

決算説明会資料

第45期(平成20年4月～平成21年3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5月

株式会社 **ナガワ**

第45期の(連結)業績概況

1. 全般

公共投資が継続的に減少するなか、当初期待された建築基準法改正により遅れた住宅着工の回復も金融不安により帳消しとなった。民間設備投資も企業収益の悪化により急激に縮小した。これらの要因によりユニットハウス市場及び建設機械レンタル市場は大巾に縮小した。

2. 当社の主な取り組み

- (1) レンタルシェア拡大策～新商品投入による品揃え強化
備品供給エリア拡大(北海道、九州)
- (2) 一般工事物件受注体制整備拡大
(広域法人ブロックを創設し全国から情報収集し発信)
- (3) 空白エリアへの展示場展開
- (4) 業務効率化
～前期稼働開始した「WICS」第2フェーズの改良により月次決算短縮
- (5) 平成21年1月に住重ナカミチハウスの
プレハブ・ユニットハウス事業を譲受け九州全域の商圈獲得

図-1 連結売上高の推移

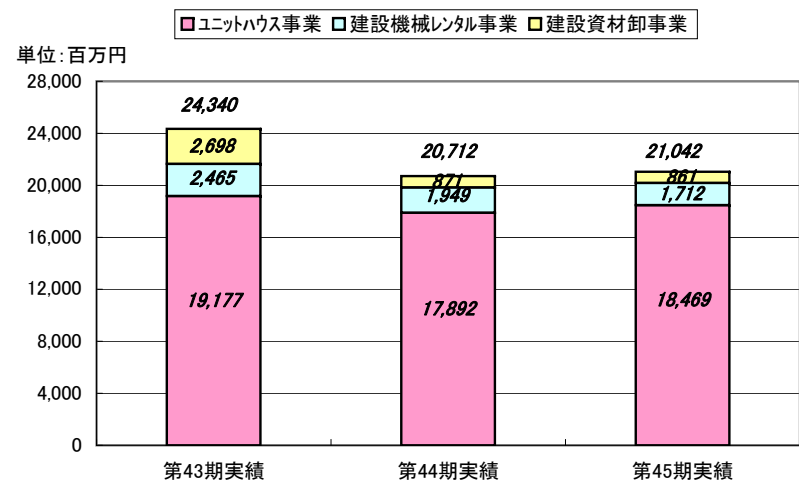
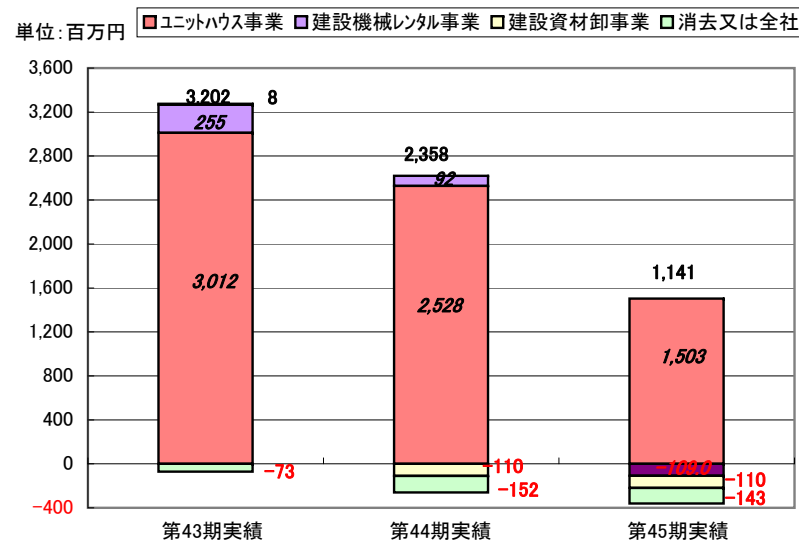


図-2 連結営業利益の推移



3.ユニットハウス事業

(1) 業界動向

上期後半から、建設需要が大きく落ち込み同業者間競争が激化

(2) 当社の取り組み

①販売

- ・広域法人ブロックを創設し大型物件・法人需要の開拓を推進
 - ・第1四半期に中古販売キャンペーンを実施
 - ・空白地への展示場新規出店(8箇所)と移転(3箇所)
- 上期は新棟、中古とも販売を伸ばしたが、後半から急激に購買意欲が衰える
鋼材等の値上がりにより新棟販売の粗利益率が悪化する

