



ジューテックホールディングス株式会社

# 個人投資家会社説明会

2018年6月



証券コード:3157 東証1部



## 代表取締役社長 足立 建一郎

1. グループ概要
2. 特徴・強み
3. 成長戦略
4. 業績見通し・株主還元など

### ディスクレーマー

当資料は投資家の参考に資するため、ジューテックホールディングス株式会社（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。なお、記載内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、その完全性を保証するものではなく、また、経営環境の変化等の事由により、今後予告なしに変更される可能性があります。投資の決定はご自身の判断と責任でなされますようお願い申し上げます。



# 1. グループ概要

# 会社概要



|            |                                                       |
|------------|-------------------------------------------------------|
| 商 号        | ジューテックホールディングス株式会社<br>(英文：JUTEC Holdings Corporation) |
| 上場市場/証券コード | 東証一部 / 3157                                           |
| 設 立        | 2009（平成21）年10月1日                                      |
| 本 社        | 東京都港区芝大門一丁目3番2号                                       |
| 代表取締役社長    | 足立 建一郎                                                |
| 資 本 金      | 850百万円                                                |
| 事 業 内 容    | 傘下グループ会社の経営管理及び<br>それに付帯する業務                          |
| 連 結 業 績    | 売上高：1,565億円<br>経常利益： 18億円（2018年3月期）                   |
| 従 業 員 数    | 単体：69名<br>連結：1,015名（2018年3月末現在）                       |



## グループ経営理念

---

私たちは未来ある子供たちのために  
地球にやさしい住環境と夢のある豊かな暮らしを提供します

## 創業100周年に向けたキーワード

---

# 突破力

まだ見ぬ「フロンティア」を目指す覚悟



# 当社の成り立ち



## 創業

(2018年で創業95周年)

1923 (大正12) 年 開業

ベニア商会

1947 (昭和22) 年 開業

梅崎産業

日本ベニア株式会社

● 2000年11月 店頭売買有価証券 登録  
(現ジャスダック)

丸長産業株式会社

2002年 合併

## 第2創業

株式会社ジューテック

## 持株会社体制へ

2009年 持株会社体制へ移行

ジューテックホールディングス株式会社

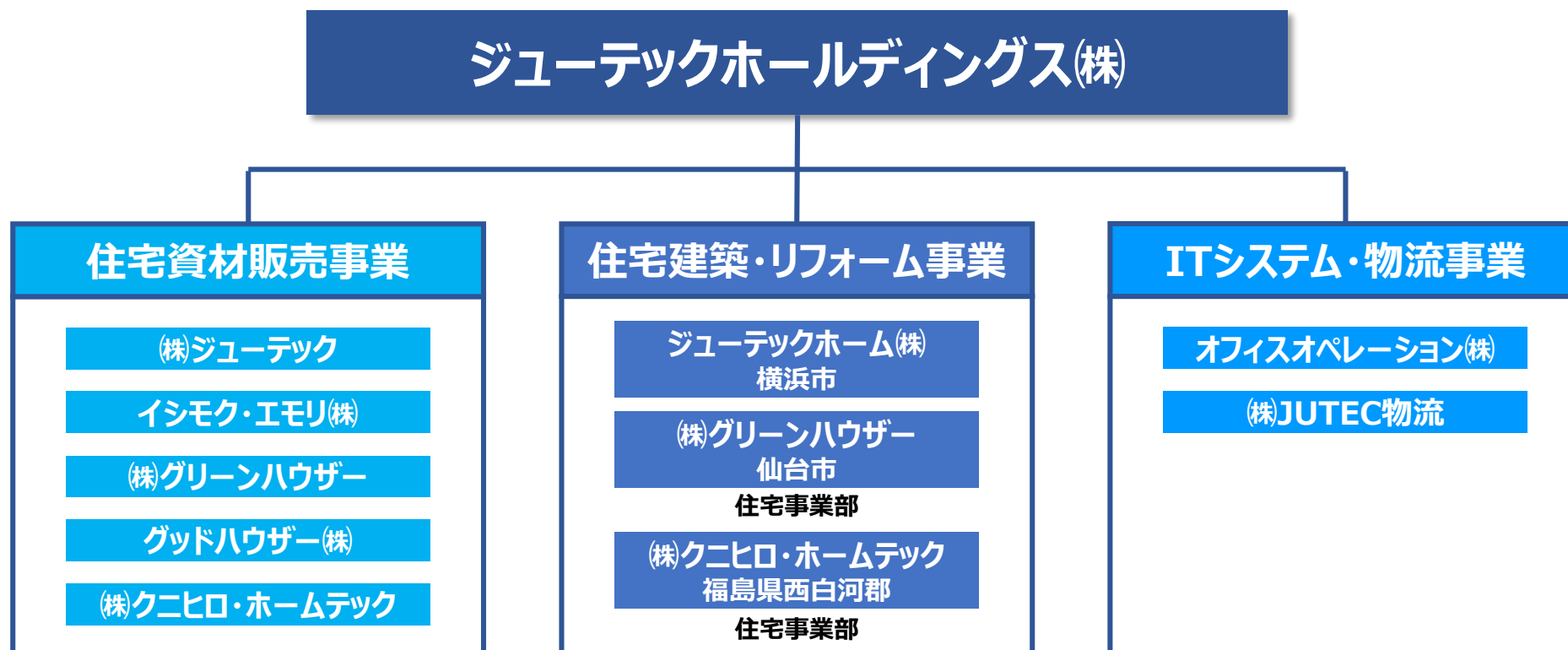
## グループ体制強化期

(経営環境の変化に機動的に対応  
… 積極的なM&Aと子会社設立)

