

決算説明会資料

第44期 (平成19年4月～平成20年3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 5月

株式会社 **ナガワ**

第44期の(連結)業績概況

1. 全般

6月の建築基準法改正による混乱で民間建築に着工遅れが相次ぐ、更に素材高騰とサブプライムローン問題が、民間の設備投資意欲を減退させる
 ・平成19年度の建設投資は対前年度比 5.5% 49兆4,300億円の見通し
 (建設経済研究所)

2. 今期の主な取り組み

- (1) グループ会社ナガワ建販を吸収合併すると同時に3つの営業部門(ユニットハウス、建設機械レンタル、建設資材卸)を統合し、各事業の情報交換と命令系統の一本化を図り営業の機動力を高める組織に改めた
- (2) 付帯工事、備品レンタルサービスを強化し、他社との差別化による値戻し営業の堅持 期後半から180度転換 値段を合わせても受注優先へ
- (3) 業務システム「WICS」第二フェーズを7月に稼働 1ヵ月半ほどプログラムの不具合で現場が混乱するが、その後は業務効率の改善に寄与した

図-1 連結売上高の推移

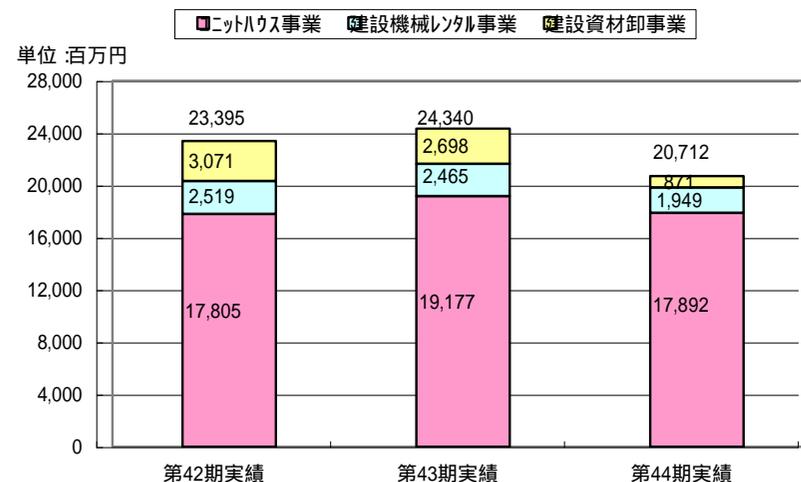
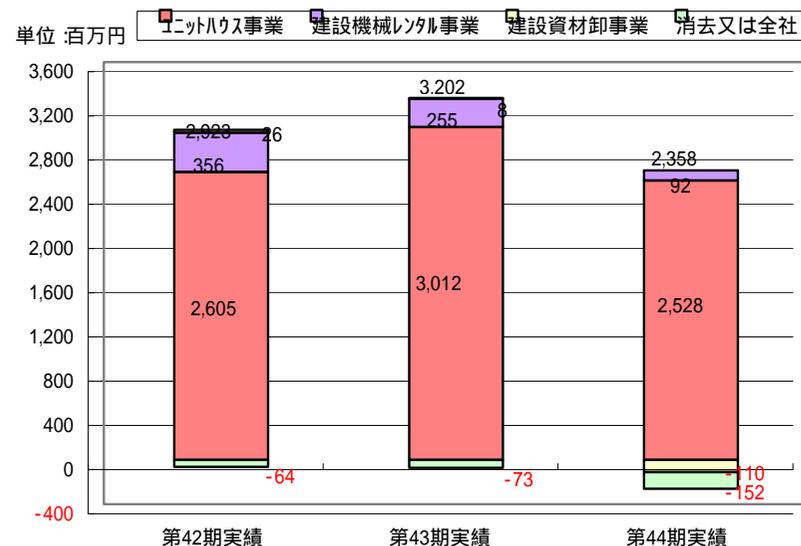


図-2 連結営業利益の推移



3. ユニットハウス事業

(1) 業界動向

上期後半から、建設市場が大きく落ち込む中同業者間競争が激化

(2) 当社の取り組み

販売

- ・直接営業を強化し法人客の取り込みに注力
- ・大型物件対応の新商品「ネクスト」の投入

上期前半は直接営業にシフトし過ぎ展示場営業が疎かになる
 その後は人員シフトの適正化と展示場活性化等の実行で、9月以降前年比
 プラスで推移するも通期ではマイナスとなった
 直接営業による法人開拓は、前半好調であったが改正基準法の影響で急ブ
 レーキがかかる

