

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

橋本総業ホールディングス

7570 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 2 月 22 日 (水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 事業概要	01
3. 中期経営計画	01
4. 業績動向	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. グループ体制	05
■ 事業概要	06
1. 取扱商品	06
2. 業界環境	07
3. 同社の強み	08
4. 収益向上に向けた取り組み	09
■ 中期経営計画	10
1. 企業理念	10
2. 中期経営計画「みらいプラン 2025」	10
3. 「3 つのフル」	11
4. 「みらい活動」	11
5. 「進化活動」	13
6. ESG 活動	13
7. 中長期成長イメージ	14
■ 業績動向	14
1. 事業環境	14
2. 2023 年 3 月期第 3 四半期の業績動向	15
3. 2023 年 3 月期の業績見通し	16
■ 株主還元策	17
1. 配当方針	17
2. 株主優待制度	18

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

要約

2023 年 3 月期業績予想に対する進捗は順調、 過去最高業績を上回る着地が期待される

1. 会社概要

橋本総業ホールディングス <7570> は管工機材・住宅設備機器の 1 次卸で、管材や衛生陶器、空調機器など建築資材を全国の 2 次卸や工事店などに販売している。同社は 130 年超という歴史のある老舗で、四代目の現社長橋本政昭（はしもとまさあき）氏は「ベストパートナー」をテーマに、メーカーや販売先など取引先の満足度向上や地域に密着した営業、最新システムの活用を積極的に推進している。仕入先は大手有力メーカーが多く、なかでも TOTO<5332> の仕入高構成比は約 30% を占める。各拠点ほか主要倉庫に売れ筋を常時在庫していることが特長で、一部エリアでは当日配送も行っている。なお、2023 年 3 月期第 3 四半期のセグメント別売上高構成比は、管材類 28.8%、衛生陶器・金具類 30.0%、住宅設備機器類 18.3%、空調・ポンプ 21.6% であった。

2. 事業概要

同社が属する建設業界の市場規模は、新築・リフォームを合わせ 70.5 兆円、GDP の約 10% を占める。このうち同社の主要カテゴリーである管材業界※の市場規模は、管工機材・住設機器・空調機器合わせて約 5 兆円と大きい。国内では新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）や少子高齢化といった課題を抱えているものの、足元の住宅メーカー受注は堅調であるほか、共働き世帯の増加に伴う保育施設や高齢化に伴う高齢者施設の増加、老朽化が課題となっている公共施設のリニューアルなど、需要は拡大している。中長期的な市場環境は堅調で、収益性においても成長性においても堅実な市場と言える。以上のような業界環境のなかで同社は、管材から環境・設備機材へ、さらには建材や電材、土木などへと事業領域を拡大していく考えである。

※ 建築資材業界における主要 3 業態の 1 つで、主に水回りの資材や機器を扱っている。他の 2 業態は合板や構造材を扱う建材業界、配電盤やテレビ用アンテナなどを扱う電材業界である。

3. 中期経営計画

同社は「設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを提供する」という企業理念の下、すべてのステークホルダーの期待に応え、社会に貢献することを目指している。また、「設備のベストコーディネーター」「流通としてベストパートナー」「会社としてベストカンパニー」という「3 つのベスト」を追求することで、取引先の課題を解消し社会に役立つことをビジョンとしている。このような考えに基づき、同社は中期経営計画「みらいプラン 2025」を策定した。成長戦略としての「3 つのフル」、ネットワーク戦略としての「みらい活動」、生産性向上のための「進化活動」、社会と共生するための ESG（Environment, Social, Governance：環境・社会・企業統治）活動を通じて、2026 年 3 月期に売上高 1,650 億円、経常利益率 3% 以上、純資産 330 億円、自己資本比率 45% 以上、長期計画として 2031 年 3 月期に売上高 2,000 億円、経常利益 100 億円以上、自己資本比率 60% 以上を目指している。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

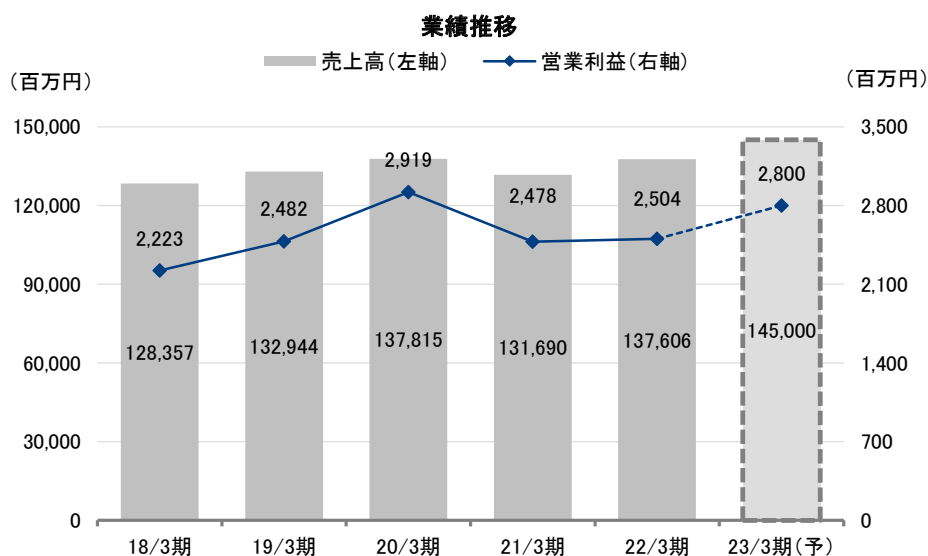
要約

4. 業績動向

2023 年 3 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高 109,503 百万円（前年同期比 7.6% 増）、営業利益 2,033 百万円（同 14.3% 増）となった。供給遅延が回復傾向にあることに加え、商品価格・製品価格の改定、仕入・販売価格のコントロール等が寄与した。なお、前年同期に固定資産売却益 465 百万円を特別利益に計上した反動により、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 1.6% 減となった。2023 年 3 月期の連結業績については、過去最高業績となる売上高 145,000 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益 2,800 百万円（同 11.8% 増）とする期初計画を据え置いた。通期予想に対する進捗率は、売上高で 75.5%、営業利益で 72.6% と順調に推移しており、計画を上回る着地が期待される。引き続き既存分野でのシェアアップと地域密着型の営業に積極的に取り組むほか、仕入・販売価格の管理強化により売上総利益率の向上とコスト削減を図る。

