

# 三協フロンテア株式会社

平成19年3月期決算説明会

2007年6月5日

SPACE  
SERVICE

SPACE NAVI

U-SPACE

1. 平成19年3月期 実績について
  - 1) ハイライト
  - 2) 業績推移
  - 3) 各事業の実績と取り組み
  
2. 平成20年3月期の取り組みについて
  - 1) 業績見通し
  - 2) 各事業の見通しと取り組み
  - 3) 主な設備投資
  
3. 今後の取り組みについて

ハイライト

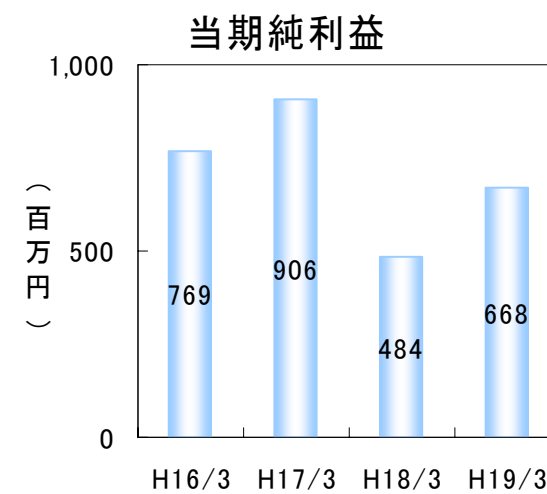
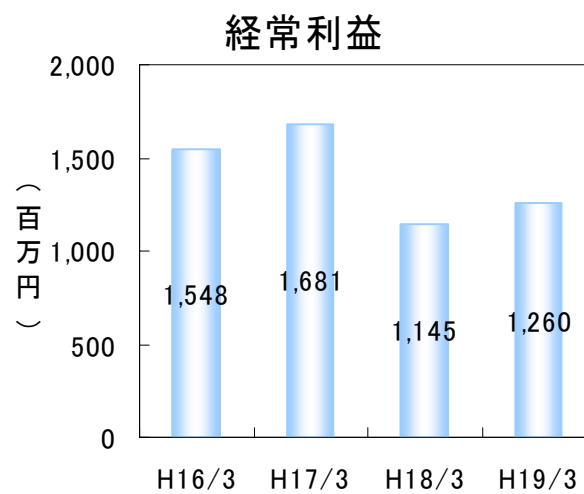
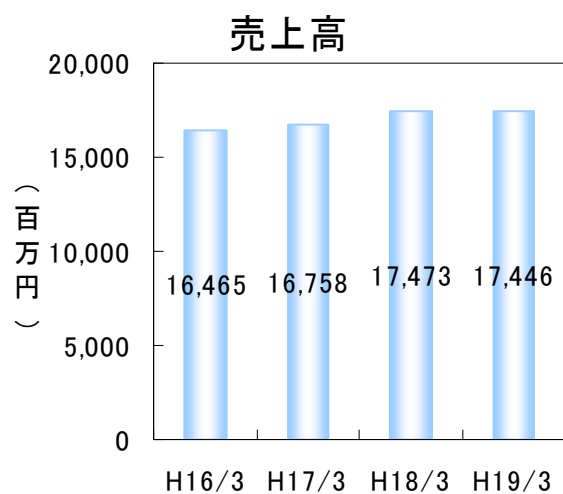
売上高17,446百万円(前期比0.2%減)  
経常利益1,260百万円(前期比10.1%増)

大手ゼネコンを中心にユニットハウスのレンタルは好調  
出荷棟数前期比9.1%増

スペースナビ事業(ユニットハウスの販売)の  
出店を見直し、一部店舗を閉鎖

業績推移 — 主なP/L項目 —

(百万円)	H19/3 実績	百分比	H19/3 計画	計画比	前期	前期比
売上高	17,446	100.0%	17,500	99.7%	17,473	99.8%
売上総利益	6,920	39.7%	6,803	101.7%	6,769	102.2%
営業利益	1,389	8.0%	1,313	105.8%	1,234	112.6%
経常利益	1,260	7.2%	1,200	105.1%	1,145	110.1%
当期純利益	668	3.8%	580	115.2%	484	138.0%



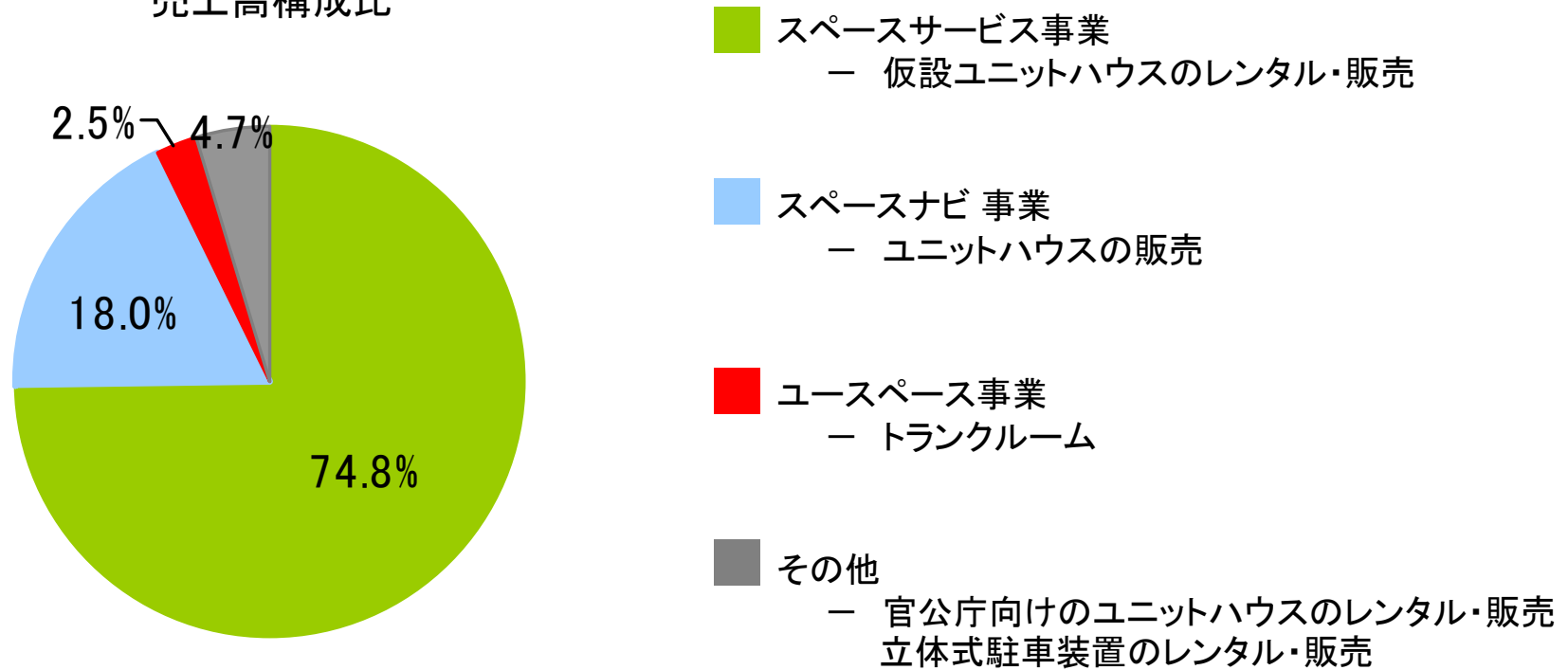
## 業績推移 — 主なB/S項目 —

(百万円)

	H18/3	H19/3	
		金額	前期比
総資産	27,461	28,123	102.4%
棚卸資産	1,320	1,153	87.3%
レンタル資産	10,193	10,666	104.6%
土地	6,429	6,843	106.4%
純資産	15,618	16,004	102.5%
有利子負債	6,100	6,700	109.8%

