



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	東証プライム市場
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
1,052 円	90,396,511 株		95,097 百万円	10.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
37.00 円	3.5%	108.15 円	9.7 倍	1,084.70 円	1.0 倍

*株価は 8/30 終値。ROE は前期末実績。発行済株式数、DPS、EPS、BPS は 2023 年 12 月期第 2 四半期決算短信より。

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
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	159,914	11,051	12,045	8,549	95.35	33.00
2023年12月(予)	169,000	12,900	13,300	9,700	108.15	37.00

* 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 2023 年 12 月期第 2 四半期決算概要、23 年 12 月期業績予想などをご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2023年12月期第2四半期決算概要](#)

[3. 2023年12月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考1:長期経営ビジョン『Beyond New Heights 2030「流れ」を変える』>](#)

[<参考2:第1期中期経営計画 2024>](#)

[<参考3:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 売上高は前年同期比 5.6%増の 812 億円。会社計画を 9 億円上回った。バルブ事業は同 10.1%の増収。国内市場では昨年実施した価格改定による効果があり、半導体製造設備向けも増収、海外市場においては米州向けが大きく伸びた。伸銅品事業は同 11.5%の減収。売価に影響を与える原材料相場は前年同期並みの水準であったものの、販売量の減少に伴い減収となった。営業利益は同 17.4%増の 65.7 億円。バルブ事業は増収による増益効果等により同 14.8%の増益。伸銅品事業は販売量の減少により同 1.1%の小幅な減益だった。経常利益は同 18.0%増の 72.3 億円で営業利益とともに会社予想を上回った。特別利益に政策保有株式の売却による利益計上があり、四半期純利益は同 32.3%増の 54.8 億円。
- 通期予想に修正はなく、売上高は前期比 5.7%増の 1,690 億円、営業利益は同 16.7%増の 129 億円の予想。尚、1Q 決算発表時には、足元の為替相場が想定レートより円安で推移していることや、海外市場で利益率の高い製品の販売が好調であったこと及び販管費の見直しを実施したこと等により、売上高・各利益を上方修正した。バルブ事業は増収増益、伸銅品事業は減収増益を見込んでいる。配当についても増額修正した 1Q 決算発表時の予想から修正なく、期末配当 19.00/円、年間で 37.00 円/株を見込む。予想配当性向は 34.2%。
- 同社では、経営基本方針として「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」を掲げ、「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」を進める「第1期中期経営計画 2024」を推進中である。
- 通期予想に対する進捗率は売上高で 48.1%、営業利益で 50.9%。前年同期はそれぞれ実績に対してそれぞれ 48.1%、50.7%。今後値上げ効果が徐々に現れることを加味するとやや保守的な通期予想といえそうだ。値上げ効果については、来期に本格的に利益貢献する見通しであり、為替や商品市況の状況などにもよるが、来期についても増収増益が期待できそうである。また、現在進行している中期計画の1年前倒し達成が視野に入る。特に主力のバルブ事業の今期の売上・利益は中期計画に掲げた目標を上回る見込み。半導体装置が好調だが、海外企業の日本進出もあり半導体投資は今後ますます活発になる見通し。中期的な見通しも明るく、「中期計画達成の次」の戦略にも期待している。

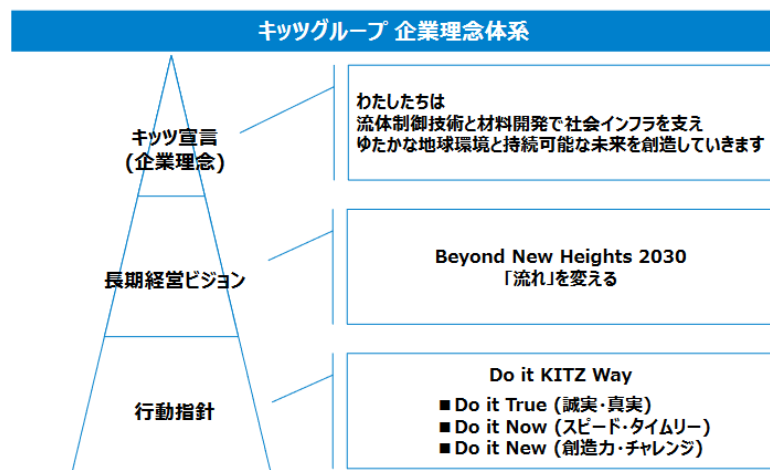
1. 会社概要

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 34 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。

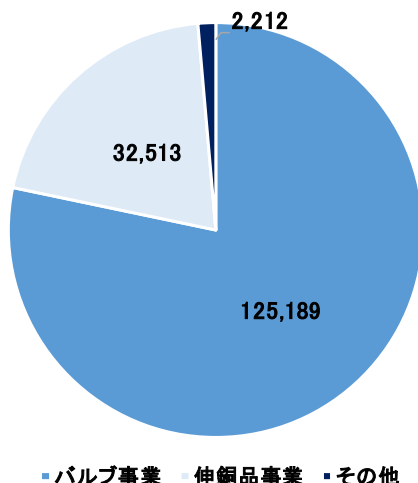


(同社資料より)

【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、22/12 期の売上構成比は、それぞれ 78.3%、20.3%、1.4%。

セグメント売上高(22/12期、単位:百万円)



■ バルブ事業 ■ 伸銅品事業 ■ その他

(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、鑄造、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

