



2023年11月10日

各位

会社名 ニシオホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 西尾 公志
(コード番号 9699 東証プライム市場)
問合せ先 取締役(管理部門担当) 四元 一夫
(TEL. 06-6251-7302)

「中期経営計画」(2024年9月期～2026年9月期)策定のお知らせ

当社は「中期経営計画」(2024年9月期～2026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“Next Stage 2026”の概要】

I. 数値目標

売上高	2,200億円	営業利益	190億円	EBITDA	573億円
ROI	23.2%維持	資本コスト	7.09%維持		

II. 基本方針

1. レンタル事業を新たな成長産業に進化させる
 - ① 国内建機レンタル事業と周辺事業の融合へのチャレンジ
 - ・『建設ロジスティックス』～建機レンタル事業+運送物流事業～
建設現場内外の資材輸送・運搬の事業化と建設機械のロジスティックス能力を強化する
 - ・『仮設のチカラ』～建機レンタル事業+イベント事業～
土地暫定利用や地域の賑わいづくりを仮設でサポートする
それにより、大手建設会社やディベロッパーとの協力関係を強化する
 - ② 国内建機レンタル事業の競争力強化
 - ・DXを活用して建設産業の生産性向上に貢献する
 - ③ 成長性の高い海外でのM&Aを推進
2. サステナビリティ経営の推進
 - ・木造モジュール事業の確立や建設現場のカーボンニュートラルをサポートする

以上

当社グループ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 “Next Stage 2026”

2024年9月期～2026年9月期



ニシオホールディングス株式会社

1 「Vision 2023」の趣旨

- 海外を中心にM&Aを積極的に進める
- 将来を見据え、レンタルビジネスを進化させるため、「ロジスティクス・イノベーション」「仮設のチカラ」の研究を進める

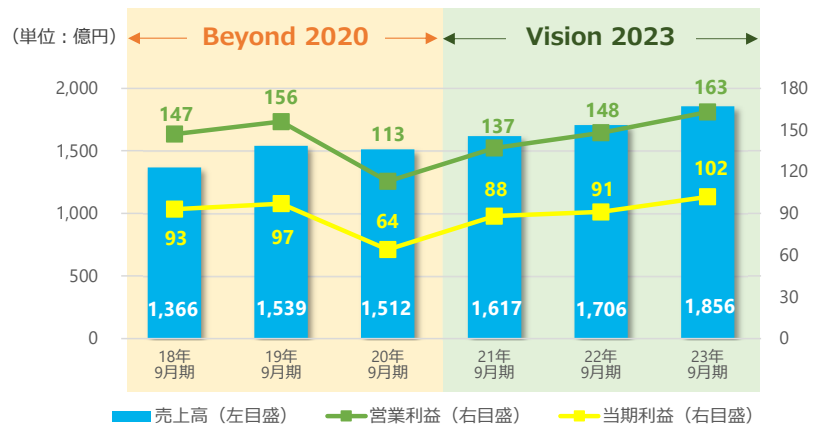
2 「Vision 2023」の結果

- M&Aは進まなかったが、海外事業は順調に推移した
- 「ロジスティクス・イノベーション」「仮設のチカラ」は実証実験スタート
- 事業展開における経営判断をスピードアップするため、ホールディングス体制に移行した

