



平成 29 年 11 月 9 日

各 位

会 社 名 西尾レントオール株式会社  
代表者名 代表取締役社長 西尾 公志  
(コード番号 9699 東証第一部)  
問合せ先 常 務 取 締 役 新 田 一 三  
本社管理部門管掌  
(TEL. 06-6251-7302)

## 「中期経営計画」(平成30年9月期～平成32年9月期)策定のお知らせ

当社は「中期経営計画」(平成30年9月期～平成32年9月期)を策定しましたので、お知らせいたします。

### 記

中期経営計画“Beyond 2020”の概要

#### 1. 数値目標

売上高	1,500 億円	経常利益	150 億円
EBITDA	438 億円	ROE	10.5%

配当性向は段階的に引き上げ、平成34年9月期には配当性向30%を目指す。

#### 2. 基本方針

- ①国内市場…ターゲットとするマーケットを明確にし「深耕」を図る。
  - ②海外市場…「拡大」を図る。
  - ③事業インフラ…IT技術を活用し「革新」を図る。
- 上記により、持続的成長可能なビジネスモデルの構築を目指す。

#### 3. 基本戦略

- ①国内建機市場では、「ICT施工・i-Construction」「インフラメンテナンス」「プラント」に注力する。
- ②国内イベント展示会市場では、オリンピック関連での受注に力を入れる。
- ③海外市場では、アジアにおける相乗効果を追求する。また、「市場の差異」を活用し新たなマーケットを拡大する。
- ④IT技術を活用し、機械管理・機械整備・物流システムの革新を図る。
- ⑤IT技術を活用し、「モビシステム」(はたらくくるまのカーシェアリング)等、新しいビジネスにも挑戦する。
- ⑥「産学」の連携に積極的に取り組み、「従業員満足度」の向上にも取り組む。

以上

当社といたしましては全役職員一丸となって本計画に取り組む所存でございますので、株主様をはじめ関係各位のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