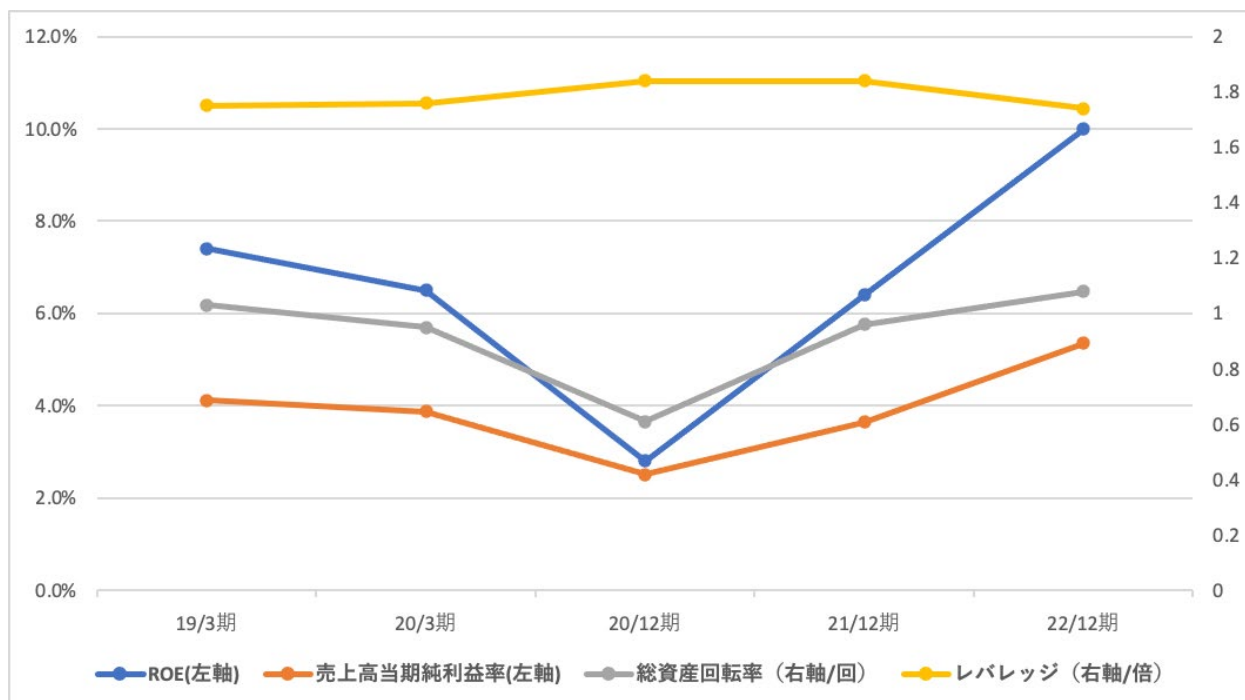
子会社(株)ホテル紅やが手掛けるリゾートホテルの運営(長野県諏訪市)が事業の中心。同ホテルは、諏訪湖畔の好立地を特徴とし、夕日に輝く展望風呂や大小の宴会場に加え、国際会議も開かれる大コンベンションホールを有する。

【1-3 ROE分析】

	19/3期	20/3期	20/12期	21/12期	22/12期
ROE(%)	7.4	6.5	2.8	6.4	10.0
売上高当期純利益率(%)	4.12	3.88	2.51	3.65	5.35
総資産回転率(回)	1.03	0.95	0.61	0.96	1.08
レバレッジ(倍)	1.75	1.76	1.84	1.84	1.74

*20/12期は9か月決算。

BRIDGE REPORT



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

22/12期のROEは計画を1.0ポイント上回り、2ケタ台に乗った。PBR1倍以上の定着化のためにも、収益性改善に伴う更なる向上が期待される。

2. 2023年12月期第2四半期決算概要

【2-1 連結業績】

	22/12期 2Q 累計	構成比	23/12期 2Q 累計	構成比	前年同期比	計画比
売上高	76,932	100.0%	81,274	100.0%	+5.6%	+1.2%
売上総利益	18,845	24.5%	20,767	25.6%	+10.2%	-
販管費	13,246	17.2%	14,194	17.5%	+7.2%	-
営業利益	5,599	7.3%	6,572	8.1%	+17.4%	+1.1%
経常利益	6,133	8.0%	7,237	8.9%	+18.0%	+5.7%
四半期純利益	4,147	5.4%	5,485	6.7%	+32.3%	+3.5%

* 単位: 百万円。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。計画比は会社計画に対する比率。

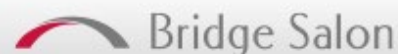
増収増益、計画も上回る。

売上高は前年同期比5.6%増の812億円。会社計画を9億円上回った。バルブ事業は同10.1%の増収。国内市場では昨年実施した価格改定による効果があり、半導体製造設備向けも増収、海外市場においては米州向けが大幅な増収となった。伸銅品事業は同11.5%の減収。売価に影響を与える原材料相場は前年同期並みの水準であったものの、販売量の減少に伴い減収となった。

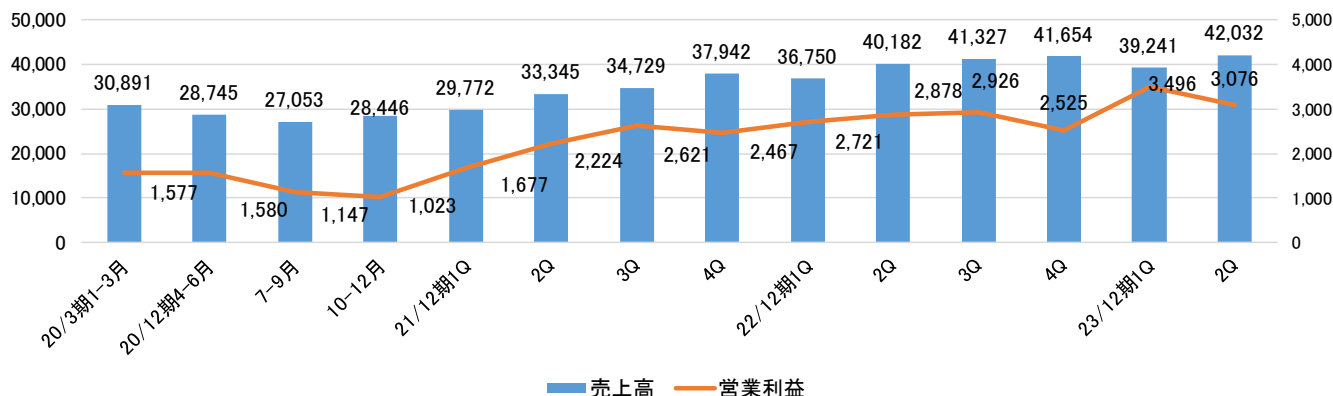
営業利益は同17.4%増の65.7億円。バルブ事業は増収による増益効果等により同14.8%の増益。伸銅品事業は販売量の減少により同1.1%の小幅な減益だった。経常利益は同18.0%増の72.3億円で営業利益とともに会社予想を上回った。特別利益に政策保有株式の売却による利益計上があり、四半期純利益は同32.3%増の54.8億円。

中間配当は、5月に増額修正した予想通り18.00円/株を実施。

BRIDGE REPORT



四半期売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



為替及び原材料相場

	22/12 期 2Q 累計	23/12 期 2Q 累計(実績)	23/12 期 2Q 累計(計画)
ドル:対円	124.54	136.54	134.00
ユーロ:対円	135.14	147.89	146.00
電気銅建値:円/トン	1,249,167	1,228,167	1,240,000

