

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

持続的成長可能なビジネスモデルの構築を目指す

◆2017年9月期決算概況

社長室係長 近藤 賢一

2017年9月期の連結決算は、増収減益で着地した。売上高は前期比106.6%の増収、営業利益・経常利益はマイナス、当期純利益はプラスに転化した。期初計画に対し、利益は約10億円のマイナスとなった。上期は、年度末工事が盛り上がり欠けたことに加え、現場の着工遅れが重なり、下期は需要の拡大局面に入ってきたものの、上期のマイナスが通期にも影響した。

2017年9月期の設備投資は、設備投資額296億円(前期比10億円増)のうちレンタル資産は272億円(同42億円増)、減価償却費249億円(同18億円増)のうちレンタル資産は231億円(同15億円増)となっている。設備投資では、建築需要に対する投資や、排ガス規制前の車両関係の投資が増えた。投資額の増加に伴い、減価償却費の負担額が増加した。

売上構成は当社とサコスの2社で連結全体の約80%を占めており、ともに増収となった。海外子会社が2016年9月期40億円から2017年9月期65億円と大きく増加しているが、これは2016年4月に連結子会社化したスカイリーチ社(オーストラリア)の寄与によるものである。

◆2018年9月期見通し

2018年9月期の連結業績は増収増益を計画している。2017年9月期下期から対前年同期比で増収増益転換しており、2018年9月期はレンタル需要が盛り上がることによるレンタル収入の増加が、利益率の改善に繋がると見込まれる。

重要な経営指標となるEBITDAは2017年9月期も前期比プラスで推移し、2018年9月期は380億円(前期比19億円増)を見込む。EBITDAを構成する減価償却費については、減価償却方法を定率法から定額法へ変更したことに伴い、2018年9月期の伸び額は弱まる形となっている。前回の中期経営計画から注力している、財務の安全性、健全性を確保するための3つの指標(自己資本比率、有利子負債月商倍率、保有現預金月商倍率)についても、引き続き注視しながら事業展開を進めていく。

足元の状況として、首都圏地区の工事動向では、都内において新国立競技場や大手町二丁目・日本橋室町三丁目地区再開発、その他虎ノ門・六本木等各エリアで再開発現場が着工している。当社はタワークレーンや高所作業機を豊富に取り揃えており、特に高所作業機は世界第8位となる約2万台を保有している。大規模現場のピーク時には高所作業機が1現場当たり約1,000台必要となる現場もあるため、工期を勘案した配車が重要となってくる。

オリンピック・パラリンピックに向け、当社の戦略商品「TFS テント」、「アーマーデッキ」が仮設材として活用される可能性が高い。「TFS テント」は間口が広く高さもあり、他社では保有の無い差別化商品となっている。今後、各会場の仮設発注が始まる見込みで、当社商品が組み入れられる様な営業展開を進めていく。

◆中期経営計画“Beyond2020”

社長 西尾 公志

前回 2017 年までの中期経営計画の成果を見ると、売上計画 1,300 億円に対し実績 1,235 億円で 65 億円の未達となった。主な要因は、レンタル資産投資回収率 (ROI) が計画より低下したことである。特にリーマンショック以降 ROI が大きくダウンし長期的な低下傾向にあるのは、市場の寡占化の進行が原因である。大手 10 社前後が同様の商品を同地域で展開するようになり競争が激化し、レンタル価格の下落が進んだ。当面は更に大きく下落することは無いと見ているが、2020 年以降長期的には事業環境が厳しくなる可能性があり、現在の投資回収率のままでは非常に厳しい状況が予想される。

その様な問題意識の元、中期経営計画“Beyond2020”を策定した。国内市場では ROI の高い機種を増やしていくため、ターゲットとするマーケットや工事を決め徹底して掘り下げていく。海外市場は ROI が高いため拡大する方向で、M&A も積極的に行っていく。事業インフラについては IT を活用し、更なる技術革新を図っていく。この 3 本柱で持続的成長可能なビジネスモデルを構築する。

国内市場におけるターゲット市場の深耕として、1 つ目は ICT 施工・i-Construction 分野の拡大である。i-Construction は設計・測量から検査・納品まで全面的に 3 次元データを活用するもので、国交省が中心となり進めている。現在のマーケットは約 100 億円で、大手建設機械メーカーが非常に強く、当社シェアは 10%程度である。現在は測量会社等協力先と協業しながら進めているが、年明けからは大型土木工事だけでなく、河川の浚渫等も発注される見込みで、様々な工事に拡大していけば我々レンタル会社のシェアが高まると見ている。ICT 施工は施工段階のみ 3 次元データを活用するもので、当社推計でのマーケット規模は約 60 億円と見込まれ、当社シェアは 46%(約 28 億円)である。この分野は工事も多岐にわたり、施工方法に工夫が必要になる点は当社の得意とするところである。また、ICT 建機のみならず周辺機械のレンタル需要も見込まれるため、ROI の高い機種に注力し、全体の ROI を高めていきたい。

