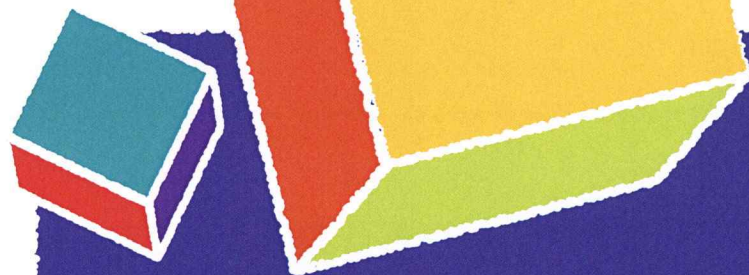


NAGAWA

Social Creation Company

株式会社 ナガワ



海外へ、新事業へ。
進化を続ける企業
軽量鉄骨ゼネコンのトップへ

Message from President

No.1 軽量鉄骨ゼネコンへの挑戦。

社会環境、経済環境が著しく変化するなかで、お客様から選ばれ続ける企業として今後も発展していくためには、商品開発力・技術力の向上、弛まぬ努力、良きパートナーとの関係構築が不可欠であると考えています。

主力商品である『ユニットハウス・モジュール建築』は、循環型社会の実現を可能にする環境貢献商品といわれており、限りある資源を有効活用し、環境保護に貢献し、次世代に明るい未来を受け渡すことのできる誇りある事業です。

現状に満足することなく、飽くなき探究心でより良い商品、サービスを提供する為に不断の努力を積み重ね、「No.1 軽量鉄骨ゼネコン」を目指します。

株式会社ナガワは東証一部上場企業として、自信を持って推薦できる素晴らしい企業です。本当に大きな可能性を秘めた成長企業でもあります。どうぞ、君達の若い力をナガワという場で十二分に発揮してください。皆さんの入社を心よりお待ちしております。

株式会社ナガワ 代表取締役社長 **高橋修**
Osamu Takahashi



Company Profile

設立：1966年7月21日

決算期：3月31日

資本金：28億5500万円

営業品目：1. ユニットハウス(商品名:スーパーハウス)の製造・販売・レンタル

株式市場：東京証券取引所 市場第一部
証券番号 9663

2. システム・モジュール建築の設計・施工

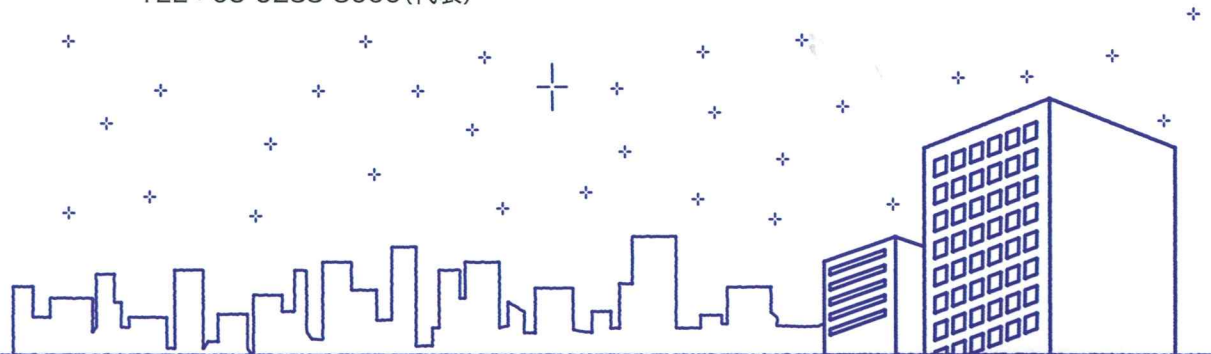
3. 建設機械器具のレンタル・販売

本社：〒100-0005

従業員数：494名

東京都千代田区丸の内1-4-1
丸の内永楽ビルディング22階
TEL：03-5288-8666(代表)

4. 建設資材販売・リフォーム・土工事・各種工事



NAGAWA

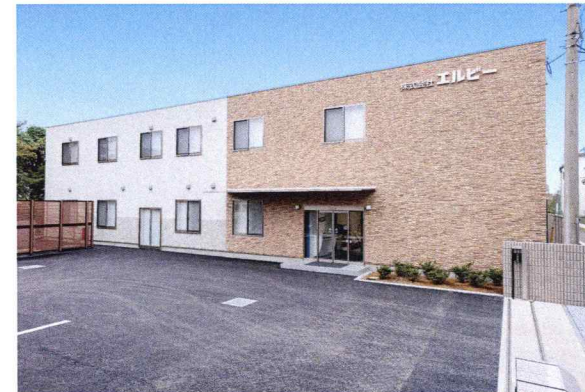
ナガワのロゴマークは、創業の地である「北海道の青空」を象徴する深い紺色をシンボルカラーとして使用し、常に技術力・商品力・サービス力でトップを走り続ける「業界の一番星」であることをめざして、星のイメージをポイントに加えています。さらに地球全体に届くほどの情熱をもって、お客様に高品質の商品とサービスを提供する姿勢を、ロゴマーク全体を貫く大きなアーチで表現しています。このロゴマークに思いを込めて、よりいっそうお客様のために役立ち、信頼され、愛される「ナガワ」をめざし、日々尽力していきます。

ナガワの事業領域

モジュール建築

店舗 事務所 倉庫

安定品質の製品を、短工期かつ低コストで施工。
デザイン性の高い建築物のお客様のニーズに合わせた建物規模で実現



システム建築

運動施設 工場 物流倉庫

製品の材料調達から設計、加工、施工までを一貫して行う。
最大60mの無柱空間や、1mm単位での建物寸法の変更が可能。

ユニットハウス (販売及びレンタル)

製造工程の約9割を工場で行い、現場では、ほとんど「置くだけ」。全溶接鉄骨構造で、抜群の耐久性を実現。移設・増設も可能。



イベント店舗

現場事務所

応急仮設



建設機械

(北海道地区のみ)

建設機械の販売、レンタルから整備まで、サポート体制も万全。



海外事業

ナガワは、全世界進出計画を策定し、海外マーケットに向けた事業を推進しています。



数字でみる ナガワの実績

実績

スーパーハウス累計生産 実績

ナガワブランドのユニットハウス「スーパーハウス」は、1974年の製造開始以来、600,000棟の生産実績を達成。ユニットハウスのリーディングカンパニーと言われる由來が、この数字に表れています。



600,000棟

納品先実績

○官公庁

外務省、国土交通省、防衛省、自治体 等



○一般企業

大成建設、鹿島建設、トヨタホーム、前田道路、ネクスコ、トヨタ自動車、日産、ホンダ、スズキ、日立建機、出光興産、北洋銀行、JA、日本郵便、ヤマト運輸、京セラ、IHI、三菱化学、JFE、学校法人、ヤクルト 等

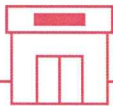
拠点数

ナガワの営業拠点は、北海道から九州まで全国に78箇所。また海外でも事業を展開中です。自社で工場を持っているため、お客様の様々なニーズに対応できます。

- ★本社
- 主要拠点
- 営業拠点
- 自社工場
- ▲委託工場

営業
80 拠点

工場
12 拠点



災害協定締結

ナガワでは、大規模災害が発生した際にレンタル機材の提供などを行う協定を38自治体と締結しています。災害時、各自治体の要請に応じて避難者用の仮設ハウス等を速やかに提供いたします。



1都1府7県
(38件締結)

応急仮設住宅施工数

●応急仮設住宅ご提供実績

- 平成16年 12月 新潟県中越地震
- 平成19年 5月 能登半島地震
- 平成19年 8月 新潟県中越沖地震
- 平成23年 4月 東日本大震災
- 平成23年 10月 紀伊半島豪雨
- 平成25年 9月 山口島根豪雨
- 平成28年 7月 熊本地震

1,200戸



先輩社員への インタビュー



2014年入社
営業職
盛岡営業所 主任

官公庁や民間企業への新規営業と代理店へのルート営業を行なっています！



2007年入社
技術職(施工管理)
製造技術本部 課長

モジュール建築(プレハブ建築)において、工程・品質・安全管理をするのが主な施工管理の仕事です。



1996年入社
営業職
営業本部 部長

部下の自主性を第一に考え、営業マンとして一人前になれるよう日々指導しております。



2016年入社
営業職
安城営業所(愛知)