Key Points

- ・ 130 年超の歴史を誇る、水回りに強い管工機材・住宅設備機器の 1 次卸
- ・ 中期経営計画「みらいプラン 2025」では、2026 年 3 月期に売上高 1,650 億円、経常利益率 3% 以上を目指す
- ・ 2023 年 3 月期業績予想に対する進捗は順調、過去最高業績を上回る着地が期待される



注：「収益認識に関する会計基準」等を 22/3 期から適用しており、21/3 期の各値は比較のため遡及修正している

出所：決算短信よりフィスコ作成

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

■ 会社概要

水回りに強い管工機材・住宅設備機器の 1 次卸。 県別営業体制で全国をフルカバー

1. 会社概要

同社は管工機材・住宅設備機器の 1 次卸である。水回りに強く、管材や衛生陶器・金具、住宅設備機器、空調・ポンプなどの住設・建設関連資材を大手有力メーカーなどから仕入れ、全国の 2 次卸や工事店、ゼネコンなどへ向けて販売している。1 次卸として在庫機能や情報機能、配送機能を十分に生かすことで、メーカーや 2 次卸など取引先と強く結び付いたバリューチェーン※を形成していることが特長である。近年は、取引先からの要望が多い電材や建材、海外向けなど、新規事業領域へも進出している。

※ 川上から川下までが一体となった、商流・物流・情報流それぞれに高い付加価値のある流通。

同社は、1890 年に橋本久次郎（はしもときゅうじろう）氏が神田岩本町にパイプや継手などを販売する個人商店を開業したことが始まりで、同氏が 130 年以上にわたる歴史を持つ老舗管工機材商としての基礎を創った。二代目の政次郎（まさじろう）氏は製造卸としてカタログ販売や自社製品の製造を行い、戦後の同社を引き継いだ三代目の政雄（まさお）氏はメーカーの特約店として商売を広げた。そして、現社長である四代目の政昭氏は、「ベストパートナー」としてメーカーや販売先などの取引先満足度を向上させるとともに、地域密着営業や M&A、IT 技術、システムの活用、ESG 活動など、新たな時代に対応した経営を積極的に推進している。

橋本総業ホールディングス | 2023 年 2 月 22 日 (水)
7570 東証プライム市場 | <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

会社概要

沿革

年	
1890	神田岩本町にて「橋本商店」を開業
1903	水道用の材料を扱う
1905	ドイツよりポンプを輸入
1908	オリジナル商品「橋本式水道自在器」開発
1913 頃	いくつかの工場で、管材商品を製造
1915	日本橋小伝馬町に店舗を移転
1924	「橋本パイプ店」に商号改称
1926	「橋本の商報」を発行
1935	HAT 印製品を製造販売、電信略号を付す
1937	中国への輸出開始
1938	「株式会社橋本商店」に改組
1939	「株式会社橋本製作所」発足
1961	業務合理化にコンピュータ（電算機）を導入
1963	深川倉庫竣工
1964	「橋本レポート」発行
1970	「橋本総業株式会社」に改称、本社屋を建設
1985	地区 HAT 会を組織
1989	「建設設備セミナー」スタート
1990	創業百周年大商談会（幕張メッセ）
1997	日本証券業協会に店頭登録
1999	東京配送センターを深川から東雲に移転
2002	大明工機（株）をグループ化
2003	（公社）空調調和・衛生工学会より「篠原記念賞」を受賞
2004	HAT 会を「みらい会」に改称
2004	ジャスダック証券取引所に上場
2009	「橋本学校」を月次定例化
2012	（一社）エコステージ協会より「エコステージ 3」認証取得
2013	（一財）日本科学技術連盟より「品質革新賞」を受賞
2013	若松物産（株）をグループ化
2014	東京証券取引所第 2 部に上場（2 月）
2014	東京証券取引所第 1 部に上場（9 月）
2016	「橋本総業ホールディングス株式会社」でグループ化
2017	（株）大和をグループ化
2018	（株）永昌洋行をグループ化
2018	（株）ムラバヤシをグループ化
2019	（株）オーテックと業務提携の検討開始
2020	みらい物流（株）、みらいエンジニアリング（株）事業開始
2020	HASHIMOTO SOGYO (THAILAND) CO., LTD. 設立
2020	オーテックと業務提携
2020	創業 130 周年
2021	（株）みらい旅行社をグループ化
2022	東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行
2023	橋本総業ファシリティーズ（株）を設立

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

橋本総業ホールディングス

7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)

