

第64期 株主通信

2022年11月1日～2023年10月31日

ORVIS

Contents

トップインタビュー	1
セグメント別概況	3
事業の状況	5
株式の状況・会社概要	7



株式会社オービス

ORVIS

証券コード：7827



株主の皆様には、格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当期(2022年11月1日~2023年10月31日まで)の概況をご報告させていただきます。

主力の木材事業において、前期のウッドショックによる需要が一巡したこともあり期の後半にかけて販売が苦戦したものの、常に新たな販路の開拓や新規・休眠顧客の需要喚起を行うなど、総力を挙げて受注の確保に努めました。また、生産効率の向上を目的とした設備投資を行うなど、厳しい環境下においても将来を見据えた成長投資を厳選して行いました。一方、事業の選択と集中を加速させる中で賃貸マンション2棟の譲渡に加えて、収益性及び財務体質の改善を図るため、フィットネスクラブの譲渡を行うなど、経営資源を成長事業へ優先的に投資し、次世代を担う事業の拡大を図りました。その結果、売上高は115億96百万円(前期比2.3%増)、営業利益は6億70百万円(前期比13.0%減)、当期純利益は賃貸用不動産等の売却に係る固定資産売却益2億76百万円の計上により7億59百万円(前期比40.3%増)となりました。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 中浜 勇治

Q.1 「NEXT STEP 10」の初年度2023年10月期を振り返って

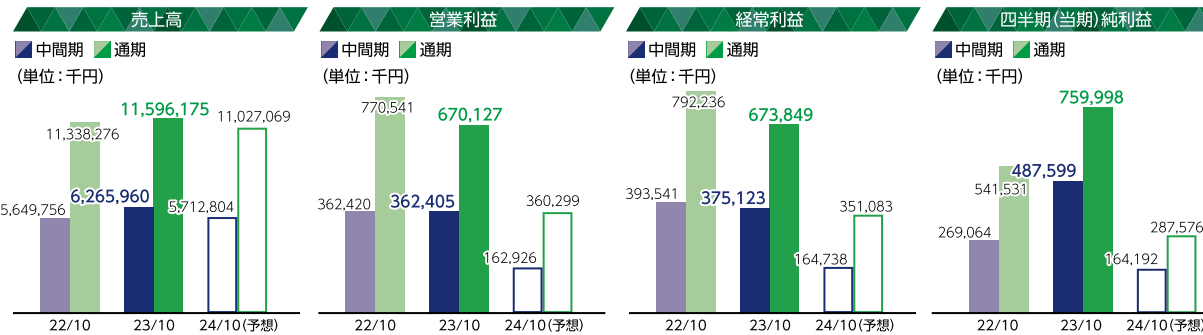
業績につきましては、売上高は115億円と過去最高を更新し、営業利益は2回の上方修正を経て当初予想を46.7%上回る6億70百万円となりました。

当社の収益を牽引する木材事業におきましては、当期はウッドショックの反動減によるマーケットの冷え込みが懸念されたため、前期と比較して減収・大幅な減益を見込んでおりました。この予想に対し、前中期経営計画「チャレンジ110」で掲げた「脱・梱包用材」で着手した販路拡大の成果によって得られた取引先様からの受注に加えて、高齢化や人手不足に悩みを抱える他社製材所へブリッチ(一辺の長さが20cm超の角材)の販路を切り開いたことにより工場稼働率が向上しました。これにより、想定より原木消費量及び製品出荷量がそれぞれ上回ったことや適正な販売価格の維持等に努めたこ

とにより営業利益は当初予想値の123.1%増となりました。

中期経営計画での成長を牽引するハウス・エコ事業におきましては、売上高は前期比38.2%増となりました。一方、鋼材等の原材料価格及び労務コストの上昇について販売価格への転嫁を実施したものの、コスト上昇分を吸収できず収益性が低下し、営業利益は前期比14.7%増と売上高の伸長に比べて伸び悩みました。このような環境のもと、引き続き重量鉄骨造建築やシステム建築等のプレハブ建築以外の分野において受注活動を強化した結果、2023年9月度において1案件の受注額としては過去最大となる物件を受注するなど、徐々に成果として表れてきました。この受注が事業部として勢いを増し、飛躍への起爆剤となってくれることを期待しています。

業績ハイライト



Q.2 今後の取り組みについて (鉄骨製作工場 M グレードの認定取得)

