



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	東京都港区東新橋 1-9-1 東京汐留ビルディング
決算月	12月
HP	<a href="https://www.kitz.co.jp/">https://www.kitz.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,021円	87,565,611株		176,970百万円	10.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
59.00円	2.9%	146.02円	13.8倍	1,358.57円	1.5倍

\*株価は3/5終値。ROEは前期末実績。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは25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
2022年12月	159,914	11,051	12,045	8,549	95.35	33.00
2023年12月	166,941	13,687	14,452	10,591	118.07	41.00
2024年12月	172,042	14,220	15,276	11,824	132.64	46.00
2025年12月	176,682	15,454	16,071	11,465	131.85	53.00
2026年12月(予)	195,000	17,000	17,400	12,700	146.02	59.00

\* 予想は会社予想。単位:百万円、円。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2025年12月期決算概要、2026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. 2025年12月期決算概要](#)
- [3. 2026年12月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画](#)
- [5. 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:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 25/12期の売上高は前期比2.7%増の1,766億82百万円。バルブ事業は価格改定効果や海外市場での販売量増加により1.3%増収。伸銅品事業は販売量が増加したこと等により9.0%増収。営業利益は同8.7%増の154億54百万円。バルブ事業は特に海外市場での販売量の増加に伴う増収効果等により8.4%の増益。伸銅品事業は、1Qでの計画的な炉の補修等による修繕費増加の影響が残り2.4%減益となった。経常利益は5.2%増の160億71万円。当期純利益は3.0%減の114億65百万円。期末配当は会社予想を5.00円/株上回る32.00円/株を実施、年間で53.00円/株。配当方針を変更、配当性向の望ましい水準を35%前後から40%以上へ引き上げた。配当性向は40.2%となる。
- 26/12期は売上高が前期比10.4%増の1,950億円、営業利益は同10.0%増の170億円の予想。バルブ事業は10.5%増収を見込む。グロース市場は、半導体装置、半導体材料(フィルター)、機能性化学、水素/脱炭素いずれも2桁増収の見通し。コア市場も各カテゴリーで増収を見込んでいる。メタルソリューション(旧伸銅品)事業は10.7%増収の計画。利益面においても、バルブ事業・メタルソリューション事業とも2桁増益の予想。配当は前期から6.00円/株増配の59.00円/株(うち第2四半期末29.00円/株)を計画する。予想配当性向は40.4%。
- 新たな中期経営計画“SHIN GLOBAL 2027”が25/12期からスタートしている。3つの“SHIN”で真のグローバル企業を目指し、27/12期に売上高2,000億円、営業利益200億円、ROE11%以上を目標に置いた。CO2削減率▲90%や社員エンゲージメント、女性管理職比率などの非財務KPI目標も打ち出している。なお、配当性向を従来の35%前後から40%以上に引き上げている。
- 第2期中期経営計画の初年度となる25/12期は、価格改定もしっかりと進めて増収増益で着地した。26/12期は10.4%増収、10.0%営業増益としっかり2桁増収増益の計画である。足元では、バルブ事業においてデータセンター向け及び半導体装置向けなどかなりの手応えがある模様。また、水素/脱炭素市場においては25/12期にLNG案件で受注が好調、26/12期の売上に貢献する見通し。インドではM&Aの効果も本格的に現れてくるだろう。タイに新工場棟を建設するなど部品の内製化も推進し、中長期的な利益率の向上も期待できる。好業績、好調な株式市場に加え、IR活動を強化した成果もあり株価は見直された。それでも今後の見通しなどを考慮するとPERは低位にとどまっていると考えている。

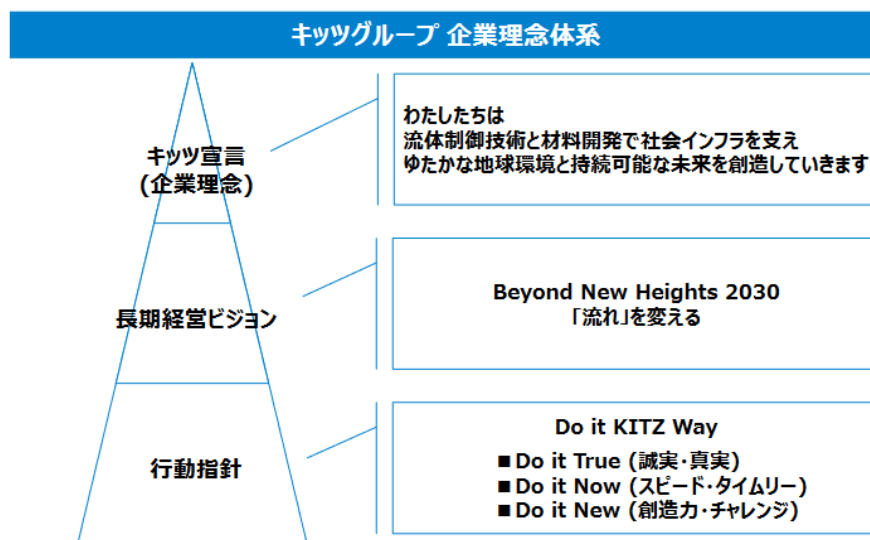
## 1. 会社概要

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 33 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。

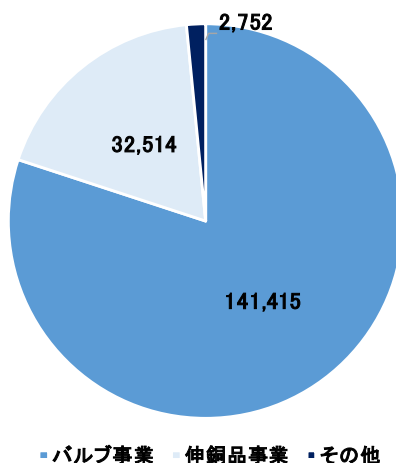


(同社資料より)

### 【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、25/12 期の売上構成比は、それぞれ 80.0%、18.4%、1.6%。なお、伸銅品事業は 26/12 期よりメタルソリューション(メタル S)事業へ名称変更する。

セグメント売上高(25/12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、水素サプライチェーン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い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、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、インド、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、ベトナム、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。

<b>建築設備</b> 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。	<b>水道・給水設備</b> 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。
<b>ガス・エネルギー施設</b> 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。	<b>産業機械・生産設備</b> 産業機械・生産設備のあらゆる場所で使われるバルブ。
<b>石油精製、コンビナート施設</b> 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。	<b>半導体製造設備</b> 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(メタルソリューション)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、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。

同事業は「メタルソリューション事業」へ名称変更する。主力の黄銅棒に加えて、新素材の加工にも事業領域を拡大されていく考え。

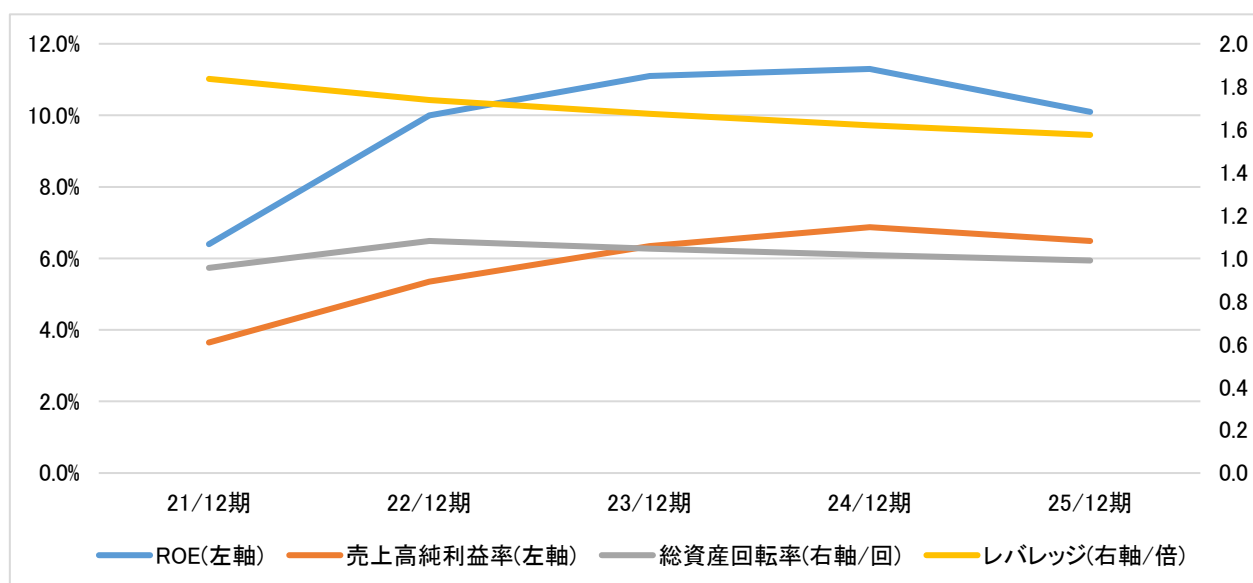
## (3)その他

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】

	20/12 期	21/12 期	22/12 期	23/12 期	24/12 期	25/12 期
<b>ROE(%)</b>	<b>2.8</b>	<b>6.4</b>	<b>10.0</b>	<b>11.1</b>	<b>11.3</b>	<b>10.1%</b>
売上高当期純利益率(%)	2.51	3.65	5.35	6.34	6.87	6.49
総資産回転率(回)	0.61	0.96	1.08	1.05	1.01	0.99
レバレッジ(倍)	1.84	1.84	1.74	1.67	1.62	1.57

