

業界レポート
物品賃貸業
産業分類コード 70



リスクモンスター株式会社

物品賃貸業（産業分類コード 70）

（１）市場概要

① 営業種目

- ・ 各種物品賃貸
- ・ 産業用機械器具賃貸
- ・ 事務用機械器具賃貸
- ・ 自動車賃貸
- ・ スポーツ・娯楽用品賃貸 など

② 業界規模

総売上高 15 兆 7,622 億円

上場企業数 24 社

非上場企業数 11,817 社

③ 業界サマリー

物品賃貸業は、「リース業」と「レンタル業」に分けられる。「レンタル業」はレンタル事業者が保有する資産をユーザーに賃貸する事業であり、「リース業」はレンタル業と同様の資産貸与方式（オペレーティングリース）を有しつつ、ユーザーが希望する資産をリース業者が代わりに購入し、ユーザーに賃貸する方式（ファイナンスリース）を主体としている。

【取扱商品の特性】

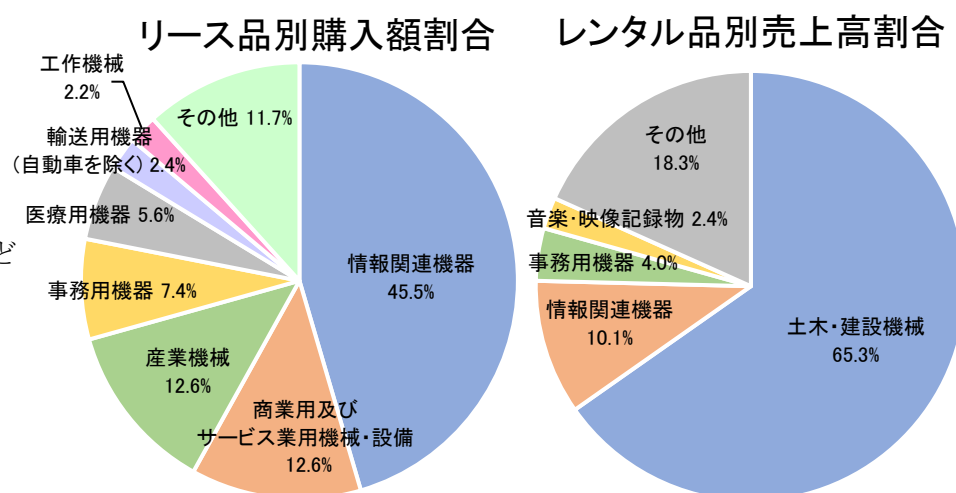
リース業においては、技術進化が早い「情報関連機器」（購入額割合 45.5%）の利用が最も多く、その他は「商業用及びサービス業用機械・設備」（同 12.6%）や「産業機械」（同 12.6%）が多い。レンタル業においては、使用が特定作業に限定され、購入価格が高額になりやすい「土木・建設機械」（売上高割合 65.3%）を中心として、多岐にわたる商品の取り扱いがあり、使用期間が短い（数日～数週間程度）商品が多い。

【業界構造】

経済産業省発表の「特定サービス産業動態統計」において、2023 年の売上高（リース業は購入額）は、リース業 3.4 兆円、レンタル業 1.9 兆円であり、リース業が全体の 6 割超を占めている。一方、事業所数では、リース業 568 か所、レンタル業 5,494 か所となっており、レンタル業が全体の 9 割超を占めている。

【法律関連】

斯業種に関連する法令としては、消費者を不当に不利にする条項を無効とする「消費者契約法」、分割払い契約について規制する「割賦販売法」、契約の成立や履行、解除など賃貸借契約に関する「民法」、リース商品が金融商品の場合には「金融商品取引法」が該当する。また、リース業において取引の一部が融資にあたるため、貸金業登録にかかる「貸金業法」、レンタル業において中古品レンタルの際に必要な古物商にかかる「古物営業法」が斯業種に関連する法令に該当する。



