



2020年11月10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 取締役本社管理部門管掌 四元 一夫
兼 社長室長
(TEL. 06-6251-7302)

「中期経営計画」(2021年9月期～2023年9月期)策定のお知らせ

当社は「中期経営計画」(2021年9月期～2023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“Vision 2023”の概要

1. 数値目標

売上高	1,900億円
営業利益	190億円
EBITDA	570億円

2. 基本方針

- ①「ロジスティックス・イノベーション」による事業拡大
 - ・EBITDAを最重要指標として拡大し、レンタル資産の高水準の投資を継続
 - ・レンタル業を「ロジスティックス」産業と捉え、物流システムを徹底して見直す
それによってレンタル資産運用の効率化を推進する
 - ・進化した「ロジスティックス」を活用し、オンラインレンタル等新たなビジネスを成長させる
- ②「仮設のチカラ」でSDGs推進
 - ・建設機械・イベント商材等を総合的に「仮設」で提供できる力を活かし、街や施設がフレキシブルな用途で活用できるようにサポートする
- ③投資と株主還元の両立
 - ・2022年9月期以降は配当性向30%とする

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 “Vision 2023”

2021年9月期—2023年9月期

ロジスティクス・イノベーションによるレンタル業の進化



レンタル事業を進化させ、社会課題解決を通じた持続的成長を図る

西尾レントオールは1965年に建機レンタル事業を始め、イベント関連や民生品も含めた「総合レンタル企業」として歩んできました。必要なモノを、必要なお客様に、必要な時にお貸しするレンタル事業は「モノ不足」の時代に誕生したサービスでしたが、個人・企業のサービスやモノを大勢で共用し、有効活用する「シェアリング・エコノミー」の時代が到来し、その役割が一層、大きくなっています。

この度策定した2023年9月までの新中期経営計画「Vision2023」は、これまでのレンタルビジネスを進化させ、様々な社会課題を解決していくことによって自社の持続的な成長につなげていく道筋を示したものです。

2025年に開催される大阪・関西万博やSDGsの達成に寄与し、社是として掲げた「総合レンタル業のパイオニアとして経済社会に貢献する」との使命をこれからも果たし続けるため、西尾レントオールはレンタル事業にイノベーションを起こし、シェアリング・エコノミーの時代を先導していくことを目指します。

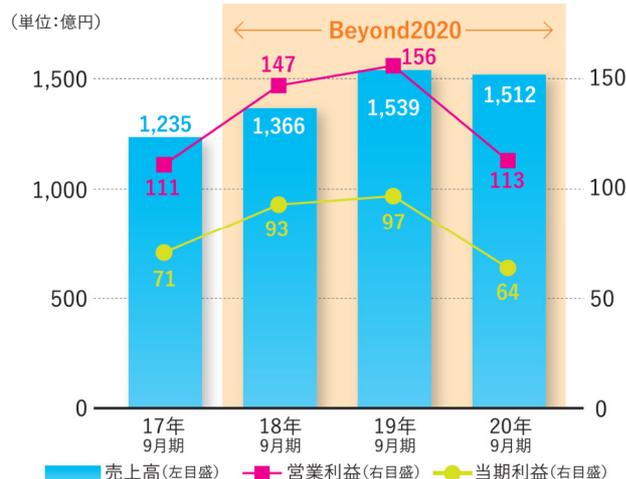


前中期経営計画「Beyond2020」の振り返り

最終年度業績はコロナ影響で未達も、当初2年は想定以上に進展

- 策定時の最終年度目標（売上高1,500億円、営業利益155億円、当期利益96億円）を2019年9月期に達成。最終年度はオリンピック・パラリンピックの延期などが影響
- レンタル資産の償却方法を「定率法」から「定額法」に変更し、積極的な資産取得を推進。レンタル資産への投資が策定時点より積み上がり、収益基盤が拡大
- 重点5分野のうち、オリンピック・パラリンピックを除く「海外市場」「プラント」「インフラメンテナンス」「ICT施工・i-Construction」の4分野は堅調に拡大

