

第3四半期決算説明会資料

第47期第3四半期(平成22年4月～平成22年12月)の業績の概況	1	～	5
第47期通期(平成22年4月～平成23年3月)の業績見通し	6	～	10

平成23年2月

株式会社 **ナガワ**

平成22年度第3四半期の(連結)業績概況

1.建設市場全般

住宅市場は、住宅エコポイントの効果などもあり、2010年6月以降6ヶ月連続で前年を上回っている。しかしながら、企業の設備投資が円高の進展により海外にシフトする動きがあり国内は低調に推移している。公共工事については、昨年の補正予算効果が剥落し20%近い減少が継続している。

2.ユニットハウス市場及び建設機械レンタル市場

工事現場数の減少により、同業者間競争がさらに激化している。稼働棟数の減少に加え単価の下落が追い打ちをかける。各社とも手持ちレンタル在庫の中古売却で凌ぐ状態である。

図-1 第3四半期連結売上高の推移

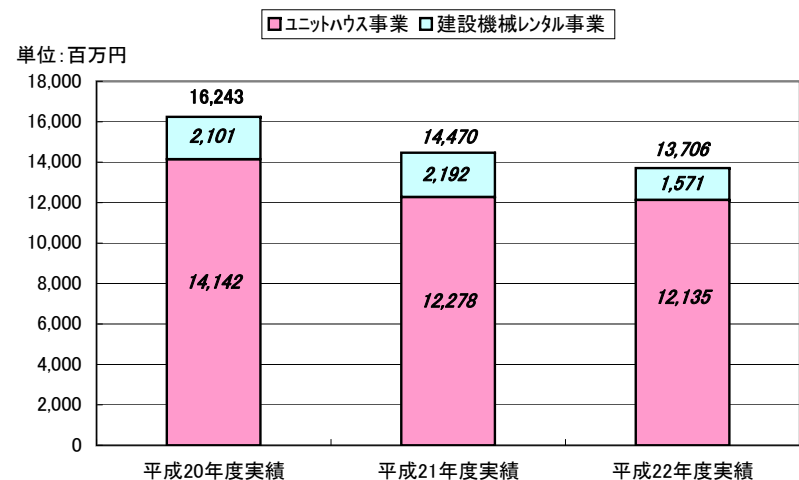
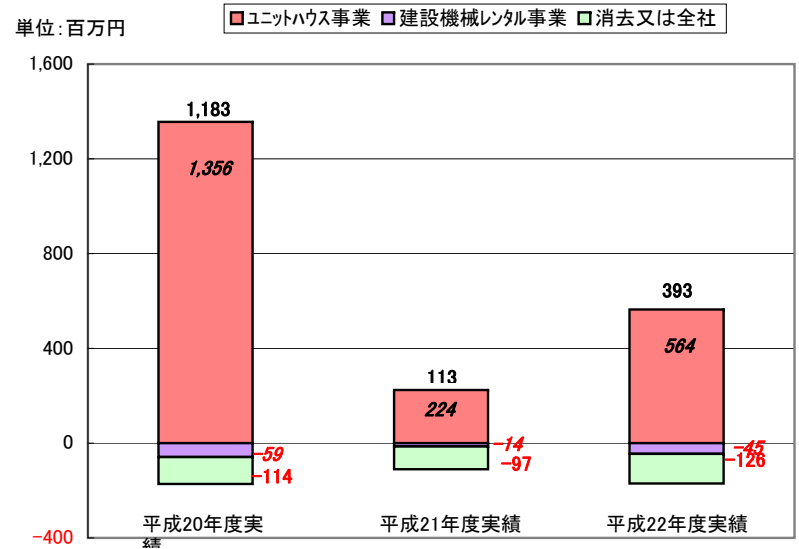