\* 20/12 期は 9 か月決算。



\* 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。

25/12期のROEは10.1%となり、前期からは低下したものの4期連続で2ケタをしっかりと確保した。30/12期には13%以上を目指しており株主価値(PBR)を継続して向上させる考え。

## 2. 2025年12月期決算概要

### 【2-1 連結業績】

	24/12期	構成比	25/12期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	172,042	100.0%	176,682	100.0%	+2.7%	180,000	-1.8%
売上総利益	44,971	26.1%	46,961	26.6%	+4.4%	-	-
販管費	30,751	17.9%	31,506	17.8%	+2.5%	-	-
営業利益	14,220	8.3%	15,454	8.7%	+8.7%	15,000	+3.0%
経常利益	15,276	8.9%	16,071	9.1%	+5.2%	15,600	+3.0%
当期純利益	11,824	6.9%	11,465	6.5%	-3.0%	11,200	+2.4%

\* 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。

### 2.7%増収、8.7%営業増益

売上高は前期比2.7%増の1,766億82百万円。バルブ事業は同1.3%の増収。半導体装置向けの回復が予想より遅れている。しかし、価格改定効果や海外市場での販売量増加もあり増収となった。伸銅品事業は販売量が増加したこと等により、同9.0%の増収。

営業利益は前期比8.7%増の154億54百万円。バルブ事業は特に海外市場での販売量の増加に伴う増収効果等により同8.4%の増益。伸銅品事業は、1Qでの計画的な炉の補修等による修繕費増加の影響が残り2.4%減益となった。営業外では保険収入が増加した反面、前期の為替差益が為替差損に転じたこともあり経常利益は同5.2%増の160億71万円。前期は大規模な政策保有株式の売却を行ったが25/12期にはそのような売却益がなくなったことで、当期純利益は同3.0%減の114億65百万円。

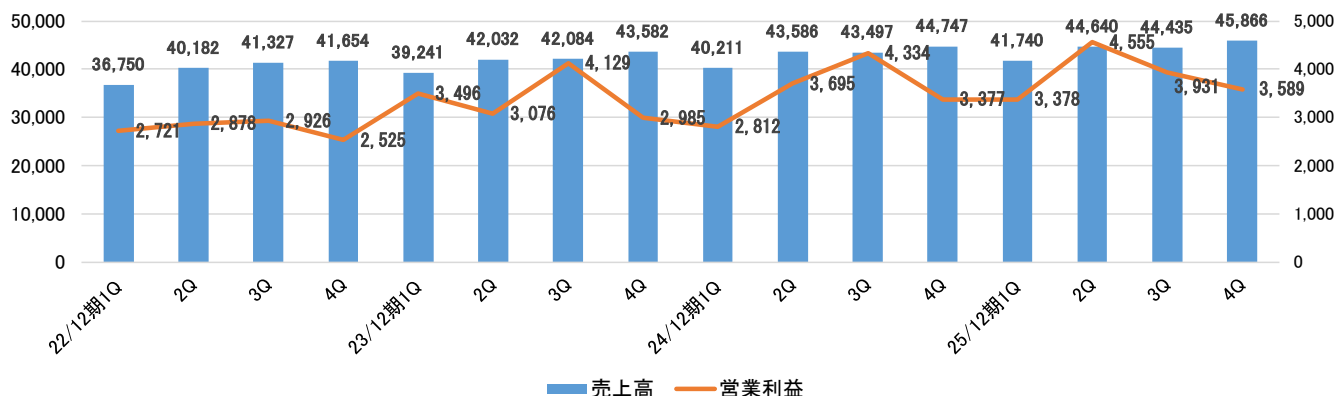
売上・各利益とも概ね会社予想水準の着地となった。

期末配当は会社予想を5.00円/株上回る32.00円/株を実施、年間で53.00円/株。配当方針を変更、配当性向の望ましい水準を35%前後から40%以上へ引き上げた。配当性向は40.2%となる。

## 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

	24/12 期	25/12 期計画	25/12 期実績
ドル:対円	152.27	155.00	149.78
ユーロ:対円	164.38	167.00	169.51
電気銅建値:円/kg	1,436	1,470	1,536

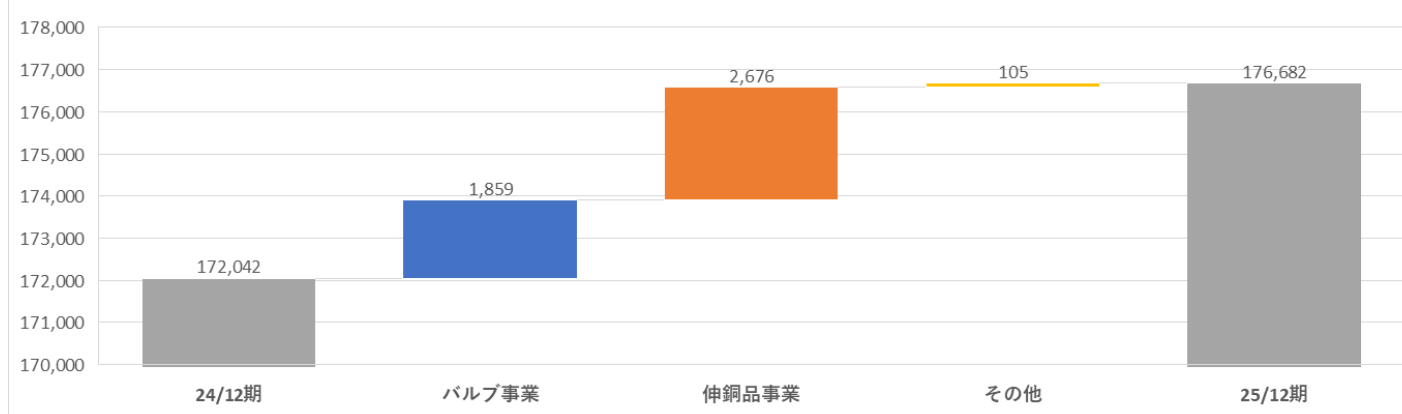
## 【2-2 セグメント別動向】

	24/12 期	構成比	25/12 期	構成比	前期比	計画比
売上高	172,042	100.0%	176,682	100.0%	+2.7%	-1.8%
バルブ事業	139,556	81.1%	141,415	80.0%	+1.3%	-4.0%
伸銅品事業	29,838	17.3%	32,514	18.4%	+9.0%	+8.4%
その他	2,647	1.5%	2,752	1.6%	+4.0%	-
営業利益	14,220	8.3%	15,454	8.7%	+8.7%	+3.0%
バルブ事業	17,419	12.5%	18,886	13.4%	+8.4%	+0.5%
伸銅品事業	886	3.0%	865	2.7%	-2.4%	-3.8%
その他	146	5.5%	171	6.2%	+17.1%	-

\* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高利益率。

## 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

売上高は前年同期比 1.3%増、営業利益は同 8.4%増。

半導体装置向けの回復が予想より遅れて減少したものの、価格改定効果や海外市場での販売量増加等により、前期比 1.3%の増収、販売量の増加に伴い営業利益も増加した。

#### (市場別)

中長期ターゲット市場は 8 つの市場区分。現行コア市場(建築設備、石油化学、水処理、機械装置)を基盤に成長分野・新規分野であるグロス市場(半導体装置、半導体材料(フィルター)、機能性化学、水素/脱炭素)を強化させていくことにより、収益構成を変えてゆく考え。

