



2009年(平成21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)

2009年12月25日

## ●目次

<b>PART1 会社の概要</b>	<b>3</b>
●プロフィール	4
●経営理念・沿革	5
<b>PART2 事業の特長(強み)</b>	<b>6</b>
●木材事業のビジネスフロー	7
●木材事業の特長	8
<b>PART3 2009年10月期の連結業績</b>	<b>11</b>
1. 連結損益計算書	12
2. 売上高・当期純利益(損失)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

<b>PART4 市場環境と今後の取組み</b>	<b>19</b>
●木材事業の市場環境 ①	20
●木材事業の市場環境 ②	21
●木材事業の市場環境 ③	22
●木材事業:今後の取組み	23
●ハウス事業の市場環境	24
●ハウス事業:今後の取組み	25
●アミューズメント事業の市場環境	26
●アミューズメント事業:今後の取組み	27

<b>PART5 2010年10月期の業績予想</b>	<b>28</b>
1. 連結業績予想(通期)	29
2. 第2四半期連結累計期間 業績予想	30
3. 業績予想の要旨	31
4. 予想配当	32

<b>PART6 中期計画の概要</b>	<b>33</b>
●連結売上高	34
●連結経常利益及び連結当期純利益	35
●本資料お取扱上のご注意・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	235人(2009年10月末現在)
連結売上高	80億円(2009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、株主の皆様にも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、中浜木材株式会社を設立	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

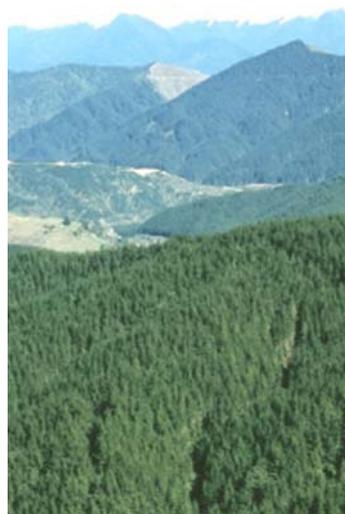
# 事業の特長(強み)



●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及び姫路工場の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



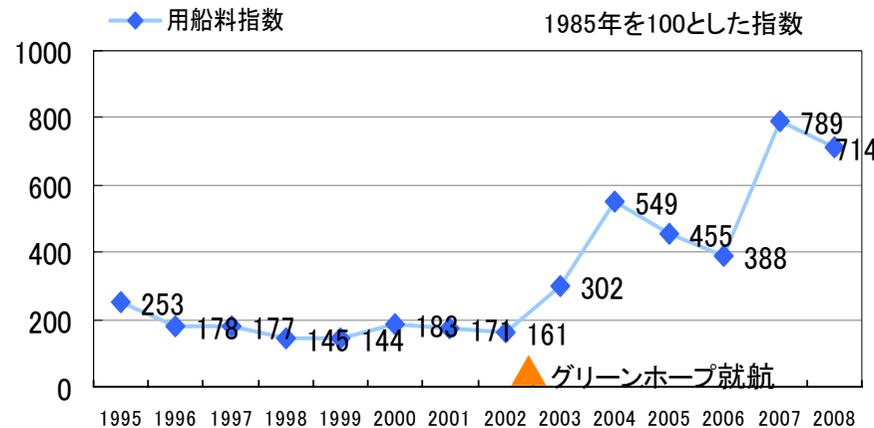
● 木材事業の特長① 専用木材運搬船「グリーンホープ」

■ 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」を姫路工場に設置
- 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優れている

●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

2009年10月期の連結業績

# 1. 連結損益計算書

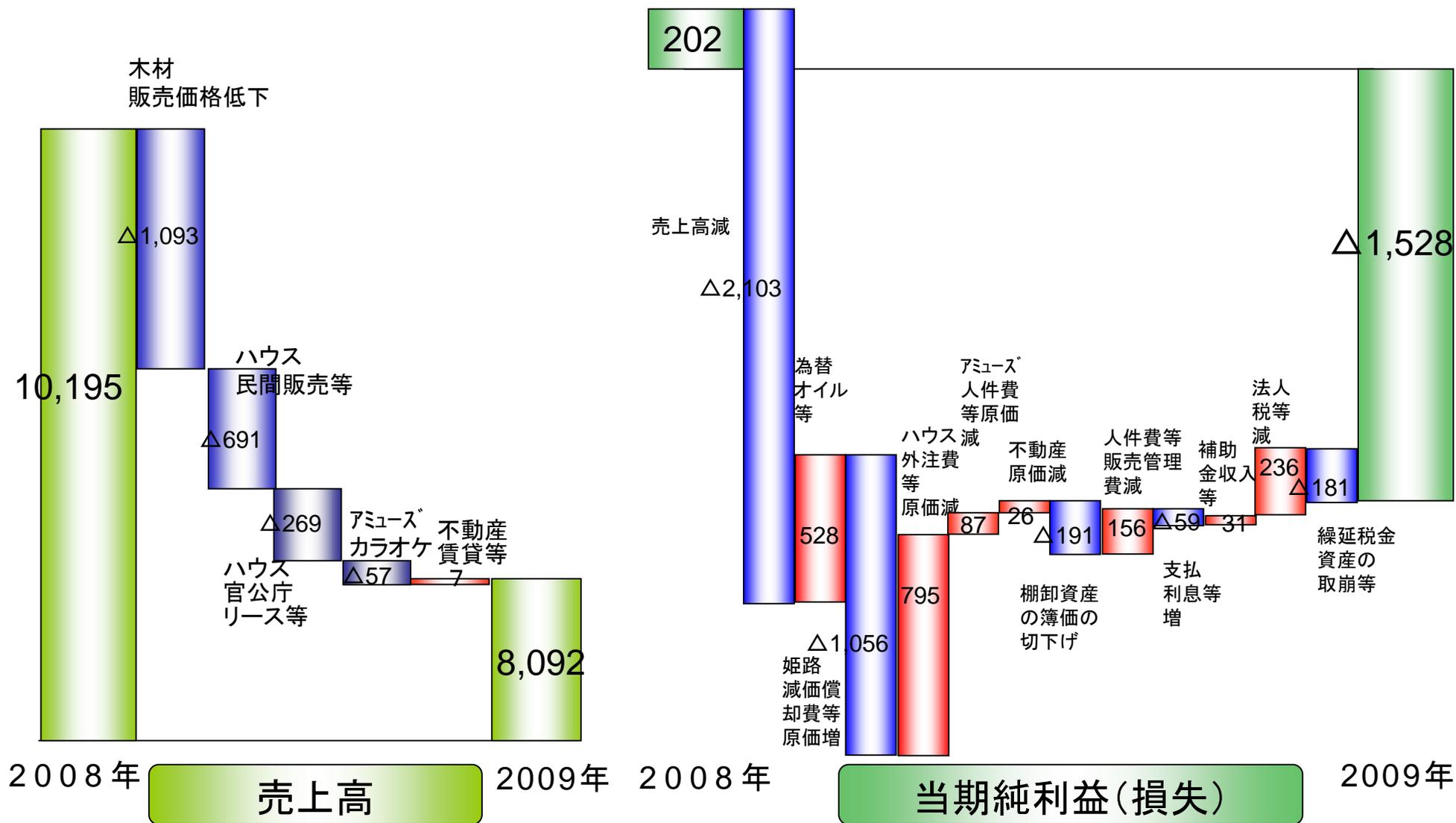
(単位:百万円)

	2008年 実績	百分比	2009年 業績予想 (09年11月公表分)	2009年 実績	百分比	前期比	業績 予想比
売上高	10,195	100.0%	8,092	8,092	100.0%	79.4%	100.0%
売上総利益	1,998	19.6%	84	84	1.0%	4.2%	100.0%
販売費及び 一般管理費	1,393	13.7%	1,237	1,237	15.3%	88.8%	100.0%
営業利益又は 営業損失(△)	604	5.9%	△1,152	△1,152	—	—	100.0%
経常利益又は 経常損失(△)	520	5.1%	△1,295	△1,295	—	—	100.0%
当期純利益又は 当期純損失(△)	202	2.0%	△1,528	△1,528	—	—	100.0%
1株当たり当期純利益又は 1株当たり当期純損失(△)	117.00円	—	△882.77円	△882.77円	—	—	—

- 景気の悪化により梱包市場も縮小。シェア拡大のため戦略的販売価格による積極営業を展開。姫路工場の減価償却費負担増、収益性の低下による棚卸資産の簿価切下げ、繰延税金資産の全額取崩等により営業損失、経常損失、当期純損失を計上。

## 2. 売上高・当期純利益(損失)の増減要因

(単位:百万円)

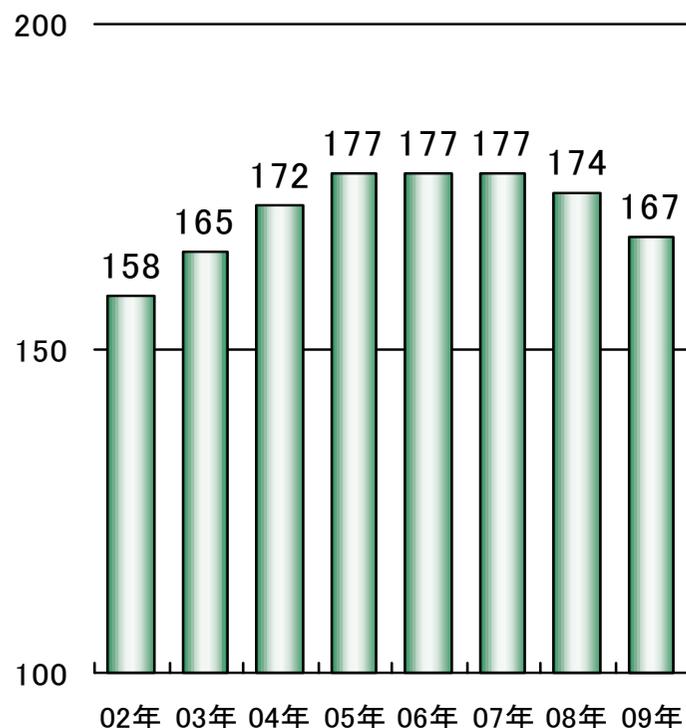


### 3. 事業の種類別セグメント業績 ● 木材事業

- 縮小した市場の中で受注を確保(前期比96.7%)、シェア拡大のため積極営業を展開。
- 競争による販売価格の下落(前期比79.8%)
- 為替レート前期比10円51銭 円高ドル安。● 姫路工場の減価償却費負担増加。

■ 当社出荷量の推移

(単位:千m<sup>3</sup>)



■ 木材事業の業績

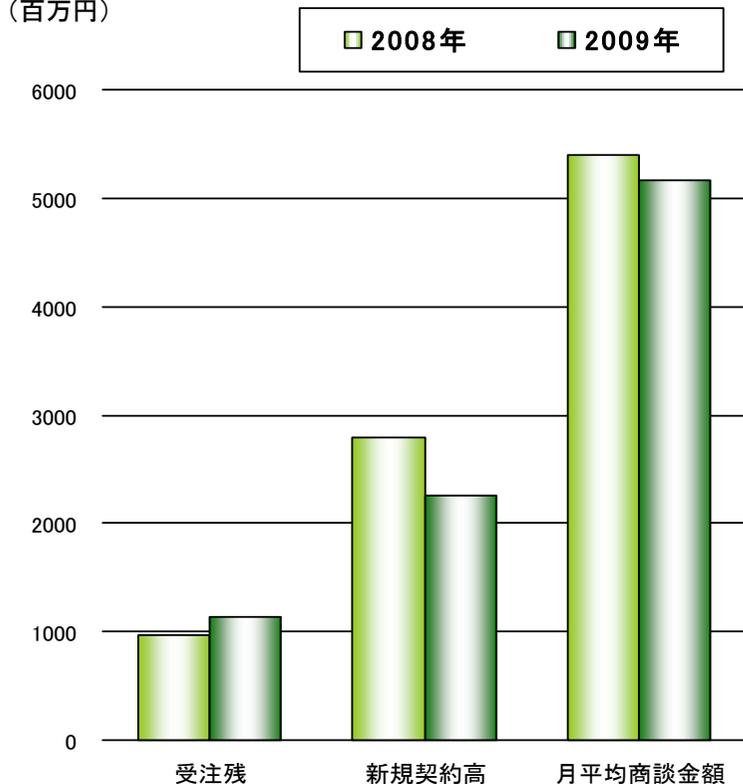
(単位:百万円)

	2008年 実績	百分比	2009年 実績	百分比	前期比
売上高	5,963	100.0%	4,870	100.0%	81.7%
営業費用	5,290	88.7%	5,881	120.7%	111.2%
営業利益又は 営業損失(△)	673	11.3%	△1,010	—	—
平均為替 レート(円)	108.97	—	98.46	—	90.4%

## ● ハウス事業

- 民需による建設工事の大幅な減少により、売上高が減少し、営業損失を計上。
- 中大型物件の減少、1件あたりの商談金額・契約金額が低下。

■ 受注残、新規契約高、月平均商談金額  
(百万円)



■ ハウス事業の業績

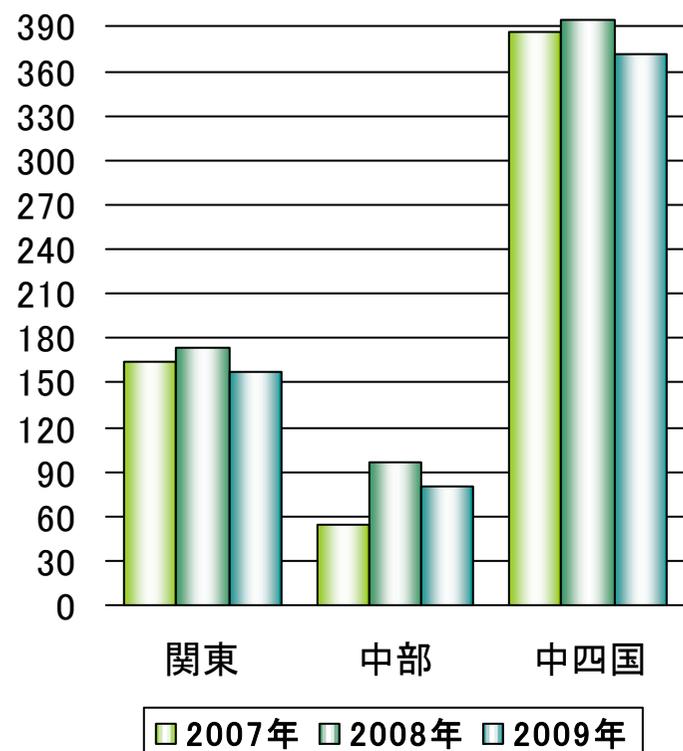
(単位:百万円)

	2008年 実績	百分比	2009年 実績	百分比	前期比
売上高	3,062	100.0%	2,103	100.0%	68.7%
営業費用	2,935	95.8%	2,110	100.3%	71.9%
営業利益又は 営業損失(△)	127	4.2%	△7	—	—

## ● アミューズメント事業

- 景気悪化の深刻化により消費意欲が減退し、売上高は減少。
- 飲食仕入や人件費等コストの見直しを行い、営業利益は増加。

■ 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)

	2008年 実績	百分比	2009年 実績	百分比	前期比
売上高	1,012	100.0%	<b>954</b>	100.0%	94.3%
営業費用	990	97.8%	<b>900</b>	94.3%	90.9%
営業利益	22	2.2%	<b>54</b>	5.7%	242.7%

## ●不動産事業

- 賃貸マンションの稼働率が向上し、増収増益

### ■不動産事業の業績

(単位:百万円)

	2008年 実績	百分比	2009年 実績	百分比	前期比
売上高	156	100.0%	<b>163</b>	100.0%	104.6%
営業費用	144	92.1%	<b>140</b>	85.4%	97.0%
営業利益	12	7.9%	<b>23</b>	14.6%	193.3%

## 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)	2008年	構成比	2009年	構成比	増減	主な要因
流動資産	6,192	43.9%	5,378	44.1%	△813	現金及び預金の増加、売上債権及びたな卸資産の減少等
固定資産	7,927	56.1%	6,829	55.9%	△1,097	木材事業姫路工場の減価償却による資産の減少等
資産合計	14,119	100.0%	12,208	100.0%	△1,910	
流動負債	4,547	32.2%	3,732	30.6%	△815	短期借入金、仕入債務及び設備支払手形等の減少
固定負債	5,973	42.3%	6,449	52.8%	476	手元流動性資金確保のため、長期借入金が増加
負債合計	10,521	74.5%	10,182	83.4%	△339	
純資産	3,597	25.5%	2,026	16.6%	△1,571	利益剰余金の減少
負債及び純資産合計	14,119	100.0%	12,208	100.0%	△1,910	

### ■ 要約連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2008年	2009年	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△158	850	減価償却費の増加、売上債権及びたな卸資産の減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,722	△441	有形固定資産の取得による支出の減少
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,180	308	短期借入金の減少、長期借入による収入の減少
現金及び現金同等物の期末残高	653	1,368	

自己資本比率  
 25.5% 16.6%  
 有利子負債比率  
 54.8% 66.4%

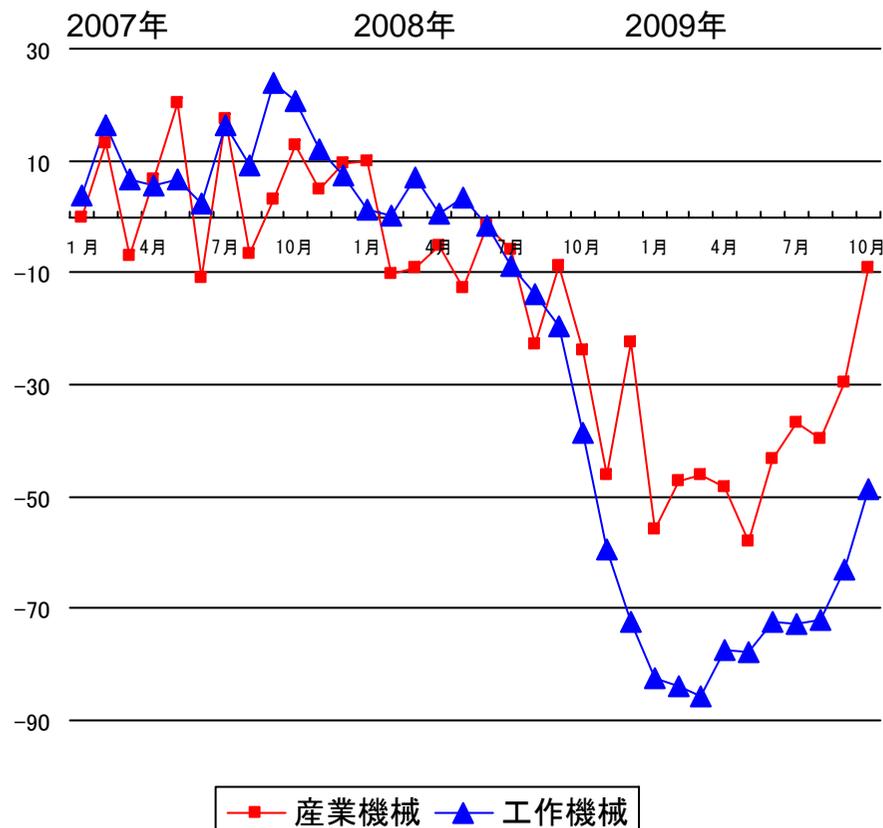
PART4

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

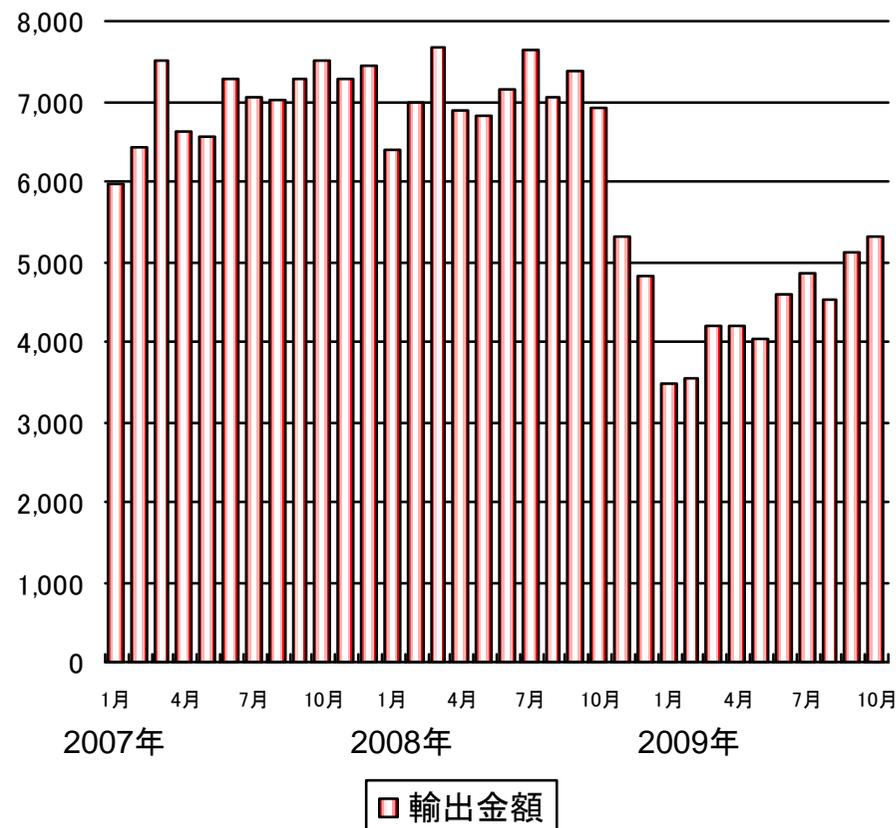
内閣府経済社会総合研究所 機械受注統計調査  
前年同月比 (%)



■ 輸出の状況

財務省 貿易統計

(十億円)