図-3 ユニットハウス事業売上高推移

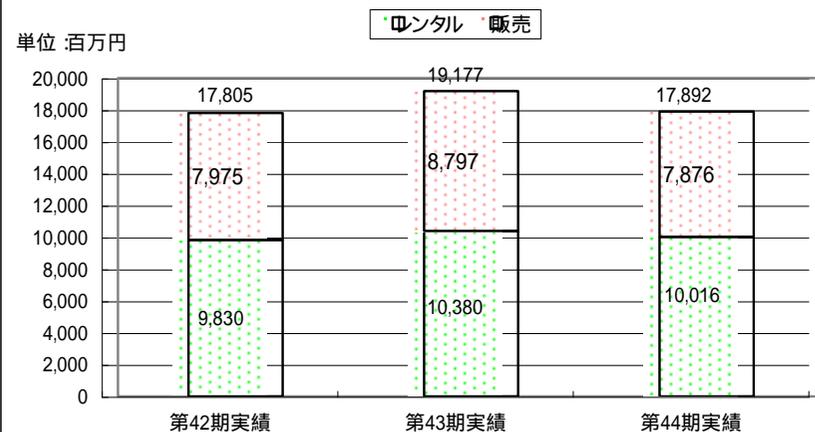
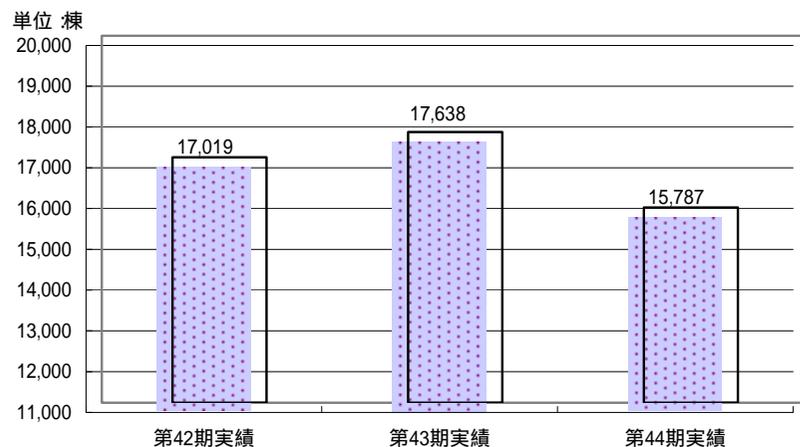
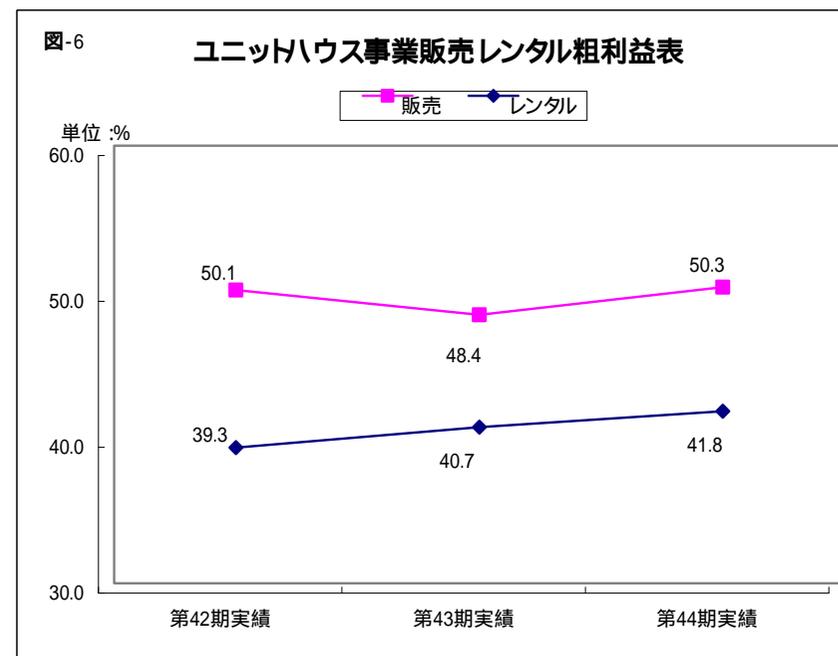
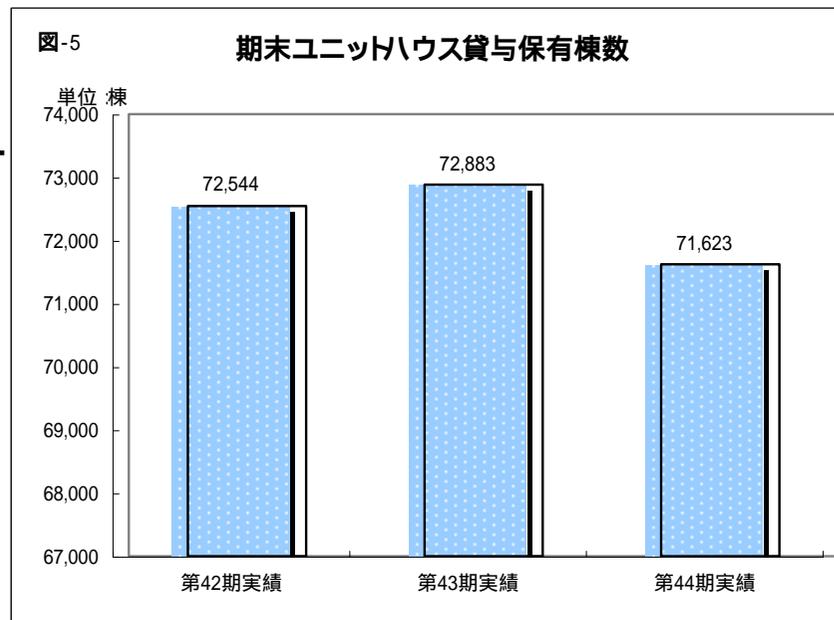


