



**サコス株式会社**

第 54 期決算説明会

2020 年 12 月 4 日

## イベント概要

---

[企業名]	サコス株式会社
[企業 ID]	9641
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	第 54 期決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2020 年 12 月 4 日
[ページ数]	30
[時間]	17:15 – 18:54 (合計：39 分、登壇：37 分、質疑応答：2 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>
[出席人数]	20 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 瀬尾 伸一 (以下、瀬尾) 常務取締役 石川 忠 (以下、石川)

---

### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

## 登壇

---

**司会：** それでは、定刻でございますので、ただ今から、サコス株式会社様の第54期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます、2名様をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長、瀬尾伸一様でございます。

**瀬尾：** 瀬尾でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

**司会：** 続きまして、常務取締役、石川忠様でございます。

**石川：** 石川です。よろしくお願いいたします。

**司会：** 本日は、ただ今ご紹介を申し上げます、お二方様からご説明をいただきます。ご説明終了後に、質疑応答の時間を設けておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、最初に石川常務様から、どうぞよろしくお願いいたします。

**石川：** 本日はお忙しい中、弊社、決算説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございます。サコス株式会社の石川と申します。よろしくお願いいたします。

最初に、資料の確認をさせていただきたいと思います。A4の横の決算説明会資料とA4縦のファクトブック、2種類入っておりますので、確認をしていただければと思います。説明は、このA4横の説明会資料で説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

ご承知かと思いますが、弊社は建設業界、一般産業界向けに、機械・機器のレンタルを行っているところであります。今回の決算の概要では、2019年10月から2020年9月の1年間の決算の概要を、まず私から説明させていただきたいと思います。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 1. 上期の活発な建設市場と下期の経済停滞、企業体質の改善

大型再開発工事とインフラ整備工事、災害復旧工事による活発な上期の建設市場

オリンピック・パラリンピックの延期と新型コロナウイルス感染症による下期の経済停滞



### 想定外の状況へ対応できる企業へ

- ・大型工事に対応できる営業対応力・技術力・資産
- ・従来の営業活動とIT機器による非接触営業の融合
- ・企業体質の改善による原価の圧縮と販管費の削減

## 2. 貸与資産の状況

(単位：百万円)

項目	2018年9月期	前期比	2019年9月期	前期比	2020年9月期	前期比
当期購入額（レンタル調達含む）	2,665	91.7%	2,493	93.5%	2,161	86.7%
減価償却費	330	134.7%	499	151.2%	628	125.8%
投下資本（期末保有高）	24,675	102.5%	25,769	104.4%	26,123	101.4%
回収率	23.5%	—	24.1%	—	23.1%	—
稼働率	62.3%	—	64.5%	—	62.2%	—

1. 投下資本（期末保有高）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す。
2. 回収率は、当社の保有するレンタル用機械が1年間にどれだけのレンタル収入を計上したかを表しております。
3. 稼働率は、当社の保有するレンタル用機械が1年間にどれだけ稼働したかを表しております。

2

それでは、2 ページ目をご覧いただきたいのですが、決算のポイントというところで、掲げさせていただきます。

当社の 2019 年 10 月から 2020 年 3 月という上期におきましては、首都圏におきましては、オリンピック・パラリンピック関連の工事ですとか、大型再開発工事、インフラ整備工事もそうですし、リニア中央新幹線の工事も進んでおります。

また、関西地区では、万博関連の工事ですとか、新名神の高速道路の工事、それと昨年から発生しています災害関係の復旧工事ということで、上期におきましては、活発に工事が出ていたということです。

売上も上期に限りますと、前期比 4%ほどの増加で推移しておりましたけれども、当社にとっては、下期、今年の 4 月から 9 月で、コロナウイルスが発生したということで、3 月あたりからそういうことは出ておりました。影響としましては、やはり下期、コロナウイルス関連による経済の停滞もそうなんですけれども、結論的にはオリンピック・パラリンピックも延期になりました。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

そういう意味では、その部分での売上の減少がありまして、下期はやはり厳しい状況でありました。年間を通しましては、上期の増収もありましたんですけれども、やはり前期比 3.4%減の減収という形になっております。

そんな中、今回、コロナウイルスは本当に想定外の状況でありましたけれども、もともとオリンピック・パラリンピックに向けてというところで、当社としましては 2020 年、開催まではオリンピック・パラリンピック関連の工事でありますとか、当社にとっては追い風の状況ではありました。

7月、8月の開催の時期というのは、どうしても都内におきましては工事が止まるという話がありましたので、この部分につきましては、一昨年あたりから 2020 年に向けて、7月、8月の売上がやはり落ちるところをどう対応していくかというところで、取り組んできております。

特に売上原価の圧縮といいますか、改善といいますか、それと販管費、経費関係の削減。これは、オリンピック開催時期に向けての対応をしてきたわけなんですけれども、結果的にはオリンピック・パラリンピックは延期という形にはなったんですけれども。

それに対応してきたことが、たまたまコロナウイルスの部分を軽減したというのか、プラスに働いたというんでしょうか、ありまして、細かいところは別のところでお話しさせていただきますけれども。利益ベースでいいますと、経常利益はほぼ前期並み、最終の利益は前期よりは 4%程度増えたということで、このところは、そういう本来のオリンピック・パラリンピック対策の部分が生きてきたところだと思います。

2 番目に、貸与資産の状況ということで、当社の主力の資産のところなんですけれども、こと 20 年 9 月期につきましては、21 億 6,100 万円調達しておりまして、ここ 2 年に比べますと若干数値は少ないんですけれども、それも、もともとオリンピック・パラリンピック対策もありまして、若干購入のほうは抑えるというところでは進めておりました。

