



2018年3月期第2四半期 決算説明資料

小野建株式会社

CONTENTS

1. 2018年3月期 2Q連結決算の総括、セグメント別業績・子会社の業績推移
2. 連結損益計算書、連結貸借対照表、販売管理費
3. 品種別販売状況、品種別販売・在庫推移、建機商品・工事売上金額の推移
4. 設備投資について、株主還元
5. 2018年3月期の動向、中長期に向けての課題と取り組み

将来の見通しに関する注意事項

資料に記載されている内容につきましては、種々の前提に基づいたものであり、将来の計画数値、施策などに関する記載については、不確定な要素を含んだものであることをご理解ください。

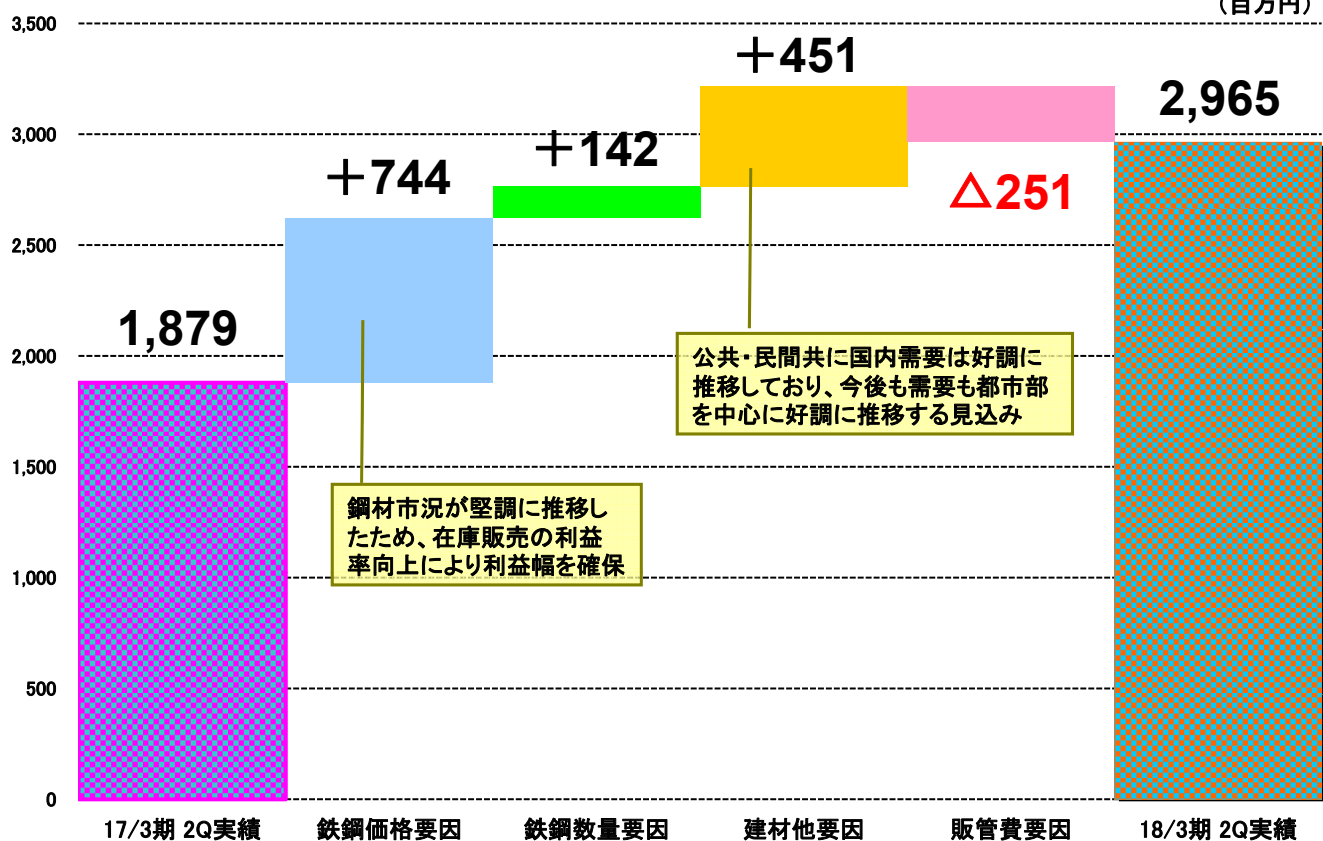
2018年3月期2Q総括 前期および計画との差異(連結)

(百万円)

	17/3期 2Q実績	18/3期 2Q計画	18/3期 2Q実績	計画比		前年比	
				増減	増減率	増減	増減率
売上高	80,227	91,658	92,880	+ 1,222	+ 1.3 %	+ 12,653	+ 15.8 %
売上総利益	7,426	8,388	8,763	+ 375	+ 4.5 %	+ 1,337	+ 18.0 %
営業利益	1,879	2,643	2,965	+ 322	+ 12.2 %	+ 1,086	+ 57.8 %
経常利益	1,994	2,741	3,070	+ 329	+ 12.0 %	+ 1,076	+ 54.0 %
親会社株主帰属 四半期純利益	1,339	1,984	2,136	+ 152	+ 7.7 %	+ 797	+ 59.5 %

