



2025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）

2026年1月10日



1	会社概要	P 3
2	主要事業の特徴	P 9
3	2025年10月期決算概要	P 19
4	2026年10月期決算見通し	P 27
5	資本コストや株価を意識した経営への対応	P 36
6	中期経営計画「NEXT STEP 10」の進捗状況	P 41
7	株主還元・配当方針	P 46



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
本社所在地	広島県福山市松永町六丁目10番1号
代表取締役	中浜 勇治(なかはま ゆうじ)
設立	1959年11月
決算期	10月
連結売上高	126億3912万円(2025年10月期)
連結営業利益	6億5894万円(2025年10月期)
資本金	7億900万円
従業員数	個別189名／連結211名(2025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
徳山(代理店)

■ ライフクリエイト事業

周南



子会社

寿鉄工株式会社(鳥取県米子市)

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



1962年5月
現広島県世羅町に
製材工場を建設

1971年6月
広島県福山市に
製材工場移転
プレハブハウスの
完成品の販売開始

1968年3月
NZ松の製材工場建設
プレハブ部材の生産開始

1959年11月
有限会社中浜材木店
を設立

2002年8月
GREEN HOPE号就航
(2014年5月売却)



2008年8月
木材事業
姫路工場建設
(2014年11月閉鎖)

2006年9月
ジャスダック証券取引所
(現:東京証券取引所) に上場

2018年6月
木材事業福山工場
稼働開始



2022年4月
東京証券取引所
市場再編に伴い、
スタンダード市場に上場

2014年4月
木材事業
姫路工場操業停止
事業構造改革の断行と
ビジネスモデルの
見直しを実施

2024年3月
寿鉄工株式会社を
子会社化



1 | 会社概要：4つのセグメント

木材事業

売上高
構成比
58.9%

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

売上高
構成比
34.5%

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

グループ会社
寿鉄工株式会社 

重量鉄骨の製造・販売



太陽光発電 売電事業

売上高
構成比
3.6%

自然エネルギー等による発電(売電)事業
広島県、山口県、愛知県の
3県15ヶ所に設置(合計出力規模約13MW)



ライフクリエイイト事業

売上高
構成比
3.0%

ゴルフ場の運営(山口県周南市)



- 建材を含む木材関連の上場企業27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

梱包用材等の
製造・販売
国内シェアNo.1

コンピュータ
スキャンによる
多明細・小ロット
生産


ORVIS

木材事業

- 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

- 軽量鉄骨から重量鉄骨の企画・設計・販売・アフターフォローに至るまでの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

ハウス・エコ事業

設計・施工一貫方式
により、
窓口を一本化

軽量鉄骨から
重量鉄骨の設計・
構造計算・施工・
アフターフォロー
までが
ノンストップ



主要事業の特徴

- 梱包用木材の製造・販売でシェア約19%、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 19%

梱包用木材市場(木質系)

市場規模 400億円

※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)

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



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)



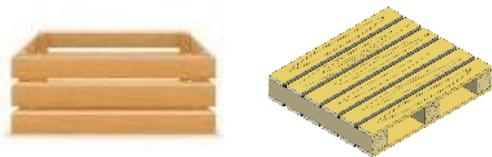
木材事業の売上構成

梱包用木材市場

国内シェア
約19%

梱包用材 約94.2%

- 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5.8%

- 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

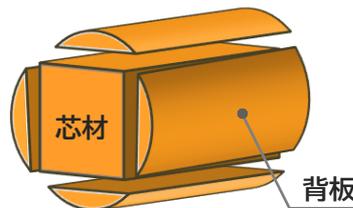
2025年
10月期

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

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を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



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

樹種別出荷比率 ●杉 ●NZ松

当社の強み



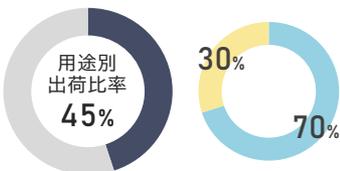
梱包用木材市場の
全体へ販売



常時取引口座数
400~500社

輸出梱包材

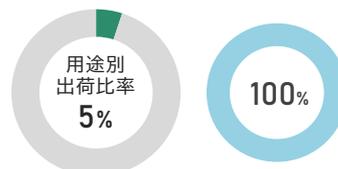
輸送時の商品の保護に用いられる材料



5つの異なる用途向けに多数のお客様と取引

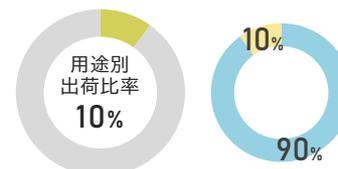
非住宅分野

大阪万博大屋根リングの
約5%は当社支給材(当社調べ)



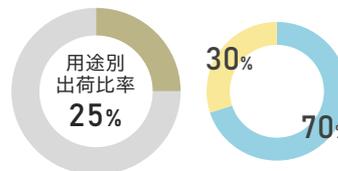
土留め材

土や砂などが崩れるのを防ぐために
使われる構造物の材料



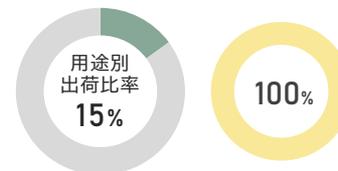
パレット材

フォークリフトを用いて輸送、保管等の
全てを可能とする面をもった台の材料



電線ドラム材

ケーブルや電線を巻いて保管や輸送を
するための円筒形構造物の材料



● 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

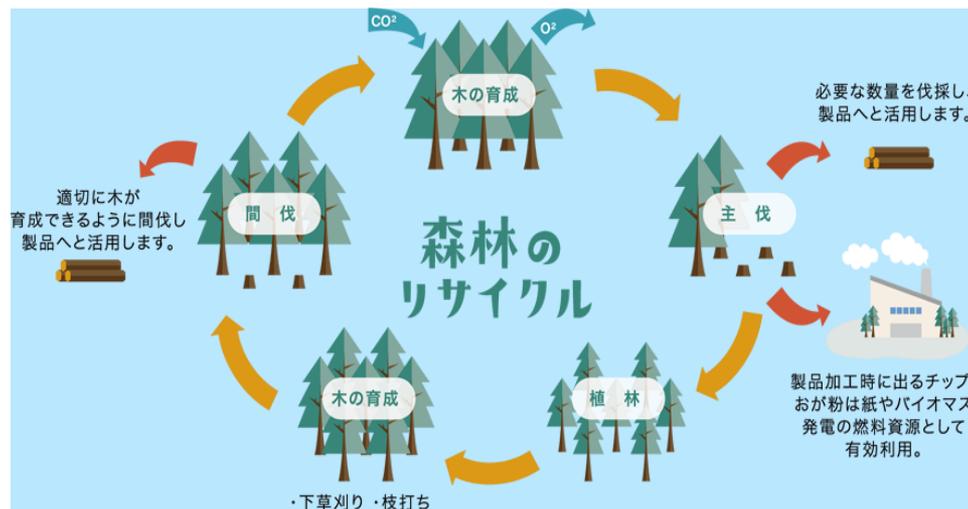
- CO2吸収量が減少した樹齢の高い国産杉を使用
- CO2吸収の活発な若木を植林、育成のサイクルへ

POINT 2 直径100cm程度の大径木を製材する設備

- 一般の工場では製材が困難な直径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

6 安全な水とトイレを世界中に	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	8 働きがいも経済成長も
11 住み続けられるまちづくりを	12 つくる責任 つかう責任	13 気候変動に具体的な対策を
14 海の豊かさを守ろう	15 陸の豊かさも守ろう	

国産杉2025年仕入量

本 数:233,299本(長さ4m)
 材 積:127,491m³
 平均径:36.9cm(直径)



- 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35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



2 | ハウス・エコ事業：グループで完結

- 設計からメンテナンス(アフターサービス)までをグループで一貫施工



軽量鉄骨

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)



重量鉄骨

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)



● 鳥取県立美術館





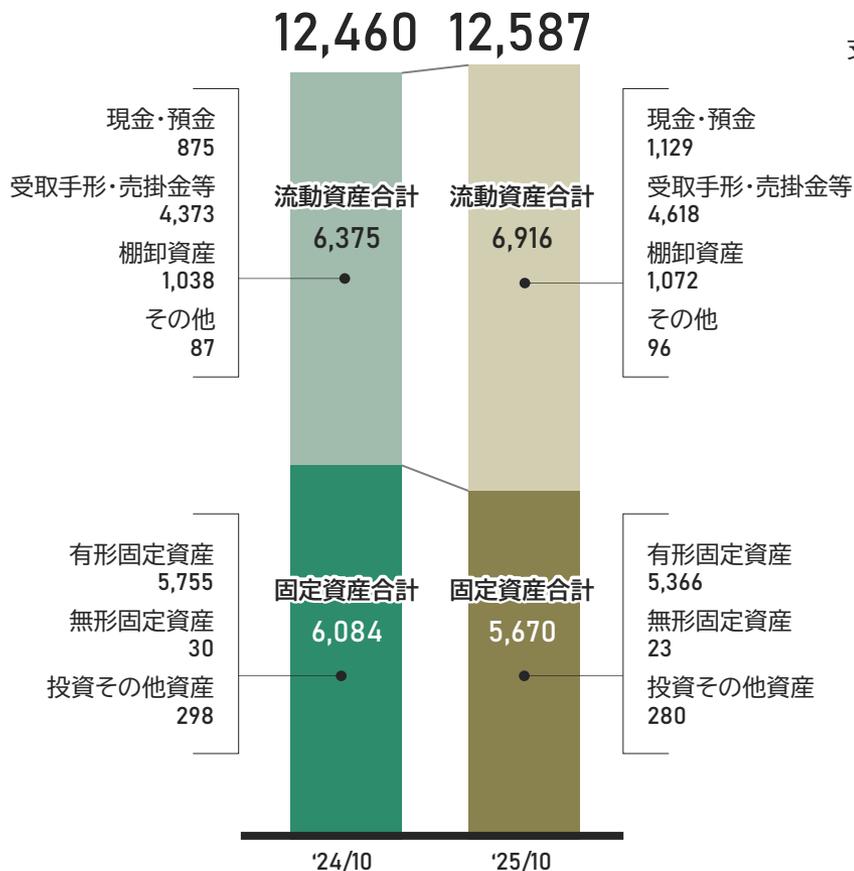
2025年10月期 決算概要

3 | 要約貸借対照表



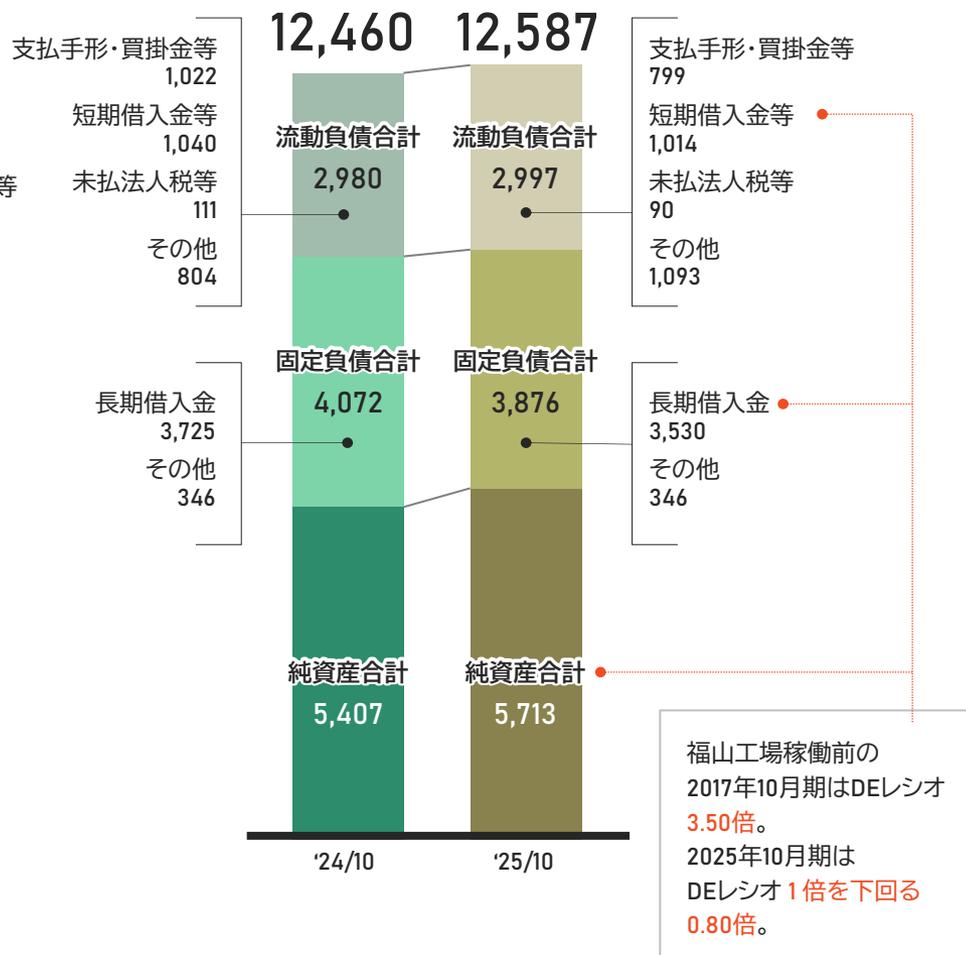
資産の部

(百万円)



負債及び純資産の部

(百万円)



売上高

(2024年10月期実績)

12,639 百万円

増減 **+1,195** ▲ 前期比 **+10.4%**

(11,444百万円)

販売費及び一般管理費

(2024年10月期実績)

1,668 百万円

増減 **+89** ▲ 前期比 **+5.7%**

(1,578百万円)

営業利益

(2024年10月期実績)

658 百万円

増減 **+78** ▲ 前期比 **+13.6%**

(580百万円)

経常利益

(2024年10月期実績)

643 百万円

増減 **+65** ▲ 前期比 **+11.3%**

(578百万円)

親会社株主に帰属する 当期純利益

(2024年10月期実績)

421 百万円

増減 **-13** ▲ 前期比 **-3.0%**

(434百万円)

1株当たり当期純利益

(2024年10月期実績)

238 円 **24** 銭

増減 **-8.41** ▲

(246円65銭)

3 | 業績分析(売上高の増減要因)

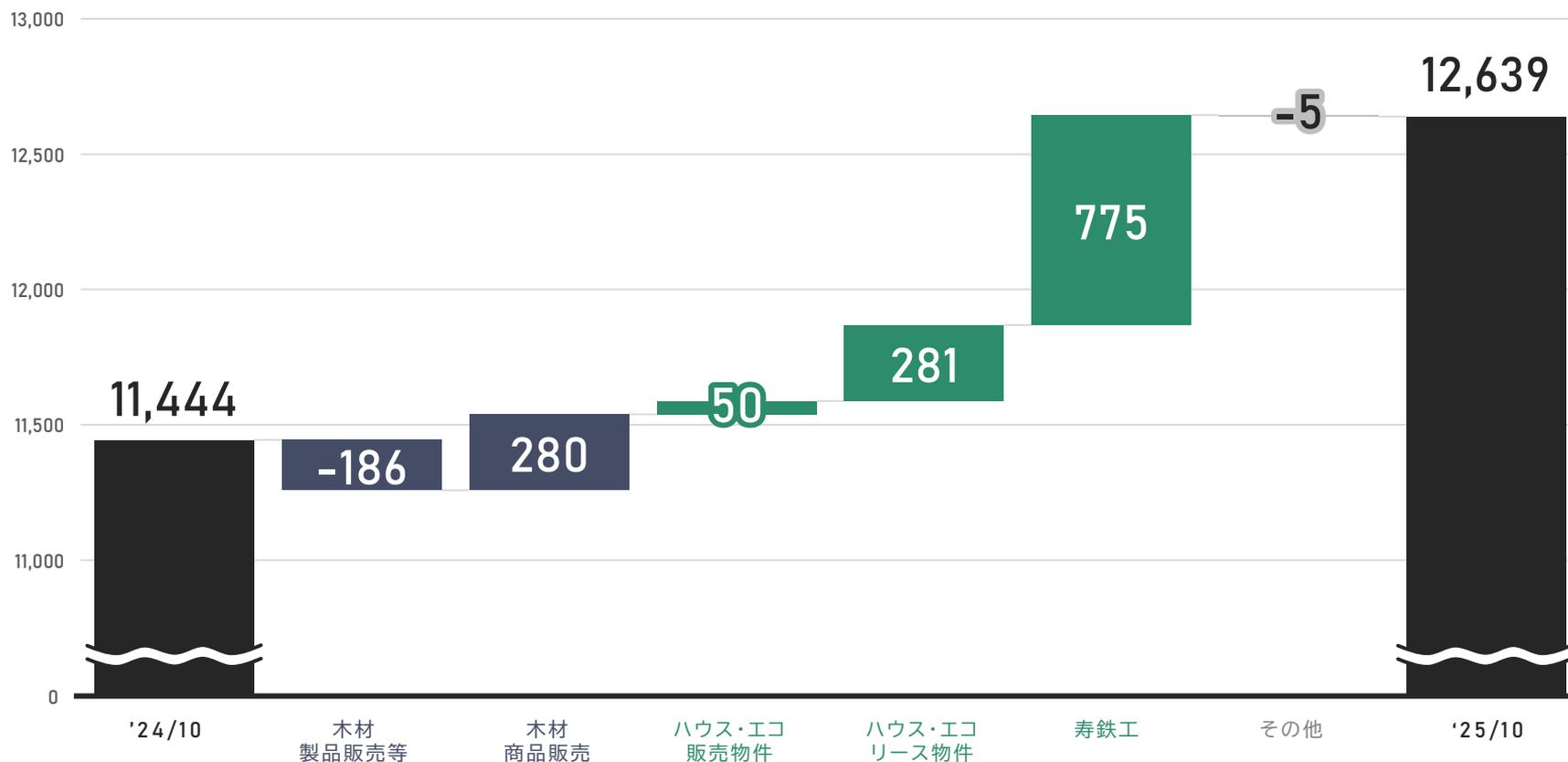
売上高

前期比



+1,195 百万円
+10.4%

(百万円) ■ 木材事業 ■ ハウス・エコ事業



3 | 業績分析(営業利益の増減要因)

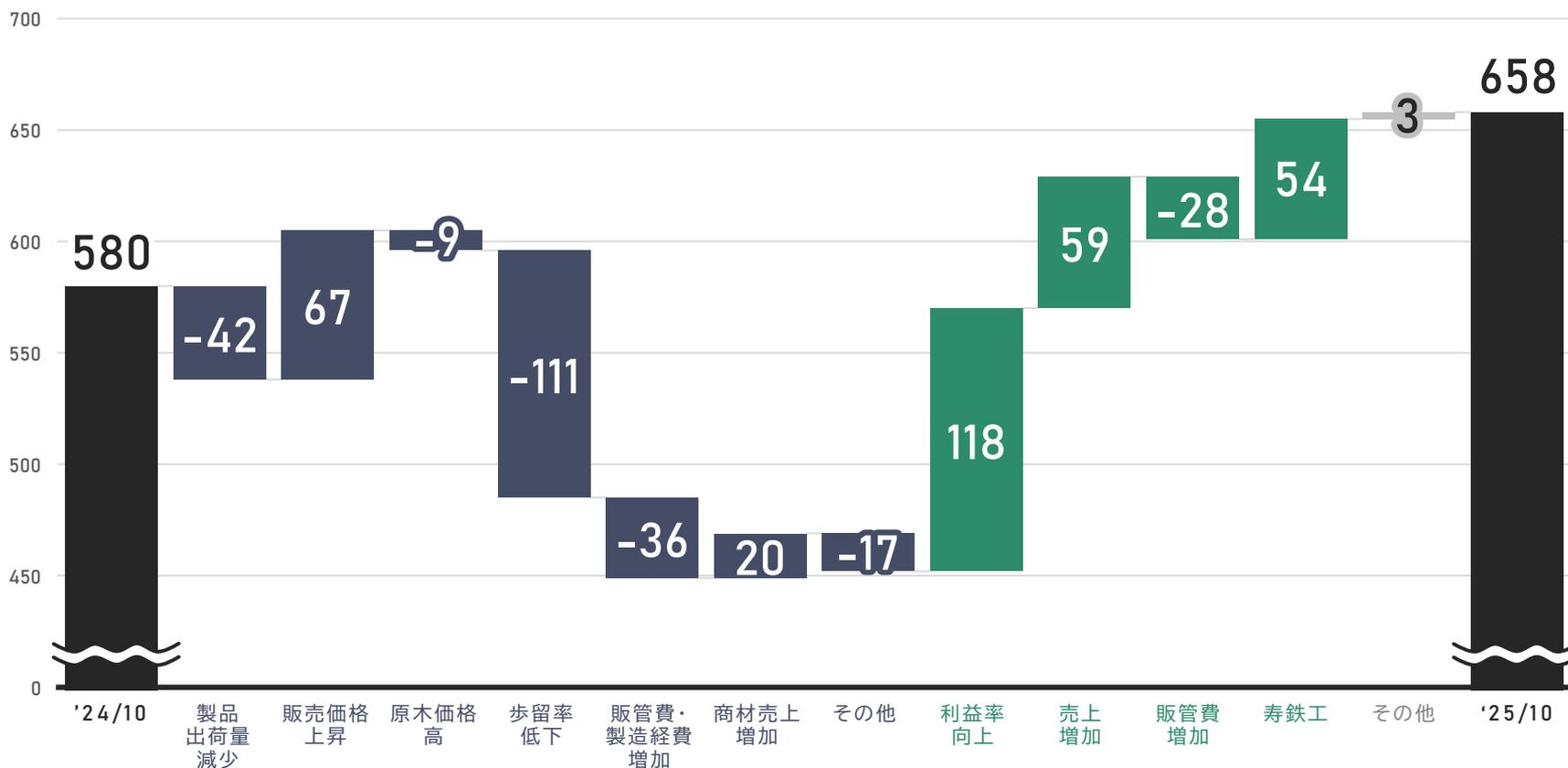
営業利益

前期比



+78 百万円
+13.6%

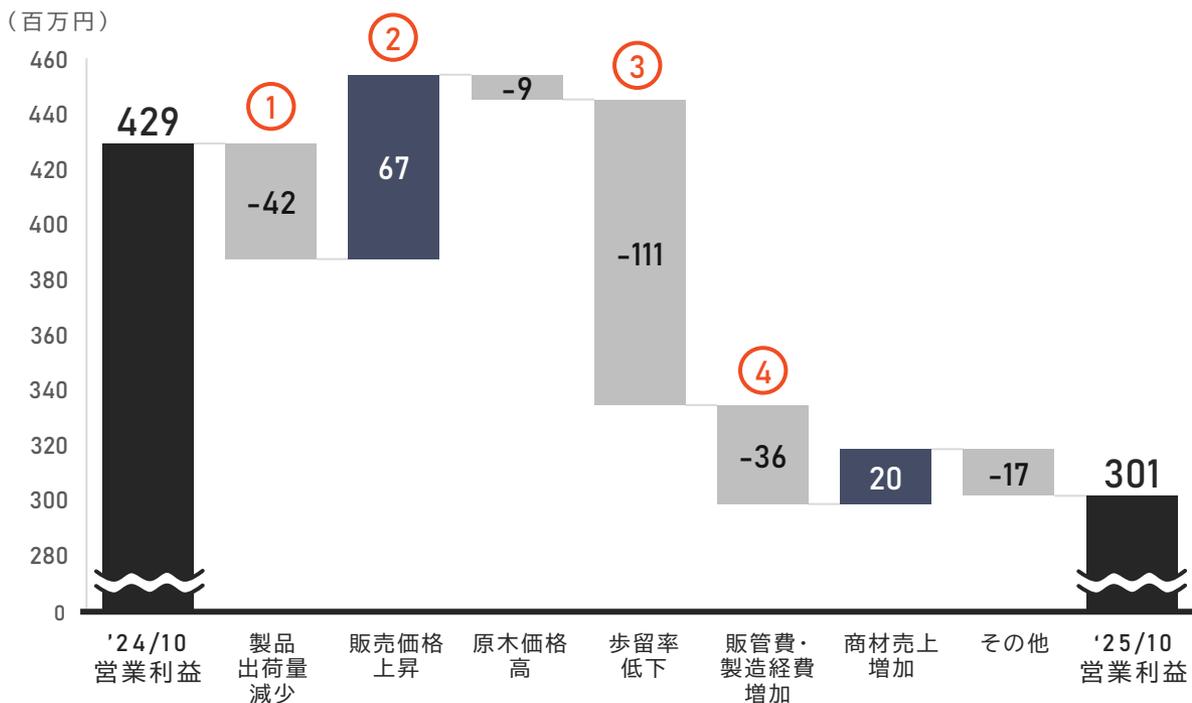
(百万円) ■ 木材事業 ■ ハウス・エコ事業



売上高
7,442 百万円
前期比+1.3%

営業利益
301 百万円
前期比-29.8%

営業利益の増減要因



① 米国関税政策や中国経済の低迷により輸出関連の荷動きが鈍化し、出荷量はおよそ5%減少。

② 3Qには1米ドル155円を超える円安水準のNZ松を製材するなど原木価格が上昇。原木価格高に伴い、その上昇分を転嫁、適正価格での販売に注力。

③ 記録的な猛暑による虫害の発生や丸太の品質低下により歩留率は前期比1%を超える低下。

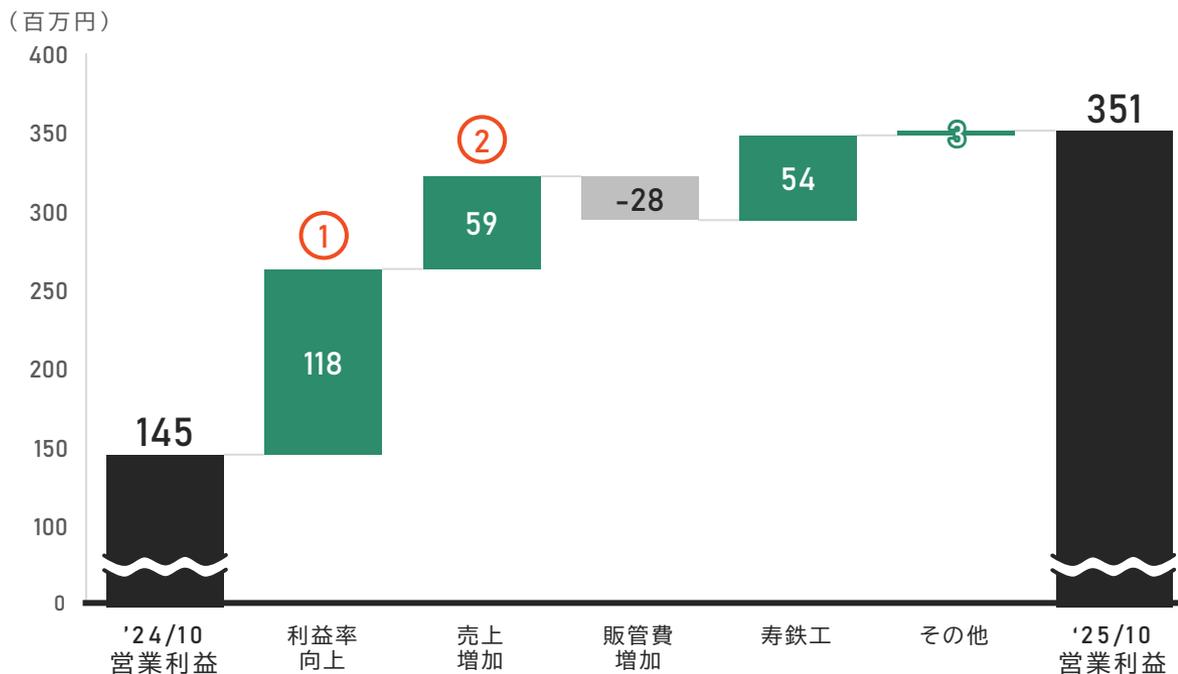
④ トラックの運転手不足による高速道路の利用など輸送単価が上昇。消耗資材価格の上昇。

売上高
4,357 百万円
 前期比+34.0%

営業利益
351 百万円
 前期比+141.5%

受注残高
2,779 百万円 ③
 前期比-7.7%

営業利益の増減要因



① 建築資材や人件費などの建築コスト高に対し価格転嫁が進む。比較的大型の案件において利益率が改善。

② 案件数はほぼ横ばいも、1案件当たりの販売価格が若干上昇、増収による増益。

③ 官公庁及び民間の受注は堅調に推移しているものの、大型物件の受注がやや苦戦、受注残高は若干減少。
 受注残高28億円に加え、有力な受注見込案件が**22億円**超有。

太陽光発電 売電事業



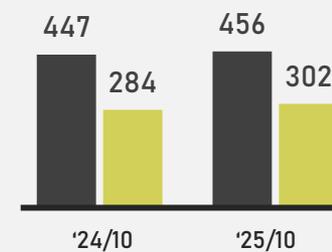
結果

- ✓ 発電量の増加に伴って増収
- ✓ 増収に加え、減価償却負担の減少により増益

要因

- ・ パワーコンディショナーの故障があったものの、日照時間が長くなる4月～7月は天候に恵まれたことにより、売電収入が増加。

■ 売上高(百万円)
■ 営業利益(百万円)



ライフクリエイト 事業



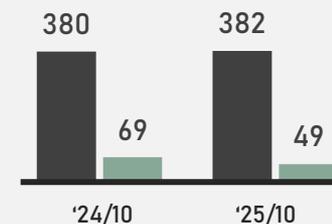
結果

- ✓ ゴルフ場の来場者数は微減
- ✓ クラブハウス等の修繕に伴い減益

要因

- ・ 集客競争の激化に加え、積雪や猛暑等により来場者数は減少
- ・ 一部料金の値上げ効果があったものの、クラブハウス等の修繕・改修に係る費用が増加。

■ 売上高(百万円)
■ 営業利益(百万円)





2026年10月期 決算見通し

 **不安定な為替相場**

FOMCにおいて、減速する雇用の冷え込みを背景に3会合連続の利下げを実施、政策金利は3.50-3.75%に引き下げ。日本においては日銀金融政策決定会合において利上げを実施。30年ぶりの水準となる政策金利0.75%と日米金利差は縮小されたものの、日本の過度なインフレや米国の物価上昇懸念など、不確実性が高く為替相場は円安のまま推移。

 **原木価格・業界の動向**

中国経済は内外需ともに減速すると予想され、木材価格は引き続き軟調な値動きを予想。
2025年の国産杉丸太の価格はほぼ横ばいで推移、製材品出荷量は住宅着工戸数が減少も、非住宅建設投資額が伸長したことから若干増加を予想(農林水産省「製材統計」「農林水産統計」、一般財団法人 建築研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」より)。

 **対中国輸出の不振**

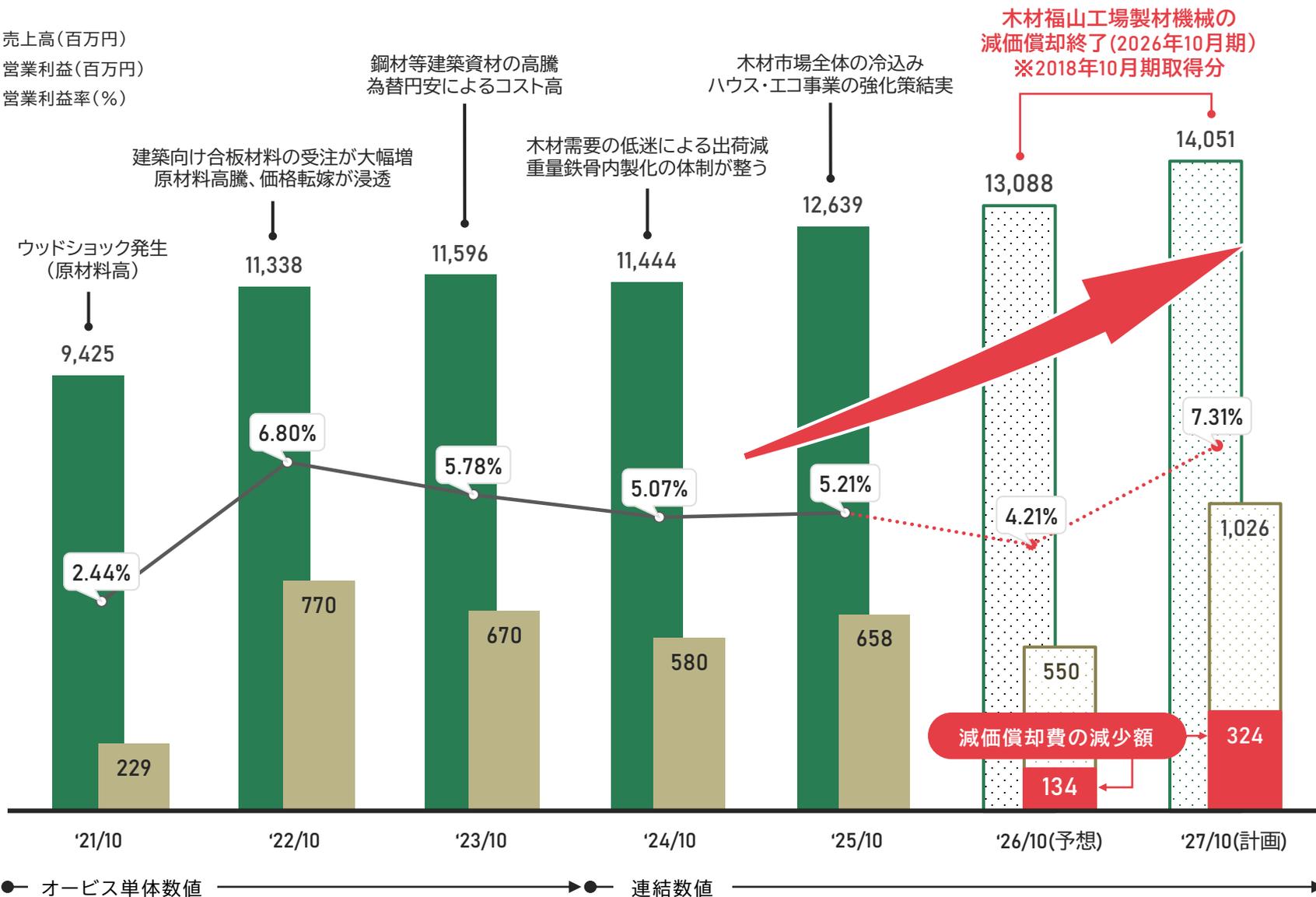
中国経済の低迷は、大きな回復が見込めず、内外需ともに減速すると予想。加えて、高市首相の台湾有事発言により日中関係の緊張が高まり、中国への依存をリスクと考え、日本企業の市場・拠点見直しに対するデリスキングが加速。日本において最大輸出相手国の一つである中国への輸出不振により、梱包材市場は引き続き厳しい事業環境と予想。

 **建設投資の受注競争激化**

堅調な企業収益や省力化投資への対応等を背景に、建設・設備投資は持ち直し傾向。2026年度の民間非住宅建設投資額は若干の増加が予想されるものの、着工面積は微減と受注競争の高まりが予想される。(一般財団法人建築研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」より)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。

4 | 業績動向推移：M&Aの成果が表れ増収増益基調を予想

- 売上高(百万円)
- 営業利益(百万円)
- ◇ 営業利益率(%)



工場稼働率の維持

point

1 国産木材の利用拡大

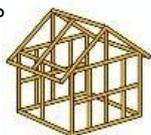
中国経済の低迷によるマーケットの冷え込みと円安の長期化により外国産材から国産材への切替を拡大。



point

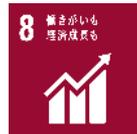
2 建材市場の販路維持

梱包材では利用が少ない背板の販売先として、建材市場に対する販路を維持。芯材の販売促進に注力、稼働率維持に努める。



ワークライフバランスの促進

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



完全週休二日制の導入と 収益性の改善

企業価値向上の取組みとして導入。心身ともに安心して働ける職場づくりと働きやすく働き甲斐のある職場環境を提供。

工場稼働日減少も製材機械のトラブル発生時に短時間復旧を可能とする設備投資を実施。生産性・歩留率を考慮、断面積の小さいサイズは外注対応するなど、生産効率を優先。福山工場稼働時導入の製材機械は減価償却が終了(2026年5月)、収益性が改善。



設計からメンテナンスまでをオービスグループで一貫施工



企画・設計



鉄骨加工



施工



引渡し



メンテナンス

グループシナジーを高めることで、競争力を強化、収益の向上を図る。

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



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



営業活動の強化

- 収益の向上を図るため、寿鉄工で鉄骨を内製化する大型案件の営業強化。
- 同行営業や現場見学などから若手社員に経験を積ませ、早期戦力化を目指す。
- 寿鉄工において営業員を増員。販路の拡大を図る。



人材の採用・育成

- 2025年10月期に17名増員。2026年10月期は13名増員を計画。
- 中堅社員の管理職登用、若手社員の入社により若返りが加速。
- 中堅社員や若手社員を対象に役職や年次に応じた研修を実施、スキルの底上げを図る。

売上高

(2025年10月期実績)

13,088 百万円

増減 **+449** ▲ 前期比 **+3.6%**

(12,639 百万円)

販売費及び一般管理費

(2025年10月期実績)

1,828 百万円

増減 **+159** ▲ 前期比 **+9.6%**

(1,668 百万円)

営業利益

(2025年10月期実績)

550 百万円

増減 **-108** ▲ 前期比 **-16.5%**

(658 百万円)

経常利益

(2025年10月期実績)

524 百万円

増減 **-118** ▲ 前期比 **-18.5%**

(643 百万円)

親会社株主に帰属する 当期純利益

(2025年10月期実績)

354 百万円

増減 **-67** ▲ 前期比 **-16.1%**

(421 百万円)

1株当たり当期純利益

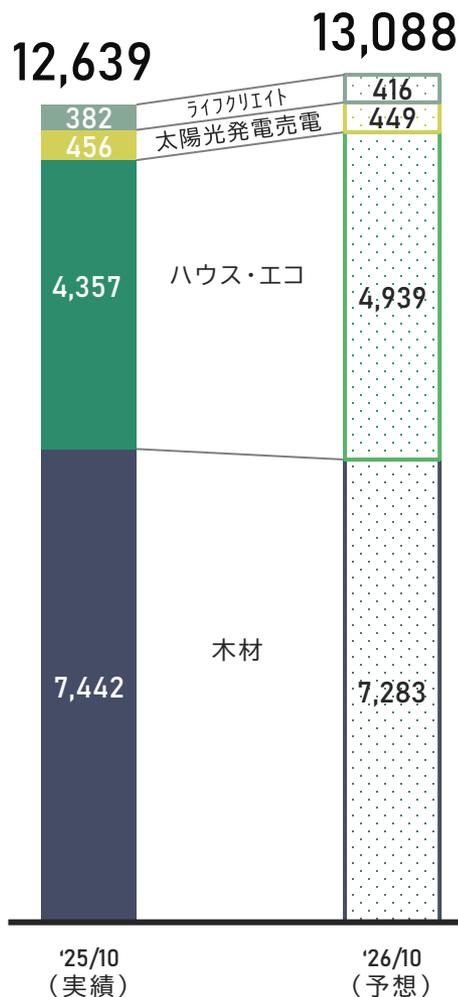
(2025年10月期実績)

198 円 **96** 銭

増減 **-39.28** ▲

(238 円 24 銭)

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

※点線の縁取りなしは'25/10(実績)
 ※点線の縁取りありは'26/10(予想)



① 木材事業

減収増益を予想。
 中国経済の低迷により梱包用材
 木材市場の短期的な回復は見込
 めず。既存顧客の潜在的需要の
 掘り起こしに注力。
 2018年10月期取得の製材機械の
 減価償却が終了、増益見込み。

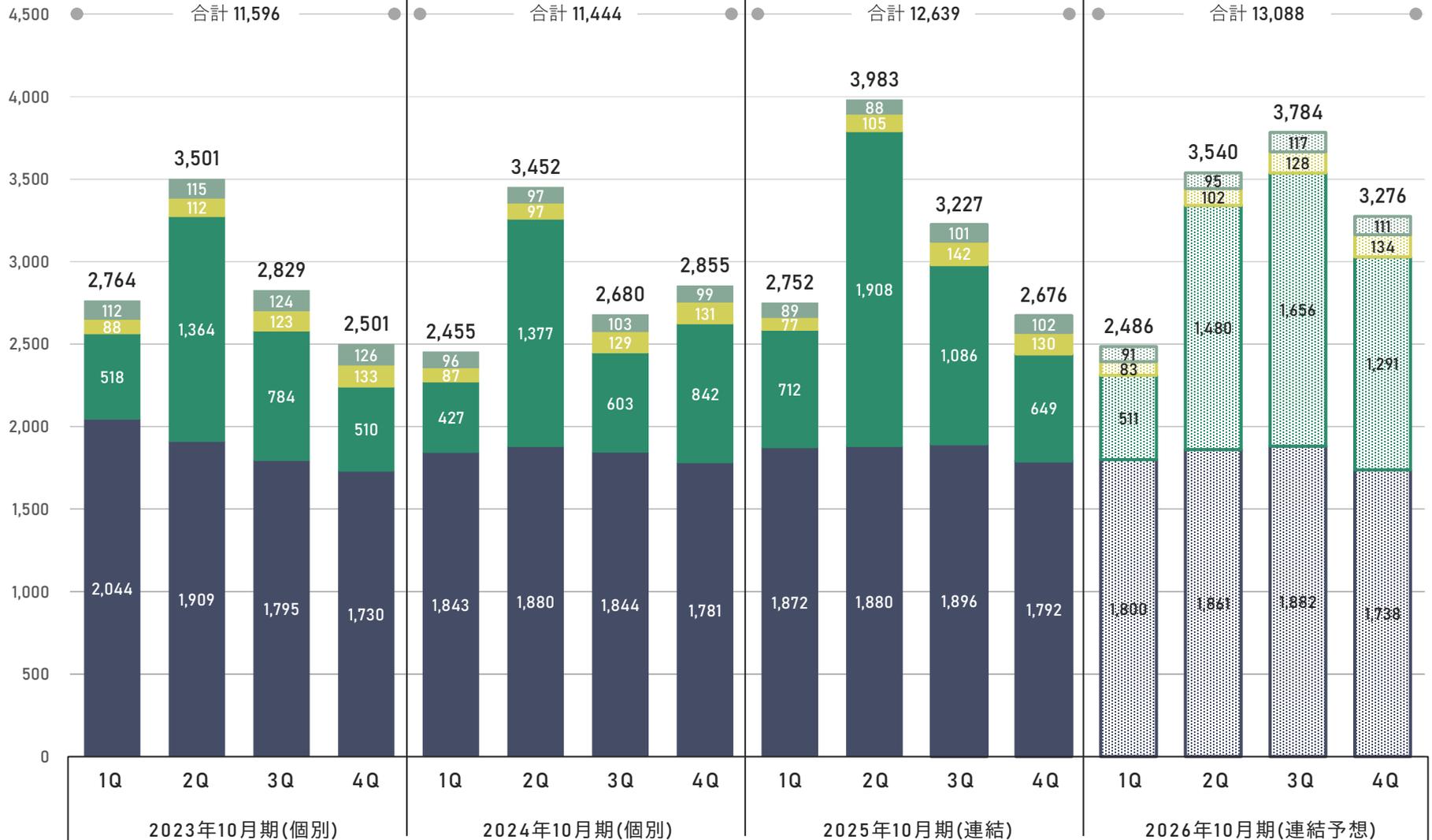
② ハウス・エコ事業

増収減益を予想。
 当社と寿鉄工の協力体制を強
 化、シナジー効果の最大化に取
 り組む。
 人員増及び昇給による給与水準
 の引き上げ等により、人件費が
 増加見込み。

4 | 売上高(事業・四半期別)

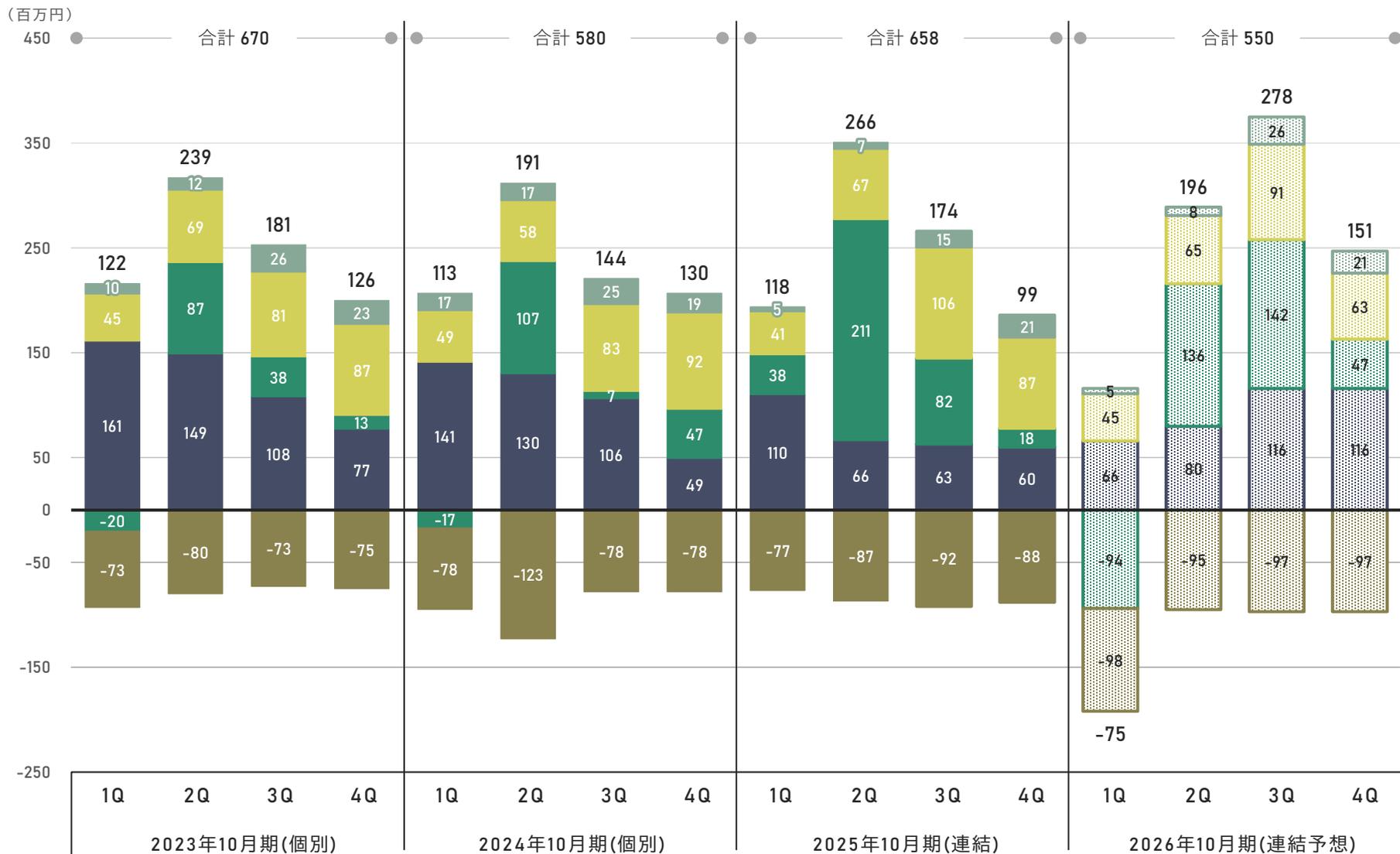
■ 木材事業 ■ ハウス・エコ事業 ■ 太陽光発電売電事業 ■ ライフクリエイト・不動産事業

(百万円)



4 | 営業利益(事業・四半期別)

■ 木材事業 ■ ハウス・エコ事業 ■ 太陽光発電売電事業 ■ ライフクリエイト・不動産事業 ■ 全社費用

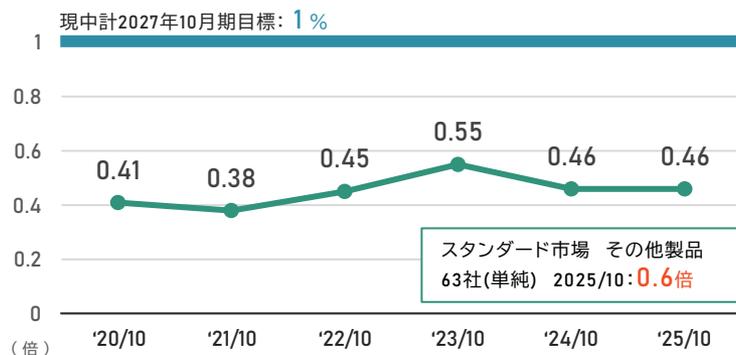


5

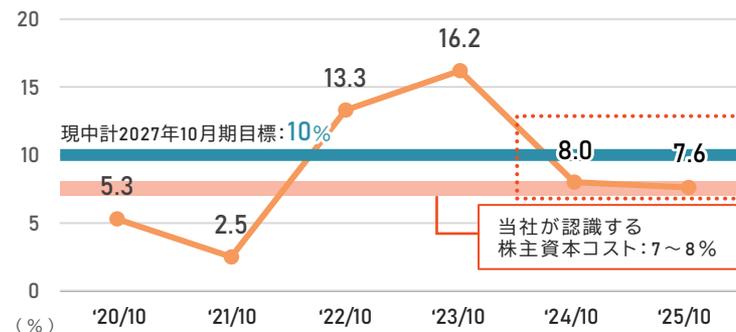
資本コストや株価を
意識した経営への対応

現 状 認 識	株主資本コスト	7～8%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
	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が出来ていない
	PER	現状6倍程度、スタンダード市場「その他製品」63社の平均19倍を大きく下回り、利益と比べて割安な状態

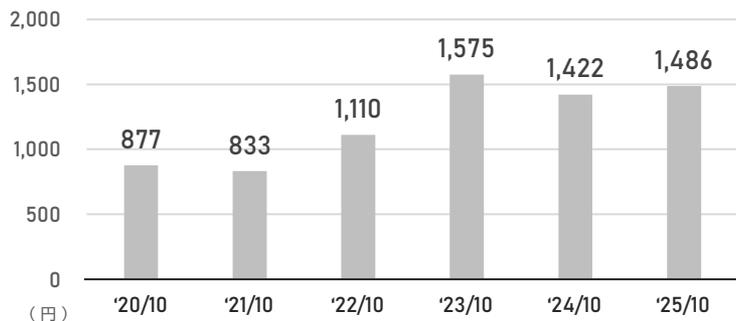
PBR：1倍を大きく下回る



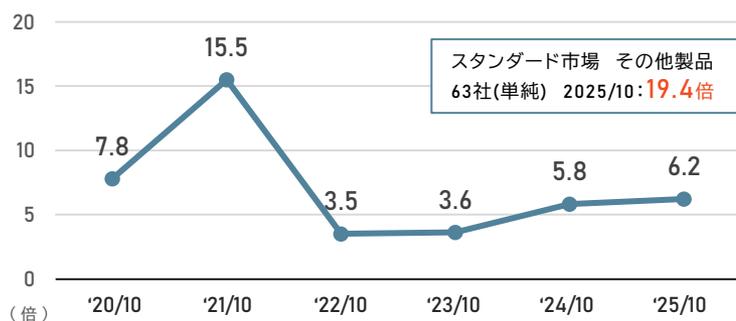
ROE：株主資本コストと同水準



【参考】期末株価

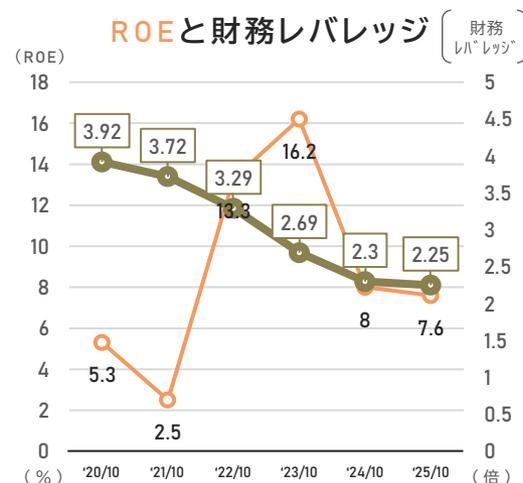
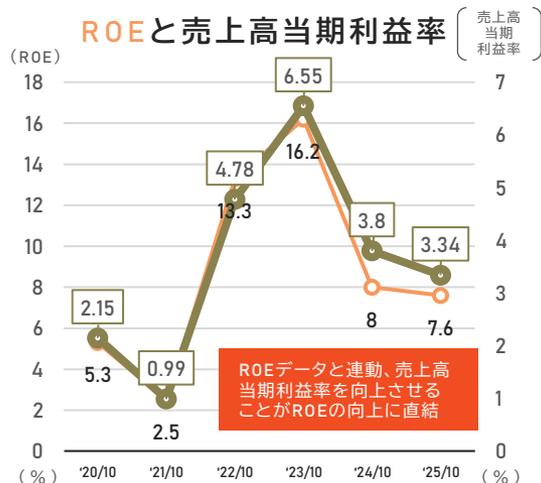
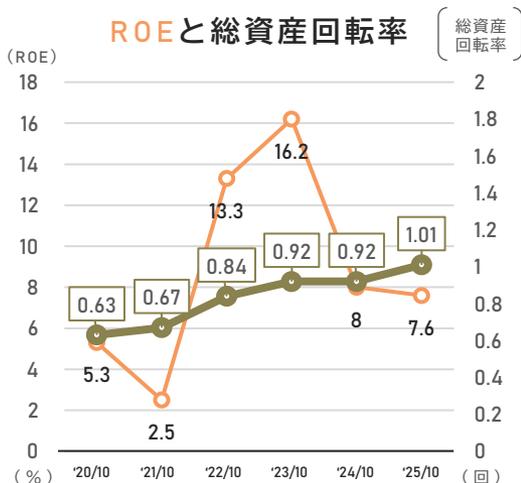


PER：割安な水準



5 | 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～

● ROEを3つに分解して深掘り



ROEの向上に向けては、総資産回転率(概ね1倍程度が適正)や財務レバレッジ(概ね2～3倍が適正)は適正水準を維持しているものの、売上高当期利益率が低く(概ね5%程度が適正)ここを改善することによりROEの向上が見込まれる。



中期経営計画「NEXT STEP 10」の最終年度にあたる2027年10月期において売上高当期利益率を5%まで引き上げることに注力する。

取組む施策

成長分野への投資と稼ぐ力の強化

方針・指標

木材事業

- 小ロット・多明細対応に特化、顧客層の拡大・新たな製品明細の受注獲得に注力
- 成長が期待される非住宅分野への販路拡大に注力

ハウス・エコ事業

- 設備投資は成長を期待できる分野において、戦略的な重点事業を定め経営資源を集中的に配分
- 既存事業とは異なる分野へ本格的に進出、寿鉄工株式会社を持つノウハウを最大限活用、受注の拡大を図る
- M&Aを視野に入れた事業規模の拡大を図る

取組み実績

木材事業

- 梱包マーケットは中国経済の低迷を受けて盛り上がり欠ける状況が続く。取引先毎の営業戦略を立て受注活動に注力、売上高は前期比1.3%増。事業部長・営業統括部長が参加するPDCA会議を2ヶ月に一度開催、目標達成のために解決すべき課題を洗い出し、具体的な行動内容を決定する。
- 非住宅分野への出荷比率は前期とほぼ横ばい。一方、為替相場が150円を大きく超えて大幅な円安が続くことから、外国産材から国産材への切り替え営業をさらに強化、受注量の確保に努める。

ハウス・エコ事業

- 寿鉄工株式会社において、「鉄骨柱大組立溶接ロボットシステム」の更新及び「鉄骨コア連結溶接ロボットシステム」の新規導入を行い、生産能力の増強に注力。
- 当社から寿鉄工株式会社に対して、2物件の発注(重量鉄骨)を実行。今後さらなるシナジー効果を発揮できる様、共同営業等の推進により受注獲得に結び付け、事業基盤の強化・拡大を図る。
- 当社から寿鉄工株式会社へ営業社員を転籍させ、今まで営業が手薄であった地域への進出を図り、販路の拡大を目指す。
- 人材の採用が着実に進展。前期比14名増の105名体制となる。
- 新たなM&A実績はなし。引き続き中長期的な成長機会を見据え、戦略的な投資候補の検討を継続。

取組む施策

資産の有効活用

方針・指標

- 政策保有株式の段階的売却を進める
- M&A等の大規模投資には長期借入による資金調達を活用
- 非事業資産の売却を進める

取組み実績

- 政策保有株式の売却を進めたこともあり、保有銘柄は16銘柄から11銘柄まで縮減。今後も段階的な縮減を進める。
- 当連結会計年度に調達した長期借入は11億円。その主な用途は、ハウス・エコ事業の官公庁無償譲渡等物件に係る借入(売掛債権の回収が月割のため、建上時の原価相当額について長期借入を実行)。
- M&A等の大規模投資実績はなし。
- 遊休資産(土地及び建物)の売却(固定資産売却損19百万円計上)を実行。この売却に伴い、他の全ての資産が事業の用に供することとなる。

取組む施策

資本構成に対する考え方と配当政策

方針・指標

- 連結自己資本比率50%超えを目指す
- 連結自己資本比率50%超えを達成した場合、配当性向の目安を25%から30%へ引き上げを検討

取組み実績

- 連結での自己資本比率は45.4%(前期比2.0%アップ)、個別での自己資本比率は47.1%(前期比2.2%アップ)となる。
- 2026年10月期において、財務体質の健全化が進んだことから、1年前倒して配当性向の目安を25%から30%へ引き上げを実施。

取組む施策

ステークホルダー満足への取組み

方針・指標

- 個人投資家に対するIR活動の充実を図る
- 決算説明資料の充実を図る
- 株主・投資家との対話を強化、情報開示の拡充を図る
- 個人投資家セミナー・スモールミーティングを実施、IR活動のさらなる強化を図る

取組み実績

- 個人投資家説明会を3回開催。
- スモールミーティングを17回開催。
- 株主や投資家等に対して、財務状況や経営成績などをより分かりやすく伝えるため、2025年10月期第2四半期決算より、決算補足説明資料を作成。
- 年2回、6月と1月に株主通信を発行。
- IR対応窓口は経理部とし、問合せ事項等に対して当日又は翌日に回答を行うなど、スピーディーな対応を行う体制を構築している。
- 株主数は2025年4月末時点で1,689名、2025年10月末時点で1,916名と半年で227名の増加となる。
- 地元高校生の工場見学や地元中学生の職場体験等に協力。地域社会との関係強化と信頼関係を構築していくことで、引き続き企業認知度の向上を図る。

- **株主資本コスト(7~8%程度と認識)を上回るROEを継続しつつ、2027年10月期には、PBR1倍超とROE10%超を目指す。**

株主資本コスト

7.19%

リスクフリーレート

1.657%

2025年10月31日
新発10年国債複利終値

+

β

0.902

10年間の対TOPIX(配当込)

×

エクイティ・リスク・プレミアム

6.14%

1972年~2024年日本株

6

中期経営計画 「NEXT STEP 10」の 進捗状況

6 | 中期経営計画「NEXT STEP 10」のアップデート



主力の木材事業は中国経済の低迷が長期化、輸出梱包関連の荷動きは伸び悩みの状況。

ハウス・エコ事業は、2025年10月期に**営業利益351百万円**を計上。

利益面では中期経営計画を**2年前倒し**で最終年度(2027年10月期)の数値目標**310百万円を達成**。

ハウス・エコ事業の計画数値を中心に、**中期経営計画最終年度の経営指標等の見直し**を実行。

見直しの背景	「Mグレード認定」取得の1年前倒し	2024年3月に鉄骨製作等における「Hグレード認定」取得(Mグレード認定の1つ上のグレード)の寿鉄工株式会社がグループ入り。
	人材確保	2025年10月期にハウス・エコ事業において人材の採用が着実に進展。前期比14名増の105名体制となる。
	株主還元	自己資本と有利子負債のバランス(D/Eレシオ0.8倍以下)が図られ財務体質の健全化が進む。2026年10月期より配当性向の目安を25%から30%へ引き上げ(1年前倒し)。

経営指標

(百万円)



株主還元



6 | 中期経営計画「NEXT STEP 10」のアップデート



木材事業

中計策定時はウッドショックによって活況を呈していた梱包マーケットは、現在中国経済の低迷や米国関税問題など短期的な回復が見込めないことから、計画時の水準から下方修正。

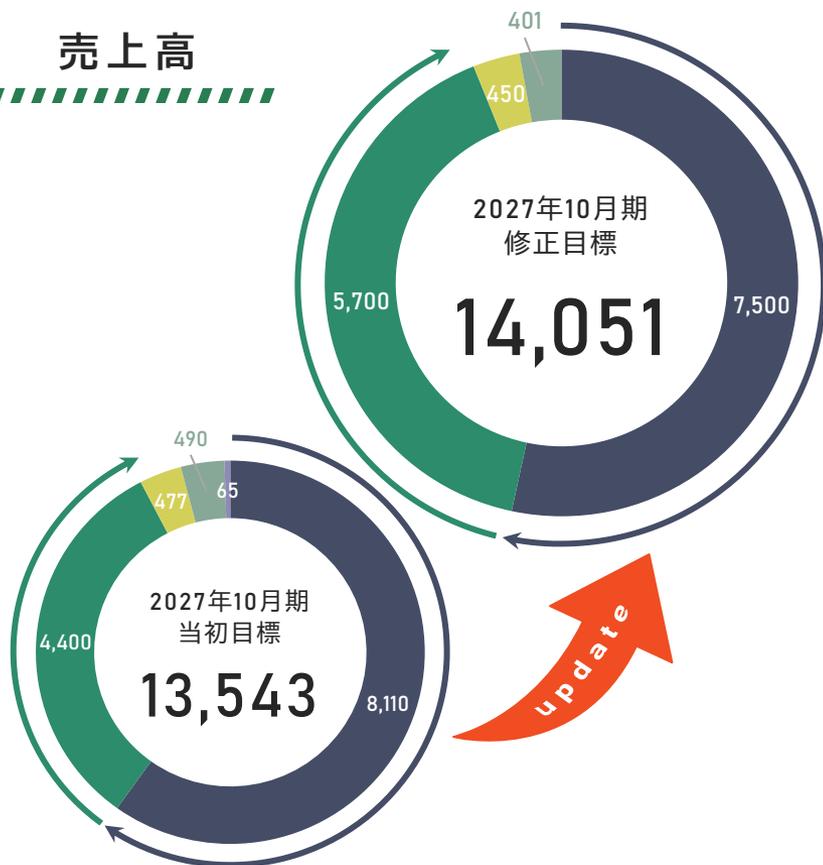
ハウス・エコ事業

将来を担う人材の採用・育成が進んでいることに加えて、設計から携わる伴走型営業の貢献が見込まれる。また、成長ドライバーの重量鉄骨分野において新規顧客や既存顧客の新領域案件獲得を想定し、計画時の水準から上方修正。

経営指標

■ 木材事業 ■ ハウス・エコ事業 ■ 太陽光発電売電事業 ■ ライフクリエイト事業 ■ 不動産事業 ■ 全社費用 (単位:百万円)

売上高

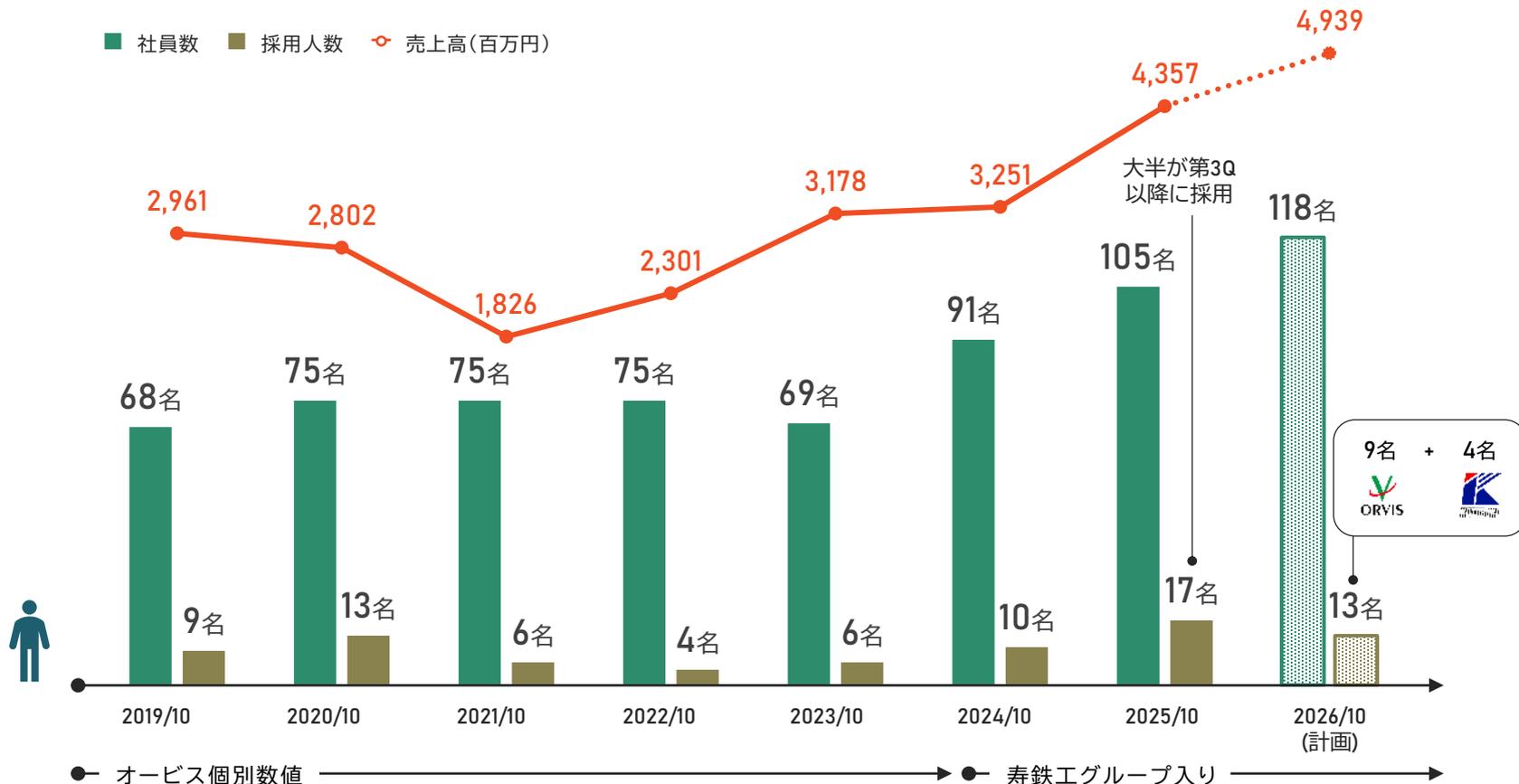


営業利益



6 | 事業規模の拡大 ハウス・エコ事業の人員と売上高の推移

中途採用を中心にM&Aと合わせて当初計画を上回る人員を確保
事業拡大に合わせて必要な人員を採用・育成しながら収益力の強化を図る

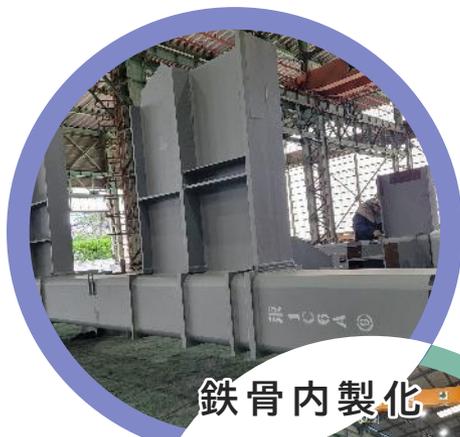


※当社は2024/10より連結へ移行しました。従いまして2019/10～2023/10は個別数値を記載しております。
※期末社員数には臨時社員等(ごく少数)も含めて記載しております。

6 | 事業成長の加速 ハウス・エコ事業のシナジーを追求



第二の柱となる事業として、収益性が大きく改善（営業利益は前期比141.5%増）しました。2024年3月に子会社となった寿鉄工の経営成績が期首から組み込まれ、大幅な増収増益を達成。グループ会社毎の既存事業の拡大に加えて、以下の「3項目」について、グループシナジーを追求、成長を加速させます。



鉄骨内製化



技術連携



協業



オービス発注の大型物件に寿鉄工製作の鉄骨を使用、収益の向上を図ります。3Qにオービスグループ初の鉄骨内製化案件に着手しました。



Hグレードを保有する寿鉄工の技術継承を目的とした人材交流を図ります。オービスでMグレード認定取得を目指します。



両社の営業部門が連携して取引先を訪問、中四国・関西圏での受注積み増しを図ります。

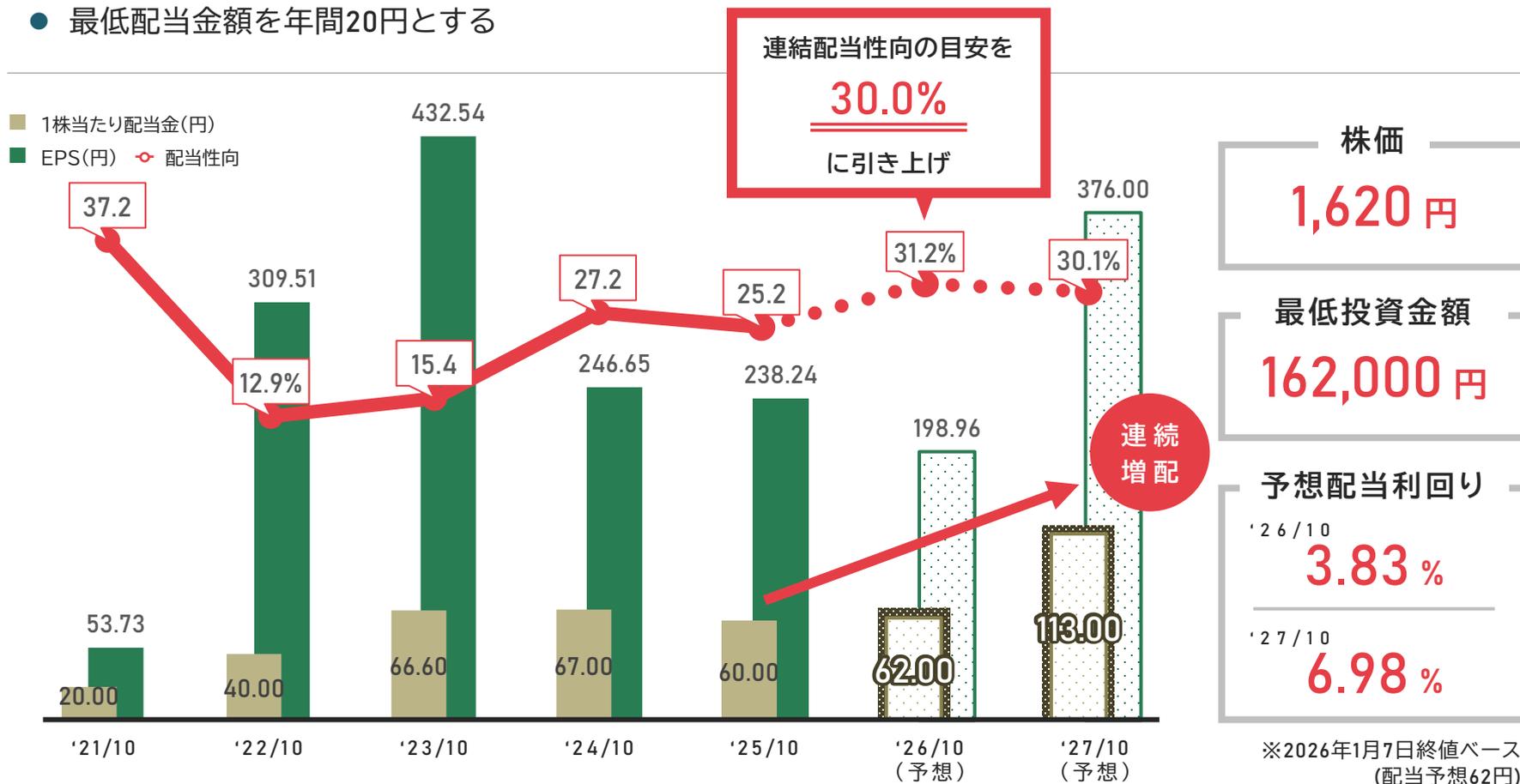


株主還元・配当方針

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%から30%へ引き上げ
- 最低配当金額を年間20円とする



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
- ・ URL: <https://www.orvis.co.jp>