


## Bridge Report ホシザキ (6465)

 坂本 精志会長	 小林 靖浩社長	会社名	ホシザキ株式会社	 <b>ホシザキ株式会社</b>
		証券コード	6465	
		市場	東証1部・名証1部	
		業種	機械(製造業)	
		会長	坂本 精志	
		社長	小林 靖浩	
		所在地	愛知県豊明市栄町南館 3-16	
		決算期	12月末日	
		HP	<a href="http://www.hoshizaki.co.jp/">http://www.hoshizaki.co.jp/</a>	

### — 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	
11,650円	72,414,347株	843,627百万円	11.9%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.00円	0.6%	338.33円	34.4倍	2,797.67円	4.2倍

\*株価 6/20 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	配当
2011年12月(実)	169,297	13,808	13,750	7,220	100.18	30.00
2012年12月(実)	178,863	16,483	19,768	11,276	156.33	30.00
2013年12月(実)	205,513	20,052	26,349	15,769	218.37	40.00
2014年12月(実)	233,252	26,984	31,235	15,011	207.65	50.00
2015年12月(実)	260,174	31,719	30,864	16,971	234.47	60.00
2016年12月(実)	265,548	34,575	34,140	21,430	295.95	70.00
2017年12月(実)	282,215	36,065	37,086	23,144	319.62	70.00
2018年12月(予)	287,900	36,100	37,200	24,500	338.33	70.00

\*予想は会社予想。2016年12月期以降の当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

ホシザキの2018年12月期第1四半期決算概要等についてご報告致します。

### — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
  - [2. 2018年12月期第1四半期決算概要](#)
  - [3. 2018年12月期通期業績見通し](#)
  - [4. 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

・2018年12月期第1四半期の売上高は前年同期比5.2%増の735億円。国内売上高は、同7.3%増の513億円。大口物件の受注増加が増収に貢献した。海外売上高は、同0.7%増の221億円。米州は減収だったが、欧州・アジアは増収。営業利益は同11.2%増の108億円。販管費率の改善が大きく貢献した。為替差損が前年同期に比べ18億円拡大したため経常利益は同8.5%減の83億円となった。

・2018年12月期通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比2.0%増の2,879億円の予想。国内売上高は同2.1%増の1,905億円。食器洗浄機の特需剥落等が見込まれるものの、営業・サービス連携による地域密着販売の強化、保守・修理の積極的な取り込み等を見込む。海外売上高は同1.9%増の974億円の予想。米州では、米ドルを前期に対し円高方向に見込んだことによる、円換算後のマイナス影響に加えて、米国における炭酸飲料市場の縮小によるメーカーの設備投資抑制等を見込んでいる。欧州・アジアでは、欧州での販売機能統合後の一部業務混乱の収束による拡販強化と、インドでの経済環境変化の正常化等によるプラス貢献を見込む。営業利益は同0.1%増の361億円。国内、海外ともに主要原材料価格の値上げ継続等に加え、戦略費用および先行投資費用を見込んでいるため利益額は横ばいとなっている。経常利益は、同0.3%増の372億円の予想。配当は前期と同額の70円/株を予想。

・前年同期比で増収増益であり、18年12月期は順調な立ち上がりとなった。原材料価格高騰の影響はあるものの、為替も現時点(5月)ではほぼ想定通りであり、第2四半期も大きな懸念材料はなく進んでいるようだ。株価も4月に入り再び上値を追う展開となっている。

