

2019年（令和元年）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 中浜勇治

証券コード：7827



2019年12月20日

PART 1

▶ 会社概要

会社概要・・・梱包用木材の国内最大手

当社は、木材、ハウス・エコ、ライフクリエイト、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、梱包用木材の製材及び販売において、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 (ORVIS CORPORATION)	社名の由来	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
設立	1959年11月		
代表取締役	中浜 勇治 (なかはま ゆうじ)		
資本金	6億8,498万円		
従業員数	175名 (2019年10月末現在)		
売上高	95億円 (2019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、一般建築及び太陽光発電システムの請負、自然エネルギー等による発電事業、フィットネスクラブ及びゴルフ場の運営、不動産の賃貸及び売買		
本社	〒729-0104 広島県福山市松永町六丁目10番1号	事業拠点	福山本社 姫路 東京 岡山 千葉 豊栄 名古屋 広島 大阪 福山
連結子会社	該当なし		

経営理念は**顧客満足・社員満足**であります

「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

主要な沿革

1959年11月	(有)中浜材木店を設立	2002年08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
1962年05月	広島県世羅郡世羅西町(現世羅町)に製材工場を建設	(2014年05月売却)	
1968年03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	2002年11月	中須ゴルフ倶楽部の営業譲渡を受け、営業開始
1971年06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	2003年05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
1974年09月	(有)中浜材木店を組織変更し、中浜木材(株)を設立	2006年09月	ジャスダック証券取引所に上場 (現東京証券取引所JASDAQ市場)
1987年12月	広島市西区に賃貸ビルを建設し、不動産賃貸開始	2008年08月	木材事業姫路工場稼働開始 (2014年11月閉鎖)
1989年04月	カラオケハウスの製造・販売開始	2010年02月	太陽光発電パネル等の施工・販売の開始
1992年04月	(株)オービスに商号変更	2015年11月	フィットネスクラブ「スポパル」オープン
2000年12月	パナマにTUI MARITIME S.A.を設立 (2014年09月解散)	2016年01月	カラオケ事業から撤退
		2016年04月	広島県福山市松永町へ本社を移転
		2016年05月	(株)パルを吸収合併
		2018年06月	木材事業福山工場稼働開始

PART 2

▶ 2019年10月期の業績

2019年10月期の業績・・・要約貸借対照表 (B/S)

- ◆ 木材事業福山工場建設に係る補助金収入（広島県）及び旧木材本社工場跡地等の固定資産売却益の計上により純資産増加
- ◆ 木材事業福山工場建設資金の長短借換合計3,800百万円終了（2018年10月期3,430百万円、2019年10月期370百万円）
(単位：百万円)

摘要		2018年10月期 通期実績	2019年10月期 通期実績	前期比 (%)
資産 の 部	流動資産	5,019	5,596	111.5
	固定資産	9,534	8,806	92.4
	うち有形固定資産	9,295	8,568	92.2
資産合計		14,554	14,402	99.0
負債 の 部	流動負債	4,408	3,938	89.3
	固定負債	6,936	6,897	99.4
	負債合計	11,344	10,835	95.5
純 資 産 の 部	資本金	684	684	—
	資本剰余金及び利益剰余金	2,513	2,872	114.3
	自己株式	△1	△1	106.3
	株主資本合計	3,197	3,556	111.2
	評価・換算差額等	12	10	86.0
	純資産合計	3,209	3,567	111.1
負債・純資産合計		14,554	14,402	99.0

2019年10月期の業績・・・要約損益計算書（P/L）

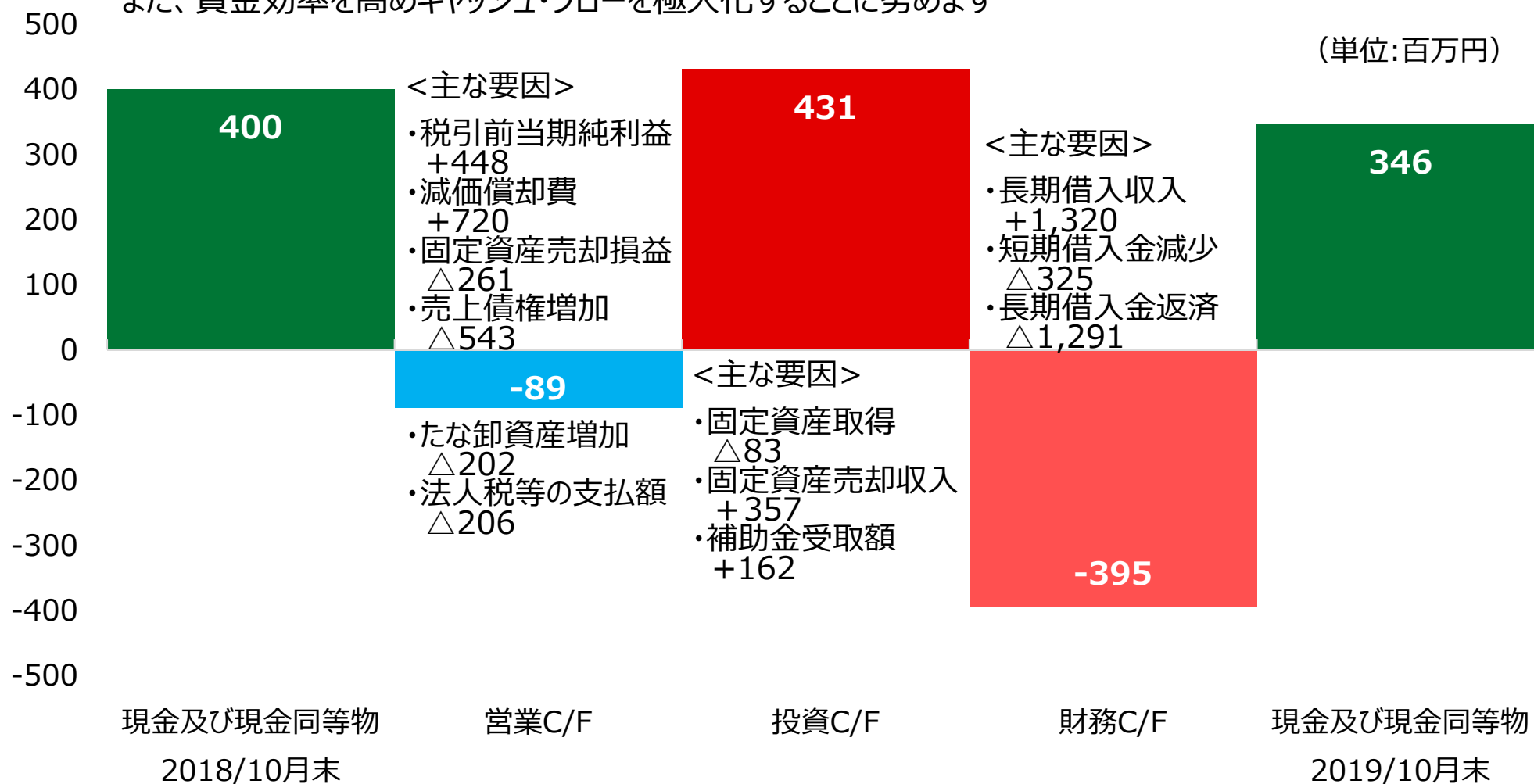
- ◆ 木材事業
 - 第1四半期～第2四半期・・・福山工場稼働率低迷＜受注旺盛
 - 第3四半期～第4四半期・・・福山工場稼働率改善＞受注低迷（米中貿易戦争）
 - 原材料価格高止まり、販売価格への転嫁が進まず2期連続の営業赤字に陥る
 - 製商品出荷量増加、売上高56億円（前期比114.2%）
- ◆ ハウス・エコ事業
 - 官公庁学童案件増加、売上高34億26百万円（前期比111.8%）
 - 太陽光発電所（売電目的）の合計発電量12.5MW
- ◆ 特別損益
 - 木材事業福山工場建設に係る補助金収入（広島県）162百万円計上
 - 2018年10月期は補助金収入（国庫）943百万円計上有り
 - 旧木材本社工場跡地等売却に伴う固定資産売却益261百万円計上