図-3 ユニットハウス事業売上高推移

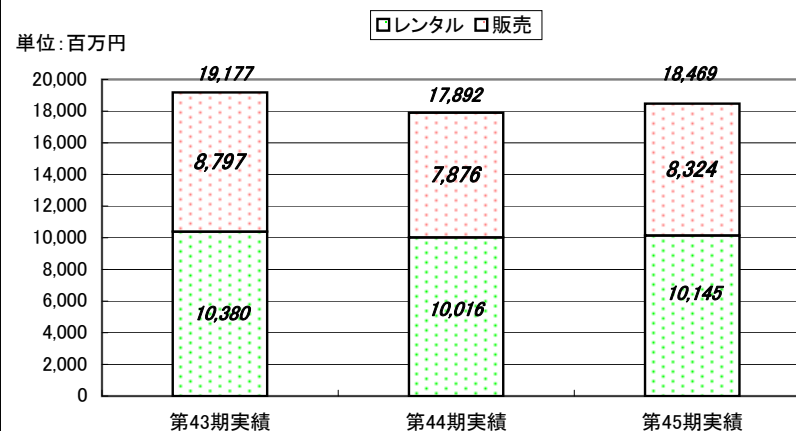
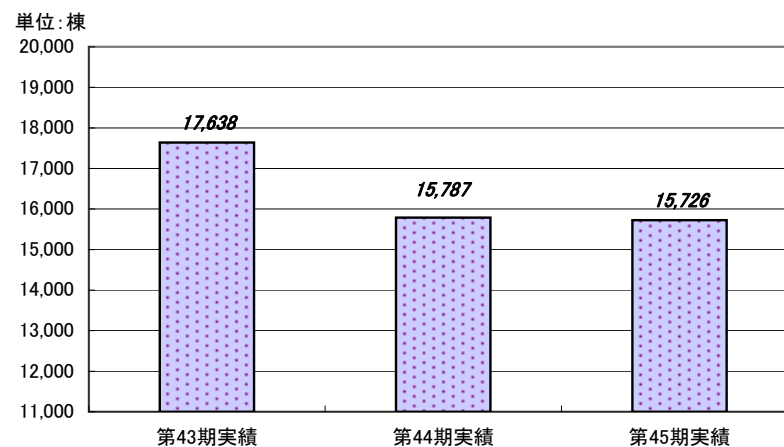


図-4 ユニットハウス販売棟数推移



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
北海道、九州での備品供給開始

同業者と価格を合わせ相対的に品質の良い商品・サービスを提供し

稼動棟数を拡大

第3四半期から数量効果が単価差を上回り増収に転じるが通期ではマイナス
ハウス、備品の減価償却費増と単価下落により大巾に粗利益率が下がる

図-5 期末ユニットハウス貸与保有棟数

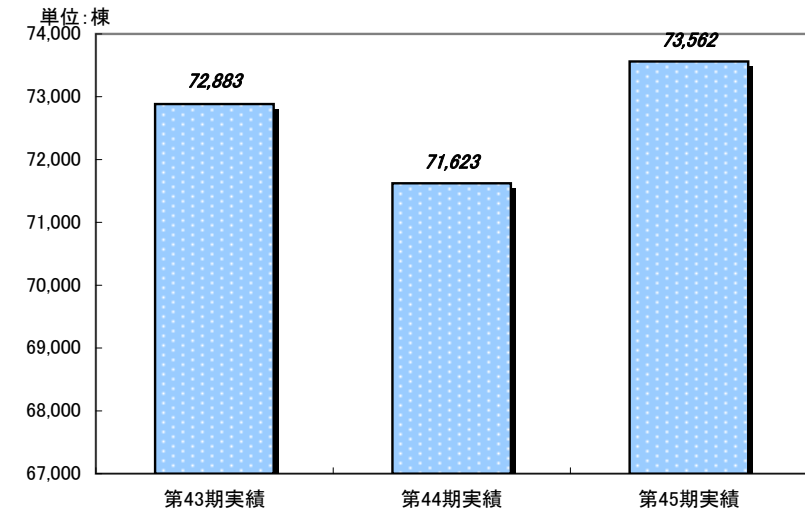
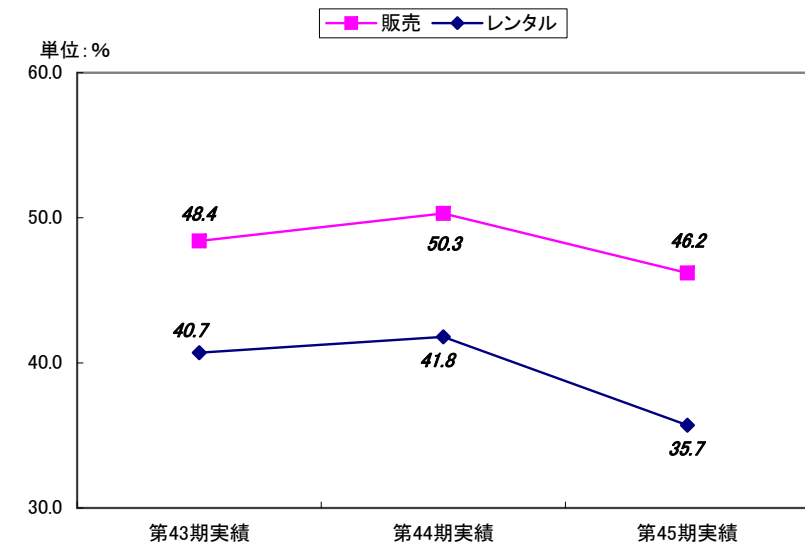