第2四半期決算説明会においては、国内市場における同社の強さの再確認を、海外市場については前期の混乱が収束した後の欧州の回復状況をチェックしたい。

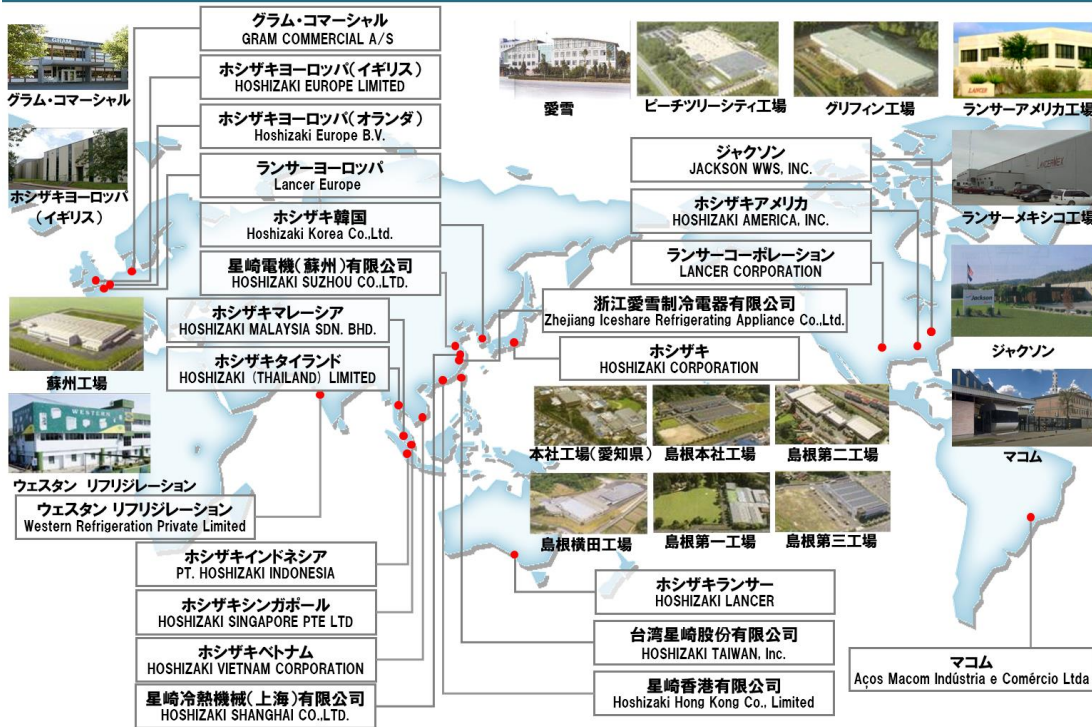
## 1. 会社概要

飲食店、病院・介護老人保健施設(以下、病院老健)、学校・保育園、スーパー、コンビニエンスストア、オフィスなどを顧客とし、製氷機、冷蔵庫を始めとしたフードサービス機器の研究開発・製造・販売及び保守サービスを行っている。

製氷機、冷蔵庫、食器洗浄機、生ビールディスペンサ等の主力製品では国内トップシェア。製氷機、冷蔵庫に関してはグローバル市場でもトップシェアである。独自の製品開発力、高品質、強力な営業力、迅速できめ細かなサービス&サポート体制等が強みであり、同業他社に対する大きな優位性となっている。

海外売上高比率は33.9%(2017年12月期)。ホシザキを含む連結グループ会社は、2018年3月末時点で、国内18社、米州13社、欧州・アジア等23社の合計54社。工場は国内5、米州7、欧州・アジア6とグローバルでの生産体制を構築している。国内営業体制は、北海道から沖縄までの15販売会社及びその445営業所(2018年3月末時点)によって日本全国をカバーしている。また海外では米州、ヨーロッパ、アジア・オセアニアに販売会社を配置し、全世界を幅広くカバーできる体制を整備している。