● 2017年 3月 東証二部  
● 2017年 9月 東証一部



## ジューテックグループは、住宅産業に関わる専門集団



\* ジューテックグループは、当社、連結子会社8社 非連結子会社1社で構成されています（2018年3月末現在）

# 住宅資材販売事業について 1/3



## 当社の取扱商品は 約2,440万点 に及ぶ

屋根材



太陽光発電



蓄電池



外装材



階段



キッチン



フローリング



バス



洗面化粧台



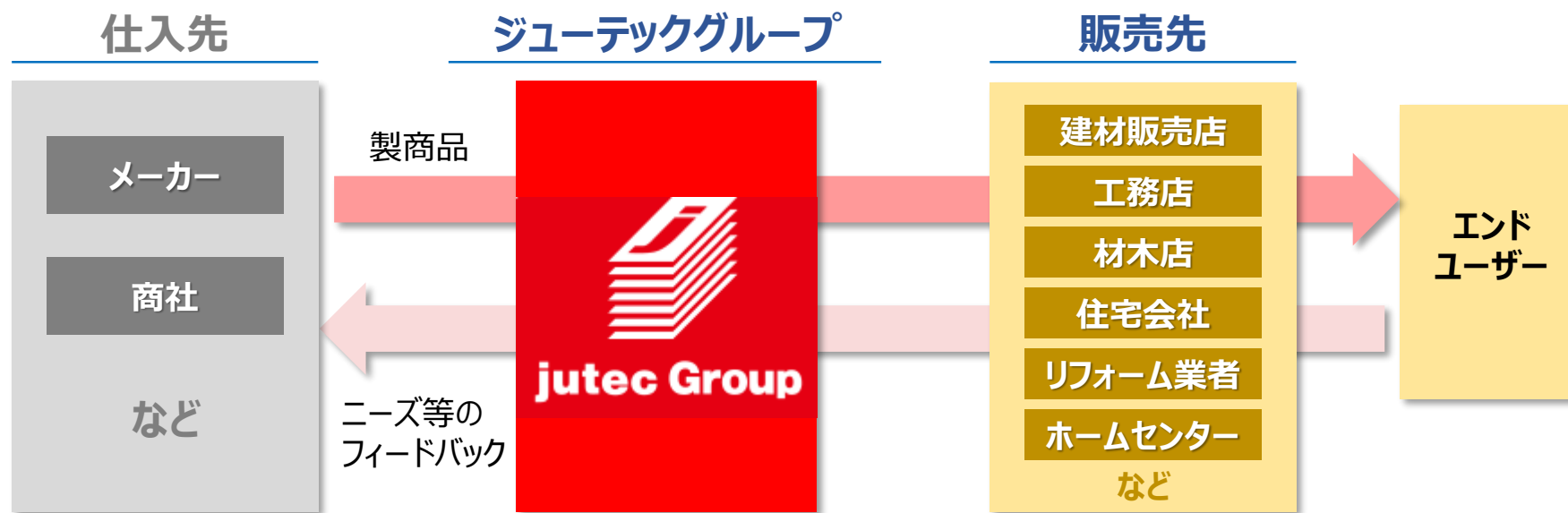
トイレ



他に 建具、収納、ドア、窓、外装材なども取り扱う



## 住宅資材総合商社の必要性 ⇒ 単なる仲介ではない

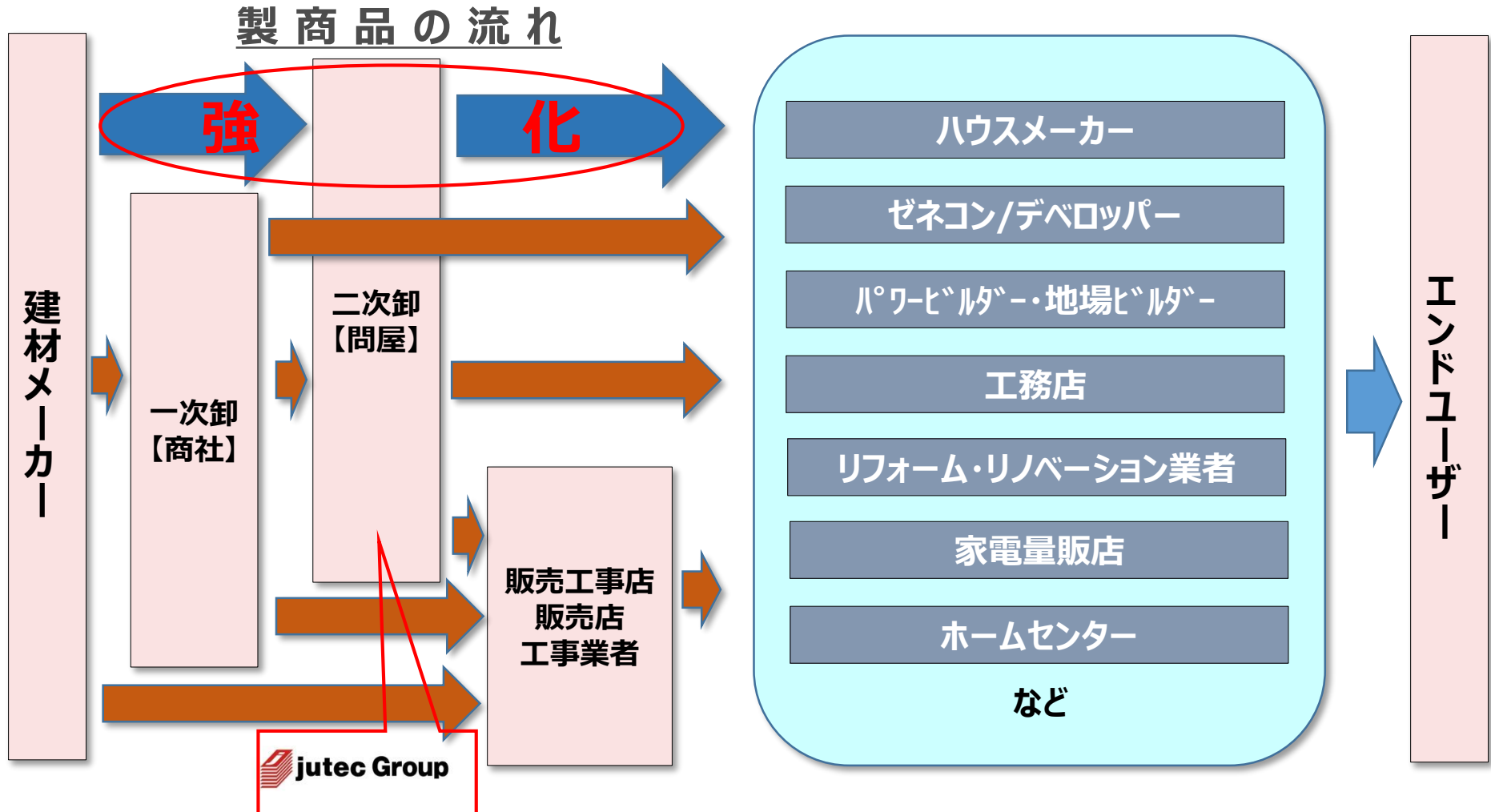


- あらゆるメーカーの商品特性を熟知し、販売先の状況に応じて提案
- エンドユーザーのニーズを集約し、メーカーにフィードバックする
- さらに当社が間に入ることで、①さまざまな住宅資材の一括発注や早期の納品、②納品日時等の管理、③中小販売先にとっては与信機能の役割を果たしている

# 住宅資材販売事業について 3/3



## 住宅資材流通は多重構造になっている。



# その他の事業について



## 住宅建築・リフォーム事業

イージーオーダー～最高級のフルオーダー住宅まで、様々な仕様でお客様のご要望に沿った住宅を建築

※ ジューテックホーム株式会社のメインブランド  
「ウェルダンノーブルハウス」

省エネルギー性能の優れた住宅に対して表彰が行われる  
「ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー」を4年連続で受賞