<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

会社概要

2. グループ体制

同社グループは、持株会社の同社及び橋本総業（株）など連結子会社 9 社により構成されている。このうち橋本総業は、全国に 45 拠点（本社のほか 29 支店、12 営業所、4 特需部）及び 5 センターを擁する最大の子会社である。その他子会社としては、大明工機（株）が全国に 13 拠点、若松物産（株）が愛知県に 2 拠点、（株）大和が大阪府に 1 拠点、（株）永昌洋行が福岡県に 2 拠点、（株）ムラバヤシが青森県に 2 拠点、みらい物流（株）が 1 拠点、みらいエンジニアリング（株）が 2 拠点を展開している。県別の営業体制で全国をフルカバーするとともに、工事現場や販売店に密着することで地域のニーズを的確に汲み取り、シェアを拡大している。同社発祥の関東から東海にかけて比較的拠点が充実していることから、関西方面など拠点の拡張余地は残されていると言える。

各社とも管材類、衛生陶器・金具類、住宅設備機器類、空調・ポンプの販売を主たる業務としているが、それぞれに特長がある。橋本総業はオールマイティな品ぞろえと機能を持ち、グループのリーダー格であり成長のけん引役でもある。大明工機は創業 70 年以上にわたる歴史があり、各種プラント用機器・装置の専門商社としてエンジニアリング産業の一翼を担っている。自動弁の組み立てや各種メンテナンスなど独自の技術を有し、あらゆる産業プラントの環境改善・省エネに貢献することができる。若松物産は空調設備の販売及び施工、大和は関西エリアで鋼管の販売、永昌洋行とムラバヤシは強固な地盤を生かし、地域に密着した営業を展開している。なお、経営資源・ノウハウの相互活用、営業面などでの協力体制の構築を目的に、隣接業界の建材商社トップである JK ホールディングス <9896> と業務提携している。2021 年 3 月期には、子会社のみらい物流とみらいエンジニアリングの活動開始、HASHIMOTO SOGYO (THAILAND) CO., LTD. の設立、オーテック <1736> との業務提携など、グループの動きが活発化している。

同社は主に 2 次卸や工事店を販売先としているが、約 10% の売上高構成比を占めるゼネコンやサブコン、住宅メーカー向け特需部門では、管材や住宅設備機器といった資材を販売するだけでなく、施工や現場管理の提案・対応、鋼管や樹脂管の切断・加工など、建築工事における幅広いニーズにも対応している。これらはサブコン向けの配管資材や鋼管などの販売に強みを持つ大和や、橋本総業の各地特需部門がそれぞれ対応していたが、拡大の余地が大きい領域であることから、2020 年 9 月に大和と橋本総業関西特需部門を統合し、関西地区の特需部門強化を図った。2023 年 4 月には、特需部門の一層の事業成長と意思決定の迅速化を目的に、同部門を橋本総業ファシリティーズ（株）（2023 年 1 月に設立）に承継する予定である。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

会社概要

グループ構成



注：2023 年 1 月末時点
出所：同社ホームページより掲載

事業概要

主要倉庫で売れ筋を在庫するとともに、
各拠点で地域に密着した商材を取りそろえる

1. 取扱商品

同社の取扱商品は、管類、継手類、バルブ類、化成品類、工具関連機材などの管材類をはじめ、便器・手洗器、洗面化粧台などの衛生陶器・金具類、給湯関連や厨房関連などの住宅設備機器類、各種エアコンや各種ポンプなどの空調・ポンプであり、水回りのパイプやガス関連の商品が多い。主要な仕入先メーカーは住宅設備の積水化学工業<4204>や衛生陶器のTOTO、建材・電材のパナソニック ホールディングス<6752>、バルブのキッツ<6498>、エアコンのダイキン工業<6367>など、業界や日本を代表する大手有力メーカーが多い。なかでもTOTOからの仕入高は全仕入の約30%を占めており、メーカーにとっても同社は流通の要となっている。登録アイテム数は専門商材を中心に約250万点あり、主要倉庫では売れ筋を中心に常時約1万点以上を在庫しているが、各拠点でも地域に密着した在庫を約1,000点取りそろえ、一部は即日配送もしている。なお、2023年3月期第3四半期のセグメント別売上高構成比は、管材類28.8%、衛生陶器・金具類30.0%、住宅設備機器類18.3%、空調・ポンプ21.6%となっている。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

事業概要

各セグメントの主要商品



出所：中期経営計画よりフィスコ作成

管材関連約 5 兆円市場を深掘りするとともに、建材・電材も取り込む

2. 業界環境

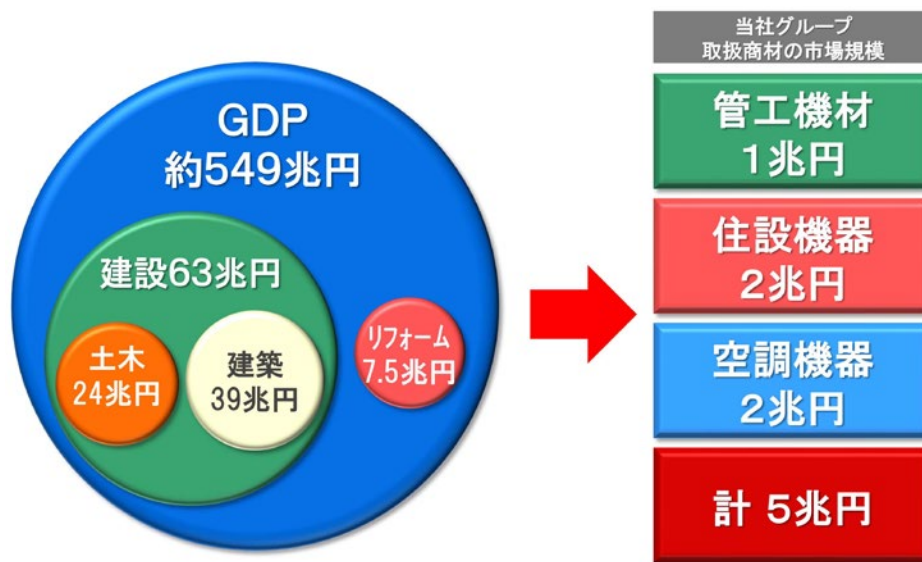
同社の取扱商材は管材類や衛生陶器・金具類、住宅設備機器類、空調・ポンプで、業界としては建築資材業界、なかでも管材業界になる。同社が属する建設業界の市場規模は、新築・リフォームを合わせ 70.5 兆円、GDP の約 10% を占め、管材業界の市場規模についても管工機材・住設機器・空調機器合わせて約 5 兆円と大きい。そうした管材業界のなかで、同社は 1 次卸として、多様なメーカーと全国の 2 次卸や工事店を結ぶ流通の要となっている。国内ではコロナ禍や少子高齢化といった課題を抱えているものの、足元の住宅メーカー受注は堅調であるほか、共働き世帯の増加に伴う保育施設や高齢化に伴う高齢者施設の増加、老朽化が課題となっている公共施設のリニューアルなど、需要は拡大している。中長期的な市場環境は堅調で、収益性においても成長性においても堅実な市場と言える。以上のような業界環境のなかで同社は、管材から環境・設備機材へ、さらには建材や電材、土木などへと事業領域を拡大していく考えである。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

