登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから 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。初めに、会社からお迎えしているお 2 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：越智です。よろしくお願いします。

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：おはようございます。藤島でございます。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。本日は、まず藤島様から、その後に越智様から、それぞれご説明いただくこととなっておりますが、お二方のご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設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、お願い申し上げます。それでは藤島様、よろしくお願いいたします。

藤島：おはようございます。OCHI ホールディングス経営企画部の藤島でございます。本日はよろしくお願いいたします。

それでは早速でございますが、説明に入らせていただきたく存じます。本日の決算資料は 2 部構成となっておりまして、第 1 部では第 2 四半期の連結の決算概況と通期の連結業績予想、第 2 部は当社の今後の成長戦略につきまして代表取締役社長執行役員の越智よりご説明をさせていただきます。

それでは、私より 2025 年 3 月期第 2 四半期の中間期連結決算数字の報告をさせていただきます。

まず、売上高につきましてご説明申し上げます。

OCHI ホールディングスグループは、売上高の 4 分の 3 程度を現状、建材事業と加工事業で稼ぎ出しておりますけれども、ご承知おきのとおり建築着工戸数の減少が大きく業績を左右しております。それと合板の需要の低迷、それから販売価格の低下に抗えず、計画比におきましては 91.9%となってしまいました。一方、前年同期比では 0.6%増益となりまして、569 億 7,200 万円の売上高となりました。

続きまして、営業利益でございます。営業利益ですが、物価の高騰と価格転嫁の遅れによる売上総利益の減少、西日本等を中心とした長雨・台風により工事や物流工期、それから納期遅延等による販売管理費の増加によりまして、前年同期比 55.8%、計画比 49.5%の 6 億 9,200 万円と相成りました。この結果、中間純利益は 5 億 1,100 万円という形になりました。

続きまして、営業利益の増減の要因につきましてご説明申し上げます。ページでいきますと、6 ページになります。

前年同期比は 55.8%ということで、5 億 4,700 万円ほど前期に比べまして減益ということになっております。これを分析いたしますと、先ほど申し上げましたとおり、物価の高騰と価格転嫁の遅れ等によりまして売上総利益が 4 億 9,400 万円減少いたしております。

販促費、運賃、その他の管理費におきましては前期より 5,000 万円ほど改善しておりますけれども、こちらにあります M&A の関連費用でありましたり人件費の支弁によりまして 1 億 300 万ほど出ておりまして、こちらの 5,000 万円改善したことをカバーするには至らなかったと、こういう結果になっております。

続きまして、7 ページでございます。こちらは計画比でございます。

対計画比 49.5%ということで、7 億 700 万円ほどの未達となっております。こちらの販管費でございますけれども、人件費、運賃、その他管理費等におきまして計画を 2 億 5,200 万円ほど下回っております。下回るということは、逆に言えばプラス要因ということなんですけども、先ほど申し上げましたとおり、物価の高騰でありましたり価格の転嫁の遅れ等によりまして売上総利益が 9 億 800 万円ほど、それから M&A の取得関連費用が 5,300 万円、これらを合わせて 9 億 6,100 万円の減益の要因がありまして、販管費の減少でカバーすることができなかったということでございます。

続きまして、8 ページでございます。こちらは、セグメント別の売上高と営業利益でございます。

売上高は先ほどご説明させていただきましたとおり 569 億 7,200 万円、営業利益は 6 億 9,200 万円でございますけれども、こちらをセグメント別に状況をお話しいたします。