## ITシステム・物流事業

ITシステム事業・・・ 建築資材・住宅設備機器の流通業者向けに業務の効率化を実現する販売管理システムを提供、運用もサポート

物流事業・・・主に当社グループの首都圏における配送業務を担う  
その他に一般貨物の配送事業を行う

# 直近（2018年3月期）の業績



連結売上高 **1,565億円**

連結経常利益 **18億円**

連結経常利益率 **1.2%**

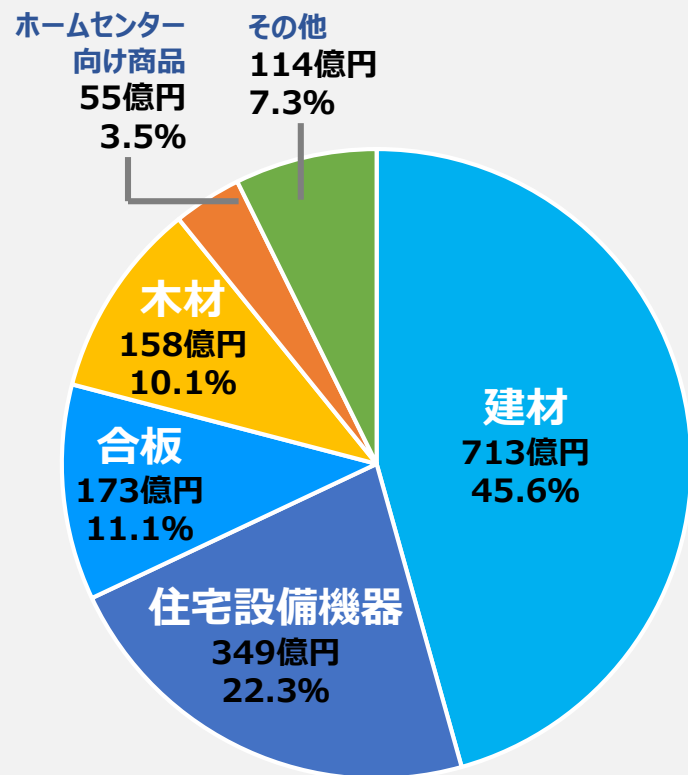
連結ROE **9.6%**

# 商品別・販売先別売上高



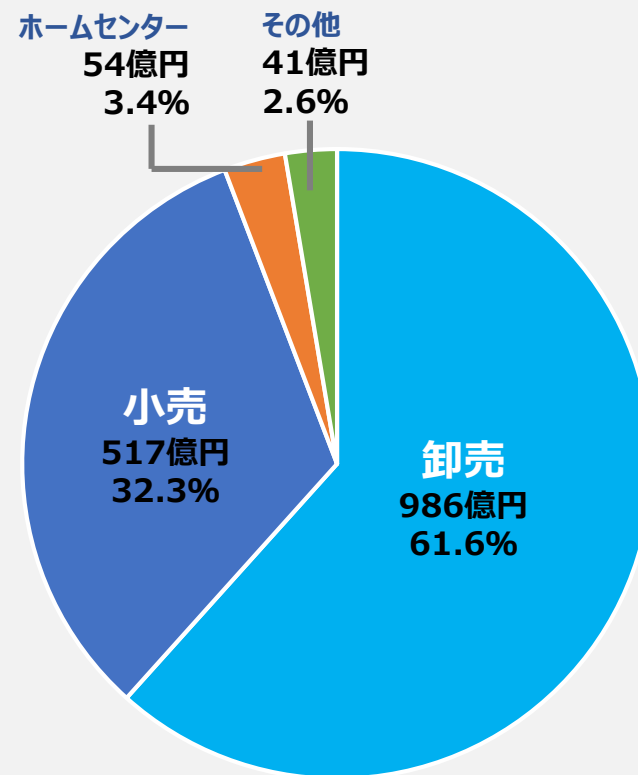
【商品別売上高構成比】

建材が45%



