2027年3月期　第2四半期

決算説明資料

2026年11月20日

小野建株式会社

【証券コード　7414】

ONOKEN

CONTENTS

CONTENTS	登壇者
・2027年3月期第2四半期 決算概要	執行役員管理統括本部長： 北沢 壮太
・2027年3月期 業績予想	
・中期経営計画の進捗	代表取締役社長：小野 剛
・成長性に関する事項	
・決算補足資料	

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了承ください。

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

サマリー

■前年同期比較

	売上	営業利益	経常利益	最終利益
2027年3月期 上期実績	▼ 減収	▼ 減益	▲ 増益	▲ 増益
通期見通し ※下方修正後	▲ 増収	▲ 増益	▼ 減益	■ 黒字化

配当：期初計画から変更なく、下限配当の1株あたり年間配当金69円(前期同額)

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

2027年3月期第2四半期 決算概要

2027年3月期第2四半期の経営成績の概況について

➢ 経営成績等の概況

- 鉄鋼事業においては、需要回復の動きは限定的であったものの、鋼材の販売数量の増加および国内メーカー主導の値上げにより市況上昇局面だったため、スプレッドが改善し、増収増益
- 従前より取り組んでいる各拠点における在庫充実と加工設備の強化ならびに配送体制の強化により、販売数量増加。第2四半期より三友鋼材株式会社が収益に寄与

- 建設事業では、大型工事案件の受注は堅調に推移しているものの、建設コスト上昇等を背景に、既受注案件の工事進捗遅れにより前年同期比で減収減益
- 政府による国土強靭化対策にかかる土木建材商品の受注活動にさらに注力し、物流、工場をはじめ各種施設の大型案件の受注を獲得

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

業績概況

販売数量の増加により、鉄鋼事業が売上高増に寄与したものの、着工遅延や計画の見直しによる工事案件の遅れ等により、減収。収益面においても、販売数量増による運賃増加およびベースアップによる人件費増加が主要因となり、営業利益では減益

（百万円）	26/3期 1Q	26/3期 2Q	26/3期 上期実績(a)	27/3期 1Q	27/3期 2Q	27/3期 上期実績(b)	前年同期比 (b)/(a)	27/3期 上期計画(c)	上期計画比 (b)/(c)
売上高	62,183	62,940	125,123	61,559	62,066	123,625	△1.2%	134,900	△8.4%
営業利益	1,208	738	1,946	1,111	753	1,864	△4.2%	2,800	△33.4%
経常利益	1,242	735	1,977	1,384	677	2,061	+4.3%	2,700	△23.7%
親会社株主帰属当期純利益	805	436	1,241	877	416	1,294	+4.2%	1,800	△28.1%

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

セグメント別業績推移

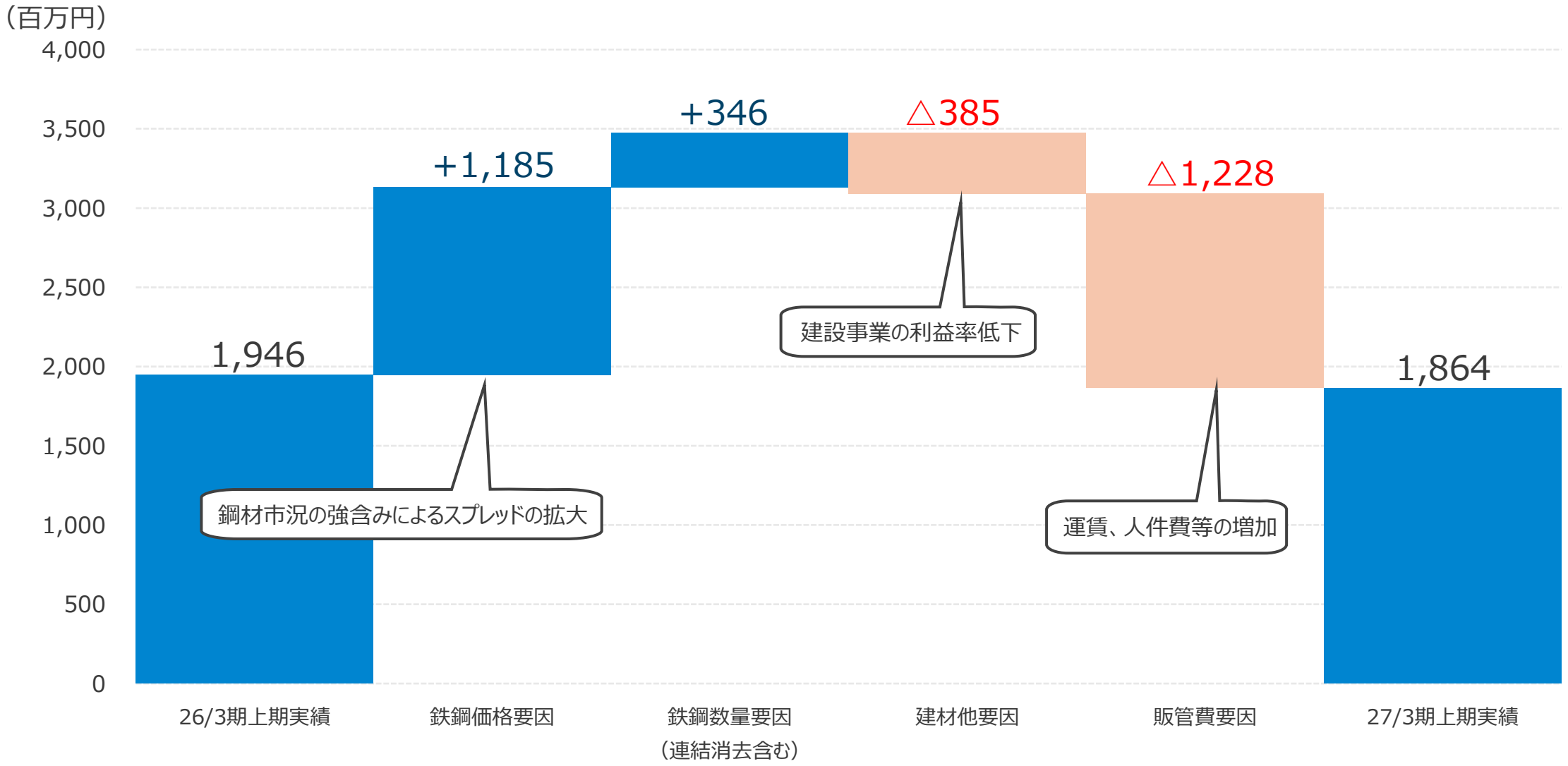
工事比率の高い九州・沖縄エリアでは、工事進捗遅れの影響を大きく受けて前年同期比で減収減益。中国・四国、関西・中京エリアは、グループ会社含めて鉄鋼事業が堅調に推移し、中国・四国は黒字転換、関西・中京は増益

	（百万円）	26/3期 1Q	26/3期 2Q	26/3期 上期実績(a)	27/3期 1Q	27/3期 2Q	27/3期 上期実績(b)	前年同期比 (b)/(a)
九州・沖縄	売上高*1	27,417	29,980	57,397	26,504	26,913	53,417	△6.9%
	営業利益	712	721	1,433	575	330	905	△36.8%
	同利益率	2.6%	2.4%	2.5%	2.2%	1.2%	1.7%	△0.8P
中国・四国	売上高*1	7,432	8,098	15,530	8,166	8,787	16,953	+9.2%
	営業利益	40	△89	△49	29	155	184	–
	同利益率	0.5%	–	–	0.4%	1.8%	1.1%	–
関西・中京	売上高*1	12,951	12,636	25,587	12,719	12,472	25,191	△1.5%
	営業利益	62	120	182	292	129	421	+131.3%
	同利益率	0.5%	0.9%	0.7%	2.3%	1.0%	1.7%	+1.0P
関東・東北	売上高*1	14,381	12,226	26,607	14,168	13,895	28,063	+5.5%
	営業利益	387	25	412	240	177	417	+1.2%
	同利益率	2.7%	0.2%	1.5%	1.7%	1.3%	1.5%	±0.0P

注1：売上は「外部顧客への売上高」を記載

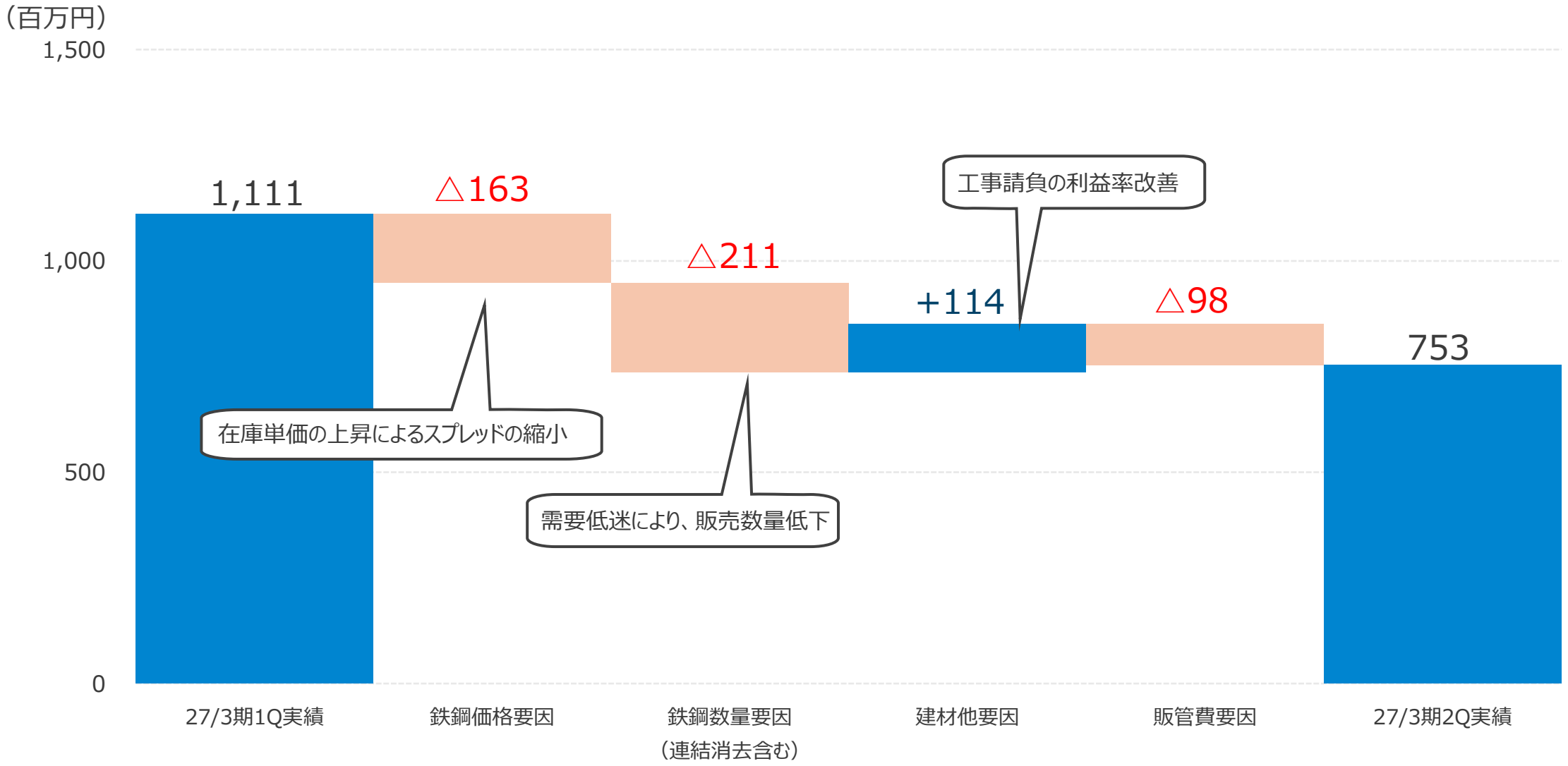
© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

【YoY】営業利益増減（26/3期上期実績 ⇒ 27/3期上期実績 ）



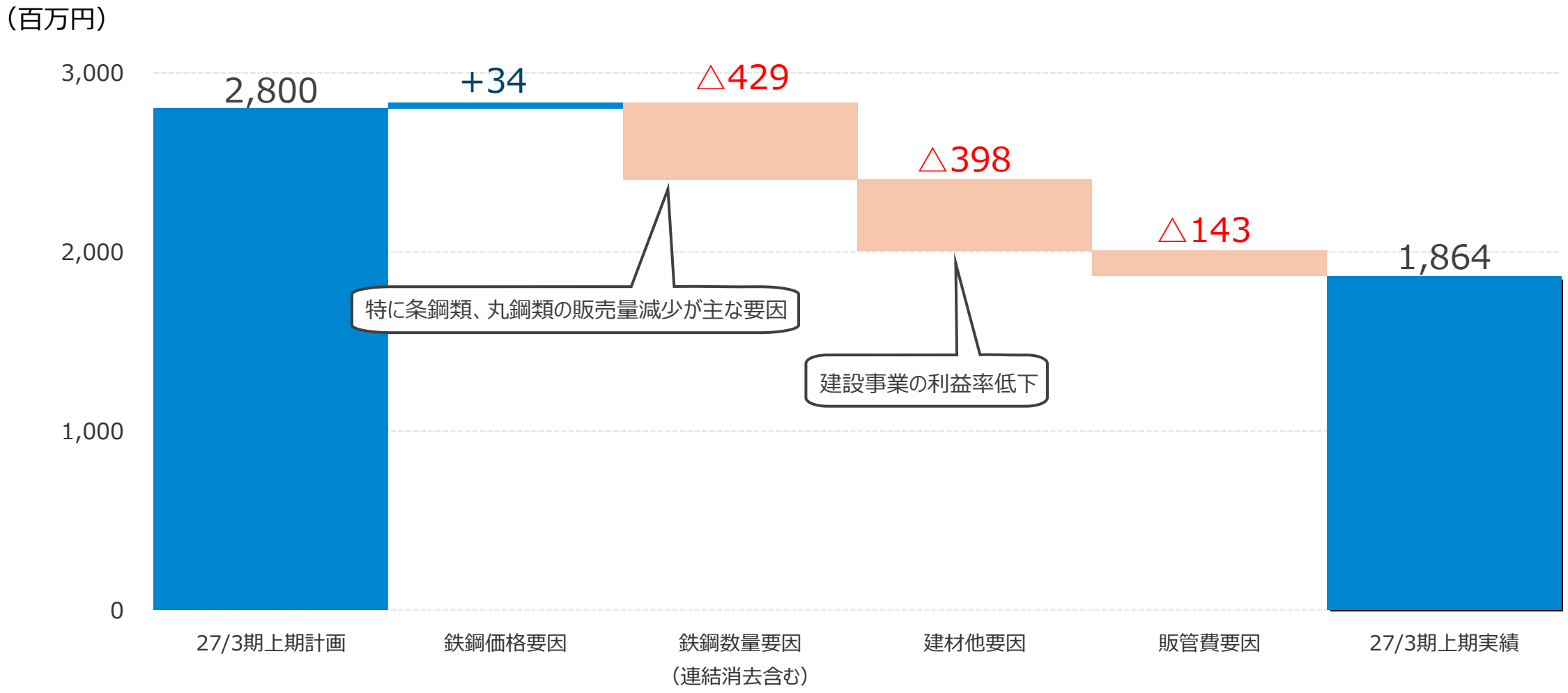
© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

【QoQ】営業利益増減（27/3期1Q実績 ⇒ 27/3期2Q実績 ）



© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

【従来計画比】営業利益増減（27/3期上期計画 ⇒ 27/3期上期実績）



© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

販売費及び一般管理費の詳細

販売数量増加に伴う運賃の増加、ベースアップによる人件費等の増加により、販管費全体で前年同期比+11.6%増加。その他項目については一過性の費用を計上し、前年同期比で21.7%の増加

(百万円)	26/3期 1Q	26/3期 2Q	26/3期 上期実績(a)	27/3期 1Q	27/3期 2Q	27/3期 上期実績(b)	前年同期比 (b)/(a)	27/3期 上期計画(c)	上期計画比 (b)/(c)
販売費及び一般管理費	5,235	5,379	10,614	5,872	5,970	11,842	+11.6%	11,700	+1.2%
運賃	1,181	1,179	2,360	1,347	1,291	2,639	+11.8%	2,700	△2.3%
人件費	1,854	1,794	3,648	2,061	2,080	4,142	+13.5%	4,100	+1.0%
減価償却費	904	1,016	1,920	864	926	1,791	△6.7%	1,800	△0.5%
その他	1,297	1,389	2,685	1,597	1,671	3,269	+21.7%	3,100	+5.5%
売上原価内の減価償却	96	228	324	241	241	482	+48.8%	500	△3.6%

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

品種別販売状況　鉄鋼事業

		26/3期 1Q	26/3期 2Q	26/3期 上期実績(a)	27/3期 1Q	27/3期 2Q	27/3期 上期実績(b)	前年同期比 (b)/(a)	27/3期 上期計画(c)	上期計画比 (b)/(c)
鉄鋼事業	鋼板類売上（百万円）	20,035	18,263	38,298	20,456	20,868	41,324	+7.9%	41,606	△0.7%
	販売数量（千トン）	184	168	353	191	188	379	+7.4%	380	△0.3%
	販売単価（円/kg）	108.41	108.49	108.45	106.94	110.82	108.86	+0.4%	109.47	△0.6%
	売上総利益（百万円）	2,132	1,918	4,050	2,321	2,179	4,501	+11.1%	4,537	△0.8%
	利益率（%）	10.6	10.5	10.6	11.3	10.4	10.9	+0.3P	10.9	±0.0P
	条鋼類売上（百万円）	19,032	18,967	37,999	20,204	19,612	39,816	+4.8%	41,098	△3.1%
	販売数量（千トン）	142	143	286	153	144	298	+4.2%	303	△1.7%
	販売単価（円/kg）	133.22	132.00	132.61	131.45	135.26	133.30	+0.5%	135.43	△1.6%
	売上総利益（百万円）	2,131	2,376	4,507	3,029	2,950	5,980	+32.7%	5,430	+10.1%
	利益率（%）	11.2	12.5	11.9	15.0	15.0	15.0	+3.1P	13.2	+1.8P
	丸鋼類売上（百万円）	7,241	7,774	15,016	7,774	7,241	15,015	△0.0%	16,376	△8.3%
	販売数量（千トン）	69	76	145	75	69	144	△0.7%	159	△9.4%
	販売単価（円/kg）	104.16	101.92	102.99	103.25	104.91	104.04	+1.0%	102.81	+1.2%
	売上総利益（百万円）	443	447	891	539	472	1,011	+13.5%	1,073	△5.8%
	利益率（%）	6.1	5.8	5.9	6.9	6.5	6.7	+0.8P	6.6	+0.1P
小計	**売上高（百万円）**	**46,310**	**45,005**	**91,315**	**48,434**	**47,721**	**96,156**	**+5.3%**	**99,081**	**△3.0%**
	販売数量（千トン）	397	388	785	420	402	822	+4.7%	842	△2.4%
	販売単価（円/kg）	116.59	115.90	116.25	115.24	118.61	116.89	+0.6%	117.56	△0.6%
	売上総利益（百万円）	4,707	4,741	9,448	5,890	5,602	11,492	+21.6%	11,041	+4.1%
	利益率（%）	10.2	10.5	10.3	12.2	11.7	12.0	+1.7P	11.1	+0.9P

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

品種別販売状況　建設･その他事業

			26/3期 上期実績(a)			27/3期 上期実績(b)			前年同期比 (b)/(a)	27/3期 上期計画(c)	上期計画比 (b)/(c)
			1Q	2Q		1Q	2Q				
建設事業	建材商品	建材商品売上（百万円）	4,188	5,569	9,757	3,581	4,731	8,312	△14.8%	9,914	△16.2%
		売上総利益（百万円）	199	282	482	198	245	444	△7.9%	544	△18.4%
		利益率（%）	4.8	5.1	4.9	5.5	5.2	5.3	+0.4P	5.5	△0.2P
	工事請負	工事売上（百万円）	12,656	14,020	26,677	12,115	12,060	24,175	△9.4%	29,353	△17.6%
		売上総利益（百万円）	1,405	1,253	2,658	1,123	1,204	2,327	△12.5%	2,616	△11.0%
		利益率（%）	11.1	8.9	10.0	9.3	10.0	9.6	△0.4P	8.9	+0.7P
その他事業	不動産賃貸等	その他事業収入（百万円）	181	170	352	171	149	320	△9.1%	318	+0.6%
		売上総利益（百万円）	129	117	247	123	108	232	△6.1%	239	△2.9%
	連結消去										
合計		売上高（百万円）	**62,183**	**62,940**	**125,123**	**61,559**	**62,066**	**123,625**	**△1.2%**	**134,900**	**△8.4%**
		売上総利益（百万円）	6,444	6,116	12,561	6,983	6,723	13,707	+9.1%	14,500	△5.5%
		利益率（%）	10.4	9.7	10.0	11.3	10.8	11.1	+1.1P	10.7	+0.4P

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

2027年3月期 業績予想

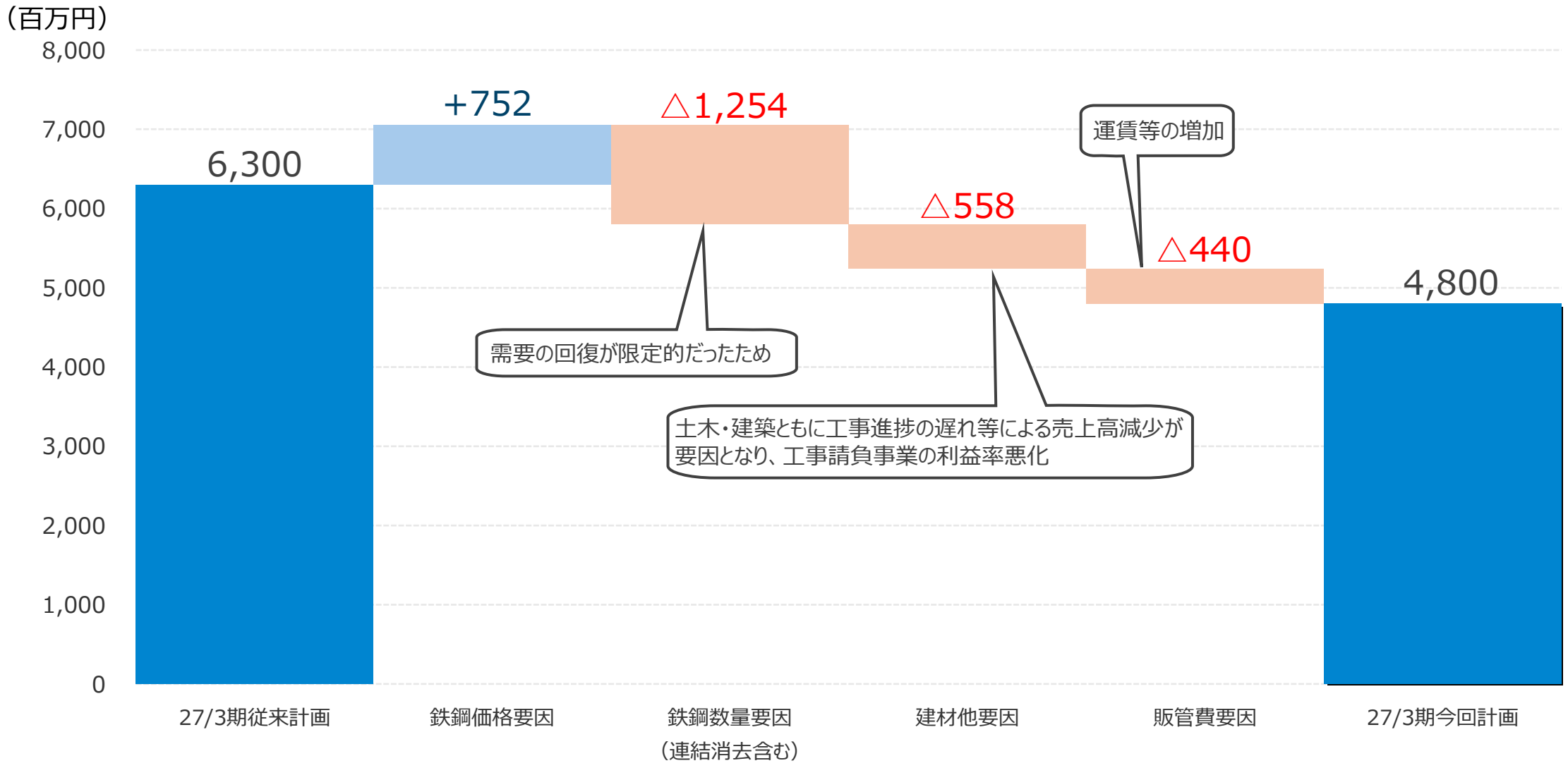
2027年3月期 業績見通し

2027年3月期下期において、鉄鋼事業における需要環境は大幅な改善をしにくいこと、建設事業については上期に生じた工期進捗の遅れにより、期初計画を下方修正

（百万円）	26/3期 上期実績	26/3期 下期実績	26/3期 通期実績(a)	27/3期 上期実績	27/3期 下期計画	27/3期 今回計画(b)	27/3期 従来計画(c)	前年実績比 (b)/(a)	従来計画比 (b)/(c)
売上高	125,123	127,992	253,115	123,625	135,775	259,400	274,600	+2.5%	△5.5%
営業利益	1,946	2,794	4,740	1,864	2,936	4,800	6,300	+1.3%	△23.8%
経常利益	1,977	2,734	4,711	2,061	2,539	4,600	6,200	△2.4%	△25.8%
親会社株主帰属当期純利益	1,241	△3,460	△2,218	1,294	1,706	3,000	4,100	－	△26.8%

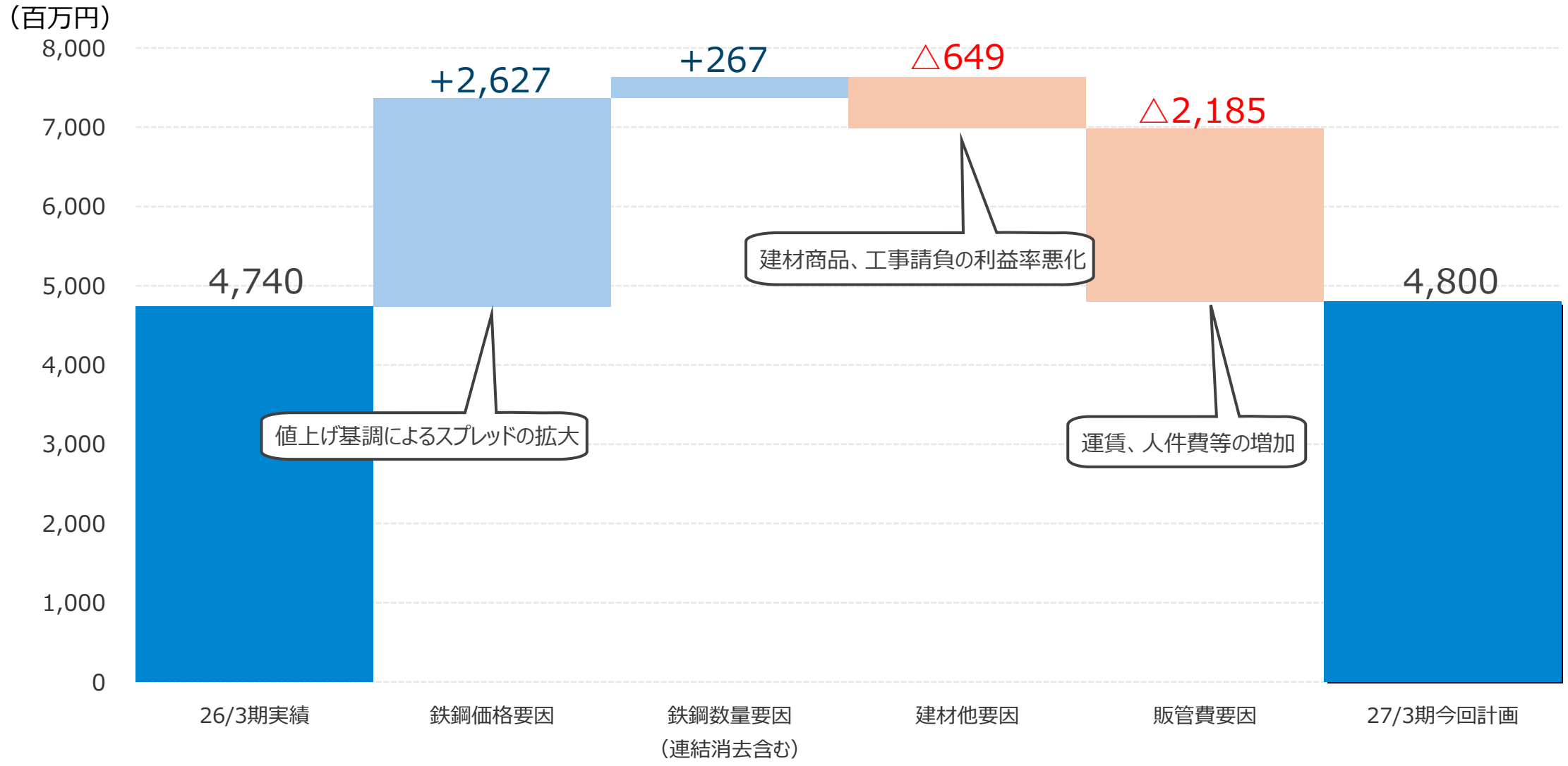
© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

【従来計画比】通期計画営業利益増減（27/3期従来計画 ⇒ 27/3期今回計画）



© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

【YoY】通期計画営業利益増減（26/3期実績 ⇒ 27/3期今回計画）



© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

販売費及び一般管理費の詳細

（百万円）	26/3期 上期実績	26/3期 下期実績	26/3期 通期実績(a)	27/3期 上期実績	27/3期 下期計画	27/3期 今回計画(b)	27/3期 従来計画(c)	前年実績比 (b)/(a)	従来計画比 (b)/(c)
販売費及び一般管理費	10,614	10,940	21,555	11,842	11,898	23,740	23,300	+10.1%	+1.9%
運賃	2,360	2,548	4,909	2,639	2,961	5,600	5,500	+14.1%	+1.8%
人件費	3,648	3,488	7,136	4,142	4,058	8,200	8,300	+14.9%	△1.2%
減価償却費	1,920	2,170	4,090	1,791	1,909	3,700	3,700	△9.5%	±0.0%
その他	2,685	2,732	5,418	3,269	2,971	6,240	5,800	+15.2%	+7.6%
売上原価内の減価償却	324	498	823	482	500	982	1,000	+19.3%	△1.8%

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

品種別販売状況の見通し　鉄鋼事業

		26/3期 上期実績	26/3期 下期実績	26/3期 通期実績(a)	27/3期 上期実績	27/3期 下期計画	27/3期 今回計画(b)	27/3期 従来計画(c)	前年実績比 (b)/(a)	従来計画比 (b)/(c)
鉄鋼事業	鋼板類売上（百万円）	38,298	39,935	78,234	41,324	41,684	83,008	84,982	+6.1%	△2.3%
	販売数量（千トン）	353	381	734	379	369	748	769	+1.9%	△2.7%
	販売単価（円/kg）	108.45	104.72	106.52	108.86	112.86	110.83	110.45	+4.0%	+0.3%
	売上総利益（百万円）	4,050	4,230	8,281	4,501	4,595	9,096	9,308	+9.8%	△2.3%
	利益率（%）	10.6	10.6	10.6	10.9	11.0	11.0	11.0	+0.4P	±0.0P
	条鋼類売上（百万円）	37,999	36,923	74,923	39,816	39,809	79,626	82,766	+6.3%	△3.8%
	販売数量（千トン）	286	284	571	298	291	590	606	+3.3%	△2.6%
	販売単価（円/kg）	132.61	129.65	131.13	133.30	136.41	134.83	136.39	+2.8%	△1.1%
	売上総利益（百万円）	4,507	5,405	9,912	5,980	5,977	11,957	10,990	+20.6%	+8.8%
	利益率（%）	11.9	14.6	13.2	15.0	15.0	15.0	13.3	+1.8P	+1.7P
	丸鋼類売上（百万円）	15,016	14,800	29,817	15,015	14,955	29,971	34,015	+0.5%	△11.9%
	販売数量（千トン）	145	145	291	144	143	287	330	△1.4%	△13.0%
	販売単価（円/kg）	102.99	101.71	102.35	104.04	104.47	104.26	102.95	+1.9%	+1.3%
	売上総利益（百万円）	891	941	1,832	1,011	1,079	2,091	2,241	+14.1%	△6.7%
	利益率（%）	5.9	6.4	6.1	6.7	7.2	7.0	6.6	+0.9P	+0.4P
小計	**売上高（百万円）**	**91,315**	**91,659**	**182,975**	**96,156**	**96,449**	**192,606**	**201,764**	**+5.3%**	**△4.5%**
	販売数量（千トン）	785	811	1,597	822	804	1,626	1,706	+1.8%	△4.7%
	販売単価（円/kg）	116.25	112.93	114.56	116.89	119.91	118.38	118.23	+3.3%	+0.1%
	売上総利益（百万円）	9,448	10,577	20,026	11,492	11,652	23,144	22,541	+15.6%	+2.7%
	利益率（%）	10.3	11.5	10.9	12.0	12.1	12.0	11.2	+1.1P	+0.8P

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

品種別販売状況の見通し　建設･その他事業

			26/3期 上期実績	26/3期 下期実績	26/3期 通期実績(a)	27/3期 上期実績	27/3期 下期計画	27/3期 今回計画(b)	27/3期 従来計画(c)	前年実績比 (b)/(a)	従来計画比 (b)/(c)
建設事業	建材商品	建材商品売上（百万円）	9,757	10,768	20,526	8,312	10,238	18,550	21,092	△9.6%	△12.1%
		売上総利益（百万円）	482	550	1,032	444	478	922	1,165	△10.7%	△20.9%
		利益率（%）	4.9	5.1	5.0	5.3	4.7	5.0	5.5	±0.0P	△0.5P
	工事請負	工事売上（百万円）	26,677	28,567	55,244	24,175	32,408	56,583	58,611	+2.4%	△3.5%
		売上総利益（百万円）	2,658	2,849	5,508	2,327	2,673	5,000	5,304	△9.2%	△5.7%
		利益率（%）	10.0	10.0	10.0	9.6	8.2	8.8	9.1	△1.2P	△0.3P
その他事業	不動産賃貸等	その他事業収入（百万円）	352	335	687	320	288	609	602	△11.4%	+1.2%
		売上総利益（百万円）	247	238	486	232	223	455	465	△6.4%	△2.2%
連結消去											
合計		**売上高（百万円）**	**125,123**	**127,992**	**253,115**	**123,625**	**135,775**	**259,400**	**274,600**	**+2.5%**	**△5.5%**
		売上総利益（百万円）	12,561	13,734	26,295	13,707	14,833	28,540	29,600	+8.5%	△3.6%
		利益率（%）	10.0	10.7	10.4	11.1	10.9	11.0	10.8	+0.6P	+0.2P

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

配当（期初計画から変更なし）

2027年3月期は2026年3月期と同様に配当性向30%または下限配当69円のいずれか高い水準を採用
2027年3月期は上記配当政策に基づき、下限配当である1株あたり年間配当金69円を計画（期初計画から変更なし）

2026年3月期配当（実績）	2026年3月期配当69円 （中間配当34円 / 期末配当35円）
2027年3月期配当（予定）	1株当たり年間配当金69円 （中間配当34円 / 期末配当35円） 配当性向：56.2%

配当性向：2026/11/11発行の「決算短信」、「2027年3月期第2四半期（中間期）業績予想と実績との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」記載の「1株あたりの年間配当金÷2027年3月期の連結業績予想の1株あたり当期純利益」により算出

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

中期経営計画の進捗

当社グループの事業概要

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

クニづくり・マチづくり・モノづくりに貢献する

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

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

中期経営計画策定の背景

当社グループの存在意義を再定義し、長期ビジョン達成のためのロードマップとして第１次中期経営計画を策定

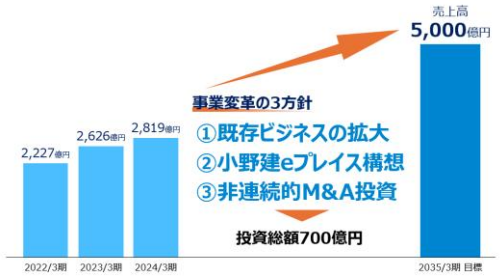
存在意義



クニづくり・マチづくり・モノづくりに貢献する

鉄と建設に情熱と誇りをもつ私たち
信頼と存在感を愚直に積み上げ
地域に根差す100年企業を目指して
今日も未来への土台を築き続けます！

長期ビジョン2035



存在価値を体現し、100年企業を目指していく
成長戦略を「長期ビジョン2035」として策定

第１次中期経営計画

長期ビジョン2035の達成を担保するために、
３ヶ年計画を第１次中期経営計画として策定
2035年度に向けて、第２次・第３次中計とステップアップする

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

第１次中期経営計画の位置づけ

第１次中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）は、2024年11月公表の長期ビジョン2035を達成するための基盤を整える期間と位置づけ。

現在の強み

- **物流倉庫**
- **加工設備**
- **自社物流**

長期ビジョン2035達成のための経営基盤

- ◆ 既存事業の供給・顧客対応能力の強化
- ◆ M&A・PMIを通じた成長実行能力の強化
- ◆ IT・DXによる業務・データ活用能力の強化
- ◆ 人材・組織能力の強化
- ◆ ESGを経営に組み込む仕組みの整備

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%

現在地 → **基盤構築** → **2028年3月期**

第１次中期経営計画での能力・仕組みの整備により、飛躍的な成長を成し遂げる

第１次中期経営計画期間

第２・３次中期経営計画期間

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

基盤構築に向けた取り組み

物流・加工・ITへの大型投資を補助金で加速し、エリア再編と執行役員会でマネジメントを高度化

TOPIC ①
経産省「大規模成長投資補助金」に交付決定

約104.0億円	約24.6億円	年率6.0%
補助事業に要する経費※1、2	補助金の額※1	賃上げ計画

新倉庫建設 約60.7億円	大分本店の拡張移転及び北陸営業所の増設によって、物流供給体制を全国で強化
加工設備増強 約41.1億円	主要拠点へレーザー加工機・形鋼加工機等を導入し付加価値型販売を強化
営業支援システム導入 約2.1億円	CRM等の営業支援システム導入で、EC構築の基盤を整備

TOPIC ②
エリア再編・執行役員制度※3でマネジメント強化

① エリア再編｜3エリア制 → 4エリア制

従来｜3エリア制
九州・中国
関西・中京
関東・東北

→

再編後｜4エリア制（2026年4月1日～）
九州・沖縄（名称変更）　**中国・四国（新設）**
関西・中京　関東・東北

グループ会社を所在エリアの所管へ変更し、拠点・グループ間の連携とガバナンス・コンプライアンスを強化

② 執行役員制度・執行役員会の導入

監督と執行の分離	**意思決定の迅速化**	**執行役員会**
取締役会は監督・重要戦略に専念	業務執行権限を執行役員へ移譲	エリア長等が参加し執行のPDCA強化

物流・加工・IT投資と体制構築の両面から、基盤構築を加速

※1.補助事業に要する経費・補助金の額は2026年10月の交付決定時点の数値。
※2.補助事業に要する経費は補助対象外経費も含む。
※3.エリア再編・執行役員制度は2026年4月1日付で導入。

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

長期ビジョン2035の実現に向け、利益創出力を支える5つの経営基盤を強化

経営基盤＝将来の売上高・利益・キャッシュ創出力を継続的に高めるための「事業能力・経営機能・仕組み」

現在地

第1次中計	第2次中計	第3次中計
経営基盤の強化	**成長の加速**	**長期目標の実現**
2026年3月期～2028年3月期	2029年3月期～2031年3月期	2032年3月期～2035年3月期

長期ビジョン2035
売上高 5,000億円
営業利益 200億円
ROE 10%

第1次中計で強化する成長に資する5つの経営基盤

既存事業	M&A	IT・DX	人的資本	ESG
供給・顧客対応能力 ●拠点・在庫・加工・物流 ●施工能力・専門人材	**成長実行能力** ●案件発掘～投資判断・実行 ●PMI・グループ再編	**業務・データ活用能力** ●顧客・業務データの連携 ●データ活用の仕組み整備	**人材・組織能力** ●採用・育成・配置 ●評価・処遇の改革	**持続的経営能力** ●方針・KPIの設定 ●ガバナンス・情報開示

第1次中計後半：基盤の整備を継続しながら、実装・定着を進め、成果創出へ移行する

能力・仕組みの整備から、取扱数量・付加価値・生産性の向上による成果創出へ

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

経営基盤①｜拠点・加工・物流・施工機能を強化し、既存事業の成長基盤を着実に拡充

新規拠点の開設と既存拠点の機能増強を進め、鉄鋼事業の供給能力と建設事業の請負キャパシティを拡大

鉄鋼事業｜営業・加工・物流基盤を強化

今期｜新規3拠点を開設（北は北海道～南は沖縄まで）

小野建	小野建スチール	三協則武鋼業
北海道営業所	**四国営業所**	**名古屋営業所**

未展開・低シェア地域における営業基盤を拡充

今期｜既存拠点の機能を増強

ヤマサ｜拠点移転・機能強化	広島支店ほか｜加工設備を増強

新規展開と既存拠点の能力増強を並行して推進

加工設備
459台 → 485台
＋26台｜約5.7%増

配送トラック
223台 → 265台
＋42台｜約18.8%増

建設事業｜施工・管理キャパシティを強化

建設事業人員
239人 → 261人
＋22人｜約9.2%増
施工・工事管理の人的能力を拡充

有資格者
延べ133人
専門性の高い
施工・管理体制を強化

建設事業の受注基盤

売上契約残
323.6億円
昨年度末294億円比 約10%増
進行基準損益残 22.1億円
300億円超の受注基盤を確保

既存事業を支える事業基盤｜拠点網 × 在庫 × 加工 × 自社物流 × 専門人材 × 施工能力
顧客対応力・事業キャパシティの向上

第1次中計で目指す既存事業の姿

地域シェアの拡大	加工・物流機能の深化	建設請負能力の拡大	鉄鋼・建設の一貫対応
拠点・在庫・物流を活用し販売数量を拡大	加工付き販売と物流対応力を向上	人材・資格者・施工体制を強化	材料調達から加工・施工まで領域を拡張

拠点網の拡大と既存拠点の機能増強を両輪に、加工・物流・施工キャパシティを拡大

※加工設備数、配送トラック台数、建設事業人員、有資格者数、売上契約残および進行基準損益残は2026年9月末時点。

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

経営基盤②｜M&Aの積極的な推進とグループ経営の高度化

多様な案件獲得からPMI・グループ再編まで一貫して推進

STEP ① 多様な案件ソーシングと戦略的な選別

500件超 案件情報受領 → **40件超** 具体的検討 → **4件** M&A実行

ルート： M&A仲介会社・FAS／金融機関・公的機関／直接相談

「地域・顧客」「機能・人材」「投資採算・シナジーで戦略的に選別」

STEP ② M&Aによる経営基盤の拡充

中央鋼材
厚板加工技術・加工機能　**当社初の技術獲得**

丸み興商
三河地区の商圏・顧客基盤　**販売先 120先以上**

スタールカケフ
商圏・在庫・加工機能　**販売先 約400先**

三友鋼材
拠点・在庫機能・顧客基盤　**販売先 約250先**

「商圏」×「顧客基盤」×「加工・在庫機能」×「人材・ノウハウを獲得」

STEP ③ PMI・グループ再編によるシナジー創出

森田鋼材 × 三豊鋼業
2026年10月1日 吸収合併
森田鋼材（本社＋兵庫営業所）として一体運営

岐阜営業所 × 美濃営業所
2026年10月1日 拠点統合
美濃へ営業・在庫・加工機能を集約
新たな岐阜営業所として再編

「営業強化」「組織一体化」「管理効率化」「経営資源最適化」

M&A実行 → 事業連携・PMI → グループ再編 → シナジー創出

「M&Aを実行する力」に加え、「M&Aを活かすグループ経営力」を強化

※2025年4月1日～2026年10月31日に受領・検討した案件情報に基づく当社集計。匿名案件・直接相談を含み、一般的な営業案内等は除く。

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

経営基盤③｜営業領域を中心にIT・DXの実装が進展、全社DXに向けた基盤整備を加速

顧客接点・営業活動のデジタル化を先行して進めるとともに、工事、EC、データ・AI、人材へ対象領域を拡大

2027年3月期｜営業領域を中心にDXが実装フェーズへ

4月
営業部門を中心に
名刺管理システム
導入
顧客接点情報の蓄積を開始

9月
全営業社員を対象に
CRM
運用開始
顧客情報の全社資産化

11月
顧客接点と営業活動を接続
名刺管理 × CRM
連携開始
顧客情報と営業活動情報を接続

営業以外の領域へDXを展開

10月｜工事管理システム
2拠点で先行導入
小野建沖縄・福岡支店
工事管理業務のデジタル化を
実業務で開始

2026年12月 ECプロジェクト開始
↓ **2027年2月**
要件定義完了予定
↓ **2028年2月頃**
β版ローンチ予定
新たなデジタル顧客接点の構築へ

顧客情報を個人で「持つ」状態から、営業組織で「蓄積・共有・活用」する状態へ

全社DXを支える3つの共通基盤を並行して強化

AI｜実業務への適用を検証
文書検索・要約
データ分析・加工
加工図面を活用した見積業務等
定型業務・専門業務の効率化へ

DATA｜経営データ基盤
財務・非財務KPIを一元管理
2027年1月 基盤構築完了予定
2027年4月 本格稼働予定
経営指標を迅速に可視化し、経年推移・進捗を把握
データドリブン経営へ

PEOPLE｜DX推進体制
IT・DX専門人材を今期4名採用
社内DX推進チームの機能を強化
データ・AI活用を社内で推進する体制づくり
社内DX推進力を継続的に強化

第1次中計で目指すIT・DXの姿

顧客接点の高度化
リアルとデジタルの両面で
顧客接点を拡大

業務プロセスの変革
営業・工事等の業務を
効率化・高度化

データドリブン経営
財務・非財務KPIを可視化し
経営判断に活用

DX推進力の強化
専門人材・AI・データ基盤を
継続的に強化

営業DXを先行して実装し、工事・EC・データ・AIへ変革領域を拡大

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

経営基盤④｜人的資本の強化に向け、具体的な施策を着実に実行

評価・処遇、専門人材育成等の施策を実行し、人的資本基盤を強化

2027年3月期 主な実施施策

4月	8月	10月	12月
新賞与評価制度 **始動** 評価の透明性・納得性を向上	人的資本基本方針 **策定** 人的資本経営の方向性を明確化	従業員持株会奨励金 **5% → 10%** 成長への参画意識向上と資産形成を支援	資格手当を拡充（施工管理技士等） **最大5倍※** 専門性・資格取得へのインセンティブを強化

継続して推進中

人事制度改革｜等級・評価・報酬・育成を一体で再設計
人事ポリシー・等級・評価・報酬・育成体系を具体化
ステータス：最短2028年4月の本格運用に向けて制度設計中

タレントマネジメント｜システム構築中
第一弾：人材情報の一元化／スキル・資格の可視化／サーベイの実施・活用
ステータス：2027年1月以降の運用開始予定

第1次中計・長期ビジョン2035で目指す人材・組織像

経営人材｜拠点・グループ会社を経営できる人材	専門人材｜各分野のスペシャリストとして活躍する人材	挑戦する人材｜挑戦と変革を楽しむ人材	多様性｜多様な人材が活躍できる組織

組織としての到達点｜グループが「あつまるチカラ」で事業を行う組織

今期の具体施策を、2035年を支える人材・組織づくりへ

※資格区分により増額幅は異なります。施工管理技士等の対象資格について、資格区分に応じて手当を最大5倍へ増額

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

経営基盤⑤｜マテリアリティを起点に、ESG経営基盤の整備を着実に推進

重要課題・基本方針を整備し、KPI管理・情報開示の高度化へ

2027年3月期 主な実施施策

① 5つのマテリアリティを特定

人的資本の強化	クニ・マチ・モノづくりに貢献する人材の育成
サプライチェーンの強靭化	素材を届ける仕組みを支える
環境負荷の軽減	事業が継続できる未来を守る
地域社会への貢献	持続可能な地方創生
ガバナンスの強化	安心して仕事を任せてもらう

② 基本方針の整備

ESG関連基本方針を体系的に整備

人権｜環境｜腐敗防止｜人的資本
安全・健康｜地域社会｜調達｜品質

ESG課題への基本姿勢を明確化

③ 経営議論の深化

サステナビリティ課題を経営議論へ

サステナビリティ委員会｜課題整理・審議

▼

執行役員会｜経営執行の観点から議論

▼

取締役会｜経営戦略として議論

審議を起点に経営レベルで議論を深化

継続して推進中

KPI設定・実効性管理
目標設定｜実績管理｜経年比較｜効果検証
ステータス：現在整備中

情報開示の高度化
ESGデータ｜GRI・ISO対応整理｜サステナビリティ情報｜統合的発信
ステータス：現在整備中

第1次中計で目指すESG経営の姿

Environment｜環境負荷の低減
GHG排出量の削減・環境配慮の事業活動

Social｜人材・社会への投資
人材投資・学びの機会・地域社会への貢献

Governance｜持続的成長を支える基盤
取締役会の実効性向上・コンプライアンス強化

今期の基盤整備を、実行・KPI管理・成果開示へ

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

第1次中期経営計画の進捗と今後の見通し

経営基盤の構築は着実に進展。今後は、強化した基盤を収益力向上へつなげる成果創出のフェーズへ

外部環境

需要環境は引き続き不透明

- 国内鋼材需要は低調に推移
- 建設コスト上昇・人手不足が継続
- 鋼材市況は弱含み
- 建設事業では既受注工事の進捗を見込む
- 事業承継ニーズを背景にM&A機会は継続

内部環境

経営基盤を着実に強化

- 拠点・加工・物流・施工能力を拡充
- 営業DX、M&A、PMI・再編が進展
- ESG・人的資本の方針・制度基盤を整備
- 中長期的な成長投資を継続

今後の重点課題

強化した経営基盤活用による収益化

- 設備・拠点の稼働率の向上
- 建設・M&Aの利益化
- DX・人的資本による生産性向上

基盤構築
↓
成果創出

5つの経営基盤は着実に進展

既存事業	供給能力の拡大
M&A	取得実行・PMI・グループ再編
IT・DX	営業DX・データ活用基盤
人的資本	評価・処遇・人材活用
ESG	重要課題・方針・経営体制

第1次中計の現在地と目標

指標	2027年3月期 業績予想	2028年3月期 中計目標
売上高	2,594億円	3,100億円
EBITDA	約95億円※	125億円
営業利益	48億円	75億円
ROE	約3.2%※	6.0%

※2027年3月期のEBITDA・ROEは業績予想等に基づく参考値

強化した基盤を、取扱数量・付加価値・生産性の向上へつなげ、中計最終年度の数値目標達成を目指す

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

成長性に関する事項

当社の成長ポテンシャル

国内市場の成熟・縮小局面においても、シェア拡大と事業モデルの高度化により成長余地は大きい

当社の全国シェア

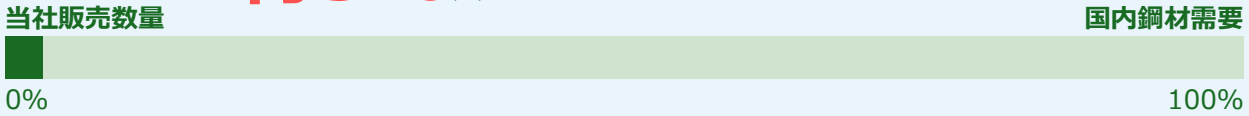
国内鋼材需要
約5,000万t

当社販売数量
約170万t

当社販売数量 ÷ 国内鋼材需要

約3%※

全国市場には大きなシェア拡大余地



成長を支える事業基盤

- 全国の営業・物流拠点
- 幅広い顧客基盤
- 豊富な在庫
- 加工設備
- 物流機能
- 工事・施工機能

成長余地 1
商圏を広げる

既存商圏の深耕
低シェア地域への展開
拠点・物流機能の拡充

成長余地 2
顧客を増やす

営業活動による新規開拓
eプレイスによる顧客接点拡大
小口・多頻度需要の取り込み

成長余地 3
取引を深くする

加工付き販売
物流対応
材料から施工までの一貫対応

市場そのものの成長ではなく、市場シェアと顧客当たり付加価値の向上により成長

※当社の全国シェア約3%は、2026年3月期当社鋼材販売数量167万tと2025年度国内鋼材需要見通し4,989万tとの単純比較による参考値

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

当社の成長モデル

顧客接点と取扱数量を拡大するとともに、加工・物流・施工による付加価値向上と、DX・AIを活用した生産性向上を図る

DRIVER ① 取扱数量の拡大	×	DRIVER ② 1トン当たり付加価値の向上	×	DRIVER ③ 一人当たり生産性の向上
顧客数 × 顧客当たり取引量		**素材販売から機能提供へ**		**売上成長率が人員・販管費増加率を上回る構造へ**
既存商圏でのシェア拡大 低シェア地域への展開 eプレイスによる顧客獲得		加工数量の拡大 加工の高度化 物流・施工までの一貫対応		eプレイス CRM・BI・AI 受発注等の業務効率化 人材の可視化と適正配置

売上高・営業利益の成長

M&Aの位置づけ **M&Aによる成長加速**	地域商圏、顧客基盤、加工技術、施工機能および人材を獲得し、3つの成長ドライバーを横断的に強化

より多く、より高付加価値に、より効率的に提供する事業構造へ

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

DRIVER① | 取扱数量の拡大

既存商圏の深耕、低シェア地域への展開、eプレイスによる新規顧客獲得を通じて、顧客数と顧客当たり取扱数量を拡大

ROUTE ① 既存商圏の深耕	ROUTE ② 低シェア地域への展開	ROUTE ③ eプレイスによる顧客接点拡大
豊富な在庫と即納対応 加工・物流機能の活用 顧客ニーズへの対応力向上 鉄鋼・建材・工事のクロスセル	拠点・倉庫の整備 加工能力の配置 地域密着型の営業・物流体制 新規顧客の開拓	新たな販売チャネルの構築 営業担当者だけでは接点を持ちにくい顧客へのアプローチ 小口・多頻度需要の取り込み 加工・物流等の追加提案への接続
↓	↓	↓
顧客当たり取扱数量の拡大	**商圏・顧客基盤の拡大**	**新規顧客・新規需要の獲得**

顧客数 × 顧客当たり取扱数量 ＝ 取扱数量の拡大

全国における市場シェアの拡大

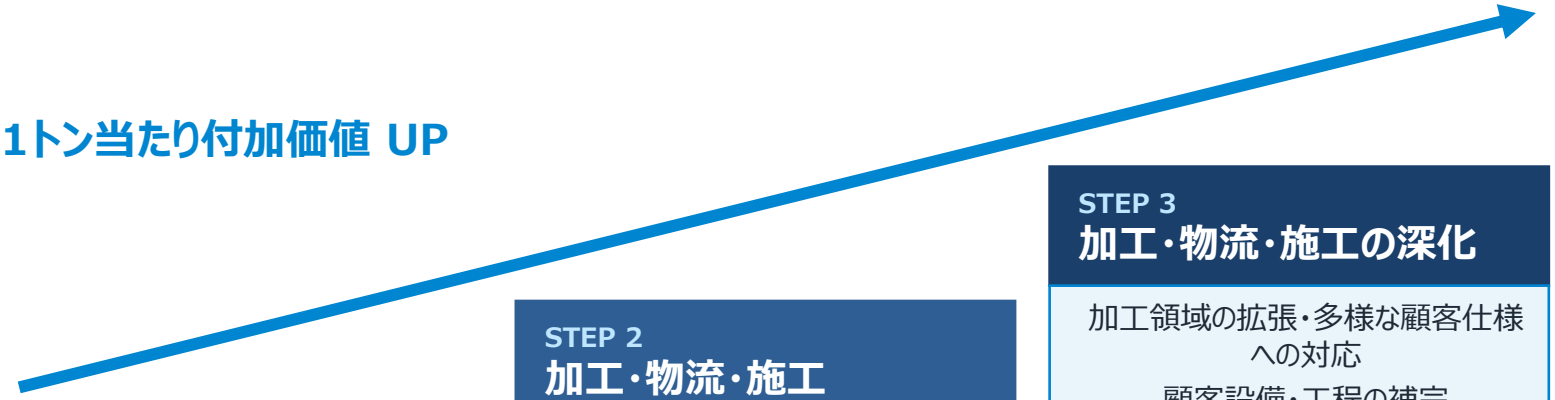
今後重視するKPI	販売数量	稼働顧客数	新規顧客数	顧客当たり売上高	地域別売上高・シェア	eプレイス登録社数	eプレイス経由受注高

「拠点×営業」の既存チャネルにデジタルチャネルを加え、顧客接点そのものを拡大

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

DRIVER②｜1トン当たり付加価値の向上

鋼材販売に加工・物流・施工等の機能を加え、顧客の調達・加工・施工工程を支援することで、顧客当たり売上高と1トン当たり付加価値の向上を目指す



STEP 1
素材販売

豊富な品ぞろえ
在庫
小口・即納対応

STEP 2
加工・物流・施工

加工（切断・穴あけ・曲げ等）
物流（納入・納期管理）
施工（材料と施工の一括提供）

M&Aターゲット
鉄鋼流通
地域商圏・顧客基盤の獲得

STEP 3
加工・物流・施工の深化

加工領域の拡張・多様な顧客仕様への対応
顧客設備・工程の補完
材料から施工までの一貫対応

M&Aターゲット
鉄鋼流通に加え、
物流会社・加工会社・施工会社
加工技術・施工機能・人材の獲得

顧客にとっての価値

調達先の集約
加工・設備負担の軽減
人手不足への対応
リードタイム短縮
工程管理負担の軽減

小野建にとっての価値

顧客当たり売上高の増加
1トン当たり粗利益の向上
顧客との取引深度向上
継続的な取引機会の拡大

今後重視するKPI	加工数量	加工比率	加工売上高	1トン当たり粗利益	建設・工事売上高	鉄鋼顧客からの工事関連受注高	クロスセル件数

「鋼材を販売する」から、「顧客が必要とする機能を提供する」ビジネスへ

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

DRIVER③｜一人当たり生産性の向上

受発注・入力・見積等の定型業務を効率化するとともに、営業情報や在庫情報の活用を高度化し、人材を提案・課題解決、加工、施工、IT等の付加価値創出領域へ重点配置

現在の業務	DX・AIによる変革	今後拡大する業務
• 電話・FAX等による顧客対応 • 手作業による見積・入力 • 受発注処理 • 日常的な顧客対応 • 営業担当者が保有する知識・経験	• eプレイス（鉄鋼のEC） • CRM（顧客関連管理） • BI（データドリブン経営の実現） • AI（生成AIによる業務支援） • 受発注等の業務自動化 • 顧客・在庫・加工・物流データの連携	• 提案型・課題解決型営業 • データを活用した営業活動 • 加工・施工に関する提案 • 新規顧客・新規商圏の開拓 • IT・データ活用 • 専門人材による顧客支援
これまでの知識・経験という現在の強み	**定型業務の効率化と情報活用の高度化**	**日常的な顧客対応から、提案・課題解決型営業へ活動領域を拡大**

財務効果	売上成長率 ＞ 人員・販管費増加率

今後重視するKPI	一人当たり売上高	一人当たり営業利益	販管費率	自動受注比率	eプレイス経由取引比率	営業活動に占める提案活動の割合

定型業務をデジタルへ、人材をより付加価値の高い業務へ

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

ONOKEN「Digital Transformation」Way

2026年までの基盤整備を土台に、2030年に全社の業務・データをつなぎ、2035年にはデータ活用を競争力へ

IT｜業務のデジタル化

2024～2026年
基盤整備期｜DXの土台をつくる

- クラウド・認証・ネットワークの整備
- セキュリティの強化
- 業務データの電子化・可視化
- 主要業務システムの構想・整備

DX｜データで業務を変革

2027～2030年
業務変革期｜業務とデータを全社でつなぐ

- 顧客データベース・CRM・ECの連携
- 仕入・販売・施工データの連携
- サプライチェーン情報の一元化
- AI・データ分析、業務自動化の全社展開

CX｜顧客への提供価値向上

2031～2035年
成長・発展期｜データを事業価値に変える

- AIによる需要予測・在庫最適化
- サプライチェーンデータの高度活用
- 顧客・仕入先・協力会社との連携
- 新たなサービス・収益機会の創出

2030年の到達イメージ｜業務・データが全社でつながる

仕入・調達 | 販売・営業 | 工事・施工 | 管理部門 | 経営

顧客・商品・在庫・受発注・案件・施工・経営データをシームレスに連携

2035年の目指す姿｜データでつながるサプライチェーン

顧客・仕入先・協力会社 → 小野建データプラットフォーム → AI・データ分析基盤

需要予測 | 在庫最適化 | 調達最適化 | 営業高度化 | 経営判断 | 新たなサービス

個別業務のデジタル化から、全社データ連携へ。さらに、サプライチェーン全体の価値創出へ。

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

2035年に向けた成長イメージ

「数量×付加価値×生産性」の向上により、売上成長を上回る利益成長を達成することで2035年に売上高5,000億円、営業利益200億円、営業利益率4.0%を目指す

営業利益（2026年3月期実績 → 2035年3月期目標）
47億円 → 200億円
約4.2倍

売上高
2,531億円 → 5,000億円
約2.0倍

営業利益率
約1.9% → 4.0%

取扱数量 UP		1トン当たり付加価値 UP		一人当たり生産性 UP
既存商圏でのシェア拡大 低シェア地域への展開 eプレイスによる顧客拡大	×	加工数量の拡大 加工の高度化 物流・施工までの一貫対応	×	DX・AI 定型業務の効率化 情報活用の高度化 人的資本の最大化

M&Aによる成長加速	地域商圏、顧客基盤、加工技術、施工機能、人材等の獲得機会を選別し、オーガニック成長を補完・加速

規模の拡大と事業モデルの高度化を両立し、売上成長を上回る利益成長を実現

※ 売上高・営業利益・営業利益率の起点は2026年3月期連結実績（売上高2,531億円、営業利益47億円）。倍率は2026年3月期実績比

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

利益成長と市場からの再評価により、企業価値のさらなる向上へ

成長戦略の実行と成果の可視化により、EPSの持続的成長とPERの再評価を目指す

株価 ＝ EPS × PER

利益成長に加えて、将来の成長に対する市場の期待を高めることで、株価の成長余地を拡大

EPSの持続的成長 利益成長余地を顕在化

① 取扱数量の拡大	既存商圏の深耕／低シェア地域への展開／新規顧客・デジタル販路の開拓
② 1トン当たり付加価値	加工・物流・施工機能の拡充／顧客当たり取引深度の向上
③ 一人当たり生産性	DX・AIによる業務変革／高付加価値業務への人的資本の重点配置
④ M&Aによる成長加速	商圏・顧客基盤の拡大／加工・施工機能および人材の獲得

オーガニック成長＋M&A → EPS↑

PERの再評価 将来の成長に対する市場の信頼を高める

① 成長性の可視化	取扱数量・付加価値・生産性という成長ドライバーを明示し、2035年に向けた成長ストーリーを具体化
② 成長の再現性	成長ドライバーごとにKPIを設定し、一過性ではない持続的な利益成長を示す
③ 業績の予見可能性	中長期目標と途中のマイルストーンを開示し、計画・実績・差異・今後の対応を継続的に説明
④ 資本効率の向上	ROE・ROICを意識した経営／成長投資、M&A、株主還元の最適な資本配分
⑤ IR・投資家対話の充実	成長投資の進捗と成果を継続的に開示し、資本市場との対話を経営戦略へ反映

成長期待・再現性・予見可能性の向上 → PER↑

EPSの持続的成長 × PERの再評価 → **株価の持続的な成長** → **PBRの向上・時価総額の持続的拡大へ**

「利益が伸びる会社」から、「成長し続けると評価される会社」へ

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

決算補足資料

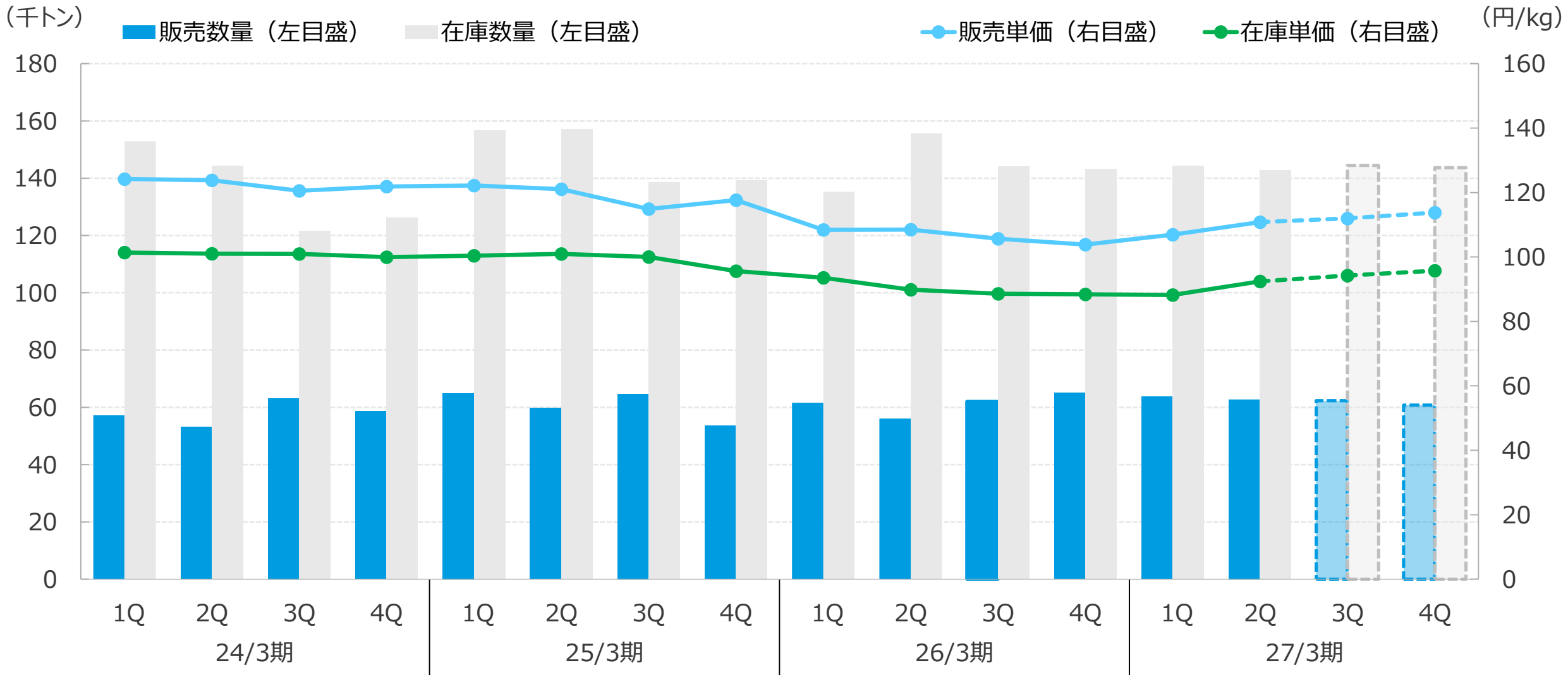
貸借対照表

（百万円）	26/3期末実績	27/3期2Q末実績	増減額	増減率
流動資産	106,455	101,484	△4,971	△4.7%
現金及び預金	6,362	5,919	△443	△7.0%
受取手形及び売掛金・電子記録債権	61,497	59,053	△2,444	△4.0%
商品及び製品、原材料及び貯蔵品	30,187	30,219	+32	+0.1%
固定資産	89,664	89,925	+261	+0.3%
有形固定資産	80,355	79,728	△627	△0.8%
資産合計	**196,119**	**191,410**	**△4,709**	**△2.4%**
流動負債	80,814	76,834	△3,980	△4.9%
支払手形及び買掛金・電子記録債務	33,375	29,442	△3,933	△11.8%
短期借入金	37,810	36,503	△1,307	△3.5%
固定負債	21,503	20,089	△1,414	△6.6%
長期借入金	19,343	17,912	△1,431	△7.4%
負債合計	**102,317**	**96,924**	**△5,393**	**△5.3%**
株主資本	91,569	92,038	+469	+0.5%
純資産合計	**93,802**	**94,486**	**+684**	**+0.7%**
負債・純資産合計	**196,119**	**191,410**	**△4,709**	**△2.4%**

注：主要項目のみ記載しております

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

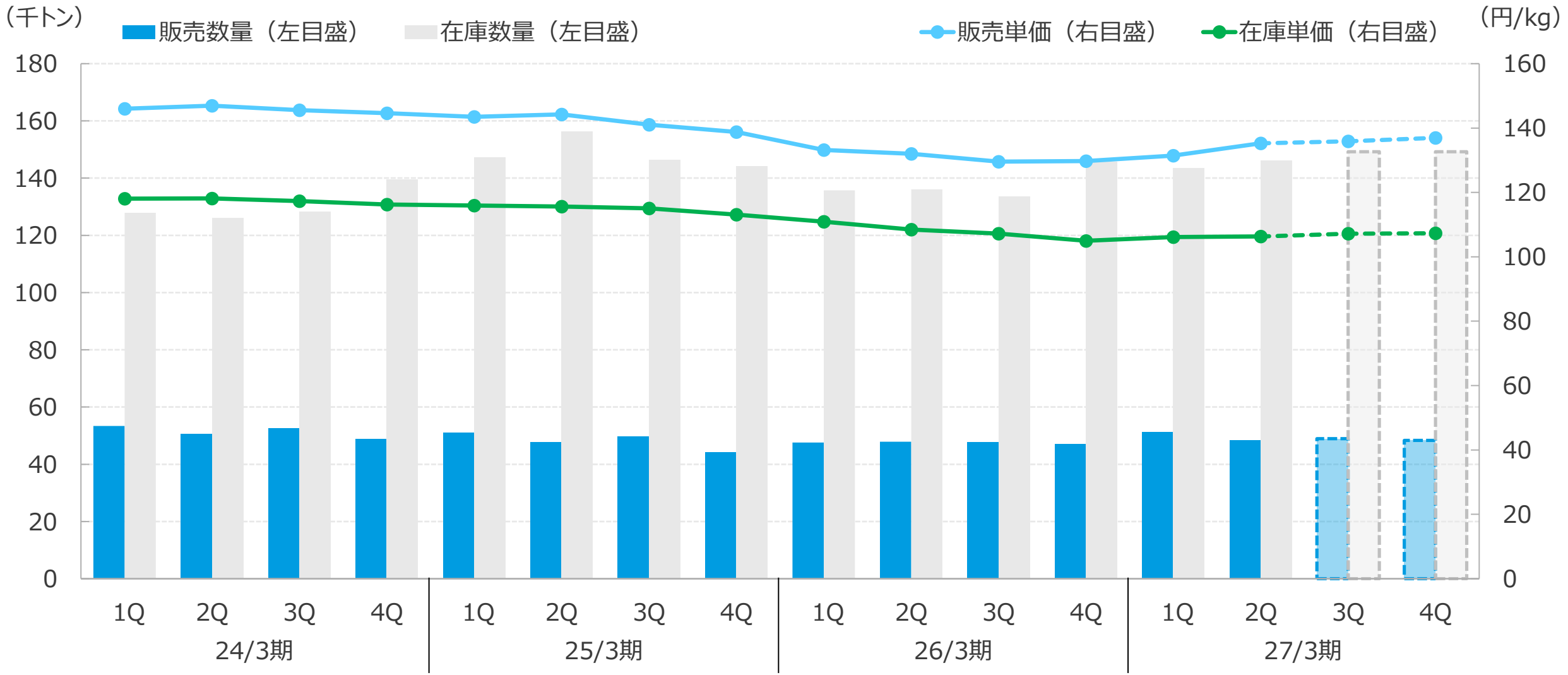
品種別月平均販売数量・期末在庫推移（鋼板類）※計画変更後



注：連結での推移を記載

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

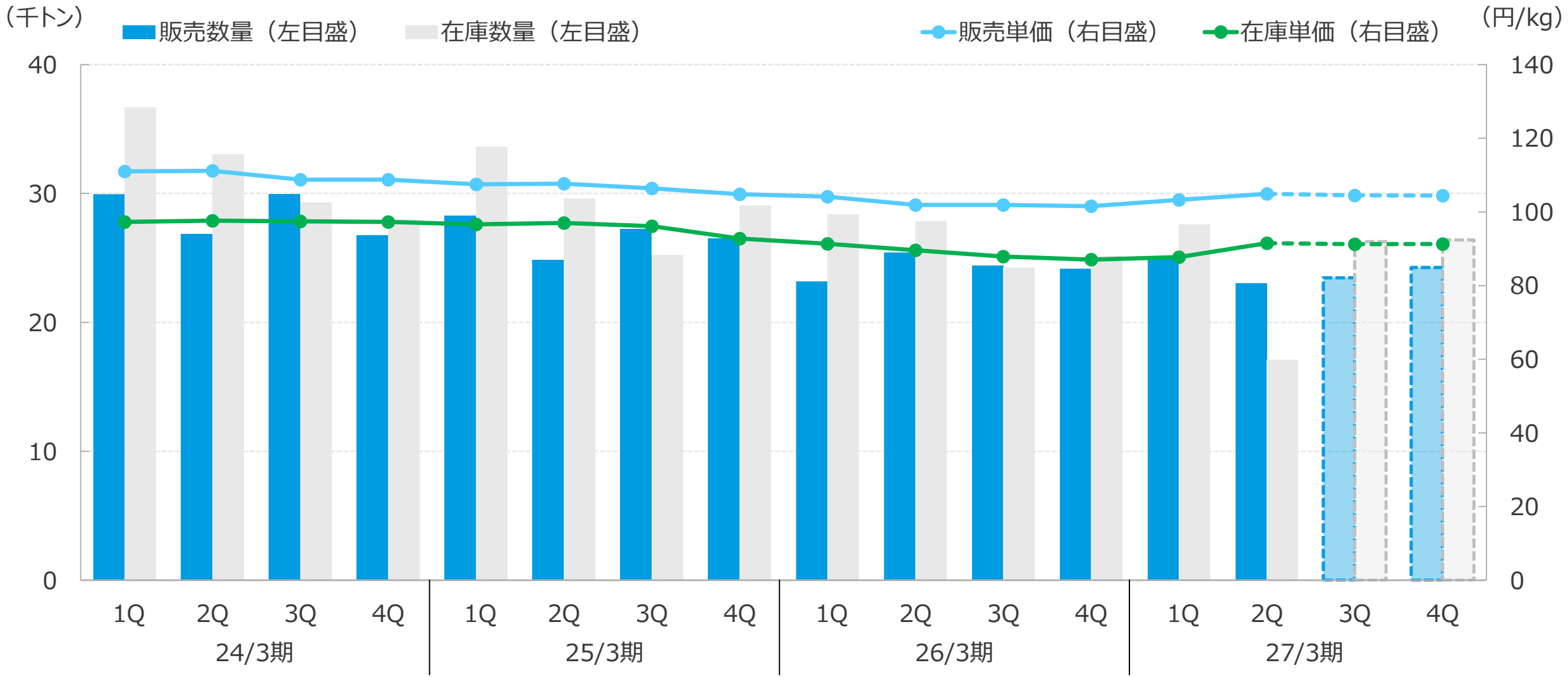
品種別月平均販売数量・期末在庫推移（条鋼類）※計画変更後



注：連結での推移を記載

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

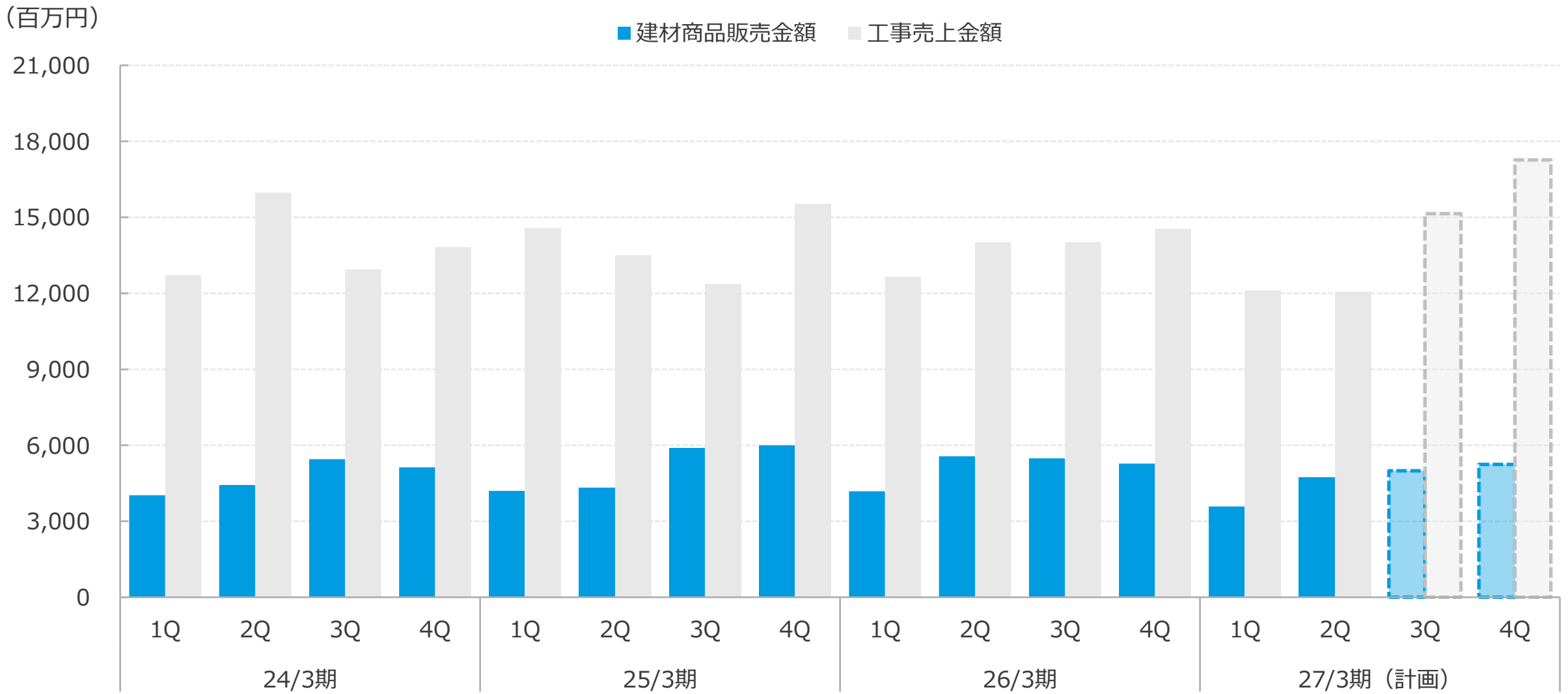
品種別月平均販売数量・期末在庫推移（丸鋼類）※計画変更後



注：連結での推移を記載

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026

建材商品・請負工事売上金額の推移※計画変更後



注：連結での推移を記載

© Onoken Co., Ltd. All rights reserved 2026