## グローバルネットワーク(生産・販売拠点)

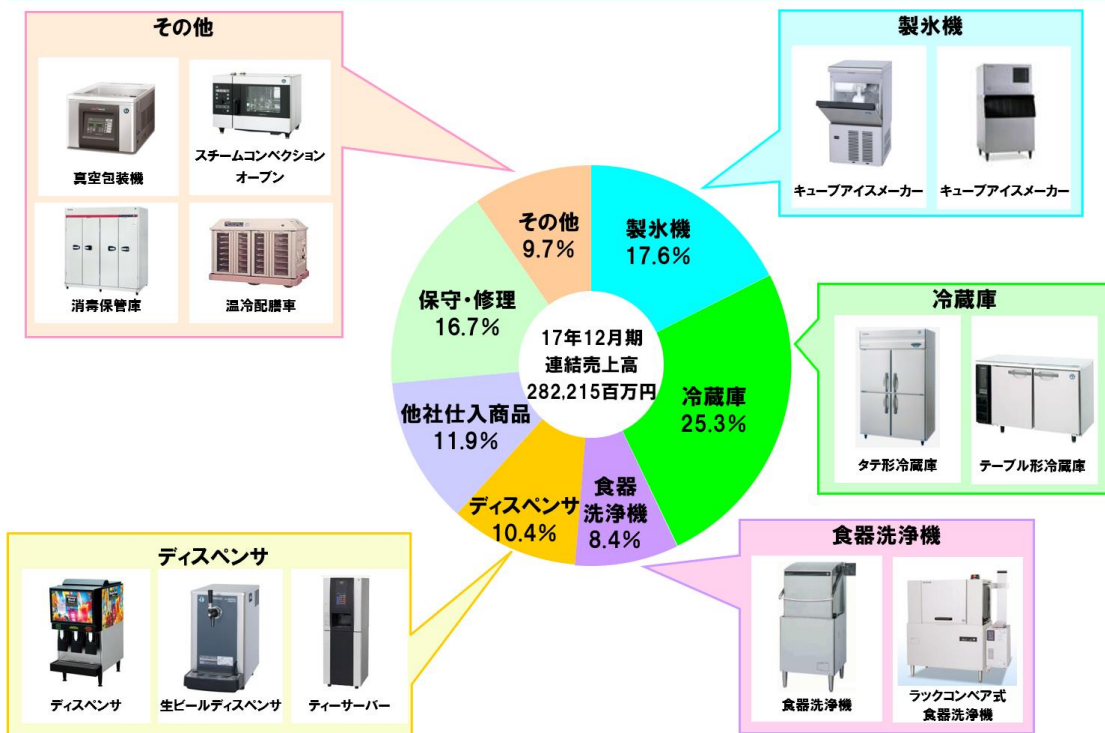


(同社資料より)

## 【事業内容】

製品別売上は、製氷機 17.6%、冷蔵庫 25.3%、食器洗浄機 8.4%、ディスペンサ 10.4%、他社仕入商品 11.9%、保守・修理 16.7%、その他 9.7%となっている(2017年12月期)。

## 主要製品群と売上高構成



(同社資料より)

## 【特徴・強み】

### 1. 独自の技術に基づく製品開発&高い品質基準

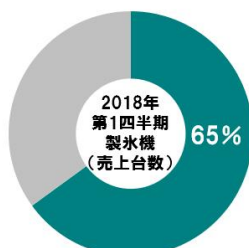
独自技術に基づいた製品企画から製品化までの一貫した研究体制を持つことにより、最終顧客の多様なニーズへ迅速に対応している。また、新製品開発、既存製品の改良や改善、シリーズ展開及び原価低減活動に加え、販売及び保守サービス活動から得られる情報や市場品質情報を製品開発に活用する体制を確立している。また、独自の品質基準を設定し、業務用という厳しい使用環境に耐えられる構造設計を行っており、過酷な条件で繰り返し行われるテストに合格した部品や技術のみが採用されている。

### 2. 主要製品でトップシェア

高品質、サービス&サポート体制、省エネ・低環境負荷、耐久性、使いやすさ、デザイン性等といった様々なポイントが顧客に評価され、製氷機、冷蔵庫、食器洗浄機、生ビールディスペンサ等の主力製品では国内トップシェアとなっている。また、製氷機、冷蔵庫に関しては、グローバル市場においても、トップシェアである(同社推計)。