図-4 ユニットハウス販売棟数推移



レンタル
 他社の価格競争に巻き込まれないよう付帯工事サービス、備品レンタルサービスを強化し値戻しを堅持
 上期前半は稼働棟数も前年比プラスに回復するが、改正建築基準法の影響で後半からマイナスに転じる
 このため年明けから価格政策を180度転換し、優良顧客には他社提示価格に合わせて受注するようにした
 この結果、稼働棟数は3月にほぼ前年並みまで回復



4.建設機械レンタル事業

(1) 業界動向

道南地区の公共工事は大幅な減少が続く
民間工事の一部を除いて停滞
中小建設会社の倒産相次ぐ

(2) 当社の取り組み

期初に合併したナガワ建販の優良顧客への営業強化
取引先与信管理強化と低採算物件排除
旧ナガワ建販の事業所統合(効率化)

与信管理強化で減った取引を新規優良顧客売上でカバーできず大巾減収
当期は貸与機械の更新が少ない年であったことも利益を落とす要因

図-7 建設機械レンタル事業売上高推移

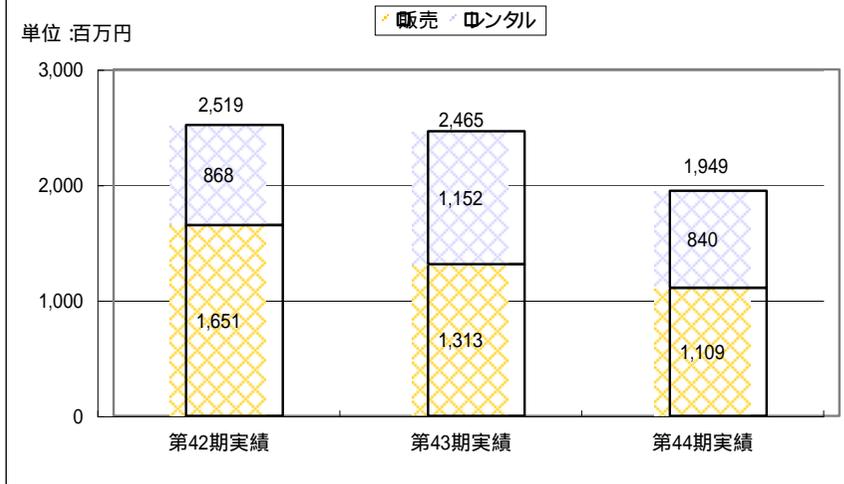
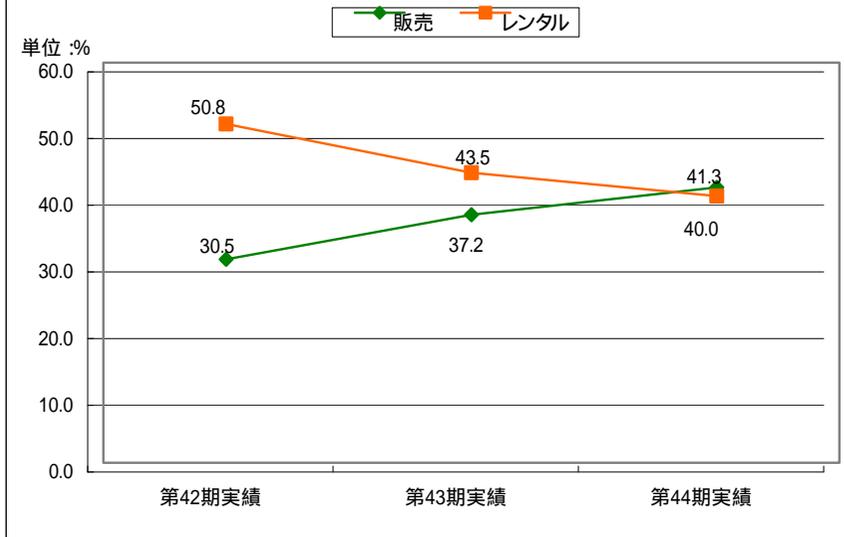


