



2008年(平成20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)

2008年12月19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 2008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. 事業の種類別セグメント業績	
●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 2009年10月期の業績予想	27
1. 連結業績予想(通期)	28
2. 第2四半期連結累計期間 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
●本資料お取扱上のご注意	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	283人(2008年10月末現在)
連結売上高	101億円(2008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、株主の皆様へ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
		平成20年8月	木材事業姫路新工場稼働開始

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、東海工場及び姫路工場の3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



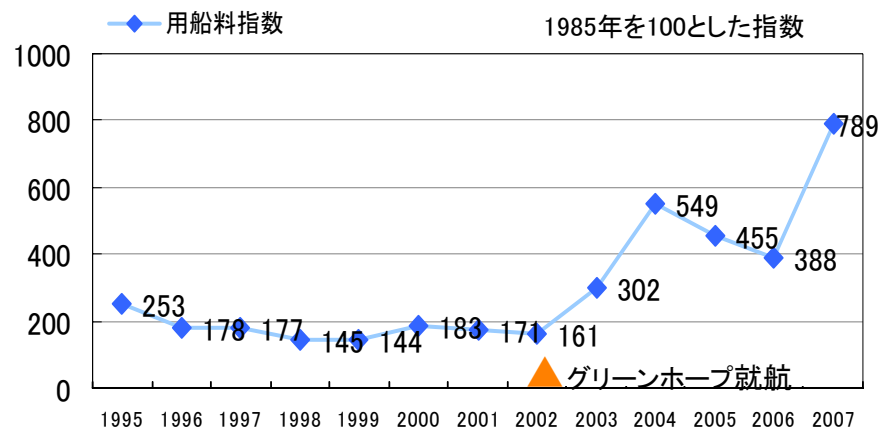
● 木材事業の特長① 専用木材運搬船「グリーンホープ」

■ 安定した輸送コストを実現

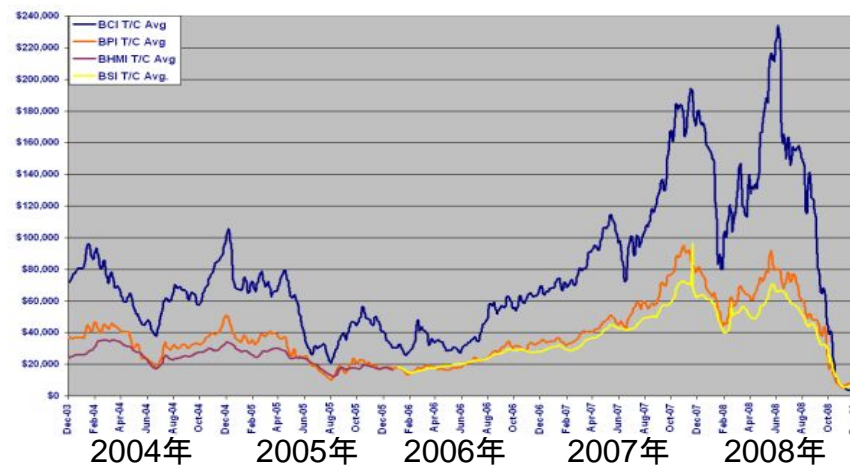


- 専用木材運搬船「グリーンホープ」(最大積載量35,000トン)を保有
- 日本とニュージーランドの間を年間9往復し、原木を海上輸送
- 安定的な輸送手段と輸送コストを確保＝国際用船料相場の高騰に影響されない

■ 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 最新の「3Dスキャンシステム」と製材ライン

■ 立体解析されたデータにより自動製材



- 独自の「3Dスキャンシステム」を新工場に設置
- 木材をコンピュータで立体的に解析、最適な木材の切り出し図を自動判定
- 解析データによりすべての機械をコントロールし、自動的に製材を行う。

当社独自の「3Dスキャンシステム」

●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3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ヶ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

2008年10月期の連結業績

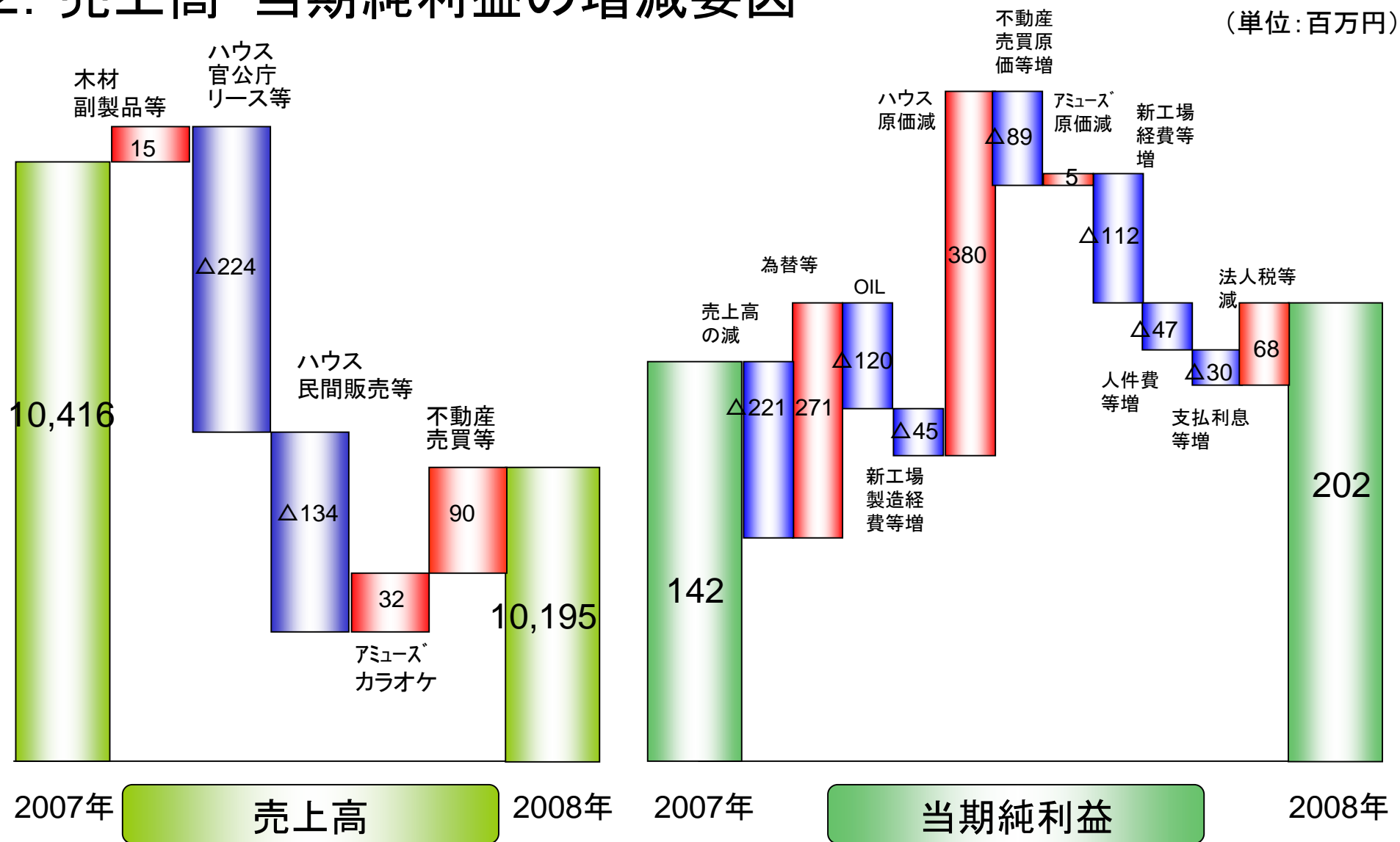
1. 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2007年 実績	百分比	2008年 業績予想	2008年 実績	百分比	前期比	業 績 予想比
売上高	10,416	100.0%	11,011	10,195	100.0%	97.9%	92.6%
売上総利益	1,817	17.4%	1,812	1,998	19.6%	110.0%	110.3%
販売費及び 一般管理費	1,233	11.8%	1,336	1,393	13.7%	112.9%	104.2%
営業利益	583	5.6%	475	604	5.9%	103.7%	127.2%
経常利益	527	5.1%	343	520	5.1%	98.7%	151.6%
当期純利益	142	1.4%	198	202	2.0%	141.8%	102.0%
1株当たり 当期純利益	82.48円	—	114.69円	117.00円	—	—	—

