



新市場開拓により中期計画を上方修正

◆2004年9月期決算の概要

本年9月期連結決算における売上高は575億89百万円（前期比3.2%増）、営業利益は68億1百万円（同56.0%増）、経常利益は66億43百万円（同53.4%増）で、営業段階においては増収増益となって、いずれも3月1日発表の計画数値を上回った。

セグメント別の売上高は都市型建機市場382億45百万円（同4.0%増）、郊外型建機市場142億16百万円（同1.4%減）、イベント・産業界他51億27百万円（同11.0%増）となり、都市型建機市場およびイベント・産業界他が好調に推移した。

また、減損会計の早期適用を踏まえて、固定資産の評価損138億49百万円を含む特別損失145億2百万円を計上し、バランスシートのスリム化を図った結果、当期純損失は57億80百万円となった。

次に、貸借対照表の概要は、資産合計が前期比121億67百万円減少して780億69百万円と圧縮することができたが、これは固定資産の減損会計導入を前提とした不動産含み損の前倒し処理によるもので、土地116億13百万円、建物等23億55百万円の減少が主な要因である。

負債においては有利子負債が43億71百万円の減少、また、資本の部においては利益剰余金が62億36百万円減少している。

続いて、営業利益が前期の43億59百万円から68億1百万円に至った増減要因を見ると、西尾レントオール単体が36億57百万円から61億17百万円に24億60百万円の増益を見たほか、子会社のサコス㈱の増益2億16百万円、その他子会社5社で合計1億96百万円の減益が見られたことなどがある。西尾レントオールの増益要因はレンタル売上増11億46百万円、レンタル原価の低減8億72百万円等である。

セグメント別にもう少し詳しく説明すると、都市型建機市場の売上高は382億45百万円（前期比4.0%増）と好調に推移、特に、道路土木機械レンタルが前期比9.4%増と伸長した。これは名古屋地区の愛知万博・中部国際空港等のプロジェクト工事や、首都圏の8都府県条例による排ガス対策車ニースの増大が寄与している。郊外型建機市場は売上高が142億16百万円（同1.4%減）と伸び悩んだ。道路土木・トンネル機械レンタルが、前期比95.0%に終わったが、高所作業機レンタルは同120.3%と好調であった。また、イベント・産業界他は、売上高51億27百万円（同11.0%増）と好調に推移、屋内・屋外イベント向け機材レンタルのみならず、販売も前期比121.8%と好調であり、ショッピングセンター内に設置される遊具の販売などの増加も見られた。特に屋外ではベルギーから大型アルミフレームテントを導入して、これまでに例のないスペースのイベントを提案、あるいは装飾性の多様化に対応した商品の導入等を行ってきた。数字的にはまだまだであるが成長率の高い部門である。

次に、特別損失145億2百万円の内容についてご説明しておきたい。まず、『固定資産除売却損』1億84百万円の内訳は、「賃貸用資産」87百万円、営業所移転に伴う「建物及び構築物」28百万円、社用資産の処分によるものとして「その他」67百万円を計上した。『固定資産評価損』138億49百万円の内訳は、当社グループ内の不動産関連の含み損処理として、「土地」116億12百万円、「建物及び構築物」20億96百万円、実勢価格に合わせたことによる「電話加入権」1億10百万円などである。そのほか、『連結調整勘定償却額』4億59百万円、『投資有価証券評価損』8百万円である。

◆2005年9月期通期の見通し

2005年9月期の連結の見通しは、売上高603億円（前期比4.8%増）、営業利益58億円（同14.2%減）、経常利益57億円（同13.8%減）、当期純利益35億円の計画となっている。この背景としては名古屋地区のプロジェクト工事がピークを迎えていること、マンション建築の好調持続に加え、製造業の工場等の設備投資も少しずつ増えてきたことなどが挙げられる。これらによって4.8%の増収計画となる中で、営業利益、経常利益の減益が見込まれるのは、レンタル資産への積極投資を進めることにより、これに伴う償却費が増加する結果、利

