

Bridge Report 久世(2708)

 久世 真也 社長	会社名	株式会社 久世	 株式会社 久世
	証券コード	2708	
	市場	JASDAQ	
	業種	卸売業(商業)	
	社長	久世 真也	
	所在地	東京都豊島区東池袋 2-29-7	
	決算月	3月	
	HP	https://www.kuze.co.jp	

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,039 円	3,701,427 株	3,845 百万円	7.4%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.00 円	1.2%	70.24 円	14.8 倍	1,627.49 円	0.6 倍

*株価は 11/29 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期末実績。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2015年3月(実)	68,044	-365	-199	-412	-	12.00
2016年3月(実)	67,193	439	593	485	125.44	12.00
2017年3月(実)	61,570	568	663	487	128.45	12.00
2018年3月(実)	62,865	429	545	415	112.20	12.00
2019年3月(予)	68,000	330	380	260	70.24	12.00

* 予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

久世の2019年3月期上期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2019年3月期上期決算](#)
 - [3. 2019年3月期業績予想](#)
 - [4. 新中期経営計画\(19/3期~21/3期\)](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [参考:コーポレート・ガバナンスについて](#)

今回のポイント

・19/3 期上期は前年同期比 4.5%の増収、同 82.9%の営業減益。上海日生食品物流有限公司の連結効果もあり、食材卸売事業が増収をけん引。集中購買及びアイテム集約等の効果や生鮮鮮魚等を扱う子会社の粗利率改善等で売上総利益率も改善したが、物流の効率化に向けた取り組みが一時的なコスト増要因となり、営業利益は8百万円にとどまった。

・通期予想に変更はなく、前期比8.2%の増収、同30.4%の経常減益。新規顧客の開拓と既存顧客の深耕に加え、連結子会社化した上海日生食品物流有限公司の寄与(20億円)もあり、売上が伸びる。物流改革に伴う一時的な負担増で下期も前年同期比減益が見込まれるが、上期比では収益性の改善が進む見込み。配当は1株当たり12円の期末配当を予定している。

・上期は利益水準が低いため、わずかな変動でも変化率は大きくなる。営業利益の減少率が82.9%と大きいのが、金額ベースでは44百万円に過ぎず、期初予想との差もわずか2百万円。今期の利益圧迫要因となる物流改革だが、東京オリンピック・パラリンピックを控えて案件が増加傾向にあるこの時期こそ、固定費センターの稼働率を早期に回復させるチャンスと考えて断行した。中期経営計画における来20/3期の目標は売上高720億円(19/3期予想比5.9%増)、営業利益6億50百万円(同97.0%増)。下期に想定通りの売上を計上し、かつ今期中に物流体制の整備が進むのであれば、来期の目標達成確度は高まろう。

1. 会社概要

外食産業や中食産業向けの食材卸を中心に、グループで食材の製造・販売も手掛けている。取扱品目は約40,000アイテムに上り、冷凍・常温品はもちろん生鮮品から消耗品等のノンフードまで幅広い。グループは、同社の他、ソース・スープ類の製造・販売を手掛けるキスコフーズ(株)、ニュージーランドでソース類の製造を手掛けるキスコフーズインターナショナルリミテッド、生鮮野菜など農産品の仕入・販売を行う(株)久世フレッシュ・ワン、築地市場に基盤を持つ水産物仲卸大手の旭水産(株)、海外戦略の立案と情報収集の役割を担う久世(香港)有限公司、及び中国で業務用食材卸を手掛ける上海日生食品物流有限公司の連結子会社6社、水産物売買業の豊洲フーズ(株)及び中国で業務用食材卸売事業を手掛ける久華世(成都)商貿有限公司の非連結子会社2社。また、中京地区強化の一環として同地区に6,000店の取引先を有する酒類販売大手(株)サカツコーポレーションと、首都圏で病院・老人福祉施設向けの食材販売に強みを持つ東京中央食品(株)と、それぞれ業務提携をしている。



(同社資料より)

