



河野 誠 社長

株式会社キッツ(6498)


株式会社 **キッツ**

企業情報

市場	東証1部
業種	機械(製造業)
代表者	河野 誠
所在地	千葉県千葉市美浜区中瀬 1-10-1
決算月	12月
HP	https://www.kitz.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
638円	90,396,511株		57,672百万円	6.4%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
25.00円	3.9%	70.28円	9.1倍	896.55円	0.7倍

*株価は3/4終値。各数値は2021年12月期決算短信より。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月	124,566	10,117	9,733	6,518	65.50	17.00
2019年3月	136,637	11,713	11,883	5,625	58.50	20.00
2020年3月	127,090	6,950	7,241	4,937	53.06	20.00
2020年12月	84,245	3,751	3,169	2,113	23.38	9.00
2021年12月	135,790	8,990	8,975	4,954	55.26	20.00
2022年12月(予)	143,000	10,000	9,700	6,300	70.28	25.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。2020年12月期は決算期変更のため9ヶ月決算。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。

(株)キッツの2021年12月期決算概要、長期経営ビジョン『Beyond New Heights 2030「流れ」を変える』、第1期中期経営計画2024(2022~2024年度)などをご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2021年12月期決算概要](#)
 - [3. 2022年12月期業績予想](#)
 - [4. 長期経営ビジョン「Beyond New Heights 2030『流れ』を変える」](#)
 - [5. 第1期中期経営計画 2024](#)
 - [6. 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

- 21年12月期の売上高は前年同一期間比17.9%増の1,357億90百万円。バルブ事業は、半導体製造設備向けが好調に推移した他、原材料価格の高騰を受けて実施した価格改定の効果やそれに伴う駆け込み需要の発生により増収。国内は同8.0%増収、海外は同19.5%増収。伸銅品事業が原材料相場の上昇に伴う販売価格の上昇や販売量の増加により同51.2%の増収。営業利益は同68.7%増の89億90百万円。バルブ事業は同29.9%増益。伸銅品事業が増収及び生産性向上により黒字転換した。売上・利益ともに計画を上回った。期末配当予想を2.00円/株増配の11.00円/株に修正した。中間配当9.00円/株と合わせた年間配当は20.00円/株の予定となる。予想配当性向は36.2%。
- 22年12月期の売上高は前期比5.3%増の1,430億円、営業利益は同11.2%増の100億円の予想。バルブ事業、伸銅品事業とも増収・増益の見込み。配当は過去最高となる25.00円/株を予定している。予想配当性向は35.6%。
- 創業70周年を迎えた2021年を機に、企業としての存在意義と社会に対する貢献について議論を重ね、長期経営ビジョンを公表するにあたり、企業理念である「キッツ宣言」を改訂した。
- 長期経営ビジョン『Beyond New Heights2030『流れ』を変える』では、「テクノロジー/ソリューション」「コアビジネス/成長ビジネス」「事業を通じた環境保全」「多様な人財の活躍」の4つのありたい姿実現に向け、コア事業を土台に、成長領域への拡張を図り、コア事業と成長分野で収益をあげられる両利きの経営を目指す。2030年度の目標を「平均売上高成長率:4%以上(2030年度の連結売上高2,000億円規模)」「ROE:10%以上(2030年度の連結当期純利益100億円規模)」としている。
- 第1期中期経営計画2024(FY2022~FY2024)においては、「デジタル化・脱炭素化を背景とした成長分野・地域への積極的リソース投入」と「投下資本収益性(ROIC)を重視した事業展開」を経営基本方針とし、2024年度「売上高1,500億円、営業利益120億円、ROE8%以上」を目指す。
- 21年12月期は、依然としてコロナ禍の影響を受けつつも、価格改定の効果もあり、売上・利益とも、3回の上方修正後の予想を上回っての着地となった。売上高はコロナ禍前の1,366億円に迫る水準まで回復した。今2022年12月期は過去最高に迫る予想としている。
- ただ、前期で終了した第4期中期経営計画で掲げた「21年12月期売上高1,440億円、営業利益135億円」などの経営数値目標は未達であった。「市場見通しの甘さ」「新型コロナによる市況の大幅な停滞」「低採算カテゴリーの見直しなど収益構造改革の遅れ」が主因と会社側は分析している。第1期中期経営計画2024及び長期経営ビジョン遂行の中で、トップラインの拡大と共に、成長投資を強化しながら収益性改善をどのように進めていくことができるのかが大いに注目される。

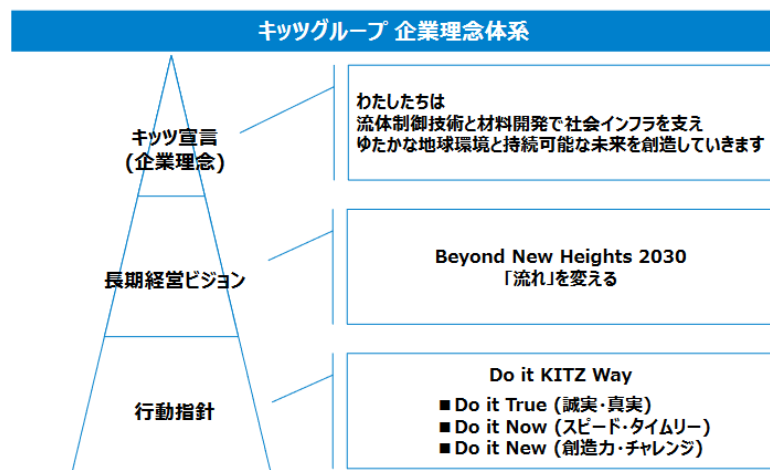
1. 会社概要

バルブを中心とした流体制御機器の総合メーカー。バルブ事業では、国内トップ、世界でもトップ 10 に入る。バルブは、青銅、黄銅、鋳鉄、ダクタイル鋳鉄(強度や延性を改良した鋳鉄)、ステンレス鋼等、用途に応じて様々な素材が使われる。同社は素材からの一貫生産(鋳造から加工、組立、検査、梱包、出荷)を基本とする。国内外の子会社 36 社とグループを形成し、子会社を通して、バルブや水栓金具、ガス機器などの材料となる伸銅品の生産・販売(伸銅品でも国内上位のポジションにある)やホテル事業等も手掛けている。

【1-1 企業理念】

創業 70 周年を迎えた 2021 年を機に、企業としての存在意義と社会に対する貢献について議論を重ね、長期経営ビジョンを公表するにあたり、企業理念である「キッツ宣言」を改訂した。

ゆたかな地球環境と持続可能な未来を創造することが、社会に対して果たすべき使命であると認識し、創業以来培ってきた流体制御技術と材料開発をさらに磨き上げ、社会インフラを支え続けていくという強い思いを込めている。

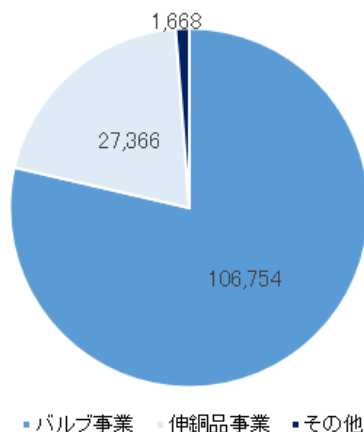


(同社資料より)

【1-2 事業セグメントの概要】

事業は、バルブ事業、伸銅品事業、及びホテル・レストランの経営(ホテル事業)等のその他に分かれ、21/12 期の売上構成比は、それぞれ 78.6%、20.2%、1.2%。

セグメント別売上高構成(21/12期、単位:百万円)