（出所）経済産業省「特定サービス産業動態統計」

（２） 業界の特徴・商流・収益構造

【業界の特徴】

斯業種は、「リース業」と「レンタル業」に分類され、「契約期間」や「中途解約の可否」、「会計処理」、「契約終了時における買取オプションの有無」などの点で異なる。

リース取引は、取引の内容によって「ファイナンスリース」と「オペレーティングリース」に分けられる。「ファイナンスリース」は、リース業者がリース物件を購入し、ユーザーに貸す形式ではあるものの、実質的にはリース業者の仲介による分割払いでの売買取引と同様の取引形態となり、原則としてリース期間中の解約は禁止されている。

「オペレーティングリース」においては、リース業者から借りたリース物件をリース終了後に返却することが前提となっており、途中解約が可能であるが、途中解約の場合には違約金が発生する。また、リース物件のメンテナンスや保険への加入などは、所有者であるリース業者が行うこととなる。

レンタル業においては、初期投資としてレンタル対象物を大量に購入する必要があり、多額の資金を要するため借入金が嵩みやすい。レンタル業のビジネスモデルにおいては、レンタル料の設定が重要となる。

レンタル料は、①購入価格、②耐用年数、③想定稼働率、④メンテナンス費、⑤利益率を基に計算される。例えば、①購入価格 10 万円、②耐用年数 5 年、③想定稼働率 50%（年 12 回利用可能と仮定し、年 6 回稼働）、④メンテナンス費 1 万円/年、⑤利益率 50%を想定すると、レンタル料は以下のように算出される。なお、購入資金の調達に借入を行っている場合は、さらに金利を加味する必要がある。

- ・原価回収額/回＝（購入価格÷総稼働回数）＝（10 万円÷（6 回/年×5 年））＝3,333.33 円/回
- ・メンテナンス費/回＝（メンテナンス費÷総稼働回数）＝（1 万円/年÷6 回/年）＝1,666.67 円/回
- ・利益額/回＝（原価回収額/回＋メンテナンス費/回）×利益率＝（3,333.33 円/回＋1,666.67 円/回）×50%
＝2,500 円/回
- ・レンタル料/回＝原価回収額/回＋メンテナンス費/回＋利益額/回＝7,500 円/回

リース業とレンタル業の比較

	リース業	レンタル業
契約期間	比較的長期（3～5 年）	短期（月・週・日・時間単位）
対象物件	機械設備	汎用性のある物品・日用品
ユーザー	特定の企業など	企業・個人
中途解約	原則解約不可	解約できる場合が多い
在庫	なし	あり
所有権	リース業者	レンタル業者
契約終了時	返却または再リース	返却
保守など	ファイナンスリース：ユーザー負担 オペレーティングリース：リース業者負担	レンタル業者負担
会計処理	ファイナンスリース：売買処理 オペレーティングリース：賃貸借処理	賃貸借処理