建材事業、こちらが 354 億円でございまして、対前年 102.9%となっております。

加工事業、こちらが 68 億 3,400 万円で、対前年 90.3%。

環境アメニティ事業でございますが、こちらは 86 億 7,600 万円で、対前年 99.8%。

エンジニアリング事業でございますが、こちらは 45 億 8,600 万円で前年度並み。

その他のところが 16 億 6,200 万円で、こちらは 102.9%となっております。

続きまして、営業利益でございます。

営業利益は 6 億 9,200 万円で、建材事業にフォーカスしますと 3 億 2,000 万円で対前年 62.2%。

加工事業は 2 億 9,100 万円で、対前年 60.5%。

環境アメニティ事業は 1 億 5,400 万円で、対前年 170.2%。

エンジニアリング事業は 3 億 7,000 万円で、対前年 78.8%。

その他のところが 4,000 万円で、対前年 68.2%でございました。

続きまして、10 ページ、こちらは 2025 年 3 月期の業績予想となっております。

10 月 28 日に、通期の連結業績予想の修正に関するお知らせということで、開示をしております。

こちらですが、売上高が 1,150 億円、営業利益が 15 億円、経常利益が 21 億円、親会社に帰属する当期の純利益が 11 億 5,000 万円ということで、株主資本利益率は 4.8%という具合を今期、想定いたしております。

以上、私から業績予想ならび今期の結果というか、上期の報告をさせていただきました。続きまして、社長の越智より第 2 部のご報告をさせていただきます。よろしくお願いします。

越智：OCHI ホールディングス社長の越智でございます。それでは私から、第 2 部といたしまして成長戦略への取り組みということでお話をさせていただきたいと思っております。

まず、弊社は「安全安心でサステナブルな（持続可能な）社会を創造する」ということをパーパスとして掲げておりまして、この実現に向けて、住生活に関するビジネスを充実させながら、事業ポートフォリオのさらなる変革、拡大に挑戦していきたいと考えております。

テーマといたしましては、持続的な成長に向けた事業ポートフォリオの変革、そして 2 番目に成長分野に注力した営業展開、そして 3 番目に安定成長を支える経営基盤の確立ということを掲げているわけでございます。

まず、弊社グループが置かれております事業環境についてお話をさせていただきたいと思っております。

まず、弊社グループの売上の 4 分の 3 が住宅の材料に関わる事業ということでございまして、やはり住宅着工数の減少が非常に大きなこれからのマイナスのインパクトであると捉えております。持

ち家の着工戸数は 34 カ月連続で前年同期比で減少いたしておりました。ただ、10 月に入りましてようやくこれが下げ止まりまして、35 カ月ぶりに持ち家についてはプラスになるということでございました。

一戸建ての分譲戸建てについてはまだ 24 カ月連続してマイナスでありますけども、ようやくこの 10 月は若干、着工数全体も 3%程度のプラスになるということで、長く持ち家と分譲戸建てについては需要が落ちてきましたけども、ようやく下げ止まりの環境が来たということでございます。

ただ、当面、若干の回復は見られるかもしれませんけども、着工戸数全体はなだらかに今後もまた減少が続いていくだろうと予測をいたしております。

それから、地球環境、自然災害ということでございまして、世界全体の気候がやはりおかしくなってるというのは誰もが感じられてるんじゃないかなと思っております。そういう中で、日本の気候につきましても年平均気温が今後 1.4℃上昇、あるいはまた 4.5℃上昇と、世界全体の気候変動の影響を受けましていろんなシナリオがあるわけですけれども、いずれにいたしましても、今年の夏が非常に暑かったように、だんだんやはり暑さが増してくるんじゃないかなと思っております。

アメリカもトランプ政権ができたということで、ちょっと世界全体の温暖化対策がやや停滞するんではないかと思われておりますので、どちらかというと 4℃上昇シナリオに近づいていくのではないかなと懸念を抱いているところでございます。

そういう中で、非常に大雨が降るリスクも高まってきております。雨による災害も甚大なものがあるということですし、また海面水温が非常に上昇しておりまして、4℃上昇シナリオでいくと将来予測としては 3.58 度も上がってしまうということで大変な状況でございまして、これは漁業などにも大きな影響を与えるわけですけども、災害の面では、非常に勢力の強い台風が日本列島を襲う確率が高まっておりますし、従来は西日本中心に台風は来ておりましたけれども、最近は東北日本、東日本や北日本にもかなり台風の悪影響が及ぼされているといった状況に変わってきておるわけでございます。