2 つ目はインフラメンテナンスで、当社では特に橋梁やトンネルの点検補修工事に注力していく。比較的 ROI の高い機種(車両関係、トラック搭載型の高所作業機等)が中心であり、当社の差別化は、トラック搭載型高所作業機のオペレーターも提供できる点や、施主や元請と新商品を開発する能力がある点である。

3 つ目はプラント工事で、特に火力発電所の新設に注力する。この分野も比較的 ROI の高い機種が中心であり、当社の差別化は、クローラークレーンを 750 トンの大型機種から保有している点等である。

4 つ目はオリンピック関連で、当社の主力商品である TFS テントを 10 万㎡まで増やし、オリンピック及びラグビーワールドカップにおける受注を見込む。

海外市場における規模の拡大として、現在の売上規模は東南アジアで約 40 億円、オーストラリアで約 50 億円、全体で約 90 億円となっている。東南アジアは大型の土木機や高所作業機のエリア内流通を改善し、効率化を図っていく。オーストラリアでは、レンタル価格が日本より高い、法規制により 10 年以上の使用は難しいが日本では使用できるといった、日本との市場の差異を活用したビジネスモデルを展開していく。

事業インフラでは、IT 活用による革新を進めていく。特に商品管理について、従来の IC タグによる在庫管理に加え、機械の状態や整備履歴の管理にも注力する。更に、モビシステム「はたらくるまのカーシェアリング」は、個人や小規模のユーザー拡大に向けて、使いやすい仕組みで展開し、2020 年には 150 ステーション、10 億円程度の売上を目指していく。

数値目標については、中期計画“Beyond2020”の最終年度 2020 年 9 月期に、売上高 1,500 億円、経常利益 150 億円を目指す。

レンタル資産の設備投資は、EBITDA の金額を上限とする。M&A は総額 150 億円の範囲内で進め、主に海外を対象にしていく計画である。

財務面については、前回の中期計画では安全性を重視する観点から3つの指標を掲げ、ほぼ達成できたため、今後は株主還元にも力を入れていきたい。来期は1株当たり59円配当、配当性向20%を予定しているが、状況を見ながら配当性向を引き上げ、2020年には30%を目指していく。

◆質疑応答◆

今期の地域別売上計画では、どこが一番伸びるとみているか。

2018年9月期の状況としてはやはり関東が一番伸びる見込みである。

今期の設備投資が300億円超の計画であるのはどういった背景によるものか。

基本的に設備投資はEBITDAの範囲内で進める。レンタル資産の設備投資額が増えているのは、レンタル資産のボリュームが売上に直結するところがあり、今期から来期に向けて需要の増加を見込み、レンタル資産を増やすことによる増収効果を狙っている。

中期経営計画で、特に2019年9月期の営業利益がかなり伸びるとみている前提は何か。

2019年9月期は需要が最も盛り上がるタイミングとみている。現場が一番重複すると見込んでおり、現場が増え、レンタル収入が増えると利益率が上がる。加えて、償却方法の変更によるところもある。

当期、期初計画未達でEBITDAは過去最高増となったことについて総括してほしい。

PJ現場の着工遅れが一番大きい。第4四半期は前年同期を上回る業績を残せたが、特に第3四半期は工事を待たず、首都圏での価格下落が想定以上に厳しかった。一方で、設備投資に関しては、厳しい中ではあったものの、排ガス規制関連の導入を計画通りに進めたため、減価償却負担が大きくなり、利益計画未達の業績となった。

今回の中期経営計画についてはどういうリスク要因をみておけばよいか。

前回の中期計画が未達だったこともあり、比較的慎重に計画している。ICT、プラント、海外は大きなリスクは無いと見ている。インフラメンテナンスについては橋梁の点検方法が変わる可能性がある点、オリンピック関連については若干不透明な点はリスクと考えられる。

レンタル単価の動向について、2020年9月の前後で分けて教えてほしい。

今回の中期経営計画で想定しているROIは、2017年9月期と同等とみている。来年には建機の需給が逼迫してくるため、2020年まではレンタル単価やROIが大きく下がることは想定していない。2020年以降は環境として下落する要素を持っているものの、市場の寡占化が落ち着いてくる可能性もある。どちらの要素が強いのかは見極めかねている状況である。

道路関係の機械について、レンタル単価下落リスクがあるのではないか。

道路機械については、古い機械がまだマーケットにある状況だが、排ガス規制などにより徐々に古い機械は減少していきだろう。一方、工事量は全く無くなるわけではなく、需給の関係から競争環境はある程度緩和されると見えており、今後ドンドン価格が下落する状況にはない。

建設現場が週休二日制を導入した場合の御社への影響はどうか。

現場が休みの時にレンタル料を頂くのはなかなか難しい部分があり、その意味ではネガティブに働く。逆にコスト面で、社員や協力業者の負担軽減という意味ではプラス要素が出てくる。

(2017年12月5日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

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