- ハウス事業の受注環境の悪化や受注の選別等により、売上高は前期比で**97.9%**と減収となったものの、為替の円高やハウス事業の利益率の改善により売上総利益は**110.0%**、営業利益は**103.7%**と増益。経常利益は支払利息の増加等により**98.7%**と減益。

2. 売上高・当期純利益の増減要因

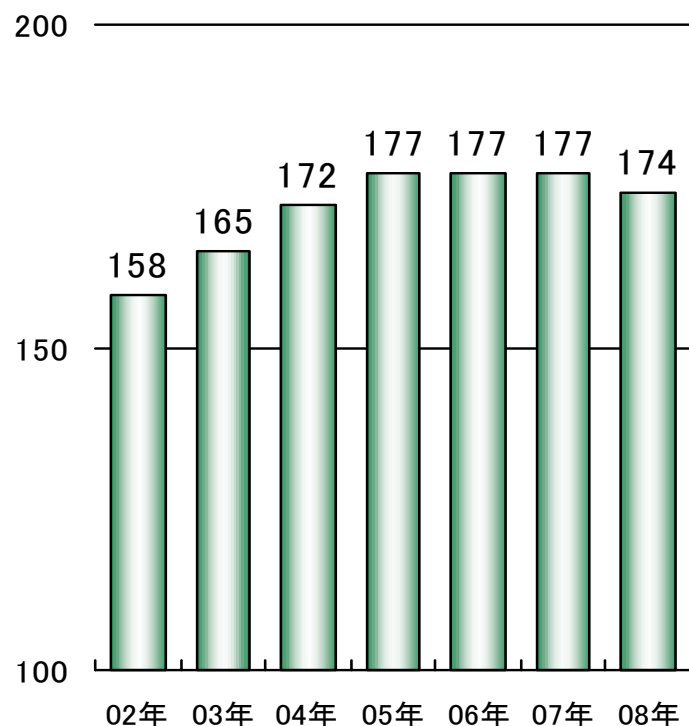


3. 事業の種類別セグメント業績 ● 木材事業

- 出荷量微減も販売単価のアップ(前期比102%)等により売上高は増加。
- 為替レート前期比10円23銭 円高ドル安。● 新工場の操業費用により営業費用増加。

■ 当社出荷量の推移

(単位:千m³)



■ 木材事業の業績

(単位:百万円)

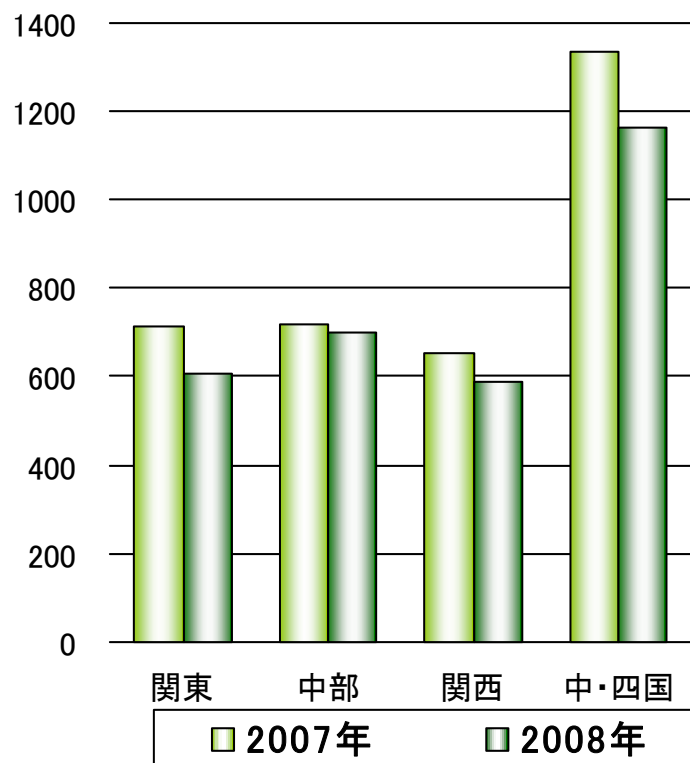
	2007年 実績	百分比	2008年 実績	百分比	前期比
売上高	5,949	100.0%	5,963	100.0%	100.2%
営業費用	5,235	88.0%	5,290	88.7%	101.1%
営業利益	713	12.0%	673	11.3%	94.3%
平均為替 レート(円)	119.20	—	108.97	—	91.4%