## 主力製品で国内トップシェア

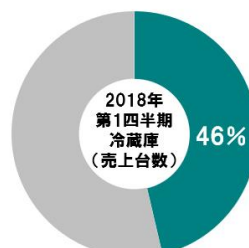
### 製氷機



出所:社団法人日本冷凍空調工業会



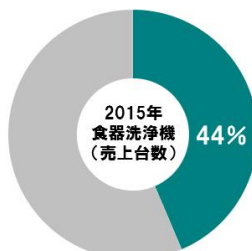
### 冷蔵庫



出所:社団法人日本冷凍空調工業会



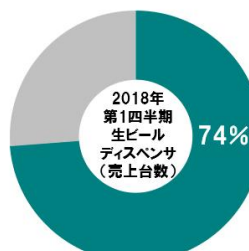
### 食器洗浄機



自社推計



### 生ビールディスペンサ



国内販売会社における各ビールメーカーのウインドシェアにより算出



(同社資料より)

### 3. きめ細かいサービス&サポート体制

同社では国内を15販売会社及びその445営業所でカバーし、約2,500名のサービススタッフによる地域密着型のきめ細かいサービス&サポート体制をとっており、ユーザーから故障やトラブルの問い合わせがあった際は、短時間で駆けつける「即日対応」を掲げて、スピーディーな対応を行っている(いずれも2018年3月末現在)。

### 4. 営業力の強さと強固な顧客基盤

約3,100名の営業スタッフが日本全国をカバーする直販体制による営業力の強さも同社の大きな特徴である。高い直販比率のため顧客との密着度は高く、現在の強固な顧客基盤の構築に繋がっている。また、サービススタッフとの緊密な連携により、顧客の状況に即応した提案を行う事が出来る機動性の高さも顧客から高く評価されている(2018年3月末現在)。

## 2. 2018年12月期第1四半期決算概要

### (1) 連結業績

(単位: 百万円)

	17/12期 1Q	構成比	18/12期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	69,896	100.0%	73,519	100.0%	+5.2%
売上総利益	27,175	38.9%	28,342	38.6%	+4.3%
販管費	17,412	24.9%	17,481	23.8%	+0.4%
営業利益	9,763	14.0%	10,860	14.8%	+11.2%
経常利益	9,164	13.1%	8,386	11.4%	-8.5%
四半期純利益	6,090	8.7%	5,712	7.8%	-6.2%

\* 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。以下、同様。

### 国内が牽引し増収、コストコントロールが進み営業増益。

売上高は前年同期比5.2%増の735億円。国内売上高は、同7.3%増の513億円。大口物件の受注増加が増収に貢献した。

海外売上高は、同0.7%増の221億円。米州は減収だったが、欧州・アジアは増収。

営業利益は同11.2%増の108億円。販管費率の改善が大きく貢献した。

為替差損が前年同期に比べ18億円拡大したため経常利益は同8.5%減の83億円となった。

### 四半期推移

(単位: 百万円)

	16/12期				17/12期				18/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	67,264	70,207	69,873	58,204	69,896	73,835	75,540	62,944	73,519	-	-	-
増収率	+7.4%	+2.7%	-1.2%	-0.5%	+3.9%	+5.2%	+8.1%	+8.1%	+5.2%	-	-	-
営業利益	9,731	11,176	10,649	3,019	9,763	10,434	11,037	4,831	10,860	-	-	-
増益率	+16.6%	+17.1%	+12.7%	-31.0%	+0.3%	-6.6%	+3.6%	+60.0%	+11.2%	-	-	-

\* 増収率、増益率は対前年同期比。

### (2) セグメント別動向

(単位: 百万円)

	17/12期 1Q	構成比	18/12期 1Q	構成比	前年同期比
売上高					
日本	47,867	68.5%	51,342	69.8%	+7.3%
米州	16,376	23.4%	14,971	20.4%	-8.6%
欧州・アジア	5,653	8.1%	7,205	9.8%	+27.5%
海外合計	22,029	31.5%	22,177	30.2%	+0.7%
合計	69,896	100.0%	73,519	100.0%	+5.2%
営業利益					
日本	7,493	15.7%	8,334	16.2%	+11.2%
米州	2,218	13.5%	2,260	15.1%	+1.9%
欧州・アジア	237	4.2%	447	6.2%	+88.2%
海外合計	2,456	11.1%	2,707	12.2%	+10.3%
調整額	-186	-	-181	-	-
合計	9,763	14.0%	10,860	14.8%	+11.2%

