登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より OCHI ホールディングス株式会社様の 2024 年 3 月期、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 2 名様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：どうも、よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。執行役員経営企画部長の、藤島重義様。

藤島：藤島でございます。おはようございます。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。本日、ご説明のほうは越智様からいただくことになっております。説明の後に質疑応答の時間をもうけていただきます。

それでは早速、よろしくお願いいたします。

越智：それでは早速、OCHI ホールディングス㈱の 2024 年 3 月期の決算について、説明させていただきます。

まず、会社の概要ということでございます。ご存知案内かもしれませんけれども弊社のパーパス、「安全安心でサステナブルな（持続可能な）社会を創造する」を掲げております。会社概要はご覧のとおりでございまして、福岡市中央区に本社がありまして、業種は卸売。東証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。

グループ従業員は M&A を重ねまして、1,600 名を超えております。沿革につきましては、こちらは 1955 年に弊社は創業いたしまして、来年がちょうど創業 70 周年を迎えることになります。

東証の市場再編に伴いまして、2020 年 4 月に東証プライム市場へ移行いたしまして、その後、2023 年 10 月には特例を活かしまして、東証スタンダード市場へ移行しておりまして、現在、東証スタンダード市場、福岡証券取引所に上場しているということでございます。

2024 年 1 月に、東京に本社を置きます㈱アイ・ビルドという会社を子会社化いたしております。

事業セグメントはこちらのとおりでございまして、五つの事業セグメントから弊社グループは構成されております。まずは一番左にあります建材事業でありまして、建材や住宅設備、住宅に使う商

材を卸しているところでございまして、広域に越智産業㈱が卸売業として展開いたしております。その傘下にいろんな、先ほどお話ししました㈱アイ・ビルドなどの関係会社があるということでございます。主な需要先は工務店さんやハウスメーカーさん、また建材の 2 次販売店となります。

それから次に、その隣が加工事業でございます。こちらは木材を加工して、住宅の構造をつくっている事業でございます。プレカット工場を運営している兵庫県のヨドプレ㈱、愛媛県の愛媛プレカット㈱、そして福岡の西日本フレーミング㈱という三つのプレカット工場から構成されております。これも主な需要先は、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。

それから、環境アメニティ事業です。東北、北海道のほうで展開いたしております。主な取扱商品、割と多岐にわたるわけですけれども、空調機器であるとか暖房機器、それから家庭用品、また冷凍冷蔵庫、繊維製品なども扱っているということでございます。主に冷凍冷蔵庫や空調を扱っているのが、東北の仙台に本社を置きます太陽産業㈱という会社でございます。そして量販店向けに主にベンダー事業を行っているのが、北海道の札幌に本社を持っております㈱松井と寺田㈱という、二つの会社でございます。

それからもう一つ、その横のエンジニアリング事業がございまして、これは主に建設事業の元請事業が中心でございます。ご覧のとおり、四つの建設会社があるということでございます。それとまたちょっと異色ですけれども、いろんな構造物、いろんな地域のインフラなどの劣化度合いを診断していく、調査していく会社がございます。これが日本調査㈱という会社でございます。東京の板橋に本社を構えております。

そして、その他事業です。産業資材を販売する会社がございまして、太平商工㈱という会社がございます。これは自動車の部品であるとか、造船の部品であるとか、そういったいろんな機械の製造にかかわる商材を主に納材しているような、卸売業でございます。

次に売上、および営業利益の推移でございます。ご覧のとおり、M&A により連結業績はほぼ拡大基調ということでございます。2024 年 3 月期は残念ながら減収減益になっております。連単倍率は越智産業㈱の利益が落ち過ぎたこともありまして、22.17 倍でございます。その前年度が 6.3 倍でありまして、順調に M&A した会社が収益に貢献してきている。また、売上の拡大にも貢献してきていることを表しているということでございます。

次に 2024 年 3 月期、前期の決算の概況についてお話をさせていただきます。ポイントは、やはり住宅着工が減少しておりまして、減収減益でございました。親会社株主に帰属する当期純利益は、なんとか計画を達成することができたということでございます。

売上高につきましてですが、2023 年度の持ち家、分譲戸建住宅の着工戸数は期間ずっと前年同月比マイナスが続きまして、前期比 10%減でございました。その中で売上高は前期比で 1.9%の減、M&A の寄与分を除けば 3.9%減でございました。エンジニアリング事業につきましては、計画を達成することができております。