ただ、20 億円以上購入できたというところで、この投下資本、当社が保有しているレンタル資産の総額というんでしょうか、この部分につきましては、一昨年の 246 億円から 257 億円、昨年ですね、今年 261 億円ということで、そういう意味では、貸与資産は順調に増やすことができたといいますか、レンタルする厚みを増すことができたと考えております。

回収率、稼働率につきましては、昨年等と比較しますと、若干ポイントを落としておりますけれども、やはり下期、コロナの影響の部分がありまして、そのあたりの数字は若干落ちております。貸せるベースといいますか、資産はある程度充実できたかなと考えております。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## ■ 損益計算書 ■



(単位：百万円)

	2018年9月期			2019年9月期			2020年9月期		
	2017年10月～2018年9月			2018年10月～2019年9月			2019年10月～2020年9月		
	金額	百分率	前期比	金額	百分率	前期比	金額	百分率	前期比
売上高	17,683	100.0%	113.7%	18,819	100.0%	106.4%	18,177	100.0%	96.6%
売上総利益	6,505	36.8%	106.2%	6,714	35.7%	103.2%	6,581	36.2%	98.0%
営業利益	1,546	8.7%	108.7%	1,550	8.2%	100.3%	1,498	8.2%	96.6%
経常利益	1,546	8.7%	107.2%	1,447	7.7%	93.6%	1,448	8.0%	100.1%
税引前当期純利益	1,546	8.7%	105.8%	1,447	7.7%	93.6%	1,469	8.1%	101.6%
法人税等	497	2.8%	105.5%	496	2.6%	99.9%	505	2.8%	101.8%
非支配株主に帰属する当期純利益	59	0.3%	509.9%	42	0.2%	70.3%	20	0.1%	49.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	989	5.6%	101.1%	908	4.8%	91.8%	943	5.2%	103.8%

(主な増減内訳)

(単位：百万円)

		(前期との差異)	(前期比)	
売上高	自社機レンタル収入	△138	97.8%	当初想定していたオリンピック・パラリンピックは延期となったが、コロナの影響で営業活動が制約された。
	他社機レンタル収入	△119	97.5%	自社機のレンタルが減少したため、他社からのレンタル機も減少しました。
	付帯収入	△57	98.0%	レンタル収入が減少したことにより、修理・運賃収入も減少しました。
	販売	26	100.9%	中古建設機械の販売は96%に留まったものの、自社機販売が伸び、微増となりました。
	工事売上	△353	80.7%	関西地区の双葉電気は、101%と伸ばしたものの、東京地区の新光電舎は、73%に留まりました。
	(売上高 計)	△641	96.6%	
売上総利益	レンタル収入・付帯収入・工事売上が減少したことにより原価も減少しました。貸与資産の拡充は下期伸び悩んだものの(軽)商品については伸ばすことができました。また、修理収支の改善が寄与し、粗利益は、前期比98.0%に留まったものの、粗利益率は、35.7%→36.2%に改善しました。			
経常利益	オリンピック・パラリンピック対策として事前に取り組んでいたことが功を奏し、販管費は前期比98.4%、営業外損益は雇用調整助成金も含めプラスとなり、経常利益は、前期比100.1%となりました。			

3

続きまして、3 ページ目の損益計算書のご説明をさせていただきます。

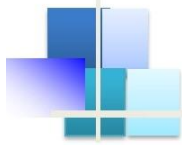
売上は 181 億 7,700 万円で、先ほど申し上げましたが、前期比 3.4%の減で、6 億 4,000 万円ほど減少しております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com







## ■ 売上種別構成比 ■



### ■54期実績のポイント

- ・プロジェクト工事および災害復旧工事による土木売上の増加
- ・建築売上は大型再開発工事の竣工つづくもリニューアル工事の増加により減少幅圧縮
- ・海外市場停滞による中古建機販売の減速

種別	53期（2019年9月期）		種別	54期（2020年9月期）	
	売上高（百万円）	売上構成比		売上高（百万円）	売上構成比
建築	4,569	24.3%	建築	4,398	24.2%
土木	4,066	21.6%	土木	4,250	23.4%
鉄道	3,738	19.9%	鉄道	3,587	19.7%
プラント	2,368	12.6%	プラント	2,357	13.0%
設備	968	5.2%	設備	1,030	5.7%
中古建機販売	815	4.3%	中古建機販売	603	3.3%
イベント	555	2.9%	イベント	519	2.8%
一般産業	58	0.3%	一般産業	66	0.4%
道路	41	0.2%	道路	31	0.2%
その他	1,636	8.7%	その他	1,331	7.3%
合計	18,819	100.0%	合計	18,177	100.0%

6

内訳といたしますか、ちょっと飛ぶんですけども、6ページを見ていただけたらと思います。

売上の種別構成比ということで、当社がお取引させてもらってる分野というんでしょうか、建築であるとか、土木とか、そういう形で分類している表です。建築、土木、鉄道、プラントというようなことで、順位は前期と変わっておりませんが、数字的には2番目の土木関係、やはり先ほど申し上げました、災害の復旧工事が非常に活発に出たところで、土木関係に関しましては、前期に比べますと4.5%増えております。

建築、鉄道関係は、やはり前期よりちょっと落として96%であるんですけども、建築に関しましては、大型の再開発工事等もありましたんですけども、中でもやはりリニューアル工事というんですかね、このあたりの工事のボリュームが増えてきたということで、そのあたりは中身的にはリニューアルが増加したということでありませう。

また3ページに戻っていただきまして、売上の分野というんですか、この下段に売上高ということで書かせていただいています。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これは、自社機レンタルですとか、他社機レンタルということで、先ほど申し上げました、貸与資産、購入を進めましたんですけど、それによるレンタル収入が、当社では自社機レンタルと言っておりますけれども、その下の他社機というのは、同業者さんからお借りしてお貸しするというようなところなんです。どちらも97%から98%と少し減っております、これはやはり下期のところですかね、影響しているということがあると思います。

加えて、付帯収入というのは、当社でいうところの修理関係ですとか、運賃関係の収入を計上してはありますが、こちらもやはりレンタル収入が減少してくると、付帯の収入も落ちるところがありまして、同じような形の98%になっております。

販売、レンタルが主と言いながらも、中古建機の販売も行っておりまして、そちらに関しましては、ほぼ前期並みの数字で留まっているところであります。

工事売上は、当社の連結子会社であります、新光電舎、双葉電気という、東京と関西に工事会社を運営しており、一緒にやっております。工事用の仮設電気工事を生業としておりますけれども、このところは、やはり売上は前期に比べますと2割ほど落ちるということで、全体で6億4,000万円の減収という形になっております。

その下、売上総利益ですが、金額は65億8,100万円で、前期にしますと98%になっております。こちらも売上が減少しておりますので、原価も減少ということになったんですけれども。

最初に申し上げました、オリンピック・パラリンピックに向けて取り組んできた原価の削減というんでしょうか、ここには書いてますけど、修理関係の収支の部分ですとか、運賃関係の収支とか、そのあたりが改善しております。数字的には若干落としてるんですけれども、粗利益率としては35.7%から36.2%ということで、0.5%ですけれども、改善してるということになります。

その下の経常利益につきましても、14億4,800万円ということで、ほぼ前期と同額というところなんです。販管費に関しまして、同様の取り組みをしてきた中で、前期比98%程度に抑えられたことありまして、営業外のところで雇用調整助成金等もありますけれども、そのあたりも含めて、ほぼ前期並みの利益になりました。

一番下の、親会社株主に帰属する当期純利益は9億4,300万円で、前期比3.8%の増ですので、売上の減収にはなったんですけれども、利益としては増益という形で終結しております。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com







## ■ 貸借対照表 ■



(単位：百万円)

	2019年9月期		2020年9月期		比較 増減 金額		2019年9月期		2020年9月期		比較 増減 金額
	2019年9月末現在		2020年9月末現在				2019年9月末現在		2020年9月末現在		
	金額	構成比	金額	構成比	金額		金額	構成比	金額	構成比	金額
<b>(資産の部)</b>						<b>(負債の部)</b>					
I 流動資産	8,541	40.2%	9,346	42.7%	804	I 流動負債	6,464	30.5%	6,281	28.7%	△183
II 固定資産	12,685	59.8%	12,516	57.3%	△169	II 固定負債	4,706	22.2%	4,962	22.7%	256
1.有形固定資産	11,800	55.6%	11,589	53.0%	△210	負債合計	11,171	52.6%	11,244	51.4%	73
2.無形固定資産	104	0.5%	99	0.5%	△5	<b>(純資産の部)</b>					
3.投資その他の資産	780	3.7%	826	3.8%	46	I 株主資本	9,920	46.7%	10,470	47.9%	549
資産合計	21,227	100.0%	21,862	100.0%	634	1.資本金	1,167	5.5%	1,167	5.3%	0
						2.資本剰余金	1,245	5.9%	923	4.2%	△322
						3.利益剰余金	8,126	38.3%	8,776	40.1%	649
						4.自己株式	△619	△2.9%	△396	△1.8%	222
						II.その他の包括利益累計額	4	0.0%	10	0.0%	6
						III.新株予約権	10	0.0%	10	0.0%	0
						IV.非支配株主持分	120	0.6%	126	0.6%	5
						純資産合計	10,056	47.4%	10,617	48.6%	561
						負債・純資産合計	21,227	100.0%	21,862	100.0%	634
						有利子負債	4,208	19.8%	4,029	18.4%	△179
						自己資本比率	46.8%	→	47.9%		
						総資産回転率	0.93回	→	0.84回		

(主な増減内訳)

資産	現金・預金の増加	1,253	利益増に伴い回収が増えました。
	売上債権の減少	△643	下期の売上高減少により債権残高が減少しました。
	貸与資産の減少	△1	引き続き貸与資産の拡充を進めましたが、減価償却費の範囲内におさまり、微減となりました。
負債	仕入債務の減少	△173	下期の売上高減少により原価も減少しました。
	有利子負債の減少	△179	社債・借入金(1,600)の調達を行い、既存の社債償還・借入返済、設備投資資金に充当しました。
	リース債務の増加	96	貸与資産のリース調達に伴い、増加しました。

(単位：百万円)

4

続きまして、4 ページ目ですけれども、貸借対照表の部分です。

総資産 218 億 6,200 万円で、前期に比べますと約 6 億 3,400 万円増加しております。増加の主なものとしましては、資産関係、現預金が 12 億ほど増加しております。利益が増えておりましたのと、上期は比較的売上計上が上がっておりましたので、そのあたりの回収も含めて、現預金は増加しております。

反面といいますか、どうしても下期の売上が厳しかったということもありまして、売上債権は減少という形になっております。

貸与資産に関しましては、一番最初にお話しさせていただきました、ある程度購入、調達が進められましたので、減少と書いてますけれども、ほぼ前期と同じ程度、減価償却の範囲内の部分、購入で増やしたという感じになっております。

反対の負債ですけれども、112 億 4,400 万円で、7,300 万円ほど負債は増加しております。内訳的には、売上債権が減少したということもありまして、仕入債務も同様に減少しております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それ以外には、有利子負債に関しましては、16億円ほど年間では調達してはいますが、返済のほうをそれを上回っておりますので、1億7,000万円ほど減少しております。

