

中間決算説明会資料

第45期中間期 (平成20年4月～平成20年9月)の業績の概況	1	～	6
第45期通期 (平成20年4月～平成21年3月)の業績見通し	7	～	12

平成20年11月

株式会社 **ナガワ**

第45期中間期の(連結)業績概況

1. 全般

建設市場は公共工事が依然として前年を下回って推移するなか、当初期待された住宅着工も改正建築基準法の影響がなくなるものの景気後退により前々年の水準を下回った状態。また、企業収益の悪化により民間設備投資も予想を下回って推移した。

建設機械レンタル市場及びユニットハウス市場はこれらの影響を受け大幅に縮小している。

2. 当社の主な取り組み

レンタルシェア拡大策～新商品投入、備品供給エリア拡大(北海道、九州)

直接営業の統括部署創設(広域法人ブロック4名)による法人客の取り込み拡大

空白エリアへの展示場・ヤード新設～3箇所

業務効率化

図-1 中間連結売上高の推移

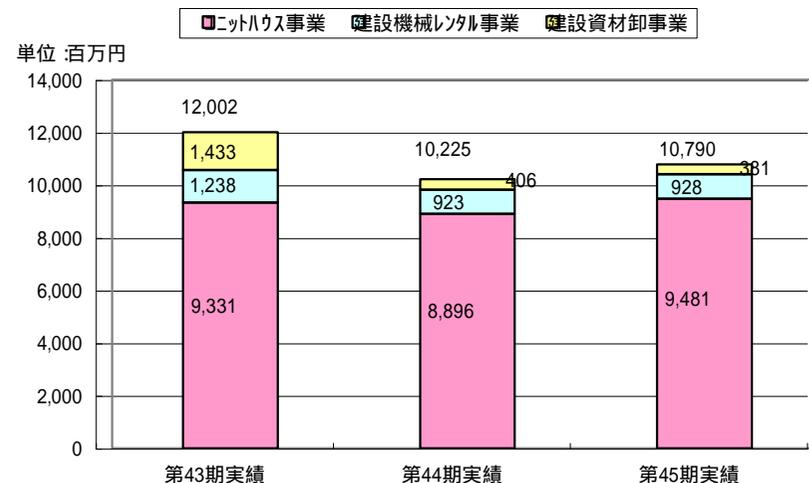
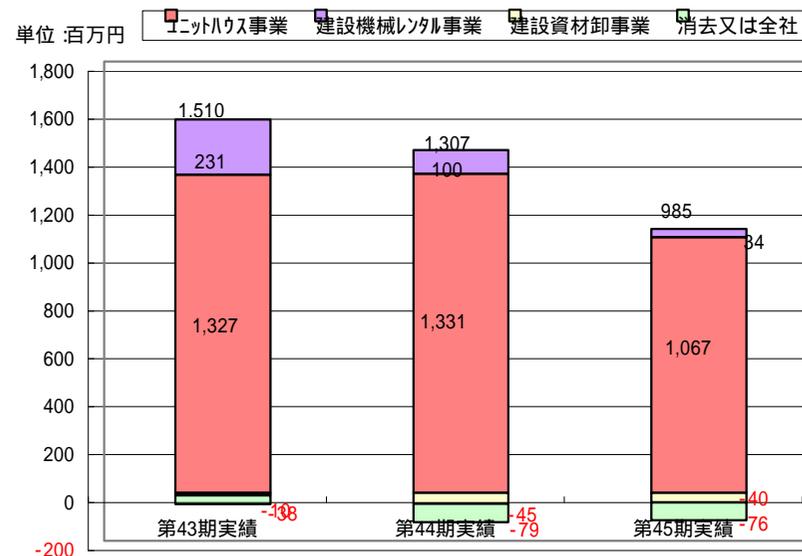


図-2 中間連結営業利益の推移



3.ユニットハウス事業

販売

- ・広域法人ブロックの創設～法人営業の司令塔 情報の集積発信と指示
- ・第1四半期に中古販売キャンペーン実施
- ・大型物件の受注拡大
- ・展示場の新規開店(2箇所)

