



土木建築不況の中、 鉄道・プラント分野が堅調に推移

◆平成20年9月期決算のポイント

取締役本社部門管掌 石川 忠

当社は建設業界および一般産業界に建設機械を中心とした機械機器のレンタル業を営んでいる。営業地域は主に首都圏・関西圏および本年4月より本格的に進出した中部圏の3大都市圏である。

当決算期のポイントは、第1に、建設需要の減退と鉄道・プラント関連工事の拡大である。昨年の改正建築基準法の影響が沈静化する間もなく原油価格および原材料価格の上昇により、土木・建設工事が減少した。さらに、サブプライム問題の影響を大きく受けた不動産・建設不況により当社の主力分野である土木・建設工事は大きな影響を受け、売上は前期比大きくダウンした。しかし、鉄道関連工事（新線、延伸、複々線化など）およびプラント関連工事（プラント・電設・炉等の定期修繕など）が堅調に推移し、売上は前期比アップした。

第2に、貸与資産・社用設備の拡充である。貸与資産は前期比1億91百万円増加、期末保有高（取得価格ベース）は同5億99百万円増加、減価償却（貸与資産）は同61百万円の増加となった。また、社用設備についても、投資額は同2億52百万円増加の4億38百万円、減価償却（社用資産）は同18百万円増加した。最も大きいのは次期以降につながる投資としての6営業所・2センターの新規出店である。中部地区進出の先駆けとして名古屋に特需・鉄道部門を出店したほか、埼玉・千葉に地域ネットワークの拡充として出店、プロジェクト対応店として寄居（ホンダプロジェクト）、大月（リニア中央新幹線）に出店、地域の整備・物流拠点として成田車輛センター・京都車輛センターを開設した。

第3に、繰延税金資産の取り崩しである。平成19年9月期において、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計上したが、当期の業績の推移、次期の見通しを考慮し、繰延税金資産の回収可能性をより保守的に見直した結果、繰延税金資産を取り崩すことにした。

◆平成20年9月期業績の概況

売上高は143億16百万円（前期比98.7%）となった。主力のレンタル事業が前期比96%と減少した一方、中古建機販売事業はネットオークション・販売会開催などの効果により同110%と伸びた。売上総利益は売上高減少および貸与資産の拡充による原価の上昇により53億80百万円（同96.9%）となった。粗利益の減少、人員増加、新規出店に伴う経費増により、経常利益は7億71百万円（同58.6%）となり、法人税等調整額8億81百万円を計上した結果、1億43百万円の当期純損失となった。当社の経営指標である投下資本回収率（保有するレンタル資産の取得ベースに対して1年間で計上したレンタル収入の比率）は29.2%で、前期実績および当社の目標とする30%以上を下回る結果となった。

貸借対照表の主な増減については、資産合計は前期比16億45百万円減少して134億42百万円となった。減少の主な要因は、貸与資産・社用設備の購入、有利子負債の削減による現預金の減少と、繰延税金資産の取り崩しによる減少である。負債合計は61億43百万円（前期比10億46百万円減）で、主な減少要因は有利子負債返済6億70百万円、売上減による原価の減少に伴う買掛金の減少1億87百万円などである。純資産は72億98百万円（同5億99百万円減）で、配当の支払い4億38百万円、当期純損失1億43百万円が主な減少要因である。自己資本比率は52.3%から54.3%に増加している。有利子負債は前期の35億円から28億30百万円と6億70百万円減少している。総資産回転率は1.06回から1.00回に低下したが、目標としては1.0回以上を目指している。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローは6億86百万円の収入である。貸与資産取得による支出、利益減により増加幅は前期よりも減少した。投資キャッシュフローは4億44百万円の支出となり、新規出店に伴う支出が主な内容である。財務キャッシュフローは有利子負債の削減と配当金支払いにより11億25百万円の支出となった。その結果、現預金の期末残高は11億35百万円となった。

◆マーケットと当社の状況

社長 中田信二

当期は公共工事の縮小に続き、民間設備投資も鈍化の動きを見せ、業界的には苦戦を強いられたものの、鉄

道分野およびプラントなどの特需分野が堅調に推移した。鉄道分野は、レールを走るレンタル機器を扱う会社は少なく、当社がこの分野に参入して7年目でレンタル資材保有台数が業界第2位にまで伸びることができた。安全・騒音などの問題から今後も需要は拡大するであろう。

当社はマンパワー経営を目指し、社員に効率経営を意識付ける教育を行っている。3大都市圏にこだわった営業展開をしているため、同業他社に比べて店舗数や売上規模は少ないが、経常利益は第3位、売上高経常利益率は第2位と上位に位置している。しかしながら反省点としては売上高がそれに比較して低いことで、1店舗当たりの売上を高め、さらに質の高い会社を目指していきたい。

当社は都市土木に強い業態であり、特に土木工事（鉄道を含む）が中核である。当期の売上種別構成比では、土木54億64百万円（売上構成比38.2%）、鉄道21億5百万円（同14.7%）で全体売上の52%を土木分野で占めている。公共工事縮小ながら土木売上は横ばいで推移、鉄道関連売上は微増で推移した。建築売上は、改正建築基準法の影響で大幅減少し30億82百万円（同21.5%）となった。

当社のエリア戦略は念願であった中部地方への本格進出を果たし、関東・中部・関西の3大都市圏に根を張ることができた。今後もこの軸をぶれることなく大都市圏にこだわった戦略を展開していく。中部はまず伸び盛りの特需・鉄道分野で足固めを行い、その後当社の得意とするゼネコン向けの営業を展開していく。3大都市圏を軸とはするが、プロジェクトごとの対応として、機動的な営業展開も行う。本社直轄の営業所として、2025年開業予定のリニア新幹線プロジェクト工事に対応した大月営業所（山梨県）を7月に開設した。来期以降の売上の柱となるであろうこの大月営業所開設により、5兆数千億円の大プロジェクトには積極的な営業展開を行っていく。厳しい環境下6店舗もの出店を行ったことは必ず今後の業績に生かされるものとする。

また、10月1日より、特殊建機課の営業を開始し、サコス・オリジナルレンタル商品のPR・拡販を推進している。その一例であるノイズソーバー（特殊プラスチック製吸音パネル）は、当社オリジナル商品として独占レンタルで、平均稼働率80～90%という近年まれに見るヒット商品となった。

◆第3次中期計画（平成20年9月期～平成22年9月期）

テーマを『更なる飛躍へ』とした中期計画初年度（平成20年9月期）を終え、平成21年9月期のテーマを『躍動』として中期計画2年目を迎えている。最終年度目標として、売上高170億円、経常利益17億円（売上高経常利益率10%）を掲げている。平成21年9月期については、売上高150億円、経常利益13億円を計画している。今後の売上・利益の確保に関しては、M&Aも視野に入れた事業展開を目指している。平成20年9月末の有利子負債残高28億円に対し、平成22年9月末には16億円まで削減する計画である。これにより、有利子負債は現預金残高を下回るため、実質無借金となる。

平成20年9月期の配当については、業績と今後の事業展開、株主への最大限の還元バランスを考慮し、1株当たり2円の配当（当初予定4円）とする。今後、平成22年9月期までの配当については、上場企業の配当性向率は平均24%とされている中、当社はより高い株主への還元を目標の一つと掲げていることから、配当性向を40%以上と定め、業績に見合った利益還元を行っていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

平成21年9月期計画における売上高と営業利益率改善の見通しはどのような背景からか。

売上については、当期6店舗（2店はプロジェクト対応）という積極的な出店の効果が新年度に出てくると見ているためである。また、当社は大都市圏にこだわった展開を行っているが、都市圏ならではのプロジェクトはまだ多数あり、当社のターゲットとする現場を数多く獲得することにより、売上計画は確保できると見込んでいる。利益面の改善については、減価償却の進捗と、大きな設備投資は既に終えて、平成21年9月期の設備投資は抑えていることから積極的な攻めの営業展開を行えるとの見通しによるものである。

売上原価率は平成20年9月期に62.4%と上がったが、平成21年9月期の見込みを教えてください。

当社においては、原価は変動費というよりもむしろ固定費であり、購入した貸与資産の減価償却費、少額資産などを原価として計上している。当期は売上が減少した中、貸与資産を増強したため原価率が上昇した。そのほか、中古販売が増加した分、仕入れが増加し、その部分の原価率が上がった。平成21年9月期は設備投資を抑えるため原価率が低減すると見ている。

（平成20年12月5日・東京）