あと、貸与資産の調達、購入している部分もありますけれども、リース調達している部分もありますので、リース債務が増加したところであります。

純資産は106億1,700万円で、前期に比べますと約5億6,000万円増加しております。当期利益が9億4,300万円ありましたので、配当等で2億9,000万円。それと、この終了した期におきましても自己株式の取得をずっと進めてまいりましたので、それが約1億円ありますので、そのあたりを差し引きして5億6,100万円増加しております。

自己資本比率に関しましては、前期46.8%でしたけれども、今回47.9%ということで、1.1ポイントほど改善しているということになります。



## ■ キャッシュフロー計算書 ■



(単位：百万円)

	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期
	2017年10月～2018年9月	2018年10月～2019年9月	2019年10月～2020年9月
	金額	金額	金額
営業活動による キャッシュフロー	1,145	923	2,247
投資活動による キャッシュフロー	△ 604	△ 1,885	△ 313
財務活動による キャッシュフロー	△ 387	678	△ 680
現金・預金残高	2,455	2,172	3,425

### (当期の状況)

営業活動CF 貸与資産の取得、仕入債務の減少、法人税等の納付はありましたが、当期純利益、減価償却費増、売上債権の減少により資金増となりました。

投資活動CF 鉄道九州新築工事等社用設備取得による支出により資金減となりました。

財務活動CF 社債発行・借入金実行しましたが、有利子負債の返済、配当金支払に加え、自己株式取得による支出により資金減となりました。

5

続きまして、キャッシュフロー計算書です。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2020年9月期、営業活動のキャッシュフローに関しましては、先ほどの現預金が残ったということもありますし、昨年購入した貸与資産の部分の減価償却ですとか、減価償却費も増えております。あと、回収が増えたところで、22億4,700万円のプラスというんでしょうか、増加となっております。

投資活動に関しましては、今期は3億1,300万円の使用というんでしょうか、一部は昨年オープンしておりますけれども、鉄道九州関係の新築工事の費用、資金の支出が今期にかかっておりまして、その部分が含まれております。

財務活動につきましても、有利子負債の返済と配当の支払い、あと先ほど申し上げました自己株式の取得の支出がありましたので、6億8,000万円ほどの支出となっております。最終的な現預金の残高としましては、34億2,500万円ですので、資金的な部分では比較的うまく回ったのかなという感じはしております。

以上が、2020年9月期の決算の概要になります。私の説明は以上です。

引き続き、ご支援のほど、よろしく願いいたします。ありがとうございました。

**司会**：ありがとうございました。

続きまして、瀬尾社長様、よろしく願いします。

**瀬尾**：お忙しい中、ありがとうございます。改めまして、サコスの代表を務めさせていただいております、瀬尾でございます。どうぞよろしく願いいたします。

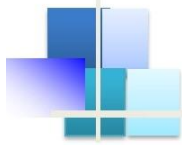
私からは、現在取り組んでおります、中期計画でありますマンパワー経営を中心に、ご説明させていただきたいなと思っております。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## ・市場要因

- ・オリンピックの延期、規模縮小
- ・コロナによる経済変質
- ・建設作業員の減少
- ・デジタル化の加速
- ・気象変動等による災害の増加

## ・社会的要因

- ・働き方改革
- ・生活の変化



ピンチをチャンスへ



マンパワー経営

8

8 ページ目に、マンパワー経営ということで、市場の要因とか、社会的要因について書いてありますが、現在、私が認識しております、建設機械レンタルマーケットについての概要について、ご説明申し上げさせていただきたいと思っております。

先ほど石川からも、コロナという厄災の部分の話がありましたけれども、建設業界は、コロナというよりは、どちらかというところ、その部分においては堅調なマーケットであると見られておりますし、現実に日本全体を見ると、建設マーケットは堅調だったんじゃないかなと思います。

ただ、地域によって、今年の場合は濃淡がはっきりしていたと私は認識しております。特にこの首都圏におきましては、もちろんコロナが直近の4月、5月ぐらいは、首都圏で非常事態宣言を中心に工事現場が止まったということもありましたが、それも契機以降、オリンピック・パラリンピックを本当は開催する予定だったということで、工事がひと段落したというのが、首都圏のマーケットの現状だったんじゃないかなと思います。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

そういう意味でいくと、今は、西高東低というんですかね、西側のほうは比較的活発に工事が行われていますが、この首都圏を中心に、都心部では結構工事が停滞をしているというのが現状でございます。

しかしながら、この首都圏は大型のプロジェクトがめじろ押しでございまして、来年の秋以降、活発化してくるといいますか、今現時点においても、いろんな部分での引き合い、お話をずいぶん頂いているというのが実態としてございます。

本当にオリンピックの開催が行われるかどうかということや、コロナの感染状況が予断を許さない状況で、プラス要因、マイナス要因がありますので、臨機応変にマーケットを見ながら対応をしていくことが必要だと感じております。

そういう状況でございますので、コンペティターの各レンタル会社も、首都圏から地方に、もしくは関西圏に大量に機械を輸送することは現状やっぱり考えにくいといえますか、この半年、1年をどううまく対応するかがキーポイントになってくるのというのが、直近でのマーケットではないのかなと思います。

あと、そういう状況の中、建設業も2024年4月から、いわゆる働き方改革、そういったものも対象となります。職人さんや技能職員、ゼネコンさんの職員さんも含めて、残業時間の制約だとか、出勤時間、そういったものが制約の対象となってまいります。

そういうことをこなしながら、工期をしっかりと守ってることが、建設業の一つのポイントになってくるんだと思うんですが。そういうことを考えると、やっぱり効率化と、いわゆる生産性の向上ということになると思いますが、それと安全性の向上、これがしっかりと求められると考えられております。

その中で、弊社としては、効率的に外的な要因を大きく、業績に左右されないようにしながらも、守りと攻めのバランスをよく、課題解決を図って成長を目指していきたいなと思っております。それが、このマンパワー経営の基本的な考え方の主なところになります。

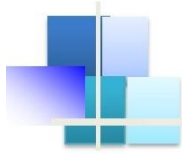
---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com







# チャレンジ 3

1: 「人財育成」への挑戦

2: 「風土革新」への挑戦

3: 「第二の柱構築」への挑戦

9

それを実際に行うために、9ページに書いてあります、チャレンジ3ということで、3つの項目を中心に挑戦を図っていきたいと思っております。

「人財育成」、「風土革新」、「第二の柱構築」という3つのことを計画しておりまして、その具体的な事例のいくつかを、今日ご紹介させていただければと考えております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## ■ 建機レンタル会社 参考指標 ■

### マンパワーおよび売上高経常利益率総合ランキング

株式市場名	決算月	会社名	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	従業員数 (名)	事業所数 (ヶ所)	マンパワー 売上高 (百万円)	マンパワー 売上 順位	マンパワー 経常利益 (百万円)	マンパワー 経常利益 順位	売上高 経常 利益率	売上高 経常利 益率順 位	順位 ポイント 合計	総合順 位
東証一部	2019年 10月	株式会社 カナモト	121,965	12,451	1,939	203	62.9	1	6.42	1	10.2%	2	4	1
東証一部	2020年 9月	西尾レントオール株式会社	93,675	9,145	1,965	189	47.6	5	4.65	2	9.7%	3	10	2
未上場	2019年 10月	ユナイテッド株式会社	23,340	1,773	387	48	60.3	2	4.58	3	7.5%	6	11	3
上場廃止	2019年 12月	株式会社 共成レンテム	25,741	3,009	670	92	38.4	9	4.49	4	11.6%	1	14	4
未上場	2020年 3月	株式会社 レンタルのニッケン	102,165	9,540	2,164	266	47.2	6	4.40	5	9.3%	4	15	5
未上場	2020年 2月	株式会社 キナン	23,772	1,472	423	48	56.1	3	3.47	6	6.1%	8	17	6
未上場	2019年 12月	株式会社 アクティオ	196,847	13,817	4,066	393	48.4	4	3.39	7	7.0%	7	18	7
ジャスダック	2020年 9月	株式会社 サコス	16,702	1,319	413	52	40.4	7	3.19	8	7.8%	5	20	8
未上場	2020年 5月	株式会社 レント	36,278	2,047	1,011	78	35.8	10	2.02	9	5.6%	9	28	9
未上場	2020年 5月	太陽建機レンタル株式会社	89,861	3,225	2,304	123	39.0	8	1.39	11	3.5%	11	30	10
ジャスダック	2019年 12月	株式会社 ニッパンレンタル	8,071	337	235	44	34.3	11	1.43	10	4.1%	10	31	11

※各社については決算短信もしくは各種調査資料により推計した数値です。  
※総合順位は、「マンパワー売上」「マンパワー経常利益」「売上高経常利益率」の順位を合計し、その値の小さい順に並べています。

10

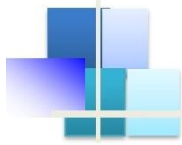
10 ページになりますが、この3つの挑戦を測る物差しとして、1人当たりのマンパワーを弊社としては重視して進めてまいりたいと思っております。特に、1人当たりマンパワーの売上高、経常利益高、売上高経常利益率の3つを重視したいと考えております。

ちなみに、一昨年と比べますと、売上高で1人当たり、昨年は4,220万円だったのが、今年は残念ながら4,040万円ということで、180万円あたりダウンいたしました。これは、下半期、コロナも要因でありますけれども、やっぱりオリンピック・パラリンピックの端境期ということで、首都圏のマーケットが低調であったことが主因だと分析しております。

ただ、経常利益は300.5から319万円ということで、伸ばすことができました。売上高経常利益率も7.2%から7.8%で、0.6%改善できました。これは、後ほど資産のところでご説明したいと思いますけれども、コントロールができたのではないかなと考えております。

#### サポート

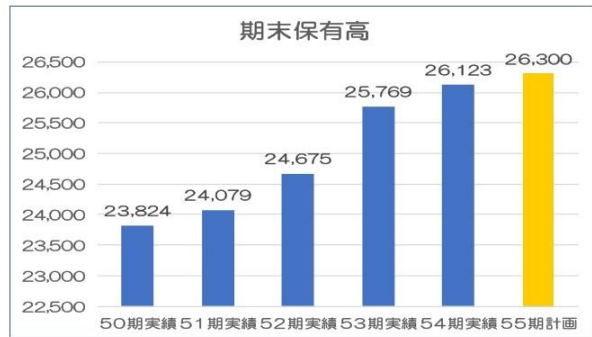
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ■ レンタル資産の推移 ■

(単位：百万円)

	50期実績 (H28年9月期)	51期実績 (H29年9月期)	52期実績 (H30年9月期)	53期実績 (R1年9月期)	54期実績 (R2年9月期)	55期計画 (R3年9月期)
当期購入額 (レンタル調達含む)	1,930	2,905	2,665	2,493	2,161	2,500
期末保有高	23,824	24,079	24,675	25,769	26,123	26,300



	52期	53期	54期
回収率	23.5%	24.1%	23.1%
	0.3%	0.6%	-1.0%
稼働率	62.3%	64.5%	62.2%
	0.8%	2.2%	-2.3%

54期下期（R2年4月）よりコロナの影響と予想以上の首都圏のマーケット縮小もあり、多少前期よりダウンしたが、ほぼ予想の購入・期末残高となった。55期は更に基幹データとSFAデータを基にBIで稼働傾向を予測、精度向上を目指し、低働低回収機、高稼働高回収機の適正化を図る。

11

続いて、今の利益率の部分のポイントになると思っておりますが、11ページで、レンタル資産についてのご説明を少しさせていただきたいと思っております。

先ほど石川からも少し説明がありましたが、前期の計画23億5,000万円に対して、少し不足であります。21億6,000万円と、ほぼほぼ計画通り一応、調達はすることができたと考えております。

左下に書いてあります表の、回収率と稼働率。これが、レンタル会社にとっては収益のポイントになる部分なんです。前期より回収率で約1%、稼働率で2.3%低下をしております。

この部分は、数年前からいろんなことでチャレンジして取り組み出しました、経験値による単なる購買と資産の管理から、もちろん経験値やマーケットを見る目は必要なんです。それプラス、市場データを基にしたSFAのデータ、基幹の稼働データ等をミックスしまして、BIツールを活用して、いわゆる低稼働、そして無稼働の商品をピックアップして、資産の落ち込みをなるべくなくしていくこと。

### サポート


日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com




また、稼働のいいものを、回収率のいいものに投資をしていくということ、タイムリーに行うことができるようになってきたということの成果なんではないかなと思っています。

数字が落ちてながら成果というのも変な話なんですけれども、この下半期、そういう意味では非常に厳しい状況であったマーケットの中で、コンペティターともやっぱり競争していくということで、正直言ってこの下半期は、だいぶ単価ダウンというものがマーケットで発生しました。

そういったこともあった中での、こういう数字ですので、私としては、ここの部分をもっともっと強化をしてスポットライトを浴びせて、単品ごとの改善を図って、収益の改善に結びつけていきたいなと思っています。



## ■ SNP計画 ■



**社内生産性向上の取組について**  
 目標：市場変動に対する耐久力の向上  
 方法：トヨタ生産方式に基づいた生産性改善  
 活動の開始と主な日程


### 原価低減・生産性向上運動

47期	48	49	50	51	52	53	54	55
OJTソリューションズ社		社内SNP立上げ			SNPによる改善展開			
トヨタ生産方式基礎教育		(SNP：サコスニュープロダクト)			電子整備要領書			
					修理D/B・故障解析D/B			
					トヨタ自動車さんでのリーダー研修会 (31名)			
					現場運営管理研修			
*OJTソリューションズ社 (トヨタ自動車、リクルート社会弁会社)								

人創り

やられる⇒やっていこう  
 気持ちの変化  
 手法が人に染み付いてきた

成果 原価低減



55期は更に10%  
ダウンにチャレンジ

12

続きまして、風土革新の一環として取り組んでおります、SNP計画というのを12ページでご説明させていただきたいと思っております。

約8年前からなんです、トヨタ生産方式を先生としまして、技術整備部門を中心に、表面的な部分だけではなくて、生産性の向上、改善活動が原価の低減となって出てくるように、実際になってきたと思っています。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

今までの正直なところ、やらされ感から、現実に自分たちでものを考え、ものを提言していくと。表面的なコストダウンだけじゃなくて、整備の工程を、今まで3工程だったものを1.5工程などにして時間を短縮したりして、実際の総トータルの、いわゆる整備原価をずいぶん圧縮できるようになってきました。

一つの例なんですけど、ここには出ておりませんが、お客様のところに出張に行って整備をするという出張修理というものが、約8年前から比べると、80%ぐらいのダウンをしております。外に出ていく部分の時間で、中で整備をすることができて、なおかつ原価低減に結びつくという回転が、要は高回転をするようになってきたのが、このところの強みと感じております。

その証拠と言ってはなんですが、この8年間で、レンタルの総資産が約70億円、弊社は増えております。その前の年のベースを考えると、25%アップしているわけなんですけれども、整備コストは、その約8年前よりはダウンしてるということで、管理コストが非常に筋肉質になってきているのかなと感じております。

今後も、今期もさらに進捗をさせながら、10%ダウンをさせていきたいと考えております。



## ■ 基本戦略 ■



### デジタルとリアルの融合で新たなサービス提供を



13

#### サポート

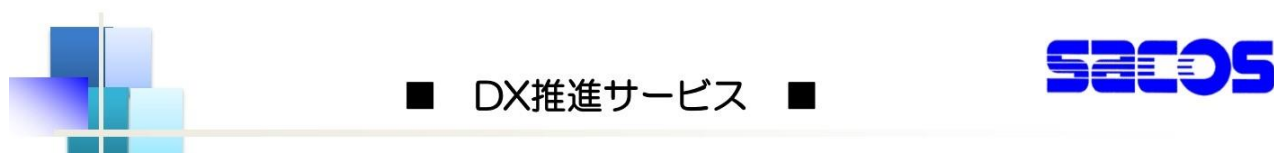
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





続いて、基本戦略ということで、13 ページに、デジタルとリアルの融合で新たなサービスの提供を、ということを書いてあります。

先ほどお話しさせていただきましたように、今後、建設業界の課題の一つとなってきますと、やっぱり建設現場の働き方改革、生産性の向上という部分が、一つのお客様のポイントになってくるのかなと考えております。



## ■ DX推進サービス ■

### マッチング・サポート・共同開発

お客様



- エスアイヤー・開発会社
- どう選定すればいいのか
  - どう伝えればよいのか
  - 理解してもらえない
  - 時間がかかる

マッチング



エスアイヤー



建設業界や現場を知らない

14

その課題解決のポイントは、デジタル化、いわゆる DX だと思ってるんですが、ここの部分で、14 ページを見ていただくと分かるんですが、私どもからも、ここ数年いろんなデジタルのツールの提案をさせていただきました。

実際に、いくつか評価をいただいて採用されるということがあったんですが、その反面、お客様自身も自らソフト会社、いわゆるシステムインテグレーターなんかには相談しながら、自分たちのやりたいことを、開発をするというような動きが活発化しております。

現実には、いくつか発表されてるようですけれども、現実問題を見ると、ソフト会社さんと建設会社さんとは、やっぱり噛み合わないっていうんですかね。例えば、よくいう要件定義がどうだと

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

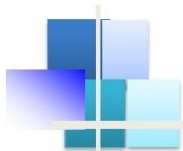


か、デバイスはどうするんですかとか、お互いが理解しにくいという部分が非常にあるのかなと、また感じております。

また、同時に、よしんばうまくいったとしても、エスアイヤーさん、システムインテグレーターさんのソフト開発の部門の方というのは、担当が変わるのが早いというんですかね、理解をしてちょっとうまくいったら、次のときにもう一回相談をしたい、アップデートしたいとなると、担当者が変わっていると。そうすると、また一から説明しなきゃならないというようなことがしょっちゅう起こってて。

またアップデートするときに、お金をこれだけ下さいとかということシステム会社から言われると、建設会社さんからいうと、納得できないというんですかね、理解ができないことがよくあって、そこら辺の部分がなかなか進まない、デジタル化が進まないところの一因だと思います。

それと同時に、自分の現場用に少し加工してほしいというお客様がたくさんいると。工事現場の所長さんというのは、一つの経営者でありますので、その現場用の部分の開発は、ものすごくこだわりを持って取り組んでらっしゃいますので、そこがなかなか進まない部分であります。



## ■ DX推進サービス ■



省力化のために、多額の費用を投じシステムを自社開発したものの



- 運用、普及がうまくできない。
- 維持管理負荷、コストがかさむ。
- ブラッシュアップできない。
- 処分に困る。



- 運用、普及をサポート致します。
- 維持管理をサポート致します。
- ブラッシュアップをサポートします。
- シェア、外販をお手伝い致します。

15

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





そこら辺の問題をまとめたのが15ページで、省力化のためのデジタルで、こういった問題が発生してるということをお示しました。



## ■ DX推進サービス ■



# サコスカスタマースタッフ

関わらせて頂いた、システムのオペレーション説明や現場での定着や活用、拡販の推進をカスタマースタッフが、お手伝い致します。



機械管理のプロが現場のDX推進に積極的に協力するサービスメニューです。

16

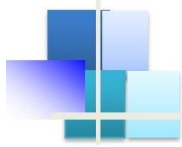
私どもとしては、できたソフト、システムツールをお客様に提案をさせていただいて、いろんなことを定着、改善を図っていくということで、16ページに、カスタマースタッフということで、写真、映像を載せさせていただいたんですが。

実際に現場に入って、そのシステムを運用するためのお手伝いをさせていただく人と、そして、その人を通じてシステムをバックアップする、システム要員等を一体として、ソリューションとして提案をしていきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





物管理（MMS）と人管理（CCS）で現場をサポート致します

認証システム

連携システム

顔認証	キャリアアップシステム
携帯電話	検温システム
ICカード	機械管理システム
カメレオンコード	図面管理
ARマーカー	位置管理
QRバーコード	<b>カスタマイズ</b>
バーコード	貸与品管理
その他認証技術	車両入退管理



お客様の用途に合わせて機能選択やカスタマイズが可能です

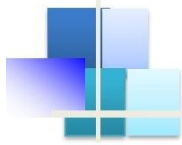
17

17 ページになるんですが、いくつか顔認証だとか、キャリアアップシステム、検温システム、そしてICカード、カメレオンコード、ARマーカー、QRバーコード、いくつか私どもが持っているデジタルのツールで提案をさせていただいて、これもいくつか採用してさせていただいて、評価をいただいております。

ですけれども、これも評価をいただくと同時に、うちの現場でも、これにプラス、こうしてほしい、うちの現場はこうしてほしいという部分があります。その部分をトータルでカスタマイズして、私どもとしてはレンタルの資機材とマッチングをして、トータルで提供していきたいというサービスを今後、発展していきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## サコス アプリサービスを開始



### お客様の安心、利便性向上のため

にサービスラインナップを増やしてまいります。

- 修理、トラブル相談通話チャットサービス
- 納品、引取伝票照会、出力サービス
- WEB発注サービス
- 点検票照会、出力サービス
- 修理見積照会、出力サービス

18

その一つの切り口として、18 ページ目にあります、アプリを活用したサービスの展開を、近日中に予定しております。

最近、アプリが私どもの業界以外のところでいっぱい出ておりますけれども、私どもの業界でも、アプリを活用したものを展開してもできるのではないかなと考えて、近日中にオープンして発表しようと思っています。

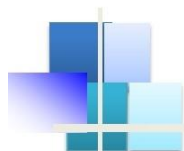
これは、今の都心部の現場なんかよくあるんですが、夜中に機械が壊れた、もしくはトラブルが発生したとかというときに、お電話いただくんですが、私どものサービス要員からすると、要を得ないというんですかね、どこが壊れてるか分からないというようなことがございます。

アプリを入れていただくことで、どこに、今、その機械が壊れてて、どんな状態であるのかというのを、位置情報を確認するということと、運転手のオペレーターさんから直接、私どものサービス要員のところにつながるようにさせていただいて、なおかつ、できれば、その場の機械の状態を携帯電話を通じて、映像で送っていただくというようなことを、このサービスとしてリリースする予定でございます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これが、お客様のサービス要因のプラスとして考えていただくことの切り口として、WEBでの発注だとか、伝票の照会だとか、修理見積照会だとか、そういったものに展開をして、つなげていきたいなと思っております。



## ■DX & システムリユース■



### テーマ

お客様の妄想を	:	Delusion
的確に構想化し	:	Concept
迅速に実現する	:	Realization
共有を前提とし	:	Share
共通化を目指す	:	Common

シェア・リユースを促進し、お客様の負担を最小限に抑える

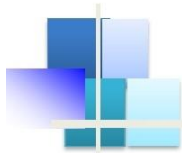
19

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com







## 省力化システム構築支援サービスを開始

システムソリューション部門のシステムエンジニアが現場が必要とする省力化システムの構築をお手伝いします。

単独・共同開発のお手伝い

開発システムの保守

開発システムの普及活動支援

開発システムの拡販

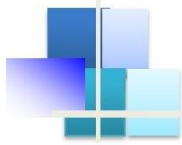
システムベンダーとは違い、建設業界を主戦場とするスタッフが、お客様の困ったを的確に汲み取り解決するためのシステムを具現化致します。

20

これも、あるお客様からいただいた提案のヒントを基に、今回、ここまで持ってきてるんですけども。19 ページ、20 ページ目に書いてあるのは、このようにデジタルの部分のものを、お客様が考えているものを、私どもが実際に運用の部分を含めて、システム用にも含めてバックアップさせていただいて、お客様の思っているものを提案して、展開を図って、現実化させていく部分でソリューションを提供していきたいというサービスを、力を入れて大々的にやっていきたいと考えております。

### サポート

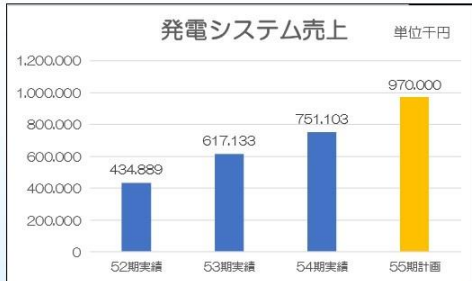
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## ■第二の柱構築① 発電システム事業■



### 非常用発電機負荷試験事業を拡大



非常用発電機



出力不足

業務提携企業



本間電機株式会社

株式会社シンコーテック

KODENSHA 株式会社新光電舎

双葉電気株式会社

サーバー



ダウン

生命維持装置



停止

エレベーター



作動しない

消化設備



作動しない

21

続きまして、もう一つ、私どもが今期、力の入れているものとして、非常用の発電機がございます。

21 ページにイメージ図として載っているんですが、年々、非常用発電機という部分が拡大しております。お客様側からのニーズとしては、発電機の大型化というものもあるんですけども、具体的には 1,100kVA ということで、日本の発電機メーカーさんで出しているものとしては、最大のニーズのものも弊社としては扱っておりますし、増えております。

ここ数年、自然災害が甚大な被害を出しているということも影響してか、各企業さんや病院、そして自治体などで、いわゆる BCP の計画にも影響して、今ある非常用の発電機を、もう少し大型、ビルに設置してある非常用発電機を大型の非常用発電機に切り替えたい、入れ替えたいというニーズが結構、都心部を中心に多発しております。

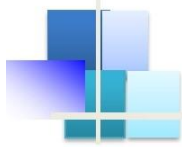
それを企業さんや自治体、そして病院なんかの、ある程度ランニングをさせなきゃならないという、社会的要請から発生してるんだろうと思いますが、そのときに大型の発電機を中心に、ワンストップでサービスを提供できる体制を築いて、展開を図っていききたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com







## ■第二の柱構築② BtoC事業■



つばさパーキング株式会社

### 2020年7月エイビス・バジェットレンタカー羽田空港店オープン



### コロナの収束予測である2024年迄に 国内に3店舗の出店を計画

レンタル機械センターとの併設、パーキング事業との協業により全リソースを完全なかたちでシェア運営することで経費の最小化を実現し高い収益確保致します。

**1店舗保有車両台数200台年商3億円を予定**

22

続きまして、22 ページ目になります。

最後に、つばさパーキングというものが私どもの子会社にございます。本年、今年4月に羽田にオープンする予定だったんですが、コロナということもあって7月に延期し、オープンさせていただきました。

現在は、国内のユーザーが中心の利用となっておりますけれども、本来のターゲットである海外からのお客様も、まだではありますけれども、来年以降、動きが徐々に活発化してくると期待しております。

それに伴って、この部分の拡大も図っていきたいなと思っています。現在、羽田で開店させていただきましたお店は、約70台のレンタカーを中心に運営させていただいているんですが、おかげさまで、国内の分においては、ほぼフル稼働するようになってきたと、手応えを感じております。

ここら辺も、もう少し店舗の拡充をしながら、成田のほうも連携をとることができたならと思っておりまして、2024年までには国内で3店舗体制をして、関東のほうで、この部分での進捗を図りたいなと考えております。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



私からご説明したいことは以上になります。ご清聴どうもありがとうございました。

**司会**：ご説明ありがとうございました。

---

#### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**司会**：それでは、これより質疑応答の時間に入ります。

質問のある方は、挙手をしてご発言をいただきたいと思います。

なお、この決算説明会は、質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、ご質問の際に、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開でございますので、よろしくお祈いします。もし匿名を希望される場合は、質問の際、氏名を名乗らないようによろしくお祈いします。

それでは、質問のある方いかがでしょうか。

せっかくの機会でございますので、どちら様か。よろしいでしょうか。

会社様のほうで何か付け加えてお話しするようなことは、よろしいでしょうか。

それでは、質問もないようでございますので、以上をもちまして、サコス株式会社様の決算説明会終了でございます。どうもありがとうございました。

**瀬尾**：どうもありがとうございました。

**石川**：ありがとうございました。

[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com