

## 9699 西尾レントオール

西尾 公志 (ニシオ マサシ)

西尾レントオール株式会社社長

### 成長分野への投資を進めシェア拡大を図る

#### ◆当期業績は増収減益に

社長室係長 近藤 賢一

2015年9月期は、民間建築の工事量が増加したものの、公共投資はトンネル工事や橋梁橋脚のメンテナンス工事等に集中し、当社が得意とする道路舗装工事などの発注件数は伸び悩んだ。結果として、連結決算は、売上高が1,114億5百万円(前期比73億10百万円増)、営業利益が129億54百万円(同10億79百万円減)、経常利益が127億15百万円(同16億19百万円減)、当期純利益が75億61百万円(同13億20百万円減)であった。

貸借対照表における資産の主な増減要因としては、レンタル資産は設備投資を強化したことに伴い、440億17百万円(前期比50億29百万円増)、機材センター等の設置に伴い取得した土地が219億21百万円(同33億3百万円増)となり、資産合計は1,447億71百万円(同67億83百万円増)となった。尚、その取得資金により、現金・預金は257億33百万円(同31億72百万円減)となった。純資産合計は693億83百万円(同71億8百万円増)である。

当期純利益の増減要因として、当社単体で44億54百万円減、子会社サコスで2億88百万円増、子会社ニシオティーアンドエムで8百万円増、その他子会社15社で1億98百万円減、連結修正で30億36百万円増であった。当社単体は大幅な減益となったが、これは2014年9月期に特殊要因として、子会社日本スピードショアから受領した特別配当金38億34百万円があったためである。

#### ◆民間投資は引き続き増加の見通し

2016年9月期の業績見通しは、売上高が1,176億60百万円(前期比62億55百万円増)、営業利益が133億74百万円(同4億20百万円増)、経常利益が128億11百万円(同96百万円増)、親会社株主に帰属する当期純利益が76億36百万円(同75百万円増)である。

当社グループでは、当社とサコスの売上で全体の約8割を占める。他の主な子会社の売上状況として、トンネル工事向け機械を専門にレンタルしているニシオティーアンドエムは、前期(2015年9月期)に51億93百万円(前期比9億60百万円増)となり、今期(2016年9月期)は52億24百万円(同30百万円増)と高水準を維持する計画である。三央は、2014年9月期まで岩手県の瓦礫処理現場を対応していたが、終息に伴い売上高が減少している。前期は29億1百万円(同14億8百万円減)で、今期は25億円(同4億1百万円減)を計画する。

単体建機部門の売上状況として、前期に東日本でやや伸び悩んだものの、比較的マーケットシェアの高い西日本で伸長した。今期は、首都圏を中心とした建築現場の対応による伸長を見込んでいる。商品別には、道路・土木工事向け機械で、前期は瓦礫処理関連売上の減少による影響を受けたが、今期は建築工事に伴う外構工事での機械稼働に注力し、増加を見込む。建築工事向け機械は、高所作業機や車両の拡充などにより、前期に引き続き今期も好調を予想している。レントオール部門は、機材センターの設置によりイベント関連向けの売上を伸ばすと

共に、スペース事業のうち工事現場向けのテントレンタル等が増加しており、更なる拡大を目指す。

連結の設備投資は、前期に 305 億 5 百万円で、このうちレンタル資産は 246 億 32 百万円(前期比 12 億 44 百万円増)であった。今期は 315 億 27 百万円とし、このうちレンタル資産は 263 億 62 百万円(同 17 億 29 百万円増)の計画である。連結の減価償却費は、前期に 207 億 31 百万円で、このうちレンタル資産分は 193 億 17 百万円(同 27 億 5 百万円増)であった。今期は 242 億 58 百万円で、このうちレンタル資産分は 223 億 80 百万円(同 30 億 62 百万円増)となる見込みである。

## ◆得意分野の市場が拡大の見通し

社長 西尾 公志

戦略の焦点は、2020 年以降、いかに事業を進めていくかに移りつつある。現在日本のレンタル市場は約 1 兆円であるが、長期的には人口の減少と共に縮小し、2050 年頃には 8,000 億円程度となると予想する。しかし、増加する工事もあり、そこでシェアを高めていく。中期経営計画「Toward 2017」では、基本戦略として、ICT 施工、スペース事業、大型プロジェクト、海外事業拡大への準備、補修メンテナンスの 5 項目を挙げている。今後に向けて特に注力しているのは、ICT 施工と補修メンテナンスである。

ICT 施工の売上は、前期に 27 億円となり、今期は 37 億円の計画である。ICT 施工で注力しているのは、測量機器と建設機械のマッチングが重要なマシンコントロールの分野である。ICT 施工に対応できる人員を全国に約 160 名配置しており、現場へのきめ細やかな対応力が持ち味となっている。また、通信分野も得意とし、通信事情が悪い場所でも無線等を活用し対応できる技術力を要している。現在、公共工事は発注も工事終了後の納品も紙ベースでなされているが、国土交通省による「建設生産プロセスのシームレス化」推進により、3 次元データによる発注・納品を目指している。変更には法整備も必要になるため 3~5 年を要するであろうが、実現すれば、現在 100 億円程度である ICT 施工市場が 10~20 倍に拡大する可能性がある。当社としては 3 次元データを取得するドローンや 3D スキャナーなどのアプリケーションの取扱いも拡大させ、様々な現場に対応する。公共工事が減少するなかで期待の高い分野であり、当社の得意分野でもある。

補修メンテナンスは、橋梁およびトンネルが中心となる。国土交通省の調査において、維持メンテナンスの市場は 2013 年で 3.6 兆円であったが、2023 年には 5.1 兆円になると予想されている。このうちレンタル市場は 3%ほどと推定され、1,500 億円規模まで拡大することになる。当社のシェアとしては、約 10%を目指していきたい。

当社の強みとしては、特殊機械の操作に必要なオペレーターを擁する関連会社がある。また、補修やメンテナンスは夜間や休日の作業が多いが、作業用の車両を無人で貸し出しできるカーシェアリングを展開している。

## ◆株主・投資家との対話を重視

今回、コーポレートガバナンス・コードの策定等を通じて、株主への説明の重要性を再認識し、昨年発表した中期経営計画は事業の進め方が中心だった為、資本政策、配当政策の考え方を Explain 版として策定した。

レンタル事業は、大量の固定資産を保有しなくてはならない。当社では財務の安全性の観点から、連結自己資本比率・連結有利子負債・連結現預金保有の「3 つの指標」を定めている。中期経営計画ではこれを重視し、安定的にクリアする体制を構築する。自己資本比率は目標の 50%に達していないが、前期に 46.2%まで向上しており、早晚達成できる見通しである。

ROE の目標は 10%で、これを安定的に確保していく。自己資本比率は 50%を目標としているため、財務レバレッジは 200%が基準となる。レンタル業として経常利益率は 10%程度が標準であり、当期純利益率は 6.5%ほどとなる。よって、安定的な ROE の維持には総資産回転率を 80%以上にすることが必要であり、更なる改善に努めていきたい。

株主還元に関しては、ジャスダックに上場しているサコスでも配当を実施しているため、これまで配当性向は単

体ベースで20%を目標に進めてきたが今期より連結配当性向に変更した。前期は1株当たり50円の配当を実施し、連結配当性向は17.7%であった。今期は連結配当性向20%まで高め、57円の配当を実施する予定である。その後、遅くとも2022年9月期までに30%の達成を目指す。また、「3つの指標」達成後は、自己株取得についても検討する。

レンタル資産投資額は、原則として減価償却費額以上、EBITDA以下とする。毎年、減価償却費額程度は新規投資しなければ、老朽化による除却等により資産が目減りする。新規投資額を減少させると、2~3年の間は減価償却費の逡減により利益が増加するが、それ以降はレンタル資産の目減りと共に、レンタル収入も減少していくことになる。また、EBITDA以下としたのは、需要が旺盛な場合は投資を増加させていくが、EBITDAを超える投資を行うと資金調達が必要となり、利益の押し下げ要因となる為である。

今後、業界再編あるいは海外展開などのため、M&Aが必要となることが想定される。2017年9月期までに活用出来る資金は総額60億円までの範囲とする。2020年以降は大規模な業界再編が起こる可能性があり、最大500億円規模の案件が発生することもありうる。その場合はエクイティファイナンスを含めて検討するが、専門家や株主・投資家と十分な対話を行いながら判断する。

レンタル業は、収益ではなくレンタル資産の価値で見られがちな業種である。そのため、株価はともすればPBR1倍程度に引き下げられてしまう。株価は将来の収益に連動する水準が望ましく、そうするための努力が必要である。2020年以降の事業展開が見えてきたこともあり、評価が高まるよう施策を講じていく。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**今期も設備投資増加の計画であるが、状況によって投資額を抑制する考えはあるか。**

補修メンテナンスなどの成長分野への投資は抑制したくないが、従来型の設備に関しては状況によって検討する。リーマンショック時の苦い経験から、レンタル収入が前年割れの月が続くと、3カ月単位でブレーキを踏めるようなレンタル資産購入の仕組みを作った。機動的に対応し、コントロールする技術が磨かれている。

**中期経営計画の目標達成の確度はどの程度であるか。**

売上については、2017年9月期には東京の大規模現場などが見込まれ、売上の押し上げ要因があるので達成も可能と考えているが、利益に関しては、レンタル資産への投資の判断によって、変動する可能性がある。

(平成27年11月30日・東京)