平成 26 年５月 15 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　常務取締役 本社管理部門管掌　新田　一三
（TEL０６－６２５１－７３０２）

「中期経営計画」（平成27年9月期～29年9月期）策定のお知らせ

当社は「中期経営計画」（平成 27 年９月期～29 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**「Ｔｏｗａｒｄ ２０１７」**の概要〕

1. 数値目標

売上高　１，３００億円　　経常利益　１５０億円

2. 基本方針

経営基盤の強化を図りながら

① Ｎｏ．１分野を伸ばす。（ＩＣＴ施工・スペース事業）
② ビッグプロジェクトへの対応
③ 海外事業拡大
④ 補修メンテナンス分野の拡大

を進めていきます。

3. 基本戦略

◇ ＩＣＴ施工
専任者・専用機を拡充し、シェア６０％を目指す。

◇ スペース事業
付加価値のあるテントのレンタル・販売と天然芝養生材レンタルを拡大する。

◇ ビッグプロジェクト
グループ内各社の連携により特色のある技術提案を行う。

◇ 海外事業
東南アジア地域での拠点展開を拡充する。

◇ 補修メンテナンス分野
橋梁・トンネルの点検保守工事への対応を強化する。

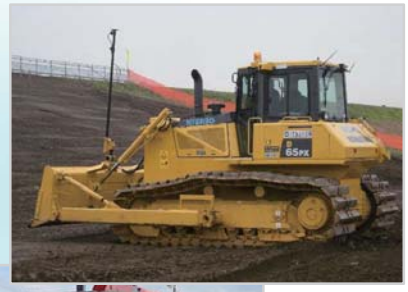
当社といたしましては全役職員一丸となって本計画に取り組む所存でございますので、株主様をはじめ関係各位のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上

西尾レントオール 中期経営計画

Toward 2017

2015年9月期～2017年9月期









NISHIO

1. 西尾レントオール中期経営計画 " Toward 2017 "

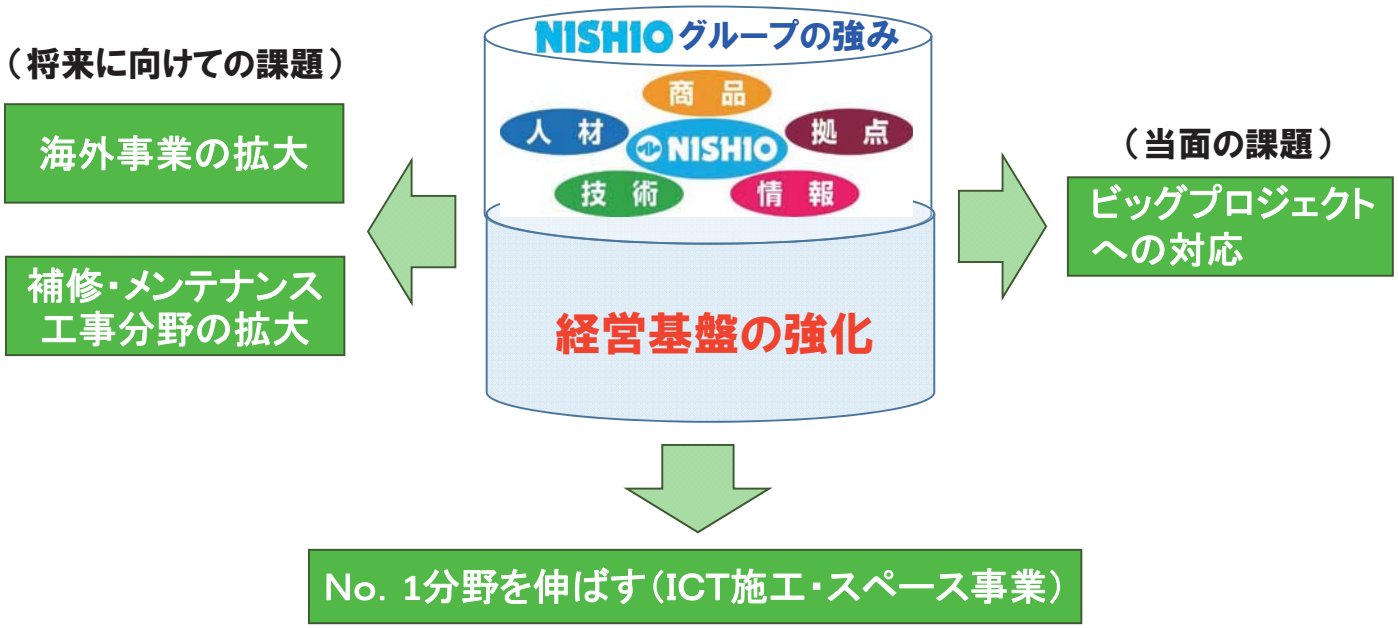
当社の主たる事業分野である建設産業は、2020年までは東京オリンピック関連工事や震災地復興工事などにより比較的順調な推移が予想されます。

しかしながら、2020年以降は財政再建問題・人口減少問題など構造的な課題が控えており、事業環境の激変に備えていく必要があります。

こうした中、2020年に到る前半3年間の比較的状況の良い間に、当社グループとして何をなすべきかを明確化し、スピード感を持って対応していかねばならないと考えます。

そのような問題意識を持って、今回新たに
「中期経営計画 Toward 2017」 を策定いたしました。

2. 中期経営計画 " Toward 2017 "



2020年以降も踏まえ、経営基盤を強化しつつ、グループの特徴を明確にしてビジネスチャンスに果敢にチャレンジしていきます。

3. 基 本 方 針

◆ 経営基盤の強化を図りながら

❶No.1分野を伸ばす（ICT施工・スペース事業）

❷（当 面 の 課 題） ビッグプロジェクトへの対応

❸（将来へ向けての課題） 海外事業拡大

❹（将来へ向けての課題） 補修・メンテナンス分野の拡大

を進めて行きます。

4. 数 値 計 画

（単位：百万円）

	2014/9 予想	2017/9 計画（3年後）
売上高	99, 363	130, 000
内 ICT施工	1, 500	5, 000
スペース事業	2, 286	3, 700
海外	3, 185	6, 184
営業利益	11, 899	15, 472
経常利益	11, 787	15, 000
当期利益	6, 776	9, 058

5. 経営指標計画

（単位：百万円）

		2014/9 予想	2017/9 計画（3年後）
EBITDA	減価償却	17，998	26，195
	営業利益	11，899	15，472
	合計	29，898	41，667
ROE		12．3%	12．2%
配当性向（単体利益ベース）		15．1%	3カ年平均 20%

・将来に向けての課題に対処するため、海外事業やM＆Aなど リスクの高い分野にも積極的なスタンスで臨みます。そのため ROEの目標水準は慎重な設定としています。

6. 経営指標計画（経営安定性）

（単位：百万円）

	2014/9 予想	2017/9 計画（3年後）	目標値
自己資本比率	45．0%	50．6%	50%
有利子負債	37，110	36，207	月商の 5．5カ月分まで
損益分岐点比率	82．0%	80．7%	80%以下

・将来に向けての課題に対処するため、海外事業やM＆Aなどリスクの高い分野にも積極的なスタンスで臨みます。そのため 自己資本比率の目標を50%としています。
・2020年以降の事業環境激変に備え、損益分岐点をできるだけ引き下げたいと考えています。
・損益分岐点の目標を80%以下としています。

7. 項目別進め方「ＩＣＴ施工」



◆ ICT施工関連売上の拡大

2013年9月期
10億円（シェア 50％）

→

2017年9月期
50億円（シェア 60％）



◆ ICT専任者の増強

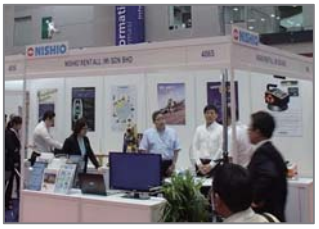
専門的な知識が必要とされる「ICT施工」において、
豊富な知識を持ちお客様のサポートが出来る社員の増強

160名体制 → 200名体制へ


（社員教育の実施）

◆ ICT施工の活用分野の拡大

（工場 プラント・農業・海外事業）


（海外展示会 出展）



（内閣府資料より）

8. 項目別進め方「スペース事業」

◆ 工事・倉庫 用テントのレンタル・販売の拡大

（積雪対策 等 付加価値をつけた商品拡充）


大型倉庫テント


大型テント（積雪対策）


大型倉庫テント（集塵装置取付）

◆ 天然芝生（競技場等）養生材のレンタル拡大

（サッカー場・野球場でのコンサート・イベント開催をバックアップ）


芝生養生資材（ポータフロア）


芝生養生資材（アーマーデッキ）


養生資材（メガデッキ）

◆ スペース事業向け商品のための機材センター（関東圏）に設置

9. 項目別進め方「ビッグプロジェクトへの対応」

◆ グループの「総合力」の活用

東北PPP工事・東京外郭環状道路工事で特色のある「技術提案」を行い、その先のリニア新幹線工事に繋げていく。

東北PPP工事

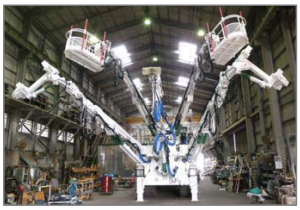
三陸沿岸道路359km
（新規区間148km）



東北地方整備局HPより



大型タイヤショベル
（ニシオT＆M）



大断面対応型エレクター付
コンクリート吹付機
（ニシオT＆M）

東京外郭環状道路工事

東京外郭環状道路



関東地方整備局HPより



土壌洗浄プラント（三央）



レール式（新トモエ）

セグメント運搬大型台車



タイヤ式（山崎M）

特色のある「技術提案」と合わせて汎用機械の受注を目指します。

10. 項目別進め方「海外事業拡大」

◆ 東南アジアでの拠点拡大

**タイ・マレーシア・シンガポール・ベトナム
中国（上海・香港）・インドネシア**

＋

2 ～ 3カ国に拠点開設

《 海外ネットワーク》



◆ 専門性のある商品の拡大

- 大型クローラクレーン
- コンクリート吹付機



大型
クローラクレーン





コンクリート吹付機

◆ イベント展示会分野の強化

- 2015年/秋 「タイ・トラックショー」を主催予定



（開催予定会場）

11. 項目別進め方「補修・メンテナンス分野の拡大」

◆ 橋梁(メタル・コンクリート)・トンネルの点検保守工事対応強化













◆ オペレータ付レンタル(工事請負)や工事車両専門カーシェアリングなど利便性のあるサービス提供







12. 経営基盤の強化「技術部門」「安全コンプライアンス」

◆ 母店工場を各地で設置・拡充(ICT施工教育施設「テクノセンター」を併設)

（建　　機）東北・関東・東京・名古屋・大阪
（レントオール）関東





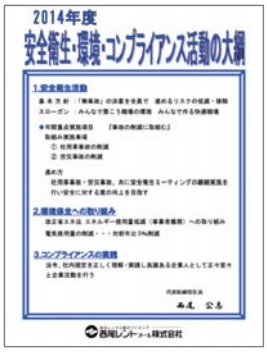


◆ 安全衛生委員会の設置

労働災害事故 ゼロ を最優先として進めていく。






2014年度
安全衛生・環境・コンプライアンス活動の大綱

13. 経営基盤の強化「経営安定性」「ＣＳＲ」

◆ 経営安定性

・損益分岐点比率を引き下げ、2020年以降の事業環境激変に備える。（目標80％以下）

・海外事業やM＆Aなどリスクの高い分野にも積極的なスタンスで臨むため、自己資本比率の目標は50％とする。

・よって、ROEの目標水準は慎重な設定とする。（目標12．2％）

◆ CSR

次世代育成のため、高校・高等専門学校・大学 等において「ICT施工」の技術紹介・試乗体験の「出前授業」を行う。







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

2014. 5. 15