘定が大きくなりがちだが、将来的に大きなリスクとなることから、資本コストを意識した経営に切り替え、また減損会計の早期適用を行うべきと判断した。

減損会計については、バランスシート上の固定資産すべてを対象とした。遊休施設を含む営業用資産については、営業部単位で資産をグルーピングし、将来のキャッシュフローと現在の簿価との差額を評価損として計上し、本社・保養施設等の共用資産については、グループ内資産管理会社の西尾開発㈱に移管して実現損を一括計上している。

中間期の連結の営業利益は44億円、特別損失が139億円で、中間純利益はマイナス66億円とみている。バランスシートについては、前年同期比で総資産が156億円減少、そのうち135億円が土地・建物である。自己資本は71億円減少、有利子負債が42億円減少したことにより負債は75億円減少となっている。セグメント別では、都市型建機市場のグループでの売上が前年比で2.6%増、営業利益も6.5%増と、堅調に推移している。郊外型建機市場については、売上高が9.2%減、営業利益でも約14%減となり、地方の公共投資の減少が要因となっている。イベント・産業界市場については、売上高は10.7%増、営業利益は37.2%増となっている。

2004年9月期通期の連結の見通しは、営業利益46億円、特別損失140億円、当期利益はマイナス66億円となっている。単体の中間期の状況は、前年同期比で総資産が51億円減少しており、そのうち32億円程度が土地である。負債については24億円程度減少となっている。株主資本は26億円の減少である。単体の通期の見通しは、営業利益が42億円、当期純損失が24億円である。

## ◆サコスの抜本的経営再建が完了

サコスについては、第三者割当増資、債権放棄を行い、抜本的経営再建を完了した。資本金82億9百万円のうち、繰越欠損ほかは36億27百万円で、不動産関連の減損処理により97億14百万円の損失が出るため、債務超過が51億32百万円となる。これを解消するために、20億円の増資を行い、当社からサコスに貸し付けていた51億円のうち48億円を放棄した。6月の株主総会を受けて減資を行い、株主資本を16億68百万円確保する。最終的に2004年3月期の利益見込額を加え、株主資本は20億19百万円となる予定である。

サコスの2004年3月期の売上高は113億88百万円を予測し、前年比で若干減少しているが、これは中古販売等を圧縮したことによる。営業利益は6億72百万円、経常利益は4億44百万円程度を予定しているが、固定資産の減損処理により、当期純利益はマイナス45億40百万円になる見込みである。総資産は98億25百万円、有利子負債は62億13百万円となっている。資本の20億19百万円のうち、資本金として10億円を残し、残りの部分は剰余金とする予定である。

サコスの今後については、5億～6億円程度の純利益は残せる体制になったと考えている。当社と決算期を合わせるため、2004年は4～9月の6カ月決算とする。2005年9月期には復配を目標としており、将来的には東証上場も視野に入れている。サコス向けレンタル売上は2007年9月期には年間12億25百万円になると予想している。また、現在86%（増資後89%）保有している株式の50%を超える部分について資金化を図っても良いと考えている。これらに加え、サコスが都市土木工事のスペシャリストであるということで、対ゼネコン等都市部での知名度、グループの相乗効果という部分で大きな成果が上がっており、サコスに対する投資も回収可

---

能であると考えている。

### ◆第三次中期計画について

当社では1999年からの2度の中期計画において、都市型建機市場を強化してきた。これにより業界内での存在感も高まり、一定の収益も確保してきたが、同時に新たな課題も発生してきた。都市部で設備を強化し、M&Aを実施したために有利子負債が増加、バランスシートで膨張した部分もあった。また、サコスの経営再建が未完了であったため、外部からは不透明に見える部分も残ってしまった。都市部でのさまざまなニーズに対応するために各種部門を設けたことにより、マンパワーも悪化した。2007年9月期をターゲットとした中期計画では、こうした課題に取り組んでいく。

### ◆経営基盤の確立

まず、バランスシートの圧縮については回転率を重視し、0.842まで改善を図る。総資産は762億82百万円、自己資本は383億37百万円、有利子負債と土地勘定については圧縮を図る。レンタル用資産については、バランスシート上は増やさずに売上をアップさせたいと考えており、購入、ファイナンスリース、オペレーティングリース等、資産の性質により調達方法を多様化していきたい。マンパワーの改善については、都市型建機市場のモデル店所でISO9001を導入し、合理化を推進していく。

### ◆新たな売上基盤の確立

建設投資全体の伸びが鈍化していることで、新たな売上基盤の確立も課題となっている。まず、既存のユーザーについては、機械の老朽化による事故の発生や排ガス規制等の環境問題などがあり、新しい観点から機械の入れ替えサイクルが短くなってきている。これをビジネスチャンスとしてとらえ、多様な「システム」のレンタルを推進し、ターゲットユーザーとの結びつきを強めていきたい。

都市型再生工事が活発になり、リフォーム・リニューアル工事が増える中で、ポリエチレンの融着やウォータージェット、通信関係ではBフレッツの光ファイバー敷設等、新しい工事を行う中小の専門工事会社が出てきている。こうした業者を取り込んでいくのが二番目の柱となる。電動工具・器具、車両のレンタルを展開し、新店舗形態についても拡大していく。新店舗形態としては、業務用車両レンタルシステム「モビ・システム」があり、2007年9月期までには無人デポを18カ所設置したい。また、ホームセンターコーナンに併設している業務用店舗「コーナンPRO」も増やしていきたい。

海外市場については、建機部門で現在の6億円程度の規模から、タイ・マレーシア・シンガポールを中核として15億円程度の規模にしていきたい。また、レンタル機の海外供給システムも確立させる。イベント・産業界部門については、屋内展示会をターゲットとして、中国市場での展開をスタートさせる予定である。

中期の経営目標は、「価値の追求」である。持てる経営資源を有効活用し、新たな売上拡大に有機的につなげていく。2007年9月期には売上高643億円、営業利益55億円、ROAは4.1%、有利子負債204億円、マンパワー売上40百万円を目指している。セグメント別では都市型建機市場でターゲットユーザーの深耕とマンパワー売上の改善を図り、年率5%の売上増を見込んでいる。郊外型建機市場については商品拡充、営業対応力強化等で建築設備系ユーザーの強化を図り、年率3%程度の増加を見込んでいる。イベント・産業界についてはサプライセンターとして効率の良い展開を図ることで、年率4%程度の増加が期待できる。

ビジネスチャンスが出てきていることもあり、毎年100億円程度の規模でレンタル資産の増強を予定しているが、2～3年は償却費等が増える関係で利益的には伸びが鈍化する見込みである。こうしたことから、配当については安定配当をベースとし、業績が計画を上回るようなら、増配も検討していきたい。また、株式の流動性についても前向きに検討していく。2008年9月期の東証への上場を目標とし、体質改善・収益性向上を図っていく所存である。

(平成16年3月2日・東京)