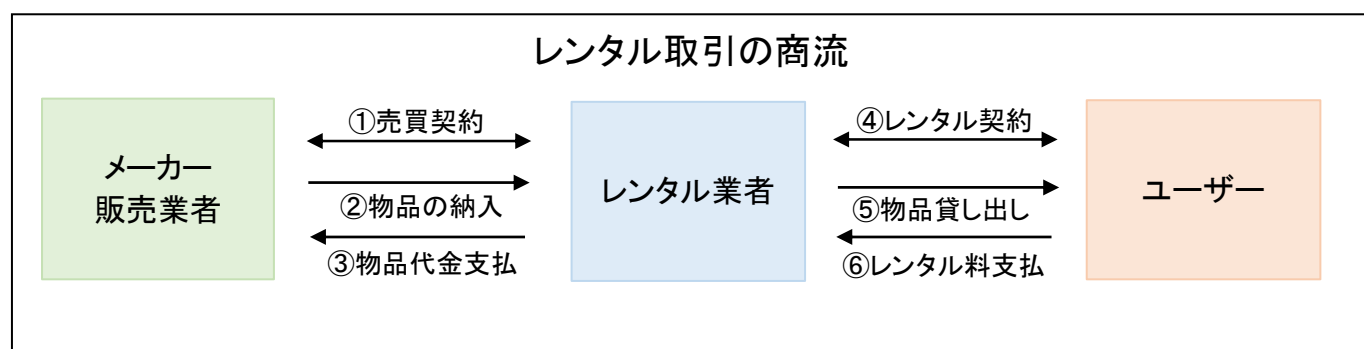
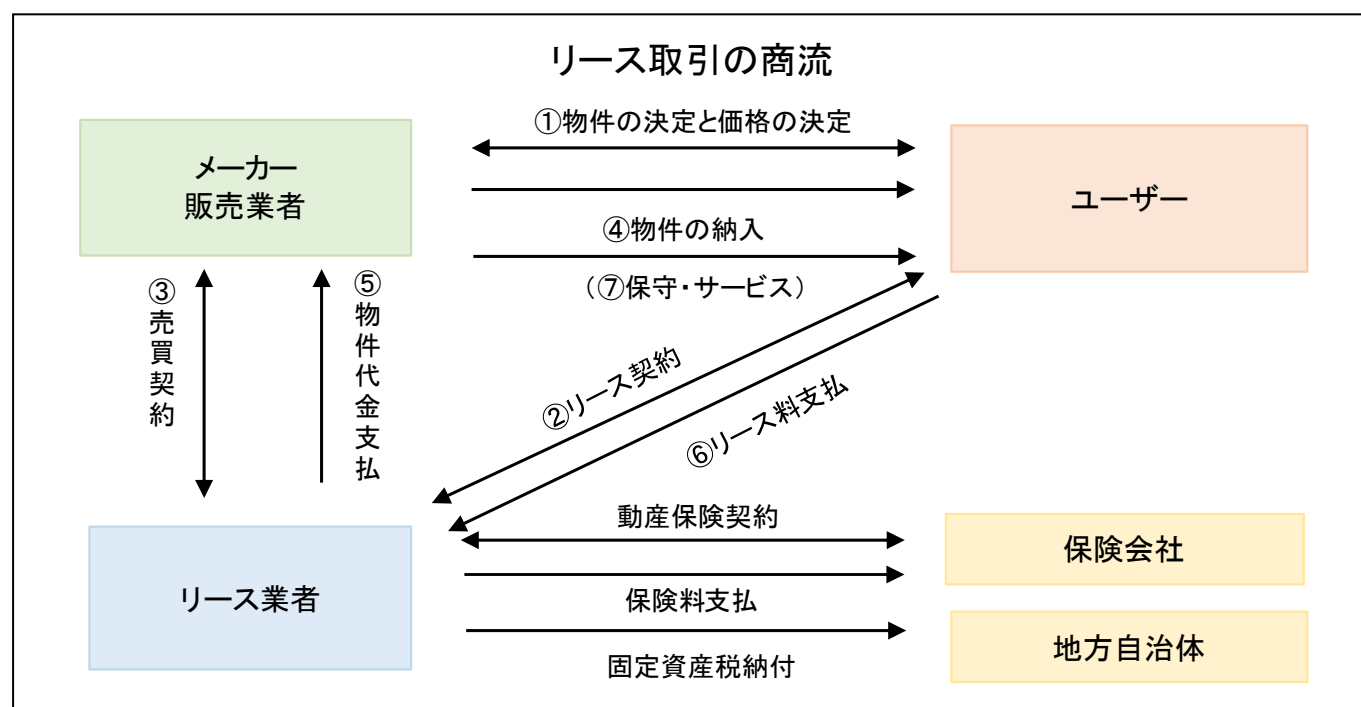
【商流】