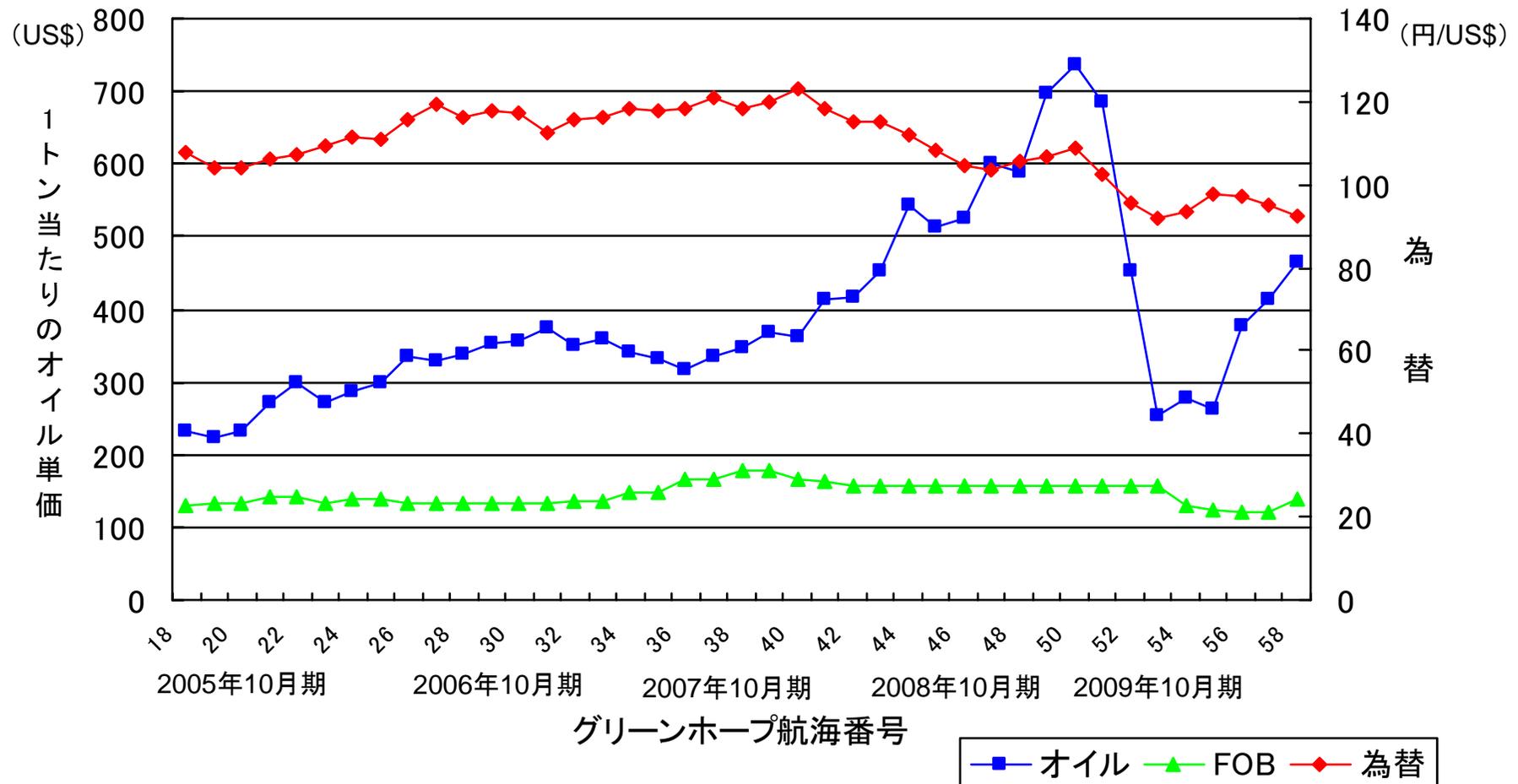


● 産業機械・工作機械等の受注は、下げ止まり。輸出は回復傾向。

● 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いません。



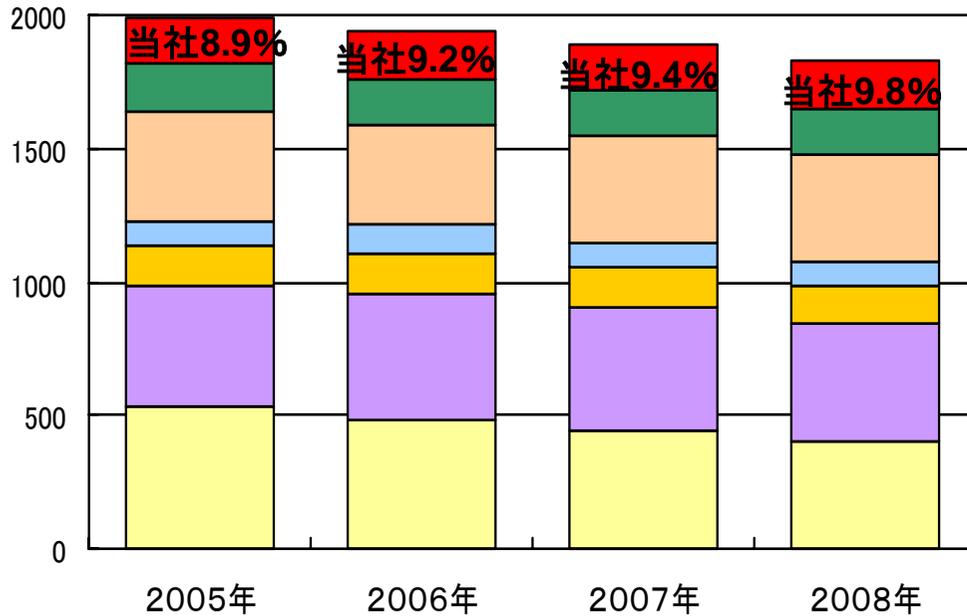
● オイルは急落の後上昇、為替は急激な円高。FOBは直近で上昇。

※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。

● 木材事業の市場環境 ③～市場シェアの動向

■ 木材梱包用材の全体の出荷量と当社の比率 単位：千㎡ ■ 2009年1～10月の想定シェア

全体の出荷量 1,994 1,940 1,893 1,828

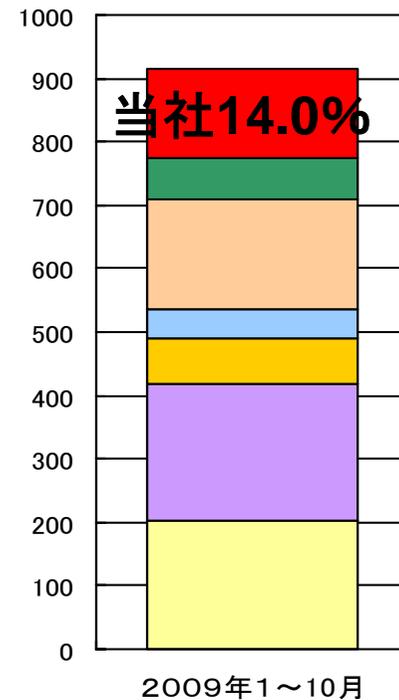


- その他の地域
- 北海道
- 高知県
- 広島県
- チリ輸入製材品
- ニュージーランド輸入製材品
- 当社

※ニュージーランド輸入製材品、チリ輸入製材品は、財務省輸入統計の通関量を表示しております。

※輸入製材品以外の出荷量は、農林水産省木材統計の用途別製材品出荷量の「木箱 仕組板・梱包用材」を表示しております

マーケットが60%に縮小していると仮定した場合の想定シェア



- 販売先数の推移
- 2007年11月 393社
  - ↓ 15%UP
  - 2008年4月 453社
  - ↓ 20%UP
  - 2009年4月 547社
  - ↓ 20%UP
  - 2009年10月 661社

※ニュージーランド輸入製材品、チリ輸入製材品は、財務省輸入統計の2009年1～10月の通関量を表示しております。

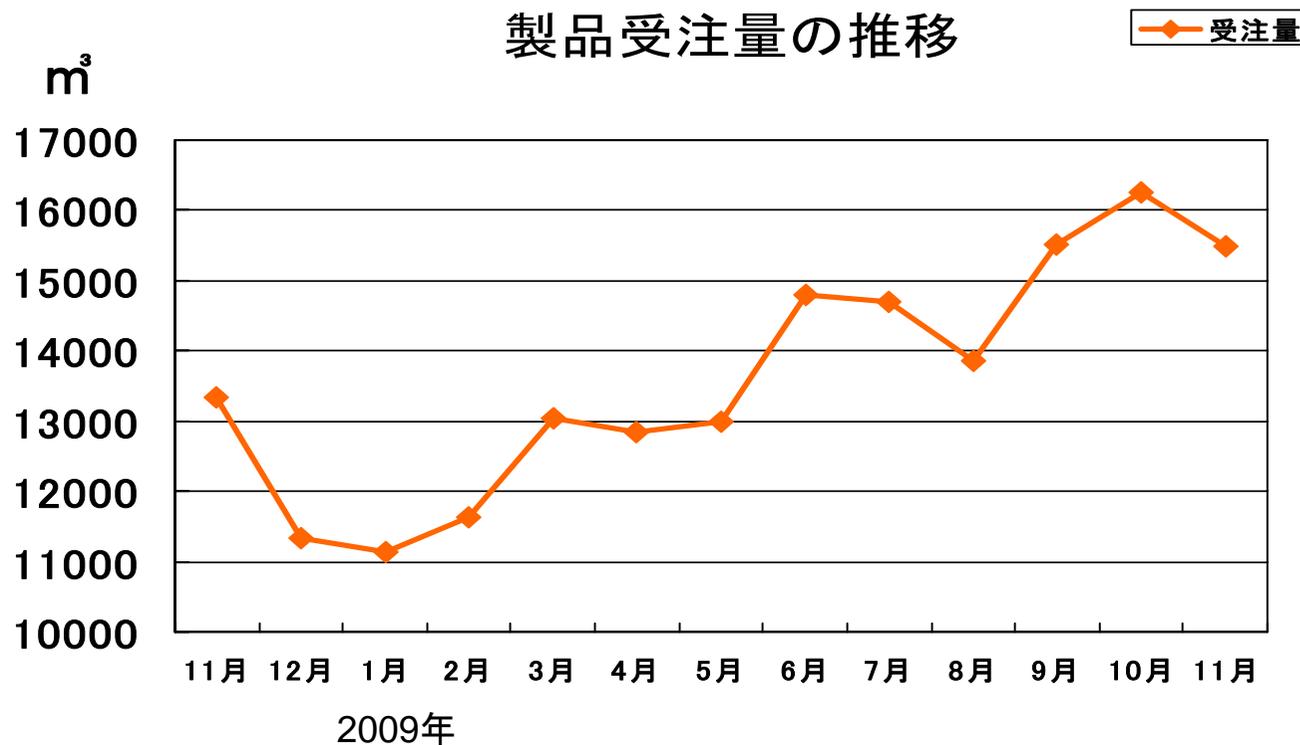
※輸入製材品以外の当社以外の出荷量は、2009年の全体の出荷量を前年の60%と想定し、輸入製材品及び当社の1～10月の出荷量を控除した残りを、前年の比率で按分した数値を表示しております。

●木材事業:今後の取組み

■出荷量 23万3千m<sup>3</sup>(前期比139.7%)

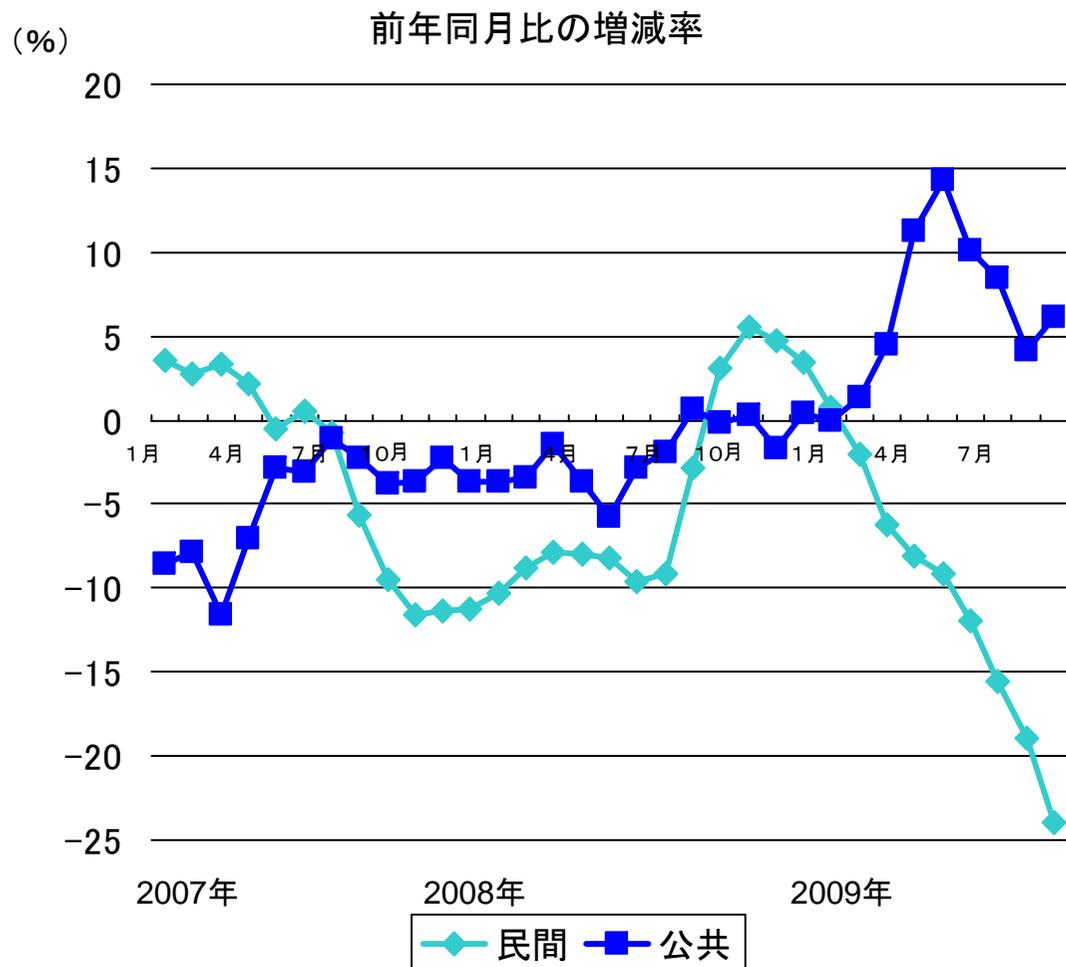
■販売価格の適正価格への引上げ  
(前期比 100.7%、前期末比116.9%)

■姫路工場の稼働率を高める。〔年間平均82.4%、単月(2010年7月)最大100%〕

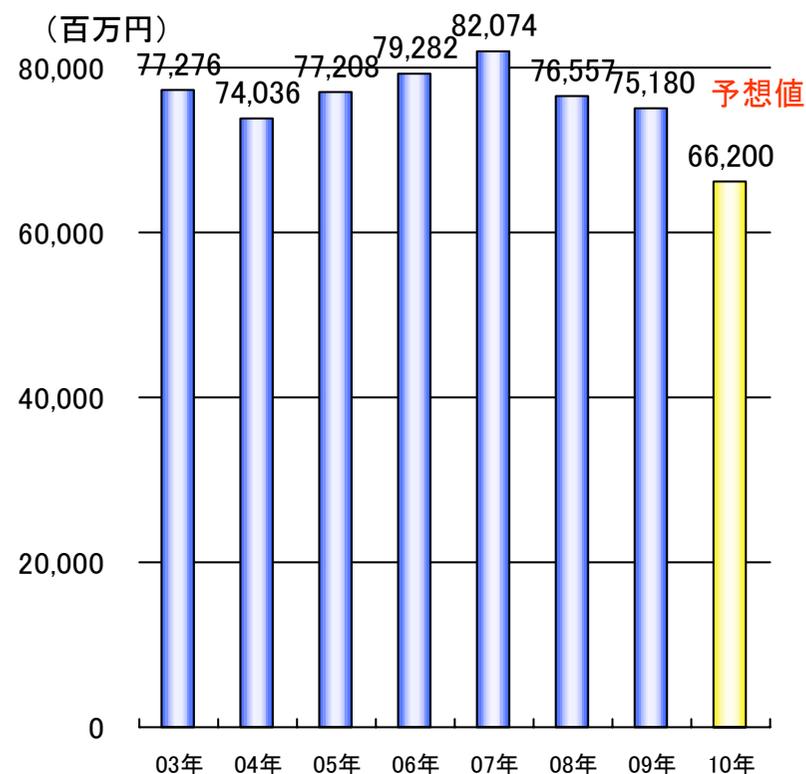


● ハウス事業の市場環境

■ 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(日成ビルド工業、東海リース、三協フロンテア、ナガワ)の決算短信をもとに、売上高の合計を掲載しております。

● 公共工事共に多少回復が見られるものの民需による工事が大幅に減少。

## ●ハウス事業：今後の取組み

### ■営業力の強化、契約高の確保

- 営業活動量の増加（訪問件数、見積提出件数を増やす。）
- 優良顧客、紹介受注、特命受注の獲得
- 設計・工務担当者による営業のサポート



システム建築施工例

### ■在庫の圧縮

- 部材の新規投入の選別・削減
- 在庫部材、リース用部材の販売

### ■人材の育成と活性化

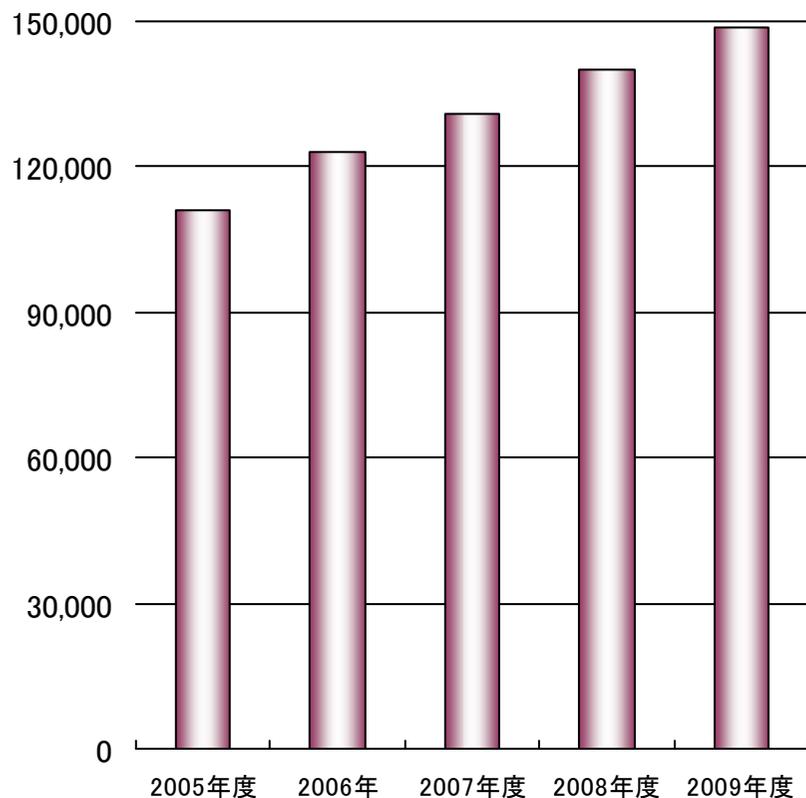
- 全営業社員研修を開催
- 異動・入替等による活性化



ユニットハウス施工例

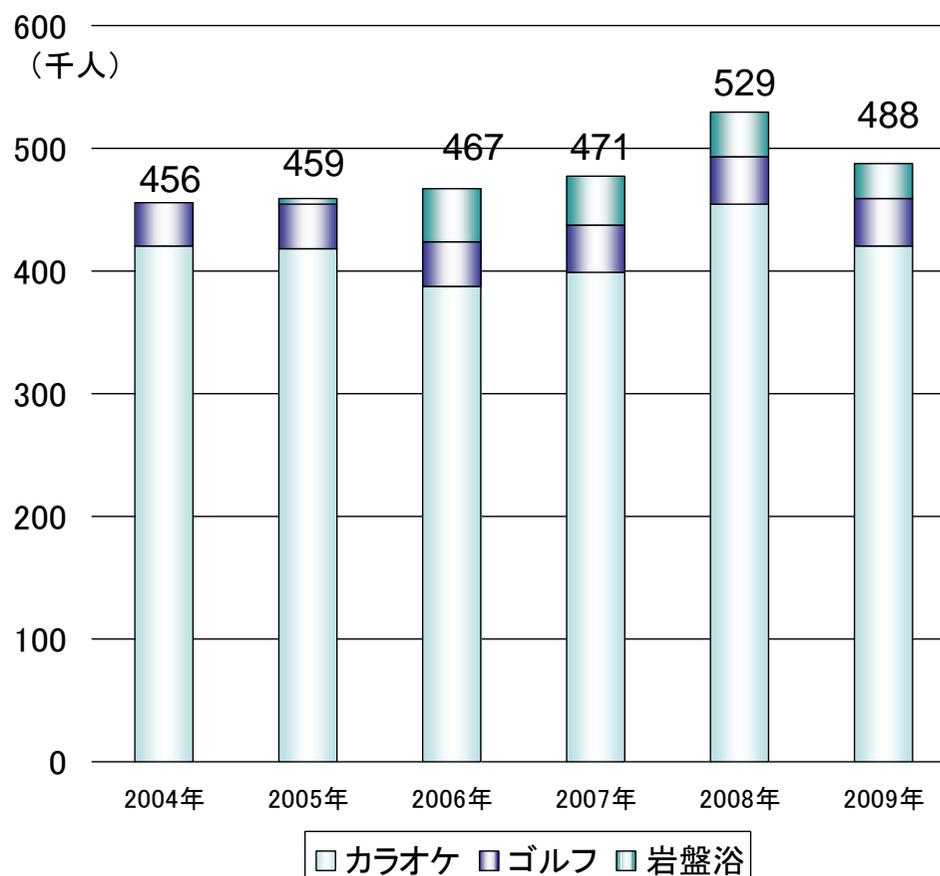
● アミューズメント事業の市場環境

■ 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(シダックス、第一興商、AOKIホールディングス、鉄人化計画、コシダカ)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。

■ 当社グループ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が、営業利益では減益となった会社もあり。
- 当社は、景気悪化の深刻化で利用者数が減少。

## ● 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。ひとりひとりに経営者意識を持たせる。

### ■ 既存店舗の収益力の向上

- 地域性に即したサービスや集客を行うための情報収集・情報伝達の強化
- 各店舗ごとの課題の細かな検討と対策の実施



PART5

# 2010年10月期の業績予想

## 1. 連結業績予想(通期)

(単位:百万円)

	2009年	百分比	2010年	百分比	前期比
売上高	8,092	100.0%	10,479	100.0%	129.5%
売上総利益	84	1.0%	1,815	17.3%	2,143.1%
販売費及び一般管理費	1,237	15.3%	1,582	15.1%	127.9%
営業利益又は営業損失(△)	△1,152	—	232	2.2%	—
経常利益又は経常損失(△)	△1,295	—	98	0.9%	—
当期純利益又は当期純損失(△)	△1,528	—	82	0.8%	—
1株当たり当期純利益又は 1株当たり当期純損失(△)	△882.77円	—	47.44円	—	—

- 木材事業の出荷量の増加、販売価格の引上げ、姫路工場の稼働率の向上で増収、黒字転換

## 2. 第2四半期連結累計期間 業績予想

(単位:百万円)

	2009年 第2四半期	百分比	2010年 第2四半期	百分比	前期比
売上高	4,383	100.0%	4,975	100.0%	113.5%
売上総利益	29	0.7%	723	14.5%	2,468.2%
販売費及び一般管理費	606	13.8%	766	15.4%	126.5%
営業利益又は営業損失(△)	△576	—	△43	—	—
経常利益又は経常損失(△)	△639	—	△102	—	—
四半期純利益又は四半期純損失(△)	△808	—	△110	—	—

- 第2四半期(累計)は、同期間中に木材事業の製品販売価格及び姫路工場の稼働率の段階的な引上げを見込んでいるため、第2四半期までは各利益とも損失を予想。

### 3. 業績予想の要旨

- ◆ 木材事業の出荷量増加、販売価格の引上げにより増収
- ◆ 木材事業姫路工場の稼働率向上により単位当たり製造コストが低下
- ◆ 姫路工場等の減価償却費の減少(2億6百万円)
- ◆ 為替レートは1ドル91円を想定
- ◆ ハウス事業の契約高の確保により増収、黒字化
- ◆ 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、住宅用分譲地の販売による増収・増益

## 4. 予想配当

期末配当		配当性向
2009年 10月期	普通配当 30円	—
2010年 10月期	普通配当 30円	63.2%

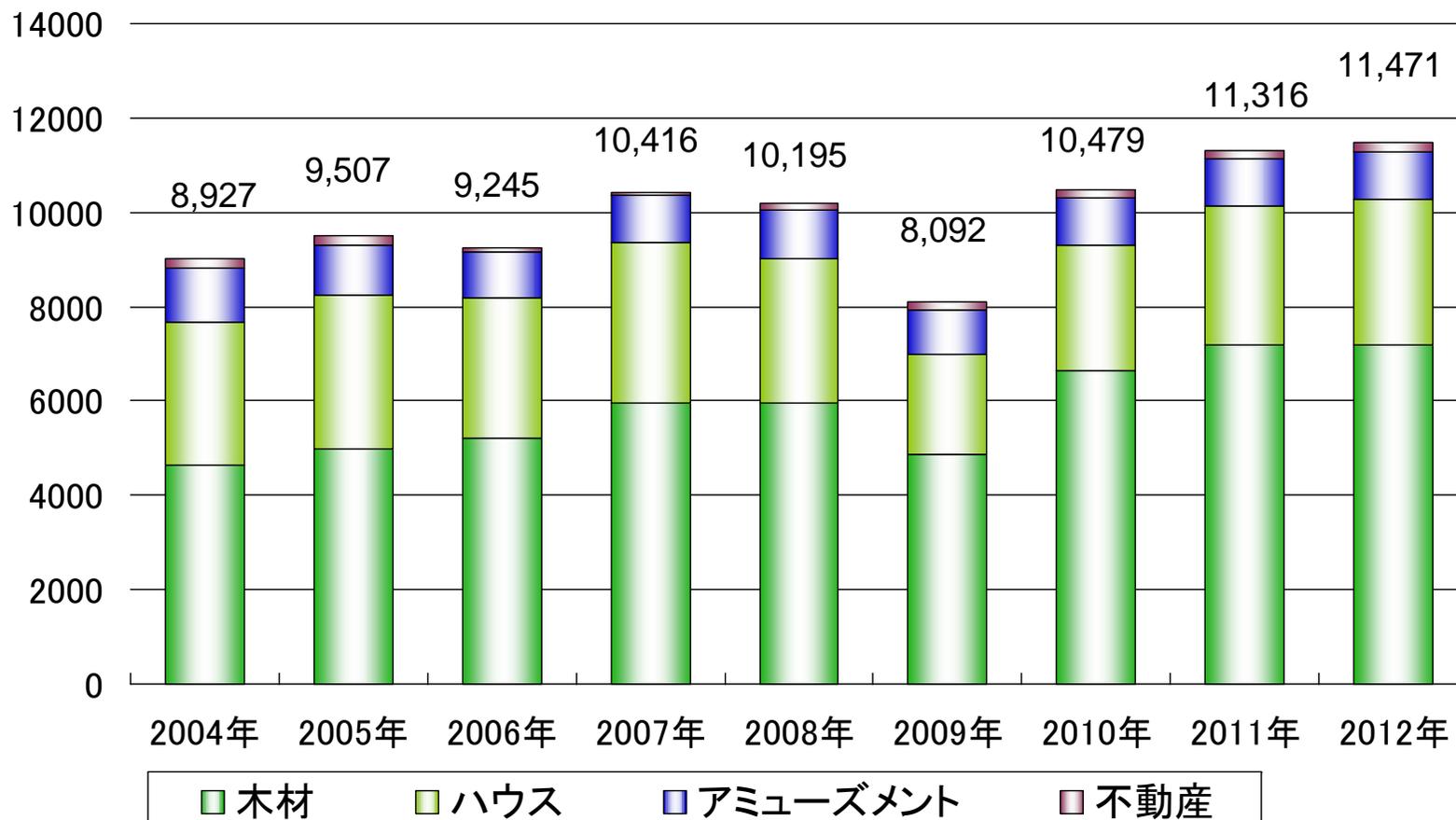
普通配当30円を継続

PART6

# 中期計画の概要

● 連結売上高

(百万円)



・ 梱包市場の回復に伴う木材事業の出荷量の増加に合わせ、姫路工場の稼働率を2010年10月期は約80%、2011年10月期からは約90%まで引き上げることを想定している。

● 連結経常利益及び連結当期純利益

(百万円)

■ 連結経常利益 ■ 連結当期純利益



- ・ 2011年10月期からは、木材事業姫路工場の稼働率の向上、減価償却費の負担の減少、適正な製品販売価格で販売等が通期に渡り効果を現し、大幅な増益を見込んでいる。

## ●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



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>