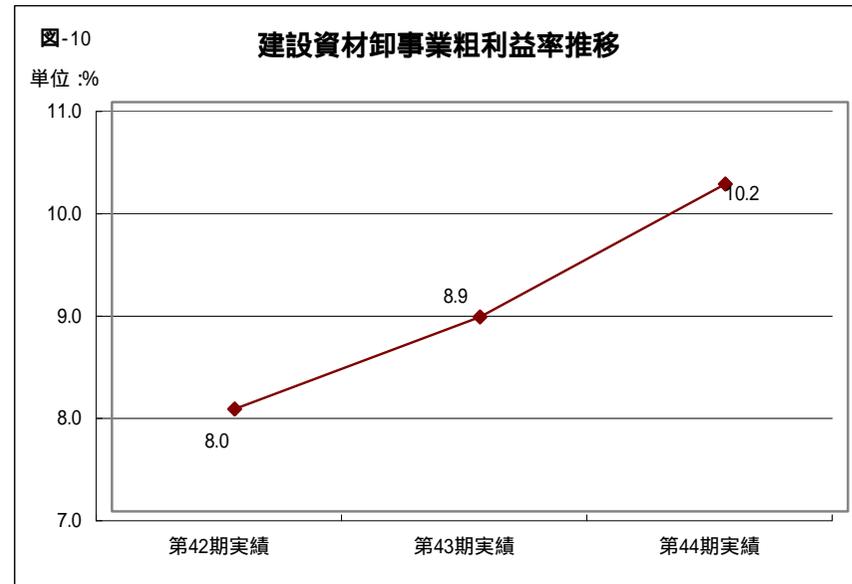
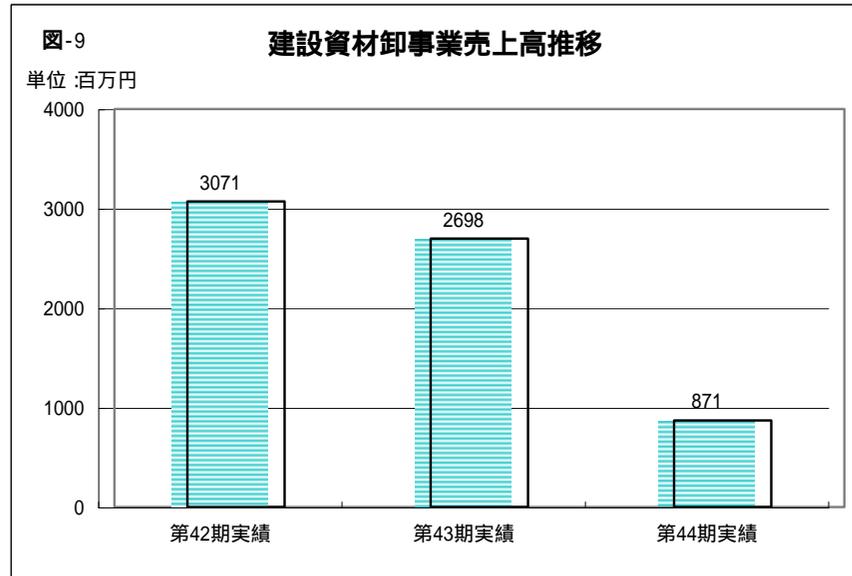
図-8 建設機械レンタル事業販売レンタル粗利益



5.建設資材卸事業

- (1) 道南地区の公共工事は大幅な減少続く
民間工事も一部を除いて停滞
中小建設会社の倒産が相次ぐ
- (2) 当社の取り組み
同事業を営むナガワ建販を吸収合併したのを機に事業所の統合と人員の再配置を順次実施
同時に与信管理基準をすり合わせ統一を図り信用度の低い取引先を大胆にカットした
顧客選別による余剰人員をハウス部門へ転籍
低採算物件を排除

