



2019年3月期 決算説明資料

小野建株式会社

CONTENTS

- 1 2019年3月期 連結決算の総括、連結損益計算書、販売管理費
- 2 セグメント別業績、連結貸借対照表
- 3 品種別販売状況
- 4 設備投資について、一次加工重量の推移、工事請負金額の推移
- 5 株主還元、現状の周辺環境と当社の取り組み、2020年3月期の動向

将来の見通しに関する注意事項

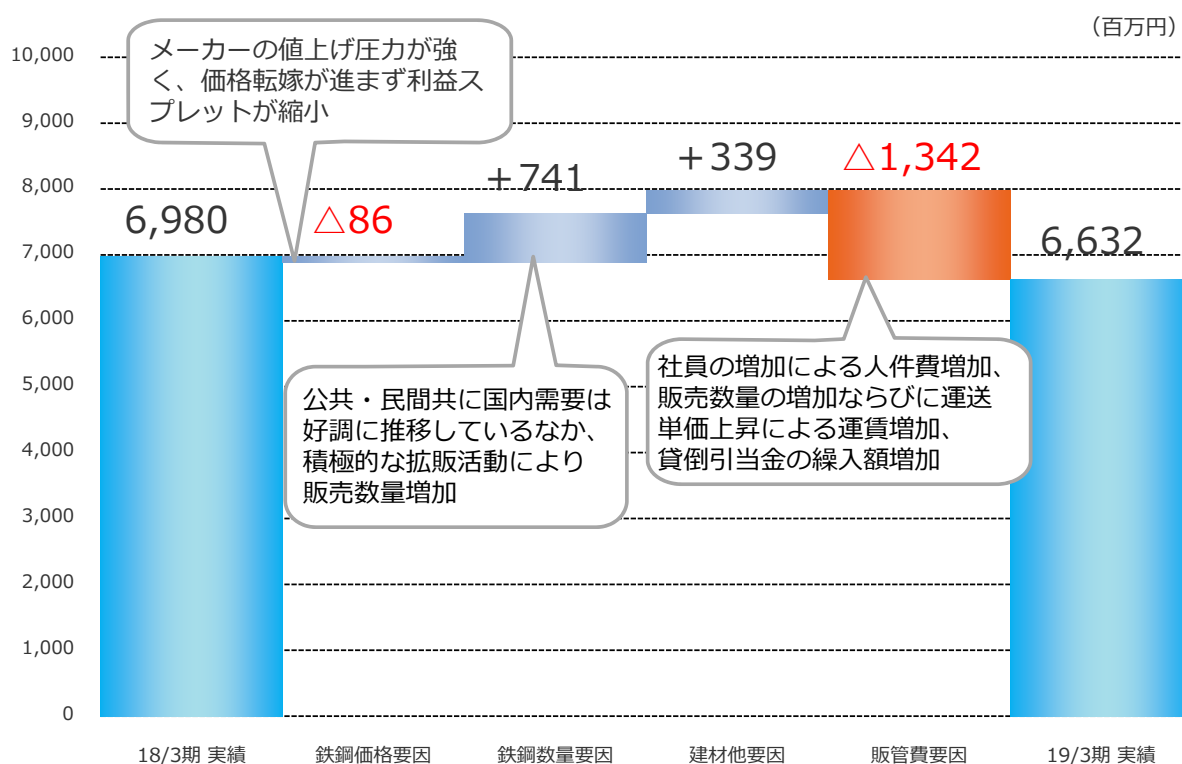
資料に記載されている内容につきましては、種々の前提に基づいたものであり、将来の計画数値、施策などに関する記載については、不確定な要素を含んだものであることをご理解ください。

売上高は販売数量の増加ならびに鋼材市況の上昇により増収
損益面においては利益率の低下並びに販管費の増加により減益

(百万円)

	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	前年比	
				増減	増減率
売上高	176,360	203,151	232,164	+ 29,013	+ 14.3 %
売上総利益	17,104	19,215	20,209	+ 994	+ 5.2 %
営業利益	5,392	6,980	6,632	△ 348	△ 5.0 %
経常利益	5,630	7,190	6,680	△ 510	△ 7.1 %
親会社株主帰属四半 期純利益	3,818	5,025	4,664	△ 361	△ 7.2 %

2019年3月期総括 営業利益/前年同期比変化要因（連結）



損益計算書（連結）

	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	前年比 増減率	(百万円)	
					20/3期 通期計画	前年比 増減率
売上高	176,360	203,151	232,164	+ 14.3 %	247,567	+ 6.6 %
売上原価	159,256	183,936	211,955	+ 15.2 %	227,004	+ 7.1 %
売上総利益	17,104	19,215	20,209	+ 5.2 %	20,563	+ 1.8 %
販売費及び一般管理費	11,711	12,235	13,576	+ 11.0 %	13,484	△ 0.7 %
営業利益	5,392	6,980	6,632	△ 5.0 %	7,079	+ 6.7 %
営業外収益	322	302	286	△ 5.3 %	223	△ 22.0 %
営業外費用	83	92	238	+ 158.7 %	98	△ 58.8 %
経常利益	5,630	7,190	6,680	△ 7.1 %	7,204	+ 7.8 %
特別利益	201	403	428	+ 6.2 %	12	△ 97.2 %
特別損失	341	335	3	△ 99.1 %	0	△ 100 %
税引前当期純利益	5,490	7,258	7,105	△ 2.1 %	7,216	+ 1.6 %
法人税等合計	1,671	2,232	2,441	+ 9.4 %	2,229	△ 8.7 %
親会社株主当期純利益	3,818	5,025	4,664	△ 7.2 %	4,987	+ 6.9 %

販売管理費（連結）

	17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 計画	(百万円) 前年比増減
販売費及び一般管理費	11,711	12,235	13,579	13,565	△ 0.1 %
運賃	3,823	4,005	4,318	4,410	+ 2.1 %
貸倒引当金繰入額	104	8	753	1	△ 99.9 %
人件費	3,886	4,364	4,432	5,013	+ 13.1 %
租税公課	463	455	466	480	+ 3.0 %
減価償却費	1,363	1,327	1,299	1,334	+ 2.7 %
その他	2,072	2,076	2,311	2,327	+ 0.7 %
売上原価内の減価償却	502	586	529	422	△ 20.2 %
営業外費用内の 貸倒引当金繰入額	—	—	139	—	—

セグメント別業績推移(連結)

(百万円)

		17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績
九州・中国 エリア	売上	101,609	115,041	128,337
	利益	3,447	4,207	4,405
関西・中京 エリア	売上	40,597	48,571	58,250
	利益	773	1,337	1,339
関東・東北 エリア	売上	34,154	39,538	45,576
	利益	1,189	1,427	909

売上高は「外部顧客への売上高」を記載

貸借対照表 (連結)

※主要項目のみ記載しております

	18/3期 実績	19/3期 実績	増減	増減率 (百万円)
流動資産	95,041	108,673	+ 13,632	+ 14.3 %
現金及び預金	3,702	5,725	+ 2,023	+ 54.6 %
受取手形及び売掛金・電子記録債権	65,704	72,424	+ 6,720	+ 10.2 %
商品及び製品、原材料及び貯蔵品	19,394	24,722	+ 5,328	+ 27.5 %
前渡金	5,939	5,769	△ 170	△ 2.9 %
固定資産	50,408	49,944	△ 464	△ 0.9 %
有形固定資産	48,092	47,908	△ 184	△ 0.4 %
資産合計	145,449	158,618	+ 13,169	+ 9.1 %
流動負債	78,299	88,051	+ 9,752	+ 12.5 %
支払手形及び買掛金・電子記録債務	44,062	45,411	+ 1,349	+ 3.1 %
短期借入金	22,900	35,951	+ 13,051	+ 57.0 %
一年以内償還予定社債	3,562	—	△ 3,562	△ 100.0 %
一年以内返済予定長期借入	294	294	± 0	± 0 %
前受金	2,593	2,834	+ 241	+ 9.3 %
固定負債	2,268	2,034	△ 234	△ 10.3 %
長期借入金	582	287	△ 295	△ 50.7 %
負債合計	80,568	90,086	+ 9,518	+ 11.8 %
株主資本	64,562	68,191	+ 3,629	+ 5.6 %
純資産合計	64,881	68,531	+ 3,650	+ 5.6 %
負債・純資産合計	145,449	158,618	+ 13,169	+ 9.1 %

品種別販売状況（小野建単体）

(百万円・千トン・% 単価は円/Kg)

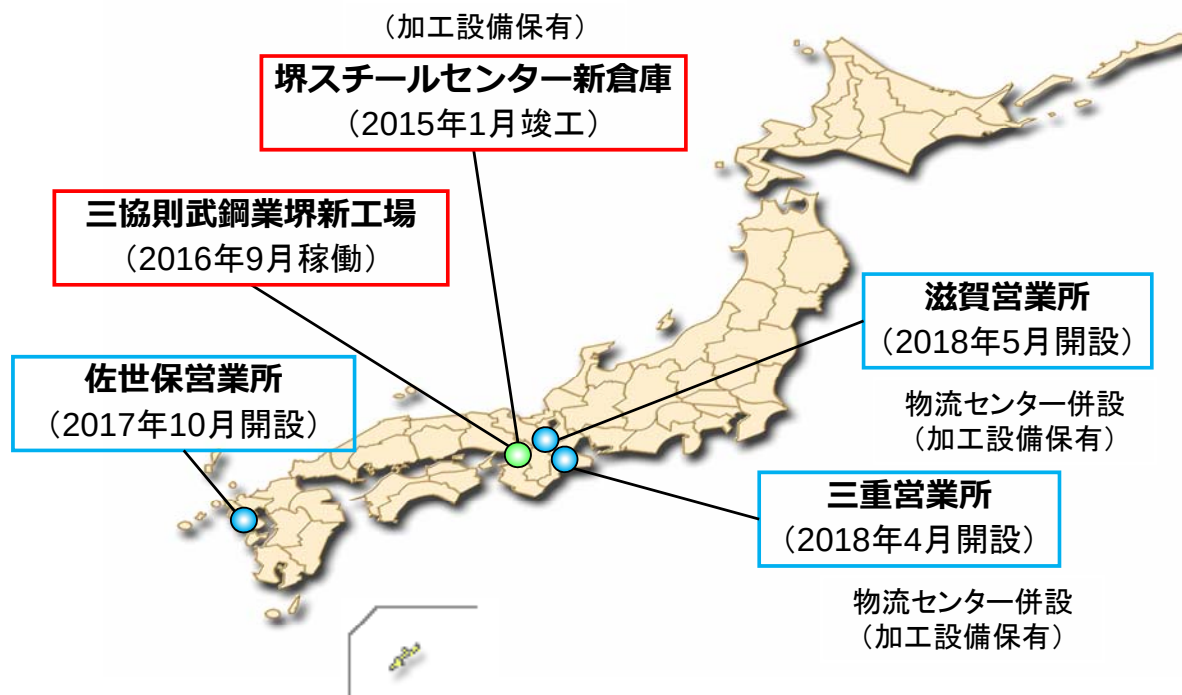
		17/3期 実績		18/3期 実績		19/3期 実績		前年比 増減率	20/3期 通期計画		前年比 増減率
鉄鋼商品販売事業	鋼板類	42,813		49,993		56,467		+12.9 %	59,066		+ 4.6 %
	販売数量・単価	680	62.96	661	75.63	656	86.08	△0.8 %	678	87.12	+ 3.4 %
	売上総利益	4,461		4,297		4,164		△ 3.1 %	4,252		+ 2.1 %
	利益率	10.4		8.6		7.4		△ 1.2	7.2		△ 0.2
	条鋼類	58,107		67,462		78,521		+16.4 %	83,140		+ 5.9 %
	販売数量・単価	684	84.95	730	92.41	765	102.64	+ 4.8 %	797	104.32	+ 4.2 %
	売上総利益	6,624		7,852		8,275		+ 5.4 %	8,457		+ 2.2 %
	利益率	11.4		11.6		10.5		△ 1.1	10.2		△ 0.3
	丸鋼類	19,444		22,645		29,096		+28.5 %	31,319		+ 7.6 %
	販売数量・単価	356	54.62	360	62.90	395	73.66	+ 9.7 %	417	75.11	+ 5.6 %
	売上総利益	1,071		1,186		1,414		+19.2 %	1,474		+ 4.2 %
	利益率	5.5		5.2		4.9		△ 0.3	4.7		△ 0.2
小計	売上高	120,364		140,100		164,084		+17.1 %	173,525		+ 5.8 %
	販売数量・単価	1,720	69.98	1,751	80.01	1,816	90.35	+ 3.7 %	1,892	91.72	+ 4.2 %
	売上総利益	12,156		13,335		13,853		+ 3.9 %	14,183		+ 2.4 %
	利益率	10.1		9.5		8.4		△ 1.1	8.2		△ 0.2

品種別販売状況（小野建単体）

(百万円)

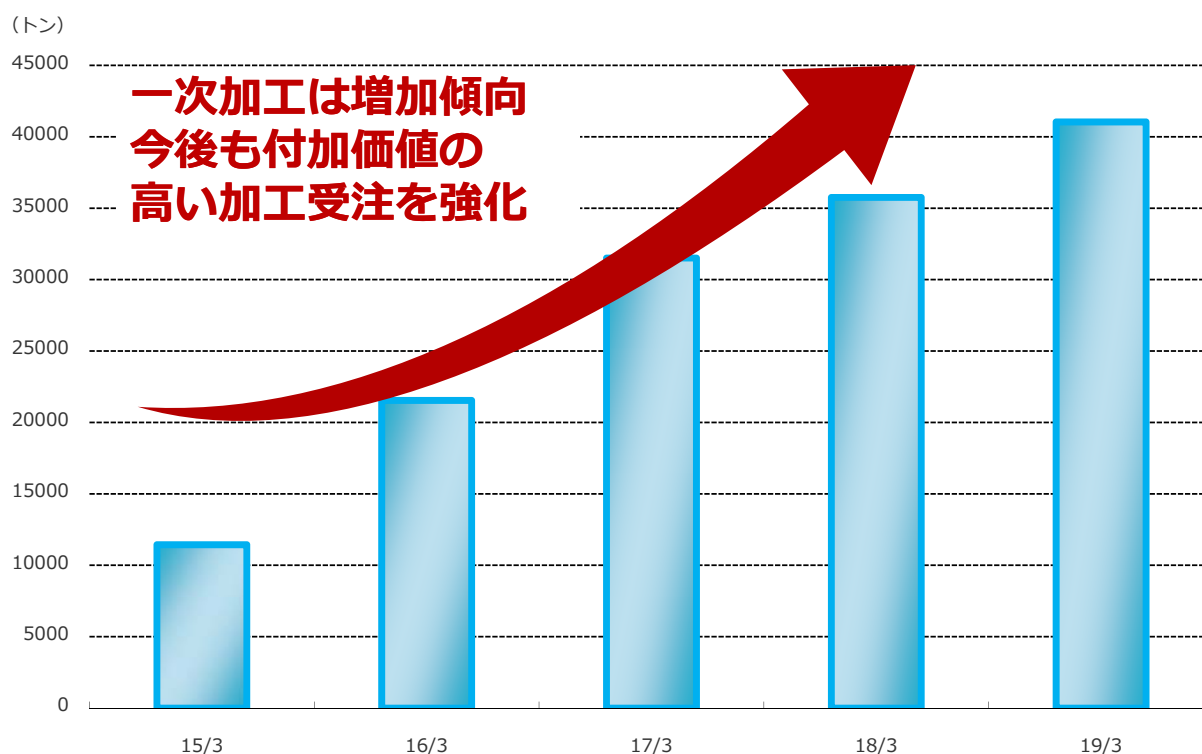
		17/3期 実績	18/3期 実績	19/3期 実績	前年比 増減率	20/3期 通期計画	前年比 増減率
販売事業	建設機材商品	12,793	13,972	15,210	+ 8.9 %	15,133	△ 0.5 %
	売上総利益	612	628	744	+ 18.5 %	725	△ 2.6 %
	利益率	4.8	4.5	4.9	+ 0.4	4.8	△ 0.1
工事請負	建設機材工事	29,839	33,819	38,286	+ 13.2 %	38,233	△ 0.1 %
	売上総利益	1,904	2,517	2,771	+ 10.1 %	2,802	+ 1.1 %
	利益率	6.4	7.4	7.2	△ 0.2	7.3	+ 0.1
不動産賃貸等事業	その他事業収入	692	713	734	+ 2.9 %	732	△ 0.3 %
	売上総利益	333	380	462	+ 21.6 %	478	+ 3.5 %
合計	売上高	163,567	188,606	218,317	+15.8 %	227,626	+ 4.3 %
	売上総利益	15,005	16,860	17,830	+ 5.8 %	18,188	+ 2.0 %

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

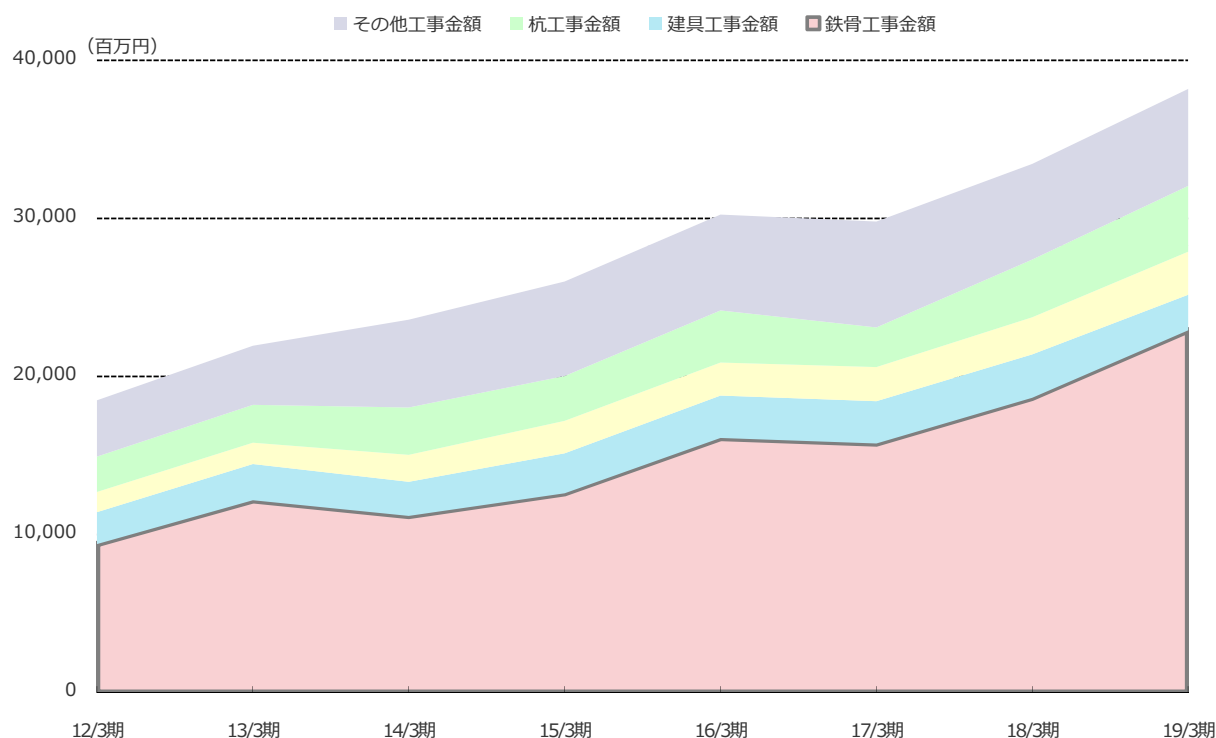


10

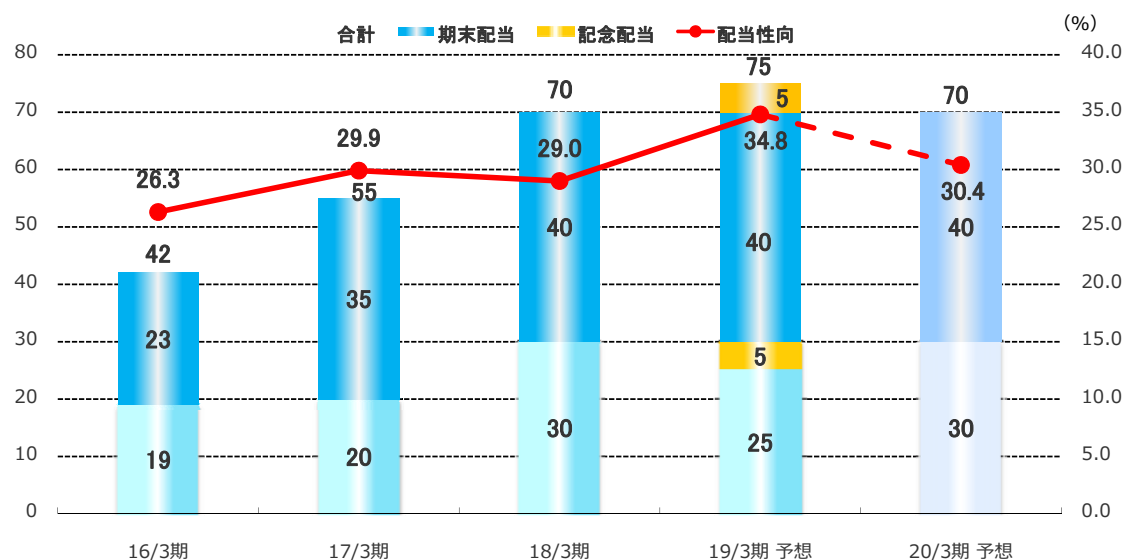
一次加工重量の推移



11



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



◆全業種（特に鉄骨加工など）において人手不足

素材購入→部品購入→溶接組立加工

●当社の取り組み

- ・取引先のニーズ拡大に対応し
素材販売→一次加工品（切断・穴あけなど）販売強化
在庫品種ならびに新增設を含め加工設備の拡充

◆運転手不足・燃料高騰による物流コストの上昇

●当社の取り組み

- ・福岡、大阪、東京（浦安・川崎）などの中心的物流センターを活用し
周辺地域の物流センターの展開によるジャストインタイムでの納入体制を強化
- ・自前でのトラック便の構築

◆建材メーカーの体制変化

メーカーの工事一式請負から材料販売へシフト

●当社の取り組み

- ・施工能力の拡大を目指し
施工専門会社「ブライト」を2009年4月に設立
専門工事技術者および施工監理技術者の養成強化
（現在監理技能者61名）
- ・工事請負業務の拡大

2020年3月期の動向

鉄鋼市況の動向

- メーカーの値上げ圧力は継続しているものの、スクラップなどの原材料価格が乱高下しており、鉄鋼市況は不透明感がある
メーカー値上相当分の価格転嫁には時間が掛かり、利益率スプレットの回復に時間がかかる
- 中国など海外情勢により、原材料ならびに商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、今継続的に増加の見込み
- ボルトなどの不足から、中小物件を中心に工事遅延が散見され、需要拡大の足かせとなっている
- 輸出関連企業の需要動向に不透明感が広がっている

供給の動向

- メーカーサイドの商品供給納期が長期化しており、タイト感が拡大
- 工務関係者（工事管理者・職人など）の不足により工事遅延が発生



20

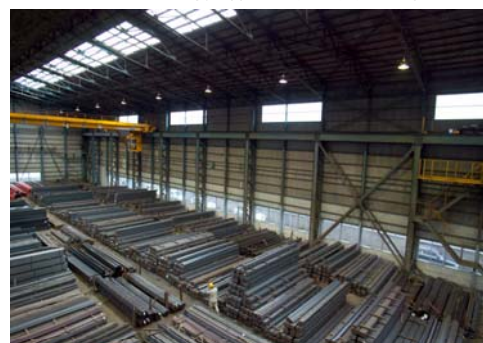
会社概要



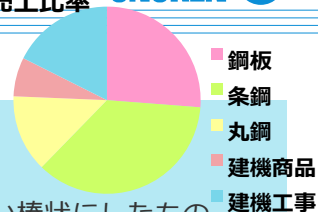
商号	小野建株式会社
設立	1949年8月
代表者	小野 建
資本金	42億9,980万円
連結売上高	2,321億6,400万円
従業員	718 人(連結)
上場取引所	東京①・福岡(7414)
本社	福岡県北九州市
業種	鉄鋼・建材流通商社



小野建株式会社 本社・小倉支店



小倉支店 倉庫内



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

型钢とも呼ばれ、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

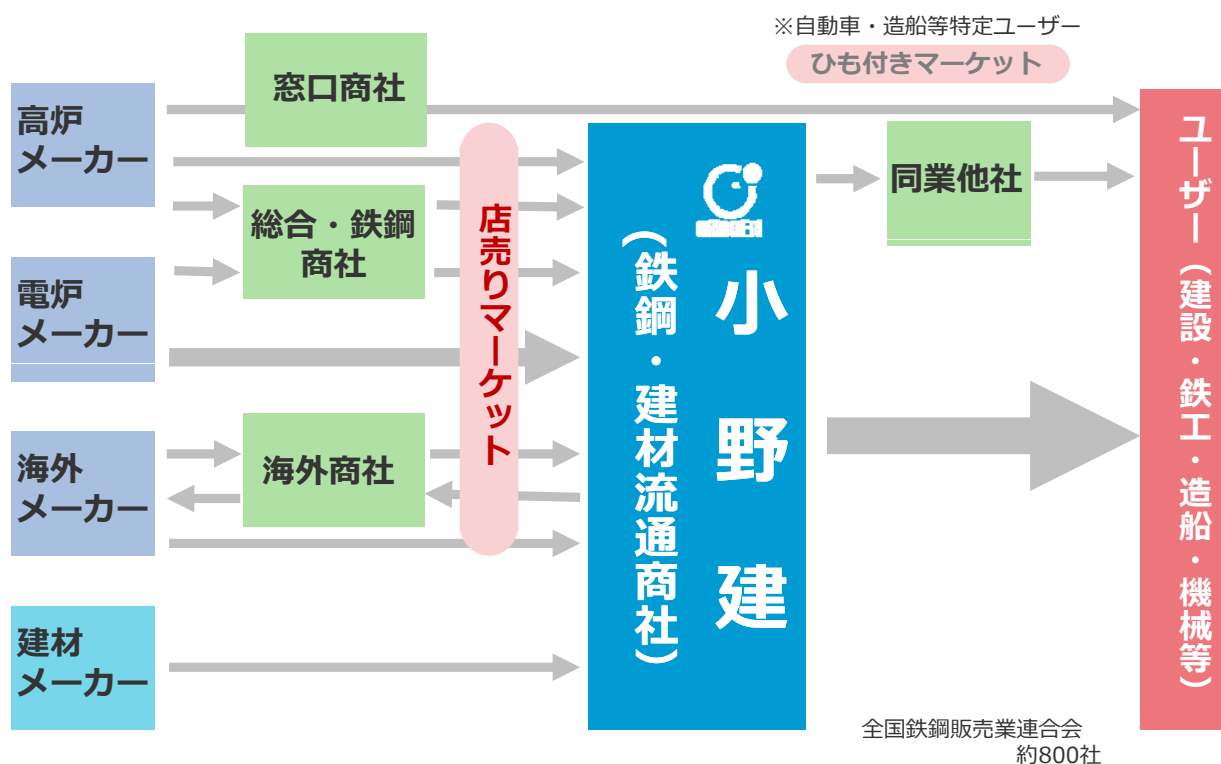


建機工事

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



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」



24

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

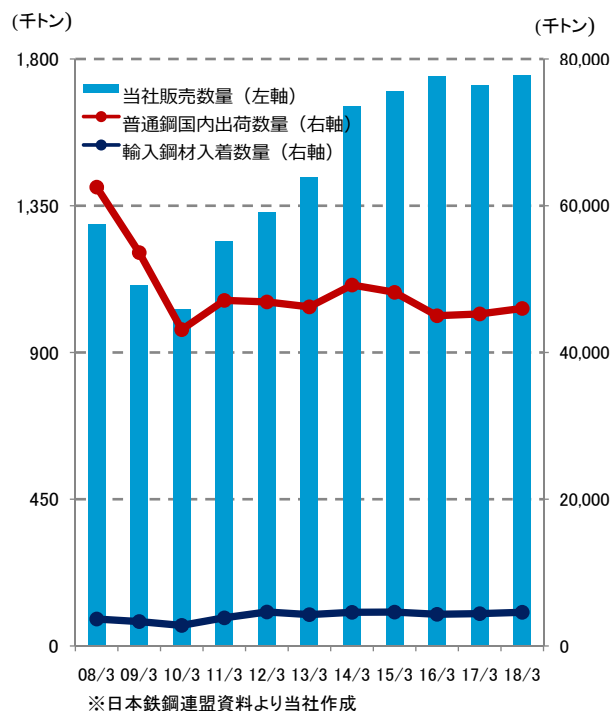
大型物流センターを軸とする
多品種大量の「スーパーマーケット戦略」に
最重点を置き、グループ全体で西日本エリア
28拠点、東京を軸にした東日本エリア3拠点の
合計31拠点にて営業展開を進める。



東京支店浦安センター



25



市場との比較

- 普通鋼国内出荷数量は、近年横ばい傾向にある中、当社の販売数量は順調に増加
- 今後もシェアを拡大し、販売数量をのばしていく（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**

26

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
商品の付加価値向上策による利益拡大

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
- ✓ ヤード点在化により、需要地までの近距離化

需要家ニーズの多様化に対応

- ✓ ヤード内に加工設備を充実し、付加価値向上
（型钢一次加工設備等、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

27

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....