コア市場の売上は前期比 0.4%減。建築設備は値上の浸透、北米データセンター需要もあり堅調。石油化学は前期のような中国等での大型案件がなくなり減収。水処理は国内需要が順調に推移して増収。グロス市場の売上は同 0.4%増。半導体装置は見込み通りに回復しなかったものの微減収にとどまり、半導体材料(フィルター)は増収。機能性化学は、プロジェクト案件売上等により増収。水素/脱炭素は、LNG 案件が好調な一方、水素向けは好調な受注は来期売上計上となるため減収。その他は国内の流通での値上げ効果が著しく増収。

#### (エリア別)

国内は前期比 2.4%増収、海外は為替の影響により 0.1%減収。

- \* 北米は、データセンター向けを中心に汎用弁、工業弁ともに好調で増収。
- \* アセアン・韓国・中東ほかは、インドネシア・シンガポールのグループ会社の中で増減はあるものの全体として前期並み。
- \* 中国は、不動産不況をはじめとする全体的な冷え込みが継続して減収。
- \* インドは、24年に設立した現地販売法人の営業活動強化等により増収。

### (2)伸銅品事業

売上高は、販売量が増加したことにより、前期比 9.0%増の 325 億 14 百万円。

営業利益は、1Q で計画的な炉の修繕による修繕費増加の影響はあったものの 4Q に銅相場上昇に伴い利幅が確保できたことにより、3Q 累計では前年同期比 40.7%減だったが通期では前期比 2.4%減の 8 億 65 百万円へ回復。

### (3)その他

長野県諏訪市でホテル事業を行っているが、堅調に推移して前期比増収増益となった。

## 【2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)】

### ◎BS

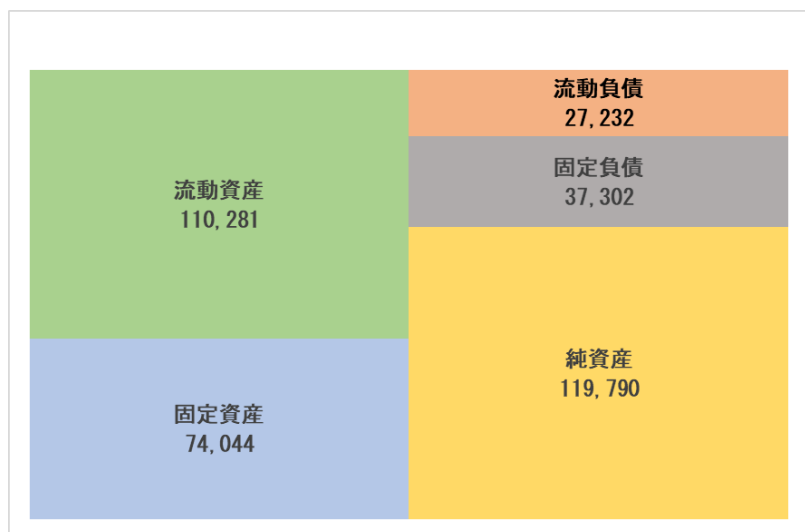
	24年12月	25年12月	増減		24年12月	25年12月	増減
流動資産	106,377	110,281	+3,904	流動負債	35,419	27,232	-8,187
現預金	30,729	28,239	-2,490	仕入債務	9,505	9,927	+422
売上債権	35,285	36,641	+1,356	短期有利子負債	12,079	3,319	-8,760
たな卸資産	37,301	41,980	+4,679	固定負債	27,177	37,302	+10,125
固定資産	66,029	74,044	+8,015	長期有利子負債	22,699	30,573	+7,874
有形固定資産	54,427	61,566	+7,139	負債	62,596	64,535	+1,938
無形固定資産	1,698	2,167	+468	純資産	109,809	119,790	+9,981
投資その他	9,902	10,310	+407	利益剰余金	70,392	77,668	+7,276
資産合計	172,406	184,325	+11,919	負債・純資産合計	172,406	184,325	+11,919

\* 単位:百万円。売上債権には電子記録債権を含む。

現預金は減少したもののたな卸資産の増加などで資産合計は前期末比 119 億 19 百万円増の 1,843 億 25 百万円。短期有利子負債は減少したが長期有利子負債は増加して負債合計は同 19 億 38 百万円増加し 645 億 35 百万円。利益剰余金の増加などで純資産は同 99 億 81 百万円増加の 1,197 億 90 百万円。

自己資本比率は前期末から 1.2 ポイント上昇し、64.1%となった。

## 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。

## ◎CF

	24/12期	25/12期	増減
営業キャッシュ・フロー(A)	18,559	13,634	-4,925
投資キャッシュ・フロー(B)	-7,836	-10,286	-2,450
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	10,722	3,348	-7,375
財務キャッシュ・フロー	-9,907	-6,066	+3,841
現金及び現金同等物期末残高	30,440	28,054	-2,386

\* 単位:百万円

営業CFが減少し、投資CFのマイナス幅が拡大したことなどによりフリーCFは減少。キャッシュポジションは減少した。

## 3. 2026年12月期業績予想

## 【3-1 連結業績】

	25/12期	構成比	26/12期(予)	構成比	前期比
売上高	176,682	100.0%	195,000	100.0%	+10.4%
営業利益	15,454	8.7%	17,000	8.7%	+10.0%
経常利益	16,071	9.1%	17,400	8.9%	+8.3%
当期純利益	11,465	6.5%	12,700	6.5%	+10.8%

\* 単位:百万円

## 為替及び原材料相場

	25/12期	26/12期(予)
ドル:対円	149.78	155.00
ユーロ:対円	169.51	184.00
電気銅建値:円/kg	1,536	2,100

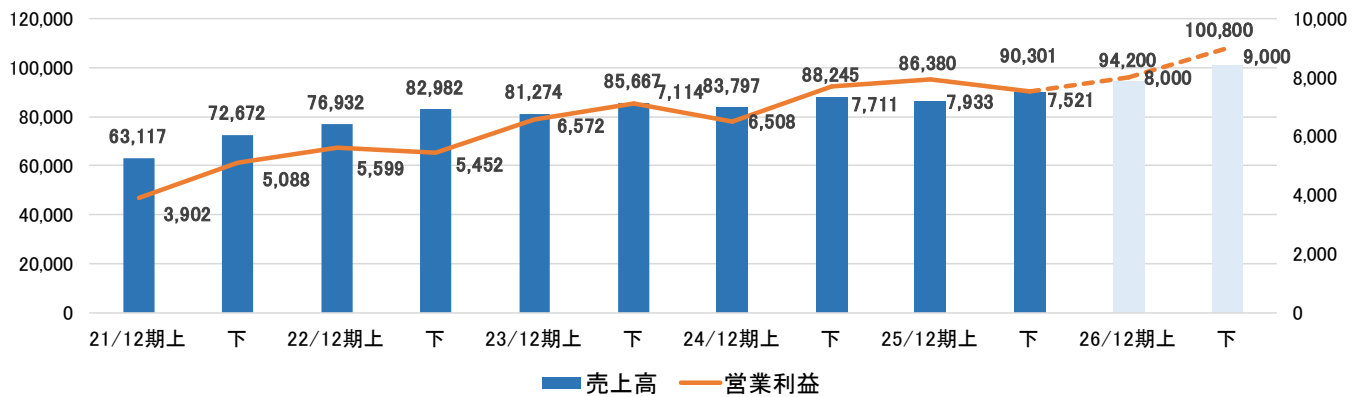
### 10.4%増収、10.0%営業増益の予想

26/12期は売上高が前期比10.4%増の1,950億円、営業利益は同10.0%増の170億円の予想。

バルブ事業は10.5%増収を見込む。グロース市場は、半導体装置、半導体材料(フィルター)、機能性化学、水素/脱炭素いずれも2桁増収の見通し。コア市場も各カテゴリーで増収を見込んでいる。メタルソリューション(旧伸銅品)事業は10.7%増収の計画。利益面においても、バルブ事業・メタルソリューション事業とも2桁増益の予想。

