



2007年(平成19年)10月期

決算説明会資料

株式会社オービス

代表取締役社長 おこし いわお 御輿 岩男

(ジャスダック証券取引所、証券コード:7827)

2007年12月21日

●目次

PART1 会社の概要	3
●プロフィール	4
●経営理念・沿革	5
PART2 事業の特長(強み)	6
●木材事業のビジネスフロー	7
●木材事業の特長	8
PART3 2007年10月期の連結業績	11
1. 連結損益計算書	12
2. 売上高・当期純利益の増減要因	13
3. 事業のセグメント別業績	
●木材事業	14
●ハウス事業	15
●アミューズメント事業	16
●不動産事業	17
4. 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書	18

PART4 市場環境と今後の取組み	19
●木材事業の市場環境 ①	20
●木材事業の市場環境 ②	21
●木材事業:今後の取組み	22
●ハウス事業の市場環境	23
●ハウス事業:今後の取組み	24
●アミューズメント事業の市場環境	25
●アミューズメント事業:今後の取組み	26

PART5 2008年10月期の業績予想	27
1. 連結業績予想(通期)	28
2. 中間連結業績予想	29
3. 業績予想の要旨	30
4. 予想配当	31

PART6 中期計画の概要	32
●連結売上高	33
●連結経常利益及び連結当期純利益	34
●本資料お取り扱い上のご注意	35
●IR担当窓口	36

PART1

会社の概要



ニュージーランドの松林(写真提供:住友林業株式会社)

ニュージーランド松製材の国内最大手

当社グループは、木材、ハウス、アミューズメント、不動産の4つの事業を基盤にビジネスを展開しております。特に主力の木材事業では、ニュージーランド松(ラジアータパイン)製材の国内最大手の評価を頂いております。

会社名	株式会社オービス
設立	昭和34年11月
代表取締役社長	御輿 岩男(おこし いわお)
資本金	6億8,498万円
従業員数	246人(平成19年10月末現在)
連結売上高	104億円(平成19年10月期末)
事業内容	梱包用材等の製造、販売、プレハブハウスの製造、販売、仮設建物等のリース、一般建築の請負、カラオケハウス及びゴルフ場の運営、不動産の賃貸及び売買
本社	〒729-0105 広島県福山市南松永町四丁目1番48号
連結子会社	株式会社パル TUI MARITIME S.A. (パナマ)

●社名の由来●



当社社名の「オービス(ORVIS)」とは、ラテン語で「創設者・出発点」という意味を持つ「origao」と、「パワー・効力」という意味の「vis」を組み合わせた造語です。みなぎる活力で未来を創造していきたいという企業テーマを象徴しております。

経営理念

顧客満足・社員満足

当社グループの経営理念「顧客満足・社員満足」は、「お客様が満足して使用できるものを生産・提供することにより社会に貢献し、それにより社員の生活の向上を図り、株主の皆様利益を還元していく」という意味をあらわしております。

■ 当社グループの主要な沿革

昭和34年11月	有限会社中浜材木店を設立	平成元年10月	広島市安佐北区にカラオケハウス1号店を開店
昭和37年 5月	広島県世羅郡世羅西町(現世羅町)に製材工場を建設	平成 4年 4月	株式会社オービスに商号変更
昭和43年 3月	ニュージーランド松の製材工場建設 同時にプレハブ部材の生産開始	平成14年 8月	木材運搬船「グリーンホープ」(最大積載量35,000トン)完成、航海開始
昭和46年 6月	広島県福山市に製材工場移転 同時にプレハブハウスの完成品を販売開始	平成14年11月	中須ゴルフ倶楽部の営業譲渡を受け、営業開始
昭和49年 9月	有限会社中浜材木店を組織変更し、中浜材木株式会社を設立	平成15年 5月	広島県福山市に賃貸マンションを取得し、不動産賃貸開始
昭和62年12月	広島市西区に賃貸ビルを建設し、不動産賃貸開始	平成17年9月	ハウス事業広島工場にてISO9001:2000認証取得
平成元年 4月	カラオケハウスの製造販売開始	平成18年9月	ジャスダック証券取引所に上場

PART2

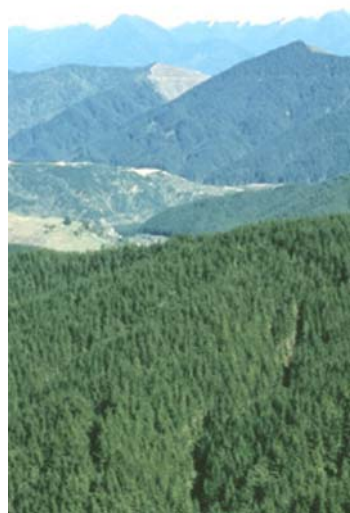
事業の特長(強み)



