

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

「市場の差異」を活用したビジネスモデルを構築

◆「安全性に関する3つの指標」をクリア

社長室係長 近藤 賢一

2016年9月期の連結売上高は1,159億37百万円(前期比104.1%)、営業利益は118億5百万円、経常利益は112億92百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は69億20百万円となった。トンネル工事が順調に推移し、全国的に建築工事も好調であったが、道路土木関連工事については、公共投資減少の影響を受けて伸び悩んでいる。

貸借対照表については、レンタル資産および拠点拡充に向けた営業拠点の拡充により、土地・建物の購入を行った為、現金・預金が前期比で減少した。負債の部では、借入金・社債は減少しており、計画通り、有利子負債が圧縮されている。

2017年9月期の連結売上高は1,238億円(前期比106.8%)、営業利益は124億30百万円、経常利益は120億円、親会社株主に帰属する当期純利益は76億90百万円を見込んでいる。前期までは、大型の工事現場などで工期や発注の遅れが発生していたが、2017年の年明けからは、首都圏を中心に、東京オリンピック関連など大規模な工事が活発化する見込みである。一方で、現場が重なることによる労働力不足、公共投資の不透明感など、懸念は残るものの、計画達成に向けてさまざまな取り組みを進めていきたい。

経営指標として重視しているEBITDAについては、順調に伸びている。また、2015年11月に発表した中期計画では、「安全性に関する3つの指標」として、自己資本比率50%以上、有利子負債月商倍率5.5カ月以下、現預金保有額月商倍率1.5カ月以上を掲げたが、2017年9月期におおむねクリアする予定であるため、2018年9月以降、株主還元策を積極的に検討していく。

設備投資額は、2016年9月期の実績が285億54百万円となっており、2017年9月期は290億22百万円を予定している。減価償却費は、2016年9月期の実績が231億63百万円となっており、2017年9月期は252億8百万円を見込んでいる。

◆ICT施工の可能性が拡大

ICT施工については、2016年度より、国交省の新基準「i-Construction」がスタートしたが、実績があがってくるのは、当社の2017年9月期以降となる。

ICT施工に関連するレンタル市場拡大のためには、大型の土木工事以外(農業、林業、海洋土木など)でもICT施工技術が積極的に活用されることが重要となるが、当社は既に、小規模工事向けに海外機種を採用するなど、独自の取り組みを行っている。また、ICT施工の可能性を広げるためには、「インハウス型」の展開よりも、さまざまな業種が参画する「オープンイノベーション型」の技術開発が適していると考えており、当社は「現場対応力 No.1(対応人員数200名)」の強みを生かして、測量会社など、さまざまな企業との協業を進めることで、ICT施工の拡大を目指したい。

スペース事業の取り組み状況として、仮設テントは、工事現場での掘削土の一時保管用としてスタートし、需要が急速に拡大している。現在では、積雪地仕様のテントが「積雪・雪国対応テント・倉庫 TFS テント」として NETIS に登録されたほか、イベント向けの活用も増えており、大規模な集会や会合を、仮設テントで対応する等の活用事例も増えている。今後は、市場拡大に向けて「大型化」を推進していく。大型化によって、東京オリンピック等、大規模イベントでの仮設対応や、テント内で大型ショベルなどを使用する為の十分な作業スペースを確保することができる。鉄製テントでは大型化が難しいため、2016 年 10 月にベルギーのベルデマン社と総代理店契約を締結し、アルミ製の構造材を使用したテントを導入した。

仮設テント以外の関連商品としては、仮設観覧席、天然芝養生、スポーツコートを展開している。仮設観覧席については、東京オリンピックで 20 万席程度が必要になると予測されている。天然芝養生については、コンサート市場が急成長する中、会場不足を補うため、野球場・競技場など天然芝のフィールドを活用するケースが多く、需要が増加している。2016 年 5 月には「ほっともっとフィールド神戸」で実証実験を行っており、6~9 月には 4 会場で当社の天然芝養生技術が採用された。スポーツコートについては、パラリンピックでウィルチェアー競技が注目される中、既存体育館の床を傷めない床材として展開している。

◆オーストラリアのスカイリーチ社を買収

社長 西尾 公志

2017 年 9 月期は 3 カ年の中期計画の最終年度となる。売上・利益は中期計画の目標に届かない可能性があるが、主旨であった「安定性・安全性の確保」はおおむね達成しており、今後は、安定した経営基盤を活用して成長させることが課題となる。レンタル会社の価値や規模を示す指標となる EBITDA については、2016 年 9 月期の実績が 349 億 68 百万円であった。リーマンショック前の 2008 年と比較して、購入ベースでのレンタル資産保有量と EBITDA は、ほぼ同じ比率で拡大しているため、EBITDA のさらなる拡大を図るためには、レンタル資産の保有量を拡大する必要がある。今後の需要動向、得意分野を考慮し、特に高所作業機などに重点を置いて保有台数を拡大していきたい。

高所作業機は、建築工事や造船工事に利用される「自走式」と、インフラの点検補修工事に利用される「トラック搭載型」に分類される。需要動向として、自走式については、首都圏を中心とする建築工事の本格化により、2020 年の前半まで旺盛な需要が見込まれる。トラック搭載型については、インフラの点検補修工事対応等により、2020 年以降も長期的な需要が期待できる。

高所作業機は、現在、世界で 105 万台程度が稼働しているが、当社の保有量は全体の 1.7%程度となっており、レンタル会社の世界ランキング (access international 誌) で第 8 位となった。1991 年に高所作業機専門の商品センターを設置し、自社整備に力を入れてきたことが保有量の増加につながっている。

高所作業機の売上高は、2015 年 9 月期、2016 年 9 月期共に、前期比 110%程度増加しており、震災需要の一段落、公共投資の削減などにより、道路土木機械が伸び悩む中、高所作業機は順調に売上を伸ばしている。2017 年 9 月期も更に投資を進め、前期比 110%程度の増加を目指す。建築関連工事は、道路土木関連工事と比較して民間投資による工事ウエイトが高く、景気変動の影響を受け易いため、これまで安定して機械を増やすことができなかったが、最近では、インフラの点検補修工事に活用される機種が増え、状況が変わりつつある。高所作業機については、国内市場だけでなく海外市場も拡大していくため、2016 年 4 月にオーストラリアの高所作業機専門レンタル会社スカイリーチ社を買収した。同社は、売上高が 25 億円程度となっており、約 2,000 台の高所作業機を保有している。

◆最適な場所で最適な機械を運用

オーストラリアは、資源価格の下落などにより、経済が厳しい状況となっているが、人口は着実に増えており、都市部の建築工事や付随するインフラ工事は長期的に堅調に推移すると見られる。また、レンタル価格が日本と比較して高いため、投資回収率が高い。安全に対する考え方も日本と異なる。こうした「市場の差異」を活用することで、運用する機械を増やすことができると判断した。「市場の差異」を活用した高所作業機運用スキームとしては、投資回収率の高いオーストラリアで新車を運用し、その後、機械を日本に移動して運用するというのがその一例である。今後、オーストラリア以外にも、世界の高所作業機のマーケットをきめ細かく調査し、「必要な場所」に「必要な機械」を配備し、運用していくビジネスモデルを作り上げていきたい。

当社の海外展開は、同業他社とは異なる。同業他社は、日系ゼネコンの海外工事への対応が中心であり、ODA 工事が減少傾向となる中、仕事量を安定して確保するのは難しい。また、日本で活用した中古機械を海外で販売しており、商流が一方通行だが、アジアでは経済成長により中古市場から新車市場に移行しつつある状況や、排ガス規制や燃料事情の違い等によって、日本の中古機の販路が狭くなってきている。

一方、当社は、日系ゼネコンに頼らず、現地状況に合わせた工事を受注する等、地域によって主力とする工事を変えている。また、「市場の差異」を活用し、最適な場所で最適な機械を運用するシステムを構築中である。スカイリーチ社には、既に 200 台近くの高所作業機を当社から貸与しているが、高いパフォーマンスで運用出来ている。今後は、高所作業機だけではなく、他の機種にもチャレンジし、途上国のニーズの変化、法的規制の変化に柔軟に対応できる、持続性のあるビジネスモデルを構築していきたい。

(平成 28 年 12 月 1 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.nishio-rent.co.jp>