（単位：百万円）

摘要	2018年10月期 通期実績	2019年10月期 通期実績	前期比 （%）	2019年10月期 業績予想
売上高	8,481	9,566	112.8	9,477
売上総利益	1,248	1,314	105.3	1,338
販売費及び一般管理費	1,184	1,230	103.9	1,247
営業利益	63	83	132.5	90
経常利益	9	19	209.6	16
当期純利益	696	393	56.5	379
1株当たり当期純利益	402円62銭	227円62銭	—	219円33銭

2019年10月期の業績・・・要約キャッシュ・フロー計算書（C/F）

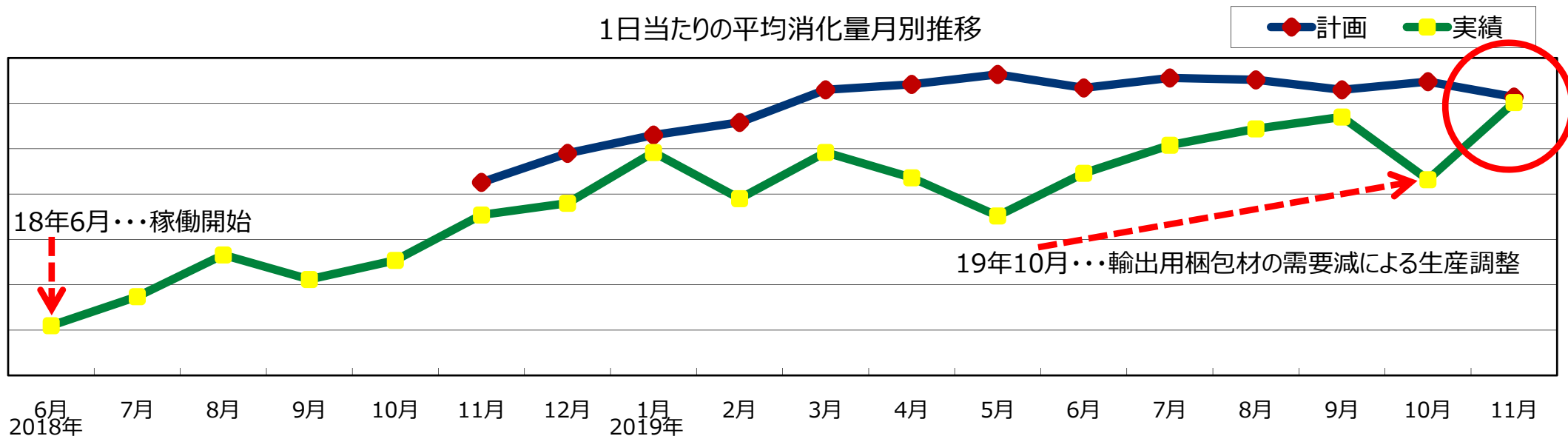
- ◆ 売上債権増加、たな卸資産増加、法人税等支払額及び短期借入金減少により資金減少
- ◆ 減価償却費、木材事業福山工場建設に係る補助金収入（広島県）及び有形固定資産売却収入により資金増加
- ◆ 有利子負債とキャッシュ・フローのバランスや安全性を担保し、資本収益性指標であるROEを高めること、また、資金効率を高めキャッシュ・フローを極大化することに努めます



2019年10月期の業績・・・木材事業

◆ 福山工場の原木消化量は上半期低迷・・・5月以降は増加に転じる・・・11月において目標達成

1日当たりの平均消化量月別推移



(単位:百万円)

