



OCHI ホールディングス株式会社

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 12 月 5 日

イベント概要

[企業名]	OCHI ホールディングス株式会社
[企業 ID]	3166
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 12 月 5 日
[ページ数]	34
[時間]	10:00 – 10:48 (合計：48 分、登壇：30 分、質疑応答：18 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	15 名
[登壇者]	2 名 代表取締役 社長執行役員 越智 通広 (以下、越智) 執行役員 経営企画部長 田中 翔基 (以下、田中)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：皆様おはようございます。それでは定刻となりましたので、ただいまから OCHI ホールディングス株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。最初に会社からお迎えしているお二方をご紹介します申し上げます。代表取締役社長執行役員越智通広様。

越智：越智です。どうもよろしくお願いいたします。

司会：執行役員経営企画部長田中翔基様。

田中：田中でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は越智社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。それでは越智様、よろしくお願いいたします。

越智：改めまして OCHI ホールディングス株式会社代表取締役社長執行役員の越智でございます。本日は大変寒い中、また足元の悪い中、多数お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

それでは早速、この OCHI ホールディングス株式会社の 2023 年 3 月期の第 2 四半期の決算について説明をしていきたいと思います。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



会社概要

パーパス		沿革	
安全安心でサステナブルな(持続可能な)社会を創造する		1955年 5月	木材及び合板等の建築材料の販売を目的として、福岡市で越智商店を創業
会社概要		1958年 10月	㈱越智商店設立
代表者	越智 通広	1970年 6月	越智産業㈱に商号変更
本社所在地	福岡市中央区那の津三丁目12番20号	1996年 2月	福岡証券取引所に上場
設立	2010年10月1日	2010年 10月	越智産業㈱の株式移転によりOCHIホールディングス㈱設立、持株会社体制へ移行、福岡証券取引所に上場
資本金	4億円	2013年 11月	東証2部上場
発行済株式総数	13,610,970 株	2014年 11月	東証1部へ市場変更
業種別分類	卸売業	2018年 8月	冷熱環境器材の販売を行なう太陽産業㈱を子会社化
証券コード	3166 (東証プライム・福証)	2020年 7月	建設・工事を行なう㈱アイエムテック及び長豊建設㈱を子会社化
銘柄略称	OCHI・HD	2022年 4月	東証プライム市場へ移行
売買単位	100株	2022年 7月	土木構造物の診断・調査を行なう日本調査㈱を子会社化
グループ従業員数	1,472名(2022年9月30日現在)	2022年 10月	建築工事や土木工事を行なう芳賀屋建設㈱を子会社化

住宅資材卸売ランキング

(単位:百万円)

順位	会社名	2022年3月期連結			2023年3月期 第2四半期累計		
		売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率
1	J Kホールディングス㈱	376,120	12,475	3.3%	203,804	6,884	3.4%
2	ナイス㈱	229,514	10,224	4.5%	114,018	2,484	2.2%
3	ジューテックホールディングス㈱	172,627	2,901	1.7%	90,210	2,081	2.3%
4	OCHIホールディングス㈱	111,875	3,064	2.7%	56,307	1,493	2.7%
5	クワザワホールディングス㈱	62,947	827	1.3%	30,396	400	1.3%

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

出所：決算短信

2

まずは会社概要でございます。

弊社グループ、左上にありますように、パーパスとして、「安全安心でサステナブルな社会を創造する」ということを掲げました。この実現に向けて、日々精進しているといったところでございます。

弊社は福岡市中央区に本社を置いておりまして、現在、東証プライムと福岡証券取引所に重複上場という形でございます。沿革はご覧の通り、その横にございますけれども、1955年が弊社グループの創業でございます。

そして2010年に持ち株会社体制に移行いたしました。ただ2014年に東証一部へ市場変更となっております。そして今年の4月に東証プライム市場へ移行を行っております。今年度は、ご覧の通り、日本調査㈱、芳賀屋建設㈱をM&Aにより子会社化いたしております。

次に私どもの業界、住宅資材の卸売業者のランキングでございます。ご覧の通り、弊社グループは現在全国で第4位でございます。西日本ではトップでございまして、特徴としましては、ウッドショックの後、全体的にこの住宅資材の卸売業者も、合板や木材の取り扱いの多いところは営業利益

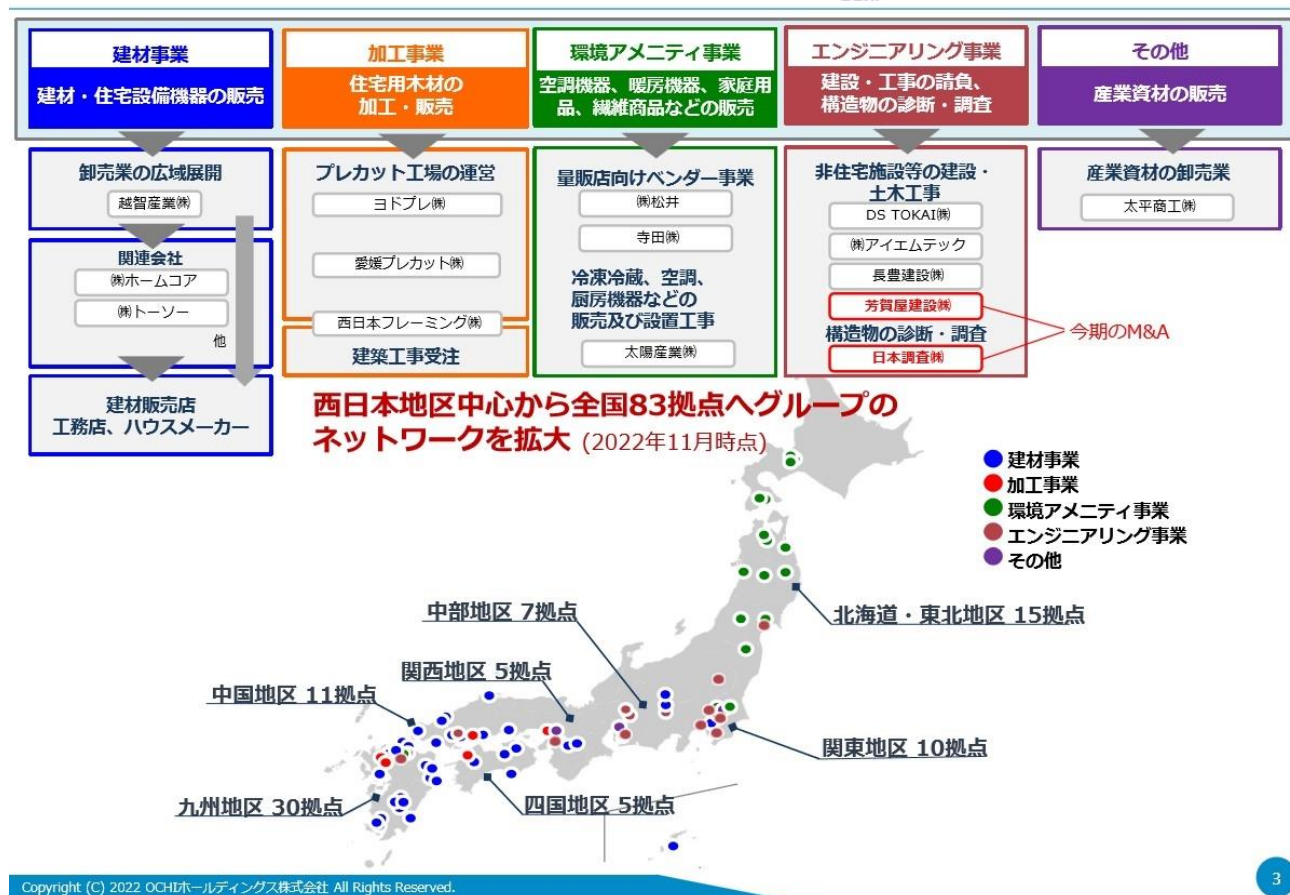
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

率が非常に上がったわけであります。弊社グループは2.7%ということで、前年度の決算では3番目、そして今年の第2四半期では同じく2.7%で、営業利益率が2番目でございます。