● ハウス事業

- 受注環境の悪化と受注の選別により売上高は減少。
- 受注の選別や原材料価格上昇を販売価格に転嫁し、利益率が向上。

■ 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)

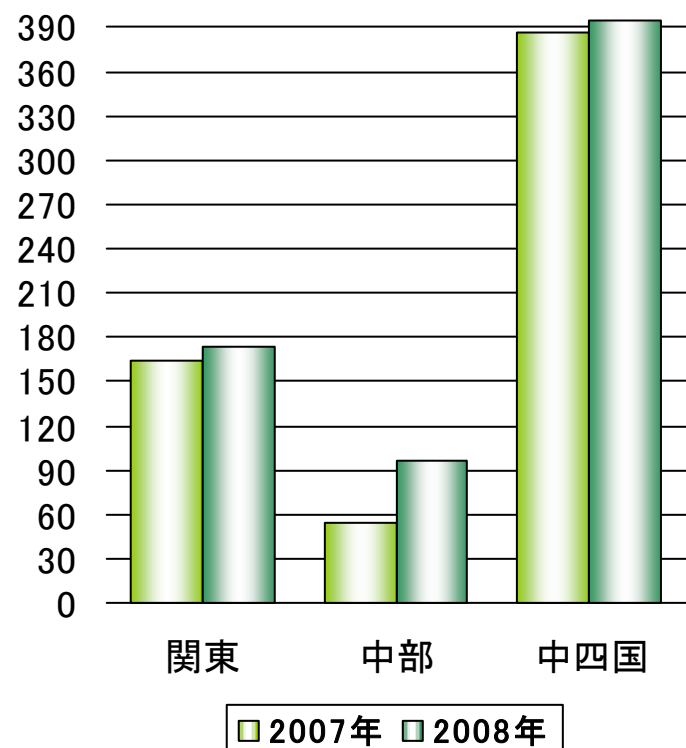
	2007年 実績	百分比	2008年 実績	百分比	前期比
売上高	3,425	100.0%	3,062	100.0%	89.4%
営業費用	3,317	96.8%	2,935	95.8%	88.5%
営業利益	108	3.2%	127	4.2%	117.4%

2007年実績の売上高には内部売上高4百万円が含まれております。

● アミューズメント事業

- カラオケの新規出店や改装効果により、売上高、営業利益ともに増加。

■ カラオケ店舗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)

	2007年 実績	百分比	2008年 実績	百分比	前期比
売上高	979	100.0%	1,012	100.0%	103.4%
営業費用	1,009	103.0%	990	97.8%	98.1%
営業損益	△29	—	22	2.2%	—

●不動産事業

- 売買物件の成約、賃貸マンションの増収により売上高が増加。
- 前期取得した2棟の賃貸マンションの改修工事費用により営業費用が増加。

■不動産事業の業績

(単位:百万円)

	2007年 実績	百分比	2008年 実績	百分比	前期比
売上高	66	100.0%	156	100.0%	236.7%
営業費用	54	82.7%	144	92.1%	263.6%
営業利益	11	17.3%	12	7.9%	108.2%

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)	2007年	構成比	2008年	構成比	増減	主な要因
流動資産	5,082	44.3%	6,192	43.9%	1,109	たな卸資産及び前渡金の増加
固定資産	6,386	55.7%	7,927	56.1%	1,540	木材事業の姫路新工場等の設備投資等
資産合計	11,469	100.0%	14,119	100.0%	2,649	
流動負債	3,752	32.7%	4,547	32.2%	795	短期借入金、設備支払手形等の増加
固定負債	4,244	37.0%	5,973	42.3%	1,729	木材事業の姫路新工場建設のための長期借入金の増加
負債合計	7,997	69.7%	10,521	74.5%	2,524	
純資産	3,472	30.3%	3,597	25.5%	124	利益剰余金の増加
負債及び純資産合計	11,469	100.0%	14,119	100.0%	2,649	

■ 要約連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2007年	2008年
営業活動によるキャッシュ・フロー	409	△158
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,277	△1,722
財務活動によるキャッシュ・フロー	553	2,180
現金及び現金同等物の期末残高	365	653