摘要	2018年10月期 通期実績	2019年10月期 通期実績	前期比 (%)
売上高	4,904	5,600	114.2
営業費用	5,123	5,796	113.1
営業損益	△219	△196	—
平均為替RATE	110円77銭	110円27銭	99.5

- ◆ 原木消化量は計画対比では大幅未達
- ◆ 米中貿易戦争により下期は輸出用梱包材の需要が激減、10月には生産調整実施
- ◆ 原木消化量・・・前期比109.7%
- ◆ 同業他社及び競合先（チリ製品）の出荷量は米中貿易戦争などの影響により前年対比2割～3割減少する中、製商品合計出荷量は前期比110.5%と前年対比販売増となる
- 製品出荷量・・・前期比108.7%
- 商材販売量・・・前期比113.0%
- ◆ 製品販売価格・・・前期比101.3%
- ◆ 原木価格・・・・・・・前期比96.3%

2019年10月期の業績・・・ハウス・エコ事業

- ◆ ハウス・エコ事業の売上高（太陽光発電売電収入除く）は29億61百万円（前期比113.9%）
 - 重量鉄骨造建築及びシステム建築、工期の短いプレハブハウスの営業活動強化
 - 官公庁学童施設など、入札案件積極的参加
 - 業界全体の資材・人手不足により工事原価は上昇、受注時採算性の強化に加え、施工管理の徹底による工事原価の圧縮に注力
 - 当期末受注残高18億48百万円（前期比94.9%）
- ◆ 太陽光発電売電収入は4億65百万円（前期比100.5%）
 - 土取メガソーラー発電所（2018年2月稼働開始）の影響が通期に及び売電収入は微増
 - 既存設備はパネル洗浄などのメンテナンスを定期的に行い、発電効率の維持に注力

（単位：百万円）

摘要	2018年10月期 通期実績	2019年10月期 通期実績	前期比 (%)
売上高	3,063	3,426	111.8
営業費用	2,647	3,011	113.8
営業損益	416	415	99.6

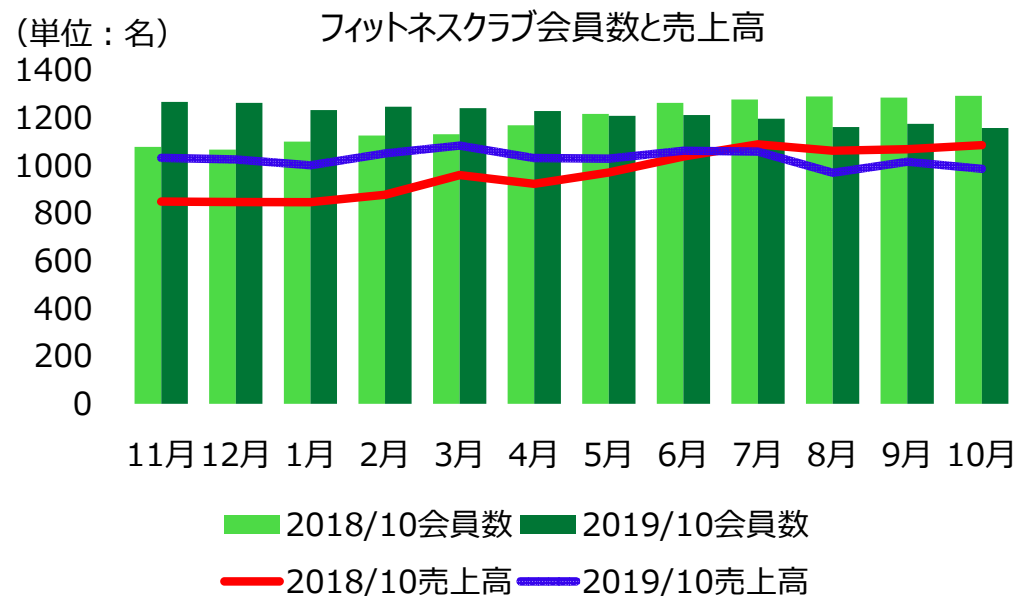
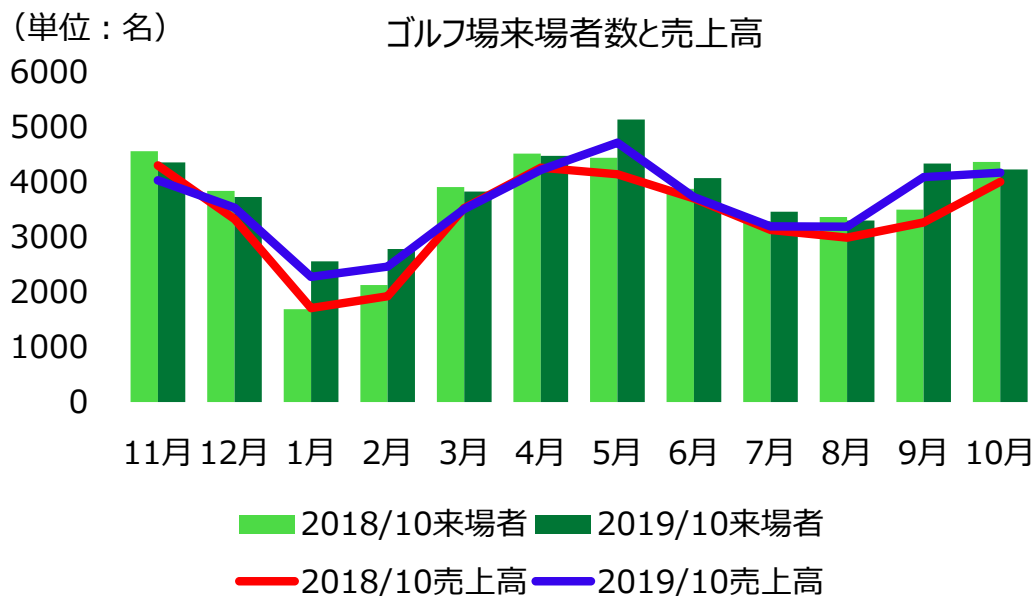