粗利益率の改善と経費の削減は進んだが、それ以上に売上高の落ち込みが大きく大幅な赤字



6 設備投資

貸与資産投資はハウス、機械とも更新投資中心となったため大幅に減少

社用資産投資の主なものは移転、新設した福岡工場の土地建物

減価償却費は設備投資が当初計画から下方修正したため減少したが、改正法人税法の影響で従来の方法より68百万円多く計上

図-11

連結設備投資の推移

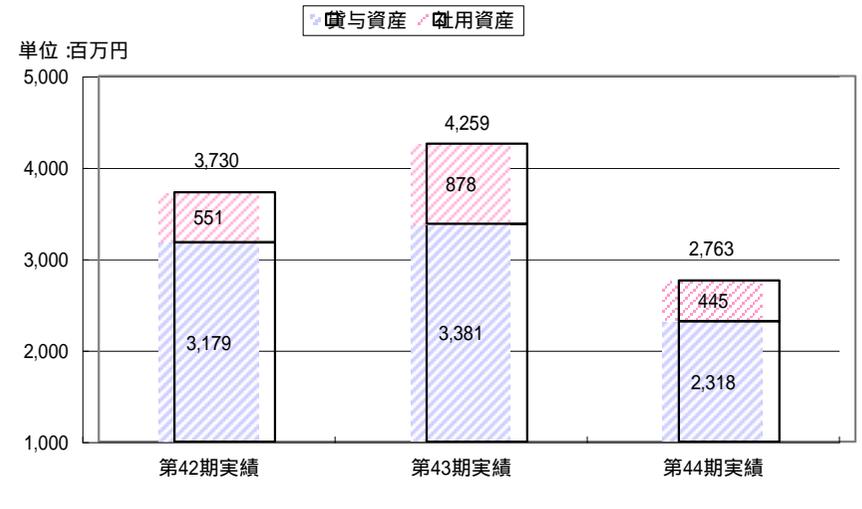
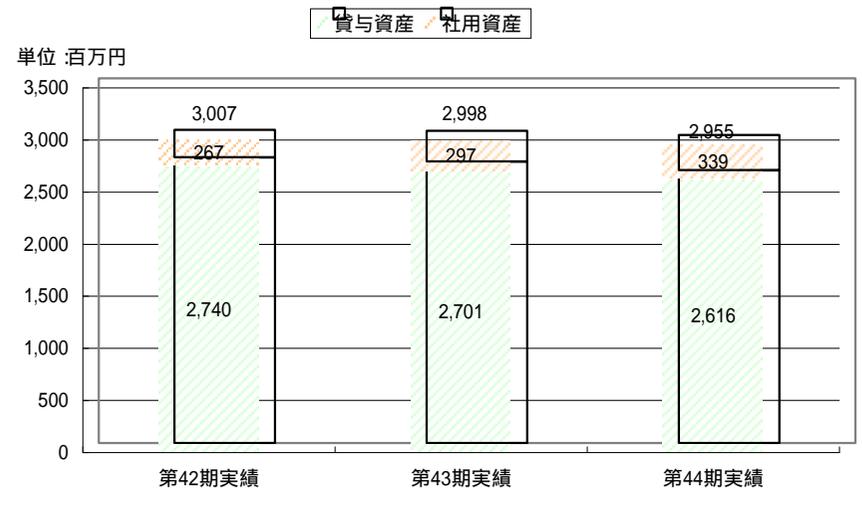


図-12

連結減価償却費の推移



通期の見通し

1. 全般

改正建築基準法の影響がなくなり民間建築は回復するが設備投資は横ばい
 公共工事は減少が続く
 結果、平成20年度の建設投資は50兆円を回復するが平成18年度の実績
 までは回復しない(前年度比+2.3%以上? 建設経済研究所より)
 鋼材価格は4割上昇
 その他資材も値上げの動き強まる

2. 当社の主な取り組み

- (1) レンタル用新商品の投入
- (2) 直接営業の統括部署創設
- (3) 空白エリアへの展示場・ヤード新設
- (4) 備品供給エリア拡大(北海道、九州)
- (5) 業務効率化(エタグ導入)

図-13

連結売上高の推移

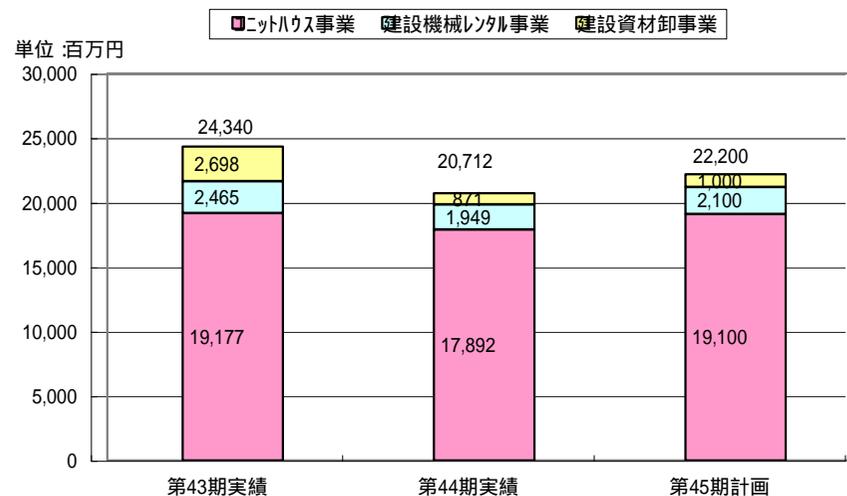
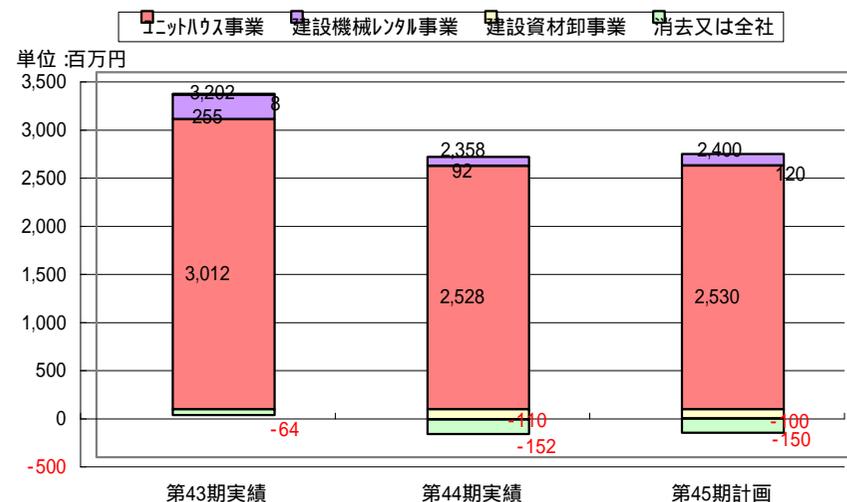


図-14

連結営業利益の推移



2.ユニットハウス事業

(1) 販売

- ・ 広域法人ブロックを創設し法人営業を強化
- ・ 展示場の新規開設

原材料価格の上昇は 工場での生産合理化 販売価格への一部転嫁
 拡販 で吸収する

図-15

ユニットハウス事業売上高推移

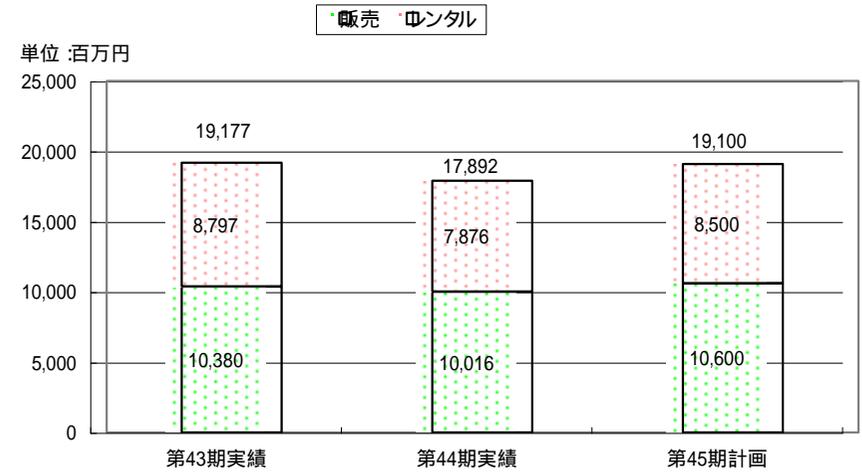
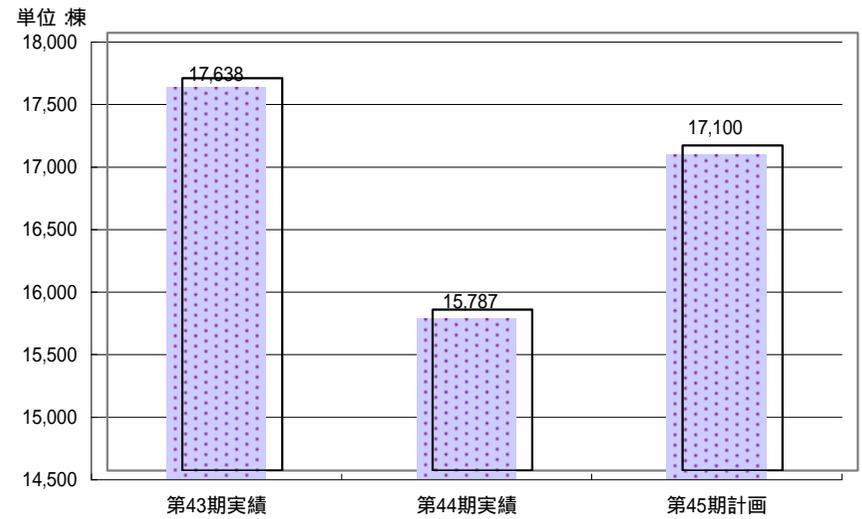