図-2 第3四半期連結営業利益の推移



3.ユニットハウス事業

① 販売

中古販売は、前期厳格化した社内販売基準を緩和したことや、買収先企業の他社レンタル品の売却を進めた結果、前年同期を数量・金額とも上回った。新棟販売は、廉価商品に動きはあるが高額物件の受注が振るわず、前期比2桁減収となった。

ただ、第2四半期に入り高額物件の納品が若干増加し減収幅は縮小しつつある。また、Web展示場は法人、個人からの問い合わせが多く、順調に売上高を積上げている。

前期に引続き、事業所・センターの統合・移転による物流網の最適化を図り、地代家賃、移動運賃の削減を図った他、人員も減耗不補充・配置転換により人件費を圧縮してきた。

図-3 第3四半期ユニットハウス事業売上高推移

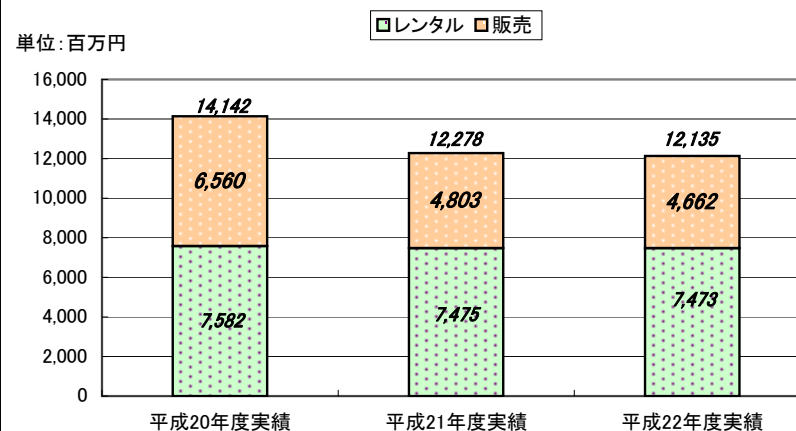
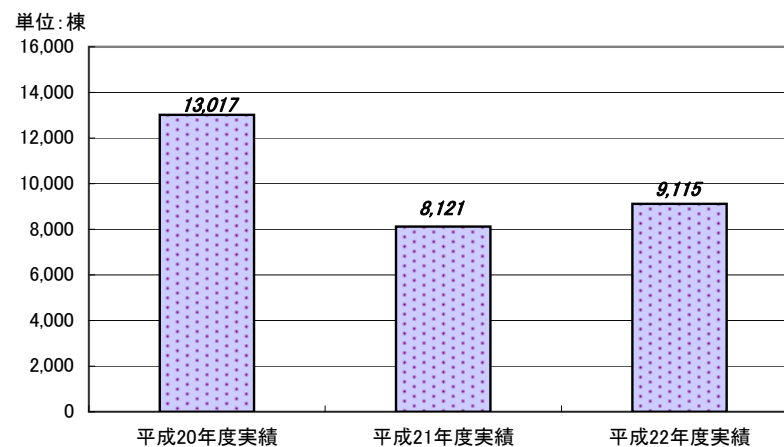


図-4 第3四半期ユニットハウス販売棟数推移



② レンタル

全体の工事現場数が減少する中で、積極的な市場開拓と前期に実施したM&Aによる顧客増により、稼働棟数は前年を上回って推移したが、競争激化による単価の下落に相殺され、金額ベースでは前年を下回った。しかしながら、需給が締まる第2四半期後半から、一定単価を下回る取引に制限をかけるなど価格政策を導入した結果、第2四半期以降は金額ベースでも前年を上回り推移している。