重量鉄骨造建築の工場棟内装



自社保有の太陽光発電設備

2019年10月期の業績・・・ライフクリエイト事業



(単位:百万円)

摘要	2018年10月期 通期実績	2019年10月期 通期実績	前期比 (%)
売上高	417	446	106.9
営業費用	400	400	99.9
営業損益	16	46	273.8

- ◆ ゴルフ場部門の来場者数は増加（前期比106.4%）
 - キャッシュレス決済導入や施設改修など実施
 - 従業員チャレンジコンペやバイキングデーの新設など、各種イベントを積極的に開催
- ◆ フィットネス部門の会員数は増加（前期比102.1%）
 - 専属トレーナーが1対1で個別指導を行うパーソナルトレーニングなど、会費外収入の獲得に注力
 - 通期において初めて営業黒字化達成

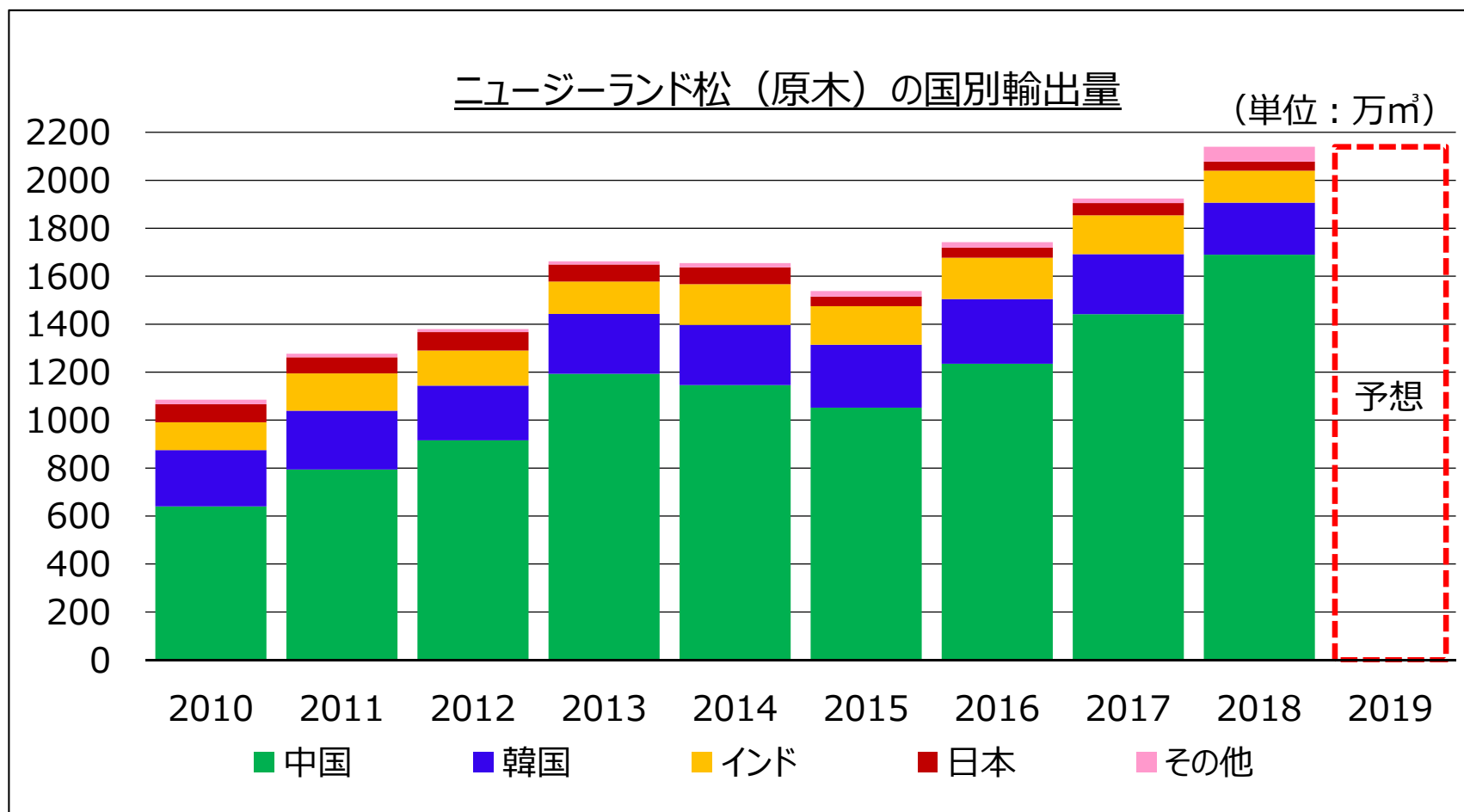
PART 3

▶ 市場環境・今後の取組み

市場環境・今後の取組み・・・木材事業No.1



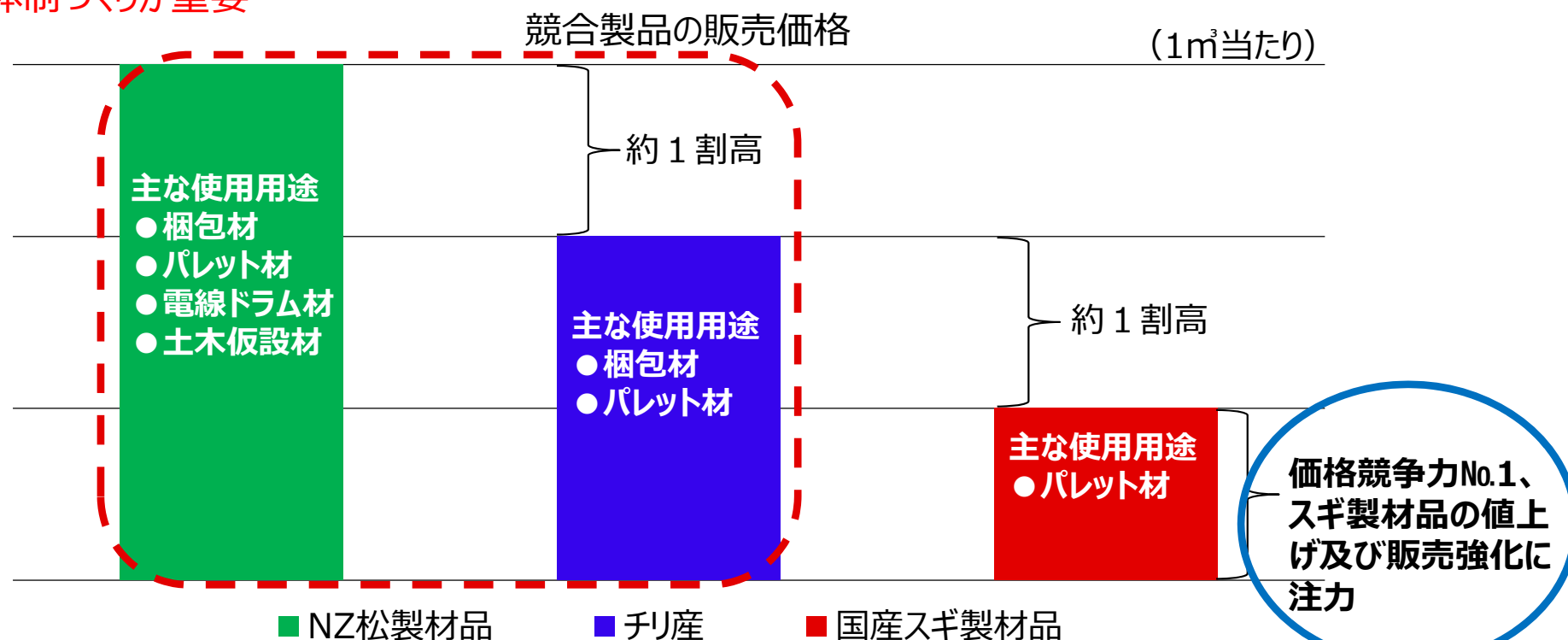
- ◆ ニュージーランド松（原木）の国別輸出量の推移
 - 年間を通して中国の購買意欲は依然として強い
 - 2019年も2018年の過去最高の輸出量に迫る勢い
 - 米中貿易戦争の影響や中国経済の低迷によりFOB価格は第4四半期から若干弱含みで推移