【経営理念とC&G活動の取組み】

「フードサービス・ソリューション・カンパニー」として「頼れる食のパートナー」を目指し、次の経営理念を掲げている。

私達は、明るい信頼される会社になります。

私達は、お客様の立場に立ち、最高の商品とサービスを提供します。

私達は、絶えず革新に挑戦し、たくましい会社になります。

私達は、お客様、お取引先の繁栄と株主、社員の幸福に貢献します。

私達は、そのために会社の成長と発展を果たします。

【事業内容】

事業は、食材卸売事業、食材製造事業、及びグループ会社向けが大半を占める不動産賃貸事業に分かれ、18/3期の売上構成比(連結調整前)は、それぞれ、92.5%、7.5%、0.2%(この他、調整額△0.3%)。また、販売チャンネル別では、居酒屋・パブ 15.0%、ディナーレストラン・ホテル・専門店 26.1%、惣菜・デリカ・ケータリング・娯楽施設・その他 20.2%、ファーストフード・ファミリーレストラン・カフェ 38.7%。

食材卸売事業

業務用食材全般に加え、割りばし、ナプキン、洗剤といった消耗品等のノンフードまでを幅広くカバーし、取扱品目は約 40,000 アイテムを数える。近年、プライベートブランド(PB)商品や生鮮三品の取扱いにも力を入れている。

食材製造事業

連結子会社キスコフーズ(株)が食品製造工場を有し、ソース、ブイヨン、スープ及び調理食品等の自社ブランド製品及び OEM 製品の製造・販売を行っており、その子会社(久世の孫会社)キスコフーズ インターナショナル リミテッド(KISCO FOODS INTERNATIONAL LIMITED)が、ニュージーランド・クライストチャーチ市において、オリジナルのフォンドヴォー(仔牛骨、牛肉、野菜等を原料としたソース)やベシャメルソース(バターと小麦粉を原料としたホワイトソース)の製造を行っている。

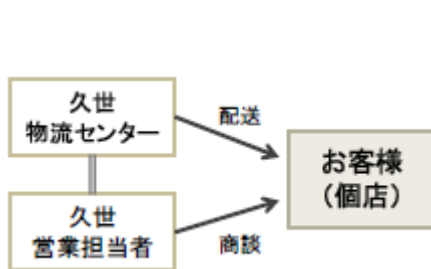
【フードサービスソリューションカンパニーを標榜 — システムで 運ぶ、つくる、考える 頼れる食のパートナー —】

同社は「頼れる食のパートナー」として、顧客へ様々な情報を提供し、顧客と共に、納品の方法、店舗経営、商品開発等について考え、問題の解決に取り組んでいる。目指すところは、「運ぶ」、「つくる」、「考える」それぞれの機能を総合的に組み合わせ、より高い付加価値を生み出す提案営業重視の「フードサービス・ソリューション・カンパニー」である。

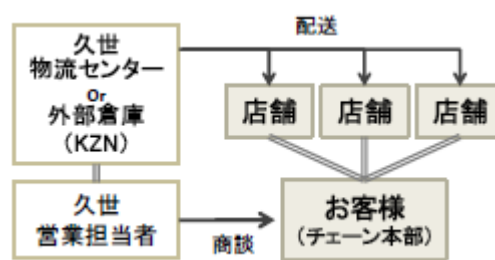
「運ぶ」 多様な要望に応える事の難しさ

同社においては「個店向け配送」と「チェーン店向け配送」の2通りがあり、「個店向け配送」は、幅広い品揃えで様々な業態(洋食、和食、中華、ホテル、居酒屋、バル、カフェ、病院、商業施設等)に対応し、自社の物流センターから配送。一方、「チェーン店向け配送」はチェーン店独自の品揃えに対応し、自社の物流センターと外部倉庫を利用した久世全国ネットワーク(KZN)の併用で、北海道から九州まで全国にチェーン展開している顧客に食材を届けている。

個店向け配送



チェーン店向け配送



(同社資料より)