事業概要

同社の関連マーケット



出所：中期経営計画より掲載

川上から川下までが一体となった強固なバリューチェーンを構築

3. 同社の強み

近年、MRO（間接資材）※の販売において、MonotaRO<3064> やアスクル<2678>、Amazon.com<AMZN> などインターネット通販業態の成長が目覚ましい。建築資材全般を幅広く品ぞろえしていることから市場侵食が懸念されたものの、既存流通への影響は「一人親方」と呼ばれる個人経営の職人など一部に留まっている。これは、既存流通は品ぞろえの多さ、情報力や提案力、発注から配送までの一連の作業をプロ同士が効率良く行うことによる。この結果、工事店の多くでは既存流通が支持されている。同社についても、専門商材を深掘りした品ぞろえや充実したサービスなどの特長があるため、ほとんど影響を受けていないようだ。

※ Maintenance, Repair and Operations の略。生産に直結する原材料・資材・部品など専門性の高い直接材以外を指し、建築資材業界以外でも広く使用される工具や消耗品などの経費購買品のこと。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

事業概要

同社は、取引先向けに商品情報や地域～マクロの情報、人材の研修・教育などのサービスを提供することで業界自体を育成しているほか、設計段階から見積もりに参加するなどし、業界に深く関わっている。この結果、流通を高付加価値化し、仕入先との取り組みもより深いものとなる。このようにして同社は、メーカー、2 次卸、ゼネコン、工事店と、川上から川下までが一体となった強固なバリューチェーンを構築している。これを同社は、仕入先、販売店、工事店及び同社による「4 位 1 体」と呼んでいるが、インターネット通販やホームセンターが持ちえない強みとなっている。このほかにも、主要倉庫や各拠点で売れ筋を在庫していることや、経営相談や後継者育成などのサポート、IT 技術の活用など、同社独自の強みがある。特に、IT 技術については積極的に活用しており、24 時間 365 日注文や在庫検索ができる会員専用 Web サイト「OPS (Online Partner System)」を運営している。またネットカタログ「e 設備 NET/PRO」では、建築現場で必要となるカタログや図面などを Web 上から取り出すことができる。販売店からの Web 受注は売上の 2 割を超え、口座数も毎月伸びているが、販売店の効率化のため、さらに比率を引き上げる方針だ。これらの強みが評価され、同社は工務店の多くから支持されていると弊社では見ている。

在庫の積み増しと仕入・販売価格のコントロールにより収益性が向上

4. 収益向上に向けた取り組み

水道用材料からスタートした同社は、管材類全般から住宅設備機器類などへ取扱商材を拡大することで取引メーカーを増やしてきた。1980 年代以降は全国展開を目指すエリア戦略を背景にシェアを拡大し、全国をカバーする管工機材・住宅設備機器卸へと成長した。近年は M&A を積極化しており、2016 年 4 月に持株会社体制に移行した。狙いは、共同営業・共同仕入・共同配送などによってグループ会社間のシナジーを発揮するとともに、西日本の深耕や、管材から電材や建材への領域拡大、インターネット取引など新たな事業への取り組みを強化することにある。ここ数年の収益性が向上しているのは、競争が起こりにくい低単価品やトレンド商品などの在庫を積み増すことにより、在庫リスクを取るようになったことが背景にあると考えられる。一方、コロナ禍や原材料価格高騰のように在庫リスクが取りづらい状況になった場合には、仕入価格や販売価格をコントロールすることで収益性の改善を図っている。このように、在庫の積み増しと仕入・販売価格のコントロールが、同社の収益性向上に寄与していると弊社では見ている。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

■ 中期経営計画

すべてのステークホルダーの期待に応え、 社会に貢献することを目指す

1. 企業理念

同社は「設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを提供する」という企業理念の下、すべてのステークホルダーの期待に応え、社会に貢献することを目指している。また、「設備のベストコーディネーター」「流通としてベストパートナー」「会社としてベストカンパニー」という「3つのベスト」を追求することで、「企業価値を上げて、7つのステークホルダー※に貢献する」ことをビジョンとしている。具体的には、商品を直接手にする施主や工事店には、「設備のベストコーディネーター」として、会員専用 Web サイト「OPS」やネットカタログ「e 設備 NET/PRO」を通じて、最適に組み合わせられた商品を提案している。また、仕入先や販売先とは、「流通としてベストパートナー」として、購買代理機能や販売代理機能を発揮することで共存共栄を図っている。株主に対しては 1 株当たり当期純利益拡大による株価や配当の充実、社員に対しては各人の働きがいやキャリアアップなど職場環境の拡充、社会に対しては環境課題などへの取り組みより、社会に役立つ「会社としてベストカンパニー」を目指している。

