

各 位

会 社 名 西 尾 レ ン ト オ ー ル 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 西 尾 公 志
(コード番号 9699 大証第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 本 社 新 田 一 三
管 理 部 門 管 掌
(TEL . 0 6 - 6 2 5 1 - 7 3 0 2)

西尾レント、新中期計画「新・V1計画」を策定 - 「拡大」をテーマとして

西尾レントオール株式会社（以下、ニシオ）は、平成22年9月期までの新中期計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 概要

(1) テーマ

「新・V1計画」

平成 22 年 9 月 期 まで を 基 本 的 に は 「 拡 大 」 の 時 期 と し て 捉 え 、 連 結 売 上 1 , 0 0 0 億 円 を 目 指 す 。

(注) ニシオは、かつてバブル期の平成2年、「V1計画」を策定し、21世紀までに売上1,000億円を達成することを目指したが、未達成に終わり、それ以来この目標はニシオとしての悲願となっている。

今回売上1,000億円に再びチャレンジするに当たり、社員全員の必達への決意を込めて「V1」の名称を再度掲げることとした。

(2) 主要目標数値（平成22年9月期）

連結売上高	938億円	（プラスにより1,000億円を目指す。）
連結営業利益	90億円	
E B I T D A（連結）	299億円	
ROA（連結）	4.2%	

(注) 1. 連結売上高の数値は現状組織によるものであり、これに加えM&Aにも取り組むことにより1,000億円を目指していく。

2. E B I T D A = 営 業 利 益 + 減 価 償 却 費（一括償却資産を含む）+ リース料

3. R O A = 当 期 純 利 益 / 期 末 総 資 産

レンタル会社の規模を示す指標としてE B I T D Aを重視する。ただし効率の悪いレンタル資産設備投資を防ぐためレンタル資産投資回収率と相関関係のある、ROAにも留意していく。

(3) テーマ設定の背景・株主との関連

平成 22 年 9 月期に向けて、外部環境としては公共工事の削減は想定できるものの、製造業をはじめ民間設備投資は堅調に推移すると考えられる。また建設関連企業の経営合理化・効率化の動きが一層進展し、レンタル依存度も上昇することが期待できる。

こうした状況を踏まえ、ニシオは平成 22 年 9 月期までの期間を「拡大」の時期と位置づけ、積極的なレンタル資産投資を通じて年率 6 ~ 7 % の成長を図っていく。

事業の拡大と合わせて、東証上場を目指し、また株主還元策にも積極的に取り組むことにより株式時価総額を高め、株主の評価を獲得していく。

2. 営業政策

(1) 安全・環境の重視

- ・ユーザーの現場に安全と安心を提供することを最優先で考える。
- ・また環境問題に少しでも貢献できるように、環境に配慮した機械の導入を心がける。現場に環境対策商品を提案していく。

(2) 顧客政策

「道路舗装」「建築設備」「トラックマウントユーザー」「ディスプレイ」を前回の中期計画から引き続きターゲットとする。

海外展開を踏まえ、アジアでの需要の見込める、「プラント」「マイニング」についても研究を進めていく。

(3) 商品政策

量の拡大

- ・投資回収率に留意しながらも E B I T D A の範囲内で積極的にレンタル資産の増強を図る。3 ヶ年で総額 6 4 7 億円のレンタル資産設備投資を計画する。
- ・前回の中期計画では投資、投資する際の判断基準を投資回収率においてきたが、今回はそれに加えターゲットユーザー開拓のための波及効果があるかどうかを重視していく。

重点機種

- ・全社的には、波及効果を見込める機種として「舗装機械」「高所作業機」「揚重機」「小型建設機械」「輸入テント」に注力していく。
- ・また各地域・各商品部門でも、シェア NO - 1 を目指すことのできる商品をピックアップし、増強を進める。
- ・これら重点機種はメンテナンスをしっかりと行うことにより、長期運用できるものが多い。現在レンタル業界では所謂「循環型」という考え方で、レンタルで儲からなくてもできるだけ早く中古機として売却して、収益を確保しようとする同業者が増えている。これに対し、ニシオはメンテナンスを十分に行い、レンタル資産を長持ちさせ、あくまで本業のレンタルで利益を確保していくことを目指す。

差別化商品

- ・差別化として「ITによる商品の高付加価値化」を進め、現場のトータルな生産性の向上・安全性確保につながる提案をしていく。具体的には「GPSを使用した情報化施工」や「現場内の機械の稼働管理・位置管理システム」などを推進していく。
- ・また「安全環境対策独自商品」にも力を入れることにより、ユーザーが「総合評価方式」に対応して施主に技術提案をする際の、一助となるように努めていく。

(4) セグメント別の進め方

- ・セグメントについては引き続き「都市型建機市場」「郊外型建機市場」「イベント・産業界他」に分けて考えていく。
- ・「都市型」については「道路舗装」に引き続き力を入れながら、特に「建築設備」「トラックマウントユーザー」に重点を置く。
- ・「郊外型」については「建築設備」「トラックマウントユーザー」に引き続き力を入れながら、特に「道路舗装」に重点を置く。また「プラント」「マイニング」についても研究していく。
- ・「イベント・産業界」は商品充実を継続しながらそれを活かす為のインフラ整備を行う。

(5) 海外展開

- ・アジアでの展開を強化し、ノウハウを蓄積していく。平成22年9月期には海外子会社の売上をまず15億円まで引き上げる。

3. 資本政策・株主還元策

(1) 資本政策

- ・平成22年9月期までに東証上場にチャレンジできる体制作りを行う。
- ・設備投資資金は基本的には自己資金と借入金で賄うが、市場環境によってはエクイティーも検討していく。

(2) 株主還元策

- ・前回の中期計画では設備投資のために必要な資金が急速に増加する傾向にあったため、配当性向（単体ベース）を原則として20%（最低保証として1株当たり20円配当）とした。
- ・今回の中期計画でも設備投資拡大傾向は変わらないため、配当性向（単体ベース）20%（最低保証として1株当たり20円配当）とする原則を継続する。
- ・ただし設備投資の増加率については徐々に鈍化していくと思われるので、その状況を見ながら配当性向のアップを検討していく。
- ・株式分割についても株価水準・市場環境を見ながら前向きに検討していく。

4. その他の基本方針

(1) グループ会社の運営管理に関する基本方針

レンタル資産と資金のグループ内での有効活用

- ・レンタル資産の調達・保有は基本的に親会社に集約する。購入またはリース調達等の調達手段については、投資回収率等の資産の特徴によって計画していく。
- ・資金については、余剰資金を出さないようにグループ全体での資金チェックと効率的な運営を前提として各社で管理していく。

子会社の株式保有

- ・親会社による 100%出資を原則とするが、独自性・成長力がありマーケットの評価が得られる場合は、選択肢として上場も考える。
- ・上場子会社に対する親会社の株式保有割合は3分の2程度が適正であると考えている。

(2) 財務の安全性に関する基本方針

- ・ニシオの主力事業分野の建機レンタル業界の特性に配慮し、財務の安全性に関する指標を定める。
- ・連結現預金残高...主要ユーザーである建設業界では、売上代金の資金化に要する期間が比較的に長いため、安全性を考慮して月商の1.5ヶ月分の確保を目途とする。
- ・連結自己資本比率...レンタル業はストックビジネスであり、固定資産のウェイトが高いため、自己資本は50%程度の確保は必要であると考えている。
- ・連結有利子負債...固定資産取得のためどうしても借入れが増加する傾向がある。安全性の観点から有利子負債は月商の3～4ヶ月分まで抑えていくことを目指す。

以上