

2026年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社ナガワ
(証券コード 9663 東証プライム)
代 表 者 名 代表取締役社長 濱 野 新 大
問 合 せ 先 専務取締役管理本部長 新 村 亮
T E L 03-5288-8666
U R L <https://group.nagawa.co.jp/>

中期経営計画策定に関するお知らせ

－ 2029年3月期 売上高計画 450億円、営業利益計画 55億円 －

当社は、2026年5月15日開催の当社取締役会において、2029年3月期を最終年度とする中期経営計画「Sustainable Nagawa Action 2.0」を決議しましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の概要

- (1) 当社は、本年度に創立 60 周年を迎え、創立 100 年に向けて進むべき将来像を明確に描き、「グローバル軽量鉄骨ゼネコンとして世界に通用する企業グループ」を目標としております。
- (2) 中期経営計画の要旨
今期から 3 年間の中期経営計画においては、最終年度の目標である売上高 450 億円、営業利益 55 億円を達成するための基本戦略として、未来を見据えた多店舗展開や M&A 及び海外進出を推進することで、事業拡大をしてまいります。また、最先端 AI 導入による効率化を図ることにより一層の事業基盤を確固たるものにすべく取り組んでまいります。

2. 収益計画

中期経営計画の数値目標は以下のとおりです。

	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期
売上高	38,000 百万円	41,000 百万円	45,000 百万円
営業利益	4,500 百万円	5,100 百万円	5,500 百万円
経常利益	5,100 百万円	5,500 百万円	6,000 百万円
当期純利益	3,300 百万円	3,500 百万円	4,000 百万円

詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画 2026

2027年3月期～2029年3月期

Sustainable Nagawa Action 2.0

創立100年に向けた次の3カ年計画

2026年5月15日

株式会社ナガワ

NAGAWA



現状認識と経営計画の考え方

ナガワ経営計画の考え方

2026年7月に創立60年を迎えます。



創立100年を見据えて「進むべき将来像」を明確に描き、その実現のためのスタートの3年間として実施する業績と施策を、

「中期経営計画 Sustainable Nagawa Action 2.0」
として策定しました。

経営理念

「明るく・元気に・前向きに」

蓄積した技術力によるモノづくりを通じて可動産の可能性を創造します

① 進むべき将来像

ナガワグループ
創立100年の将来像

② 中期経営計画

Sustainable
Nagawa Action 2.0

③ 実現する業績と施策

2027年3月期～2029年3月期
までの3事業年度

目標：創立100年に向けた成長の3カ年（2027年3月期～2029年3月期）
「Sustainable Nagawa Action 2.0」の深化と実行力の強化

売上高：450億円
営業利益：55億円

計画の基本方針 Sustainable Nagawa Action 2.0

位置づけ：創立100年に向けた成長の3カ年 / 「Sustainable Nagawa Action 2.0」の深化と実行力の強化

ナガワの強みを活かした7つの基本方針 + α

- ・保有資産を活かした供給力・即納体制
- ・自社工場による柔軟な商品供給力
- ・全国販売網による顧客接点

- 1 AI活用のDX推進**
(レンタル受発注業務、生産工程、積算・作図の効率化)
 - 2 新たな価値創造 -商品開発-**
(ユニットハウス・モジュール建築の差別化)
 - 3 モジュール建築の適用領域拡大**
(他工法との差別化によるモジュール建築大型市場取り込み)
 - 4 建築コスト・職人不足に対応するユニットハウス**
(業界課題に対する有効ソリューションであるユニットハウス事業強化)
 - 5 人材投資**
(就学補助・資格取得支援で「プロ集団」を育成)
 - 6 戦略的設備投資**
(AI自動化・展示場拡充)
 - 7 BCP対策**
(リスクマネジメント体制の構築)
- +α M&Aとグローバル展開の推進**
(コアビジネス拡大、新規事業/海外進出準備加速)

数値目標 2029年3月期

売上高	営業利益	ROIC
450億円	55億円(12.2%)	8.5%
経常利益	当期純利益	自己資本比率
60億円	40億円	87.1%

投資計画 (計画事業年度累計)

投資計画	投資額
展示場拡充 (100店舗→150店舗)	30億円
設備投資 (成長機能投資)	150億円
M&A枠 (コア強化・周辺領域)	50億円
海外展開 (ターゲット国への進出)	5億円

サステナビリティ推進

■ 実施方針

5R事業の深化（Refuse/Reduce/Repair/Reuse/Recycle）

- ① 循環型ビジネスモデルの拡大
- ② 回収・再商品化率の飛躍的な向上

環境貢献の推進

- ③ 脱炭素社会への貢献（温室効果ガス排出削減）
- ④ 工場の自動化・効率化による環境負荷低減

社会貢献の拡大

- ⑤ 災害時の応急仮設住宅の迅速な供給体制構築
- ⑥ 地域社会との連携強化（自治体協定等）
- ⑦ 製品・サービスの品質と安全の徹底

■ 数値目標（2029年3月期）

GHG排出量

▲20%（2040年△60%目標）

災害時連携協定

150自治体

① AI活用におけるDX推進

■ 実施方針

- 1 AI受発注及びAI配車による自動化**
入出庫手配など属人化した業務にAIを導入し、業務効率の大幅向上と機会損失の低減を図り稼働率上昇
- 2 製造工程最適化**
生産事務工程の最適化と棚卸業務効率化による生産性向上
- 3 積算・作図のAI**
AI活用による積算高度化と提案初動迅速化による受注強化
- 4 営業AI支援**
AIを活用した初動提案の迅速化により、商談展開を加速し受注機会拡大を図る。

■ 投資効果 (2029年3月期)

リードタイム短縮 (引合～提案)
実働10日 短縮(2025年度比)

工場生産性
10 %改善(2025年度比)

平均稼働率
5 %向上(2025年度比)

② 新たな価値創造 -商品開発-

■ 実施方針

- 1 モジュールの新シリーズ企画
大型案件向け新商品開発を通じ、市場領域拡大と需要取り込みを推進する。
- 2 ユニットハウスのレンタル商品拡充
高稼働レンタル商品の開発と効率的な在庫管理により、レンタルシェア拡大を推進する。
- 3 現場安全対策対応商品対応
高まる安全ニーズに対応し、差別化を図る高付加価値商品の開発を推進する。
- 4 展示商品の拡充
オーダーハウスの強みを活かしつつ多様な商品を開発し、全国展示場網を通じ販売拡大を推進する。

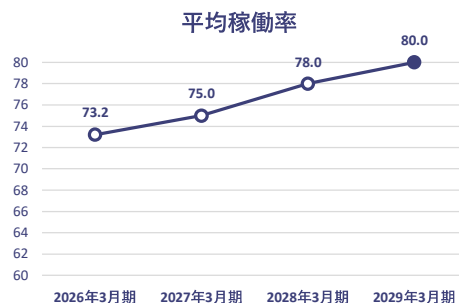
■ 数値目標 (2029年3月期)

モジュール受注高

120 億円

平均稼働率

80 %



③ モジュール建築の適用領域拡大

■ 実施方針

- ① 軽量鉄骨の適用領域拡大（開発）
多様な顧客ニーズに対応する他工法差別化による新商品の拡充と提案力の強化
- ② 施工協力ネットワークの拡大
全国の地域建設会社との強固な施工パートナー網の構築
- ③ VR/3Dによる受注提案の高度化（AI化）
商談、設計から施工までの一気通貫デジタルプロセスの確立
- ④ 標準仕様モジュール化と部材共通化
標準化推進による生産性向上と原価低減
- ⑤ M&Aシナジーの創出（+α施策）
施工力・設計力を補充・拡充するための戦略的M&Aの推進

■ 数値目標（2029年3月期）

モジュール受注高

120億円

売上総利益率

30%（2025年度実績25.8%）

M&Aシナジー

10億円

④ 建築コスト・職人不足に対応するユニットハウス強化

■ 実施方針

- ① レンタルシェア拡大（投資）
保有棟数拡大による豊富な供給力と即応性を強みに、競争優位を高めレンタルシェア拡大を図る。
- ② AI受発注による効率・適正配車の確立（AI化）
入出庫手配など属人化した業務にAIを導入し、業務効率の大幅向上と機会損失の低減を図り稼働率上昇
- ③ 展示商品の拡充（開発）
準規格商品を開発し、バリエーション豊富なラインナップで全国展示場網を通じ販売拡大をする。
- ④ 展示場店舗数拡大（投資）
展示場出店を加速し、空白地域への拠点展開を進めることで、販売網拡大と市場開拓を推進する。

■ 数値目標（2029年3月期）

レンタル保有棟数
115,000棟

平均稼働率
80%

販売拠点数
150拠点

⑤ 人材投資

■ 実施方針

- 1 就学補助・資格取得支援の強化**
技術者教育のための就学補助制度を拡充し、資格取得支援を強化
- 2 技術アカデミー/職種別スキル体系の整備（技術者集団の構築）**
専門的な技術スキルを体系的に習得できる研修環境を構築
- 3 次世代マネジメント育成プログラム**
将来の経営幹部を育成するための人材育成プログラムを実施
- 4 評価・キャリア制度のアップデート**
エンゲージメント施策の推進と公正な評価制度の構築

■ 数値目標（2029年3月期）

研修時間

80時間/人

技術資格取得者

+20名

⑥ 戦略的設備投資

■ 実施方針

- ① 展示場の拡充
全国空白地への販売網の拡充
- ② AI推進強化
即時対応でお客様満足度向上・業務効率化
- ③ レンタルシェアの向上
保有棟数を増やし続けることで他社との差別化
- ④ M&A・海外展開投資
現業+αの相乗効果

■ 数値目標 (2029年3月期)

設備投資累計

235 億円 (成長機能投資含む)

販売拠点数

150 拠点

レンタル保有棟数

115,000 棟

M&Aシナジー

10 億円

⑥ BCP対策

■ 実施方針

- 1 分散在庫と緊急供給ルートの整備**
複数の在庫拠点を確保し、災害時の緊急供給ルートを整備する
- 2 重要拠点の耐災害化/非常用電源配備**
主要拠点の耐震・防水対策と非常用電源の確保
- 3 代替調達先・代替部材の確保**
複数の調達先を確保し、代替部材の在庫を確保する
- 4 サイバーBCP（バックアップ/演習）**
データバックアップ体制の整備と復旧手順の標準化
- 5 危機管理マニュアルの整備**
初動対応マニュアルと緊急連絡網の構築

M&A・グローバル展開戦略

M & A戦略：3本柱

請負工事の更なる受注拡大の為、技術者確保・新規事業参入・海外進出を見据えたM & Aを積極的に実施する。

①コア事業強化

モジュール建築・施工網の拡充

ROIC 8%+

②新規事業拡大

グループ化による事業拡大

シナジー効果

③海外展開加速

現地拠点の確保

海外展開戦略

2023年度より、北米・東南アジア・インド・中国欧州市場を視察。
海外事業含め、様々な観点から、海外展開を計画。
今後は進出エリアを絞り、海外進出を加速させる。

エリアマーケティング
ターゲットエリア選定
市場調査



長期滞在市場調査
現地法人開設準備



現地法人開設・展開

セグメント戦略：ユニットハウス事業（2029年3月期）

売上高

330億円

営業利益

41億円

レンタル保有

11.5万棟

ナガワのユニットハウス事業の強み

業界課題の建築コストUP+職人不足を解消する有効ソリューション

- ① 保有資産を活かした供給力・即納体制
- ② 自社工場による柔軟な商品供給力
- ③ 全国販売網による顧客接点と対応力

■ 強みを活かした更なる成長

1 AI受発注及びAI配車による自動化(投資)

入出庫手配など属人化した業務にAIを導入し、業務効率の大幅向上と機会損失の低減を図り稼働率上昇

2 ユニットハウスのレンタル商品拡充（投資）

高稼働レンタル商品の開発と効率的な在庫管理により、レンタルシェア拡大を推進する。

3 現場安全対策対応商品対応（開発）

高まる安全ニーズに対応し、差別化を図る高付加価値商品の開発を推進する。

4 展示商品の拡充（開発）

オーダーハウスの強みを活かしつつ多様な商品を開発し、全国展示場網を通じ販売拡大を推進する。

5 展示場店舗数拡大（投資）

設計力・施工力を補充・拡充するための戦略的M&Aの推進

セグメント戦略：モジュール・システム建築事業（2029年3月期）

売上高

100億円

受注高

120億円

営業利益

10億円

ナガワモジュール事業の強み

- ①ユニットの小規模建築からモジュールの大規模建築までトータル提案可能
- ②用途に応じたタイプでコストメリット
- ③全国販売網による顧客接点と対応力

■ 強みを活かした更なる成長

1 積算・作図のAI化（開発）

AI活用による積算高度化と提案初動迅速化による受注強化

2 営業AI支援（開発）

AIを活用した初動提案の迅速化により、商談展開を加速し受注機会拡大を図る。

3 軽量鉄骨の適用領域拡大（開発）

多様な顧客ニーズに対応する新商品の拡充と提案力の強化

4 標準仕様モジュール化と部材共通化

標準化推進による生産性向上と原価低減

5 M&Aシナジーの創出（+α施策）

設計力・施工力を補充・拡充するための戦略的M&Aの推進

セグメント戦略：建設機械レンタル事業（2029年3月期）

建機レンタル売上高

20億円

営業利益

2億円

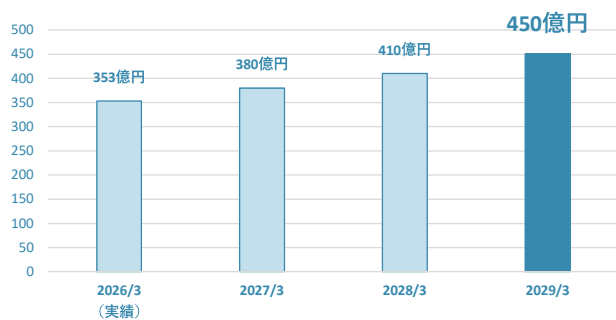
■ 北海道市場占有率向上（建機レンタル）

- 市場占有率の維持・拡大**
北海道南部における市場占有率の向上を目指す
- 機会損失の回避**
転貸品活用による機会損失の回避と顧客ニーズへの迅速な対応
- 設備投資の費用対効果最大化**
1台ごとの機種採算性の徹底分析による積極投資機械の見極め
- 技術者育成**
サービス（メカニック）によるスキルアップと顧客満足度向上

