



2011年(平成23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 なかはま ゆうじ
中浜 勇治

(大阪証券取引所(ジャスダック市場)、証券コード:7827)

2011年12月22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 2011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. 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

PART5 2012年10月期の業績予想	28
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

PART6 中期計画の概要	33
●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

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	中浜 勇治(なかはま ゆうじ)
資本金	6億8,498万円
従業員数	242人(2011年10月末現在)
連結売上高	105億円(2011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、太陽光発電システムの施工・販売、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。

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)

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18年9月	ジャスダック証券取引所に上場 (現大阪証券取引所JASDAQ市場)
平成元年 4月	カラオケハウスの製造販売開始	平成20年8月	木材事業姫路工場稼働開始
		平成22年2月	太陽光発電システムの施工・販売の開始

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



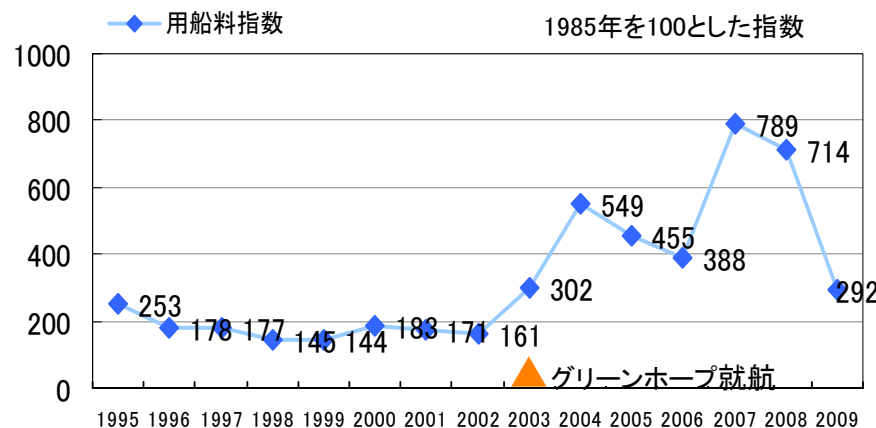
● 木材事業の特長① 専用木材運搬船「グリーンホープ」

■ 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 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

2011年10月期の連結業績

1. 連結損益計算書

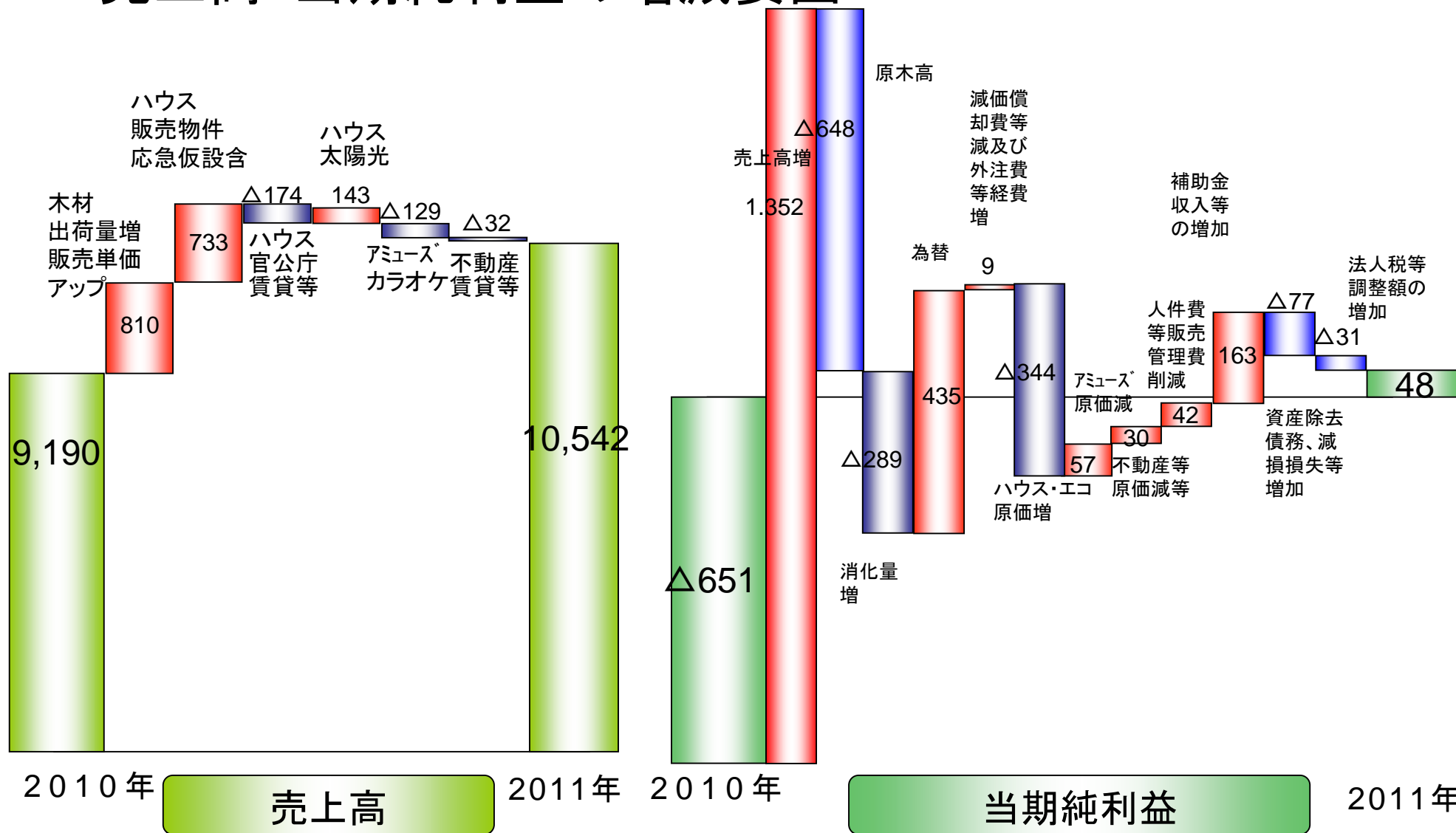
(単位:百万円)

