

西尾公志 (ニシオ マサシ)

西尾レントオール株式会社社長



新中期計画を達成するため、成長・拡大を目指す

◆2007年9月期は各セグメントとも順調に推移

広報宣伝室係長 相本勝利

2007年9月期の業績は、売上高は774億27百万円であった。また、レンタル資産の積極的な導入、および法人税法改正による減価償却費の計算方法の変更により原価が増加し、営業利益70億45百万円、経常利益72億90百万円となった。なお、レンタル資産の設備投資は193億20百万円（前期比14.3%増、24億22百万円増）、減価償却費は155億1百万円（同22.2%増、28億16百万円増）であり、減価償却の計算方法変更による営業利益への影響は1億22百万円であった。当期純利益は、連結子会社サコス(株)の株式売却益4億86百万円が特別利益に計上され、サコス(株)における繰延税金資産計上に伴う、法人税等調整額を14億65百万円計上したことにより、60億78百万円となった。

貸借対照表のポイントとしては、資産の部において、総資産が917億83百万円（前期比11.4%増）と増加した。この要因は、売上高の増加（同10.3%増）、新ケービーシー(株)が連結子会社に加わったことに伴う売上債権の増加14億92百万円、レンタル資産の積極的な導入に伴う賃貸用資産の増加24億14百万円によるものである。

負債の部では、仕入債務の増加21億36百万円、有利子負債の増加23億63百万円により、合計439億77百万円（同10.0%増）となった。純資産の部では、当期純利益の増加60億78百万円、配当金の支払い7億4百万円、自己株式の取得6億57百万円により、合計478億5百万円（同12.8%増、54億33百万円増加）となった。

当期の自己資本は株主資本460億84百万円に評価・換算差額等との合計1億96百万円を加算し462億81百万円となった。自己資本比率は前期より0.1ポイント改善され50.4%となった。

当社の事業は都市型建機市場、郊外型建機市場、イベント・産業界ほかの三つのセグメントに分かれる。はじめに都市型建機市場では、首都圏、中部圏、関西圏におけるオフィスビルの建て替え工事、高層マンションの建築工事、駅前再開発工事、羽田空港などの土木・舗装工事、高速道路や主要幹線道路のリフレッシュ工事などで売上を確保した。郊外型建機市場では、機械メーカーの工場建築・解体工事、外溝工事などが売上に寄与するとともに、高速道路の補修工事や災害復旧工事・凍上災復旧工事などで道路工事機械が稼働した。また、当中間期よりトンネル・ダム工事用機器をレンタルする会社が連結会社となった。イベント・産業界ほかでは、主にイベント展示会用の機材をレンタルしている。当期は同業者との差別化を図るため、大型現場でも対応できる商品の保有量を拡大し、その商品のメンテナンス体制を強化することにより、レンタル商品を安定的に提供できる体制をつくってきた。その結果、大阪での世界陸上、国体など大型イベントの一端を担い、各メーカーの販売促進の展示会を受注することができた。当期のセグメント別の売上高は、都市型が496億24百万円（前期比6.3%増）、郊外型が197億77百万円（同23.4%増）、イベント・産業界ほかが80億25百万円（同7.2%増）となった。各セグメントの構成比は、都市型64.1%、郊外型25.5%、イベント・産業界ほかが10.4%となった。

2008年9月期の見通しとしては、製造業および民間設備投資の堅調な推移に合わせ、積極的なレンタル資産への投資を図り、成長を進め、連結売上高828億97百万円、営業利益73億22百万円、経常利益73億57百万円と増収増益を計画している。当期純利益については、当期の特別利益および繰延税金資産計上による法人税等調整額の計上がなくなり、39億48百万円を予測している。

◆新中期計画「新・V1計画」

社長 西尾公志

2010年9月期までの中期計画「新・V1計画」を策定した。テーマは「2010年9月期までを『拡大』の時期としてとらえ、連結売上高1,000億円を目指す」である。

前回中期計画（2004年10月から当期まで）では、経営基盤の安定のために、基盤強化と成長のバランスを目標としたため、有利子負債の削減を重視し、レンタル資産も回収率が高いものを優先した結果、投資の効果は上がったが、ターゲットユーザーからの一括受注が難しかった部分もあった。また、資金をレンタル資産購