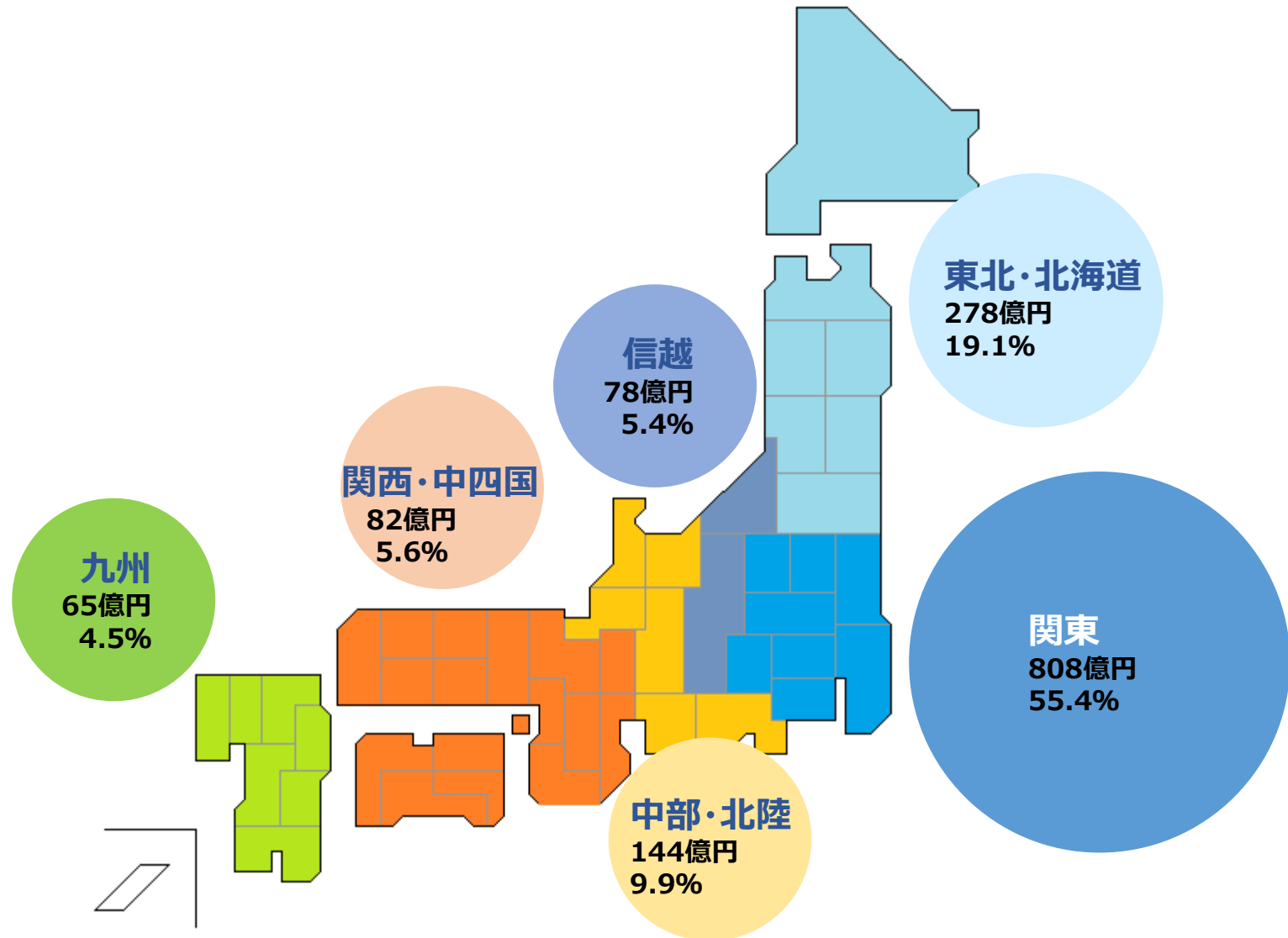
【販売先別売上高構成比】

卸売6割：小売3割



\* 両グラフとも2018年3月期、なお、販売先別の売上高は連結調整控除前の数値

# 地域別にみた住宅資材販売

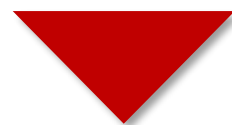




## 2. 特徴・強み



住宅産業に関わる幅広いソリューションを提供



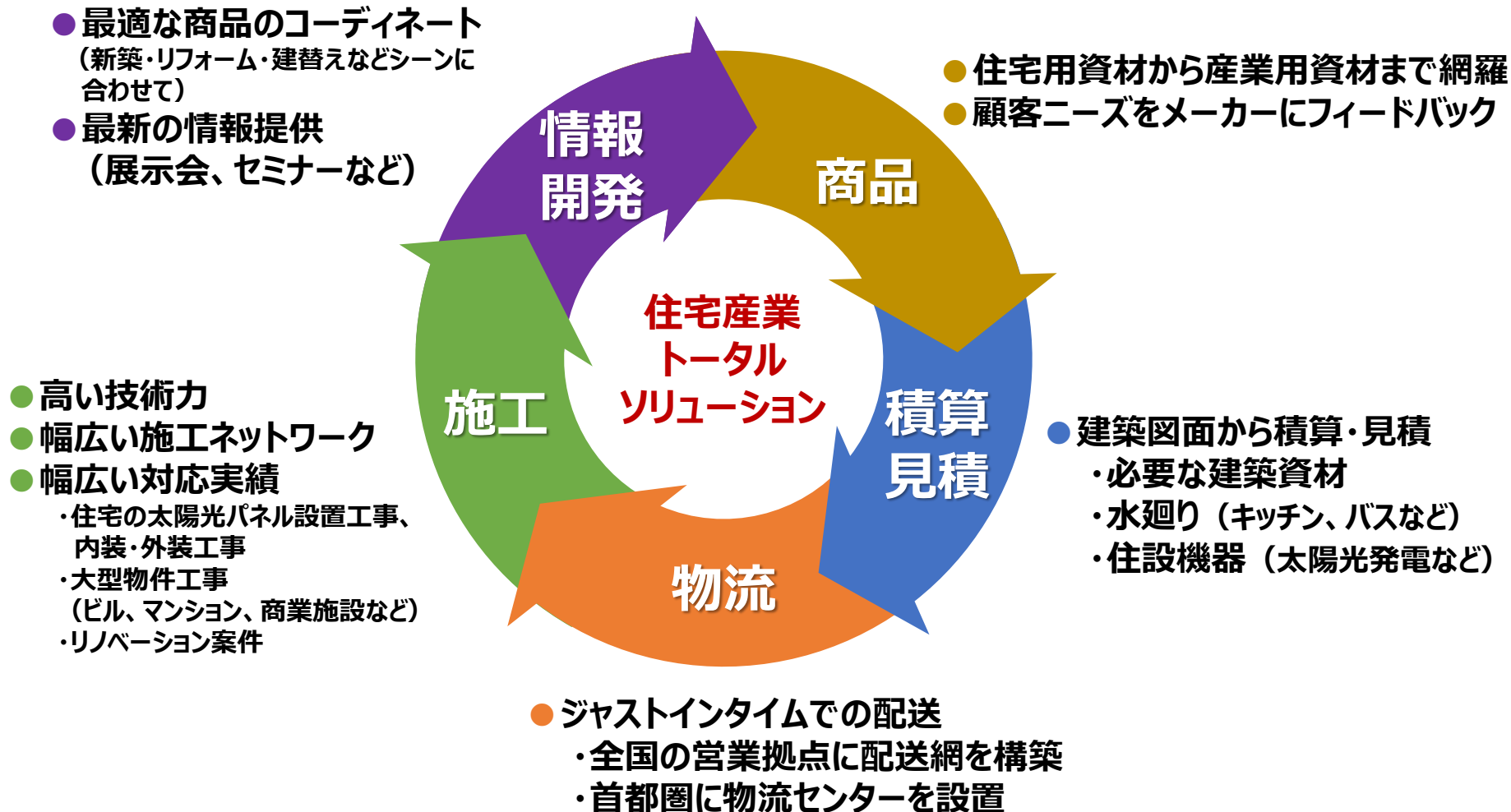
- ① トータル・ソリューション
- ② I Tソリューション

# 住宅産業に関わる幅広いソリューション 1/2



## ① トータル・ソリューション

(株)ジューテック