	2010年 実績	百分比	2011年 業績予想	2011年	百分比	前期比	業 績 予想比
売上高	9,190	100.0%	10,386	10,542	100.0%	114.7%	101.5%
売上総利益	850	9.3%	1,571	1,453	13.8%	170.8%	92.5%
販売費及び 一般管理費	1,366	14.9%	1,411	1,325	12.6%	96.9%	93.9%
営業利益又は 営業損失(△)	△516	—	159	128	1.2%	—	80.4%
経常利益又は 経常損失(△)	△625	—	59	43	0.4%	—	72.9%
当期純利益又は 当期純損失(△)	△651	—	7	48	0.5%	—	620.9%
1株当たり当期純利益 又は当期純損失(△)	△376.34円	—	4.50円	27.94円	—	—	620.9%

- 木材事業は、過去最高出荷量209千m³を記録したものの、震災後の受注の落ち込みや歩留率の改善の遅れ等からコストが予想を上回り、利益の押し下げ要因に。
- ハウス事業は、応急仮設住宅が完工。

2. 売上高・当期純利益の増減要因

(単位:百万円)

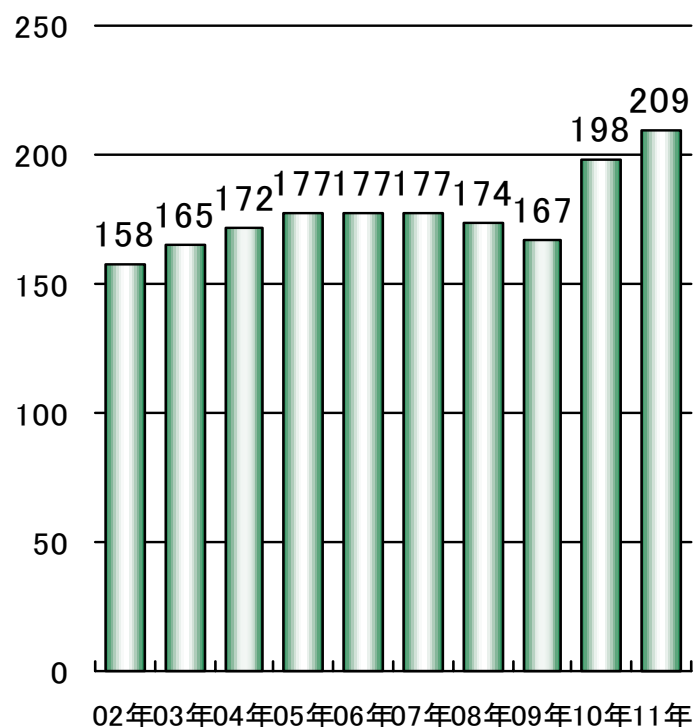


3. 事業の種類別セグメント業績 ● 木材事業

- 出荷量の増加209千³m (前期比105.8%)、製品販売価格の引上げ(前期比112.1%)により売上増(前期比113.8%)となるも、震災後の受注が落ち込む。
- 原木FOB価格の高止まり(前期比114.4%)、歩留率の改善の遅れ等により利益を圧迫
- 為替レート前期比8円89銭 円高ドル安

■ 当社製品出荷量の推移

(単位:千³m)



■ 木材事業の業績

(単位:百万円)

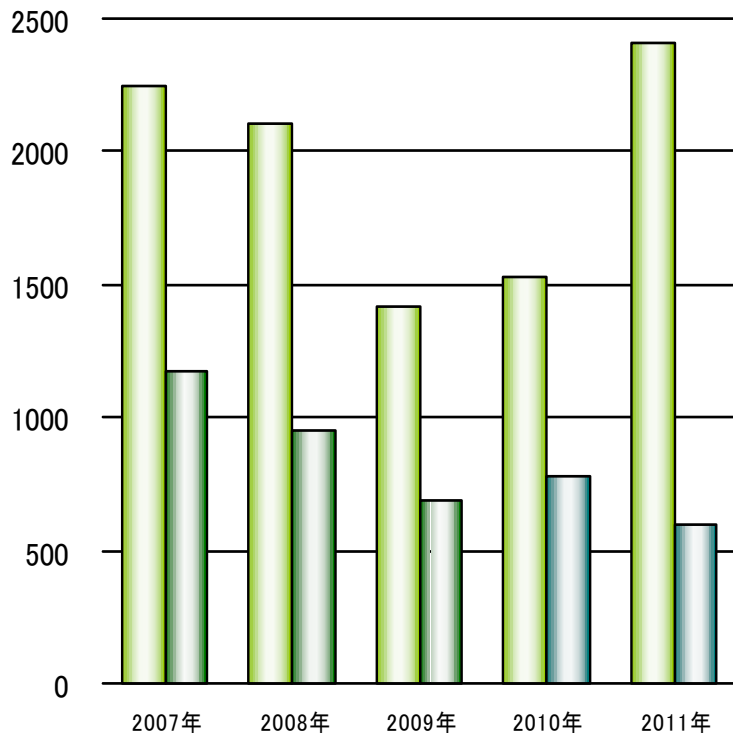
	2010年 実績	百分比	2011年 実績	百分比	前期比
売上高	5,842	100.0%	6,651	100.0%	113.8%
営業費用	6,270	107.3%	6,762	101.7%	107.9%
営業損失(△)	△427	—	△111	—	—
平均為替 レート(円)	90.87	—	81.98	—	90.2%

● ハウス事業

- 応急仮設住宅の完工により販売物件が増加
- 太陽光発電システム事業は、再生エネルギー法の詳細が決定されていないため、受注が遅れる。

■ 販売物件、賃貸物件売上の推移

(百万円)



■ 販売物件 ■ 賃貸物件

■ ハウス事業の業績

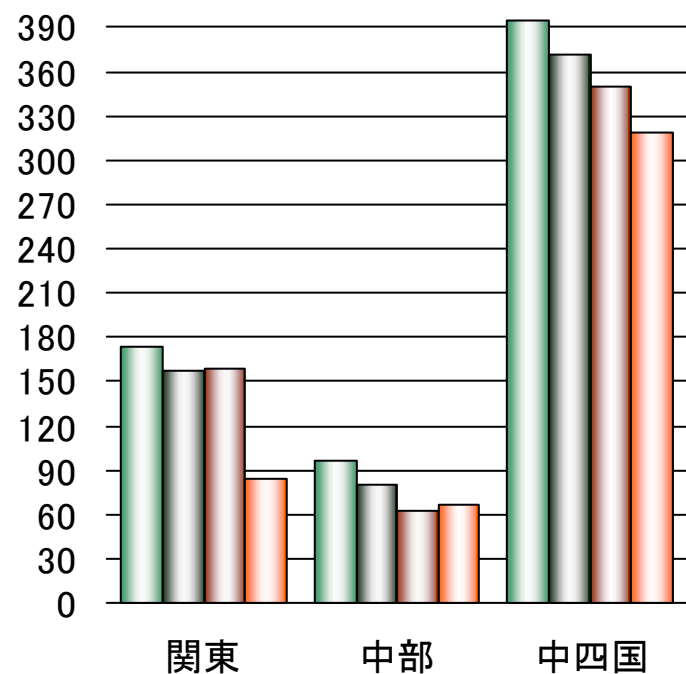
(単位:百万円)