自己資本比率

30.3% 25.5%

有利子負債比率

48.0% 54.8%

PART4

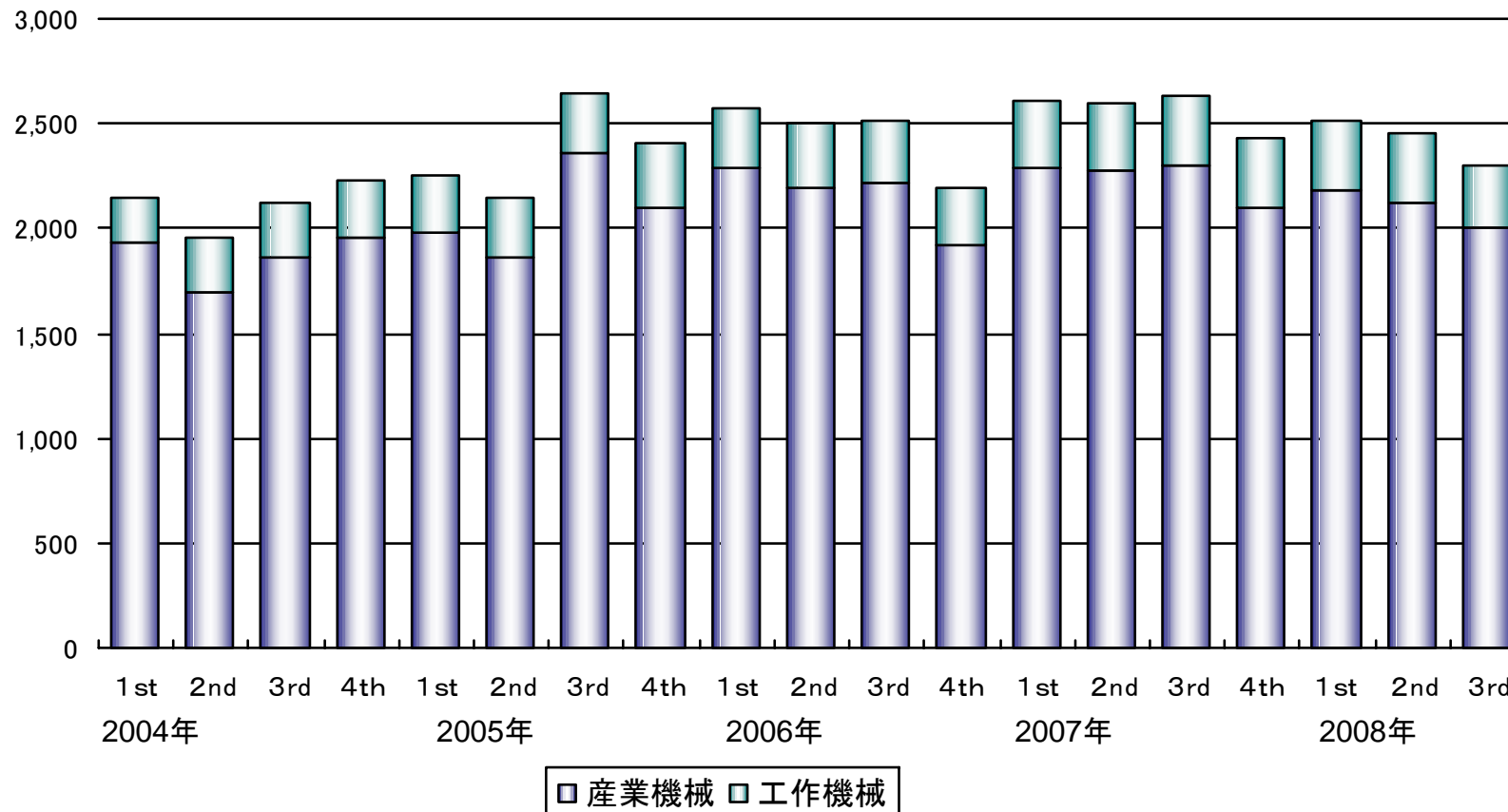
市場環境と今後の取組み

● 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)