図-6 ユニットハウス事業販売レンタル粗利益表



4.建設機械レンタル事業

(1) 業界動向

北海道南部の建設市場は引続き公共工事・民間工事とも減少基調であり、企業倒産が増加した

(2) 当社の取り組み

- ・販売～上期は洞爺湖サミット関連工事を直接受注することで前年を上回ることができたが、後半失速し前年割れとなる
- ・レンタル～投資平準化のため貸与資産更新投資を6億円強行う一方、選別受注を強化した結果、域内のシェアは拡大したが全体需要の減少が勝り前年割れとなる
- ・法人税法変更に伴う初年度償却負担増により粗利益率が大幅悪化

図-7 建設機械レンタル事業売上高推移

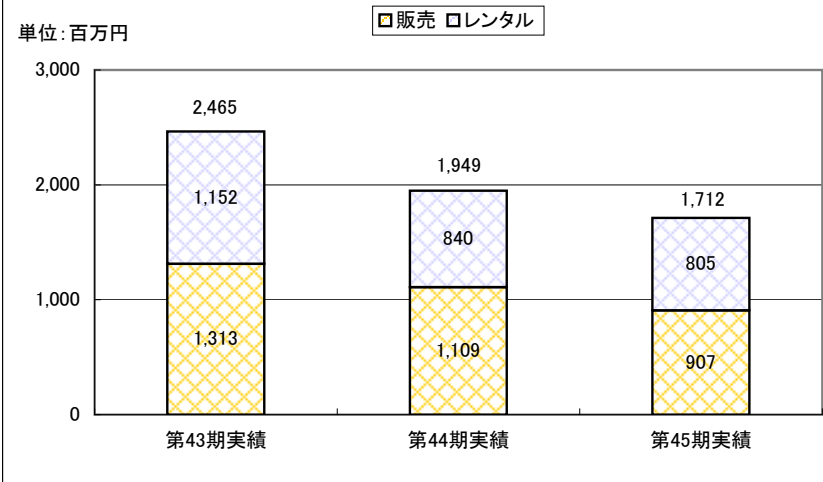
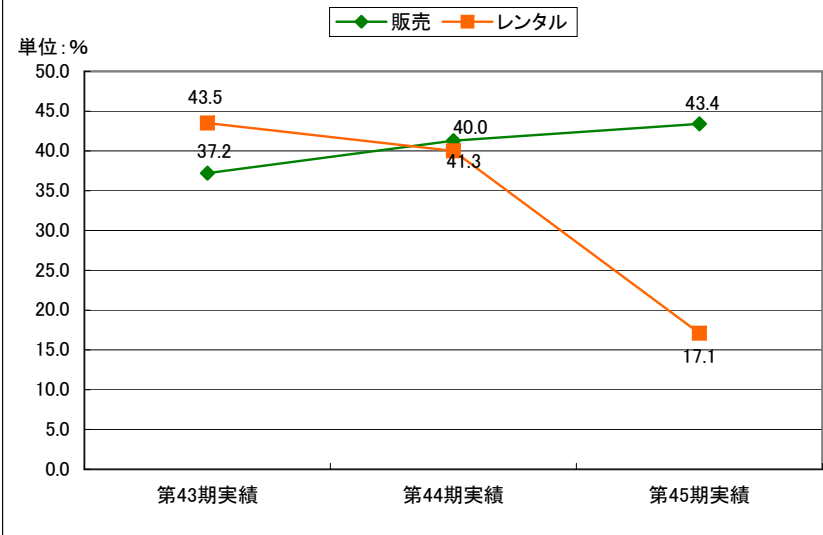