益が一時的に減少するわけである。

なお、この2005年9月期から、新たに2社が連結グループに加わることとなったのでご紹介しておきたい。「株大塚工場」は建設機械、車両関係の金属部品を製造しており、コマツ・日立建機・いすゞ等の部品を製造し、その認定工場でもあり、一貫生産体制で、JIS/ISO 9001の認証工場である。本年9月期の売上高は10億12百万円、経常利益1億33百万円、当期純利益94百万円の会社である。また、「サンガレン(株)」はカタログ用商業写真、ディスプレイ・デコレーション用、CM・テレビドラマ用の家具・照明・アンティーク・絵画・インテリア雑貨などの専門レンタル会社である。本年9月期は売上高3億34百万円、経常利益51百万円、当期純利益32百万円となっている。

◆第3次中期計画の上方修正概要

2004年10月からの第3次中期計画については本年3月に発表した、一部数値について上方修正して11月19日に発表した、その概要をご説明したい。

まず、2007年9月期における経営目標の主要計数（連結）を次のとおり上方修正した。

売上高	667億円	(3月発表643億円)
営業利益	65億円	(" 55億円)
ROA	4.8%	(" 4.1%)

経営戦略としてこれまで進めてきた都市型中心の展開に変わりはないが、その中でまず第1にターゲットとする大手顧客と継続・安定した関係を構築していくことを目指したい。現在の建設工事の状況は一部大手のユーザーに受注が集中する傾向があるだけに、そこでのシェアを上げていかなければ売上アップは見込めない。それではそのような大手顧客はどのようなニーズを持っているのか。コスト削減というニーズ自体は変わらなくても少し考え方が変化してきたようにみえる。従来のような個々のレンタル品の値引きは限界にきており、一つの現場を一括して任せるから、その中で工夫してコスト削減をしてくれ、あるいは、機材だけでなく人員も派遣して機材の管理をしてくれ、といった声が増えてきているのである。このようなニーズに対応できるのはレンタル業界の大手であり、今後は一層の寡占化が進むものとみている。

また、ゼネコンなどと共同で取り組みを開始した保有建設機械の相互活用事業「重機バンク」という考え方も、大手顧客の新しいニーズに対応するものである。ゼネコンなどではバブル期に購入した建機の老朽化が進んで、いずれ買い替えねばならないが、新規に購入すると償却費用がかさみ利益の圧迫要因となるので、今後の需要動向も不透明であり、新規の設備投資には踏み切れないのが実情である。この仕組みでは機種や台数などを共同で検討して購入することで、新規設備投資を抑えることができる。

都市部では大手顧客が仕事を増やす一方で、リフォーム・リニューアル工事で、専門性のある中小事業者が増えており、特殊な技術を売り込んでいく動きも出てきている。これら特色のある中小事業者に対するシェアを上げていくことが第2の戦略である。ホームセンター内出店方式の拡大など新しい形態の出店方式の検討もその一環である。

そのほか、トラックなど業務用車両を対象に複数の業者が1台の車を利用することができるカーシェアリング「モビ・システム」の試験運用を始めている。当面、首都圏を中心に拡大していく方針で、2年後をメドに車種をそろえ、30～60台の運用を目指している。

数値的には売上高の伸びを平均して5%程度と考えており、営業利益についてはレンタル資産の積極的導入を図るため、2005～2006年は前期比で下回ることとなるが、2007年9月期においては前期比20.7%増の計画としている。

単体のセグメント別売上計画の平均伸び率は、都市型建機市場が5%程度、郊外型建機市場が2%程度、イベント・産業界他が2～3%程度と考えている。また、レンタル資産の投資については、連結ベースで各年度ともリースを含め120億円前後を見込んでいる。

最後に株主還元・資本政策として、配当については2007年9月期までは安定配当として1株当たり20円を原則としているが、計画利益を上回ったときは増配も検討、また、流動性向上についても前向きに検討していきたい。

(平成16年11月24日・東京)