ハウス・エコ事業において、2025年10月期に中期経営計画の重点施策であるMグレード認定の取得を計画しております。鉄骨は製作する工場のグレードによって対応可能な建物の規模が異なります。現状当社の工場はRグレード認定のため、製作する鉄骨は、高さ20メートル、延床面積3,000平米以下の建物に限定され、大型物件の鉄骨製作に関しては全て外注にて対応しております。

Mグレードの認定工場で作成する鉄骨は建物の規模に制限がなくなり、従来外注しておりました大型物件を内製化することができ、設計から引渡しまで全て当社で完結することが可能となることから、より一層の競争力強化の実現によって受注の増加や収益性の向上が期待されるところであります。引き続き、課題である人材の採用・育成に一層注力するとともに、条件の合う企業とのM&Aやアライアンスにつきましても積極的に活用してまいります。

Q.4 2024年10月期の業績見通しについて

2024年10月期は、減収・減益を予想しております。主力の木材事業において、需要の鈍化により一層厳しい事業環境が継続することが予想され、製品出荷量の減少や木材販売価格も弱含みに転じるなど、日米の金融政策の違いから生じる円安ドル高の長期化に加えて、資源エネルギー価格の高止まり等を考慮した結果、売上高は110億27百万円(前期比4.9%減)、営業利益は3億60百万円(前期比46.2%減)を予想しております。

Q.3 SDGsの取り組みについて

当社を取り巻く事業環境は、カーボンニュートラルやSDGsを踏まえた脱炭素化に向けた世界的な流れが加速する中、特に二酸化炭素の吸収等における木材産業の果たす役割が期待されているところであります。このような環境のもと、国内の森林は高齢化が進み、伐採・植林の循環が出来ておらず、持続可能な森林資源の活用が課題となっております。

当社で製材する国産杉の丸太(以下、杉丸太という。)ですが、光合成で二酸化炭素の吸収を行うのは、樹齢10年ほどの若木であり、ピークを越えると二酸化炭素の吸収量は年々減少いたします。また、高齢化した大径木(直径70cm超)は太すぎるため製材が難しく使用用途が限定されておりました。当社で製材対象としている杉丸太は、直径30cm~100cm、直径30cmの丸太は樹齢がおおよそ50年超、二酸化炭素の吸収量はピーク時の約70%downとなっております。当社は2023年10月期において、およそ22万本の杉丸太を製材し、国内の森林の若返り、持続可能な森林資源の活用実現に貢献しております。

Q.5 株主の皆様へ

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題の一つとして考えており、業績の見通しや将来の事業計画、経営安定化等のための内部留保を総合的に勘案しながら、業績に裏付けられた利益配分を行っております。中期経営計画「NEXT STEP 10」におきましては、みなし配当性向25%を目安に安定的な配当を継続的に実施していくことを基本的な方針としており、業績の変動に左右されない最低限の配当として1株当たり年間10円を下限金額としています。2023年10月期は、年間配当金を1株当たり66円60銭とさせていただきます。これにより、みなし配当性向は25.0%となりました。2024年10月期は、上記に記載の配当方針を踏まえ、年間配当金は40円(みなし配当性向は29.0%)とさせていただきますが、増配を目指して業績の向上に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

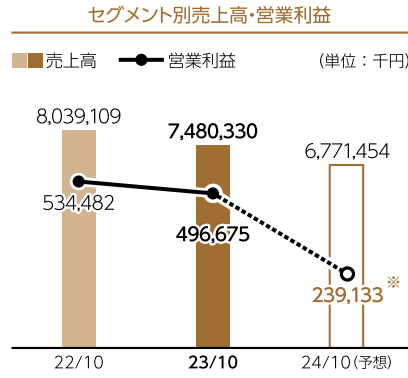
セグメント別概況

※営業損益につきましては、全社費用等配分前で記載しております。

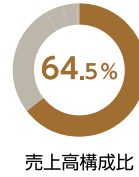
木材事業



ニューゼーランド松(以下NZ松という。)及び国産スギを原材料とした梱包用材等の製造・販売、全国から国産材(杉・桧・北海道カラ松等)を仕入れ、販売を行っています。



※木材需要は弱含みで推移しており、原木消費量及び製商品出荷量の減少の予想に伴って、減収・減益を見込んでいます。一方、工場の高い稼働率を維持し、収益の拡大を図るため、引き続き新規・休眠顧客の掘り起こしや販路拡大によって受注量の確保に努めます。



売上高 **7,480,330**千円
前期は 8,039,109千円

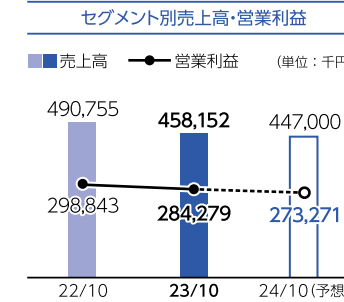
営業利益 **496,675**千円
対前期比 7.1%減↓

- 設備投資の実施により各工程の生産量と作業量の差を減らし、製材ラインの渋滞を解消。生産効率の向上による持続的な収益の向上に努めました。
- ウッドショックの終息もあり木材需要は鈍化。前事業年度まで急騰していた丸太価格は一転して弱含み基調で推移しました。
- 新規顧客の開拓や休眠顧客の掘り起こしによって受注量確保するとともに、安値販売を排除し、適正な販売価格の維持に努めました。
- 日米金融政策の違いに対する認識から円安ドル高が進行、為替の影響を受けるNZ松の比率を下げ、価格が安定している国産スギの比率を上げて生産を実施しました。

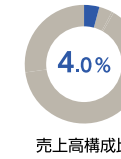
太陽光発電売電事業



広島県・山口県・愛知県の3県17ヶ所(合計出力規模約13MW)において、太陽光発電システムで作られた電気を全量電力会社へ販売しています。



※安定した売電収入を見込んでいるものの、連系後10年を経過する発電所もあり、パワーコンディショナ等の部品交換を予定しています。



売上高 **458,152**千円
前期は 490,755千円

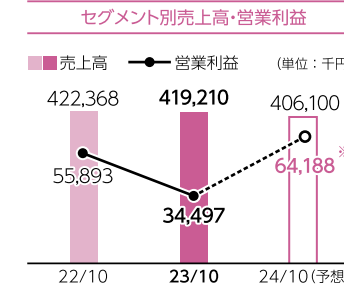
営業利益 **284,279**千円
対前期比 4.9%減↓

- 当社従業員による発電所運営管理業務を行うなど、安定稼働の維持に努めました。
- 発電量は、一部の地域で出力制御や長雨による影響を受け減少しました。

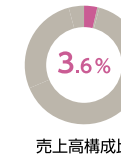
ライフクリエイト事業



山口県周南市において、ゴルフ場(中須ゴルフ倶楽部)の運営を行っています。



※収益性の低下から黒字水準の回復まで時間を要していたフィットネスクラブを2023年10月に譲渡、ゴルフ場は開場以来最高の来場者数を見込んでいます。

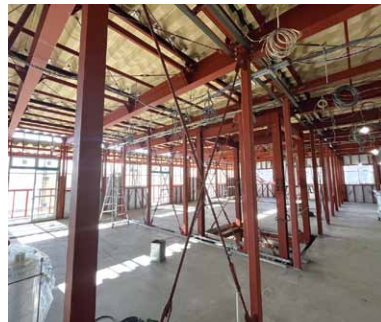


売上高 **419,210**千円
前期は 422,368千円

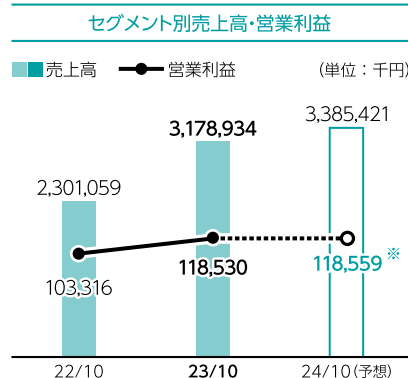
営業利益 **34,497**千円
対前期比 38.3%減↓

- ゴルフ場部門の来場者数は長雨や猛暑の影響で前期比1.1%減少しました。
- ゴルフ部門で経年劣化による周辺設備の修繕や更新を計画的に実施しました。
- コロナ禍後も黒字水準の回復まで時間を要していたフィットネス部門を2023年10月に譲渡しました。

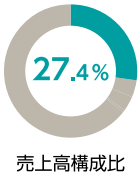
ハウス・エコ事業



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を行っています。



※期末の受注残高2,318百万円に加え、確度の高い見込案件が1,082百万円と引き合いは引き続き増加傾向にあり、増収を見込んでいます。



売上高 **3,178,934**千円
前期は 2,301,059千円

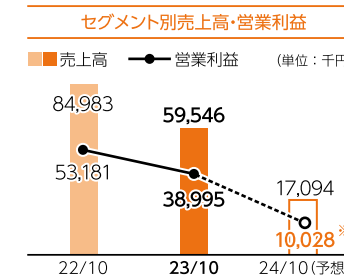
営業利益 **118,530**千円
対前期比 14.7%増↑

- 公共投資は底堅く、民間の建築投資も徐々に持ち直しの動きがみられるものの、慢性的な人手不足や建築コストの上昇等により、厳しい事業環境が継続しています。
- 鋼材価格等の建設コスト高止まりに対し、価格転嫁が遅れ採算が悪化。売上高に対し営業利益は伸び悩みました。
- Mグレード認定工場取得の布石として、1件当たりの契約金額では過去最高の大規模案件を受注しました。

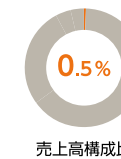
不動産事業



広島県福山市において、不動産の賃貸(2棟)を行っています。



※2024年2月に残存している広島県福山市の賃貸マンション2棟を売却予定とし、不動産事業からの撤退を見込んでいます。



売上高 **59,546**千円
前期は 84,983千円

営業利益 **38,995**千円
対前期比 26.7%減↓

- 2022年12月に広島県福山市、2023年4月に広島県広島市の賃貸マンションをそれぞれ1棟売却しました。
- 入居率は若干低下しました。

01 中期経営計画「NEXT STEP 10」の基本事業戦略

人員不足の解消・組織の若返り

ハウス・エコ事業の工務・設計・営業の採用・育成に注力、最終年度の2027年10月期には30名増の100名体制へ

当初の採用計画を下回る結果となる人材の確保に引き続き注力

ハウス・エコ事業の強化

2025年10月期にMグレード認定工場を取得、最終年度の2027年10月期には単独事業として44億円の売上を計画

各フェーズの位置づけに対する明確化を図り短期・中期それぞれの時間軸に対応したプランを策定

M&A・アライアンスの活用

M&A・アライアンスの活用は検討が続く

木材事業の成長投資

新たな設備投資を視野に福山工場の生産性を2022年10月期比+5%以上の向上を目指す

2023年5月に設備投資を実施以降、生産効率は前年比6.4%向上、更なる成長投資を構想

電子化・DX化の新しい仕組み作り

業務の申請・確認・決裁処理を可能な限り電子化する、DX化と新しい仕組み作りの推進を加速

情報入手・検討を継続

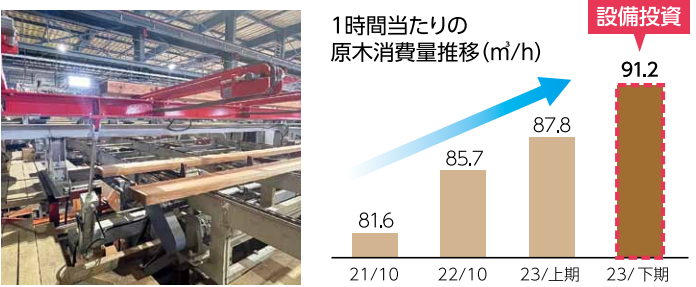
好調

02 木材事業の状況

✓生産工程や工程間のボトルネックを特定 →効率的な製材ラインの構築を図る

2023年5月に生産効率向上を目的とした設備投資を実施

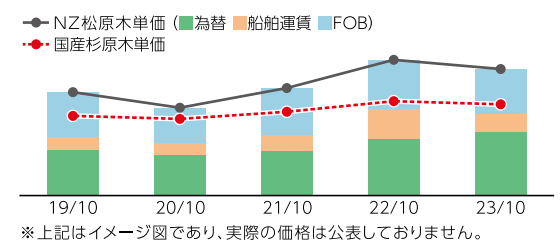
2023年8月では92.2m³/h(前期比107.6%)と成果が表れる。現状冷え込んでいるマーケットが回復した際には、この度の設備投資によるコスト低減が大きく収益に寄与する見込み。



✓国産材時代の到来 →国産杉を中心にマーケットシェアを拡大

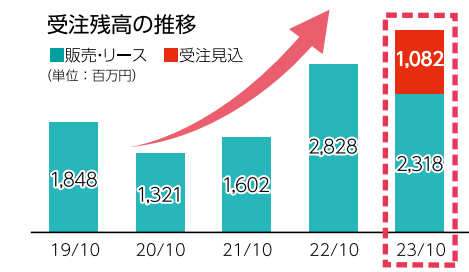
●外国産材は世界的な原材料価格・エネルギー価格の高騰や急激な円安等のリスクが顕在化。米国や欧州等で豪雨や山火事、害虫が頻発して安定供給に支障が生じる。

国産杉製材のリーディング企業として、木の特性を活かした梱包用材等を全国に広め、脱炭素社会の実現に貢献するため、外国産材から国産杉への切り換えを提案。



03 ハウス・エコ事業の状況

- ✓当社の強みである地域密着の提案型営業力を結集し、顧客満足度の向上を図る。
 - お客様のご要望に即応し、より現場主義に徹した柔軟で機動力のある営業を展開します。
- ✓2023年9月には1案件の受注額として過去最大となる大型案件の施工に着手。
 - 他社に先駆けて提案・設計協力を行うなど、より密接にお客様とのコミュニケーションを図ります。
- ✓期末における受注残高は、前期比18%減少するも確度の高い大型案件もあり、より多くの受注獲得に向けて営業を強化。
 - 一級建築士等の有資格者による同行営業によって、きめ細やかなサービスを提供し、競合他社との差別化を図ります。



04 事業の選択と集中により経営の効率化を推進

新型コロナウイルスの影響により赤字転落

収益改善を図る一方で 売却の選択肢を含め先行きを検討

フィットネス部門 23/10月期に譲渡

不動産事業 不動産マンションを全て売却予定

労力・資金を主要事業へ

主要事業への成長投資

選択と集中

- 不動産管理に割いていた労力を採用活動の強化へ振り向ける

- 木材事業の生産効率向上
- ハウス・エコ事業のMグレード認定工場取得

「NEXT STEP 10」の目標達成へ

- 売上高130億円以上
- 営業利益10億円以上

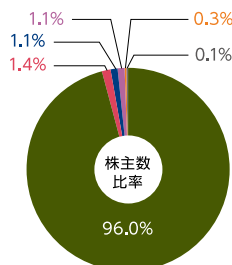
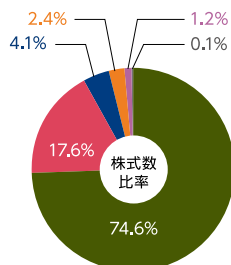
株式の状況 (2023年10月31日現在)

発行済株式の総数 **1,760,787株** (うち自己株式 1,337株)

株主数 **1,752名**

株式・株主分布状況

- 個人
- その他国内法人
- 証券会社
- 金融機関
- 外国人
- 自己株式



会社概要 (2023年10月31日現在)

商号	株式会社オービス
設立	昭和34年(1959年)11月
資本金	699,615,853円
従業員数	186名 (外、平均臨時雇用者25名※1日8時間換算)
本社所在地	広島県福山市松永町六丁目10番1号
監査法人	有限責任 あずさ監査法人



大株主 (上位10位) (2023年10月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
中浜 勇治	292,332	16.61
(株)和 幸	164,300	9.34
中浜 勇	142,937	8.12
鹿野産業(株)	56,900	3.23
肥田 亘	50,000	2.84
大阪中小企業投資育成(株)	44,000	2.50
山本 康司	40,000	2.27
宇藤 秀樹	39,400	2.24
藤井 實	37,000	2.10
中山 恒一	28,100	1.60

(注)持株比率は、自己株式1,337株を控除して計算しています。

役員 (2024年1月30日現在)

代表取締役社長	中浜 勇治
専務取締役	梅田 孝史
常務取締役	谷本 泰
取締役	井上 清輝
取締役	土田 光典
取締役	川岡 公次
取締役(社外)	小山 幹夫
常勤監査役(社外)	松村 清治
監査役(社外)	長井 紳一郎
監査役(社外)	近藤 哲英

株主メモ

事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで
定時株主総会	毎年1月開催
一単元の株式数	100株
基準日	定時株主総会 毎年10月31日 期末配当 毎年10月31日 中間配当 毎年4月30日
公告の方法	電子公告とします。ただし、事故その他やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法で行います。 [公告掲載URL] https://www.orvis.co.jp/ir_advertising/
上場証券取引所	東証スタンダード市場
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 (郵便物送付先)	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 (電話照会先) ☎0120-288-324



株式会社オービス

〒729-0104
広島県福山市松永町六丁目10番1号
TEL 084-934-2621
URL <https://www.orvis.co.jp>



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを使用しています。