- ◆ 国産スギ（原木）の価格は、ニュージーランド松（原木）に比べて安価かつ安定的に推移

◆ 競合製品の販売価格の動向

- ㊦産製品・・・NZ松製材品より約 1 割安価、国産スギ製材品・・・㊦産製品より約 1 割安価、
この構図はここ 3 年間変わりが無い
 - NZ松の原材料価格（FOB価格、為替及び船舶運賃）が高騰・高止まり・・・㊦産製品の方が安価
・・・販売価格への転嫁が進まない・・・収益性低下（赤字）
 - 製品製造原価に占める原材料比率約75%・・・従って、その収益性を原材料調達コストに大きく依存
- ◆ 原材料価格が高騰・高止まりし、製品販売価格への転嫁が困難な場合においても、継続して利益を計上
できる体制づくりが重要



➤ 販売価格は1m³当たり2万円台後半から4万円台前半で推移しており、実際の販売価格は公表しておりません。



◆ 米中貿易戦争の影響により輸出用梱包材のマーケットはリーマンショック後並みに落込み、受注環境は大変厳しい

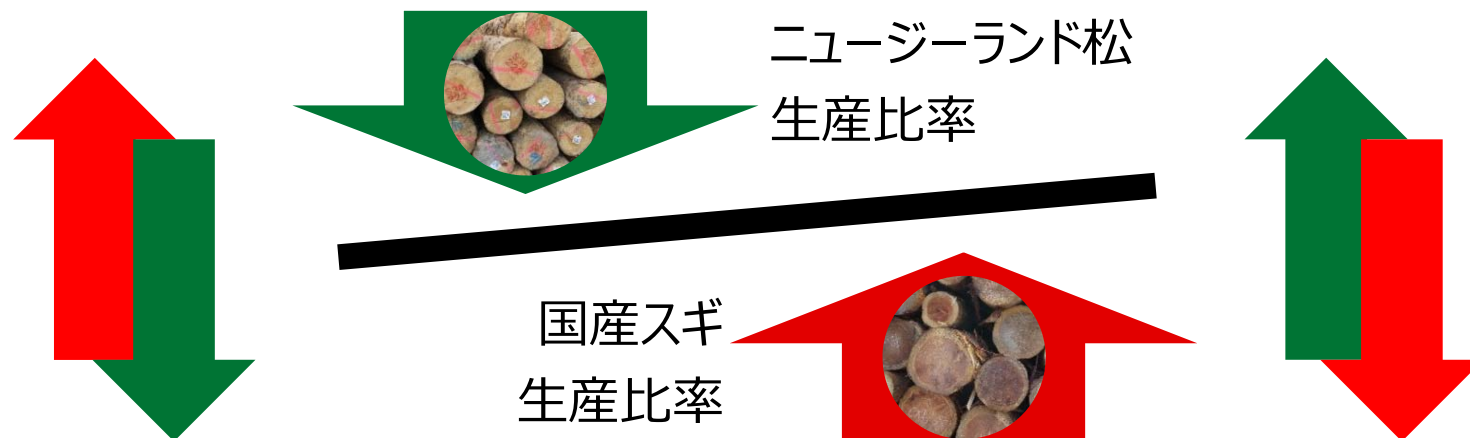


- ◆ 製材機械の継続的安定稼働
- ◆ 製材工員習熟度向上、生産効率アップ
- ◆ 各施策を段階的・速やかに実行
(期間を決めてPDCAサイクルを循環させる)
- ※改善の余地はまだまだ沢山ある
- ◆ 2020年10月期に自社製品部門単体で営業黒字化を目指す