# 中期経営計画” Beyond 2020 ” 2018年9月期～2020年9月期



西尾レントオール株式会社

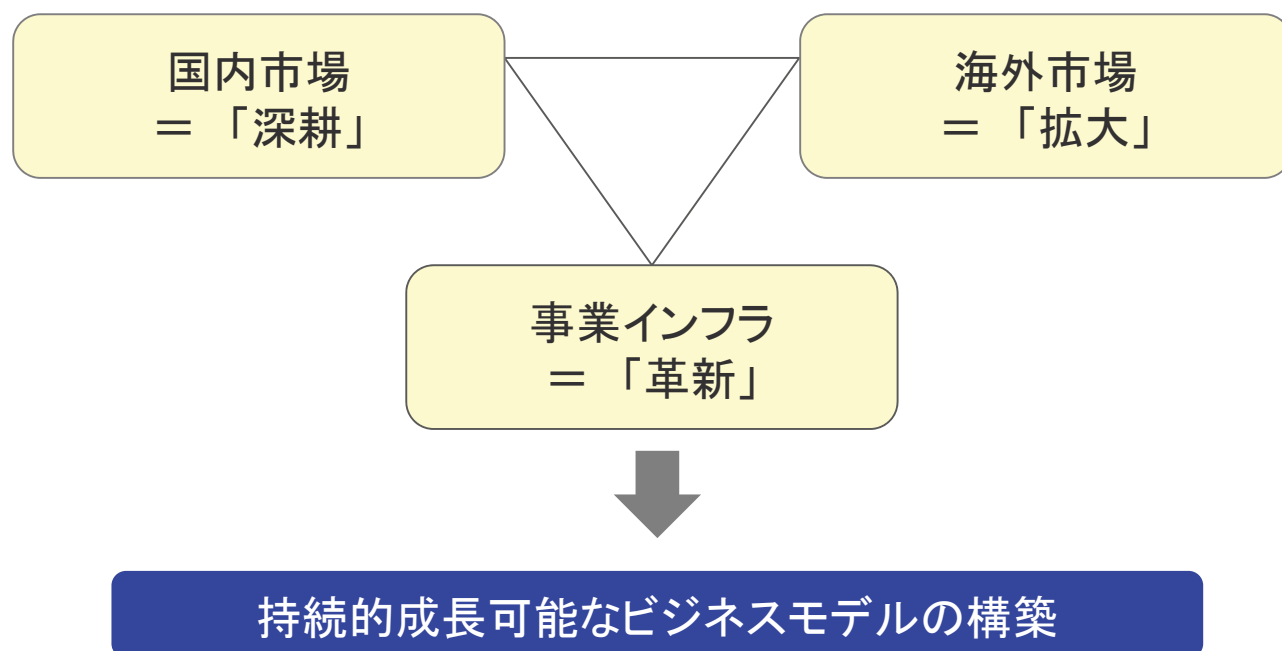
持続的成長可能なビジネスモデルの構築

当社の主たる事業である建機レンタルは、リーマンショック以降、長期的にレンタル資産投資回収率の低下(=レンタル価格低下)という問題を抱えています。

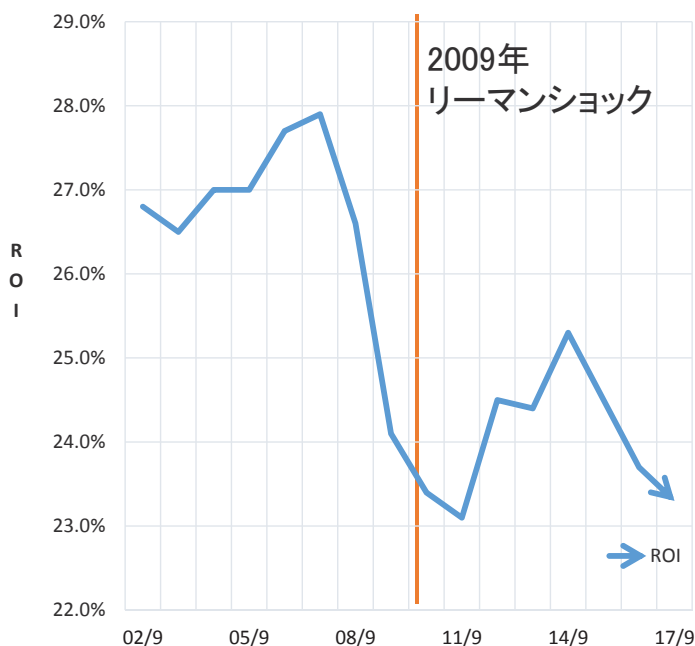
2020年までは震災復興工事やオリンピック関連工事があるため問題は表面化していませんが、2020年以降は財政再建問題や人口減少問題等もあり、急速に事業環境が厳しくなる可能性があります。

「中期経営計画“ Beyond 2020 ”」は、2020年以降 当社が持続的成長をしていくため、いま何を為すべきかを示すものです。

1



2



## ROIの長期的低下傾向

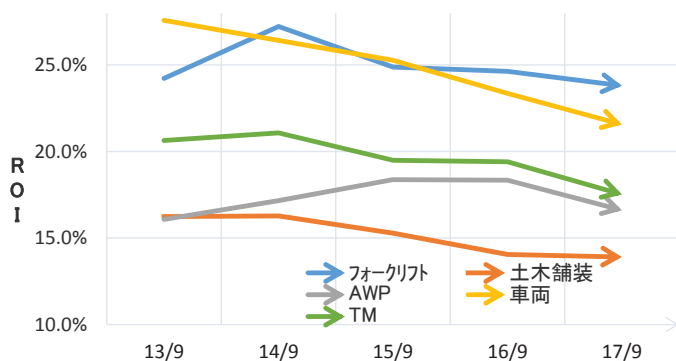
- ・ ROIはリーマンショック以降、長期的低下傾向にある。
- ・ 震災復興工事やオリンピック関連工事の影響で一時的な回復は見られるが、低下傾向を大きく改善するものではない。
- ・ ROI低下の要因はレンタル単価下落によるところが大きいと考えられる。

※ROI(レンタル資産投資回収率) = レンタル収入額 / レンタル資産の取得価格。

例) 取得価格100万円のレンタル資産が、1年間で20万円のレンタル収入を得た時の投資回収率は、年間20万円 / 100万円 × 100 = 20% / 年

3

## ◆ 機種別ROIの推移



- ・ ROIは機種によって異なる。
- ・ 当社の主力は土木舗装機械であるが、ROIの高い機種を増やしていく。

## ◆ 機種構成の推移

	2013/9	2017/9	5年後目標
フォークリフト	0.5%	0.7%	2%
土木舗装	52.5%	50.1%	40%
AWP	17.1%	15.7%	20%
車両	17.9%	18.8%	23%
TM	12.0%	14.7%	15%