※ 施主、得意先（2 次卸・工事店）、株主、工事業者、仕入先、社員、社会。

2026 年 3 月期に売上高 1,650 億円、経常利益率 3% 以上を目指す

2. 中期経営計画「みらいプラン 2025」

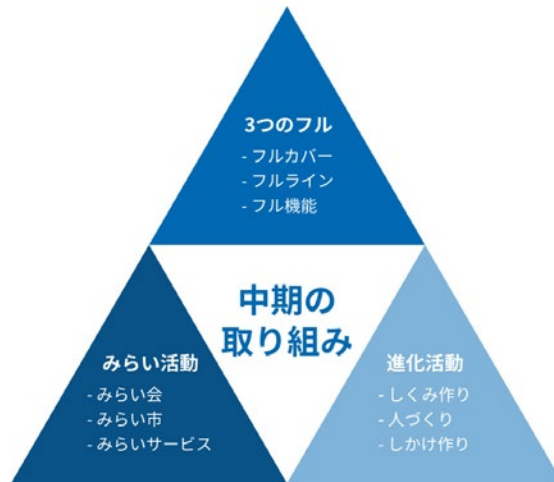
このような企業理念の下で同社は、中期経営計画「みらいプラン 2025」を策定した。成長戦略としての「3つのフル」、ネットワーク戦略としての「みらい活動」、生産性向上のための「進化活動」、社会と共生するための ESG 活動を通じて、2026 年 3 月期に売上高 1,650 億円、経常利益率 3% 以上、純資産 330 億円、自己資本比率 45% 以上、長期計画として 2031 年 3 月期に売上高 2,000 億円、経常利益 100 億円以上、自己資本比率 60% 以上を目指している。一方で、これらの中期的な取り組みに向けて、予算の達成、CS の向上、成長への取り組みなどからなる短期施策「10 の約束」を毎期策定し、実行している。このような中期と短期を連動させた戦略展開は、業界のなかでも同社だけが行っている独自性の強い取り組みであり、差別化の源泉にもなっている。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期経営計画

中期の取り組み



出所：同社ホームページより掲載

どこでも、何でも、どんなことでも対応する「3つのフル」

3. 「3つのフル」

中期の取り組みのうち、「3つのフル」は「フルカバー」「フルライン」「フル機能」のことで、どこでも、何でも、どんなことでも対応するという同社の意思表示である。「3つのフル」を追求することで、ステークホルダーとともに栄えようという考えである。「フルカバー」は、得意先や仕入先とともに地域のネットワークを作り、県別体制で全国需要に対応することを指す。「フルライン」は、設備関連資材であれば何でもワンストップで対応することを指す。管材のみならず土木、建材、電材などの新規分野にも積極的に対応しているほか、PCやタブレットでの閲覧も可能だ。「フル機能」は、どんなことでも対応するということで、「対応、価格、在庫、配送、販促、研修、情報」の基本7機能、「事前の引合・受注・照会、当日の納入・施工・加工、事後のアフターメンテナンス・現調・取替」の工程9機能、「物流、施工、情報、システム、業務、サポート、教育、人材、金融」のソリューション9機能を継続的に強化している。

「みらい活動」は業界最大かつ最良のネットワーク

4. 「みらい活動」

同社のバリューチェーンづくりを「みらい活動」とし、業界最大かつ最良のネットワークの構築を進めている。「売り手」「買い手」の関係ではなく、人と人がつながることで互いにビジネスが向上する「ベストパートナー」の関係づくりを目指し、業界全体の発展に貢献している。「みらい活動」では販売店、仕入先、工事店の各会員と同社が「4位1体」となって県別（支店別）に「みらい会」を展開しており、「みらい会」会員相互の販促の場となるイベント「みらい市」を開催することで、会員に対して、いつでも、どこでも、何でも対応する「みらいサービス」を提供している。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期経営計画

(1) 「みらい会」

「みらい会」は、研修やイベントを通じて会員の要望に応える会である。全国 20 地区それぞれにあり、販売店 375 社（465 事業所）、仕入先メーカー 137 社（681 事業所）、建設みらい会 70 社、金融会員 27 社、そして同社の各支店で構成されている。研修会は毎年 4 回以上開催され、参加者は互いに情報を持ち寄り、商材や経営などのノウハウの取得に取り組んでいる。また、メーカーから販売先への情報伝達だけでなく、会員同士の情報交換や販売先からメーカーへのフィードバックも多く、参加者にとって有益な会となっている。

(2) 「みらい市」

「みらい市」は業界最大級の展示会イベントで、メーカーの展示だけでなく、「みらい会」会員相互の販促の場にもなっている。2021 年 3 月期及び 2022 年 3 月期は、最大規模となる「東京みらい市」及び「みらい会」総会がコロナ禍により中止となったが、2023 年 3 月期は全国 7 ヶ所で「みらい市」を開催した（2023 年 3 月期第 3 四半期末時点）。特に、3 年ぶりの開催となった「東京みらい市」は、ネット上で「みらい市」を体験できる「WEB みらい市」を同時開催するハイブリッド体制とした結果、過去最高（2019 年の 15,000 人超）を上回る 18,778 名（Web 参加者 8,259 名を含む）が参加した。同社は、メーカーのショールームを使った「ショールームみらい市」や「WEB みらい市」を通じ「毎月がみらい市」を目指しており、「みらい市」のさらなる拡充を図る方針だ。