配当は前期から6.00円/株増配の59.00円/株(うち第2四半期末29.00円/株)を計画する。予想配当性向は40.4%。

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。26/12期は会社側予想。

### 【3-2 セグメント別見通し】

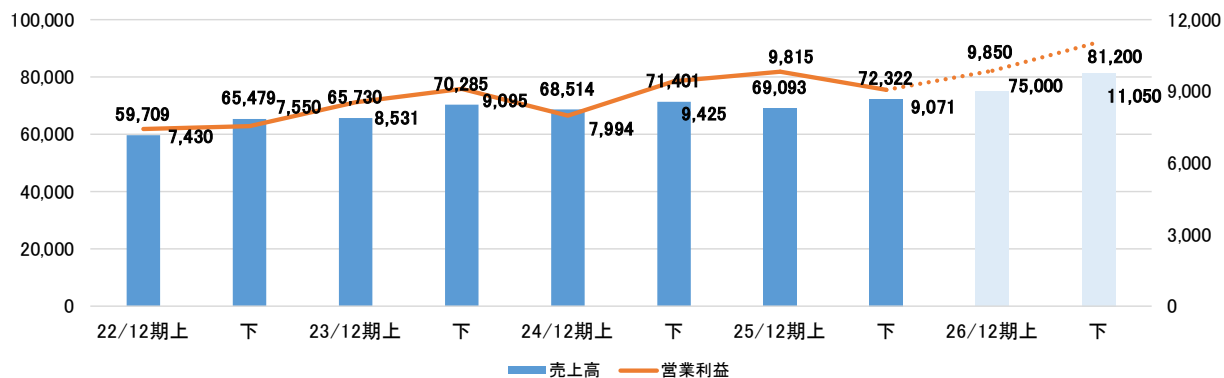
	25/12期	構成比	26/12期(予)	構成比	前期比
バルブ事業	141,415	80.0%	156,200	80.1%	+10.5%
メタルソリューション事業	32,514	18.4%	36,000	18.5%	+10.7%
その他	2,752	1.6%	2,800	1.4%	+1.7%
連結売上高	176,682	100.0%	195,000	100.0%	+10.4%
バルブ事業	18,886	13.4%	20,900	13.4%	+10.7%
メタルソリューション事業	865	2.7%	1,000	2.8%	+15.6%
その他	171	6.2%	100	3.6%	-41.5%
調整額	-4,467	-	-5,000	-	-
連結営業利益	15,454	8.7%	17,000	8.7%	+10.0%

\*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

増収増益予想。半導体装置・データセンター向けの拡販、価格改定効果、さらには海外で販売数量増の計画。

バルブ事業 売上高・営業利益の推移(単位:百万円)

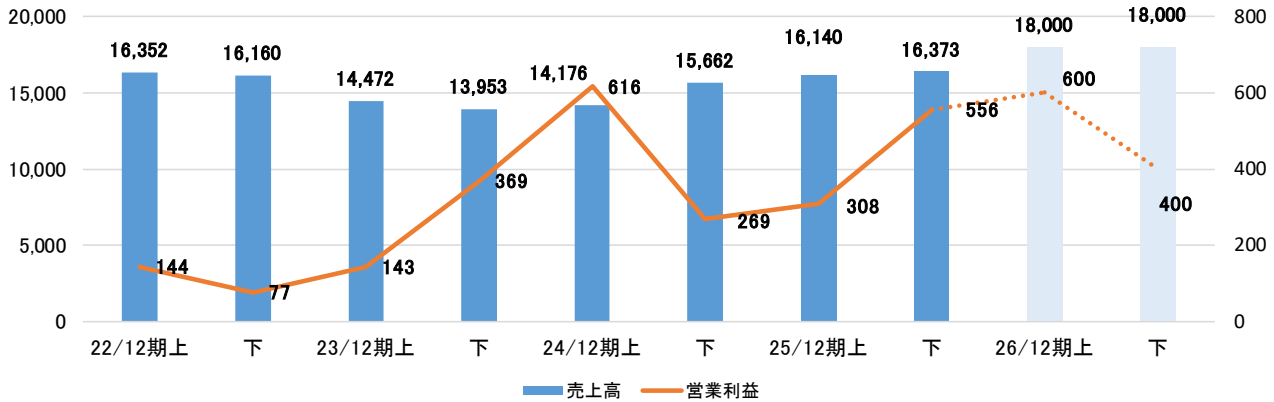


\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。26/12期は会社側予想。

**(2)メタルソリューション事業**

増収増益予想。新素材の取り込み・高付加価値製品の拡販により増収増益の見込み。

メタルソリューション事業 売上高・営業利益の推移(単位:百万円)

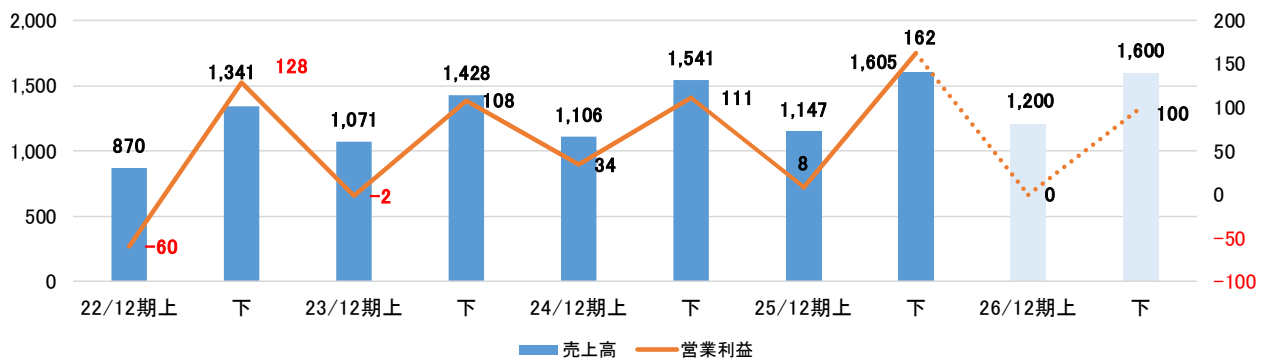


\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。26/12期は会社予想。

**(3)その他**

増収減益予想。

その他 売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



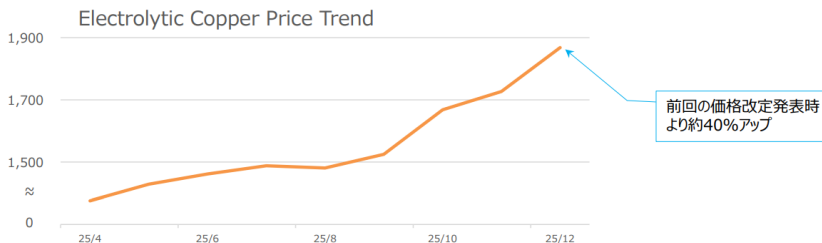
\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。26/12期は会社予想。

**【3-3 最近のトピックス】**

①3月より国内販売価格改定

昨年6月の改定以降、銅価格や物流費用がさらに上昇しており製造コストの上昇を価格に反映させる。

対象製品は、KITZ TOYO ブランドの青黄銅製バルブ(自動操作バルブはバルブ本体のみ)。改定率は15%以上とし、26年3月2日より実施する。



(同社資料より)

### ②ベトナム工場で半導体装置市場向け新棟を竣工

ベトナムに所在するKITZ Corporation of Vietnam Co., Ltd.の敷地内に完成した「半導体装置向け高純度ガス対応バルブ」を生産する新工場において、26年1月26日に竣工式を行い、半導体市場の拡大を見据えて生産を開始した。新工場では、高純度ガス対応バルブの生産能力を約30%向上させ、製品の市場投入スピードを一層高めていく考え。



(同社資料より)

### ③ユニフォームを全面リニューアル

マテリアリティの一つである「未来をひらく人財力の強化」の実現に向けた取り組みの一環として、75周年を迎えることを機に、キッツ国内3工場を着用するユニフォームを全面リニューアルする。

新しいユニフォームは、現場の声を反映し、ストレッチ性・通気性等の機能を向上させるとともに、植物由来の素材を採用。今後も社員エンゲージメントの向上等を通じ、さらなる企業価値の向上に努めていく。



植物由来のポリエステル素材を使用し、CO2削減にも貢献

(同社資料より)

