

平成 1 8 年度決算説明会資料

平成 19年 6月

株式会社 **ナガワ**

平成18年度業績の概況

建設市場は、民間設備投資が昨年に続き堅調に推移したものの、公共投資の削減が拡大したため横這いとなった模様

ユニットハウス部門

販売 … 一般販売が拡大 新棟販売 2ケタの伸び維持
中古も順調

レンタル … 前半は値戻し堅持したため稼働棟数の前年割拡大
数量ダウンで価格効果が打ち消された格好
後半稼働棟数回復 備品・付帯工事取り込み進み
前年を上回る伸び

地域別では、北海道・九州を除き全てプラス

建設機械レンタル部門

主要エリアの北海道南部は公共工事の削減が再び拡大
前半は貸与機械の更新による中古機械の売却が売上を押し上げ
公共工事の減少によるレンタルの減収を補ったものの後半も
工事の減少が止まらず函館出張所の開設効果があったものの
再び減収減益

図-1

売上高の推移

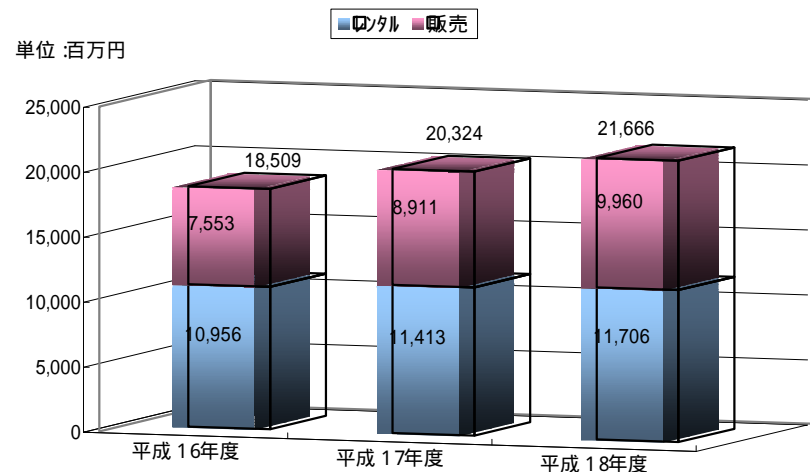
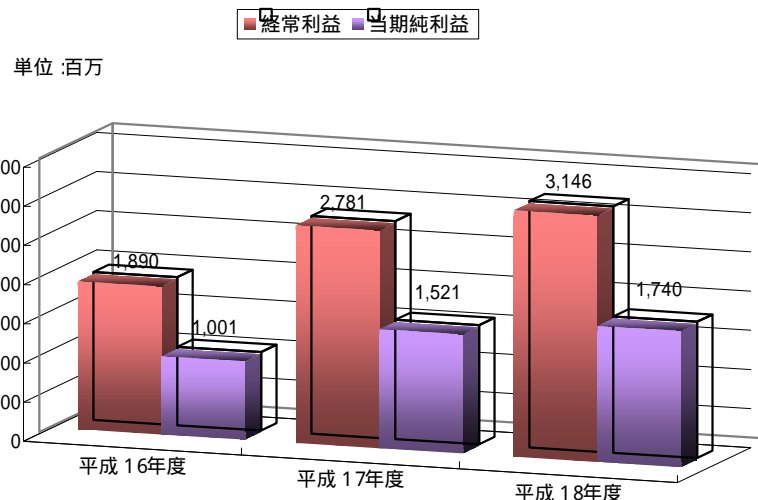


図-2

経常利益・当期純利益

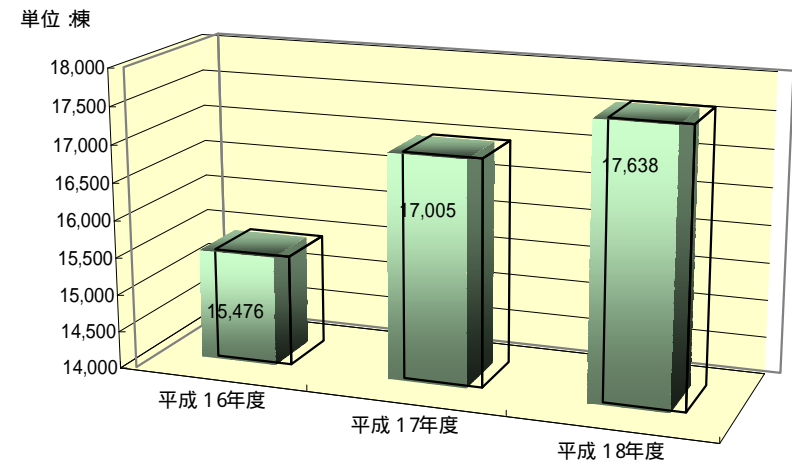


ユニットハウスの販売について

一般向け販売好調
期後半から新規開拓案件が寄与
法人客向け大口販売(事務所・工場)や公共施設が寄与
1棟当り単価上昇

図-3

販売棟数の推移



ユニットハウスのレンタルについて

期前半は安値受注排除で稼働棟数の前年割が拡大
 8月を底に徐々に回復
 2月から前年比プラスに転じる

稼働棟数減による数量効果 (マイナス)よりレンタル単価上昇による
 価格効果 (プラス)が上回り粗利益率改善

備品供給力・施工能力向上によりイベントもの一括受注が増える

その他トピックス

函館出張所開設 (4月)

石狩工場稼働 (5月)

結城工場増設 (2月)

新福岡工場用地取得 (3月)

ナガワ建販統合準備 (4月スタート)

受発注管理電子化 (第一次フェーズ)スタート

ゼネコン直接営業解禁 (10月)

図-4 ユニットハウス保有棟数・稼働率推移

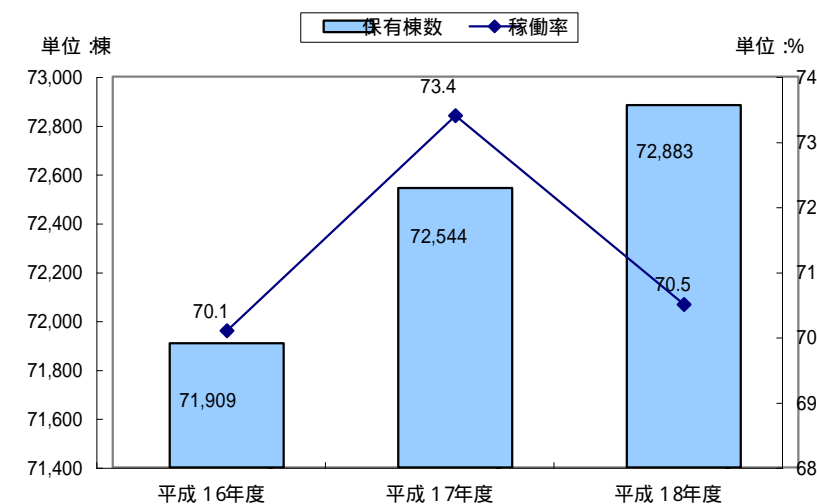
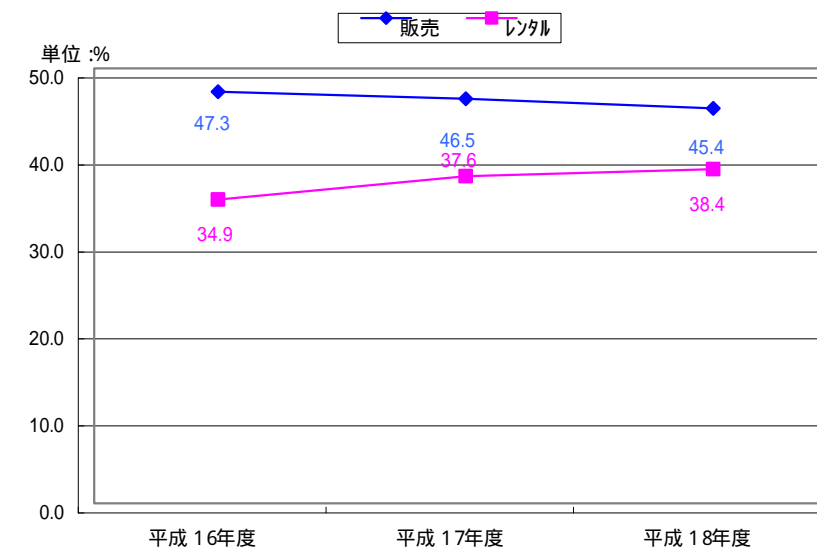