※売上高は、「外部顧客への売上高」を示す。営業利益の構成比は売上高営業利益率。

### (国内)

売上高は前年同期比7.3%増の513億円。営業利益は同11.2%増の83億円。

地方自治体等、大口物件の受注が増加し、加工販売・学校保育園・オフィス工場等の飲食店以外の顧客への販売が好調に推移した。

## &lt;海外&gt;

## (米州)

売上高は前年同期比 8.6%減の 149 億円。営業利益は同 1.9%増の 22 億円。  
天候不順(大雪)の影響による主力製品の停滞、炭酸飲料市場における需要停滞により減収となった。

## (欧州・アジア)

売上高は前年同期比 27.5%増の 72 億円。営業利益は同 88.6%増の 4 億円。  
欧州では前期に発生したホシザキヨーロッパ社(オランダ)とグラム社(デンマーク)の販売機能統合における一部業務混乱が収束、アジアでは前期に生じたインドの高額紙幣廃止による一時的な需要停滞からの回復により販売が好調に推移したため増収となった。

## (3) 貸借対照表

(単位:百万円)

	17年12月末	18年3月末		17年12月末	18年3月末
<b>流動資産</b>	254,531	255,446	<b>流動負債</b>	86,720	89,280
現預金	187,224	175,969	仕入債務	16,893	21,242
売上債権	30,261	40,394	前受金	24,982	24,566
たな卸資産	28,550	29,155	<b>固定負債</b>	23,016	22,826
<b>固定資産</b>	62,106	61,229	<b>負債</b>	109,737	112,107
有形固定資産	45,775	45,202	<b>純資産</b>	206,900	204,568
無形固定資産	6,835	6,488	株主資本	205,981	206,625
投資その他の資産	9,495	9,538	為替換算調整勘定	463	-2,524
<b>資産合計</b>	316,637	316,675	<b>負債純資産合計</b>	316,637	316,675

売上債権の増加等で流動資産は前期末に比べ 9 億円増加。固定資産は同 8 億円の減少。資産合計は 3,166 億円となった。

一方、仕入債務の増加等で負債合計は同 23 億円増加し、1,121 億円となった。為替換算調整勘定がマイナスに転じ、純資産は同 23 億円減の 2,045 億円となった。

この結果、自己資本比率は前期末より 0.7 ポイント悪化の 64.0%となった。

## 3. 2018年12月期通期業績見通し

## (1) 連結業績予想

(単位:百万円)

	17/12期実績	構成比	18/12期計画	構成比	前期比	進捗率
売上高	282,215	100.0%	287,900	100.0%	+2.0%	25.5%
売上総利益	108,365	38.4%	112,100	38.9%	+3.4%	25.3%
販管費	72,299	25.6%	76,000	26.4%	+5.1%	23.0%
営業利益	36,065	12.8%	36,100	12.5%	+0.1%	30.1%
経常利益	37,086	13.1%	37,200	12.9%	+0.3%	22.5%
当期純利益	23,144	8.2%	24,500	8.5%	+5.9%	23.3%

## 業績予想に変更無し。増収増益を予想。

売上高は前期比 2.0%増の 2,879 億円の予想。

国内売上高は同 2.1%増の 1,905 億円。食器洗浄機の特需剥落等が見込まれるものの、営業・サービス連携による地域密着販売の強化、保守・修理の積極的な取り込み等を見込む。

海外売上高は同 1.9%増の 974 億円の予想。米州では、米ドルを前期に対し円高方向に見込んだことによる、円換算後のマイナス影響に加えて、米国における炭酸飲料市場の縮小によるメーカーの設備投資抑制等を見込んでいる。欧州・アジアでは、欧州での販売機能統合後の一部業務混乱の収束による拡販強化と、インドでの経済環境変化の正常化等によるプラス貢献を見込む。