新ユニフォームを着用する社員たち(左から2人目は、女子レスリングの須崎優衣選手)

### ④フィードバック文化の醸成「語り火」×「語り日」

長期経営ビジョンの社内浸透とグループ一丸となった目標達成に向けて、2022年より、社長自身が国内外の事業所へ出向いて、社員と直接対話を行う「KITZ Group Engagement Forum」を延べ154回実施し、累計約4,200名との対話をしてきた。26年からは、この取り組みを進化させ、「語り火×語り日」プログラムにより、フィードバック文化を醸成させていく。

語り火

“心を開いて話す場”をつくる  
火を囲みながら、みんなで会社の未来について語る

語り日

“気づき”を語り、分かち合う日  
「語り火」で得た気づきを、職場や1on1でフィードバック

**KITZ one Team: Renew bond**  
～絆を深め、力をひとつに～

(同社資料より)

## 4. 中期経営計画

### 【4-1】第2期中期経営計画(25/12期～27/12期)

新たな中期経営計画“SHIN GLOBAL 2027”が25/12期からスタートする。27/12期に売上高2,000億円、営業利益200億円、ROE11%以上を目指す。エグゼクティブ・サマリは以下の通り。



配当性向を当初の35%前後から40%以上に変更した。

### 定量目標

財務 KPI	24/12 期実績	25/12 期目標	25/12 期実績	27/12 期目標
<b>連結売上高</b>	<b>1,720</b>	<b>1,800</b>	<b>1,767</b>	<b>2,000</b>
バルブ事業	1,396	1,473	1,414	1,672
メタルソリューション事業	298	300	325	300
その他	26	27	28	28
<b>連結営業利益</b>	<b>142</b>	<b>150</b>	<b>154</b>	<b>200</b>
バルブ事業	174	188	189	231
メタルソリューション事業	9	9	9	15
その他	1	1	2	1
調整額	-42	-48	-45	-47
ROE	11.3%	10.2%	10.1%	11%以上
配当性向	34.7%	35%前後	40.2%	40%以上

単位:億円

非財務 KPI	24/12 期実績	25/12 期目標	25/12 期実績	27/12 期目標
CO2 削減率	▲88%(暫定値)	▲90%	▲90.8%(暫定値)	▲90%
社員エンゲージメント フィードバック指標、5点満点中のスコア			3.36	3.75
女性管理職比率	7.5%	10%	8.4%	12%
男性育児休業取得率	70.6%	80%	88.2%	100%

※CO2削減率は2013年比、国内グループ、Scope1+2。CO2削減率以外はキッツ単体。

※社員エンゲージメントでは、フィードバック文化の定着が社員の働きがい・働きやすさに直結すると考え、26/12期より、社員エンゲージメント向上の評価項目を、フィードバック文化の醸成・定着を測る「フィードバック指標」に変更した(5点満点)。なお、エンゲージメントサーベイの調査会社を変更したことに伴い、質問項目が変わったことから25/12期の比較スコアの算出ができないため記載対象外としている。

※女性管理職は、経営専門職に就いている社員。

## セグメント別の成果と今後の戦略

機能別組織から市場別 BU 制へ社内組織を再編

第2期中期経営計画のスタートにあわせて8つの市場を軸とした市場別ビジネス・ユニット(BU)制へ組織を再編した。BU長へ権限を委譲することにより、意思決定を迅速化させている。

### バルブ事業

27/12期計画は売上高1,672億円、営業利益231億円。

コア市場では、市場別成果を基盤に持続的成長を加速させる。エリア別には米国でデータセンター拡大に伴う需要を取り込んでいく。現地主導で成長機会を的確に捉えていく。グロース市場では高成長分野への集中投資により収益拡大を加速させる。先端・機能性化学分野を軸に成長ドライバーを確立する。

市場		25年主要施策の成果	26-27年主要戦略
コア	建築設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>米主軸にデータセンター市場向け即納体制整備</li> <li>アセアン、中国向けローカライズモデルの開発</li> <li>日本工場における鋳造・加工機の設備更新</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>北米はじめ世界データセンター市場の攻略</li> <li>ローカライズモデルのコストダウン</li> <li>加工能力向上、品質・供給両面の競争力強化</li> </ul>
	石油化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>付加価値の高い計装バルブの投入</li> <li>シビアサービス向けのラインアップ拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー転換案件獲得の加速</li> <li>計装バルブ、シビア向けの技術開発と拡販</li> </ul>
	水処理	<ul style="list-style-type: none"> <li>工事・エンジニアリング部門立ち上げ</li> <li>製品、サービスの一括提案体制の確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>水道上水、循環水利用に向けた案件獲得</li> <li>国内外における水処理装置の拡販</li> </ul>
	機械装置	<ul style="list-style-type: none"> <li>小型自動弁、環境規制対応製品の拡充とシェア拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザーへの直接アプローチの強化</li> <li>ローカライズモデルのラインアップ拡大</li> </ul>
グロース	半導体装置	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客、グローバル対応を強化へ生産拠点設立</li> <li>真空製品の生産能力増強、収益性向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム新工場の安定稼働と供給力拡大</li> <li>技術サポートと迅速な商品供給体制の拡大</li> <li>先端半導体用原料市場へのさらなる浸透</li> </ul>
	半導体材料(フィルター)	<ul style="list-style-type: none"> <li>最先端生産プロセス向けろ過精度 Sub1nm のフィルターの開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>フィルター製造・組立・洗浄設備の稼働拡大</li> <li>最先端生産プロセスへのスペックイン</li> </ul>
	機能性化学	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダイヤフラムバルブを中心とした PFA 製品のラインナップ追加により、新分野にアプローチ</li> <li>インドでの M&amp;A 実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダイヤフラムバルブ・PFA 製品ラインナップの拡充</li> <li>医薬・製薬市場への営業活動の推進</li> </ul>
	水素/脱炭素	<ul style="list-style-type: none"> <li>「水素トータルエンジニアリング」の実現に向けた水電解装置の発売</li> <li>パートナー企業との連携と技術獲得</li> <li>工事、エンジニアリング機能の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>水素サプライチェーン全体を担う事業へ進化</li> <li>付加価値の高い製品・サービスの供給で、収益性向上と事業基盤の確立</li> <li>エネルギー転換事業へ取り組み強化</li> </ul>

### メタルソリューション事業

27/12期計画は売上高300億円、営業利益15億円。

高付加価値品の拡販や RoHS 規制への対応では他社との技術提携や協業を推進する。

25年主要施策の成果	26-27年主要戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製造コストダウン/リサイクル推進による安定収益構造の再構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 製造コストダウン: 材料選別・配合と工程標準化による歩留まりの向上</li> <li>- 新素材生産比率の拡大</li> </ul> </li> <li>2024年 2.2%→2025年 10.7%</li> <li>- リサイクル推進の加速</li> <li>■ 半導体産業向け等新素材加工能力の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>材料相場の影響を最小化、高付加価値製品で高収益体質へ黄銅棒</li> <li>■ 鉛規制対応による高付加価値化</li> <li>■ 製造コストダウン、資源循環のさらなる推進</li> <li>■ Co2フリー電力採用等による環境負荷の低減</li> <li>加工品</li> <li>■ 鍛造・切削品の拡販</li> <li>■ 新素材の精密加工能力の向上</li> <li>■ グループシナジー追求...半導体産業向け加工品拡大</li> </ul>

## 財務戦略・資本政策

「ROE 向上」×「PER 改善」の両輪で継続的な株主価値向上を目指す。ROE は 27/12 期に 11%以上を目指しているが 30/12 期には 13%以上を目標とする。

また、第 2 期中期経営計画期間中に 3 ヶ年で 600 億円の投資を計画する。M&A に 200 億円、通常投資に 140 億円、戦略投資に 260 億円。戦略投資 260 億円の詳細は以下の通り。

事業投資 約 200 億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■能力増強投資               <ul style="list-style-type: none"> <li>☆ステンレス・半導体向けベトナム工場投資</li> <li>☆クリーンルーム、自動化設備、工場スペース拡大等の半導体事業拡大投資</li> <li>☆バタフライバルブ生産能力拡大投資</li> </ul> </li> <li>■事業開発/R&amp;D 投資               <ul style="list-style-type: none"> <li>☆各市場・分野向け新製品開発、ラインナップ拡充</li> <li>☆エリア域内開発・生産投資</li> </ul> </li> </ul>
IT/DX 投資 約 45 億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>☆生産自動化・スマートファクトリー化投資</li> <li>☆デジタルマーケティングツール・CRM ツール高度化</li> <li>☆グローバルセキュリティ高度化、IT インフラ整備</li> <li>☆AI 活用によるデータドリブン化、業務効率向上</li> </ul>
環境投資 約 15 億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>☆省エネ・省資源投資(低消費電力化、リサイクル)</li> <li>☆環境規制強化への対応投資など</li> </ul>