図-5 販売・レンタル粗利益率推移



平成19年度の見通し

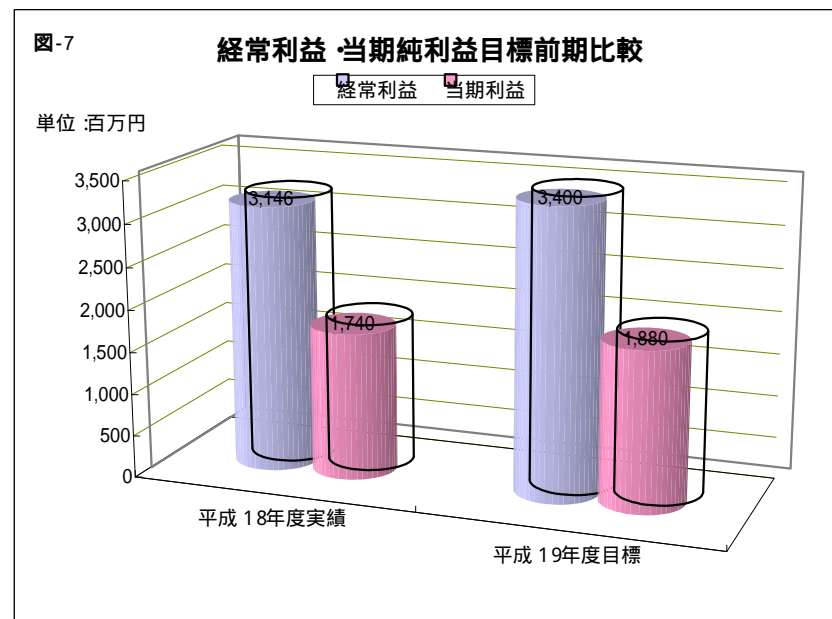
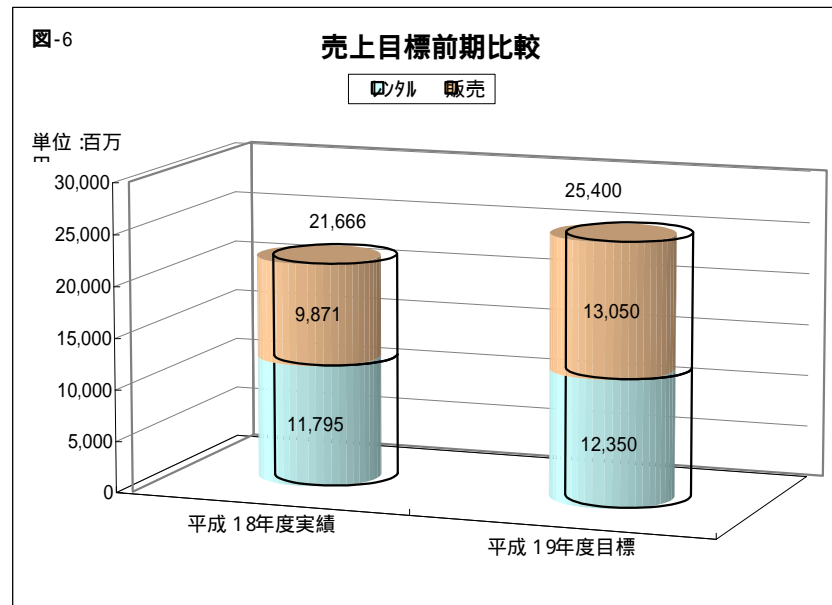
建設市場は、民間設備投資は堅調なもの伸び率がやや鈍化する見通しがあることと、公共工事が引き続き減少することから若干のマイナス成長となる見通し

ユニットハウス部門

直接営業強化により新棟販売を20%伸ばす
中古販売は5%増(巡航速度)
レンタルは付帯サービス強化で6%伸ばす

建機レンタル部門

引き続き道南地区の経済環境悪い
今期合併したナガワ建販の建材事業との連携で顧客サービスを強化しシェアを高める
道南地区においてハウス事業と建材事業を融合しリフォーム・住宅建設等の新事業を模索
昨年開設した函館出張所の強化



販売について

新商品の投入

本建築物件獲得強化 (官公庁・民間企業)

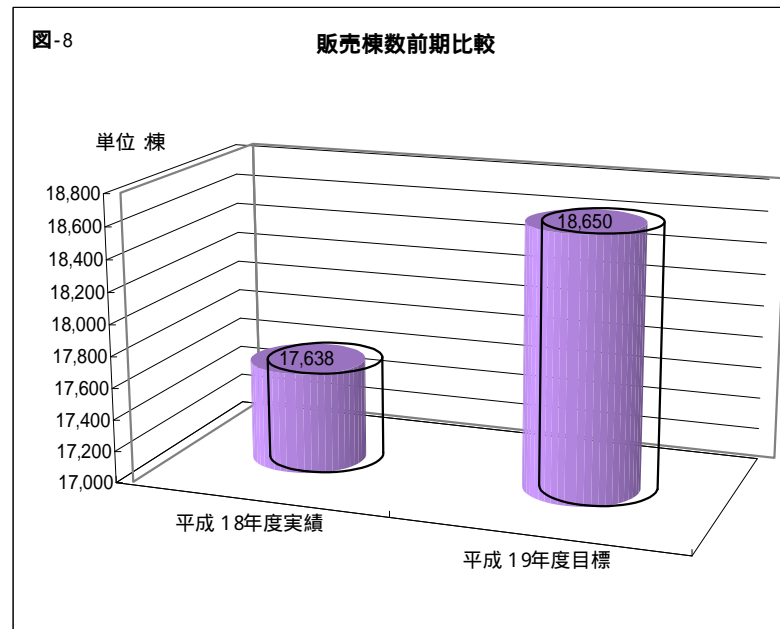
展示場商品開発

受発注業務電子化による事務作業効率化で浮いた時間を新規開拓の時間に回す

直接営業を全営業社員に展開

継続案件

アネット (小住宅) 寒冷地仕様投入
危険物保管庫拡販



レンタルについて

備品等付帯サービスを推進しシェア拡大を目指す

ゼネコンへの直接営業継続

その他トピックス

上期 新福岡工場稼働 (8月)
 結城工場事務所棟改築 (6月)
 セル生産方式試験導入 (8月)
 受発注管理電子化 (第二フェーズ)スタート

ユニットレハフの商品化 (昨年からの継続)