(1)バルブ事業

バルブは、配管内の流体(水・空気・ガスなど)を「流す」、「止める」、「流量を調整する」等の機能を持つ機器で、ビル・住宅設備用、給水設備用、上下水道用、消防設備用、機械・産業機器製造施設、化学・医薬・化成品製造施設、半導体製造施設、石油精製・コンビナート施設など様々な分野で使用されている。同社は、鋳物からの一貫生産を特徴とし(日本で最初に「国際品質保証規格 ISO9001」の認証を取得した)、住宅・ビル設備等の建築設備分野に使用され、耐食性に富む青銅製や経済性に優れた黄銅製の汎用バルブ、或いは付加価値の高いボールバルブ等の工業用ステンレス鋼製バルブと言った主力商品で高い国内シェアを有する。

販売面では、国内は主要都市に展開する販売拠点ときめ細かい代理店網によって全国をカバーしており、海外は、インド、U.A.Eに駐在員事務所を置く他、中国、香港、韓国、シンガポール、マレーシア、タイ、ベトナム、アメリカ、ブラジル、ドイツ、スペインに販売拠点を設置し、グローバルな販売ネットワークを構築している。生産面では、国内工場の他、海外では中国、台湾、韓国、タイ、インド、ドイツ、スペイン、ブラジルに生産拠点を展開し、グローバルコスト及び最適地生産の実現に向けた生産ネットワークを構築している。

建築設備 ホテルや病院、オフィスビル等の建築設備において、空調、衛生、防災設備等に使われるバルブ等。	水道・給水設備 上下水道における配管ラインの機器・装置、水処理・汚泥処理施設に使われるバルブ及び戸建、集合住宅用の給水装置用商品等。
ガス・エネルギー施設 LNG(液化天然ガス)生産施設やパイプライン等で使われるバルブ等。	産業機械・生産設備 産業機械・生産設備のあらゆる場所で使われるバルブを扱っている。
石油精製、コンビナート施設 石油精製、石油化学、化学プラントのプロセスライン等で使われるバルブ等。	半導体製造設備 半導体製造設備向けのバルブ、継手(グループ会社のキットエスシーティーで製造・販売)。

(2)伸銅品事業

伸銅品とは、銅に亜鉛を加えた「黄銅」、すず及びびりんを加えた「りん青銅」、ニッケル及び亜鉛を加えた「洋白」等の銅合金を、溶解、鋳造、圧延、引抜き、鍛造等の熱間または冷間の塑性加工によって、板、条、管、棒、線等の形状に加工した製品の総称。キットグループの伸銅品事業は(株)キットメタルワークス及び北東技研工業(株)の事業分野であり、黄銅製の材料を用いた「黄銅棒」(黄銅棒はバルブ部材の他、水栓金具、ガス機器、家電等の部材としても使用されている)及びその加工品を製造・販売している。

(3)その他

子会社(株)ホテル紅やが手掛けるリゾートホテルの運営(長野県諏訪市)が事業の中心。同ホテルは、諏訪湖畔の好立地を特徴とし、夕日に輝く展望風呂や大小の宴会場に加え、国際会議も開かれる大コンベンションホールを有する。

2. 2021年12月期決算概要

【2-1 連結業績】

	前年同一期間 (20年1-12月)	構成比	21/12期	構成比	前期比	計画	計画比
売上高	115,138	100.0%	135,790	100.0%	+17.9%	134,000	+1.3%
営業利益	5,328	4.6%	8,990	6.6%	+68.7%	8,450	+6.4%
経常利益	5,372	4.7%	8,975	6.6%	+67.1%	8,500	+5.6%
当期純利益	3,366	2.9%	4,954	3.6%	+47.2%	4,550	+8.9%

* 単位:百万円。2020年12月期は9か月決算のため、2020年1-12月を前年同一期間として算出した参考値(監査対象外)と比較。

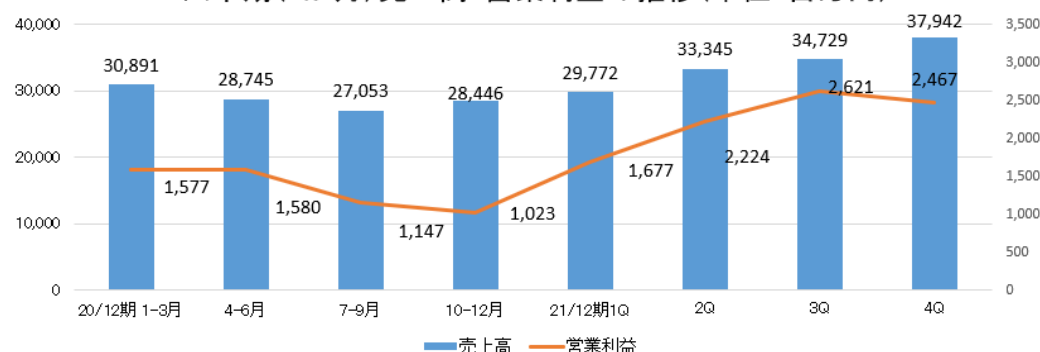
増収増益。計画を上回る。

売上高は前年同一期間比17.9%増の1,357億90百万円。バルブ事業は、半導体製造設備向けが好調に推移した他、原材料価格の高騰を受けて実施した価格改定の効果やそれに伴う駆け込み需要の発生により増収。国内は同8.0%増収、海外は同19.5%増収。伸銅品事業が原材料相場の上昇に伴う販売価格の上昇や販売量の増加により同51.2%の増収。

営業利益は同68.7%増の89億90百万円。バルブ事業は同29.9%増益。伸銅品事業が増収及び生産性向上により黒字転換した。売上・利益ともに計画を上回った。

期末配当予想を2.00円/株増配の11.00円/株に修正した。中間配当9.00円/株と合わせた年間配当は20.00円/株の予定となる。予想配当性向は36.2%。

四半期(3か月)売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



為替及び原材料相場

	前年同一期間 (20年1-12月)	21/12期	21/12期(計画)
ドル:対円	106.44	110.39	110.00
ユーロ:対円	121.97	130.36	131.00
電気銅建値:円/トン	700,000	1,067,000	1,080,000

【2-2 セグメント別動向】

	前年同一期間 (20年1-12月)	21/12期	21/12期 (計画)	前期比	計画比
売上高					
バルブ事業	95,335	106,754	105,800	+12.0%	+0.9%
伸銅品事業	18,102	27,366	26,700	+51.2%	+2.4%
その他	1,699	1,668	1,500	-1.8%	+11.2%
セグメント利益					
バルブ事業	9,306	12,088	11,730	+29.9%	+3.0%
伸銅品事業	-184	665	650	-	+2.4%
その他	-344	-243	-330	-	-

* 単位:百万円

(1)バルブ事業

売上・利益とも前年及び計画を上回った。

国内売上高は前年同一期間比 8.0%増の 673 億 28 百万円。

4 月及び 8 月に実施した価格改定に伴う仮需の納入もあり、建築設備向けが第 2 四半期から高水準で推移した。懸念された仮需の反動もなく順調だった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、大型物件の動きは少なく維持・更新需要が中心であった工業向けは徐々に回復に向かっている。

水関連は、官公需が中心の上下水道向けが季節要因もあり増加した。

市況の高止まりが続く半導体関連は、第 4 四半期も高水準を維持した。

海外売上高は同 19.5%増の 393 億 9 百万円。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、国ごとに濃淡はあるが事業活動の再開により各エリアとも四半期ごとに回復している。

アセアンは、価格改定アナウンス後に受注が増加した。中国は、データセンター向けを中心とした建築設備向けが好調で、工業向けもペリン製品の大型プロジェクト向けの売上も寄与した。

中国・韓国の半導体向けは、国内と同様に好調が継続している。

米州は、定期修理案件が動き出した他、代理店からの在庫発注が戻り始めた。

工業向け中心の欧州は厳しい状況が続くが四半期ごとには改善に向かっている。

バルブ事業の営業利益は、原材料市況高の 18.9 億円のマイナス要因を、価格改定効果(+22.2 億円)、原価低減(+9.5 億円)、為替の影響(+6.2 億円)などでカバーし、前年同一期間比 29.9%の増益。