図-16

ユニットハウス販売棟数推移



(2) レンタル

- ・新商品 (4間ハウス)を投入し大型現場の受注拡大を目指す
- ・同業者と価格を合わせる戦略で既存商品のシェアを高める

減価償却負担の増加と単価下落の影響は稼働率の向上と増収効果で吸収する

図-17 ユニットハウス期末貸与保有棟数

単位 棟

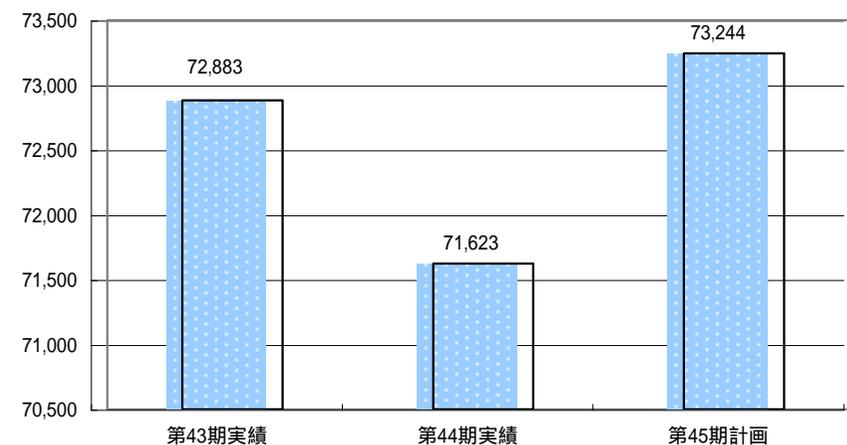
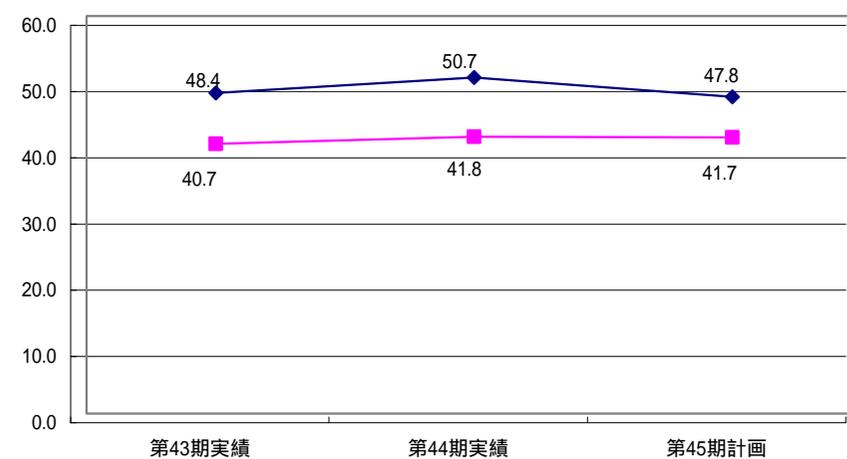


図-18 ユニットハウス事業販売レンタル粗利益率推移

単位 :%



3.建設機械レンタル事業

(1) 販売

・今回は貸与機械の更新が増加し中古建機の販売台数が増えるが、中古マーケットは一時のバブルが沈静したので粗利益率は低下する

(2) レンタル

・優良顧客への選別受注継続

・貸与機械の更新加速

・整備の委託化によるコスト削減と営業への人員シフトで営業を強化

図-19 建設機械レンタル事業売上高推移

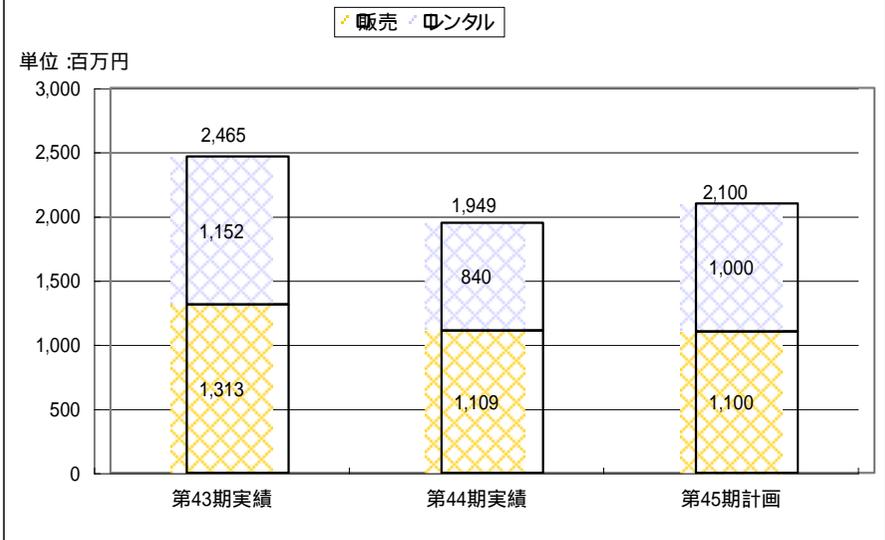
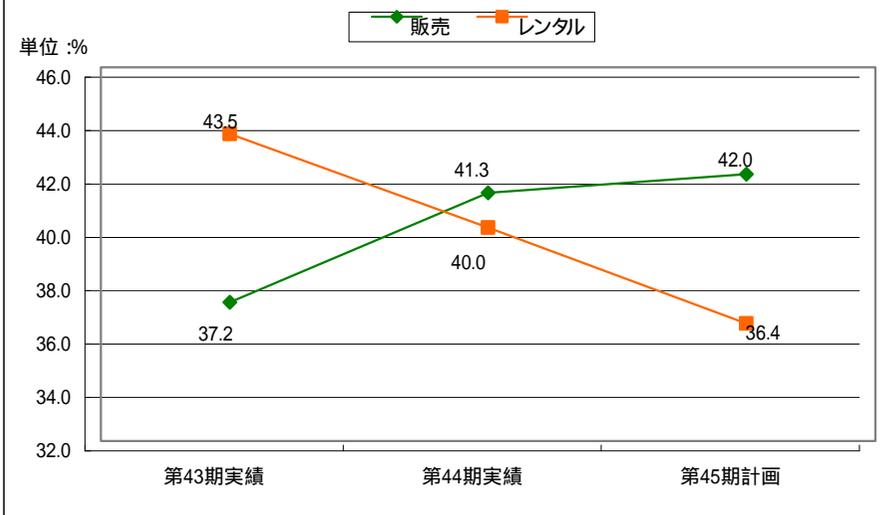


図-20 建設機械レンタル事業販売・レンタル粗利益率推移



4. 建設資材卸事業

- ・引き続き優良顧客への選別受注を継続

図-21

建設資材卸事業売上高推移

単位 :百万円

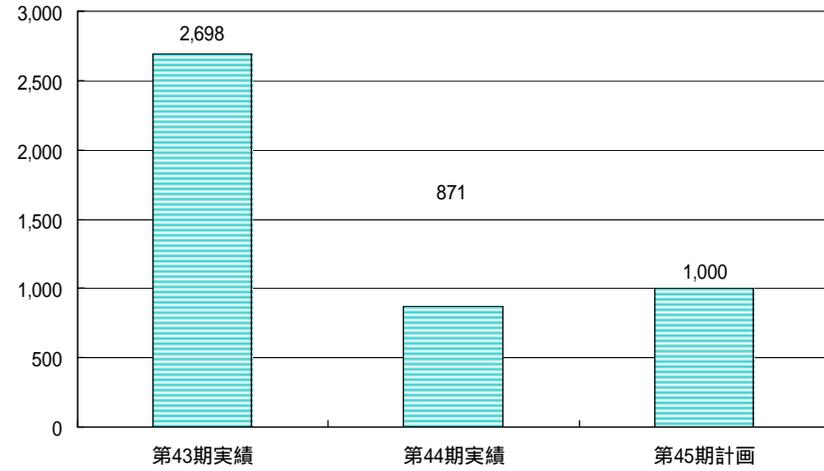
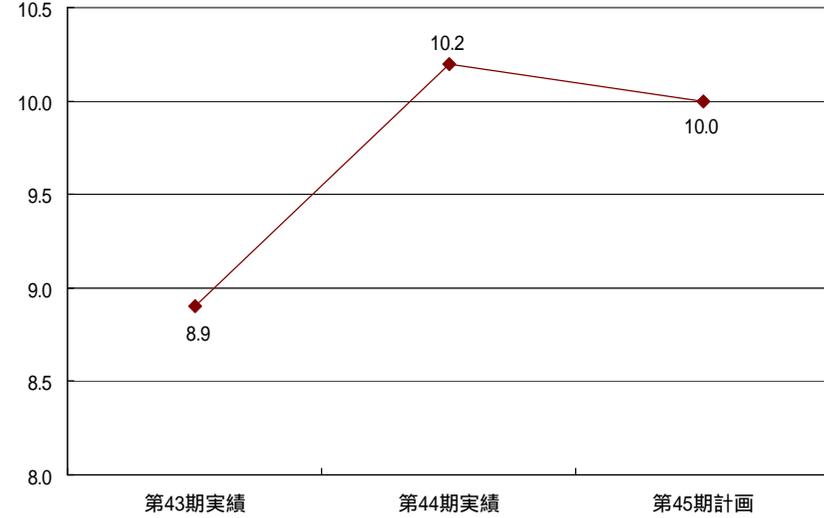


図-22

建設資材卸事業粗利益率推移

単位 :%



5.設備投資

今期は鋼材を中心とした材料価格の高騰と銀行の貸し出し態度の硬化で
中小業者は投資を控えている

当社にとってシェア拡大の絶好の機会と捉え、今期はレンタル資産に積極
的に投資をする

償却負担は増大するが、ここは「短期の利益」を捨て「長期の利益」を捨
つ時機と見ている

図-23

設備投資の推移

■ 貸与資産 ▨ 社用資産

単位：百万円

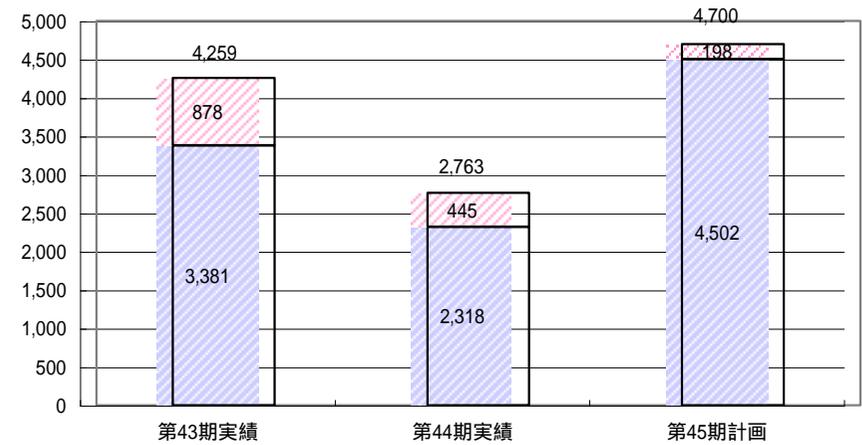


図-24

減価償却費の推移

■ 貸与資産 ▨ 社用資産

単位：百万円

