

# 福証 IRフェスタ 2026 Spring

2026年2月27日

小野建株式会社

(証券コード：7414)



私（小野）の事を知ってほしい  
小野建の事を知ってほしい

小野建のファンになってほしい



小野 剛 (オノ タケシ)  
(小野建株式会社 代表取締役社長)  
1980年3月17日生 福岡県北九州市出身

## ■ 経歴

2002年3月	慶応義塾大学経済学部卒業
2002年4月	伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社入社
2005年10月	当社小倉支店入社
2006年4月	当社大阪支店赴任
2010年6月	当社取締役
2011年6月	当社取締役関西中京エリア担当兼大阪支店長
2013年6月	当社代表取締役副社長
2019年10月	森田鋼材株式会社代表取締役
2023年7月	興永鋼材株式会社（現小野建スチール）代表取締役
2023年10月	大林商会株式会社代表取締役
2024年3月	マツオメタル株式会社代表取締役
2025年6月	当社代表取締役社長（現任）

社名	小野建株式会社
設立	1949年8月11日
代表者	小野 剛
所在地	福岡県北九州市小倉北区西港町12番地1
事業内容	鉄鋼事業（鉄鋼商品加工販売） 建設事業（建材販売・工事請負）
市場区分	東京証券取引所 プライム市場 福岡証券取引所 本則市場
資本金	6,947百万円
売上高	【連結】271,942百万円 ※2025年3月期実績
従業員数	【連結】1,105人 ※2025年3月末時点





クニづくり・マチづくり・モノづくりに  
貢献する



2つの事業の連携によって、より高付加価値な事業モデルを構築

鉄鋼事業と建設事業の連携によって、  
関連するの全てのステークホルダーに貢献する

鉄鋼プラットフォームとして  
ユーザー本位に全国展開

## 鉄鋼事業

～在庫力～

痒いところに手が届く多品種な品揃え

～加工力～

ユーザーが求める形状で納品が可能

～物流力～

ラストワンマイルを可能にする物流網と自社物流

シナジー発揮による  
オンリーワンの事業モデル

多工種に及ぶ施工能力による、  
建設業界のベストパートナー

## 建設事業

～設計提案力～

図面に強く企画の段階からの提案

～コーディネート力～

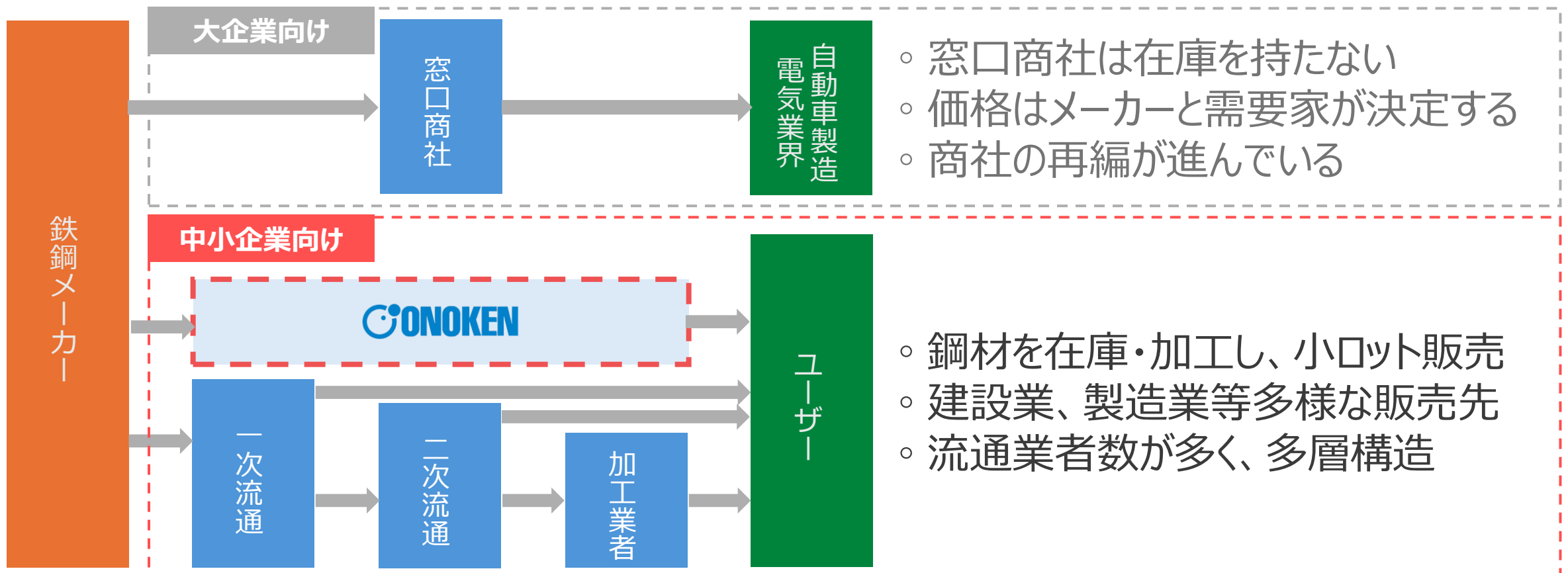
施工体制や資材の最適化を実現

～施工力～

工事全体を把握するマネジメント力

## 鉄鋼流通における業界構造

### ■ 販売先による違い



鉄鋼流通業界は下記のような業界課題を有している

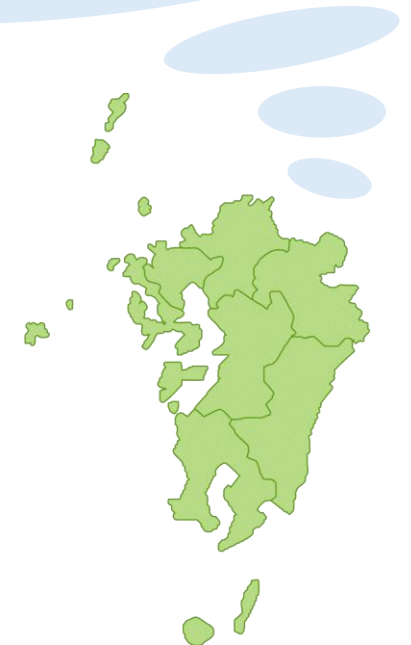
## 流通業者の数

- 全国に約700社の鉄鋼流通業者が存在
- 約650社が売上高100億円未満と小規模な事業者
- 一次・二次流通の多層構造で、流通におけるムダが多い
- 業界再編が進んでおらず、デジタル化等にも遅れ

## 人手不足

- 人口減少に伴う、業界内の人手不足
- ドライバーの残業規制等の物流の担い手不足
- 販売先であるユーザーにおける人手不足

日本の鉄鋼業発祥の地  
九州から業界を変革する！



加工

配送

鉄鋼流通業界に変革を起こし、  
唯一無二の存在へ

M&A

EC構想

物流網

国内全需要に対応可能な  
**物流倉庫**

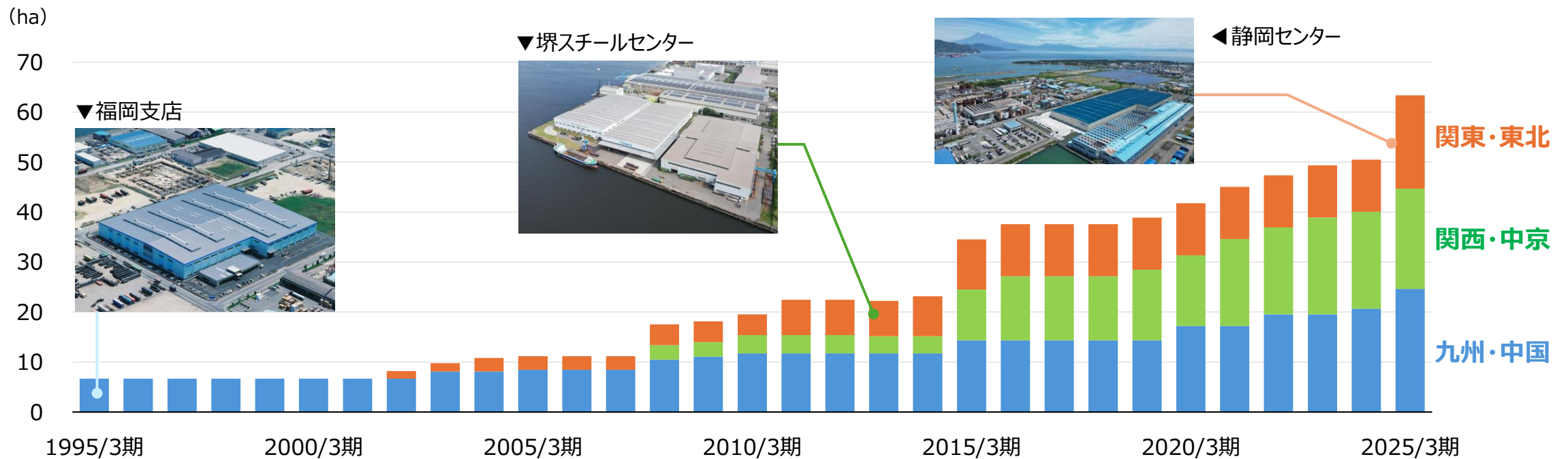
ユーザー仕様を実現する  
**加工設備**

小口・即納を実現する  
**自社物流**

**ハード投資に力を入れ、機能を強化  
鉄鋼流通の変革の準備が整った**

建材を含む多品種多量の在庫確保、国内全需要への対応に向け、全国各地に拠点を拡大

## ■ 倉庫面積の推移



- 主な倉庫拡大の取り組み
- 2001年10月
    - ・浦安センター（千葉）を開設
  - 2008年3月
    - ・横浜鋼業（大阪）を連結子会社化
  - 2009年3月
    - ・三協則武鋼業（大阪）を連結子会社化
  - 2015年1月
    - ・堺スチールセンター（大阪）を増設
  - 2024年6月
    - ・静岡センター（静岡）を開設
  - 2025年7月
    - ・福山営業所（広島）を開設

当社で鉄鋼加工を行うことにより、ユーザーの作業効率改善に貢献

## ■ 加工機能の深耕



▲静岡センター

静岡センターで角パイプ等の製造を開始  
2025年6月にJIS規格を取得



## ▼三次元加工機



従前より複雑な加工に対応できる  
最新の三次元加工機を5拠点にて導入

## ■ 加工設備数

410台

2025年9月末時点

同業他社比べ、圧倒的  
な種類と台数を誇る

## ▼レーザー鋼板加工



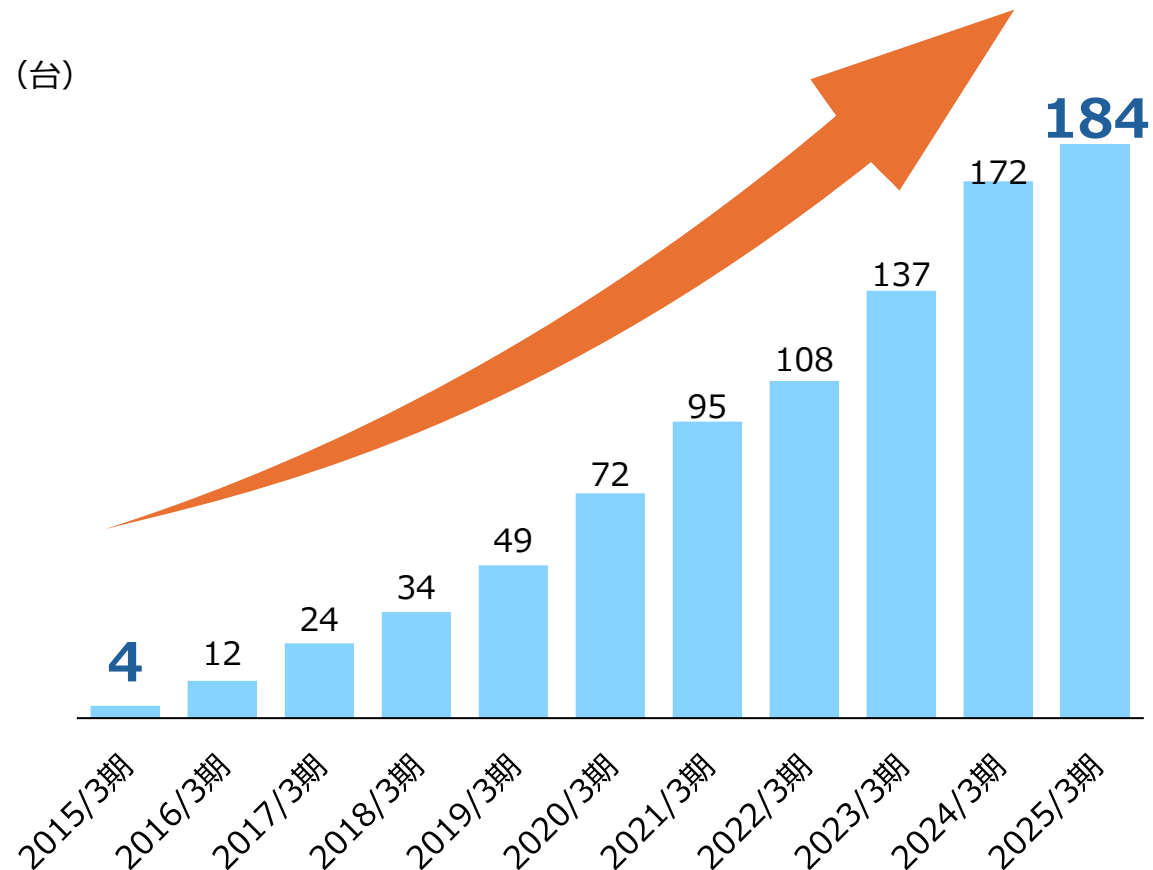
▲条鋼加工

# 自社物流 | ラストワンマイル配送の構築

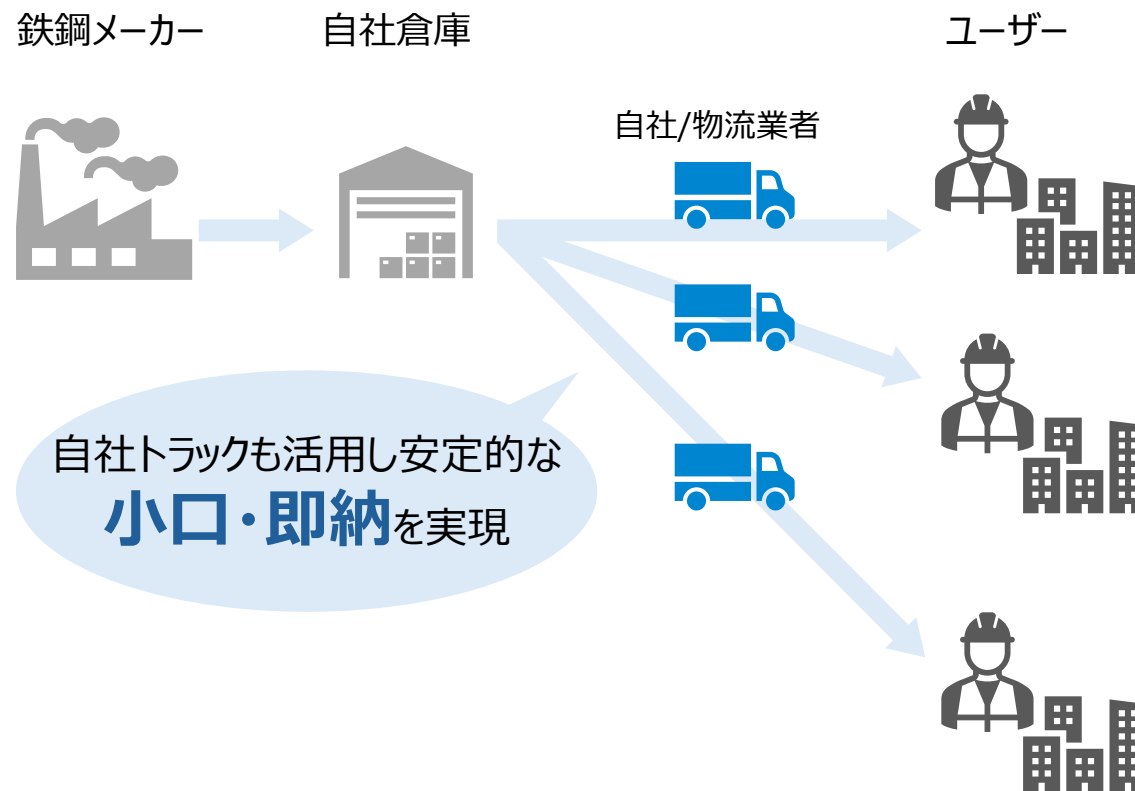
自社物流を拡大し、安定的な小口・即納を実現

## ■ 自社トラック台数の推移 (グループ会社含む)

(台)

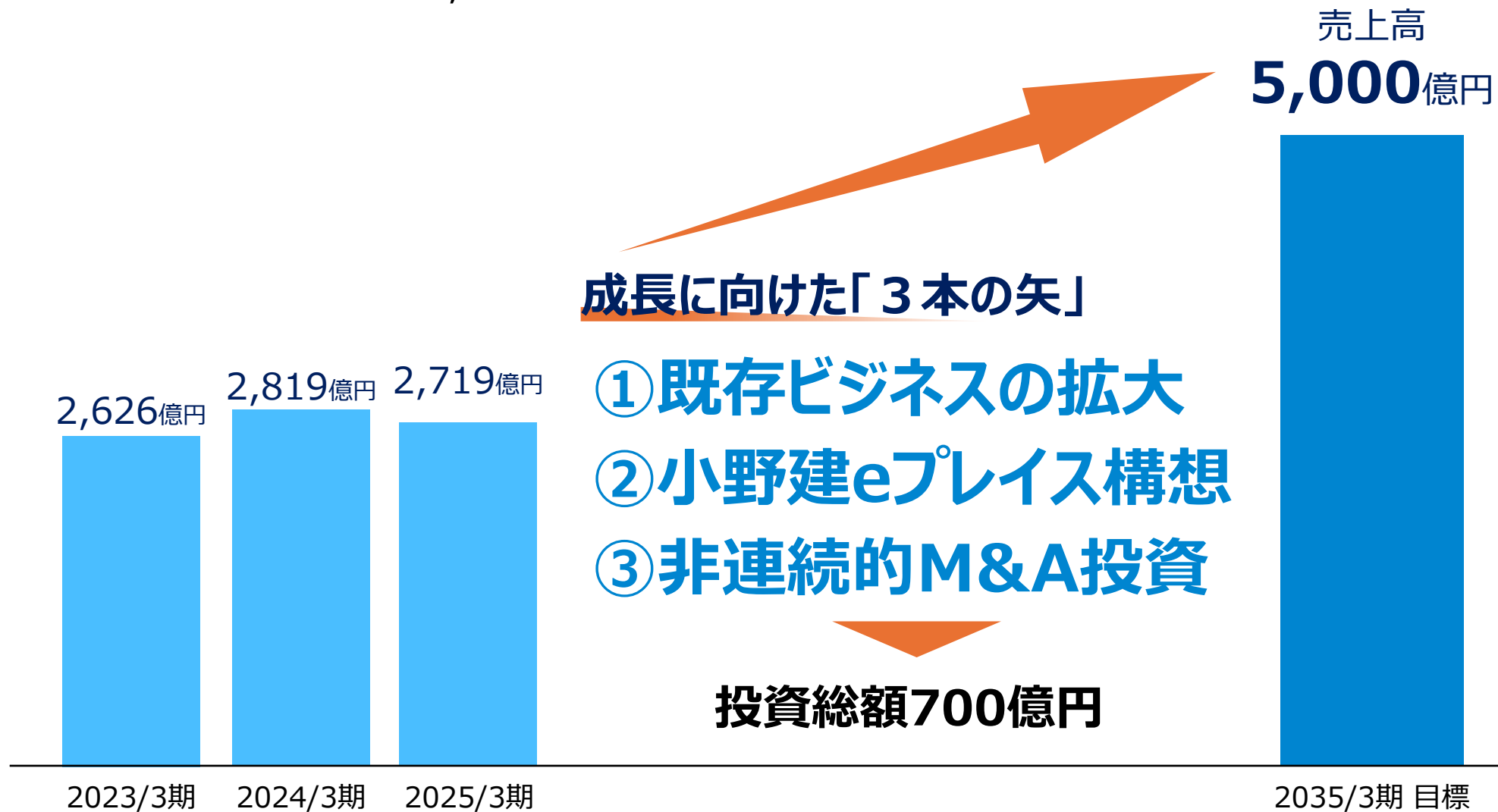


## ■ ラストワンマイル配送



# 長期ビジョン2035の到達点

10年後の2035年3月期に売上高5,000億円を目指す



## 従前のハード投資をフル活用するための、ソフト投資を実施していく

現在の強み

物流倉庫

加工設備

自社物流

現在地

基盤構築

2028年3月期

第1次中期経営計画期間

第2・3次中期経営計画期間

長期ビジョン2035達成のための基盤構築

- ◆ 人的資本の拡充による経営人材の育成
- ◆ 建設分野の請負キャパシティ向上
- ◆ IT・DXによる事業基盤の強化

第1次中期経営計画での  
基盤構築により、  
飛躍的な成長を成し遂げる

長期ビジョン2035  
2035年3月期の到達点

2035年3月期

- ◆ 売上高 : 5,000億円
- ◆ EBITDA : 240億円
- ◆ 営業利益 : 200億円
- ◆ ROE : 10%
- ◆ ROIC : 6%

2026年3月期はトランプ関税等の影響もあり、業績予想は下方修正したものの中計最終目標は堅持

## ■ 外部環境

### 【現状】

建設コストの増加と人手不足による国内需要の減少  
鉄鋼の販売価格の下落

### 【見通し】

短期的には潜在需要のある関西・九州に動き  
鉄鋼の販売価格は、新年度に向けて価格上昇の動き  
需要減や後継者不在によるM&A案件の増加

## ■ 内部環境


### 【現状】

大型倉庫や加工設備の整備に伴う減価償却費の増加  
インフレや人員増加に伴うコストの増加

### 【見通し】

減価償却費の負担は徐々に減少する見込み  
より付加価値の高い加工品販売による利益改善  
多工種の工事の一括受注による、建設売上の拡大

2026年3月期において、主にM&Aを中心に  
順調に成長基盤の構築が出来ている



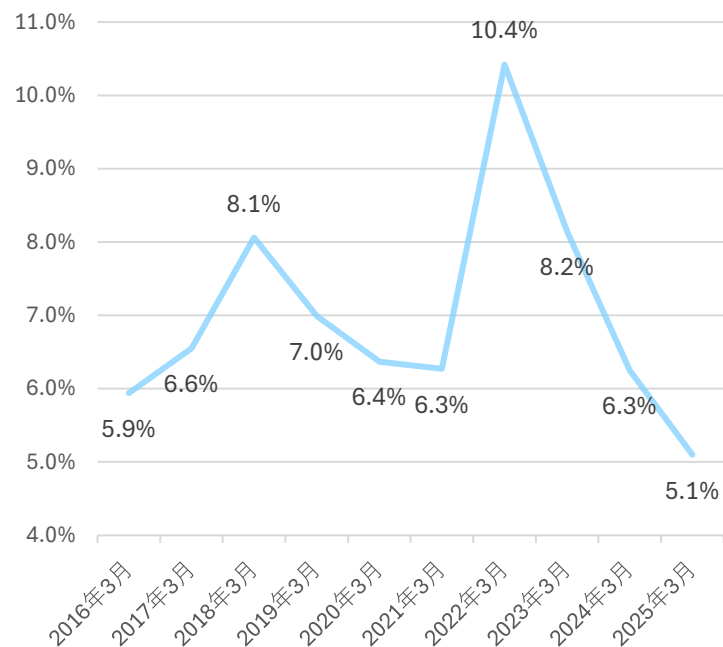
(億円)	2028年3月
売上高	3,100
EBITDA	125
営業利益	75
ROE	6.0%

来期以降は増益基調と認識しており、  
中期経営計画の数値目標の達成は可能と判断

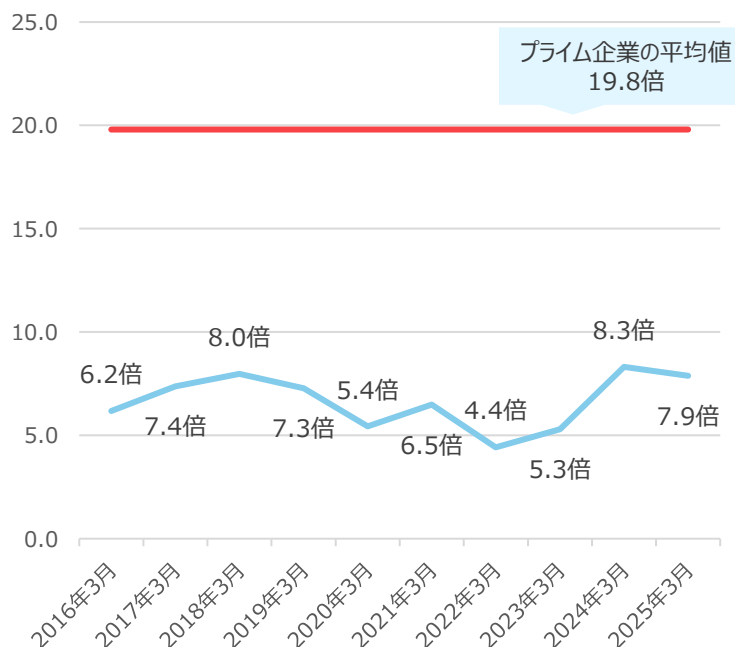
## ROEと株主資本コスト、PER及びPBRの現状認識

- ◆ 当社グループの資本コストは、金利上昇の影響もあり概ね7%と推計
- ◆ PBRは、ROEの低下による株主資本コストとのスプレッドの縮小、PERの低迷を受けて0.5倍を切っている状況

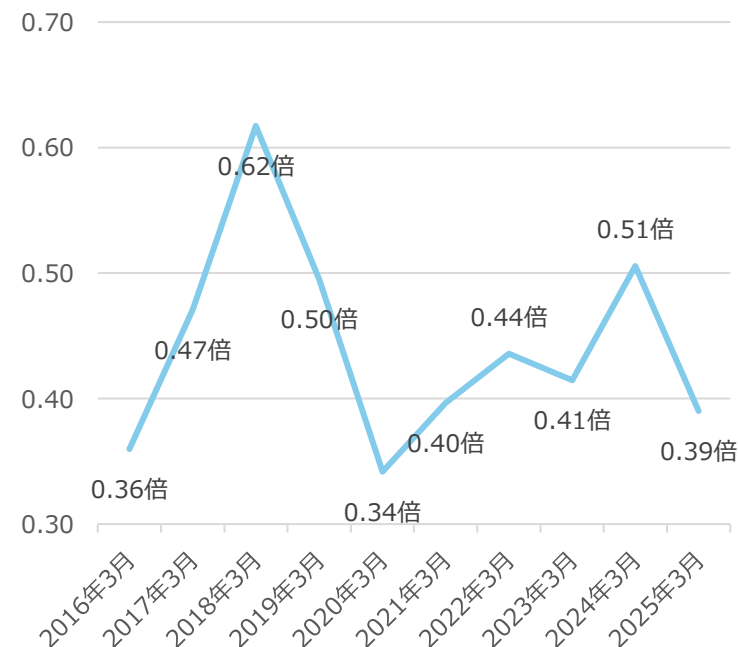
### ROE



### PER【注1】



### PBR【注1】



**ROEの向上を通じた株主資本コストとのスプレッドの改善及びPERを高める取り組みが必要**

注1：PER及びPBRは事業年度末日時点の株価終値に基づく

2026年3月期は、前期実績から減配を行わない配当方針を決定

## ■ 配当政策

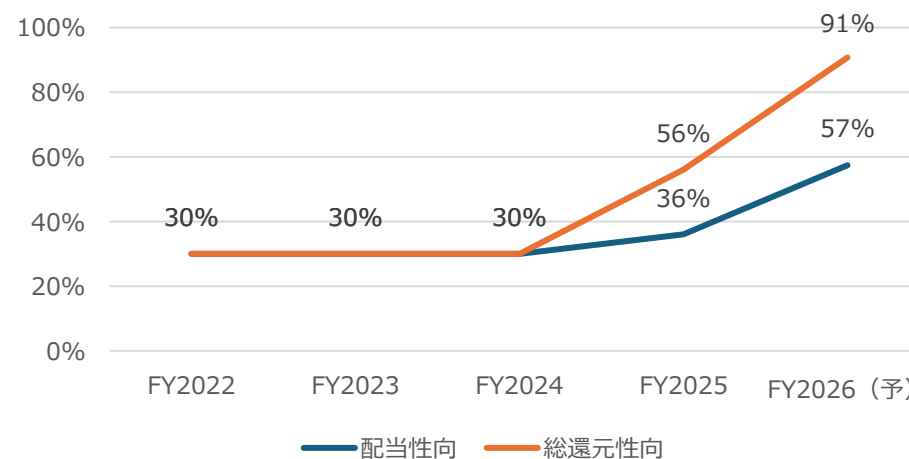
従来	2026年3月期
配当性向30%	配当性向30%かつ下限69円
鉄鋼市況に影響されやすく、減配も実施	減益予想だが、前期と同水準の配当を維持

2026年3月期は減配を行わない現時点での配当方針を決定。（2026年3月期の予想配当性向は約57%）  
TOPIXの入れ替え等の市場環境を考慮し、安定かつ継続性の高い配当方針を検討中。

## ■ 自己株式取得

2025年3月期は約10億円の自己株式取得及び消却を実施。  
2026年3月期は、約10億円の自己株式取得を実施。  
今後も機動的な自己株式取得を行い、  
ROE及び一株当たりの純利益の向上を目指していく。

## ■ 還元性向



本日はご清聴いただき、ありがとうございました

九州から、鉄鋼流通業界を変革する  
小野建に是非ご期待ください

小野建のファンになっていただけたら幸いです