## 5. 今後の注目点

第 2 期中期経営計画の初年度となる 25/12 期は、価格改定もしっかりと進めて増収増益で着地した。ただし 2.7%増収、8.7%営業増益という実績は成長企業と捉えるにはやや物足りなさはあった。しかし、26/12 期は 10.4%増収、10.0%営業増益としっかり 2 桁増収増益の計画である。今後はこれまでに施してきた諸施策の成果がじりじりと業績に反映されてくるであろう。

足元では、バルブ事業においてデータセンター向け及び半導体装置向けなどにかんがりの手応えがある模様。また、水素/脱炭素市場においては 25/12 期に LNG 案件で受注が好調、26/12 期の売上に貢献する見通し。拡大しているインドだが、M&A の効果も本格的に現れてくるだろう。

タイに新工場棟を建設するなど、部品の内製化も推進しており、中長期的な利益率の向上も期待できる。

好業績、好調な株式市場に加え、IR 活動を強化した成果もあり株価は見直された。それでも今後の見通しなどを考慮すると PER は低位にとどまっていると考えている。

## <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 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、以下の通り。

☆「ROE:13%以上」

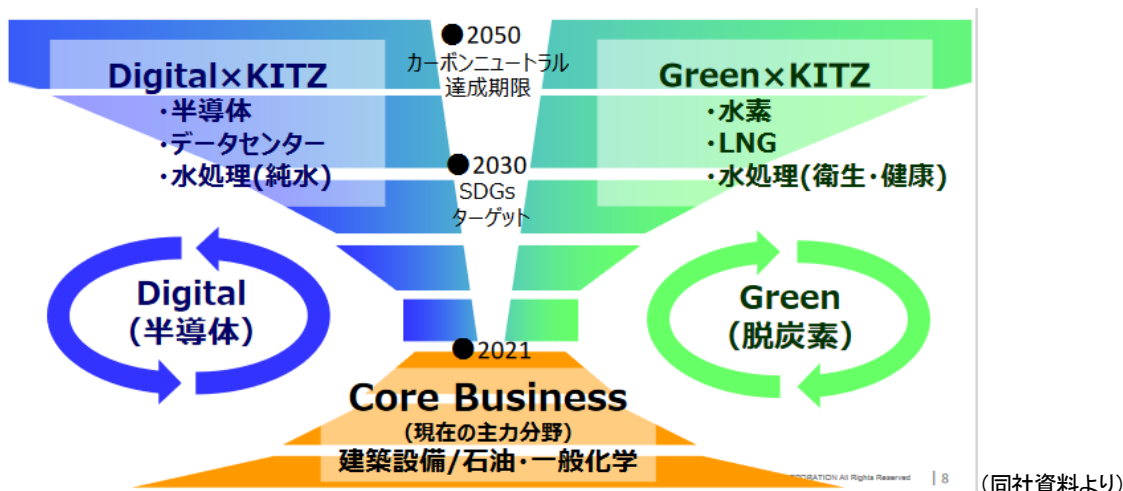
#### ② 経営構造

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上げられる両利きの経営を目指す。



### 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

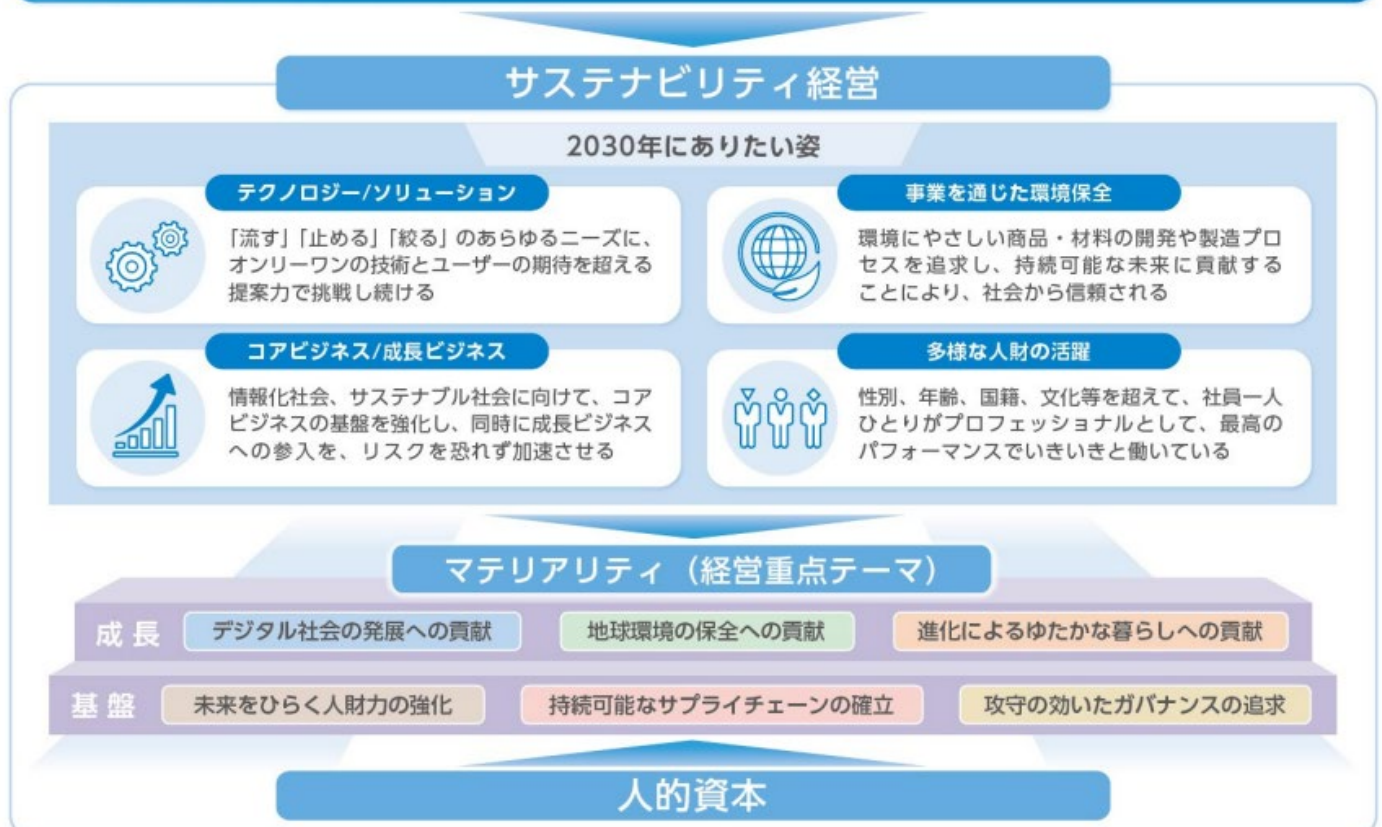
キッツグループは、限りある地球資源と人の暮らしを守り続け、私たちが次の世代にのこすことのできる社会の実現に努めます。

#### ◎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。

## 企業理念（キッツ宣言）・長期経営ビジョン・行動指針



(同社資料より)

## ②ESGの取り組み

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。

### ◎E(環境)

CO2ゼロ、環境負荷ゼロ、リスクゼロの「トリプルゼロ」の取り組みを進め、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。

また、第1期中期経営計画で行ってきたDXを基盤としたビジネス変革活動(BX)を踏まえ、第2期中期経営計画においてはグループ全体で組織・しくみ・業務改革(CX)を通じて、さらなる効率化を推進していく考えである。

