

SAMPLE

特集レポート No. 064

高収益レンタルビジネスモデルの研究

Strictly Confidential



2017年6月28日(第一版)
2021年8月31日(第二版)

はじめに

- 経済発展に伴うニーズ多様化、消費志向のモノ消費からコト消費への転換を背景に、必要なものを必要なだけ利用するレンタル市場が活況を呈している
- 中でも、仮設資材やユニットハウスなどいくつかの領域で成功している高収益のビジネスモデルが見られた。また、レンタルビジネスはIT化にともなってその対象商品範囲が広がっており、新しく高収益モデルとなり得るモデルも誕生している
- 本レポートでは、高収益企業や今成長しつつある新しいレンタルビジネスを研究することで、業界の成功モデル抽出を試みる

本資料の流れ

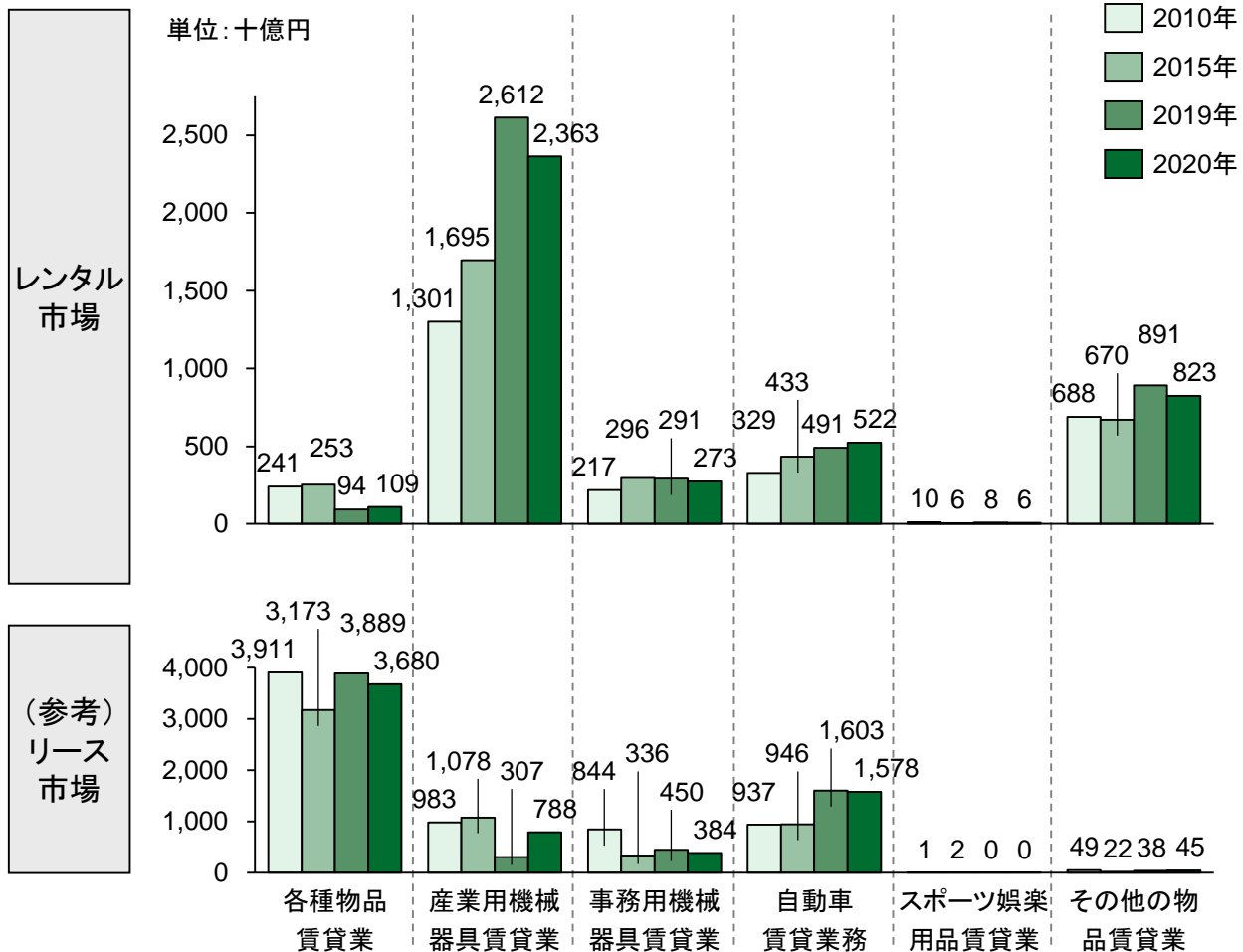


- I. 高収益なレンタルビジネス
- II. レンタルビジネスの発展形

レンタル市場の概況

- レンタル市場はリース市場に比べて比較的小さい規模であるが、2010年と比べて拡大傾向にあるカテゴリも多い
 - 所有から利用への嗜好変化により、保有することへの執着が薄くなっている

レンタル市場規模



背景要因

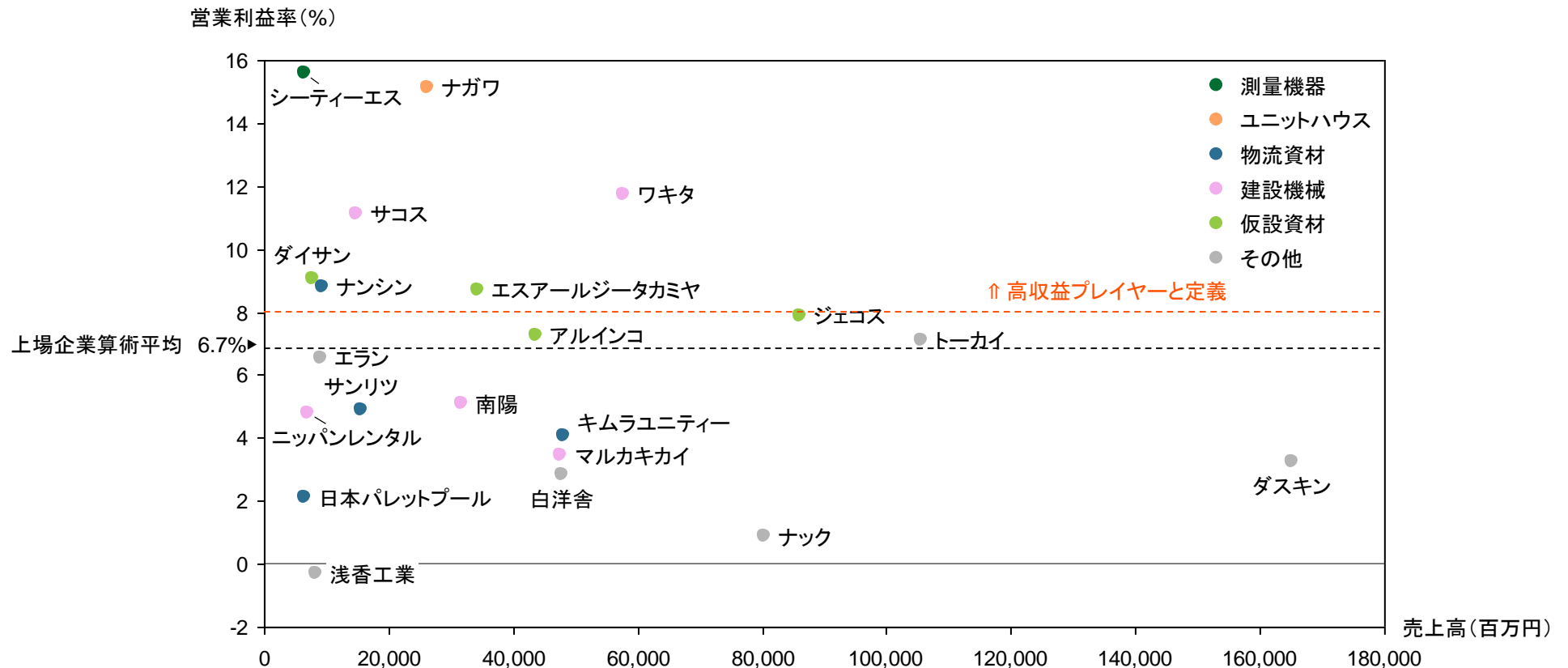
- 「景気動向の不確実性の拡大」
 - 自然災害や米国の政権交代など、将来の市場が読みづらい状況になっている
- 「産業用機械器具の情報化による市場拡大」
 - 情報化施工の普及拡大にともない切り替え需要が発生し、利用型が増加
- 「中古品への抵抗感の希薄化」
 - 中古店、リサイクルショップなどの普及により中古品への抵抗感が薄まった
- 「シェアリングエコノミーへの関心増大」
 - カーシェアリングの拡大など、シェア(共有)に対する関心度が増加
- 「情報化の進展にともなう利便性向上」
 - 情報化によるレンタル時の利便性向上
 - 従来は需要が少なかった商品でもレンタルビジネスが可能に

出所: 経済産業省「特定サービス産業実態調査」、総務省・経済産業省「経済構造実態調査」

レンタル関連事業を展開する上場企業の業績

- レンタル関連の上場企業の営業利益の平均は6.7%であり、高収益である8%以上のプレイヤーも多い
 - 規模の経済が効くビジネスではなく、成長市場にポジショニングできているかどうかが重要

レンタル関連事業を展開する上場企業の業績(2020年度)



注: 上記で紹介している上場企業は、物流資材や仮設資材、建設機械、ユニットハウス、リネンサプライ、清掃用品など、比較的メジャーなレンタル品を扱う企業

出所: 各社IR

高収益プレイヤーの業績背景(1/2)

- 建設業界の活況につき、上位企業は建設レンタル関連企業が並ぶ
 - 自社工場の生産性向上や整備サービスの生産性向上により原価圧縮が進んでいる企業も多い

	営業利益率	事業内容	高収益の背景(有価証券報告書より)
#1 シーティーエス	15.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・建設ICTの専門会社で、現場向けITインフラや測量計測機器を中心に全国展開 ・【売上構成】システム39%、測量計測35%、ハウス備品18%、他9% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 主力事業で利幅の高い建設ICT(システム事業・測量計測事業)の受注が順調に推移 <ul style="list-style-type: none"> – 測量機器・計測システム、システム機器・アプリケーション等のレンタル・販売 – 慢性的な人手不足によるIT化の進行で追い風
#2 ナガワ	15.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ユニットハウス大手で、大型倉庫等システム建築を拡充。アジアにも展開 ・【売上構成】ユニットハウス82%、モジュール・システム建築12%、建設機械レンタル6% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場は追い風で、ユニットハウス、モジュール・システム建築及び建機レンタル業界で民間設備投資が増加傾向 <ul style="list-style-type: none"> – ユニットハウス領域におけるシェアが拡大 ■ 各工場の生産能力向上、業務効率改善でコスト削減
#3 ワキタ	11.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・大阪本拠の機械商社で、土木建設機械の販売・レンタルが主力事業。小型機の製造や不動産事業も展開 ・【売上構成】建機68%、商事24%、不動産8% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 震災復興需要、防災・減災関連工事の継続、首都圏でのオリンピック関連工事等、国内での需要増加 ■ 高収益である不動産事業が好調
#4 サコス	11.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・西尾レントオール系で、3大都市圏中心に建機レンタル事業を展開。開発・技術力に定評があり、特に鉄道向けに強み ・【売上構成】賃貸収入81%、商品売上14%、工事売上5% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 鉄道工事機械のレンタルなどで稼ぐ ■ 3大都市圏に特化したレンタル事業の集中 ■ 整備関係の、特に生産性向上による原価の圧縮

出所: 各社IR、有価証券報告書(シーティーエス2021年3月期時点、ナガワ2021年3月期時点、ワキタ2021年2月期時点、サコス2020年9月期時点)

高収益プレイヤーの業績背景(2/2)

- 引き続き、高収益企業には建設関連業界の企業が並ぶ
 - 海外(特にアジア)に積極的に展開している企業も増えてきており、新たな市場開拓が進んでいる

	営業利益率	事業内容	高収益の背景(有価証券報告書より)
#5 ダイサン	9.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅・建築工事の足場設計・施工業者でくさび式で首位。足場システムの販売もおこなう ・【売上構成】 施工85%、製商品14%、他1% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 住宅市場は緩やかながら持ち直しの傾向 <ul style="list-style-type: none"> – 住宅ローン金利が低水準で推移 ■ 大手ハウスメーカーとの取引を拡大し、リフォーム物件の積極的な受注 <ul style="list-style-type: none"> – 受注量の多い首都圏で機動的な施工人員の移動
#6 ナンシン	8.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・キャスター(脚輪)メーカー大手で、国内シェア約25%。マレーシア、中国に工場があり、特に中国開拓に注力している ・【売上構成】 キャスター65%、他35% 【海外売上比率】14% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本国内、マレーシアでの展開好調 <ul style="list-style-type: none"> – 海外生産拠点との一体運営の強化等による更なる原価低減と新たな販路の開拓に努め、経営体質の充実強化に注力
#7 エスアールジー タカミヤ	8.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・足場等仮設機材の販売・レンタル大手で新型足場「Iqシステム」を育成している。タイにアジア統括会社を保有 ・【売上構成】 レンタル59%、販売41% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東日本及び首都圏を中心に民間建設需要は堅調に推移。建設業界において、オリンピック開催、リニア関連の今後本格化する大型プロジェクトに対応 ■ グループの戦略商品である次世代足場「Iq(アイキュー)システム」による仮設機材のデファクトスタンダード奪取と、ASEAN地域を中心とした積極的な海外事業展開

SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に関及し、「打ち手」を導出します。