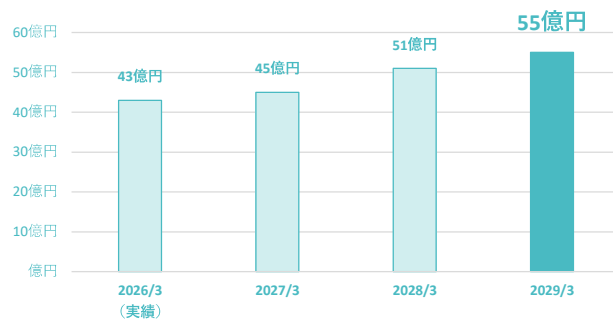
年度別定量計画[PL]

Sustainable Nagawa Action 2.0 — 2027年3月期～2029年3月期の業績推移

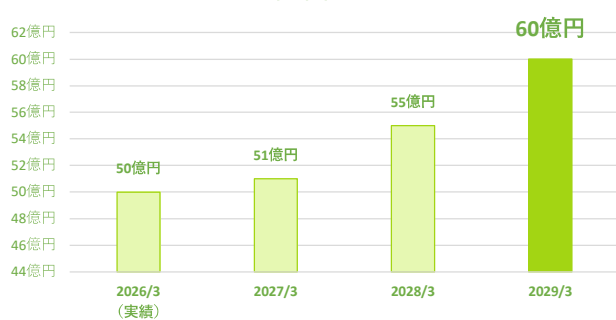
売上高



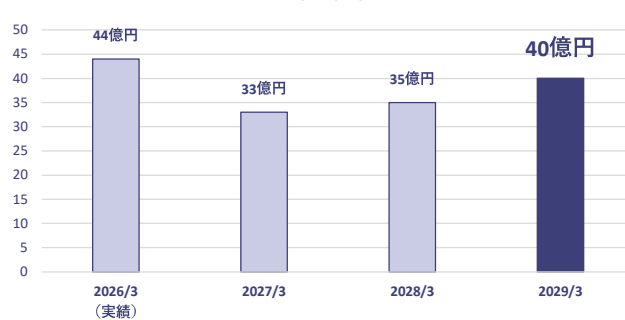
営業利益



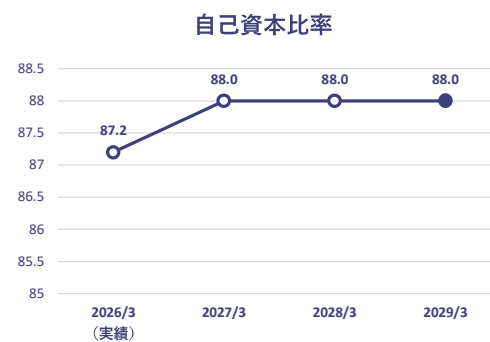
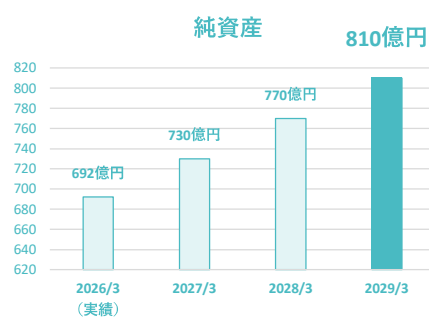
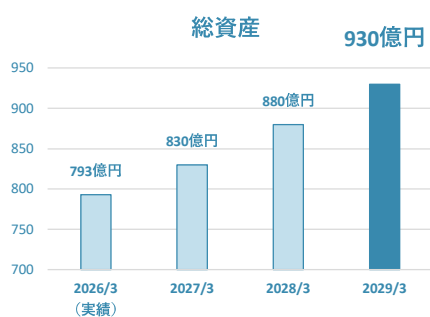
経常利益



当期純利益



年度別定量計画[BS] 2027年3月期-2029年3月期 バランスシート推移



年度別バランスシート推移

項目	2026/3 (実績)	2027/3 (計画)	2028/3 (計画)	2029/3 (計画)
総資産	793億	830億	880億	920億
純資産	692億	730億	770億	810億
自己資本比率	87.2%	88.0%	88.0%	88.0%



将来情報に関するご注意

本資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また本資料には、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



決算短信や、その他の資料は弊社HPにてご確認ください。

株式会社ナガワ | IRライブラリー

<https://group.nagawa.co.jp/ir/library.html>