



# 2024年10月期 個人投資家向け決算説明資料

株式会社オービス（証券コード：7827）

2024年12月21日



- 01 会社概要
- 02 主要事業の特徴
- 03 2024年10月期決算概要
- 04 2025年10月期決算見通し
- 05 資本コストや株価を意識した経営への対応
- 06 中期経営計画「NEXT STEP 10」の進捗
- 07 株主還元・配当方針

# 01

## 会社概要

# 会社概要

- 主力の木材事業は、梱包用木材の製造・販売で国内シェア **No.1**

会社名	株式会社オービス(ORVIS CORPORATION)
本社所在地	広島県福山市松永町六丁目10番1号
設立	1959年11月
代表取締役	中浜 勇治(なかはま ゆうじ)
売上高	114億4410万円(2024年10月期)
営業利益	5億8001万円(2024年10月期)
資本金	7億300万円
従業員数	206名(2024年10月末現在)
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場

## 事業拠点

### ■木材事業

東京・名古屋・姫路・福山

### ■ハウス・エコ事業

東京・千葉・名古屋・大阪

岡山・福山・豊栄・広島

米子(寿鉄工株式会社)

### ■ライフクリエイイト事業

周南



## 社名の由来

### 「みなぎる活力」で「未来を創造」する



ORVIS (オービス)・・・ ラテン語の造語

origo : 原点・始まり

vis : 活力・パワー

という意味のラテン語を組み合わせた当社の企業テーマ

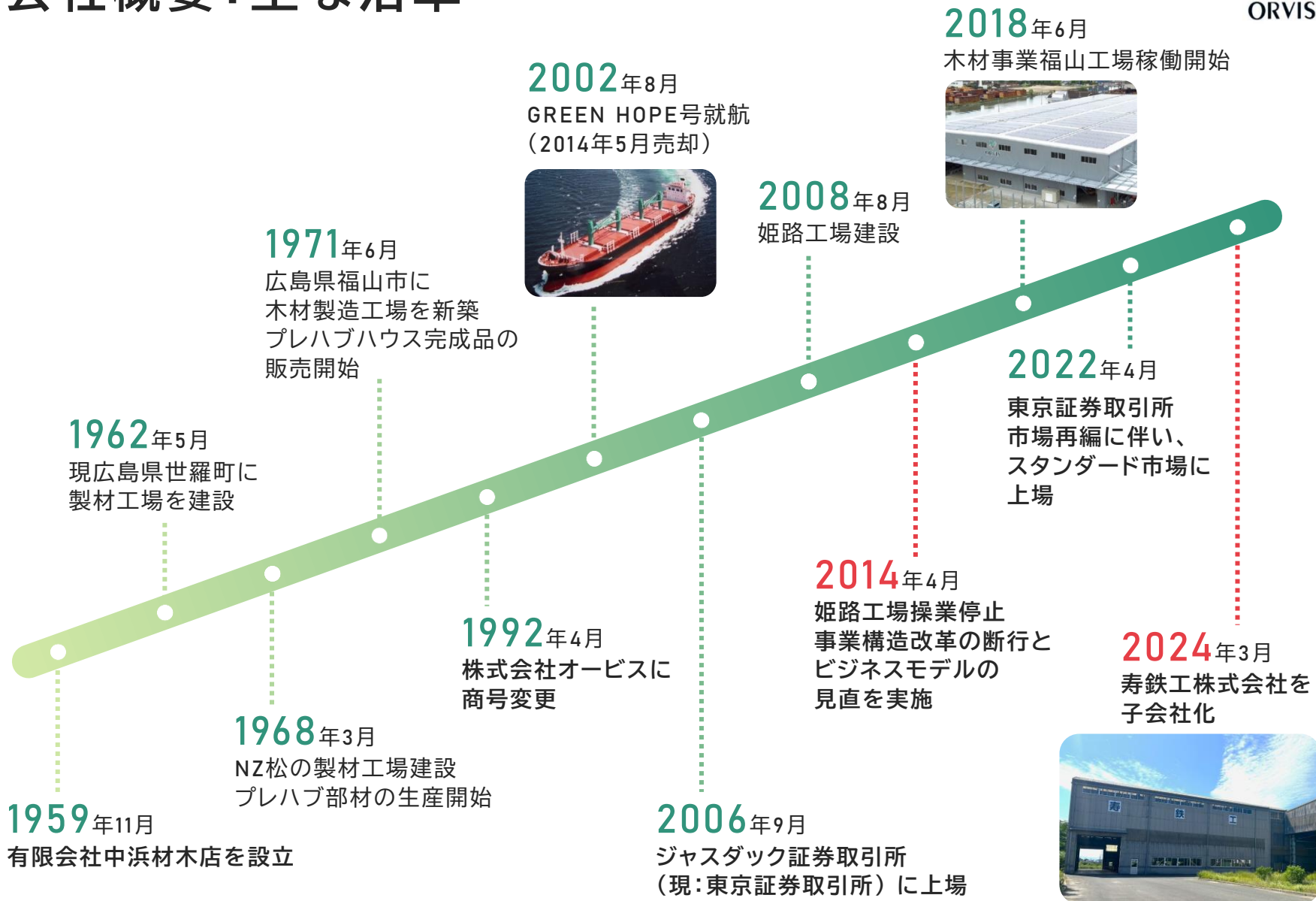
## 経営理念

### 顧客満足・社員満足

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、株主の皆様利益を還元していく



# 会社概要：主な沿革



# 会社概要：4つのセグメント

## 木材事業

売上高構成比  
64.2%

ニュージーランド松及び  
国産杉を原材料とした  
梱包用材等の製造・販売、  
カラ松・杉・桧等の仕入・販売



## ハウス・エコ事業

グループ会社  
.....

売上高構成比  
28.4%

プレハブハウスの製造・販売、  
仮設建物のリース、  
一般建築及び  
太陽光発電システムの請負



## 寿鉄工(株)

重量鉄骨の製造・販売



## 太陽光発電売電事業

売上高構成比  
3.9%

自然エネルギー等による  
発電(売電)事業

合計出力規模約13MW

広島県、山口県、愛知県の  
3県15ヶ所に設置



## ライフクリエイティブ・不動産事業

売上高構成比  
3.5%

- ・ゴルフ場の運営(山口県周南市)
- ・不動産の賃貸(広島県福山市2棟)→2024年2月に2棟とも売却済



# 会社概要：主に木材事業、ハウス・エコ事業を展開

- 建材を含む木材関連の上場企業25社(株探より)中、梱包用木材をメインとした上場企業は当社のみ
- 梱包用材等の製造・販売において国内最大手

- 杉とNZ松の異なる樹種の製材が可能、利益率の高い材料の生産比率を上げる等、柔軟な製材が可能
- 材料価格の変動に対するリスクヘッジが可能

- 製材は一本一本異なった形状の原木から、コンピュータがスキャンし、最良の木取りパターンを指示

国産材(杉)・  
輸入材(NZ松)  
の製材可能な  
ハイブリッド工場

コンピュータ  
スキャンによる  
多明細・小ロット  
生産

梱包用材等の  
製造・販売  
国内シェアNo.1

- 設計・施工・引渡しまでワンストップで完結
- 設計・施工分離式と比較してコスト削減、工期短縮が可能

- 企画・設計・販売・アフターフォローまでトータルサービスを提供
- お客様のご意見を反映しやすい環境(一元管理)により、更なるお客様満足度の向上を実現

設計・施工一貫方式  
により、  
窓口を一本化

設計・  
構造計算・施工・  
アフターフォロー  
までが  
ノンストップ



# 02

## 主要事業の特徴

# 木材事業：梱包用木材市場でNo.1

- 梱包用木材の製造・販売でシェア約17%、深耕開拓により更なるシェア拡大を図る
- 主力市場の梱包用木材でのマーケットシェア拡大を図りつつ、建築合板等向けなどの新しい市場の開拓に注力する

国内シェア  
No.1

## 梱包用木材市場(木質系)

市場規模 450億円

※当社調べ(推定値)

- ・ 輸出する商品や機材を守るための梱包材のほか、パレット材、電線ドラム材等の材料として使用
- ・ 木材の表面仕上げ等を行わず、無垢材の状態で出荷
- ・ 梱包対象によって長さ・厚み・幅が異なり、当社で扱う製品サイズは800種類以上(多明細・小ロット)
- ・ JAS認定は不要(品質基準無)

## 建材市場

市場規模 17,406億円

※(出所)総務省統計局:令和3年経済センサス-活動調査より  
造作材、合板、建築用組立材料製造業の製造品出荷額等

- ・ フローリング材、収納部材、階段ユニット、室内ドア等、対象品目は多岐に渡る
- ・ 木材の乾燥や表面仕上げ等が必要
- ・ 建築基準法などにより柱、梁などの製品サイズは限定(少明細・大ロット)
- ・ 主要な建築材料にはJAS認定が必要(品質基準有)

### マーケットの特徴

- ・ 事業社数少ない  
(中小零細企業が多く、関西より以西に多く存在)
- ・ 当社以外、全て未上場企業

- ・ 事業社数多い  
(大小様々な会社が全国に存在)
- ・ 多くの上場企業あり



# 木材事業：梱包用材の販売がおよそ9割

## 木材事業の売上構成

梱包用木材市場

国内シェア

約17%

梱包用材 約94.7%

- 輸送時の商品の保護に用いられる材料
- フォークリフトを用いて荷役、輸送、保管の全てを可能とする面をもった台

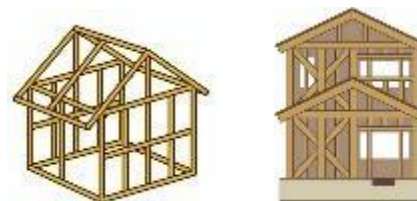


機械梱包や木製パレット、電線ドラム等

シェアの拡大を図る

建材 約5.3%

- 柱や壁(集成材)に用いられる材料



柱・壁等

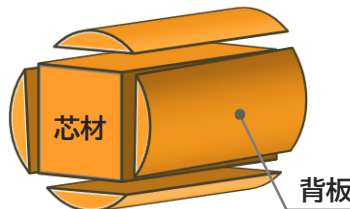
新しい市場を開拓

2024年  
10月期

## 建材市場に販路を持つ利点

木造の高層ビル需要が増加

- ✓ SDGsの取り組みによって木材活用が活発化
- ✓ 木造建築の普及により市場拡大が期待される



国産杉の背板を活用

- ✓ 背板は厚み幅が限定され、梱包用材での扱いは少ない
- ✓ 背板を用いた製品の販売先として建材市場は有力

# 木材事業：国内有数の大型ハイブリット工場設備

## POINT 1 国産杉原木の仕入れ径級の上限撤廃



- 大径化する国産材(杉)事情に対応した仕入れの実施
- 大径材(直径70センチ超)の仕分けが不要な受け入れ先として杉の集荷に注力
- 大径材の製材により歩留率及び生産効率向上



一般的な工場

- 大径材(直径70センチ超)の製材は対応できない
- 特性の異なる樹種毎に対応できる機械がない



当社工場は  
対応可能!

## POINT 2 多様な木材に対応したハイブリッド機械の導入



- 国内初、特性の異なる樹種を製材可能とした大型工場
- 国産材(杉)と輸入材(NZ松)の製材が可能で様々なリスク(ロックダウンによる原木調達の遅れ、急激な為替変動、原材料価格の高騰等)を軽減

## POINT 3 コンピュータスキャンとオートメーション化



- 一本一本異なった形状の原木から、全てコンピュータがスキャンして読み取りを行い、最良の木取りパターンを指令して製材ライン上を流れる
- 短納期を実現、多明細・小ロットの生産にも対応可能
- 単一工場における国内最高レベルの生産量を誇る

# 木材事業：幅広い顧客層

一般の梱包用木材メーカー

それぞれの用途の製造・販路のみ

A社

NZ松 パレット



B社

NZ松 機械梱包



C社

国産杉 パレット



当社工場では

国産杉

小型機械梱包



パレット



建築材(ラミナ等)



米国向けフェンス



梱包用木材市場の  
全体へ販売



常時取引口座数  
400~500社



梱包用木材市場において  
更なるシェア拡大を図る  
+  
建材市場にも販路拡大

NZ松

大型機械梱包



パレット



電線ドラム



土留め板



# 木材事業：仕入～出荷の流れ 木材を余すことなく活用

## 木材事業の流れ

原木仕入



製材



製品



出荷



## 製材時に発生

余すことなく  
活用

製紙工場へ



チップ



おが粉



家畜敷料に



# 木材事業：当社の強みを活かしたSDGsへの貢献

● 持続可能な森林資源の活用の実現に貢献

## POINT 1 国産杉の生産によりCO2吸収に貢献

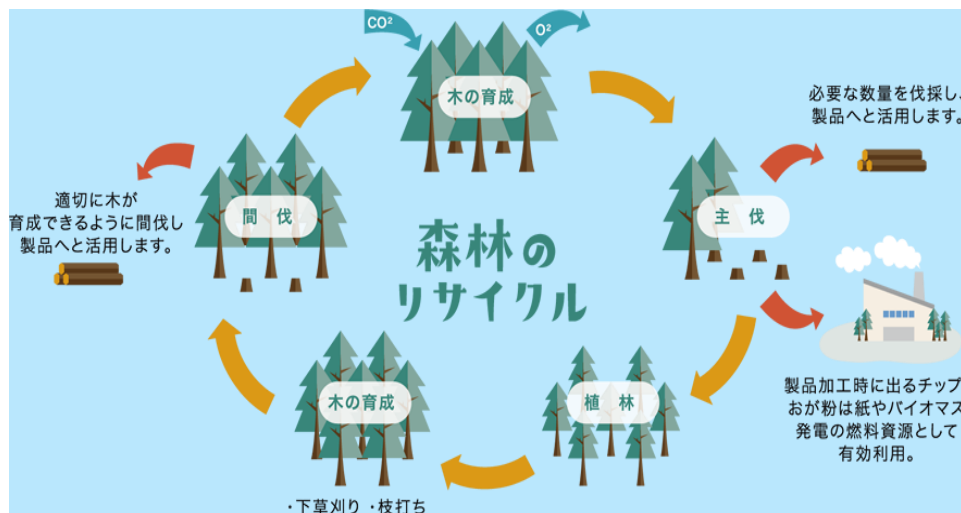
- CO2吸収量が減少した樹齢の高い国産杉を使用
- CO2吸収の活発な若木を植林、育成のサイクルへ

## POINT 2 直径100cm程度の大径木を製材する設備

- 製材が困難な直径70cm超の木材を積極的に受入
- 業務効率の改善に加え、森林の循環サイクル促進に貢献

## POINT 3 循環サイクルに沿った合法木材の使用

- 伐採、植林、育成の正しいサイクルで伐採されたコンプライアンス遵守の合法木材を取り扱い、森林を持続可能資源へ



### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



### 国産杉2024年仕入量

本数: 221,504本(長さ4m)  
材積: 123,709m<sup>3</sup>  
平均径: 37.3cm(直径)



# ハウス・エコ事業：規格品では対応できない特注品に特化

- プレハブハウスから工場や大型倉庫の「在来重量鋼建築」まで施工可能

## POINT 1 工場生産のウェイトが高いプレハブ建築

- 在来工法と比べて建築費用が安価
- 部材が規格化されているため、工場で部材を大量生産し、工期も短く大幅なコストカットが可能
- 規格部材を用いたリースの活用により、店舗や事務所等のフレキシブルな設置・撤去が可能



## POINT 2 確かな技術力

- グループ会社である寿鉄工は、国が認定する鉄骨製作工場で上から2番目のHグレード認定を取得
- 耐久性が高く、柔軟なデザインに対応できるシステム建築や在来工法にも対応可能
- 一級建築士等の有資格者や主任技術者が34名在籍。設計業務から工事施工まで一貫した受注体制を確立



## POINT 3 部材の直接仕入れとアフターサービス

- 太陽光発電パネルやパワーコンディショナー等の部材について、海外を含む多数のメーカーから直接仕入れが可能
- 太陽光発電設備の施工が広範囲で可能
- 自社でメンテナンス部門を持ち、販売後のアフターサービスが充実

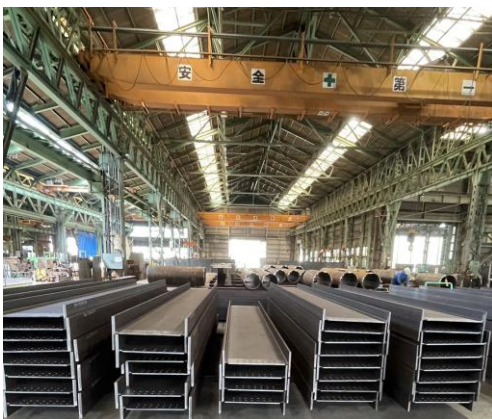




# ハウス・エコ事業：2024年3月5日に寿鉄工を子会社化

Super グレード

High グレード 建物の高さ及び延床面積に制限なし(高層・大規模)



1982年に  
Hグレード  
取得

Middle グレード

Regular グレード 建物の高さ20m(5階)以下、延床面積3,000㎡以下(中層・中小規模)



Junior グレード



(重量鉄骨)



(軽量鉄骨)

# 03

## 2024年10月期 決算概要

# 2024年10月期決算概要について

2024年3月5日付で寿鉄工株式会社の発行済株式の全株式を取得し、子会社化いたしました。

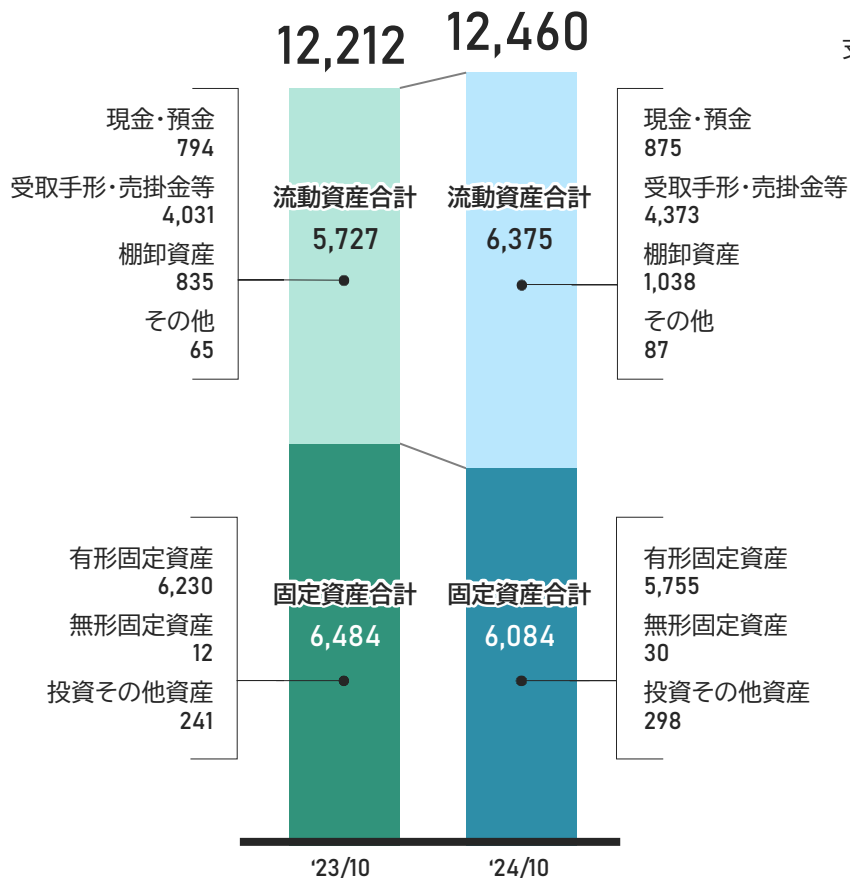
それに伴い、2024年10月期第2四半期決算より連結決算に移行しました。

従いまして2023年10月期は個別数値(参考情報)を、2024年10月期、2025年10月期(予想)は連結数値をそれぞれ記載しております。

# 要約貸借対照表

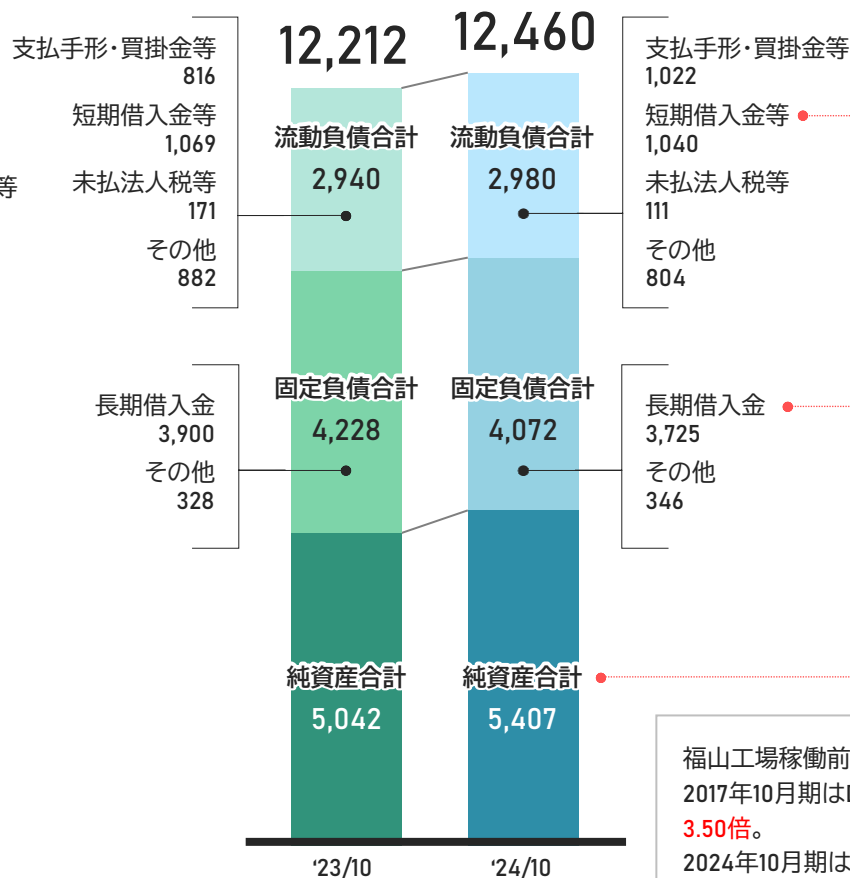
## 資産の部

(百万円)



## 負債及び純資産の部

(百万円)



福山工場稼働前の  
2017年10月期はDEレシオ  
**3.50倍**。  
2024年10月期は  
DEレシオ**1倍を下回る**  
**0.88倍**。

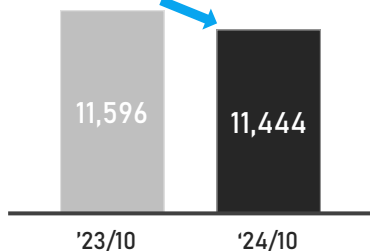
# 2024年10月期決算概要：減収ながら、当初予想を上回る利益



## 売上高 ①

単位：百万円

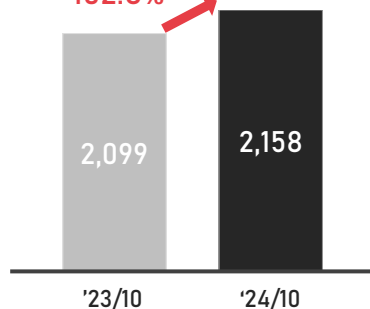
前期比  
98.7%



## 売上総利益

単位：百万円

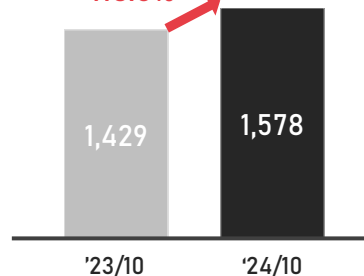
102.8%



## 販売費及び一般管理費

単位：百万円

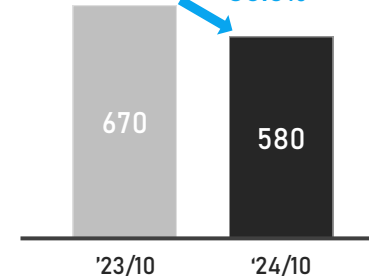
110.5%



## 営業利益 ②

単位：百万円

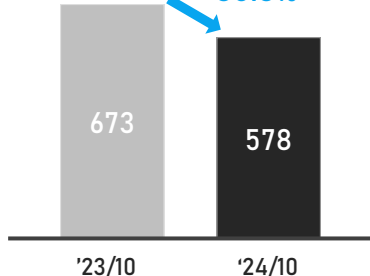
86.6%



## 経常利益

単位：百万円

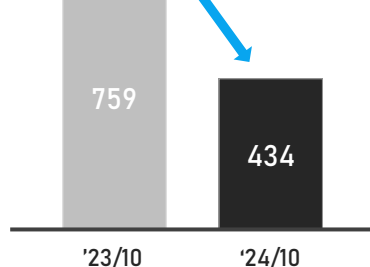
85.8%



## 親会社株主に帰属する当期純利益

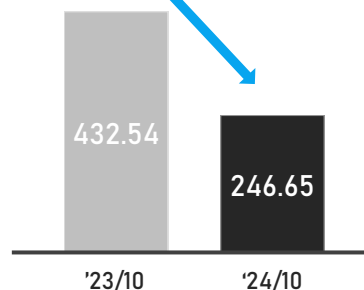
単位：百万円

57.2%



## 1株当たり当期純利益

単位：円、銭



①

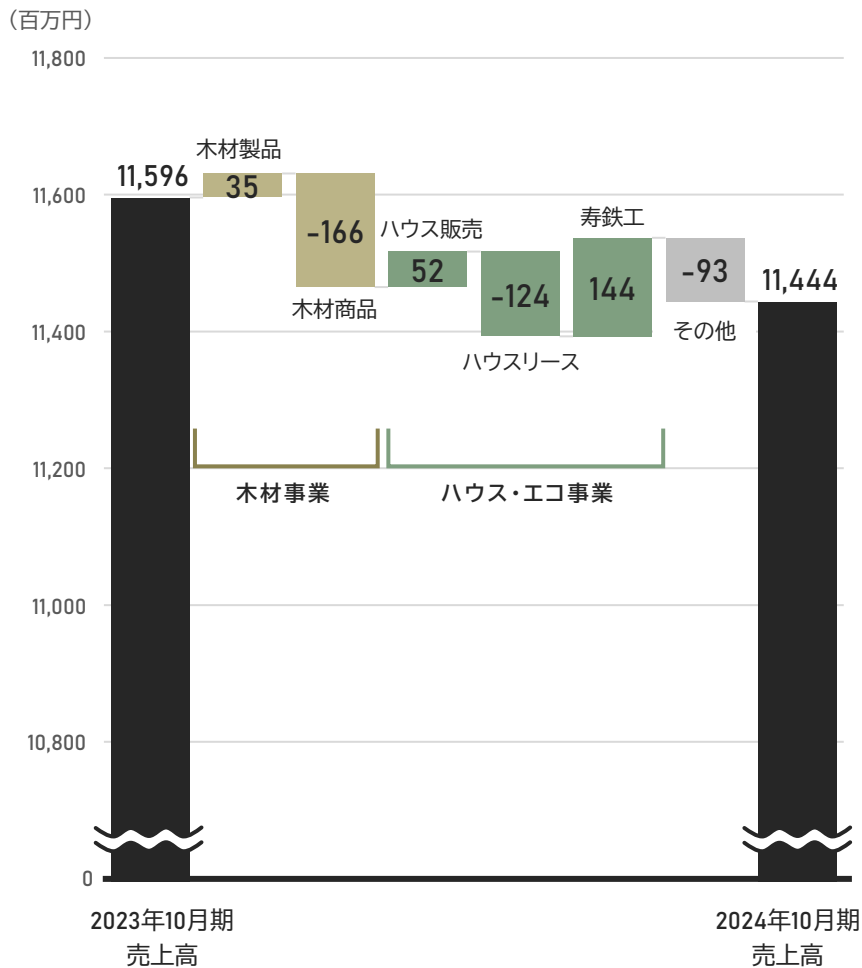
木材事業において、工場の高稼働率維持を最優先とした結果、製品販売は微増も、商材販売が大幅に減少。

②

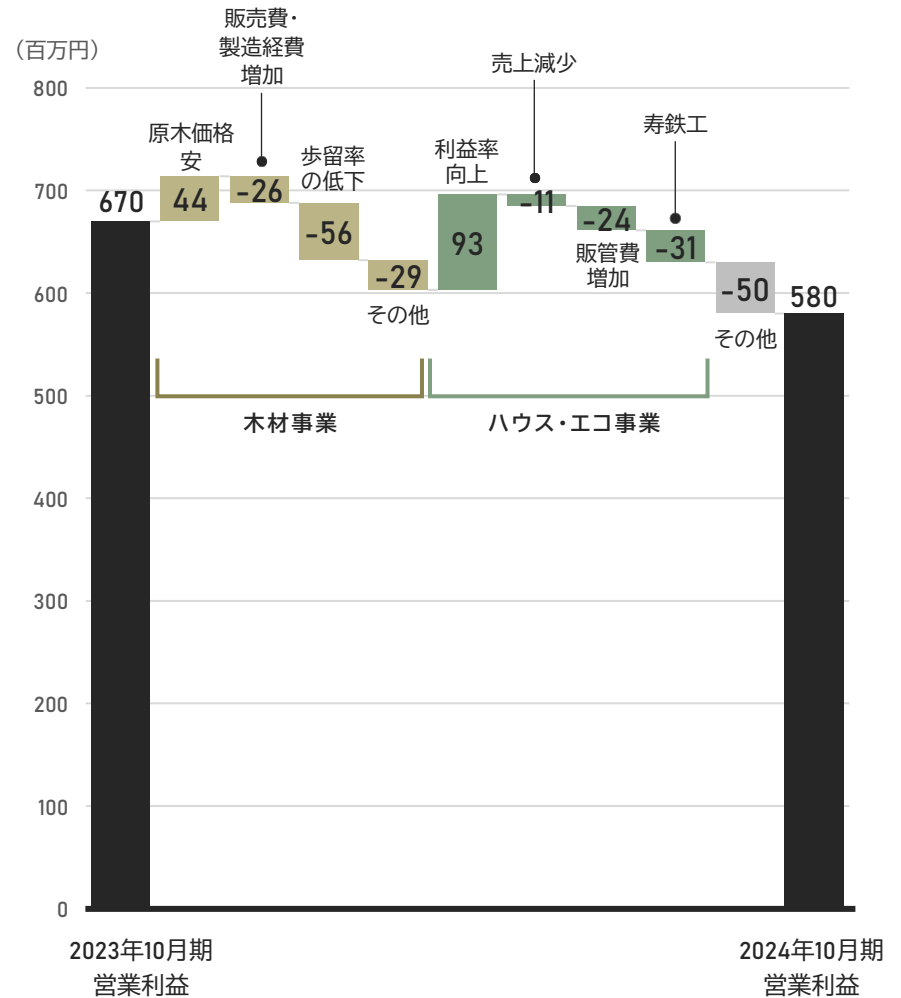
木材事業において、製品出荷量は微増するも、丸太品質の悪化に伴う歩留率の低迷や運賃の上昇により利益を押し下げ。全社において、給与水準の引き上げ、賞与増。

# 事業の状況: 全社

## 売上高の増減要因



## 営業利益の増減要因



# 事業の状況：木材事業

売上高

7,349 百万円

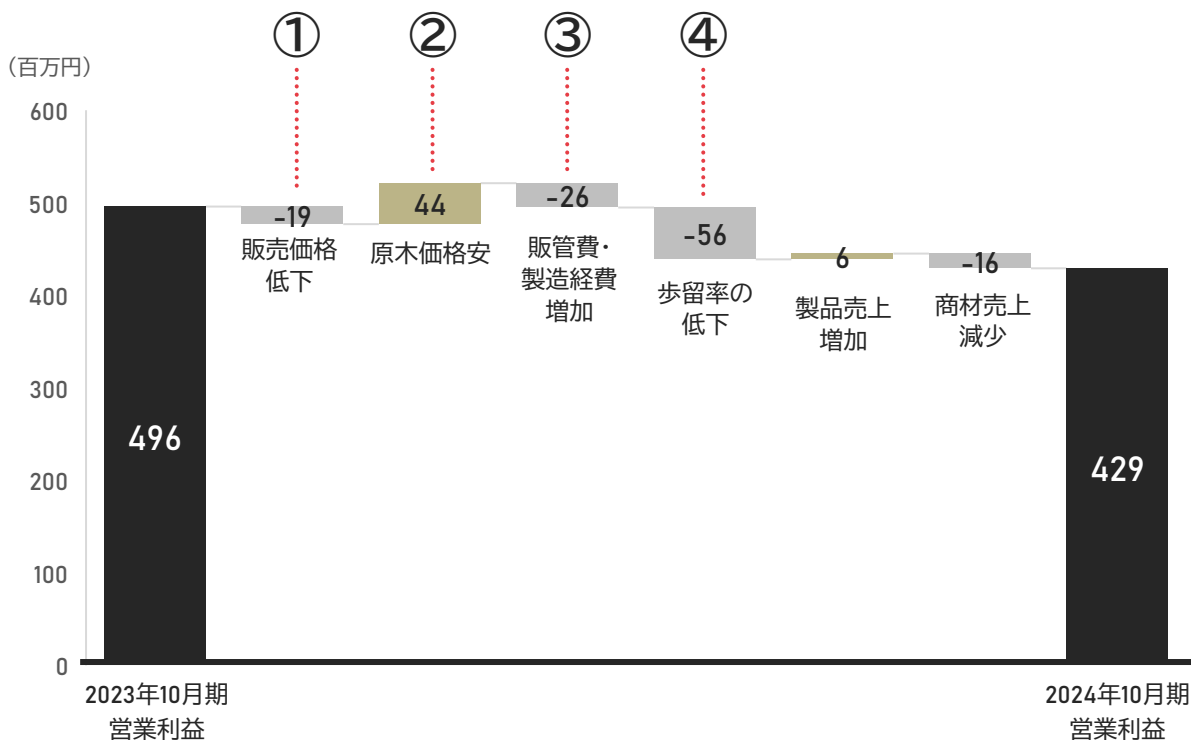
前期比-1.8%

営業利益

429 百万円

前期比-13.6%

## 営業利益の増減要因



① 原木価格安に伴い販売価格も若干弱含みで推移するも、適正な販売価格の維持に注力。

② 平均為替レートは前期比12円程度円安に推移、中国の景気減速を受けてFOB価格及び船舶運賃は弱含みで推移、杉丸太も大きな変動はなく若干弱含みで推移。

③ 給与水準の引き上げ、賞与増、消耗資材価格の上昇による費用の増加など。

④ 丸太の品質低下や滞留在庫となるリスクの低減を目的に製材品目の絞り込みを行ったことから、前期比1%を超えて低下。

# 事業の状況：ハウス・エコ事業

売上高

3,251 百万円

前期比+2.3%

営業利益

145 百万円

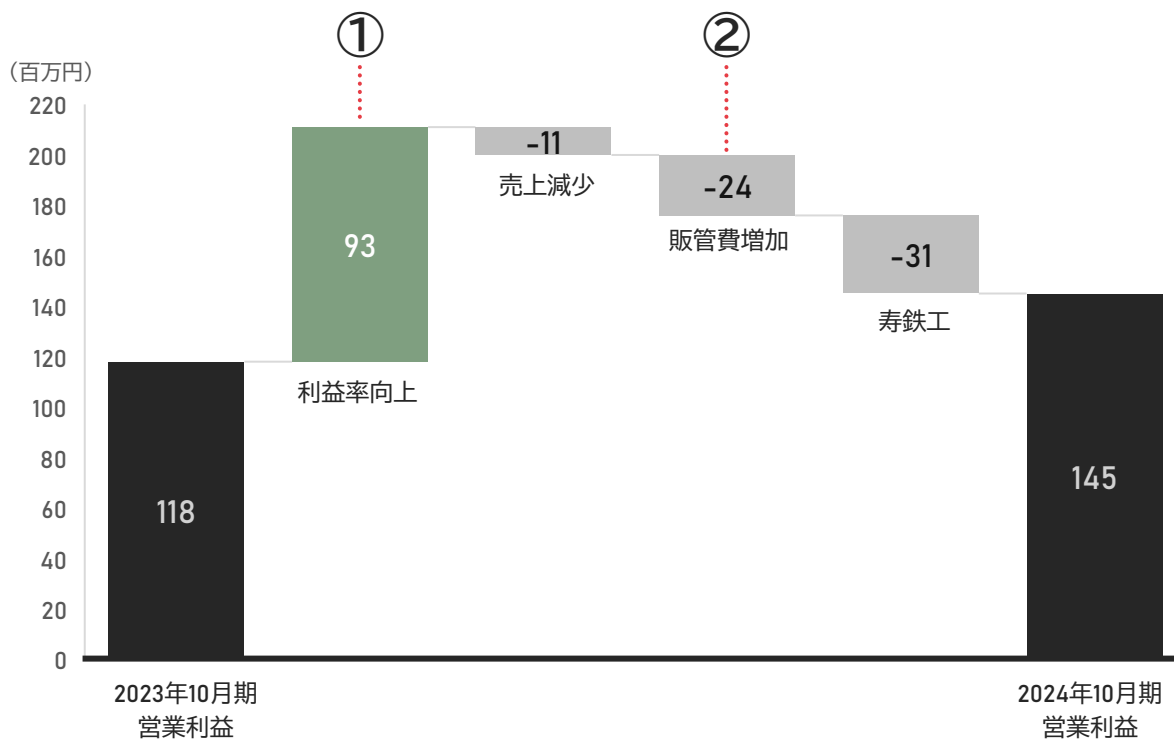
前期比+22.8%

受注残高

3,010 百万円 ③

前期比+29.9%

## 営業利益の増減要因



① 高騰した建築資材や人件費などの建築コストに対し価格転嫁が進み、利益率が向上。

② 採用による人件費の増加や給与水準の引き上げにより販管費が上昇。

③ 大型物件の受注が増加したことや、寿鉄工の受注も堅調。受注残高30億円に加え、有力な受注見込案件が18億円超有。



# 事業の状況：その他

## 太陽光発電売電事業

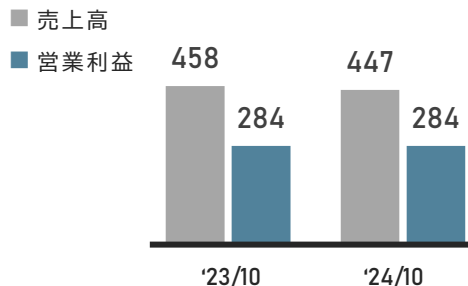
### 結果

- ✓ 発電量の減少に伴って減収
- ✓ 減価償却負担の減少により利益は横ばい

### 要因

- 夏季の猛暑や台風など、発電量が盛んな時期の悪天候により発電効率が低下
- パワコンの交換など、メンテナンスを実施も減価償却費の減少により利益は横ばい

(単位：百万円)



## ライフクリエイイト事業

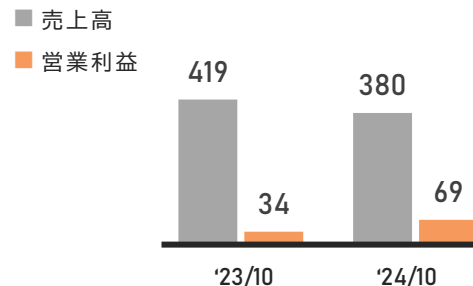
### 結果

- ✓ ゴルフ場の来場者数は前期比5.2%減少
- ✓ 料金体系の見直しにより増益

### 要因

- 夏季の猛暑・長雨の影響により、来場者数は減少
- 料金体系を見直したことにより、来場者数は減少も単価UPにより増益
- 昨年度に不採算部門を譲渡し、収益性が大幅に改善

(単位：百万円)



## 不動産事業

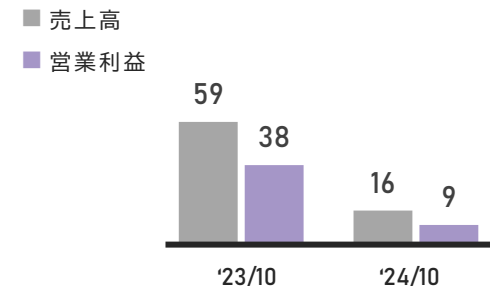
### 結果

- ✓ 特別利益81百万円
- ✓ 前期比72.6%減収

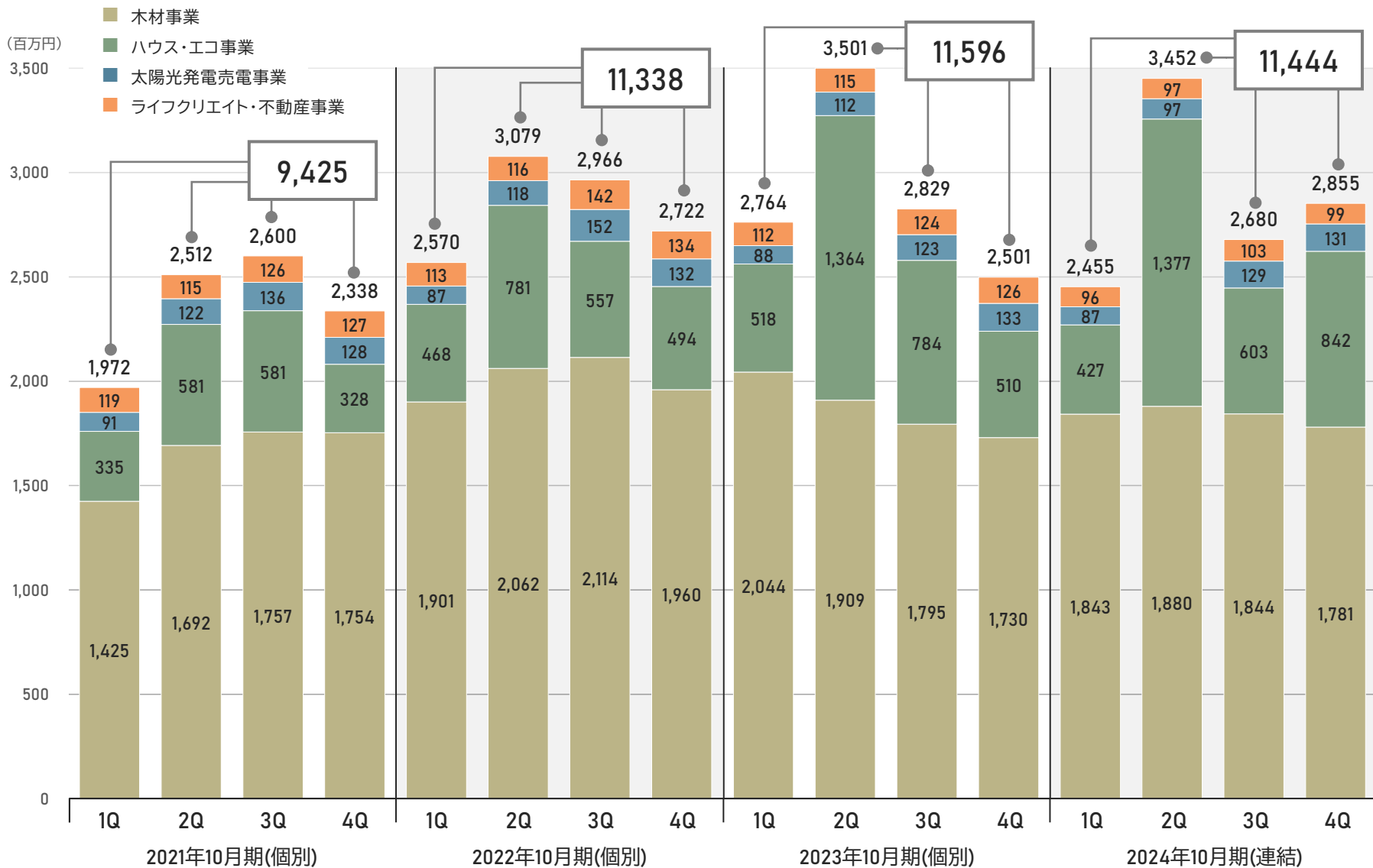
### 要因

- 広島県福山市の賃貸マンション2棟を2024年2月に譲渡
- 不動産事業から撤退

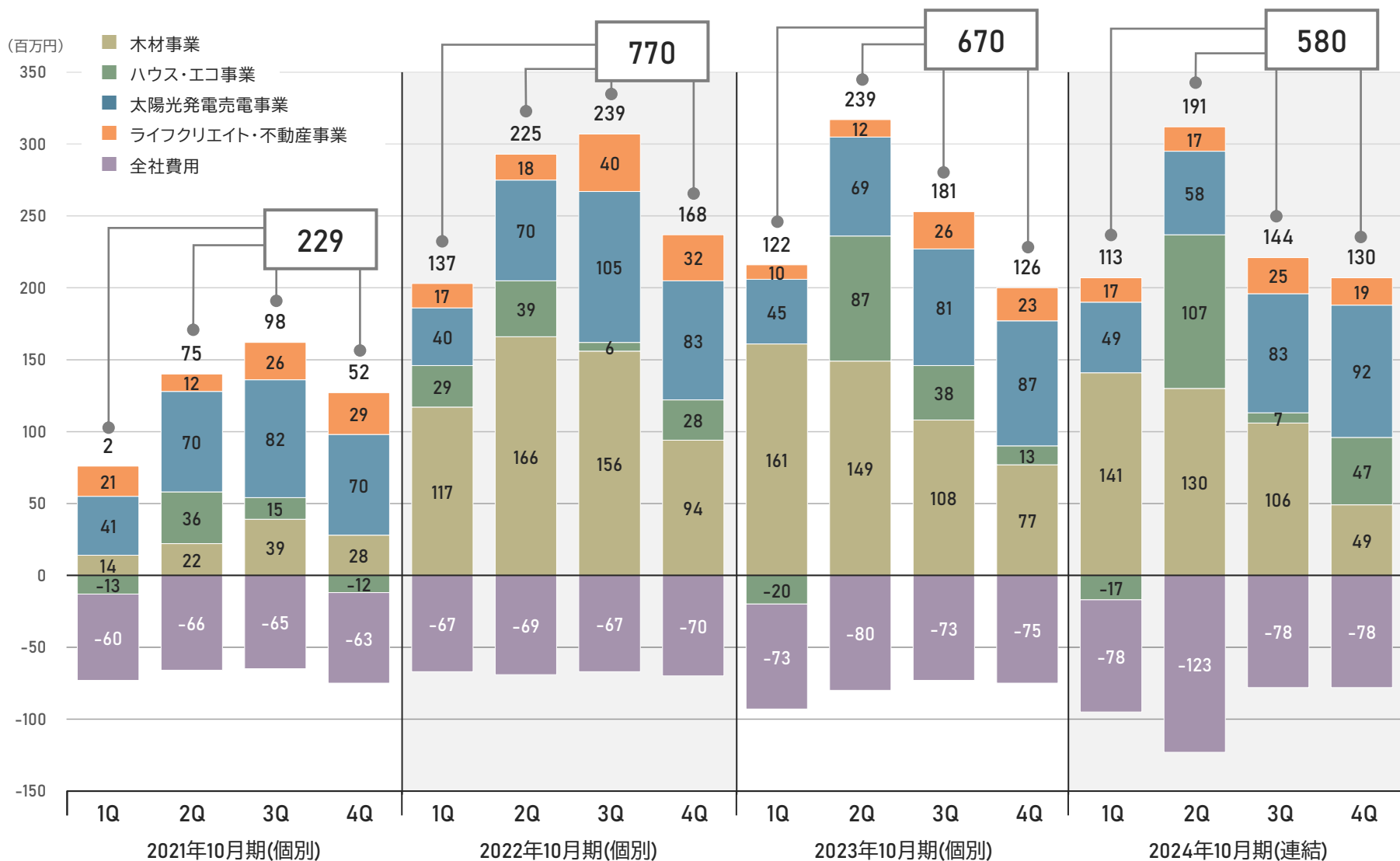
(単位：百万円)



# 売上高(事業・四半期別)



# 営業利益(事業・四半期別)



04

2025年10月期  
決算見通し

## 不安定な為替相場

FOMCにおいてインフレの鈍化や雇用の減速基調を背景に3会合連続の政策金利の引き下げを実施。日銀も現在の政策金利が極めて低いとの認識から、利上げの必要性を強調しているが、トランプ次期政権の関税や移民抑制の政策案によるインフレ加速懸念などから為替相場は乱高下。

## 対中国輸出の不振

中国経済の低迷は、大きな回復が見込めないうえ、トランプ次期政権の対中関税引き上げ策により、景気はさらに減速の見込み。

中国輸出の減少が、日本企業の収益を押し下げることによる国内の建設・設備投資への影響に懸念。

## 原木価格・業界の動向

引き続き中国の景気低迷に加え、国内の住宅着工戸数の減少により原木価格は軟調な動き。

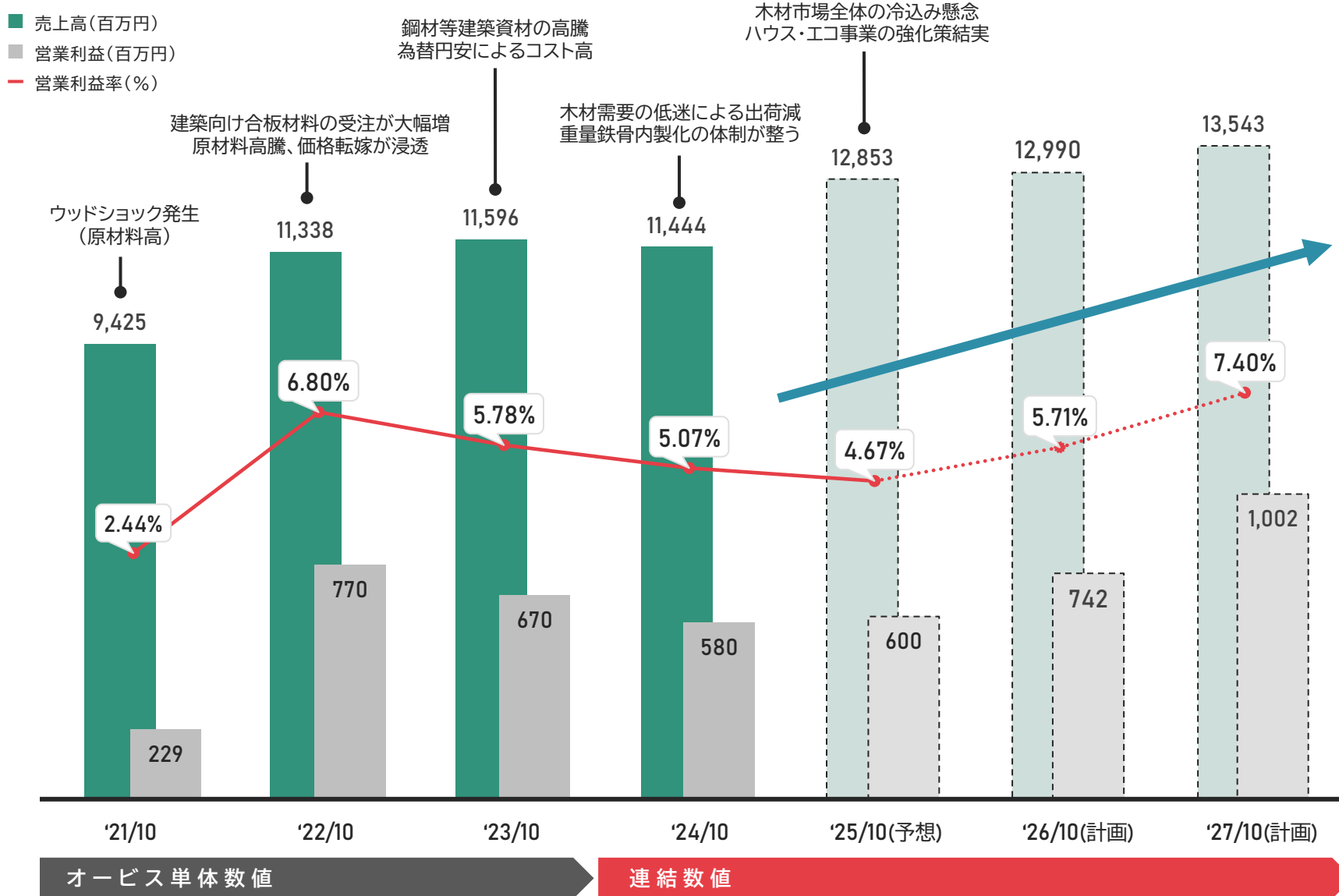
住宅新築・改修の需要低迷により、2024年は直近5年間で、製材品出荷量が最も少なくなると予想（農林水産省「製材統計」より）。

## 建設投資の受注競争激化

建設投資額は増加傾向にあるものの、その要因はロシア・ウクライナ情勢等の地政学リスクの長期化や人手不足による人件費の上昇、物流費の増加などによる建築コストの上昇。

一方、着工床面積は減少傾向にあり、受注競争の激化が予想される。

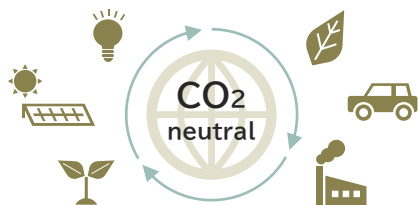
# 業績動向推移：M & Aの成果が表れ増収増益基調を予想



## カーボンニュートラルの実現に向けて 国産木材の需要が拡大

point

1 脱炭素社会に向けて、  
国が建築物の木質化を推進



point

2 都市(まち)の  
木造化推進法の施行

point

3 県内産木材を利用した  
公共建築物や県有施設の建設

各地プロジェクトで  
木材の産地指定も対応

杉丸太を26道府県から  
陸路・海路で安定調達！



非住宅建築物や中高層建物など  
木造建築の普及により市場拡大



非住宅木材市場へ販路を拡大

※非住宅建築物例(大阪・関西万博 <sup>リング</sup> 大屋根にも木材を提供しております)



# ハウス・エコ事業：売上増・利幅増を計画

●Hグレード認定工場のグループ入りにより、収益の拡大が見込まれます。

## High グレード



建築規模：制限なし  
延床面積：制限なし  
高さ：制限なし



## Grade Up

## Regular グレード



建築規模：5階以下  
延床面積：3,000㎡以下  
高さ：20m以下



設計から引渡しまでオービスグループで完結



企画・設計



鉄骨加工



施工



引渡し



## 営業活動の強化

- 設計施工案件など高付加価値提案の強化、特命受注の獲得増大を図る
- 重量鉄骨を得意とする寿鉄工との協業強化、10億を超える大型物件の獲得を目指す



## 生産体制の拡充

- 自動溶接機等の導入、各種工程の自動化や生産効率の向上を図り、生産能力を増強する
- 新規協力会社の開拓によりコスト低減を図る

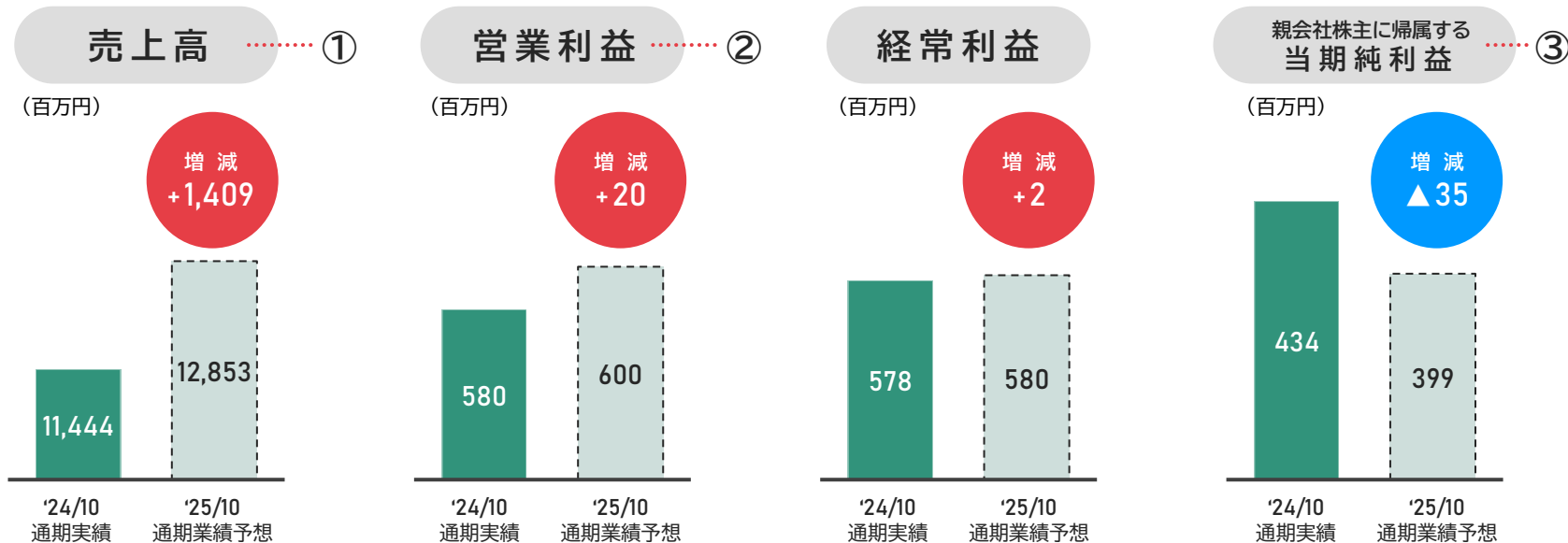


## 人材の採用・育成

- 2027年10月期100名体制へ(2024年10月期比+28名増)
- 重量鉄骨を中心にグループ内研修を実施、スキル・知識の向上を図る



# 2025年10月期：業績見通し(全体)



① 木材事業は、中国経済の低迷により、引き続き厳しい事業環境が予想されることから減収を見込む。  
ハウス・エコ事業は、連結子会社の寿鉄工の売上高が通年計上(前期は6カ月間)。大型物件の受注(当社)に加え、寿鉄工の受注も堅調に推移、増収を予想。

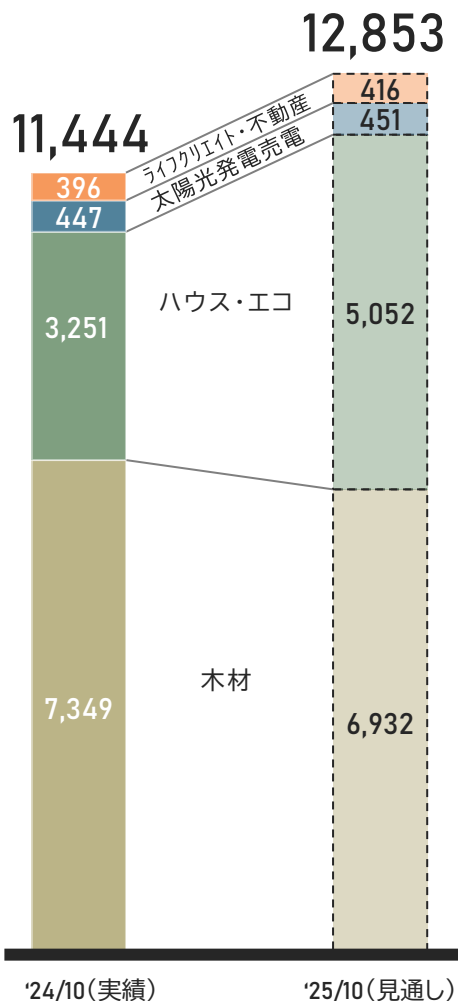
② 木材事業は、木材市場全体の冷え込みに対し、販売価格の維持に努めるものの、出荷量及び原木消化量の減少を見込む。  
ハウス・エコ事業は、増収に伴う増益を予想。  
木材事業は大幅減益、ハウス・エコ事業は大幅増益を見込む。

③ '24/10期は、賃貸用不動産2棟を譲渡し、特別利益81百万円を計上した反動減により減益を予想。

# 2025年10月期：業績見通し(事業別)

## 売上高

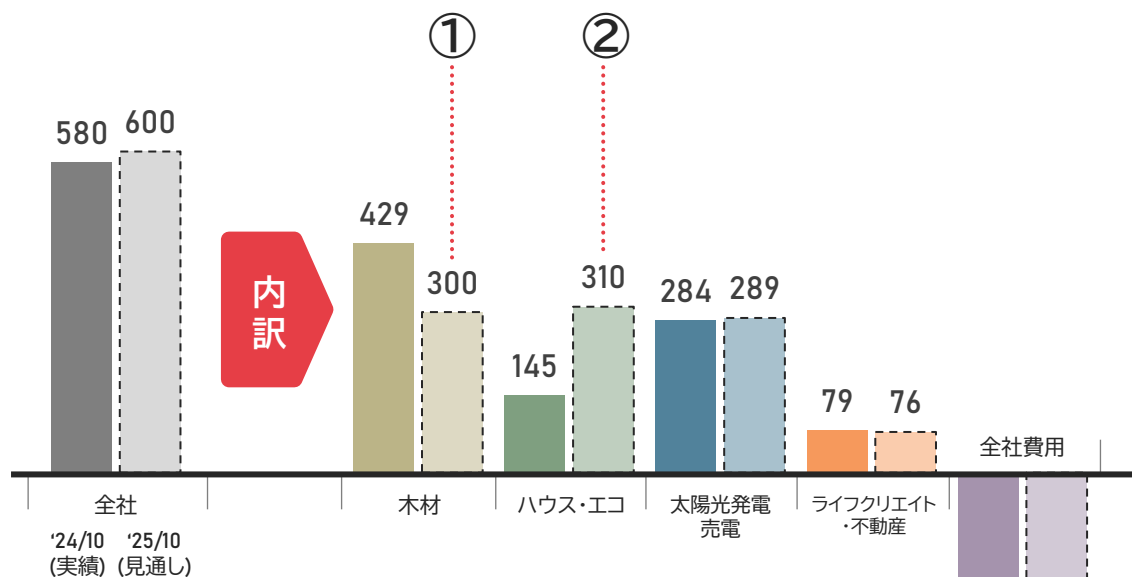
(百万円)



## 営業利益

(百万円)

※点線の縁取りなしは '24/10(実績)  
※点線の縁取りありは '25/10(見通し)



### ① 木材事業

減収減益を予想。  
住宅着工戸数の減少に加え、中国経済の低迷により、木材市場全体の冷え込みを想定。  
販売価格の維持に努めるものの、出荷量及び原木消化量の減少を見込む。

### ② ハウス・エコ事業

増収増益を予想。  
寿鉄工は子会社化後に営業強化に注力し、受注が堅調に推移。  
受注確保・生産能力増強に向け2025年10月期は15名の増員を計画。

# 05

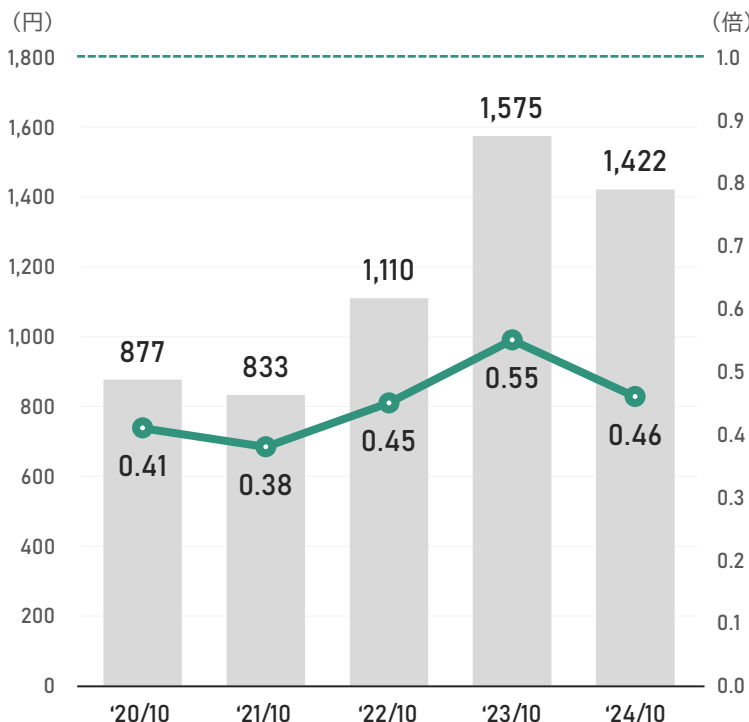
資本コストや株価を  
意識した経営への対応

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～現状認識～



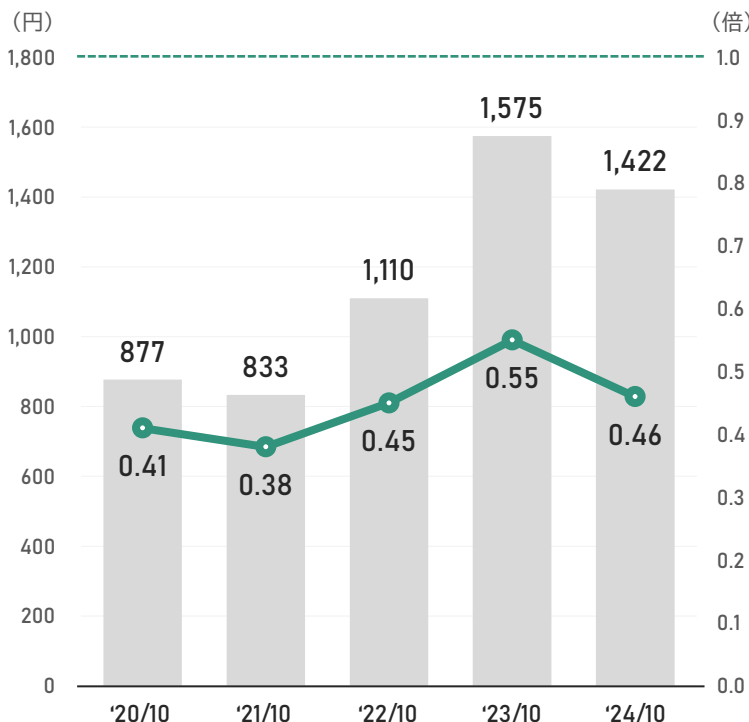
現状認識	株主資本コスト	／ 6～7%程度(CAPMベース)
	PBR	／ 現状0.5倍程度であり、株価はPBR1倍を大きく割れる水準が継続しており、企業価値を毀損している状態として評価されている
	ROE	／ ウッドショックや賃貸用不動産の売却年度以外は、市場の求める株主資本コストを十分に上回ることには出来ていないと認識している
	PER	／ 現状6倍程度、スタンダード市場「その他製品」62社の平均10倍を大きく下回り、利益と比べて割安な状態として評価されている

■ 期末株価 ※10月末株価



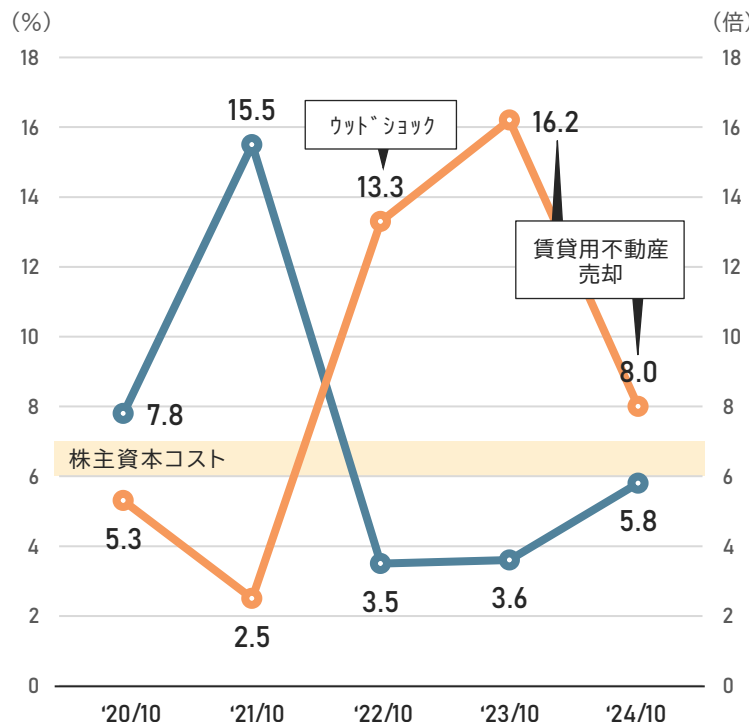
○ PBR: 株価純資産倍率

(倍)



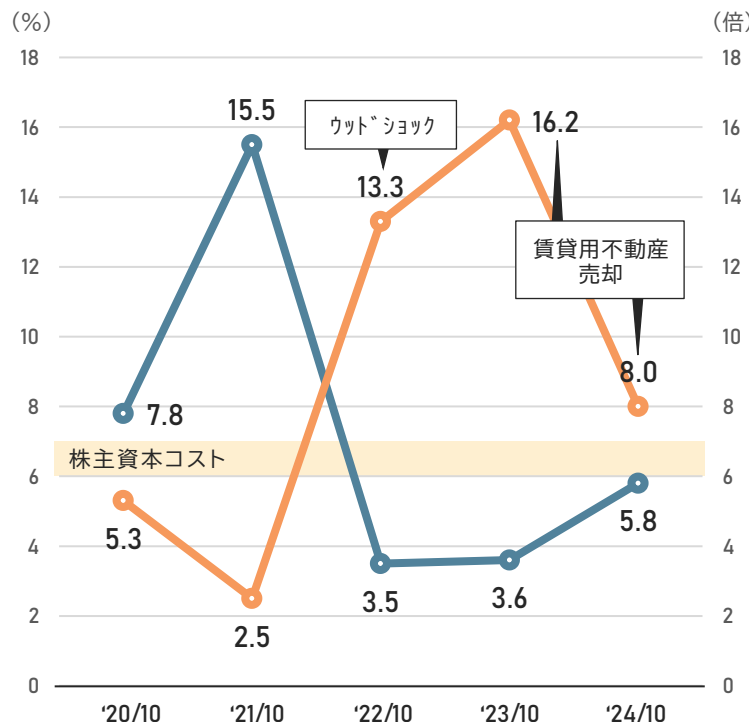
○ ROE: 自己資本利益率

(%)



○ PER: 株価収益率

(倍)



※ '24/10より連結決算へ移行しております。

※ '24/10より連結決算へ移行しているため、同年のROEは期末自己資本に基づいて計算しています。

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～取組施策～

取 り 組 む 施 策	方 針 ・ 指 標	改 善
<b>成長分野への投資と稼ぐ力の強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 木材事業において、私たちの特色である「小ロット・多明細対応」に特化し、今後成長が期待される「非住宅分野」で使用される製品を拡販し、「稼ぐ力」を強化してまいります。</li> <li>● ハウス・エコ事業において、培ってきた技術力・提案力を一層磨いてお客様のニーズに応えるとともに、子会社化した寿鉄工株式会社のノウハウを活用し、高難度で付加価値の高い製品の受注拡大を目指します。その実現のために、積極的な設備投資・M&amp;Aを視野に入れた事業規模の拡大を図ってまいります。</li> </ul>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c8e6c9; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">R O E 向 上</div> <div style="margin: 0 10px;">×</div> <div style="background-color: #ffcdd2; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">P B R 向 上</div> </div>
<b>資産の有効活用</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 政策保有株式の保有割合は、連結純資産額の5%以下となっておりますが、段階的に売却を進めてまいります。売却資産は、通常の設定投資に加え、DX化などの戦略投資、株主還元に分注してまいりたいと考えております。M&amp;Aなどの大規模投資には必要に応じて長期借入による調達を活用し最適資本構成を目指します。</li> <li>● 非事業遊休資産につきましては、既に太陽光発電所として稼働していることから、記載すべき重要なものではありません。</li> </ul>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c8e6c9; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">R O E 向 上</div> <div style="margin: 0 10px;">×</div> <div style="background-color: #ffcdd2; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">P B R 向 上</div> </div>
<b>資本構成に対する考え方と配当政策</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 製材業及び建設業を営む当社グループにとって、財務の健全性等を勘案した結果、連結自己資本比率は50%程度が最適な資本構成と考えております。</li> <li>● 配当政策として、連結自己資本比率50%を達成した場合、配当性向を現状の25%から30%以上へ引き上げることを検討してまいります。</li> </ul>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c8e6c9; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">P E R 改 善</div> </div>
<b>ステークホルダー満足への取り組み</b>	<p>時価総額25億円前後の小型株である当社は、個人投資家が売買の中心と考えております。そのため、個人投資家に対するIR活動が重要であるため、現状の通期決算説明資料の作成に加え、半期時点においても半期決算説明資料を作成し、成長の可能性がある魅力的な投資対象として認知していただける様、①株主・投資家との対話の強化②情報開示の拡充③個人投資家セミナー実施④スモールミーティングの実施によりIR活動を強化してまいります。</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c8e6c9; padding: 5px; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">P E R 改 善</div> </div>

**株主資本コスト(6～7%程度と認識)を上回るROEを継続して達成することで  
2027年10月期(NEXT STEP 10の最終年度)PBR1倍超を目指します。**

株主資本コスト		リスクフリーレート		β		エクイティ・リスク・プレミアム
6.27%	=	0.933%	+	0.907	×	5.88%
		2024年10月31日 新発10年国債複利終値		10年間の対TOPIX(配当込)		1972年～2023年日本株

# 06

## 中期経営計画 「NEXT STEP 10」の進捗

# 中期経営計画「NEXT STEP 10」の位置づけ

●前中計(CHALLENGE 110)で定着した持続成長トレンドを継続・強化





人員不足の解消・組織の若返り



M & A・アライアンスの活用



ハウス・エコ事業の強化



木材事業のボトルネックを解消



# 中期経営計画：基本事業戦略の進捗①



人員不足の解消・組織の若返り

採用計画未達  
採用活動に一層注力

採用に向けての取り組み



- 求人媒体の変更  
→ 検索アルゴリズムにより求職-求人間のニーズに合った表示により応募者数は約2.4倍



- 学校訪問の実施  
→ 学生や就職担当者の接触回数を増やし、近隣の学校に対して会社の認知度を向上



- 企業説明会の積極参加及びオープンカンパニーの実施  
→ 学生との接触回数を増やし、会社の認知を向上



- 職業能力開発促進センターへの訪問及び学内説明会の参加  
→ 子会社において求人活動を再開、2割増員



M & A・アライアンスの活用



2024年3月5日  
寿鉄工を子会社化



M & Aによる高いシナジー効果



重量鉄骨

Super グレード

High グレード

建物規模：高層・大規模  
延床面積：制限なし  
高さ：制限なし



軽量鉄骨

Middle グレード

Regular グレード

建物規模：中層・中小規模  
延床面積：3,000㎡以内  
高さ：20m以内  
(5階以下)



Junior グレード

# 中期経営計画：基本事業戦略の進捗②



## ハウス・エコ事業の強化

木材事業に続く収益の柱として成長を加速させる

重量鉄骨



自動溶接機等の導入を計画

生産能力増強



オービスグループの一員となり、財務の安定化に加え、人材の採用が計画どおりに進んでいます。



オービスの広範囲な営業網を通じて、受注の拡大を図ります。

軽量鉄骨



重量鉄骨案件の内製化によるコスト削減を実現し、利益率の向上を図ります。

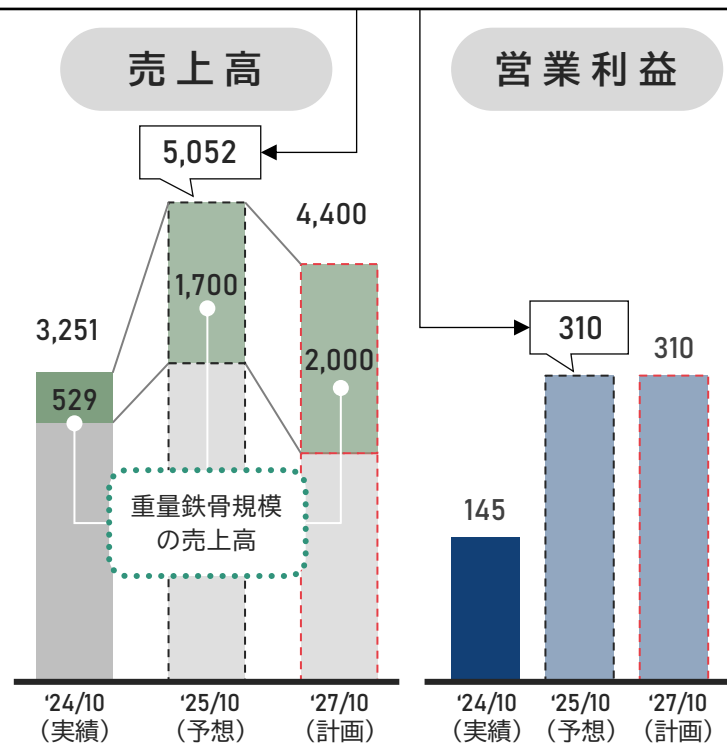


寿鉄工が講師となり重量鉄骨に関する研修を計画的に実施し、専門的なスキルや知識の向上を図ります。



スケールメリットを共有し、相互に購買力・収益力を高めます。

現在進行中である中期経営計画「NEXT STEP 10」の最終年度(2027年10月期)の数値目標を上回る(ハウス・エコ事業)見込であることから、2025年10月期を終えた後に、**当該中期経営計画全体の見直しを検討**してまいります。



単位:百万円

※本社費用等配分前で記載しております。

# 中期経営計画：基本事業戦略の進捗③



## 木材事業のボトルネックを解消

### 製材工程



丸太を投入



オペレーターが最良の木取りパターンを指示



丸太から四角に製材



木材を3分割に製材



分割した木材を半分に製材



木材を小割に製材

大径木の製材時に丸太が落下

ボトルネック  
解消のための  
設備投資



効果

落下による復旧ロスを削減し、生産効率の向上を見込む

渋滞による生産ラインの停止

搬送ラインを改造し、木材のストック場所を確保

効果

設備の停止に伴う立ち上げロスの削減により、稼働率の向上を見込む

生産効率  
2~3%UP  
見込み

# 07

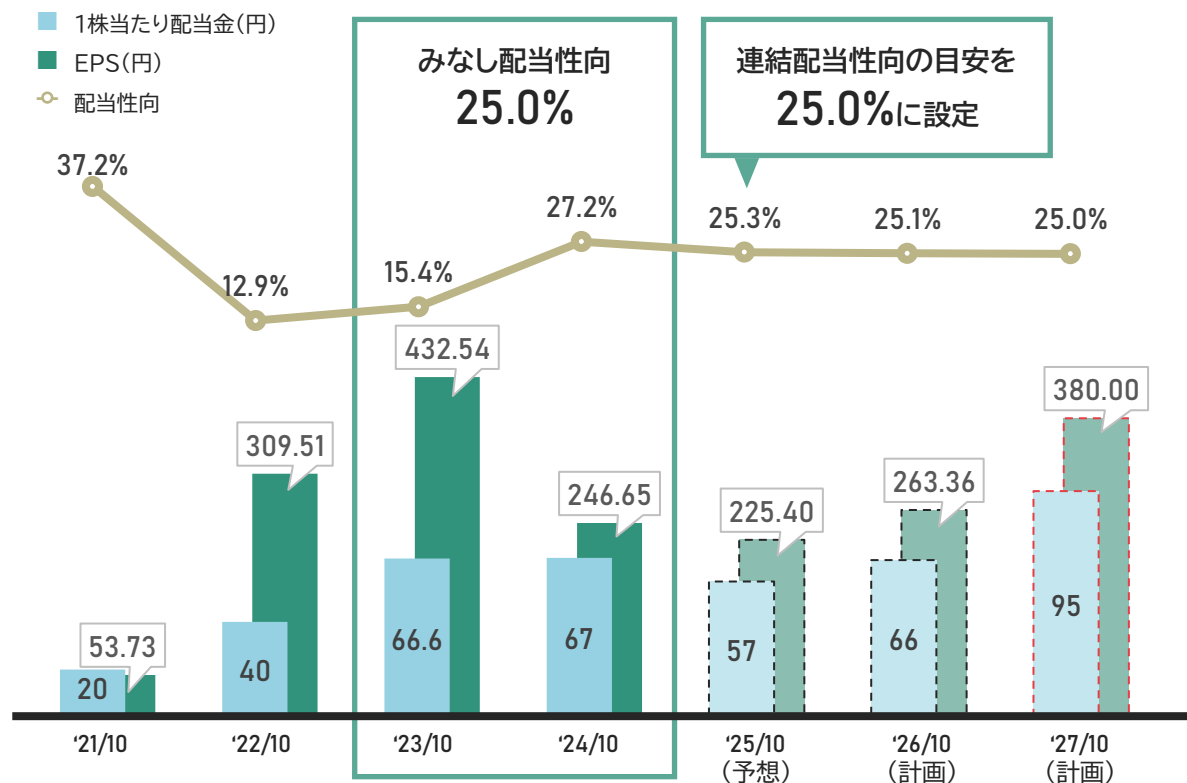
## 株主還元・配当方針

# 株主還元・配当方針

## 株主還元の基本方針

安定配当を継続し、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て決定

- 連結配当性向の目安を25%とする
- 最低配当金額を'25/10より年間20円に設定('24/10は年間10円)



株価  
**1,320 円**

最低投資金額  
**132,000 円**

予想配当利回り  
**4.32 %**

※2024年12月18日終値ベース  
(配当予想57円)

# 本資料取り扱い上のご注意

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、業績見通しのみに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

- ・ TEL 084-934-2621 FAX 084-934-2624
- ・ E-MAIL: [ir@orvis.co.jp](mailto:ir@orvis.co.jp)
- ・ URL: <https://www.orvis.co.jp>