目標 大きく 上回る	◎	ほぼ 目標 通り	○
------------------	---	----------------	---

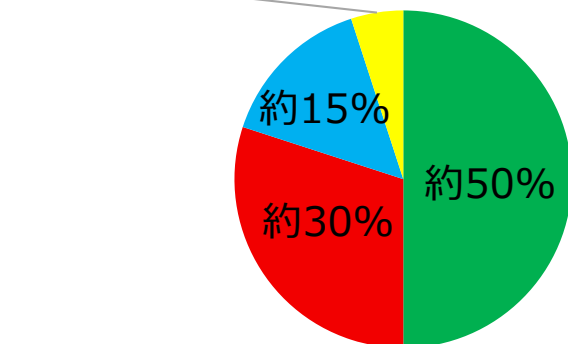
目標 下回る	△	目標 大きく 下回る	×
-----------	---	------------------	---

- ◆ 原材料調達コストによって、利益率の高い樹種への生産比率を高める



- ◆ 梱包材の大半で使用されるニュージーランド松製材品に加え、原材料価格が安定し、歩留率が高く価格競争力のある国産スギ製材品に対する提案型営業強化

当社製品の用途別出荷比率



■ 梱包材 ■ パレット材 ■ 電線ドラム材 ■ 土木仮設材

ニュージーランド松製材品（梱包材）



国産スギ製材品（梱包材）



- ◆ 官公庁案件の設計・積算協力を積極的に行うなど、きめ細かな対応を展開し、受注に繋げる取組みを行う
- ◆ これまでの施工実績をアピール、施工済現場への案内を行うなど、営業活動を強化し、重量鉄骨造建築やシステム建築の民間大型案件の受注獲得を図る
- ◆ 人材不足による失注をゼロにするため、総務部と連携のうえ、既存従業員の資格取得の奨励及び建築士・施工管理技士などの有資格者を積極的に採用する
- ◆ 製造部門において、作業時間の短縮を段階的に実施する
- ◆ 製造部門において、鉄骨製作工場の性能評価基準に基づくMグレード認定資格取得のためのプロジェクトチームを発足

重点施策

年間5件以上の大型案件受注獲得

建築士・施工管理技士など有資格者の採用・育成

◆ ゴルフ場部門（18ホール換算 山口県内来場者数No. 1 を常に目指す）

- 従業員参加型コンペの充実・・・年間10回開催
（商品券・食事券多数進呈予定）
- SNSの活用・・・定期的にイベント・施設情報発信
- 自動精算機、貴重品ボックス導入に加え、既存設備の改修など、施設拡充を図る
- 季節ごとのレストランメニュー改正
- クオリティの高いコースコンディション維持



中須ゴルフ倶楽部HC1の4番HOLE

◆ フィットネス部門（会員数1200名以上維持）

- 競合施設の増加により、会員数はピーク時より減少傾向
- SNSや折込広告活用、地域最安値・他店にないスタジオプログラム・指導者常駐などのアピールを行い新規会員の獲得を図る
- 社内外の研修、業界イベントへ積極的に参加し、スキルアップを図る
- 屋外サークルの発足・定期開催により過密時の施設利用を分散

PART4

▶ 2020年10月期業績予想

2020年10月期業績予想・・・通期

(単位：百万円)

摘要	2019年10月期 通期実績	百分比	2020年10月期 通期業績予想	百分比	対前期比
売上高	9,566	100.0%	10,248	100.0%	107.1%
売上総利益	1,314	13.7%	1,708	16.7%	130.0%
販売費及び一般管理費	1,230	12.8%	1,282	12.5%	104.2%
営業利益	83	0.9%	426	4.2%	509.2%
経常利益	19	0.2%	361	3.5%	1,814.0%
当期純利益	393	4.1%	288	2.8%	73.3%
1株当たり当期純利益	227円62銭	—	166円96銭	—	—
減価償却費計上額	720	—	721	—	—

2020年10月期業績予想・・・通期業績予想の要旨

部門名	売上高	前期比	営業損益	前期比
木材事業	6,213百万円	111.0%	215百万円	損失△196百万円
ハウス・エコ事業	3,472百万円	101.3%	374百万円	90.2%
ライフクリエイト事業	466百万円	104.5%	43百万円	93.3%
不動産事業	96百万円	103.0%	54百万円	95.4%
全社（共通）	—	—%	△260百万円	損失△238百万円
合計	10,248百万円	107.1%	426百万円	509.2%

木材事業



福山工場建設来初（3年目）となる営業黒字化を目指す

- 期首から福山工場がフル操業、製品出荷量・・・前期比121.1%
- 各施策の月次・四半期毎での進捗管理体制（PDCA）強化
- 製品販売価格・・・保守的見積・・・前期比100.1%、為替は1米ドル108円

ハウス・エコ事業



重量鉄骨造建築等の工場・倉庫・店舗及び官公庁案件（学童）の受注拡大

- 施工管理体制、施工実績アピール
- 官公庁への設計・積算協力を積極的に行う・・・指名獲得の拡大
- 施工管理技術者の新規採用及び現有資格者の上位資格取得の奨励

✓ 2020年10月期は、特別損益の計上は見込んでおりません。

2020年10月期業績予想・・・第2四半期累計期間

(単位：百万円)

摘要	2019年10月期 第2四半期実績	百分比	2020年10月期 第2四半期 業績予想	百分比	対前年 同期比
売上高	4,913	100.0%	4,828	100.0%	98.3%
売上総利益	649	13.2%	778	16.1%	120.0%
販売費及び一般管理費	607	12.4%	631	13.1%	103.9%
営業利益	41	0.8%	147	3.0%	355.0%
経常利益	7	0.2%	114	2.4%	1,430.3%
四半期純利益	61	1.3%	98	2.0%	159.9%
1株当たり四半期純利益	35円59銭	—	56円91銭	—	—
減価償却費	359	—	354	—	—