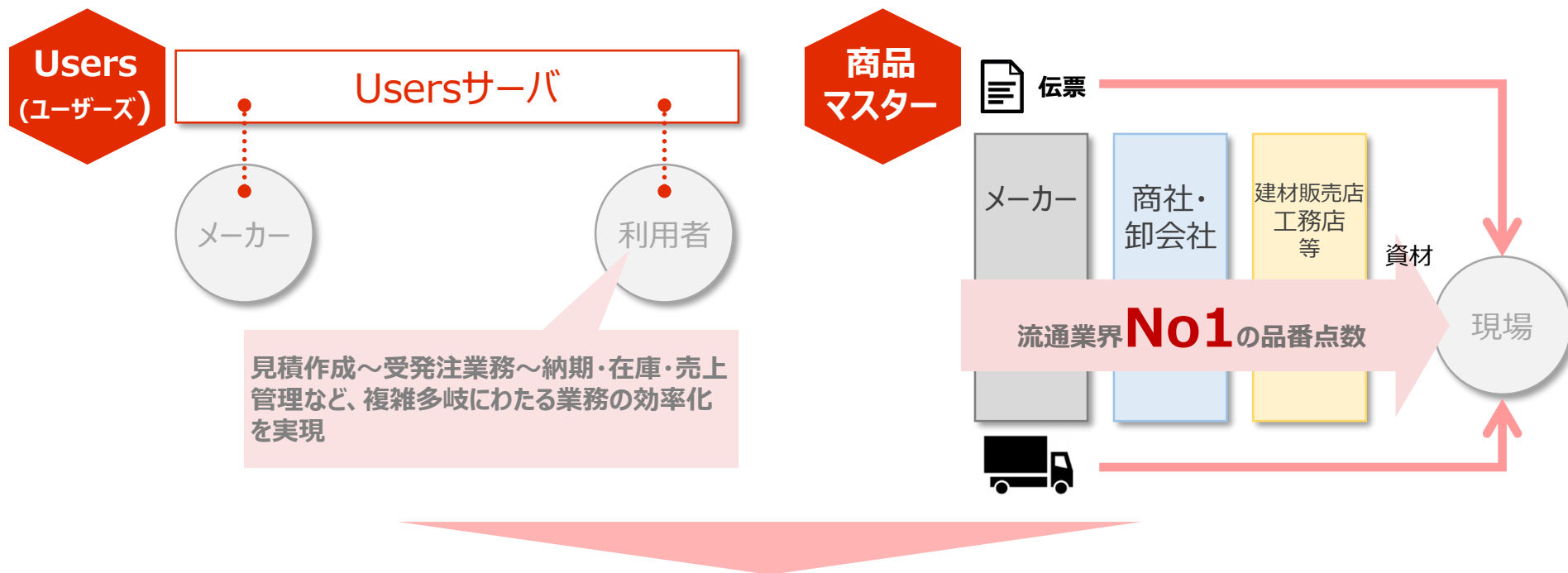
# 住宅産業に関わる幅広いソリューション 2/2



## ② ITソリューション

## オフィスオペレーション(株)

- 建築資材流通業界に特化した販売管理システムを開発し、クラウドで提供
- 建材・住設メーカー約1000社の商品点数2400万アイテムを網羅した商品マスター
- 当社グループ全社が自らユーザーとなって開発し、日々改善・改良を図る



業界のデファクトスタンダードを目指す



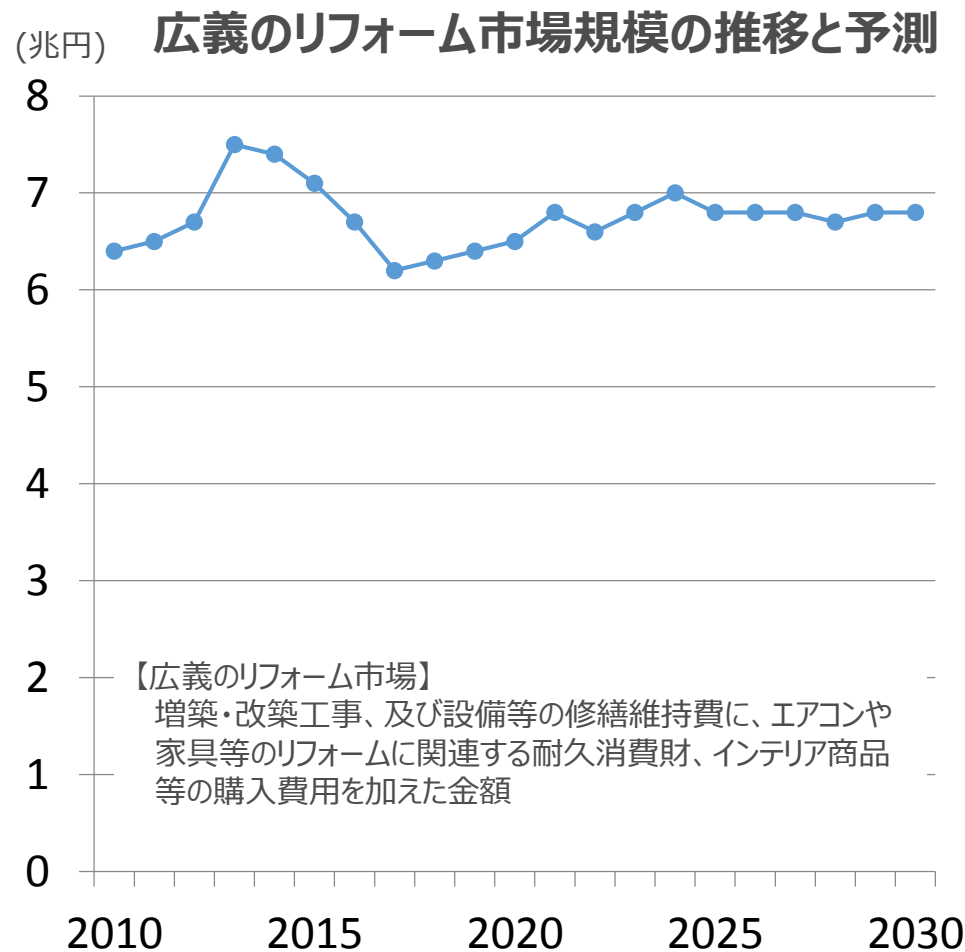
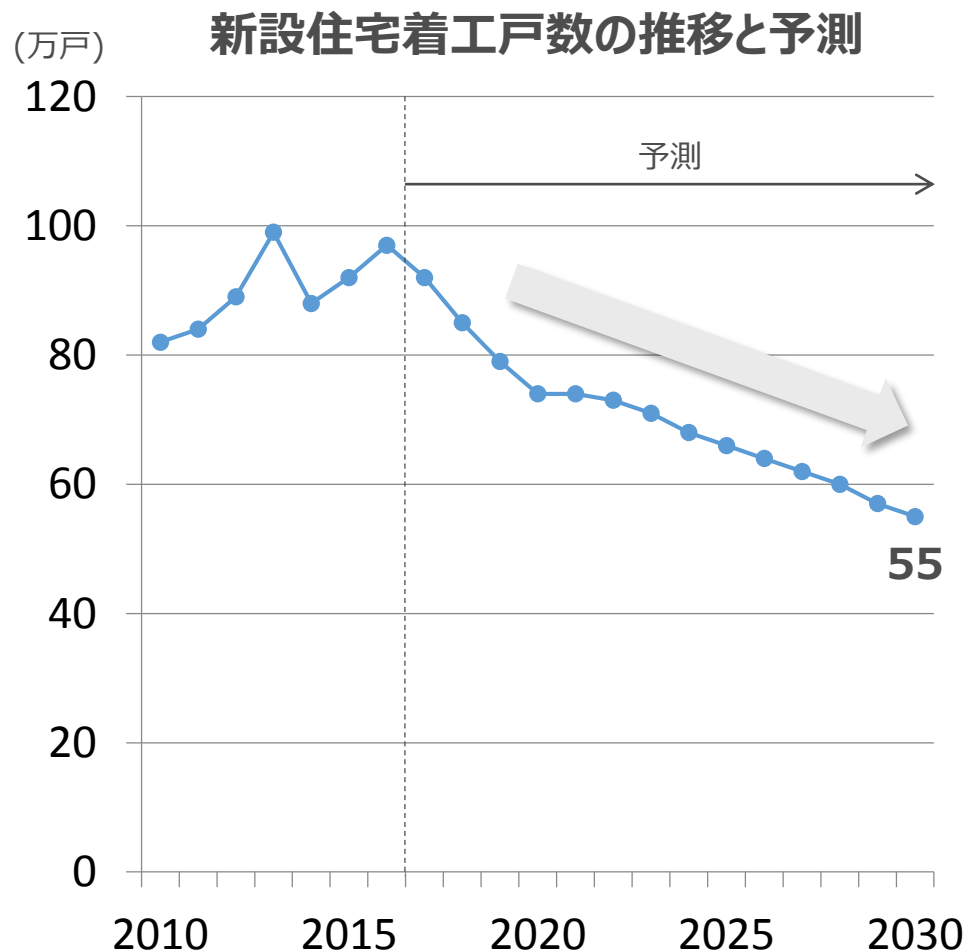
## 3. 成長戦略