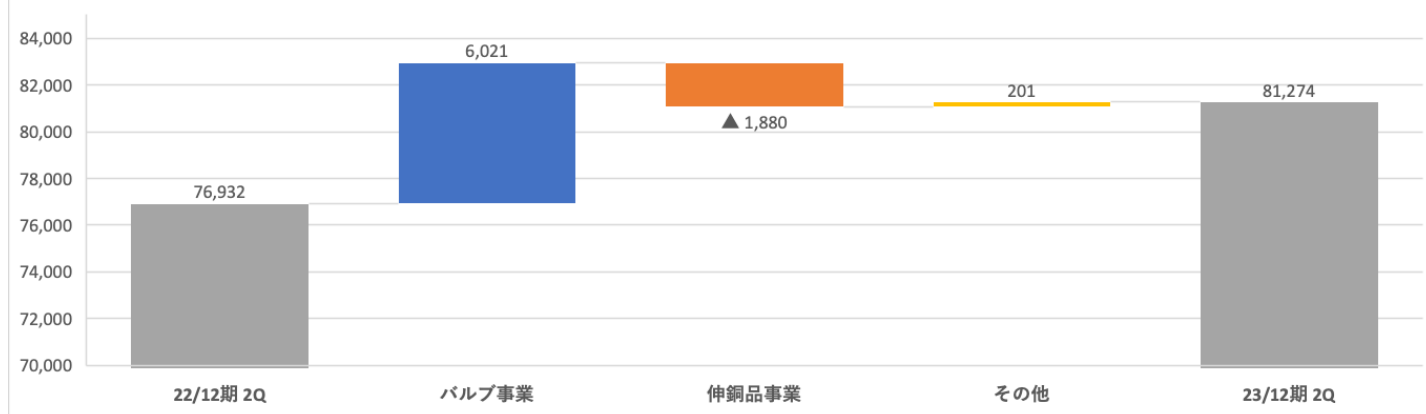
【2-2 セグメント別動向】

	22/12 期 2Q 累計	構成比	23/12 期 2Q 累計	構成比	前年同期比	計画比
売上高	76,932	100.0%	81,274	100.0%	+5.6%	+1.2%
バルブ事業	59,709	77.6%	65,730	80.9%	+10.1%	+0.8%
伸銅品事業	16,352	21.3%	14,472	17.8%	-11.5%	+2.6%
その他	870	1.1%	1,071	1.3%	+23.1%	-
営業利益	5,599	7.3%	6,572	8.1%	+17.4%	+1.1%
バルブ事業	7,430	12.4%	8,531	13.0%	+14.8%	-1.0%
伸銅品事業	144	0.9%	143	1.0%	-1.1%	+2.4%
その他	-60	-	-2	-	-	-

* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高利益率。計画比は会社予想に対する比率。

セグメント別売上高 増減要因

(単位:百万円)



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(1)バルブ事業

売上は前年同期を上回ったものの、利益は計画比では若干の未達となった。

国内市場において前 2Q に実施した価格改定効果や半導体製造設備向けの増収があったほか、海外市場においては米州向けが増収となった。

(市場別)

中長期ターゲット市場は 8 つの市場区分。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。

建築設備は、引き続き中小物件での需要が堅調、減収も利益率は向上した。水処理は順調。石油化学は、コア市場ながら前年同期比 15.1%増収と高い成長率。半導体装置は、前期の受注好調による前年同期比増収が継続。機能性化学は、国内の製薬系プロジェクトにより好調。水素/低炭素は受注獲得から売上計上に時間を要し、売上は 4Q に集中する見込み。来期へスライドするリスクもある。

(エリア別)

売上比率は国内 59%、海外 41%、国内売上・海外売上がいずれも前年同期比 10%増収。

- * 米国では引き続き、石油化学等の工業向けが好調で 22%増収。
- * アセアン・韓国は工業品・汎用品とも厳しい市況が継続、前年同期比 6%減収。
- * 中国は、不動産業不況は継続するも、工業系の売上が伸びて 2Q は 1Q 比で売上は増加、2Q 累計では 8%増収。
- * インドはグループ会社 Micro Pneumatics がプラント向けに領域を広げ、金額は小さいが 68%の大幅増収。

(2)伸銅品事業

減収減益ながら売上・利益とも計画を上回った。

売価に影響を与える原材料相場は前年同期と同水準であったものの、販売量が減少したことにより売上高は前年同期比 11.5%減。エネルギーコストの上昇や副資材の値上げに対応するため 23 年 4 月より価格を改定したが販売量が減少したことにより営業利益は同 1.1%減となった。

(3)その他

大幅増収、損失が縮小。

ホテル事業において新型コロナウイルス感染症による行動制限が撤廃され、宿泊客等が増加した。

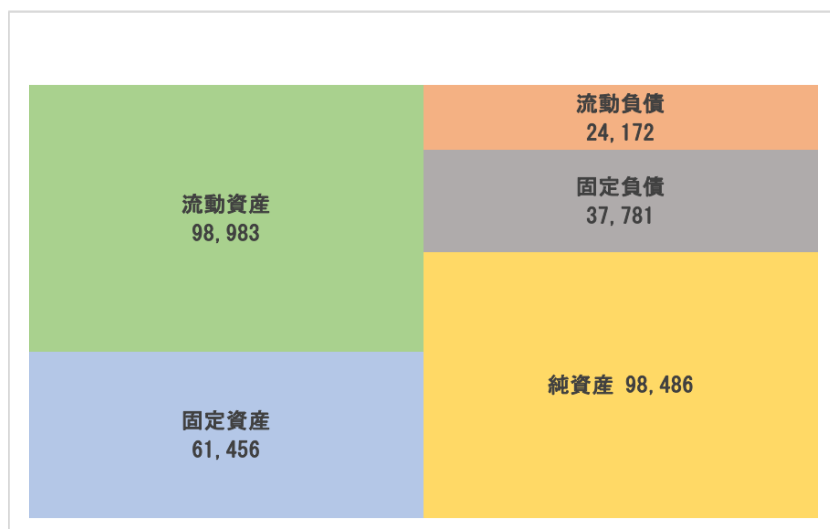
【2-3 財政状態とキャッシュ・フロー】

◎BS

	22年12月	23年6月	増減		22年12月	23年6月	増減
流動資産	93,177	98,983	+5,806	流動負債	23,335	24,172	+836
現預金	24,370	26,675	+2,305	仕入債務	8,975	9,170	+195
売上債権	33,539	33,061	-478	短期有利子負債	3,153	3,013	-140
たな卸資産	33,006	36,356	+3,350	固定負債	38,190	37,781	-409
固定資産	59,392	61,456	+2,063	長期有利子負債	33,766	33,493	-273
有形固定資産	45,200	48,562	+3,361	負債	61,526	61,953	+426
無形固定資産	3,164	2,574	-590	純資産	91,042	98,486	+7,444
投資その他	11,027	10,319	-707	利益剰余金	57,911	61,764	+3,853
資産合計	152,569	160,440	+7,870	負債・純資産合計	152,569	160,440	+7,870