図-8 建設機械レンタル事業販売レンタル粗利益



5.建設資材卸事業

(1) 業界環境

北海道南部の建設市場は引続き公共工事・民間工事とも減少基調であり、
企業倒産が増加した

(2) 当社の取り組み

建設機械レンタル事業との融合2年目に当たり、相互の優良顧客への
営業強化が実を結ぶも、下期に入り失速し前年割れとなる

図-9 建設資材卸事業売上高推移

単位:百万円

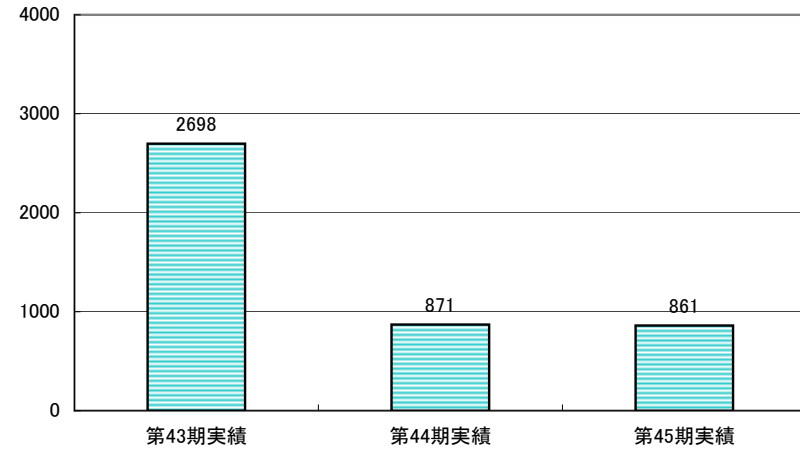
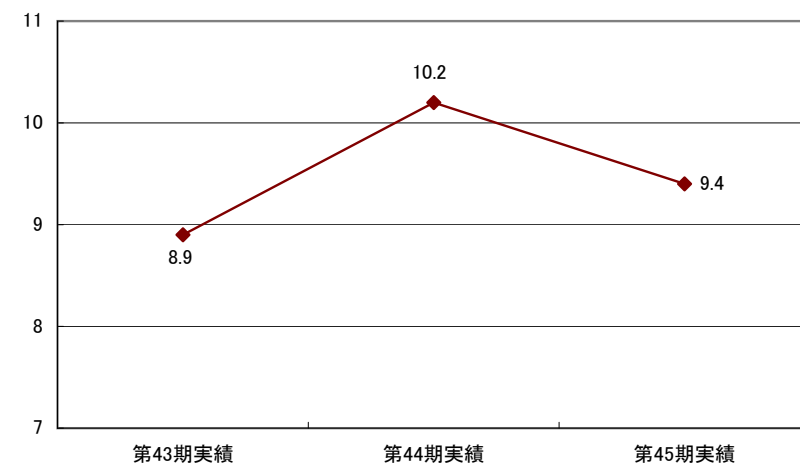


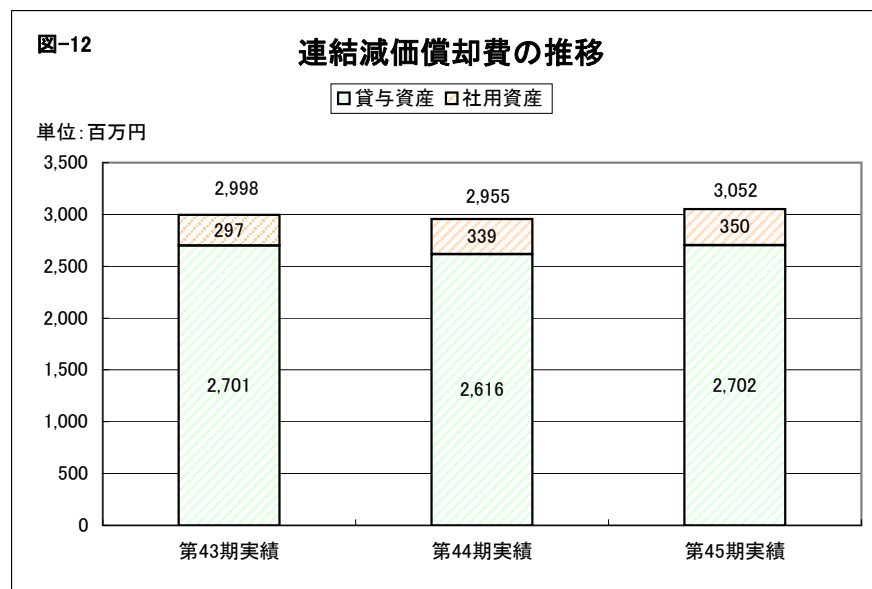
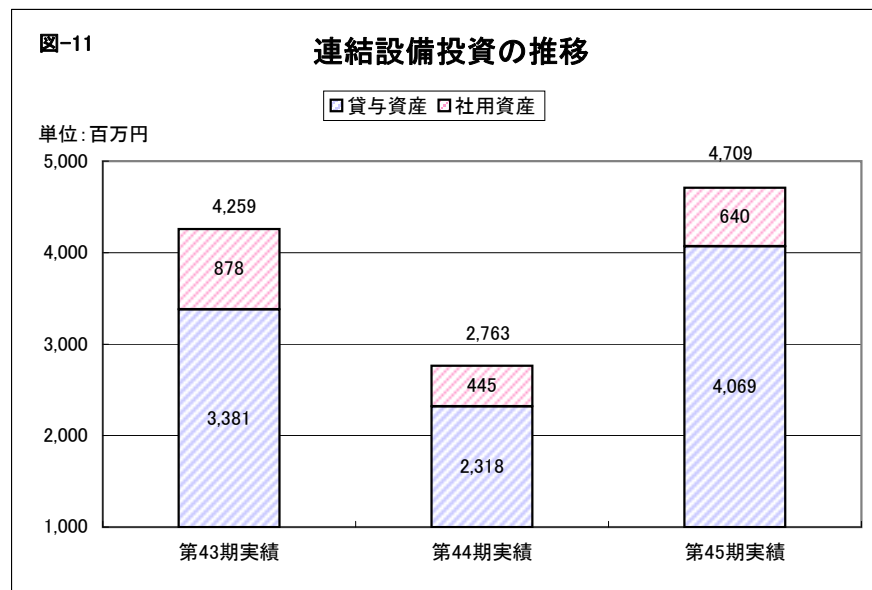
図-10 建設資材卸事業粗利益率推移