「運ぶ」(配送)は食材専門商社としての根幹に関わる業務だが、時間指定、配送頻度、納品場所等、多様な要望に応えつつ、しっかりと収益管理していく事は実に難しい。昨今の店舗運営は生産性の向上を迫られる一方、労務管理に対する指導が強化されているため、店着時間がピンポイントで指定される事が多く、これに対応しようとする物流コストが跳ね上がる。このため、納入価格、物流フィー、店着時間を総合的に勘案して取引条件を決める必要があり、オペレーションの難易度があがっている。

「つくる」 食材専門商社の枠を超えた事業展開で収益力の強化と顧客満足度の向上を両立

厨房での手間やコスト削減を念頭に新しいメニューやプライベート(PB)商品を開発し、顧客のニーズに合った商品提供を行っている。

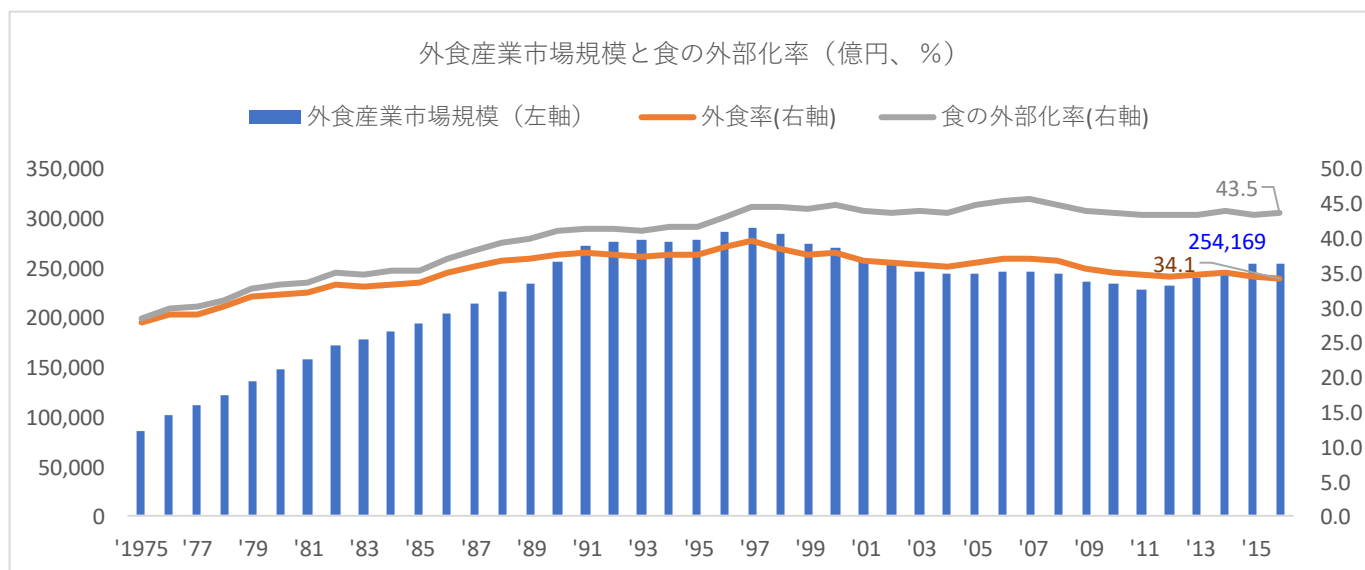
「考える」 情報提供で顧客のビジネスを側面から支援

「顧客ニーズ」、「メニュートレンド」、「メニューの差別化」等を基本に顧客ごとのオリジナルメニューの開発やムリ・ムダのない調理オペレーションの提案、更には同社の商品を使用したメニューレシピやトレンド情報の提供等、日々の顧客支援に加え、プロ向け展示会「FOOD SERVICE SOLUTION」の定期開催で「食のヒントとなる情報」の発信も行っている。

