

平成21年度第2四半期業績説明資料

第46期第2四半期(平成21年4月～平成21年9月)の業績の概況	1	～	6
第46期通期(平成21年4月～平成22年3月)の業績見通し	7	～	12

平成21年11月

株式会社 **ナガワ**

第46期第2四半期の(連結)業績概況

1. 全般

今期に入り建設大手50社の受注動向は前年同月比2ケタマイナスを継続中。
住宅着工戸数も9月まで6カ月連続で30%以上のマイナスを更新している。
これを受けて、建設機械レンタル市場及びユニットハウス市場は、急激に縮小している。

2. 当社の主な取り組み

- ① レンタルシェア拡大策～他社が投資を控える中、積極的に投資を断行
- ② 空白エリアへの展示場・ヤード新設～3箇所
- ③ 業務効率化～ICタグ導入により在庫管理を迅速化
- ④ 固定費の削減～運賃、管理費、地代、広告宣伝費

図-1 中間連結売上高の推移

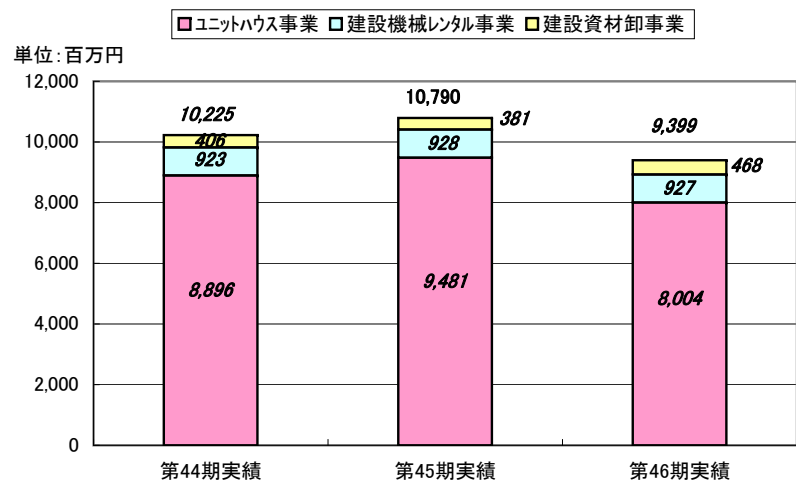
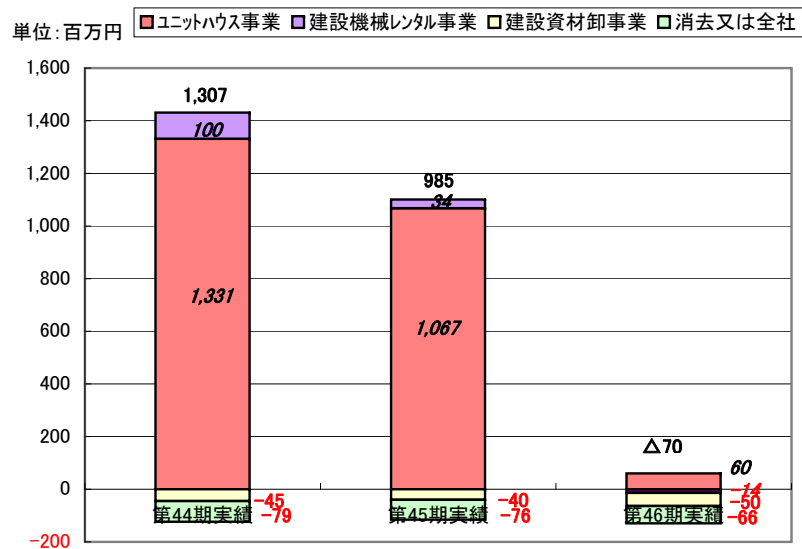