単位:%



6.設備投資

- レンタルシェア拡大のためユニットハウスを中心に貸与資産投資を活発化
- 設備投資にカウントされない10万円未満の少額資産投資(備品)が435百万円と前年度の2.1倍となり粗利益悪化の一因となる
- 住重ナカミチハウス宮崎工場他の取得に370百万円



今期の見通し

1. 全般

追加経済対策により公共投資に多少の期待感はあるが
企業業績の悪化による民間設備投資の縮小・中止が本格化する

↓ ↓ ↓
平成21年度の建設投資は前年度比5.8%減の44.8兆円を予測
(建設経済研究所より)

2. 当社の主な取り組み

- (1) レンタルシェアにこだわる営業施策の実施
- (2) 一般建築物の受注強化
- (3) 新規展示場開設
- (4) 業務効率化(ICタグ導入)

図-13

連結売上高の推移

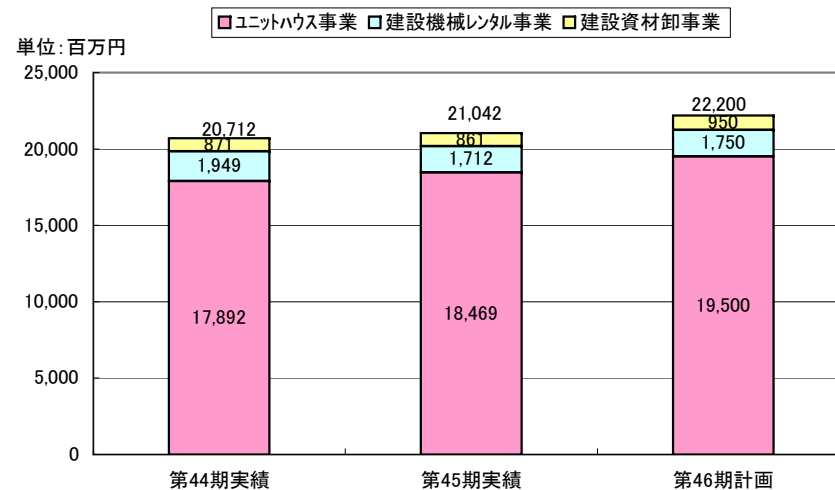
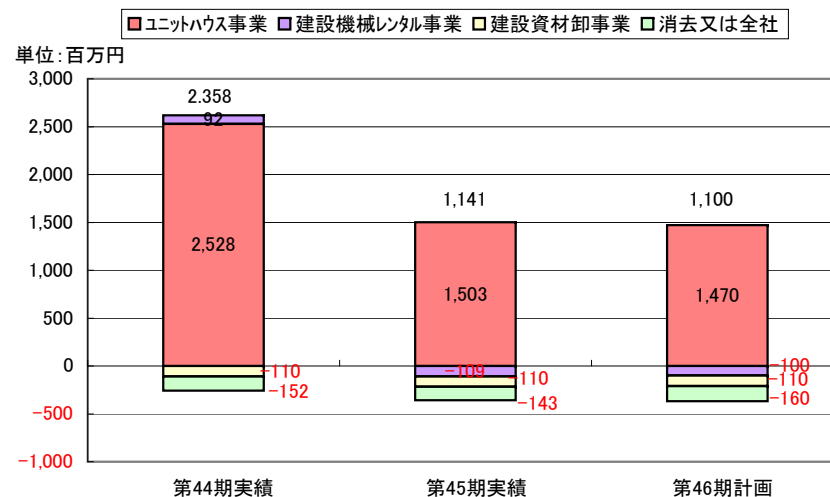