	2010年 実績	百分比	2011年 実績	百分比	前期比
売上高	2,310	100.0%	3,011	100.0%	130.4%
営業費用	2,316	100.3%	2,624	87.1%	113.3%
営業利益又は 営業損失(△)	△6	—	387	12.9%	—

● アミューズメント事業

- 茅場町店の閉店、景気低迷と震災の影響等により上半期(年末年始から4月まで)の売上が落ち込む。
- 全店共通イベント企画等実施し集客に努めるも売上高の減少をカバーできず営業損失を計上。

■ カラオケ店舗地域別売上高の推移
(百万円)



■ 2008年 ■ 2009年 ■ 2010年 ■ 2011年

■ アミューズメント事業の業績

(単位:百万円)

	2010年 実績	百分比	2011年 実績	百分比	前期比
売上高	903	100.0%	773	100.0%	85.7%
営業費用	848	93.9%	790	102.2%	93.2%
営業利益又は 営業損失(△)	54	6.1%	△16	—	—

● 不動産事業

- 売買物件の減少(前期3件→当期1件)及びウィークリーマンションの利用率低下による減収
- 大きな修繕費等の発生がなく、営業利益は横ばい。

■ 不動産事業の業績

(単位:百万円)

	2010年 実績	百分比	2011年 実績	百分比	前期比
売上高	137	100.0%	105	100.0%	76.7%
営業費用	88	64.4%	55	52.4%	62.4%
営業利益	49	35.6%	50	47.6%	102.5%

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)	2010年	構成比	2011年	構成比	増減	主な要因
流動資産	5,332	46.5%	5,458	49.1%	102.4%	現金及び預金、たな卸資産の増加、売上債権、前渡金の減少等
固定資産	6,126	53.5%	5,659	50.9%	92.4%	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	11,458	100.0%	11,118	100.0%	97.0%	
流動負債	4,378	38.2%	4,301	38.7%	98.2%	短期借入金の減少
固定負債	5,774	50.4%	5,467	49.2%	94.7%	長期借入金の減少、資産除去債務の増加
負債合計	10,152	88.6%	9,768	87.9%	96.2%	
純資産	1,305	11.4%	1,349	12.1%	103.4%	利益剰余金の増加
負債及び純資産合計	11,458	100.0%	11,118	100.0%	97.0%	

■ 要約連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2010年	2011年	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	△423	733	当期純利益の増加、減価償却費の減少、売上債権の減少、たな卸資産の増加等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△152	△3	店舗立退による補償金収入の増加、有形固定資産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	△85	△598	短期借入金の減少、長期借入金の返済による支出の増加
現金及び現金同等物の期末残高	708	840	