図-5 第3四半期末ユニットハウス貸与保有棟数

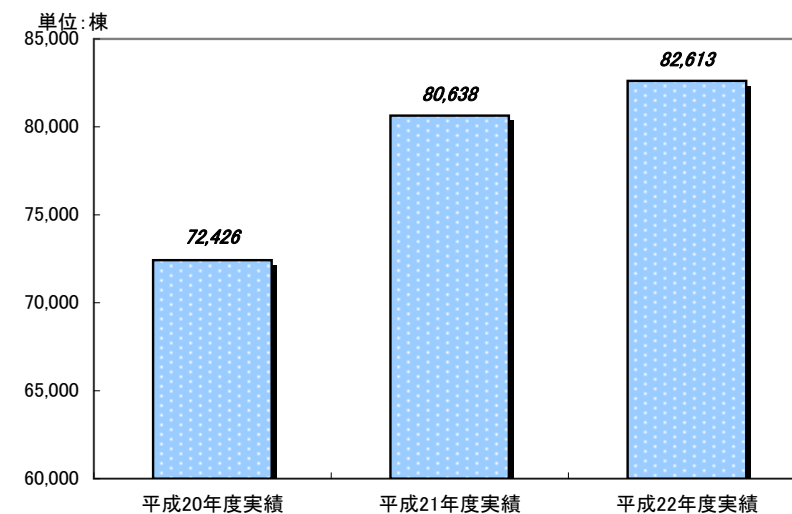
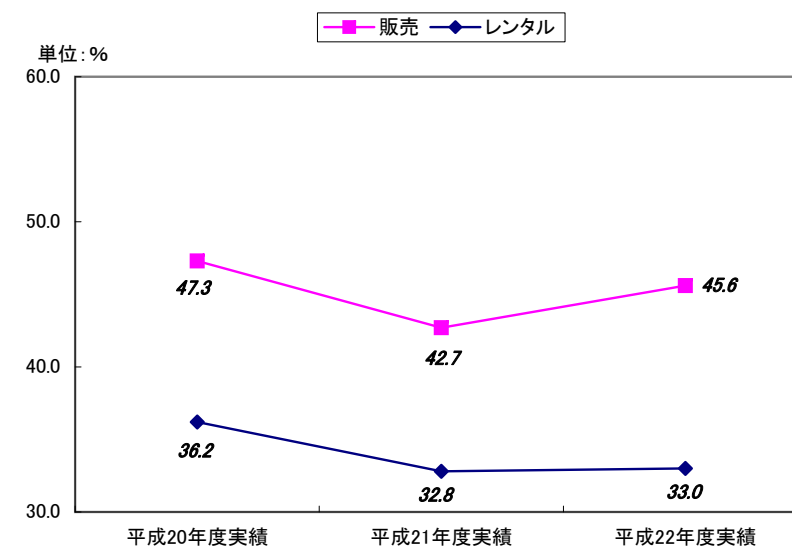


図-6 第3四半期ユニットハウス事業販売レンタル粗利益表



4.建設機械レンタル事業

北海道南部の公共工事は、補正予算終了の反動で大幅に減少。このため、レンタル・販売とも前年同期を大きく下回って推移した。
 販売については、第2四半期中に低採算の建設資材卸販売から撤退(室蘭・苫小牧各営業所の閉鎖)したため大幅に売上高が減少した。また、利益率の高い中古建機販売を抑制したため、粗利益率は前年同期を下回った。
 レンタルについては、保有建機の台数圧縮・適正化が進捗し、償却負担が軽減したことから、売上高は減少したものの粗利益率は大幅に改善した。