「品質管理」 商品はもちろん、営業、物流、受発注等のサポート部門を含め、全ての業務で品質向上を推進

1981年に社内に品質管理部門を設け、取引先の品質に関する要望や問い合わせに対し、迅速に対応できる体制を構築しており、細菌検査、生産委託先工場の製造管理、商品規格書の作成・提供、物流センター、各営業拠点の衛生管理チェック等を実施している。また、2010年に「久世グループ品質方針」及びISO22000に基づいた久世グループの品質保証の仕組みである「久世クオス(久世QUALITY SYSTEM)」を策定し、新しい品質への取組みをスタート。13年4月には、キスコフーズ(株)が、同年8月には同社と久世フレッシュ・ワンが、それぞれISO22000の認証を取得した。商品の品質だけでなく、営業、物流、受発注等のサポート部門を含め、全ての業務の品質の向上を推進し、「お客様満足度No.1」を目指している。

【外食産業・業務食材卸と同社のポジショニング】



注1) 出所:公益財団法人 食の安全・安心財団統計資料「外食率と食の外部化率の推移」

注2) 外食率(%)=外食市場規模÷全国食料・飲料支出額、食の外部化率(%)=広義の外食市場規模(小売業市場規模を含む)÷全国食料・飲料支出額

1997年に外食市場は約29兆円とピークを迎え、2011年には23兆円を下回ったものの2015年には25兆円を超え、2016年もほぼ横ばいで伸長している。外食率も1997年にピークを迎えてから低下傾向にあるが、その一方で食の外部化は進んでおり2015年43.9%となっている。ちなみに、食産業は、内食、中食、外食に分かれるが、家庭内の食事等(スーパー)の内食市場は約38兆円、惣菜・弁当等の中食市場は約7.5兆円、そして、上記の通り、外食市場は約25兆円である。

外食の店舗数は、居酒屋、レストラン、ホテル、カフェ、給食など約60万店舗。一方、食材の提供も、冷蔵メーカー、畜肉メーカー、調味料メーカー、水産メーカー、農協等、数多い。店舗数(企業)もメーカー数も共に多いため、外食産業には情報・物流の仲立ちをする機能(専門卸=業務用食材卸)が不可欠。

業務用食材卸には、商品を届けるだけでなく、食材を調理してメニューを提供するためのノウハウやトレンド等の情報等が求められる。家庭用食材卸の機能は、商品を確実に届ける事であり(物流面の手伝い)、大規模化・システム化により効率化・合理化が図られている。主な企業は、三菱食品、国分、日本アクセス、伊藤忠食品、三井食品等、商社系企業が中心。一方、プロの料理人が調理を顧客とする業務用卸は、外食産業のきめ細かいニーズに対応する必要があり、きめ細かい対応が可能な独立系企業が多い。

業務用食品卸売業年鑑2017年版によると、業務用食材市場は全国で約4.7兆円。内訳は、首都圏(一都六県)約1兆9,800億円、中部圏(愛知・三重・岐阜・静岡)約4,850億円、関西圏(大阪・兵庫・京都・奈良)約9,600億円、その他。同社は首都圏売上高トップクラスだが、首都圏のマーケットシェアは未だ約3.1%(全国では約1.3%)にとどまり、首都圏はもちろん、三大都市圏で更なる成長の可能性を秘めている。

2. 2019年3月期上期決算

上期連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 上期	構成比	19/3期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	31,072	100.0%	32,455	100.0%	+4.5%	33,000	-1.7%
売上総利益	5,857	18.8%	6,333	19.5%	+8.1%	-	-
販管費	5,805	18.7%	6,325	19.5%	+9.0%	-	-
営業利益	52	0.2%	8	0.0%	-82.9%	10	-20.2%
経常利益	115	0.4%	75	0.2%	-34.3%	50	+50.0%
四半期純利益	103	0.3%	72	0.2%	-29.4%	35	+105.7%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比4.5%の増収、同82.9%の営業減益