## キッツの変革はBX+CXへ

### 2025年まで主要施策の成果

BU制へ組織再編

データドリブン経営のしくみ構築

DX推進委員会

在庫の需要予測、縮減

One Team強化

キッツ本社の移転、グループ会社の集約

BXタスクフォース

全社で業務変革の土台作り

DX推進タスクフォース

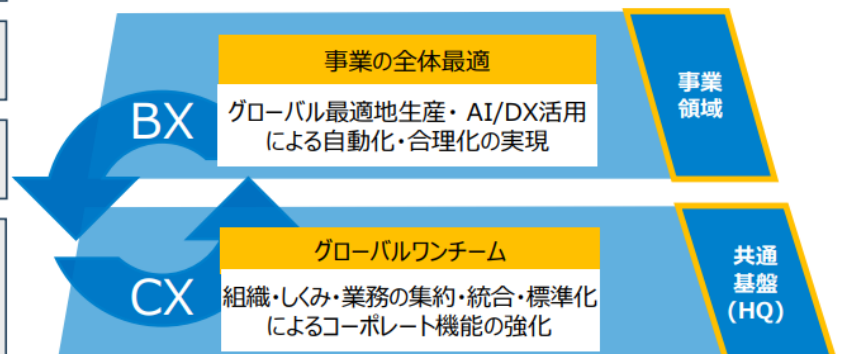
全社統一方針に基づくDXの推進  
業務革新プロジェクト  
業務生産性・働きがい向上

### 2026~2027年戦略

BX+CX

グループ全体で“組織・しくみ・業務”を変革

全社課題に対するトップダウンによる方針決定と実行



(同社資料より)

## BRIDGE REPORT



## (6)第1期中期経営計画達成後の道すじ

第1期中期経営計画では目標を達成。

2030年に目指すROEは、当初計画10%以上から13%以上へ修正された。

	第1期中計（2022-24）	第2期中計（2025-27）	第3期中計（2028-30）
	<b>コア事業と成長分野の両利きの経営</b>	<b>SHIN Global 2027</b>	<b>Beyond New Heights 2030</b>
戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長に向けた仕込み</li> <li>■ コア事業で稼いだ利益を成長分野に積極的に投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長投資の効果刈り取り</li> <li>■ 市場・エリアごとにグローバルで戦える企業に進化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「流れ」を変えて新たな高みへ</li> <li>■ ポートフォリオ変革・事業領域拡大</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長領域の売上拡大</li> <li>■ 物価上昇分の価格転嫁</li> <li>■ 銅材料費改善(歩留まりの向上)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 市場×エリア戦略</li> <li>■ 半導体市場向け収益拡大</li> <li>■ グループシナジー拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業ポートフォリオ変革 ・川上・川下事業の拡大 ・成長領域の取り込み</li> <li>■ エリアごとの地開発・地産・地消確立 ・最適製品・最適コスト ・少数精鋭・効率経営</li> </ul>
施策投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 市場別管理開始/BU制準備</li> <li>■ 半導体市場向け生産投資</li> <li>■ グループ内相互生産拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ エリアごとの地開発地産地消</li> <li>■ エンジニアリングビジネス強化</li> <li>■ データドリブン経営/自動化・省人化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新たな成長領域の探索・投資</li> </ul>

(同社資料より)

## <参考 2: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	指名委員会等設置会社
取締役	10名、うち社外7名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2025年7月11日)

#### 基本的な考え方

キッツグループは、企業理念体系に立脚し、持続的な成長による企業価値と社会価値の向上を支える経営基盤を強化するとともに、経営の遵法性、透明性、健全性及び効率性を高める体制を整備し継続的に運用することにより実効性のあるコーポレート・ガバナンスを実現し、ステークホルダーからの信頼と共感をより一層高めてまいります。

#### 【当社グループの企業理念体系】

##### ■キッツ宣言(企業理念)

わたしたちは、流体制御技術と材料開発で社会インフラを支え、ゆたかな地球環境と持続可能な未来を創造していきます

##### ■長期経営ビジョン

Beyond New Heights 2030 「流れ」を変える

##### ■行動指針

Do it KITZ Way

- ・Do it True (誠実・真実)
- ・Do it Now (スピード・タイムリー)
- ・Do it New (創造力・チャレンジ)

なお、サステナビリティ及びコーポレート・ガバナンスに関する取り組みを当社ウェブサイトにおいて開示しています。

・サステナビリティに関する取り組み

[https://www.kitz.co.jp/sustainability/about\\_sustainability/](https://www.kitz.co.jp/sustainability/about_sustainability/)

・コーポレート・ガバナンスに関する取り組み

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

・「コーポレート・ガバナンス基本方針」

<https://www.kitz.co.jp/cms/wp-content/uploads/cg-policy2025.pdf>

・「コーポレートガバナンス・コード実施状況表」

<https://www.kitz.co.jp/cms/wp-content/uploads/cgc-implementation-status2025.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、「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は可能な限り縮減することとしています。

取締役会は、毎年期初に、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。

なお、2025年1月開催の取締役会において、事業年度末を基準に政策保有株式の保有状況について審議しています。

<純投資以外の保有目的で保有する上場株式の銘柄数及び政策保有株式の対純資産比率の推移>

	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
政策保有銘柄数(注1)	40	24	24	24	19	20	21	21	19	12
政策保有株式の対純資産比率(%) (注2)	10.5	7.4	7.3	5.7	6.7	8.0	7.8	7.3	6.3	4.8

(注1)当該政策保有株式銘柄数には、1単元で保有する金額僅少(1百万円程度)の銘柄を含めておりません。

(注2)政策保有株式の対純資産比率(%)=政策保有株式(貸借対照表計上額)÷連結純資産

■政策保有株式に係る議決権行使基準

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。

「政策保有株式に関する方針」は当社ウェブサイト、特定投資株式の銘柄ごとの株式数は有価証券報告書をご参照ください。

【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]多様な人材の活用

当社は、経営上の重要な戦略の一つとして、「DE&I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)」を推進しています。社員を会社の財産(人財)と捉え、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の考えのもと、社員の仕事へのやりがいや多様な価値観・意見を尊重し、「個」の創造性を高め、「組織力の最大化」を図る取り組みを行っています。

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の考えのもと、経験・技能・キャリアが異なる人材の積極的な採用を行うとともに、これらの人材が活躍できる職場環境を整備しています。

■人財育成方針

長期経営ビジョン達成に向けて、多様な社員全員が「個」の力を最大限に発揮することが重要であり、そのため環境変化に対応できる変革人材、自律型社員を育てる基盤づくりを進めることを人財育成方針としています。

■社内環境整備方針

長期経営ビジョン達成に向けて、多様な社員全員が「個」の力を最大限に発揮することが重要であり、そのため社員一人ひとりが肉体的、精神的、社会的に満たされる状態、Well-Beingの実現のため環境の整備を進めることを社内環境整備方針としています。

[2]中核人材の多様性確保と管理職への登用

当社は、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との考えのもと、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行うほか、経験・技能・キャリアが異なる人材の採用を積極的に行うとともに、これらの人材が活躍できる職場環境の整備を継続的に行っています。特に、経営の中核を担う管理職層においては多様性の確保が重要であるとの認識のもと、女性、外国人及び社会人採用者の管理職登用に注力しています。

1. 女性の管理職への登用

当社は、管理職をはじめとする意思決定を行う地位への女性社員の登用について、「性別にとらわれず、会社や組織の意思決定の場に女性が対等に参画していること」を目指す姿に設定し、その一環として進めています。

また、女性の管理職比率を段階的に高めるための施策として、女性社員やその上司を対象とする教育研修の充実、ジョブローテーション等の強化、次期女性管理職の源泉となる女性リーダー職(準管理職クラス)への登用並びに女性管理職クラス及び準管理職クラスの新規採用やその他女性管理職層を厚くするための様々な取り組みを行っています。

女性の管理職への登用は、2024年度実績は目標10%に対し7.5%となりました。第2期中期経営計画では、女性の管理職への登用の目標を2025年度は10%、2027年度は12%、2030年度は15%に設定しました。

さらに、当社は、女性社員の新卒採用及び社会人採用を進めており、2024年度実績は目標23%に対し23.6%となり、目標を上回りました。第2期中期経営計画では、女性社員比率の目標を2025年度及び2027年度は24%に、2030年度は25%に設定しました。今後、これらの目標達成に向けて様々な取り組みを行ってまいります。

## 2. 外国人の管理職への登用

当社グループは、日本以外の国で働く社員が、全体の52.2%を占めています。また、海外グループ会社においては人財の現地化を進めており、現地採用社員のマネージャーを育成しています。

