

# 平成26年度第3四半期業績説明資料

平成27年2月

株式会社 ナガワ



# 平成26年度第3四半期(連結)の概況

## 1. 建設市場全般

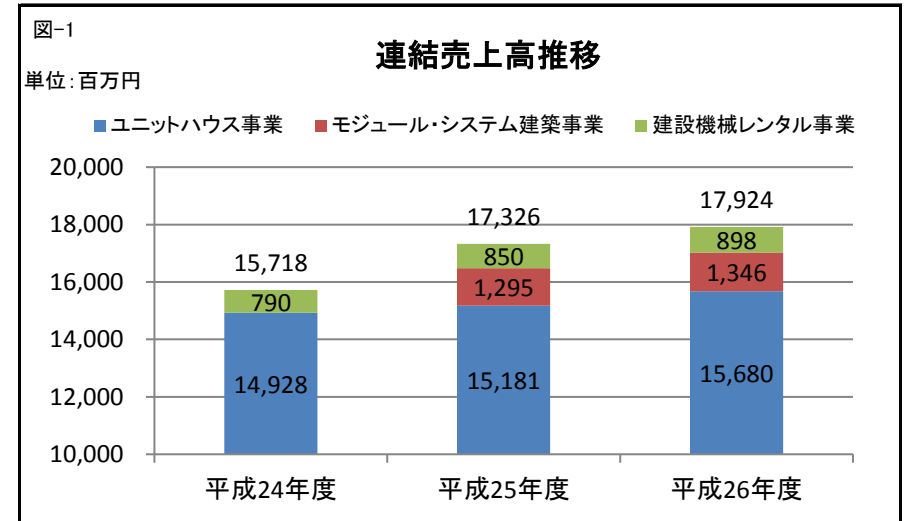
住宅投資は3月から11月まで9カ月連続で前年同月を下回って推移している。公共工事(大手50社調査)は、9月に前年同月割れしたが、10月・11月は増加に転じており、補正予算の執行が継続している。

民間建築(非居住用)は、8月から10月までマイナスだったが、11月に大幅プラス(+32.0%)となるなど一進一退となっている。

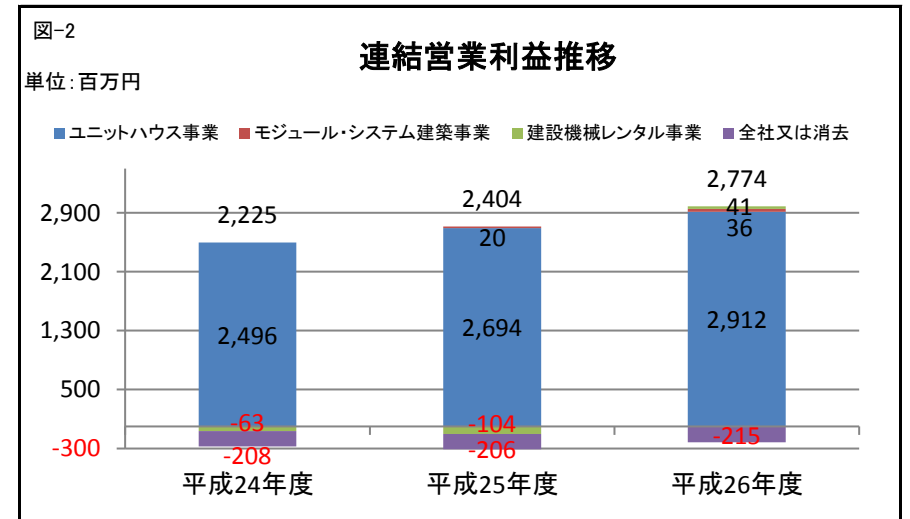
(いずれも国土交通省統計資料より)

