

2019年3月期 決算説明会

OCHIホールディングス株式会社



2019年6月4日

会社概要

経営理念

住生活に関するビジネスを基軸として、
生活文化の向上と地球環境の保全に貢献します。

会社概要

代表者	越智 通広
本社所在地	福岡市中央区那の津三丁目12番20号
設立	2010年10月1日
資本金	4億円
発行済株式総数	13,610,970株
業種別分類	卸売業
証券コード	3166 (東証1部・福証)
銘柄略称	OCHI・HD
売買単位	100株
グループ従業員数	1,258名(2019年3月31日現在)

沿革

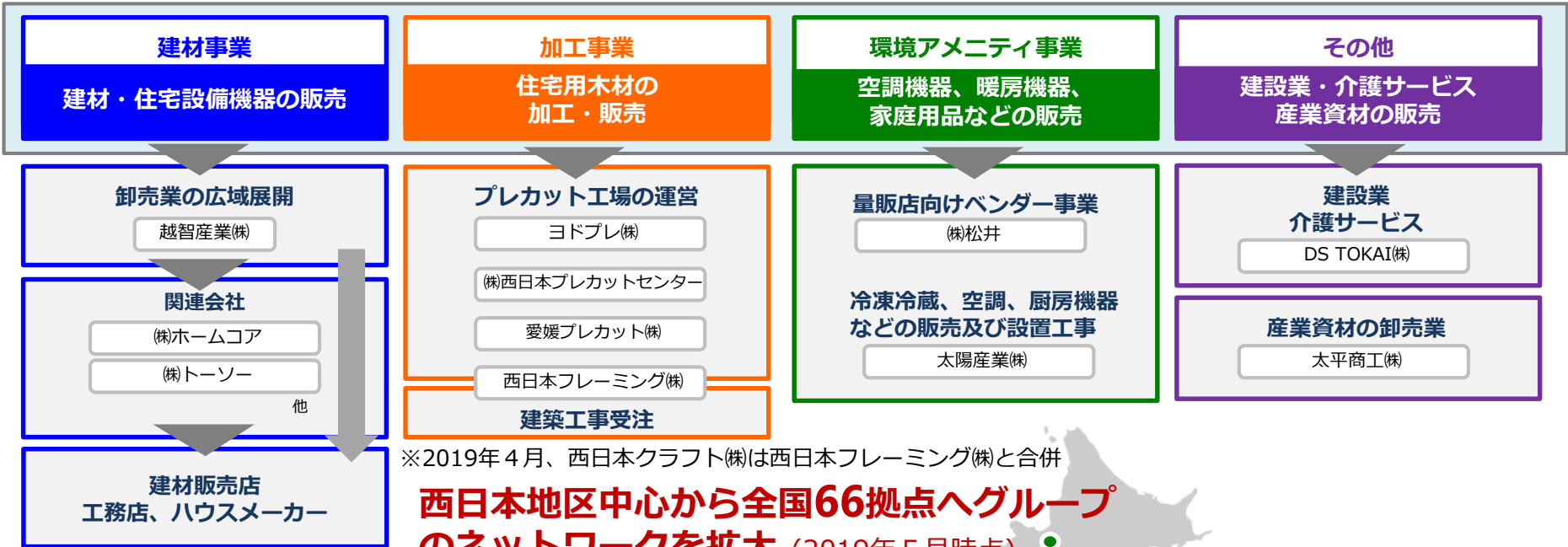
1955年 5月	木材及び合板等の建築材料の販売を目的として、福岡市で越智商店を創業
1958年10月	(株)越智商店設立
1970年 6月	越智産業(株)に商号変更
1996年 2月	福岡証券取引所に上場
2010年10月	越智産業(株)の株式移転によりOCHIホールディングス(株)設立、持株会社体制へ移行、福岡証券取引所に上場
2013年11月	東証2部上場
2014年11月	東証1部へ市場変更
2014年12月	DS TOKAI(株)を子会社化し、中京圏での建設事業、介護サービス事業へ進出
2016年10月	太平商工(株)を子会社化し、産業資材の販売へ進出
2018年 8月	冷熱環境器材の販売を行なう太陽産業(株)を子会社化

住宅資材卸売ランキング

2019年3月期連結

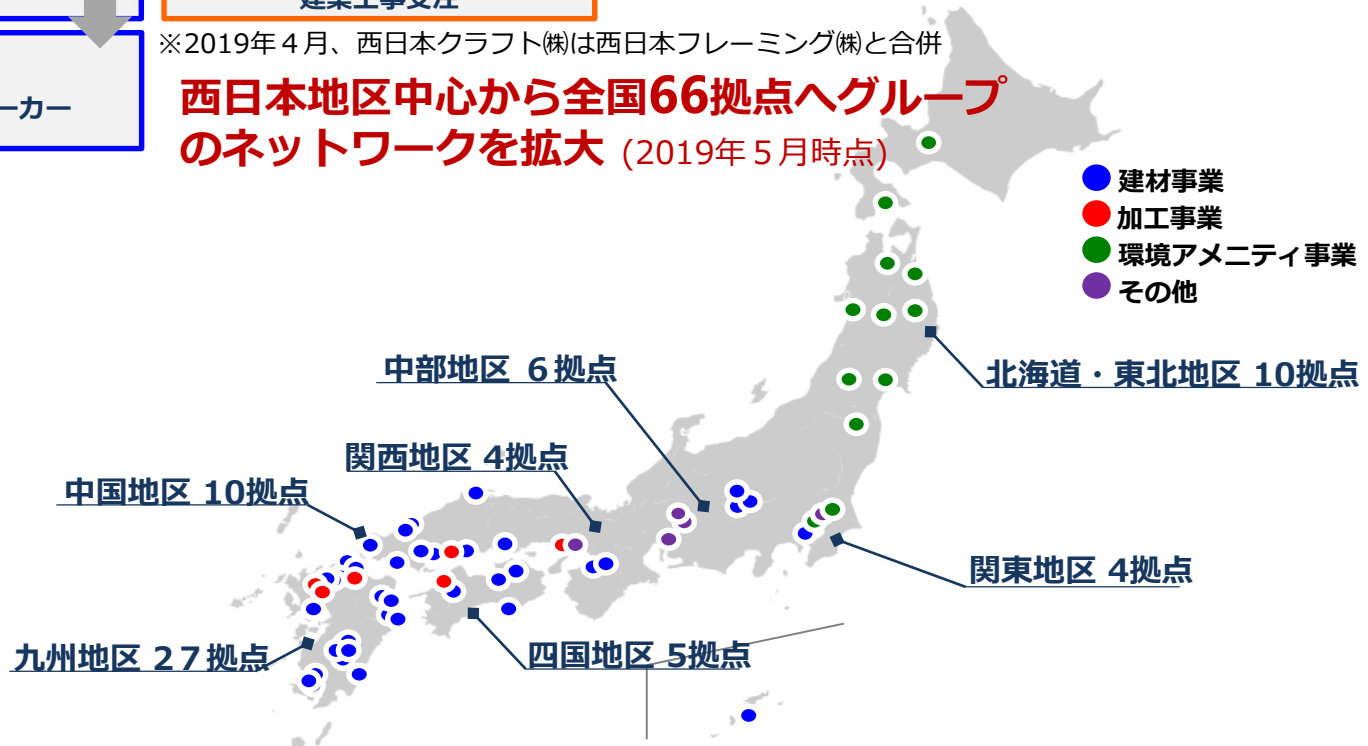
(単位:百万円)

順位	会社名	売上高	営業利益	営業利益率	ROE
1	J Kホールディングス(株)	358,935	4,976	1.4%	5.4%
2	すてきナイスグループ(株)	242,927	1,415	0.6%	0.8%
3	ジューテックホールディングス(株)	159,814	1,262	0.8%	9.0%
4	OCHIホールディングス(株)	104,671	1,913	1.8%	9.8%
5	(株)クワザワ	92,834	924	1.0%	6.1%