図-7 第3四半期建設機械レンタル事業売上高推移

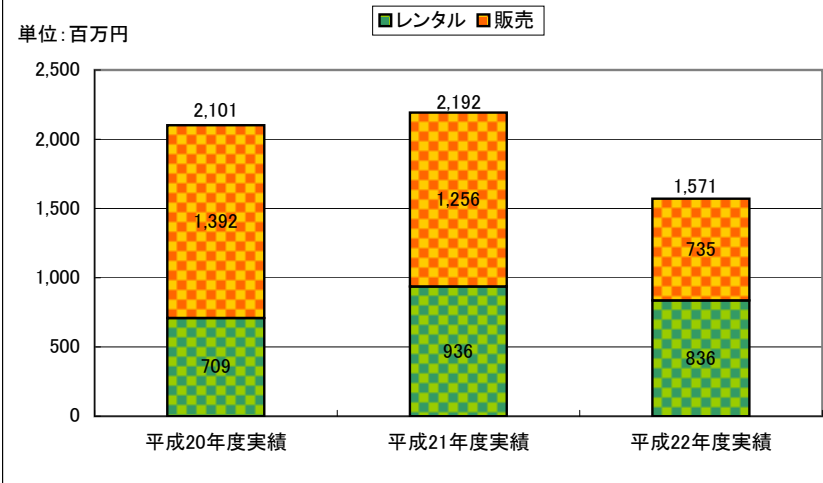
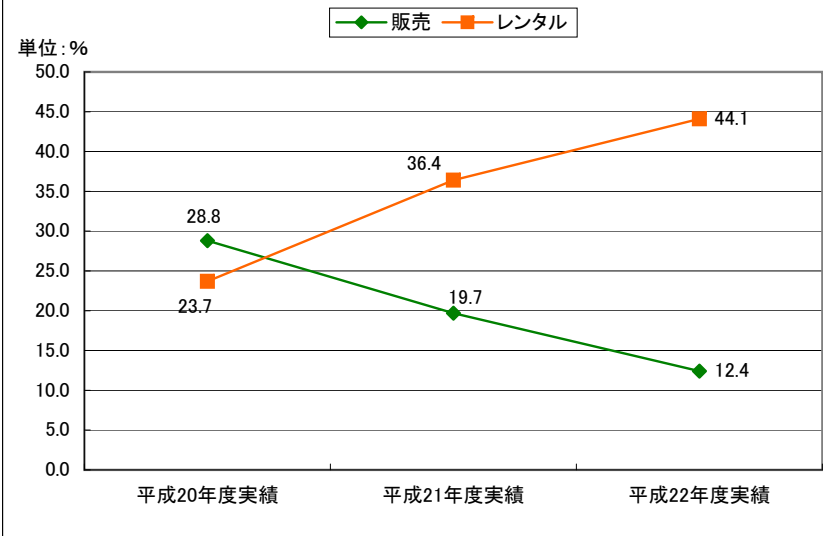


図-8 第3四半期建設機械レンタル事業販売レンタル粗利益



5.設備投資

他社買取レンタル資産を優先販売し、中古温存を計っているため、設備投資は前年同期を大幅に下回って推移している。
一方、減価償却費は、過去2期間の高水準な投資により、レンタル資産が積み上がり、前年同期を上回って推移している。