2023 年 3 月期（2022 年）に開催した「みらい市」

（単位：名）

	日程	会場	来場者数	Web 参加者数
九州	4月13日	福岡国際センター	1,170	546
北海道	5月26日	アクセスサッポロ（札幌流通総合会館）	1,152	1,785
東北	6月11日	夢メッセみやぎ（みやぎ産業交流センター）	1,350	1,673
中四国	7月21日	広島市中小企業会館	724	752
中部	8月19・20日	吹上ホール（名古屋市中企業振興会館）	1,658	1,950
東京	10月14・15日	東京ビッグサイト（東京国際展示場）	10,519	8,259
関西	10月22日	グランキューブ大阪（大阪国際会議場）	956	1,338

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

(3) 「みらいサービス」

「みらいサービス」は、販促、健康、研修、IT、分科会、イベント、物流、メディアの 8 つサービスからなる。これらを、いつでも、どこでも、何でもわかり、手配できる「情報データベース（みらいクラウド）」として充実を図っている。一例を挙げると、「販促」では商売に役立つ販促ツールとして、社名入りの総合管材百科（カタログ）である「みらい百科」、市況や経済、商品の最新情報を毎月届ける「月刊みらい」などを提供している。「研修」では業界のプロの育成を目指し、毎月本社などで開催する経営幹部セミナー「橋本学校」、各地で開催するセミナーや講演会、商品研修などを展開している。「IT」では会員専用 Web サイト「OPS」の運営や会議・商談のオンライン化など、業務効率化に役立つツールを提供している。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期経営計画

「進化活動」を通じて生産性向上を目指す

5. 「進化活動」

「進化活動」は、「しくみ作り（「みらいプラン」の実現）」「人づくり（「みらいアカデミー」）」「しかけ作り（会社の質の向上）」を通じて、同社だけでなく取引先の生産性向上も推進する取り組みである。「しくみ作り」では商流の一貫化（サプライチェーン）、物流の共同化（ワンストップ化）、情報流の共有化（ダイレクト化）に取り組んでいる。「人づくり」では業界のプロ人材の育成に取り組んでいる。仕事の基本、商品知識、業界資格の習得のほか、対面（橋本学校）とオンラインを併用した研修、実地研修ができる東雲研修センターでの施工研修を開催している。次世代経営者の育成を通じて、取引先各社と同社の人間関係の深化や、社会問題化しつつある後継者難の解消につなげる方針だ。「しかけ作り」ではデジタル化、IT の活用、5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）、見える化、チーム活動を推進している。

「人と企業と社会のサステナビリティ」に向けて具体的に取り組む

6. ESG 活動

同社は、従来より ESG や SDGs（Sustainable Development Goals：持続可能な開発目標）への対応を重視していたが、「7つのみらい」を見据えて ESG 活動をさらに強化している。なかでも、独自の取り組みとして「H-SDG」と称し、Health、Society、Digital、Green の分野に注力している。「Health」では健康企業（ホワイト 500）を目指し、健康（「金の認定」（健康企業宣言東京推進協議会）の取得など、健康企業を目指した各種取り組み）、医療（みらいクリニックとの連携）、スポーツ（テニス、ゴルフを中心とした CSR 活動・育成活動）に取り組んでいる。「Society」ではプライム市場上場継続のほか、地域貢献（地方自治体との協業事業）、産学連携（教育機関との共同研究の推進）、業界貢献（関連団体との取り組み）を推進している。「Digital」では社内（社内業務効率化、生産性向上）、取引先間（自社開発システムを通じた取引先との連携強化）、業界全体（業界プラットフォームによる業務標準化）などの DX（デジタルトランスフォーメーション）に取り組んでいる。「Green」では環境設備商品の販売はもとより、社内のゼロエネ化（エネルギー、水、ごみの見える化と削減）、RE100（Renewable Energy 100%：再生可能エネルギー 100%）に向けた再生可能エネルギー活用など、新しいビジネスモデルの構築を目指す。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期経営計画

流通の効率化と事業領域の拡大によって 「みらいプラン 2025」の達成を目指す

7. 中長期成長イメージ

中期成長に向けて同社は、130 年以上の歴史を支えてきた「正直、親切、熱心、感謝」という変わらぬ基本精神に加え、「3 つのフル」「みらい活動」「進化活動」「ESG 活動」という取り組みを継続的に進める方針である。そのうえで、卸機能の強化とともに事業領域の拡大など積極経営を推進し、成長と進化を図る。少子高齢化を背景に新築住宅市場は中長期的に厳しいと予想されるものの、「新しい生活様式」を背景とした新商材に加え、リフォーム需要や公共施設・高齢者施設へのエアコン設置、長期的には都心再開発や自然災害による被害への対応、宿泊施設に対するインバウンドニーズの再拡大など、管材を深掘りし、周辺商材へと事業領域を拡大する余地は依然大きいと思われる。事業領域の拡大としては、新分野での共同開発が挙げられる。産官学と連携し「みらいイノベーション」を立ち上げ、AI や再生可能エネルギー、ロボット、ドローン、給排水といった分野での共同開発を開始した。なかでも山梨県北杜市との再生可能エネルギー及び給排水の実験は、将来的には HASHIMOTO SOGYO (THAILAND) を通じて東南アジアでの展開を目指しているようだ。