売上高は前年同期比4.5%増の324億55百万円。食材製造事業の売上が20億81百万円と同1.1%の増加にとどまったものの、上海日生食品物流有限公司を連結子会社化した効果もあり、食材卸売事業の売上が303億80百万円と同4.7%増加した。

利益面では、集中購買及びアイテム集約等の効果や生鮮鮮魚等を扱う子会社の粗利率改善等で売上総利益率が改善したものの、物流の効率化に向けた取り組みが一時的なコスト増要因となり、営業利益は8百万円と同82.9%減少した。ただ、受取事務手数料や受取配当金の増加等で営業外損益が改善した他、固定資産売却益54百万円を特別利益に計上した事等で四半期純利益は72百万円と同29.4%の減少にとどまった。

効率化に向け、物流改革を推進

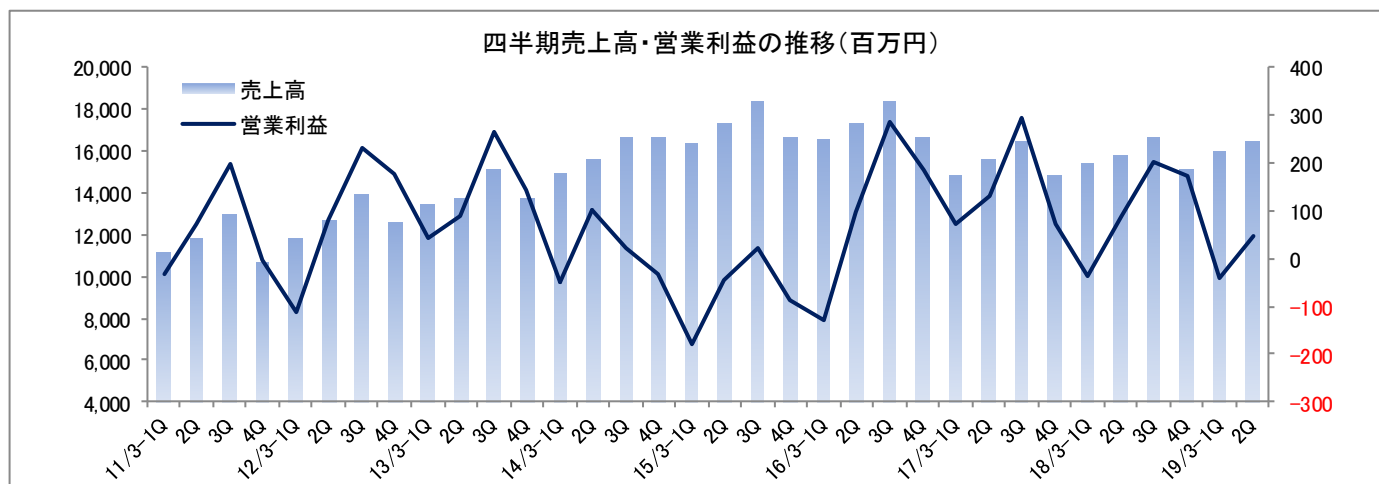
同社の物流センターは外部委託の変動費センターと自社運営の固定費センターに分かれ、大手チェーン向けは外部委託の変動費センターが適し、エリア戦略の下で展開する顧客向け(混載が前提)は自社運営の固定費センターが適している。しかし、一部大手チェーンの店舗等で自社運営の固定費センターが対応しているケースがあったため、19/3期は、こうした配送先を外部委託の変動費センターに移管する作業を進めている。このため、19/3期は移管に伴い変動費センターのコストが増える中で、一時的に自社運営の固定費センターの稼働率が下がり物流効率が悪化する。ただ、長期的には、事業拡大時に物流費の伸びを抑える事ができ、不況期には物流費を抑制できる体制が整う。また、外部委託の変動費センターは特定顧客向けの専用センターとなり、顧客が物流を管理しやすくなる。

セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	売上高	構成比	前年同期比	利益	利益率	前年同期比
食材卸売事業	30,380	93.4%	+4.7%	319	1.1%	-3.9%
食材製造事業	2,081	6.4%	+1.1%	116	5.6%	-18.9%
不動産賃貸事業	73	0.2%	+0.2%	55	75.3%	+4.7%
調整額	-80	-	-	-482	-	-
合計	32,455	100.0%	+4.5%	8	0.0%	-82.9%

四半期売上高・営業利益の推移(百万円)



(2) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

(単位:百万円)

	18年3月	18年9月		18年3月	18年9月
現預金	5,020	6,080	仕入債務	10,755	11,747
売上債権	7,629	7,254	未払金	1,177	1,346
たな卸資産	2,582	2,655	有利子負債	2,618	2,316
流動資産	15,840	16,552	負債	16,066	16,962
有形固定資産	2,184	2,335	純資産	6,050	6,067
固定資産	6,276	6,477	負債・純資産合計	22,116	23,030

上期末の総資産は前期末と比べて8億39百万円増の230億30百万円。借方では、14億18百万円のフリーCF(営業CF+投資CF)を確保した事等で現預金が増加。貸方では、仕入債務や未払金が増加した。自己資本比率26.2%(前期末27.2%)。

キャッシュ・フロー(CF)

(単位:百万円)

	18/3期 上期	19/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	2,707	1,613	-1,094	-40.4%
投資キャッシュ・フロー	-452	-195	+257	-
財務キャッシュ・フロー	-268	-368	-100	-
現金及び現金同等物期末残高	5,424	5,539	+115	+2.1%

3. 2019年3月期業績予想

(1) 通期連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比	19/3期 予想	構成比	前期比
売上高	62,865	100.0%	68,000	100.0%	+8.2%
売上総利益	12,027	19.1%	13,400	19.7%	+11.4%
販管費	11,598	18.4%	13,070	19.2%	+12.7%
営業利益	429	0.7%	330	0.5%	-23.1%
経常利益	545	0.9%	380	0.6%	-30.4%
当期純利益	415	0.7%	260	0.4%	-37.4%

* 売上総利益及び販管費は、ヒアリングを基にした推計値。

通期予想に変更はなく、前期比8.2%の増収、同23.1%の営業減益予想

新規顧客の開拓と既存顧客の深耕に加え、連結子会社化した上海日生食品物流有限公司の寄与(20億円)もあり、売上が伸びる(この影響を除くと同5.0%の増収)。物流改革に伴う一時的な負担増で下期も前年同期比減益が見込まれるが、上期比では収益性の改善が進む見込み。

配当は1株当たり12円の期末配当を予定している(予想配当性向17.1%)。

下期連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 下期 実績	構成比	19/3期 下期 予想(差分)	構成比	前年同期比
売上高	31,793	100.0%	35,545	100.0%	+11.8%
売上総利益	6,170	19.4%	7,067	19.9%	+14.5%
販管費	5,793	18.2%	6,745	19.0%	+16.4%
営業利益	377	1.2%	322	0.9%	-14.6%
経常利益	430	1.4%	305	0.9%	-29.1%
四半期純利益	312	1.0%	188	0.5%	-39.7%

(2) 来春、日本外食流通サービス協会「JFSA」に加盟

2019年4月1日付けで、同社は日本外食流通サービス協会(JFSA)に加盟する。JFSAは、全国に加盟企業を有する業務用食材卸売協業体であり、賛助会員メーカーとの販促協力を活動の中心としつつも、その他国内外メーカーからの一括共同購入やプライベートブランド商品の企画開発、共同流通システムの運用、マーケティング情報の収集と営業支援情報の提供等にも力を入れており、強固な共同販売体制を構築している。

今後、同社は自らの商品政策に従い、JFSA協賛企業のメーカー商品・JFSAプライベートブランド商品をJFSA販促スケジュールに沿って販売すると共に、同社 PB 商品及び独自調達商品の中で市場性ある商品をJFSA加盟企業と共に拡販していく。また、JFSA加盟企業との相互情報交換により、各社の先進的な取り組みや地域産品等の優良商品の情報を活用する他、協業関係構築可能な地域についてはJFSA加盟企業のネットワークを活用して相互の効率的な物流体制の構築にも取り組んでいく。