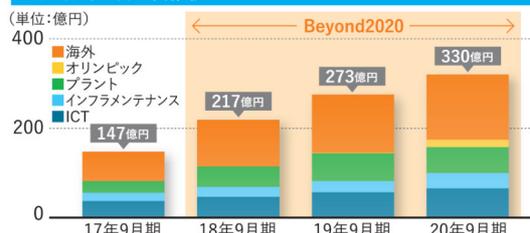
17年9月期～20年9月期 連結業績推移



Beyond2020期間中のレンタル資産への投資額(計画と実績比較)



重点5分野の売上高推移



1. 規模拡大と「質」の向上を加速

- EBITDA (※) を最重要指標として拡大し、**レンタル資産への高水準の投資を継続**
- 「**ロジスティクス・イノベーション**」によってレンタル資産の運用を効率化
- 新たな物流網の構築に向け、**土地・建物への積極投資を進める**
- ITを活用した**新たな営業チャネルを拡充**し、収益源として育成
- グローバルネットワークを活用し、**海外市場での安定成長を図る**

2. レンタルビジネスの進化でSDGsに貢献し、持続的成長を図る

- レンタルによる**ソリューションを統合・進化**させ、社会課題解決に寄与
- **研究開発を加速**し、スタートアップ企業との連携など外部パートナーとも共創

3. 高水準の投資と株主還元の拡充を両立

- 2022年9月期以降、**配当性向を「30%」**に

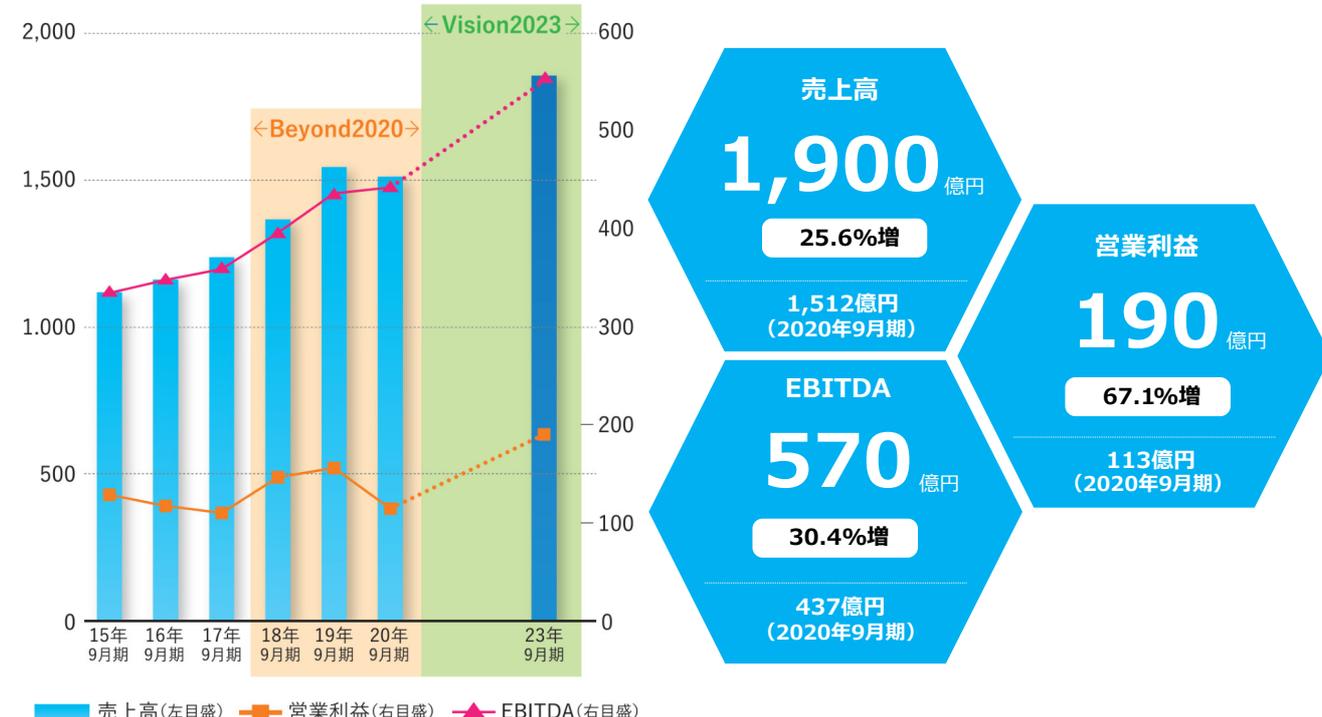


※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（一時償却資産を含む） + リース料

Vision2023 数値目標

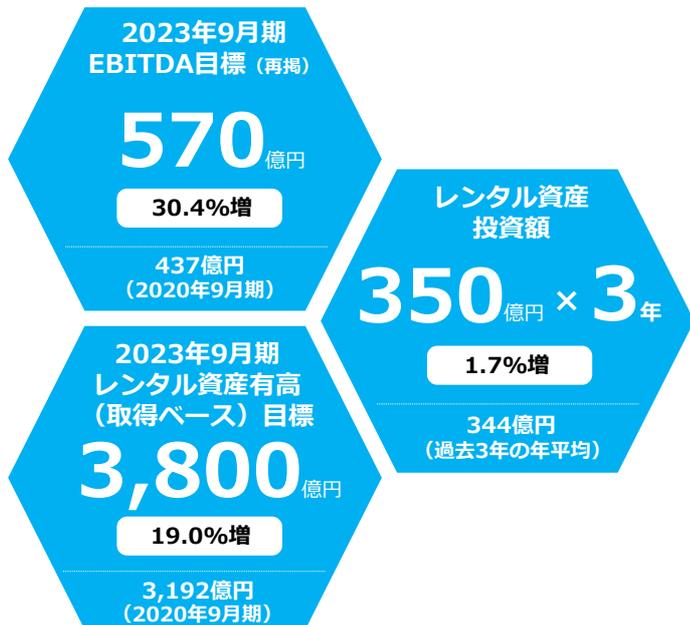
2023年9月期目標

(単位:億円)

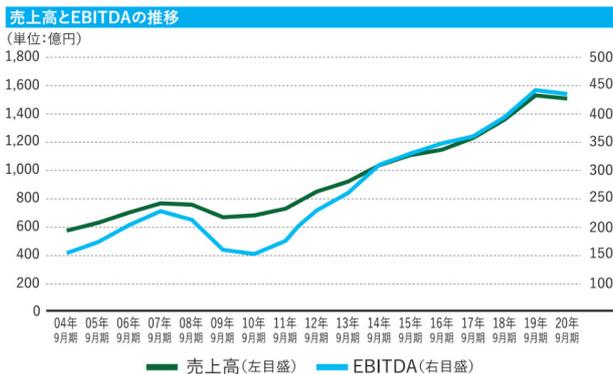


「EBITDA」を最重要指標とし、拡大を図る

- EBITDAと売上が連動する業界の特性を踏まえ、EBITDAを上限としてレンタル資産への投資を継続。3年で総額1,000億円超を投じ、収益基盤の拡大を加速する



過去の売上高はEBITDAと連動



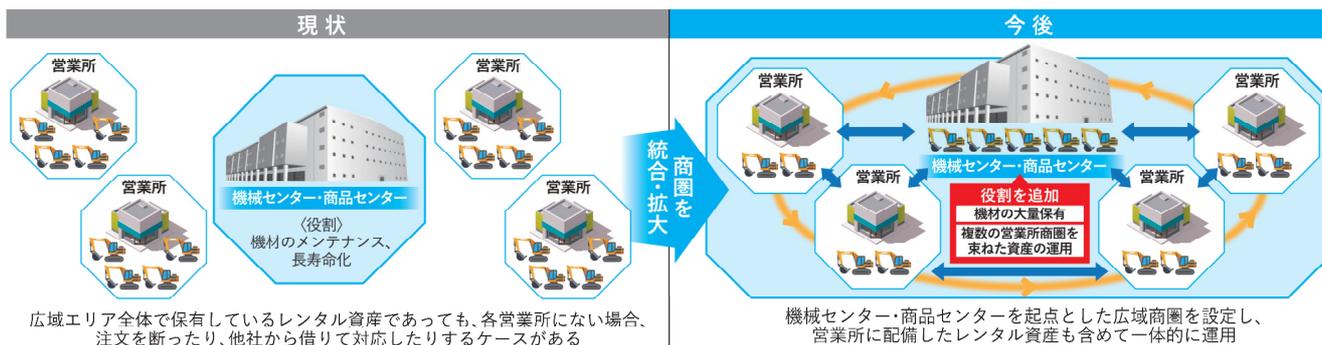
成長戦略② ～ 新たな物流網の構築 ～

「ロジスティクス・イノベーション」を推進

- 業務工程を全面的に見直し、全国54か所に設置したレンタル資産のメンテナンス拠点「機械センター」「商品センター」を起点とした広域の物流網を構築
- 新たに構築した広域エリア内で保有するレンタル資産の運用を統合。エリア内のお客様に「必要なものを」「必要なときに」「必要なだけ」配備できるようにする

物流網改革のイメージ

- ▶ 広域商圏で品ぞろえ、保有台数を最適化。各営業所の商圏を結ぶ物流ネットワークも構築し、機材運用の「無駄」をなくす
- ▶ 新たなロジスティクスを活用し、新規事業の開発も目指す

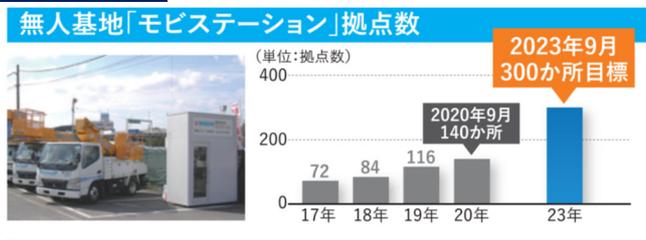


ロジスティクス・イノベーションをITを基盤とした営業チャネルにも活用

- 「機械センター」「商品センター」起点の物流網を活用し、ITを基盤とする営業チャネルの拡大に結びつける
- ユーザーの利便性を向上させるソリューションを拡充し、収益の柱として育成

はたらくるまのカーシェアリング「モビシステム」

現場のお助けシステム **mobi-system** **24時間365日** 自由に引き取り自由に返却



- ▶ 高所作業車やダンプなどの「はたらくるま」をネット手続きで24時間、年中無休でレンタルできる西尾レントオール独自の会員制サービス・モビシステムの本格普及を図る
- ▶ 無人の車両基地・モビステーションのネットワークを拡大。「いつでも」「自由に」「引き取り・返却できる」ソリューションを将来的に、BtoC取引まで広げることを目指す