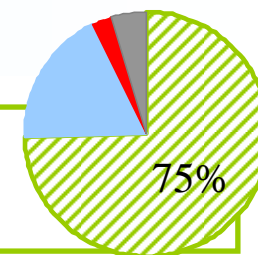
## 当社の3つのコア事業

売上高構成比

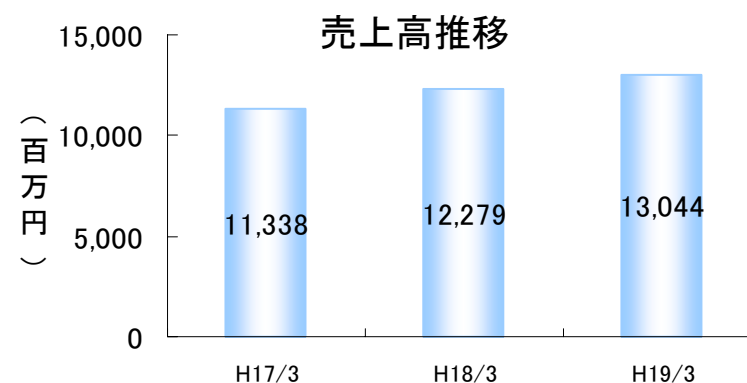


スペースサービス事業

主に、ゼネコン向けの仮設ユニットハウスのレンタル・販売

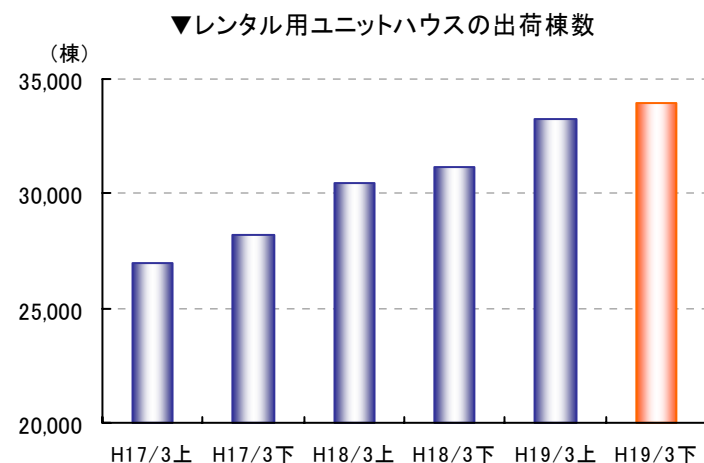


(百万円)	H19/3 計画	H19/3 実績	計画比
レンタル売上	11,381	11,493	101.0%
販売売上	1,423	1,551	109.0%
期末保有棟数	64,000	63,024	98.5%

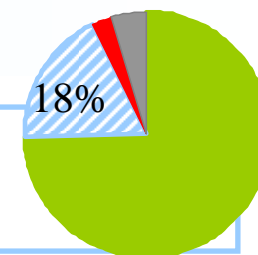


▼平成19年3月期ポイント

- ①民間建設工事の需要拡大に伴い、レンタル売上高は前期比8.3%増
- ②東海地区で前期比120%増  
九州地区で前期比114%増
- ③稼働単価はほぼ横ばい

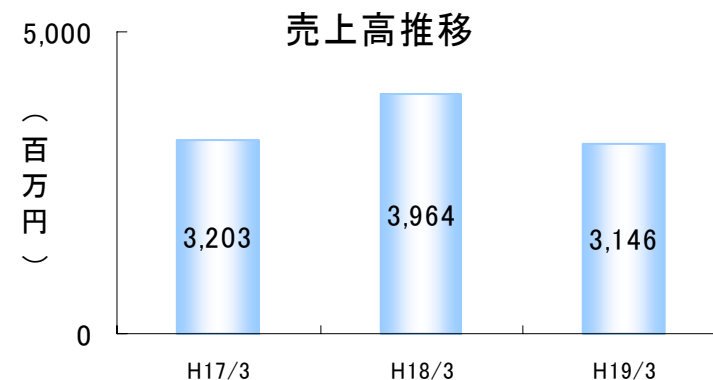


スペースナビ事業



事業法人向けにユニットハウスを販売

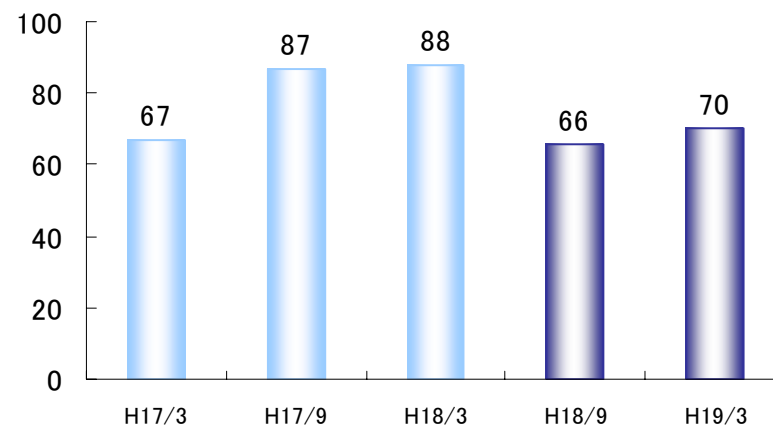
	H19/3 計画	H19/3 実績	計画比	H18/3 実績
売上 (百万円)	3,440	3,146	91.4%	3,964
新棟販売棟数	3,600	3,305	91.8%	3,891
中古販売棟数	3,280	3,126	95.3%	4,418



▼平成19年3月期ポイント

- ①中古販売から新棟販売へのシフト  
特に、本建築物件の売上高は  
前年比約1.7倍
- ②既存店舗の見直し  
→出店計画の見直しと一部店舗の閉鎖  
期末店舗数 70

▼SPACE NAVI店舗数の推移





## 中古販売から、本建築物の販売へ

### ■ 小規模な倉庫や簡易オフィスなど、仮設のイメージ



### ■ オフィスや店舗など、本建築としての建物



## 本建築物件の施工例



◀ 自動車整備事務所



リフォームショップ ▶



## 本建築物件の施工例



◀ レンタカー事務所

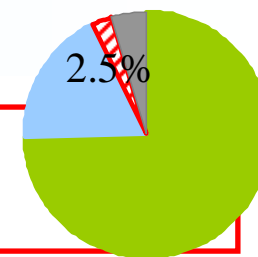


学童クラブ ▶

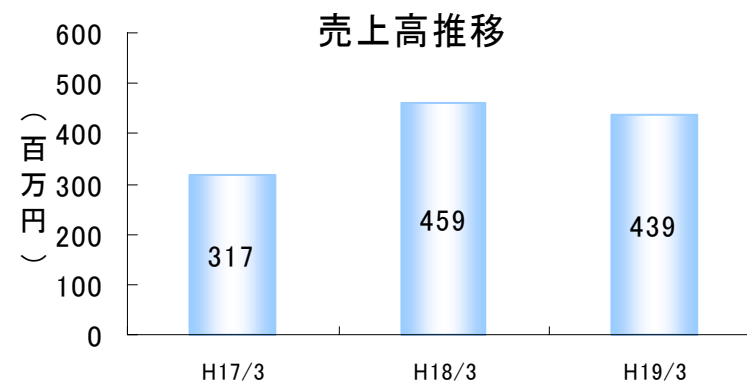


ユースペース事業

一般消費者や法人向けに  
収納スペースをレンタルするトランクルーム事業



	H19/3 計画	H19/3 実績	計画比
売上 (百万円)	465	439	94.3%
期末ボックス数	5,700	5,568	97.7%
期末稼働率	73.0%	69.8%	95.6%

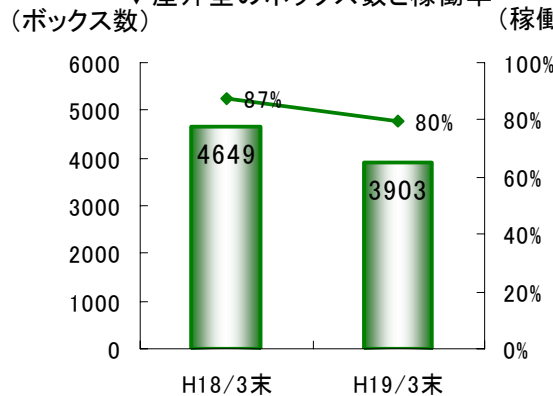


▼平成19年3月期ポイント

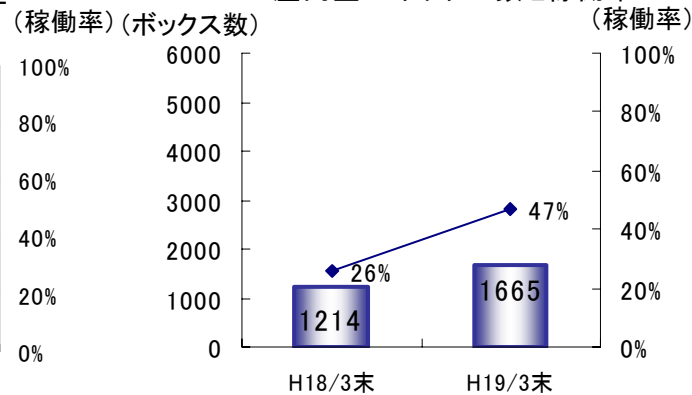
屋外型から屋内型へ  
店舗の入れ替えを進める。

前期末比  
屋内型 451ボックス増  
新規2店舗オープン

▼屋外型のボックス数と稼働率



▼屋内型のボックス数と稼働率



## 2. 平成20年3月期の見通し

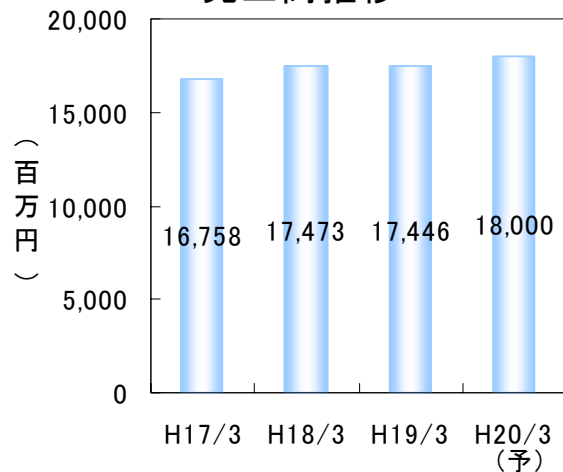
- 1) 業績の見通し
- 2) 各事業の見通しと取り組み
- 3) 主な設備投資

業績推移予想 — 主なP/L項目 —

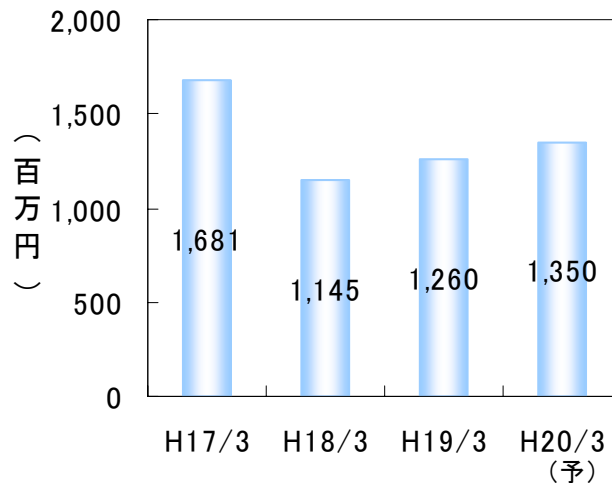
(百万円)	H20/3通期 計画	百分比	前年同期	前年同期比
売上高	18,000	100.0%	17,446	103.2%
売上総利益	7,040	39.1%	6,920	101.7%
営業利益	1,470	8.2%	1,389	106.5%
経常利益	1,350	7.5%	1,260	107.4%
当期純利益	500	2.8%	668	75.0%

特別損失の計上を  
2.3億円見込む

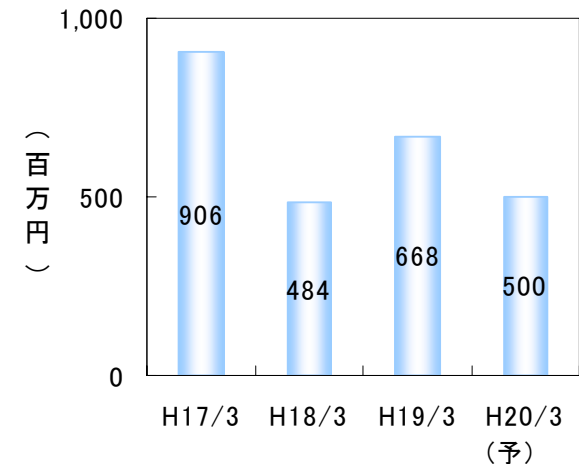
売上高推移



経常利益

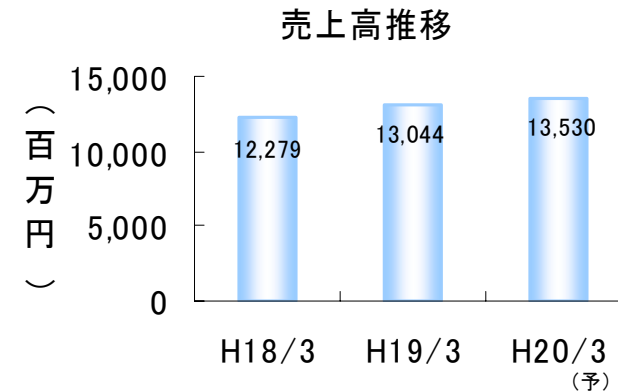


当期純利益

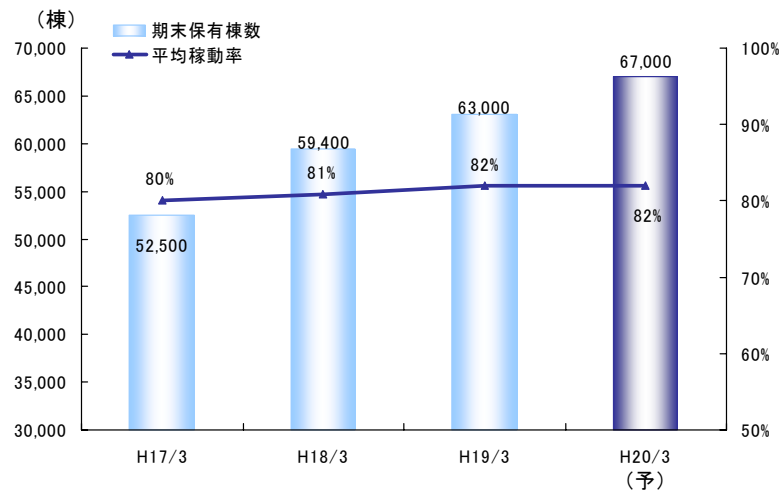


## スペースサービス事業（仮設ユニットハウスのレンタル・販売）

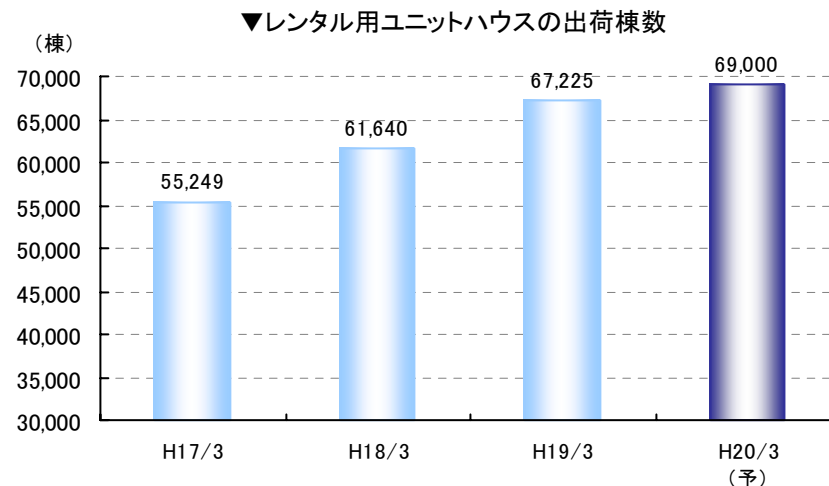
(百万円)	H19/3 実績	H20/3 計画	前期比
レンタル売上	11,493	12,260	106.7%
販売売上	1,551	1,270	81.9%
期末保有棟数	63,024	67,000	106.3%



### ■ 平均稼働率は82%を目安に

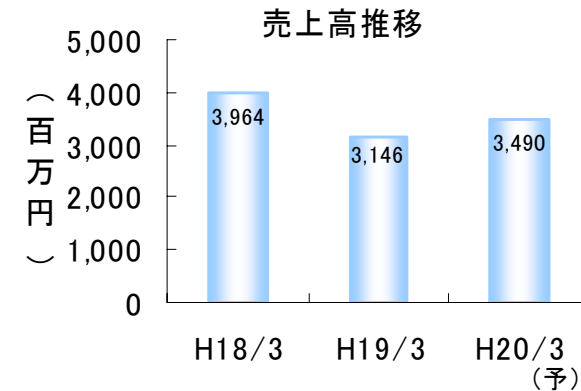


### ■ 出荷棟数は、前期比3%増を見込む

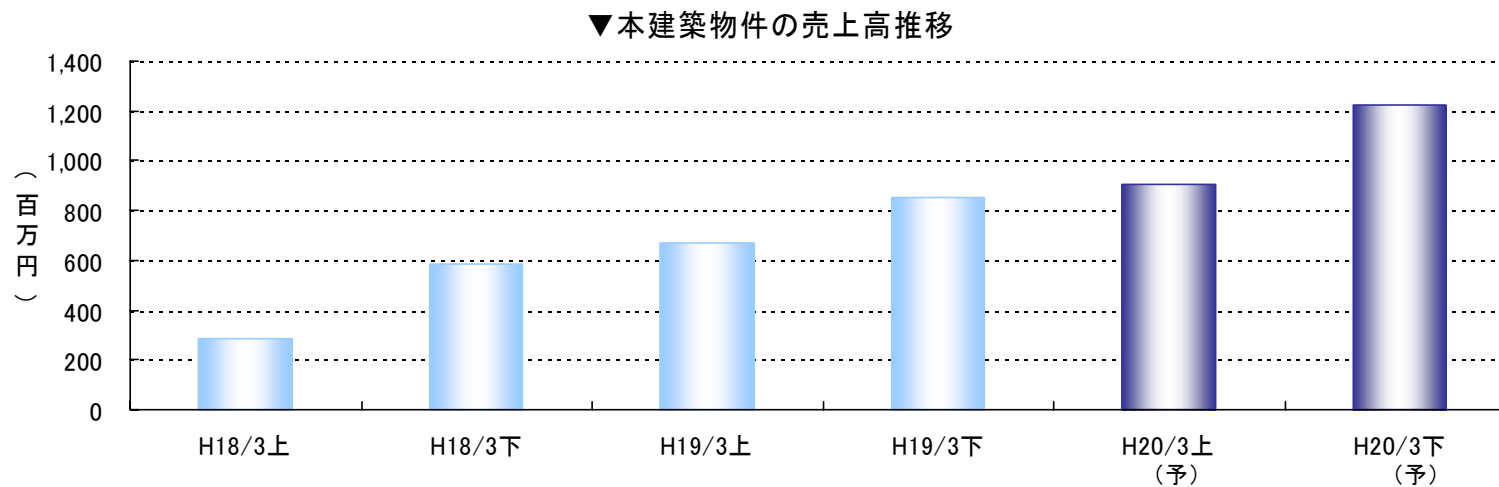


## スペースナビ事業（ユニットハウスの販売）

(百万円)	H19/3 実績	H20/3 計画	前期比
売上	3,146	3,490	110.9%
新棟販売棟数	3,305	3,505	106.1%
中古販売棟数	3,126	3,515	112.4%



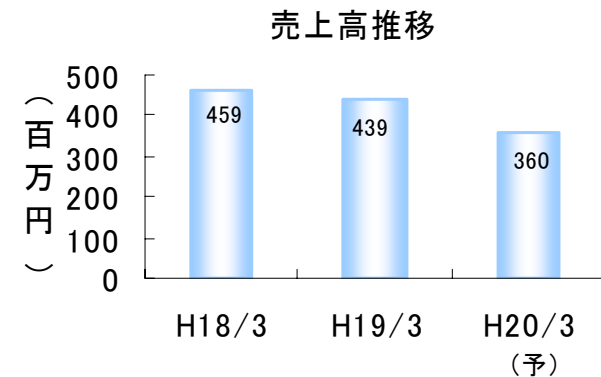
### ■ 本建築物件の受注拡大に引き続き注力する



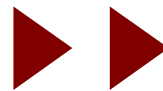


## ユーススペース事業（トランクルーム）

(百万円)	H19/3 実績	H20/3 計画	前期比
売上	439	360	82.0%
屋内型ボックス数	1,665	3,000	180.2%
屋内型稼働率	46.7%	50%	107.1%



### ■ ユニットハウスの移設・再利用可能な特徴を活かした店舗展開の実現を目指す

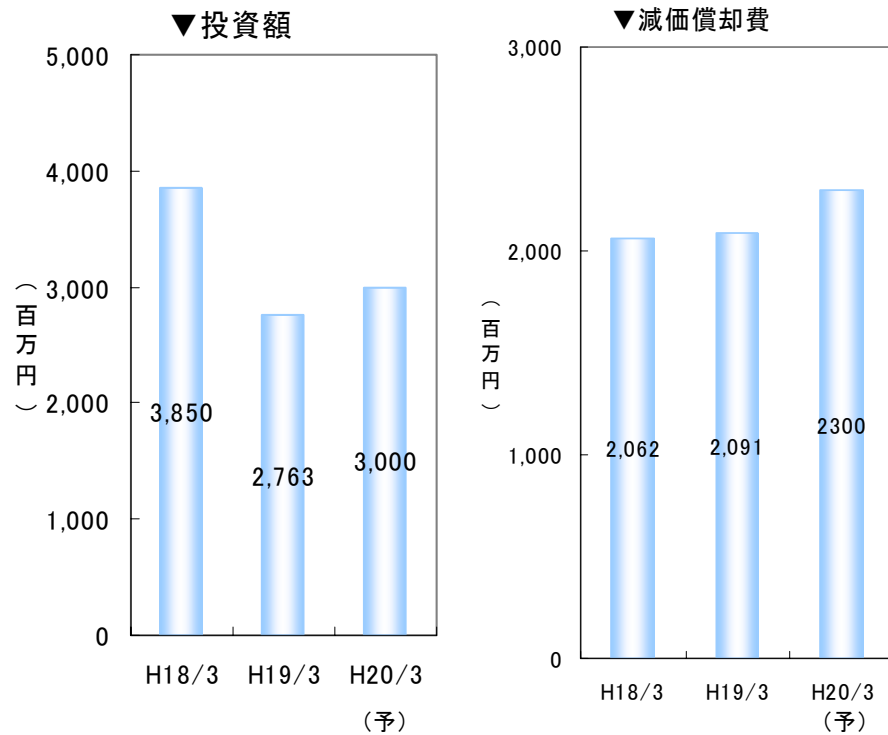


2006年1月には北青山でカフェとして利用されていた一部のユニットハウスを、2006年10月にはユーススペース柏大津ヶ丘店の店舗として利用している。

## 主な設備投資と減価償却費

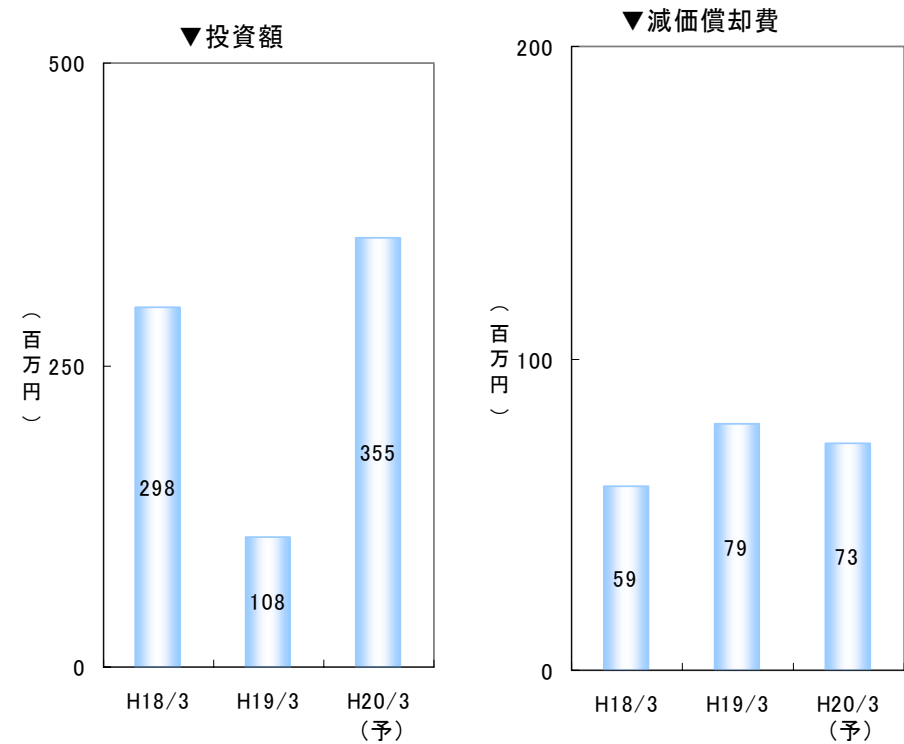
### ▼スペースサービス事業

レンタル資産の新規取得は約8000棟の見込み。



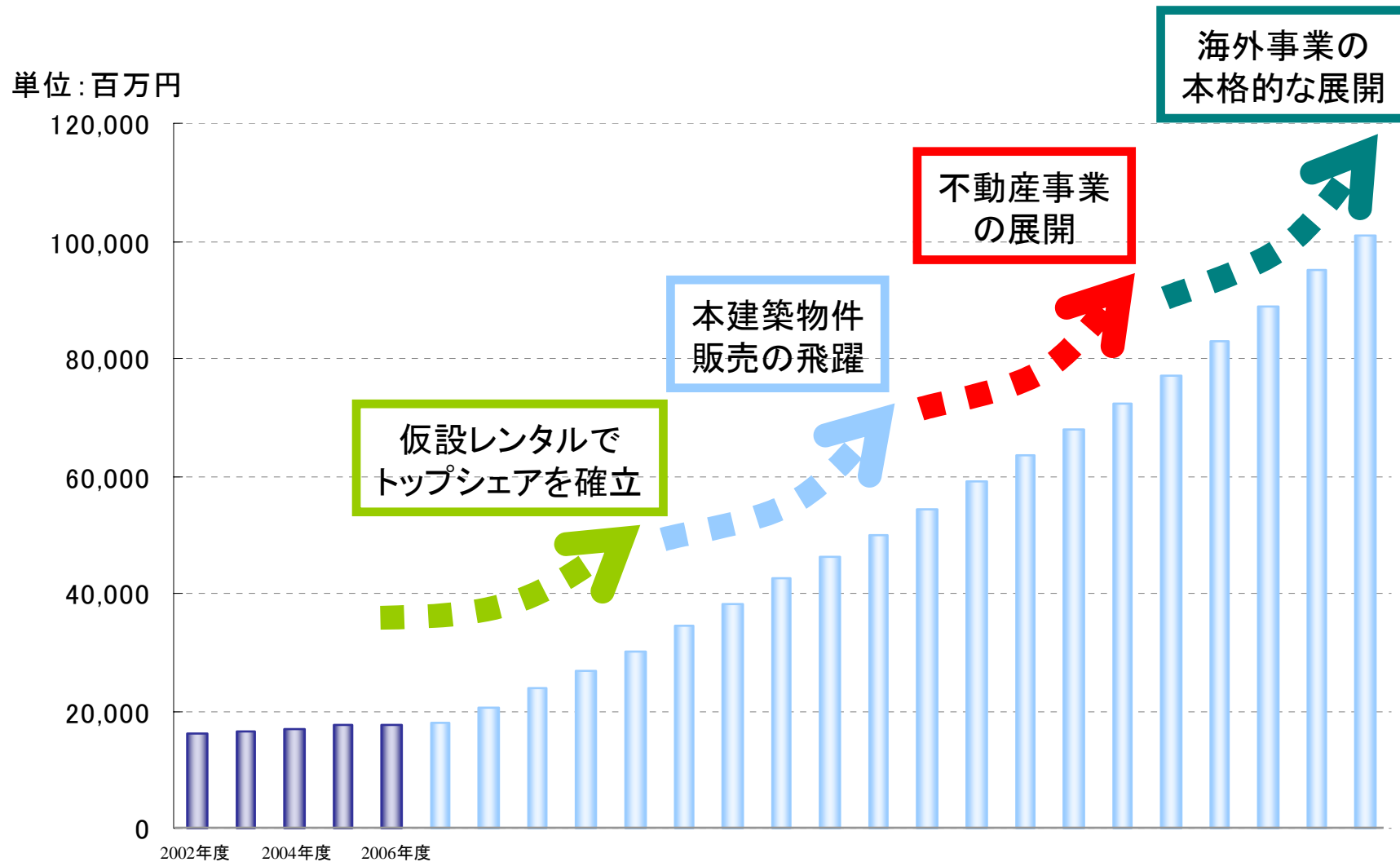
### ▼ユーススペース事業

千葉県内を中心に、7店舗の新規出店予定。



### 3. 今後の取り組みについて

## 動く建築物を中心に事業を展開



市場環境

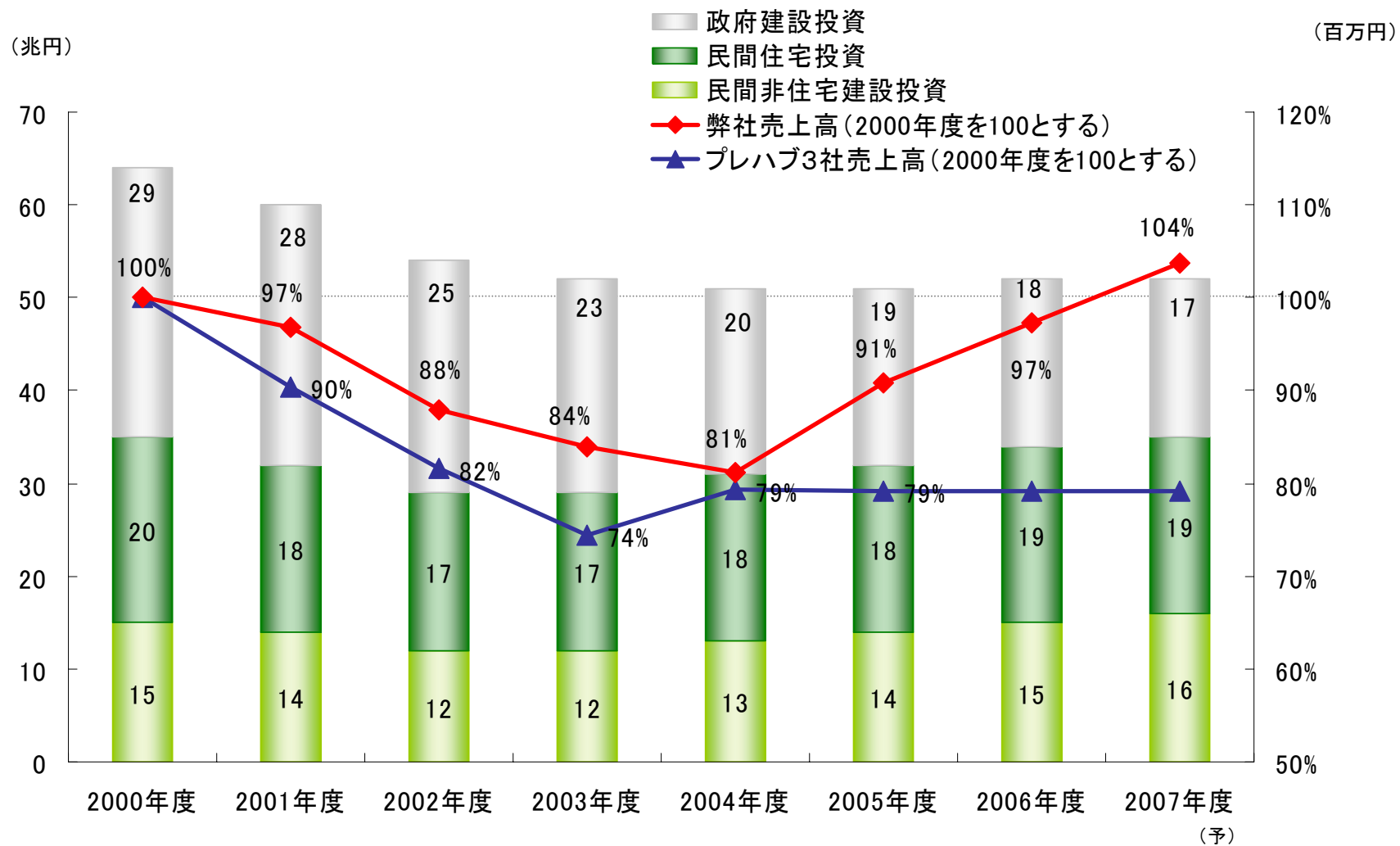
【建設マーケット全体は縮小傾向が続くものの  
当社の仮設レンタル事業をとりまく環境は堅調に推移】

民間建設工事	Up 	公共建設工事	Down 
大手ゼネコン	Up 	地場ゼネコン	Down 
都市	Up 	地方	Down 
ユニットハウス	Up 	プレハブ	Down 



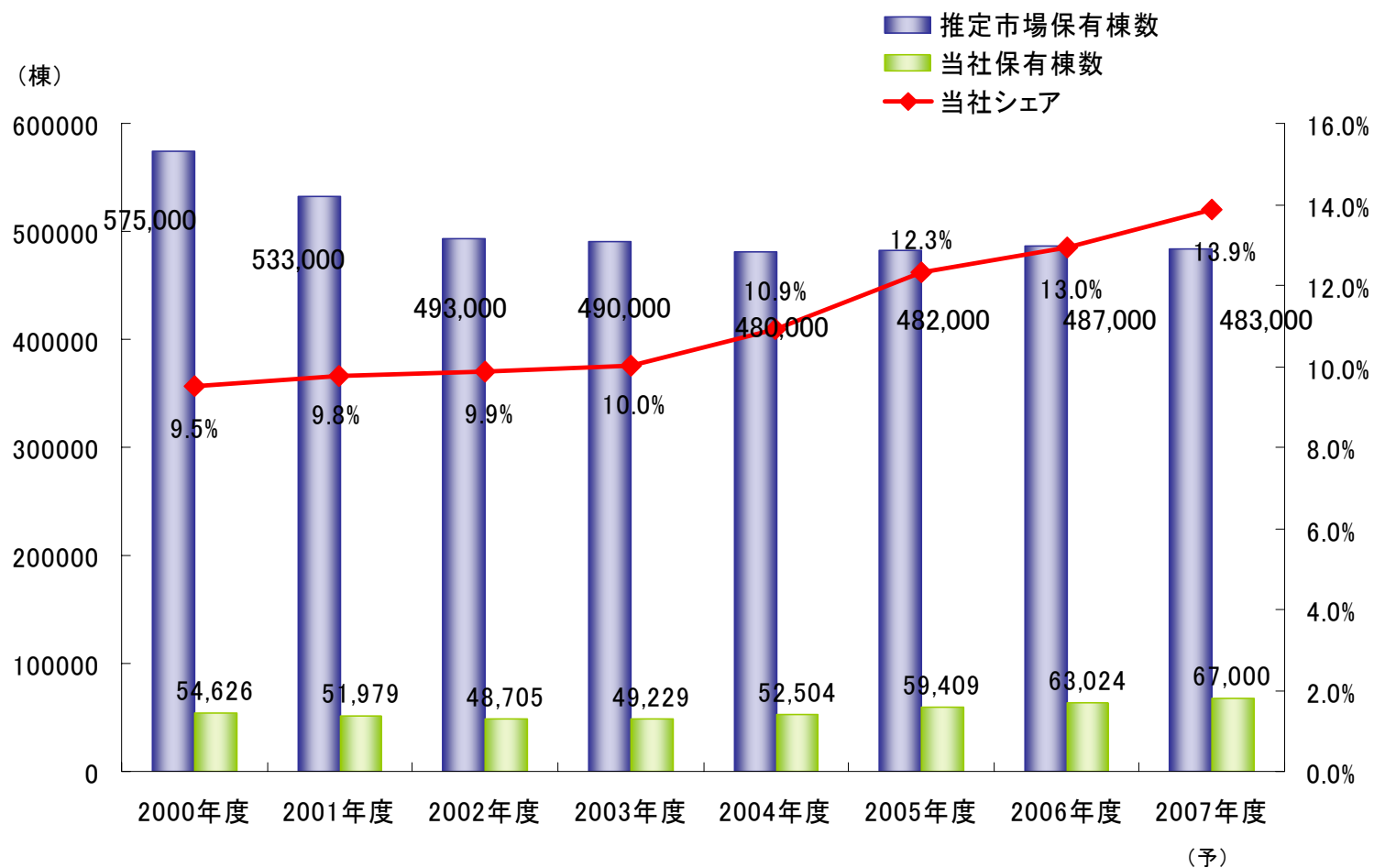
三協フロンテアの属する市場

## 建設市場の動向



(財)建設経済研究所のデータをもとに当社推定

## ユニットハウスの保有棟数



※当社推定

新商品の投入 (COSMO CT-J)





## 新商品の投入

【 弊社の強みである「商品力」と「供給力」をさらに強化  
シェア拡大のための新製品をリリース 】

### ゼネコンが求める3つの要素

工期



#### 即納体制

- ・保有棟数67000棟(予)
- ・トラック1台当たりの最大積載棟数を5棟から6棟へ  
→輸送効率の向上

安全



#### 安全施工

より安全な施工を実施

予算

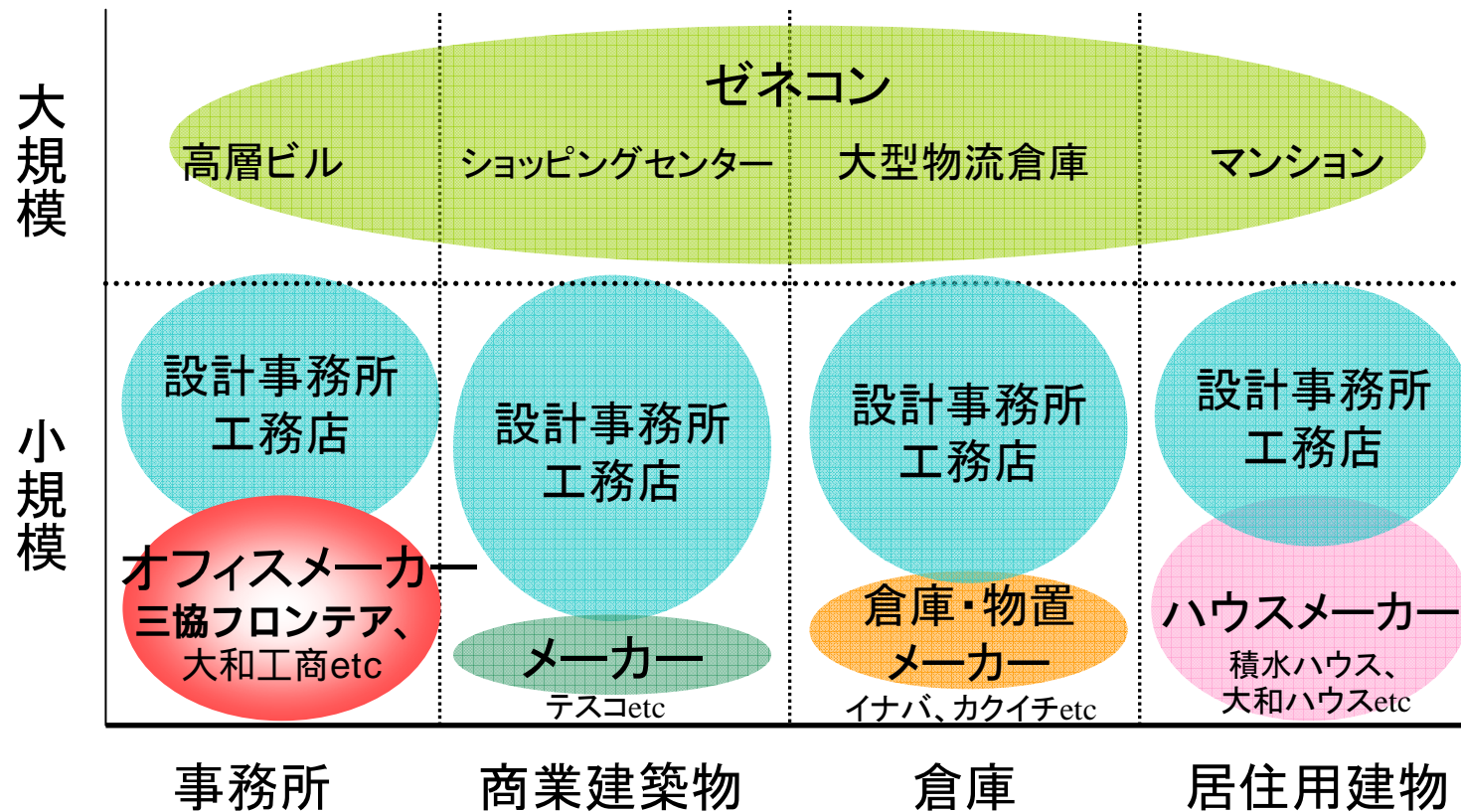


#### 低コスト化技術

TPS導入により、  
生産・物流部門の効率化

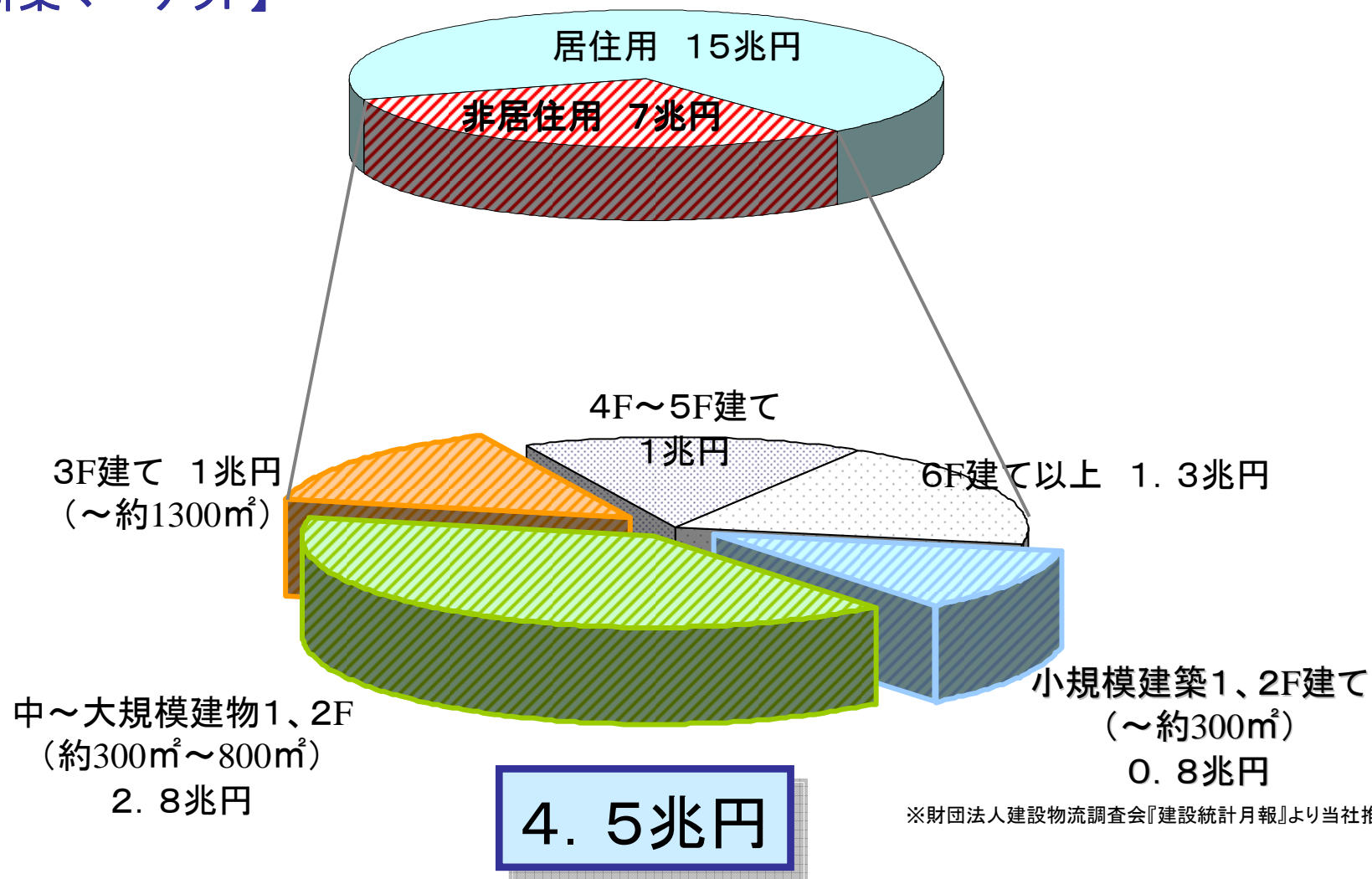
ユニットハウスのポジショニング

標準化しやすい「事務所」をターゲットに  
小規模建物の用途を拡大



## 市場規模

### 【新築マーケット】



※財団法人建設物流調査会『建設統計月報』より当社推定。

## 小型物件施工例 (小規模建築1、2F建て (～約300㎡))



L5510 × W4462 × H2735  
23.84㎡(7.21坪)

L5510 × W6694 × H2735  
35.97㎡(10.88坪)



## 小型物件施工例（小規模建築1、2F建て（～約300㎡））



L7360 × W9126 × H5520  
129.59㎡(39.20坪)



## 小型物件施工例（小規模建築1、2F建て（～約300㎡））



L5560 × W15972 × H5520  
171.85㎡(51.99坪)

## 中型物件施工例（中～大規模建物1、2F(約300㎡～800㎡)）



L13590 × W20200 × H6809  
300.41㎡(90.87坪)

中型物件施工例（中～大規模建物1、2F(約300㎡～800㎡)）



L7360 × W29664 × H5670  
427.80㎡(129.41坪)



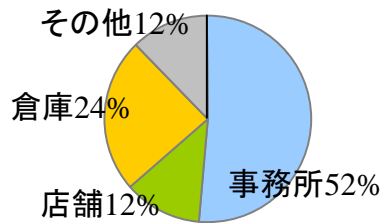
## 大型物件施工例（中～大規模建物1、2F(約300㎡～800㎡)）



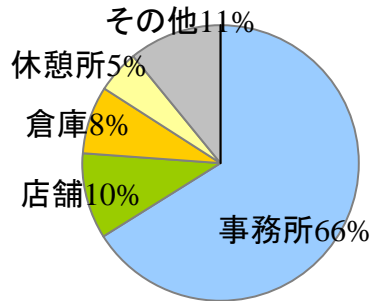
弊社トラックルーム店舗  
738.08㎡(223.26坪)

## 売上構成のイメージ

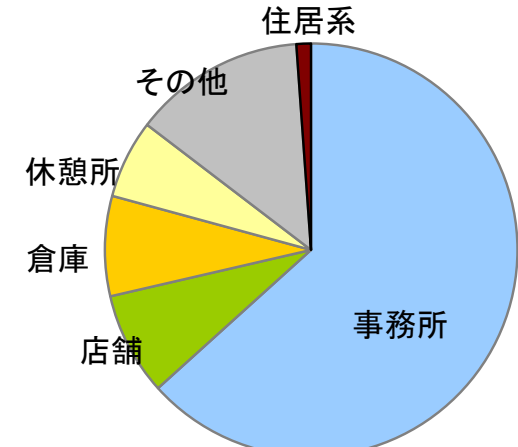
### ▼ 用途 — オフィスを中心に用途を拡大 —



平成18年3月期

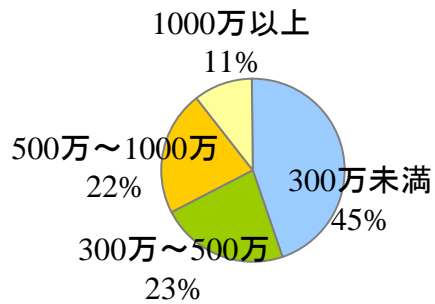


平成19年3月期

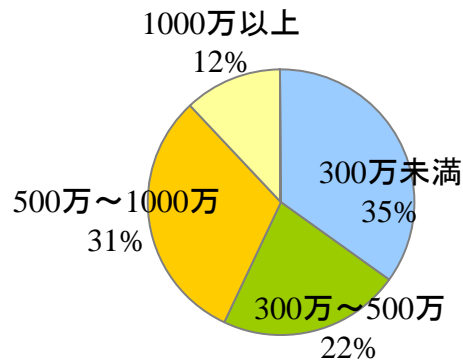


平成20年3月期のイメージ

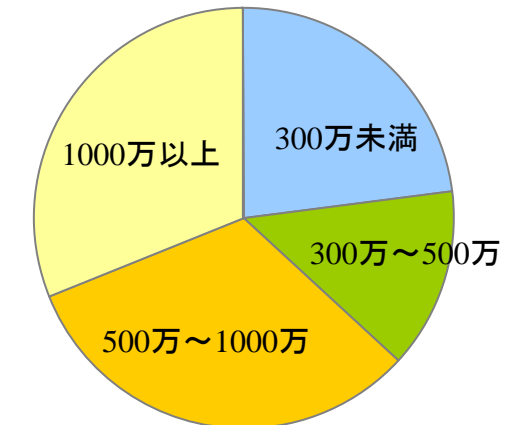
### ▼ 価格 — 1物件当たりの単価上昇 —



平成18年3月期



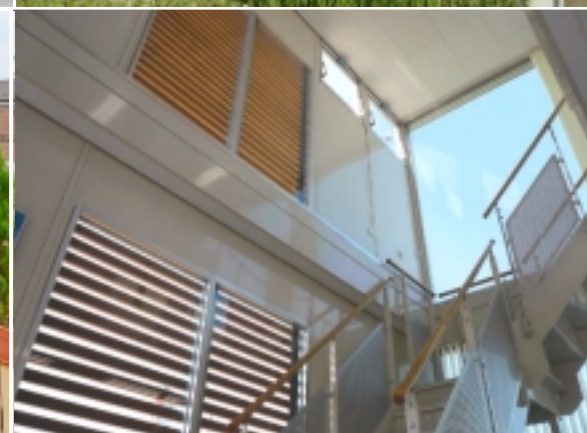
平成19年3月期



平成20年3月期のイメージ

## 平成20年3月期の課題

### ①展示場のショールーム化

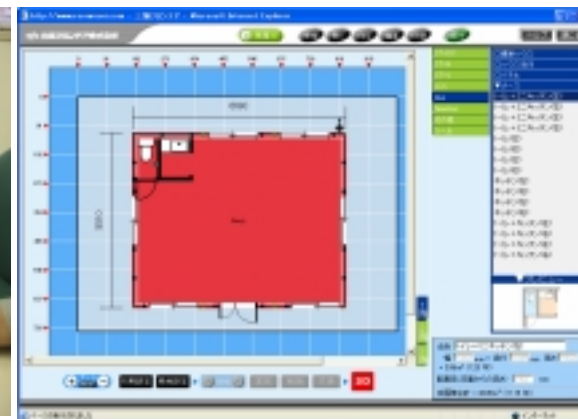


## 平成20年3月期の課題

### ②提案力の強化

#### 「スペースナビ提案システム (ルームナビ<sup>※</sup>)」を導入

- ・パソコン上で、3Dを使いながらお客様に様々な提案が可能。
- ・平成18年4月より導入を進め、平成19年4月にはスペースナビ店舗で本格稼働。



▼ 3Dで見られることにより、お客様のイメージを膨らませる。

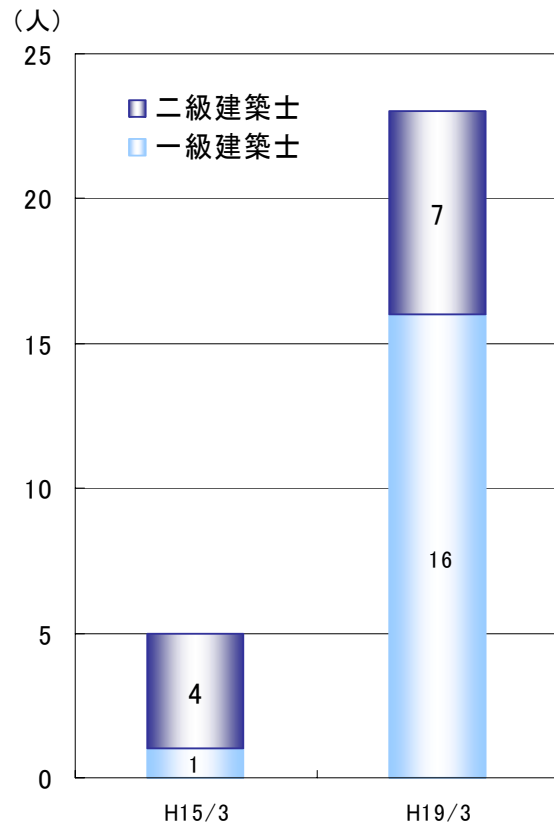


※松下電工(株)の登録商標です

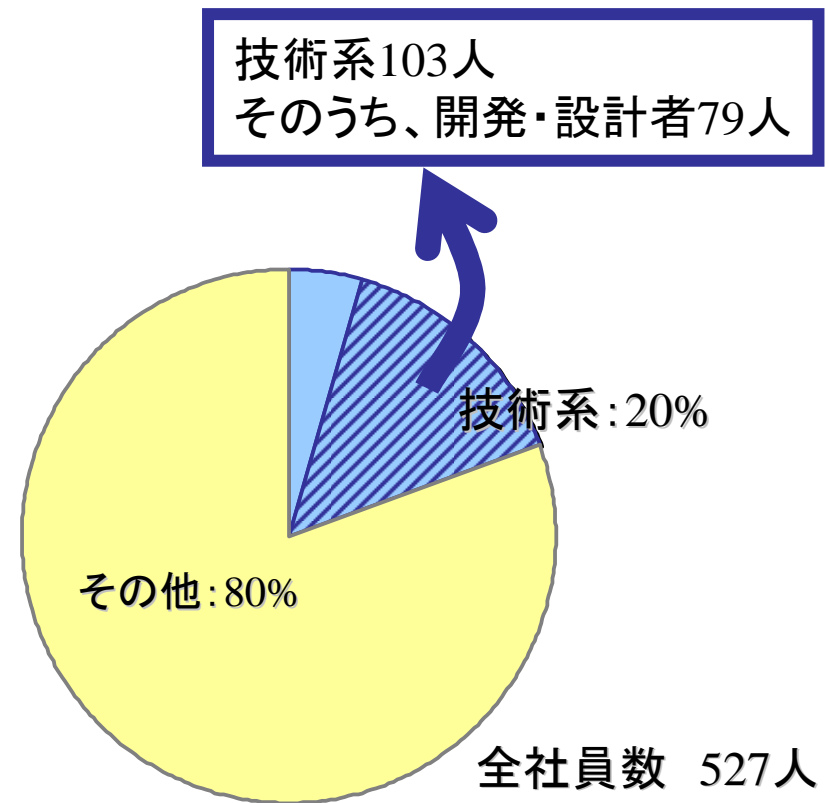
## 平成20年3月期の課題

### ③技術者の積極採用

#### ▼ 建築士の推移



#### ▼ 技術者の人数



## －Mobile Space Frontier－

	SPACE SERVICE	SPACE NAVI	U-SPACE	海外
市場 (顧客)	ゼネコン	事業法人	一般消費者	各国の ローカル企業
KSF	低コスト化技術	低コスト化技術	低コスト化技術	低コスト化技術
		空間品質の向上	空間品質の向上	空間品質の向上
			地主との関係構築	地主との関係構築
				現地化
ユニット ハウス	ストック	フロー	ストック	ストック&フロー

# 三協フロンテア株式会社

## 決算説明会

<http://www.sankyofrontier.com/>

この配布資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後さまざまな要因によって予想数値と異なる可能性がありますので、ご承知おき下さい。