## 2. これまでの主な取り組み

1. モジュール・システム建築受注強化
2. 全国一斉中古販売キャンペーン実施(5・6月及び12・1月)
3. 京都工場・仙台工場増改築工事着工(6月)
4. 海外事業強化(営業強化)
5. 業務効率推進
  - ① 4月 請求業務の電子化(郵送廃止)
  - ② 5月 クラウドサーバー切り換え(システム運用費削減)
  - ③ 7月 ファクタリング支払いから現金支払い一本化
  - ④ 9月 ゼロコール推進
  - ⑤ 12月 本社移転(東京丸の内)



注)平成24年度のモジュール・システム建築事業の売上高は、ユニットハウス事業に含まれております。

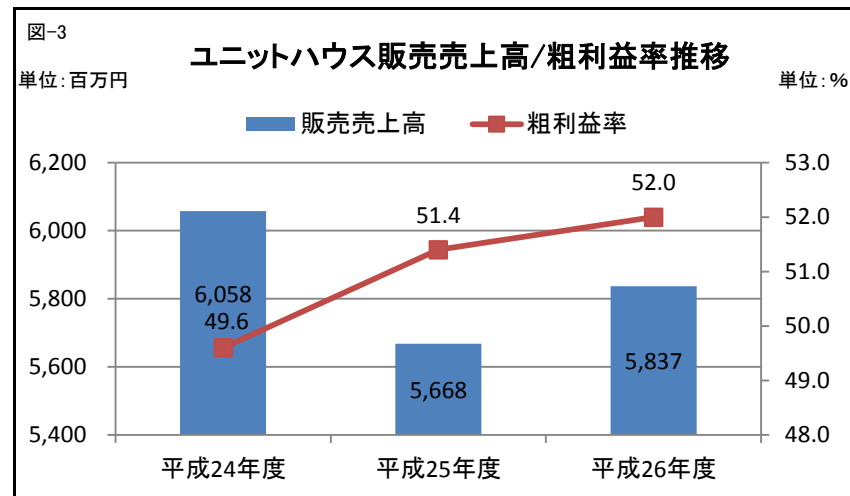


注)平成24年度のモジュール・システム建築事業の営業利益は、ユニットハウス事業に含まれております。

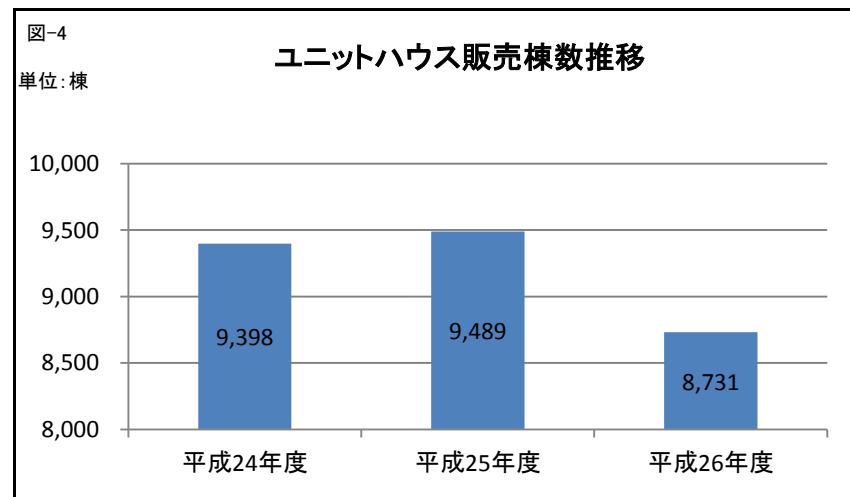
### 3. ユニットハウス事業

#### (1) 販売

新棟販売は高付加価値品の投入により販売単価が上がったものの、販売棟数が伸びず売上高は前年割れとなったが、中古販売が今期2度に亘る販促キャンペーンにより、販売棟数は前年割れながら、単価引き上げ効果が勝り、増収を確保した結果、販売全体としても前年を上回った。

