

登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から OCHI ホールディングス株式会社様の決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしているお二人の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長執行役員の越智通広様です。

越智：OCHI ホールディングスの越智でございます。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、執行役員経営企画部長の藤島重義様です。

藤島：藤島でございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は越智社長様からご説明をいただきますが、ご説明が完了しましたら質疑応答の時間をもうけていただいております。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、これにつきましてはお手すきのごときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご退室いただきますよう、ご協力お願い申し上げます。

それでは越智社長様、よろしくお願いいたします。

越智：改めまして、OCHI ホールディングスの越智でございます。今日はどうもお集まりいただきまして、ありがとうございます。

それでは早速、OCHI ホールディングス(株)の 2024 年 3 月期、第 2 四半期の決算について説明をさせていただきます。

まず、会社概要でございます。ご覧のとおり、この左上にありますとおり弊社グループ、「安全安心でサステナブルな（持続可能な）社会を創造する」というパーパスを掲げまして、この実現に向けて日夜努力しているところでございます。

本社は福岡市の中央区でございまして、業種としては卸売業でございます。証券コードが 3166 で、東証のスタンダード市場と福岡証券取引所に重複上場いたしております。グループの従業員数は、現在 1,500 名超でございます。

横に沿革がございますけれども、ここにありまして弊社グループ、1955年に創業いたしております。今年が68年目でございます。2010年に越智産業(株)の株式移転によりまして、OCHIホールディングス(株)を設立いたしまして、現在の持株体制へ移行いたしました。上場と同時に、この会社はまた福岡証券取引所に上場いたしております。

そして2014年に東証一部へ上場となっております。2020年4月から東証プライム市場ということでございましたけれども、今般、2023年の10月に東証のスタンダード市場へ移行いたしております。

われわれの住宅資材関係の卸売業者のランキング、下に付けております。弊社グループはボリュームといたしましては現在、この業界の中で第4位でございます。営業利益率を見ていただいても分かりますとおり、弊社グループは昨年度の営業利益率2.5%、今年度も営業利益2.2%ということで、業界の中では収益力は高いといっているのではないかなと思っております。

今般、JKホールディングス(株)さんも東証スタンダード市場へ移行いたしまして、このJKホールディングス(株)さんから第5位のクワザワホールディングス(株)さんまで、5社ともスタンダード市場に上場していることになっております。

この営業利益率、ちょっと見ていただければ分かりますように、やはり木材や合板などの市況商品の価格が非常に低迷した影響で、今年度は業界全体としてはかなり収益力が下がっているといえますか、利益が落ちている状況でございます。

次に事業セグメントとグループの拠点ということでございまして、弊社グループ、次の建材、加工、環境アメニティ、エンジニアリング、その他と。その他というのは産業資材を販売しているものになりますけれども、この5事業部門に分かれております。

もともとの祖業は、1955年に創業いたしましたけれども、建材事業からスタートいたしまして、卸売業としては越智産業(株)という会社、福岡を本社に全国に展開いたしております。そして関連会社などを通じまして、工務店さんやハウスメーカーさんに住宅資材を販売している業態でございます。

そしてその横のオレンジ色の加工事業がございまして、こちらは兵庫県のヨドプレ(株)、それから愛媛県の愛媛プレカット(株)、そして福岡と佐賀で営業しております西日本フレーミング(株)という会社がございまして、木材を仕入れて、それを加工して住宅の骨組みといいますか、構造躯体をつくって、工務店さんやハウスメーカーさんに供給している事業内容でございます。

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



一番下の西日本フレーミング(株)は、いわゆる在来工法とツーバイフォー工法の、両方の工法に対応している会社でございます。

そして環境アメニティ事業がございまして、こちらは量販店向けのベンダー事業の会社として、(株)松井と寺田(株)の二つがございます。主に(株)松井は量販店向けに暖房機器や空調、冷房機器などの取扱いをしております。そしてこの二つが札幌に本社を置いておりまして、もう一つ太陽産業(株)という会社が仙台に本社を置いておりまして、この会社も空調やエアコンであるとか、冷凍冷蔵庫といった商品などを販売、および設置工事をいたしております。基本的には北海道、東北を主体に、この環境アメニティ事業は事業を推進しているところでございます。

そしてエンジニアリング事業がございまして、こちらはいわゆるゼネコンおよび工事関係の会社がございますのとおり DS TOKAI(株)、(株)アイエムテック、長豊建設(株)、芳賀屋建設(株)の四つございまして、建築工事と土木の工事も行っているところでございます。

それからいろいろ橋梁やトンネルなどの構造物の耐震診断をやっていく、劣化度合いを診断していく日本調査(株)という会社も東京にございます。基本的には東海地区や関東地区などで、このエンジニアリング事業は展開しているところでございます。

それからもう一つ、東京に本社を置きます太平商工(株)という会社があります。この会社は造船会社であるとか自動車会社などに、いろんな産業資材といいますか、商材をつくるための材料を提供している会社でございます。東京に本社を置いて、名古屋や神戸などに拠点展開をしている会社でございます。

もともと越智産業(株)は福岡でスタートいたしました。このグループといたしましては九州主体でございましたけれども、これがだんだん西日本に広がり、そして今全国 85 拠点ということで、全国的にネットワークを拡大しているところでございます。

次に売上高、および営業利益の推移でございます。これは東日本大震災のあった 2011 年からの推移でございます。ご覧のとおり、最初の段階では連単倍率 1.16 倍で、あまり連結ベースでは子会社の寄与は少なかった。子会社そのものも少なかったわけでありまして、その後 M&A を繰り返してまいりまして、着実に M&A した会社を収益化することで、着実に成長してきております。

営業利益のほうもご覧のとおり、5 倍ぐらい成長いたしました。連単倍率は 6 倍近くまできておりまして 6.31 倍ということで、今ではこういった連結に組み入れた子会社等が、収益の柱になってきている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



次に、第2四半期の決算概況についてご説明いたします。おかげさまで全体から見ますと上の赤いところに書いてありますように、M&A 効果により一応増収となりましたけれども、住宅着工戸数が、非常に減少がずっと続いておりまして、これが影響いたしまして、残念ながら減益でございます。

売上高 566 億円で、去年同期に対しましては 0.6%の増収でございました。計画比につきましてはマイナスの 5.6%でございます。

2023 年 4 月から 9 月、われわれが主たる市場としております持ち家や分譲戸建住宅の着工戸数は前年同期比 8.9%減で、非常に大きかったわけでございます。売上高はおかげさまで、M&A の効果があって 0.6%増になりました。M&A の寄与分を除きましても、3.3%減でございました。なんとか厳しい中で売上の維持に努めているところでございます。このエンジニアリング事業、先ほどお話ししましたゼネコンなどを主体とした部門では、計画を達成いたしております。

それから営業利益につきましては 12 億 4,000 万円、こちらは前年同期比 83.1%で、前年に比べますとちょっと大きくマイナス、16.9%減でございました。計画比は 93.3%でございます。M&A の寄与分を除きますと、さらに前年同期比では 30.5%減で、非常に厳しい状況であります。エンジニアリング事業、その他産業資材の部門で計画を達成いたしております。

それから四半期純利益につきましては 9 億 8,100 万円で、前年同期比で 80.9%、2 桁のマイナスとなりました。計画比につきましては 95.3%にとどまっております。

次に、損益計算書でございます。先ほどご説明したとおりでございまして、売上高、前年に比べますと 100.6%で 0.6%増、M&A の効果がありまして、なんとか増収になっております。

利益面では残念ながら営業利益、経常利益、四半期純利益とも 2 桁のマイナスで、非常に厳しい状況でございます。計画比も残念ながら売上高が 94.4%となりまして、営業利益も経常利益、それから四半期純利益とも 1 桁のマイナスでございます。マイナスとしましては 100 に近いところでありますので、なんとか通期では予算を達成できるのではないかなと見ているところでございます。

主な特別利益、損失を書いてございます。投資有価証券の売却益、今年度は 6,100 万円で、これは主に政策保有株式を売却いたしまして、6,100 万円を計上いたしております。それから事業再編費用としまして、ヨドプレ(株)という会社が広島尾道の支店を持っております。この尾道の支店を閉鎖いたしました。この事業撤退に伴うマイナスの費用が 500 万円でございます。

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



次にこの滝グラフで、営業利益増減要因ということで、まずは前年同期比でございます。M&Aの寄与分が2億円ちょっとあるわけですがけれども、残念ながら売上が減ったことで売上総利益が減少したことで、ここでもほぼ相殺になっておりまして。

その他販管費が少し増えた、それぞれの経費が人件費などでちょっとずつ増えていっていることで、残念ながら昨年度14億9,300万円に對しまして、今年度は12億4,000万円にとどまった。2億5,200万円、16.9%のマイナスにとどまったということでございます。

次は計画に對しまして、13億3,000万円という利益の計画でございましたけれども、これは残念ながらマイナスに終わっております。販管費の予想は予定よりも若干マイナスになっておりまして、1億5,800万円ほどプラスでございましたけれども、やはり売上が落ち込みまして、売上総利益などが減少したことによりまして、12億4,000万円、8,900万円、6.7%の計画に對してマイナスになっております。

次に、四半期ごとの売上高の推移でございます。この四半期ごとの売上高の推移も、業界の需要があまり平準化しませんので、住宅着工が非常にぶれたりしますので、毎年同じ傾向があるわけではないということでございます。比較的、第3四半期が住宅業界としては需要期といわれておりまして、比較的売上も伸びる時期であるということでもあります。

今年度、第1四半期がかなり売上が上がって、第2四半期が落ち込んだかたちになっておりますけれども、これはエンジニアリング事業の完工が第1四半期に集中したことで、このようなかたちになっております。

次に前年同月比、年率推移でございます。見にくいかと思いますが、この黒いところが当社が主体とする、持ち家分譲戸数の新設の着工戸数の推移でございます。ご覧のとおり2021年の終わりぐらいから、ずっと減少が続いていることが見てとれるのではないかなと思っております。

これに對しまして青いところが建材事業の売上高でありまして、傾向としては同じようにだんだん下がってきているわけですが、この部分につきまして着工数の推移を少し上回っているのは、やはりいろんな住宅資材そのものが値上げになっておりまして、価格が上がっていることで、数量ベースが落ちても金額ベースがなかなか落ちないということでございます。

合板や木材などの市況商品が大きく値を下げているわけですが、それ以外の建材についてはどちらかというと価格が上がっておりますので、このようなかたちで、建材事業の売上は新設着工戸数ほどには落ちていない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@scriptsasias.com



これに対して非常に極端なのが、オレンジ色の加工事業の売上でございまして、2021年から2022年10月ぐらいまでは、この期間、この1年間は大変に着工数に対してオーバーシュートして、非常に大きく伸びているかたちになっております。逆に2022年10月ぐらいから今に至るまで、こちらは下方にオーバーシュートいたしまして、非常に売上が下がっているということでございます。

この要因はやはり木材価格が相場商品でありまして、価格が非常に変動するということでございます。皆様もご案内のようにウッドショックということで、木材価格が2年ぐらい前に非常に大きく上がりまして、その影響で売上が大きく伸びたということでございました。これが今、逆になってきておりまして、非常に価格が下がってきているということで。数量ベースが同じであっても金額ベースではなかなか追いつかないということで、着工数の推移以上に売上が下がっているかたちになってきております。

次に、セグメント別の損益ということでございます。黄色いところにありますとおり、これが実績でございまして、まずは前年同期で見ますと、建材事業は売上に付きましては99.8%で、ほぼ横ばいでございます。先ほども申しましたとおり、いろんな資材が価格改定で値上げということで、その部分が売上の減少を防いでいるわけでございます。ただベニヤ板など、合板などが相場商品でございまして、こちらは大きく値を下げておりますので、このようなかたちで若干マイナスになっているところでございます。

加工事業は先ほど言いましたとおり、木材価格が相場商品で非常に今、価格が安いこともありまして、ご覧のとおり大きく値を下げて、売上のほうも77.6%にとどまったということでございます。

環境アメンティ事業、エンジニアリング事業、その他事業はプラスになっております。特にエンジニアリング事業は、前年に対しましては倍でございます。

計画比につきましてはご覧のとおりでございまして、こちらもちょうと予想よりもやや下振れしているところでございます。エンジニアリング事業のみが予想よりもプラスになっていて、その他事業もほぼ予想に近い数字かなといったところでございます。

営業利益につきましてはご覧のとおり、全体としましては83.1%でございますけれども、建材事業が前年同期に対しましては84.5%、加工事業がやはり57.1%と大幅に利益を落としておりまして、ここが減益の一番大きなポイントになっているんじゃないかと思います。

環境アメンティ事業も若干マイナスでございます。エンジニアリング事業は、前年に対しまして倍以上の利益を上げております。その他事業は30%ぐらいの増益でございます。

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

計画に対しましてはご覧のとおりでございまして、こちらも建材、加工、環境アメニティ事業はやや計画よりも落ち込んでいる状況でございます。これに対しましてエンジニアリング事業、その他事業部門が計画を大きくオーバーしている状況でございます。

さて、建材事業でございます。こちらはいろいろお話ししておりますとおり、やはり着工数の減少が非常に厳しくなっております、99.8%です。特に合板など、相場商品が非常に相場が下がっていくこともありまして、99.8%にとどまっております。

売上総利益につきましては1.1%増益となっております。利益率の改善努力が実を結んだということでございます。

ただ、営業利益などにつきましては先ほどもご説明しましたとおり、人件費などの増加によりまして15.5%の大幅減ということでございます。計画につきましても同じようなかたちで、売上全体が94.6%、営業利益が79.9%、ほぼ8割にとどまっております。

それから、新しい建材事業のM&AとしましてTRESSA(株)という会社、長崎市の会社でございまして、長崎市に本社を持ちまして、佐賀と大分に拠点を展開をいたしております。主に住宅の外壁を施工している会社でございまして、住宅の外壁の部門、当社の主力事業でありますので、この強化のためにこの会社のM&Aを行っております。

それから加工事業です。これは先ほどから何回もお話ししているとおり、木材価格の下落で22.4%の減収と、非常に大きな減収になってございます。これの対策といたしましてはここに書いてありますように、事務所や店舗などの非住宅物件の受注に向けて、営業を現在強化しておりますので、なんとか売上の減少を防いでいこうということでございます。

残念ながら、利益については42.9%の大幅な減益でございます。ヨドプレの尾道支店を閉鎖いたしました。計画比も同じようなことで、木材価格の下落が大きく、売上が87%、営業利益も81.2%にとどまっております。

環境アメニティ事業でございまして。ここは寺田(株)という2022年3月期にM&Aした会社でございまして、この会社が2月決算でありまして、これを3月決算に変更することで、同社は7カ月分の業績を取り込んでいるということございまして、前年同期比で2.4%の増収になっております。

営業利益につきましては上半期は、冷凍機器の販売設置工事において利益率がやや低下したことによりまして、前年同期比で8.2%の減益にとどまっております。

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



計画の進捗につきましてはご覧のとおり、売上高 95.1%、営業利益 91.0%ということで、若干マイナスでございます。

次に、エンジニアリング事業でございます。この会社につきましてはご覧のとおり、前年同期比も売上高が 203%で倍以上増えたということでございます。計画につきましても、わずかながらプラスになっております。営業利益につきましては 215.5%で、これも倍以上の利益を上げております。計画比のほうも営業利益については 56%アップということで、大幅な増益となっております。

2023 年 3 月期に子会社化いたしました日本調査(株)、および芳賀屋建設(株)の業績が寄与して、このようなかたち、倍以上の売上の増収となっております。利益についても、この 2 社の貢献も非常に大きいところでございます。

次に、その他事業でございます。ここは事業部門としては小さいんですけれども、非常に堅実に頑張っておりまして、売上前期比で船舶用や建設用のパテ・シール材の販売が増加したことで、前年同期比で 3.1%の増収になっております。計画比は若干、1,000 万円ほどマイナスでございました。

営業利益につきましては利益率の改善に努めて、ほぼ 30%の増益を前年度に対して達成いたしております。計画比も同じように、大体 30%ぐらいの計画に対してプラスで、前年に対しましては増収増益で好調に推移いたしております。

次に、バランスシートでございます。2024 年 3 月期の第 2 四半期はご覧のとおり、流動資産は「売上債権」や「未成工事支出金」などが減少いたしまして、14 億 8,100 万円のマイナスになっております。

これに対しまして流動負債のほうは、「仕入債務」、「短期借入金」、「その他流動負債」、「長期借入金」と大きくマイナスになっております。借入金は長短合わせて、ほぼ 10 億円ぐらいのマイナスでございます。負債が 22 億 8,400 万円減ったということでございます。

2023 年 3 月期の流動比率が 104%でございましたけれども、流動比率が 107%に向上いたしております。

それから無形固定資産がマイナスになっておりますけれども、これは M&A に伴うのれんの償却によるものでございます。資産全体としましてはマイナス 14 億 6,800 万円ということでございます。純資産が 8 億 1,500 万円の増加で、したがって自己資本比率は 33.4%から 35.4%で、2 ポイント増加いたしております。

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



次にキャッシュ・フロー計算書でございます。本年度はいろんな税引前の当期純利益が15億8,600万円、「売上債権の減少」が12億8,800万円が主因で、営業活動によるキャッシュ・フローは前期に対しまして非常に大きく伸びまして、17億9,700万円、ほぼ18億円のプラスになっております。

有形固定資産の取得による支出4億4,300万円、これは主に加工事業のプレカット加工機の取得によるものでございます。ということで、フリー・キャッシュ・フローは14億4,900万円で、前年に比べれば大きく伸びております。

これに対しまして財務活動、長短借入をご覧のとおり非常に大きく返済しております。「長期借入金」が8億2,200万円、「短期借入金」は3億6,500万円でございます。また増配いたしまして、「配当の支払額」も3億5,400万円増えたことで、財務活動によるキャッシュ・フローはマイナスの15億8,200万円で、現金同等物が1億3,300万円ほどマイナスになるということでございます。期末の現金同等物の残高が、138億7,100万円になっております。

次に、2024年3月期の業績予想でございます。建材や加工事業におきましても、非住宅分野などに注力して、両事業以外の事業におきましても利益の積上げを図っていきたいと考えております。

ご覧のとおり、通期予想につきましては売上高47.2%という進捗でございます。そして営業利益は45.1%、経常利益は47.9%、四半期純利益も47.9%で、第3四半期、第4四半期に少し遅れておりますけれども、なんとか取り戻せば、ほぼこの2024年3月期の売上高1,200億円、そして営業利益27億5,000万円、経常利益32億円、そして当期純利益20億5,000万円という数字は、達成可能であると考えております。

まずは建材事業でございます。こちらは四半期の進捗率は46.8%、344億円にとどまっております。営業利益5億1,600万円、37.8%で、先ほど言いましたように非住宅部門の売上を取り込んでいこうともくろんでおりますけれども、なかなか達成まで少し厳しい状況であることは認識いたしております。

加工事業につきましても売上の進捗率が43.1%というところございまして、若干進捗が悪いかなと思います。営業利益も39%、ちょっと厳しい状況かなと見ております。なんとか挽回を図っていききたいと思います。

これに対しまして、次の環境アムニティ事業でございます。こちらは売上の進捗率は48.2%でございますけれども、営業利益が50.4%ということでございまして、通期計画の1億7,900万円につきまして、十分達成可能であると考えている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@scriptsasias.com



それからエンジニアリング事業、ここは先ほどお話ししましたように進捗率が 57.3%、売上高につきましてですね、なっております。また営業利益も既に 89.1%までできておりまして、通期計画も売上が 42%アップ、利益も 47%アップということで、計画も大きいわけでありますけれども、これについては十分に達成可能ということでございます。できるだけ超過達成して、建材事業や加工事業のマイナス分を補っていきたいと考えております。

同じくその他事業、産業資材の販売部門でございます。ここも売上については進捗率が 48.8%でほぼ良い水準かなと考えております。営業利益が 53.7%でございますので、通期の 33 億 1,200 万円、営業利益 1 億 1,000 万円は超過達成が十分可能であると見ております。

環境アメニティ事業、それからエンジニアリング事業、そしてこのその他事業部門の三つの事業部門で、建材や加工の遅れをなんとかカバーしていきたいと考えているところでございます。

最後に株主還元でございます。弊社グループ、13 年連続増配でございます。これがちょうど 2012 年 3 月期、また 2013 年 3 月期に株式分割を 1 対 1.2、1 対 1.15 で行っておりますので、これを考慮していけば、この時点からずっと増配であったということでございまして。

今年度、今 2 円増配を予定しております。これが達成できれば、13 期連続の増配となるわけでございます。

配当性向もだんだん改善してきました、今年度 54 円で利益が予定どおり達成できますと 34%の配当性向となります。ようやく配当性向も 30%を超えたということでございます。

今後、さらに株主還元もまた高めていきたいと考えております。できるだけ PBR も、現在まだ 1 倍割れでございまして、0.83、そんなところじゃないかと思います。早く PBR1 倍を超えるように努力していきたいと考えております。

これをもちまして、私からのお話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。

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



質疑応答

司会 [M]：ご説明、どうもありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

では、ご質問いかがでございましょうか。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：いくつかございますので、1問ずつお願いします。

一つが上期の未達の部分、どうやって挽回するのか。頑張りたいというのはおっしゃっていたんですけれども、具体的にどういうことを想定されて、達成可能だと考えておられるのか。特に建材と加工の部分、これをまず教えていただけますでしょうか。

越智 [A]：先ほどからお話ししておりますように、住宅そのものの着工数はなかなか改善傾向が出てこないんですけれども、弊社グループといたしましては住宅以外の木造の店舗など、こういったわれわれでは非住宅物件と呼んでおりますけれども、こういったところの開拓を今、鋭意進めておりまして、その部分の売上寄与を想定しているところでございます。

質問者 [Q]：分かりました。それに関連してなんですけれども、加工事業でもおっしゃるように非住宅を開拓していきたいということなのですが、非住宅物件って、そもそも現状どれぐらいウエートがあって、ほとんどないのか、ある程度あるのか。あとどれぐらいポテンシャルがあると見ておられるのか。つまり3割とか4割とかまで非住宅がウエートとして伸びてくるような、加工事業ですね。どういう見通しなのかを教えてください。

越智 [A]：現状では1割ぐらいしかないところでございまして、これをなんとかまずは2割程度に引き上げていきたいと考えております。

基本的には、ゼネコンさんが木造のビルの建設などに非常に力を入れてきておりますので、目先といたしますか、将来的なわれわれの非住宅の割合としましては、これは3割に引き上げていきたいと考えているところでございます。

質問者 [Q]：非住宅向けというのは、住宅向けよりも付加価値が高いのでしょうか。

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



越智 [A]：付加価値というのはなかなか難しいところなんですけれども、住宅の加工のほうは一般化しているので、非常に簡単といえば簡単といいますか、規格が定まっているわけなんですけれども、非住宅のほうはあまり規格が定まっていないので、これが物件によってはうまくやれば利益が上がるし、なかなか手間がかかって利益が上がらないケースもあるので、一概にはいえないところです。

質問者 [Q]：分かりました。最後に木材市況の影響と住宅着工の影響、ダブルで大きく効いてきてしまったのですが、木材市況についてはいったんボトムアウトなのか、来期以降も。どんなふうに見ておられるのかを教えてください。

越智 [A]：アメリカの金利情勢が大きく影響すると思うんですけれども、アメリカの金利のほうがり上げがちょっとストップして、来年は利下げに向かうんじゃないかという説も強くなってきておりますので、そうなってくるとアメリカの住宅着工も、また回復していくんじゃないかなと考えております。

そうすると木材市況も強くなっていくんじゃないかという判断になりますので、来年度の後半ぐらいは、環境はかなり価格面では改善していくんじゃないかと考えております。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。2点、お伺いさせていただきます。

前の方の最後の質問とすごくかぶるんですけれども、木材の市況の想定に関して、来年以降。もう少し詳しく教えていただければと思います。

下がるシナリオもあれば、安くなるだけじゃなくて上がるシナリオもあるかと思っておりますので、どんなご想定をされているかということと、来年以降の巡航速度の市況水準ってどれぐらいで見ていらっしゃるのかを、木材に関して教えてください。というのが1点目で。

2点目、木材以外の部分でも、御社から見て、インフレの定着ってどう見ていらっしゃるかを教えていただけないでしょうか。2～3年前と比べるとものの価格の動きは明らかに変わっているかと思うのですが、御社のほうから見て、もしかしたらまたデフレもあり得るとか、いやいやデフレなんじゃなくて、想定よりもインフレの水準はいわれているよりも高いよとか、どんなふうに物価といいますか、ものの値段が来年以降動いていくと見ていらっしゃるのか。

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



本当に社長の肌感で結構なので、どう見ているか。半年前とか1年前と比べて、どう変わったかを教えていただければと思います。よろしくお願いします。

越智 [A]：木材市況につきましてはいろいろと業界には専門家がいて、私どもはあまり専門家じゃないので、私なりの考え方でいきますと、価格的なものは既にボトムにあるのかなとは見ているところでございます。

先ほど言いましたようにアメリカのほうでは新築がちょっと落ち込んでいるので、中古住宅がなかなか市場に回ってこないということで、中古住宅の額はどんどん上がっている状況であります。アメリカの金利水準が落ち着いて、これが展開していけば、かなり今後は住宅の着工がまた活発になるんじゃないかなと見ております。

実はわれわれの扱っている加工事業におきましても、基本がやはり米材とか、ツーバイフォーはカナダの材料でございます。また為替の水準も影響しますので、こちらが極端に円高になればまた話も変わってきますけれども、為替水準が130円台ぐらいまでであれば、木材価格は先ほども言いましたように、来年の後半は十分に上がってくるのではないかと、私なりには考えているところでございます。

それから基本的にはいろんな建築資材関係、かなり価格が上がってきて、高止まりしているところでございます。中国などが非常に不動産不況ということで、この影響がどうなるかが非常に心配になるところでございますけれども、建設価格全体でいけば高止まりするだろうと、私としては見ておるところでございます。

何が要因かといいますと、資材のほうもあるんですけれども、なんといひましても建設労働者が圧倒的に不足してきていることございまして、どうしても工事代が、労務費が非常に上がってきてしまうことで、なかなか価格を下げていくことは難しい状況になってきております。

国内そのもの、住宅は低迷しているんですけれども、住宅以外の分野については各地、非常に活発に投資が行われている現況でありまして、この状況が続いていけば当面、デフレに戻ることはないのではないかと考えております。価格そのものが安定して上がっていくのではないかと考えています。

唯一われわれが扱っている建材類で、合板、ベニヤは非常に価格が下がっておりまして、2,000円ぐらいの値段を付けていたのが、今は1,500円台ぐらいまで落ちてきておりまして、2割5分ぐらい下がってきている。これが建材の同業者の減益の決算に大きく影響しておりまして、当社も結構

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



影響があるんですけども、この辺について 1,500 円台まで落ちてきたので、今後は若干またこの辺で下げ止まっていくのではないかと考えております。

合板のメーカーなんかも今後、国内で少し余ってくるので輸出も考えていくこともお話をいただいておりますので、価格そのものがこれからさらに下がることはないのではないかと考えておるところでございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問、いかがでございましょうか。

それではご質問もないようですので、これをもちまして OCHI ホールディングス株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきます。越智社長様、そして藤島様、本日はありがとうございました。

越智 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、お忙しい中ありがとうございました。なおアンケートは机の上に置いてご退室いただきますよう、ご協力よろしくお願いいたします。

[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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