自己資本比率
 11.4% 12.1%

有利子負債比率
 70.5% 67.6%

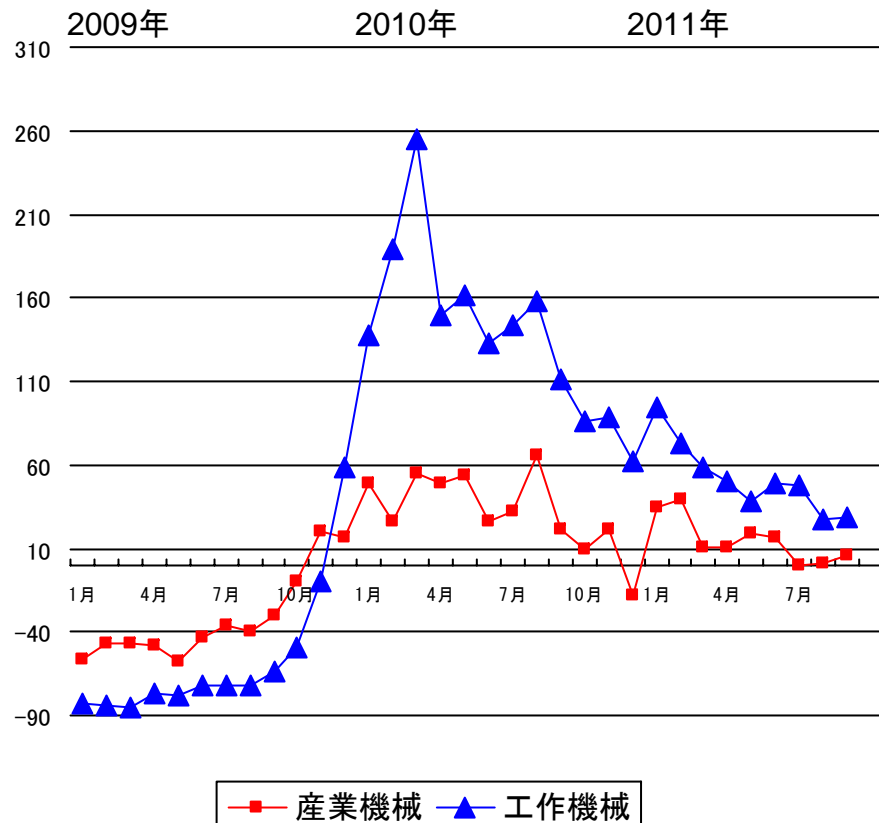
PART4

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

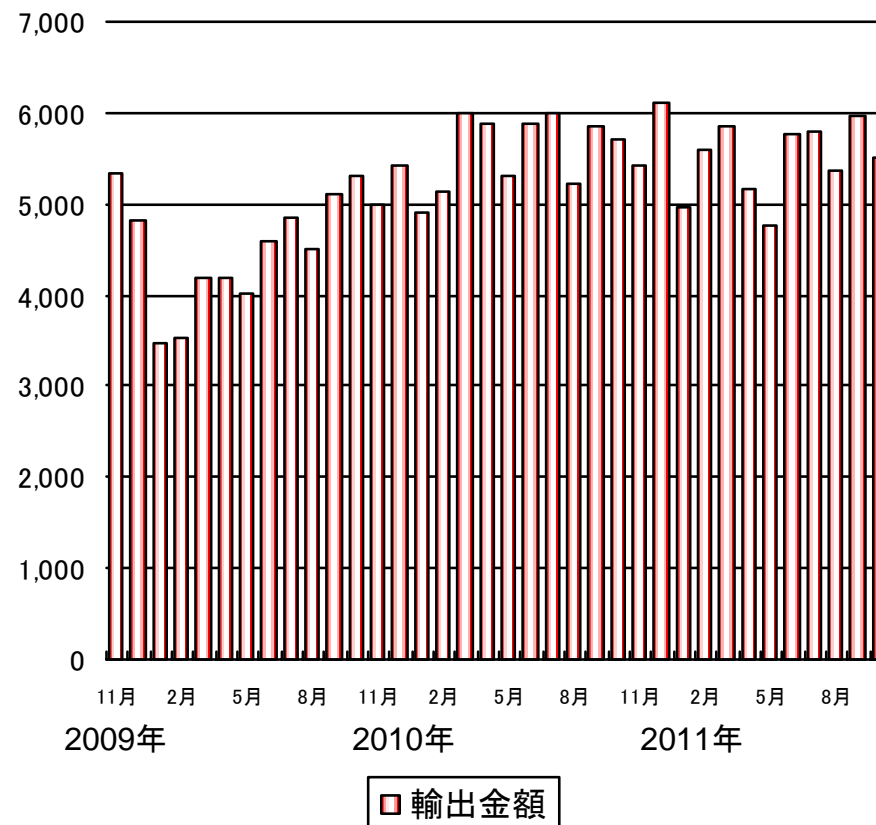
内閣府経済社会総合研究所 機械受注統計調査
前年同月比 (%)



■ 輸出の状況

財務省 貿易統計

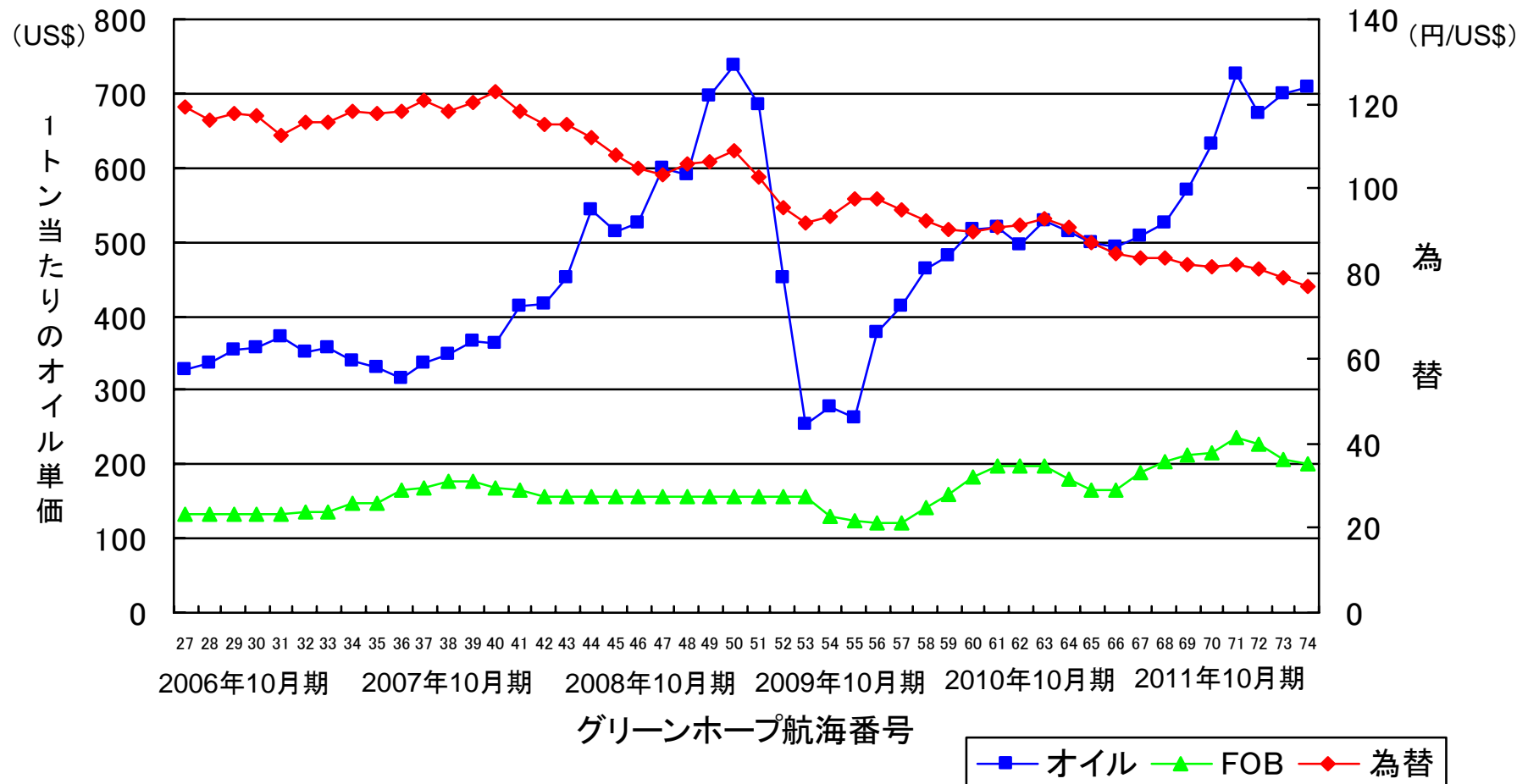
(十億円)