図-3 中間期ユニットハウス事業売上高推移

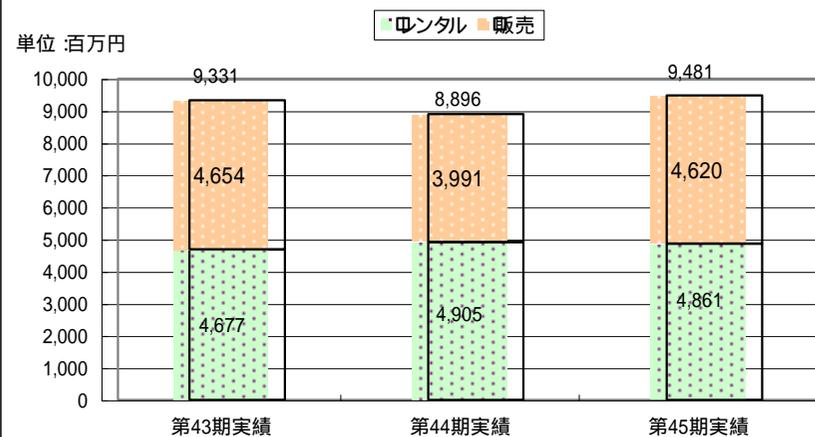
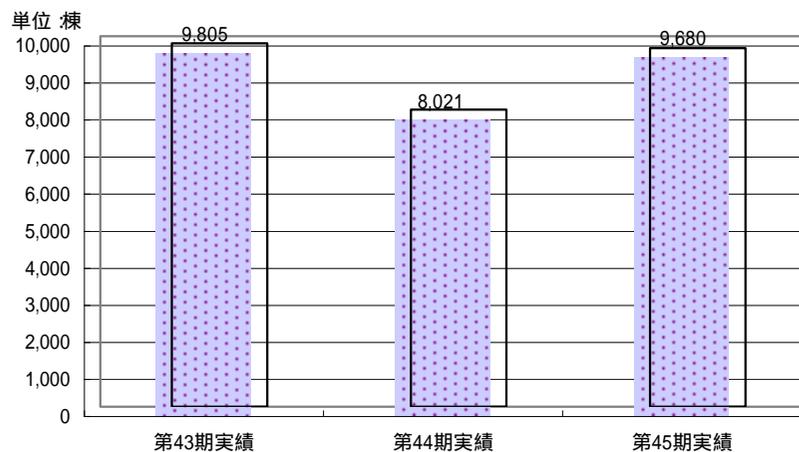


図-4 中間期ユニットハウス販売棟数推移



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出来ず若干の減収。

図-5 中間期末ユニットハウス貸与保有棟数

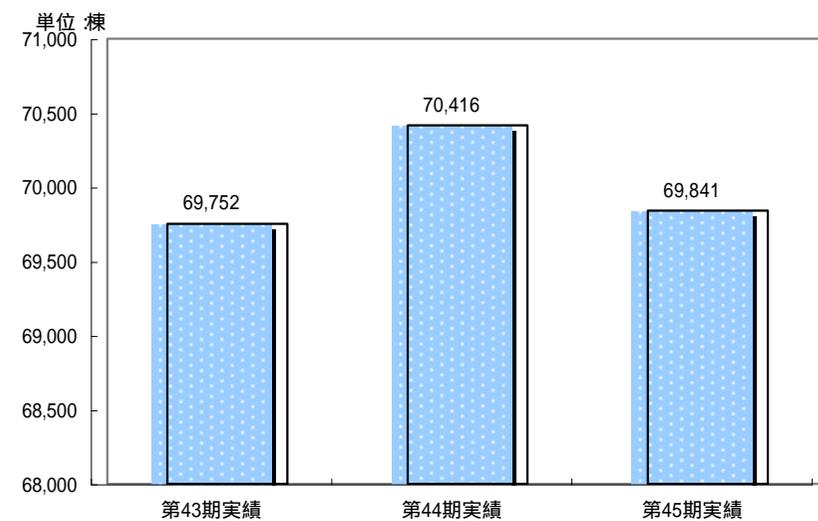
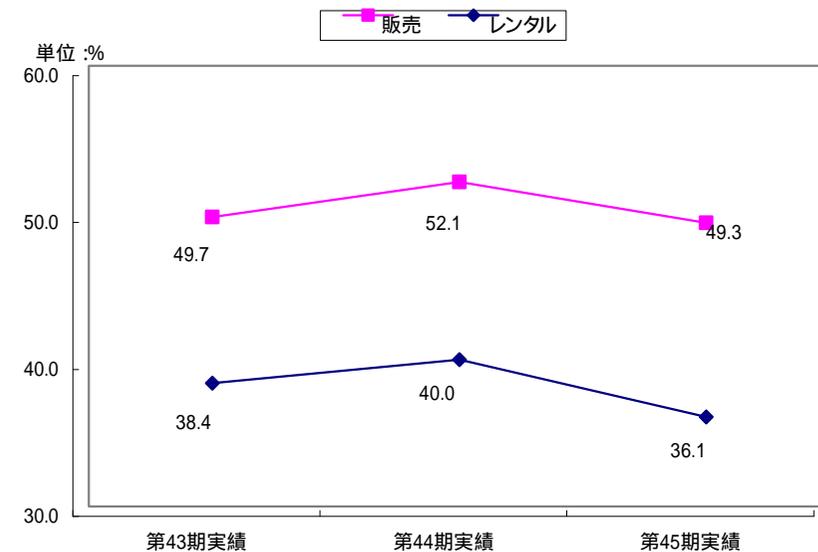