図-2 中間連結営業利益の推移



3.ユニットハウス事業

① 販売

- ・販売基準厳格運用により中古販売を絞る。
(将来のレンタル競争力強化のため)
- ・広域法人ブロックにより、新規需要開拓と各営業所への水平展開

図-3 中間期ユニットハウス事業売上高推移

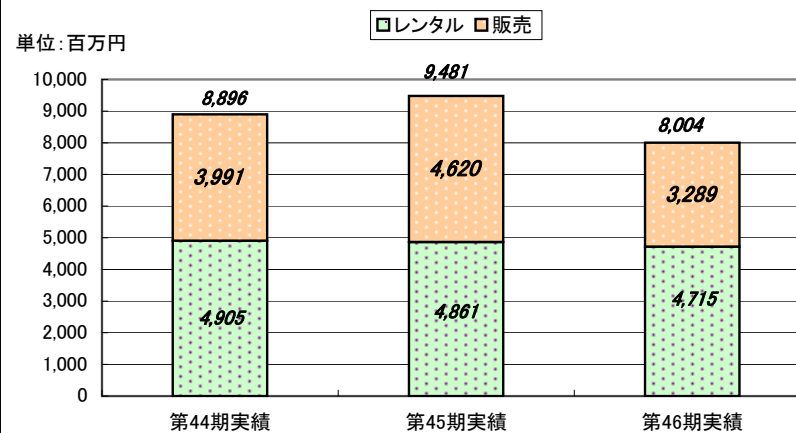
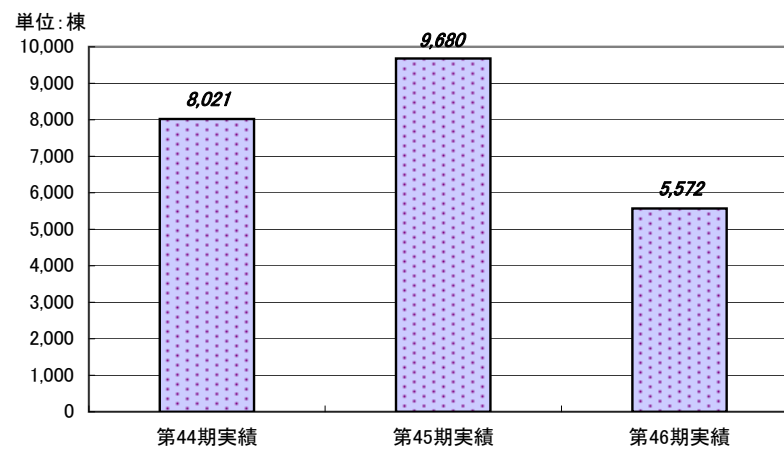


図-4 中間期ユニットハウス販売棟数推移



② レンタル

・レンタルボリューム拡大策～備品+付帯工事のセット受注強化
→単価下落を稼働数量でカバーし、前年比で△3%の減収にとどめた。

図-5 中間期末ユニットハウス貸与保有棟数

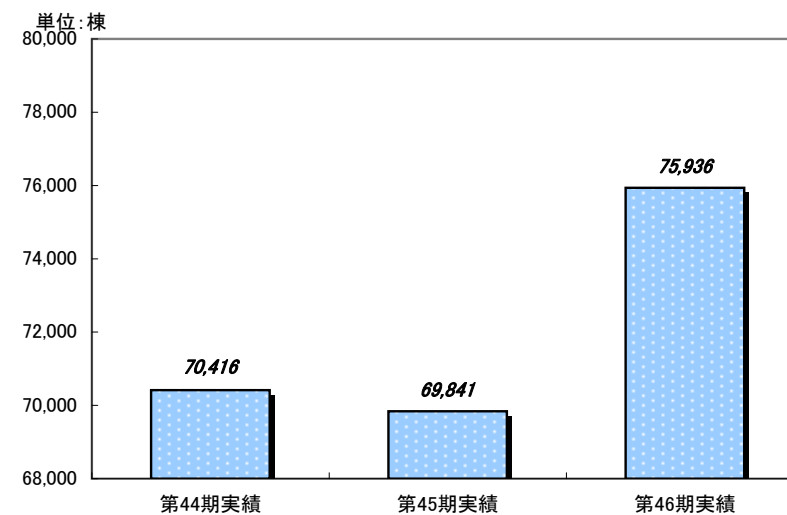
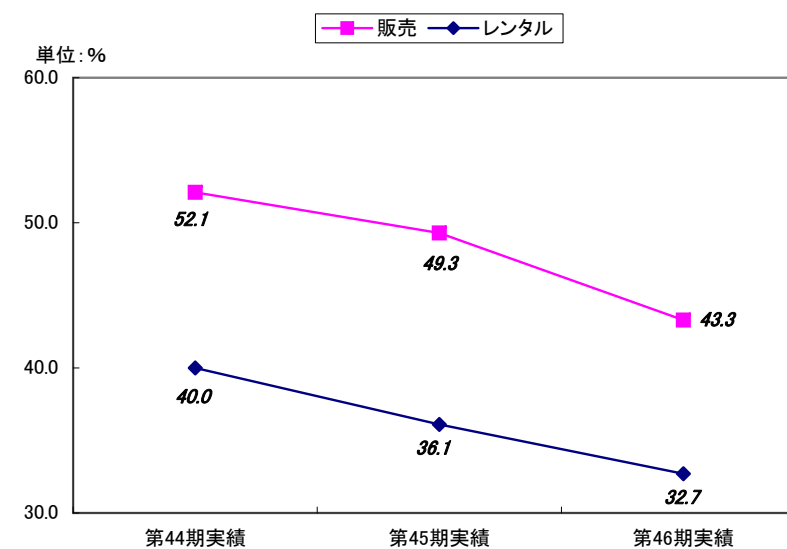