* 単位:百万円。売上債権には電子記録債権を含む。

BRIDGE REPORT



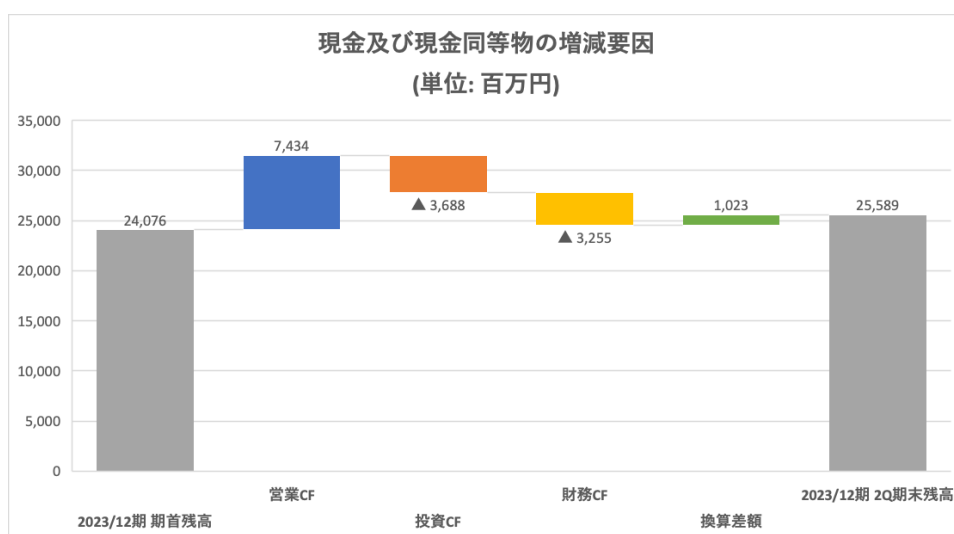
* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

たな卸資産、有形固定資産の増加などで資産合計は前期末比 78 億円増加の 1,604 億円。仕入債務の増加等で負債合計は同 4 億円増加し 619 億円。利益剰余金の増加などで純資産は同 74 億円増加の 984 億円。自己資本比率は前期末から 1.7 ポイント上昇し、60.7%となった。

◎CF

	22/12 期 2Q 累計	23/12 期 2Q 累計	増減
営業キャッシュ・フロー(A)	2,693	7,434	+4,741
投資キャッシュ・フロー(B)	-3,190	-3,688	-498
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-496	3,745	+4,242
財務キャッシュ・フロー	-2,921	-3,255	-334
現金及び現金同等物期末残高	25,598	25,589	-8

* 単位:百万円



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

営業 CF が前期から大幅に増加、有形固定資産の取得による支出の増加などにより、投資 CF のマイナス幅は拡大した。フリーCF は大幅なプラスに転じた。財務CFでは配当金の支払額の増加があった。キャッシュポジションは横ばい。

【2-4 トピックス】

(1) サプライチェーンマネジメントの強化

回避すべきリスクとして客先要求納期に応えられないことによる機会損失や、安全在庫の増加による機会損失や安全在庫の増加による資産効率の低下が挙げられる。これらへの対応策として、サプライヤーの見直しや最適地生産の推進を掲げる。最適地生産の推進においては、特定拠点への過度な生産負荷集中を低減し、リードタイムを短縮させる考え。

(2) 本社移転計画の進捗

今年11月の汐留エリアへの本社移転に向け、準備を進めている。新本社には都内に所在している事業所やグループ会社の大半を集約し、グループシナジーの追求と意思決定の迅速化、顧客や工場等との交流の活性化を図る。KITZ CITY - Communication&Innovation by the T eam and Y ourself - をコンセプトに、街に見立てたオフィス空間になる予定。長期経営ビジョン『Beyond New Heights 2030「流れ」を変える』を達成するため、新たな働き方・価値を創造していく。

(3) 国内販売価格改定(値上げ)を実施

5月31日、製品メーカー希望販売価格を改定した。7月3日出荷分より、11の製品を対象に5~15%の値上げ。主要材料価格は高止まり傾向であり、エネルギーコストや付随した物流費用の上昇、長期化する円安傾向等により、製造コストの上昇に拍車がかかった。また、バルブ本体材料以外の付属品、梱包資材等の外部購入品の価格上昇も続いた。全社全部門にて徹底した経費削減や生産工程合理化、業務の効率化により最大限のコスト低減に努めたが、企業努力だけで吸収することは困難となったため、販売価格の改定を実施した。

(4) 緊急支援協定を締結、要請に応える

同社では、グループ各社の水関連技術や製品・サービスを総合的に活用し、顧客にソリューションを提案する活動「KITZ Water Solutions(キッツ ウォーター ソリューションズ)」を展開している。この活動の一環として、6月に一般社団法人 災害時緊急支援プラットフォーム(PEAD)と災害時の緊急支援協定を締結した。これにより、可搬式膜ろ過浄水装置「アクアレスキュー」と手軽に持ち運びできる携帯用浄水器「Delios & Water Pack」を有事の際に提供する。

7月には秋田県での大雨による災害に際し、PEAD から支援要請を受けた。今後も事業を通じて社会課題の解決に取り組み、社会的価値の創造に努める。

(5) SNS を通じた情報発信

同社では、WEB マーケティングへの取り組みの一環として、SNS を通じた情報発信の強化を図っている。

6月には Twitter・Facebook・LinkedIn・Instagram において、キッツ公式 SNS の運用を開始した。ニュースリリースはもちろん、バルブや流体に関する知識、国内・海外拠点からの情報等、キッツに関連する様々なトピックスをタイムリーに配信する。今後も企業認知度のさらなる向上のため、SNS を積極的に活用していく予定。

3. 2023年12月期業績予想

【3-1 連結業績】

	22/12期	構成比	23/12期(予)	構成比	前期比	期初予想
売上高	159,914	100.0%	169,000	100.0%	+5.7%	167,000
営業利益	11,051	6.9%	12,900	7.6%	+16.7%	11,900
経常利益	12,045	7.5%	13,300	7.9%	+10.4%	12,300
当期純利益	8,549	5.3%	9,700	5.7%	+13.5%	8,600

* 単位:百万円。

為替及び原材料相場

	22/12期	23/12期(予)
ドル:対円	132.09	134.00
ユーロ:対円	138.49	146.00
電気銅建値:円/トン	1,194,750	1,240,000

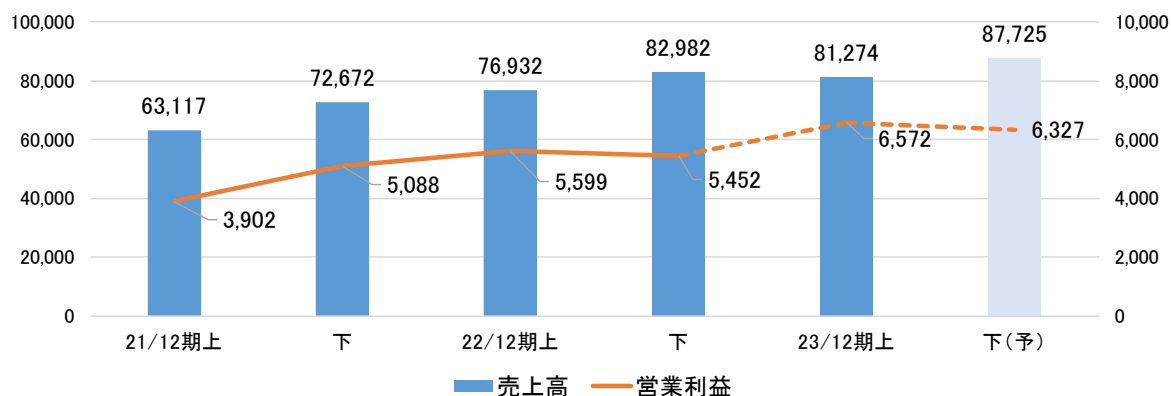
5.7%増収、16.7%営業増益の予想

通期予想に修正はなく、売上高は前期比 5.7%増の 1,690 億円、営業利益は同 16.7%増の 129 億円の予想。尚、1Q 決算発表時には、足元の為替相場が想定レートより円安で推移していることや、海外市場で利益率の高い製品の販売が好調であったこと及び販管費の見直しを実施したこと等により、売上高・各利益を上方修正した。

バルブ事業は増収増益、伸銅品事業は減収増益を見込んでいる。

配当についても増額修正した 1Q 決算発表時の予想から修正なく、期末配当 19.00/円、年間で 37.00 円/株を見込む。予想配当性向は 34.2%。なお、同社では配当性向 35%前後を望ましい水準としている。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

【3-2 セグメント別見通し】

	22/12 期	構成比	23/12 期(予)	構成比	前期比	期初予想比
バルブ事業	125,189	78.3%	136,800	80.9%	+9.3%	+1.6%
伸銅品事業	32,513	20.3%	29,800	17.6%	-8.3%	-0.7%
その他	2,212	1.4%	2,400	1.4%	+8.5%	+4.3%
連結売上高	159,914	100.0%	169,000	100.0%	+5.7%	+1.2%
バルブ事業	14,980	12.0%	17,350	12.7%	+15.8%	+5.8%
伸銅品事業	222	0.7%	430	1.4%	+93.3%	+7.5%
その他	68	3.1%	90	3.8%	+31.5%	+28.6%
調整額	-4,219	-	-4,970	-	-	-
連結営業利益	11,051	6.9%	12,900	7.6%	+16.7%	+8.4%

* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高利益率。

(1)バルブ事業

増収増益。上期は大きくは伸びなかったが、下期に大きく伸ばす見通し。

(市場別)

コア市場・・・上期は建築設備、機械装置が伸び悩んだ一方、石油化学、水処理が順調

- クラウドサービスベンダーのデータセンター増設需要が旺盛であり、海外より国内データセンター市場へ参入する企業が増加している。同社では建設計画情報の早期収集、柔軟な価格戦略、戦略在庫による短納期対応を進めている。
- ビルシステムでは大都市再開発・高層ビル建設設備を成熟分野、データセンター建築設備及び工場建設設備を成長分野と位置付ける。成熟分野では基盤を確保し、成長分野のビジネス機会を最大化させていく考え。
- 防爆アクチュエーター搭載自動弁が上期に大きく伸びている。防爆電動弁による一般弁販売の相乗効果もあり、多様な市場から引合が増加している。
- 石油・石油化学市場のキーアカウントユーザーとの関係を強化。バルブ講習会を開催し、キーアカウントユーザーから多くの技術者が受講。

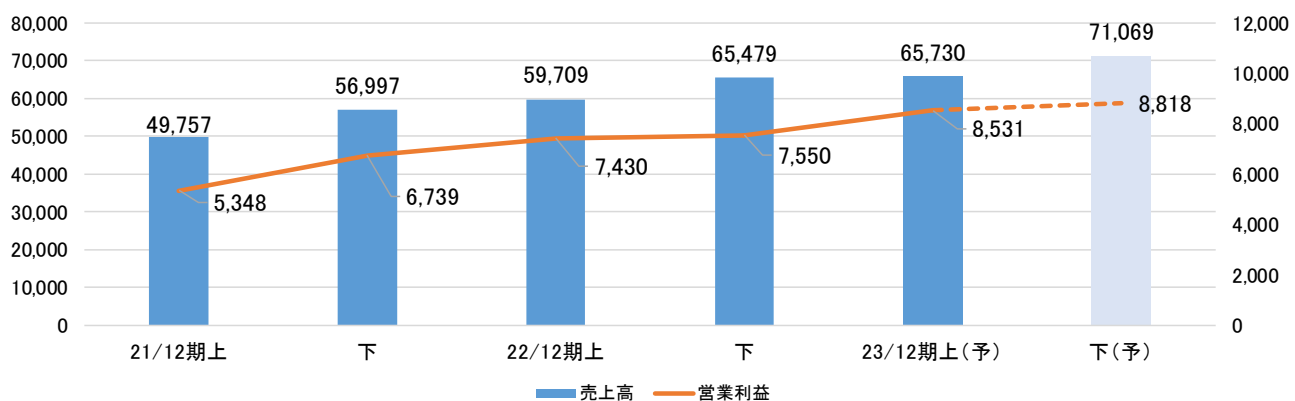
グロース市場・・・半導体装置が期初の見通しをさらに上回る状況。

- 半導体製造関連製品の生産能力を増強・研究開発体制を強化。キッツエスシーティー新工場棟が23年4月に竣工。
- 機能性化学市場向けの製品ラインナップを拡充させている。ステンレス鋼製PFAライニングダイヤフラムバルブを新規開発し発売。
- 純水・超純水プラント向け製品の開発が進展。
- 水素/低炭素市場への取り組みを強化している。国土交通省主導により全国の各港湾区域においてCNP(カーボンニュートラルポータル)形成の検討が進行中。今後はエンジニアリング・メンテナンス事業を通じて水素サプライチェーン全体へ価値提供、売上規模100億円を目指す。

(エリア別)

中国が伸び悩む半面、インドが大幅な伸び。欧州・その他や米州も好調。

バルブ事業 売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(2)伸銅品事業

減収増益予想。利益率が下期にかけて向上する見通し。

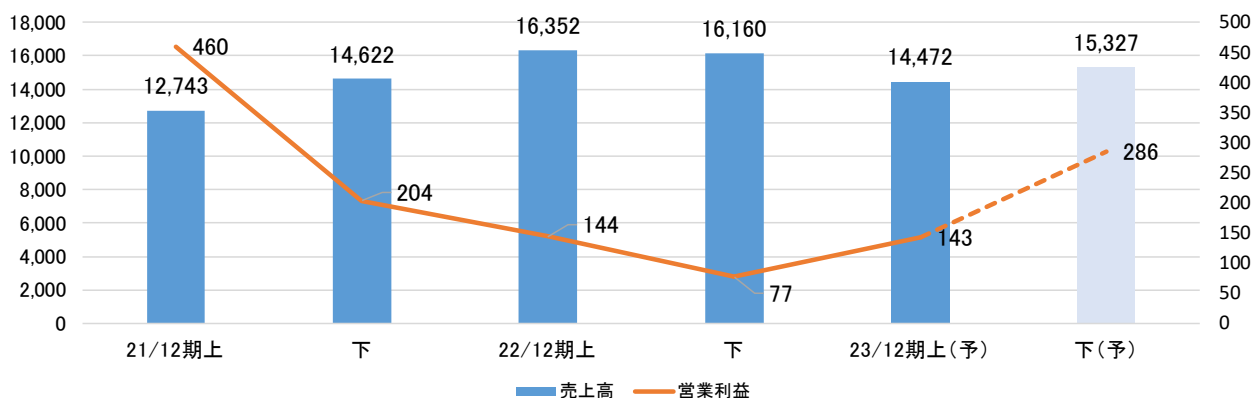
銅価格は前期比4%程度の上昇を予想。

材料費低減に向け、鑄造Cラインを3炉体制に増強し、減耗低減・黄銅滓のリサイクル化を図る。

半導体向け、自動車向け、建機/重機/農機向けに注力し、成長市場への参入・拡販に取り組む。

DX化による業務合理化・自動化を進め、生産管理業務(生産計画)・受注業務、製造現場の見える化と生産性向上を図る。

伸銅品事業 売上高・営業利益の推移(単位:百万円)

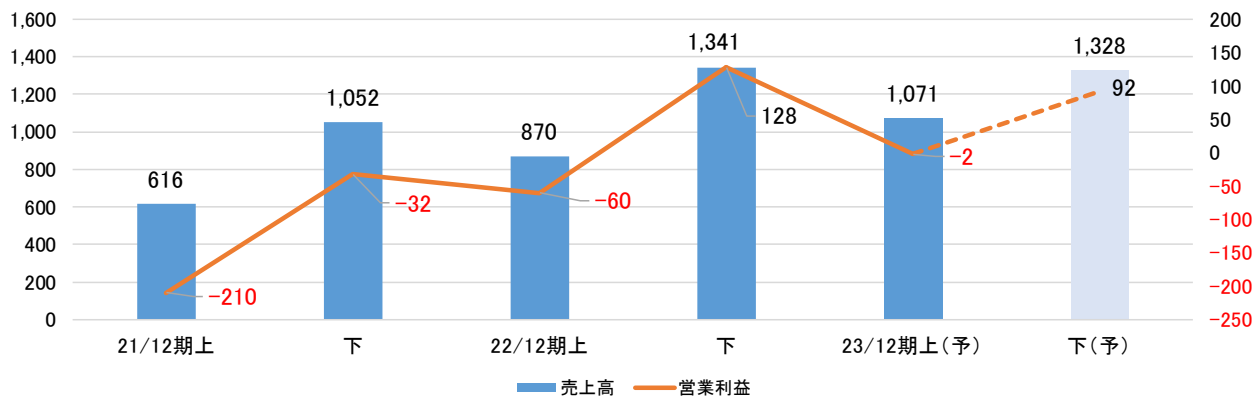


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

(3)その他

増収増益予想。経営環境の好転を受け、増収、今期も利益確保を図る。

その他 売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

4. 今後の注目点

1Qはバルブ事業で半導体製造装置向けが牽引して会社の想定を上回り2Q累計と通期の予想を上方修正。2Qはその流れを無難に継承した。通期予想に対する進捗率は売上高で48.1%、営業利益で50.9%。前年同期はそれぞれ実績に対してそれぞれ48.1%、50.7%。今後値上げ効果が徐々に現れることを加味するとやや保守的な通期予想といえそうだ。値上げ効果については、来期に本格的に利益貢献する見通しであり、為替や商品市況の状況などにもよるが、来期についても増収増益が期待できそうである。

また、現在進行している中期計画の1年前倒し達成が視野に入る。特に主力のバルブ事業の売上・利益は中期計画に掲げた目標を今期に上回る見込み。半導体装置が好調だが、海外企業の日本進出もあり半導体投資は今後ますます活発になる見通し。中期的な見通しも明るく、「中期計画達成の次」の戦略にも期待している。

<参考1: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 Heights2030 「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/イノベーション	「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)」

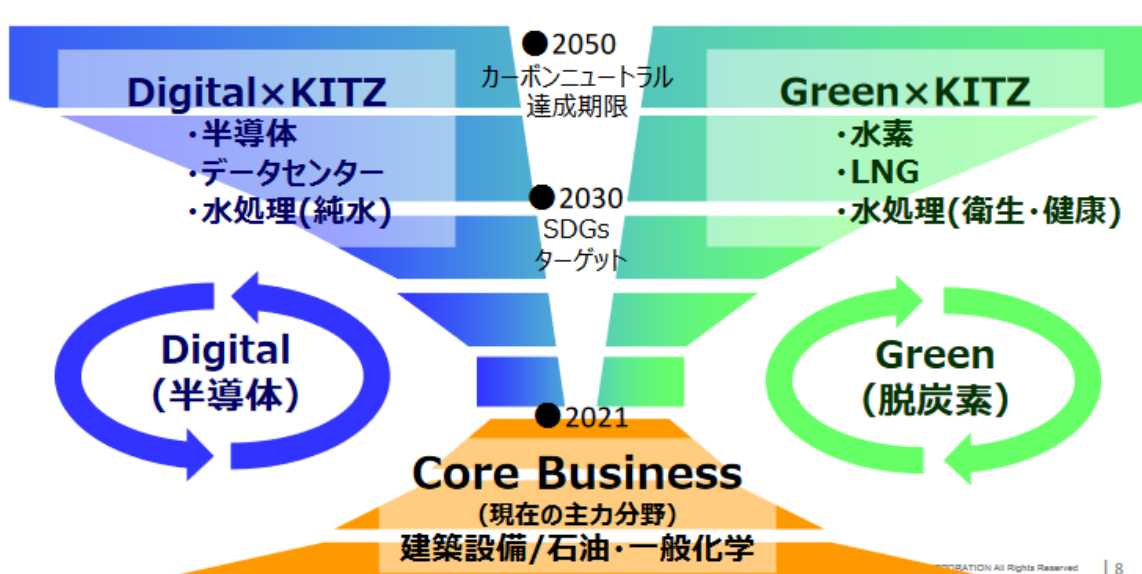
② 経営構造

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)サステナビリティ基本方針

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。

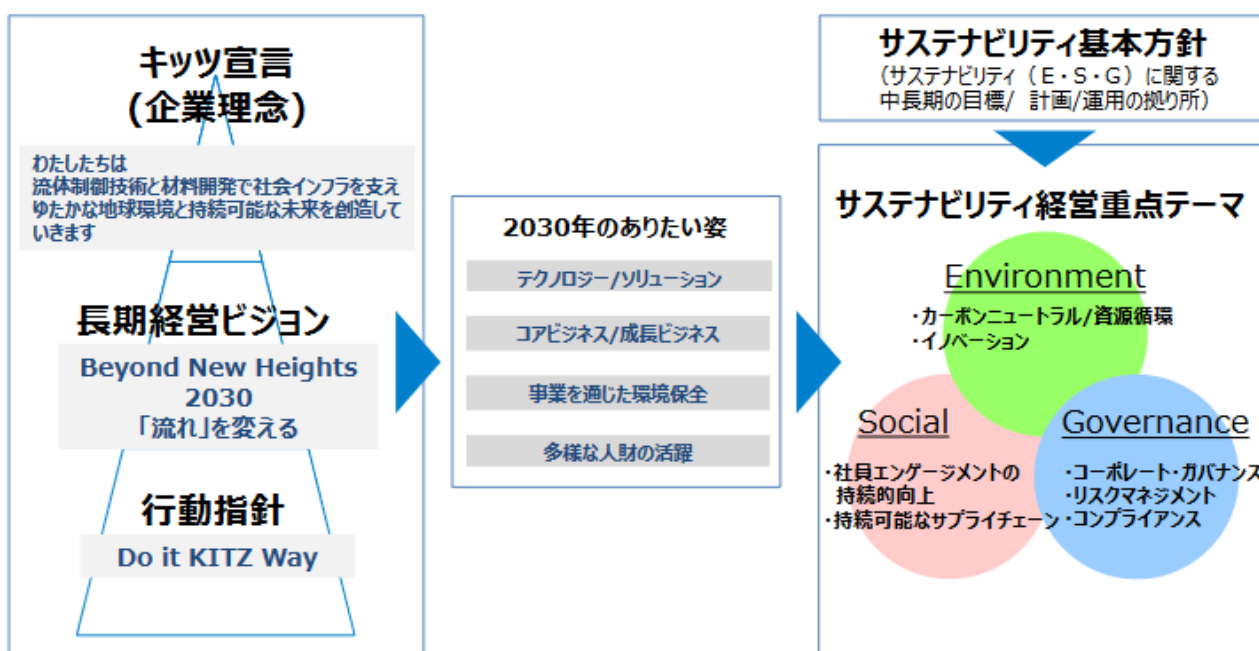
のこす未来

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。

<参考 2: 第 1 期中期経営計画 2024>

(1) 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

財務 KPI については前述の通り、24 年度目標を修正した。非財務 KPI は修正していない。

財務 KPI	2021 年度	2024 年度目標
連結売上高	1,357	1,700
連結営業利益	89	130
ROE	6.4%	9%以上
配当性向	36.2%	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	1,067	1,366
伸銅品事業	273	310
その他	16	24
連結売上高	1,357	1,700
バルブ事業	120	170
伸銅品事業	6	8
その他	-2	1
調整額	-35	-49
連結営業利益	89	130

単位: 億円

非財務 KPI	2021 年度	2024 年度目標
CO2 削減率	-28.1%	-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。2020 年度実績を 2021 年度実績(確定値)に置き換え(▲26.9% → ▲28.1%)。CO2 削減率以外はキッツ単体。

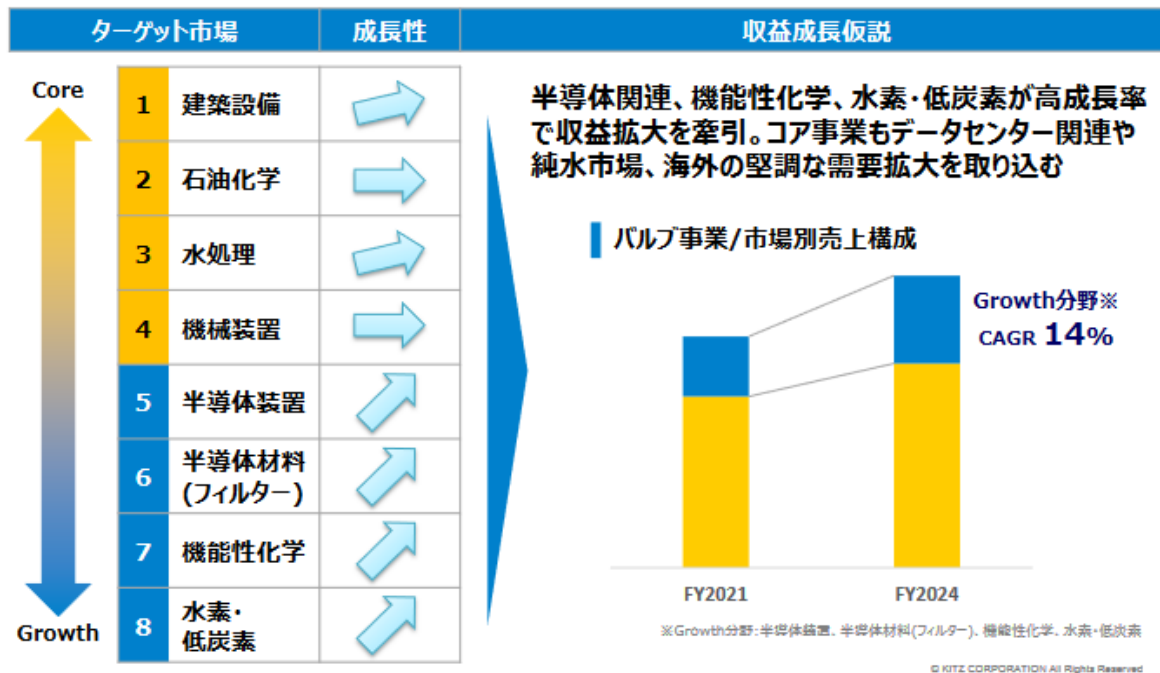
※女性管理職は、部門長職に就いている社員。

(2) 各事業の中期計画

(2)-1 バルブ事業

(2)-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。

キッツ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、半導体フォトリソ用フィルター(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。

(2)-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。

(2)-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。

(2)-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。

(2)-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。

(3) 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。

(4) 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 9%以上、2030年 10%以上
ROIC	ROIC 経営の導入 ① 収益性改善(製品ポートフォリオの見える化と組み換え・価格戦略の実行・不採算製品見直し) ② ROIC Tree 展開と PDCA 管理 ③ CCC 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%前後継続
有利子負債	社債償還 100 億円(2022 年 9 月)

<参考3: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	7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:2023年5月30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、企業理念である「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・運用するなど、実効性のあるコーポレート・ガバナンスを実現してまいります。

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」及びサステナビリティの取り組みの情報とともに、当社ウェブサイトを開示しています。

<https://www.kitz.co.jp/sustainability/>

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

<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、「コーポレートガバナンス・コード」に制定されている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、安定株主の形成等を目的とした政策保有株式は原則として保有しないこととしているほか、同方針を満たさないと判断された株式銘柄については可能な限り縮減を進めることとしています。

また、毎年、期初に開催する取締役会において、同方針に基づいて、当社グループが保有する政策保有株式の個別の銘柄の保有目的、保有に伴う定量的経済合理性及び保有リスク等を精査し、その適否を検証しています。

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。

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。

【補充原則2-4-1】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

女性管理職比率は現在3.4%であり、管理職をはじめ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こと、女性社員育成教育の充実を進めることなどの施策により、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っています。女性管理職比率の目標は、2024年度までに10%、2027年度までに16%、2030年度までに20%までと、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、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おり、当社グループの外国人社員比率は 53.7%を占めています。しかし、当社においては、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 4.2 人で、外国人社員の全体比率は 2022 年度末において 1.7%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、当社グループは、2030 年に向けて、世界中に広がるオペレーションの現地化と、全体最適の視点から事業の効率化をさらに加速させる必要があると考えており、出身国・出身地域を問わずグローバルな視野を持ったマネジメント人材とそれを支える地域人材の登用・育成が大切だと考えています。そのため、「キッツグローバル HR ポリシー」を策定し、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材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材交流を積極的に図り、グローバルに最適な人材活用の実現を目指しています。

[4]中途採用者の管理職への登用

当社の中途採用者の管理職への登用はすでに 43%と高水準にあります。そのため、現状比率が維持できるよう努めてまいります。

【補充原則 3-1-3】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、サステナビリティ重点テーマを設定しています。

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、2022 年 2 月に公表した「キッツグループ長期経営ビジョン」及び「中期経営計画」において、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、資本効率性及び配当性向の定量目標並びに人的資本及び開発(知的財産投資を含む)に係る投資など、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んでいます。

[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「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、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てまいります。

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において開示しています。

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

1. ガバナンス

当社グループは、環境長期ビジョン「3ZERO(トリプルゼロ)」の取り組みを進め、CO2 ゼロ、環境負荷ゼロ、リスクゼロを目指しています。

環境長期ビジョン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。特に重要な事項については取締役会において審議・決定しています。また、年 2 回開催している全社サステナビリティ推進委員会では、気候変動をはじめとするサステナビリティ経営に関わる課題の共有と方向性について審議を行っています。

2. 戦略

気候変動に関する戦略については、IPCC 報告書で示された社会経済シナリオに基づき、主要なリスク・機会等の特定と財務的影響分析及びこれらを踏まえた「戦略の柱」を構築しました。この戦略の柱に沿って取り組みを推進してまいります。

戦略の柱

- ①自社の CO2 排出量削減と資源・エネルギーの効率的な利用により、気候変動の緩和に貢献する。
- ②自社の製品を通じた CO2 排出削減の推進により、気候変動の緩和に貢献する。
- ③地域社会と連携した気候変動緩和策に取り組み、持続可能な未来の創造に貢献する。

3. リスクと管理

気候変動に関するリスクを継続的に低減させていくため、グループリスクマネジメントの基本的考え方に基づき、進捗管理ツールを用いてリスク評価・管理を行っています。経営会議において、全グループにおける気候変動に関するものを含む様々な事業活動に係る想定リスクの中から重要リスクの特定を進めています。また、当社グループにとって特に重要なリスクについては、取締役会において、対応方針について審議・決定しています。

4. 指標と目標

戦略の柱①である「自社の CO2 排出削減と資源・エネルギーの効率的利用により、気候変動の緩和に貢献する」については、2030 年までに自社の CO2 排出量を 2013 年比で 90%以上削減、2050 年までにカーボンニュートラルとする目標(環境長期ビジョン「3ZERO(トリプルゼロ)」)を掲げ、その達成に向けた取り組みを行っています。

【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し、IR 部門を設置する。
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. 長期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、経理財務センター、サステナビリティ推進室、総務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。

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。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

FREE

▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)