図-9 第3四半期設備投資の推移

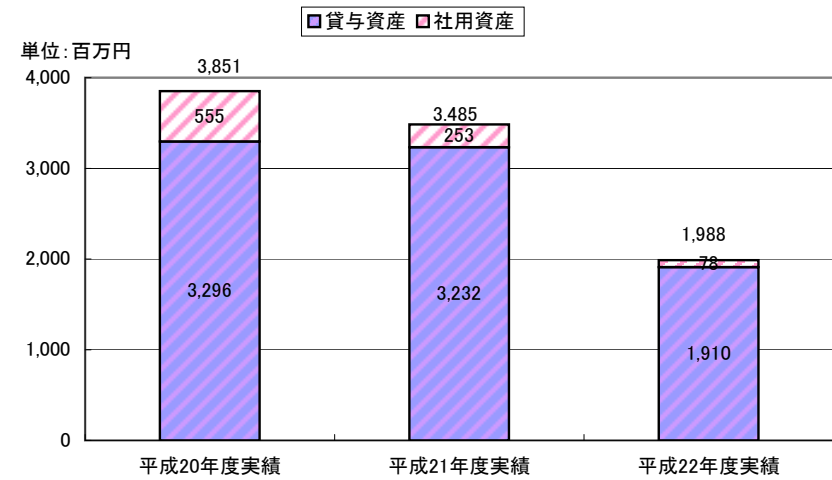
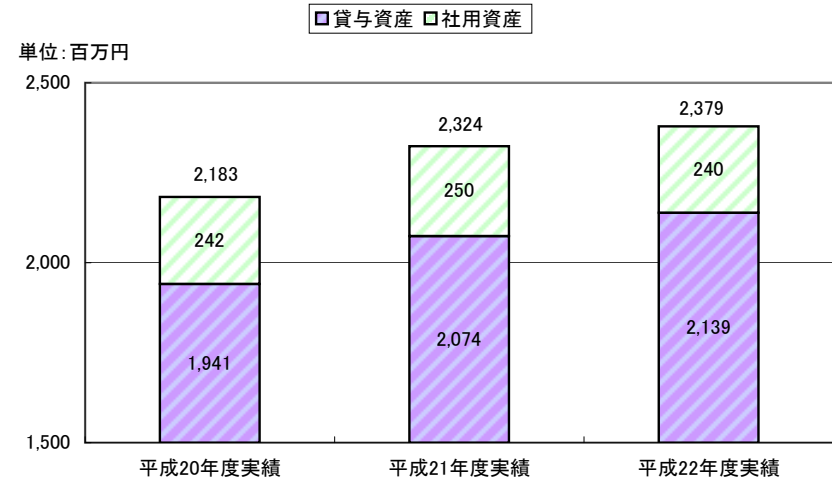


図-10 第3四半期減価償却費の推移



今期の見通し(修正後)

○ 建設市場全般

民間設備投資や住宅建設は回復傾向を示しているが、日本経済は、円高による企業業績への影響もあり、景気回復が鈍化していることから、力強さに欠いたものとなる見込みである。

公共投資は、新しい補正予算の執行が不透明な中、補正予算終了の反動で大幅な減少が継続すると見られている。

図-11

連結売上高の推移

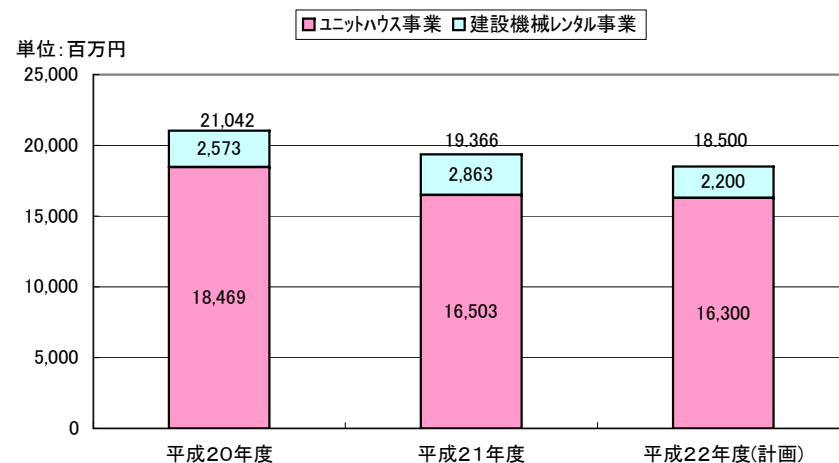
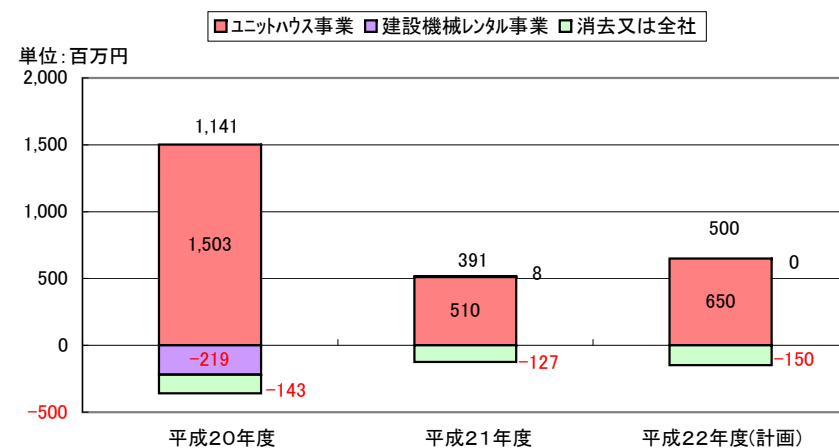