図-14

連結営業利益の推移



2.ユニットハウス事業

(1) 販売

- ・ 展示場の新規開設(一般需要の開拓)
- ・ 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部材変更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

図-15

ユニットハウス事業売上高推移

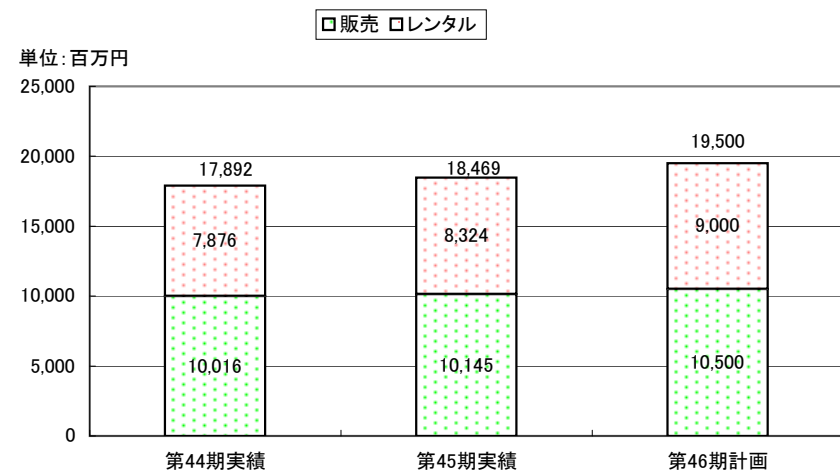
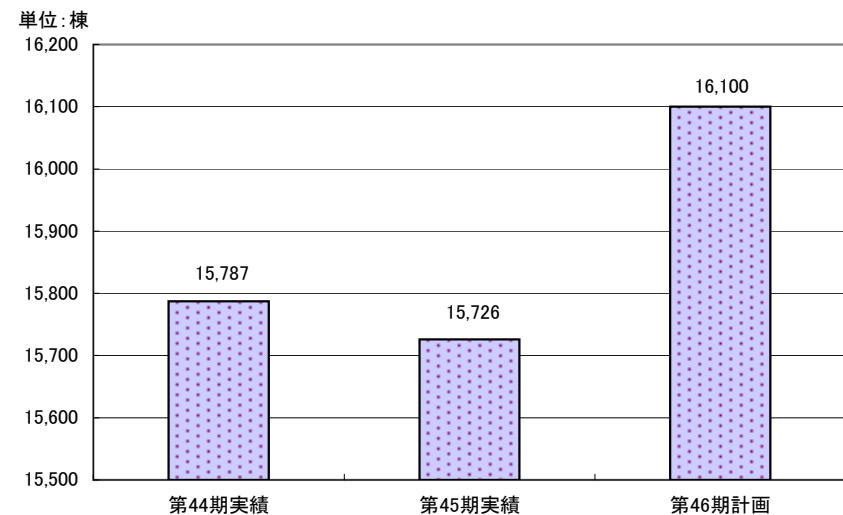


図-16

ユニットハウス販売棟数推移



(2) 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
- ・ 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