- ・人口減少/少子高齢化 ⇒ 将来的な住宅着工数の低下  
⇒ 施工技術者の不足
- ・建築資材の高騰
- ・地球環境保全に対する意識の高まり
- ・基幹業務システム導入による経営の効率化の広がり
- ・住宅政策（省エネルギー基準の見直し、住宅の長期優良化、低炭素認定 等）



- 新築からリフォームへ  
⇒中古住宅・リフォームトータルプラン（国土交通省）
- 中小工務店のシェアが一段低下する可能性



(出所) 両グラフともNRI



- ① M&A・アライアンスの積極推進
- ② 中古マンションリノベーション業界への販売強化
- ③ 環境配慮商品の拡販
- ④ 非住宅木構造への取り組み加速

# 成長戦略 ①M&A・アライアンスの積極推進



2009年の持株会社体制への移行以降、グループ体制の強化を強力に推進

|       | 子会社化                             | 吸収合併                                                                                                              | 事業譲渡                          |
|-------|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 2010年 | ● ジューテックホーム(株)                   |                                                                                                                   |                               |
| 2011年 | ● 江守建材工業(株)                      |                                                                                                                   |                               |
| 2012年 | ● 静岡ベニヤ(株)<br>● (株)グリーンハウザー      |                                                                                                                   |                               |
| 2013年 |                                  | ● (株)イシモクが江守建材工業(株)を吸収合併し、<br>イシモク・エモリ(株)に商号変更<br>● (株)ジューテックがジェイライフサポート(株)を吸収合併<br>● ジューテックホーム(株)がウエルテック(株)を吸収合併 |                               |
| 2014年 |                                  | ● (株)グリーンハウザーが(株)仙建を吸収合併                                                                                          |                               |
| 2015年 | ● グッドハウザー(株)<br>● (株)クニヒロ・ホームテック | ● (株)ジューテックがウエルテック関西(株)を吸収合併                                                                                      |                               |
| 2016年 |                                  | ● (株)ジューテックが静岡ベニヤ(株)を吸収合併                                                                                         |                               |
| 2018年 |                                  |                                                                                                                   | ● ユニマテック(株)より<br>DIYベンダー事業を譲受 |

営業基盤拡充のため、今後も積極的にM&A・アライアンスを推進

## 中古マンションリノベーションと戸建住宅再販の違い

### ●中古マンションリノベーション

⇒マンション専有部分のみを大規模改修し住まいの性能向上を図り、再販する。

### ●戸建住宅再販

⇒構造躯体等の診断を行ったうえで、改修等を行い、再販する。

維持管理において、マンション共有部分は管理組合等により履歴管理が行われるが、戸建住宅は所有者の管理によるため、管理状況の確認、改修費用等の想定が難しい

中古マンションリノベーション需要は上向き 戸建住宅再販の市場発展は課題有り

当社は中古マンションリノベーションについて、**豊富な実績と様々なノウハウ**を有する

**新規開拓、および営業エリアの拡大を図る**

# 成長戦略 ③環境配慮商品の拡販



## 太陽光発電システムについて

- 業界に先駆けて、2009年（平成21年）より取り組みを開始
- 専門知識をもった担当者を主要営業拠点に配置し、最適な販売体制を構築

## その他の環境配慮商品の拡販へ展開

- 太陽光発電システム拡販で得たノウハウをもとにその他の環境配慮商品の拡販開始
- 蓄電池・HEMS等のエネルギー関連商材を積極的に提案・提供

**地域の有力工務店やビルダーに対し、今後拡大が見込まれる  
ゼロ・エネルギー・ハウス（ZEH）に対応するパッケージプランなどを提案**

～用語解説～

【スマートシティ】ITや環境に関する先端技術を活用し、街全体の電力の有効利用を図ることで 省資源化を徹底した環境配慮型都市

【HEMS】Home Energy Management System の略で、家庭で使うエネルギーを節約するための管理システム

【ゼロ・エネルギー・ハウス】Net Zero Energy House のこと。断熱性・省エネ性能を上げ、太陽光発電などでエネルギーを創ることで、年間の一次消費エネルギー量(空調・給湯・照明・換気)の収支を±0にする住宅

# 成長戦略 ④非住宅木構造への取り組み加速



## 非住宅木構造

### 多様な非住宅分野

| 福祉施設                                                                                                                    | 医療施設                                                              | 教育施設                                                                             | 商業施設                                                                                         | 集会施設                                                                  | 宿泊施設                                                             | 共同住宅施設                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>● 老人ホーム</li><li>● サービス付き<br/>高齢者向け住宅</li><li>● デイサービス</li><li>● グループホーム</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 病院</li><li>● 医院</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 幼稚園</li><li>● 保育園</li><li>● 学校</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 事務所</li><li>● 工場</li><li>● 倉庫</li><li>● 店舗</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 公民館</li><li>● 冠婚葬祭場</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 寮</li><li>● 社宅</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● アパート</li><li>● 賃貸併用住宅</li></ul> |