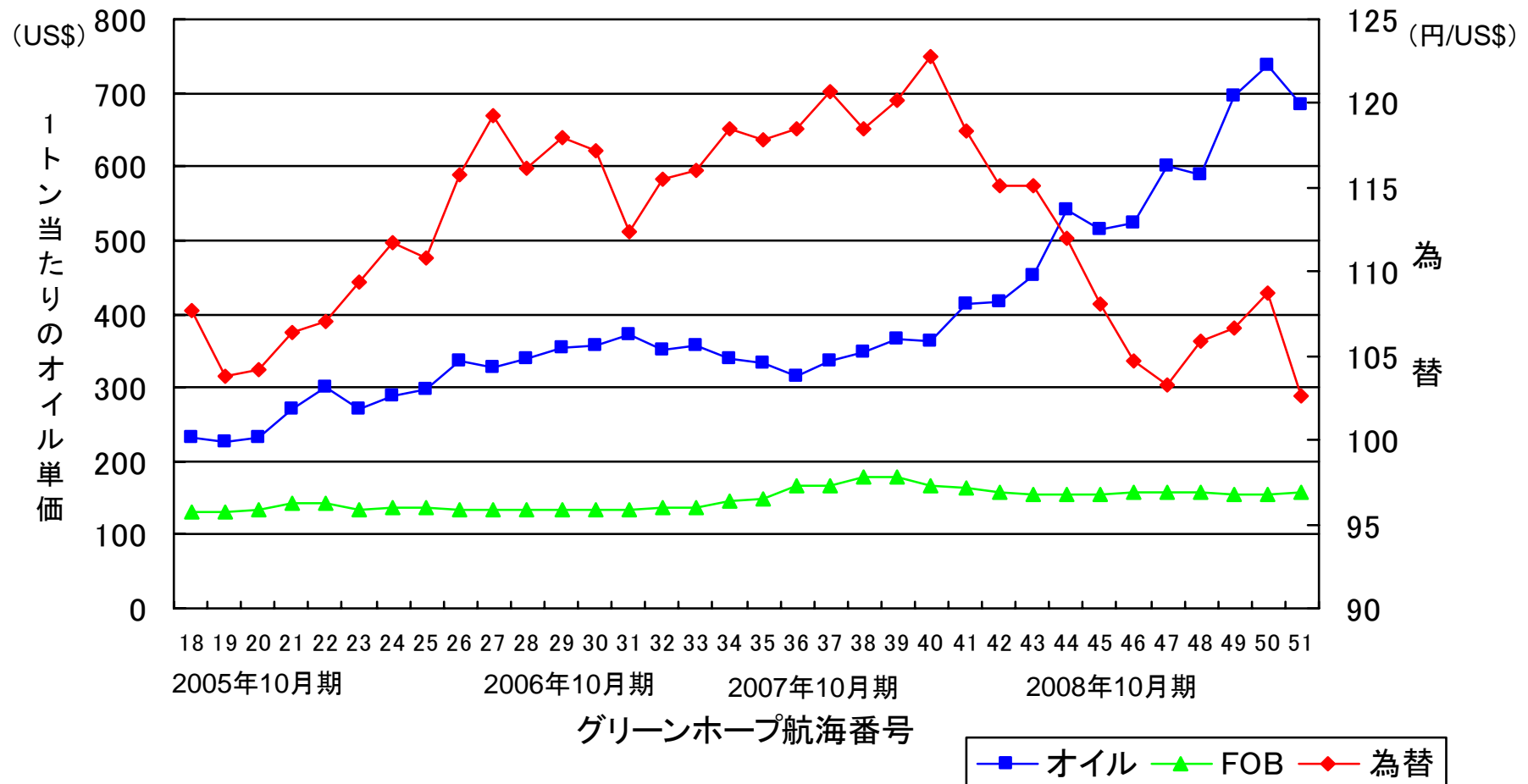


● 産業機械・工作機械等の受注は、急激に悪化。

● 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。

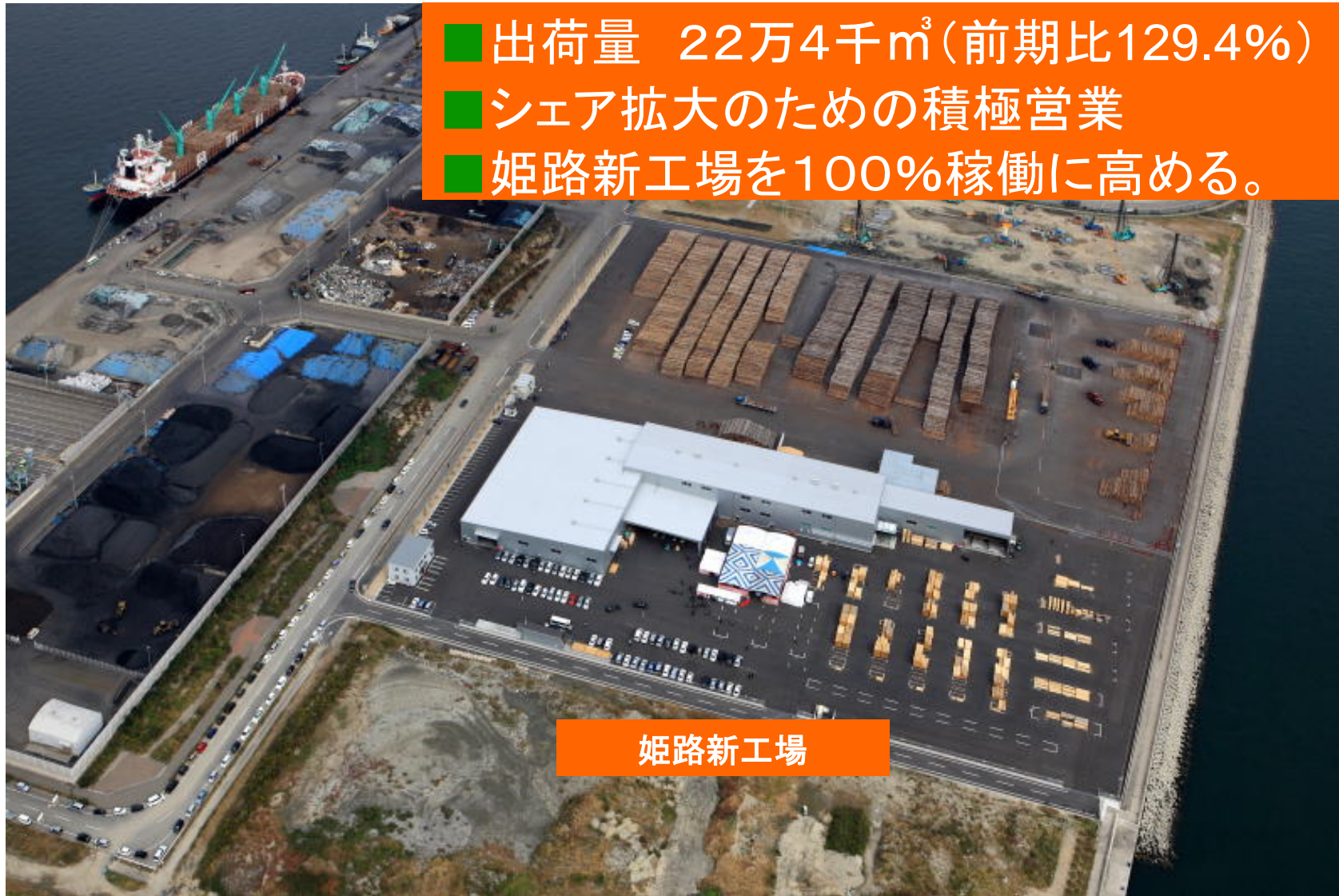