図-17 ユニットハウス期末貸与保有棟数

単位:棟

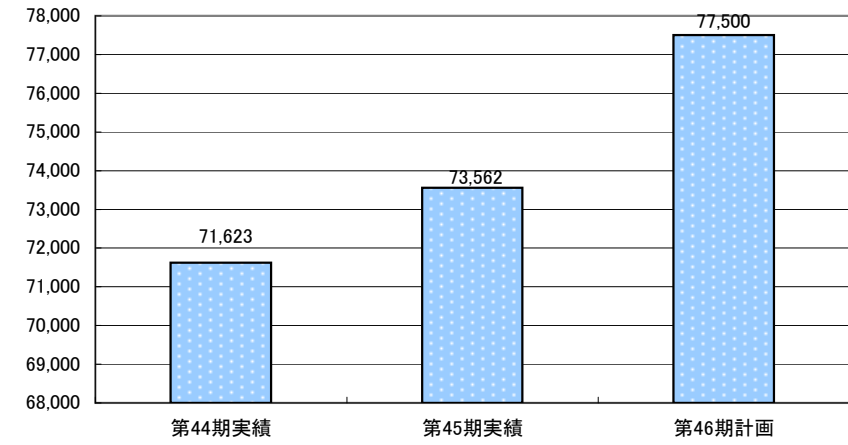
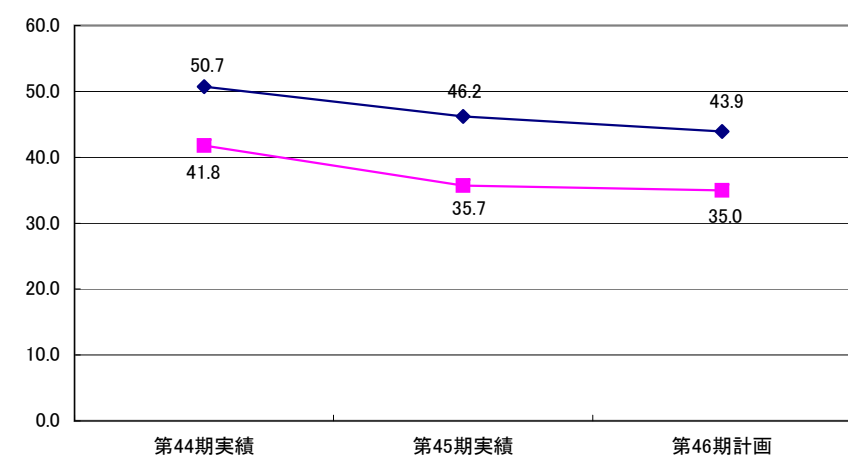


図-18 ユニットハウス事業販売レンタル粗利益率推移

単位: %



3.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悪化のため前年より低めに計画
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

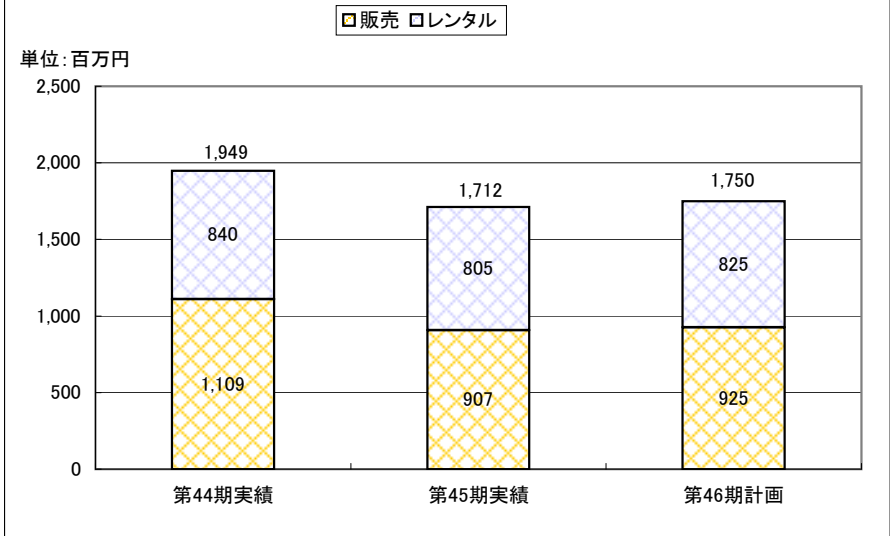
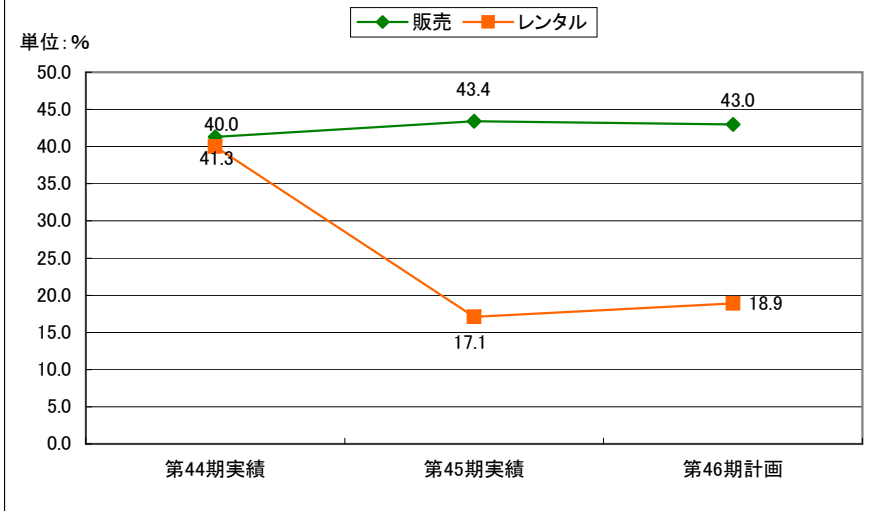