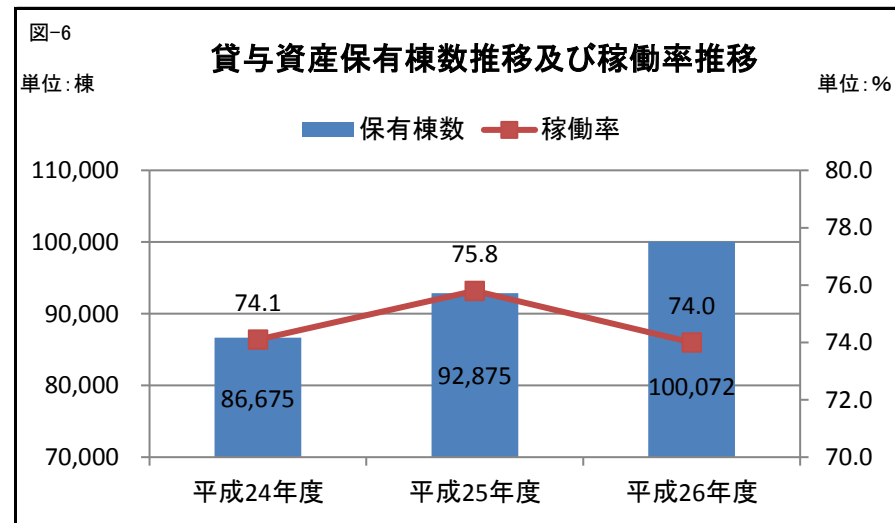
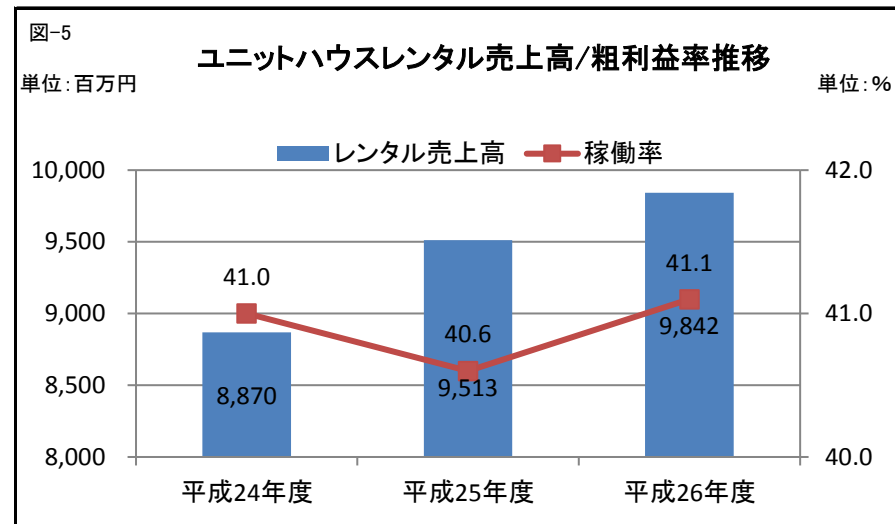