(主要想定為替レート・期中平均)

	16/12 月期実績	17/12 月期実績	18/12 期予想
米国ドル	108.8 円	112.1 円	108.0 円
ユーロ	120.2 円	126.7 円	130.0 円

営業利益は同 0.1%増の 361 億円。

国内、海外ともに原材料価格の値上がり継続に加え、戦略費用および先行投資費用を見込んでいるため利益額は横ばいとなっている。

経常利益は、同 0.3%増の 372 億円の予想。外貨預金等による為替差損益は見込んでいない。

配当は前期と同額の 70 円/株を予想。

## (2) セグメント別売上見通し

(単位:百万円)

	17/12 期 実績	18/12 期 計画	前期比	進捗率
日本	186,621	190,500	+2.1%	27.0%
米州	65,415	64,200	-1.9%	23.3%
欧州・アジア	30,179	33,200	+10.0%	21.7%
海外合計	95,594	97,400	+1.9%	22.8%
合計	282,215	287,900	+2.0%	25.5%

## (3) 今期実施中の施策

2018 年度の重点施策と懸念事項として以下の様な点を認識している。

## &lt;国内&gt;

	重点施策	主な懸念事項
成長の追求	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 新規市場創出・既存市場深掘</li> <li>◇ 攻めきれていない市場を積極的に攻略</li> <li>◇ コンサル室の採算性管理強化</li> <li>◇ サプライ・レンタル事業拡大・強化</li> <li>◇ 設計部隊の育成・活動強化</li> <li>◇ HACCP 導入を見据えた衛生管理機器の提案強化</li> <li>◇ 研修センターの徹底活用(サービス人員の充実・強化)</li> <li>* 販売生産性の向上</li> <li>◇ 保守継続率強化、営業・サービス連携の再強化</li> <li>◇ サービス活動の効率化推進(早帰り、タブレットの活用等)</li> <li>◇ 営業活動の効率化推進(タブレットの段階的導入等)</li> <li>◇ 顧客情報基盤強化等、支援 IT 整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 前期特需(コンビニ向け食器洗浄機)の補填</li> <li>■ 人手不足(建設、店舗運営)による飲食店等施設出店取り止め、延期</li> <li>■ 主要ビール会社の設備投資抑制継続</li> <li>■ 夏場の天候不順</li> <li>■ 想定外の品質トラブル発生(異物混入等)</li> <li>■ 経済・金融政策の息切れ</li> </ul>
収益率改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>* 原価率低減</li> <li>◇ 価格決裁強化、メンテ付リース強化、適正費用徴収</li> <li>◇ 大手企業顧客向け事業の粗利率改善</li> <li>◇ 購買・VE 改革による材料費比率低減</li> <li>◇ 製造生産性(間接含む)向上</li> <li>* 販管費率低減</li> <li>◇ 売上見合い人件費の厳格な管理</li> <li>◇ 全社的経費削減活動継続</li> <li>◇ 間接部門の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 要員確保、働き方改革などによる人件費増</li> <li>■ 新稼働 IT、新製品向け設備投資等によるメーカーの償却負担増</li> <li>■ ステンレス等主要原材料価格の値上げ継続によるコスト増</li> <li>■ 大手顧客向け価格競争激化による粗利率低下</li> </ul>

## ＜海外＞

	米州	アジア	欧州
成長の追求	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 最大手顧客・炭酸飲料以外の新規顧客開拓</li> <li>◇ 新興国市場および直販・卸チャンネル開拓強化</li> <li>◇ 戦略的販売チャンネル以外の販売強化</li> <li>◇ 新製品開発強化</li> <li>◇ 最大手顧客との信頼関係強化</li> <li>◇ 自社ブランドビジネス拡大</li> <li>◇ 新しい販売チャンネル構築</li> <li>◇ 一般飲食厨房及び単品販売の拡販強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ ポリウムゾーンにおける製氷機拡販強化</li> <li>◇ アジア統括機能強化</li> <li>◇ 主要顧客向け以外の新規顧客開拓</li> <li>◇ 低コスト品による東南アジア市場攻略</li> <li>◇ 日系チェーン出店支援、代理店開拓、サービス事業強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 販売機能修復後の顧客信頼回復・拡販強化</li> <li>◇ 低コスト冷蔵庫のOEM供給・拡販強化</li> <li>◇ 省エネ・低環境負荷製品の開発・拡販</li> <li>◇ 医療向け機器の開発・拡販</li> <li>◇ 南欧市場攻略</li> </ul>
	冷蔵庫の品揃え、価格競争力、生産・販売チャンネル強化		
	現地ニーズに即した製品開発体制整備、低コスト製品のタイムリーな導入、生産・販売拠点の拡大		
	ターゲットとなるM&Aの推進		
懸念事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 米国の貿易政策変更</li> <li>◇ ブラジル経済停滞の継続</li> <li>◇ 炭酸飲料市場の長期縮小傾向</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 低価格帯市場での競争激化継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 英国のEU離脱に伴う同国市場の景気後退継続</li> </ul>
	新興国における経済不安		
収益率改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 製品の戦略的な値上げ</li> <li>◇ 製品供給力の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 製品品質改善とコスト競争力強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 業務効率化による販管費率低減</li> </ul>
	購買・VEによる材料費低減、現地購買・共同購買推進、原価情報の共有		
	売上高見合い人件費の厳格な管理、全社的経費削減活動、IT共通基盤構築		
懸念事項	冷蔵庫拡販初期段階における利益率の低下		
	為替動向および景気回復による材料費値上げ		

## 4. 今後の注目点

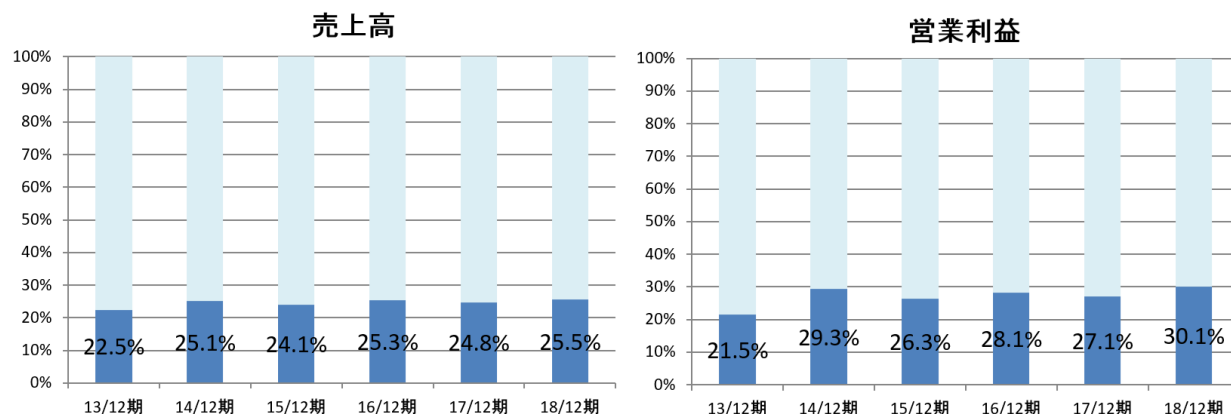
前年同期比で増収増益であり、18年12月期は順調な立ち上がりとなった。

原材料価格高騰の影響はあるものの、為替も現時点(5月)ではほぼ想定通りであり、第2四半期も大きな懸念材料はなく進んでいるようだ。こうした点を受け、株価も4月に入り再び上値を迫る展開となっている。

第2四半期決算説明会においては、国内市場における同社の強さの再確認を、海外市場については前期の混乱が収束した後の欧州の回復状況をチェックしたい。



## 第1四半期の進捗率比較



\* 13/12期～17/12期は通期実績に対する比率。18/12期は通期予想に対する比率。

## &lt;参考:コーポレートガバナンスについて&gt;

## ◎組織形態及び取締役、監査役の構成&gt;

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	13名、うち社外2名

## ◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2018年4月4日

## &lt;実施しない主な原則とその理由&gt;

原則	実施しない理由
【原則 1-2 株主総会における権利行使】 補充原則 1-2-4	当社は、総議決権に対する議決権行使比率が 70%以上であることから、議決権行使の電子化、招集通知の英訳については実施しておりませんが、今後、株主構成等を踏まえて検討を継続いたします。
【原則 5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表】	現状では、法定書類等の他に、半期に一度、株主に対する事業内容の説明を、任意に「グループ報告書」により行っております。また経営戦略、経営計画、及び収益力・資本効率等に関する目標の具体的な提示、説明等に関しては、今後の課題と捉え、適時適切な開示を検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則>

原則	開示内容
【原則1-4政策保有株式】	<p>当社は、事業戦略、取引先との業務提携、取引関係の維持・強化等の観点から、当社の企業価値向上に資すると判断する場合を除き、いわゆる政策保有株式を原則として保有いたしません。保有する場合は、事業戦略、業務提携、取引関係の維持・強化等を保有目的とし、毎年、各株式について時価評価を行い、取締役会において保有のねらい、合理性を検証しています。また、同株式に係る議決権行使は、当該議案が、当該企業の企業価値の向上、また、株主価値の向上につながるか否かを検討して議決権を行使いたします。</p>
<p>【原則 4-11 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】 補充原則 4-11-1</p> <p>補充原則 4-11-3</p>	<p>当社取締役会は、当社の業務に精通した社内出身の取締役と、財務、財務、会計その他の高度の専門性を有する社外取締役で構成とすることとしており、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性が確保されるよう努めています。この方針に基づき、現在、取締役会は、監査等委員でない取締役 10 名、監査等委員である取締役 3 名で構成されています。このうち、独立社外取締役 2 名の経歴は、公認会計士及び弁護士であります。また、事業規模や業容等と照らし、適正な規模での取締役会構成に努めており、定款において、監査等委員でない取締役の人数については 15 名以内、監査等委員である取締役の人数 5 名以内と定めています。</p> <p>当社は、取締役会における「議論・検討の実効性」、「監督機能の実効性」、「リーダーシップの実効性」、「環境整備状況の実効性」、「株主・ステークホルダーへの対応の実効性」、「取締役会の構成等に関する実効性」の 6 項目について、全取締役（監査等委員である取締役を含む）14 名に対し 27 問のアンケートを実施し、その結果等を踏まえて、取締役会において審議した結果、2017 年度に開催した取締役会は、前記 6 項目すべてにおいて良好な水準で機能していたと判断いたしました。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は、持続的な成長と長期的な企業価値向上のためには、株主・投資家と積極的な対話を行い、その意見や要望を経営に反映させ、当社を成長させることが重要と認識しています。中長期的な企業価値向上の投資方針を有する主要な株主・投資家の皆様との対話については、以下の基本方針を定めています。</p> <p>(1) 株主・投資家との対話全般について、IR担当取締役が統括しています。</p> <p>(2) IR担当取締役は経理部、人事部、総務部等のIR活動に関連する部署を統括し、日常的な部署間の連携を図っています。</p> <p>(3) 経理部にて、投資家からの電話取材やスモールミーティング等のIR取材を積極的に受け付けるとともに、決算説明会を半期に1回開催し、社長、IR担当取締役が説明を行っています。</p> <p>(4) 投資家からの電話取材やスモールミーティング等のIR取材等の結果は、IR担当取締役が必要に応じ、取締役会へフィードバックしています。</p> <p>(5) 投資家との対話の際は、決算説明会やスモールミーティングを問わず、当社の持続的成長、中長期における企業価値向上に関わるテーマを対話の軸とすることにより、インサイダー情報管理に留意しています。</p>

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



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ものです。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(ホシザキ:6465)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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。