図-6 中間期ユニットハウス事業販売レンタル粗利益表



4.建設機械レンタル事業

業界環境

北海道南部の建設市場は引き続き公共工事・民間工事とも減少基調。

当社の取り組み

販売～洞爺湖サミット関連工事を直接受注し、工事関連売上が
上乗せされる。

同業者と合同展示会を開催し、集客力・品揃えを強化

・レンタル～選別受注を強化する一方、投資平準化のため貸与資産投資を
積極化。

域内シェアは拡大したが、総需要の減少が勝り売上高は前年を
下回る。

また、法人税法変更による償却費初年度負担が大幅増加。

図-7 中間期建設機械レンタル事業売上高推移

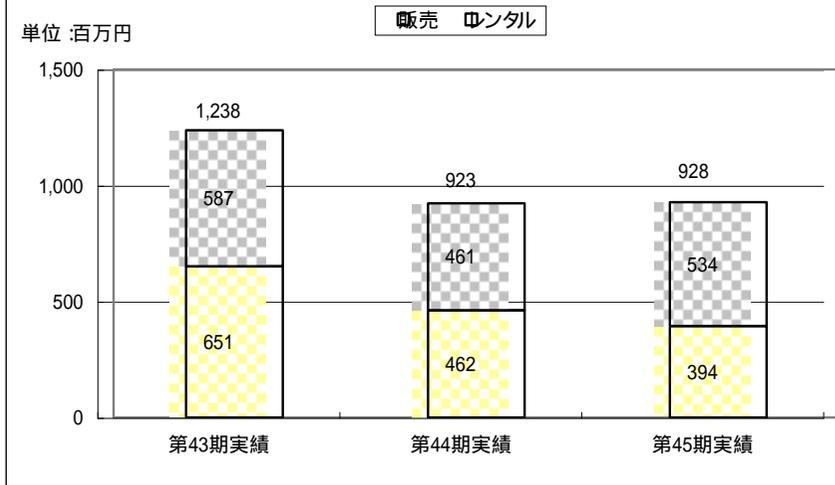
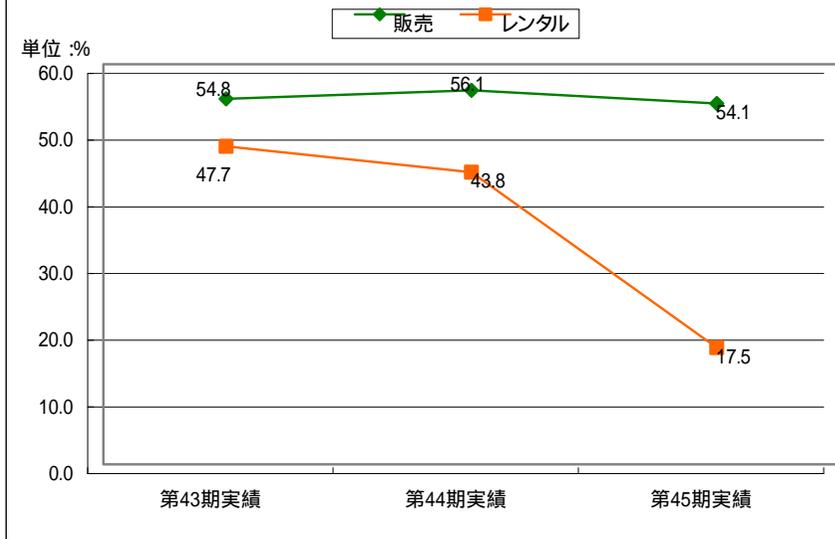


図-8 中間期建設機械レンタル事業販売レンタル粗利益



5.建設資材卸事業

業界環境

北海道南部の建設市場は引き続き公共工事・民間工事とも減少基調。

当社の取り組み

建設機械レンタル事業との融合 2年目に当り、相互の優良顧客への営業強化が実を結びシェアは回復傾向にあるが、全体需要の減少が勝りは前年比ではマイナスとなる。

図-9 中間期建設資材卸事業売上高推移

単位：百万円

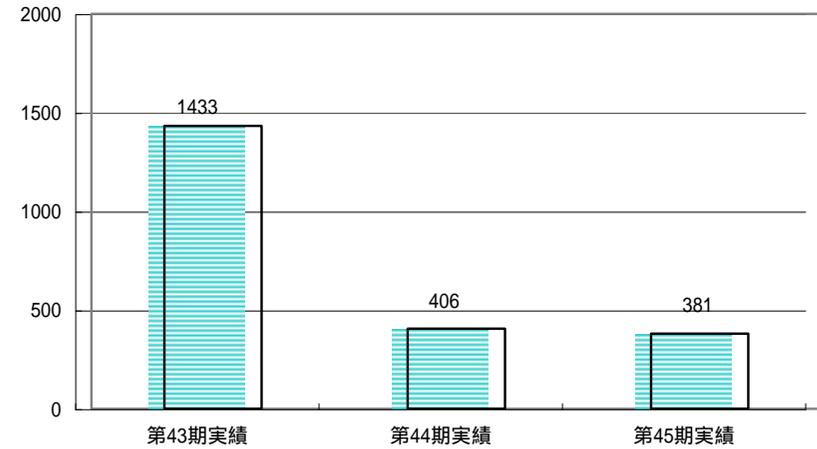
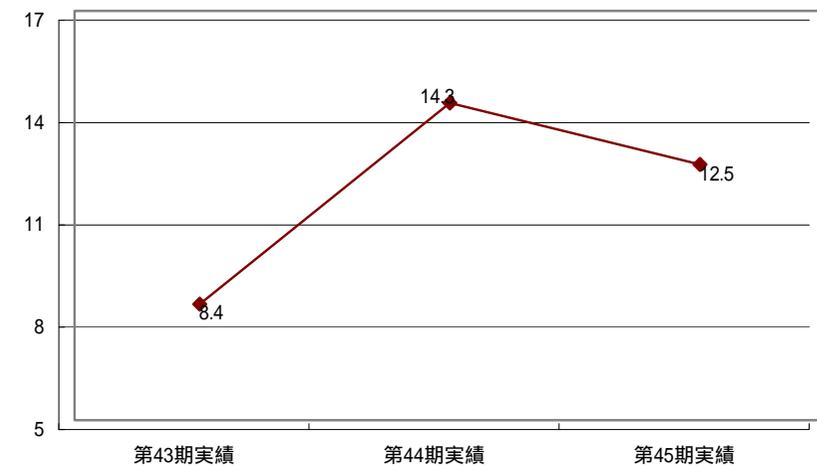


図-10 中間期建設資材卸事業粗利益率推移

単位：%



6 設備投資

- ・上期後半から貸与資産投資を活発化
- ・工場などの新規投資は一服

図-11

中間期設備投資の推移

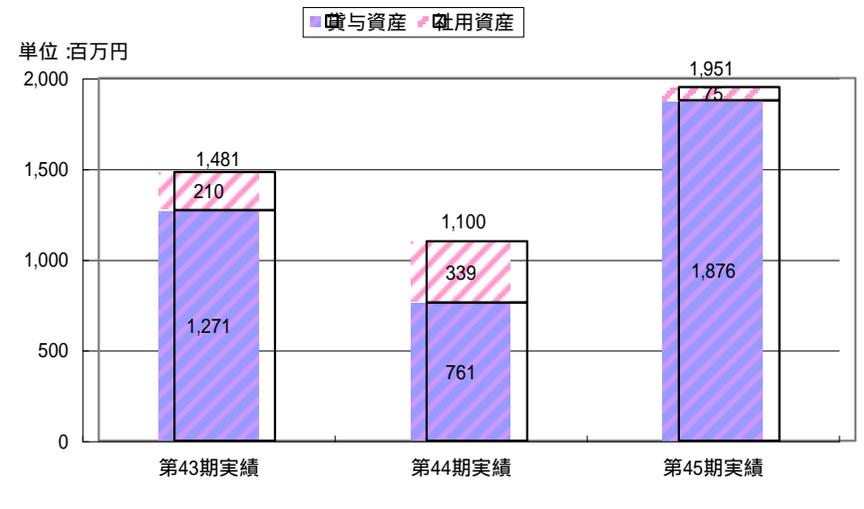
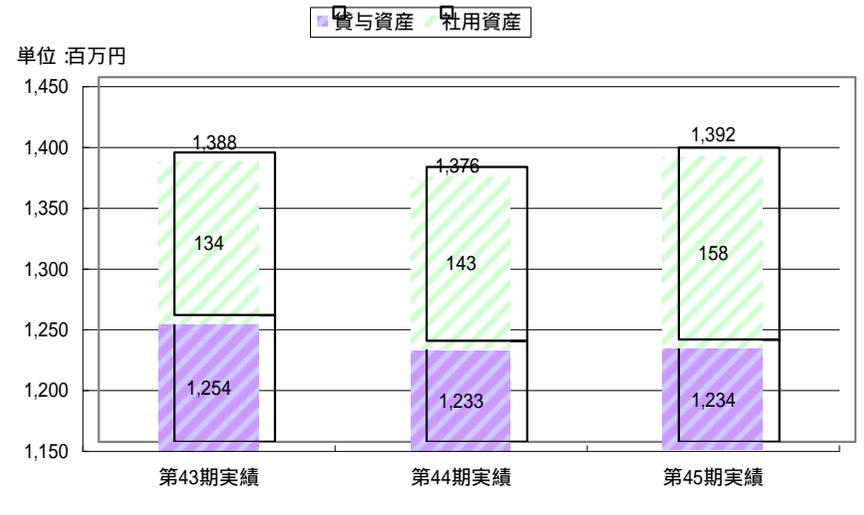