海面水位も上昇しておりまして、なかなかこういった自然環境の変化というのは非常に大きなリスクでもありますし、それに対する対策がとれればビジネスチャンスにも変えられるものだというふうに思っております。

そういった自然災害の中で風水害の災害もあるわけですけども、日本の場合はご覧のとおり今年の 1 月 1 日の能登半島地震に見られるように、非常に地震が増えてきております。最近地震が増えておりまして、日本列島も地震の活動期に入ってるんではないかとも予測されておりまして、という

ことで激甚化する風水害や切迫する大規模災害と地震等にいろいろ対策をとっていかなければいけないということでございまして、そういう面では予防保全型のインフラのメンテナンスをしっかりと行っていくことが大事であります。

そして、よく言われるように、国土強靭化に関する施策を効率的に進めていくことがこれから日本には求められているのではないかなと思っております。

もう一つ、これは全く自然災害とは違う話でありますけども、最近は非常に、関東圏中心に一戸建てを闇バイトの人が襲って大きな事件が起こる、中には窃盗だけではなく強盗であるとか、あるいは殺人に至るというような事件が多発しているわけでございます。非常に、郊外の一戸建てに住んでると大変なリスクを感じられてる方も多いんじゃないかなと思っております。そういう意味で防犯意識は非常に高まってきておりますし、地域全体の防犯対策というものも必要でありますし、一人一人の、一戸一戸の個々の防犯対策も非常に重要になってくるということでございます。

先ほど、戸建てのほうが減ってるという話もありましたけども、こんなふうに戸建てのほうがやはり犯罪リスクがあるということになりますと、これからさらにマンション等に消費者の選好が変わっていくというリスクもあるということでございます。そういう面でやはり我々としましては、防犯対策もしっかりとお客様にご提案していかなきゃいけないなと考えております。

CP 製品という、そういう防犯に特化した建材がございまして、これはまだなかなか一般の方には知られてない部分でございます。「Crime Prevention」、防犯の略でございまして、この CP マークの付いた製品がいろんなメーカーさんが出されておりますので、こういった製品をお客様に展示会等でしっかりと我々がご提案していって、できるだけ本当に一戸建ての住まいも安心安全で住めるような、そういうご提案をしていきたいと考えております。

次に、持続的成長に向けた事業ポートフォリオの変革ということでございます。

弊社グループの現在の姿でございます。建材事業、加工事業、環境アメニティ事業、エンジニアリング事業、その他と、五つの事業部門から構成されておりまして、ご覧のとおり全国に 104 の拠点にグループのネットワークが拡大をしていっております。

ご覧のとおり九州地区がまだ 38 拠点と圧倒的に多いわけでありますけども、最近は関東地区が 16 拠点、東北地区が 16 拠点ということで、東日本でのいろんな事業会社の M&A が非常に増えてきてるといった状況でございます。

次に、OCHI ホールディングスの事業構成でございます。

先ほどお話ししましたように、建材事業が 61%、加工事業、これが住宅の構造躯体を作ってる事業部門でございますけども、ここが 13%ということで、74%、ほぼ 4 分の 3 が住宅の材料の販売に関わる事業でございます。

そして、環境アメニティ事業というのがございまして、こちらは北海道や東北で冷凍冷蔵庫の設置工事や、あるいは量販店のベンダー事業のいろんなことをやっております。この部門が 16%ということでございます。

そして、エンジニアリング事業というのがありまして、ここはゼネコンであるとかサブコンであるとか、そういった建設関係の工事に携わる事業部門でございます。

そして、その他事業といたしまして、東京に太平商工という会社がございまして、これはまたちょっと変わっておりまして、産業資材ですね、自動車の部品などの販売を行っております。それから、人材派遣のヒット・イールという会社、これをまた今年度 M&A をいたしております。

ということで、全体的に見れば 4 分の 3 が住宅に関わる事業でありますけども、売上構成比としては 4 分の 3 と 4 分の 1 でありますけれども、利益面で言いますと、今年度の上半期につきましては、建材事業、加工事業が非常に住宅着工の低迷で不振だったことで利益が落ちたこともございまして、建材、加工を 100 としますと、その他の事業分、環境アメニティ、エンジニアリング、その他で大体 92%ぐらい利益は稼いでるということで、ほぼ拮抗する水準まで収益に関しては変わってきているということで、事業ポートフォリオの変革が進んでいるということでございます。

ということで、先ほどからお話ししておりますように、持続的な成長に向けて事業ポートフォリオを変革していこうということでございまして、特に住宅に関わらない分野、非住建分野の販売構成比をもっと増やしていこうと考えております。ご覧のとおり様々な事業会社を M&A した結果としまして、1,100 億円を超えるグループまで成長することができております。

それから、弊社グループは今までも 50 社ぐらいの会社の M&A を行ってまいりましたけれども、そういう積極的な M&A を実施しながらもキャッシュポジションについては良好ということでございます。前年度もネットキャッシュが 82 億ということで、実質無借金の経営を続けているということでございまして、今期もまだまだ豊富な現預金を持っておりますので、これをしっかりと M&A などの投資に回して、これからのまた成長を図っていきたいと考えております。

次に、事業ポートフォリオの変革ということでございます。ということで建材事業と加工事業が中心でございまして、住宅関係の事業が中心の弊社グループでありますけども、環境アメニティ事業やエンジニアリング事業、そしてその他の部門ということで、非住建分野も増えてまいりました。

ということで、今後はいろいろなグループ間の連携を、シナジーの追求をしていこうと考えております。

一つは、アイ・ビルドの子会社化でございます。アイ・ビルドという会社は本来、分譲戸建て住宅の屋根・壁の工事を行っております。今年度もやはり分譲戸建て住宅が非常に減ってきているということで、分譲業者も今かなり在庫を抱えて在庫整理に入っているということで、なかなか分譲業者の住宅建設が滞ってる状態でございます。そういうことでその面は非常に厳しいわけですけども、太陽光パネルの設置の工事であるとか、アパート建設、アパートの１棟丸請けの仕事など、新たな工事部門を開拓いたしておりまして、これがまた今後この会社の成長、またグループの成長に大きく貢献していくだろうと考えております。

ということで、このアイ・ビルドは北海道から九州まで全国的に展開しておりますので、建材事業、加工事業、エンジニアリング事業、それから環境アメニティ事業と、全ての事業部門といろんなシナジーが作れるということで、グループ全体の企業価値の向上に大きく寄与していくだろうと予測いたしております。

そして、その横にヒット・イールの子会社化というのがございます。これは新規事業といたしまして、建設業に特化した人材派遣業のヒット・イールという会社を M&A いたしております。これは直接的なお客様でありますゼネコンさんとのパイプがまたどんどん広がっていくということで、建材部門や加工部門、またエンジニアリング事業部門もサブコンがありますので、そういう面で、そういった事業で取引先との深耕がさらに深まっていくんじゃないかということで、よりグループの成長に寄与・貢献していく会社であろうと考えております。

次に、弓田建設の子会社化でございます。福島県の会津若松市にある弓田建設という会社でございまして、この会社は土木、公共工事、普通のビルの建設、それから住宅や不動産など、まんべんなくいろいろな仕事を受注しているゼネコンのグループでございます。ということで、建材の事業、また加工事業、エンジニアリング事業との今後のシナジーをしっかりと追求していきたいと考えております。

それから、非住宅事業の拡大ということで、非住宅事業といいますか、いろんなビルの建設などエンジニアリング事業を中心にかなりやっておりますけども、ただ、どちらかと言うと、今までは RC といいますか木造ではないものを推進してたわけでありますけども、これは非常に今後、大手ゼネコン中心に木構造でこういった大きなビルなどを建てていこうというプロジェクトが推進されております。ということで、木材というものが私ども本業でございますので、この部門は弊社グループの建材事業や加工事業がうまく推進に貢献できるんではないかと考えております。

建材事業、加工事業、そして現在あまり木構造を扱っていないエンジニアリング事業、これを木構造の推進にしっかりと振り向かせることによって、また今後の OCHI グループ全体での非住宅の販売を高めていくことが可能になるのではないかと考えております。

ということで、グループ化した子会社の個々の説明でございます。

先ほどからお話が出ております、このアイ・ビルドという会社でございます。東京都北区に本社がございます。ご覧のとおり関東が中心の会社でございますけども、北海道、東北、九州にも拠点を展開いたしておりまして、一応全国的な拠点展開を行っているという会社でございます。

どちらかと言いますと、分譲の戸建て業者との非常に強いパイプを持っておりまして、この分譲戸建ての業者が、いわゆるパワービルダーという層がたくさん家を建てるときは非常に元気でありましたけれども、残念ながらそこは少し今減ってきております。ただ、その分、新しい事業として木造の建築工事、アパートなどの 1 棟丸請けの受注などの体制を整えたり、太陽光パネルの取付け工事なども行っておりまして、これから先また、こういった事業部門でより弊社グループの他の事業部門とのシナジーを深めて、グループのトータル受注に貢献していく会社になるだろうと思っております。

それから、ヒット・イールでございます。これも先ほどお話ししたように人材派遣の会社でございます。本社所在地が福岡市の博多区でございます。ご覧のとおり、派遣の社員が現在 115 名でございます。これはだんだん拡大しつつあるということでございまして、今のところ主要取引先はスーパーゼネコンさんが多いわけでありますけども、今後はまた地場ゼネコンさんなどに取引先ウイングを広げていきたいと考えております。ご案内のように建設業界は大変な人手不足で大変に忙しい状況にありまして、もっともっと派遣する人材をスカウトしていきたいと考えております。

それから、株式会社弓田建設でございます。ここは高橋建設、ユミタライフサポートという二つの子会社がございまして、この 3 社で弓田建設グループを形成いたしております。福島県の会津若松市にございまして、ご覧のとおり、土木の工事が 40%、建築工事が 31%、そして不動産と住宅で 29%を占めるということで、非常にバランスのとれた事業内容になっている会社でございます。

グループとしては前年度 44 億ぐらいの売上でございまして、非常に順調に建築工事などの受注ができておりまして、今後も大きく発展していって、弊社グループのエンジニアリング事業部の中核になってもらえるんではないかと期待をいたしております。

さて、成長分野に注力した営業展開ということでございます。

まず、ご案内かと思いますけれども、熊本の北部に TSMC という台湾の世界 No.1 の半導体メーカーが進出いたしております。この TSMC の工場が造られたのは菊陽町という場所でございますけども、ここと隣接しております益城町という町がございまして、ここに弊社の中核会社であります越智産業の熊本の物流センターを造る予定でございます。3,300 坪の規模でございます。

この TSMC の 1 期工事が完成しまして、経済波及効果は 10 年間で 11 兆 2,000 億円、企業数 171 社以上の企業が進出してくると言われております。今度また 2 期工事も熊本の菊陽町で工事が行われることが決定いたしておりまして、ますます日本の中でも大変な成長スポット、成長するエリアとして注目を浴びている場所でございます。

熊本の住宅着工につきましてもだんだん良くなっておりまして、今まではずっとアパートが良かったんですけども、これからまた戸建てのほうも社員が定着してくると増えてくるんではないかと、大いに期待をいたしております。

この熊本の益城町に物流センターを構築しまして、発展する熊本県の、特にこの熊本北部が発展していくことは間違いないので、この事業を取り込んでいきたいと考えております。

また併せまして、南海トラフ地震というものが想定されるわけでございます。2030 年までには 70%の確率で起こるんじゃないかとも言われておりますけど、それははっきりしませんけれども、いずれにいたしましても、そういった地震が起こった後の津波などの対策もしっかりとっていかなければいけないということでございまして、大分や宮崎というのが九州の中では一番そういった津波などのリスクが高いということでございます。この物流センターからは大分や熊本に物流を行うことが可能になっておりますので、BCP の対策としても将来この宮崎や大分、また鹿児島などのバックアップにも大いに役立つのではないかと考えております。

それから、成長分野の商材と書いてありますけども、ひとつ皆様方もご案内と思いますけど、ゼロ・エネルギー住宅というのがございまして、これは住宅に使われるいろんなエネルギーですね、高効率の機材を使ってできるだけそれを減らして、そして太陽光などでエネルギーを作って、作ったエネルギーのほうが使用するエネルギーよりも大きくなるということで、Net Zero Energy House（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）の略称が、ゼロ・エネルギー住宅と、いわゆる業界的には ZEH というふうに呼んでおります。ここはこれからも非常にニーズが高まってくると思われますので、積極的に推進していこうと考えております。

それだけではなく、非常に、住宅にも脱炭素に貢献する商材がいっぱいありますので、太陽光であるとか蓄電池であるとか、そういったものを主体にそれぞれの機器についてもまたお客様にご推薦していこうと考えております。

それから太陽光も、これも東京都はいずれ義務化になるということでございますけれども、それ以外の地域は義務化とまではいきませんけども、まだまだ普及促進する余地があるということでございまして、弊社グループは東京ガスさんの IGNITURE ソーラーというものを九州地区での推進にお手伝いをしているという状況でございます。

この IGNITURE ソーラーというのは、東京ガスから見て屋根借り事業ということでございます。お施主さんの一つ一つの戸建ての住宅に太陽光を設置して、定額で、できるエネルギーを使ってもらうということでございます。そして余った分は東京ガスが売電していくという仕組みでございまして、10 年ぐらいで契約が切れますと、太陽光についてはお施主さんが実質的に所有することができるという仕組みでございまして、太陽光発電システムの普及に貢献する事業ということで、非常に強力に推進をしているところでございます。大変に好評をいただいておりまして、特に新しい住宅というよりも、むしろ既存の住宅に太陽光を取り付けていくという意味で、非常に効果のある事業だと考えております。

それから防災ですね、先ほどもお話ししました CP 建材、CP 製品の普及を防犯のほうでは図っていきたいと考えております。防犯センサー、防犯カメラ、防犯ガラス、後付けシャッターなど、いろんな CP 製品がございますので、防犯につきまして積極的に普及促進を図っていきたいと思っております。

また、災害リスクももちろん高いということでございます。九州地区などはまだまだ筋交いを使った住宅が非常に多いということで、そうではなく耐力面材という非常に地震に強い機材をしっかりと販売して、耐震リフォームというものもしっかりと推進していこうと考えております。

その他、ポータブル電源や簡易トイレ、防災リュックなど、いろんな物を防災用品として販売いたしておりまして、防災と防犯を併せてセキュリティソリューションということでお客様にご提案しているところでございます。

今までお話ししましたように、弊社グループは積極的な M&A を繰り返してきました。その結果として、ご覧のとおり、住宅の工事からいろんな土木や建築などのいろんな非住宅系の工事も含めた工事ネットワークが全国的にだんだん形成されてきたということでございます。まだ完成には至っておりませんけども、ご覧のとおり全国的なこのような工事会社を配置しておりまして、いろんな保育園であるとか学校などの新築や改修の工事を行ったり、またアパートの建設、これはアイ・ビルドとかが行っておりますけども、アパート 1 棟丸ごと請けるといった事業も行っております。

それから、ご覧のとおり、鉄道の構造物の点検事業も行っておりますし、橋梁の下部取付けの工事も行いますし、耐震補強、道路のインターチェンジの工事など、様々な分野の工事を受注するグループに成長してきているということでございます。

それからもう一つ、弊社グループはそういうことで全体としましては完全に BtoB の企業でございますけども、これから収益力を高めていくためには BtoC も必要ということでございます。北海道に株式会社松井という会社がございまして、この会社を主体に量販店へのベンダー事業を行っているわけでありますけれども、一般消費者向けの商材が非常に多いということでございまして、こういったものを EC で販売しようということでございます。

日用品やワーキングウェア、メンズ・レディスカジュアルウェアなど、たくさんの商材を現在販売しておりまして、いろんな六つのサイトから販売を行っております。おかげさまで大変に好評を得ておりまして、ウエートとしては非常に小さいわけでありますけど、伸び率としては 5 割ぐらいの伸長を見せているということで、これからの成長が楽しみな事業でございます。

一番右端にあるのが、ちょっと異質でありますけども、木材を加工したときに出る廃材を利用した国産材を使った猫砂ペレットというものでございまして、これだけは愛媛県の愛媛プレカットという会社が製造して、楽天で販売しているということでございます。

このようにいろんな形で、こういう環境に優しい商材も含めていろんな商材を開拓して、この BtoC をさらに成長・発展させていきたいと考えております。

安定成長を支える経営基盤の確立ということでございます。

ご覧のとおり、まず ESG の中の環境の部分につきましてはいろいろ取り組みを行っておりまして、OCHI グループ全体でグリーンハウスガスの排出量を 30%削減しようということで、2030 年度までに 30%削減を掲げているわけでございます。成果といたしましては、2023 年は 11.3%の削減できたということでございまして、その中身はご覧のとおり、ヨドプレという兵庫県の木材加工の会社がプレカット工場の屋上へ自家消費型の太陽光発電システムを導入したということでございまして、これが 182.7 トンの CO_2 換算ということでございます。

それから、OCHI グループの森で、山口県で植林活動を行いました。これが CO_2 の吸収量が 126.32 トン CO_2 換算ということでございまして、こういった活動で通じて CO_2 の排出量削減に向けての努力を行っているということでございます。

それから、人的資本投資ということで、これも非常に重要なところでございます。各社でいろんな人材育成の制度を作っております。グループとしての人権方針も制定しているということでございます。

それから、健康経営を実施しておりまして、グループの中のヨドプレと長豊建設が健康経営優良法人の認証を受けております。いずれまた越智産業などもこの健康経営優良法人認定にチャレンジしていこうと考えているところでございます。

それから、奨学金の公益財団法人 広智奨学会というものを設立しております。2022 年 3 月に設立しておりまして、理系の学生さんに向けての返済義務のない奨学金の支給を行っておりまして、現在、奨学生が 53 名でございます。

それから、ガバナンスの面でございます。弊社グループは監査等委員会設置会社でございます。現在、取締役 11 名で構成されておりますけども、そのうち独立社外取締役は 7 名で、過半数の独立社外取締役がいるということでございます。さらに、うち女性が 3 名でございます。もう少しで女性の比率も 30%を超えるということでございまして、ご覧のような制度をいろいろと、ガバナンス委員会、報酬諮問委員会、指名諮問委員会などをしっかり作って取締役会に提言を行ってるわけでありますけども、ガバナンス委員会につきましても独立社外取締役が 4 名、社内取締役 2 名ということで、社外の役員さんのほうが数が多いということでございます。うち 2 名が女性ということで、ガバナンスにつきましてもよりしっかりしたものを構築していきたいと考えております。

最後に、株主還元の強化でございます。今期より株主資本配当率（DOE）を導入いたしております。この DOE が 2.8%程度、または連結配当性向 30%程度のいずれか高いほうを選択する配当方針に変更いたしております。ということで、安定して高配当を続けていこうと考えておりまして、より株主の皆さんに貢献できるように、株主還元をさらに強化できるように、新しい制度も導入したということでございます。今後もしっかりと株主還元強化をしていこうと考えております。

以上で私からのお話は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：ご説明どうもありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：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予定です。したがいまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際に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。ご質問いかがでございましょうか。ご質問ございませんか。

それでは、ご質問もないようでございますので、以上をもちまして 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たいと存じます。

越智代表取締役様、そして藤島執行役員様、本日は大変ありがとうございました。

越智・藤島 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、お忙しい中ご出席いただき、誠に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お答えしていただきますよう、ご協力をお願い申し上げます。

［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。