- ・ また、土木舗装機械については、ICT施工、i-Constructionに力を入れ、付加価値を高めることにより、ROIの改善を図っていく。

## 2. 国内市場＝ターゲット市場の深耕 「ICT・i-Construction」

### ◆ ICT施工とi-Construction

#### ①ICT施工

(施工において3次元データ活用)

国内市場	約60億円
当社シェア	46%(売上約28億円)
対象工事	舗装、グラウンド、地盤改良、建築と多岐にわたる(公共工事・民間工事)
目的	生産性向上・安全・環境など多様な目的

#### ②i-Construction

(設計・測量から検査まで、全面的に3次元データ活用)

国内市場	約100億円
当社シェア	10%(売上約10億円)
対象工事	大型土木工事、土工から舗装・浚渫にも拡大(国交省工事⇒県工事)
目的	生産性向上が主たる目的

### ◆ 寄与売上の比率

ICT・i-Construction現場は、ICT建機以外の寄与売上のウエイトが高い。

	2017/9売上	ウエイト
ICT建機売上	16億円	42%
寄与売上	22億円	58%
合計	38億円	100%



寄与売上は小型建機・車両など  
ROIの高い機種中心



ROIの上昇

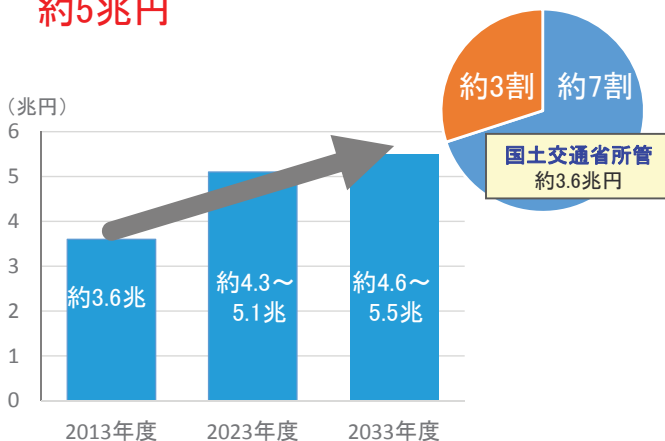
※上述のICT施工は、「ICT重機(情報化施工)分野」国内市場規模は2016年度 当社推計。  
※寄与売上…ICT施工現場の様々な機械の内、ICT建機の受注以外に、現場内で使用される建機の受注に係る売上

5

## 2. 国内市場＝ターゲット市場の深耕 「インフラメンテナンス」

### ◆ インフラメンテナンス工事の増加

#### ①公共: インフラメンテナンス市場 約5兆円



#### ②民間: 東・中・西日本高速道路更新計画 約30兆円

### ◆ インフラメンテ系店所と一般店所の機種構成の比較

	インフラ店所	一般店所
土木舗装	0%	56%
車両	10%	33%
TM	86%	4%
AWP、他	0%	0%
小型建機	4%	8%

### ◆ 店舗展開

現在、インフラメンテ系店所 18ヶ所  
(土木舗装店所の1/5)  
⇒土木舗装店所でもインフラメンテ工事  
対応力強化

機種構成はトラックマウントなど  
ROIの高い機種中心



ROIの上昇

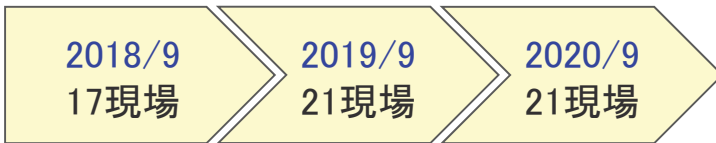
※出典:国土交通省「国交省 将来推計」、NEXCO「東・中・西日本高速道路の更新計画について」

6

## 2. 国内市場＝ターゲット市場の深耕 「プラント」

### ◆ プラント工事の動向 ～火力発電所新設

- ・ 現在計画・建設中の火力発電所以降、新設を進めなければ、2050年頃に電力不足が生じる。
- ・ 中長期的にも、新設以外に施設の更新、増強工事が見込まれる。
- ・ 火力発電所新設予定現場数



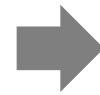
### ◆ プラント基幹店所 ⇔一般店所の機種構成の比較

	プラント店所	⇔	一般店所
土木舗装	0%		56%
車両	23%		33%
TM	23%	⇔	4%
AWP、他	28%		0%
小型建機	24%		8%

### ◆ 店舗数

2017年9月期 10ヶ所 ⇒ 2020年9月期目標 20ヶ所

機種構成は、トラックマウント・小型建機など  
ROIの高い機種中心



ROIの上昇

※出典:経済産業省「世界の火力発電の市場動向」(発電所現場数は当社調べ)

## 2. 国内市場＝ターゲット市場の深耕 「オリンピック関連」

### ◆ オリンピック向け主力商品

#### 大型仮設テント

ベルギー/ベルデマン社総代理店  
現在、7万㎡保有⇒10万㎡目標



観覧席

地盤養生



### ◆ 受注予測

#### 2019年 ラグビーワールドカップ

- ・大型仮設テント 2万㎡
- ・観覧席 1万席
- ・LED 5会場

#### オリンピック・パラリンピック

- ・大型仮設テント 5万㎡
- ・観覧席 2万席
- ・大型エアコン 2万㎡
- ・LED 10会場
- ・地盤養生 2万㎡

大型エアコン

LED



### 3. 海外市場＝規模の拡大 「市場の差異」の活用

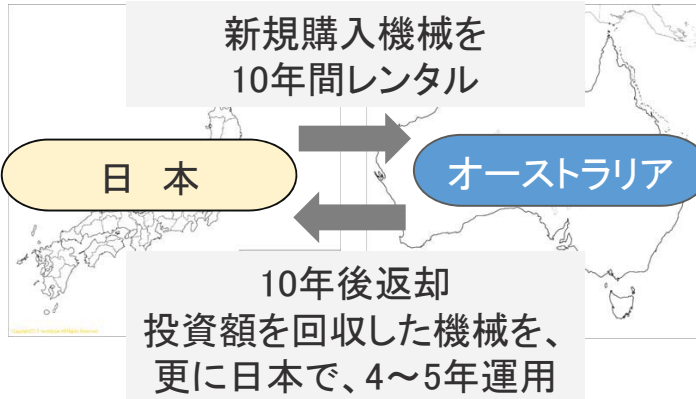
#### ◆ オーストラリア市場

日本とオーストラリアの市場の差異

- ・ROI  
(日本低⇔オーストラリア高)
- ・法規制による供用年数制限  
(日本長い⇔オーストラリア短い)

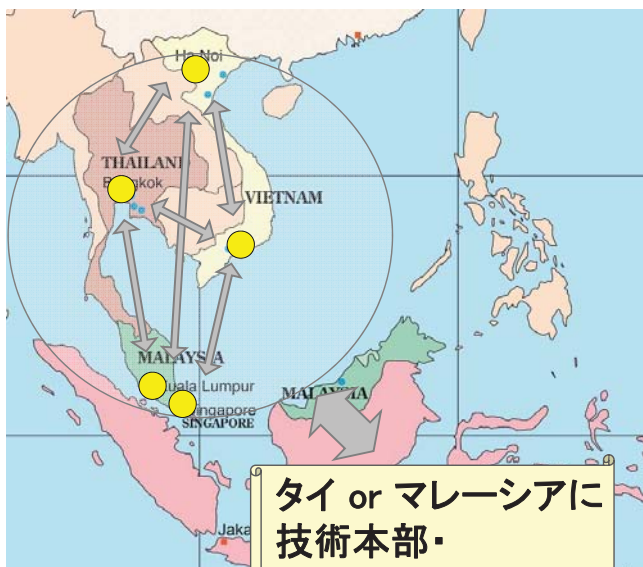
#### ROIの観点から

- ・日本とオーストラリア、双方の市場で活用出来る機種を、このモデルで運用することにより、ROIを引き上げる。



### 3. 海外市場＝規模の拡大 「展開エリアの相乗効果追求」

#### ◆ 東南アジア市場



タイ or マレーシアに  
技術本部・  
機械センター設置

- ・技術員の育成
- ・品質レベルの統一

#### ROIの観点から

- ・従来、各国でそれぞれ機械管理を行ってきたが、技術本部・機械センターを設置し、大型土木機・大型AWPを管理する。
- ・エリア内の流通を改善し、機械稼動を上げることによりROIを引き上げる。



## 4. 事業インフラ=IT活用による革新

1. 機械センターの拡充（2020年 17カ所目標）
2. ニシオ版QMSによる品質管理・レンタル資産長寿命化
3. IoTによる機械管理（在庫・整備履歴）
4. 物流システム革新（首都圏で集中配車システム導入）
5. 安全衛生委員会活動の強化



## 4. 事業インフラ=IT活用による革新

### ◆ モビシステム

（はたらくるまのカーシェアリング）

- ・トラック、TMのカーシェアリングを本格的に展開しているのは当社のみである
- ・首都圏、中部圏、関西圏でモビステーションのネットワークを構築



	2017/9	2018/9 (目標)	2019/9 (目標)	2020/9 (目標)
ステーション数	90	100	120	150

### ◆ 建機ドットコム

（ネットビジネスによる建機レンタル）

- 2012年～ 試験的に取組み
- 2018年 首都圏で本格的にスタート





(単位:百万円)

	2017/9 実績	2018/9 計画	前年比 及び増減	2019/9 計画	前年比 及び増減	2020/9 計画	前年比 及び増減
売上高	123,538	132,700	107.4%	141,400	106.6%	150,000	106.1%
ICT	3,800	5,000	131.6%	6,000	120.0%	7,000	116.7%
インフラメンテナンス	1,800	2,400	133.3%	2,700	112.5%	3,000	111.1%
プラント	2,600	2,800	107.7%	3,000	107.1%	3,200	106.7%
オリンピック(イベント)	0	0	-	800	-	3,000	375.0%
海外	6,500	9,000	138.5%	9,200	102.2%	12,000	130.4%
営業利益	11,121	12,700	114.2%	15,150	119.3%	15,500	102.3%
経常利益	11,017	12,000	108.9%	14,700	122.5%	15,000	102.0%
当期利益	7,171	7,450	103.9%	9,450	126.8%	9,650	102.1%
ROE	9.8%	9.7%	△0.1%	11.3%	+1.6%	10.5%	△0.8%

※当期利益＝「親会社株主に帰属する当期純利益」

※2018年9月期より、レンタル資産等の減価償却方法を定率法から定額法へ変更しております。

13

## 6. 投資についての考え方

## 1. レンタル資産の設備投資

EBITDAの金額を上限とし、ROI向上に繋がる投資を推進する。

## 2. M&amp;A投資

2020年9月期まで総額150億円の範囲内で進めていく。

(単位:百万円)

	2017/9 実績	2018/9 計画	前年比	2019/9 計画	前年比	2020/9 計画	前年比
設備投資	29,630	35,796	120.8%	34,674	96.9%	32,473	93.7%
┌ レンタル資産	27,248	31,494	115.6%	30,837	97.9%	28,779	93.3%
└ 社用資産	2,382	4,302	180.6%	3,837	89.2%	3,694	96.3%
EBITDA	36,101	38,045	105.4%	41,598	109.3%	43,877	105.5%
┌ 営業利益	11,121	12,700	114.2%	15,150	119.3%	15,500	102.3%
└ 減価償却費	24,980	25,345	101.5%	26,448	104.4%	28,377	107.3%

※設備投資は、償却対象資産を記載(土地の取得額は除く)

14

### 1. 「3つの指標」の継続

- ①連結自己資本比率：50%以上
- ②連結有利子負債：月商の5.5ヵ月以下
- ③連結現預金保有：月商の1.5ヵ月以上

### 2. 格付A格の取得を目指す

- ～ 中長期目標として  
自己資本1,000億円以上を目指す。

## 8. 株主還元とコーポレートガバナンス

### 1. 株主還元～「Toward2017を踏襲」

- ① 段階的に配当性向を引き上げ、2022年9月期には配当性向30%を目指す。

### 2. コーポレートガバナンス・コード～「Toward2017を踏襲」

- ① 経営者(取締役・執行役員)を「会社と信頼関係にある人間」と位置付ける。
- ② スピード感を持った経営判断ができるように機関設計を行うが、経営者の会社に対する忠実義務を重く課す。
- ③ 特に経営者の「自己取引」に類する事項については、慎重な取り扱いを行う。

### 3. 株主・投資家との対話～「Toward2017を踏襲」

- ① アナリスト向け説明会、投資家への個別訪問を中心に実施
- ② 個人株主向け会社説明会も継続していく。

### 1. 『産・学協業』への積極的参加



### 2. 『従業員満足度』向上への取組み

- ～ 長期安心・安定した雇用環境作り
- ⇒ 従業員一人ひとりが「自己実現」を目指すための  
環境整備・バックアップ体制作り

本資料に記載されている、当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的と判断したものです。実際の業績は、様々な要因の変化により、記載されている予想、計画、見通しとは、大きく異なることがあります。そのような要因としては、経済情勢、市場環境および競合環境、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行等の変更等が含まれます。