2018年3月期2Q総括 営業利益/前年同期比変化要因(連結)

(百万円)



セグメント別業績推移(連結)

(百万円)

		16/3期 2Q実績	17/3期 2Q実績	18/3期 2Q実績
九州・中国 エリア	売上	48,274	45,246	51,565
	利益	1,518	1,423	1,833
関西・中京 エリア	売上	24,391	19,582	23,042
	利益	131	186	578
関東・東北 エリア	売上	20,307	15,398	18,272
	利益	397	275	565

売上高は「外部顧客への売上高」を記載

損益計算書(連結)

(百万円)

	17/3期 2Q実績	18/3期 2Q計画	18/3期 2Q実績	前年比増減率	17/3期 通期実績	18/3期 通期計画	前年比増減率
売上高	80,227	91,658	92,880	+ 15.8 %	176,360	193,680	+ 9.7 %
売上原価	72,800	83,270	84,117	+ 15.5 %	159,256	176,381	+ 10.8 %
売上総利益	7,426	8,388	8,763	+ 18.0 %	17,104	17,299	+ 1.1 %
販売費及び一般管理費	5,547	5,745	5,797	+ 4.5 %	11,711	11,576	△ 1.2 %
営業利益	1,879	2,643	2,965	+ 57.8 %	5,392	5,723	+ 5.9 %
営業外収益	160	126	147	△ 8.1 %	322	238	△ 26.1 %
営業外費用	46	28	42	△ 8.7 %	83	55	△ 33.8 %
経常利益	1,994	2,741	3,070	+ 54.0 %	5,630	5,906	+ 4.7 %
特別利益	123	112	91	△ 26.0 %	201	112	△ 44.3 %
特別損失	151	5	8	△ 94.7 %	341	5	△ 98.5 %
税引前当期純利益	1,965	2,848	3,153	+ 60.5 %	5,490	6,013	+ 9.5 %
法人税・住民税及び事業税	626	864	1,017	+ 62.5 %	1,671	1,835	+ 9.8 %
親会社株主当期純利益	1,339	1,984	2,136	+ 59.5 %	3,818	4,178	+ 9.2 %

販売管理費(連結)

(百万円)

	16/3期 2Q実績	17/3期 2Q実績	18/3期 2Q実績
販売費及び一般管理費	5,043	5,547	5,797
運賃	1,872	1,832	1,914
貸倒引当金繰入額	99	20	2
人件費	1,622	1,839	2,054
旅費交通費	109	112	123
保険料	41	66	24
租税公課	135	178	215
賃借料	180	211	222
減価償却費	438	672	646
のれん償却額	2	—	—
その他	545	617	597
売上原価内の減価償却	163	218	300



6

貸借対照表(連結)

(百万円)

※主要項目のみ記載しております

	17/3期 実績	18/3期 2Q実績	増減	増減率
流動資産	80,287	91,595	+ 11,308	+ 14.1 %
現金及び預金	2,158	3,558	+ 1,400	+ 64.9 %
受取手形及び売掛金	55,585	61,171	+ 5,586	+ 10.0 %
商品及び製品、原材料及び貯蔵品	14,671	16,950	+ 2,279	+ 15.5 %
前渡金	6,942	9,215	+ 2,273	+ 32.7 %
固定資産	50,237	49,697	△ 540	△ 1.1 %
有形固定資産	48,460	47,733	△ 727	△ 1.5 %
資産合計	130,525	141,293	+ 10,768	+ 8.2 %
流動負債	63,067	72,380	+ 9,313	+ 14.8 %
支払手形及び買掛金	33,183	37,609	+ 4,426	+ 13.3 %
短期借入金	22,400	25,585	+ 3,185	+ 14.2 %
一年以内返済予定長期借入	294	294	± 0	—
前受金	3,168	5,585	+ 2,417	+ 76.3 %
固定負債	7,644	7,565	△ 79	△ 1.0 %
社債	5,009	5,006	△ 3	△ 0.1 %
長期借入金	876	729	△ 147	△ 16.8 %
負債合計	70,712	79,945	+ 9,233	+ 13.1 %
株主資本	59,444	60,855	+ 1,411	+ 2.4 %
純資産合計	59,813	61,348	+ 1,535	+ 2.6 %
負債・純資産合計	130,525	141,293	+ 10,768	+ 8.2 %



7

品種別販売状況(小野建単体)

(百万円・千トン・% 単価は円/Kg)

		17/3期 2Q実績	18/3期 2Q計画	18/3期 2Q実績	前年比 増減率	18/3期 通期計画	前年比 増減率
鉄鋼商品販売事業	鋼板類	20,384	22,509	23,593	+15.7 %	45,485	+ 6.2
	販売数量・単価	329 61.96	336 66.99	324 72.82	△ 1.5 %	679 66.99	△ 0.1
	売上総利益	1,941	2,297	2,079	+ 7.1 %	4,545	+ 1.9
	利益率	9.5	10.2	8.8	△ 0.7 P	10.0	△ 0.4 P
	条鋼類	27,447	30,468	31,426	+ 14.5 %	61,147	+ 5.2
	販売数量・単価	323 84.98	351 86.80	348 90.30	+ 7.7 %	706 86.61	+ 3.2
	売上総利益	2,784	3,465	3,519	+ 26.4 %	6,885	+ 3.9
	利益率	10.1	11.4	11.2	+ 1.1 P	11.3	△ 0.1 P
	丸鋼類	9,636	10,541	10,380	+ 7.7 %	21,651	+ 11.4
	販売数量・単価	180 53.53	187 56.37	173 60.00	△ 3.9 %	384 56.38	+ 7.9
	売上総利益	539	574	549	+ 1.9 %	1,177	+ 9.9
	利益率	5.6	5.4	5.3	△ 0.3 P	5.4	△ 0.1 P
小計	売上高	57,467	63,518	65,399	+ 13.8 %	128,283	+ 6.6
	販売数量・単価	832 69.07	874 72.68	845 77.40	+ 1.6 %	1,769 72.52	+ 2.8
	売上総利益	5,264	6,336	6,147	+ 16.8 %	12,607	+ 3.7
	利益率	9.2	10.0	9.4	+ 0.2 P	9.8	△ 0.3 P



品種別販売状況(小野建単体)

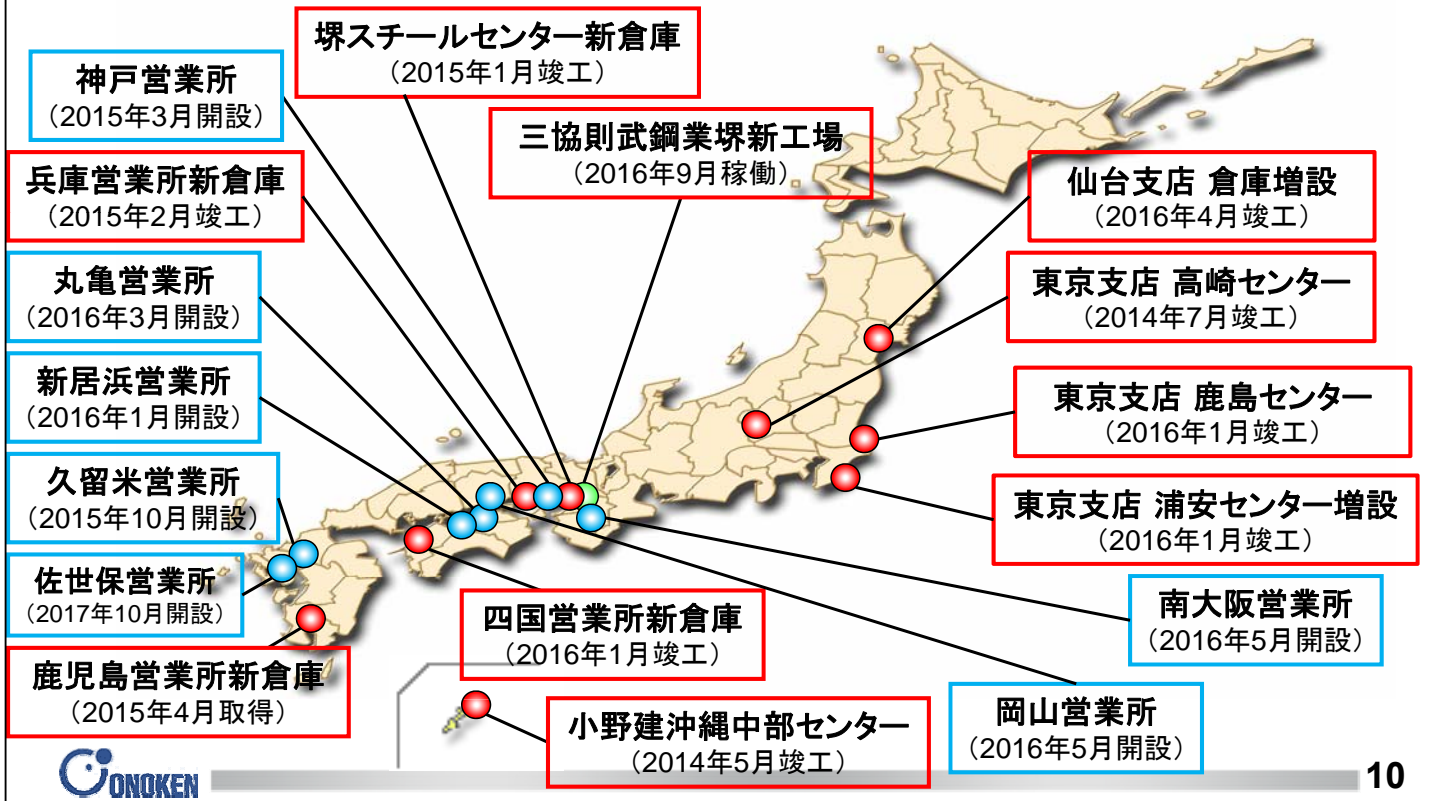
(百万円・%)

		17/3期 2Q実績	18/3期 2Q計画	18/3期 2Q実績	前年比増減率	18/3期 通期計画	前年比増減率
建材商品販売事業	建設機材商品	5,545	6,215	6,246	+ 12.6 %	14,196	+ 11.0
	売上総利益	262	307	267	+ 1.9 %	700	+ 14.4
	利益率	4.7	4.9	4.3	△ 0.4 P	4.9	+ 0.1 P
工事請負事業	建設機材工事	11,580	15,357	15,771	+ 36.2 %	33,534	+ 12.4
	売上総利益	731	912	1,229	+ 68.1 %	2,080	+ 9.2
	利益率	6.3	5.9	7.8	+ 1.5 P	6.2	△ 0.2 P
賃貸等事業 不動産	その他事業収入	350	337	341	△ 2.6 %	670	△ 3.2
	売上総利益	164	176	176	+ 7.3 %	347	+ 4.2
合計	売上高	74,942	85,427	87,757	+ 17.1 %	176,683	+ 7.9
	売上総利益	6,421	7,731	7,819	+ 21.8 %	15,734	+ 4.9

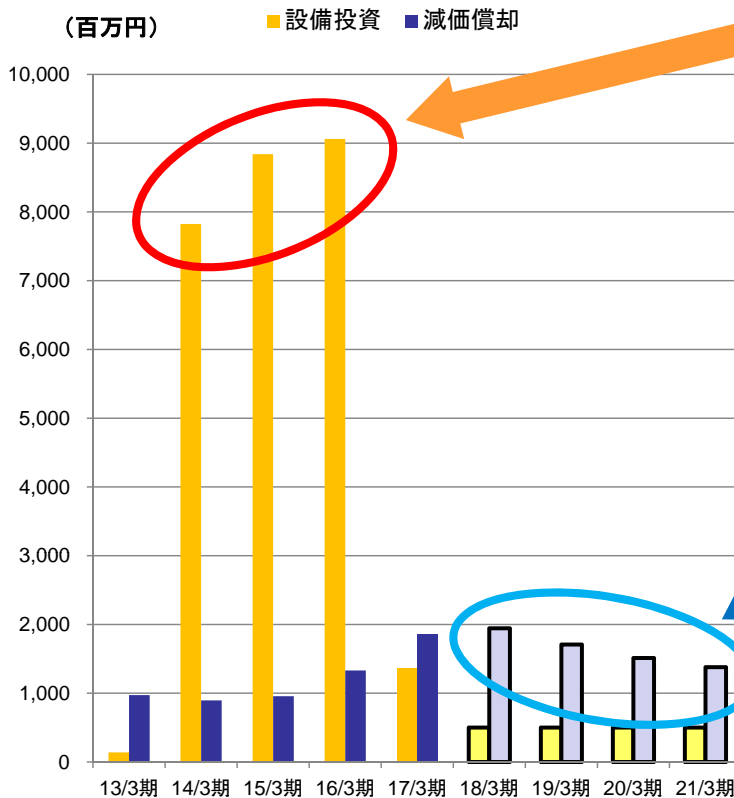


直近開設済み物流センター

中長期的に各地域に根差し、地域と共に発展できるグローバル企業を目指す



設備投資



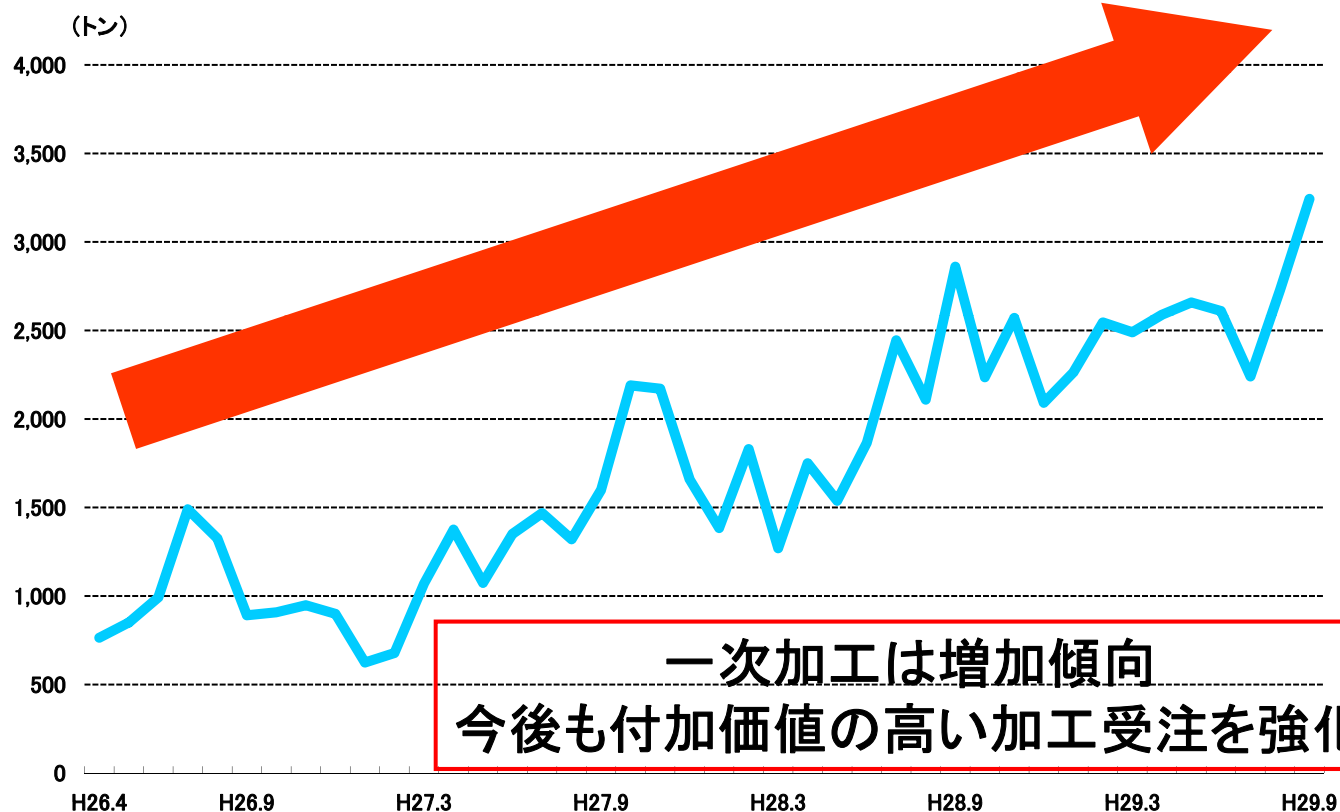
今後10年を見つめて
3年間で約260億円の
設備投資を実施

販売エリアの拡大
シェアの向上

減価償却費は
18/3期をピークに
徐々に減少していく予定

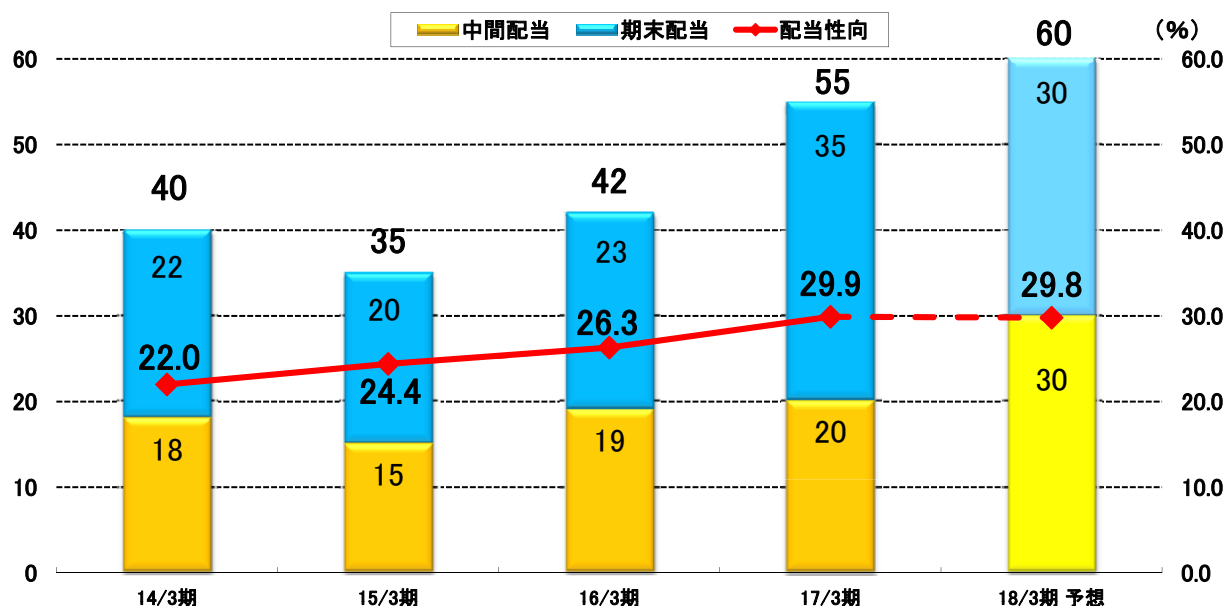
安定的な収益向上

一次加工重量の推移



株主還元

- 業績連動ながら連結配当性向30%を基本に安定かつ高い水準の利益還元を継続



※配当予想は11/6 配当予想の修正時のもの

鉄鋼市況の動向

- メーカーの値上げ圧力は継続し、スクラップなどの原材料価格も上昇するなかで、鉄鋼市況は上昇基調となっている
- 地域差はあるものの、需要は拡大しており、市況上昇を後押ししている
- 中国など海外情勢により、原材料ならびに製品市況に影響を及ぼす恐れ

需要の動向

- 地域差はあるものの、需要環境は概ね好調に推移しており、今後も増加見込み

主な需要用途

公共工事・・・災害復旧(土木、建築共)、橋梁補修補強、インフラ整備

民間工事・・・物流センター、大型ショッピングモール、ホテル、病院

その他・・・プラントの整備、産建機の需要拡大

中長期に向けての課題と取り組み

基本戦略: 販売エリアの拡大とシェア向上

流通商社としての役割の再確認と販売数量増加策の推進

- 物流コストの上昇に備えて
 - 岸壁付きのヤードを利用し、国内外からの仕入れコスト削減
 - ヤードの点在化により、需要地までの近距離化
- 需要化ニーズの多様化に対応
 - ヤード内に加工設備を充実(型鋼一次加工設備等、子会社コイルセンターとの連携)
 - 小口需要に対応する在庫・配送体制の強化(自社小型トラック等の配置)
 - 需要家同士のネットワーク化(加工設備の活用と業務提携の強化)
- 工事請負業務の拡大
 - 工種の拡大により、請負業務を拡大
 - 資格管理者の充実、技術者の育成が課題

社内体制の充実

- 支店間連携の強化により、在庫商品の効率化と拡充
- 人材育成の強化と適材適所化

基礎資料

ONOKEN

会社概要

商号

小野建株式会社

設立

1949年8月

代表者

小野 建

資本金

37億8,053万円

連結売上高

1,763億6,000万円

従業員

631 人

上場取引所

東京①・福岡(7414)

本社

福岡県北九州市

業種

鉄鋼・建材流通商社



小野建株式会社 本社・小倉支店



小倉支店 倉庫内

取扱い品種

鉄鋼商品

鋼板

鉄を板状にしたもの
工事現場の敷板等に使われる



条鋼

型鋼とも呼ばれ、色々な形に
成形したもの
建物の骨組等に使われる



丸鋼

鉄を丸い棒状にしたもの
建物の基礎等に使われる



建機商品

建物を建てるのに
使用される材料
屋根・フェンス・サッシ
等がある
写真は溝の蓋に使用
するグレーチング

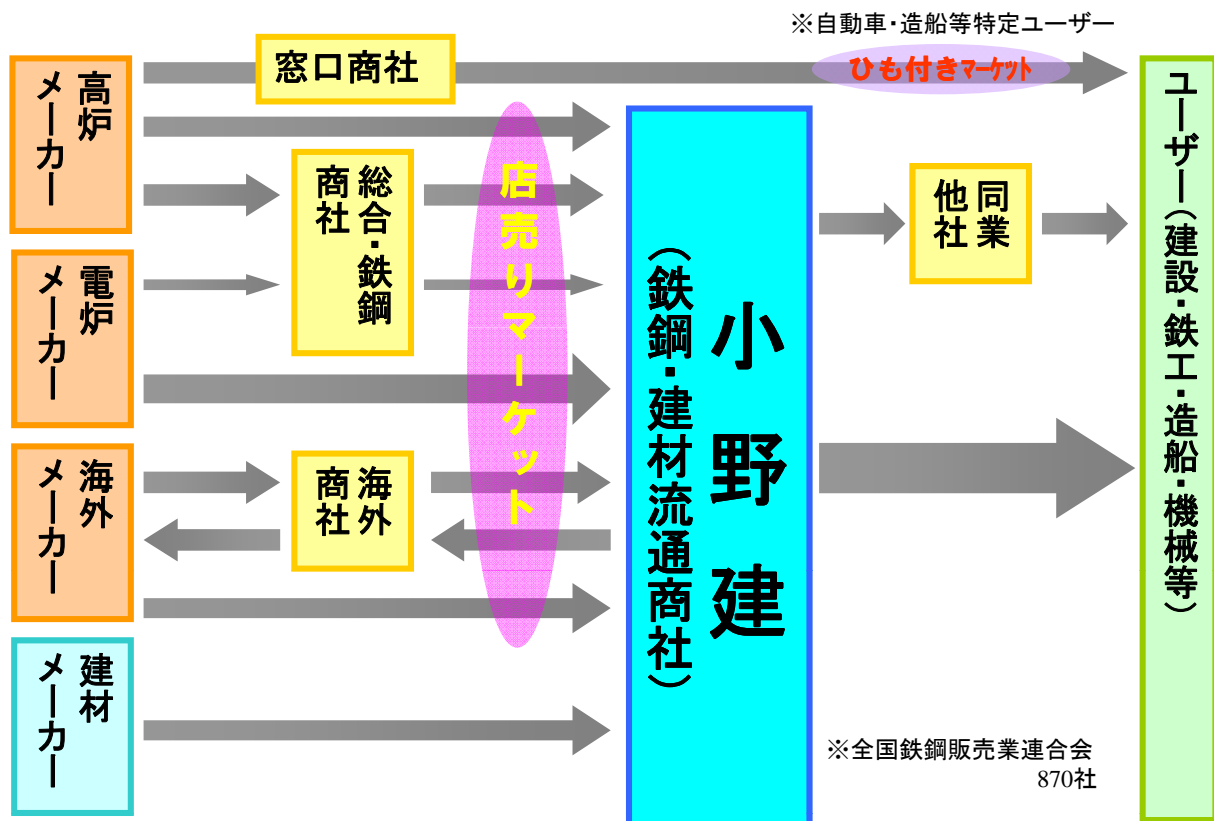


建機工事

鉄骨工事
屋根工事
外壁工事
サッシ工事など

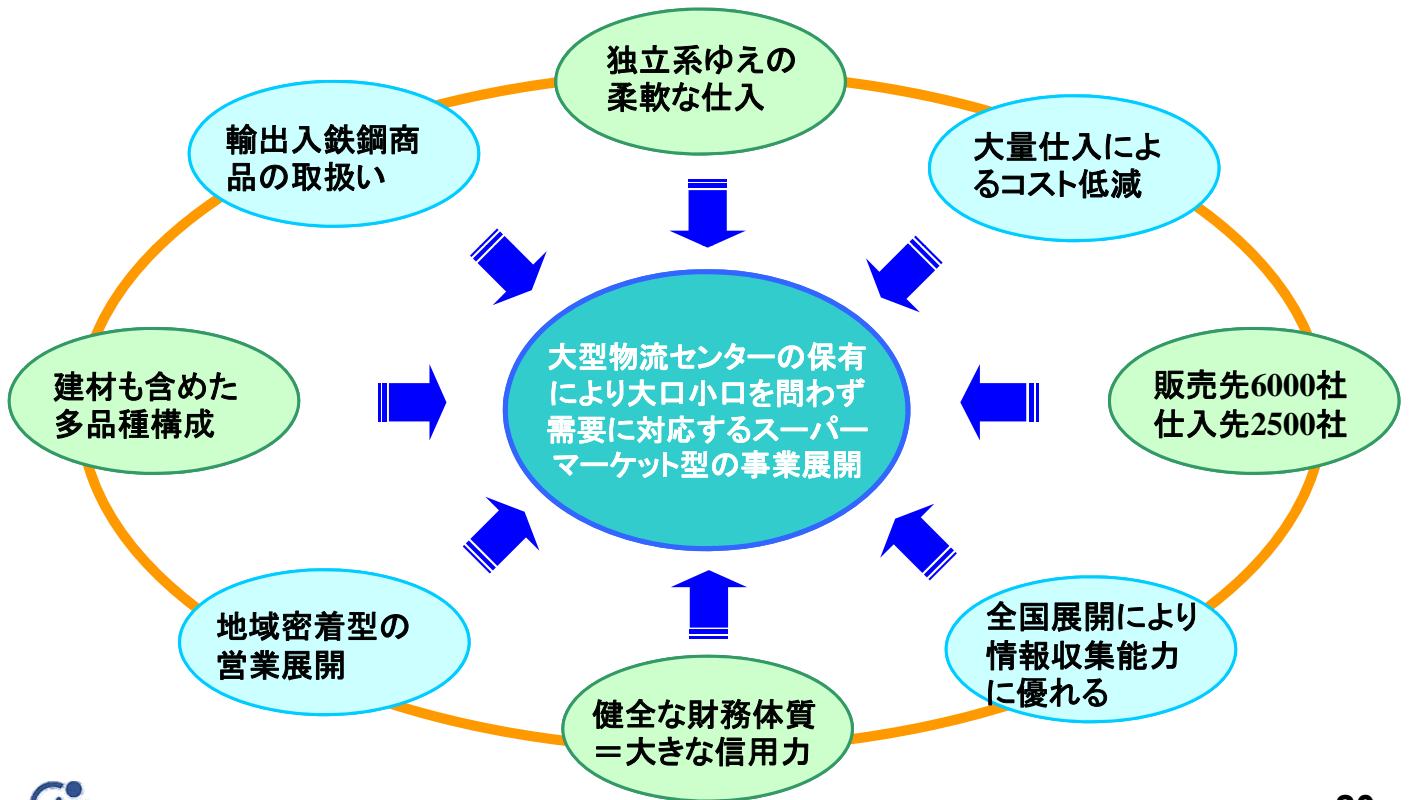


鉄鋼流通業界とは



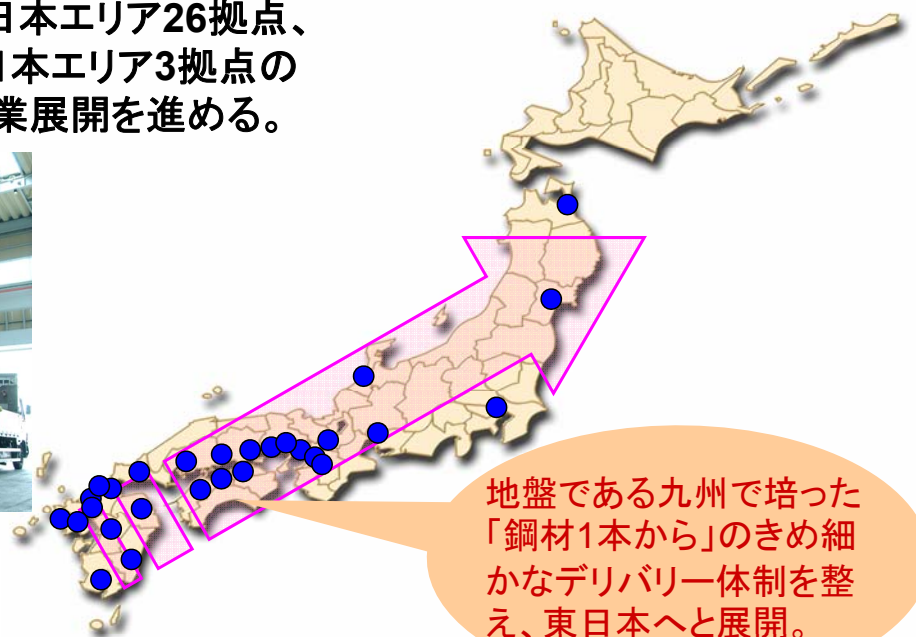
小野建の強み

物流センターを活用した「鉄と建材のスーパーマーケット」

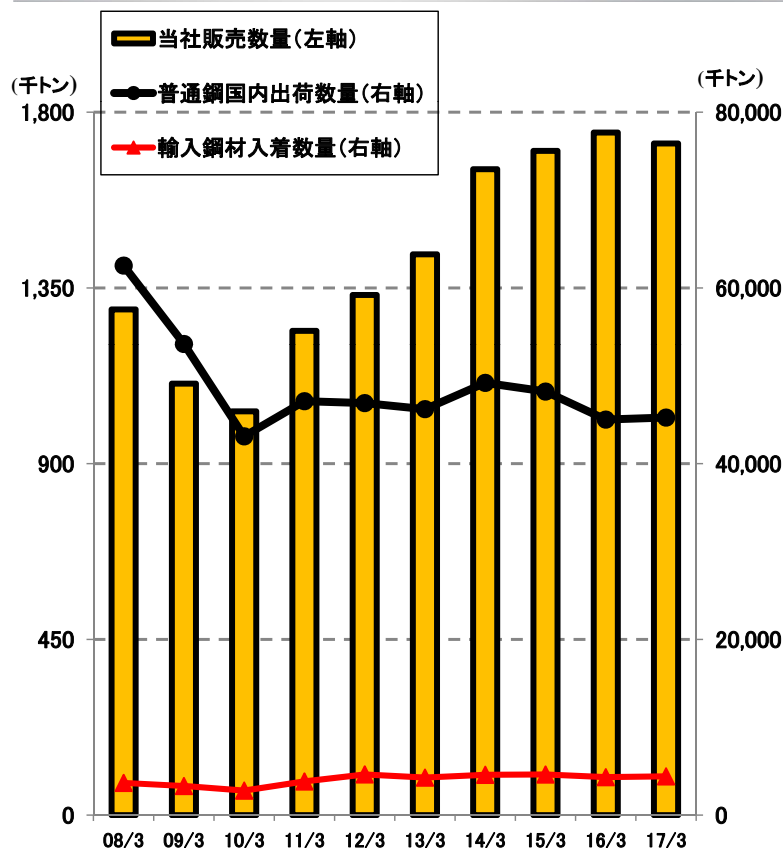


九州を中心に全国へネットワークを展開

- 「多品種・迅速」の供給体制確保がカギ
 - － 大型物流センターを軸とする多品種大量の「スーパーマーケット戦略」に最重点を置き、グループ全体で西日本エリア26拠点、東京を軸にした東日本エリア3拠点の合計29拠点にて営業展開を進める。



国内の出荷数量との比較



※日本鉄鋼連盟資料より当社作成

【市場との比較】

- 普通鋼国内出荷数量は、近年若干の減少傾向にある中、当社の販売数量は順調に増加
- 今後もシェアを拡大し、販売数量を伸ばしていく（約2%）

市場は縮小していくことが予想されるが、

**小野建の強みを活かして
生き残りへ**

基本事業戦略

販売エリアの拡大とシェアの向上

- **地域密着型の営業展開**
 - 各地それぞれのニーズに対応し、取扱い品種を変化させる
 - 鉄鋼商品だけでなく工事を含む建材部門も含め多様な販売先を持つ
 - 地域一番店の集合体＝全国№1の鉄鋼・建材流通商社
- **物流センターを活用した多品種構成**
 - マーケットが縮小しているなか、鋼材のダム機能としての役割を拡充
 - ユーザー直結の川下戦略を徹底し、販売先数を拡大
 - 鉄鋼流通業界において、豊富な在庫を持って商売を行うことは大きな強み
 - **素材販売のみならず加工分野を強化し、付加価値を向上**
- **国内外を問わない柔軟な仕入ソース**
 - 独立系であり販売力があることが国内メーカーとの関係強化に結実
 - 30年来培った輸入鋼材活用のノウハウは大きな特長

エリア戦略を推進し市場における存在感の向上を目指す

● 関東・東北エリアの戦略

- 関東、仙台、八戸の縦貫ライン並びに、
2014年7月稼働の高崎センター、2016年1月稼働の
鹿島センターによる川崎・高崎・鹿島・浦安の関東環状ライン
で関東以北を営業強化

● 九州・中国エリアの戦略

- 沖縄中部に2つ目の倉庫となる中部センターが完成
- 鹿児島には岸壁付きの新倉庫を取得し、加工ラインも併設
することにより、福岡・小倉のマザーヤードと連携し
地盤強化・シェアの向上を目指す

● 関西・中京エリアの戦略

- 大阪支店(国内・輸入鋼板)のヤードを拡大するとともに
加工設備も完備し、三協則武鋼業(コイルセンター)
との協力体制、2016年1月稼働の四国営業所新倉庫
での営業力強化により新規販売先数増加と、
既存顧客での販売品種拡大を狙う