業績動向

2023 年 3 月期第 3 四半期は全セグメントで増収、連結で 2 ケタ増益

1. 事業環境

日本経済はコロナ禍の影響による停滞感が残るものの、製造業を中心とした設備投資の再開などにより、回復の兆しを見せはじめている。同社が属する建設業界においても、2023 年 3 月期は持家・貸家・分譲といった民間住宅投資、事務所・工場・倉庫などの民間非住宅投資、公共投資共に前期比プラスで推移すると見込まれる※。一方、半導体などの部材不足や一部商品の供給遅延に伴う素材価格の高騰により、多くのメーカーが価格改定を進めている。同社では商品の安定供給を図るため、在庫商材の拡充、物流機能の活用、商材の拡大に注力したほか、仕入先との連携を強化して代替品提案や納期管理などを行った。マンション価格高騰を背景とした新築戸建て及びマンションリフォーム需要、公共施設や事務所・工場など非住宅のリニューアル需要に対応し、短期的な経済活動の回復と中長期的に堅調な事業環境を取り込み、業績に寄与した。

※ 国土交通省及び（一財）建設経済研究所の資料より同社推定。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

2. 2023 年 3 月期第 3 四半期の業績動向

2023 年 3 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高 109,503 百万円（前年同期比 7.6% 増）、営業利益 2,033 百万円（同 14.3% 増）、経常利益 2,859 百万円（同 13.4% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,954 百万円（同 1.6% 減）となった。前年同期に固定資産売却益 465 百万円を特別利益に計上した反動により、親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となった。

2023 年 3 月期第 3 四半期連結業績

（単位：百万円）

	22/3 期 3Q		23/3 期 3Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	101,801	100.0%	109,503	100.0%	7.6%
売上総利益	10,773	10.6%	11,649	10.6%	8.1%
販管費	8,995	8.8%	9,616	8.8%	6.9%
営業利益	1,778	1.7%	2,033	1.9%	14.3%
経常利益	2,521	2.5%	2,859	2.6%	13.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,984	1.9%	1,954	1.8%	-1.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

一部商品の供給遅延等に対しては、在庫、配送機能、情報力という卸機能を活用することでカバーした。また、各セグメントや各営業拠点では、在庫・物流機能を活用した安定供給、メーカー生産状況の情報発信など、機能やサービスの充実を一段と強化した。一方、安定供給が困難となった商品については、代替商品や部材を調達することで機会損失を極力排除した。供給が細るときに在庫をしっかりと積み、配送を滞らせず、情報を的確にスピード感を持っての発信することで、取引先との関係をより緊密に築けたようだ。このほかにも、主要メーカーとの取り組み強化（重点商品の設定）や、会員専用 Web サイト「OPS」のアイテム数拡大、顧客とのシステム連携強化を推進した。なお、供給遅延については給湯器類を中心に回復しており、代替商品からの戻りもあるようだ。商品価格・製品価格の改定もスムーズに進んでいる（2022 年内は従来価格のため、12 月に若干ながら駆け込み需要が発生したもよう）。これらに加えて「みらい市」の開催も寄与し、売上高は通期計画を上回る伸びとなった。

トピックスとしては、「みらい市」の開催が挙げられる。既述のとおり 2023 年 3 月期は全国 7 ヶ所で開催（2023 年 3 月期第 3 四半期末時点）し、33,000 名超（Web 参加者 16,000 名超を含む）が参加した。なかでも、3 年ぶりの開催となった「東京みらい市」は過去最大の来場者（Web 参加者を含む）となり、目標の 300 億円を上回る 310 億円の受注を獲得した。リアル開催の「みらい市」は、仕入先や取引先同士が直接コンタクトできる非常に有効な機会であることから、売上拡大に拍車がかかると期待できる。

利益面では、商品価格・製品価格の改定に加え、仕入・販売価格のコントロール、重点商品の選定により、売上総利益率は前年同期比横ばいの 10.6% となった。「みらい市」開催などにより販管費は同 6.9% 増加したものの、増収及びコスト削減効果により、販管費率は同横ばいの 8.8% を維持した。これらの結果、営業利益率は同 0.2 ポイント上昇し、営業利益は 2 ケタ増益となった。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

セグメント別の業績は以下のとおりである。

管材類の売上高は 31,570 百万円（前年同期比 7.8% 増）となった。商品価格高騰の影響を受けて工場設備投資需要が減少した一方、住宅リフォーム需要は堅調に推移した。また、素材価格の高騰による商品価格の改定により、売上が伸長した。このようななかで同社は、在庫商材の拡充、物流機能の活用、商材の拡大に注力し、商品の安定供給に努めた。

衛生陶器・金具類の売上高は 32,820 百万円（前年同期比 3.8% 増）となった。前期より続いていた衛生陶器・金具類の供給不足がおおむね解消されたことに加え、製品価格の改定により売上が伸長した。

住宅設備機器類の売上高は 20,067 百万円で（前年同期比 12.8% 増）となった。前年同期はコロナ禍等の影響により、素材及び商品の供給量に制限があったものの、2023 年 3 月期は給湯器類を中心に回復し、商品の供給量が大幅に増加した。

空調・ポンプの売上高は 23,692 百万円（前年同期比 8.5% 増）となった。前年同期は空調機器類やインバーター等の供給不足があったものの、2023 年 3 月期は徐々に解消していることに加え、素材価格の改定もあり売上が伸長した。

2023 年 3 月期第 3 四半期セグメント別売上高

（単位：百万円）

	22/3 期 3Q		23/3 期 3Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
管材類	29,293	28.8%	31,570	28.8%	7.8%
衛生陶器・金具類	31,630	31.1%	32,820	30.0%	3.8%
住宅設備機器類	17,796	17.5%	20,067	18.3%	12.8%
空調機器・ポンプ	21,835	21.4%	23,692	21.6%	8.5%
その他	1,245	1.2%	1,352	1.2%	8.6%

