



総合レンタル業のパイオニアとして 経済社会に貢献

◆2008年9月期決算概要

当社は大証一部に上場しており、総合レンタル事業を行っているが、売上の90%近くは建設機械、残りの10%強はイベント・産業向け商品のレンタルとなっている。

2008年9月期は、売上高764億84百万円（前期比1.2%減）、営業利益34億59百万円（同50.9%減）、経常利益34億44百万円（同52.8%減）、当期純利益12億53百万円（同79.4%減）である。

貸借対照表の主な増減は、有価証券を約13億円処分したことにより、その他流動資産が前期比19億円減の41億66百万円、投資なども有価証券4億14百万円の売却により同11億18百万円減の85億38百万円、資産合計は同33億97百万円減の883億85百万円となった。借入金・社債は、借入金の返済により同11億49百万円減の206億円、その他負債は、未払法人税9億97百万円、賞与引当金5億43百万円などにより同21億97百万円減の41億6百万円となった。新たな借入れはなく、有利子負債は約11億円減少している。本来ならばもっと前向きな投資を行って、収益を上げて資産を増大しなければならないが、当期については株主資本の5億56百万円増加分では足りず、資産を圧縮して回してきた形である。

◆減益要因と現状分析

当期純利益は、前期と比較すると単体は15億38百万円減、サコス(株)は同29億30百万円減、その他が同3億57百万円減で、計48億25百万円の減少となった。大幅減益の要因は、単体では売上の減少、販管費の増加と、最大の要因は減価償却費計算方法の変更が挙げられる。償却制度変更による単体の影響額は17億16百万円、連結ベースでは18億1百万円となる。

新償却制度では、2007年4月1日以降取得分より、建機（5年法定耐用年数）の場合では定率法36.9%が50.0%に変更になり償却費が増加、その影響額は14億84百万円である。また残存価値が5%残った分は5年平均償却としなければならなくなり、その影響額が3億17百万円、その他、レンタル資産の除売却のタイミングの違いなどによる1億円減で、レンタル資産設備投資額は同3億32百万円増だが、減価償却費は同17億1百万円増となった。2009年9月期については、前期に比較するとこの部分だけで約1億55百万円の増益要素が出ると考えている。

サコスについては、最大の減益要因は法人税調整額23億75百万円である。同社は一時、債務超過となった時期があり、2010年9月期までは繰越欠損金があるため法人税を支払っていないが、業績回復が順調に進み、2007年9月期から3カ年分の繰延税金資産を計上することになった。2007年9月期は、2008年9月期～2010年9月期の3カ年の繰延税金資産として14億94百万円を計上し、当期純利益に14億94百万円増の効果となった。

2008年9月期は、まず当初計上額の6億12百万円を控除し、さらに税引前当期純利益14億20百万円の計画に対して実績は7億67百万円となったため、2009年9月期、2010年9月期の計画も保守的にみる必要が出てきた。これにより、税金の見積りも小さくなり、既に計上している繰延税金資産から、2009年9月期分1億4百万円、2010年9月期分1億36百万円の取り崩しが必要となった。その結果、税引前当期純利益7億67百万円の黒字から法人税等29百万円、法人税調整額8億81百万円をマイナスし、当期純利益はマイナス1億43百万円、前期比23億75百万円減となった。2009年9月期については、計画どおりにいけば4億23百万円の増益要因を見込んでいる。

当社は経営の状況を分析する上で、EBITDAの指標を重要視している。その定義は、営業利益に減価償却費とリース料を加えたもので、単純に利益だけを見るのではなく、減価償却と利益を合わせて経営状況をみている。2007年9月期のEBITDAは232億31百万円だったが、2008年9月期は214億12百万円（計画値は257億6百万円）で前期比18億19百万円減となった。当初はレンタル資産設備投資を積極的に進め、営業利益は横ばいであっても償却費などが増加した分、EBITDAを増加させる予定だったが、実際は償却費などの増加以上に

営業利益が減少し、結果、EBITDAも減少、レンタル資産の投資効果が表れなかった。

単体の主要商品別レンタル売上高を見ると、土木道路機械120億16百万円（前期比4.6%増）、タワークレーン11億円（同13.2%増）、高所作業機52億33百万円（同3.2%減）、小型建設機械109億37百万円（同4.4%増）で、投資回収率（年間レンタル売上／レンタル資産有高）は、前期比で高所作業機2.6%減、小型建設機械1.4%減となった。特に高所作業機の売上が伸び悩み、また小型建設機械の投資回収率も低下したことは、建築工事向けの売上が落ち込んだことを示している。