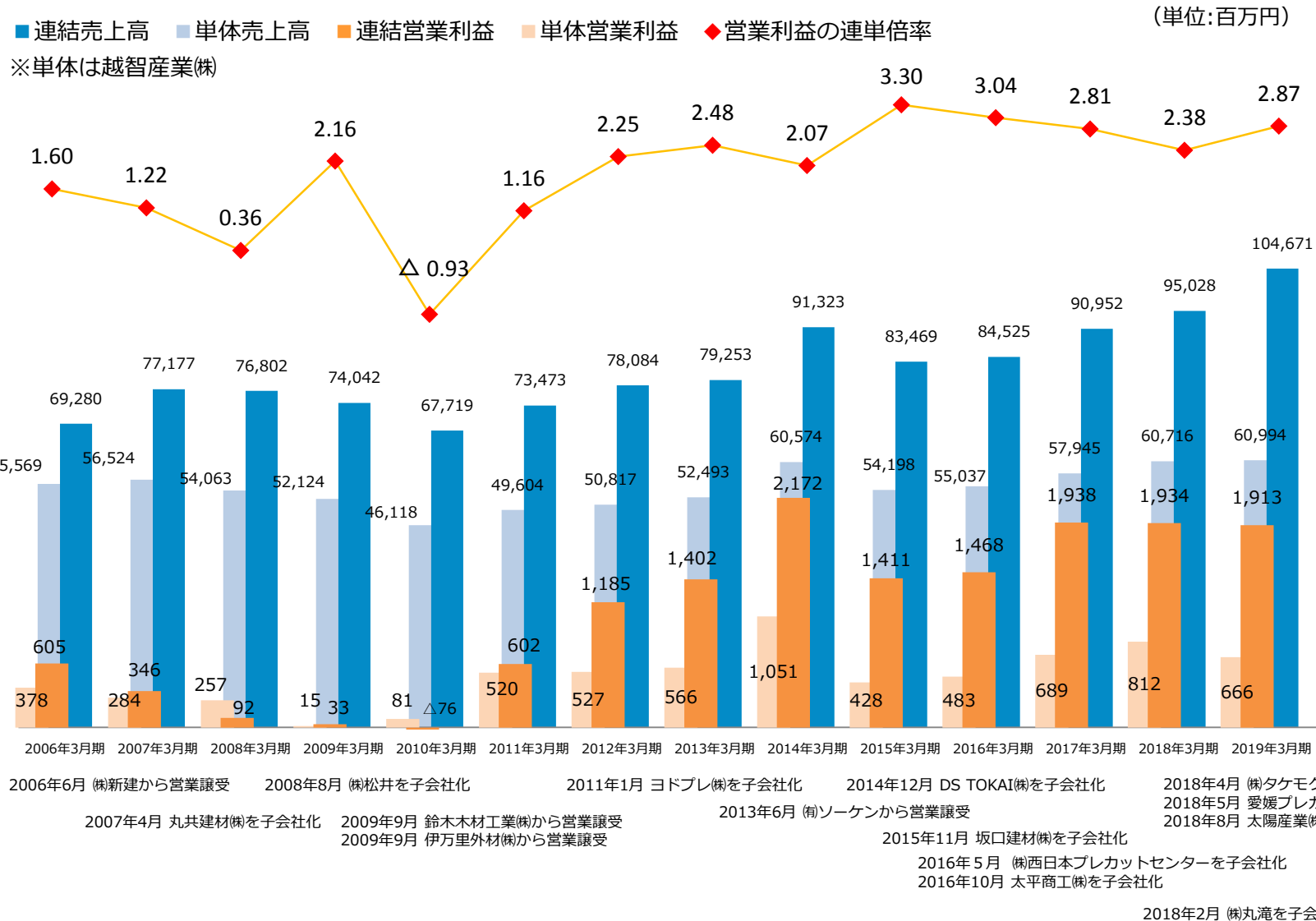


※2019年4月、西日本クラフト(株)は西日本フレーミング(株)と合併

西日本地区中心から全国66拠点へグループのネットワークを拡大 (2019年5月時点)



M & Aで子会社化し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



2019年3月期 決算概況

売上高はM&A効果や10月以降の事業環境の好転により 過去最高となるも、人件費や物流費の増加で利益面は横ばい

売上高

104,671百万円

前期比 110.1%

計画比 103.1%

- 2018年度の新設住宅着工戸数は、年度末にかけて堅調に推移し、前期比0.7%増
- M&A効果や10月以降の事業環境の好転により、前期比では10.1%増
M&Aの寄与分を除くと、1.2%増収
- 計画外で太陽産業(株)の売上高49.1億円を計上したことにより、連結売上高は予算達成

営業利益

1,913百万円

前期比 98.9%

計画比 85.8%

- M&Aによる利益貢献があったものの、人件費、物流費等の増加により、前期比では1.1%減益
M&Aの寄与分を除くと、12.8%減益
- 「その他」では、高稼働を維持した介護事業が貢献し、予算達成
他事業では、予算未達となり、連結営業利益は予算未達

親会社株主に帰属する当期純利益

1,384百万円

前期比 101.6%

計画比 89.3%

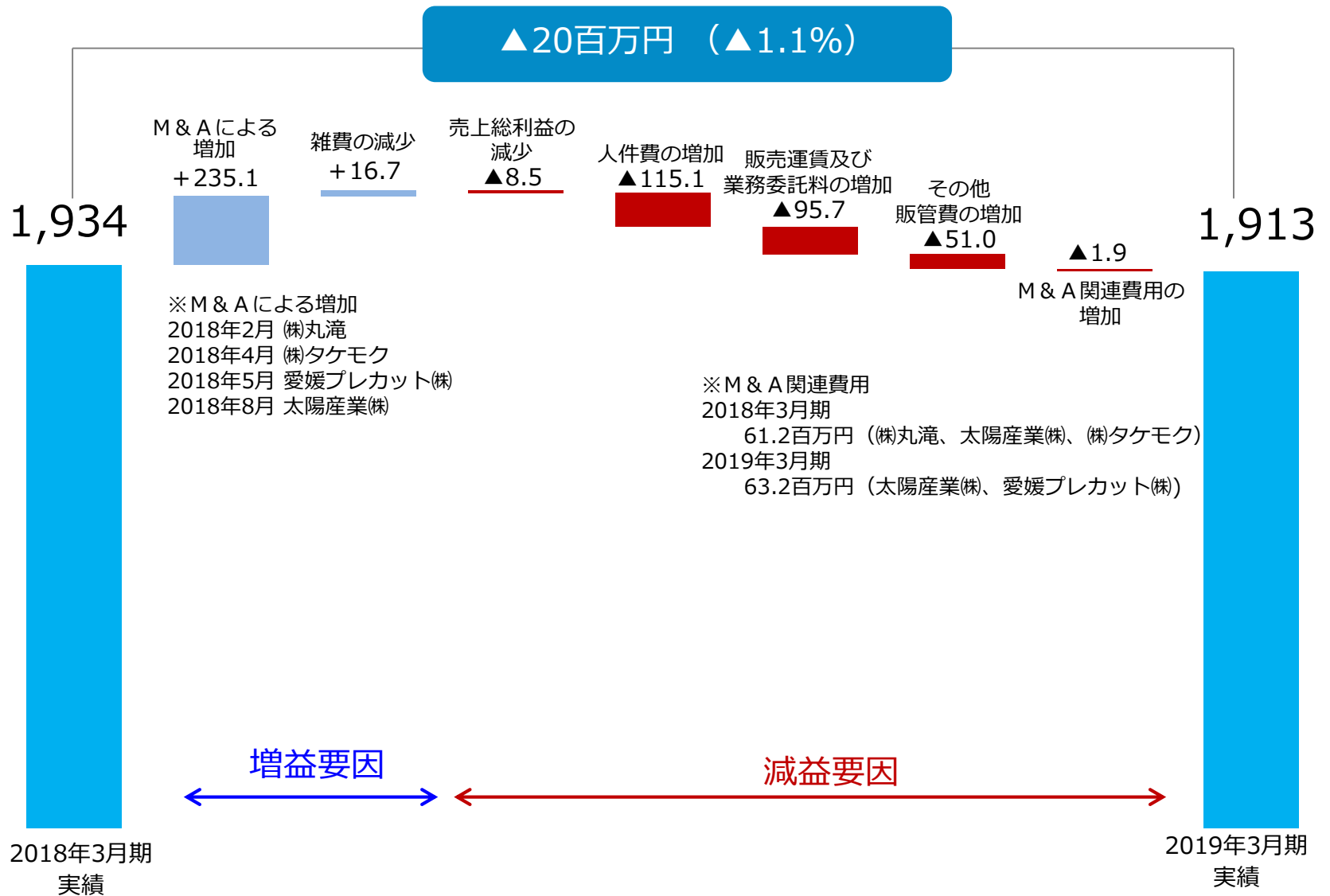
- 予算未達となるも、前期比では微増
- 固定資産売却益、投資有価証券売却益など、特別利益65百万円を計上

単位:百万円、()内は構成比

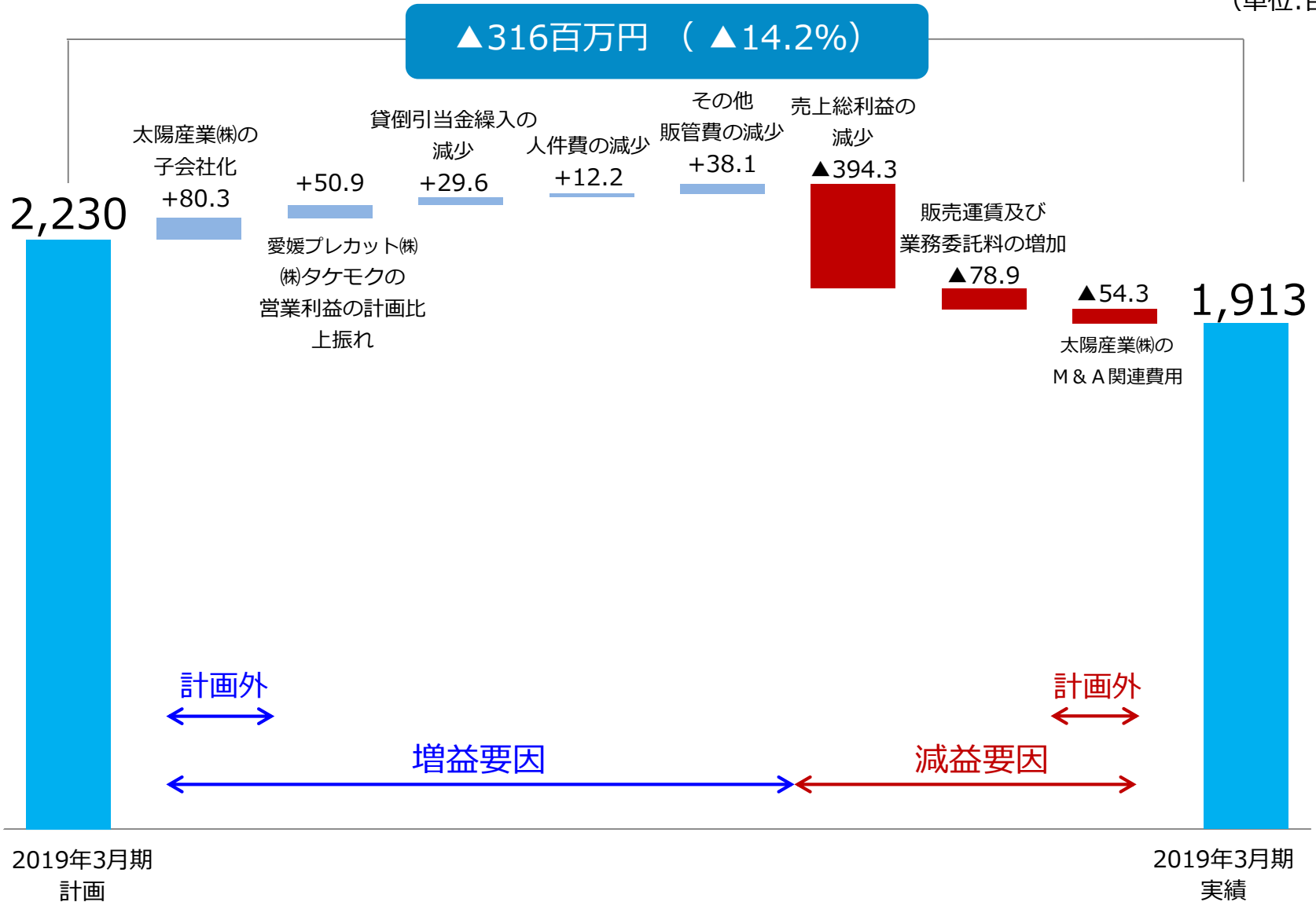
	2018年3月期	2019年3月期					
		実績	前年同期増減	前年同期比	計画	計画増減	計画比
売上高	95,028 (100.0%)	104,671 (100.0%)	9,642	110.1%	101,500 (100.0%)	3,171	103.1%
売上総利益	11,389 (12.0%)	12,631 (12.1%)	1,241	110.9%	12,496 (12.3%)	135	101.1%
販売管理費	9,455 (10.0%)	10,717 (10.2%)	1,261	113.3%	10,266 (10.1%)	451	104.4%
営業利益	1,934 (2.0%)	1,913 (1.8%)	▲20	98.9%	2,230 (2.2%)	▲316	85.8%
経常利益	2,065 (2.2%)	2,130 (2.0%)	64	103.1%	2,380 (2.3%)	▲249	89.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,361 (1.4%)	1,384 (1.3%)	22	101.6%	1,550 (1.5%)	▲165	89.3%

主な特別利益／損失	2018年3月期	2019年3月期	備考
固定資産売却益	3	35	投資不動産の売却
投資有価証券売却益	0	15	政策保有株式の見直しの一環
出資金清算益	84	—	
特別利益合計	102	65	
固定資産除却損	8	7	
減損損失	35	1	
特別損失合計	43	12	

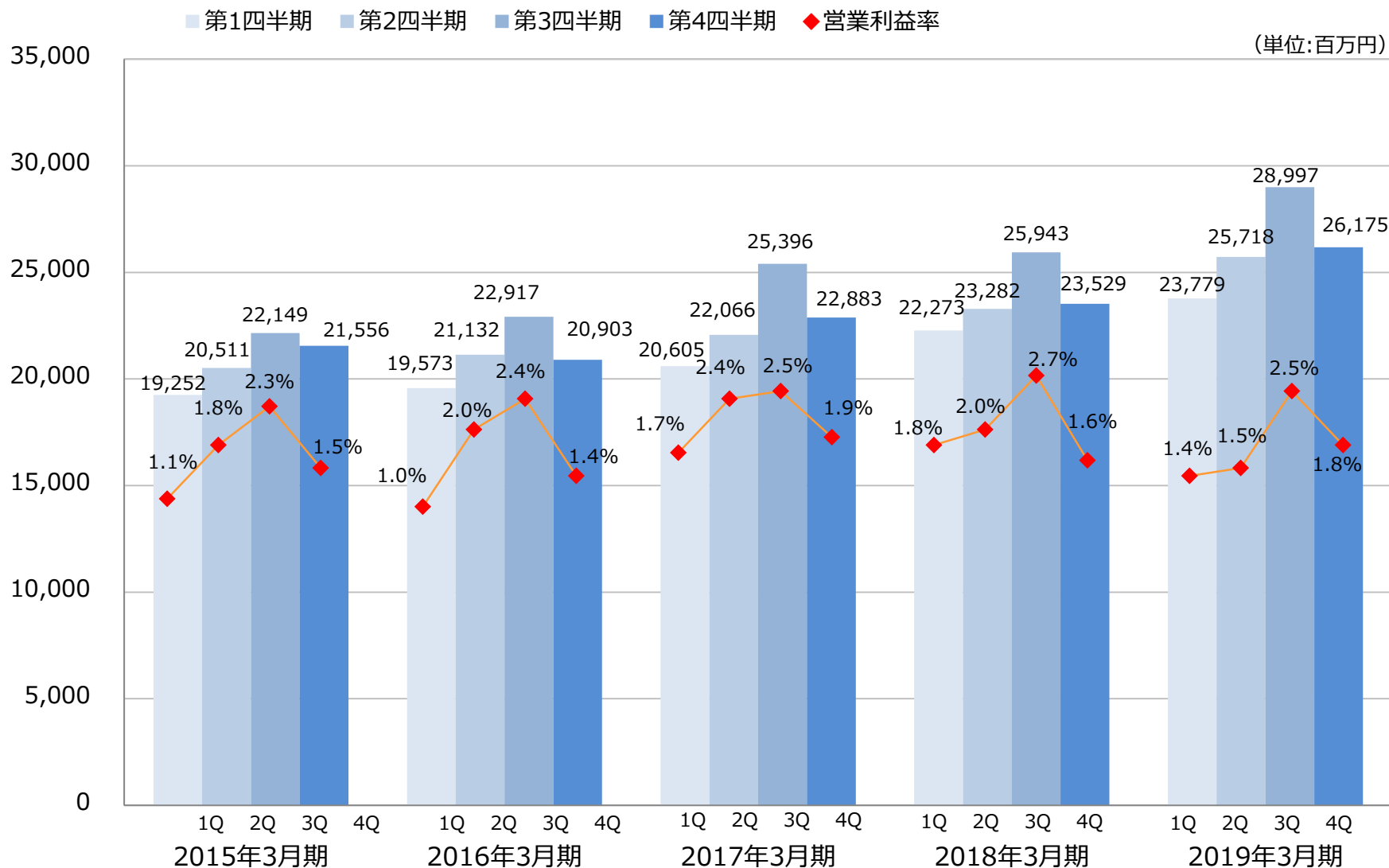
(単位:百万円)



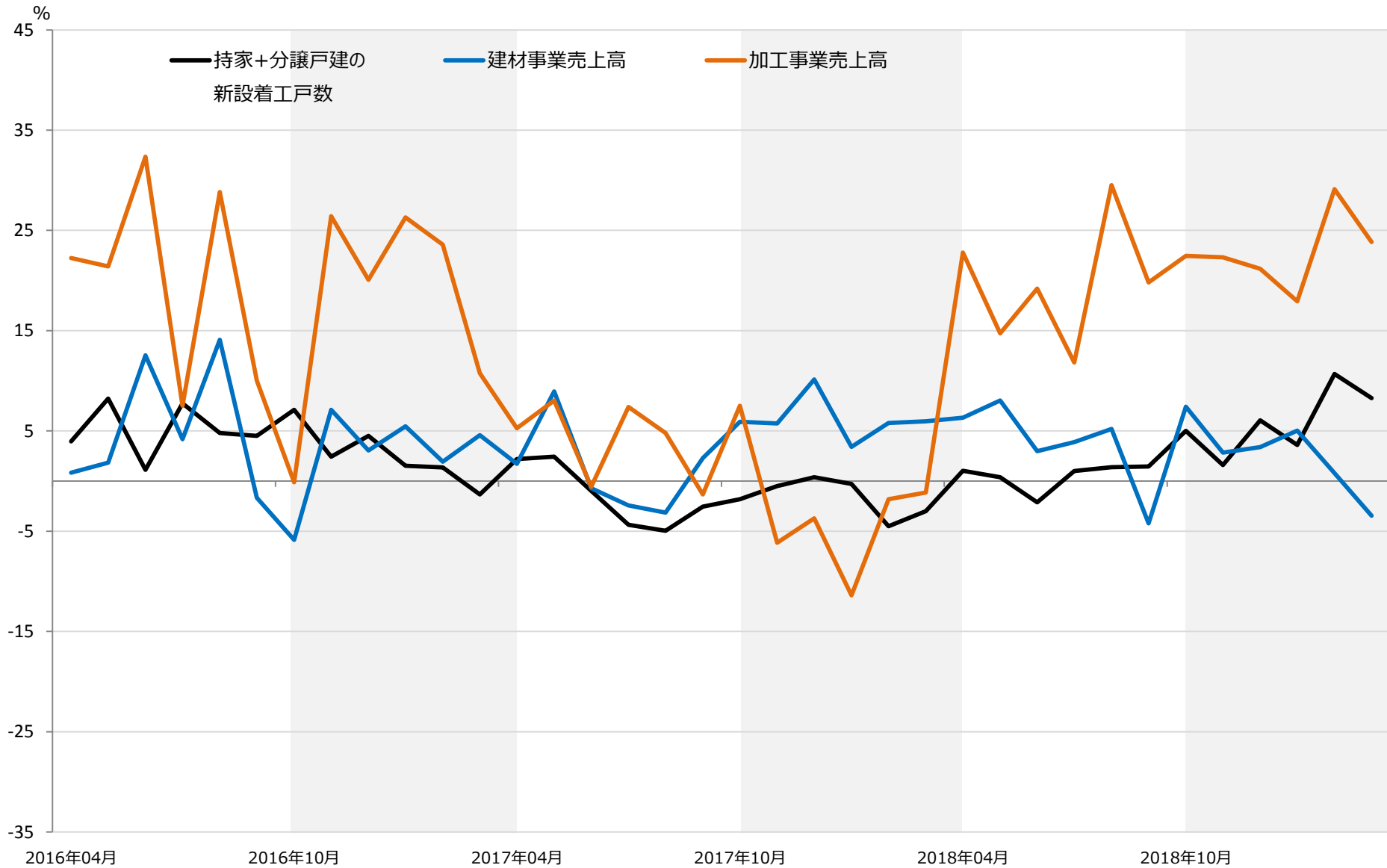
(単位:百万円)



四半期売上高の推移



前年同月比 年率推移 (全国)



セグメント別の損益

単位:百万円、()内は構成比
 < >は各セグメントの営業利益率

	2018年3月期	2019年3月期					
		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	95,028 (100.0%)	104,671 (100.0%)	9,642	110.1%	101,500 (100.0%)	3,171	103.1%
建材事業	69,725 (73.4%)	71,825 (68.6%)	2,099	103.0%	73,300 (72.2%)	▲1,475	98.0%
加工事業	13,131 (13.8%)	15,898 (15.2%)	2,766	121.1%	16,613 (16.4%)	▲714	95.7%
環境アメニティ事業	7,319 (7.7%)	12,148 (11.6%)	4,829	166.0%	6,914 (6.8%)	5,234	175.7%
その他	5,288 (5.6%)	5,178 (4.9%)	▲110	97.9%	5,113 (5.0%)	65	101.3%
部門間調整	▲436	▲378	57	—	▲440	61	—
営業利益	1,934 (2.0%)	1,913 (1.8%)	▲20	98.9%	2,230 (2.2%)	▲316	85.8%
建材事業	1,507 <2.2%>	1,563 <2.2%>	55	103.7%	1,770 <2.4%>	▲206	88.3%
加工事業	632 <4.8%>	607 <3.8%>	▲25	96.0%	762 <4.6%>	▲155	79.6%
環境アメニティ事業	85 <1.2%>	58 <0.5%>	▲26	69.3%	69 <1.0%>	▲10	85.0%
その他	198 <3.8%>	180 <3.5%>	▲17	91.0%	133 <2.6%>	47	135.7%
部門間調整	▲489	▲496	▲6	—	▲505	9	—

単位:百万円、()内は構成比

	2018年3月期	2019年3月期					
		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	69,725	71,825	2,099	103.0%	73,300	▲1,475	98.0%
売上総利益	7,323 (10.5%)	7,666 (10.7%)	343	104.7%	7,896 (10.8%)	▲229	97.1%
営業利益	1,507 (2.2%)	1,563 (2.2%)	55	103.7%	1,770 (2.4%)	▲206	88.3%

前期比 ■ 2018年2月、4月にそれぞれ子会社化した(株)丸滝、(株)タケモクの寄与分(計画内)が、合計で売上高10.9億円、営業利益85百万円となり、セグメントとしては増収増益

- M&Aの寄与分を除いた前期比では、売上高は1.4%の増収となったが、営業利益については人件費や物流費の増加などにより2.0%の減益

計画比 ■ 7月から9月には豪雨や大型台風等の自然災害により売上が減少。10月以降は、その反動増も見られ、比較的良好な事業環境となったものの、売上高は予算未達

- 営業利益についても、売上高の予算未達などにより、予算未達

単位:百万円、()内は構成比

	2018年3月期	2019年3月期					
		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	13,131	15,898	2,766	121.1%	16,613	▲714	95.7%
売上総利益	2,300 (17.5%)	2,564 (16.1%)	264	111.5%	2,909 (17.5%)	▲344	88.1%
営業利益	632 (4.8%)	607 (3.8%)	▲25	96.0%	762 (4.6%)	▲155	79.6%

前期比 ■ 2018年5月に子会社化した愛媛プレカット(株)の寄与分(計画内)が、売上高24.7億円、営業利益116百万円(M&A関連費用9百万円控除後)となったが、一部の資材価格の上昇、製造や管理部門の人件費の増加、ヨドプレ(株)の新工場稼働に伴う減価償却費の増加などにより、セグメントとしては増収減益

- M&Aの寄与分を除いた前期比でも、売上高は2.2%の増収となったが、営業利益については22.5%の減益

計画比 ■ 建材事業と同様に、自然災害の影響などにより第2四半期までに計画進捗の遅れが発生。10月以降は事業環境がやや好転したものの、売上高は予算未達

- 営業利益についても、売上高の予算未達などにより、予算未達

単位:百万円、()内は構成比

	2018年3月期	2019年3月期					
		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	7,319	12,148	4,829	166.0%	6,914	5,234	175.7%
売上総利益	983 (13.4%)	1,627 (13.4%)	644	165.5%	968 (14.0%)	659	168.1%
営業利益	85 (1.2%)	58 (0.5%)	▲26	69.3%	69 (1.0%)	▲10	85.0%

- 前期比 ■ 2018年8月に子会社化した太陽産業(株)の寄与分（9ヶ月、計画外）が、売上高49.1億円、営業利益26百万円（M&A関連費用54百万円控除後）となったが、物流費や人件費の増加などにより、セグメントとしては増収減益
- M&Aの寄与分を除いた前期比では、季節家電の販売が一部商品の商流変更により減少したことなどから、売上高は1.2%の減収となり、営業利益についても61.4%の減益

単位:百万円、()内は構成比

	2018年3月期	2019年3月期					
		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	5,288	5,178	▲110	97.9%	5,113	65	101.3%
売上総利益	783 (14.8%)	772 (14.9%)	▲11	98.6%	726 (14.2%)	46	106.4%
営業利益	198 (3.8%)	180 (3.5%)	▲17	91.0%	133 (2.6%)	47	135.7%

- 前期比** ■ 前期比では、産業資材の販売において放射線機器の売上が減少したことなどから、売上高は減収
- 営業利益についても、建設業において前期に採算性の高い工事が多かった反動により、減益
- 計画比** ■ 売上高、営業利益とも予算達成。利益面では、高稼働率を維持した介護事業が貢献

貸借対照表



(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	
			増減
現金及び預金	7,312	6,912	▲400
売上債権	20,063	22,678	2,614
商品	2,720	3,266	546
未成工事支出金	859	677	▲181
その他流動資産	405	618	213
貸倒引当金	▲19	▲37	▲17
流動資産	31,340	34,116	2,776
有形固定資産	9,854	12,350	2,496
無形固定資産	277	1,229	952
投資その他の資産	5,895	5,858	▲37
固定資産	16,026	19,438	3,411
資産合計	47,367	53,555	6,187

	2018年3月期	2019年3月期	
			増減
仕入債務	26,039	28,386	2,347
短期借入金・一年内社債	2,093	2,778	684
その他流動負債	2,205	2,462	256
長期借入金・社債	1,734	3,610	1,876
退職給付に係る負債	149	426	277
その他固定負債	1,367	1,479	111
負債	33,590	39,145	5,554
株主資本	13,164	14,028	864
その他の包括利益累計額	583	348	▲234
非支配株主持分	29	32	3
純資産	13,777	14,409	632
負債純資産合計	47,367	53,555	6,187
自己資本比率	29.0%	26.8%	▲2.2%

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,321	1,808	税引前当期純利益 + 2,182 仕入債務の増加額 + 734 法人税等の支払額 ▲ 892
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 252	▲ 3,013	連結の範囲の変更を伴う子会社株式の 取得による支出 ▲ 2,019 有形固定資産の取得による支出 ▲ 1,518
フリー・キャッシュ・フロー	2,068	▲ 1,204	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,531	946	長期借入れによる収入 + 3,400 長期借入金の返済による支出 ▲ 1,247
現金及び現金同等物の増減額	536	▲ 257	
現金及び現金同等物の期首残高	6,631	7,168	
現金及び現金同等物の期末残高	7,168	6,910	

2020年3月期 業績予想と取り組み

2019年10月予定の消費税増税を前に若干の駆け込み需要が発生するものと思われ、
新設住宅着工戸数は横ばい推移を予想

単位:百万円、()内は構成比

	2019年3月期 実績	2020年3月期	
		連結業績予想	前期比
売上高	104,671 (100.0%)	110,000 (100.0%)	105.1%
売上総利益	12,631 (12.1%)	13,274 (12.1%)	105.1%
販売管理費	10,717 (10.2%)	11,124 (10.1%)	103.8%
営業利益	1,913 (1.8%)	2,150 (2.0%)	112.3%
経常利益	2,130 (2.0%)	2,300 (2.1%)	108.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,384 (1.3%)	1,450 (1.3%)	104.8%
R O E	9.8%	9.7%	—

建材事業

単位:百万円、()内は構成比

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	
		計画	前期比
売上高	71,825	75,063	104.5%
売上総利益	7,666 (10.7%)	7,979 (10.6%)	104.1%
営業利益	1,563 (2.2%)	1,780 (2.4%)	113.9%

加工事業

単位:百万円、()内は構成比

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	
		計画	前期比
売上高	15,898	16,598	104.4%
売上総利益	2,564 (16.1%)	2,668 (16.1%)	104.1%
営業利益	607 (3.8%)	660 (4.0%)	108.8%

環境アメニティ事業

単位:百万円、()内は構成比

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	
		計画	前期比
売上高	12,148	13,701	112.8%
売上総利益	1,627 (13.4%)	1,856 (13.6%)	114.1%
営業利益	58 (0.5%)	125 (0.9%)	212.7%

その他

単位:百万円、()内は構成比

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	
		計画	前期比
売上高	5,178	5,051	97.6%
売上総利益	772 (14.9%)	772 (15.3%)	99.9%
営業利益	180 (3.5%)	175 (3.5%)	96.8%

前中期経営計画の振り返り (2017年3月期～2019年3月期)

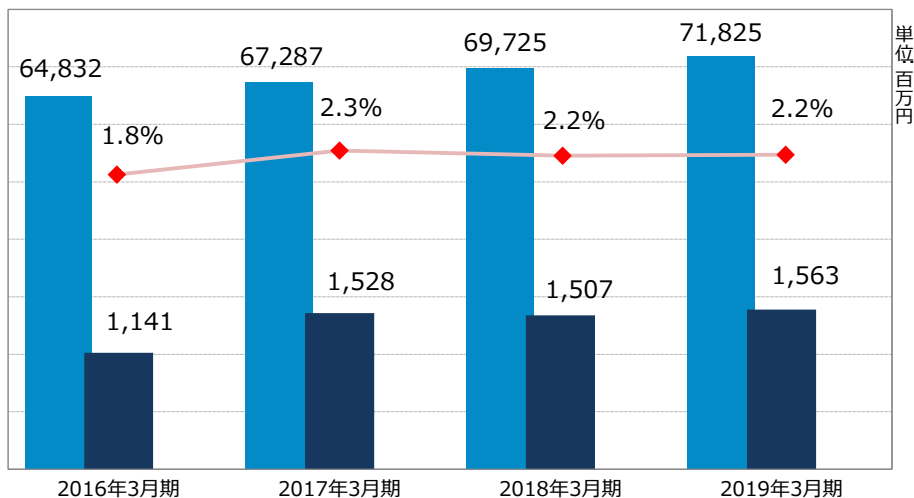
- 売上高については、M&A効果もあり順調に増加し、計画達成
- 利益面については、比較的高い水準で推移するも、物流費や人件費の増加で計画未達

単位:百万円

	2016年 3月期	中期経営計画				
		2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期		
	実績	実績	実績	実績	計画	計画比
売上高	84,525	90,952	95,028	104,671	100,000	+4,671
営業利益	1,468	1,938	1,934	1,913	2,200	▲286
営業利益率	1.7%	2.1%	2.0%	1.8%	2.2%	▲0.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,153	1,380	1,361	1,384	1,550	▲165
ROE	10.5%	11.5%	10.3%	9.8%	10.7%	▲0.9%

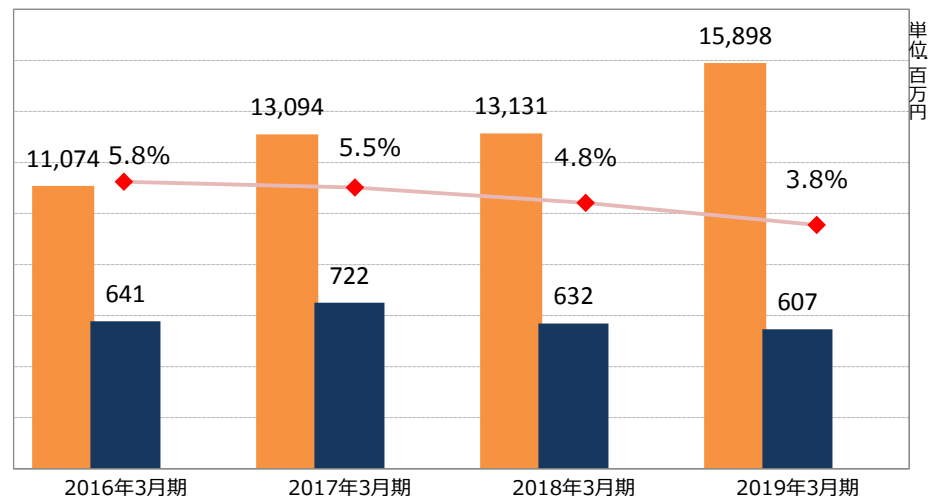
建材事業

■セグメント売上高 ■営業利益 ◆営業利益率



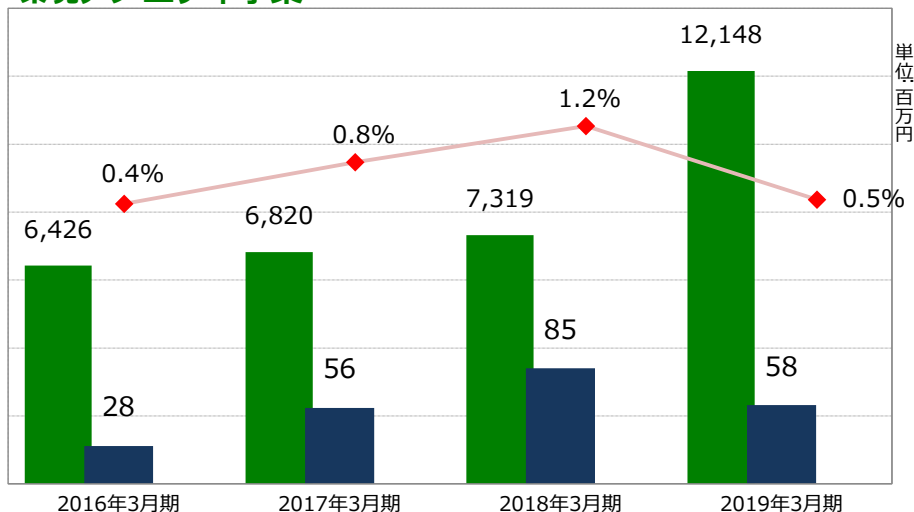
加工事業

■セグメント売上高 ■営業利益 ◆営業利益率



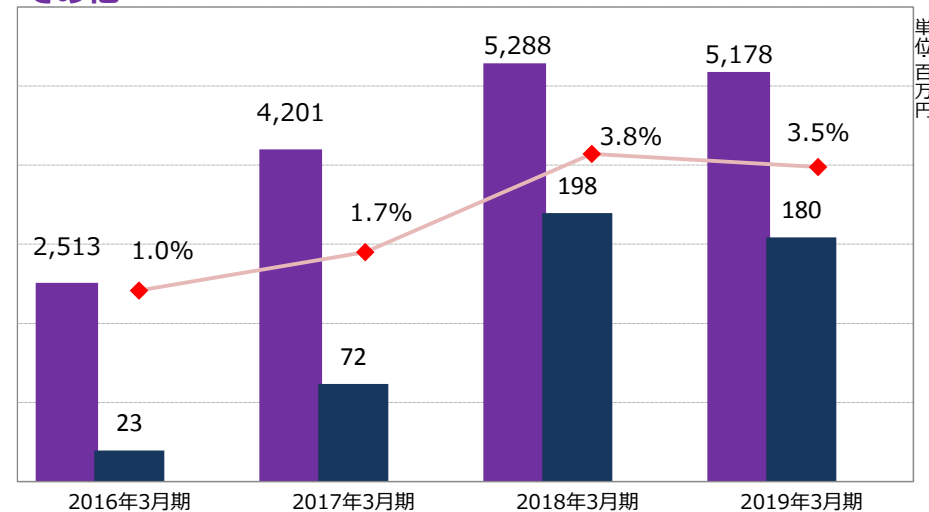
環境アメニティ事業

■セグメント売上高 ■営業利益 ◆営業利益率



その他

■セグメント売上高 ■営業利益 ◆営業利益率



(注) 売上高は、セグメント間の内部売上高を含めております。
営業利益は、各セグメントに配分していない全社費用等を含めておりません。

1. 各事業部門における収益力の向上

	施策	取り組み
建 材 事 業	<ul style="list-style-type: none"> ● 省エネ住宅、性能向上リフォーム、高齢者配慮住宅などに関する提案の標準化 ● 企画住宅の開発・販売 ● ECなど、販売チャネルの多様化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2016年11月 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 「耐震ビジネスマッチング」を開催 ● 2017年4月 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 工事業者との接点強化と物件受注への協業を目的に、工事店会を組成（正会員：29社、賛助会員：24社） ● 企画住宅開発に向けてのノウハウの蓄積 <ul style="list-style-type: none"> ➢ KKN(熊本工務店ネットワーク)の復興モデル住宅（累計304棟受注）との連携
加 工 事 業	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業部内の子会社相互の連携 ● 建材事業と加工事業との連携（以上、建材事業と共通） ● 設計業務の収益化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 現場でのプレカット材の組立工事の受注 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 工事売上高：873百万円 ⇒ 1,093百万円 （2016年3月期 ⇒ 2019年3月期 以下同じ） ● 建材事業と連携した木造非住宅物件の推進 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 木造非住宅売上高：330百万円 ⇒ 607百万円 ● 設計業務の収益化 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 設計売上高：109百万円 ⇒ 143百万円 ● 2018年4月 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 一部工場でQRコードによる出荷管理システム導入 ● 2018年10月 <ul style="list-style-type: none"> ➢ ヨドプレ(株)の新工場を建設し加工能力を1.5倍に増強

1. 各事業部門における収益力の向上

環境
アメ
ニ
ティ
事
業

施策

- 取引先毎の採算管理の徹底
- リフォーム事業の強化
- エネルギー関連・設備関連の工事力強化

取り組み

- 不採算取引の改善に取り組み、不採算が継続の場合は、取引を縮小または停止
- **建設業許可**を取得 2015年11月 **管工事**
2016年4月 **電気工事**
内装仕上工事
- 材工一式受注に注力
- 2018年4月
 - 東京営業所を支店に昇格し、関東地区の営業を強化
- 2018年8月
 - 太陽産業(株)の子会社化に伴い、生活事業を**環境アメニティ事業に変更**

そ
の
他

- 介護サービスのノウハウ蓄積
- 建設業の営業力向上

- 持株会社から常勤・非常勤の役員を派遣し、介護事業の現場に深く関与
- 建設業で採算重視の受注を徹底

2. M & A や新規営業施策による成長維持

年月	事業	会社	特徴
2016年 5月	加工	(株)西日本プレカットセンター	中国地区を中心にプレカット材を販売
2016年10月	その他	太平商工(株)	関東・中部・関西で産業資材を販売
2018年 2月	建材	(株)丸滝	甲信越を中心に非住宅等の内装工事
2018年 4月	建材	(株)タケモク	大分県で建材・住設機器を販売
2018年 5月	加工	愛媛プレカット(株)	四国地区で最大クラスの加工能力
2018年 8月	環境アメニティ	太陽産業(株)	東北地区を中心に冷凍・空調機器を販売

- 建材・加工事業以外の**非住建**（環境アメニティ・その他）の分野を拡大
(単位:百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
環境アメニティ事業 (A)	6,426	6,820	7,319	12,148
その他 (B)	2,513	4,201	5,288	5,178
非住建の売上高 (A) + (B)	8,939	11,022	12,607	17,326
連結売上高に 占める割合	10.6%	12.1%	13.3%	16.6%

2. M & A や新規営業施策による成長維持

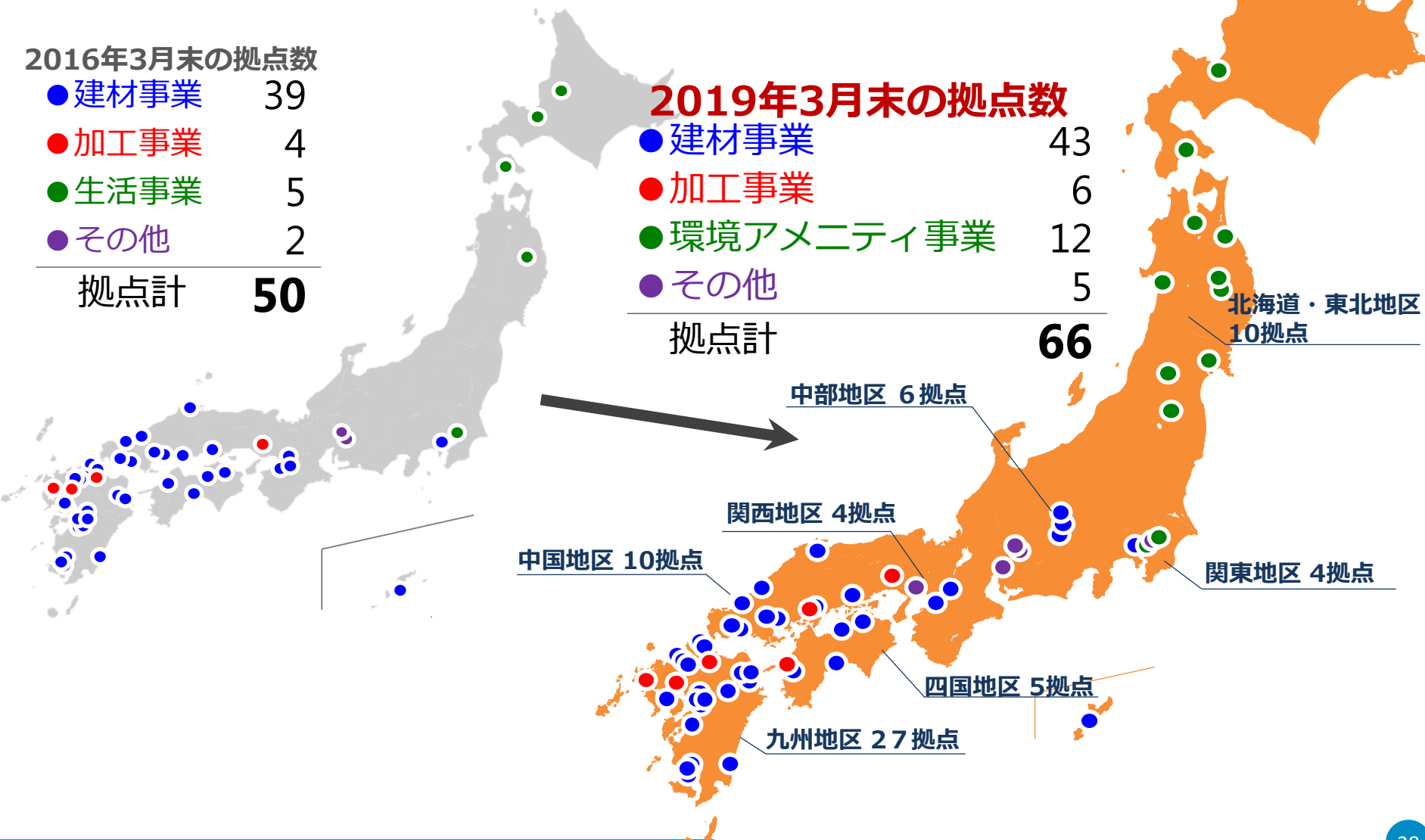
西日本地区中心から全国へグループのネットワークを拡大

2016年3月末の拠点数

● 建材事業	39
● 加工事業	4
● 生活事業	5
● その他	2
拠点計	50

2019年3月末の拠点数

● 建材事業	43
● 加工事業	6
● 環境アメニティ事業	12
● その他	5
拠点計	66



3. グループ会社に対するガバナンス強化

施策
<ul style="list-style-type: none"> ● グループ会社に対する管理・監査の強化 ● 持株会社による与信管理の徹底 ● 政策保有株式の見直し

取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ● 2016年6月 持株会社の経営企画部内に、グループ会社の経営分析を行なう経営管理課を新設 ● 持株会社の内部監査室、子会社監査役による子会社に対する監査の拡充 ● 持株会社の内部統制部による新しい子会社に対する内部統制の整備改善 ● 政策保有株式の売却（中計期間中 12銘柄、74百万円）

4. 営業部門・管理部門の効率化推進

施策
<ul style="list-style-type: none"> ● 物流センターの展開による物流効率化・在庫削減、既有不動産の賃貸 ● 不採算営業所の統廃合、子会社の統合 ● 基幹システムの更改

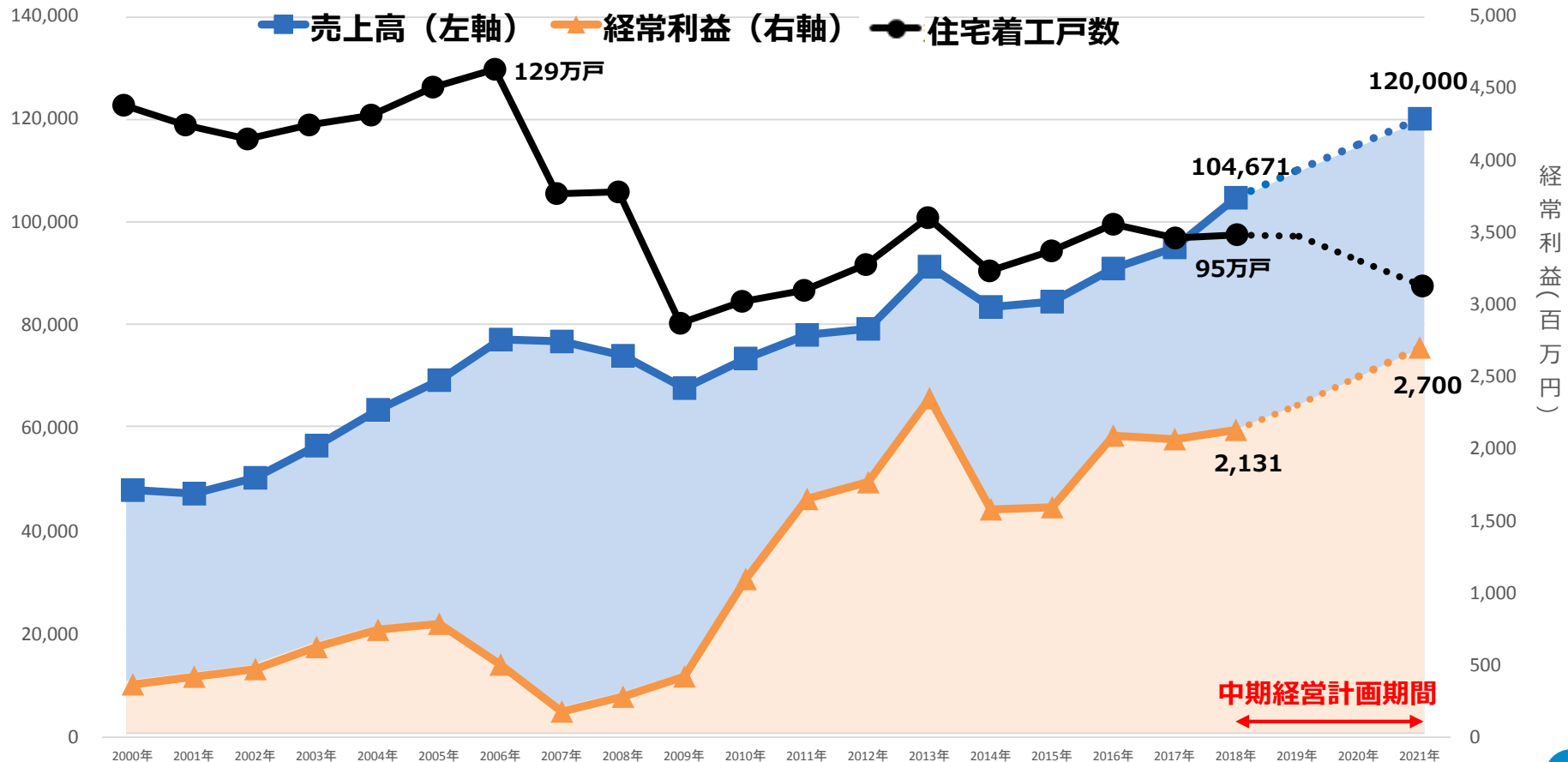
取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ● 越智産業(株)における効率化 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 営業所間の取引先移管による物流効率化 ➢ 2017年3月 滋賀事務所を京都営業所に統合 ➢ 2019年4月 四国営業所を香川営業所傘下の物流に特化した拠点に再編 ● 2017年9月 (株)松井旭川営業所を同本社に統合 ● 2019年4月 西日本フレーミング(株)と西日本クラブト(株)が合併 ● 基幹システムの更改（構築中）

中期経営計画

(2020年3月期～2022年3月期)

事業環境と中期経営計画の考え方

- ・新設住宅着工戸数は2006年度の129万戸から減少傾向。中計1年目は横ばいを予想するものの、長期的には減少は避けられない状況。
- ・業界環境が悪化する一方で、M & A 案件が増加することも考えられる。
- ・このような状況の中、グループ会社及び営業拠点の再編による管理部門の集約、並びに、住宅需要の変化に影響を受けにくい非住建分野（環境アメニティ事業、その他）の拡大を図り、収益力を高める方針。



経営理念

住生活に関するビジネスを基軸として、生活文化の向上と地球環境の保全に貢献します。

企業目標

住生活に関するビジネスを充実させるとともに、新しい分野へ事業ポートフォリオを拡大することで「住生活と産業資材のトータルサプライヤー」を目指します。

■ 中期経営計画

- 1 高収益体質の確立
- 2 M & Aによる事業ポートフォリオの拡大
- 3 次世代を背負う人材の育成
- 4 コーポレートガバナンス及び内部管理の強化

単位:百万円、()内は構成比

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2022年3月期 目標
売上高	104,671 (100%)	110,000 (100%)	120,000 (100%)
営業利益	1,913 (1.8%)	2,150 (2.0%)	2,550 (2.1%)
経常利益	2,130 (2.0%)	2,300 (2.1%)	2,700 (2.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,384 (1.3%)	1,450 (1.3%)	1,750 (1.5%)
R O E	9.8%	9.7%	10.0%



1

高収益体質の確立

■ 建材事業

- 耐震、ゼロエネルギー住宅等の高機能商材の普及促進
- リフォーム、リノベーション需要の掘り起こし
- 施工業者の組織化による工事力強化
- フィービジネスの拡大
- 基幹システムの更新
- 積算サポート体制の拡充
- 事業部内での営業、工事、物流における連携

■ 建材事業・加工事業共通

- 地域毎の両事業の営業連携会議の開催
- 建材、住宅設備機器からプレカット材までの総合的な販売
- 非住宅市場の開拓
- 子会社及び営業拠点の再編

■ 加工事業

- 施工付き販売の推進
- 事業部内での仕入、生産、営業、CADにおける連携

1

高収益体質の確立

■ 環境アメニティ事業

- 事業部内での東日本における仕入、販売の連携
- 物流費及び間接部門の経費圧縮
- 営業エリアの拡大

■ その他

- 建設業における採算重視の受注継続
- 安心できる魅力ある介護施設の維持
- 産業資材における新規の商材及び販路の開拓

ESGの取り組み

ゼロエネルギー住宅の普及促進 (建材事業)	国産材の活用 (建材事業、加工事業)	環境・エコ関連機器の取り扱い (建材事業、環境アメニティ事業、その他)
 <p>The diagram illustrates a Zero Energy House with various energy-saving technologies. It includes solar panels (太陽光発電), high-efficiency lighting (高効率照明設備 (LED等)), high-efficiency air conditioning (高効率空調設備), and a home energy management system (HEMS). It also shows a battery system (蓄電池システム) and a high-efficiency heat pump (高効率熱源設備). The house is shown in winter (冬期) and summer (夏期) conditions, with arrows indicating energy flow and heat exchange. Labels include 'パッシブ' (Passive) and 'アクティブ' (Active) energy management strategies.</p>	 <p>A photograph showing a lush green forest with tall, thin trees. In the foreground, there is a large stack of cut logs, representing the use of domestic timber in construction and processing.</p>	 <p>An image featuring a glowing light bulb and a fluorescent tube light bulb in the foreground, set against a background of solar panels. This represents the use of eco-friendly lighting and energy-efficient technologies.</p>

2

M & Aによる事業ポートフォリオの拡大

- 地域シェア向上に資する住建分野（建材事業、加工事業）のM & A
- 住宅需要の変化に影響を受けにくい非住建分野（環境アメニティ事業、その他）のM & A

(単位:百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績
環境アメニティ事業 (A)	6,820	7,319	12,148
その他 (B)	4,201	5,288	5,178
非住建の売上高 (A) + (B)	11,022	12,607	17,326
連結売上高に 占める割合	12.1%	13.3%	16.6%

(単位:百万円)

2022年3月期
目標

24,000

20.0%

3

次世代を背負う人材の育成

ESGの取り組み

- 女性活躍推進を含む多様な人材の登用
- 中堅社員の能力開発
- 働き方改革による労働生産性の向上



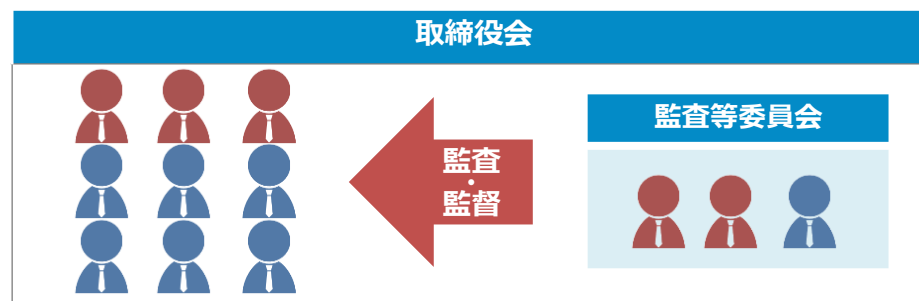
4

コーポレートガバナンス及び内部管理の強化

ESGの取り組み

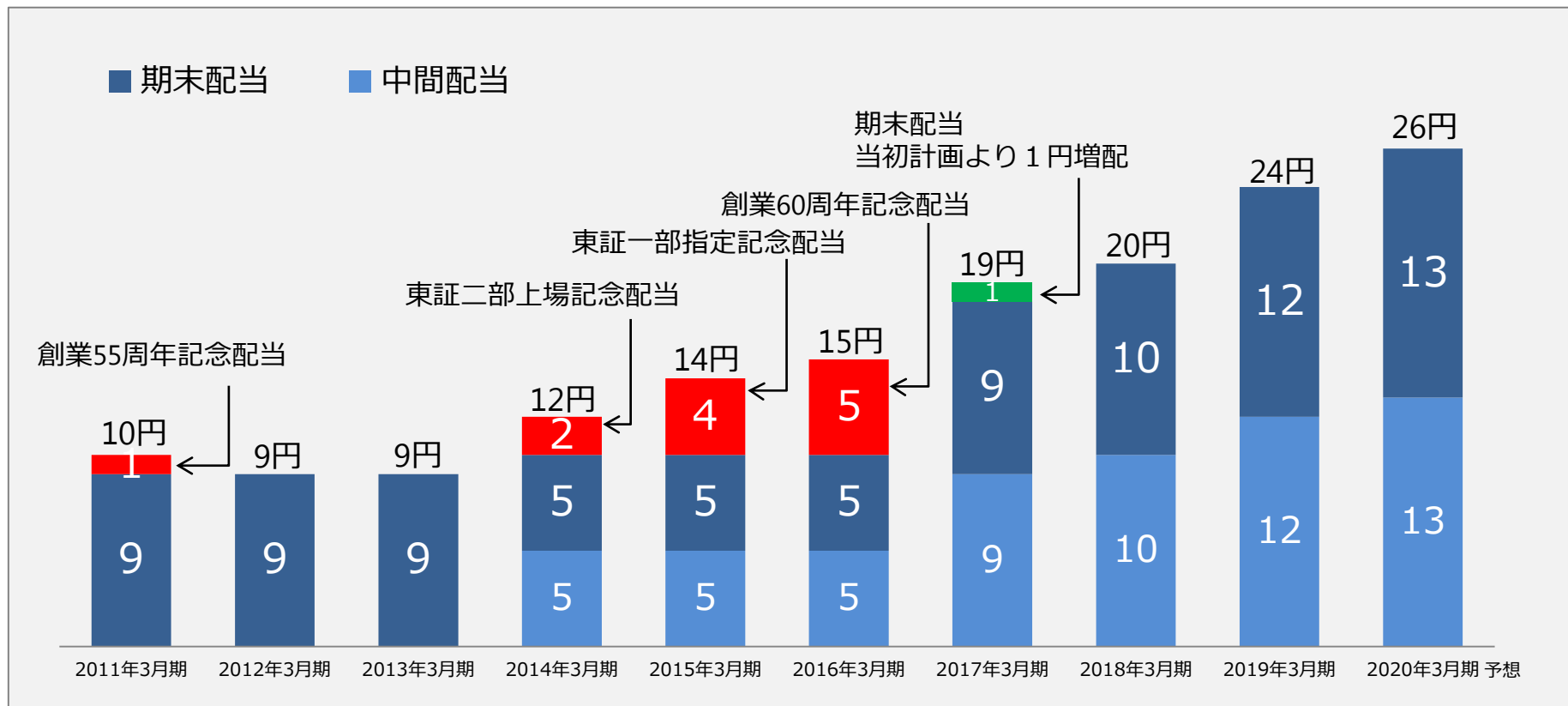
- 監査等委員会設置会社への移行（2019年6月予定）
- 取締役総数の1/3以上の独立社外取締役の選任
- 持株会社の組織・機能の充実・強化

新体制



■ 配当方針

安定的な配当の維持に努めることに加えて、連結業績を加味した配当を行なうことを基本方針とし、連結配当性向については、**20%**程度を下限とし、**30%**以上を目指すものとします。



配当性向	7.9%	4.7%	6.2%	7.3%	16.9%	17.4%	18.4%	19.6%	22.9%	23.3%
------	------	------	------	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------



【 連絡先 】 OCHIホールディングス株式会社
【 所在地 】 福岡市中央区那の津三丁目12番20号
【 T E L 】 経営企画部 092-732-8959
財 務 部 092-711-9173

このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれております。実際の業績は、その時々状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますので、ご了承ください。

また、本資料のいかなる部分も一切の権利はOCHIホールディングス株式会社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。