(2)伸銅品事業

大幅増収、黒字転換。売上、利益とも計画を上回る。

売価に影響を与える原材料相場は、高値水準が継続した。生産量・販売量はコロナ前の水準で推移した。

原材料相場の上昇局面にあり、営業利益は黒字転換した。

(3)その他

減収、損失額は縮小。

ホテル事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が継続している。

【2-3 財政状態とキャッシュ・フロー】

◎BS

	20年12月	21年12月	増減		20年12月	21年12月	増減
現預金	33,720	27,943	-5,776	仕入債務	5,693	8,037	+2,344
売上債権(電子記録債権含)	24,227	30,031	+5,804	賞与・役員賞与引当金	1,425	2,767	+1,342
たな卸資産	22,237	26,809	+4,571	退職金関連	1,146	1,201	+55
流動資産	81,765	86,621	+4,856	有利子負債	49,352	39,710	-9,642
有形固定資産	42,303	41,436	-867	負債	65,514	62,166	-3,348
無形固定資産	6,211	4,590	-1,621	純資産	75,167	81,253	+6,086
投資その他	10,401	10,772	+370	負債・純資産合計	140,681	143,419	+2,737
固定資産	58,916	56,798	-2,118	自己資本比率	52.8%	56.0%	+3.2P

* 単位:百万円

売上債権、たな卸資産が増加した一方現金、無形固定資産が減少し資産合計は前期末比 27 億円増加の 1,434 億円。有利子負債の減少などで負債合計は同 33 億円減少の 621 億円。利益剰余金及び為替換算調整勘定の増加などで純資産は同 60 億円増加の 812 億円。

自己資本比率は前期末より 3.2pt上昇し 56.0%となった。

◎CF

	21/12 期
営業キャッシュ・フロー(A)	8,280
投資キャッシュ・フロー(B)	-3,236
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	5,044
財務キャッシュ・フロー	-11,527
現金及び現金同等物期末残高	27,658

* 単位:百万円

税金等調整前四半期純利益、減価償却費、仕入債務の増加などで営業 CF、フリーCF は資金増加。
短期・長期借入金の返済、社債の償還、配当金の支払などで財務 CF は資金減少。

【2-4 トピックス】

(1)新市場区分「プライム市場」へ移行

株式会社東京証券取引所より 2022 年 1 月 11 日付で公表された新市場区分の選択結果の通り、4 月 4 日より「プライム市場」に移行することとなった。

(2)バルブトラブルの未然防止ソリューションのサービス提供を開始

同社では様々な生産プロセスで重要な役割を担うバルブの異常の予兆をいち早く検出する独自のセンシング、IoT 及び AI を活用した技術開発を進めているが、2022 年 2 月より、プラントや工場におけるバッチ処理生産プロセス向けに、バルブの異常の予兆検出を行うモニタリングサービス「KISMOS(KITZ Smart Monitoring System:キスモス)」の提供を開始した。

同サービスは、バルブのモニタリング開始時の費用や工事期間が不要で、運用時の作業負担が少ないバルブトラブルの未然防止ソリューション。これにより、バルブの選定から計画的なメンテナンスまで、トータルに顧客をサポートする体制が整うこととなる。今後もこうしたソリューション提案型ビジネスに本格的に挑戦していく考えだ。

(3)CO2 フリー電力を導入

2021 年 12 月に策定した環境長期ビジョン「3ZERO(トリプルゼロ)」では、「2050 年までに CO2 排出量ゼロ」を目標として掲げている。

この目標実現に向け、2022 年 4 月より、キッツグループの製造拠点多く所在する長野県の豊富な水資源を最大限活用した CO2 フリーの「信州 Green でんき」と水力発電及び太陽光発電由来の環境価値を活用した CO2 フリー電力を、国内 8 事業所に導入する。

これにより、使用電力の 100%が CO2 フリー電力となり、年間 35,693t 相当の CO2 排出量が削減される見込み。国内グループ会社の総排出量は 2013 年比で 80%以上の削減となる。

(4)TCFD コンソーシアムに参画

21 年 12 月、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)による提言への賛同を表明するとともに、同提言に賛同する企業や金融機関等からなる TCFD コンソーシアムに参画した。

今後、データに基づいた分析を段階的に進め、気候変動に関するリスクと機会を把握するとともに、TCFD 提言に沿った情報開示の質と量の充実を進める。

3. 2022年12月期業績予想

【3-1 連結業績】

	21/12期	構成比	22/12期(予)	構成比	前期比
売上高	135,790	100.0%	143,000	100.0%	+5.3%
営業利益	8,990	6.6%	10,000	7.0%	+11.2%
経常利益	8,975	6.6%	9,700	6.8%	+8.1%
当期純利益	4,954	3.6%	6,300	4.4%	+27.2%

*単位:百万円

為替及び原材料相場

	21/12期	22/12期(予)
ドル:対円	110.39	115.0
ユーロ:対円	130.36	130.0
電気銅建値:円/トン	1,067,000	1,200,000

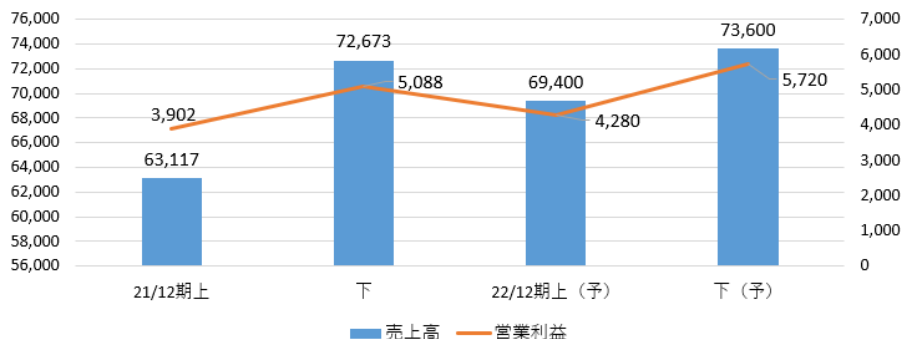
増収増益を予想

売上高は前期比5.3%増の1,430億円、営業利益は同11.2%増の100億円の予想。

バルブ事業、伸銅品事業とも増収・増益の見込み。

配当は過去最高となる25.00円/株を予定している。予想配当性向は35.6%。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



【3-2 セグメント別見通し】

	21/12期	構成比・利益率	22/12期(予)	構成比・利益率	前期比
バルブ事業	106,754	78.6%	112,200	78.5%	+5.1%
伸銅品事業	27,366	20.2%	29,000	20.3%	+6.0%
その他	1,668	1.2%	1,800	1.3%	+7.9%
連結売上高	135,790	100.0%	143,000	100.0%	+5.3%
バルブ事業	12,088	11.3%	13,300	11.9%	+10.0%
伸銅品事業	665	2.4%	800	2.8%	+20.3%
その他	-243	-	0	0.0%	-
調整額	-3,519	-	-4,100	-	-
連結営業利益	8,990	6.6%	10,000	7.0%	+11.2%

*単位:百万円

(1)バルブ事業

増収増益。

(国内)

オミクロン株による感染拡大はあるものの、国内市場は一時の低迷から脱し、四半期ごとに回復している。新たな変異株の出現等の懸念はあるものの、日本・海外とも増収、原材料市況高や円安のマイナスインパクトを数量増・構成差や原価低減で吸収し、増益を見込む。

* 建築設備向け

昨年実施した価格改定による新価格の浸透の他、首都圏再開発やデータセンターなどの案件への納入を見込む。

* 工業用バルブ

回復が遅れていたが、案件は増加傾向にあり、さらなる回復を期待している。

* 半導体市場

国内外において堅調に推移するものと予想。デジタル需要を背景とした投資の拡大は工業用バルブの販売増にも寄与する。

その他、未だ対面営業には制約があるものの、引き続き重点弁種である、バタフライバルブ、ダクタイルバルブ、自動操作バルブに加え、ステンレス製ボールバルブのシェアアップ、拡販に注力する。