図-12

中間期減価償却費の推移



通期の見通し

1. 全般

建設市場は本格的な景気後退により住宅投資、設備投資とも視界不良。

政府の景気対策 (住宅減税) の効果は来期以降の見通し。

2. 当社の下期の取り組み

- (1) レンタルシェア拡大 ~ 需要期入りの下期に本格的に新規顧客の取り込みに入る
- (2) 一般工事物件の受注拡大
- (3) 空白エリアへの展示場・ヤード新設 ~ 下期2箇所新設、3箇所リニューアル移転
- (4) 代理店との合同展示会実施
- (5) 住重ナカミハウスの事業譲受 (1月)
- (6) 業務効率化 エタグによる在庫管理準備 (来期本格運用)

図-13

通期連結売上高の推移

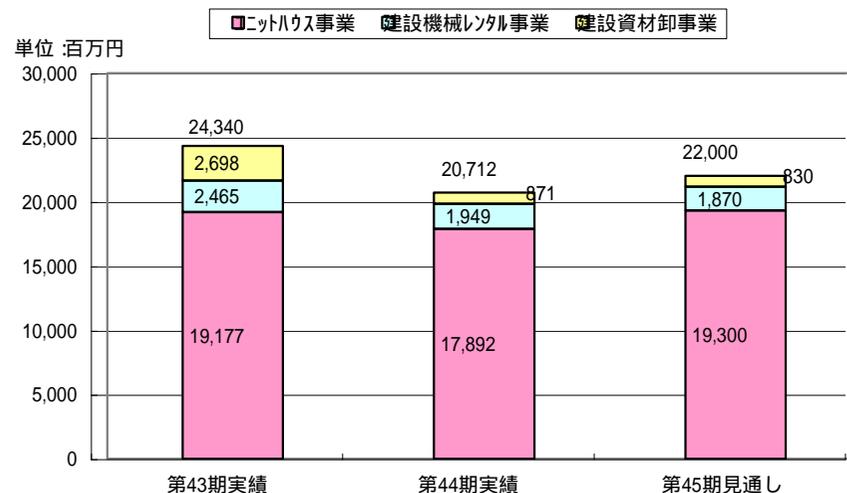
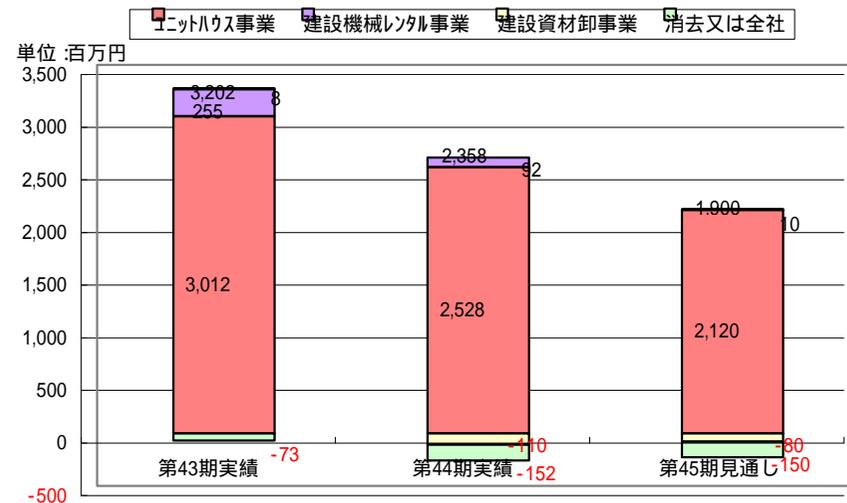


図-14

通期連結営業利益の推移



3.ユニットハウス事業下期の施策

販売

- ・ 一般需要開拓継続～ユニット工法の利点である「増減床可能」、
「移転可能」、「短工期」のニーズ取り込みに注力
- ・ 取引先と合同展示会を水平展開（ハウス以外の商品を揃えることで集客効果）