4. 中期経営計画(19/3期～21/3期)

(百万円)	19/3期 予想	20/3期 計画	前期比	21/3期 計画	前期比
売上高	68,000	72,000	+5.9%	77,000	+6.9%
営業利益	330	650	+97.0%	1,000	+53.8%
営業利益率	0.5%	0.9%	-	1.3%	-

19/3期は「第4次3ヶ年中期経営計画 Challenge NEXT ONE」の初年度に当たる。同計画では、「システムで運ぶ つくる 考える “頼れる食のパートナー”」をあるべき姿として掲げ、「連結売上1,000億円」、「三大都市圏No.1」、「お客様満足度No.1」の達成に向けた取り組みを進めていく考え。最終の21/3期に売上高770億円、営業利益10億円の達成を達目指している。

「Challenge NEXT ONE」事業戦略

「変化への挑戦」、「収益改善」、「ひとりひとりのリーダーシップ」

ポイントは、「物流」、「情報システム」、「マーケティング」、「海外」、及び「グループシナジー」、の5つ。高効率でフレキシブルな物流網の構築と安定性・戦略性を備えた情報システムの構築、マーケティング強化、及び製造事業・生鮮事業とのシナジーにより、国内食材卸売事業を変化する事業環境に対応させ収益の改善を図る。また、輸出入事業と中国及びニュージーランドでの現地事業の拡大により海外の成長も取り込む。

物流については、外部委託の変動費センターと自社運営の固定費センターの役割分担等、中身を変えながらキャパシティを広げていく。全国物流、エリア物流、狭域物流(首都圏の小規模顧客密集エリアでの配送)、産直対応も含めた生鮮物流、のバランスの取れた高効率でフレキシブルな物流網の構築に取り組む。足元では、センター長の育成も進んでいる。

情報システムについては、災害時の事業継続性も念頭に入れた新基幹システムの構築と並行して、顧客管理、在庫管理、更にはCRMへと、順次、情報システムの整備を進めていく。現在、顧客管理システムの整備が進んでおり、従来、営業社員の裁量で決められていた販売価格が、顧客別・商品別のシステムチックな価格設定に変わった(取引状況、取引条件、事業性等を基に、情報システムが価格設定を支援する)。次のステップである在庫管理システムの整備も動き出しており、アイテム毎・商品毎の滞留日数や回転数等の在庫管理の精度が向上する。

マーケティングによる市場分析にも力を入れ、情報システムと連動させる事でPDCAを回していく。これにより営業効率の向上を図る他、魅力のあるPB商品の開発とプロモーション強化につなげる。また、「全てが揃う」から「顧客ニーズに応じた意志ある品ぞろえによるフルライン対応」へと意識改革にも取り組む。

更に、海外子会社も含めてグループシナジーを追及していく。旭水産が手掛ける日本産の鮮魚は、東南アジアに加え、中東でも人気が高まっており、日本からの直送を強みに事業を拡大させていく。また、中国では和食人気を反映して子会社の売上が伸びている。このため、国内卸売事業の主体である久世本体、青果を含めた生鮮子会社、更には製造子会社の連携を国内外で強化していく。

5. 今後の注目点

上期は利益水準が低いいため、わずかな変動でも変化率は大きくなる。営業利益の減少率が82.9%と大きいのが、金額ベースでは44百万円に過ぎず、期初予想との差もわずか2百万円。今期の利益圧迫要因となる物流改革だが、東京オリンピック・パラリンピックを控えて案件が増加傾向にあるこの時期こそ、固定費センターの稼働率を早期に回復させるチャンスと考えて断行した。また、東京オリンピック・パラリンピック後をにらんで、早期に筋肉質な体質に改善させておきたいという思いもある。中期経営計画における来20/3期の目標は売上高720億円、営業利益6億50百万円。下期に想定通りの売上を計上し、かつ今期中に物流体制の整備が進むのであれば、来期の目標達成確度は高まろう。