入に回すために、配当性向も20%にとどめた。当期は売上高774億円と計画以上に達成することができ、M&A等もあって増収となり、時価総額も2004年9月の233億円から2007年9月には534億円と増大したが、さらに拡大の余地があったと考えている。

レンタル業界では、寡占化が進んでおり、2010年9月期に売上高1,000億円に到達する会社が数社となると予測される。また、メーカー系に対抗するためにも、売上高1,000億円を達成する必要があると考え、新しい中期計画では「拡大」をテーマに掲げた。

外部環境を見ると、製造業など民間の設備投資が増えてきており、また、今までは首都圏、中部圏に固まっていた再開発案件が関西、地方の中核都市でも出てきている。さらに、建設業者のレンタルへの依存度も高くなってきているため、短期的には建築基準法の改正等不安材料、懸念要素があるが、中期的には安定した工事が期待でき、拡大のチャンスが非常に大きいと考えている。

数値目標であるが、レンタル会社の規模を表す指標としてEBITDAを重視し、無駄がなく効率がよい設備投資を行うために総資産に対する利益を示すROAにも留意し、2010年9月期には、連結売上高938億円、これにM&A等を加えて1,000億円、営業利益90億円、EBITDA 299億円、ROA4.2%を目標としている。

◆「新・V1計画」達成のための重点政策

(1) 安全・環境の重視

当社のようなレンタル業のよい点は、共同で機械を利用・活用する省資源型の産業ということである。今後、ゼネコン等の建設業者の機材部門に対してもっとお役に立つためにも、安全、環境への配慮を最優先に考えなければいけない。

(2) 顧客政策

ターゲットとするユーザーについては、前回の中期計画で挙げたターゲットである道路舗装関係、高所作業機でメンテナンスを行うユーザー、建築設備関係、ディスプレイ関係への深耕を目指している。上位50社の売上も、単体ベースで、2004年9月期の151億円から2007年9月期の215億円と成果を上げてきているが、まだまだ拡大の余地があると考えている。また、2010年以降、海外展開の拡大のためにも、まず国内でのプラント関係、マイニング関係も新たに取り組んでいきたい。

(3) 商品政策

レンタル業界においては、レンタルで機械を運用し、良質な中古をつくり、それを中国などの海外中古市場で売って利益を得るような、中古売却を前提とした業者が増加している。当社はレンタルで利益を追求し、中古処分益は副次的なものと考え、メンテナンス力を付け、できるだけ機械を長持ちさせ、収益面で難しいところがあれば独自商品や隙間分野にも注力し、全体として採算性を維持・向上していこうと考えている。今後もこの二つの考え方の対立が高まっていくと考えられるが、当社はあくまでもレンタルでの利益の追求にこだわっていききたい。

ユーザーの深耕のための政策としては、第1にレンタル資産の量の拡大である。今までは成長と安定のバランスのために回収率にこだわった投資を行ってきたが、ターゲットユーザーを一括受注できるように、キーとなる商品、波及効果の高い商品のシェアナンバーワンを目指していききたい。

第2に、差別化商品を所有することである。特に、IT技術による現場のコストダウンや安全につながる提案を行っていききたい。例えば、一番力を入れている「情報化施工」である。これはGPSを積んだ機械で位置を確認しながら施工する方法であり、熟練工がいなくても、誰でも一定の水準の施工ができることを目指している。

(4) 海外政策

現在、建機レンタルではタイ・マレーシア・シンガポールで展開しているが、2010年9月期には売上15億円を目標とし、2010年以降はさら東南アジアでのシェアを高くしていきたい。当社は、地域に根差し、一過性の工事だけではなく、継続的に得意な仕事が出そうなところ、例えば、ラインの変更等メンテナンス工事が多い自動車関連工場の集積地が狙い目と考えている。また、石油化学プラント関係等もターゲットとしていきたい。

(5) 資本政策・株主還元策

2010年9月期までに東証上場にチャレンジする体制づくりを行う。また設備投資の増加率も鈍化してくると思われるので、資金的にも設備投資から株主へ還元できる部分も増えてくるので、20%としている配当性向のアップ、株式分割など株主還元策も検討していきたい。

(平成19年11月21日・東京)