図-15 通期ユニットハウス事業売上高推移

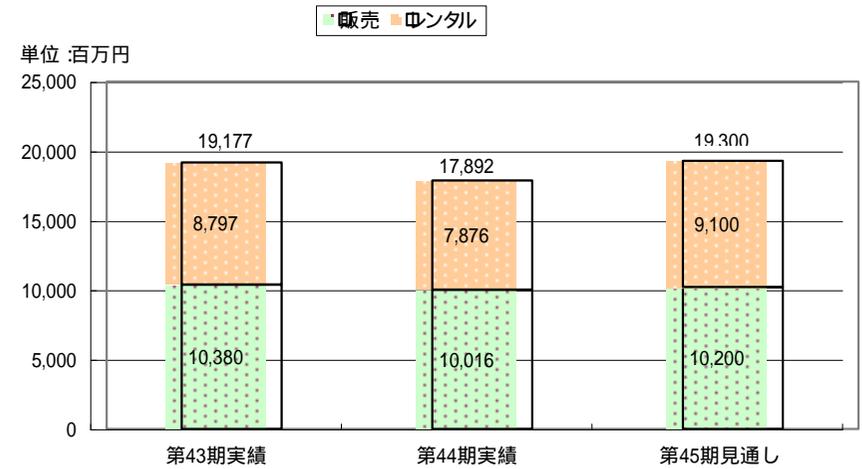
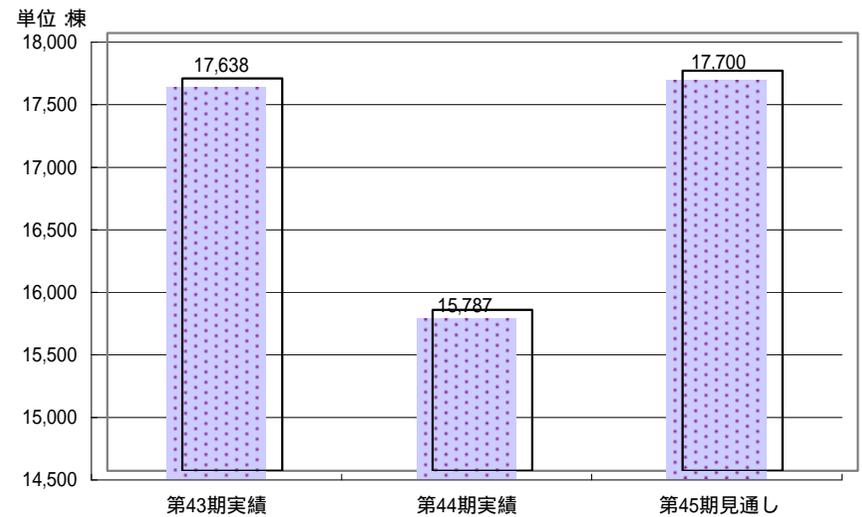


図-16 通期ユニットハウス販売棟数推移



レンタル

・需要期に入り限界需要を取り込む戦略を展開 翌期の固定客獲得
・4間ハウスHP74型の投入継続

その他

平成21年1月1日から住重ナカミハウスの事業を譲り受け、九州地区のユニットハウス事業を一気に展開。

図-17 ユニットハウス期末貸与保有棟数

単位 棟

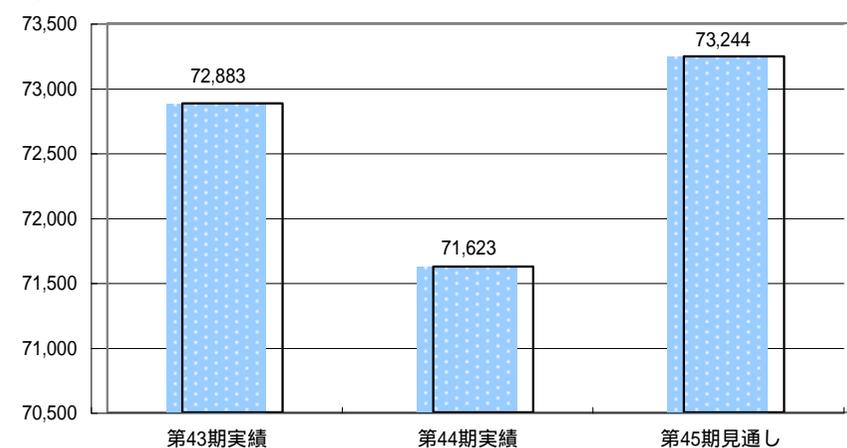
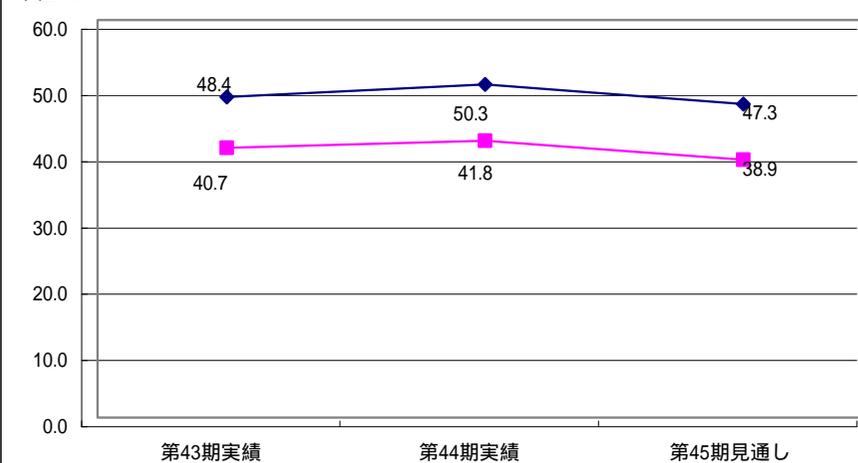


図-18 通期ユニットハウス事業販売レンタル粗利益率推移

単位 :%



4. 建設機械レンタル事業

景気がさらに悪化すると予想され、与信管理を強化しつつ、今期から始めた道南地区での工事の元請受注活動を選別しつつ注力し、同地域でのシェア拡大と商材の拡大を図る。

図-19 通期建設機械レンタル事業売上高推移

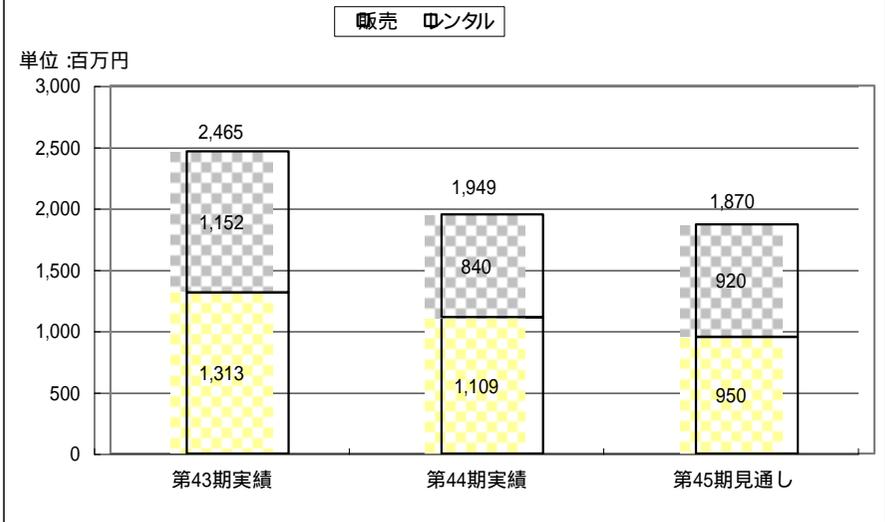
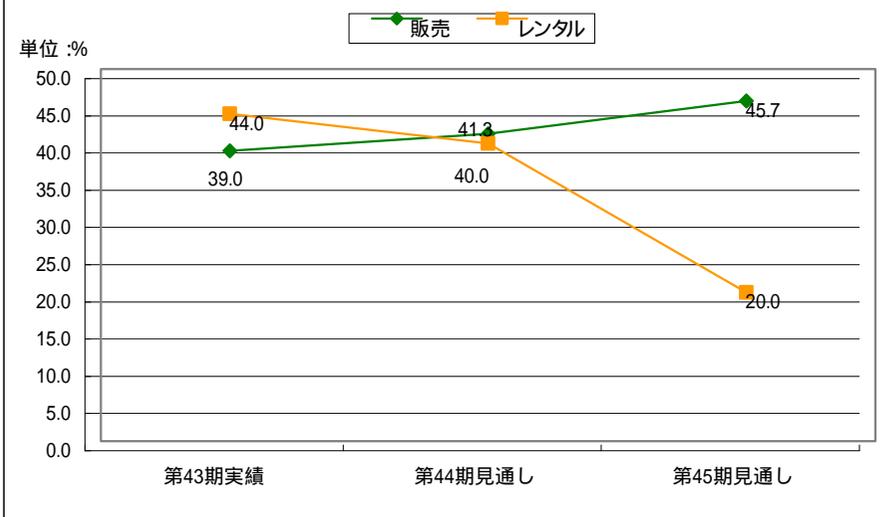


図-20 通期建設機械レンタル事業販売・レンタル粗利益率推移



5.建設資材卸事業

与信管理はさらに強化。選別受注し建設機械レンタル事業と連携して同地域でのシェア拡大を目指す。

図-21

通期建設資材卸事業売上高推移

単位:百万円

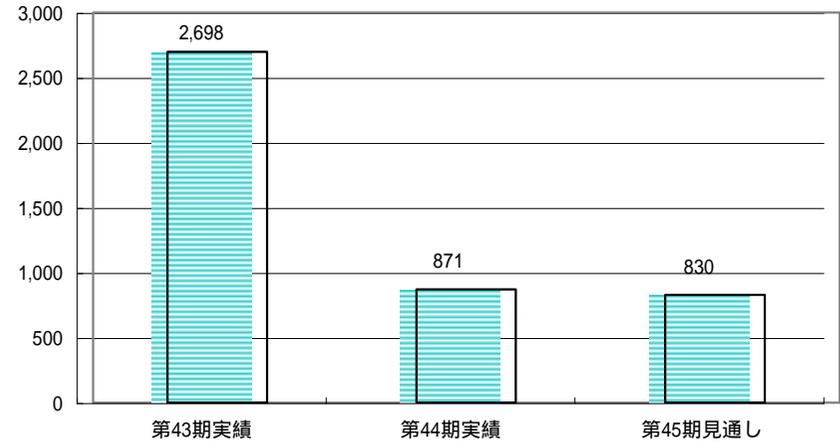
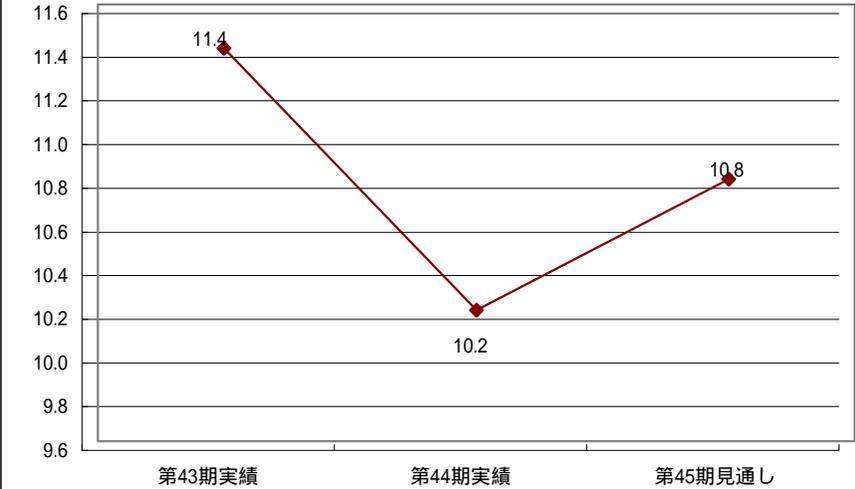


図-22

通期建設資材卸事業粗利益率推移

単位:%



6.設備投資

当初計画通り47億円を投資。
大半がレンタル増強投資。

図-23

通期設備投資の推移

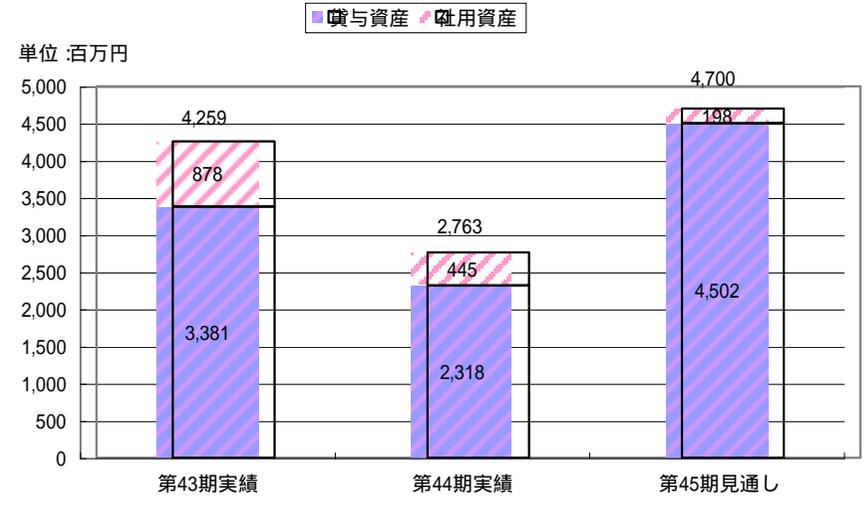


図-24

通期減価償却費の推移