また、日本外食流通サービス協会「JFSA」への加盟も興味深い。今後、加速が予想される外食市場の変化に迅速かつ確かな対応をしていく事を目的としており、加盟する事で、商品力や調達力を強化させ、より一層の顧客満足度の向上に努めていく考え。(株)インベストメントブリッジでは、全国を効率良く網羅する物流ネットワークの構築や同社PB商品の活性化につながると考えている。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2018年06月26日

基本的な考え方

当社のコーポレート・ガバナンスの考え方は、経営理念を基本としております。

経営理念

私達は、明るい信頼される会社になります。

私達は、お客様の立場に立ち、最高の商品とサービスを提供します。

私達は、絶えず革新に挑戦し、たくましい会社になります。

私達は、お客様、お取引先の繁栄と株主、社員の幸福に貢献します。

私達は、そのために会社の成長と発展を果たします。

これらの考え方に基づき、当社は企業目的を達成し、企業価値を向上させるために経営の有効性と効率化を高め、変化する経営環境に対して迅速な意思決定や、意思決定に基づく機動性の向上を図っていく必要があると考えております。また、経営の健全性を高めるために、経営の監視機能として、内部統制システム構築による自主点検と内部監査による法令遵守(コンプライアンス)チェックがますます重要性を増してきていると認識しております。その上で、安定的な企業活動を継続していくために、コーポレート・ガバナンスの強化を図ってまいります。

<実施しない原則とその理由>

【基本原則1 株主の権利の平等性の確保】

当社は常に株主の権利が実質的に確保されるように適切に対応していくとともに、株主総会の集中日を避けての実施や、情報の適宜開示により株主がその権利を適切に行使できる環境作りを努めております。今後もこの考え方に則り、株主総会招集通知の早期発送やWEB開示の検討を進めるとともに、少数株主にも配慮して株主の実質的な平等性の確保を図ってまいります。

【基本原則2 株主以外のステークホルダーとの適切な協働】

当社には「経営理念」、社員の行動基準である「KUZE WAY」、「食品安全方針」とグループの品質保証の仕組み「久世クオス」があり、これらの考え方をベースに様々なステークホルダーの要望に応えるべく活動しております。当社取締役会は、当社の活動が経営理念をはじめとするこれらの考え方に合致しているかを監督し、それが実践されるような企業文化を形成するよう代表取締役を中心に対応しております。

【基本原則3 適切な情報開示と透明性の確保】

当社は情報開示担当役員責任の下、経営企画部が中心に経営戦略・経営課題あるいはリスクやガバナンスの状況、また決算説明会や個人投資家説明会、当社WEBサイトを通じて非財務情報についても積極的に提供するよう努めております。当社取締役会は、こうした情報提供が受け手であるステークホルダーの皆様にとって有益・有用であるよう監督・指導にあたります。

【基本原則4 取締役会等の責務】

当社では取締役会は株主の為に諸施策を示し実行していく最高機関と考えております。当社は業務執行の意思決定の妥当性および適正性を確保し、取締役会が有効に機能するよう独立性を有する社外取締役が取締役会に出席しております。さらに経営監視機能の強化を図るため、常勤社内監査役1名と非常勤社外監査役2名の計3名体制で監査役会を組織して監査役相互の情報交換を緊密にするとともに、監査役も取締役会に出席し適宜、意見の表明を行っており、健全性かつ透明性の高い経営を維持する体制になっております。

【基本原則5 株主との対話】

当社では株主総会の場以外でも株主との対話の場は必要と考えております。そこで、個人投資家説明会や個別ミーティング等を通じ投資家とのコミュニケーションづくりにも取り組んでおりますが、特定のステークホルダーとの対話については、その都度状況に応じて合理的な配慮の中で対応してまいります。

以上の通り、当社は基本原則すべてについて実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(久世:2708)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。