また、セグメント別に見ると、郊外型建機市場での建築工事向け売上が伸び悩んだ。公共投資の減少は織り込み済みで、関西を中心とした大型プロジェクトで補えるとの予測を持っていたが、改正建築基準法をめぐる混乱が長引き、マンションディベロッパーの投資控え、製造工場の設備投資見直しなど、予定が大きく狂い、また、ガソリン税をめぐる4月、5月の混乱で、道路工事も落ち込んだ。

◆当面の課題とその取り組み

(1) 建築・メンテナンス工事の深耕・顧客層の多様化

大型現場で価格に左右されない差別化を図るべく、ITを活用して、現場における合理化や安全面での提案を行っていく。現在、レンタル商品にICタグを導入し、「ICタグ現場機材管理システム」を開発中である。既に、小型建設機械器具に順次取り付けを開始し、関西の現場でも実証済みである。これにより、現場における機材紛失による損害を防止することができ、メンテナンスの強化につながる。また、複数のタワークレーンを使用する際や、ほかの建物と近接する現場におけるタワークレーンの安全管理システム「GPSクレーン衝突防止システム」は、既に現場で実用化されており好評を博している。

現場での熟練工不足への対応としては、オペレーターの専門会社ニシオワークサポート(株)を10月よりスタートした。また、特殊な工事を行う専門工事業の顧客を多く獲得すべく、10月に広域営業部を設置、さらに、(株)R&Rの西日本進出により、小型機器、重量物運搬機器などの卸レンタルについて西日本地区における工事メンテナンス業者の開拓を進める。

カーシェアリングの発想とIT通信機器を活用した無人の工事用車両レンタカー管理システム「モビシステム」は、関西2カ所、愛知県豊田市にて順調にサービスを展開しており、今後は東京、千葉、栃木と各地で開設準備中である。これは、顧客の利便性を図り、顧客をつなぎとめることが可能になるもので、都道府県の警察の認可が必要であるが、さらに拠点数を増やして、ユーザー数拡大を目指す。

(2) 郊外型部門の経営基盤の強化

北海道のユーザーに対してきめ細かいサービスを提供すべく、北海道地区の営業部門を分離独立させて11月にニシオレントオール北海道(株)を設立した。来年1月より営業開始予定で、売上は12億～13億円を見込んでいる。また、技術提案力の強化、シェアや規模の拡大と合理化・効率化を図るべく、トンネル工事向け機械のレンタルを行う三興レンタル(株)と新ケービーシー(株)を合併し、ニシオティーアンドエム(株)を設立した。来年1月より営業開始予定で、売上は約45億円を見込んでいる。

(3) 差別化・戦略商品を活用した既存顧客層のシェアアップ

イベント・ディスプレイ分野では、2階建大型テント、ダブルデッキの大型システムパネルの保有量拡大を進め、差別化を図る。イベント・産業界他の2009年9月期の売上目標は88億37百万円（前期比5.7%増）を計画している。道路・舗装の分野では、フィニシャーの拡大と情報化施工による差別化を図る。大型アスファルトフィニシャーの保有台数は、2007年9月期268台、2008年9月期は321台と拡大している。また、オペレーターが高齢化する中、ITを活用することにより一定の水準で誰でも操作できる情報化施工向けレンタルは、96現場で導入されている。

◆中長期の課題と2009年9月期見通し

現在、国内レンタル市場の規模は約1兆円、米国2兆円、オセアニア3,000億円、ロシア800億円といわれている。世界的に見ても国内の規模は大きいのが、長期的にはこれだけの規模を維持することは難しく、今後、海外部門の強化は不可欠である。

アジア地域については、シンガポール、タイ、マレーシア、韓国に子会社を設立して事業展開を図っている。建設機械関連で自力で展開するのは、自動車工場の設備投資、石油化学プラント関連のメンテナンス工事が発生する地域である。他の地域においては、当面は日系建設会社の道路工事などの海外工事に対応していく。

海外子会社の2008年6月期売上高は15億37百万円で、国内よりも伸び率が高く、早く50億円、100億円へ

引き上げていきたい。しかしながら、この1年は国内をまず立て直してから、海外への拡大準備を図っていく。

2009年9月期は、売上高809億65百万円（前期比5.9%増）、営業利益46億65百万円（同34.9%増）、経常利益46億88百万円（同36.1%増）、当期純利益22億43百万円（同79.0%増）を見込んでいる。

配当性向は、原則どおり単体ベースで20%とし、最低保証として1株当たり20円配当を予定している。

（平成20年11月19日・東京）