



財務基盤の安定化を果たし3期連続増収増益

◆平成19年9月期決算のポイント

当社は建設業界ならびに一般産業界に建設機械を中心に機械・機器のレンタルを行っている。営業地域は関東圏、関西圏、中部圏の3大都市圏が中心である。

平成19年9月期決算のポイントとして3点をあげる。

第1は3年連続増収増益の達成である。平成19年9月期は第2次中期計画の最終年度である。この最終年度において3年連続増収増益を達成することができた。都市部における鉄道や道路関連工事、民間建築工事等が堅調に推移したことが要因としてあげられる。さらに建設会社の建設機械が自社保有からレンタルに変わってきたのも一因である。このレンタル依存率上昇の流れは今後も変わらないとみられ、レンタル需要増加傾向の中、当社はレンタル用機械を拡充してきた。

第2は財務基盤の安定化である。当社はかねてより改善や改革を進めてきたが、特に有利子負債の削減には積極的に取り組んできた。当期は現預金も増加し利益を残せたことから、有利子負債の削減やレンタル用機械の拡充、営業所の新設、改築に資金を投入することができた。有利子負債額は前期末46億円に対して11億円減の35億円となった。自己資本比率は前期末42.5%から52.3%に上昇し、企業経営の安全度の目安となる50%を超えた。

第3は繰延税金資産の計上である。当社は過去に欠損を出した時期があり、現在は実質的に法人税を納めていない。このため当期は平成22年9月期までに見込まれる課税所得に基づく税務上の繰越欠損金にかかる繰延税金資産を約14億93百万円計上し、平成20年9月期より法人税等に見合う調整額を加味して本来の損益計算書に計上されるべき当期純利益を表示することにした。

◆平成19年9月期決算の概要

当期の売上高は145億10百万円（前期比6.7%増）となった。売上高の内容を説明する指標として投下資本回収率がある。投下資本とは、当社のレンタル用機械の保有高を取得価格ベースで表したものであり、当期は172億58百万円である。この投下資本に対する年間レンタル収入の比率を回収率と呼んでおり、当期は30.1%となった。当社資産は増加傾向にあり、回収率も需要に應える形で増えている。回収率の上昇は自社保有機械のレンタル収入の伸びである。自社保有機のレンタル収入は前期比11%増と伸びており、売上の伸びの中では自社保有機の売上の伸びが大きい。また自社保有機のレンタル収入は利益率が高いことから、これが売上総利益55億52百万円（同6.2%増）の伸びにプラスに作用したと考えられる。

営業利益は13億55百万円（同8.1%増）、経常利益は13億17百万円（同10.2%増）となった。会社規模の増大に伴い販管費も前期比約6%増と伸びたが、売上総利益の増加、有利子負債削減による金利負担低減等が経常利益の伸びにつながった。特に当社が注力しているのは売上高経常利益率である。当期が9.1%であり、順調に上昇している。次の新中期計画では10%を新たな目標にしている。当期純利益は、法人税等調整額14億93百万円を計上しているため、27億87百万円（同64.6%増）と大きく膨らんでいる。

貸借対照表については、総資産は150億87百万円（同27億7百万円増）となった。増加の内訳で最も大きいのは繰延税金資産の計上14億93百万円であり、ほかに現預金の増加6億78百万円等が主なものである。自己資本比率は52.3%（同9.8ポイント増）、総資産回転率は1.06回（同0.1回減）となった。今後も総資産回転率は1回転以上を目標に進めていきたい。

営業活動によるキャッシュフローは20億68百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス1億26百万円、財務活動によるキャッシュフローはマイナス12億63百万円となった。営業キャッシュフローの中には、レンタル用機械購入による支出も含まれ、売上債権の増加等もあったが、利益の伸びや支払条件の変更等により前期比で大幅に伸びた。投資キャッシュフローは、主に営業所の設備を新設、改築した費用である。財務キャッシュフローはほとんどが有利子負債の削減によるものである。最終的に現金・預金残高は20億18百万円となった。

◆マーケットの状況

マーケットの現状は大きく2点である。第1は民間建設投資が堅調だったことである。公共建設工事は若干減少したが、都市部での民間建設投資を中心に堅調に推移した。第2は、土木関連で鉄道関連や高速道路等の工事が隆盛だったことである。地下鉄駅工事、既設改良工事をはじめ、複々線化工事も盛んであり、高速道路は臨海部や環状線等の工事が隆盛となり、当社も順調に受注できた。現在、建機レンタル業は1兆円を超える市場規模にまで成長し続けており、平成18年度の日本土木工業協会の調べでは、建設会社の建機レンタルに対する依存度はゼネコン関係が69.8%、中小企業で40.2%、全体では49.8%にまで伸びている。平成19年度は間違いなく50%を超えると推測される。いずれにしても今後も建設業界の合理化が進む中、建設現場で使用する建設機械は自社保有する時代から借りる時代へ加速すると考えている。

当社は効率経営（マンパワー重視）を目指している。レンタル業界の広域大手企業9社におけるマンパワー売上高（社員1人当たりの売上高）、マンパワー経常利益（社員1人当たりの経常利益）、売上高経常利益率を比較すると、当社はいずれの項目でも上位に位置しており、効率経営において収益やマンパワーを重視した経営をしていることが分かる。これらの数値を社内でも社員に浸透させるべく、業界の中で高い地位を目指すための指標の表れとして公表している。

◆第3次中期計画について

平成19年5月に第3次中期経営計画を発表した。テーマは「更なる飛躍へ」である。3年連続の増収増益を果たし、財務体質の安定化という目標を達成でき、これから新規中期3か年に何を謳っていくべきかと考え、さらに拡大の道を歩む気持ちを込めて掲げた。このテーマを掲げるにあたり、今後の当社の進むべき道として3点あげている。第1は経営基盤の安定化に伴い、当社の強みである組織力を最大限に活かした経営を展開し、さらにレベルアップした会社づくりを目指すことである。第2は建機レンタル需要が集中する三大都市圏（関東・関西・中部）にこだわったネットワークを構築し、建設業界に限らず一般産業界に向けたレンタル展開も積極的に行うことである。第3は株主・顧客・取引先からは「信頼」を、社員からは「夢とやりがい」を持てる会社にする事である。

平成20年9月期から平成22年9月期までを第3次中期経営計画の年度とし、最終年度における経営目標は、売上高170億円、経常利益17億円、当期純利益9億57百万円、ROA 5.0%以上、有利子負債16億円、マンパワー売上高35百万円とする。この時点で現預金が有利子負債を上回る実質無借金となる見込みである。基本的な進め方は以下の3点である。第1に社員＝人財の考えのもとに人を大切にし、人を活かした人材育成に力を入れる。第2にレンタル資産および社用資産を増強し今後のあらゆるマーケットに対応できる体制を整える。第3に資金面では効率的かつ機動的な調達を心掛け、盤石な財務体質の会社にする。

エリア戦略としては、今後も三大都市圏にこだわった展開を行う。今後は毎年2店舗以上の新設店舗を開設する。平成20年9月期は5店舗、2センターを出店する予定である。この三大都市圏の中でネットワークを増やし、基盤を固めていきたいと考えている。

顧客層の拡大については、当社の顧客はゼネコン主体であるので、今後はさらに地元の有力企業を中心に地域に根付いた営業展開も積極的に行う。さらに販売部門においては平成19年2月にサコス独自のネットオークションを立ち上げ、国内外における中古機販売を積極的に進めていく。現在国内の建機メーカーは海外で高い評価を得て、海外の中古市場がにぎわっている。現時点でこのネットオークションの会員数は国内外で400社まで増加した。今後はさらに会員数を増やし、サコスが保有する機械、および親会社の西尾レントオールが保有する機械の流通性をグループあげて高めていきたいと考えている。また一般産業界向けのレンタカー事業も順調に推移している。顧客は郵便局、損保関係、JAという建設業界とは全く異なる業界である。引き続き幅を広げた営業を展開していく。

商品戦略では、取扱商品の多様化によりあらゆる業界の需要を創造している。当社の新商品開発のテーマは「環境と安全」である。これをテーマにしたオンリーワン商品をこれまでに約10品目開発した。例えば特殊プラスチック製吸音＋遮音パネル「ノイズソーバー」はサコス独占で大好評レンタル中である。その他ラインアップとして、低公害、低騒音で、人に優しい天然ガス燃料低公害制度適合車のCNG車、微細粉塵捕集装置DABW、無騒音発電機等がある。これらの商品に関して積極的なPRを行っていきたい。

配当政策については、平成19年9月期の配当は、普通配当2円に40周年記念配当3円を加え1株当たり5円とした。平成20年9月期から平成22年9月期までの配当は配当性向40%以上とし、業績に見合った利益還元を行う。また株式の流動性向上、少数特定者持株比率の改善にも前向きに取り組んでいきたい。

(平成19年12月7日・東京)