(海外)

* 中国・韓国向け半導体市場

国内と同じく好調が継続する見込み。

* 中国市場

中国の生産拠点を活用し、市場規模の大きい工業系製品の拡販を図る。

* アセアンのミドルゾーン(中価格帯市場)

資本業務提携先であるマレーシア Unimech 社との連携に加え、新たな現地仕様のブランドにて拡販を図る。

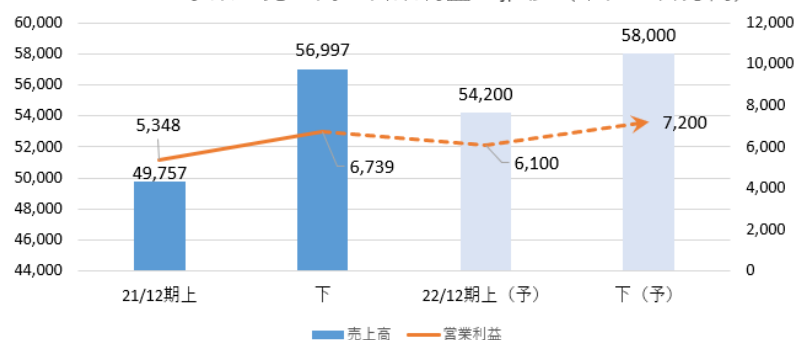
* 北米

Oil&Gas 市場の MRO に加え、建築設備向けバルブで半導体工場の大型投資を狙う。

* 欧州

コロナ禍による経済低迷で、厳しい状況が続く見通し。

バルブ事業 売上高・営業利益の推移 (単位:百万円)

**(2)伸銅品事業**

増収増益。

銅価格は前期比 13 万円/トン上昇の 120 万円/トンとの前提。

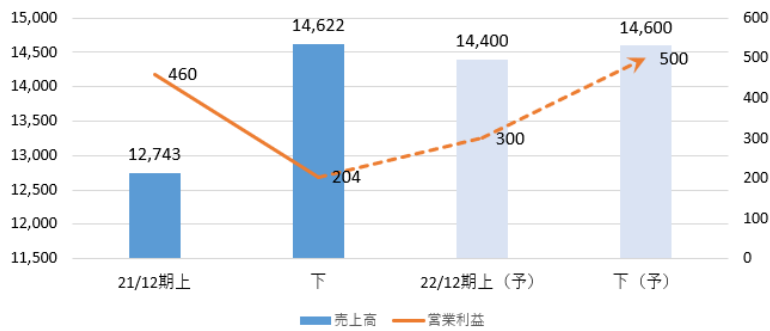
黄銅棒国内需要は堅調に推移するものと見込む。環境対応材料(鉛レス材、カドミス材)等の拡販に注力する。

新製造ライン稼働による生産性向上、歩留まり向上、材料費低減を中心にコストダウンに取り組む。

BRIDGE REPORT



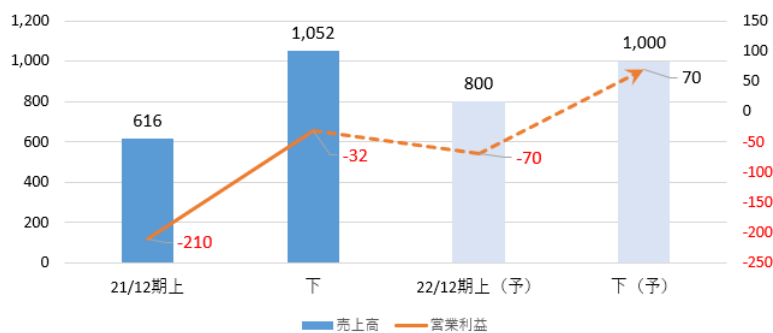
伸銅品事業 売上高・営業利益の推移 (単位：百万円)



(3) その他

増収、損失は前年同水準。

その他 売上高・営業利益の推移 (単位：百万円)



4. 長期経営ビジョン『Beyond New Heights 2030 「流れ」を変える』

2022年2月、新しい「キッツ宣言」の実現に向けて、持続可能な社会の実現に貢献しつつさらなる長期的な成長と企業価値向上に取り組むべく、長期経営ビジョン『Beyond New Heights 2030 「流れ」を変える』及び第1期中期経営計画 2024 を策定した。

(1) ありたい姿

以下、4つのありたい姿を掲げている。

テクノロジー/ソリューション	「流す」「止める」「絞る」のあらゆるニーズに、オンリーワンの技術とユーザーの期待を超える提案力で挑戦し続ける。
コアビジネス/成長ビジネス	情報化社会、サステナブル社会に向けて、コアビジネスの基盤を強化し、同時に成長ビジネスへの参入を、リスクを恐れず加速させる。
事業を通じた環境保全	環境にやさしい商品・材料の開発や製造プロセスを追求し、持続可能な未来に貢献することにより、社会から信頼される。
多様な人財の活躍	性別、年齢、国籍、文化等を超えて、社員一人ひとりがプロフェッショナルとして、最高のパフォーマンスでいきいきと働いている。

(2) 目指す経営構造と定量目標

① 定量目標

2030年度の目標は、以下の2つ。

☆「平均売上高成長率:4%以上(2030年度の連結売上高 2,000億円規模)」

☆「ROE:10%以上(2030年度の連結当期純利益 100億円規模)」

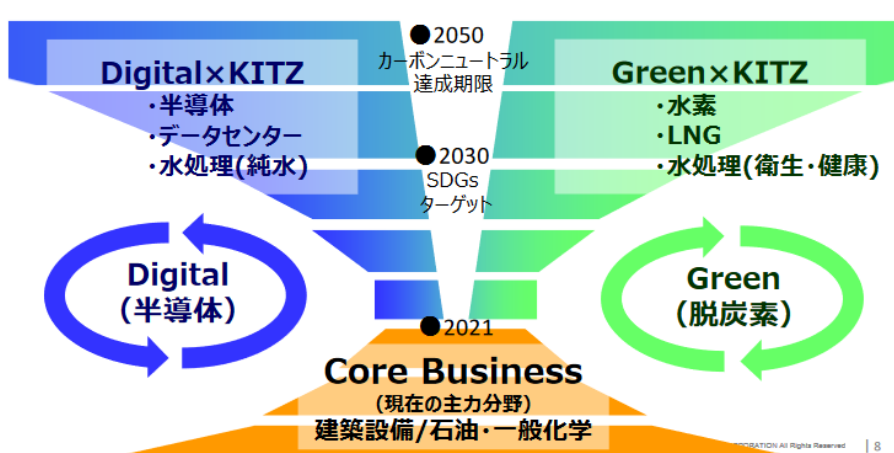
② 経営構造

ビジネス領域は、建築設備や石油・一般化学など現在のコア事業を土台に、半導体、機能性化学、水素、新規事業等の成長領域への拡張を図る。

ビジネスモデルとしては、デジタル化・脱炭素化を背景とした成長分野・地域へ積極的にリソースを投入するとともに、投下資本収益性(ROIC)を重視した事業展開を目指す。

(3) 2030年に目指す姿:ビジネス領域のシフト

コア事業と成長分野で収益をあげられる両利きの経営を目指す。



(同社資料より)

① 長期戦略投資方針

総投資枠(9か年)で800億円を設定し、うち約6割を成長・新規分野への戦略投資枠(DX・M&A含む)とする。コア事業からのビジネスシフトに向け、経営リソースを重点的に割り当てる。