注) 平成24年度の売上高にはモジュール・システム建築の売上高が含まれております。



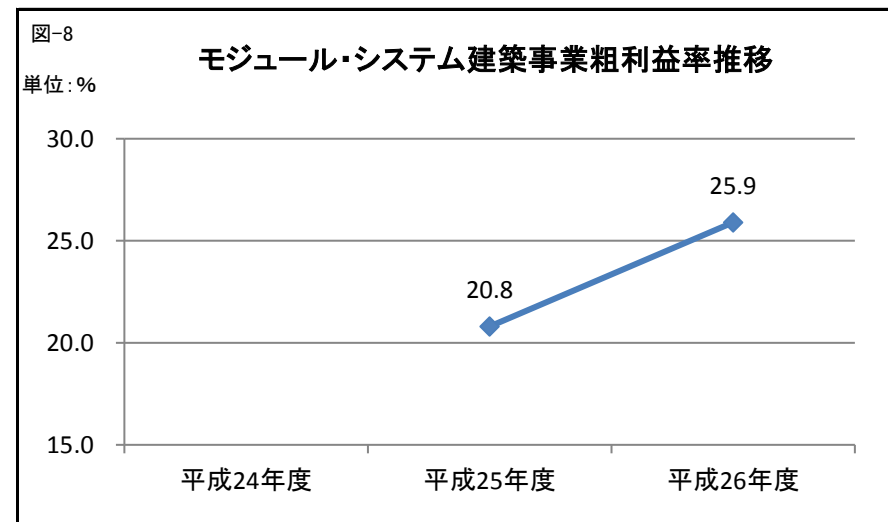
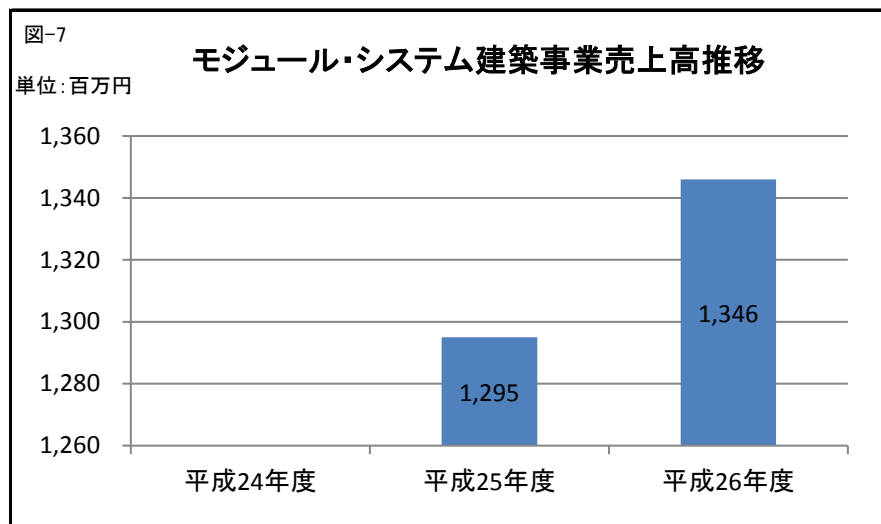
## (2) レンタル

稼働棟数は需要期の下期に入り建設市場のボトルネックにより伸びが鈍化したものの、単価は堅調に推移。保有棟数も生産が順調に拡大した結果、業界初の10万棟を達成。償却済みハウスの比率上昇により、レンタル原価率も逡減。



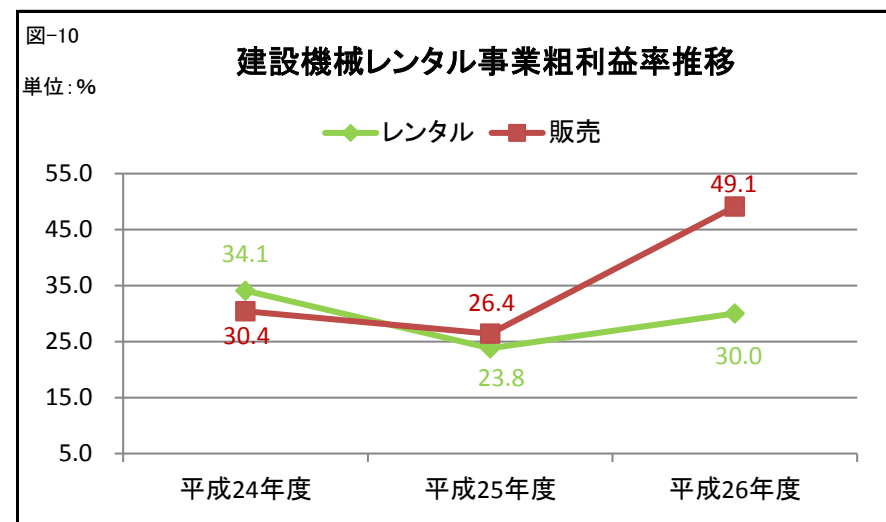
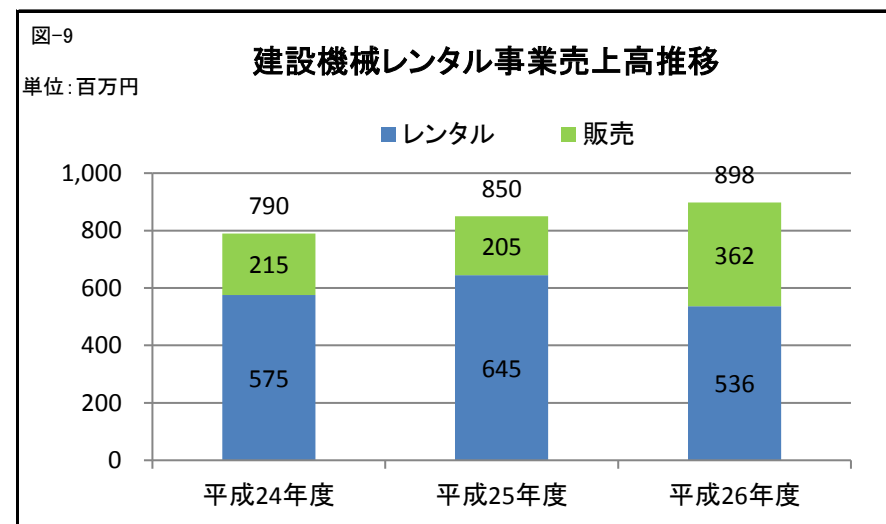
#### 4. モジュール・システム建築事業

下期に入り、大口物件の着工・完成遅れがあったため、売上高の伸びが鈍化したものの、第4四半期で回復する見込み。



## 5. 建設機械レンタル事業

北海道内の建設土木市場は、都市部やリゾート地の開発工事が堅調なもの、公共工事受注が低迷しており、全体としては、低調に推移している。このような中で、地域に根ざした緻密な営業活動と抜本的な原価・経費の見直しを行った結果、償却負担の軽減や中古建機の販売増もあり、黒字転換した。



## 6. 設備投資

貸与ハウスは、好調なレンタル稼働に対応し昨年以上に投資を拡大した。  
貸与機械は、更新投資平準化のため、昨年度に引続き上期に一部前倒し  
購入を行った。

社用資産の増加は仙台工場・京都工場の能力増強改築によるもので、仙台  
工場は、今年1月に完成した。

仙台工場



図-11

単位: 百万円

連結設備投資推移

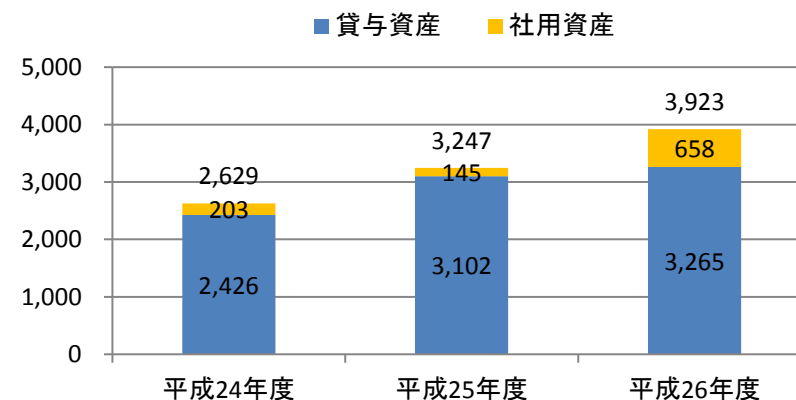


図-12

単位: 百万円

連結減価償却費推移