図-20 建設機械レンタル事業販売・レンタル粗利益率推移



4.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

図-21 建設資材卸事業売上高推移

単位：百万円

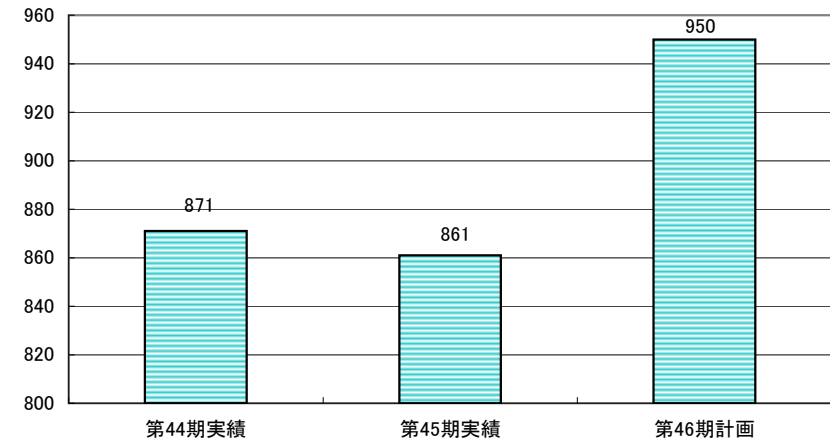
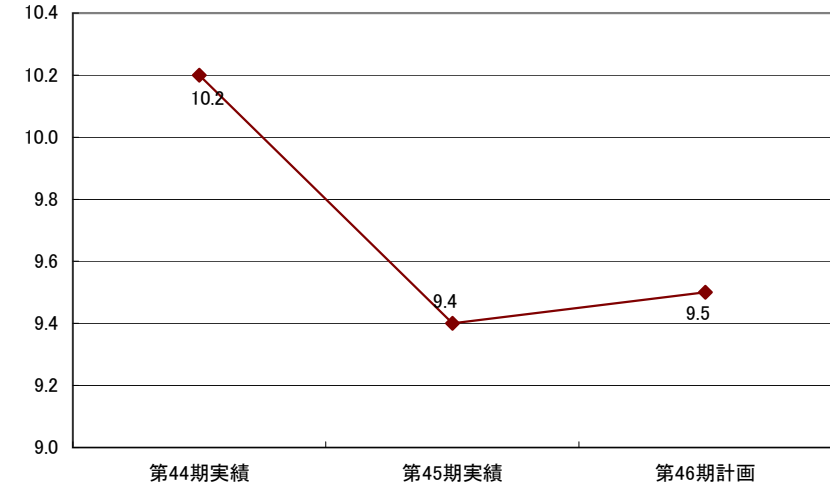


図-22 建設資材卸事業粗利益率推移

単位：%



5.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。
 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

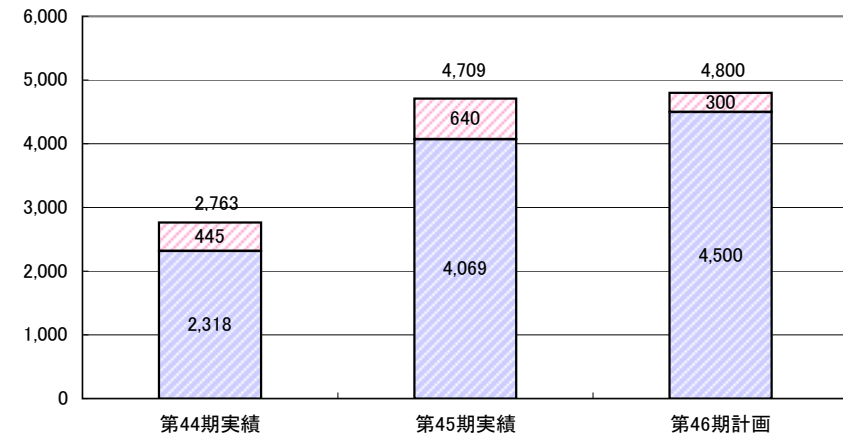


図-24

減価償却費の推移

□貸与資産 □社用資産

単位:百万円