図-6 中間期ユニットハウス事業販売レンタル粗利益表



4.建設機械レンタル事業

① 業界環境

北海道南部の建設市場は7～9月に補正予算の執行があり急回復を見せた。

② 当社の取り組み

- ・販売～将来のレンタル競争力を高めるため、中古建機販売を大幅に絞る。一方で、同業者・異業種との合同展示会を開催し、一般ユーザーへの小物建機販売、環境関連商品の販売を手掛ける。
- ・レンタル～選別受注を強化する一方、投資平準化と運用年数延長のため貸与資産投資を絞る。

図-7 中間期建設機械レンタル事業売上高推移

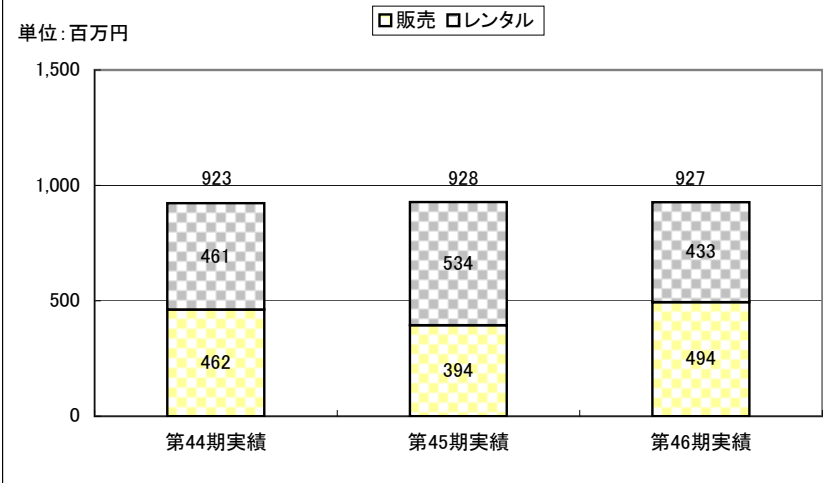
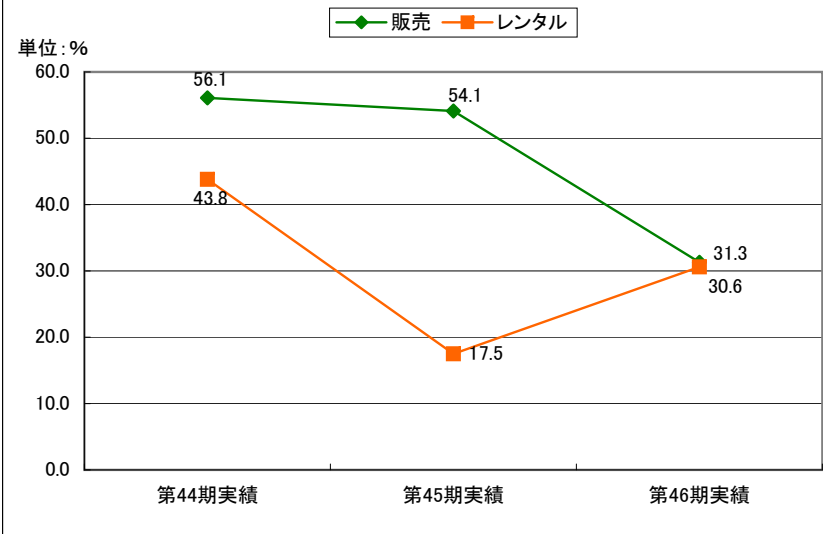


図-8 中間期建設機械レンタル事業販売レンタル粗利益



5.建設資材卸事業

① 業界環境

北海道南部の建設市場は7～9月に補正予算の執行があり急回復を見せた。

② 当社の取り組み

建設機械レンタル事業との融合3年目に当り、相互の優良顧客への営業強化が実を結び、環境の一時的な好転により大幅に取引額を増やす。
ただ、競争は厳しく粗利益率は低下傾向にある。

図-9 中間期建設資材卸事業売上高推移

単位:百万円

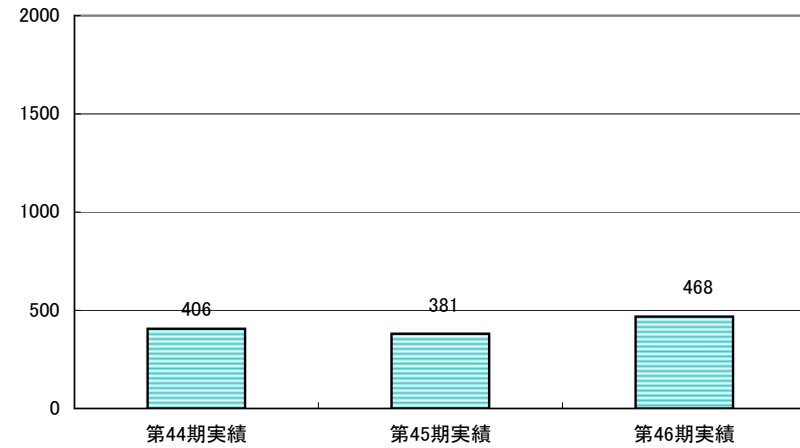
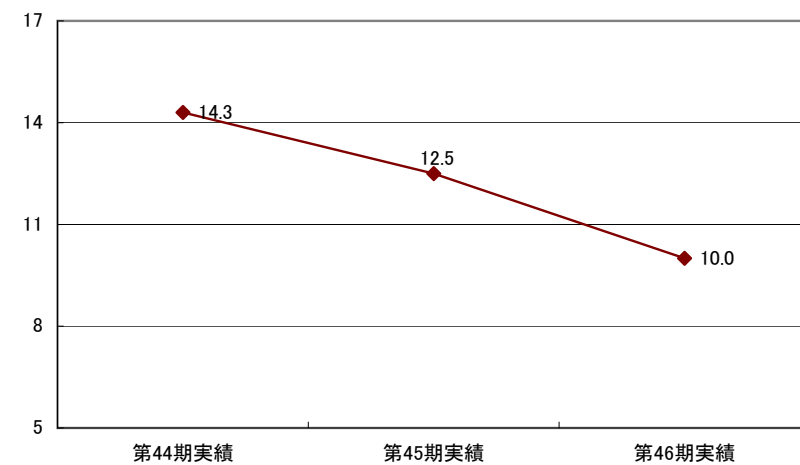


図-10 中間期建設資材卸事業粗利益率推移

単位:%



6.設備投資

- ・昨年に引続き貸与資産投資を継続
- ・第2四半期にICタグのソフト開発投資を実施

図-11

中間期設備投資の推移

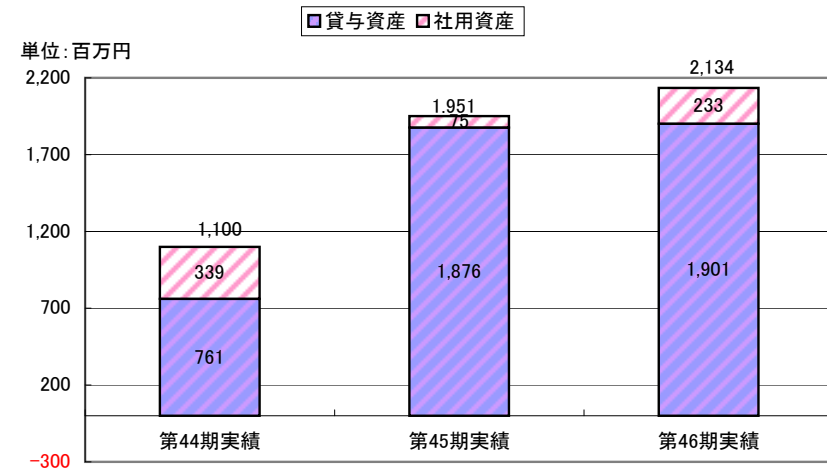
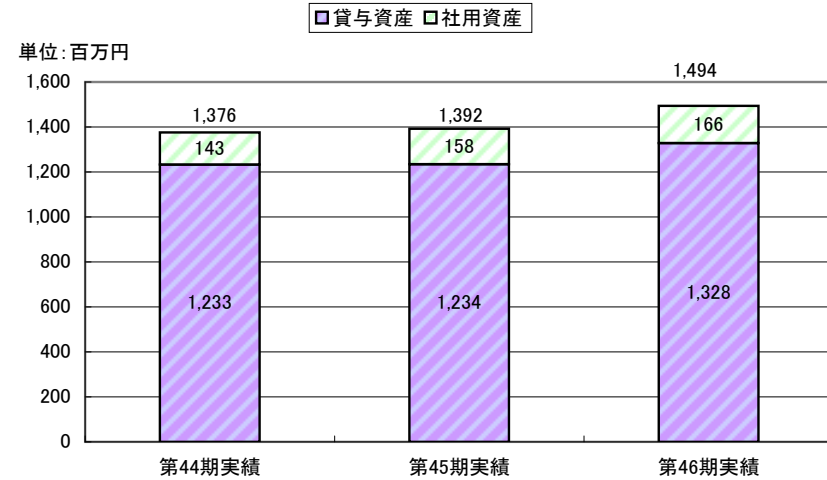


図-12

中間期減価償却費の推移



今期の見通し(修正後)

- 建設市場全般
企業業績悪化による民間設備投資の減少や、雇用環境の悪化による住宅投資の低迷は継続するものと思われる。

図-13

連結売上高の推移

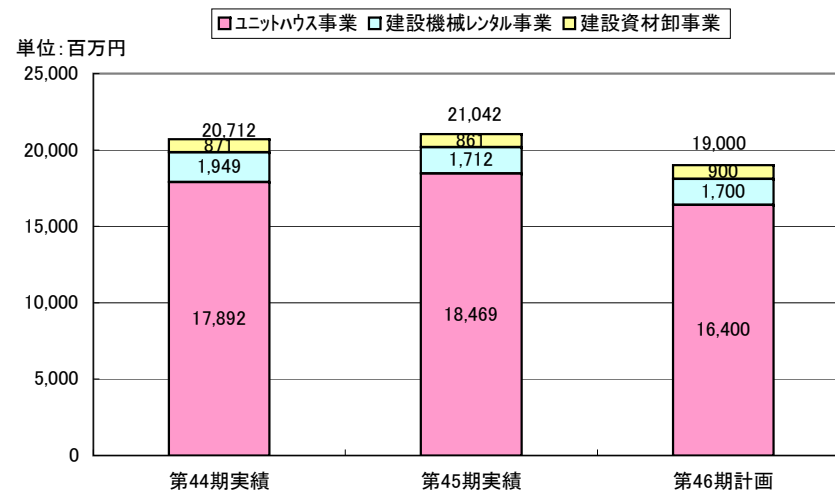
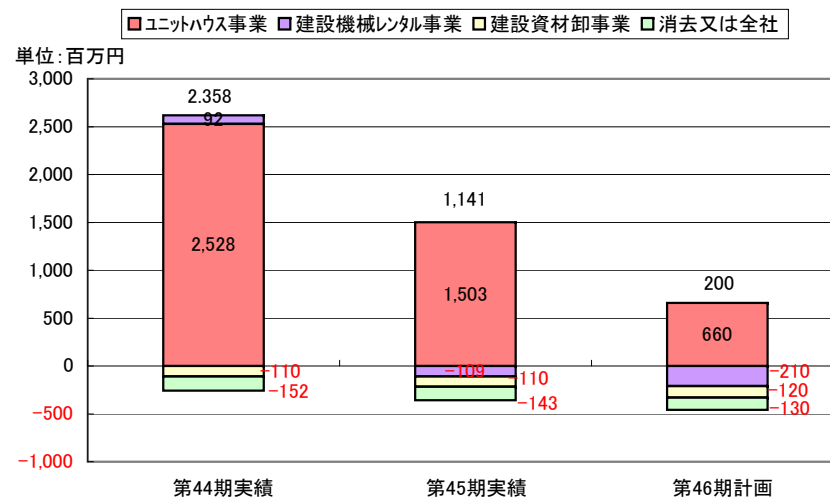


図-14

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(旧住重ナカミチハウス)
- ・ 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)
- ・ 製造原価は原材料価格の値下がりと工賃改定により昨年上昇分は帳消し
- ・ 中古販売は抑制(レンタル運用年数延長)する一方で
他社ハウス買取販売を強化
- ・ 展示会の運用費用の見直しにより広告宣伝費を大巾に削減

図-15

ユニットハウス事業売上高推移

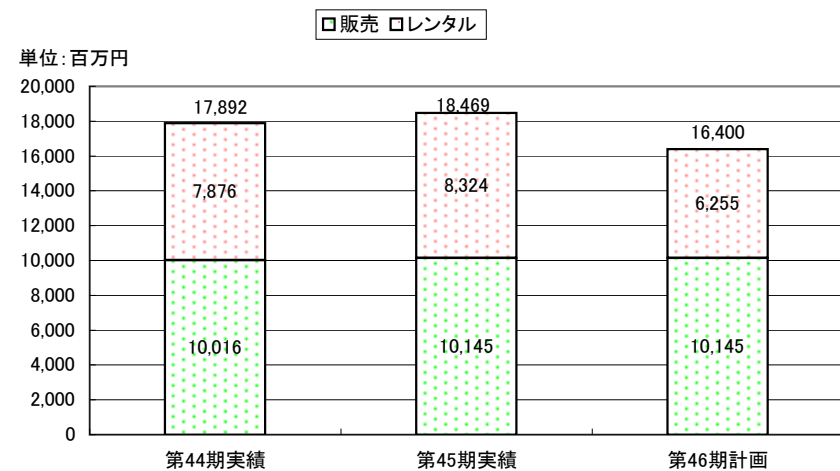
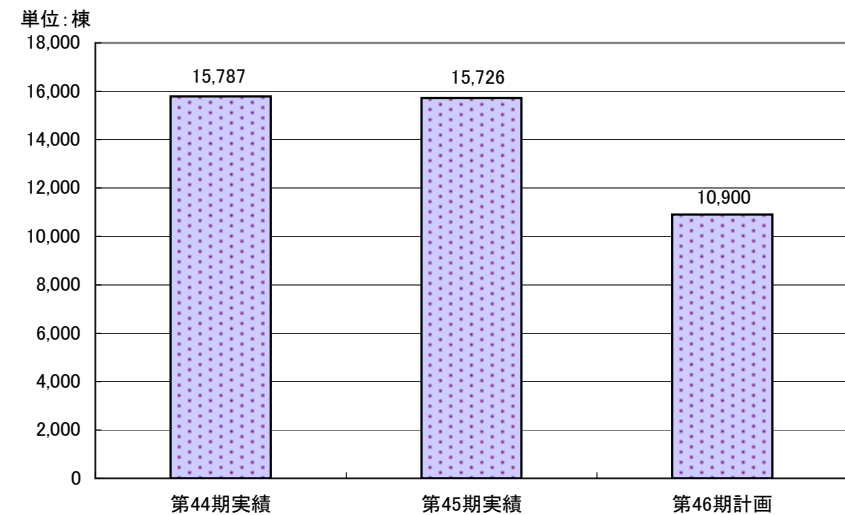


図-16

ユニットハウス販売棟数推移



○ ユニットハウスレンタル

- ・ 同業者と価格を合わせてシェアを拡大する戦略を継続(M&Aも)
- ・ 昨年実施した備品投入は一服し平年に戻り粗利益を押し上げる見通し
- ・ 一方でハウスの減価償却負担と単価下落の影響が残る見込みだが数量効果で一部相殺される
- ・ 物流管理費、地代の見直しと効率化により、経費を大巾に削減

図-17 ユニットハウス期末貸与保有棟数

単位:棟

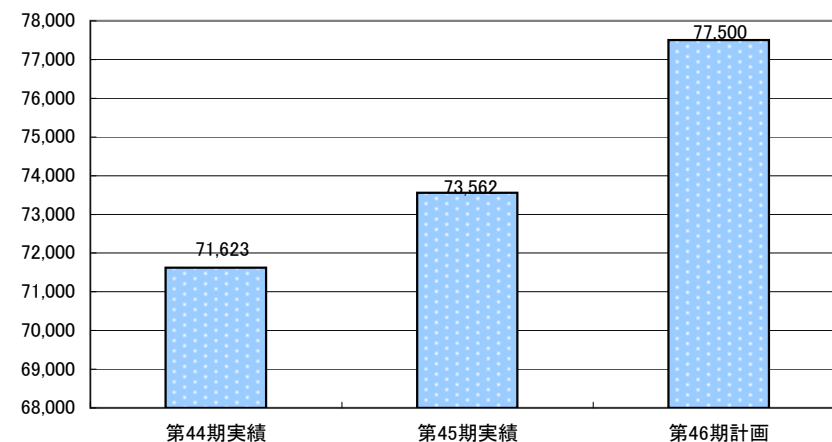
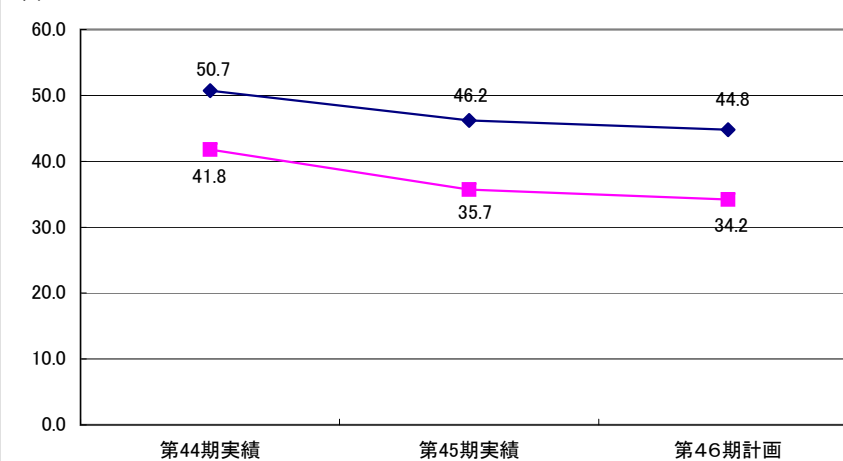


図-18 ユニットハウス事業販売レンタル粗利益率推移

単位: %



○ 建設機械レンタル事業

(1) 販売

中古建機販売は中古建機マーケットの市況の回復を待ち、前年の3分の1に抑制。一方で仕入れ建機販売を強化

(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-19 建設機械レンタル事業売上高推移

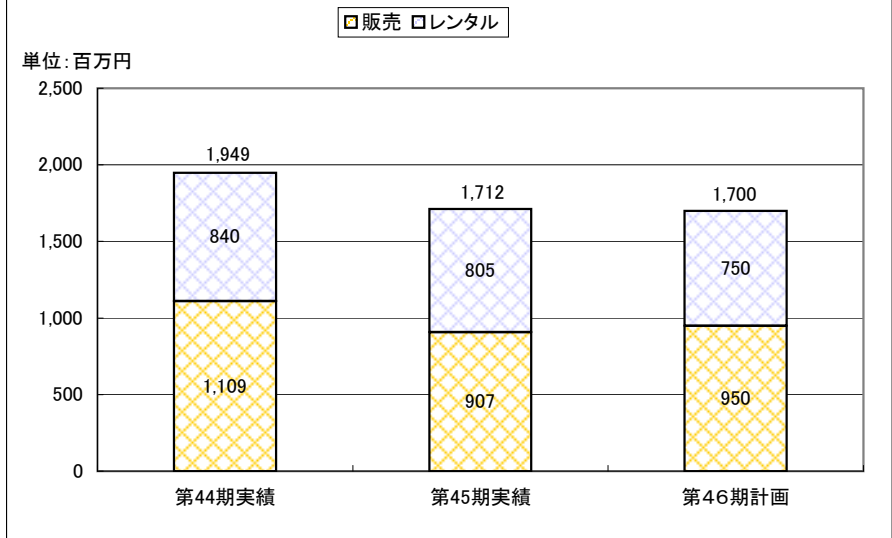
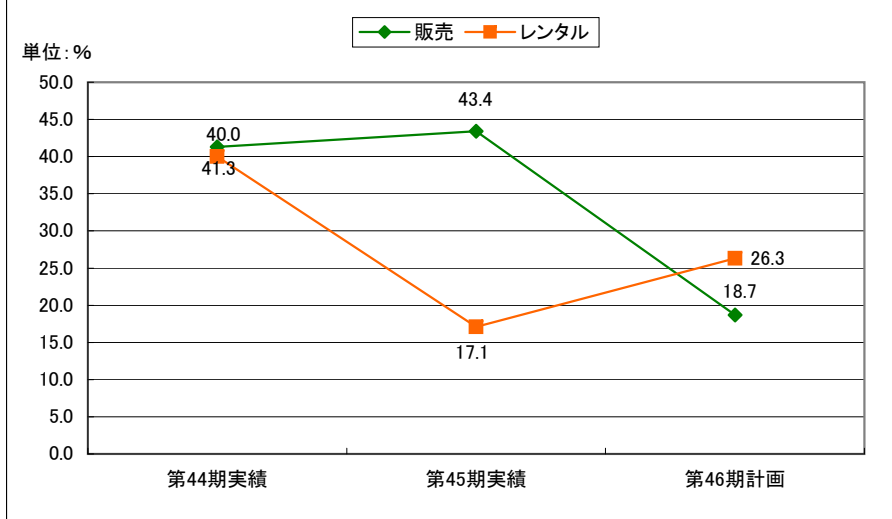
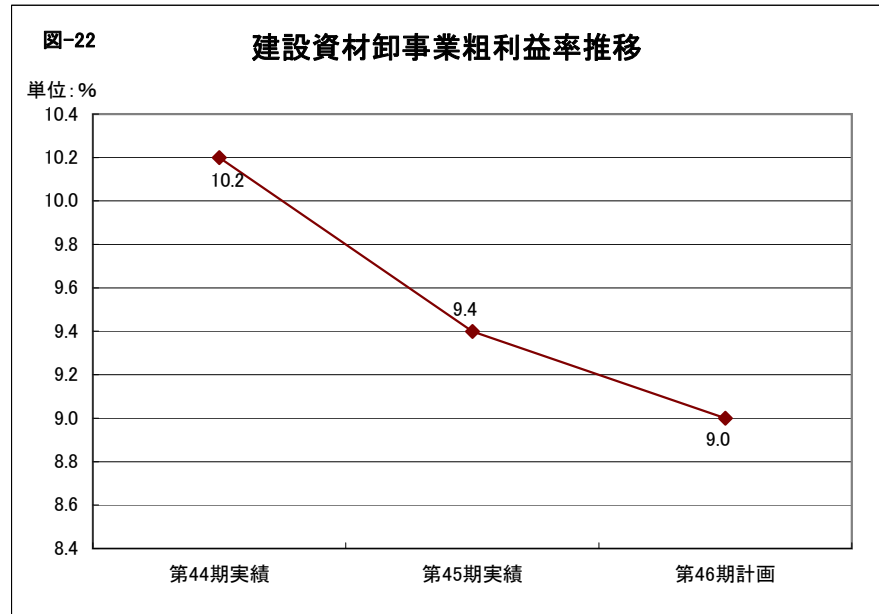
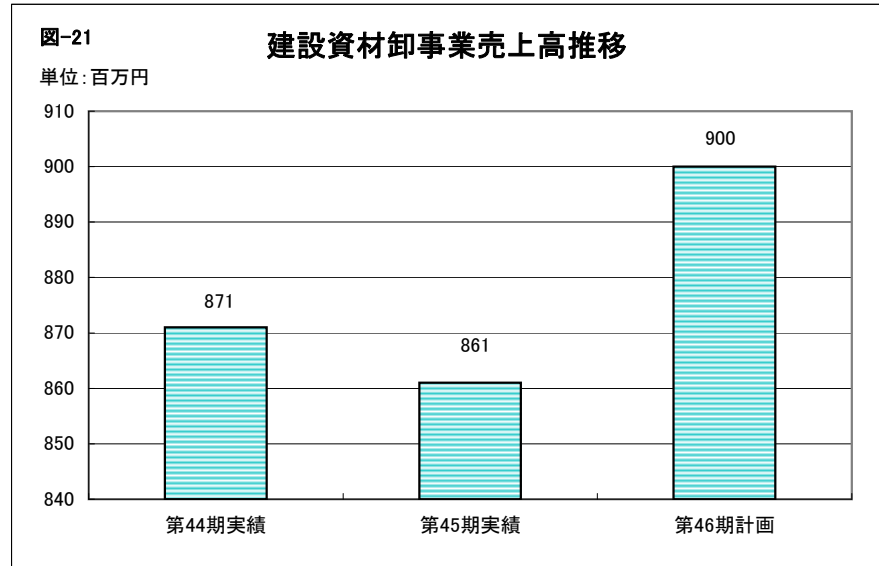


図-20 建設機械レンタル事業販売・レンタル粗利益率推移



- 建設資材卸事業
引き続き建設機械レンタル事業とのコラボ効果で優良顧客の取り込みに注力



○ 設備投資

引き続きユニットハウスの投資に注力し、同業の中小業者のシェアを着実に奪っていく。M&Aも継続。

なお、中古販売抑制により、更新投資が当初計画より10億円減額となる
当面は償却負担増により粗利益率は悪化するが、中古販売サイクルが到来すれば再び収益は回復する

図-23

設備投資の推移

□貸与資産 □社用資産

単位:百万円

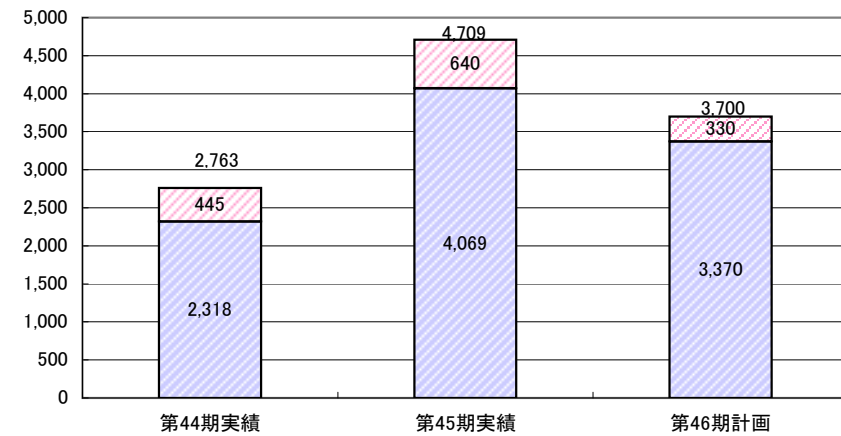


図-24

減価償却費の推移

□貸与資産 □社用資産

単位:百万円