● オイルは急騰、為替は急激な円高。FOBは横ばい状態。

※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

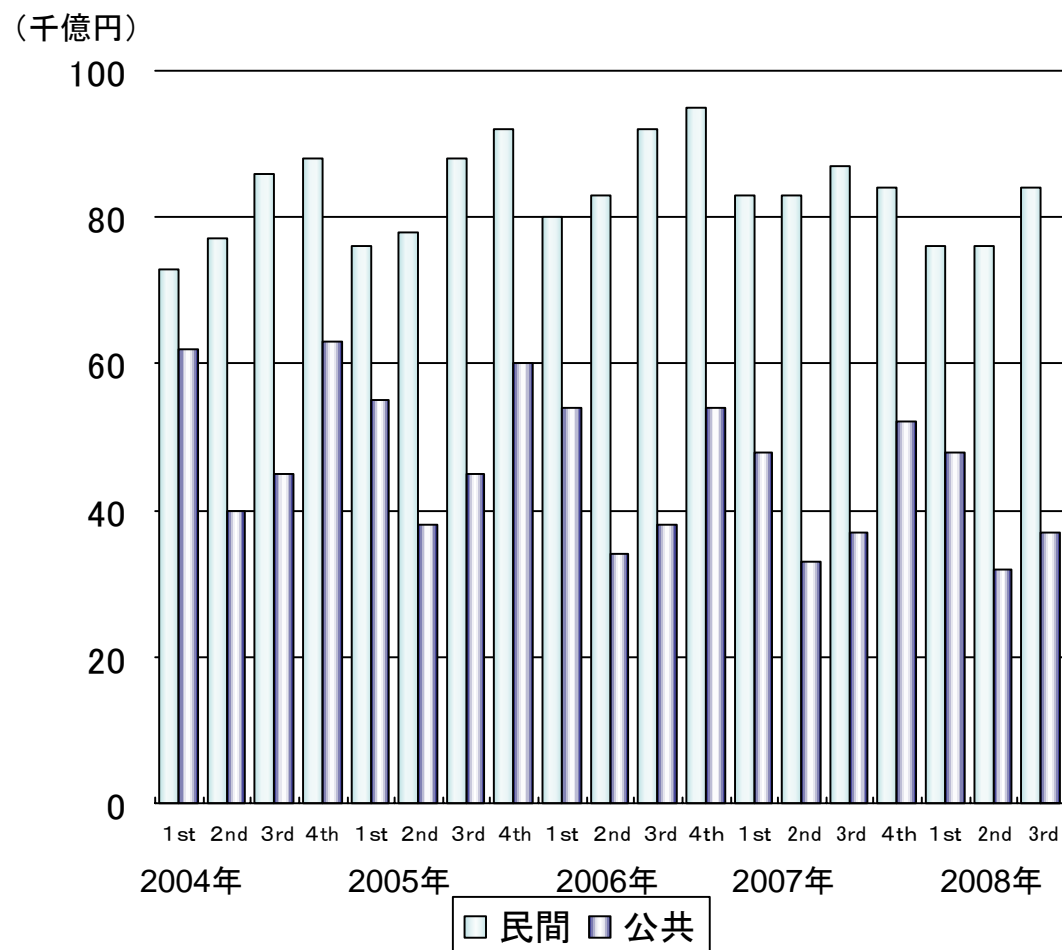
- 出荷量 22万4千 m^3 (前期比129.4%)
- シェア拡大のための積極営業
- 姫路新工場を100%稼働に高める。