弊社の建築物は業界の垣根なく多様な場面で活用できるので、様々な企業で活躍しています。



2014年入社
営業事務職
大阪支店 主任

経験豊富な先輩が多く、小さな不安でもすぐに相談できる働きやすい環境です



2017年入社
技術職(設計)
製造技術本部

自分の描く図面が建物として形に残る。とてもやりがいのある仕事です。



2009年入社
技術職(生産管理)
岩槻工場 工場長

工場全体の動きを把握しながら、「安全第一」で取り組んでいます。



2012年入社
営業職
三重県営業所 所長

社員の明るい笑顔と温かい雰囲気が出て入社を決めました。



2016年入社
技術職(施工管理)
製造技術本部 係長

安心・安全なモノを提供するには、日々の点検・管理が欠かせません。



2013年入社
営業事務職
川崎営業所 主任

展示場では接客と装飾業務をしています。笑顔のお客様を見ると、とても嬉しくなります。



2006年入社
営業職
島根営業所 所長

営業はお客様の要望に合うよう打ち合わせし、形にしていく仕事です。お客様からの感謝の言葉はやりがいに繋がります。



2012年入社
営業事務職
名古屋支店 主任

お客様との電話対応が多いため言葉遣いや、分かりやすく説明する点を心がけています。



2016年入社
技術職(生産管理)
京都工場 主任

ここまで自分を育ててくれた先輩に感謝しながら、次の世代へこの仕事を伝えていきたいです。

ナガワの強み・魅力



モジュール建築・ユニットハウス業界リーディングカンパニー
ユニットハウスは国内シェアNo1! 様々な場面で使用されています。



配属後のOJT
先輩社員がしっかりと仕事のノウハウを教えてください。



充実の研修制度

入社後3ヶ月の新入社員研修を実施します。仕事の流れを一通り研修することで配属先での不安が減ります。1から研修を行うことにより、文理問わず全ての方が安心して仕事を学べる環境です。また、同期間の交流を図るため研修期間中に懇親会を開いております。



実績・能力に伴う評価!(昇給・昇格)
30代の所長、40代の部長など、若い社員もきちんと評価される体制。



東京証券取引所 市場第一部 上場
経団連(日本経済団体連合会) 企業会員

抜群の財務体質(優良企業)
自己資本比率90%超の安定企業で無借金経営。

充実の福利厚生!



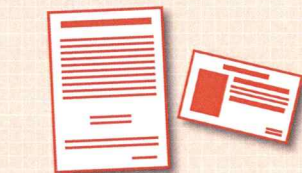
東京マラソン参加
社内の代表ランナーをみんなで応援します。
※社内の有志者



永年勤続表彰
勤続10年、20年、30年の社員が表彰されます。
※北海道と東京で表彰式



社員旅行
5年に一度、全社員参加のハワイ旅行を実施しています。
※業績に応じます



資格取得援助(対象70資格以上)
業務に必要な資格取得に向け、会社からの援助・報奨金が支給されます。



業績業務表彰
実績をあげた事業所には金一封が支給されます。



完全週休2日制、年間休日125日以上

ノー残業デー
毎週水曜日は定時退社です。

ノー残業奨励金
残業時間の削減で奨励金が支給されます。

住宅補助が充実
会社より補助が出るため、転勤者の家賃本人負担は少額です。

インセンティブ制度
月々の固定給プラス業績に応じたインセンティブが支給されます。

決算手当
最高売上、最高利益を更新すると全社員に金一封が支給されます。

従業員持株会
毎月少額で自社株を購入でき、10%の奨励金が補助されます。

採用情報

募集職種・業務内容

【営業職】

- モジュール建築・システム建築、ユニットハウスの営業
- 主要取引店への定期訪問、展示場での販売・レンタルの促進等、市場調査・顧客の開拓から納品まで
- 営業方法は提案での営業

【技術職(設計)】

- 全国の営業担当者が受注した特注品や、お客様からの要望にあわせたオーダーメイド案件の設計

【技術職(施工管理)】

- 軽量鉄骨造(モジュール建築、スーパーハウス)の現場管理・施工図面作成・お客様との調整対応



【営業事務職】

- 営業サポート、電話対応、受発注およびフロント業務、PC操作、展示場での接客業務

【技術職(生産管理)】

- 工場に勤務し、ユニットハウス・モジュール建築の生産管理・備品管理・品質管理を実施

採用情報

【採用予定人数】	35名(営業職:20名、技術職10名、営業事務職5名)	
【勤務地】	札幌、仙台、新潟、東京、名古屋、大阪、広島、福岡、他全国各地 ※勤務地希望 考慮	
【初任給】	営業職・技術職(設計・施工管理・生産管理) 216,000円(四大卒) 190,300円(短大・高専卒) + 時間外手当やその他諸手当	営業事務職 190,300円(四大卒) 178,000円(短大・高専卒) + 時間外手当やその他諸手当
【昇給】	年1回:4月	
【勤務時間】	9:00~18:00	
【賞与】	年2回:7月、12月	
【休日休暇】	完全週休2日制 年間休日125日 以上	

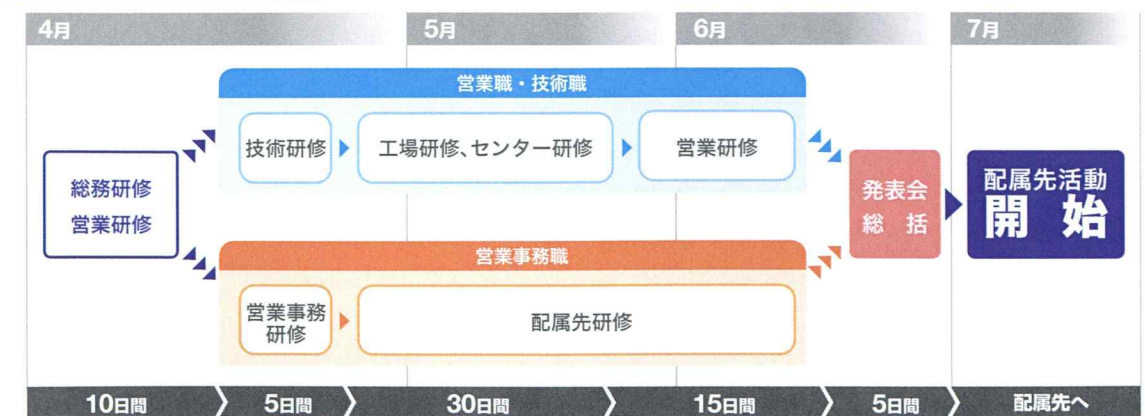
採用スケジュール



応募書類送付先 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-4-1 丸の内永楽ビルディング22階 株式会社ナガワ 総務部 人事課
TEL:03-5288-8666 E-mail: n.soumu@nagawa.co.jp

※履歴書のみ送付 ※応募書類は、合否に関わらず返却いたしません。不採用の場合責任持って処分いたします

入社後研修(3ヶ月)

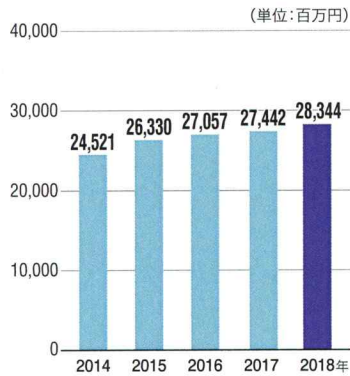


ナガワIR情報

ナガワ IR 情報

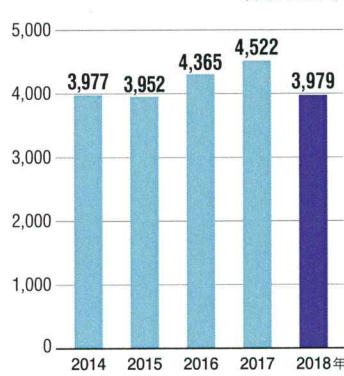
売上高

32,000 百万円(連結予想)



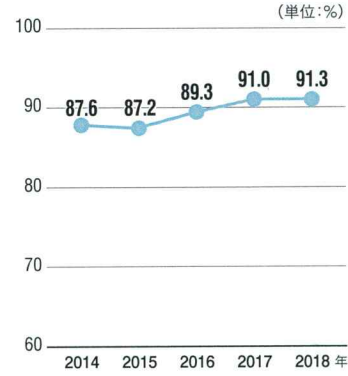
経常利益

4,700 百万円(連結予想)



自己資本比率

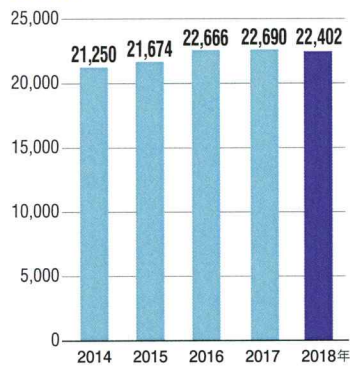
91.3%



事業内容別

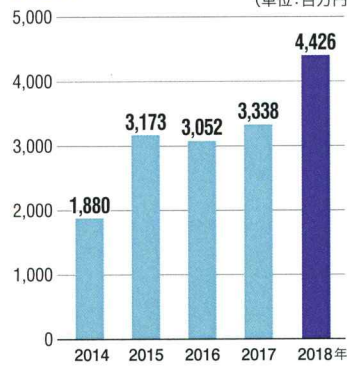
ユニットハウス事業 売上高

(単位:百万円)



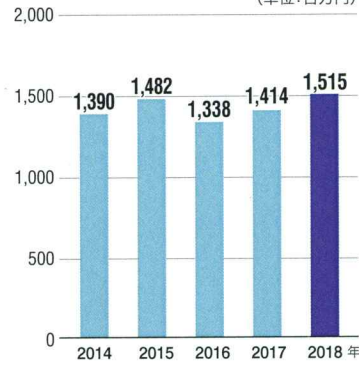
モジュール・システム建築事業 売上高

(単位:百万円)



建設機械レンタル事業 売上高

(単位:百万円)



※2014年より事業区分を分けたため、2012,2013年売上高はユニットハウス事業に含まれています。

採用担当者からの メッセージ

『入社したら、自分のイメージと仕事内容が全く異なっていた。』

このギャップを無くすため、当社の採用活動ではオープンな対応を心がけています。

説明会ではメリット・強みだけでなく、デメリット・弱みもきちんと話します。

納得した会社に入社し、長く勤めてもらいたいから……。

ナガワは皆さん1人1人に誠意をもって対応します。

ぜひ、ナガワの一員として一緒に働きましょう。

NAGAWA

株式会社 ナガワ