● 産業機械・工作機械等の受注、輸出共に横ばい傾向。

● 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。

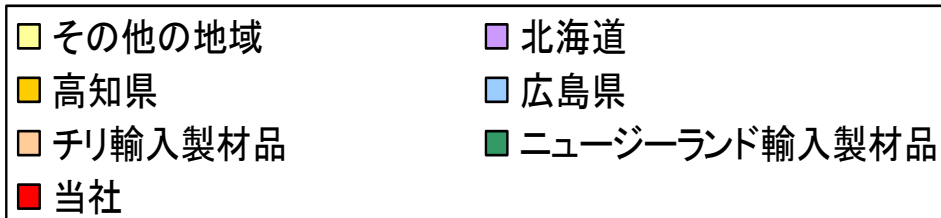
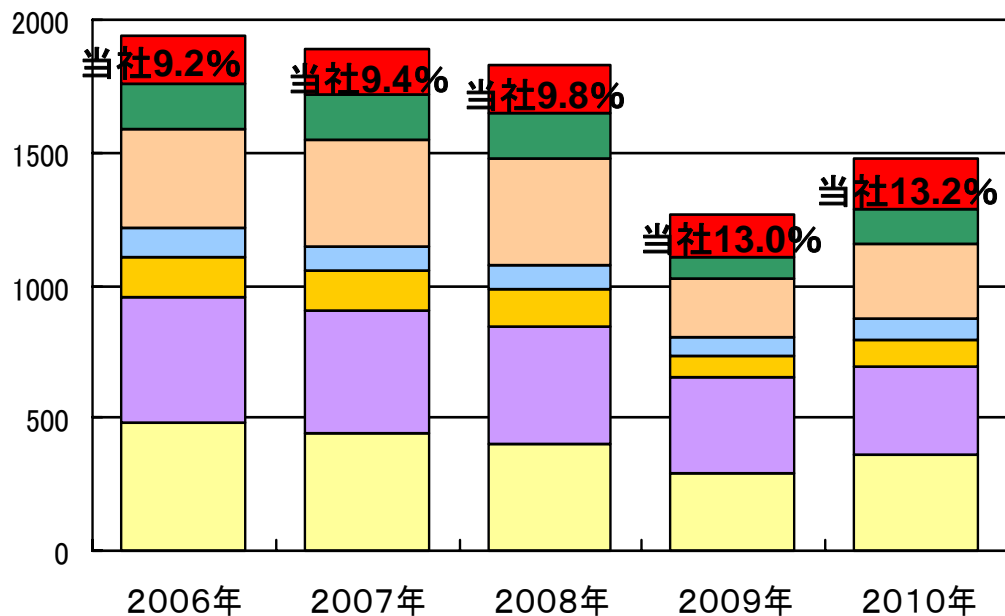


● オイルは高止まり、為替は急激な円高。FOBは急上昇の後やや落ち着く。
 ※FOBとは、原木を船に積み込んで引き渡すまでの価格のことをいいます。

●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㎡

全体の出荷量 1,940 1,893 1,828 1,284 1,500

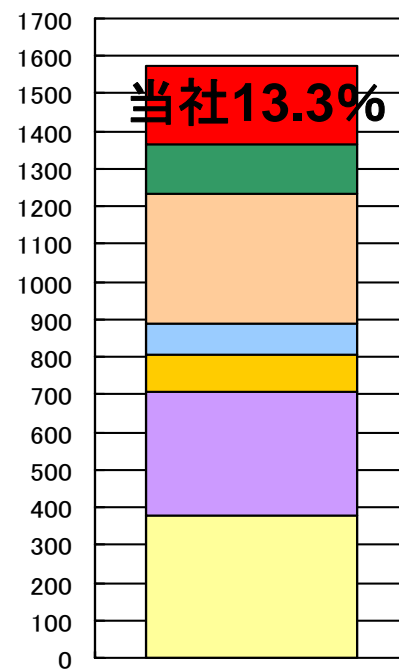


※ニュージーランド輸入製材品、チリ輸入製材品は、財務省輸入統計の通関量を表示しております。

※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

■ 2010年11月～2011年10月の想定シェア

マーケットが前年から5%回復していると仮定した場合の想定シェア



※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2010年11月～2011年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、同期間の全体の出荷量を前年の105%と想定し、輸入製材品及び当社の同期間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。

■ 販売先数の推移



● 木材事業: 今後の取組み

- 出荷量 217,000m³(前期比103.7%)
- 販売価格を適正価格に維持(前期比102.5%、前期末比100.3%)
- カット工場の稼働開始によりカット材の納期短縮と拡販を図る。

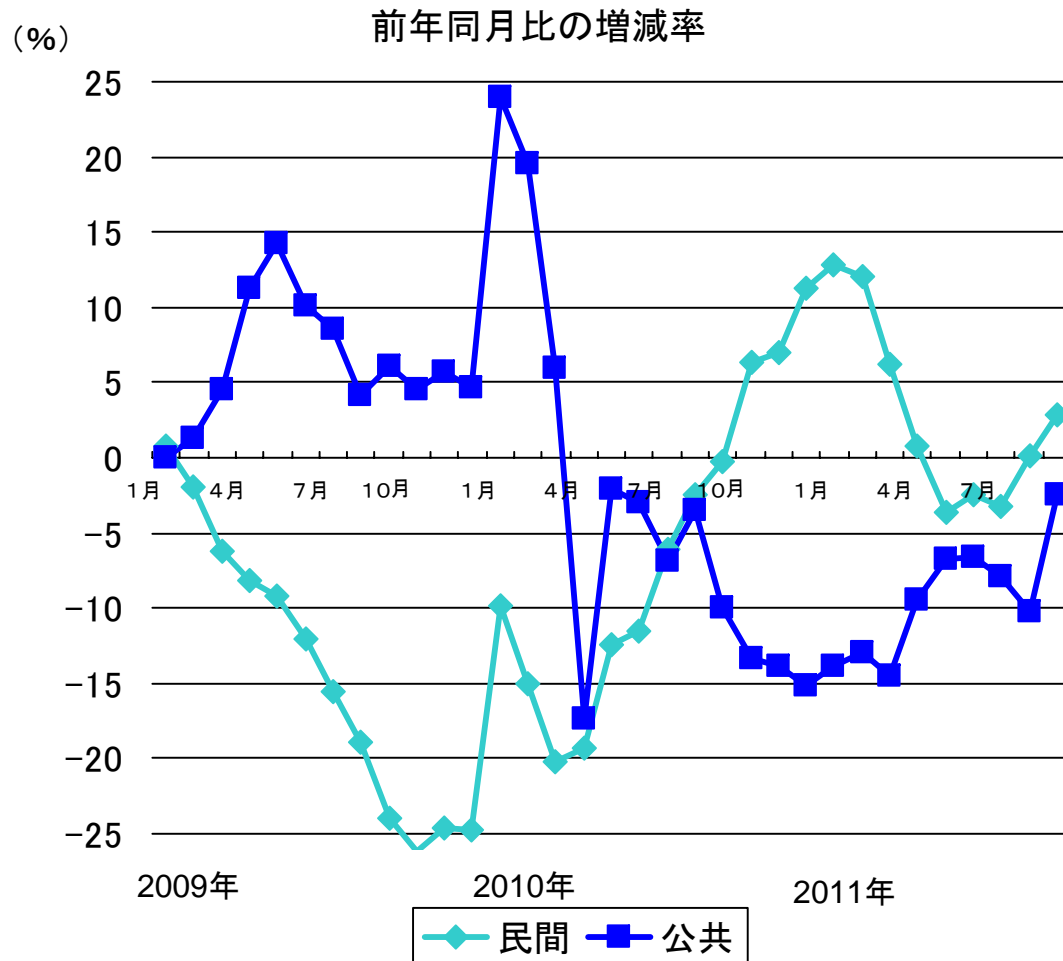


カット材

当社の製材品は、4mの規格品が基本ですがお客様の要望により、事前に1m前後の長さにカットして納品する場合がございます。近年は、このカット材の需要が高まっております。

