



OCHI ホールディングス株式会社

2023 年 3 月期決算説明会

2023 年 6 月 7 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 月期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 6 月 7 日		
[ページ数]	37		
[時間]	10:00 – 10:48 (合計：48 分、登壇：35 分、質疑応答：13 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]	12 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 情報システム部長	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@scriptsasias.com



登壇

司会：それでは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 2023 年 3 月期決算説明会を開催いたします。最初に、当社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。代表取締役社長執行役員、越智通広様。

越智：越智です。よろしくお願いいたします。

司会：執行役員情報システム部長、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、越智様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

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	(株)越智商店設立
代表者	越智 通広	1970年 6月	越智産業(株)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(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
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(株)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(株)アイエムテック及び長豊建設(株)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(株)を子会社化
グループ従業員数	1,487名(2023年3月31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(株)を子会社化

住宅資材卸売ランキング

2023年3月期連結

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)	407,022	9,723	2.4%	12.4%
2	ナイス(株)	236,329	5,292	2.2%	8.1%
3	ジューテックホールディングス(株)	182,768	3,462	1.9%	15.4%
4	OCHIホールディングス(株)	115,613	2,946	2.5%	12.0%
5	クワザワホールディングス(株)	64,308	853	1.3%	4.2%

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@scriptasia.com



越智：あらためまして OCHI ホールディングスの越智でございます。本日はお忙しい中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 2023 年 3 月期の決算について説明を開始したいと思います。

まず、会社概要でございます。弊社はパーパスとして「安全安心でサステナブルな社会を創造する」を掲げまして、このパーパス達成に向けて努力してございます。会社の所在地は福岡市の中央区でございます。業種は卸売業でございます。証券コード 3166 で、東証プライムと福岡証券取引所に重複上場しております。

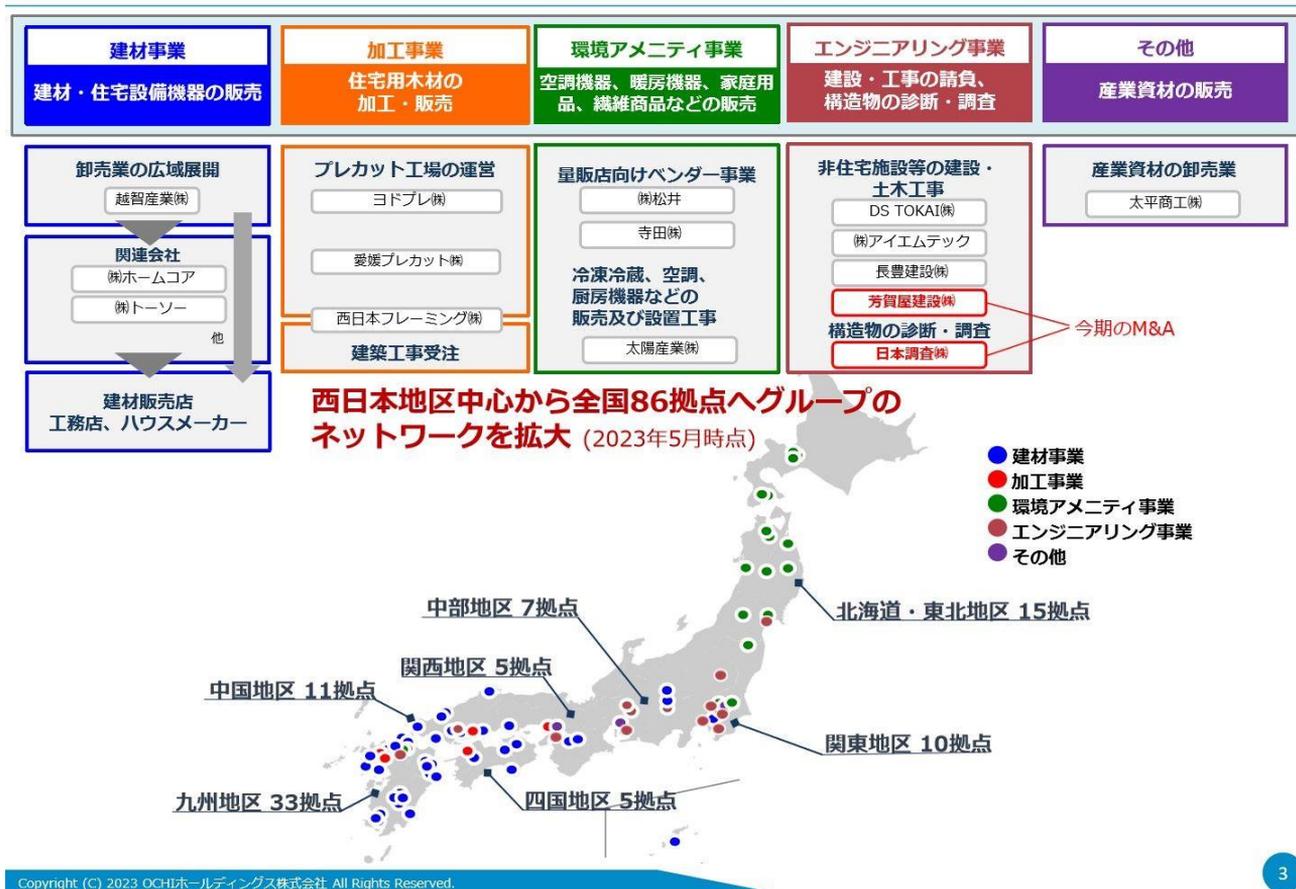
沿革につきましては、1955 年に前身の会社が創業となりました。そして 1996 年に福岡証券取引所に上場しました。2010 年 10 月に OCHI ホールディングスが設立されまして、持株会社体制へ移行いたしました。そして、OCHI ホールディングスは福岡証券取引所に上場を果たしております。2014 年 11 月には東証 1 部へ市場変更となりました。さらに 2022 年の 4 月から、東証プライム市場へ移行をしております。

その下に、住宅資材卸売業者のランキングがございます。この業界の中で、弊社は規模的には売上高第 4 位でございます。見ていただければわかりますように営業利益率は 2.5%で、業界の中では収益力はトップだろうということでございます。ROE も 12%で、まずまずの水準であると思っております。

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@scriptsasias.com





次に、事業セグメントとグループの拠点でございます。弊社グループは五つのセグメントから構成されております。

一つは建材事業でございます。これは祖業でありまして、住宅資材の卸売販売を主に行っております。越智産業が広域に卸売業として展開をしているといったところです。最終ユーザーは、工務店さんやハウスメーカーさんになるわけでございます。

次にオレンジの加工事業は、木材を加工しまして住宅の構造躯体を作る事業でございます。これは統合しまして、現在3社になっております。兵庫県のヨドブレ株、愛媛県の愛媛プレカット株、そして福岡と佐賀にまたがっております西日本フレーミング株という3社でございます。

それから環境アメニティ事業がございます。主に、量販店向けのベンダーを行っている事業がございます。北海道にある株松井と寺田株という二つの会社がございます。もう一つ、冷凍冷蔵庫の設備・空調などの設置工事や販売などを行っている会社として、東北一円に拠点を有しております太陽産業株がございます。

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

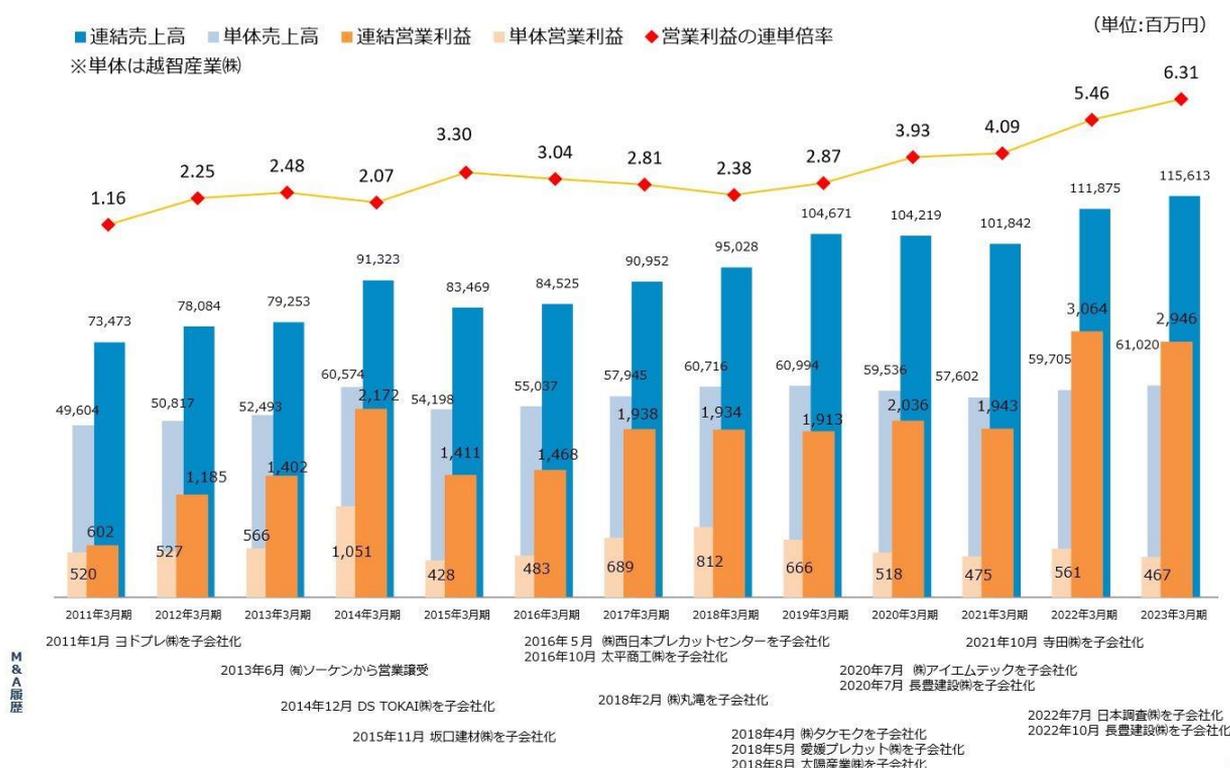
次にエンジニアリング事業でございます。ここは、建設工事をやっている部門でございます。土木工事なども行っております。そういった工事系の会社が4社ございます。そして新しくM&Aを昨年度行いましたのが、構造物の診断や調査を行っている日本調査(株)でございます。

それから、その他部門で産業資材の販売を行っている部門がございまして、これは東京にある太平洋商工(株)が1社ございます。

西日本を中心とありましたが、全国的に拠点が拡大いたしまして、現在86の拠点が全国にございます。今後も中部から東の拠点を、さらにネットワークを拡大していきたいと考えております。

売上高／営業利益の推移

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



Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

4

売上高、営業利益の推移でございまして、2011年3月期からスタートいたしまして、前期の2023年3月期までの推移でございますが、売上も730億円から1,150億円で、1,000億円の台を超えまして順調に成長してきました。

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@scriptasia.com

そして利益も、連単倍率でいきますと最初は 1.16 倍で、ほとんど越智産業(株)単体の利益であったということですが、これから確実に、ここが M&A で子会社化した企業を収益化できておりまして、収益が大きく伸びております。連単倍率で 6.31 倍になっております。

決算ハイライト

売上高は、過去最高 利益面は、人件費の増加等で減益となるも、過去二番目に高い水準

売上高

115,613百万円

前期比 103.3%
計画比 100.1%

- 2022年度の持家・分譲戸建住宅の着工戸数は、前期比7.7%減
- 前期比では、3.3%増。M&Aの寄与分を除けば、0.9%増
- 「加工」と「その他」で計画達成

営業利益

2,946百万円

前期比 96.2%
計画比 109.1%

- 売上総利益率の向上及び人件費等の増加により、前期比では3.8%減
M&Aの寄与分を除けば、7.6%減
- 「加工」、「環境アメニティ」、「エンジニアリング」、「その他」で計画達成

親会社株主に帰属する当期純利益

2,484百万円

前期比 72.0%
計画比 124.2%

- 前期は負ののれん発生益1,223百万円を計上したため、前期比では減益となるも、計画は達成
- 投資有価証券売却益、負ののれん発生益、固定資産売却益の発生で、特別利益333百万円を計上

次に、2023年3月期の決算概況でございます。おかげさまで売上高は、伸び率としてはそう高くなかったんですけども、過去最高の売上でございます。

利益面は、人件費等の増加などもありまして減益となりました。しかし、過去2番目に高い水準を維持することができております。売上高は、前期比は3.3%の増収でございます。計画比は100.1%で、ほぼ計画通りでございます。

環境面では、2022年度の持家・分譲戸建ての、メインターゲットとする着工戸数は前期比7.7%減で、環境はあまり良くなかったわけでありまして、M&Aなどの寄与もありまして、3.3%増でございます。このM&Aの寄与分を除けば0.9%増でございます。

営業利益につきましては、前期比は若干の減益になっておりますけども、計画比は9.1%で、計画を超えることができております。M&Aの寄与分を除けば、利益は7.6%減でございます。

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

当期純利益につきましては、前年度(2022年3月期)は負ののれんの発生益12億2,300万円を計上しておりました。これが、今年度(2023年3月期)も負ののれんは発生しておりますけれども、だいぶ小さくなっておりまして。この負ののれんの発生益の12億円が非常に大きかったということで、前期比は72%で大幅減となっておりますけれども、計画比は逆に24%アップで、計画比ベースで見ますと大幅に収益を向上させることができしております。

損益計算書



単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期	2023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	111,875 (100.0%)	115,613 (100.0%)	3,737	103.3%	115,500 (100.0%)	113	100.1%
売上総利益	15,089 (13.5%)	15,617 (13.5%)	528	103.5%	15,450 (13.4%)	167	101.1%
販売管理費	12,025 (10.7%)	12,671 (11.0%)	646	105.4%	12,750 (11.0%)	▲78	99.4%
営業利益	3,064 (2.7%)	2,946 (2.5%)	▲117	96.2%	2,700 (2.3%)	246	109.1%
経常利益	3,547 (3.2%)	3,531 (3.1%)	▲15	99.6%	3,150 (2.7%)	381	112.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,451 (3.1%)	2,484 (2.1%)	▲966	72.0%	2,000 (1.7%)	484	124.2%

	2022年3月期	2023年3月期	備考
固定資産売却益	1	83	投資不動産の売却
投資有価証券売却益	88	158	政策保有株式の売却
負ののれん発生益	1,223	91	芳賀屋建設(株)の子会社化に係るもの
特別利益合計	1,314	333	
減損損失	69	11	建物及び構築物等の減損
投資有価証券売却損	2	3	政策保有株式の売却
特別損失合計	81	16	

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社. All Rights Reserved.

7

次に、損益計算書です。

売上につきましては、おかげさまで3.3%の増収、1,156億円でございます。計画比を上回っております。ただ利益面では、全てマイナスになっております。

逆に計画比では営業利益も9.1%、経常利益も12.1%、当期純利益は24.2%で、大幅に伸びております。特別利益は13億円から3億3,300万円と、10億円近く減っております。これが、当期純利益の前期比ベースで見たときのマイナス要因でございます。

ただ、負ののれんも2023年3月期も若干発生しておりまして、9,100万円が発生してございます。

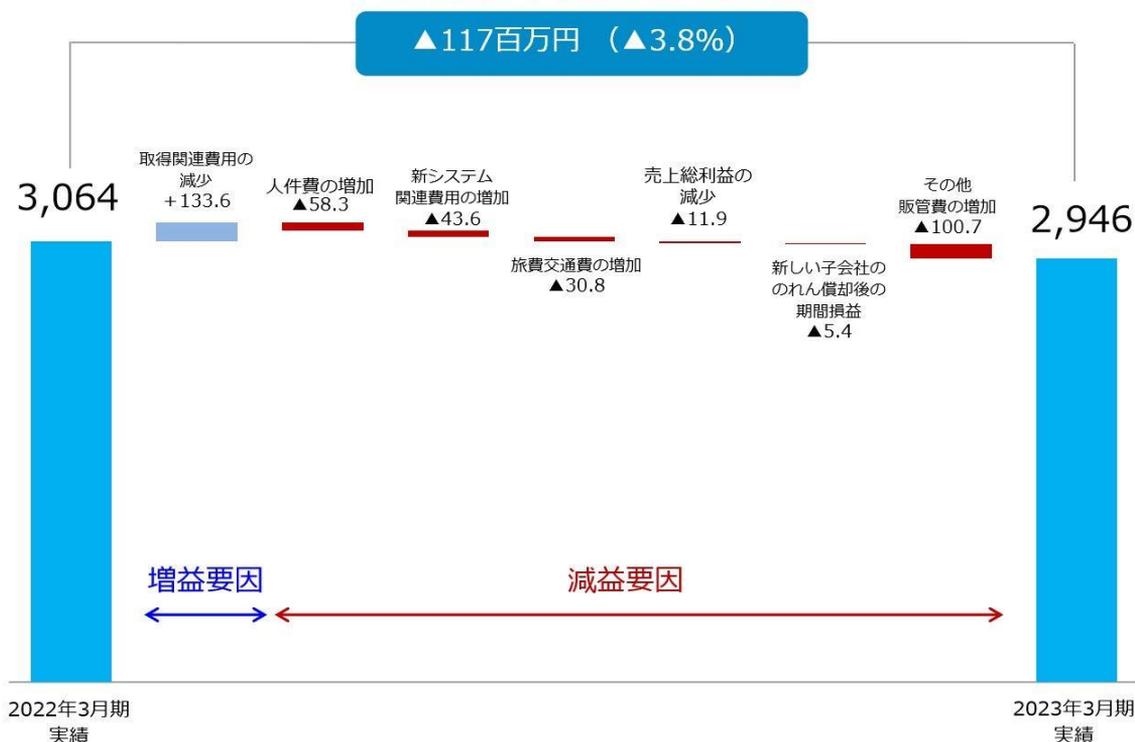
サポート

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



人件費等の増加により減益

(単位:百万円)



Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

さて、営業利益の増減要因でございます。

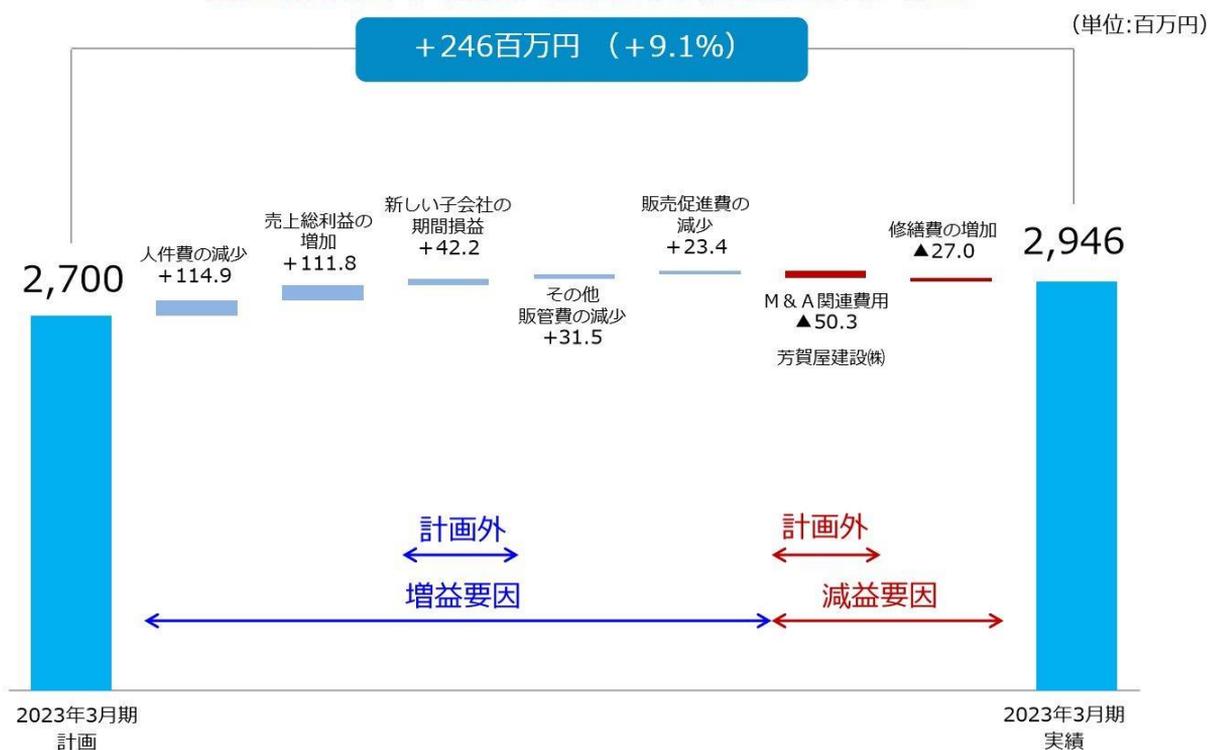
前年同期で見比べていただきますと、プラス要因は M&A 関連の取得費用が減少したことが一番大きいということでございます。

これに対しまして、マイナス要因は人件費の増加と書いておりますけども、人件費の増加もあるんですけども、思ったよりも増加はしていないという感じがしております。人件費の増加も含めていろいろな経費が少しずつ増えて、これがマイナス要因になっていることで、3.8%の減益になっております。

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@scriptasia.com

売上総利益の増加、販管費の圧縮により増益



Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

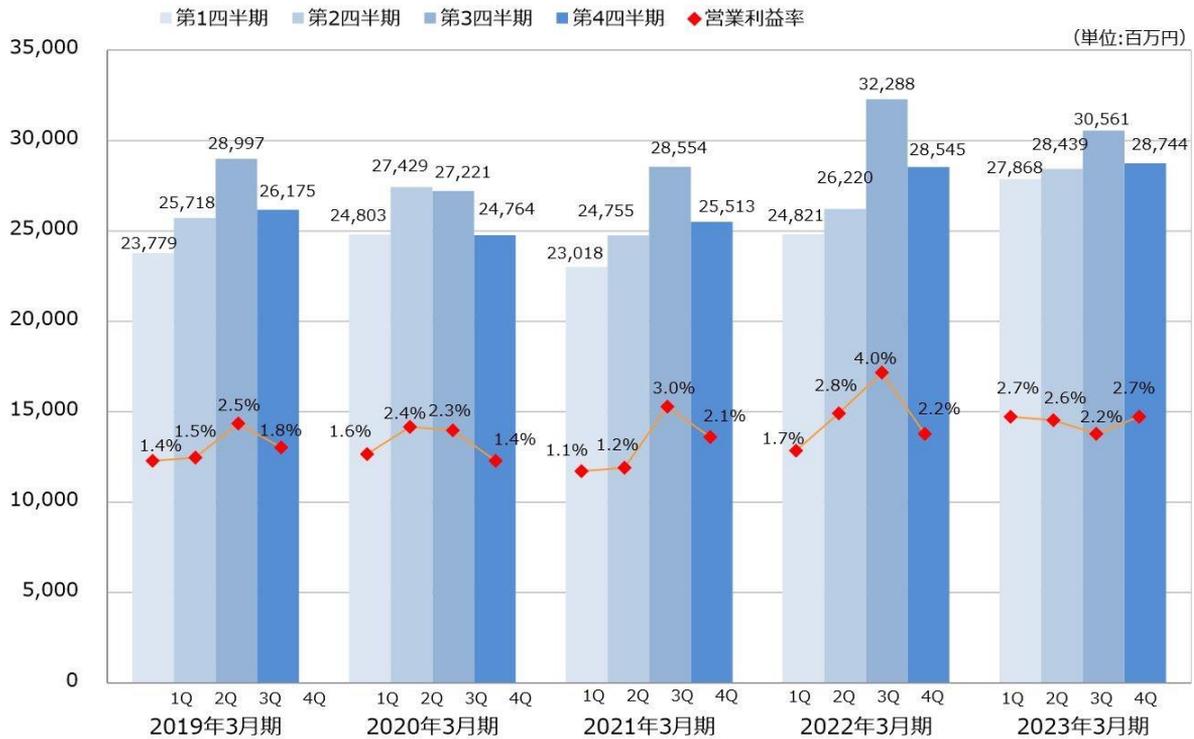
9

次に計画比ベースで見ますと、人件費の減少が見積もりしたよりも少なかったということで、これが一番大きく、約1億1,500万円のプラスでございます。それから、売上が伸びたことにより売上総利益の増加が1億1,100万円でございます。こういったものがプラスになっております。

これに対しまして、マイナス要因は、計画外で芳賀屋建設株のM&Aの取得関連費用がございまして、これが5,000万円マイナスになりました。それから台風などの被害もありまして、修繕費の増加が2,700万円でございます。増益要因は、大きく2億4,600万円のプラスに終わっております。9.1%のプラスでございます。

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



Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

10

次に、四半期の売上高の推移でございます。2023年3月期は前年度までと少し違う形で推移しております。

2022年3月期が、商品の供給不足などもありまして、住宅着工関連の需要も強かったこともあり、第1四半期、第2四半期がその影響があって、2023年3月期は非常に好調に推移しております。

ただ通常が、一番この第3四半期が伸びるわけでありますが、2023年3月期も売上の伸びは第3四半期が伸びておりますけれども、伸び方としては小さくなっております。やはり、いろいろな住宅関連の需要が落ち込んできたこと、また、ウッドショックで木材価格が2022年3月期から非常に上がってございましたけれども、段々この相場が落ち着いてきたことで、木材や合板の売値がだんだん下がってきてきたのが、この第3四半期に売上が2022年3月に比べればそれほど伸びなかったというようになっております。

逆に第4四半期は、今までで一番いい業績になっておりまして、これは何かと言いますと、エンジニアリング事業などで、日本調査(株)、芳賀屋建設(株)などのM&Aもありました。そういったものの

サポート

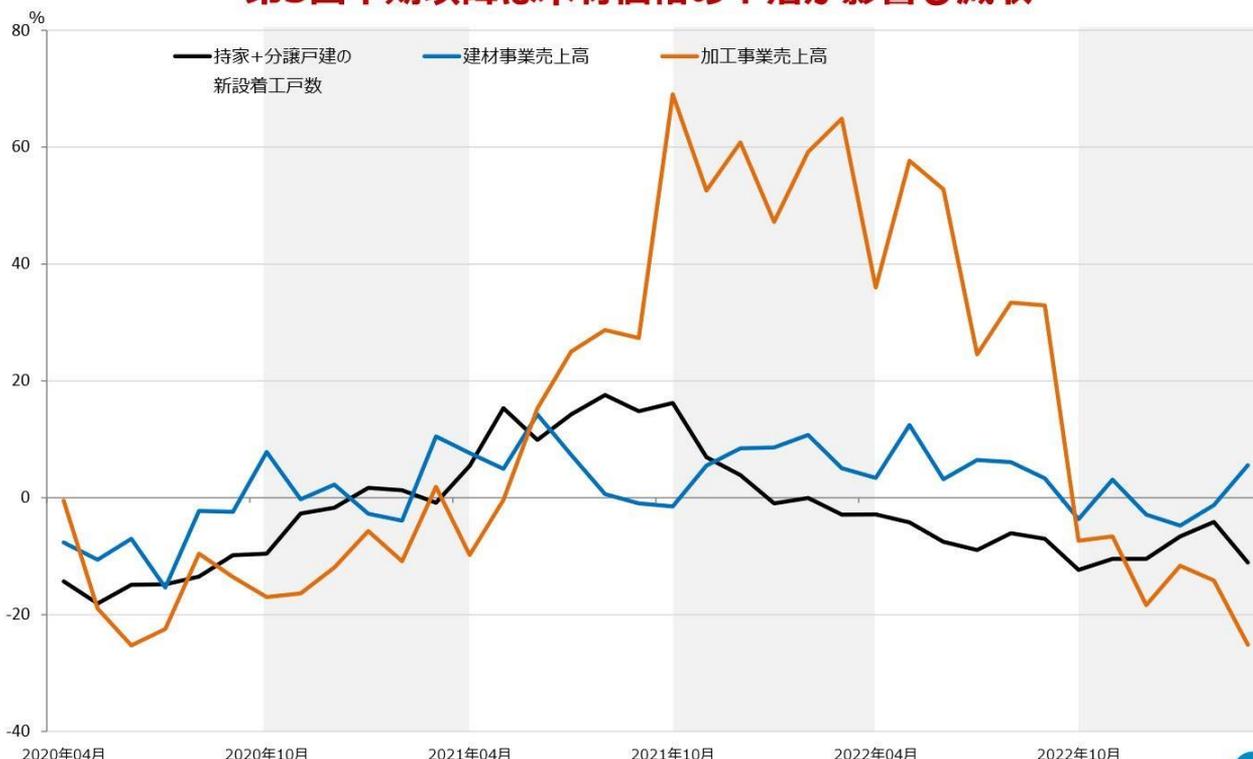
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



寄与も大きく、第4クォーターは、今までに比べればかなりいい水準で推移したということがございます。

前年同月比 年率推移（全国）

**加工事業は、第2四半期までは大きく増収となるも、
第3四半期以降は木材価格の下落が影響し減収**



次に、年率換算でございます。

黒いラインが、持家+分譲戸建ての新設着工戸数で、だんだんこれが下がってきているということで、2021年の終わりぐらいから非常に下がってきている状態でございます。

これに対しまして、建材事業はおかげさまで、価格の上昇等もありまして、青いラインでありますけども、何とか上回ることができております。

オレンジが加工事業でございます。これはウッドショック等がありまして、非常に大きく着工の推移を上回るパフォーマンスを示していたわけでありまして。木材そのものの売値が上がったのが非常に大きかったわけですが、木材価格の下落とともに、これは逆にさらに住宅需要の推移以上に落ち込んできているということで、黒いラインを下回る状況になってございます。

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

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	2023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	111,875 (100.0%)	115,613 (100.0%)	3,737	103.3%	115,500 (100.0%)	113	100.1%
建材事業	69,453 (62.1%)	71,118 (61.5%)	1,664	102.4%	71,789 (62.2%)	▲671	99.1%
加工事業	17,434 (15.6%)	18,711 (16.2%)	1,276	107.3%	17,059 (14.8%)	1,652	109.7%
環境アメニティ事業	16,144 (14.4%)	17,306 (15.0%)	1,162	107.2%	17,768 (15.4%)	▲461	97.4%
エンジニアリング事業	6,146 (5.5%)	5,644 (4.9%)	▲502	91.8%	6,465 (5.6%)	▲821	87.3%
その他	3,156 (2.8%)	3,405 (2.9%)	249	107.9%	3,151 (2.7%)	254	108.1%
部門間調整	▲458	▲573	▲114	—	▲734	161	—
営業利益	3,064 (2.7%)	2,946 (2.5%)	▲117	96.2%	2,700 (2.3%)	246	109.1%
建材事業	1,335 <1.9%>	1,311 <1.8%>	▲23	98.2%	1,440 <2.0%>	▲129	91.0%
加工事業	1,633 <9.4%>	1,578 <8.4%>	▲55	96.6%	1,363 <8.0%>	214	115.7%
環境アメニティ事業	69 <0.4%>	196 <1.1%>	126	282.6%	138 <0.8%>	57	141.4%
エンジニアリング事業	525 <8.5%>	356 <6.3%>	▲168	67.9%	326 <5.0%>	30	109.4%
その他	82 <2.6%>	131 <3.9%>	49	159.8%	90 <2.9%>	41	145.2%
部門間調整	▲581	▲628	▲46	—	▲660	32	—

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

12

次に、セグメント別の損益でございます。

上が各売上でございまして、前年同期は、エンジニアリング事業を除きましては全部増収になっております。計画比につきましては残念ながら、建材事業、環境アメニティ事業、エンジニアリング事業がマイナスでございました。建材事業と環境アメニティ事業につきましては、それほど大きなマイナスではないということで、計画に近いところでございました。ただ、エンジニアリング事業につきましては、工期のずれ等から、かなり大幅なマイナスになっております。

次に、下の営業利益でございます。前年対比につきましては、環境アメニティ事業とその他事業を除きますとマイナスでございました。環境アメニティ事業とその他事業は、大変大きく利益を伸ばすことができしております。ただ、計画につきましては、建材事業が残念ながら計画に対しまして9ポイントのマイナスになっておりますけれども、それ以外の部分は、先ほど売上がマイナスだったエンジニアリング事業も含めまして、全て計画を上回ることができております。

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@scriptasia.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期	2023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	69,453	71,118	1,664	102.4%	71,789	▲671	99.1%
売上総利益	7,569 (10.9%)	7,750 (10.9%)	180	102.4%	7,905 (11.0%)	▲155	98.0%
営業利益	1,335 (1.9%)	1,311 (1.8%)	▲23	98.2%	1,440 (2.0%)	▲129	91.0%

- 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、売上高は前期比2.4%の増収
- 営業利益については、人件費や物流費の増加などにより前期比1.8%の減益
- 計画比 ■ 直需中心の子会社や工事中心の子会社がやや不振であったことから、売上高、営業利益とも計画未達

さて、建材事業でございます。

先ほどからお話しておりますように、いろいろな需要が落ちたものの、脱炭素関連商材の拡販や、リフォームやリノベーション需要の掘り起こし、非住宅市場の開拓など、成長分野に注力した営業展開によりまして、売上高は2.4%の増収になっております。

営業利益につきましては、人件費や物流費など、いろいろな費用が少しずつかさんで、残念ながら1.8%の減益になっております。計画比につきましては、残念ながら売上、利益ともマイナスです。ここにあるように、子会社の、建材小売の会社の業績がやや不振であったことで、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	2023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	17,434	18,711	1,276	107.3%	17,059	1,652	109.7%
売上総利益	3,546 (20.3%)	3,524 (18.8%)	▲21	99.4%	3,240 (19.0%)	283	108.8%
営業利益	1,633 (9.4%)	1,578 (8.4%)	▲55	96.6%	1,363 (8.0%)	214	115.7%

前期比 ■ 売上高については、高騰していた木材価格に下落の動きが見られる中で、引き続き、適正な価格での販売に注力し、前期比7.3%の増収

- 営業利益については、人件費や工場の電力費が増加したことなどにより、前期比3.4%の減益

計画比 ■ 売上高については、上記の要因により計画達成

- 販管費が増加したものの、売上高が計画を大きく上回り、営業利益も計画達成

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

14

次に、加工事業でございます。

これは、前半はまだウッドショックの要因が残っておりまして、木材の売価も比較的高い水準を維持できたこともありまして、通期では7.3%の売上増収になりました。

ただ営業利益につきましては、どうしても燃料費、工場の電力費等が非常に増加したこと、また人件費も増加したことで、3.4%の減益にとどまっております。計画比につきましては、おかげさまで全て達成ができております。

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	2023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	16,144	17,306	1,162	107.2%	17,768	▲461	97.4%
売上総利益	2,328 (14.4%)	2,674 (15.5%)	345	114.8%	2,736 (15.4%)	▲62	97.7%
営業利益	69 (0.4%)	196 (1.1%)	126	282.6%	138 (0.8%)	57	141.4%

前期比 ■ 売上高については、空調機器の販売・設置工事が好調に推移したことに加えて、2021年10月に子会社化した寺田(株)の寄与分の前期との差異が+1,468百万円(当期3,150百万円、前期1,682百万円)となり、前期比7.2%の増収

- 営業利益については、前期にM & A 関連費用90百万円が発生したことの反動もあり、前期比182.6%の増益
- 寺田(株)のM&Aによる影響を除けば、売上高は前期比2.1%の減収、営業利益は前期比34.6%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や、物価上昇等に伴う消費者マインド低下の影響により、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) 2023 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。

空調機器の販売が好調に推移したことに加えまして、2021年10月に子会社化いたしました寺田(株)が業績に寄与したことで、売上につきましては前期比で14億6,800万円のプラスになっております。そういうことで、7.2%の増収を達成できております。

営業利益につきましては、前期にM&A費用が9,000万円計上されておりましたので、それが計上されない反動がございまして、前期比で182.6%という、伸び率だけで見れば大変大きな増益になっております。寺田(株)のM&Aによる影響を除きますと、売上高は前期比で2.1%の減収、営業利益は34.6%の増益でございます。

計画比につきましては、冷凍・冷蔵設備商品の供給遅延が結構あったことで、工期が延びていることなどによりまして、計画未達に終わってございます。利益面につきましては、販管費の圧縮等により計画を上回ることができております。

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@scriptasia.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期	2023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	6,146	5,644	▲502	91.8%	6,465	▲821	87.3%
売上総利益	1,140 (18.6%)	1,136 (20.1%)	▲4	99.6%	1,094 (16.9%)	41	103.8%
営業利益	525 (8.5%)	356 (6.3%)	▲168	67.9%	326 (5.0%)	30	109.4%

前期比 ■ 売上高については、工期が遅延した影響もあり、前期比8.2%の減収

- 営業利益については、前期比32.1%の減益
- 日本調査(株)と芳賀屋建設(株)のM&Aによる影響を除けば、売上高は前期比27.6%の減収、営業利益は前期比35.3%の減益

計画比 ■ 売上高については、工期が遅延した影響もあり、計画未達

- 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、計画達成

次に、エンジニアリング事業です。

ここが一番、計画や前年比の推移が大きくマイナスになっているわけではございますけども、工事が遅延したことが一番大きな影響でありまして、前期比 8.2%の減収にとどまっております。営業利益につきましても、前期比 32.1%の大幅減益でございます。

これも、日本調査(株)と芳賀屋建設(株)の M&A による影響もございまして、これを除きますと売上高は 27.6%の大幅な減収でございます。営業利益も、前期比 35.3%の減益で、大変大きな減益になっております。

計画比につきましても、売上高は先ほどの工事が遅延した影響もありまして、残念ながら計画は 87.3%にとどまっております。ただ営業利益につきましても、それだけ売上が落ち込んだにもかかわらず、採算性の高い土木工事があったことなどから、非常に収益性の高い工事が多数あったことで、計画を達成することができております。

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@scriptasia.com

単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期	2023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	3,156	3,405	249	107.9%	3,151	254	108.1%
売上総利益	503 (15.9%)	535 (15.7%)	32	106.5%	505 (16.0%)	30	106.0%
営業利益	82 (2.6%)	131 (3.9%)	49	159.8%	90 (2.9%)	41	145.2%

- 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、前期比7.9%の増収
- 営業利益については、前期比59.8%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

その他は、いわゆる産業資材部門でございます。

ここは、通常は自動車関連の需要が一番大きいわけでございますけども、2023年3月期は、産業用電気絶縁材の販売が大きく伸びたことで前期比7.9%の増収でございました。営業利益につきましても、59.8%で大幅な増益になっております。計画比も大幅な増収増益になっております。

貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期			2022年3月期	2023年3月期	
			増減				増減
現金及び預金	12,195	14,146	1,951	仕入債務	31,960	30,823	▲1,137
売上債権	24,393	23,404	▲988	短期借入金	3,223	3,837	613
商品	5,107	4,460	▲647	その他流動負債	3,489	3,837	347
未成工事支出金	731	1,662	931	長期借入金	1,663	2,017	353
その他流動資産	834	994	159	退職給付に係る負債	653	633	▲19
貸倒引当金	▲30	▲24	6	その他固定負債	2,029	1,825	▲203
流動資産	43,231	44,644	1,412	負債	43,019	42,974	▲45
有形固定資産	12,757	12,822	64	株主資本	19,392	21,150	1,757
無形固定資産	1,303	1,616	313	その他の包括利益累計額	381	380	▲1
投資その他の資産	5,541	5,448	▲92	非支配株主持分	40	27	▲12
固定資産	19,602	19,887	284	純資産	19,814	21,557	1,743
資産合計	62,834	64,531	1,697	負債純資産合計	62,834	64,531	1,697
				自己資本比率	31.5%	33.4%	1.9%

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

18

次に、貸借対照表でございます。

短期借入金や長期借入金で10億円近く増えておりますけれども、現預金も19億円増えているということで、差し引き10億円ぐらい、ネットキャッシュが増えたというところでございます。

木材の単価等が下落したこともございまして、商品、いわゆる在庫が、6億円程度減ったということでございます。M&Aは行っておりますけれども、自己資本比率は33.4%で、1.9ポイント向上してございます。

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@scriptasia.com

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,428	1,856	税引前当期純利益+3,848 売上債権の減少+1,012 法人税等の支払額▲1,965 仕入債務の減少▲1,417
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲532	364	連結の範囲の変更を伴う子会社株式の 取得による収入+319 投資不動産の売却による収入+232 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の 取得による支出▲206
フリー・キャッシュ・フロー	2,896	2,221	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,449	▲376	長期借入れによる収入+1,300 長期借入金の返済による支出▲1,457 配当金の支払額▲787
現金及び現金同等物の増減額	1,447	1,845	
現金及び現金同等物の期首残高	10,711	12,158	
現金及び現金同等物の期末残高	12,158	14,004	

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

19

キャッシュ・フローの計算書でございます。

営業活動によるキャッシュ・フローは、18億5,600万円でございます。

投資活動によるキャッシュ・フローは、「子会社株式の取得による収入」がプラスの3億1,900万円、「投資不動産の売却による収入」が2億3,200万円、「子会社株式の取得による支出」がマイナスの2億600万円で、2023年3月期は3億6,400万円のプラスでございます。

ということで、フリー・キャッシュフローは22億2,100万円でございます。

財務活動によるキャッシュ・フローも、マイナス3億7,600万円にとどまったということで、現預金は18億4,500万円増えたということでございます。期末の残高が140億円まで増えてきてございます。

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@scriptasia.com

- ・物価上昇や光熱費の高騰に伴う消費者マインドの低下、住宅ローン金利の上昇懸念等により、持家・分譲戸建住宅の着工戸数については若干の減少を予想
- ・人件費や物流費の増加等により、収益性の低下を予想

単位:百万円、()内は構成比

	2023年3月期	2024年3月期		
		連結業績予想	増減	前期比
売上高	115,613 (100.0%)	120,000 (100.0%)	4,386	103.8%
売上総利益	15,617 (13.5%)	16,110 (13.4%)	492	103.2%
販売管理費	12,671 (11.0%)	13,360 (11.1%)	688	105.4%
営業利益	2,946 (2.5%)	2,750 (2.3%)	▲196	93.3%
経常利益	3,531 (3.1%)	3,220 (2.7%)	▲311	91.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,484 (2.1%)	2,050 (1.7%)	▲434	82.5%
R O E	12.0%	9.2%	▲2.8%	—

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

21

次に、2024年3月期の業績予想についてお話をさせていただきます。

上の赤い字にありますように、物価の上昇、あるいは光熱費の高騰、いろいろな形で消費者マインドが低下してきている、また住宅ローン金利が上昇していくんじゃないかという懸念もあるということで、持家や分譲戸建ての着工戸数については、さらに減少が進むと予想をしております。

人件費や物流費の増加等により、収益性も非常に厳しくなるのではないかとということでございます。販売単価が上がっていることもありまして、売上高につきましては1,200億円、3.8%の増収を見込んでおります。ただ、そういった諸事情で、残念ながら利益面では減益予想でございます。当期純利益は20億5,000万円と、前期比17.5%のマイナスを予想しております。

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@scriptsasias.com

建材事業

単位:百万円、()内は構成比

	2023年3月期 実績	2024年3月期	
		計画	前期比
売上高	71,118	73,568	103.4%
売上総利益	7,750 (10.9%)	8,075 (11.0%)	104.2%
営業利益	1,311 (1.8%)	1,365 (1.9%)	104.1%

- 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を図ることで、人件費や物流費等の増加をカバーする計画

加工事業

単位:百万円、()内は構成比

	2023年3月期 実績	2024年3月期	
		計画	前期比
売上高	18,711	17,566	93.9%
売上総利益	3,524 (18.8%)	3,164 (18.0%)	89.8%
営業利益	1,578 (8.4%)	1,237 (7.0%)	78.4%

- 労務費や工場の電力費等の増加に加え、プレカット材の販売価格の下落も想定されるため、収益性の低下を予想

セグメント別の通期計画でございます。

建材事業は、いろいろな脱炭素関連の商材等の販売を強化しております。また、リフォームやリノベーション需要の取り込み、あるいは非住宅市場の開拓等を行うことによって、人件費や物流費等の販管費の増加をカバーしていく計画でございまして、売上は735億円、3.4%の増収、営業利益は13億6,500万円で、4.1%の増収増益を計画しております。

加工事業は、残念ながら木材価格等が下落していること、そして、労務費や工場の電力費・燃料費等の増加もございまして、減収減益という計画になっております。売上高が175億円で、前期比で93.9%。営業利益は12億3,700万円で、78.4%にとどまると予測をしております。

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@scriptasia.com

環境アメニティ事業

単位:百万円、()内は構成比

	2023年3月期 実績	2024年3月期	
		計画	前期比
売上高	17,306	18,027	104.2%
売上総利益	2,674 (15.5%)	2,890 (16.0%)	108.1%
営業利益	196 (1.1%)	179 (1.0%)	91.6%

- 人件費や物流費等の増加により、収益性の低下を予想

エンジニアリング事業

単位:百万円、()内は構成比

	2023年3月期 実績	2024年3月期	
		計画	前期比
売上高	5,644	8,021	142.1%
売上総利益	1,136 (20.1%)	1,449 (18.1%)	127.6%
営業利益	356 (6.3%)	527 (6.6%)	147.7%

- 前期にM&Aした日本調査㈱と芳賀屋建設㈱が寄与するため、大幅な増収増益を予想

環境アメニティ事業につきましても、売価が増えることもありまして、180億2,700万円の4.2%の増収を計画しております。ただこちらも、物流費、人件費等が確実に上がるだろうということで、残念ながら減益の予想でございます。1億7,900万円で、91.6%の予想でございます。

エンジニアリング事業につきましては、前期の工期の遅延等もありました。そういったものが入ってくることもございますし、前期にM&Aをした日本調査㈱と芳賀屋建設㈱などが貢献することもございまして、大幅な増収増益予想でございます。80億2,100万円で、前期に対しまして42.1%の増収。営業利益は5億2,700万円で47.7%と、5割近い増益を予想しております。

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@scriptasia.com

その他

単位:百万円、()内は構成比

	2023年3月期 実績	2024年3月期	
		計画	前期比
売上高	3,405	3,312	97.2%
売上総利益	535 (15.7%)	536 (16.2%)	100.2%
営業利益	131 (3.9%)	110 (3.3%)	83.5%

- 前期に自動車分野でスポット的な売上が発生したことや、人件費等の増加により、若干の減収減益を予想

その他事業は、前期に自動車分野でのスポット的な売上が発生したのが、今年度は発生しないこと、また人件費の増加等によりまして、若干の減収減益の予測でございます。売上が33億1,200万円、営業利益は1億1,000万円でございます。

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@scriptasia.com



存在意義（パーパス）

安全安心でサステナブルな(持続可能な)
社会を創造する

行動理念

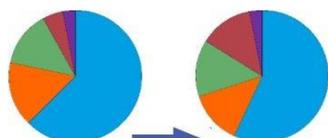
積極

誠実

堅実

基本方針

- ① 持続的成長に向けた事業ポートフォリオの変革
- ② 成長分野に注力した営業展開
- ③ 安定成長を支える経営基盤の確立



Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

26

次に、中期経営計画の進捗状況についてお話をさせていただきます。

冒頭でお話しましたように、「安全安心でサステナブルな社会を創造する」というパーパスの実現に向けて、持続的成長に向けた事業ポートフォリオの変革、成長分野に注力した営業展開、安定成長を支える経営基盤の確立を基本方針としております。

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@scriptsasias.com

1. 持続的成長に向けた事業ポートフォリオの変革

施策（中期経営計画の取り組み）	進捗・特記事項
<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅需要の変化に影響を受けにくい企業体質を確立し、建材・加工事業以外の非住建分野の売上比率を30%以上に高める ● エンジニアリング事業のM&Aを積極的に推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2022年7月、土木建造物の診断・調査を行なう日本調査(株)を子会社化【エンジニアリング事業】 ● 2022年10月、栃木県で建築工事や土木工事を行なう芳賀屋建設(株)を子会社化【エンジニアリング事業】 ● 連結売上高に占める非住建分野の売上高の割合は、下表のとおり

	前・中期経営計画期間		現行・中期経営計画期間		(単位:百万円) 2027年3月期 目標
	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	
環境アメニティ事業 (A)	15,045	16,144	17,306	18,027	40,500 30.0%
エンジニアリング事業 (B)	2,829	6,146	5,644	8,021	
その他 (C)	2,961	3,156	3,405	3,312	
非住建の売上高 (A) + (B) + (C)	20,836	25,446	26,357	29,361	
連結売上高に 占める割合	20.4%	22.7%	22.7%	24.5%	

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

27

まずは、事業ポートフォリオの変革でございます。

先ほどからお話しておりますように、住宅の着工数は前年度からかなり悪くなってきております。今年度、これから先も少子化の影響で、長いトレンドでは着工数は確実に落ちていくだろうと予測されます。

この住宅需要の変化に影響を受けにくい企業体質を確立していくことが、われわれの大きな目標になってくるわけであります。非住建分野の売上を30%以上にまず高めていこうと考えております。2022年7月には日本調査(株)を子会社化いたしました。そして2022年10月には、栃木県のゼネコンである芳賀屋建設(株)を子会社化いたしました。

ということで、2023年3月期はエンジニアリング事業は減収減益であったことが非常に大きかったんですけども、非住建分野の売上が263億円になっておりまして、連結売上高に占める割合は残念ながら22.7%と、2022年3月期と同水準でございます。

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

ただ今年度の計画でいきますと、非住建の売上が293億円まで増えるということで、連結売上高に占める割合は24.5%になると予測しております。一応、目標といたしましては、2027年3月期に405億円、30%の構成比を目標としております。

施策の振り返り（2）

2. 成長分野に注力した営業展開

	施策（中期経営計画の取り組み）	進捗・特記事項
建 材 事 業	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 脱炭素推進プロジェクトを編成し、脱炭素を切り口とした営業推進を強化 ● 越智産業(株)において、ZEH関連商材の売上高は前期比9.9%増加 ● 越智産業(株)において、建材・住設機器の展示会「アイラブホームフェア」を約3年ぶりに開催し、リフォーム・リノベーション需要の掘り起こしを図った（来場者数：約5,700名） ● 住設工事の拡大や品質向上を目的として、工事業者会（越住会）を九州各地で設立 ● 建材事業の売上高に占める住設機器の売上構成比率は、前期比0.6%増加
	<ul style="list-style-type: none"> ● 非住宅市場の開拓 ● 工事機能の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 非住宅市場のサポートサイトをオープンし、非住宅市場の開拓に活用 ● 加工事業において、非住宅物件向けの売上高は前期比7.1%増加 ● 加工事業において、施工付き販売に注力

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

28

それから、成長分野に注力した営業展開でございます。

施策もいろいろ書いておりますけども、まずは建材事業では、脱炭素関連商材を拡販しようということでございます。

越智産業(株)におきまして、2023年3月期はゼロエネルギー住宅関連商材が9.9%増加しております。それからリフォーム・リノベーション需要を取り込んでいこうということでございます。これも2023年3月期は、越智産業(株)におきまして建材・住設機器の展示会を約3年ぶりに開催いたしました。コロナの影響も少なくなったことで、これは開催できたわけでございます。そして、リフォーム・リノベーション需要の掘り起こしを図ったということでございます。来場者数が、5,700名でございました。

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@scriptasia.com

また、建材事業の売上高に占める住設機器です。主に住設機器は、リフォーム・リノベーション需要が中心になってございまして、これは前期比 0.6%の増加で、展示会などの効果があらわれてきているといったところでございます。

次に加工事業につきましては、住宅以外の建物の需要を掘り起こしていこうと考えております。加工事業におきまして、2023年3月期は非住宅物件向けの売上高は前期比で7.1%増加しております。

施策の振り返り（3）

2. 成長分野に注力した営業展開

	施策（中期経営計画の取り組み）	進捗・特記事項
環境 アメニティ 事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 施工体制の強化 ● EC市場の開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ● 太陽産業(株)において、冷凍・冷蔵機器や空調設備機器の工事に注力 ● 寺田(株)において、ECサイトでの衣料品等の販売を拡大 ● EC市場の売上高は、前期比1,401%増加
エン ジニア リング 事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 更なるM&Aの推進による工事ネットワークの構築 ● 建材事業と連携した土木関連商材の取り扱い 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2022年7月、土木建造物の診断・調査を行なう日本調査(株)を子会社化 ● 2022年10月、栃木県で建築工事や土木工事を行なう芳賀屋建設(株)を子会社化 ● 建材事業と連携し、道路向け遮熱・断熱塗料等の土木関連商材の取り扱いを推進
その他	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車のEV化を見据えた売上構成の転換 ● 国内製産業資材の拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車分野の売上高を維持した上で、自動車分野の売上構成比率が減少 自動車分野 売上高 前期比5.2%増加 自動車分野 売上構成比率 前期比1.0%減少 ● 国内製電気絶縁材の売上高は、前期比134.1%増

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

29

次に、環境アメニティ事業でございまして。これは EC 事業の開拓ということで、2022年3月期に買収しました寺田(株)におきまして EC サイトでの衣料品等の販売を拡大しております。これは売上そのものが小さいということで、EC 市場での売上高は、前期比 1,401%という大変な伸び率にはなっております。

それから、エンジニアリング事業でございまして。これは非住建分野を伸ばすという意味で積極的に M&A を行ってございまして、昨年度も先ほどお話しましたように、日本調査(株)と芳賀屋建設(株)の二つの会社の M&A を行ってございまして。

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

そして、その他事業です。これは産業資材部門でございますけども、車そのものが、これからEVが増えていくということで、今までは自動車のマフラーといった部材を提供したということで、この構成比がいずれ落ちていくだろうと考えております。自動車分野の売上高そのものはスポット的な需要もありまして、前期比は5.2%増加しております。しかし、電気絶縁材料などを伸ばしたことによりまして、売上構成比は、自動車分野は1%減少でございます。徐々に自動車分野の売上構成比を減らしていこうということでございます。

国内製産業資材の拡販ということで、電気絶縁材につきましては前期比134.1%の増加という、大変大きな伸びを示しております。

施策の振り返り（4）

3. 安定成長を支える経営基盤の確立

施策（中期経営計画の取り組み）	結果・特記事項
<ul style="list-style-type: none"> ● DX推進 ● サステナビリティについての取り組み強化 ● 人材の育成・確保 ● コーポレートガバナンスの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2022年4月～2023年3月、建材事業のグループ会社に共通した新基幹システムを、(株)トーソー、(株)丸滝の2社に導入（累計で5社導入） ● 2023年4月、情報システム部を新設し、DX推進を強化 ● 2022年5月、TCFD提言への賛同を表明し、TCFD提言に基づいた戦略や指標・目標等の検討を開始 ● 2023年4月、サステナビリティ委員会を設置 ● 2023年6月、人権方針を策定 ● 多様な働き方を推進し、オフィスから離れた居住地で勤務する遠隔地勤務を実施 ● コーポレートガバナンス・コードへの対応を実施 英文開示（株主総会招集通知、決算短信、決算説明会資料） TCFD提言に基づいた戦略や指標・目標等の検討

次に、安定成長を支える経営基盤の確立でございます。

弊社グループもDXを推進していこうと考えておりまして、建材事業のグループ各社に共通した基幹システムを導入いたしました。現在までに、昨年度は(株)トーソー、(株)丸滝の2社に導入いたしまして、累計で5社、導入しております。これをさらに強化していくところでございます。そして今年度、情報システムを新設いたしまして、DX推進を強化していこうと考えております。

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

それから、サステナビリティについての取り組みでございます。2022年5月には、TCFD提言への賛同を表明いたしました。TCFD提言に基づいた戦略や指標・目標等の検討を開始しております。これにつきましても、取り組みをさらに新しい年度で強化していく予定でございます。そして2023年4月には、サステナビリティ委員会を設置いたしました。そして6月には、人権方針を策定しております。

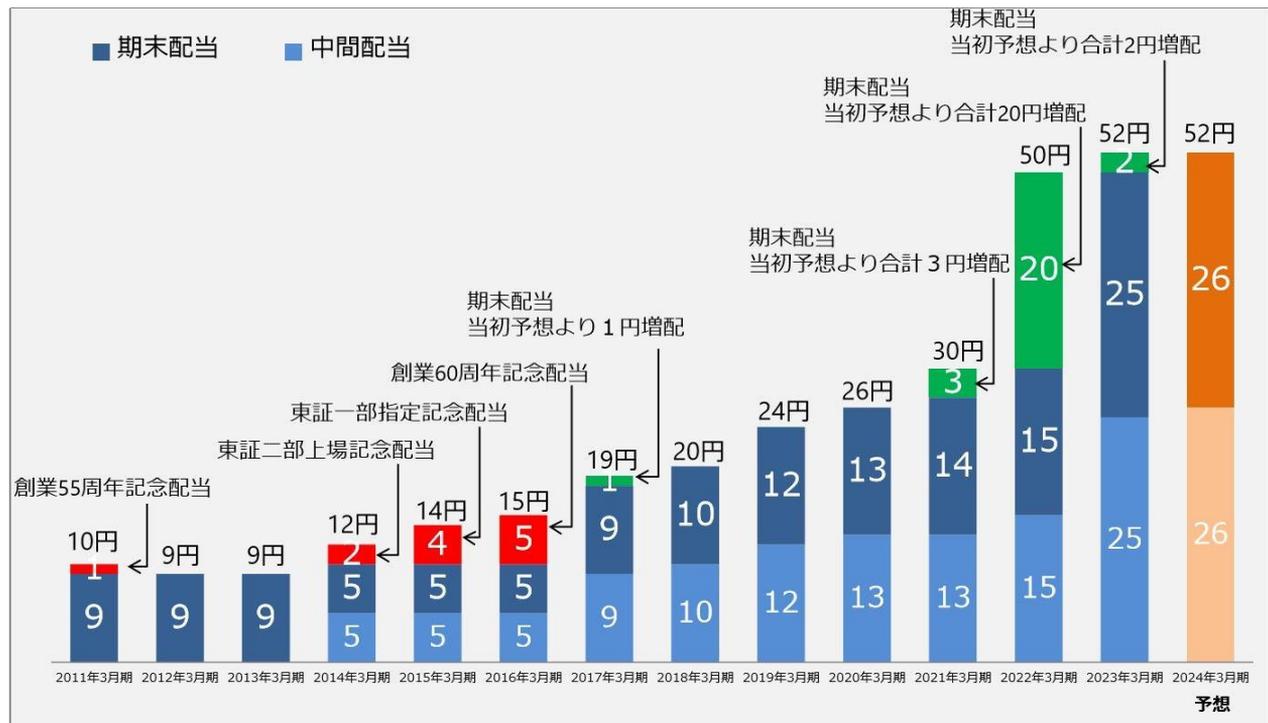
人材の育成・確保につきましては多様な働き方を推進していくことで、オフィスから離れた居住地で勤務する遠隔地勤務も実施しております。また、いろいろな介護等でフルタイムで働けない方のために、短時間勤務での正社員制度も、新しくこの6月からスタートしております。

それから、コーポレートガバナンスの強化でございます。コーポレートガバナンス・コードへの対応をしっかりと実施しております。英文開示を増やしております。また、TCFD低減に基づいた戦略や指標・目標等の検討を行っております。

株主還元



10期連続の増配を達成



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% 27.0% 32.7%

Copyright (C) 2023 OCHIホールディングス株式会社 All Rights Reserved.

31

最後に、株主還元でございます。

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@scriptasia.com



おかげさまで、2023年3月期はまた増配を達成できておりました、10期連続の増配でございました。2011年3月期から載っておりますけれども、当初は非常に配当性向も低く、配当の絶対額も低かったわけでありまして、これが10期連続の増配で大幅に伸びてきております。

配当性向は、2023年3月期で27.0%になっておりますけれども、今年度はようやく30%を超えて、32.7%まで配当性向が伸びる予測になっております。今後とも、株主還元をいろいろと強力でいきたいと思いますと考えております。

以上で2023年3月期の決算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。

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@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：ありがとうございます。それでは質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は挙手をお願いいたします。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、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。それでは、どうぞよろしくをお願いいたします。

コウヅマ [Q]：SMBC 日興証券、コウヅマと申します。お世話になっております。質問が何点かございまして、一問一答でお願いできればと思います。

まず、実績と今期の計画におけます、数字の確認というお話ですけども、まず、加工事業における木材の価格は実績でどのぐらい上昇していたのか、今期はどのぐらい下落しているような前提でいるのかということと、人件費に関しまして、前期はどんな形で、例えばベアアップであったり、一時金であったり、どのぐらい上がって行って、今期はそれをどのように見ていらっしゃるか。まず数字について、実績と今期の計画について教えてください。

越智 [A]：すみません。木材の販売価格はデータがないので。

コウヅマ [M]：わかりました。

越智 [A]：人件費は、加工事業につきましては 5,000 万円程度、増加しているといったところです。

コウヅマ [Q]：できれば、人件費全般、御社全体像での数字として、終わった期と今期、どんなふうに見ていらっしゃるのか。金額でも構いませんし、ベアアップとか一時金の部分で、年収ベースでどのぐらい増えているとか、そういう形の表現でも構いませんので。

越智 [A]：人件費につきましては、グループ全体で昨年度は M&A の影響を除くと 6,000 万円程度の増加でございまして、今年度は M&A の影響を含めて 3 億円以上増加すると見ております。

コウヅマ [Q]：これは、M&A の関係とかですよね。わかりました。

二つ目の質問としましては、御社の中計との兼ね合いですけども、2027 年 3 月期の目標が売上 1,350 億円、営業利益 38 億円となっているところから、特に変わっていらっしゃらないと思うん

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



ですが、売上に関しましては M&A もあって、それは堅調に今期計画を見ても、インラインできているかと思っております。

一方で、営業利益に関しましては、なんか今期の会社計画なんかを見ますと、去年の期首の会社計画とよく似た数字だと思っていて、保守的だというのはよく存じ上げてはいるんですけども。要は、先ほどお話があった中期的な取り組みとかいろいろあるんですけども、今後の利益の上がり方とかイメージ。特に今、成長分野に注力した営業展開をやられてますという話もありましたし。

終わったところを見ると、意外とエンジニア案件は収益性の高いのが結構取れいるとお見かけしてまして、もしかしたら M&A の関係で増えているのかもしれないし、既存ビジネスにおいて増えているのかもしれないし。そこら辺におきまして、営業利益の今後の出し方というか考え方を、もしイメージがあれば教えてください。

越智 [A]：イメージとしましては、木材加工とか建材事業が伸びは低いだらうと。若干、住宅着工の推移によっては、やはりマイナスになっていくんじゃないかと予測してございまして、それをエンジニアリング事業とか、産業資材分野とか、あるいは空調機器の販売等、そういった分野でカバーして行って、この目標を達成していこうと考えております。

コウヅマ [Q]：利益については、同様ですか。

越智 [A]：同じです。

コウヅマ [Q]：なるほど。最後ですけども、なかなかコメントできないところもあるかと思うので、差し支えない範囲で構わないのですが。プライム上場維持基準に関しましての話もありまして、あと PBR1 倍割れの話も最近あるかと思うので、そこの二つに対しての認識とか今後の対応。特に御社の場合だと、現預金に関しましては、借入金はあるものの余裕はあるかとお見かけしますし。

もう少し配当も。結構、配当利回りも今、高いんですよ、もちろん。ですけど、自社株買いも含めてやられてもいいかと。特に、直近の3月に亡くなられたお母様の持っていた分の売り出しというか、市場売却されていると思うんですが、意外とマーケットインパクトがあったとお見かけしてまして、いろいろ込みでお話いただければと思うんですけども。

越智 [A]：いろいろと、上場維持基準の適合に向けた計画につきましては、今後また発表していくことになっておりますので、少しお待ちいただきたいと思っております。その中で、PBR1 倍割れの対策等も計画として載せていこうと考えております。

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



いずれにしましても、当社グループは ROE が 12%ありますし、いろいろ資本コストなどを、私どもも理論値として計算しておりますけども、これを十分にカバーしているということで、業績的なパフォーマンスはそんなに悪くはないんじゃないかと考えておりますけども、まだまだ市場評価が低いということでございまして、これに対する対策をいろいろと今、鋭意に練っているところでございます。

おっしゃるように、現預金がたくさんあるんじゃないと言われておりますけども、私どもも、一つ M&A という基軸に成長・発展してきておりますので、そういった成長投資にもこういった現預金を使いたいとは考えております。

いずれにしましても、いろいろな PBR1 倍割れに対する対策等、6 月の下旬ぐらいには発表をしたいと思っておりますので、そこまでお待ちいただきたいと思っております。

コウヅマ [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。続いてのご質問をどうぞ。

オカノ [Q]：ご説明、ありがとうございます。キャピタルグラフのオカノと申します。初歩的な質問で恐縮ですが、2 点お伺いさせていただきます。

1 点目ですけれども、資料の 2 ページにある競合他社さんとの比較を出されていて、5 社、他社さんは 4 社あるんですけれども、御社の場合ですと利益率、ROE が高いということで、直近の 2023 年度 4Q の業績でも営業利益などが堅実な業績になっているかと思うんですが、他社さんによってはマイナスに転じているところもあります。このあたり、他社さんにはない御社の独自の強みの構造というか、その点についてお伺いさせていただきます。

2 点目ですけれども、今ですと九州で工場の建設ラッシュなどがございまして、周りには住宅の需要なども今後、中長期的には出てくるかとも思うんですけれども、そのあたり、何か変化などありましたら、見通しについて教えてください。

越智 [A]：ご質問ありがとうございます。同業他社との収益力の違いにつきましては、1 点は先ほどからお話しておりますように、いろいろな非住建分野です。私どもでは、環境アメニティ事業やエンジニアリング事業、さらに、その他の産業資材部門といったものが他社にない部分であると思っておりますし、こういったところが総じて住建事業以上のパフォーマンスを示していることが、同業他社との差別化になってきている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



ただ、住建事業そのものも、実は同業他社よりも若干高いということを持しておりまして、これは九州に非常に直需の子会社が多いということで、この直需の子会社の利益率が高いことが、住建事業での他社との差別化要因かと考えているところでございます。

越智 [M]：すみません。2問目をもう一回、お話しいただけますか。

オカノ [Q]：九州・熊本などですと、半導体の工場建設などがありますけれども、住宅ですね。お願いします。

越智 [A]：これにつきましては、半導体の工場に伴って、住宅関連の需要も起こってくるだろうと見ております。現状では、戸建ての住宅よりも、貸家等の建設がかなり進んできているといったところで、貸家需要は今年度の後半あたりには出てくるんじゃないかと思っております。

TSMC につきましても、さらに追加の投資等も検討されているようですので、熊本地区を中心にこれから先、そういった地区の需要が、住宅に関してもある程度のプラス効果があるのではないかと見ております。

オカノ [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうも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。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