図-12

連結営業利益の推移



○ ユニットハウス販売

- ・ プレハブ建築物の販売強化 …まず首都圏からスタート
- ・ コラボ展示会の実施(異業種協賛で品揃えを増やし集客力をあげる)
- ・ 買収先レンタルハウスの中古販売強化
- ・ 他社ハウス買取販売の継続。

図-13

ユニットハウス事業売上高推移

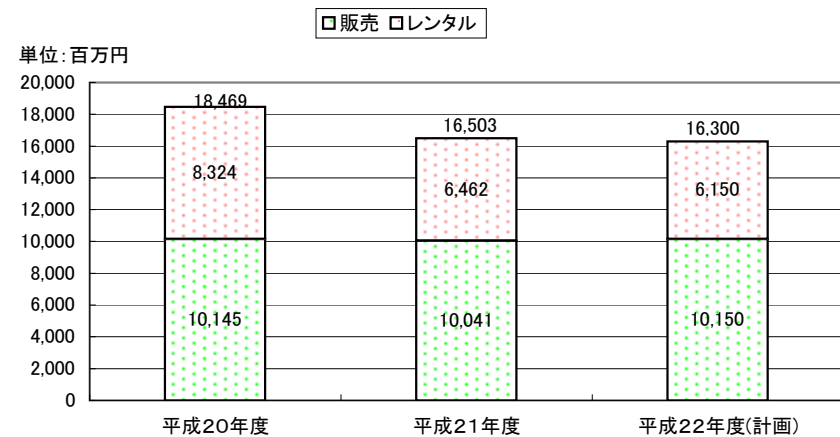
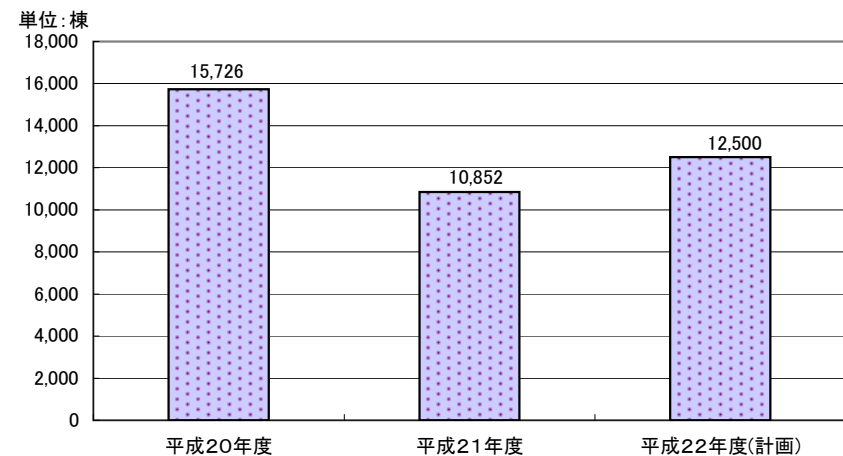


図-14

ユニットハウス販売棟数推移



○ ユニットハウスレンタル

- ・ 業界全体のハウス保有棟数の減少により、レンタル単価は下げ止まりの兆し。単価を意識したシェア拡大にシフト。
- ・ 稼働率を意識したハウス備品運用にシフトし運営の効率化を図る。
- ・ 建設業界以外のレンタル需要の掘り起こし。
- ・ 引き続き物流配置の最適化により、地代、移動運賃の削除を図る。