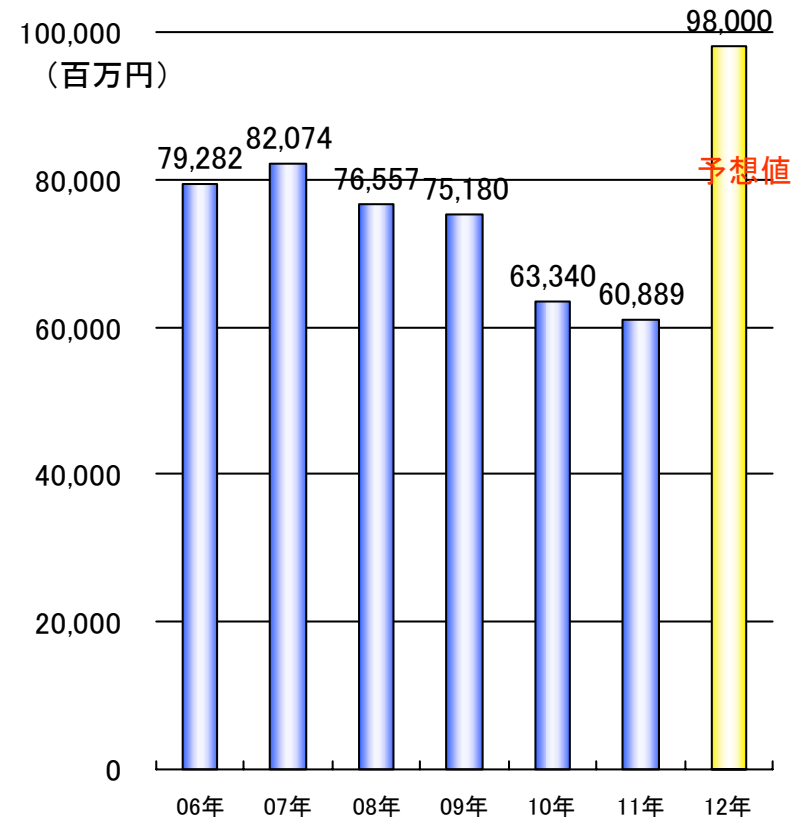
● ハウス事業の市場環境

■ 建設総合統計(出来高ベース) 国土交通省



● 公共工事は低迷、民需も震災以降落ち込む。

■ 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。

● ハウス事業：今後の取組み

■ 産業用太陽光発電システムの販売に全社的に注力

- 再生エネルギー法の可決、2012年7月施行。
- CO2対策による太陽光発電システムの需要の増加
- 節電対策による太陽光発電システムの需要の増加

- 大手商社、リース会社、ゼネコン、パネルメーカー
その他新規参入企業からの施工パートナーとして
オファーの増加、メガソーラー等見積案件の急増
- 既存のハウス事業所の経営資源を利用した、全国展
開。人材育成。
- 大型工事に対応した技術者の採用、施工体制の確立

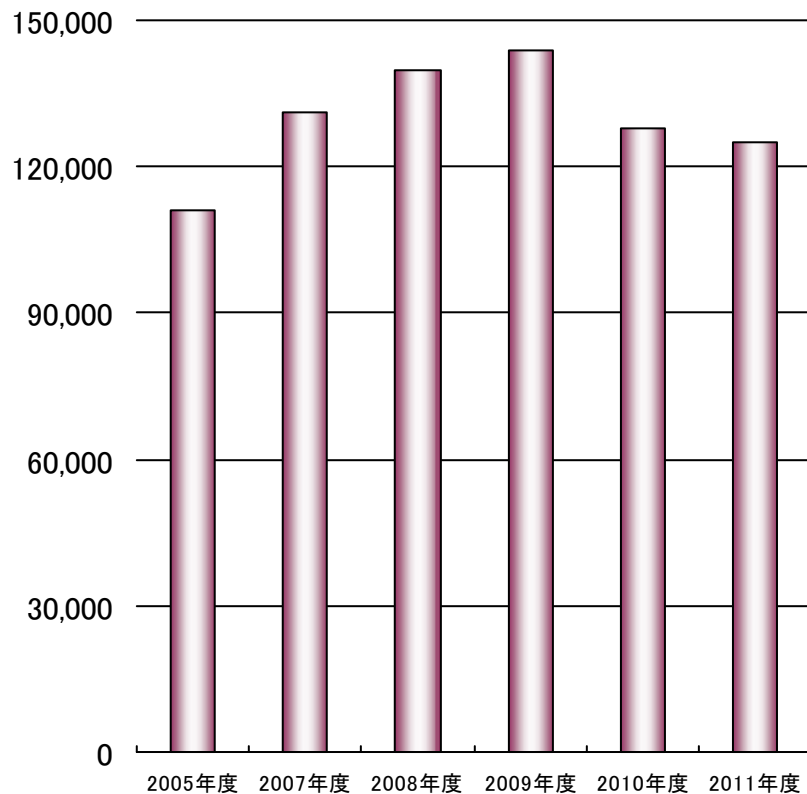


太陽光パネル施工例

- 当期の太陽光発電システムの売上高20億円を目指す。

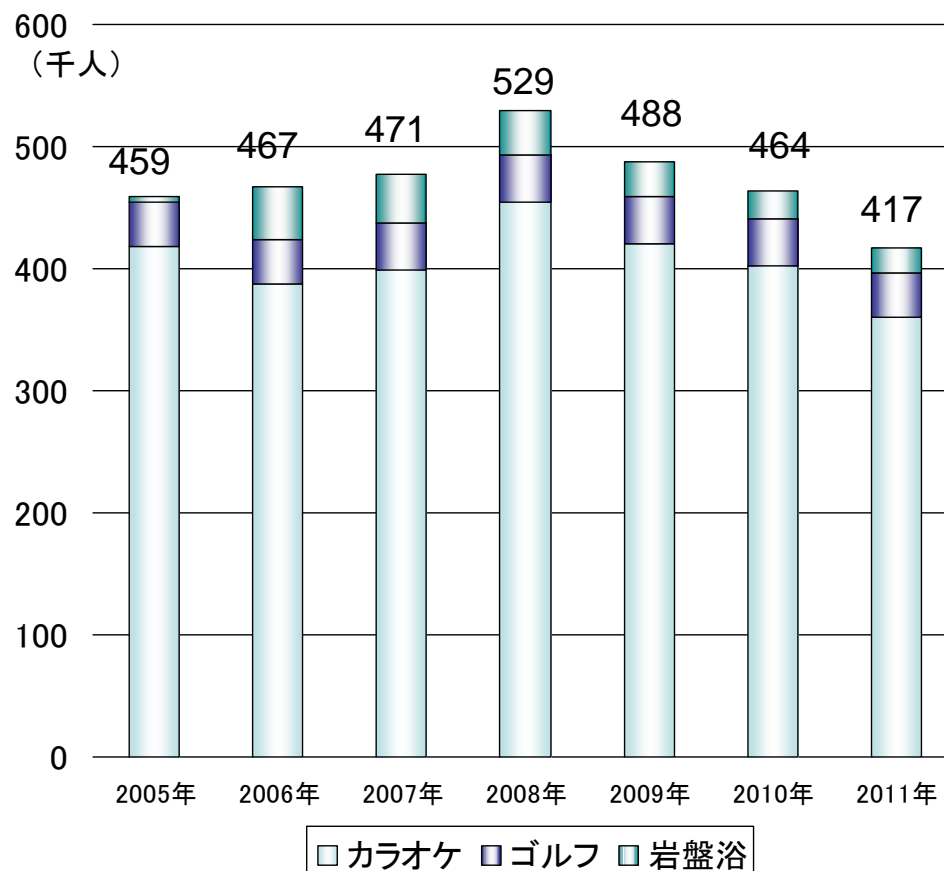
● アミューズメント事業の市場環境

■ 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、一社が売上を落とし、その他は横ばい若しくは増加。
- 当社は、茅場町店の閉店と震災後の自粛や節電等により利用者が減少。

● アミューズメント事業：今後の取組み

■ サービスの基本教育の徹底

- 接客、清掃、基本オペレーション業務の徹底教育によるサービスの向上

■ 既存店舗の収益力の向上

- 全社統一イベントの定期的な企画と実施
- 不採算店舗の閉鎖・業態変更の検討・実施
- 各業務毎の改善担当の設置による全社的な改善への取組み



PART5

2012年10月期の業績予想

1. 連結業績予想(通期)

(単位:百万円)

	2011年	百分比	2012年	百分比	前期比
売上高	10,542	100.0%	11,427	100.0%	108.4%
売上総利益	1,453	13.8%	1,693	14.8%	116.5%
販売費及び一般管理費	1,325	12.6%	1,506	13.2%	113.7%
営業利益	128	1.2%	187	1.6%	146.1%
経常利益	43	0.4%	99	0.9%	229.3%
当期純利益	48	0.5%	74	0.6%	153.0%
1株当たり当期純利益	27.94円	—	42.75円	—	153.0%

- 木材事業の製品出荷量の増加、適正販売価格の維持、姫路工場のコストダウン、ハウス事業の産業用太陽光発電システムの販売拡大で増収、増益

2. 第2四半期連結累計期間 業績予想

(単位:百万円)

	2011年 第2四半期	百分比	2012年 第2四半期	百分比	前期比
売上高	4,931	100.0%	5,556	100.0%	112.7%
売上総利益	679	13.8%	787	14.2%	115.8%
販売費及び一般管理費	685	13.9%	755	13.6%	110.3%
営業利益又は営業損失(△)	△5	—	31	0.6%	—
経常損失(△)	△32	—	△0	—	—
四半期純損失(△)	△3	—	△14	—	—

- 第2四半期(累計)は、同期間中に原材料が上昇することを見込んでおり、下半期に比べ原材料費を若干高く見込んでいる。

3. 業績予想の要旨

- ◆ 木材事業の製品出荷量増加、適正販売価格の維持により増収
- ◆ 木材事業姫路工場の歩留向上とコスト削減により原価減少
- ◆ 姫路工場の減価償却費の減少(67百万円)
- ◆ 為替レートは1ドル80円を想定
- ◆ 産業用太陽光発電システムの拡販(売上見込20億)
- ◆ 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
2011年 10月期	無配	—
2012年 10月期	普通配当 5円	11.7%

