



## 戦略的価値の高い商品を強化する

### ◆創業以来、売上700億円を突破

広報宣伝室係長 相本勝利

2006年9月期は当初前期比5%程度の売上見込みで計画を立てていたが、結果は702億19百万円（前年比11.2%増）となった。営業利益は71億13百万円（同1.1%減）で、レンタル資産の積極投資による償却費アップによって若干の減益となっている。具体的には2005年9月期は142億円、今期は168億円と投資が増え、これに伴い減価償却費も2005年9月期の96億円から今期126億円と30億円増えている。経常利益は73億19百万円（同2.2%増）、当期利益は52億47百万円（同10.7%増）である。当社の事業は、都市型建機市場、郊外型建機市場、イベント・産業界他の三つのセグメントに分かれるが、その中でも建機市場が非常に好調だったことが増収の要因である。

昨年のレンタル依存度は50.2%であった。業界での建機レンタル部門の売上を見ると、当社は3番目でシェアは5.4%であり、7番目の連結子会社サコスの1.4%を合わせるとシェアは6.8%になり、2番目に位置することになる。

### ◆好調な建機市場

セグメント別売上構成比では、都市型建機市場が66.5%を占め、郊外型建機市場は22.8%、イベント・産業界他は10.7%である。建機市場だけで89.3%を占めている。

都市型建機市場では、建築設備工事関係で売上を伸ばすことができ、特に首都圏・中部圏・関西圏のオフィスビルでタワークレーンの受注が増えた。地方では家電・自動車メーカーの新築工場・メンテナンス工事が受注となり、これが売上のベースとなっている。また、都市部での高速道路や空港工事といった、道路工事・土木工事の分野も順調に推移している。単体の地域別売上は、首都圏が前年比で17.1%の伸び、中部圏は昨年の愛知万博等の影響を危惧していたが、同1.1%と、微増で推移した。また、関西圏は11.2%の伸びとなっている。連結子会社のサコスは首都圏を中心に展開しており、12.5%増と順調に推移し、売上高は467億2百万円（前年比12.5%増）と増収になっている。

郊外型建機市場では、公共工事の予算減少という厳しい環境下であったが、通信関係の整備や高速道路の工事、それらのメンテナンス工事が都市部と同じように発注されている。また、北関東・東北等において製造業の工場でのメンテナンス工事等が公共工事をカバーしたことにより、売上高は160億28百万円（同9.2%増）と順調に推移した。都市型・郊外型共に工事動向に合わせた設備投資を昨年より増やしたことがうまく稼働して売上に寄与した。

イベント・産業界ほかでは、景気回復に伴い販売促進の展示会やイベントの件数が増加している。これに合わせマルチメディア機器や映像関係の商品を増やすことで売上を伸ばすことができた。売上高は74億87百万円（同7.7%増）と順調に伸びている。

営業外収益は前年並みの6億3百万円、営業外費用は有利子負債を減少することで支払利息が減り3億97百万円となった。特別利益は前年より2億62百万円増えて5億20百万円、特別損失は前年並みの1億80百万円となり、法人税等調整額・少数持株分を差し引いて当期純利益が52億47百万円となっている。

連結貸借対照表での大きな動きは、レンタル資産の取得を増やし有利子負債を減らしたことで、現預金が前年より26億7百万円減少して112億51百万円になっていることである。受取手形・売掛金は売上が前年比11.2%増えているので、25億28百万円増え214億62百万円である。賃貸用資産はレンタル資産の投資が増えたことで、36億11百万円増えて153億70百万円である。借入金・社債は15億50百万円減少して193億85百万円である。資本は2005年の9月期時点で371億14百万円、自己資本比率47.5%となるが、2006年9月期から表示方法が変わり、純資産が423億72百万円、自己資本比率51.4%となる。

## ◆2007年9月期も工事量の安定を予測

2007年9月期は、売上高773億85百万円（前年比10.2%増）、営業利益69億31百万円（同2.6%減）、経常利益68億53百万円（同6.4%減）、当期利益41億43百万円を計画している。営業利益・経常利益が減益となる理由は、減価償却費が2006年9月期より27億61百万円増えて154億43百万円を見込んでいるためである。

セグメント別に見ると、都市型建機市場は495億13百万円（同6%増）、郊外型建機市場は197億60百万円（同23.3%増）、イベント・産業界他は81億11百万円（同8.3%増）である。都市型建機市場と郊外型建機市場の営業利益は、設備投資の関係で減益になっている。郊外型建機市場の突出した増加は、トンネル機械関係の資産を譲り受けた新ケーブシーが2007年9月期から連結の対象になり、売上を28億円上乗せしているためである。

2005年9月期時点では、設備投資償却のピークを2006年9月期と想定し、営業利益も2006年9月期がボトムになると予想していた。実際は、減価償却費は126億82百万円と30億円ほど増えているが、投資がうまく稼働して売上増に寄与したため、営業利益は78百万円の最小限の減少で抑えることができた。2007年9月期は設備投資を200億円に増やし、減価償却費も前年より27億円増やす計画を立てている。これは2006年9月期は予想以上に需要が強く、2007年9月期も工事量が安定すると推測しているため、営業利益のボトムが当初2006年9月期から2007年9月期に1年ずれ込んだ数字になっている。需要が高いときに次につなげられる展開を図るために、投資を増やす計画である。

## ◆投資回収率を落とさずに設備投資を進める

社長 西尾公志

レンタル会社の状況を見る場合は、減価償却と営業利益を足したものの推移が重要である。当社2005年9月期の計画では、2006年9月期が187億円、2007年9月期が203億円と予測していたが、現時点では2006年9月期が197億円、2007年9月期が223億円と見込んでいる。設備投資によって一旦営業利益が伸び悩むことになるが、減価償却と営業利益を足したものを拡大することが一番のポイントではないかと考えている。

業界の現状は、建築工事を中心に全国的に非常に好調である。東京地区を中心に引き続きオフィスビルの工事も多く、マンションやショッピングセンター、郊外型では製造業の工場メンテナンス・増築が増えてきており、今後3～4年は堅調に推移すると予測している。しかし、公共工事においてはしばらくは厳しい状況が続くと考えている。

当社では建機市場を単一のマーケットとして見るのではなく、一つ一つの小さなマーケットの集合体として考えている。建築工事分野では、その商品をレンタルすることで他の商品への売上にも波及していくような戦略的価値の高い商品を強化する戦略を立てている。その一つとしてタワークレーンの強化に取り組んでいる。また、土木工事分野では、全体としては工事量が減っていく中でも比較的安定している分野も存在する。そういう分野の中で新規参入が難しい難易度の高い分野を探し出して強化していく。都市部ではメンテナンスが常にある鉄道工事を、郊外型ではトンネル工事がそれに当てはまる分野ではないかと考えている。

全体としては、設備投資の増強に対する投資回収率は、2005年9月期の27%から2006年9月期には27.7%に上昇しており、投資効率を上げた形で購入を進めることができた。今後も投資回収率を落とさずに、2011年くらいまで設備投資を進め、その間に力を付けていきたい。

配当政策としては、今年は26円を予定し、配当性向は単体当期純利益の20%を基準にする考えである。また、設備投資の関係で減益の場合でも最低保証の20円は配当していく。しばらくはマーケットを拡大できるチャンスがあると考えているので、できるだけレンタル資産の増強に資金を使うとともに、ゼネコンに対してさまざまな工夫や提案をして、いかにパートナーとして認めていただけるポジションを確立するかが、当社の最大の課題でありポイントである。

（平成18年12月4日・東京）