Vision 2023の数値目標と実績

	目標	実績
売上高	1,900億円	1,856億円
営業利益	190億円	163億円
EBITDA	570億円	531億円

Vision 2023の売上高・営業利益・当期利益



1

2 “Next Stage 2026” 骨子

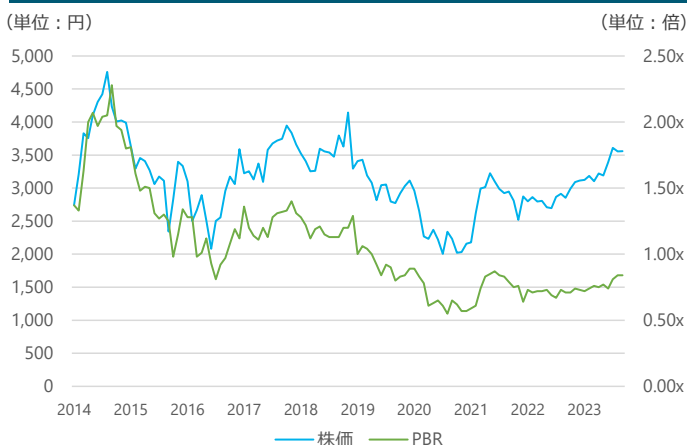
1 レンタル事業を新たな成長産業に進化させる

- 国内建機レンタル事業と周辺事業の融合
「建設ロジスティクス」… 建機レンタル事業 + 運送物流事業
「仮設のチカラ」… 建機レンタル事業 + イベント事業
- 国内建機レンタル事業の競争力強化
DXを活用して建設産業の生産性向上に貢献
- 成長性の高い海外でのM&A推進

2 サステナビリティ経営の推進

- 木造モジュール事業の確立や建設現場のカーボンニュートラルをサポートする

株価とPBRの推移



営業戦略

建設ロジスティクス

国内建機レンタル事業と
周辺事業の融合

仮設のチカラ

2

売上高

2,200億円

↑ 増 +344億円

うち、成長戦略①～④で214億円増
(2023年9月期比)

営業利益

190億円

EBITDA〔成長性指標〕

573億円

ROI〔効率性指標〕

23.2%の維持

資本コスト〔効率性指標〕

7.09%の維持

※ 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

※ 資本コストは当社試算

PBR低迷の原因

コア事業 (国内建機レンタル事業) の
中長期的な成長性に対する
信頼性回復が急務

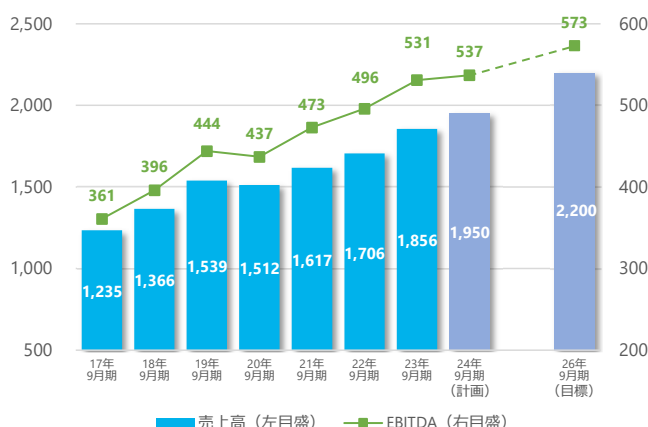
PBR改善策

- ① レンタル事業を新たな成長産業に進化させる
- ② 重点指標
 - 成長性 EBITDAを重視
 - 効率性 日常の営業活動ではROIを重視
 - M&Aや事業撤退の検討 資本コストを重視

※ただし効率性を検討するときは、その事業の長期的波及効果など幅広い視点から検討することとする

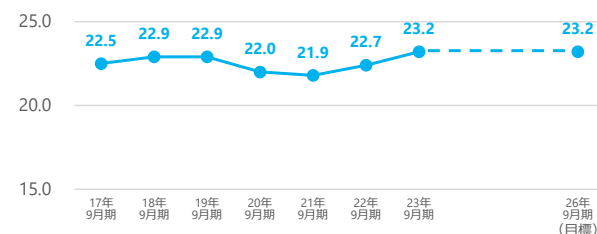
売上高とEBITDAの推移

(単位: 億円)



ROIの推移

(単位: %)



1 建設現場向け資材の「ラストワンマイル」輸送
や建設現場内資材運搬の事業化を目指す

2 ロジスティクス能力を向上させ、
半導体工場など大型現場の受注拡大

レンタル機械を輸送や運搬に活用

建設現場向け資材の輸送



建設現場内資材の運搬



売上目標

運送事業

2023年9月期

6億円

2026年9月期

30億円

半導体工場などの設備工事

2023年9月期

214億円

2026年9月期

270億円

3カ年で80億円売上増

2023年9月期
220億円

目標
2026年9月期
300億円

1 土地暫定利用や地域の賑わいづくりを仮設でサポートする

2 都市再開発の初期から関与することにより、
大手建設会社やディベロッパーとの協力関係を強化する



賑わいづくり (うめきた外庭SQUARE)



木造モジュール「Kibaco」



賑わいづくり (三ノ宮&3PARK)



賑わいづくり (FULALIKYOBASHI)

売上目標

仮設のチカラ

2023年9月期

5.5億円

2026年9月期

45.5億円

3カ年で40億円
売上増

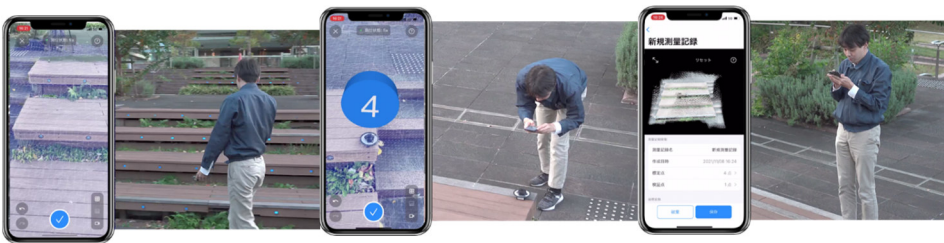
1 無線メッシュLANシステム「PicoCELA」を建設現場の基盤インフラと位置づけ、それをベースに様々なソリューションを提供

例) Wi-Fi環境整備により現場のデジタル化に貢献



2 海洋土木、地盤改良、トンネル掘削など特定分野のDX活用を深耕

例) GeoScanによる地盤の調査



売上目標

建設DX

2023年9月期

86億円

2026年9月期

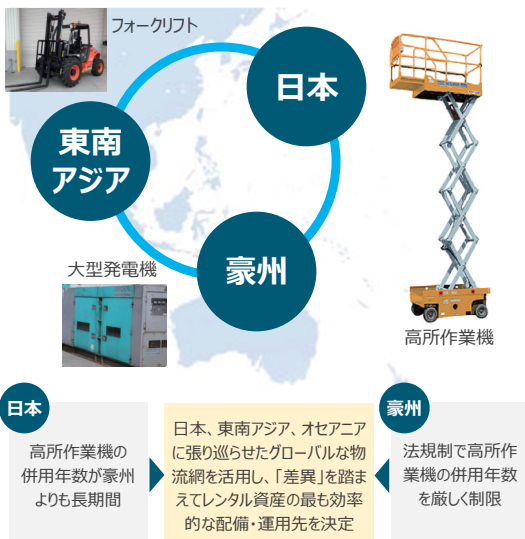
120億円

3カ年で34億円
売上増

1 フォークリフト・AWP・大型発電機など得意分野を深耕

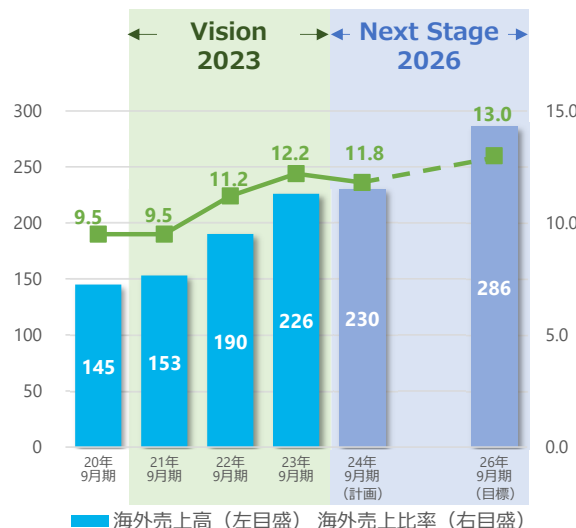
2 海外で2社程度のM&Aを実施

「市場の差異」を活用



海外売上高

(単位：億円)



売上目標

既存事業会社売上 +
新規M&A事業会社売上

2023年9月期

226億円

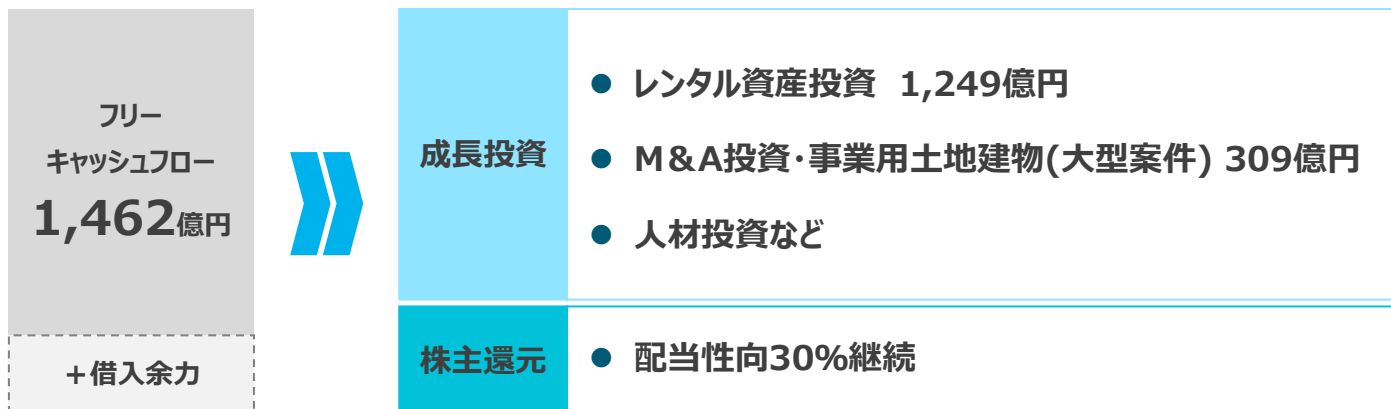
2026年9月期

286億円

3カ年で60億円
売上増

1 キャッシュ・アロケーション (2024年9月期～2026年9月期)

- 新たな成長産業として再生するための**成長投資を最優先**
- 成長投資については**資本コストなど効率性を重視。長期的な波及効果なども併せて検討**
- 株主還元は**安定性を重視。株主・投資家との対話も重視**



9

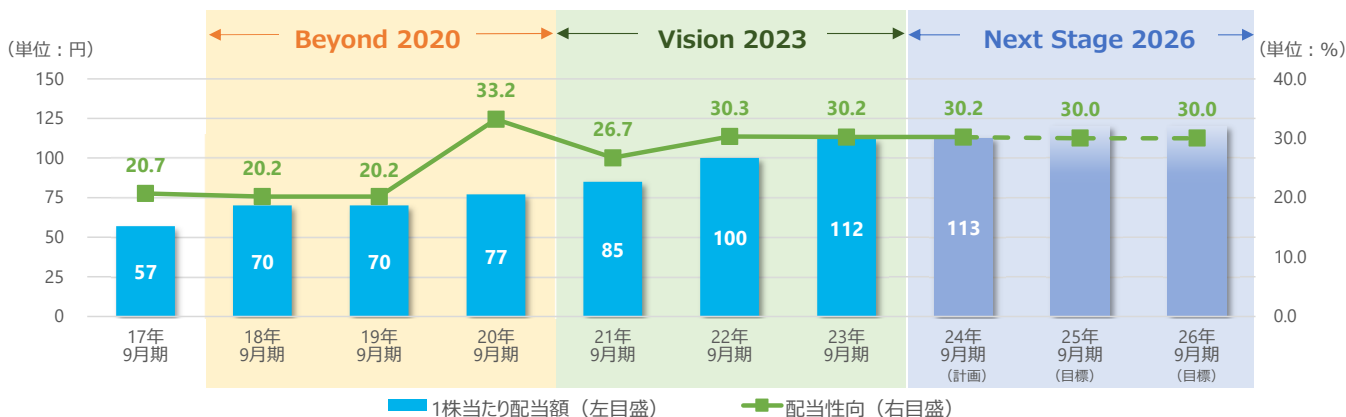
1 財務戦略「3つの指標」継続

指標		2023年9月期時点	「3つの指標」について 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」に対して、一定の自主ルールを設定しております。
自己資本比率	50%以上	44.8%	
有利子負債 月商倍率 (※1)	6.5ヶ月以下	6.0ヶ月	
現預金保有 月商倍率 (※2)	1.5ヶ月以上	2.8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)

2 配当性向30%継続



10

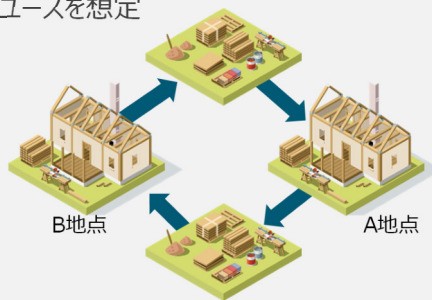
サステナビリティ経営の推進

- 社是に掲げた「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に、**サステナブルであるレンタルビジネス**を通じて、社会課題の解決に貢献
- **TCFDに基づいた開示**について、本中期経営計画の期間中に検討

レンタルビジネスの更なる進化による脱炭素化への移行を推進

具体的取組① ～仮設のチカラ～

- サステナブルで転用可能な仮設である木造モジュールによるCO₂排出量の削減に貢献
- SDGs達成をテーマとする2025年大阪・関西万博での受注に向け、「西尾の総合力」をフル活用
- 利用後は、構造材としてのリユースを想定



具体的取組② ～建機の電動化～

- 建機の電動化（3年間での目標台数250台）を進め、脱炭素経済への移行を更に推進
- 現場での充電設備（3年間での目標台数100台）増強など、電動建機普及のためのインフラ整備に注力

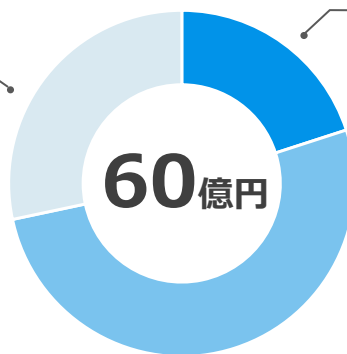


11

売上目標

③ 木造パビリオン 17億円

BCパビリオン	2ヶ所
企業パビリオン補助施設	1ヶ所
Aパビリオン（目標）	3～4ヶ所



① 建機 12億円



② イベント関連 31億円

「モビリティハブ」

- 電車 ▶ バス
- 自家用車 ▶ バス
- 自家用車 ▶ 空とぶクルマ

など乗り換え地点での賑わいづくり

会場内イベント用機材



咲洲に「R&D国際交流センター」開設

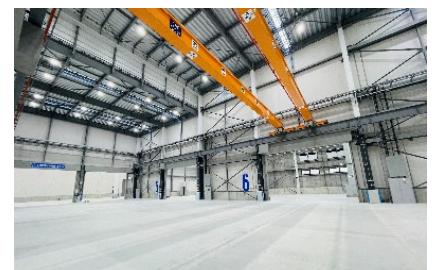
万博のレガシーとなる新技術の実証実験「CLT材のリユース技術」「水素EV実用化技術」



R&D国際交流センターA棟



R&D国際交流センターB棟



R&D国際交流センターB棟 木材ロジセンター

12

Point 1

建機

木造パビリオン建設参画
を契機として、ゼネコン・内装
工事会社・地元大手建設会社と
「会社対会社」の関係構築



Point 2

イベント関連

土地暫定利用・公園利用における
賑わいづくりのノウハウ取得



MIDORIオフィス（うめきた外庭SQUARE）



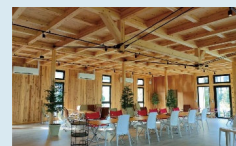
&3PARK（JR三ノ宮駅前広場）

Point 3

木造パビリオン

木造モジュールを
新しい事業分野として確立

- CLT材2次加工工場の事業サポート
- CLT材のリユース技術の確立

木造モジュール
「Kibaco」

「自らリスクを取り、新規事業にチャレンジできる企業」としての評価を獲得する

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ます。

2023年11月10日

ニシオホールディングス株式会社 社長室 [IR]

<http://nishio-grp.co.jp/>
TEL 06-6251-7302
FAX 06-6252-0285
E-MAIL ir@nishio-grp.co.jp