図-15 ユニットハウス期末貸与保有棟数

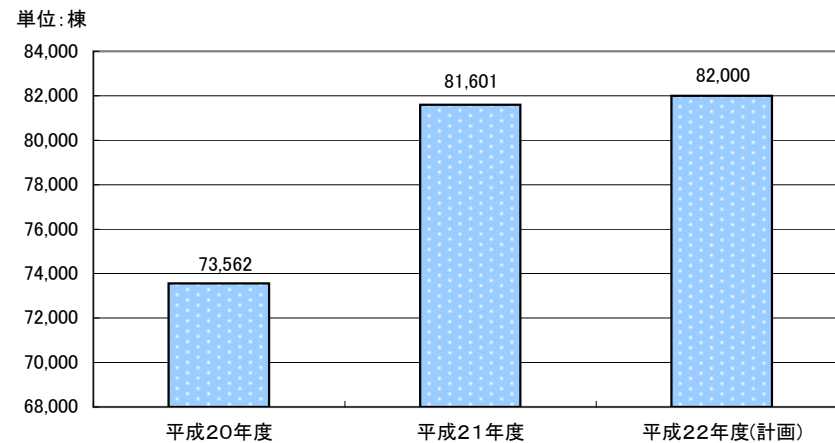
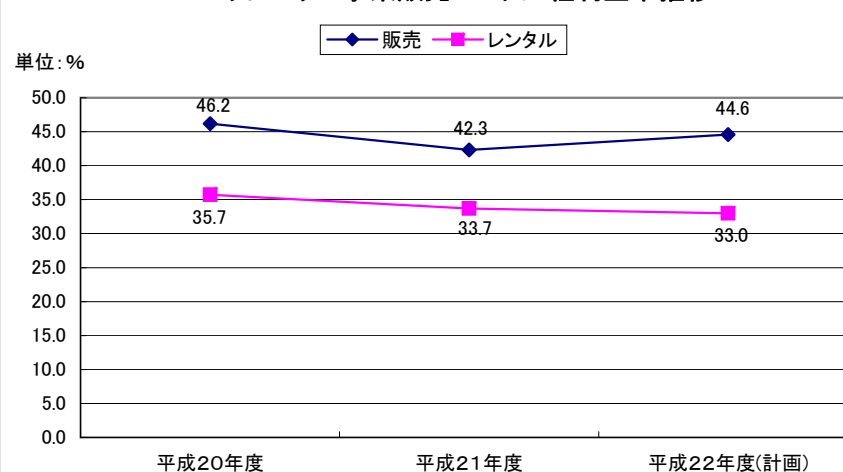