(4)サステナビリティ

①サステナビリティ基本方針とサステナビリティスローガン

以下のような、サステナビリティ基本方針とスローガンを掲げている。

◎サステナビリティ基本方針

キッツグループは、企業理念である「キッツ宣言」の実現に向けて、

- ①事業を通じた社会課題の解決に取り組み、企業価値と社会価値の向上を図る
- ②効率的で、公正かつ透明性の高い企業経営を実現し、社会から信頼される企業となる
- ③あらゆるステークホルダーとの対話により、強固な信頼関係を構築する

◎サステナビリティスローガン

「つくる未来 のこす未来」

つくる未来

キッツグループは、「誠実」に行動し、そして「変革」を恐れずチャレンジし、地球と人にやさしい循環型社会の実現を目指して、新しい未来を創造します。

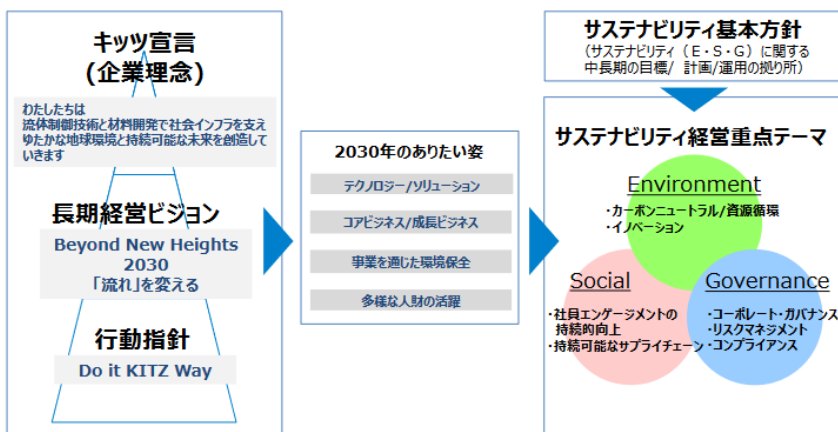
のこす未来

キッツグループは、限りある地球資源と人の暮らしを守り続け、私たちが次の世代にのこすことのできる社会の実現に努めます。

◎サステナビリティ経営

①全体像

2030年に向けた長期戦略において、サステナビリティ経営を経営戦略の中核に据えた。



(同社資料より)

②サステナビリティ経営重点テーマ

E(環境)・S(社会)・G(ガバナンス)それぞれの経営重点テーマを定め、具体的に取り組んでいく。

	サステナビリティ経営重点テーマ	具体的取り組み
E	カーボンニュートラル/資源循環	「トリプルゼロ」実現に向けた KPI 目標展開 (CO2 削減率/水資源排出量/廃棄物埋立処分率)
	イノベーション	脱炭素/水素社会を支える流体制御技術の開発 環境負荷低減に貢献する材料の開発
S	社員エンゲージメントの持続的向上	企業理念/ビジョンの浸透化 D&I の推進とコラボレーション文化の醸成 グローバル経営を支える人財育成と制度改革 社員がいきいきと働く職場環境の実現
	持続可能なサプライチェーンの構築	CSR 調達の重視 安定的な原材料や部品調達システムの構築
G	コーポレート・ガバナンス リスクマネジメント コンプライアンス	経営意思決定の更なる透明性向上 リスク低減と機会創出双方に着目したリスクマネジメント サステナビリティ経営に資するグローバル・コンプライアンス

◎E(環境)

CO2 ゼロ、環境負荷ゼロ、リスクゼロの「トリプルゼロ」の取り組みをすすめ、2050 年度、持続可能な循環型社会の実現を目指す。

2030 年度の目標は、「CO2 削減率 90%」「廃棄物埋立処分率 1.0%未満」「水資源排出量 100%減」。

(いずれも、国内グループにおける 2013 年度との比較)

◎S(社会)

多様な人財の活躍を目指し、性別・年齢・国籍・文化等を超えて、社員一人ひとりがプロフェッショナルとして、最高のパフォーマンスでいきいきと働いている環境を創る。

◎G(ガバナンス)

コーポレート・ガバナンスにおいては、資本コストの評価軸を取り入れたポートフォリオ経営の強化や、サステナビリティ委員会設置によるモニタリング機能の充実と実行体制の強化を図る。

リスクマネジメントにおいては、グループ全社におけるリスクの特定・評価・対策実施・検証と継続的なアップデートを行うほか、社会要請・市場変化に係るリスクから発想を転じた新たな商機の発掘を目指す。

コンプライアンスにおいては、社会要請に合致したコンプライアンス・プログラムへの移行を図るほか(人権・労働・環境・腐敗防止などへの対応強化)、社員一人ひとりが自分ごととして取り組む自律的なコンプライアンスのグループ全社への浸透を目指す。

(5)DXに向けて

DX 化と業務革新活動との連携によりビジネス変革(BX)を図る。

流体制御とデジタルで世界の社会インフラを支え、ゆたかな未来を創造するために、既存事業の徹底した効率化と経営リソースの可視化・流動化を図り、顧客志向の機動的な組織へと転換することを目指す。

5. 第1期中期経営計画 2024

(1) 第4期中期経営計画(FY2019～FY2021)の振り返り

経営数値目標は未達となった。

「市場見通しの甘さ」「新型コロナによる市況の大幅な停滞」「低採算カテゴリーの見直しなど収益構造改革の遅れ」が主因。営業キャッシュフローの不足、コロナ禍による市況の不透明さから、設備投資は償却費以内に抑制し、成長投資は次期中期計画へ持ち越しとなった。

株主還元の充実を継続するも、持続的成長に向けた戦略投資の実行に課題を残したと認識している。

一方で、グローバル/ESG 経営基盤の強化は着実に進捗した。

(2) 第1期中期経営計画 2024(FY2022～FY2024)概要

① 経営基本方針

コア事業と成長分野で収益をあげられる両利きの経営を目指す。

- * デジタル化・脱炭素化を背景とした成長分野・地域への積極的リソース投入
- * 投下資本収益性(ROIC)を重視した事業展開

② 定量目標

以下のような KPI を設定した。

財務 KPI	2021 年度	2024 年度目標
売上高	1,358	1,500
営業利益	90	120
ROE	6.4%	8%以上
配当性向	36%	35%目途

単位: 億円

* セグメント

	21/12 期	2024 年度目標
バルブ事業	1,068	1,185
伸銅品事業	274	295
その他	17	20
連結売上高	1,358	1500
バルブ事業	121	151
伸銅品事業	7	10
その他	-2	1
調整額	-35	-42
連結営業利益	90	120

単位: 億円

非財務 KPI	2021 年度	2024 年度目標
CO2 削減率	-26.9%	-80%
社員エンゲージメントスコア		
働きがい	48pt	56pt
働きやすさ	43pt	55pt
女性社員全体比率	21.7%	23%
女性管理職比率	3.4%	10%
男性育児休業取得率	29.0%	50%

※CO2 削減率は 2013 年比、国内グループ。「-26.9%」は 2020 年度実績。CO2 削減率以外はキッツ単体。

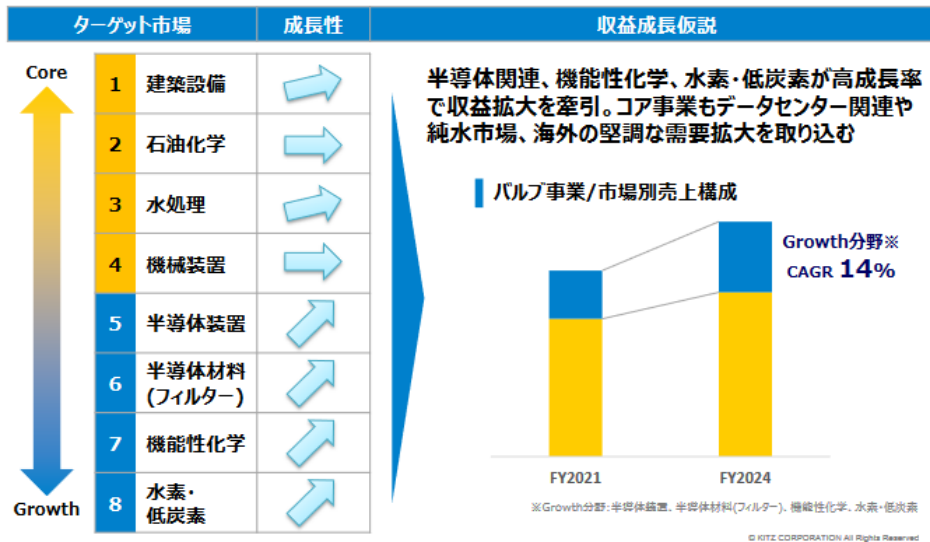
※女性管理職は、部門長職に就いている社員。

(3)各事業の中期計画

(3)-1 バルブ事業

(3)-1-1 市場別戦略

中長期ターゲット市場を8つの市場区分に整理した。現行コア事業(建築設備、石油化学、水処理、機械装置)を基盤に成長分野・新規分野(半導体装置、半導体材料(フィルター)、機能性化学、水素/低炭素)への資源移動を進め、収益構成を変えてゆく。



(同社資料より)

①建築設備

国内の住宅着工戸数は減少傾向も、ASEAN 中心に海外市場の成長は継続する。先進国では簡易施工のニーズが増加している。世界的にはデータセンター需要の急拡大が見込まれる。

(主要施策)

データセンター市場の需要取込みに向け、短納期ニーズへの対応:製品の在庫化を進める。
簡易施工に対応した接続方式の製品開発を進めるほか、配管工法・材質の変化と自動化・スマート化に対応した製品を開発する。

②石油化学

新型コロナウイルス感染症からの回復に伴い、世界の石油需要は新興国で増加する見通し。先進国ではクリーンエネルギーへシフトしつつも、石油化学需要は堅調と見ている。

(主要施策)

クリーンエネルギー化や環境対策などのユーザー動向に追従した製品を開発する。
日系を中心としたキーアカウントユーザーに対するサービスとMRO 受注率の向上を図る。
キット予兆診断システムの導入率を引き上げる。
グローバル規格や顧客認証への対応を進める。

③水処理

世界の水インフラ需要は増加するが、価格帯と認証制度が参入障壁となっている。半導体需要の高まりにより、純水/超純水プラントへの投資は拡大すると見られる。

(主要施策)

純水プラントメーカーや純水装置メーカーに密着したマーケティング活動を展開する。
金属イオンの溶出厳禁対応や樹脂系製品の開発を進める。
造水装置(ピュアキレイザー、アクアレスキューなど)を中心に、水インフラ分野へのソリューションを提供する。

④機械装置

RoHS・REACH 対応やグリーン冷媒対応など、高度化する機械装置分野の環境対応ニーズを的確に捉え、新たな顧客価値を提供する。

(主要施策)

機械装置営業部を新設する。

機械装置の小型軽量化と自動化に対応した製品の開発と市場への導入を図る。

RoHS・REACH など環境規制への対応製品を拡充する。

次世代(グリーン)冷媒への切替え需要を取り込む。

⑤半導体装置

堅調な半導体市場拡大を背景に、半導体装置向けクリーンバルブの生産能力を拡大するとともに、研究開発体制の整備をすすめる。

(主要施策)

生産能力増強のため、新田 SC 工場に新棟を建設する。

生産面での DX(自動化・省力化)投資を実施する。

研究開発体制を強化する。

⑥半導体材料(フィルター)

旺盛な半導体需要を背景に、半導体フォトレジスト用フィルター(ポリフィックス)も堅調な成長を見込む。需要拡大に対応するため、生産能力を拡大する。

(主要施策)

ポリフィックス等工業フィルターの生産能力を拡大する。

半導体 sub-nano 対応次世代膜の開発に取り組む。

精密フィルターの他分野(レジスト用以外)への用途開発を進める。

⑦機能性化学

主要顧客である化学各社は高付加価値な機能性化学分野に注力している。高度化するプロセス要求に対応する製品ラインナップを拡充し、収益拡大を図る。

(主要施策)

ダイヤフラムバルブなど、高クリーン性・易メンテナンス性の要求に応える製品ラインナップを拡充する。

ファインケミカル専属の営業・技術横断組織を組成し、キッツ SCT とのシナジーを追求する。

ファインケミカル/装置・機械メーカー等とのプロセス技術・生産技術ネットワークの構築・強化を図る。

⑧水素・低炭素

脱炭素社会に向け、水素エネルギー関連の市場ポテンシャルは急拡大すると予想される。社会実装が進む水素サプライチェーンへの参入を図り、事業拡大を目指す。

(主要施策)

パッケージユニットにより水素ステーション市場を攻略する。また、小規模な地産地消型グリーン水素エネルギーチェーン事業に参入する。

液化水素大型実証プラント(出荷・受入基地、運搬船)、水素航空機市場参入に向けた研究開発(NEDO 事業)を進める。

水素発電、水素パイプライン等、新たな水素エネルギー需要を取り込む。

海外向け LNG 用超低温バルブのラインナップを拡充し、販売を強化する。

(3)-1-2 グループ戦略

「グループシナジーの創出」「ユーザー接点の強化」「グローバルでの製品およびエリア戦略」の3つを中心に、収益拡大を図る。

(3)-1-3 エリアビジネス戦略

①北米市場

◎重点ターゲット市場

建築設備、石油化学、水処理、半導体装置、機能性化学、水素・低炭素

◎事業機会

- * 産油国アメリカにおける石油・石油化学・ガス市場の拡大
- * 環境規制強化の動き(脱炭素・鉛フリー化など)

◎主要施策

米国拠点をオイル&ガス向け市場戦略のコントロールタワーと位置付ける。

化学市場への参入に向け、廉価ボールバルブの開発・上市を狙う。

工業弁においては、3ピース型トラニオンボール弁やハイパフォーマンスバタフライ弁の拡販を図る。

汎用弁においては、コマーシャル弁市場の売上拡大を目指す。

②中国市場

◎重点ターゲット市場

建築設備、石油化学、水処理、機械装置、半導体装置、機能性化学

◎事業機会

- * 「新基建(新型インフラ)」政策を背景としたデータセンター市場等の拡大
- * 石油産業の政策誘導(化学シフト)に伴うエチレン等生産能力の拡大
- * 政策的な半導体国産化による市場の拡大

◎主要施策

- * 建築設備・石油化学・機能性化学市場

汎用弁においては、設計・生産・販売の一貫体制を積極活用:市場要求スピードへの対応力を強化する。

工業弁では、中国生産工場を活用し市場規模の大きい工業系の販売を拡大する。

自動弁では、中国生産拠点での組立検査体制を構築する。

- * 半導体装置市場

現地生産能力の増強と販売の拡大を図る。

③アセアン・インド市場

◎重点ターゲット市場

建築設備、石油化学、水処理、機械装置、機能性化学、水素・低炭素

◎事業機会

- * 都市インフラをはじめとした新興国中間層マーケットの成長に伴う Middle-Zone 経済の拡大
- * 日系ユーザーの進出に伴うキーアカウントマーケティング機会の拡大

◎主要施策

- * アセアン

日系ユーザーを中心としたキーアカウント網を構築する。

地域密着マーケティングによる売れ筋商品の見極めと現地一貫(開発・生産・販売)供給体制を整備する。

地域ブランドと Unimech 社との協業による収益最大化を図る。

* インド

内国生産政策に対応したリージョン完結の地域戦略を確立する。

(3)-2 伸銅品事業

既存領域は縮小傾向にあるが、成長分野(自動車、半導体等)の開拓、サプライチェーン見直しに伴う加工品の需要取込み、製造コストダウン・リサイクル推進、DX等による業務効率化などを進め、継続的コストダウンで収益力を高める。

(3)-3 その他(サービス事業:ホテル紅や)

With コロナ下での収益確保に向け、個人客及び近県商圈をターゲットに営業政策を転換する。環境変化を契機にサービス生産性の抜本的改革と定着化を図る。

(4) デジタル・トランスフォーメーション(DX)

「設計・開発」「生産・保証」「マーケティング・販売・CS」「バックオフィス」それぞれの分野においてDXを導入し、「オペレーション比率低減」と「付加価値業務へのシフト」を進める。

DXによって、EX(従業員価値)とCX(顧客価値)の向上を図る。

(5) 財務戦略・資本政策

経営の基軸を「中長期的な投下資本収益性の向上」に置き、対外にはROE、社内ではROICを主要KPIとして目標管理を実施する。

将来の成長・ROE向上に向けた戦略投資を実行、及び必要な資金調達を実施する。

コロナ禍の有事対応のための厚い手元流動性は平時モードに戻し、連結現預金は1ヶ月程度(連結月商比)に縮減する。

項目	目標・計画
ROE	2024年 8%以上、2030年 10%以上
ROIC	ROIC経営の導入 ①収益性改善(価格戦略の実行・不採算製品見直し) ②ROIC Tree展開とPDCA管理 ③CCC改善と資産圧縮
営業CF	380億円(2022-2024年累計)
投資	総投資枠370億円、戦略投資枠240億円
株主還元	配当性向 中期方針35%継続
有利子負債	社債償還100億円(2022年9月)

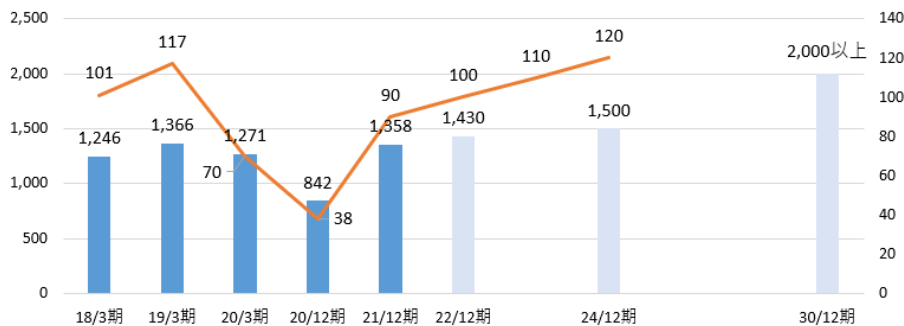
6. 今後の注目点

21年12月期は、依然としてコロナ禍の影響を受けつつも、価格改定の効果もあり、売上・利益とも、3回の上方修正後の予想を上回っての着地となった。売上高はコロナ禍前の1,366億円に迫る水準まで回復した。今2022年12月期は過去最高に迫る予想としている。

ただ、前期で終了した第4期中期経営計画で掲げた「21年12月期売上高1,440億円、営業利益135億円」などの経営数値目標は未達であった。「市場見通しの甘さ」「新型コロナによる市況の大幅な停滞」「低採算カテゴリーの見直しなど収益構造改革の遅れ」が主因と会社側は分析している。

第1期中期経営計画2024及び長期経営ビジョン遂行の中で、トップラインの拡大と共に、成長投資を強化しながら収益性改善をどのように進めていくことができるのかが大いに注目される。

売上高・営業利益の推移 (単位: 億円)



* 20/12期は9か月決算。22/12期は予想、24/12期、30/12期は目標

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	監査役設置会社
取締役	8名、うち社外4名
監査役	5名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2021年12月15日)

基本的な考え方

コーポレート・ガバナンスを有効に機能させることは、企業の社会的責任を果たし、経営の効率性や透明性を高め、持続的な企業価値の向上に資するものであることと認識しています。そのため、当社グループは、「キッツ宣言」に基づき、あらゆるステークホルダーからの信頼に応え、企業の社会的使命と責任を果たすとともに、コンプライアンスを重視し、かつ経営環境の変化に迅速に対応できる適確かつ迅速なマネジメント体制及び事業執行体制を整備し、運用することにより、実効性のあるコーポレート・ガバナンス体制を目指してまいります。

なお、当社は「コーポレート・ガバナンス基本方針」を定めており、「コーポレートガバナンス・コード実施状況表」とともに、当社ウェブサイトを開示しています。

<https://www.kitz.co.jp/sustainability/governance/policy.pdf>

<https://www.kitz.co.jp/sustainability/governance/cgc.pdf>

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社は、東京証券取引所(以下「東証」という)が2021年6月に改訂した「コーポレートガバナンス・コード」の各原則をすべて実施しています。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4】政策保有株式

当社は、「政策保有株式に関する方針」を定めており、原則として、安定株主の形成等を目的とした政策保有株式は保有しないこととしています。

また、取締役会において、毎年、経済合理性(定量面)及び定性的な保有意義の両面から政策保有株式の検証・見直しを行い、同方針を満たさないと判断された株式銘柄については、縮減を進めています。2021年2月開催の取締役会では、当社グループにおける個別の政策保有株式(2020年12月末時点)について、同方針に基づき、保有目的、保有に伴う便益及びリスク等を精査し、その適否を検証しました。

政策保有株式に係る議決権行使については、株式発行会社の経営状況、ガバナンス体制及び中長期的な企業価値の向上につながる適切な意思決定の有無並びに当社グループの企業価値の向上につながるか否かの観点を総合的に踏まえ、議案ごとに賛否の判断を行っています。

なお、政策保有株主から、保有する当社の株式を売却したいとの意向が示された場合、取引の縮減を示唆するなど、相手方の株式売却等を妨げることは行わないこととしています。

株式の政策保有に関する方針につきましては、当社ウェブサイトを開示している「コーポレート・ガバナンス基本方針」及び「政策保有株式に関する方針」を、特定投資株式の銘柄ごとの株式数につきましては有価証券報告書を、それぞれご参照ください。

<https://www.kitz.co.jp/sustainability/governance/seisaku.pdf>

【補充原則 2-4①】 中核人材の多様性確保に向けた人材育成方針・社内環境整備方針・実施状況

[1] 中核人材の登用等における多様性確保についての考え方

当社は、経営上の重要な戦略の一つとして、2015年度より、ダイバーシティを推進しています。社員を会社の財産(人財)ととらえ、多様な属性(年齢、性別、国籍、職種、役職、働き方など)や価値観を持つ社員の「個」を尊重し、互いに認め合い、それぞれの力を発揮できる環境を整えることが会社の使命であると考えています。

また、当社は、従来から性別や国籍に関係なく、能力や実績を重視する人物本位の人財登用を実施しています。持続的な成長と企業価値の向上を実現させるためには、多様な視点や価値観を尊重することが重要であると考え、経験・技能・キャリアが異なる人財の積極的な採用を行うとともに、これらの人財が活躍できる職場環境を整備しています。

[2] 女性の管理職への登用

当社は、女性活躍を進めることを経営課題の一つと位置づけ、ダイバーシティを進めるため、採用における女性社員比率の向上や女性が働きやすい環境づくりのほか、女性のキャリア形成の支援、女性が働ける職域を拡大するための試みなどの施策を実施することにより、女性社員のさらなる成長に向けた様々な取り組みを進めてまいりました。今後も、ますます女性社員がいきいきと活躍できる会社となるための取り組みを進める方針です。なお、当社における現在の女性社員比率は21%ですが、これを2024年度までに23%、2030年度までに25%に引き上げる目標としています。

また、女性管理職の登用について、現在は女性管理職比率が1.07%で、管理職をはじめとする意思決定を行う地位への登用において男女差があります。当社はこれを課題として認識しており、今後、女性社員の採用をさらに進めるとともに、女性社員育成教育の充実を進めることにより、次期管理職候補の源泉ともなる女性リーダー職(準管理職クラス)の層を厚くする取り組みを行うほか、女性中途採用者の女性管理職登用の施策を着実に実施することなどにより、女性管理職比率を2024年度までに10%、2027年度までに16%、2030年度までに20%まで段階的に引き上げる計画です。

[3] 外国人の管理職への登用

当社グループは、様々なお客様の異なるニーズを適確に把握し、質の高い商品・サービスをスピーディーに提供するため、日本を含め、世界18カ国の地域に製造・販売拠点を展開しています。また、日本以外の拠点に勤務する外国人社員は当社グループ全体の55.2%を占めています。

しかし、当社においては、2015年度から中途入社及び新卒の外国人社員採用に注力していますが、過去5年間の外国人社員採用の平均採用数は3.8人で、外国人社員の全体比率は2021年度末において2%の水準です。このような状況から、外国人の管理職登用の目標設定を行うまでには至っておらず、当社はこれを課題として認識しています。今後、さらに多くの外国人社員の採用を進める過程で、外国人社員の管理職登用について検討することとしています。

また、当社は、2030年度に向けて、さらなる事業のグローバル化の加速を重視し、世界中に広がるオペレーションの現地化の推進と全体最適の視点で事業の効率化を進める方針です。そのため、「キッツグローバルHRポリシー」に基づき、国籍や人種、性別などにかかわらず、各地域の特性を良く理解した優れた人財を地域ごとに登用するとともに、国や地域の枠を越えた人財交流を積極的に図り、グローバルに最適な人財活用の実現を目指してまいります。

[4] 中途採用者の管理職への登用

中途採用者の管理職への登用については、すでに45%の水準にあります。そのため、現状比率が維持できるよう取り組みを行います。

【補充原則 3-1③】 サステナビリティの取組み(人的資本投資・知的財産投資・気候変動リスク)

TCFD等の枠組みに基づく情報開示の質と量の充実

[1] サステナビリティ推進に関する取組み

当社は、社会の持続的な発展と当社グループの中長期的な成長の両立を実現するためには、サステナビリティ経営が重要であり、ESG(環境・社会・ガバナンス)に関わる課題への対応が新たな企業価値創出の契機になると考えています。当社は、サステナビリティ経営の推進にあたり、「サステナビリティ基本方針」及び「サステナビリティスローガン」を定め、これらに基づき、10の活動テーマの設定と特に取り組むべき優先度の高い重要課題の特定を行っています。

なお、サステナビリティの推進体制は、経営企画本部に「サステナビリティ推進室」を設置するとともに、経営企画本部長を委員長とし、当社の執行役員及び国内グループ会社の社長を常任委員とする「全社サステナビリティ推進委員会」を設置しています。「全社サステナビリティ推進委員会」は、当社グループにおけるサステナビリティ経営の重点課題及びそれぞれの課題に係るKPI(重要業績評価指標)を共有し、これをグループ各社のKPIの策定及び計画修正に反映することにより、グループ一体でサステナビリティ経営を強力に進めることを目的としています。

[2] 人的資本・知的財産への投資等

当社は、当社グループの次期の「KITZグループ長期経営ビジョン」及び「中期経営計画」を策定中であり、2022年2月に公表することを予定しています。現在、策定中の中期経営計画においては、長期経営ビジョン実現のための成長へのステップとして、成長性・収益性・資本効率性・配当性向の定量目標並びに人的資本、研究開発及び知的財産への投資を含む経営資源の配分及び事業ポートフォリオに関する戦略について盛り込むこととしています。

[3] 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響

当社は、2021年に、後記の「2030年までのCO₂等の温室効果ガス排出削減の中期環境目標」を設定しました。当該中期環境目標の実現を加速させるとともに、気候変動が事業活動に与える財務上の影響について情報開示を段階的に進化させていくため、2021年12月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明しました。

これにより、今後、データに基づいた分析を段階的に進め、気候変動に関するリスクと機会の把握を行うとともに、TCFDに沿った情報開示の質と量の充実を進める方針です。

1. ガバナンス

当社は、「グループ環境経営」の考え方にに基づき、2021年に「環境長期ビジョン」を策定しました。中期経営計画、環境長期ビジョン及び開示した環境目標の主要項目に対する進捗と実績については、執行役員で構成する経営会議において確認し、方向性、課題及び特に重要な施策についての意思決定を行っています。また、特に重要な事項については取締役会に諮り、審議・決定しています。

2. 戦略

当社は、将来の環境変化(シナリオ)を用いて気候変動に関するリスクと機会の検討を進め、戦略のレジリエンスの検証を行うことが重要であると認識しています。

現時点においては、長期経営ビジョンに基づく環境長期ビジョンを踏まえ、気候変動リスクが経営戦略、事業及び財務に与える影響・インパクトについて、2021年度は社内ワーキンググループにおいて、気候変動に関する当社の重要事業のリスクと機会の定性分析を行い、その分析結果を踏まえ、経営会議において評価しました。

今後、当社は、気候変動に関するリスクを評価・管理する仕組みを構築し、データ分析に基づく将来の環境変化シナリオを用いて、気候変動に関するリスクと機会の検討及び当社戦略のレジリエンスの検証を行うとともに、TCFD提言に沿った情報開示の質と量の充実を進める方針です。

なお、気候変動への対応についての情報を当社ウェブサイトを開示していますのでご参照ください。

https://www.kitz.co.jp/environment/env_warming.html

3. リスクと管理

社内ワーキンググループにより気候変動に関する重要事業のリスクと機会の分析を行い、経営会議においてその分析結果について評価し、施策の策定・実施及びその結果の把握を行うプロセスとしています。今後、気候変動に関するリスクを評価・管理する仕組みを再構築し、将来の環境変化(シナリオ)を用いて対応策と財務への影響について開示を進めてまいります。

4. 指標と目標

当社グループは、設定した2030年までのCO₂等の温室効果ガス排出削減の中期環境目標において、国内グループ会社については2013年を基準年として2030年までに90%削減を、また、海外製造拠点についてはエネルギー消費量原単位及びCO₂排出量原単位の低減をそれぞれ目標にしており、効率的かつ環境に配慮したモノづくりの体制を目指しています。

【原則 5-1】株主との建設的な対話

当社は、株主との対話を促進するため、次の取り組みを行っています。

1. 株主との対話を促進するため、IR 担当執行役員を選任する。
2. すべての株主及び投資家に対し、適時・正確かつ公正に情報を提供するため、「ディスクロージャー・ポリシー」を策定し、当社ウェブサイトにおいて開示する。
https://www.kitz.co.jp/investor_ir/disclosure_policy/
3. 原則として、機関投資家及びアナリストを対象とする決算説明会を四半期ごとに、個人投資家を対象とする会社説明会を毎年開催し、社長または IR 担当執行役員が説明を行う。また、必要に応じて社外取締役を含む取締役及び監査役が出席し、株主との対話を促進する。
4. 株主から面談の申し入れがある場合は、原則として IR 担当部門長が対応することとし、面談の趣旨及び所有株式数などに応じて、社長または IR 担当執行役員が対応する。
5. 株主との対話を行う場合は、インサイダー取引防止のため、情報の適切な管理を行う。
6. グループ経営ビジョン及び中期経営計画等について、分かり易い方法で説明する。
7. 株主との対話を補助するため、必要に応じて、広報・IR 室、経営企画部、経理部、サステナビリティ推進室、総務人事部及び法務部等の有機的な連携を図る。
8. 機関投資家及びアナリストとの対話において把握した意見・要望等を社長及び IR 担当執行役員に定期的に報告し、必要に応じて、社長がその内容を取締役会及び経営会議に報告するとともに、経営改善に活用する。
9. 決算短信及び有価証券報告書等の決算情報のほか、経営情報、株式・株主総会の情報等の IR 情報を当社ウェブサイトにおいて開示する。
10. 毎年 6 月末及び 12 月末時点における株主構造の把握を行う。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(キッツ:6498)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。