次に、営業利益でございます。営業利益は、建材事業と加工事業が残念ながら住宅需要の落ち込みで減益になっております。前期比で 26.8%の減益でございます。M&A の寄与分を除きますと、28.4%の減となります。残念ながら前期比、計画比とも 20%以上の減益でございました。ただ環境アメニティ事業、エンジニアリング事業、その他の部門は計画を達成しておりまして、住宅着工の落ち込みで建材や加工が悪かったわけでありますけれども、それを他の事業部門で多少カバーしたところでございます。

そして親会社株主に帰属する当期純利益につきましてはご覧のとおり、前期比で 15.7%減でありますけれども、計画比は 102.1%で、なんとか計画を超えることはできております。ただし、固定資産売却益の 4 億 8,900 万円、また政策保有株式の整理に伴う投資有価証券売却益、2 億 2,500 万円などを計上したということでございます。

次に、損益計算書でございます。これも先ほど説明しましたとおり、前期比は減収減益でございます。計画比につきましてはご覧のとおりで、最終利益だけ 2.1%ということで計画を上回ることができたと。それ以外は売上も利益も計画を割っている、予算を割っているところでございます。

特別利益は先ほどお話ししましたように、7 億 1,500 万円、特別利益を計上しております。特別損失のほうは建物の減損などがありまして 6,800 万円、それからヨドプレの尾道支店の閉鎖に伴いまして、2,500 万円のマイナスが発生しているということでございます。ほぼ 1 億円の特別損失が発生しております。

営業利益の増減要因でございますけれども、これはなんといいましても減収に伴いまして、売上総利益が大幅に落ちたことです。そして販管費も増加していることで、減益になっております。ご覧のとおり、M&A の寄与分が多少 1 億 1,100 万円ほどありますけれども、売上総利益の減少が 4 億 8,500 万円、5 億円近くで、非常に大きかったということでございます。

その他、販管費もいろいろと増加していっていることで、残念ながら前期に比べまして 21 億 5,500 万円で、26.8%の大幅な減益になったということでございます。

次に、計画比でございます。こちらも 21.6%の減益でありますけれども、これはもともと多少の減益は予想しておったということでございますけれども、やはり売上総利益の減少が予想以上に大きかったということでございます。

その他、経費面では人件費が多少予測、計画よりもプラスになったと。また販管費なども多少プラスになったところがございますけれども、なんといいましても売上の減少に伴う売上総利益の減少が、非常に大きかったということでございます。

そのほか、㈱アイ・ビルドの M&A に伴う関連費用などが 1 億円ほど計上されたということでございます。残念ながら 21.6%の減益に終わっております。

次に、四半期の売上高推移でございます。下記見ていただくと分かるように、住宅関連の需要が第 3 四半期、秋口から盛り上がってくるのが例年のパターンでございました。ほぼ第 3 四半期辺りが一番高いわけでございます。第 4 四半期はそんなに極端には悪くならないわけでありますけれども、2024 年 3 月期に関しましては、2024 年になってから住宅関連の需要が非常に落ち込んだことで、非常に売上のほうも大きく第 3 クォーターから第 4 クォーター、落ちているところでございます。

収益のほうもご覧のとおり、0.6%ということで大幅に落ちておりまして、これまでの四半期の推移を見ていただくと分かるように、かなり異常値となっておりまして。第 4 クォーターの結果が、全体の非常に厳しい決算につながったということでございます。

そういう中、このグラフは黒いラインが住宅着工数の推移でございます。オレンジ色が木材加工事業の売上高、そして青いところが建材事業の売上高でございます。住宅着工が対前年で 10%マイナスでございますので、ご覧のとおり、2021 年辺りからずっと下回っているところでありますけれども。

それが建材事業に関しましては、合板価格などがやや下がっておりますけれども、それ以外の建材や住設に関しましては、販売単価そのものはこういったインフレのご時世でありますので、どのメーカーさんも価格改定しておりまして。かなり単価が上がってきていることもありまして、基本的には住宅着工に対しましてプラスといいますか、その推移よりも上のほうを走っているところでございます。ただご覧のとおり、第 4 クォーターだけは、大きく落ち込みをしているということでございます。

木材加工につきましては、非常に住宅着工の推移以上の落ち込みを見せておりまして、これは需要そのものが少し少なくはなっていることもあるんですけれども、それ以上に木材の販売価格そのも

のが非常に低下しておりまして。1 棟当たりの販売額が非常に低下したことが、非常に大きいということでございます。なかなか加工事業は、売上のほうは苦戦が続いているところでございます。

次に、セグメントごとの損益でございます。各事業グループ、前年比で見ますと建材と加工事業はマイナスでございます。特に加工事業のマイナス幅が大きいということでございます。環境アメニティとエンジニアリング事業は、前年に対しましてプラスになっているということでございます。計画に対しましても、エンジニアリング事業のみが売上のほうが 3%のアップでございました。

営業利益につきましても、加工事業が一番利益が落ち込んでいるということで、前期比で 53.9%でかなり落ち込んでいるということでございます。環境アメニティとエンジニアリング事業は、前期に対しまして営業利益がプラスになっておりまして、また計画比も両方とも大幅にプラスとなっております。

まず個別に見ていきますと、建材事業でございます。こちらはご説明しましたように、売上の落ち込み幅は比較的小さかったんですけれども、利益のほうはかなり大きく減益となっております。人件費など、販管費の増加が非常に大きかったということでございます。今後とも厳しい状況が続くんじゃないかと思いますけれども、今後、また㈱アイ・ビルドなどの子会社化をいたしておりますので、こういったものを活用してカバーしていきたいと考えております。

昨年度 2024 年 1 月に M&A しました、㈱アイ・ビルドでございます。ご覧のとおり、東京の北区のほうに本社を持っておりまして、事業拠点、北海道、東北、それから関東、九州と、かなり大きく拠点展開をしているわけでございます。社員数が 116 名で売上高が 50 億円弱でございます。

メインの事業は、一般住宅の外壁工事と屋根や雨どいの工事でございますけれども、最近は太陽光パネルであるとか、木造のアパートなどの建築の請負など、いろいろと事業分野のウイングを広げているところでございます。

九州地区、この越智産業㈱の地元でありまして、ここではかなり㈱アイ・ビルドとの協業が進んでいているところでございます。北海道のほうも太陽光の推進などで、㈱松井と協業がかなりできているところでございます。

関東地区につきましては、越智産業㈱の拠点が神奈川県の座間だけでございました。そういう中でこれだけ㈱アイ・ビルドの拠点が横浜、東京、千葉などいろいろと拠点展開をしているということでございますので、今後かなり関東地区では、大きなシナジーが出てくるのではないかと期待いたしております。

次に、加工事業でございます。こちらは戸建住宅の落ち込みで、非常に厳しい状況でございました。それに加えて先ほども説明しましたとおり木材価格が下落したことで、相場商品であるのでやむを得ないことでございますが、売上高が 21.3%という大幅な減収になっております。計画比も同じように大幅な減収でございました。

営業利益のほうは、残念ながら前期比で 46.1%という大幅減益でございました。ただしウッドショック前が営業利益水準が 2020 年 3 月期が 8 億 3,500 万円、2021 年度が 7 億 400 万円でございますので、ウッドショックのときにかなり木材価格が高騰いたしまして、かなり高い利益が出たわけでありますけれども、その部分が剥げ落ちて、ほぼもとの状態に戻ったということでございます。

それから特記事項といたしまして、ヨドプレ㈱尾道支店がございましたけれども、ここが生産規模拡大が難しいことから閉鎖いたしております。

次に、環境アメニティ事業でございます。東北中心に冷凍冷蔵機器、また空調機器の販売、設置工事が好調に推移したことによりまして、売上高につきましては前期比では 2.7%の増収となっております。営業利益につきましても 38.3%の増益で、前期比は非常に堅調に推移したということでございます。

計画比につきましては、北海道中心に展開しております量販店向けベンダー事業において、物価高の影響などによりまして消費者マインドが低下しておりまして、残念ながら売上については計画に対しては、計画に対しては未達に終わっております。ただ冷凍冷蔵庫や空調機器の販売、設置工事が好調に推移したことや、量販店ベンダー向け事業につきましても、物流の効率化など販管費を圧縮したことによりまして、利益面では計画を達成することができております。計画に対しまして 50.9%アップということで、大幅な計画に対しましては増益でございました。

次に、エンジニアリング事業でございます。ここは前期 2023 年 3 月期に日本調査㈱、また宇都宮にある芳賀屋建設㈱という会社を M&A いたしておりまして、それが業績に寄与したということでございます。既存の子会社においても工事売上が堅調に推移したことによりまして、売上につきましては前期比は 46.3%の大幅増収でございました。計画比も 3%上回ることができております。

営業利益につきましては、前期に対しまして 2.3 倍という大幅な増益を達成できております。また計画に対しましても 50%以上のアップで、大幅な増益で、こちらは増収増益でございました。建材や加工の不振を、多少なりともカバーできたということでございます。

その他事業でございます。ここは産業資材の販売をしている部門でありますけれども、自動車関連、および産業用電気絶縁材の販売が減少したことで、前期比 7.7%の減収にとどまっておりま

す。自動車関連の不正問題等で生産が停止することが結構多くありまして、残念ながらここは減収に終わっております。売上総利益率の向上に努めたものの、人件費などの販管費の増加によりまして、営業利益は 9%の減益に終わっております。

計画に対しましては、売上は未達に終わっておりますけれども、利益は先ほどお話ししたように売上総利益率の向上に努めましたので、計画に対しましては 9%アップとなっております。

次に、貸借対照表でございます。ご覧のとおり、自己資本比率が 35.1%でございました。若干、1.7 ポイント上昇することができております。特にないわけですけれども、売上債権がマイナス 11 億円になっておりまして、これはやはり第 4 クォーター、売上が急激に落ちたことが響いているということでございます。

キャッシュにつきましては 145 億円で、4 億 5,200 万円増えております。ネットキャッシュも前年に比べて若干増加しておりまして、M&A を繰り返しておりますけれども、財務内容は堅調である、堅実な財務内容であるといえると思います。

次に昨年度 2024 年 3 月期はご覧のとおり、営業活動によるキャッシュ・フローは 33 億 8,500 万円で、前年よりは大幅に増加することができております。これに対しまして、本社の管理部門の社屋を購入したりしておりまして、こういったかたちで投資活動によるキャッシュ・フローがマイナスの 15 億 3,900 万円で、フリー・キャッシュ・フローは 18 億 4,500 万円でございました。

そしてこのフリー・キャッシュ・フロー、長期借入の返済であるとか配当金の支払等に充てたことで、現金同等物は 5 億 5,600 万円プラスとなっております。ということで、現金および現金同等物の期末残高は 145 億 6,000 万円で、前年に比べまして 5 億 6,000 万円プラスになったということでございます。

さて、2025 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、非住宅分野での売上を伸ばしていこうということ、またリフォーム需要の取込みや木構造の推進によりまして、増収増益を見込んでおります。特に前期 2024 年 3 月期に M&A した㈱アイ・ビルドなどとの協業が、生きてくるのではないかなと考えております。

売上は 10%アップの 1,250 億円でございます。営業利益は 29.9%アップの 28 億円、親会社株主に帰属する当期純利益はほぼ横ばいですけれども、0.3%プラスの 21 億円でございます。

次に、ROE がこのところ 1 桁にとどまっております。できるだけ ROE、10%を超える水準にまた回復させていきたいと考えております。ということで、いろんなエンジニアリングや環境アメニテ

ィなどの事業部門もあるわけでありますけれども、まずは主力事業であります建材や、加工の収益性を向上させていかなければいけないということでございます。

ということで、㈱アイ・ビルドという会社を M&A いたしました。この会社は全国的に展開しておりまして、特に最近は太陽光発電システムの施工に力を入れていることで、OCHI グループ全体で、この太陽光発電設備の全国的な展開をしていこうと考えております。

特に㈱アイ・ビルドが取り扱っている曲がる高出力、超軽量タイプの太陽光パネルがございまして、これは寒冷地などでは非常に評価されておりまして、これから需要が増えてくるのではないかなと思っております。北海道のほうには連結子会社がございまして、ここはそういった設備工事も行える会社でございますので、こことタイアップして寒冷地などでも太陽光の、またこのシステムを伸ばしていきたいと考えているところでございます。

次に建材、加工の収益力の向上ということでございますけれども、やはり病院や老健施設、幼稚園などの住宅以外の物件を木造化しようという動きが、非常にさかんになっておりまして。新築、既築に並ぶ事業の柱として、この非住宅の事業を拡大いたしております。

OCHI グループ、先ほど説明した加工事業 3 社、5 工場ございます。ここでしっかりとプレカットを行って、建材事業やエンジニアリング事業の子会社としっかりと連携して、グループシナジーを生かして、非住宅事業をこれから拡大していこうと考えております。

また、生産性の向上による収益性の改善も非常に重要なことでございまして、DX 化を推進しているということでございます。特に越智産業㈱では RPA を今いろいろと推進を図っております。

また今年度、OCHI ホールディングス㈱のほうで物流業務部を新設いたしました。グループ全体の物流業務を向上させようということでございまして、特に建材事業からスタートしているわけでございます。検品作業等の効率化から配送の最適化を推進しまして、なんとか生産性を物流においても向上させていきたいと考えております。

次に資本収益性の向上と書いておりますけれども、積極的な M&A を実施しながらも、キャッシュポジションは良好であるということで、ご覧のとおり弊社グループ、OCHI グループのキャッシュポジションは年々改善いたしております。

M&A をすればするほどキャッシュが増えていく感じになっておりますけれども、今後この豊富なキャッシュを活用して、事業構造をもっと収益性の高いものにしていく M&A を重ねてまいりたいと思っております。

営業キャッシュ・フローを利用した、成長分野への投資でございます。ここにございますとおり、住宅に関しましては非常に環境変化が激しい事業でございまして、エアーポケットで、突然売上が極端に落ちるときも時々出てきたりしますので、そういったことを平準化していこうということで、住宅事業以外の部分も売上構成比をもっと増やしていこうというのが、2027 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画の目標でございます。最終的には 405 億円、30%以上の非住建分野の売上構成比にしようと考えております。

さて、セグメント別の通期計画でございます。いろんなお話をしましたとおり、非住宅分野、特に木構造を推進すること、また太陽光などいろんな脱炭素に絡む商材をさらに伸ばしていく。またリフォーム、リノベーションもこれから主体になりますので、ここをしっかり取り込んでいくこと。そして TRESSA㈱と㈱アイ・ビルドという前期 2024 年 3 月期に M&A した会社の業績も、これから寄与していくだろうということでございます。

㈱アイ・ビルドに関しましては、連結のバランスシートには取り込んでおりますけれども、損益ベースではこの前期 2024 年 3 月期の決算には関係していないということでございます。今期 2025 年 3 月期は㈱アイ・ビルドの業績はオンしてくるということでございます。ということで、売上は 791 億円、13.2%の増収、営業利益も 13 億 8,300 万円で、71.4%の増益ということで、大幅な増収増益を見込んでおります。

加工事業につきましては特段新しく M&A はないわけですけれども、やはり今後は非住宅物件ともう一つ、今、非常にアパート需要が好調でございまして、4 月の着工数も 7 万 6,000 戸ということで、11 カ月ぶりにプラスになりましたけれども、その主体はアパートでございまして、ここが非住宅もありますけれども、アパート物件の取込みなどによりまして、またエンジニアリングや建材事業との連携による木構造建築の推進などによりまして、増収増益を図ろうと考えております。売上高につきましては 161 億円、9.6%の増収。営業利益は 40.3%増益の 11 億 9,300 万円を見込んでおります。

次に、環境アメニティ事業でございます。こちらにつきましてはインフレの影響もありまして、量販ベンダー事業はやや販売不振といったところもあります。ということで、売上高は 98.7%の 175 億円を見込んでおります。人件費や物流費も増加してくるだろうということで、収益力も若干低下いたしまして、営業利益は 1 億 9,800 万円、前年比で 73.2%を見込んでおります。

その下のエンジニアリング事業でございます。ここも木構造であるとか建材事業との連携をしていこうということで、売上高につきましては 14.3%伸びて 94 億 3,600 万円でございます。ただ 2024

年問題ということで、外注費や人件費などが大幅に増加していくことで、資材が高騰してきているということで、残念ながら利益は 7 億 1,100 万円、13.5%の減益になっております。

その他、産業資材部門でございます。ここはいろいろな電気絶縁材料などが伸びてきておりますので、売上は 14.4%増収の 35 億 9,500 万円、営業利益は 2%増益の 1 億 2,200 万円を予想しております。

次に、中期経営計画の進捗状況でございます。基本方針はご覧のとおり、持続的成長に向けた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でございます。

施策は、まず先ほどからご説明しておりますように、非住建分野の売上構成比を 2027 年 3 月期までに 30%に高めるということでございます。今後、M&A の積極的推進により、先ほどからご説明しておりますようにキャッシュポジションは非常に良好でありますので、それを活用して M&A を推進して、2027 年 3 月期に 405 億円、30.3%を達成したいと考えております。

㈱アイ・ビルドも建材事業の会社ではございますけれども、どちらかといいますと最近は太陽光パネルなどの設置工事などに力を入れておりまして、非住建分野の売上も非常に大きい会社であることで、この数字は十分達成できるのではないかと考えております。

それから、成長分野に注力した営業展開でございます。脱炭素関連商材の拡販ということで、これはご覧のとおり、越智産業㈱におきまして 2022 年 3 月期に対しまして、太陽光に関する売上は 161.3%増加ということでございます。ZEH のほうは少し遅れております。2022 年 3 月期に対して 9.8%、約 10%の売上の増収でございます。

リフォームやリノベにつきましても、㈱アイ・ビルドや TRESSA㈱などを活用しまして、外装関係のリフォームなどを積極的に行っていこうと考えております。非住宅市場の開拓に関しましては、建材事業におきましては非住宅物件の売上が、ここも 2022 年 3 月期に比べますと 10.2%、約 10%増加いたしております。

また今年の 2 月に非住宅木造化、木造建築への取り組み強化のために、建材事業、加工事業、そしてエンジニアリング事業と、グループ横断的な木構造プロジェクトを編成しておりまして、強力にこれから推進しようといたしております。

加工事業につきましては、非住宅市場の開拓ということでございます。今年度 2025 年 3 月期の計画もここがポイントになるわけでありますけれども、2022 年 3 月期に比べますと非住宅物件向けの売上は 23.5%、順調に増加してきております。また工事機能の強化ということで、加工事業にお

きましても施工付きの販売をしていこうとしております。西日本フレーミング㈱という福岡の会社なんかは、かなり施工付き販売が増えてきているところでございます。

次に、環境アメニティ事業です。施工体制の確立ということで、東北の太陽産業㈱では施工体制の強化によって、冷凍冷蔵庫の工事が増加してきております。また EC 市場の開拓ということでは、寺田㈱と㈱松井において、両方とも EC 事業を立ち上げておりまして。特に㈱寺田のほうは衣料品の EC でありますけれども、それなりに販売が伸びてきているところでございます。

それからエンジニアリング事業は、工事ネットワークの構築と土木関連商材の取扱いでございます。2024 年 1 月に㈱アイ・ビルドを子会社化いたしました。ここの工事部門と今後、このエンジニアリング事業とネットワークを構築していこうと考えております。

また環境に優しい土木関連商材につきましては、いろんな商材、いろいろとトライしているところでございます。それから 2024 年 2 月に先ほどもお話ししました、木構造プロジェクトを編成いたしておりまして、エンジニアリング事業でも木構造を増やしていきたいと考えております。

その他事業、これは産業資材事業部門ですけれども、自動車が EV 化することで、従来の自動車関連の部品がなくなってしまう、商いがなくなってしまう可能性が非常に高いわけでございます。ということで、自動車関連の売上構成比は徐々に減少して、小さくなってきているということでございます。今後はこの電気絶縁材であるとか、耐火シール等の商品を拡売いたしまして、増収を図っていきたいと考えております。

また、安定成長を支える経営基盤の確立でございます。施策といたしまして、DX 推進を掲げております。これは建材事業各社に新しい期間システムを今、導入してきているところでございます。それから 2023 年 4 月に情報システム部を新設いたしまして、DX 化を推進しております。RPA などに積極的に取り組んでいるところでございます。

それからサステナビリティについての取り組み強化で、これは 2022 年 5 月に TCFD 提言へ賛同を表明いたしました。そして 2023 年の 4 月にサステナビリティ委員会を設置しまして、グループで温室効果ガス排出量の削減目標を、2021 年度から 2030 年度の 10 年間で 30%削減に設定いたしております。

人材の育成、確保につきましては、2023 年 6 月に OCHI グループ人権方針を制定いたしました。この人権方針に基づくエンゲージメントサーベイを、2024 年 3 月に実施いたしております。

コーポレートガバナンスの強化という点では、2022 年 4 月から決算短信や招集通知、決算説明会の資料など、英文開示を実施いたしております。

当社グループ、株主還元でございます。ずっと 2011 年の 3 月から載っておりますけれども、ご覧のとおりずっと増配を続けております。昨年度 2024 年 3 月期も 33.4%配当性向、54 円ということになっております。今年度は 33.3%の配当性向で、54 円維持を今のところ予定いたしております。できれば 14 期連続となるよう、努力していきたいなと思っております。配当方針はこれまでの配当方針から、連結配当性向 30%以上をめどとすると変えております。

次に、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けての対応ということでございます。見ていただくと分かりますように、PBR、2022 年 3 月期は 1.28 倍でありましたけれども、その後ちょっと低下いたしておりまして、2024 年 3 月期は 0.94 倍まで回復いたしております。まだ 1 倍割れでございます。

ここで隣の ROE でございますが、ここも 2022 年 3 月期、負ののれんがあった影響もありますけれども、18.7%ということで非常に高かったんですけれども、このところずっと低下してきておりまして 9.3%でございます。今年度の計画も、予算を達成しても 8.7%程度にとどまるということでございます。なんとかまた 2 桁、10%以上の ROE に回復させていきたいなと思っております。それに伴って、PBR も 1 倍を超えていけるんじゃないかと思っております。

そういうことで、PBR1 倍超えの達成に向けた取り組みでございます。資本収益性の向上、これは豊富なキャッシュを生かして収益性を重視した M&A を行って、連結での収益力強化に努めていきたいと思っております。事業ポートフォリオの変革では、収益性の高い成長分野の M&A を推進して、事業規模の拡大を図るとともに収益力の強化に努めたいと考えております。

株主還元の強化ということで、先ほどもお話ししたように、連結配当性向につきましては 30%以上を目途に配当を行うかたちに変えております。それから、当社株式の流動性の向上ということでございます。流動性も向上させていったほうが、投資家の皆様は安心して取引できるんじゃないかなと考えておりまして、ご覧のとおり 2021 年 3 月からずっと流動性も向上してきております。24 年 3 月期は 33.8%、流通株式比率が向上したということでございます。今後もさらなる向上を図ってまいりたいと考えております。

次にガバナンスの強化でございまして、2024 年 6 月、今月行われる株主総会におきまして、社外取締役 7 名のうち、女性の取締役 3 名を選任する予定でございます。かなり女性の取締役の比率も高まってきたということでございます。今、全取締役 11 名に今度の 2024 年 6 月の総会後はなるわけでございますけれども、社内取締役 4 名、社外取締役 7 名で、50%以上が社外取締役でございますし、女性の取締役の割合も 30%にかなり近くなってきているところでございます。

サステナビリティにつきましては、サステナビリティ委員会を設置いたしまして、グループでの温室効果ガス排出量の削減目標を、2021 年から 2030 年度の 10 年間で 30%削減に設定いたしております。

ということで、2024 年 1 月にはアイ・ビルドを子会社化いたしまして、この会社につきましては昨年度の連結業績には影響を与えていないということでございますので、今年度プラスの影響が出るだろうと予測いたしております。

そして、13 期連続の増配を昨年までに達成いたしております。配当性向につきましては 30%以上をめどという表現に変えております。資本収益性の向上ということで、ROE10%以上をこれから回復させていこうということで、やはり主力の建材事業、加工事業の収益性をまず向上させること、そして営業キャッシュ・フローが潤沢であることで、これを利用した新しい成長分野に積極的な投資を図ってまいりたいと考えております。

ということで、以上で 2024 年 3 月期決算の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。

質疑応答

司会 [M]：ご説明、どうもありがとうございました。それでは質疑応答の時間にまいりますが、ご質問のある方、挙手をしていただきたいと思います。なおこの説明会、全文書き起こしの対象になっておりますので、匿名希望の方は名乗らないようにしてください。

いかがでしょうか。ご質問のある方。真ん中の方。あとお手すきの方、アンケートのご協力をよろしくお願いします。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。建材と、あとは木材加工を併せたところで、去年いろいろ木材加工、価格プレッシャーが厳しかったりですとか、市況の悪化があったと思うのですが、足元、あるいは今期の計画ではどう見ていらっしゃるのでしょうか。回復を見ていらっしゃるのか、その辺りを教えていただけないでしょうか。

越智 [A]：主力事業であります戸建とか戸建関連につきましては、相変わらず対前年同月比でマイナスが続いております。4 月の住宅着工だけを見ますと、全体では 7 万 6,000 戸を超えたということでございます。前年に対しまして、かなり大幅なアップとなっております。11 カ月ぶりに住宅着工そのものは対前年比でプラスになっております。

その中で特にアパート関連の需要が伸びております。ということで、今年度はアパートを主体に需要を取り込んでいくことで、戸建の不振をカバーして、なんとか建材、加工、両方とも増収を目指していきたいと考えております。

質問者 [Q]：売値というか、収益性はどうでしょうか。

越智 [A]：ウッドショックの、木材につきましてはマイナスの 23.8%という大幅な木材価格のマイナスになっています。対前年につきましてはマイナスの 4.1%でございます。

それから売価そのものは、これ以上の低下はそんなにないだろうと見ております。建材関係のほうも主力の建材や住宅設備はお話ししましたように、こういうインフレの時代の波で非常に販売単価そのものは上がっております。唯一下がっているのが相場商品である合板でありまして、ベニヤ板が残念ながらずっと価格低下が続いております。この価格の低下が、この辺で歯止めをかけようという業界全体の動きが出てきておりますので、そちらもこれ以上下がることはないだろうと予測しております。

ということで環境的には、売価の環境からいけば極端に悪くなることは、まずないだろうと見ています。アパート需要をはじめ木造に対する全体的なものは、戸建のほうは落ち込んでおりますけれども、トータルで見れば最低でも去年並みは確保できるだろうということで、比較的売価のほうも安定していけば、そこそこの売上は期待できるのではないかと考えております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。あと 1 点だけ、戸建とアパートで何か売れるものだったり、要求されるものとか価格帯とか、そういうものって大きな違いはあるんでしょうか。

越智 [A]：あまり違わないですけれども、それでいくとアパートはちょっとグレードが低いものが出る傾向はあります。戸建のほうが、やはりグレードの高いものが出る傾向はあります。

ただ、使うものは一緒なんです。木造に関しましては一緒なので、そんなに建材とかは大きく変わらないです。

質問者 [M]：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、ございますでしょうか。前の方、お願いします。

質問者 [Q]：2 点お伺いしたいんですけれども、1 問ずつお伺いさせていただきます。1 点目は本日のご説明の中で、前期で環境アメニティ事業ほか、E コマースの売上が立っているんだろうなと思うんですけれども、これは大体連結で前期の E コマースの売上がどれくらいだったかという点と、それから E コマース事業で最終的に、御社としては粗利率はどれぐらいの水準を目標としていらっしゃるのかです。

藤島 [A]：E コマースに関する部分に関しましては、㈱寺田という衣料品を扱っている会社がございまして、そこの売上が主になってくるわけでございますけれども、もともとパイが小さかったものですから、ここの売上が非常に伸びたということでございまして、ですので売上にしても 1 億円切ったぐらいの売上でございまして。ですので、㈱寺田自体の売上がそもそもそんなにございませんので、そういったご理解でよろしいかなと思います。

質問者 [Q]：最終的に E コマース事業の粗利率としては、どれぐらいを目標にお考えでしょうか。

藤島 [A]：粗利としましては、2 割から 3 割の間ぐらいになろうかなと思います。

質問者 [Q]：それから 2 点目は、本日のご説明の中で中期的には非住建分野の売上のウエートを高めていかれる方針だと、以前から対外的に目指していらっしゃったと思うんですけれども、御社の連結の売上の中で、建材事業と加工事業で約 850 億円ぐらい、売上で約 75%ぐらいあるんですけ

れども、今後のより収益性を高めていく目標だとすると、新規の住宅に依存しない売上をどれぐらい上げていかれるかということで。

本日のご説明でいくと、一つのポイントとしてはリフォーム、御社自身がリフォームとか、リノベーション事業の事業者になることは一番分かりやすいことだと思うんですけれども、何か建材、加工事業の中で、新規の着工件数に依存しない売上をどう高めていくかで、何かお考えがあればお聞かせいただけたらと思います。

越智 [A]：お話のとおり、まずは一番はリフォーム、リノベの事業です。ここはわれわれ自身が多少、元請的な仕事をすることも含めて、いろんな方法を模索していきたいと思いますし、特に水回りの商品につきましては、お風呂とか流し台とかは本当に既に需要のほうはリフォームが中心になっておりまして、リフォーム向けの需要が 5 割以上になっております。それが 1 点です。

もう 1 点は先ほどからお話ししております、非住宅です。木造のいろんな介護施設であるとか、学校や幼稚園、保育所などの需要が木造でそういった施設を建てていくこと、ここに注力していきたいのが 2 点目となります。

あとは一つは太陽光ですね。これにも今年度は力を入れたいと考えておりまして、㈱アイ・ビルドが全国展開をしておりまして、太陽光の工事ができるということでございます。ということで、北海道、関東、九州、いろんな太陽光の推進が図れるだろうということでございまして、今後脱炭素を推進していくことで、エネルギー構成比を考えましても、再生可能エネルギーをもっと増やすしかないだろうと。電力需要は極端に増えていくことになりますので、それをカバーしていくには太陽光含めて、再生可能エネルギーの推進が非常に大事だろうと思っていまして。

その一環でもありますので、われわれグループとしましては、全国的に太陽光を推進していこうと。これは建材事業の会社だけではなくて、㈱松井とかエンジニアリング事業も含めて、太陽光をアイ・ビルドの施工力を活用して、これから推進していこうと思っております。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問、ございますでしょうか。よろしいでしょうか。ないようですので、以上をもちまして説明会は終了です。どうも皆様、お疲れさまでした。どうも会社の皆様、ありがとうございました。

越智 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1.　音声が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

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。