リース取引においては、貸主であるリース業者がメーカーや販売業者などからユーザーが選択・決定した物件を取得し、貸し出すケースが一般的である。

リース業者は、決定した物件に対する売買契約を販売業者と結び、リース開始時に物件代金の全額を販売業者に支払う。それによって、物件の所有権はリース業者に移るが、物件は販売業者からユーザーに直接納入されることが多い。

リース業者は、所有権を有するリース資産に対し、盗難や破損、事故などの損害を受けるリスクを回避するために、保険会社との動産保険契約を結ぶことが一般的である。多くの場合、保険料がリース料に含まれ、ユーザーがそのコストを間接的に負担する仕組みになっている。

レンタル取引業においては、不特定多数のユーザーが反復して使用することを前提として、レンタル業者がメーカーや販売業者から物品・日用品を予め購入しておき、保有する在庫の中からユーザーが所望する品を一時的に貸し出す。リース業においては、取引先が法人となるケースが大半であるが、レンタル業においては個人向け事業者も少なくない。



【収益構造・財務分析】

(収益構造)

リース業においては、リース期間内の回収予定金額をリース債権（売掛債権）として計上し、レンタル業においては、購入した資産を固定資産に計上することになるため、総資産が膨らみやすい点が斯業種の特徴である。

(安全性分析)

斯業種の事業特性上、リース物件の取得やレンタル品の購入においては、資金調達が借入金で賄われることが多いため、借入依存度は高くなり、自己資本比率は低くなりやすい。また、レンタル業者が購入した資産は、主に固定資産に計上され、リース業者においても、オペレーティングリース用資産は固定資産に計上されることが、斯業種の固定比率が不動産賃貸業・管理業よりも高くなっている一因と考えられる。

(収益性分析)

斯業種は、商品の性能や価格面での差別化が難しいビジネスモデルであるため、売上高営業利益率および売上高経常利益率は不動産賃貸・管理業よりも低くなっている。リース業における利益は、リース料の中に含まれる利子部分であるため、高い利益率を設定しにくい。またレンタル業においては、利益率向上のために稼働率を高める必要があるものの、顧客獲得のためには幅広い種類の商品を取り揃えておくことも重要であるため、稼働率の低い商品が生じやすく、それが利益率低下の一因になっていることが考えられる。

(効率性分析)

リース契約は3～5年程度の期間で設定されることが多く、リース期間内の回収予定金額をリース債権またはリース投資資産に計上するため、売掛債権回転期間が長期になりやすい。また、リース資産やレンタル用資産は、ほとんどが棚卸資産に計上されないため、不動産賃貸・管理業と同様に棚卸資産回転期間は短い。

【財務指標】

		物品賃貸業	不動産賃貸業・管理業
安全性	自己資本比率(%)	14.7	38.9
	流動比率(%)	164.7	159.1
	固定比率(%)	274.8	195.8
	借入依存度(%)	60.1	41.3
収益性	売上高総利益率(%)	24.9	63.1
	売上高営業利益率(%)	1.5	15.2
	売上高経常利益率(%)	1.1	14.7
効率性	売掛債権回転期間(か月)	6.3	0.6
	買掛債務回転期間(か月)	1.2	1.3
	棚卸資産回転期間(か月)	0.4	0.3