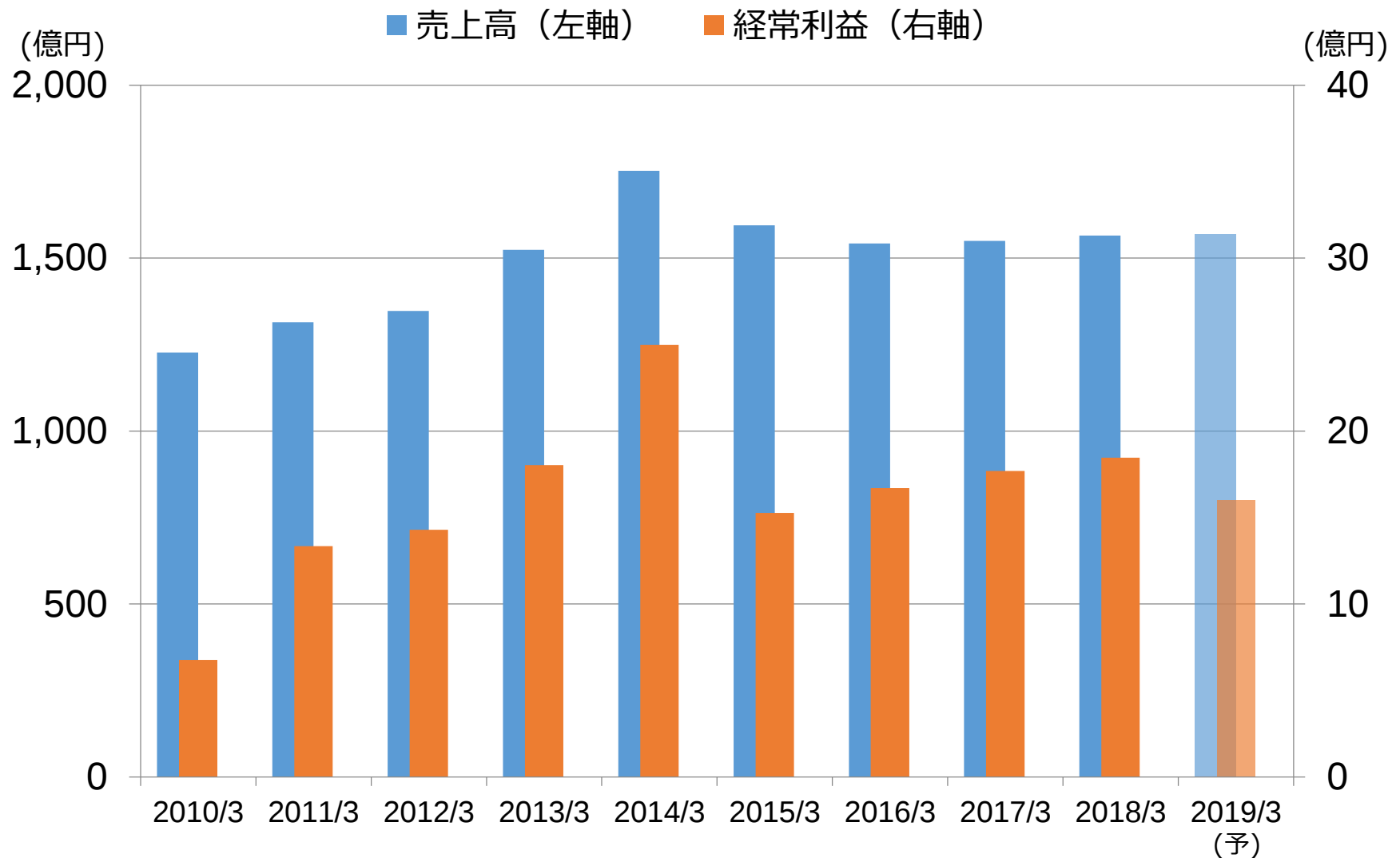
## 民間の相対的に小規模な案件がメインターゲット

- 設計事務所・建設会社へ積極的に訪問し、メインターゲットの有力物件情報を取得
- 躯体構造に留まらず、建方工事、外装・内装・住設機器等のトータル受注を目指す



## 4. 業績見通し・株主還元など

# 直近の業績推移と今期見通し



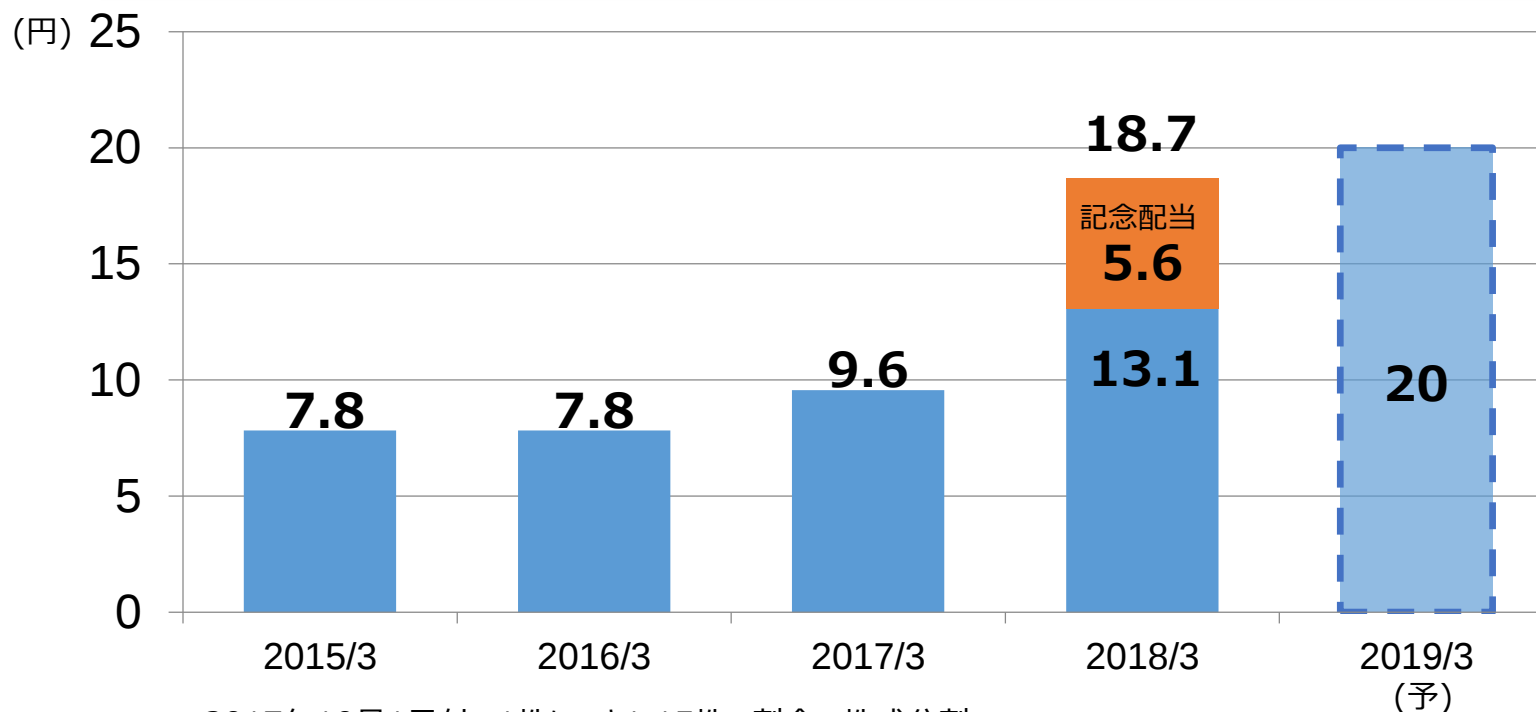
# 株主還元 1/2（配当方針と配当実績）



## 【配当方針】

株主還元の明確化を図るため、本年5月に配当方針を変更

内部留保(成長戦略として必要なM&A等への積極的な投資資金)の充実と、  
利益配分(連結配当性向30%を目途)をバランスよく実施



2017年10月1日付で1株につき1.15株の割合で株式分割を実施。それに伴って過去の配当額を遡及修正している



## 2018年3月より株主優待を拡充 （QUOカード 1,000円 ⇒ 2,000円）

### 【対象となる株主様】

毎年3月31日現在の株主名簿に記載、  
または記録された1単位（100株）以上  
保有の全ての株主様

### 【優待の内容】

一律 QUOカード2,000円分を年1回贈呈

### 【贈呈の時期】

毎年6月に送付予定



# 株価推移



※2018年5月25日現在

時 価 総 額

155億円

単 元 株

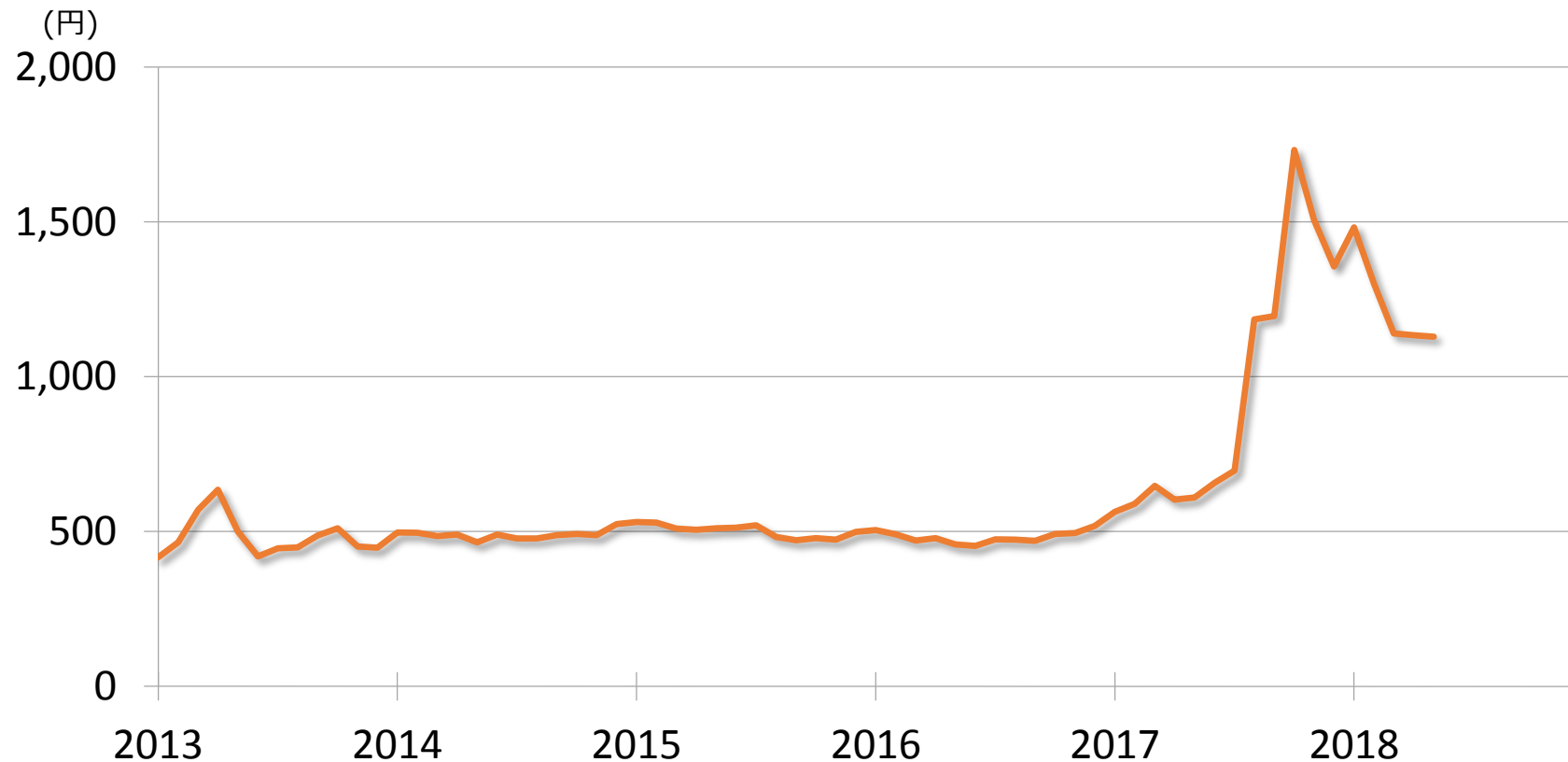
100株

株 価

1,129円

予想配当利回り

1.8%



# 株主還元 まとめ



|                                | 金額                              |
|--------------------------------|---------------------------------|
| <b>最低投資金額</b><br>(100株) * 1    | <b>116,300円</b>                 |
| <b>株主優待</b><br>(年1回) * 2       | <b>2,000円</b>                   |
| <b>年間配当金</b><br>(19.3期予定) * 3  | <b>2,000円</b>                   |
| <b>株主優待＋年間配当金</b><br>(トータル利回り) | <b>4,000円</b><br><b>(3.44%)</b> |

\* 1 : 2018年6月8日終値ベース

\* 2 : 毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上保有の株主様に2,000円相当のQUOカードを進呈。  
なお、今後の業績動向や会社方針など様々な要因によって、制度の廃止を含む、優待制度そのものの見直しまたは内容変更が行われる可能性があります。

\* 3 : 2019年3月期の年間の予想配当金は1株あたり20円。※2018年6月現在