図-16 ユニットハウス事業販売レンタル粗利益率推移



○ 建設機械レンタル事業

(1) 販売

中古建機販売は、運用効率を重視して前年の3分の1に抑制。
建設資材販売は撤退。

(2) レンタル

- ・優良顧客への選別受注継続
- ・貸与機械の更新平準化継続

図-17 建設機械レンタル事業売上高推移

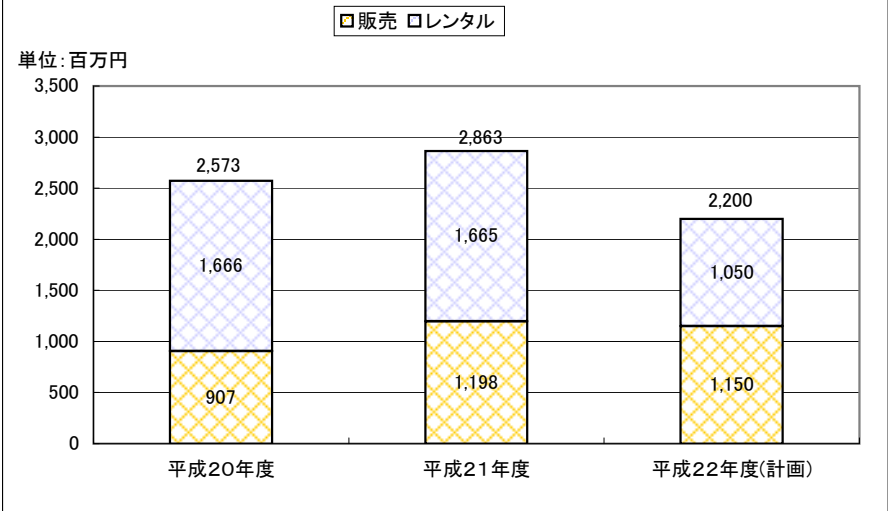
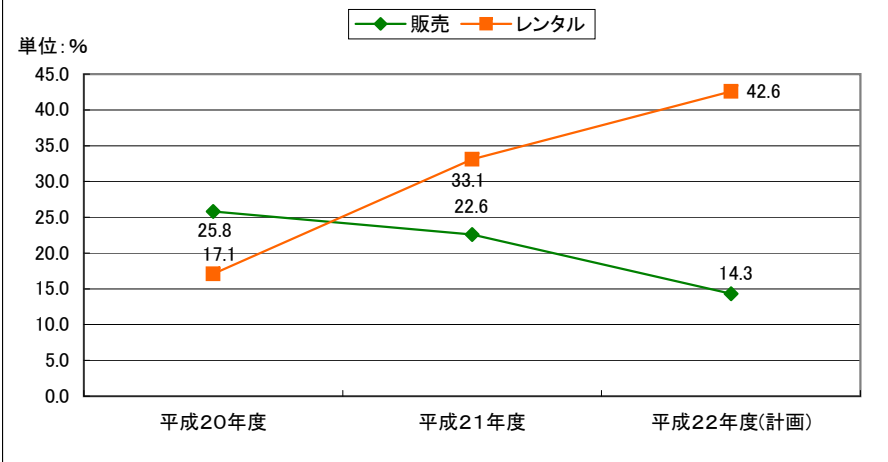


図-18 建設機械レンタル事業販売・レンタル粗利益率推移



○ 設備投資

買収先企業の貸与ハウス資産が潤沢にあること、想定以上に建設市場が低迷していること、及び物流網の最適化により稼働率が高まることから、下期の設備投資を下方修正した。

なお、同業者の買収は継続して行い、シェア拡大につなげていく。

減価償却費は過去2期間の高水準な投資により、前年を上回る見通しである。

図-19

設備投資の推移

□ 貸与資産 □ 社用資産

単位: 百万円

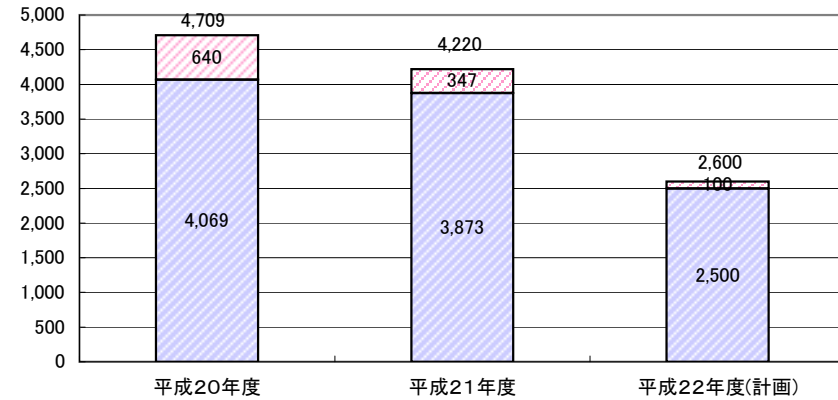


図-20

減価償却費の推移

□ 貸与資産 □ 社用資産

単位: 百万円