(出所) 財務省「令和4年度法人企業統計調査」

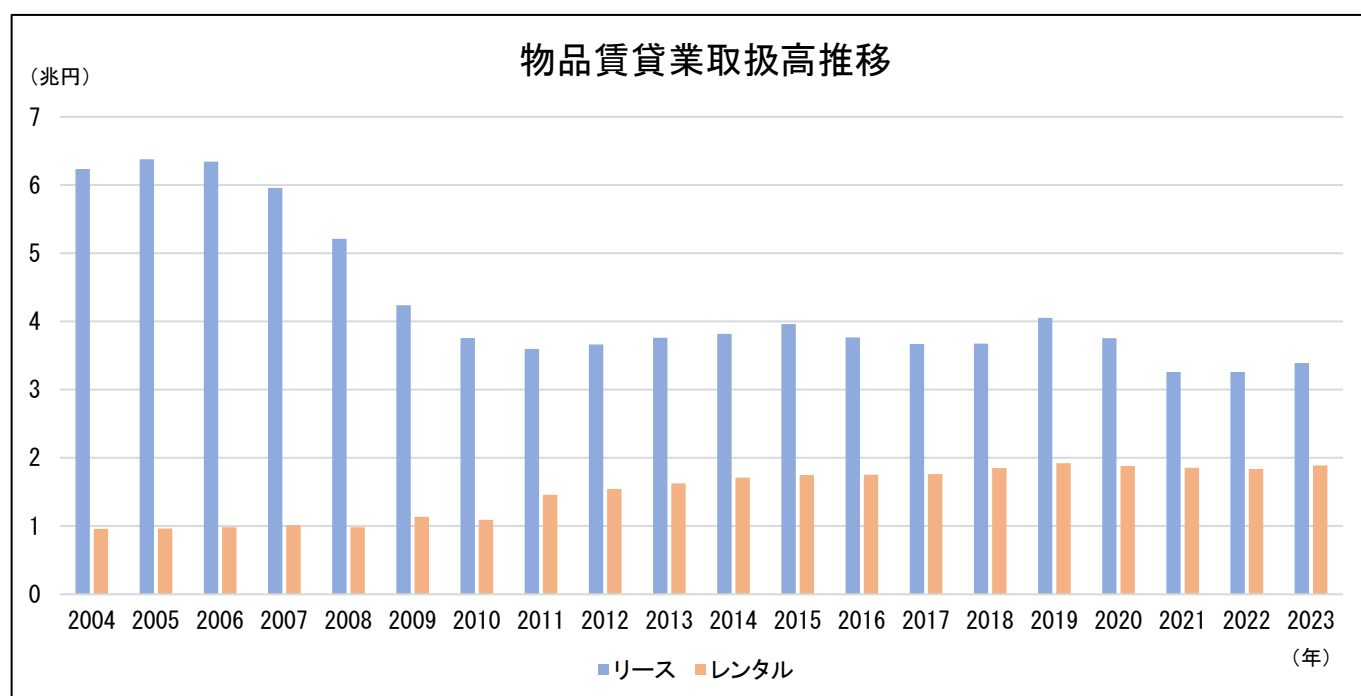
(3) 業界動向

2000年代半ばまで6兆円台で推移していたリース契約高は、2008年のリーマンショック以降は景気低迷により大幅に縮小した。2009年以降は多少の増減はありながらも概ね3兆円台で推移していたが、2020年の年初に発生した新型コロナウイルスの感染症拡大の影響により、企業の設備投資意欲が急速に冷え込み、2021年は近年で最低となる3.3兆円まで減少している。

直近20年のリース市場がやや低迷しているのに対して、レンタル市場は拡大傾向にある。レンタル業の売上高は、長らく1兆円前後で推移していたが、レンタル業の主要取扱品である「土木・建設機械」において、2011年に発生した東日本大震災の復興需要や2021年の東京オリンピック開催、老朽化したインフラの更新需要、首都圏の再開発などにより利用増加があったことなどを主因に、直近では2兆円に迫る規模となっている。

リース業界における近年の最も大きな変化は、「新リース会計基準」の適用であろう。2008年から適用されている現行の「国内リース会計基準」と、国際的な基準である「国際会計基準（IFRS）」の相違を解消するため、2024年9月に「新リース会計基準」が公表され、2027年4月1日開始の会計年度より適用されることとなった。

「新リース会計基準」では、ファイナンスリースとオペレーティングリースによる会計上の区別がなくなり、原則としてすべてのリース取引が、従来のファイナンスリースと同様にオンバランス処理により資産・負債に計上されることとなった。リース業者とユーザーのいずれにおいても、貸借対照表上の構成が大きく変わるため、取引先の分析を行う際には、決算書上の数値推移に変動が生じる点に注意しておきたい。



(出所) 経済産業省「特定サービス産業動態統計」

(4) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。物品賃貸業に対して発生する与信取引としては、賃貸の対象となる機器や商品の販売などでの「売買取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができる。

$$\text{物品賃貸業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.2 \text{ か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A 格 10%、B 格 5%、C 格 3%、D 格 0.5%、E 格 0.3%、F 格 0%）

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A 格 30%、B 格 20%、C 格 15%、D 格 10%、E 格 6%、F 格 0%）

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（24.9%）と買掛債務回転期間（1.2 か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.249)[\text{原価率}] \times 1.2(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.075 \end{aligned}$$

（例：売上高 100 億円・A 格の場合：100 億円 × 0.075[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 2.25 億円）

（５） 与信管理のポイント

斯業種は、資本集約型ビジネスであり、リース資産（機械、車両、情報関連機器など）の取得やレンタル資産（土木・建設機械、情報関連機器）の購入に多額の資金が必要となるため、参入障壁が比較的高い業種であるといえる。

ビジネスの特性上、商品による差別化がしにくい面がある一方で、資金力のある企業が参入した場合には、外部からの資金調達を必要とせず、低コストで商品を調達できるため、低価格、低金利で、レンタルやリースのサービス提供が可能となり、取引先が有していた競争優位性の低下を招くリスクがある。また、その他、資金力以外の競争力としては、メーカーやサプライヤーとの良好な関係を基にした賃貸用資産の調達力、資産売却のための中古市場の動向把握力、販路確保力が挙げられる。斯業種においては、資金力が競争力に直結する点を踏まえて、資金力を有する企業の新規参入時にはその影響度に注視しておきたい。

リース業においては、1社との契約期間が3～5年の長期にわたるケースが多いため、取引先の信用リスクを適切に評価・管理する与信管理能力を有しているかが重要となる。レンタル業においては、取引先が個人となる事業者も多く、レンタル料が回収できず、不良債権化していないか、売掛債権の内容を確認することも重要であろう。

斯業種のうち特にリース業においては、金融業に近い性質を有しており、事業運営において金融機関からの資金調達の機会も多くなりやすいことから、金利変動の影響を受けやすい業種といえる。資金調達の金利が上昇した場合、利ざやを確保するために上昇分の金利をリース料に上乗せすることになるため、リース料率が高くなり、ユーザーの負担が増加する。リース料率は、ユーザーがサービスを選定する際の重要な要素になるため、リース業者に対する審査においては、借入金の多寡が財政面だけでなく、営業面にも影響することを踏まえて分析する必要がある。

レンタル業の収益は、商圏内需要とレンタル料、稼働率に大きく影響される。商圏内需要においては、レンタル対象の商品に対する商圏内需要を把握し、商圏内に新たな競合が発生していないかなどを確認することが重要であり、レンタル料においては、購入価格や耐用年数、想定稼働率、メンテナンス費、利益率などを基に、適正な稼働率を確保できる価格に設定することが重要となる。また、稼働率の維持・向上のため、定番商品に加えて商圏となるユーザーのニーズに沿った商品を加えた品揃えとなっているか、当初の想定稼働率との乖離が生じていないかなどについても確認する必要がある。

なお、2027年4月1日開始の会計年度より適用される「新リース会計基準」により、斯業種やリースを利用する企業のB/SやP/Lには小さくない変動が生じる見込みである。財務指標面での変化が生じるものと想定されるため、実態が把握できるよう、会計基準の影響を把握しておく必要がある。

【参考資料】

経済産業省：「特定サービス産業動態統計」

財務省：「令和4年度法人企業統計調査」

公益社団法人リース事業協会