●木材事業のビジネスフロー

仕入・船積

ニュージーランド産ラジアータ松の原木を現地輸出業者から直接仕入



特徴①

海上輸送

専用運搬船「グリーンホープ」で日本まで安定・低コスト輸送



港からの搬入

原木を港湾地域にある当社本社工場、東海工場の2ヶ所へ搬入



特徴②

大量製材

独自の大型機械化製造ラインで大量・低コスト製材



出荷

製品を顧客及びユーザーへ直送



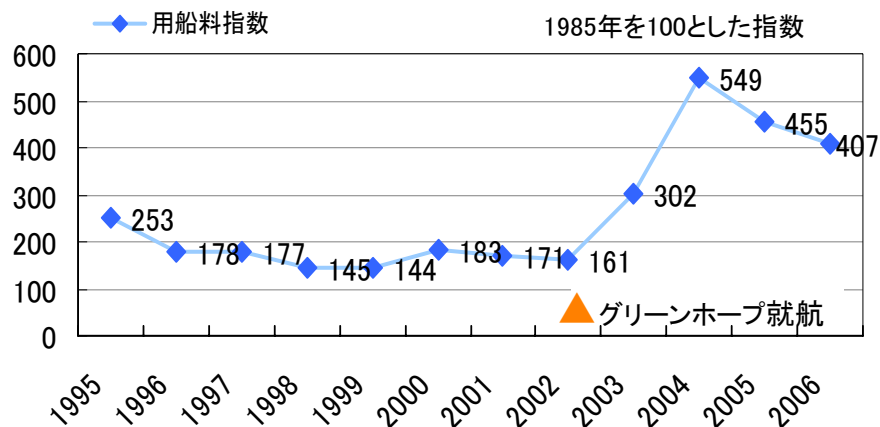
● 木材事業の特長① 専用木材運搬船「グリーンホープ」

■ 安定した輸送コストを実現

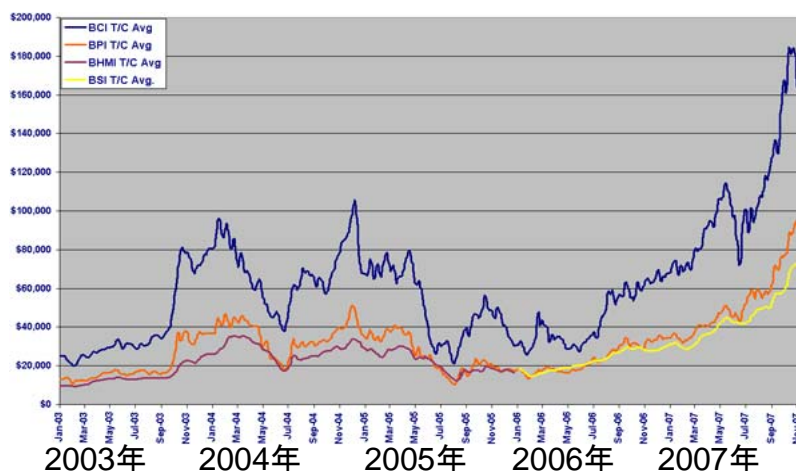


- 専用木材運搬船「グリーンホープ」(最大積載量35,000トン)を保有
- 日本とニュージーランドの間を年間8往復し、原木を海上輸送
- 安定的な輸送手段と輸送コストを確保＝国際用船料相場の高騰に影響されない

■ ロイズ SHIPPINGエコノミストによる
不定期船定期用船料指数 (2万トン以上3万5千トン未満クラス)



■ バルチック海運指数 (ロンドン海運取引所算出)



●木材事業の特長② 独自の「画像処理システム」

■高い歩留り率をもたらすコンピュータ解析



- 独自の「画像処理システム」を各工場に設置
- 木材断面をコンピュータで解析、最適な木材の切り出し図を自動判定
- 高い製材精度と歩留り率を実現

当社独自の「画像処理システム」

●木材事業の特長③ 製品の特徴

■ラジアータ松の強み

- 植林木のため資源量が豊富で安価⇒恒久的に安定供給できる
- 柔軟性に富み加工性に優れる ⇒梱包用材に最適
- 原木の直径が大きく、幅広い製品が取れる
- 計画植林のため環境負荷をかけない

■価格競争力

- 直接仕入、自社船による安定的低コスト輸送、大量製材、直接販売等により、ローコストオペレーションが確立されており、価格競争力がある

■国内挽製材による多品種、大量、速納性

- 国内の2ヶ所の工場で製材をしているため、多様な顧客ニーズに合わせたきめ細かい製材明細を大量に対応することが可能
- 海外で製材する輸入製材品は、通常3カ月前から注文を確定しなければならない。当社は1週間程度で納品できるため速納性にすぐれている

●当社ブランドイメージ「安く、早く、大量に安定供給できる」

PART3

2007年10月期の連結業績

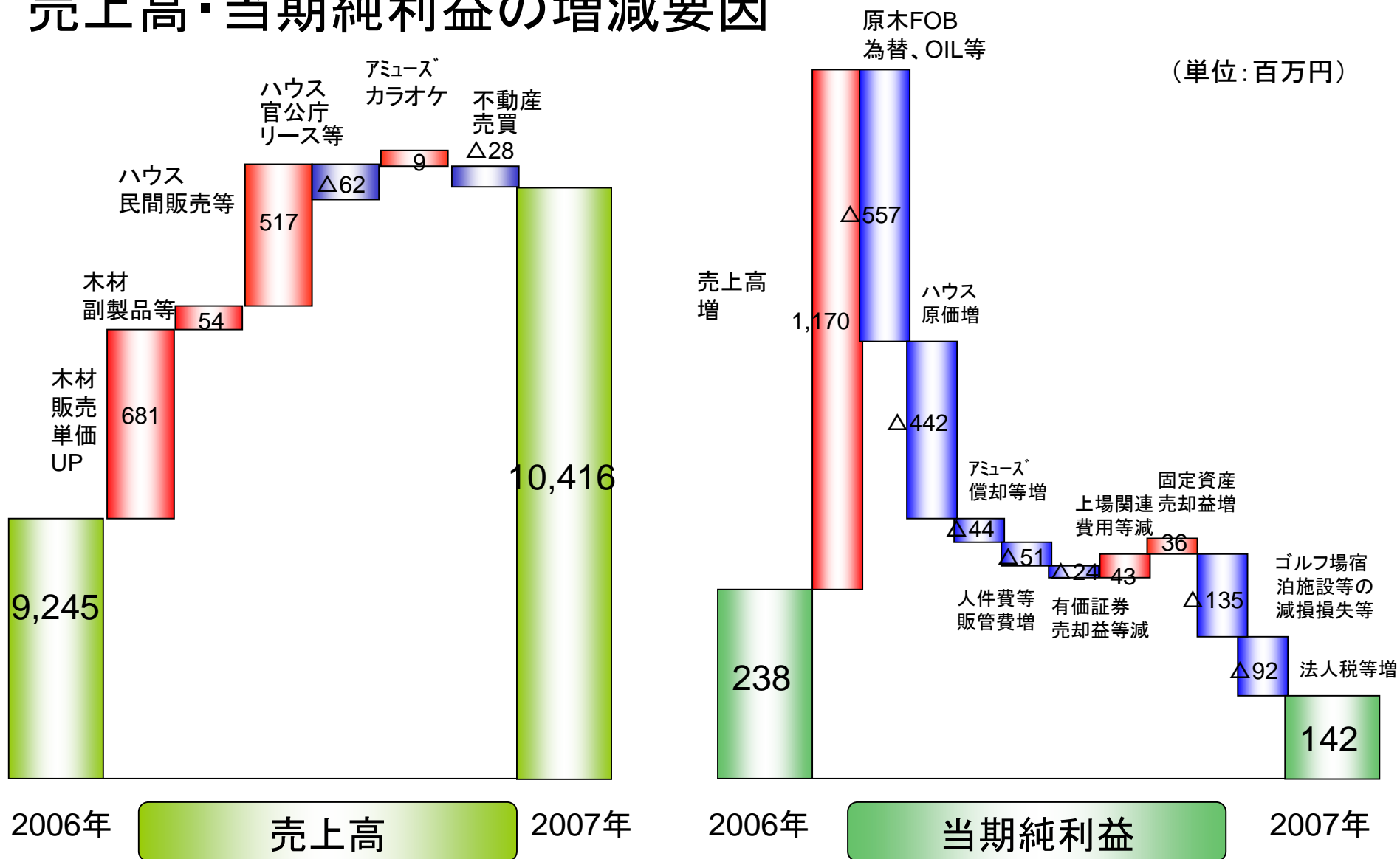
1. 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2006年 実績	百分比	2007年 業績予想	2007年 実績	百分比	前期比	業 績 予想比
売上高	9,245	100.0%	10,350	10,416	100.0%	112.7%	100.6%
売上総利益	1,688	18.3%	1,821	1,817	17.4%	107.6%	99.8%
販売費及び 一般管理費	1,182	12.8%	1,236	1,233	11.8%	104.4%	99.8%
営業利益	506	5.5%	584	583	5.6%	115.1%	99.7%
経常利益	432	4.7%	534	527	5.1%	121.9%	98.6%
当期純利益	238	2.6%	163	142	1.4%	59.9%	87.4%
1株当たり 当期純利益	170.90円	—	94.12円	82.48円	—	—	—

●木材事業の好調により前期比で、売上高は**112.7%**、経常利益は**121.9%**と増収増益となったものの、アミューズメント事業のゴルフ場宿泊施設等の減損損失により当期純利益は前期比**59.9%**と減益となった。

2. 売上高・当期純利益の増減要因

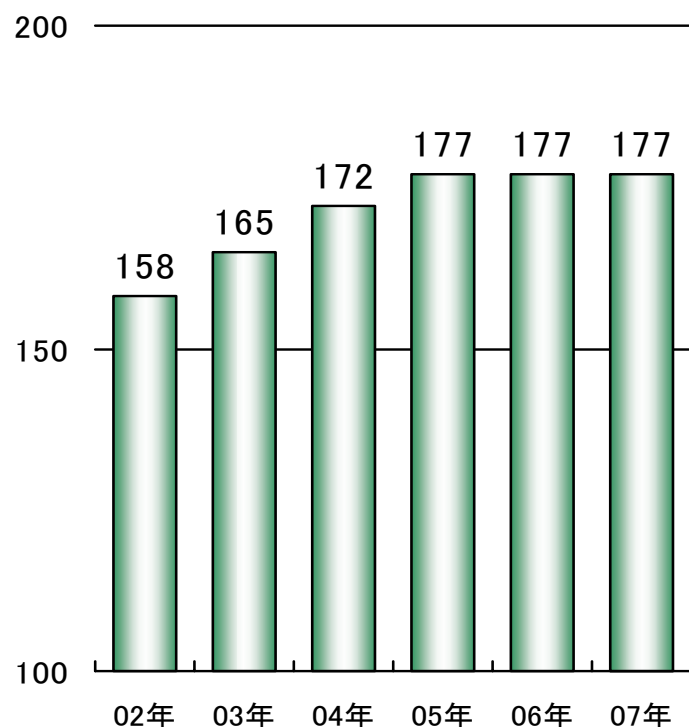


3. 事業のセグメント別業績 ● 木材事業

- 販売単価のアップ(前期比116%)等により売上高・営業利益共に増加。
- 原木FOB価格上昇、為替平均レート前期比3円31銭 円安ドル高により、原材料コスト上昇。

■ 当社出荷量の推移

(単位:千m³)



■ 木材事業の業績

(単位:百万円)

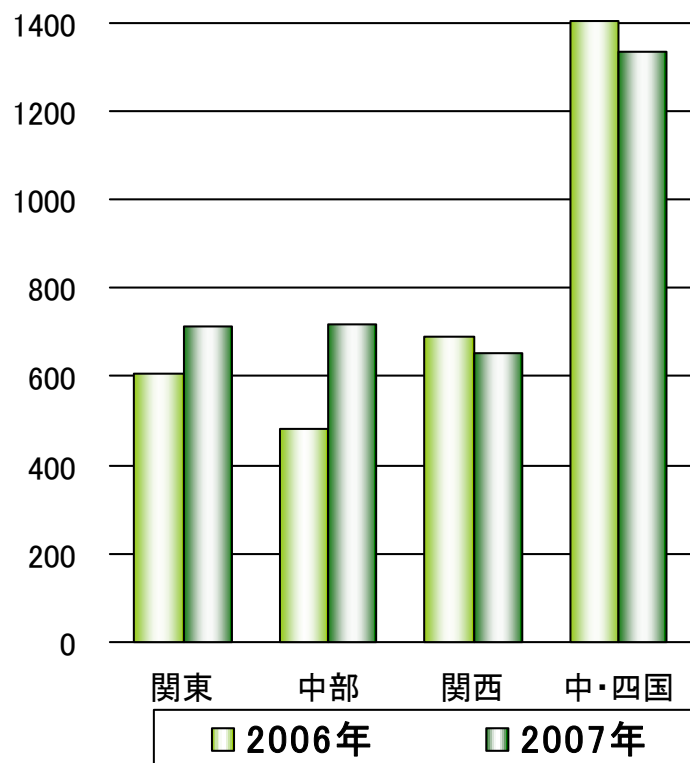
	2006年 実績	百分比	2007年 実績	百分比	前期比
売上高	5,198	100.0%	5,949	100.0%	114.4%
営業費用	4,640	89.3%	5,235	88.0%	112.8%
営業利益	558	10.7%	713	12.0%	127.9%
平均為替 レート(円)	115.89	—	119.20	—	102.9%

● ハウス事業

- 民間の中・大型の工場・倉庫物件の引合いは旺盛。
- 関東・中部地域の強化が成果をみせ、売上高、営業利益共に増加。

■ 地域別売上高の推移

(百万円)



■ ハウス事業の業績

(単位:百万円)

	2006年 実績	百分比	2007年 実績	百分比	前期比
売上高	3,194	100.0%	3,425	100.0%	107.3%
営業費用	3,094	96.9%	3,317	96.8%	107.2%
営業利益	100	3.1%	108	3.2%	108.7%

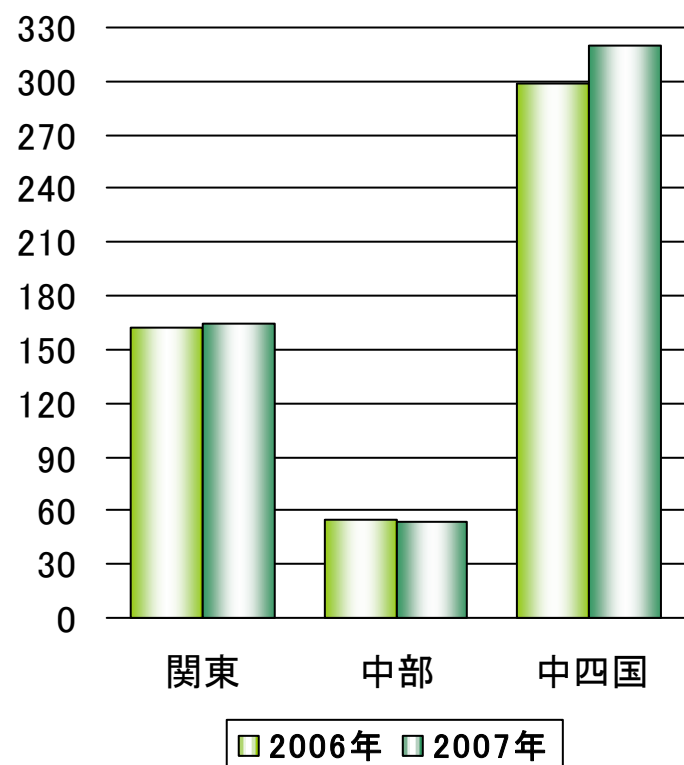
2006年実績の売上高には内部売上高の211百万円、2007年実績の売上高には内部売上高4百万円がそれぞれ含まれております。

● アミューズメント事業

- ゴルフ場は、暖冬の影響により好調。
- カラオケ改装店舗が、通期に渡り営業したことにより、売上高は増加したが、減価償却等の経費増により、営業損失となる。

■ 改装店舗の地域別売上高の推移

(百万円)



■ アミューズメント事業の業績

(単位:百万円)

	2006年 実績	百分比	2007年 実績	百分比	前期比
売上高	970	100.0%	979	100.0%	101.0%
営業費用	944	97.4%	1,009	103.0%	106.8%
営業損益	25	2.6%	△29	—	—

● 不動産事業

- 2棟の賃貸マンションによる賃貸事業にて、確実な収益の確保に注力。
- 新たに2棟の賃貸マンションの取得により、一時費用が発生。

■ 不動産事業の業績

(単位:百万円)

	2006年 実績	百分比	2007年 実績	百分比	前期比
売上高	94	100.0%	66	100.0%	70.3%
営業費用	55	58.8%	54	82.7%	98.9%
営業利益	38	41.2%	11	17.3%	29.5%

4. 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書

■ 要約連結貸借対照表

(単位:百万円)

(百万円)	2006年	構成比	2007年	構成比	増減	主な要因
流動資産	4,878	46.3%	5,082	44.3%	204	売上増による受取手形及び売掛金等の増加、 たな卸資産の増加
固定資産	5,661	53.7%	6,386	55.7%	725	木材事業の新工場等の設備投資等
資産合計	10,539	100.0%	11,469	100.0%	930	
流動負債	3,362	31.9%	3,752	32.7%	390	支払手形及び買掛金、未払法人税等の増加
固定負債	3,792	36.0%	4,244	37.0%	451	木材事業の新工場建設のための長期借入金 の増加
負債合計	7,155	67.9%	7,997	69.7%	841	
純資産	3,384	32.1%	3,472	30.3%	88	利益剰余金の増加
負債及び純資産合計	10,539	100.0%	11,469	100.0%	930	

■ 要約連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2006年	2007年
営業活動によるキャッシュ・フロー	300	409
投資活動によるキャッシュ・フロー	△557	△1,277
財務活動によるキャッシュ・フロー	14	553
現金及び現金同等物の期末残高	680	365

自己資本比率
 32.1% 30.3%
 有利子負債比率
 46.6% 48.0%

PART4

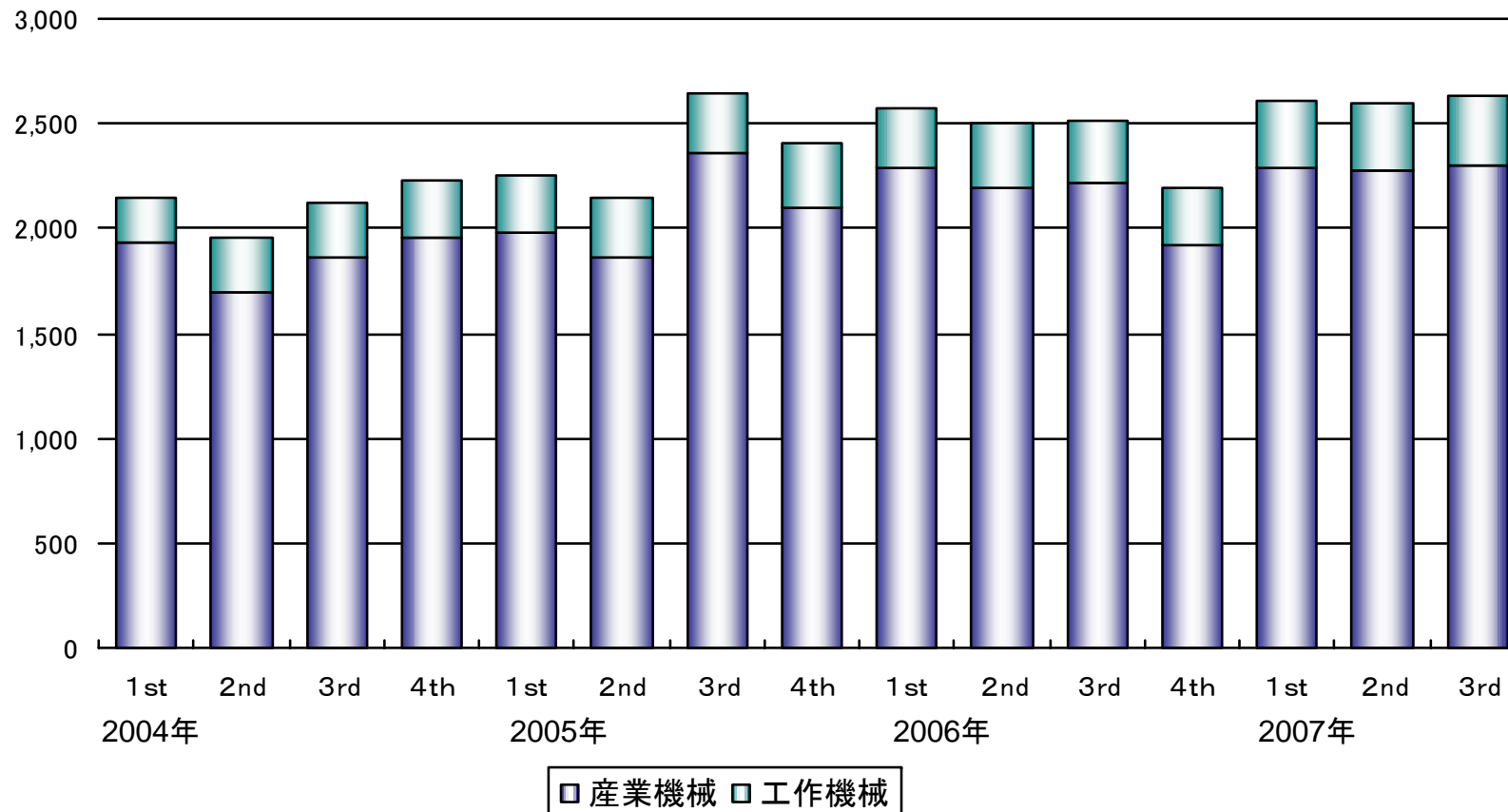
市場環境と今後の取組み

● 木材事業の市場環境 ①～梱包用材のエンドユーザーの環境

■ 産業機械及び工作機械の受注状況

内閣府経済社会総合研究所 機械受注統計調査

(十億円)

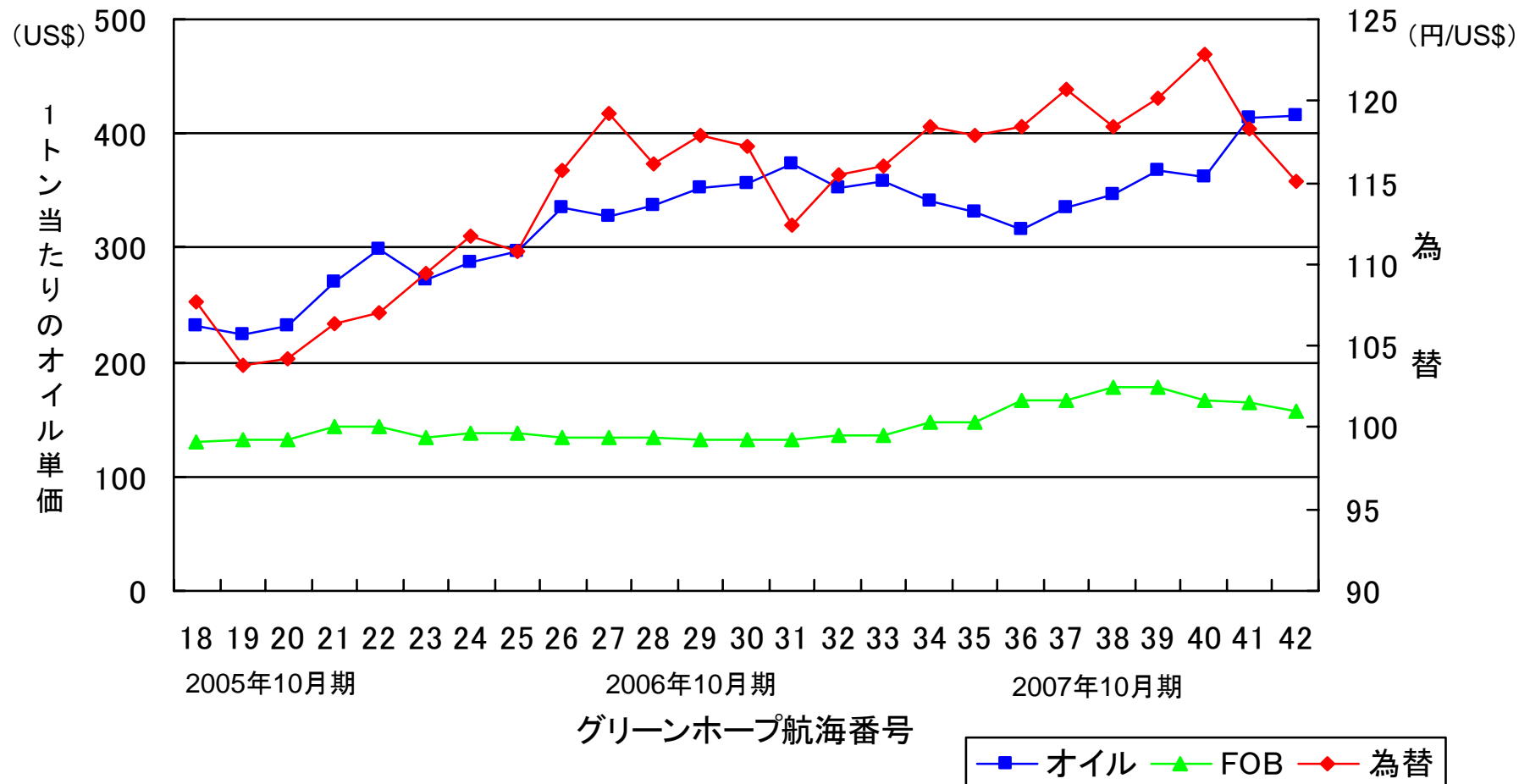


● 産業機械・工作機械・プラントは堅調。機械受注は1年後、プラントは2年後に梱包用材の受注につながる。

● 木材事業の市場環境 ②～原材料仕入コストの環境

■ 為替・オイル・FOBの推移

■ オイルは自社船の各航海毎の1トン当たりの単価をUS\$で表示しております。(左軸)
 ■ 為替は、各航海の平均為替レートを表示しております。(右軸)
 ■ FOBは、推移の動向を表示しており、実際の金額は公表しておりません。



● オイルは上昇傾向、為替は第3四半期まで上昇。FOBは急騰した後、落ち着きを見せる。

※FOBとは、原木を船に積み込んで引き渡すまでの価格のことをいいます。

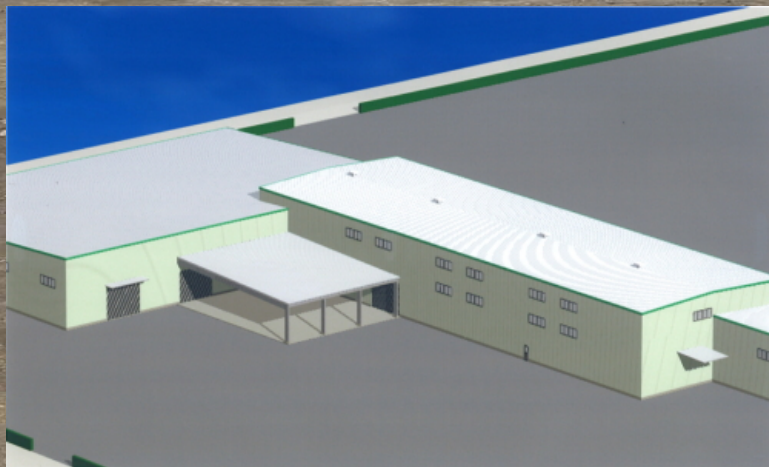
●木材事業:今後の取組み

■出荷量 18万3千 m^3 (前期比103.4%)

■販売単価の引上げ(前期比102.2%)

■新工場を稼働する。

- 兵庫県姫路市飾磨区中島埠頭に建設着工(敷地面積約75,000 m^2 建設面積約8,000 m^2)
- 第3四半期に機械試運転開始予定
- 2008年8月稼働開始予定



姫路新工場完成予想図

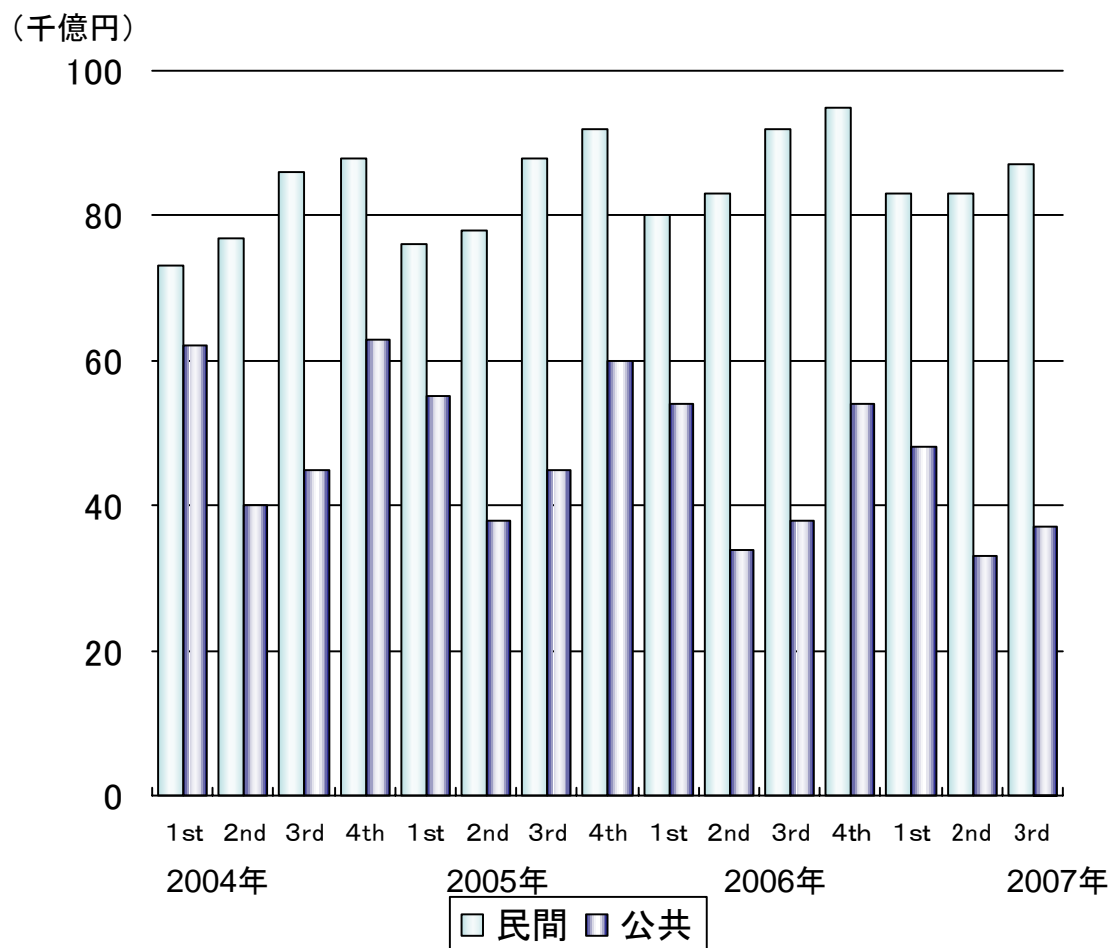
★新工場のメリット★

- 水深の深い港湾の利用により、「グリーンホープ」の積載量をフル活用できる。トータル運搬量20%アップ。
- 最新設備の導入で、原木1 m^3 当たりの製造コストを現状より25%削減できる。

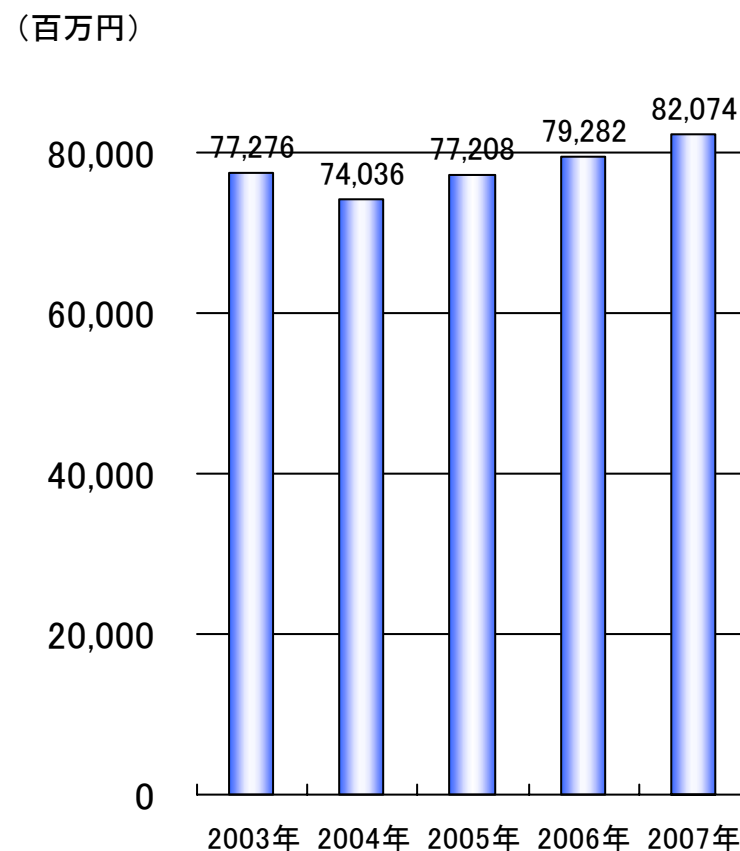
姫路新工場建設予定地

● ハウス事業の市場環境

■ 建設総合統計(出来高ベース) 国土交通省



■ プレハブ業界大手4社の売上高推移



(注) 上場しているプレハブ大手4社の決算短信をもとに、売上高の合計を掲載しております。

● 民間工事は増加、公共工事は減少。07年6月の法改正で7月以降建築着工件数は落ち込む。

●ハウス事業：今後の取組み

■民間の受注に注力

- 旺盛な中・大型工場・倉庫物件をシステム建築にて対応
期首受注残は、前期比で3億2千万円増
- 一般建築の特販担当者の増員

■関東地域の体制強化

- 東京営業所の人員を増強

■営業力の強化、技術者の増強

- 全営業社員研修を開催
- 営業活動量の増加、新規商談獲得数の増加を徹底指導
- 建築士・管理技術者の増員

■製品構成の見直し・改良

- 製品構成を見直しと製品の改良を行い、
オービスハウスのブランド力を高める。



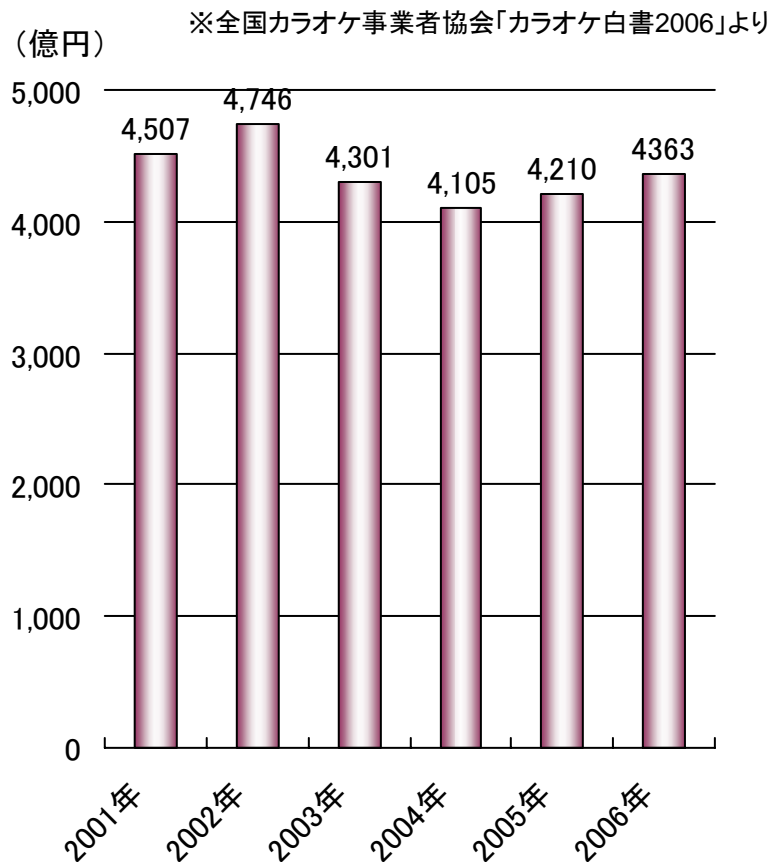
システム建築施工例



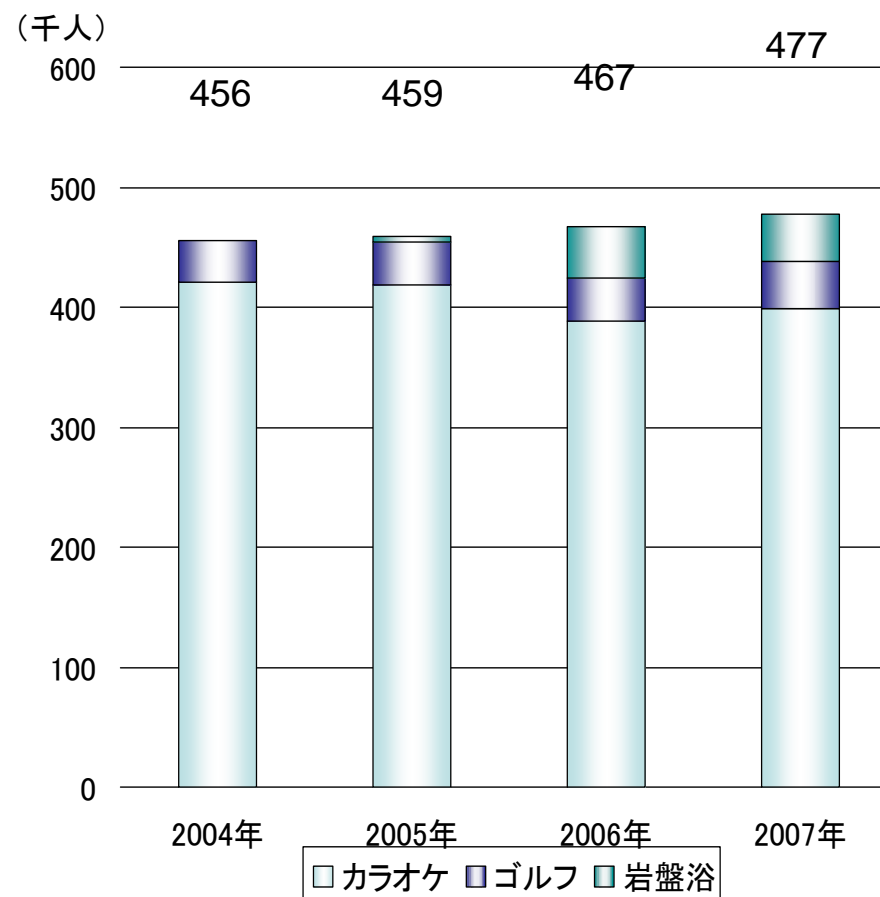
ユニットハウス施工例

● アミューズメント事業の市場環境

■ カラオケボックス市場規模



■ 当社のアミューズメント事業の利用者数



● カラオケボックス市場は回復傾向。

● 当社のカラオケ及びゴルフ場利用者数は増加、岩盤浴が減少。

● アミューズメント事業：今後の取組み

■ 店長を中心に、社員教育を強化

- 店舗の柱となる店長の教育を強化。

■ 新店舗の出店

- 2007年12月 福山駅前店新規出店。
2008年 8月 更に1店舗、合計2店舗 新規出店。



PART5

2008年10月期の業績予想

1. 連結業績予想(通期)

(単位:百万円)

	2007年	百分比	2008年	百分比	前期比
売上高	10,416	100.0%	11,011	100.0%	105.7%
売上総利益	1,817	17.4%	1,812	16.5%	99.7%
販売費及び一般管理費	1,233	11.8%	1,336	12.1%	108.3%
営業利益	583	5.6%	475	4.3%	81.5%
経常利益	527	5.1%	343	3.1%	65.0%
当期純利益	142	1.4%	198	1.8%	139.1%
1株当たり当期純利益	82.48円	—	114.69円	—	—

●新工場の稼働で増収となるも、操業費用を経常利益ベースで441百万円見込む。

2. 中間連結業績予想

(単位:百万円)

	2007年 中間	百分比	2008年 中間	百分比	前期比
売上高	5,140	100.0%	5,508	100.0%	107.1%
売上総利益	984	19.2%	1,026	18.6%	104.2%
販売費及び一般管理費	616	12.0%	659	12.0%	106.9%
営業利益	368	7.2%	366	6.7%	99.6%
経常利益	330	6.4%	305	5.6%	92.6%
中間純利益	43	0.8%	180	3.3%	318.6%

● 中間期は、順調な木材事業の業績により、増収・増益を見込んでいる。

3. 業績予想の要旨

- ◆木材事業の出荷量増加、新工場の稼働による増収
- ◆新工場の操業費用を441百万円見込む
- ◆ハウス事業の一般建築・大型物件の獲得
- ◆ハウス事業の関東地域の収益性の強化
- ◆アミューズメント事業の改装済店舗及び新規出店2店舗による増収・増益
- ◆不動産事業の賃貸マンション収入の増加による増収・増益

4. 予想配当

期末配当		配当性向
2007年 10月期	普通配当 30円	36.4%
2008年 10月期	普通配当 30円	26.2%

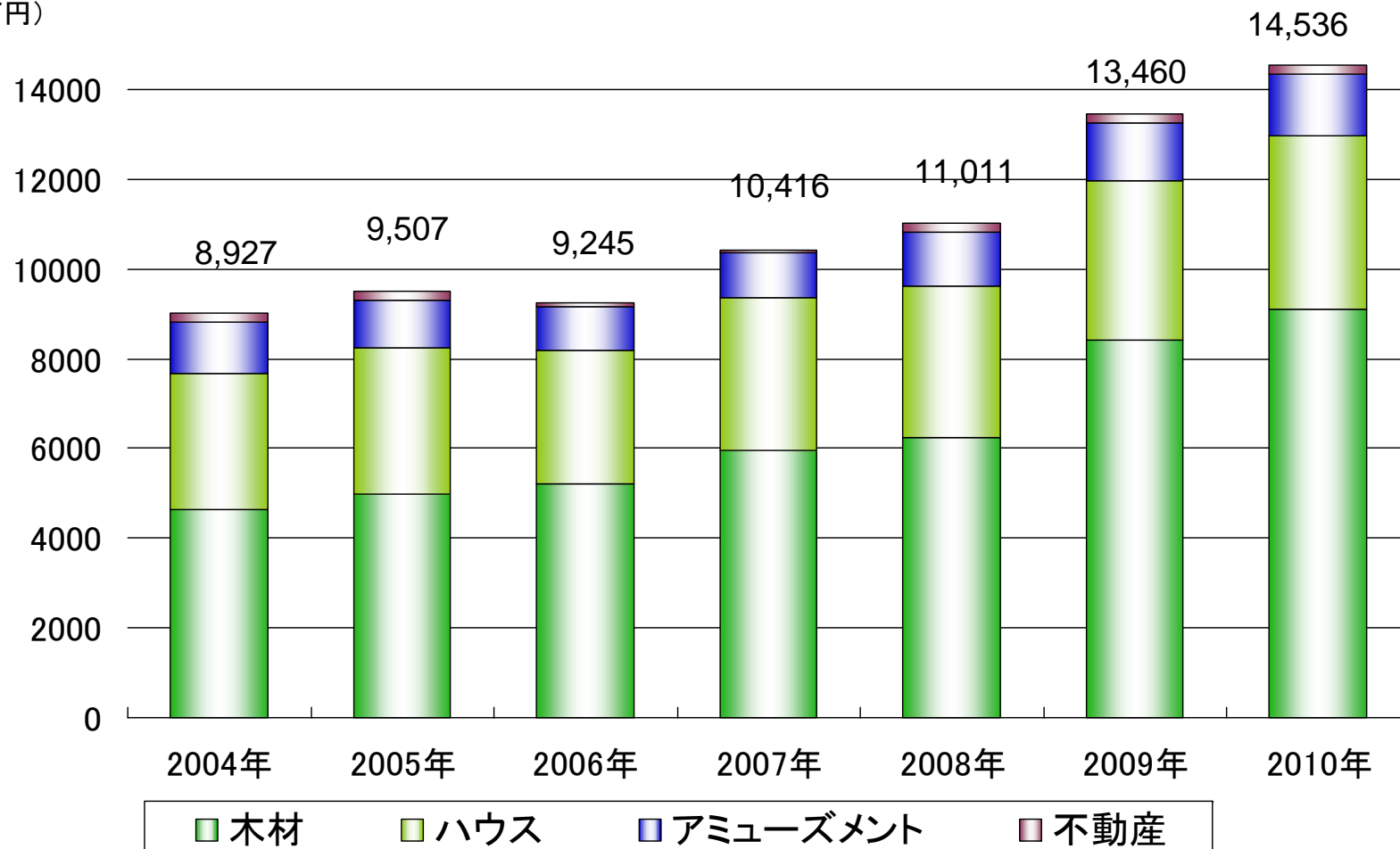
普通配当30円を継続

PART6

中期計画の概要

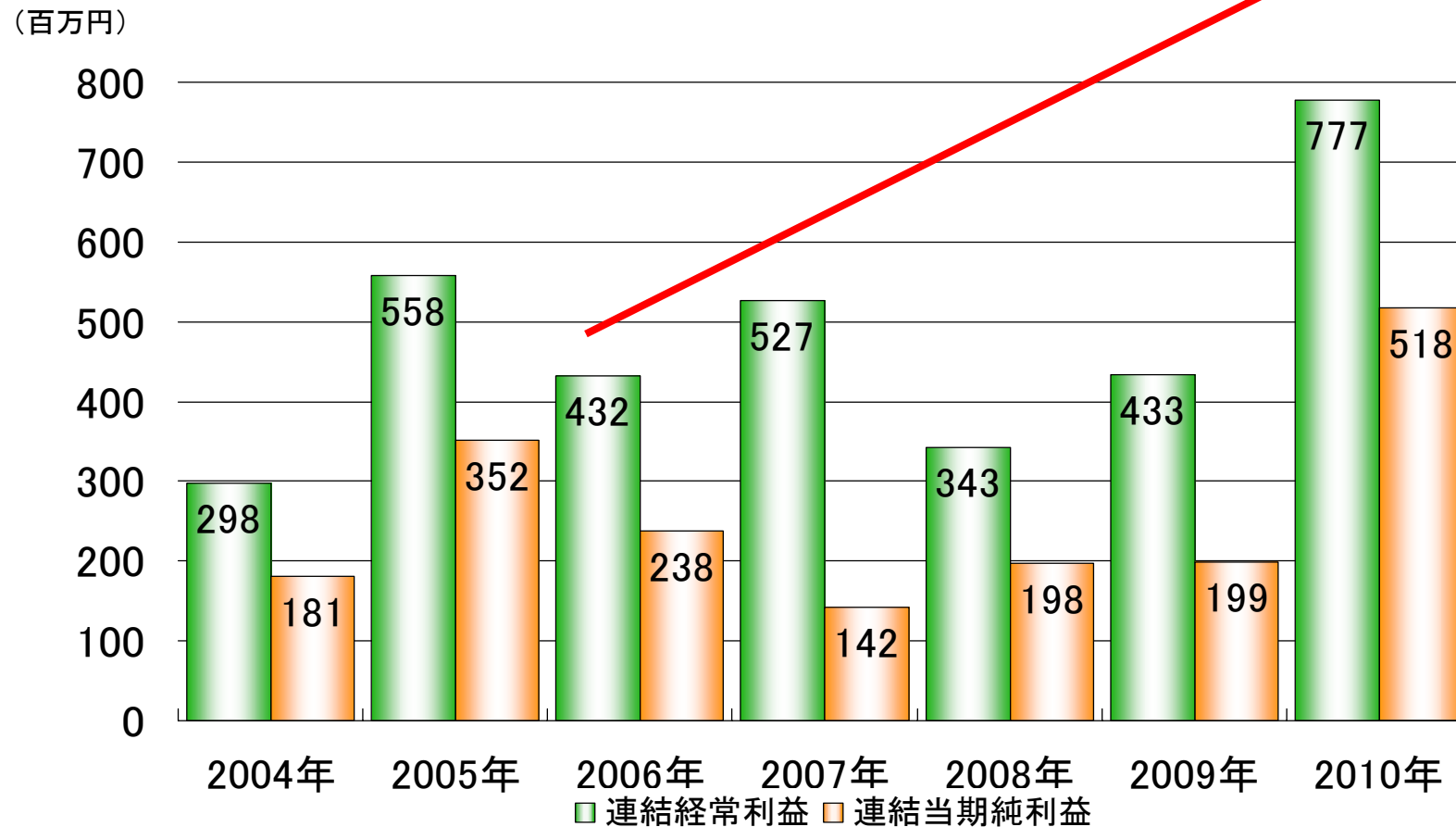
● 連結売上高

(百万円)



- ・ 2008年10月期には、木材事業の新工場が稼働し、2009年10月期中に100%稼働する予定。
- ・ 2010年10月期までに、アミューズメント事業の店舗数12→15へ。

● 連結経常利益及び連結当期純利益



- ・ 2008年10月期には、木材事業の新工場操業費用(約4億41百万円)により経常利益は減益見込。
- ・ 2009年10月期には、木材事業の新工場の減価償却費の増加等により利益は微増。
- ・ 2010年10月期からは、新工場が年間を通して100%稼働となり、大幅な増益を見込む。

●本資料お取扱上のご注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想並びに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

●IR担当窓口



ORVIS

株式会社 オービス

企画室 中奥淳史

Tel. 084-934-2621 (代)

Fax. 084-934-2624

E-mail: ir@orvis.co.jp

URL: <http://www.orvis.co.jp>