JKホールディングス(株)さんがトップでありますけれども、弊社が元々は営業利益率トップで、比較的利益率が高いことが弊社グループの特徴でございまして、こういった木材の市況等に関わらず、安定して業界の中では高い利益率を上げています。

事業セグメントとグループ拠点



次に事業セグメントとグループ拠点でございます。こちらにあります通り五つの事業から弊社は構成されております。

一番左の建材事業が創業事業でございます。越智産業という元々の創業の会社が、卸売を全国的に広域展開しておりまして、関連の子会社であるとか販売店さんなどを通して、工務店さんやハウスメーカーさんに販売していくという形でございます。

その横が加工事業で、現在一番調子のいい事業でございますけれども、木材を加工して、木材の住宅の構造躯体を作っていくという事業でございます。ご覧の通り三つの会社で構成されております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから環境アメニティ事業、これは主に東北や北海道で展開しておりまして、空調機器、暖房機器、家庭用品などいろいろな商材を(株)ニトリさんとか DCM(株)さんとか、そういう大手の量販店さん向けに販売している事業が(株)松井と寺田(株)でございます。そして東北一円に、冷凍冷蔵庫の設備であるとか空調の設備、そういったものの販売および設置工事を行っているのが太陽産業という会社でございます。この三つの会社から構成されております。

それからエンジニアリング事業でございます。これは最近スタートした事業群ですけれども、基本的には建設や工事の請負事業、それから構造物の診断や調査の事業を行っております。ご覧の通り、今年度新しく M&A をいたしましたそういう 2 社を入れまして、いわゆるゼネコンという事業が、ご覧の通り上の四つでございます。

そして新しく日本調査という会社を子会社化いたしました。この会社は構造物の診断や調査を行っておりまして、初めて物販ではない会社をグループ化しました。そして産業資材の販売をしている大平商工という会社が東京にございまして、ここでは主にいろいろな産業用の資材を販売しています。

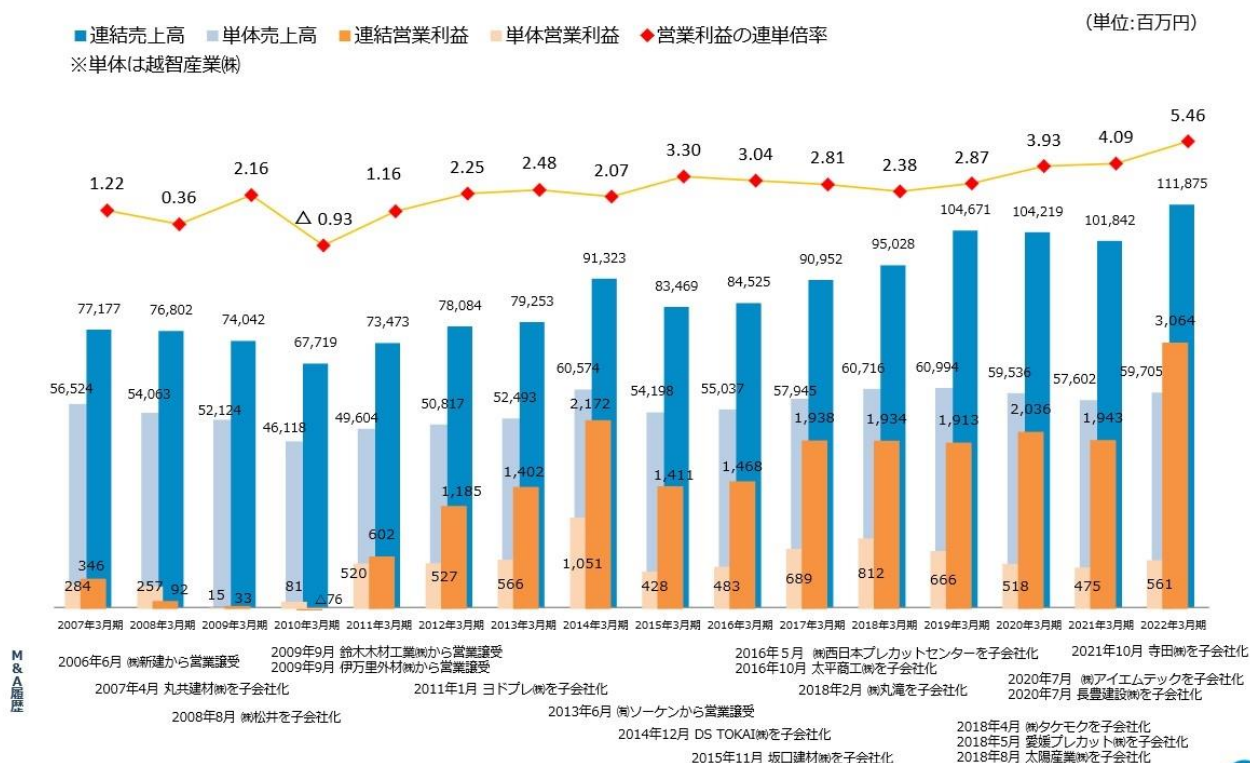
ご覧の通り、もともと九州から発祥いたしまして、西日本中心に全国 83 拠点のグループという形になってまいりました。ネットワークを拡大していっておりまして、今後も東名阪などを中心に、重要な大きなところを中心に、さらにネットワークの拡大を図っていきたいと考えております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



M & Aで子会社となった企業を確実に収益化することで、連結業績の拡大に成功



Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

4

弊社グループは着実に M&A を繰り返して、企業グループとして規模が大きくなってきたわけであり、しかしながら、こういった M&A で子会社となった企業群が確実に収益化していることが、収益事業であるということで、連結の利益のほうでも、連結業績の利益の拡大にも、これが功を奏しているということでございます。

おかげさまで昨年度は、これが連単倍率 5.46 倍と過去最高になりまして、見ていただいてわかるように、非常に M&A で子会社化した会社が、収益化している、収益に貢献しているということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

加工事業が牽引し、第2四半期累計としては、 売上高、営業利益、四半期純利益とも過去最高

売上高

56,307百万円

前年同期比 110.3%

計画比 98.8%

- 2022年4～9月の持家・分譲戸建住宅の着工戸数は、前年同期比6.2%減
- 売上高は、前年同期比10.3%増。M&Aの寄与分を除けば、7.2%増
- 「加工」と「その他」で計画達成

営業利益

1,493百万円

前年同期比 128.7%

計画比 106.7%

- 売上総利益率の向上及び販管費率の低下により、前年同期比では28.7%増
- 「加工」、「環境アメニティ」、「その他」で計画達成

親会社株主に帰属する四半期純利益

1,213百万円

前年同期比 128.0%

計画比 117.8%

- 特別利益として、投資有価証券売却益148百万円を計上

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

6

さて、今年度の第2四半期の決算についてご説明をさせていただきます。

上に赤い文字で書いてありますように、全体から見ますと加工事業が特に全体を牽引した形になっております。おかげさまで、第2四半期の累計といたしましては、売上、営業利益、四半期純利益とも過去最高を更新しております。

売上につきましては563億円で前年同期比は10.3%のアップと、2桁成長ができたわけですが、計画比は若干マイナスでございました。売上高につきましては、M&Aの寄与分を除けば7.2%増ということでございます。加工事業とその他事業、先ほどの産業資材の部分ですが、その加工事業と産業資材の分で計画を達成できております。

利益面につきましては14億9,300万円ということで、おかげさまでこちらは前年同期比も28.7%の増益となりました。計画比もプラスで推移をいたしております。加工や環境アメニティ事業、それからその他の事業、産業資材の事業で計画を達成いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

四半期の純利益につきましては12億1,300万円ということで、こちらも前年同期比で28%の大増益計画も上回ることができております。特別利益として投資有価証券の売却益1億4,800万円を計上しております。

損益計算書



単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	51,042 (100.0%)	56,307 (100.0%)	5,265	110.3%	57,000 (100.0%)	▲692	98.8%
売上総利益	6,763 (13.3%)	7,658 (13.6%)	894	113.2%	7,670 (13.5%)	▲11	99.8%
販売管理費	5,603 (11.0%)	6,164 (10.9%)	561	110.0%	6,270 (11.0%)	▲105	98.3%
営業利益	1,160 (2.3%)	1,493 (2.7%)	333	128.7%	1,400 (2.5%)	93	106.7%
経常利益	1,380 (2.7%)	1,792 (3.2%)	411	129.8%	1,620 (2.8%)	172	110.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	947 (1.9%)	1,213 (2.2%)	265	128.0%	1,030 (1.8%)	183	117.8%

主な特別利益／損失

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	備考
投資有価証券売却益	80	148	政策保有株式の売却
負ののれん発生益	11	—	
特別利益合計	93	150	
固定資産売却損	0	1	
特別損失合計	0	1	

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

7

次に損益計算書でございます。

先ほど説明しました通り、前年同期比を売上が10.3%アップ。営業利益から経常利益、四半期純利益につきましては29%前後の伸びとなっております。計画に対しましては、残念ながら売上が若干未達、1.2ポイントの未達という形に終わっております。

利益面ではおかげさまで全て予算をクリアすることができたというところでございます。主な特別損失は先ほど説明しました通り1億5,000万ございますが、大半は政策保有株式の売却です。

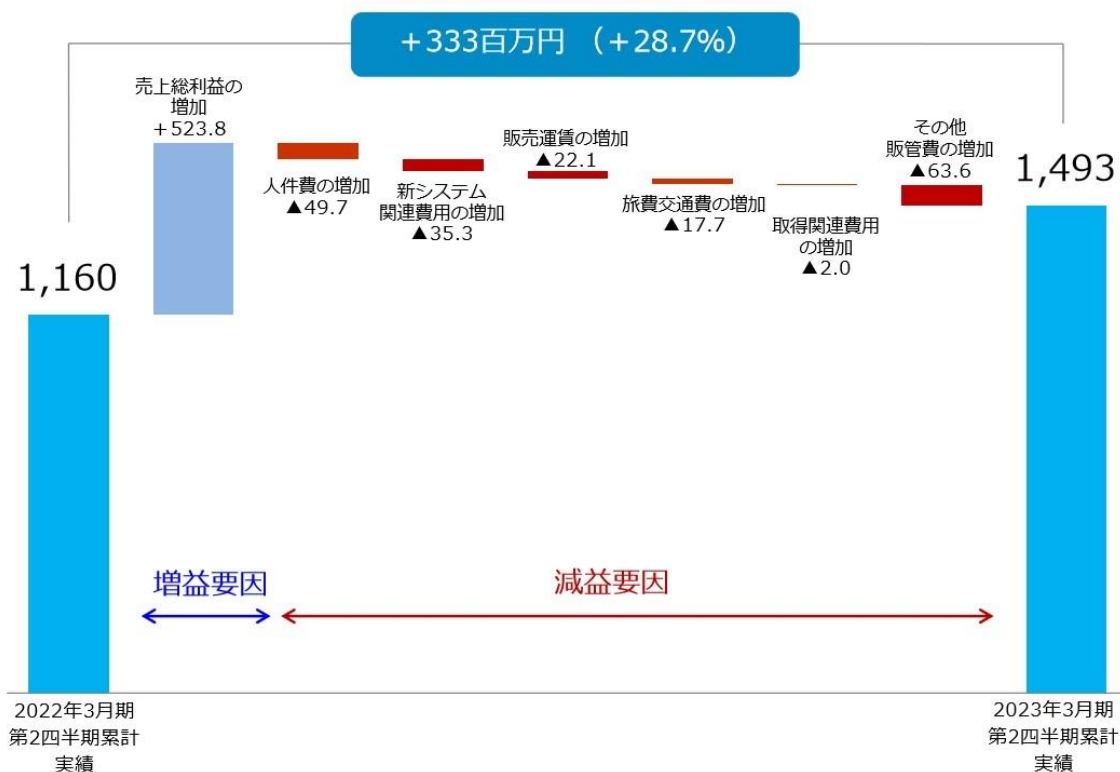
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上総利益の増加により増益

(単位:百万円)



Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

8

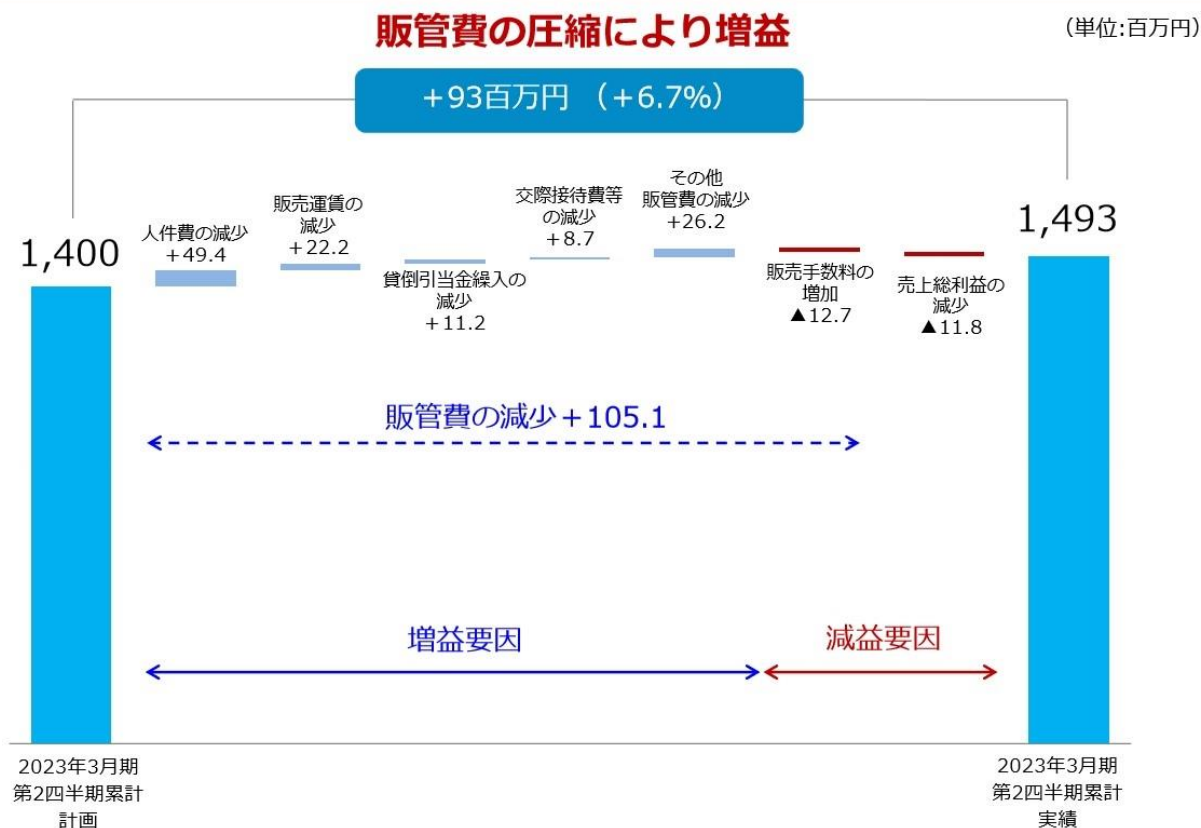
次に営業利益の増減要因でございます。前年同期比で比較いたします。

前年の利益が11億6,000万円、これに対しまして、圧倒的に売上が10%伸びたことにより売上総利益も大きく、5億2,300万円増加しました。

世の中の流れとして、人件費などの増加、販売運賃などの増加とか、いろいろな販管費の増加というマイナス要因があったわけでありまして、この売上総利益の増加に全てそれが吸収できまして、3億3,300万円、28.7%の大増益ということで、14億9,300万円の利益という形になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

9

計画に対しましては販管費の圧縮により増益できたという形でございます。

当社の計画といたしましては14億の計画を立てておりました。これに対しまして、予定した予算から比べますと、人件費や販売運賃等が減少したということでございました。もろもろその他販管費が減少しております。

そしてマイナス要因はわずかでございまして、販売手数料の増加や売上総利益の減少というといずれにしても小さいところでございました。全体といたしましては、9,300万円計画よりもプラスの6.7%の増益、14億9,300万円という、当期の営業利益を達成することができました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

10

次に四半期売上高の推移でございます。

昨年度 2022 年 3 月期を見ていただくとわかります通り、非常にこの四半期ごとの水準が高くなってきておりまして、特に第 3 クォーターが 320 億円ということで、第 3 四半期としてはレコードを記録しています。その流れがずっと来ておりまして、第 1 クォーター第 2 クォーターでは、第 1 クォーター第 2 クォーターのレコードを更新し、過去最高ということでございます。

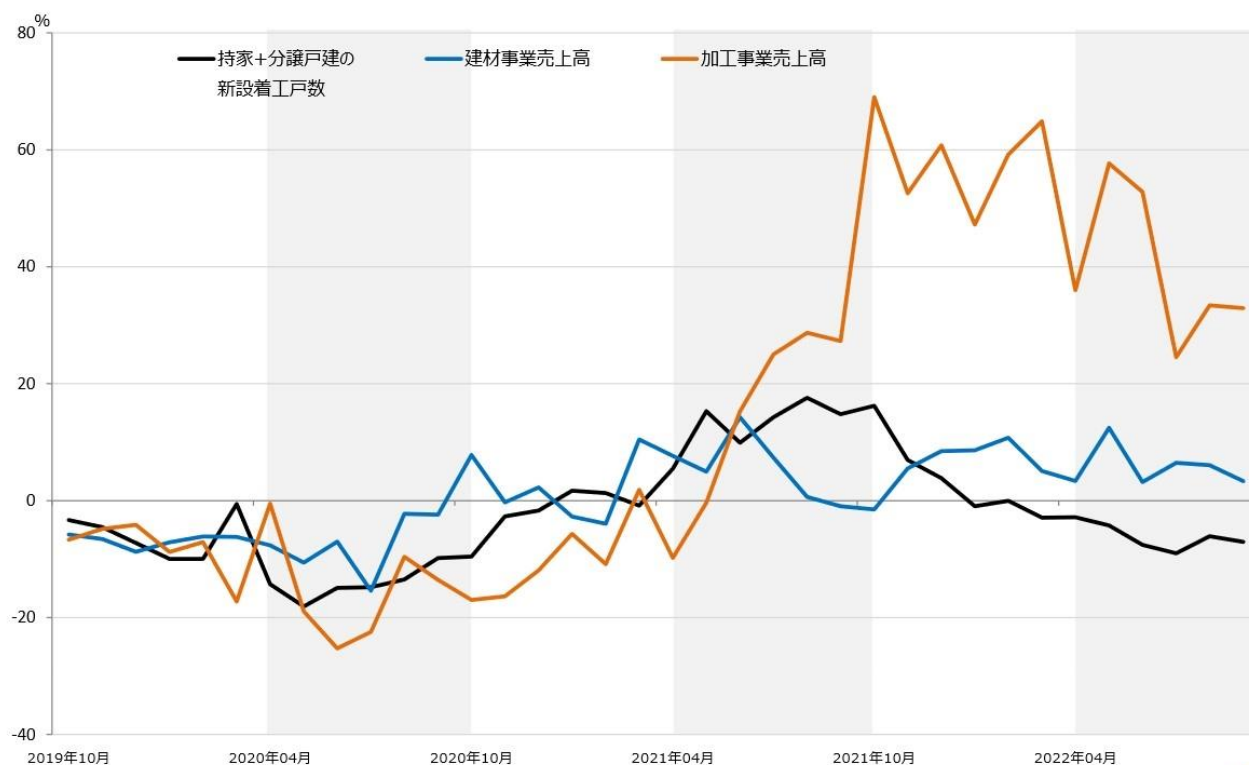
ただ利益率は第 1 クォーターが 2.7%ということで、昨年の同期に比べれば非常に高かったわけがありますけれども、若干住宅関連の市況も一時期ほどの勢いがなくなってきたこともございまして、2.6%ということで、若干第 2 クォーターは利益率がダウンしている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



販売価格の上昇もあり、加工事業が大きく増収



Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

※2021年度の前年同月比は収益認識会計基準等の適用による影響を除く

11

前年同月比で年率換算でございます。

販売価格の上昇もありまして、この加工事業が大きく増収となっております。黒いラインが、持家+分譲戸建の新設着工戸数でございまして、当社グループの業績に一番影響するところでございます。この推移はご覧の通りです。この黒い線はゼロを下回っているということで、若干マイナスになってきているといったところであります。何とかいろいろな営業努力等によりまして、建材事業はわずかながらでもプラス増収を維持しているといったところです。

各事業につきましては、昨年度ウッドショックで、販売価格が大きく上がりまして、そういった販売価格、価格改定が今のところ維持できているということで、大きく増収が続いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

単位:百万円、()内は構成比
< >は各セグメントの営業利益率

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	51,042 (100.0%)	56,307 (100.0%)	5,265	110.3%	57,000 (100.0%)	▲692	98.8%
建材事業	32,622 (63.9%)	34,485 (61.2%)	1,862	105.7%	34,666 (60.8%)	▲181	99.5%
加工事業	7,068 (13.8%)	9,763 (17.3%)	2,694	138.1%	8,640 (15.2%)	1,123	113.0%
環境アメニティ事業	7,040 (13.8%)	8,491 (15.1%)	1,451	120.6%	8,810 (15.5%)	▲318	96.4%
エンジニアリング事業	2,967 (5.8%)	2,262 (4.0%)	▲704	76.2%	4,102 (7.2%)	▲1,839	55.2%
その他	1,564 (3.1%)	1,567 (2.8%)	2	100.2%	1,498 (2.6%)	68	104.6%
部門間調整	▲221	▲262	▲41	—	▲717	454	—
営業利益	1,160 (2.3%)	1,493 (2.7%)	333	128.7%	1,400 (2.5%)	93	106.7%
建材事業	589 <1.8%>	610 <1.8%>	21	103.6%	631 <1.8%>	▲20	96.7%
加工事業	592 <8.4%>	845 <8.7%>	252	142.7%	718 <8.3%>	127	117.7%
環境アメニティ事業	58 <0.8%>	98 <1.2%>	39	167.9%	59 <0.7%>	39	165.6%
エンジニアリング事業	179 <6.0%>	217 <9.6%>	38	121.6%	296 <7.2%>	▲78	73.5%
その他	37 <2.4%>	45 <2.9%>	7	121.1%	31 <2.1%>	14	147.1%
部門間調整	▲297	▲325	▲27	—	▲337	11	—

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

12

それではセグメント別の損益でございます。

先ほどからお話ししておりますが、全体としては10.3%の伸びでございましたけれども、売上高は、エンジニアリング事業に官公工事の遅れがございまして、前年同期比で24%のマイナスとなり、残念ながらここがマイナスでありますけれども、それを除けば全て前年同期に対しましては増収を達成できております。

ここに来て、計画比は全体ではマイナス1.2ポイントでございます。加工事業が13ポイント、その他事業が4.6ポイントと、この二つが計画に対しての増収を達成できました。残念ながらエンジニアリング事業は計画に対して55.2ということで、大幅な減収に終わっております。利益面では、ご覧の通り全体的には28.7ということで大きく伸びたわけでございます。

ということで、先ほど売上がマイナスになったエンジニアリング事業も採算性の高い土木工事などがあり、どの事業部門もプラスになっております。特に、環境アメニティ事業は67.9%という大幅な増益、加工事業も42.7%と大変大幅な増益という形になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

計画に対しましても同じように、この部分につきましては、おかげさまで6.7%プラスで、全体として見ればプラスであったわけでありすけれども、加工事業が17.7%、環境アメニティ事業が65.6%、その他事業が47.1%と、この辺が大きく伸びました。エンジニアリング事業は残念ながら26ポイントぐらいのマイナスでございます。

建材事業



単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	32,622	34,485	1,862	105.7%	34,666	▲181	99.5%
売上総利益	3,606 (11.1%)	3,785 (11.0%)	178	105.0%	3,836 (11.1%)	▲51	98.7%
営業利益	589 (1.8%)	610 (1.8%)	21	103.6%	631 (1.8%)	▲20	96.7%

前期比 ■ 持家・分譲戸建住宅の着工戸数は減少したものの、脱炭素関連商材の拡販、リフォーム・リノベーション需要の取り込み、非住宅市場の開拓等の成長分野に注力した営業展開により、売上高は前年同期比5.7%の増収

■ 営業利益については、前年同期比3.6%の増益

計画比 ■ 売上高については、直需や工事中心の子会社がやや不振であったことから、若干の計画未達

■ 営業利益については、売上総利益率の低下により、計画未達

それではセグメント別に見ていきたいと思います。

建材事業は、先ほど言いましたように、前年同期比は増収増益、計画比では若干の減収減益でございます。主力の持家・分譲戸建住宅の着工戸数が減少したということが、少しマイナス要因であったわけでありす。これに対しまして、脱炭素関連の商材の拡販や、リフォーム・リノベーション需要の取り込み、非住宅市場の開拓等、成長分野に注力した営業展開を行った結果としまして、前年に比べましては5.7%増収になりました。

営業利益につきましては、増収の効果で3.6%の増益でございます。計画につきましては、直需や工事中心の会社がやや売上不振であったことから、若干計画未達、また営業利益につきましては、売上総利益率の低下によりまして、若干計画未達に終わっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	7,068	9,763	2,694	138.1%	8,640	1,123	113.0%
売上総利益	1,495 (21.2%)	1,800 (18.4%)	305	120.4%	1,658 (19.2%)	142	108.6%
営業利益	592 (8.4%)	845 (8.7%)	252	142.7%	718 (8.3%)	127	117.7%

前期比 ■ 売上高については、木材価格は一部に反落の動きが見られるものの、依然として高値圏で推移する中で、適正な価格での販売に注力し、前年同期比38.1%の増収

■ 営業利益については、前年同期比42.7%の増益

計画比 ■ 上記の要因により、売上高、営業利益とも計画達成

加工事業はご覧の通りです。

前年同期に対しましても、計画に対しましても、増収増益でございます。先ほど言いましたように、木材の販売価格が値上がりし、価格転嫁がしっかりと行われまして、その適正な価格が比較的まだ維持できているということで、大幅な増収に繋がっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	7,040	8,491	1,451	120.6%	8,810	▲318	96.4%
売上総利益	957 (13.6%)	1,330 (15.7%)	372	138.9%	1,364 (15.5%)	▲33	97.5%
営業利益	58 (0.8%)	98 (1.2%)	39	167.9%	59 (0.7%)	39	165.6%

前期比 ■ 売上高については、2021年10月に子会社化した寺田(株)の業績(1,517百万円)が寄与し、前年同期比20.6%の増収

■ 営業利益については、空調機器の販売・設置工事が好調に推移したことなどから、前年同期比67.9%の増益

■ 寺田(株)のM&Aによる影響を除けば、売上高は前年同期比0.9%の減収、営業利益は前年同期比79.4%の増益

計画比 ■ 売上高については、冷凍・冷蔵機器の供給遅延等により、計画未達

■ 営業利益については、販管費の圧縮により、計画達成

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

15

次に環境アメニティ事業でございます。

この分野につきましては、一応前年同期に対しましては、売上も20.6%、営業利益も67.9%ということで、非常に伸び率は高いです。計画に対しましては売上が若干未達でございましたけれども、営業利益につきましては165.6と、65.6%の増益でございました。これにつきましては、寺田(株)という会社を昨年度子会社化いたしました。この15億1,700万円の売上が乗ったということで、大幅な増収に結び付いたということでございます。

利益面では、太陽産業で行っている空調機器の販売や設置工事など、非常に好調に推移したことも影響いたしまして、67.9%の増益でございました。寺田のM&Aによる影響を除きますと、売上高は0.9%の減収でございます。

計画につきましては、若干冷凍や冷蔵機器が供給遅延ということで、なかなか物が入らなかったということで、計画未達に終わっております。営業利益につきましては、販管費の圧縮により計画は達成できまして、大幅に増益となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	2,967	2,262	▲704	76.2%	4,102	▲1,839	55.2%
売上総利益	444 (15.0%)	489 (21.6%)	45	110.2%	567 (13.8%)	▲77	86.3%
営業利益	179 (6.0%)	217 (9.6%)	38	121.6%	296 (7.2%)	▲78	73.5%

■ 前期比 ■ 売上高については、工期が遅延した影響もあり、前年同期比23.8%の減収

- 営業利益については、採算性が高い土木工事があったことなどから、前年同期比21.6%の増益

■ 計画比 ■ 工期が遅延した影響もあり、売上高、営業利益とも、計画未達

※2022年7月に子会社化した日本調査(株)については、第2四半期末では貸借対照表のみの連結となっており、その損益は第3四半期から連結業績に取り込む予定

さて、エンジニアリング事業でございます。

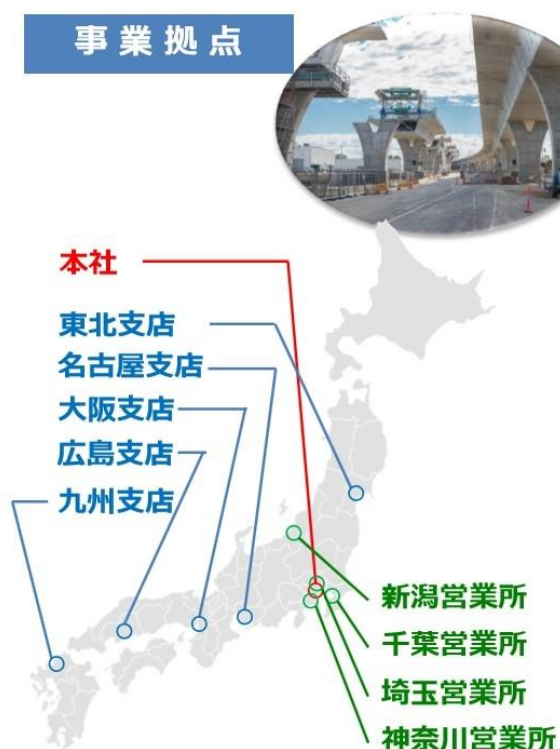
これは先ほどもご説明しました通り、残念ながら売上は計画未達、前年も計画未達でございますけれども、計画に対しましても55.2%ということで、45%のマイナスという形に残念ながら終わっております。ただ収益面は採算性の高い土木工事があり、121.6%ということで、21.6%の増益となっております。計画に対しましては、そうは言いましてもさすがに届かず、26.5%のマイナスでございました。後期の遅延が影響しておりますので、後半はかなり挽回ができるだろうと考えております。

また下に小さい※印がございますけれども、2022年の7月、今年の7月に、日本調査(株)という会社を子会社化いたしましたけれども、第2四半期末では貸借対照表のみの連結となっておりまして、損益につきましては第3四半期から連結業績に取り込んでいく予定でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

事業拠点



商 号	 日本調査 株式会社
設 立	1991年（平成3年）
資 本 金	10 百万円
従業員数	117 名（2021年10月）
本 社	東京都板橋区板橋 1 丁目 48 番 17 号
事業拠点	・ 本社 ・ 東北支店、名古屋支店、大阪支店、広島支店、九州支店 ・ 埼玉営業所、神奈川営業所、千葉営業所、新潟営業所
事業内容	・ 土木構造物の診断・調査 ・ 道路・交通調査 ・ 地質・砂防調査
売 上 高	1,831 百万円（2021年10月期）

さて、新しい会社で、先ほどから何回も話しておりますけれども、日本調査(株)という会社でございまして、板橋のほうに本社を置いております。

ご覧の通り北海道を除いてほぼ全国展開をしている会社でございます。土木構築物などのいわゆるインフラなどの点検や診断調査を行う会社でございまして、弊社グループとしては初めて物販以外の事業に乗り出します。売上の規模が、昨年の10月期で18億3,100万円です。今後も安定した業績を残してもらえない会社ではないかと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

事業拠点



商 号	芳賀屋建設株式会社
設 立	1973年（昭和48年）
資 本 金	50 百万円
従業員数	16 名（2022年1月）
本 社	栃木県宇都宮市築瀬4丁目12番28号
事業内容	建築事業、土木事業
売 上 高	1,679 百万円（2021年9月期）

施工事例

非住宅
建築

幼稚園新築工事

道路改良工事

土木
工事

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

18

それからもう一つ、エンジニアリング事業で芳賀屋建設(株)という会社を M&A いたしました。

この会社は、宇都宮のほうに本社がある会社でございます。ご覧の通りいわゆるゼネコンでございまして、いろいろな建築工事、民間の建築工事からまた公共工事、そして土木関係の仕事もできるということで、比較的小粒ですけれどもオールマイティにいろいろな施工が可能ということでございます。売上が16億7,900万円ということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 第2四半期累計	2023年3月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	1,564	1,567	2	100.2%	1,498	68	104.6%
売上総利益	258 (16.5%)	251 (16.1%)	▲6	97.4%	243 (16.2%)	8	103.6%
営業利益	37 (2.4%)	45 (2.9%)	7	121.1%	31 (2.1%)	14	147.1%

- 前期比 ■ 売上高については、産業用電気絶縁材の販売が増加し、前年同期比0.2%の増収
- 営業利益については、売上総利益率が低下したものの、販管費の圧縮により、前年同期比21.1%の増益

計画比 ■ 上記要因により、売上高、営業利益とも、計画達成

セグメント別の最後はその他事業です。

産業資材事業部門でございます。今年度は産業用の電気絶縁材の販売が増加したということで、わずかながらではありますが0.2%という増収を達成することができております。計画比では4.6%の増収となりました。営業利益につきましては販管費の圧縮によりまして21.1%、また計画比は47.1%と大幅な増益を達成できております。おかげさまでここは、計画前年比ともに増収増益で推移をいたしております。

貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	
			増減
現金及び預金	12,195	12,632	437
売上債権	24,393	23,242	▲1,151
商品	5,107	5,784	676
未成工事支出金	731	907	176
その他流動資産	834	656	▲177
貸倒引当金	▲30	▲32	▲1
流動資産	43,231	43,191	▲39
有形固定資産	12,757	12,608	▲149
無形固定資産	1,303	1,835	531
投資その他の資産	5,541	5,529	▲11
固定資産	19,602	19,973	370
資産合計	62,834	63,165	330
仕入債務	31,960	30,837	▲1,123
短期借入金	3,223	3,573	350
その他流動負債	3,489	3,371	▲117
長期借入金	1,663	2,405	742
退職給付に係る負債	653	618	▲34
その他固定負債	2,029	1,852	▲177
負債	43,019	42,659	▲360
株主資本	19,392	20,179	786
その他の包括利益累計額	381	298	▲82
非支配株主持分	40	27	▲13
純資産	19,814	20,505	690
負債純資産合計	62,834	63,165	330
自己資本比率	31.5%	32.4%	0.9%

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

20

次に、貸借対照表でございます。

昨年度から比べまして若干借入が増えて、現金及び預金が4億3,700万でありますので、6億円から7億円、借入が少し増えているといったところでございます。全体の総資産で631億円ということでございまして、これは日本調査(株)のB/Sバランスを取り込んでいることが大きな要因であるということでございます。

おかげ様で純資産は205億円になりまして、自己資本比率は32.4%で、0.9%プラスとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 実績	2023年3月期			
		第2四半期累計 実績	通期予想対比 進捗率	通期予想	前期比
売上高	111,875 (100.0%)	56,307 (100.0%)	48.8%	115,500 (100.0%)	103.2%
売上総利益	15,089 (13.5%)	7,658 (13.6%)	49.6%	15,450 (13.4%)	102.4%
販売管理費	12,025 (10.7%)	6,164 (10.9%)	48.4%	12,750 (11.0%)	106.0%
営業利益	3,064 (2.7%)	1,493 (2.7%)	55.3%	2,700 (2.3%)	88.1%
経常利益	3,547 (3.2%)	1,792 (3.2%)	56.9%	3,150 (2.7%)	88.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	3,451 (3.1%)	1,213 (2.2%)	60.7%	2,000 (1.7%)	58.0%

※2023年3月期の連結業績予想につきましては、2022年5月10日に公表いたしました連結業績予想から修正は行なっておりません。

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

23

次に2023年3月期の業績予想でございます。

これにつきましては、ご覧の通り売上高が1,155億円、営業利益27億円、経常利益31億円5,000万円、四半期純利益は20億円でございます。

前年度がかなりウッドショックバブルと言われておりまして、第3四半期から第4四半期と、業績といいますか業界全体が非常に活況を呈したこともありまして、通期予想は慎重な見方をいたしております。増収減益という形で今のところ予想を立てているといったところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

建材事業

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 実績	2023年3月期			
		第2四半期累計 実績	計画進捗率	通期計画	前期比
売上高	69,453	34,485	48.0%	71,789	103.4%
売上総利益	7,569 (10.9%)	3,785 (11.0%)	47.9%	7,905 (11.0%)	104.4%
営業利益	1,335 (1.9%)	610 (1.8%)	42.4%	1,440 (2.0%)	107.9%

加工事業

	2022年3月期 実績	2023年3月期			
		第2四半期累計 実績	計画進捗率	通期計画	前期比
売上高	17,434	9,763	57.2%	17,059	97.8%
売上総利益	3,546 (20.3%)	1,800 (18.4%)	55.6%	3,240 (19.0%)	91.4%
営業利益	1,633 (9.4%)	845 (8.7%)	62.0%	1,363 (8.0%)	83.5%

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

24

セグメント別の通期計画でございます。

建材事業は、売上につきましては48.0%まで進捗しています。営業利益は42.4%ということで、若干売上に対しましては遅れているといったところでございます。ここも、そうは言いましても、増収増益という計画を立てております。第3四半期第4四半期は建材事業が一番大きく伸びる時期でありますので、何とか達成に向けて頑張っていきたいと思っております。

加工事業につきましては、進捗がかなりいい状態でございます。売上高が57.2%、営業利益がもう62%まで達成しているといったところでございます。逆にこちらは減収減益の計画でございます。昨年は木材価格が非常に高かった、これが下がっていくだろうと、事実下がっているわけですが、そういう影響を加味してこのような計画になったわけでございます。

現実からしますと、第2四半期までは何とか売価を維持できたということで、大幅な増収増益という形に終わりました。なんとかここも通期でも昨年を上回るように頑張っていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

環境アメニティ事業

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 実績	2023年3月期			
		第2四半期累計 実績	計画進捗率	通期計画	前期比
売上高	16,144	8,491	47.8%	17,768	110.1%
売上総利益	2,328 (14.4%)	1,330 (15.7%)	48.6%	2,736 (15.4%)	117.5%
営業利益	69 (0.4%)	98 (1.2%)	71.1%	138 (0.8%)	199.8%

エンジニアリング事業

	2022年3月期 実績	2023年3月期			
		第2四半期累計 実績	計画進捗率	通期計画	前期比
売上高	6,146	2,262	35.0%	6,465	105.2%
売上総利益	1,140 (18.6%)	489 (21.6%)	44.7%	1,094 (16.9%)	95.9%
営業利益	525 (8.5%)	217 (9.6%)	66.8%	326 (5.0%)	62.1%

- 計画外で、2022年10月に芳賀屋建設(株)を子会社化。業績への影響は精査中

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

25

環境アメニティ事業です。

ここも、売上はともかくとして、営業利益がもう 71.1%まで達成できているというところがございます。昨年の利益が非常に低かったということもありまして、通期計画は売上高 10%アップ、それから営業利益は 199.8 ですので、ほぼ倍という計画を立てております。そうは言いまして、こちら 71.1%まで立てておりますので、何としても利益は達成してもらいたいと思っております。

それからエンジニアリング事業でございます。ここは、計画の進捗でいきますと売上が 35%しか達成していないということで、なかなか厳しいところがございますけれども、逆に営業利益はもう 66.8 まで行っているといったところがございます。

いろいろな、M&A などの影響や手数料などを加味して、前期比としましては 5.2%の増収で、営業利益が逆に 62.1%、38%のマイナスという計画になっております。いろいろと今後、芳賀屋建設の子会社化、日本調査の子会社化などを行っておりますので、何とか通期ではこの計画が達成をするように努力していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

その他

単位:百万円、()内は構成比

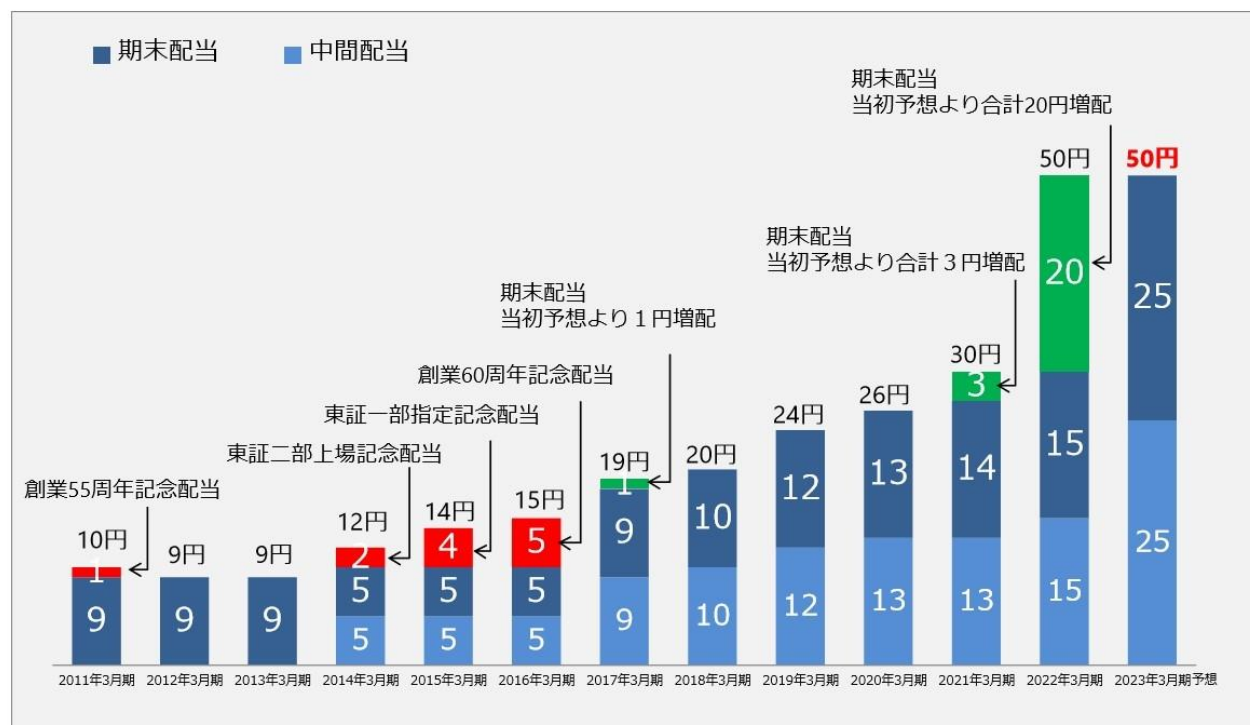
	2022年3月期 実績	2023年3月期			
		第2四半期累計 実績	計画進捗率	通期計画	前期比
売上高	3,156	1,567	49.7%	3,151	99.9%
売上総利益	503 (15.9%)	251 (16.1%)	49.9%	505 (16.0%)	100.4%
営業利益	82 (2.6%)	45 (2.9%)	50.3%	90 (2.9%)	110.1%

最後に、その他事業、産業資材の部門でございます。

ここはほぼ良いペースで、通期計画はほぼ横ばいの 99.9%、利益が 10%アップ程度の計画でございます。進捗率は売上が 49.7%、営業利益が 50.3%まで進捗しているということでございまして、非常にいいペースで来ておりますので、通期計画を十分達成できると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



配当性向 **7.9%** **4.7%** **6.2%** **7.3%** **16.9%** **17.4%** **18.4%** **19.6%** **22.9%** **23.7%** **21.8%** **18.8%** **32.2%**

Copyright (C) 2022 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

27

最後に株主還元でございます。

昨年度、全体的に予想以上に業績が伸びたということで、配当を30円から一気に50円に上げました。20円の増配ということでございます。今年度も最低限これは今のところ維持していこうと考えております。

今のところ配当の予想は50円ということでございまして、32.2%の配当性向となります。弊社グループといたしましては初めて配当性向が30%を超えたということでございました。今後も、この配当性向30%はしっかりとキープしていきたいと考えているところでございます。

以上で私どもの会社説明を終わらせていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。

司会：越智さま、ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：それではこれから質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手を願います。マイクをお持ちいたします。

なおこの IR ミーティングは質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。したがって、質問の際、会社名氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、この点にご留意ください。それではご質問のある方、挙手を願います。

コウヅマ [Q]：SMBC 日興証券コウヅマでございます。本日はご説明ありがとうございます。質問が何点かございますので、一問一答でお願いできればと思います。

越智 [M]：はい。

コウヅマ [Q]：まず数字の確認なのですが、先ほどのプレゼンテーション資料の 15 ページ、環境アメニティ事業におきまして、寺田の M&A の影響が業績に対しての影響という話がありました。

売上で 15 億円、営業利益で若干のマイナスとなっているかと思うのですが、もう一度その数字を教えてくださいませんか。

越智 [A]：はい。寺田の売上に対する影響が 15 億 1,700 万円ということでございました。この寺田の M&A の影響を除きますと、売上高は前年同期比で 0.9%の減収となります。営業利益は前年同期比で 79.4%の増益でございますので、若干利益面ではマイナスであったということでございます。

コウヅマ [Q]：はい、ありがとうございます。2 点目ですけれども、この上期 M&A をしている日本調査さんと芳賀屋建設さんがあると思うのですが、こちらの下期の業績に対するインパクトというもので、前期の決算などが出ているので、それを 2 で割ってねという話もあるかと思います。ただ一方で、日本調査に関しましては、営業利益が出やすい会社なのかな、特に下半期出やすい会社なのかなと思っておりますので、もう一度こちらの 2 社の M&A の効果が、下期どのように入るかということ、売上利益の面で教えていただきたいです。

越智 [A]：この 2 社の M&A につきましては精査中で、また正確な数字につきましては後日発表したいと思っておりますので、ご勘弁いただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

コウヅマ [Q]：なるほど。こちら、のれんとか、M&A の手数料とか、その面で言うと営業利益段階ではトータルで見ればプラスで見てよろしいのでしょうか。

越智 [A]：手数料につきましては、日本調査の場合はもう昨年度に発生したという形になっておりまして、今年度は影響がないということでございます。芳賀屋建設につきましては、多少の影響が出てくるだろうと思いますが、十分にそれは吸収できる予定です。

コウヅマ [Q]：なるほど。併せて、この 2 社ですが、来期以降の売上と利益への貢献、特に御社は今 M&A を比較的積極的に行われているかと思うのですが、普通の考えならば、M&A をしました、販管費等々は本社もしくはホールディングカンパニーといろいろシステムの共有化などを行って、削っていった利益率が改善できますというような話があると思います。こちらの 2 社の M&A の目的は売りなのか利益なのか、両方なのか、戦略はどのようなのか等、差し支えない範囲で教えていただければ助かります。

越智 [A]：日本調査の場合は、やはり物販ではないということです。そしてインフラの点検や更新に関する調査を行っている事業であります。これは、インフラは人口が減少しても減らないということでもありますので、今後もインフラそのものは増え続け、5 年に 1 回は点検が必要と聞いておりますので、今後も需要が途切れることなく続いていくのではないかとというのが一つの狙いであります。

住宅など、人口減少によって需要が落ち込んでくる可能性がある事業も、私どものグループの中ではいろいろある中で、今後はしっかりと安定した業績で、グループを牽引してもらえないかと思っております。

芳賀屋建設につきましては、いわゆる土木工事から建築工事までできる、民間の工事から公共工事まで請け負っているということでございまして、ちょうど今、岐阜と長野の飯田とそれから宇都宮でゼネコンのネットワークが徐々にできつつあるということでございます。

今後、弊社グループとしては、広域的な先ほどの環境アメニティ事業などは量販店さんなどが主な販売先でありますけれども、そういう広域展開しているような量販店さんを含めた、いろいろなお客様というお客様を開拓していった販路を広げていきたいと思っております。その中でこういったゼネコン部門のネットワーク化が生きてくるのではないかとということで、関東、宇都宮に拠点を置くこの芳賀屋建設の M&A に至ったということでございます。

コウヅマ [Q]：ありがとうございます。最後の質問なのですが、今御社のプライム上場に向けて、流動時価総額など、そういった面でまだクリアしなくてはいけない課題があるかと思えます。もう

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一つあるのは、そういった環境下において、やはり ROE とかそういったものも 2 桁のキープ、もしくははできることならさらに上回って上げていくことなどが必要かと思います。

そういう中において、なかなか自社株買いということが難しいのかなと思います。流通時価総額の問題がある中だと、配当がその中で有効だと思っておりまして、今回 30%の配当性向ですけれども、来期以降の見通しや考え方というところで、もしヒントがいただければお願いしたいと思います。

越智 [A]：来期以降につきましてははっきりしたことは言えないのですが、基本的には 30%の配当性向になりましたので、先ほども言いましたように、まずはこれを何とかキープしたいと思います。30%以上はずっとキープして、また私どもも時価総額を上げなくてはいけないというのは確かな課題でありますので、そのためにも株主さんの評価を得られるような、それだけ株主還元は、特に配当という形で株主さんに報いができるように頑張っていきたいと思います。

司会 [M]：それでは他にご質問ある方はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：すみません、いつもご丁寧なご説明をありがとうございます。2 点お伺いできればと思います。来年以降の木材の市況の見通しとその影響に関して、どういうふうに、特に業績への影響に関してもう少し詳しく、今の時点でのお考えやどんな影響が出るかを教えていただければと思います。

すみません、以前も決算説明会で質問した記憶があるのですが、あまりこの木材の市況が上がっているわりには利益が出ていないというところに関して、どうなっているのかを詳しく教えてくださいというのが 1 点目、来年以降どうなんですかというのが 1 点目です。

2 点目は、前の方の質問とかなり重なるのですが、子会社の収益性を高めるというところで、業容としては広がっているけれども、利益を出す力はどの程度なのかなというところによくわからない部分があるので、御社としては、利益を出すところとしてどれぐらいまで改善する余地があるかを見据えていらっしゃるかを教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

越智 [A]：木材の市況につきましては、アメリカが急激に金利を上げている状況の中で、アメリカの住宅関連の着工その他がだいぶ落ちてきているという状況もありまして、木材の国際的な市況としてはかなり下がっていると、ボトムラインぐらいに来ているのではないかなと思っております。

ただ国内で見た場合も、国産材の売値等もだいぶ下がってきているといったところであります。ただ今のところ、私どもの加工事業部門につきましては、何とかある程度の価格が維持できている状態でありまして、これがどこまで維持できるか、もっともっと住宅の需要そのものが下がってくる

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



と、やはり価格競争になって、いろいろなプレカット工場も安売りをしてくるといった状況になる可能性はあるだろうと思っております。

市況そのものは、木材につきましてはもうそんなにこれ以上は下がらないだろうとは見ているところでございます。来年以降アメリカの金利の上昇が抑えられてくると、住宅関連もまた動き出してくるだろうと思しますので、再び木材価格が来年の後半あたりには少し上がってくる可能性もあるだろうと見ております。

木材価格が一番影響するのはこの加工事業のほうでありまして、建材事業のほうはそんなに木材そのものを売って販売しているわけではないので、そこは木材市況にはあまり影響されないということでございまして、木材を加工した合板とか、そういった市況が非常に重要であるといったところなんです。この合板のほうは、売値が3尺×6尺で2,000円ということで、高値が維持できている状況です。ただ住宅関連の着工が落ちてきましたので、価格は維持できているけれども、ものはだんだん動かなくなってきたといったところであります。

次に、子会社につきましては、収益化するのもそれぞれ時間がかかる作業でございます。まずは未上場の会社ばかりですので、月次決算とかそういうものがしっかりできていない会社もあるため、まずはそういうところをしっかりとできるような状態にしていきます。そしてまた、会計関連のシステムなどは共有化していくことをして、まず管理会計をしっかりと植え付けていくことから、残念ながらスタートしなければいけない状況です。

そういう中でいろいろな会社をM&Aしながら、管理会計を徹底させて採算管理をしっかりと行っていくということで、おかげさまで収益力はどの程度上がったかと言いますと難しいところですが、どこの会社もしっかりと利益を出して、ほぼ赤字の会社はない状況になってきております。

グループとしましては、非常に不動産といいますか、資産を持った歴史のある会社も多いので、今後はこういった不動産などをもっともっと有効活用していくような形で収益力の強化も図っていきたいと考えております。またいろいろな先ほどのゼネコンの部分につきましても、情報を共有化することで、従来にない新しい顧客層を開拓することをグループ化の中でこれから狙っていきたいと考えております。以上です。

司会 [M]：それでは他にご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。

ミツハシ [M]：ご説明ありがとうございました。私、日本証券新聞社のミツハシと申します、よろしくお願いします。

越智 [M]：お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ミツハシ [Q]：聞き逃したかもしれませんが、2点だけ。円安は今134円でまた戻りつつありますけれども、為替の影響はそれほど御社にとっては無いのでしょうか。木材価格は為替が入っているのかどうか、それがわからなかったので教えてください。

それから2番目です。御社は今年の5月に、東証に対して例の不適合基準の計画書をお出しになりました。そこでいろいろなお話の内容がありますが、特に流通株式の金額がなかなか足りないようでして、資本政策に関わるのであまりこの場ではご発言できないかもしれませんが、この辺の資本政策、それから受け皿として、当社、日本証券新聞社は個人投資家をかなり抱えておりますので、こういった形の移動というか、そういう形のお考えがあればお聞かせ願えればと思います。はい、以上2点です。

越智 [A]：はい。為替の影響ですけれども、全体から見れば、やはりあるといえ非常に大きいと思います。木材等の価格も為替の影響を非常に受けていたということでありまして、今は全般的に、いろいろな建築資材が上がっておりますけれども、これも為替の影響も非常に大きいということでございます。

私ども、このインフレといいますか、ものが上がっていくことで、これは卸の部分としましてはある面ではプラスになるわけなのですが、売値が上がっていくということで、工事分につきましては、逆に工事原価が上がっていくということでマイナスになるということでありまして、プラスの影響もマイナスの影響も両方あるということです。今若干為替が下がってきていますが、どうしてもタイムラグがあるので、3ヶ月前ぐらいの為替が一番影響してくるような感じになりますね。

今のところ少し資材としては、高止まりしているような傾向にあるということでございます。今後このまま円高傾向が続いてくれば、また物の値段も下がってくるという状況に来年度変わっていく可能性もあるだろうということです。ある面非常に、そういったものを見ながら木材の在庫のポジションや、先ほど言いました合板などの建材の在庫の適正化を考えていかなければならないので、為替の動向については注視しているところであります。

それからいろいろなこのプライムに伴いまして、今後流通株式数をもっと増やさなければいけないというのはおっしゃる通りでございます。私ども、法人の持ち株比率が非常に高いということもあります。この部分を若干これから整理していく形になるだろうと思っております。受け皿としては、個人の投資家の皆さんに私どもの株をある程度評価していただいて、できるだけこの法人の部分、ある部分を個人の方に、移行させることをこれから考えていかなければいけないなと思っております。

ミツハシ [M]：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



司会 [M]：それでは他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。それではご質問も無いようですので、以上をもちまして OCHI ホールディングス様の IR ミーティングを終了いたします。本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