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

仕入・販売価格のコントロール等により、 2024 年 3 月期は過去最高業績の更新を目指す

3. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績について同社は、過去最高業績となる売上高 145,000 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益 2,800 百万円（同 11.8% 増）、経常利益 3,700 百万円（同 8.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,500 百万円（同 3.8% 増）とする期初予想を据え置いた。通期予想に対する進捗率は、売上高で 75.5%、営業利益で 72.6%、経常利益で 77.3%、親会社株主に帰属する当期純利益で 78.2% と順調に推移している。売上面では、引き続き既存分野でのシェアアップと地域密着型の営業に積極的に取り組む。利益面では、仕入・販売価格の管理強化により売上総利益率の向上に注力するほか、販管費については引き続きコスト削減を図る。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

2023 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		増減率	3Q 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比		
売上高	137,606	100.0%	145,000	100.0%	5.4%	75.5%
営業利益	2,504	1.8%	2,800	1.9%	11.8%	72.6%
経常利益	3,424	2.5%	3,700	2.6%	8.1%	77.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,407	1.7%	2,500	1.7%	3.8%	78.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

供給遅延の解消、「みらい市」の開催、商品価格・製品価格の改定、仕入・販売価格のコントロール等により、通期予想に対する進捗は順調だ。足元の 2023 年 1 月は駆け込み需要の反動が生じる可能性があるものの影響は限定的で、1 ケタ半ばの増収を確保できているもようであることから、通期業績についても計画を上回る着地が期待される。

なお、2024 年 3 月期は過去最高業績の更新を目指し、前期比 10,000 百万円の増収及び利益率の改善を掲げているようだ。同社が属する建設業界はプラスの推移が見込まれており、なかでもリフォーム・リニューアル・リノベーションといった新しい生活様式に関連する需要や、老朽化が課題となっている公共施設のリニューアル投資は、中長期的な拡大が期待されている。一方、素材価格の高騰や素材及び商品の供給不足は回復の兆しがある。このような事業環境の下、同社は大手顧客のシェア拡大と新規事業領域（取引先からの要望が多い電材や建材、EC、海外向け等）の拡大を進めることで前期比 10,000 百万円の増収を目指す。利益面では、商品価格・製品価格の改定の効果が通期で寄与することに加え、注力する大手顧客の採算が良いこともあり、利益率の改善は可能と考えられる。

株主還元策

2017 年 3 月期以降 7 期連続の増配を予定するなど、株主還元積極的

1. 配当方針

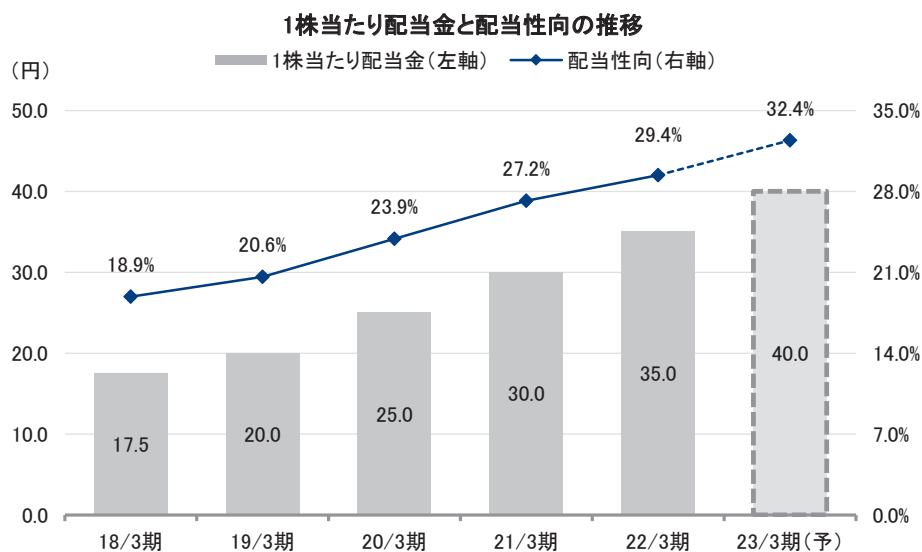
同社は利益配分について、収益力の向上を図ることにより株主に対し安定した配当を行うとともに、業績に応じた利益還元を行うことを基本方針としている。内部留保金については、経営環境の変化に対応できる企業体質の確立と、経営基盤の維持に使用する方針である。上記方針の下、今後も配当率 3%、配当性向 30% を基準に増配を続ける意向である。

橋本総業ホールディングス
7570 東証プライム市場

2023 年 2 月 22 日 (水)
<https://www.hat-hd.co.jp/ir>

株主還元策

2023 年 3 月期については、流動性向上などを目的に 2022 年 10 月 1 日付けで 1 : 2 の株式分割を実施した。これに伴い、期初予想（中間配当金 18.5 円、期末配当金 18.5 円、年間配当金 37.0 円）を引き上げており、中間配当金 20.0 円、期末配当金 20.0 円、年間配当金 40.0 円を予定している。この場合、2017 年 3 月期以降 7 期連続の増配となり、評価に値する。



注：2022 年 10 月 1 日付けで 1 : 2 の株式分割を実施、過去遡及修正済み
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

同社は、株主の日頃の支援に応えるとともに、同社株式への投資魅力を向上させ、より多くの株主に中長期的に保有してもらうことを目的に、株主優待制度を採用している。毎年 3 月 31 日現在の株主名簿に記載された同社株式 1 単位 (100 株) 以上を保有する株主を対象に、株主優待品 QUO カード (1,000 円相当) を贈呈しているが、今後はさらなる株主還元も検討していく考えだ。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp