

## 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

### 震災復興による受注拡大により大幅な増収増益を達成

#### ◆2012年9月期連結決算概要

社長室室長 湊田真司

当社は、建設機械を中心とした総合レンタル業を営んでいる。グループは西尾レントオールほか連結子会社 16社と持分法適用関係会社 1社で構成される。2012年9月期より、ハイブリッド技術を活かし重量物運搬台車等を製作する新トモエ電機工業(株)が連結対象となった。またベトナムに建設設備工事向け機械をレンタルする現地法人 NISHIO RENT ALL VIETNAM CO.,LTD を設立し、非連結子会社として5月から営業を開始した。

2012年9月期の建設業界は、製造業を中心とした設備投資の持ち直しや東日本大震災による被災地の復興工事・耐震関連工事が国内建設投資を押し上げる一方で、成長戦略として国内メーカーの東南アジア進出による工場新設工事やODAによる地下鉄・発電所などのインフラ工事を受注するなど海外工事へのシフトが加速化した。

このような状況の中、当社グループは地元有力建設業者をターゲットとして、ICT 施工の技術提案に注力した営業を展開してきた。また被災地では社内で技術応援体制を組み、高速道路や幹線道路、港湾や空港などのインフラの復旧工事や新設工事、火力発電所の補修工事で使用する建設機械のレンタルを受注したほか、瓦礫処理では昨年導入した破碎機のレンタルや、破碎後の瓦礫に含まれる塩分を取り除く除塩プラント等の納入を行った。さらに首都圏では外環道や圏央道をはじめとする道路工事やこれに伴う周辺地区の物流倉庫の建築工事が活発化し、レンタル機の受注が好調に推移した。この結果2012年9月期連結決算は、売上高851億92百万円(前期比16.2%増)、営業利益60億84百万円(同200.4%増)、経常利益60億66百万円(同248.2%増)、当期純利益28億30百万円(同656.2%増)となり、過去最高の売上高を記録し、利益面はいずれも前期実績を大幅に上回った。

2012年9月期は震災による復旧・復興需要を中心に連結・単体ともに過去最高の売上高を記録し、また設備投資による償却等もクリアして当期利益を押し上げる結果となった。連結各社別の売上高構成比では西尾レントオール単体とサコス(株)の2社で全体の80%以上を占めた。またグループ各社別当期利益の前期比増加額は、西尾レントオール単体で17億67百万円、子会社サコス(株)で1億36百万円、(株)三央で1億47百万円、その他の会社で1億85百万円のほか、連結修正で2億21百万円であった。主にトンネル工事用機械をレンタルするニシオティーアンドエム(株)が、震災によるトンネル工事の着工の遅れを背景に赤字を計上した以外は、各社とも増益基調にあった。

#### ◆財政状態について

連結貸借対照表の資産の部では、譲渡性預金の満期等により現金および預金が前期末比69億28百万円増加したほか、積極的な設備投資によりレンタル資産が35億37百万円、売上債権が29億79百万円増加した。その結果総資産は1,081億21百万円(前期末比123億49百万円増)に増加した。一方、負債の部ではレンタル資産への投資によりリース債務が61億74百万円、売上増加により仕入債務が19億43百万円、未払法人税等が

19億26百万円それぞれ増加し、負債合計は596億42百万円(同99億12百万円増)に増加した。この結果、自己資本比率は43.4%(同3.1ポイント減)に低下した。また経営状況を分析する上で重要な指標の一つと位置付けるEBITDAは、営業利益、償却費等の両方が前期より増加する好循環により230億13百万円(前期比50億50百万円増)へ大幅に増加した。

設備投資額188億43百万円(前期比12億56百万円増)のうちレンタル資産への投資は177億90百万円(同18億96百万円増)を占める。期初計画ではレンタル資産への設備投資を前期並みの158億27百万円と想定していたが、被災地需要への対応や地元の有力ユーザー開拓のため増額した。2013年9月期も引き続きレンタル資産への設備投資額を197億45百万円(同19億54百万円増)に増加する予定である。一方減価償却費169億29百万円(同9億91百万円増)のうちレンタル資産の償却額は、設備投資を増強した結果157億62百万円(同8億79百万円増)に増加した。2013年9月期のレンタル資産の減価償却費は、税制改正により償却率が変更になったことを踏まえ、2012年9月期並みの156億60百万円を計画している。

### ◆2012年9月期の売上増加要因

社長 西尾公志

2012年9月期の主な増収要因は震災復旧工事とイベント・展示会の増加である。震災復旧工事では、岩手県の2市町村の瓦礫処理の仕事に携わり、この売上高が約35億円(前期比約29億円増)にのぼった。このほか岩手、宮城、山形、福島、茨城、栃木各県における震災復旧関連の売上高も約127億円(同約30億円増)となった。また震災発生以降ほとんど開催されていなかったイベント・展示会の回復を受けてレントオール部門の売上高も約70億円(同17億円増)に増加した。この三つの要因による増収額は2012年9月期増収額の約7割を占める。

岩手県の2市町村の瓦礫処理関連の売上高約35億円のうち15億円は瓦礫破碎機のレンタルおよびその運営によるものである。この破碎機レンタルは2014年3月まで継続する予定である。このほかに除塩プラント2基を販売し約20億円の売上を計上した。除塩プラントは、2013年9月期にさらに1基の販売を予定している。以上から瓦礫処理工事関連は2013年9月期も売上高約31億円の高水準を予定している。瓦礫処理工事そのものは終息方向に向かっているが、岩手県での知名度向上を武器に、解体工事や地盤嵩上げ工事などヘシフトする。また震災地区での復旧・復興工事は、これまで応急措置工事が中心だったが、本格的な対策工事が始まりつつある。見通しはやや不透明だが、2013年9月期も同じレベルの売上高を見込んでいる。イベント関連では、大型テントの実績が評価され、物流倉庫や仮設店舗のニーズも増加しつつある。イベント・展示会向け独自商品の展開により2013年9月期も高水準の売上を予測している。

### ◆「ポスト震災復興工事」に向けて

2012年9月期は震災復興工事が大幅な増収要因となったが、今後震災関連復旧工事そのものは2013年3月あたりをピークに次第に減少していくものと思われる。その後は現在停止している東北地区の道路補修工事などが徐々に増えてくるだろう。さらに現在全国的にさまざまな防災工事や災害対策工事も増加しており、2015年後半まではこの状況が続くとみている。しかしこの時期を境に業界再編等さまざまな動きが出てくることが予想されことから、その時期までにいかに企業体質を改善するかが課題である。これを受けポスト震災復興工事に向けたいくつかの取り組みを進めている。

第1に震災復興工事で利用された新技術の普及・活用を全国的に促進する。現在特に力を入れているのは建設ICTと言われる情報化施工への取り組みである。例えば11月初めに開通した釜石自動車道宮守工区の舗装工事では、山間部でGPSデータが取得しにくいとため、携帯電話でGPSデータを取得し、無線でデータの送受信を行う方法を併用した。またGPSデータを使ってブルドーザーなど機械そのものを動かすマシンコントロール(MC)技術も急速に普及しつつある。さらにICT施工は民間工事でも急速に普及しており、メガソーラー関連工事、郊外店

舗駐車場の舗装など小口工事の現場で多用されている。当社は ICT 施工に対応できる豊富な人材を武器に年間約 250 カ所の現場を扱い、他社との差別化を図ってきた。ICT 施工での優位性をさらに高めるため、各地に講習会ができるテクノヤードを設け、教育や研修を実施して人材づくりを進めている。

第 2 に岩手県での瓦礫処理の実績を活用して環境ソリューション事業へ展開する。岩手の瓦礫処理では、瓦礫をセメント材料として再利用するため塩分を除去する技術が求められた。この技術を応用し、例えば製鉄所の骨材や地金回収のリサイクル効率を向上させる案件、火力発電所の石炭灰を減容化する案件などの環境ソリューション事業への展開に役立てる。従来これらの事業は機械メーカーが行う分野だったが、技術力の高さ、耐用力の高さ、レンタルによる提案、レンタルの転用機と組み合わせた提案などが高く評価されている。

第 3 に海外ネットワークを充実させる。当社は 1989 年にマレーシアで海外レンタル事業を開始した。同業者はアジアを日本の中古市場のセカンダリーマーケットとする見方がまだ根強く、レンタル事業も日系ゼネコンの海外工事のバックアップを中心とするところが多い。これに対して当社はアジアでも新車中心のレンタルを行い、現地の建設会社向けの売上比率が高いことを特徴とする。このような状況を背景に 2012 年 4 月、東南アジアを中心とするネットワーク充実に注力するためベトナムにも進出した。2012 年 9 月期の海外売上高は約 27 億円で、近い将来での売上高 100 億円を目標に更なる拡大を図りたい。

第 4 に建設業関連中堅企業と連携する。震災以降、各地でさまざまな独自の技術・ネットワークを持つ建設関連中堅企業の動きが目立ってきた。これら中堅企業の事業拡大、販路拡大をバックアップすることにより、新たなビジネスチャンスの可能性が見込まれる。具体的には被災地域の地元建設業者と関西地区建設業者とのビジネスマッチングなどの連携を行っている。

以上のように新たな技術、海外ネットワーク、建設業関連中堅企業の先進的な動きを当社の成長に取り入れ、同業者との差別化を積み重ねてポスト震災復興工事に備える。

(平成 24 年 11 月 26 日・東京)

本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものである。