



2023年6月21日

各位

会社名 OCHIホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 越智 通広
(コード番号：3166 東証プライム・福証)
問合せ先 経営企画部長 谷川 満
(TEL 092 - 732 - 8959)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2022年5月10日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（更新）」を提出し、その内容について開示しております。2023年3月末時点における計画の進捗状況等について下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年3月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっております。当社は、下表のとおり、1日平均売買代金については2026年12月末までに、流通株式時価総額及び流通株式比率については2027年3月末までにそれぞれ上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月末時点 (移行基準日) ※1	9,412人	34,534単位	44億円	25.3%	0.13億円
	2022年12月末時点 ※2	—	—	—	—	0.17億円
	2023年3月末時点 ※2	14,842人	44,309単位	57億円	32.5%	—
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.20億円
適合状況		適合	適合	不適合	不適合	不適合
計画期間		—	—	2027年 3月末	2027年 3月末	2026年 12月末

- ※1 東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行なったものです。
- ※2 東京証券取引所が各基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行なったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

(1) 【流通株式時価総額】について（2023年3月末時点）

① 取組の実施状況

業績拡大のために、2027年3月期を最終年度とする5か年の中期経営計画を定め、最終目標として、親会社株主に帰属する当期純利益2,700百万円を目指しております。中期経営計画における「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」という3つの基本方針に従い、各種施策を推進してまいりました。具体的な施策の実施状況は別紙（中期経営計画の進捗状況）のとおりです。また、金融機関や事業法人を含む大株主との対話を継続し、当社株式の売却を促すことで、流通株式比率の上昇を図っております。

② 取組に対する評価

2023年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は、業績予想の2,000百万円を大きく上回る2,484百万円となりました。最終目標の達成に向けて、良いスタートが切れたものと考えております。

流通株式時価総額につきましては、2021年6月末時点の44億円から2023年3月末時点の57億円まで順調に上昇しており、現時点では計画の変更の必要性はないと判断しております。

(2) 【流通株式比率】について（2023年3月末時点）

① 取組の実施状況

大株主の株式保有比率低下のために、金融機関や事業法人を含む大株主との対話を継続し、当社株式の売却を促すことで、流通株式比率の上昇を図ってまいりました。

② 取組に対する評価

流通株式比率は、2021年6月末時点の25.3%から2023年3月末時点の32.5%まで順調に上昇しており、現時点では計画の変更の必要性はないと判断しております。

(3) 【1日平均売買代金】について（再掲：2022年12月末時点）

① 取組の実施状況

I R活動の強化として、サステナビリティ課題への取組等のプライム市場に要求されるコーポレートガバナンスへの対応、及び、オンライン形式での会社説明会の開催や英文開示等による投資家への情報発信に努めてまいりました。また、金融機関や事業法人を含む大株主との対話を継続し、当社株式の売却を促すことで、流通株式比率の上昇を図っております。

実施した具体的な取組内容は以下のとおりです。

<コーポレートガバナンスへの対応>

- ・TCFD提言への賛同表明（2022年5月18日）
- ・TCFD提言に基づく情報開示に向けた社内準備

<投資家への情報発信>

- ・2022年3月期決算説明会の開催（2022年6月3日）、及び書き起こし記事の掲載

- ・2023年3月期 第2四半期決算説明会の開催（2022年12月5日）、及び書き起こし記事の掲載
 - ・個人投資家向け会社説明会のオンライン開催（2022年10月7日）
 - ・英語版ホームページの新設
 - ・以下資料の英文開示
 - 第12期定時株主総会招集ご通知
 - 2023年3月期 第1四半期決算短信
 - 2023年3月期 第2四半期決算短信
 - 2023年3月期 第2四半期決算説明資料
- <流通株式比率の上昇に向けた施策>
- ・金融機関を中心とした大株主との面談の実施

② 取組に対する評価

1日平均売買代金は、2021年6月末時点の0.13億円から2022年12月末時点の0.17億円まで順調に上昇しております。引き続き上記取組を進めるとともに流通株式比率を上昇させることで、2026年12月末までに上場維持基準を達成できると考えているため、現時点では計画の変更の必要性はないと判断しております。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

(1) 【流通株式時価総額】について

業績の拡大及び当社株式の流動性の向上を課題ととらえており、2027年3月末までに上場維持基準を充たすため、引き続き「2.（1）①」に記載した各種取組を進めてまいります。なお、株主の皆様がより安心して当社株式を保有・売買できる環境を整えるため、流通株式比率については上場維持基準である35.0%を充たした後も、さらに高めていくように努めてまいります。

(2) 【流通株式比率】について

大株主の株式保有比率の低下を課題ととらえており、2027年3月末までに上場維持基準を充たすため、引き続き「2.（2）①」に記載した各種取組を進めてまいります。

(3) 【1日平均売買代金】について

当社株式の知名度及び流動性の向上を課題ととらえており、2026年12月末までに上場維持基準を充たすため、引き続き「2.（3）①」に記載した各種取組を継続するとともに、TCFD提言に基づく情報開示を進めてまいります。

4. PBR 1 倍の達成に向けた取組

当社の 2023 年 3 月期の ROE は 12.0% となっており、資本収益性は当社の算出する資本コストの理論値を十分に上回っております。一方、2023 年 3 月末の PBR は 0.74 倍となっており、十分な市場評価が得られていないと考えております。

当社といたしましては、以下の取組を推進し、上場維持基準の達成に加え、PBR 1 倍の達成を目指してまいります。

(1) 資本収益性の向上

2023 年 3 月期は特別利益 333 百万円が発生したこともあり ROE 10.0% 以上となりましたが、2024 年 3 月期の予想は ROE 9.2% となっております。中期経営計画において、ROE 10.0% という目標を定め、資本収益性をさらに向上させてまいります。

(2) 事業ポートフォリオの変革

住宅資材の卸売を行なう同業他社においても PBR 1 倍を下回る企業が多く、新設住宅着工戸数の中長期的な減少が避けられない中、当業界に対する市場評価が比較的低い可能性もあると考えております。当社といたしましては、中期経営計画において、建材・加工事業以外の非住建分野の売上比率を 30% 以上に高めるという目標を定め、住宅需要の変化に影響を受けにくい企業体質の確立を目指してまいります。

(3) IR 活動の強化

当社の市場評価を高めるため、IR 活動を強化してまいります。具体的な取組内容につきましては、「2. (3) ①」に記載したとおりです。

(4) 株主還元の強化

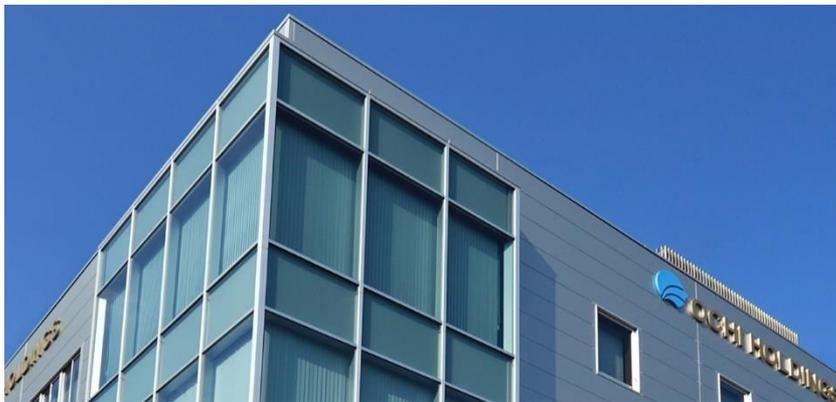
当社は、安定的な配当の維持に努めることに加えて、連結業績を加味した配当を行なうことを基本方針とし、連結配当性向については、20% 程度を下限とし、30% 以上を目指すものとしております。この基本方針に基づき、配当による株主還元の強化を図ってまいります。

(5) 当社株式の流動性の向上

当社株式の流動性が低いと見られるため、投資家が流動性リスクプレミアムを要求し、資本コストが理論値より高くなっている可能性もあると考えております。当社といたしましては、上場維持基準の達成に向けた各施策を通して、当社株式の流動性を向上させることで流動性リスクの低下を図ってまいります。

以上

中期経営計画の進捗状況 (2023年3月期～2027年3月期)



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

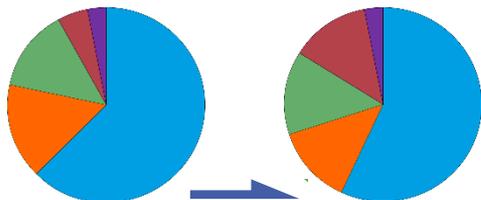
積極

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



1. 持続的成長に向けた事業ポートフォリオの变革

施策（中期経営計画の取り組み）

- 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

進捗・特記事項

- 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【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

	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
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%

(単位:百万円)

2027年3月期
目標

40,500

30.0%

2. 成長分野に注力した営業展開

		進捗・特記事項
建 材 事 業 加 工 事 業	施策 (中期経営計画の取り組み)	
	● 脱炭素関連商材の拡販	<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
	● 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"> ● 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
	● 非住宅市場の開拓	<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
	● 工事機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 加工事業において、施工付き販売に注力

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 <table border="0" style="margin-left: 20px;"> <tr> <td>自動車分野 売上高</td> <td>前期比5.2%増加</td> </tr> <tr> <td>自動車分野 売上構成比率</td> <td>前期比1.0%減少</td> </tr> </table> ● 国内製電気絶縁材の売上高は、前期比134.1%増 	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
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					

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）

- 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

結果・特記事項

- 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

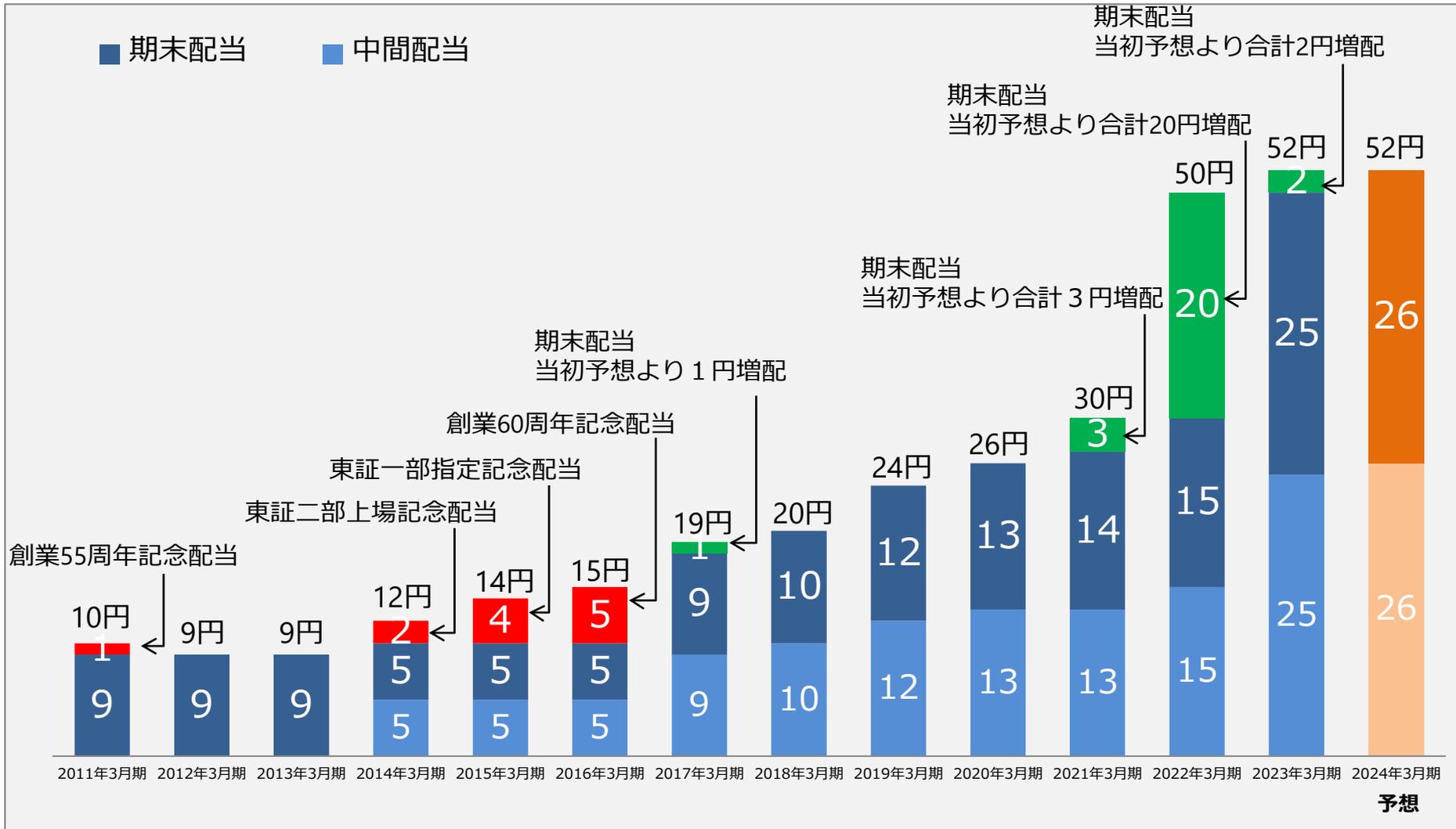


単位:百万円、()内は構成比

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2027年3月期 目標
売上高	111,875	115,613	120,000	135,000
営業利益	3,064	2,946	2,750	3,800
営業利益率	2.7%	2.5%	2.3%	2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益 ※	3,451	2,484	2,050	2,700
R O E	18.7%	12.0%	9.2%	10.0%

※負ののれん発生益が、2022年3月期は1,223百万円、2023年3月期は91百万円、それぞれ発生しております

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%