当社は株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題と認識しており、将来の事業計画、設備投資及び経営安定化のための内部留保に努めるとともに、業績に応じた適正な利益配分を考慮しつつ、安定的な配当を継続して実施していくことを基本的な方針としております

摘要	中間配当 (円)	期末配当 (円)	年間配当 (円)	当期純利益 (百万円)	配当性向 (%)
2014年10月期	0.00	10.00	10.00	1,241	1.4%
2015年10月期	0.00	10.00	10.00	370	4.7%
2016年10月期	0.00	15.00	15.00	523	5.0%
2017年10月期	0.00	15.00	15.00	278	9.3%
2018年10月期	0.00	20.00	20.00	696	5.0%
2019年10月期	0.00	20.00	20.00	393	8.8%
2020年10月期 (予想)	0.00	20.00	20.00	288	12.0%

個別決算へ移行

木材事業福山工場の安定稼働後に具体的な配当性向の目標値を定めたいと考えております

PART 5

▶ 中期経営計画の概要

2020年
中期経営
計画

「チャレンジ110」 始動



GOAL

経営理念

顧客満足、社員満足

中期経営計画基本方針

問題意識とチャレンジ精神をもって、より中身の濃いコミュニケーションをとり、
改善・改良を繰り返すことで持続的な成長を追求し、企業価値の向上を目指す

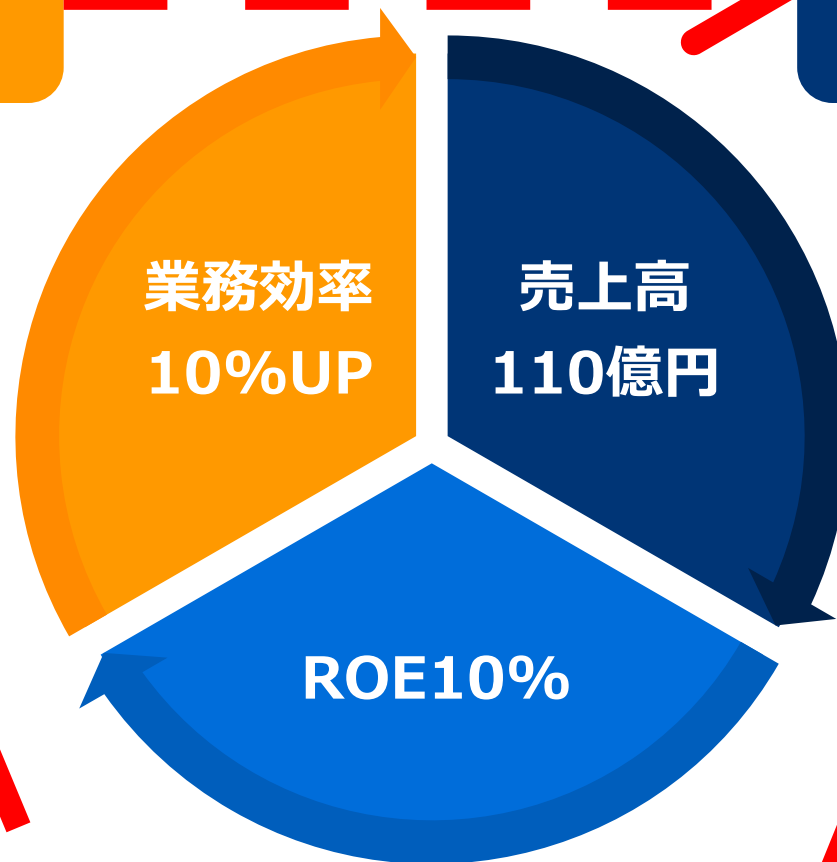
中期経営計画

チャレンジ110（イチイチゼロ）

中期経営計画・・・チャレンジ110（イチイチゼロ）の概要

- 生産効率の向上
- クレームの削減
- 業務棚卸による無駄の削減

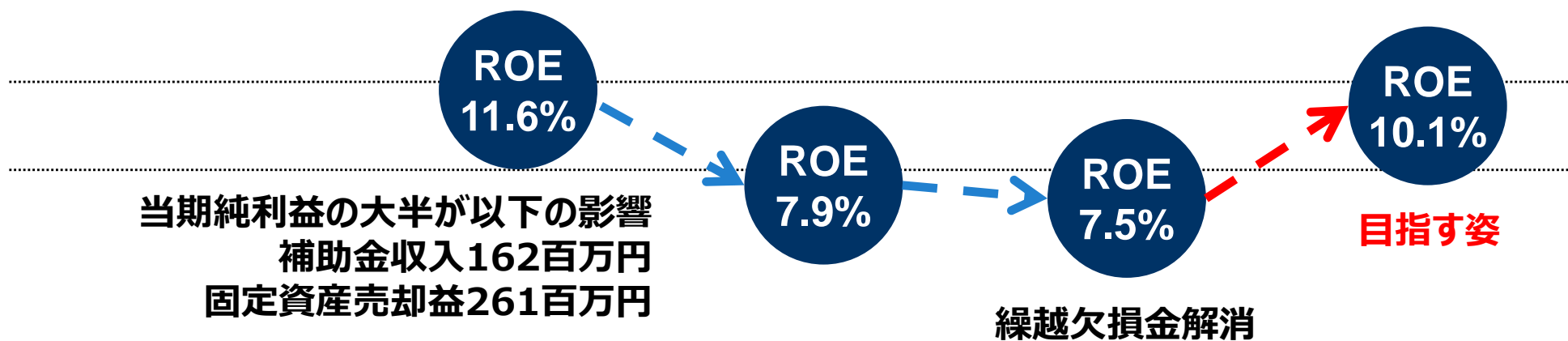
- 基軸事業の強化と拡大
- シェアアップ
- 新たな顧客層の開拓



- 利益の最大化と利益率の向上
- 資産効率の向上
- 配当性向を高める

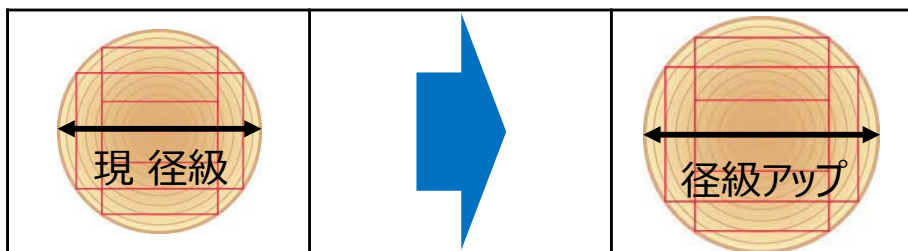
(単位：百万円)

摘要	2019年10月期 (実績)	2020年10月期 (目標)	2021年10月期 (目標)	2022年10月期 (最終目標)