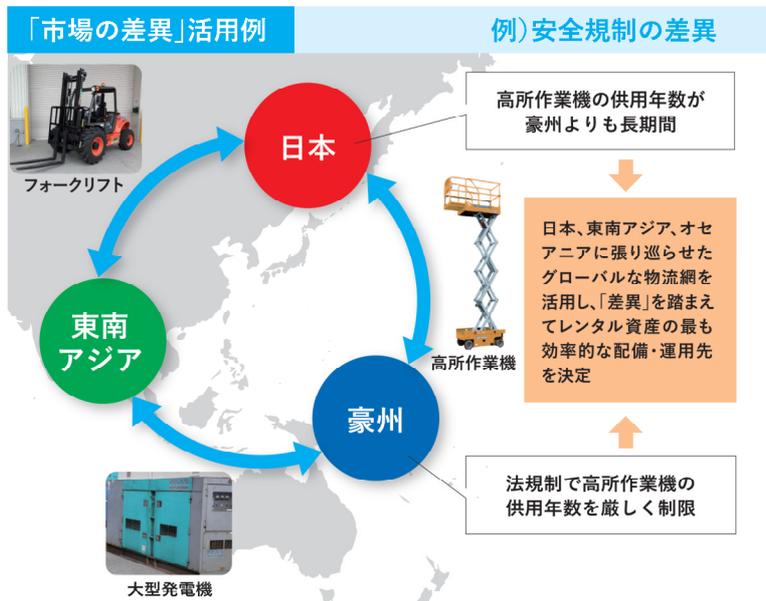
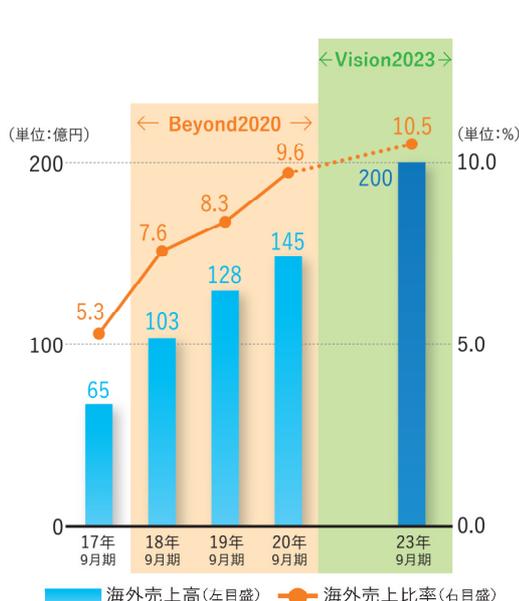
「オンラインレンタル」の実現

- ▶ レンタル事業にネット通販のビジネスモデルを融合し、ネット経由で注文を受けた資機材を指定された現場へ届けるサービス（想定）
- ▶ Vision2023最終年度（2023年9月期）の実用化を目指す

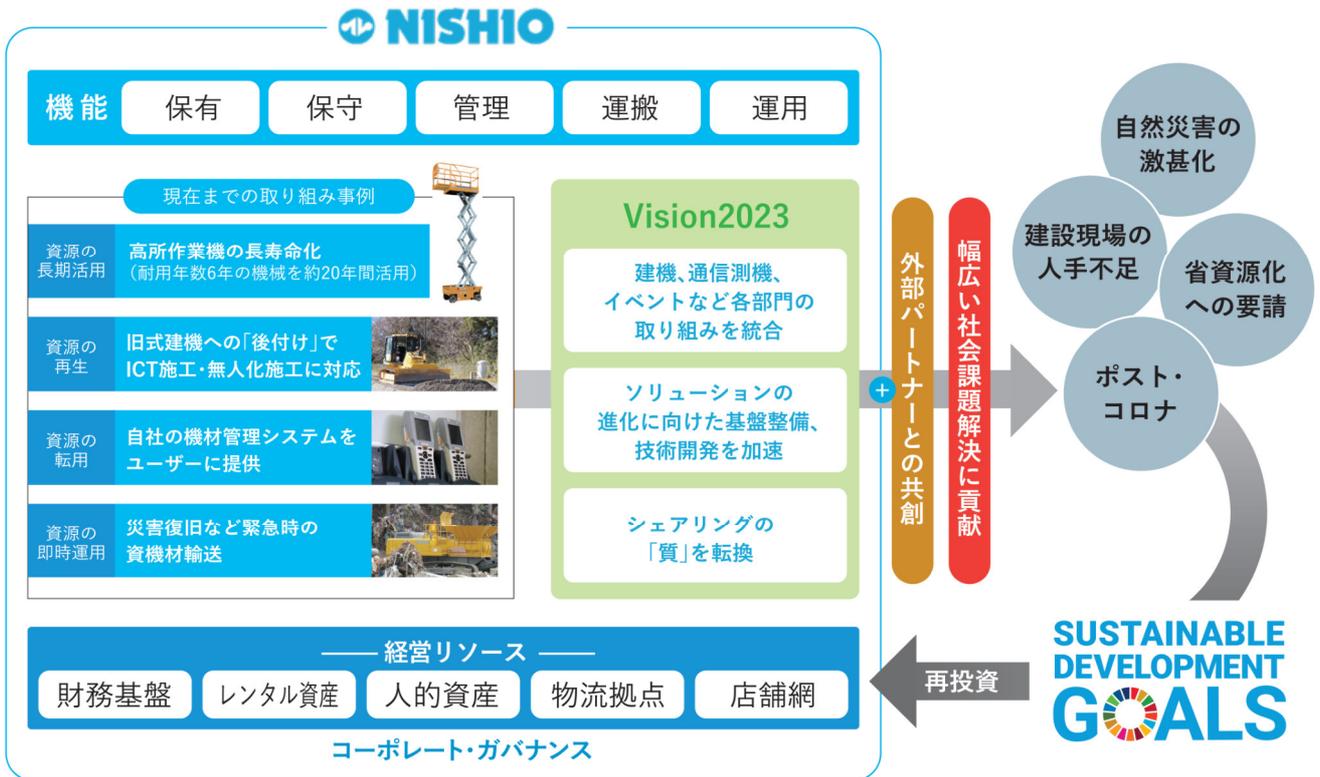
成長戦略④ ～ グローバルネットワークの活用 ～

「市場の差異」を活用し、レンタル資産の価値を最大化

- 日本、豪州、東南アジアを拠点にレンタル資産をグローバルに運用。法規制や機材価格など国ごとに異なる市場特性に応じて「最適の場所」に「最適の機械」を「最適な時期」に配置し、海外市場で持続的・安定的な成長を図る
- 「高所作業機」に加え「大型発電機」「フォークリフト」を重点機種とし、2023年9月期に売上高200億円を目指す



社会課題解決に貢献し、持続的成長につなげるサイクルを構築



SDGsへの貢献② ～ 仮設のチカラ ～

「仮設のチカラ」～MIDORIオフィス～



- 建設工事や災害現場、イベント会場等で培った「仮設のチカラ」を融合し、通信環境や事務所、店舗など街の機能を一式、仮設で整備
- レンタルによるソリューションを単品ではなく「パッケージ」「システム」として地域開発の「計画・設計」段階から提案。「施工」「供用」に至るまでの全過程で「西尾の総合力」を活用いただくことを目指す

MIDORIオフィス実例

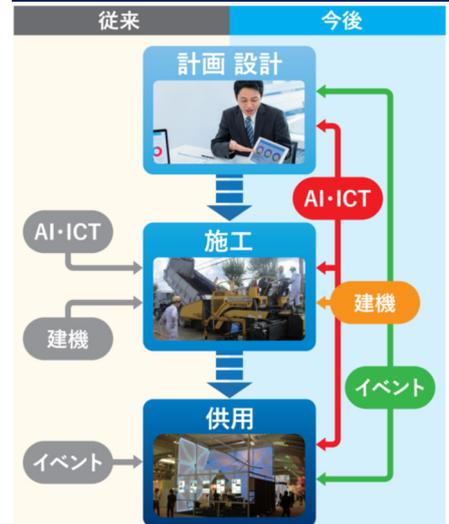
2020年10月5日～17日、JR大阪駅北側の緑地「うめきた外庭 SQUARE」にMIDORIオフィスを整備し、本社機能を仮移転する実証実験を行いました



主な活用機材

- 仮設Wi-Fi設備「ピコセラ」を建設現場用の高所作業機に取り付け、アンテナ塔に
- 建築確認が不要で迅速に設置できるトレーラーBOXをオフィスに
- グランピング施設で活用されるドーム型テントでBCPに快適性を付加

西尾の総合力



「仮設のチカラ」を世界に発信



- 2025年大阪・関西万博を「仮設のチカラ」の到達点とし、長期使用する大規模建造物を仮設で構築できる「木造モジュール」をパビリオンとして活用することを提案
- SDGs達成をテーマとする大阪・関西万博において、「コストがかからない」「環境に負荷をかけない」会場作りに寄与する
- 万博の終了後は、老朽化が進む自治体の総合体育館などへの転用を想定。移設や増設、撤去も容易で、自治体の人口動態などに応じてフレキシブルに対応可能

木造モジュール概要

「木造＝燃えやすい・大規模建造物は不可能」との既成概念を覆すレンタル資材

特徴

- 1 燃え抜けない設計で、構造計算によって安全性を担保
- 2 規格化された部材で構成し、テント同様に施工が容易。解体後も転用できる
- 3 1年以上使用する倉庫など、常設設備としての確認申請も可能
- 4 間口60m、高さ16mまで技術検討済み。移設、増設、撤去も容易



活用イメージ 既存のテントとともに、「仮設のチカラ」の主力商品として注力



終了後、解体して転用

- 体育館
- 倉庫
- 工場建屋

実用化へのスケジュール

2020年6月

工法を開発したATA社とビルダー契約締結。レンタル向け部材の共同開発をスタート

2021年春

咲洲R&D国際交流センターに2800平方mの木造アリーナを建設し、実証実験を開始

2025年

大阪・関西万博での受注を目指す

SDGsへの貢献④ ～ イノベーション創出～

「咲洲R&D国際交流センター」においてレンタルビジネスを進化



- 2025年開催の「大阪・関西万博」に向け、シェアリング・ソリューションを進化させる技術開発や実証実験を加速。レンタルサービスの「質」を向上させる
- 産官学、スタートアップとの連携により、オープンイノベーションを促進

咲洲R&D国際交流センター (大阪市住之江区)



現在のソリューション



融合・進化

産官学、スタートアップ等との連携

先進技術、外部の知見を導入

AI・IoT・自動運転



— 数値目標 —



高水準の投資により、将来の基盤作りを加速

- レンタル資産と並行し、土地・建物などの社用資産にも高水準の投資を継続。3年で総額360億円超を投じ、機械センター・物流センターの拡充など「物流改革」を推進
- M&Aは3年で総額120億円を上限に実施。レンタルソリューションを進化させる研究開発投資に加え、スタートアップとの協業・支援も積極的に進める

「3つの指標」の一部を緩和

財務の安全性・健全性を維持する観点から制定した「3つの指標」のうち、有利子負債の指標を一時的に緩和。土地・建物への投資拡大に充当する

指標		2023年9月期目標	2020年9月時点
①	自己資本比率	50%以上	44.4%
②	有利子負債 月商倍率 (※1)	5.5ヶ月以下	5.8ヶ月
③	現預金保有 月商倍率 (※2)	1.5ヶ月以上	2.7ヶ月

※1 有利子負債月商倍率 = 有利子負債 ÷ (年間売上高 ÷ 12ヶ月)

※2 現預金保有月商倍率 = (現金 + 預金 + 短期有価証券) ÷ (年間売上高 ÷ 12ヶ月)

株主還元

— 基本方針 —

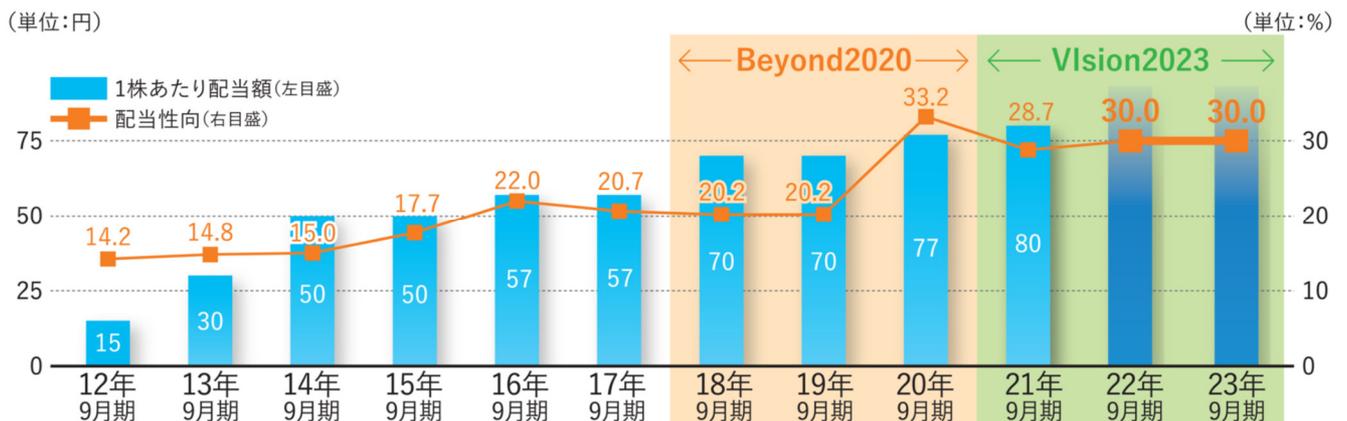


1. 配当性向

- ① 「Beyond2020」で公表の通り、2022年9月期以降は配当性向を「30%」に
- ② 還元は主に配当で行い、株価などの状況に応じて自己株式の取得、消却等も検討

2. 株主・投資家との対話 「Beyond2020」を踏襲

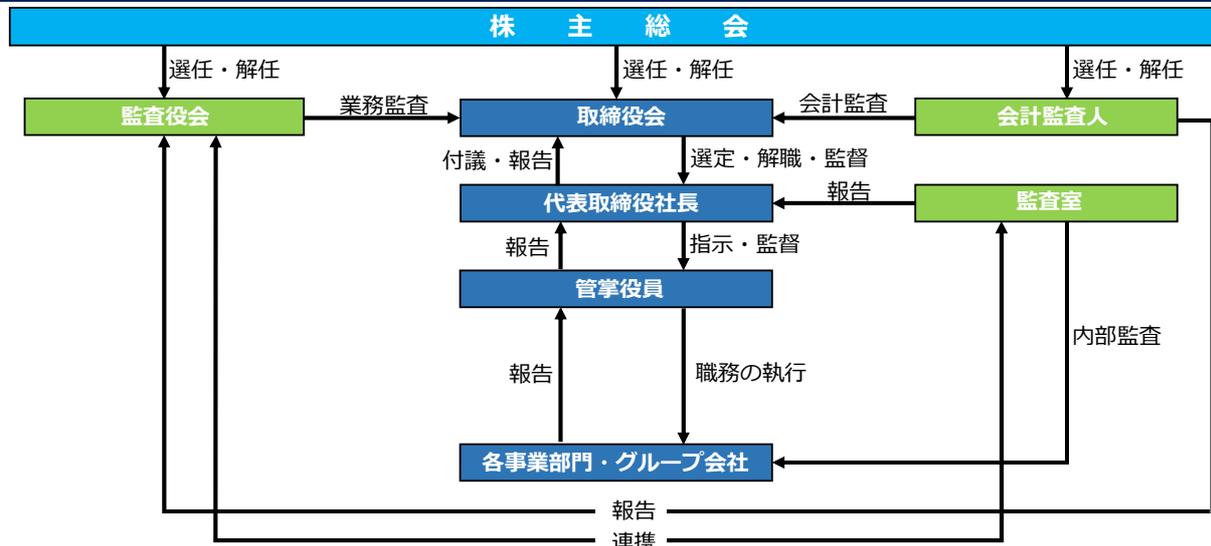
- ① アナリスト向け説明会、投資家への個別訪問を中心に実施
- ② 個人株主向け説明会も継続して行う



－ 基本方針－

- ① 経営者（取締役）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するが、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（※）については慎重に取り扱う

内部統制システムを含むコーポレート・ガバナンス体制



※「自己取引」に類する事項＝役員を選定・評価や役員報酬および賞与、関連当事者取引など

将来の見通しに関する注意事項

本資料は、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

本資料で記述している将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、本資料の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。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経済情勢や市場・競合環境、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行の変化などの予測困難なリスクや不確実性を内包しています。実際の業績等は、これらの要因によって見通しと異なる結果となることがあり得ます。

2020年11月10日

西尾レントオール株式会社 社長室 [IR]

http://www.nishio-rent.co.jp/
 TEL 06-6251-7302
 FAX 06-6252-0285
 E-MAIL ir@nishio-rent.co.jp