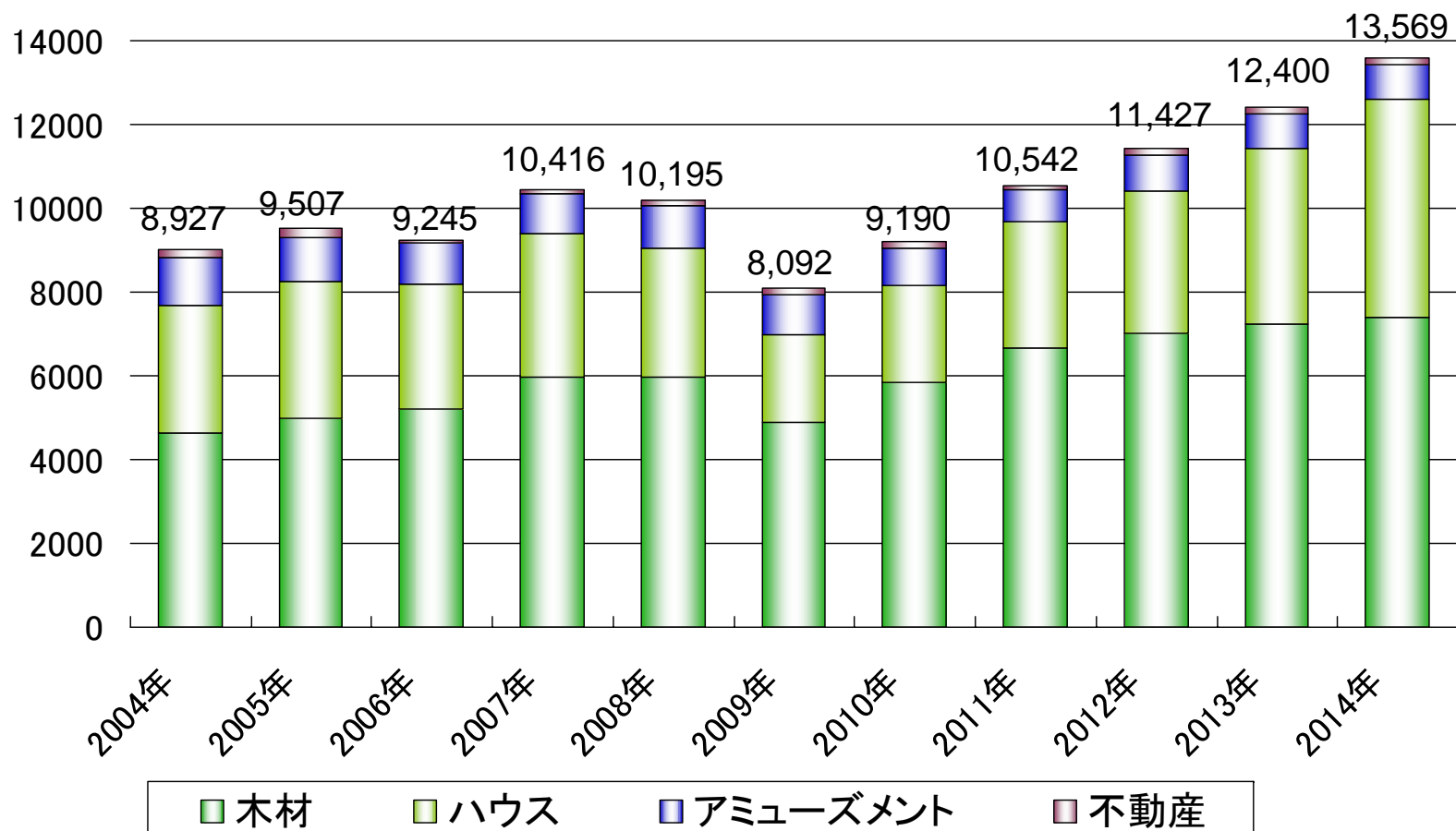
予想配当を5円に復配

PART6

中期計画の概要

● 連結売上高

(百万円)

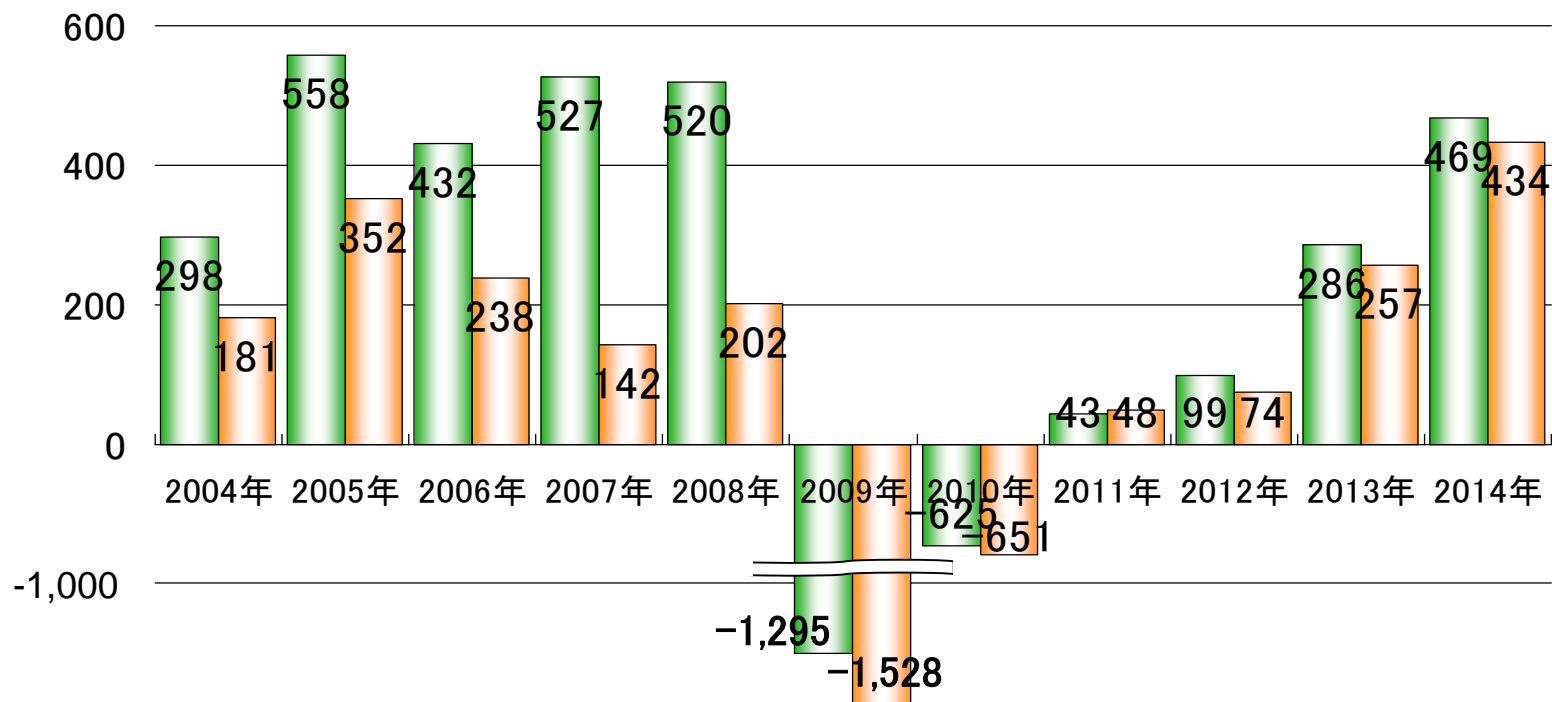


・木材事業の売上高は、品質の向上、シェアアップ営業の継続により毎年3%ずつ増加、ハウス事業は、3年後の産業用太陽光発電システムの売上高40億円を目指す。

● 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



・ 2012年10月期からは、木材事業姫路工場のコスト削減、適正な製品販売価格の維持、ハウス事業の産業用太陽光発電システムの拡販による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があ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 経営企画室 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>