売上高	9,566	10,248	10,602	11,580
営業利益	83	426	482	617
経常利益	19	361	479	598
当期純利益	393	288	295	429



◆ 丸太の購買方法変更

- NZ丸太・・・径級が大きいシッパーの比率を増やす
- 杉丸太・・・径級30センチ未満の仕入は行わない



径級が大きい丸太程、生産効率及び歩留率向上

- ◆ 輸出を含めた梱包用材以外の新たな用途の開拓
- ◆ 上長による顧客毎の営業戦略見直し
- ◆ 新規・休眠顧客開拓、既存顧客シェアアップ
- ◆ 更なる生産効率の改善と歩留率向上
- ◆ 残業時間削減、生産量維持、10%業務効率改善
- ◆ 商材販売量増加、利益率向上

第61期	第62期	第63期
59.4千m ³	64.2千m ³	69.0千m ³

- 新規仕入先の開拓と既存先の増量により対応
- 利益率の低い明細の制限、仕入価格の見直し



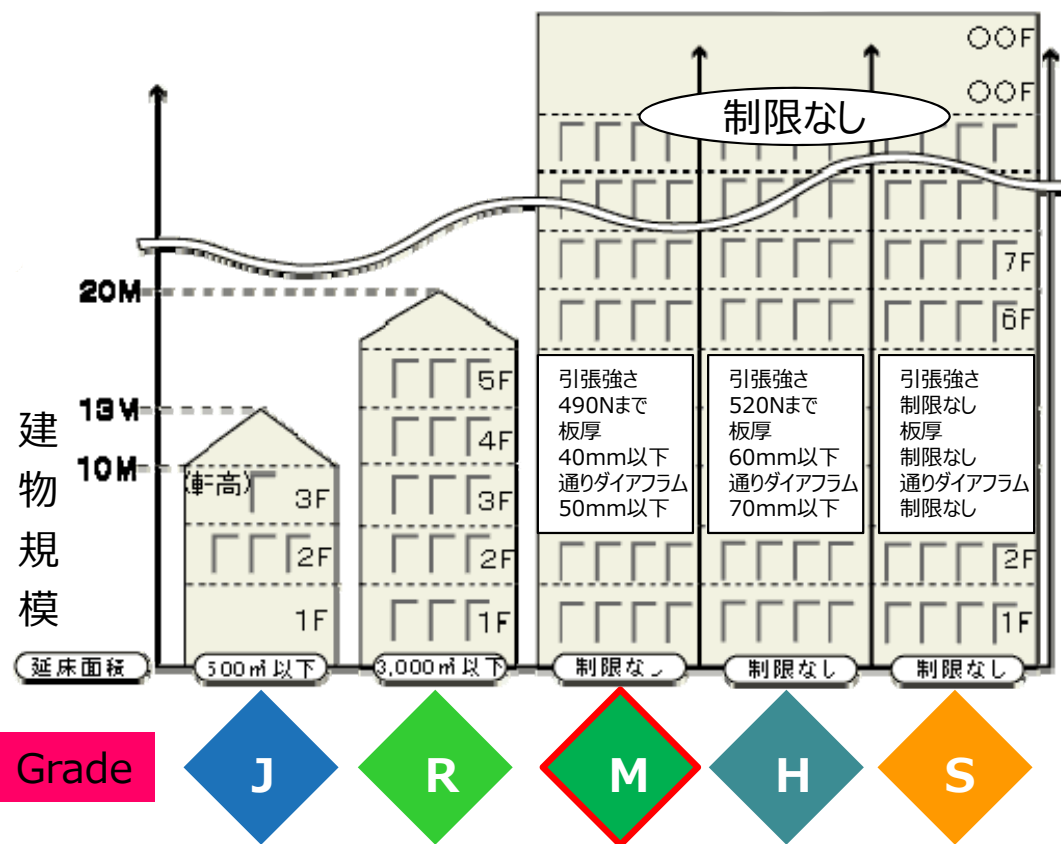
NZ丸太



杉丸太



- ◆ 2022年10月期に鉄骨製作工場の性能評価基準におけるMグレード認定（現状R認定）工場取得（広島工場）
 - Mグレードの認定取得により製作する鉄骨は、**建物の高さ**や**延床面積**など**建物規模**による**制限がなくなり**、鋼構造物から中高層ビル、個人宅など幅広い建築物、鉄骨金物の製作・加工に対応することが可能となる
 - 製品ラインナップ拡充と競争力向上



本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から経営者の判断に基づいて作成されており、実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみ全面的に依拠することはお控え下さいますようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

IR担当
窓口



株式会社オービス 経理部 井上清輝

- TEL 084-934-2621 FAX 084-934-2624
- E-MAIL : ir@orvis.co.jp
- URL : <http://www.orvis.co.jp>