姫路新工場

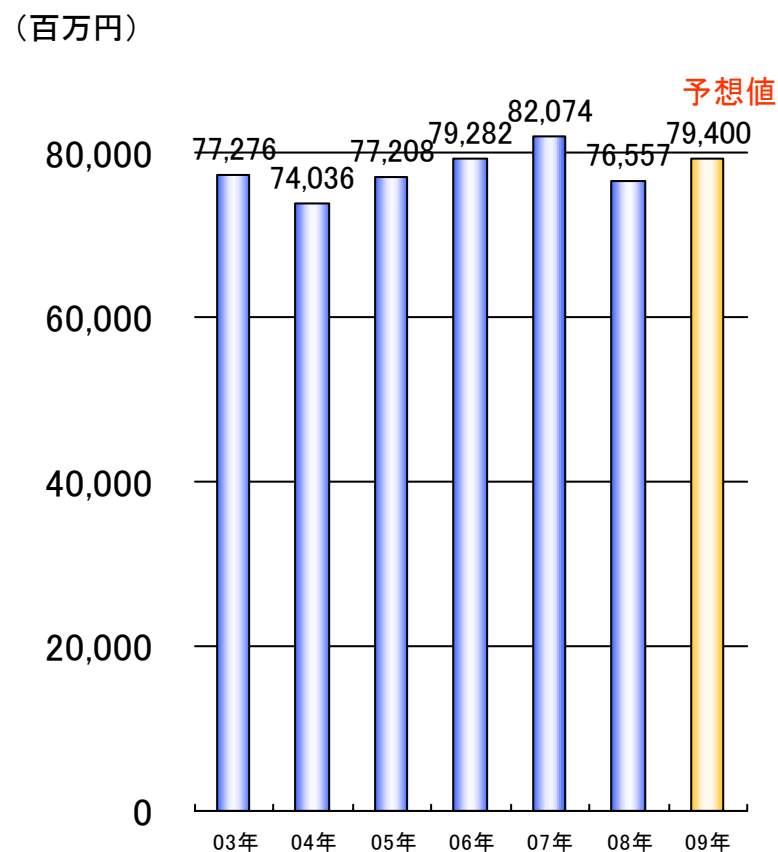
● ハウス事業の市場環境

■ 建設総合統計(出来高ベース) 国土交通省



● 民間工事、公共工事共に減少。

■ 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。

● ハウス事業：今後の取組み

■ 契約高及び利益率の確保

- 民間の販売物件を中心に、受注の選別を行い利益率を確保する。
- 営業活動量の増加、新規商談獲得数の増加を徹底指導

■ 組織の合理化

- 地区営業部制を廃止し、営業統括部直轄管理
- リースセンターの集約

■ 営業力の強化、技術者の増強

- 全営業社員研修を開催
- 建築士・監理技術者の増員



システム建築施工例

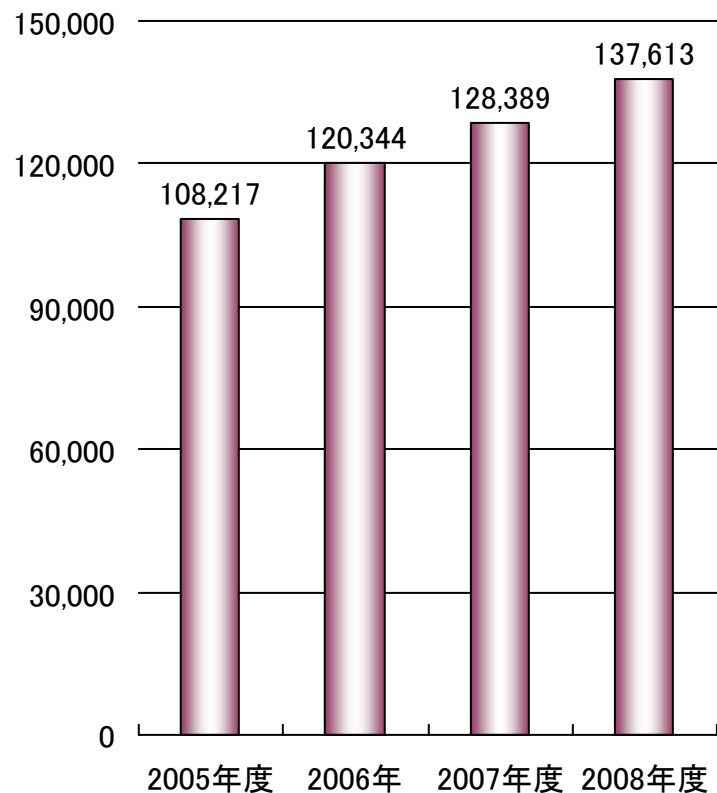


ユニットハウス施工例

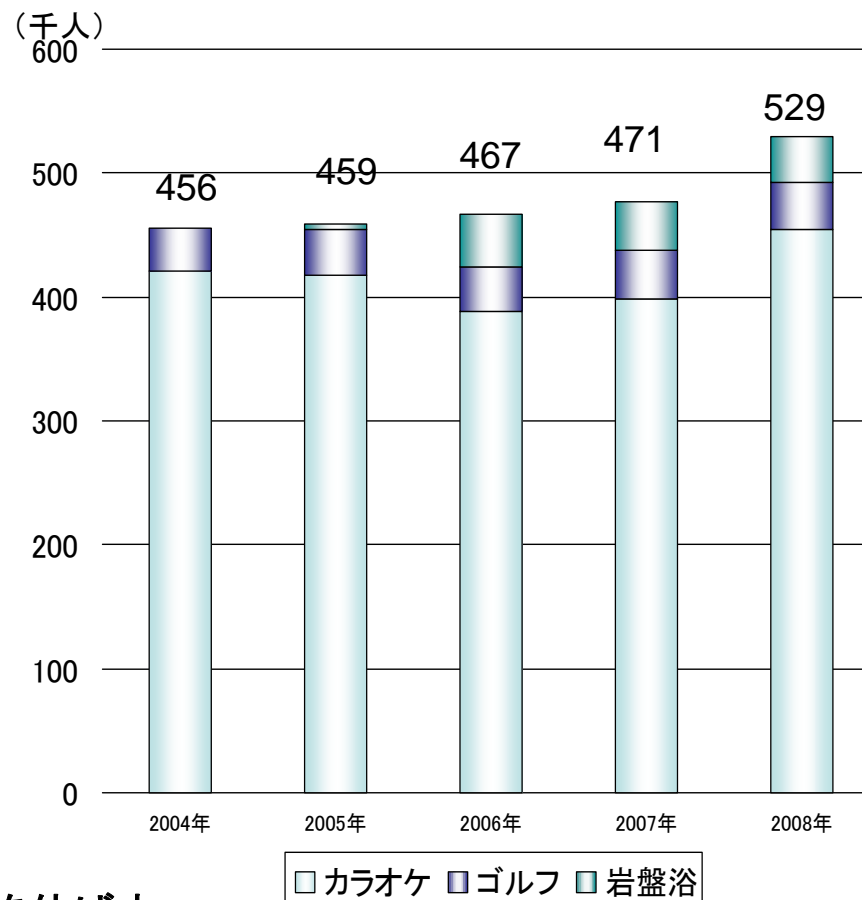
● アミューズメント事業の市場環境

■ カラオケ上場5社売上高推移

(百万円) 上場しているカラオケ5社の決算短信をもとに、カラオケ事業の売上高の合計を掲載しております。



■ 当社のアミューズメント事業の利用者数



● カラオケ大手チェーン店は順調に売上高を伸ばす。

● 当社は、新店舗、改装店舗等の効果で利用者数が増加

● 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。

■ 既存店舗の収益力の向上

- イベント企画、サービス情報等をメール配信し会員への情報提供を行う。
- 女性専用岩盤浴、リンパマッサージやエステ等の複合サービスの提供を行う。



PART5

2009年10月期の業績予想

1. 連結業績予想(通期)

(単位:百万円)

	2008年	百分比	2009年	百分比	前期比
売上高	10,195	100.0%	11,724	100.0%	115.0%
売上総利益	1,998	19.6%	1,861	15.9%	93.1%
販売費及び一般管理費	1,393	13.7%	1,545	13.2%	110.9%
営業利益	604	5.9%	315	2.7%	52.1%
経常利益	520	5.1%	169	1.4%	32.5%
当期純利益	202	2.0%	109	0.9%	54.1%
1株当たり当期純利益	117.00円	—	63.29円	—	—

- 姫路新工場の稼働で増収となるも、同工場の減価償却費の増加等により減益。

2. 第2四半期連結累計期間 業績予想

(単位:百万円)

	2008年 第2四半期	百分比	2009年 第2四半期	百分比	前期比
売上高	5,220	100.0%	5,666	100.0%	108.6%
売上総利益	1,078	20.7%	829	14.6%	76.9%
販売費及び一般管理費	627	12.1%	722	12.8%	115.2%
営業利益	451	8.6%	106	1.9%	23.7%
経常利益	403	7.7%	37	0.7%	9.3%
四半期純利益	239	4.6%	29	0.5%	12.2%

- 第2四半期(累計)は、同期間中に姫路新工場が100%となることを想定しているため、通期予想の比べ、売上高及び各利益の前期比率が低くなると予想している。

3. 業績予想の要旨

- ◆ 木材事業の姫路新工場の稼働により出荷量が増加し、増収
- ◆ 姫路新工場の減価償却費の増加(7億5百万円)等により減益
- ◆ 木材事業の出荷量増加に伴う運送費増
- ◆ 為替レートは1ドル103円を想定
- ◆ ハウス事業の利益率の向上による増益
- ◆ アミューズメント事業の既存店舗の収益力の向上による増収・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
2008年 10月期	普通配当 30円	25.6%
2009年 10月期	普通配当 30円	47.4%

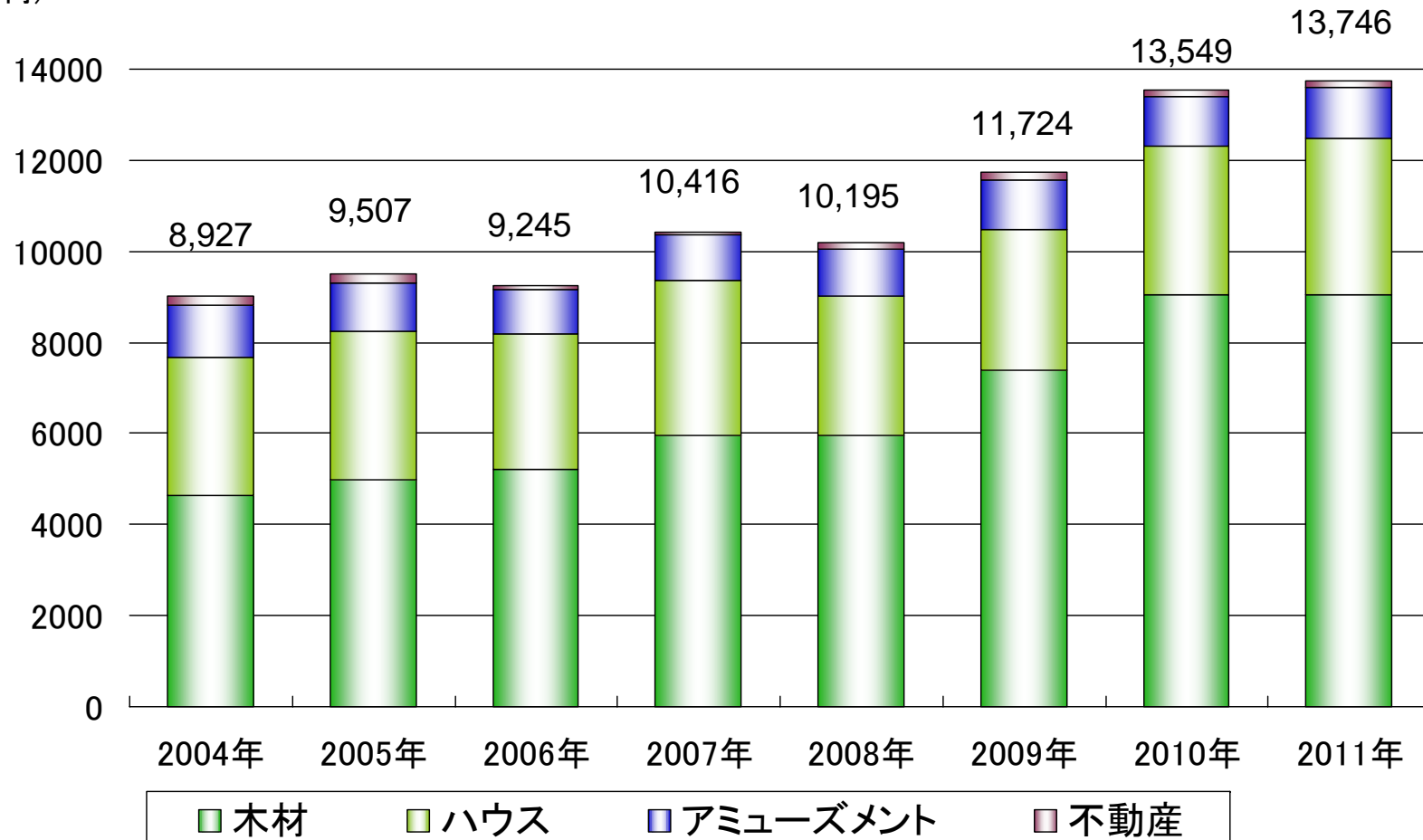
普通配当30円を継続

PART6

中期計画の概要

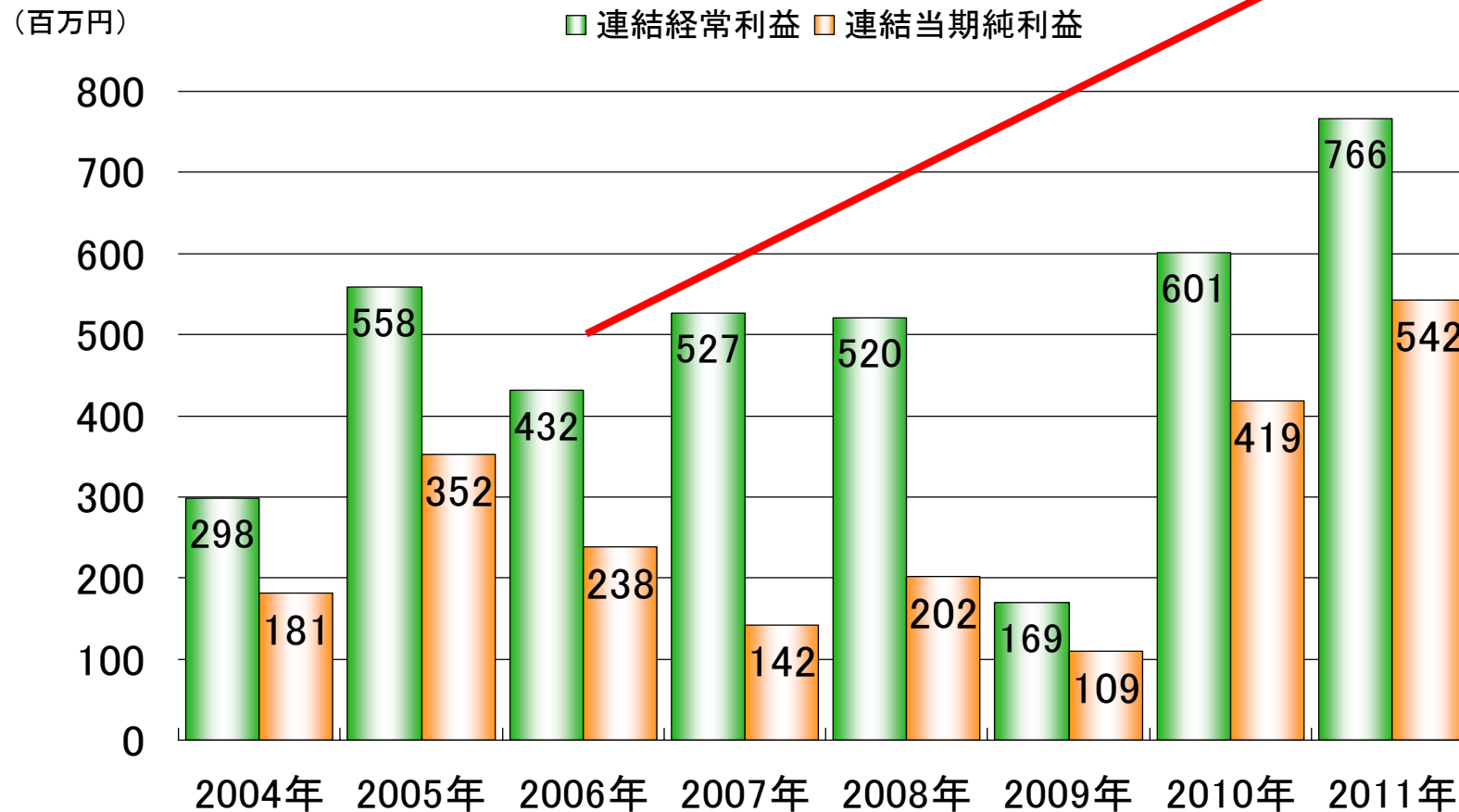
● 連結売上高

(百万円)



・ 2010年10月期から、木材事業の姫路新工場が年間を通して100%稼働する。

● 連結経常利益及び連結当期純利益



- ・ 2009年10月期には、木材事業の姫路新工場の減価償却費の増加等により減益見込。
- ・ 2010年10月期からは、同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 梅田 孝史

Tel. 084-934-2621 (代)

Fax. 084-934-2624

E-mail: ir@orvis.co.jp

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