また、2030年に向けて事業のグローバル化を加速させるため、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必要が生じており、外国人採用のほか、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す取り組みを強化しています。

一方、当社単体では、2024年度末の外国人社員比率は社員全体の1.2%(注1)、過去5年間の外国人社員の平均採用数は3.3人(注1)となっており、現状、当社では外国人の管理職への登用の実績はありません。第2期中期経営計画では、外国人社員の採用目標を2025年度は2.2%(注2)、2027年度は3.0%(注2)に設定しました。今後、外国人の管理職への登用に向けた様々な取り組みを行ってまいります。

(注1) 正社員数

(注2) 正社員を含む直接雇用社員

## 3. 社会人採用者(中途採用者)の管理職への登用

当社の2024年度末における社会人採用者の比率は49.6%、社会人採用者の管理職比率は42.8%と両比率とも高い水準にあります。今後、現状を維持できるよう努めてまいります。

### 【補充原則 3-1-3】 サステナビリティへの取り組み・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り組み

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を両立させるために、サステナビリティ経営を重要な柱として位置付けています。特に、ESG(環境・社会・ガバナンス)に関わる課題への対応は、社会を構成する一員としての企業の責任を果たすとともに、当社グループの新たな企業価値を創出する機会であると認識し、2030年に向けた長期経営ビジョン『BeyondNewHeights2030「流れ」を変える』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ています。

また、2030年にありたい姿として、「テクノロジー／ソリューション」、「事業を通じた環境保全」、「コアビジネス／成長ビジネス」及び「多様な人財の活躍」の4つを掲げ、さらにそれらを実現するためのマテリアリティ(経営重点テーマ)を定めています。

2025年2月に公表した第2期中期経営計画では、マテリアリティ(経営重点テーマ)の見直しを行いました。これにより、あらためて当社グループの事業の成長を実現するための課題として、「①デジタル社会の発展への貢献」、「②地球環境の保全への貢献」及び「③進化によるゆたかな暮らしへの貢献」を、それらを支える経営基盤確立のための課題として「④未来をひらく人財力の強化」、「⑤持続可能なサプライチェーンの確立」及び「⑥攻守の効いたガバナンスの追求」を定めました。

これら6つのマテリアリティに積極的に取り組むことで、当社グループは持続可能な未来の創造を追求してまいります。

なお、当社は、サステナビリティ経営を強力に推進するため、取締役代表執行役社長を委員長、経営企画本部長を副委員長とし、当社の執行役、執行理事及び国内グループ会社の代表取締役社長を常任委員とするサステナビリティ委員会を運営しています。サステナビリティ委員会は、長期経営ビジョンの実現を目指し、環境及び社会課題の解決に向けた企業活動に取り組むことにより、持続可能な社会づくりに貢献するとともに、当社グループの持続的な成長及び中長期的な企業価値向上を実現するための主導的役割を果たすことを使命としています。

さらに、サステナビリティ委員会の運営及びサステナビリティ経営の推進を円滑かつ効果的に進めるため、サステナビリティ推進室を設置し、グループを横断したサステナビリティ経営の推進及び支援を行っています。

#### [2] 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、気候変動が地球環境及び当社グループの事業活動に影響を及ぼす重大な課題であるとの認識のもと、2021年12月に「気候関連財務 情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言への賛同を表明し、気候シナリオ分析を試行しました。

今後、データに基づく分析をさらに進めるとともに、気候変動に関するリスクと機会の把握を行い、TCFDのフレームワークに沿って、情報開示の質と量の充実を段階的に進めることとしています。

また、環境長期ビジョンにおける長・中期目標であるCO2ゼロ、環境負荷ゼロ、リスクゼロの「3ZERO(トリプルゼロ)」に対する進捗と実績については、環境安全衛生委員会(環境、安全衛生に関する専門委員会)において確認し、方向性及び重要な施策について決定しています。また、特に重要な事項については取締役会に報告しています。

なお、気候変動への対応(TCFDに沿った開示)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/](https://www.kitz.co.jp/sustainability/environment/env_warming/)

## ■3ZERO(トリプルゼロ)

### 1. CO2 ゼロ

#### ・CO2 削減の取り組み

当社は、創業以来、素材からの一貫生産を基本とし、銅や鉄などの金属を電気炉で溶かしてバルブを製造しています。そのため電力を大量に消費し、環境に影響を与えていることから、主要な事業所においてはCO2フリー電力の調達を進めてまいりました。また、太陽光発電装置の導入のほか、重油やLPG(液化石油ガス)からLNG(液化天然ガス)への燃料転換及びカーボンニュートラルガスの調達にも取り組んでいます。

#### ・2050年カーボンニュートラル実現へ向けて

製造工程等から排出されるCO2(スコープ1, スコープ2)の削減活動に加え、当社の事業活動に関連する取引先様から排出されるCO2(スコープ3)を算定し、サプライチェーンCO2排出量の低減活動に取り組んでいます。今後も環境に配慮したサステナブルなバルブ製品を提供することを目指しています。

### 2. 環境負荷ゼロ

持続可能な循環型社会を目指し、2022年度より資源循環推進タスクフォースを設置し、水資源、廃棄物、プラスチック及び有害物質等を対象に取り組んでいます。特に水資源については、2030年度にウォーターニュートラルをKPIとして掲げ、「節水」、「循環」、「涵養」を推進しています。

廃棄物に関しては、埋立処分率をKPIとして掲げ、生産工程から排出される鋳物砂を再生利用するなど資源の有効活用に努めています。

### 3. リスクゼロ

ISO14001及びISO45001の認証取得、相互監査、各種教育の推進及びグループ環境安全衛生マネジメント体制の構築などにより、公害、労働災害及び火災を防止し安心、安全、安定的なモノづくりに努めています。

#### [3]人的資本・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

当社は、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、人的資本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を盛り込んでいます。

なお、事業ポートフォリオ基本方針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/investor\\_ir/management-policy/m.vision/](https://www.kitz.co.jp/investor_ir/management-policy/m.vision/)

また、知的財産投資については、自社の経営戦略・経営課題として「持続的な成長に向けた技術・知財戦略」を挙げ、経営資源を継続的に投入すべき6つの基盤技術を定めるとともに、技術の深化及び材料の探究などによるブランド価値の向上、並びに人材育成など次世代に向けた環境づくりを推進しており、当社ウェブサイトにおいてこの内容を開示しています。

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

#### [4]人的資本への投資等

1. 人材ポートフォリオの策定及び人的資本を強固なものにするための取り組み 当社は、長期経営ビジョン達成に向けて、「多様な人材の活躍」を実現するため、当社グループ全体を見据えた人材ポートフォリオを策定し、国内外グループ会社間の人材採用、育成及び配置を柔軟に行える仕組みづくりを進めています。また、人的資本を強固なものにするため、「強い組織づくり」「良い組織づくり」及び「企業文化の醸成」の3本柱を軸に展開する取り組みを開始し、2030年に向けて人的資本価値を最大化し、選ばれ続ける会社を目指しています。さらに、個々の施策を実践するための基準となる人材育成方針及び社内環境整備方針に基づき、人権尊重、DE&I、ワーク・ライフ・バランスの推進、健康経営及び社員エンゲージメントの向上等についての取り組みを行っています。

#### 2. 人権尊重

人権、貧困、労働及び環境など、近年ますます顕在化しているグローバルな社会課題の解決に向けて企業のリーダーシップに期待が高まっており、当社においても重要な取り組み課題の一つであると認識しています。当社はこれらの社会課題への対応の一環として、人権に関する国際的な基準である「世界人権宣言」を支持するとともに、「国連グローバル・コンパクト(UNGC)」への賛同を表明し、UNGCの10原則の実践に向けた取り組みを行っています。

また、その取り組みの一つとして人権に関するアンケート調査を実施しており、社員一人ひとりの人権が尊重され、働きやすく風通しのよい職場環境を実現するための参考としています。さらに、コンプライアンス・ヘルプラインの活用により、社員からの人権に関する相談・通報を常時受け付けており、社員がいつでも安心して相談できる体制を構築しています。

加えて、サプライヤーに当社の企業理念・価値観を理解していただき、当社と一体となって取り組んでいただくため、人権尊重に関わる事項を含むサプライヤー・ガイドライン及びグリーン調達基準を制定しています。これらに基づいて、当社の主要なサプライヤーを対象に調査(自己評価)を実施しており、2024年度はグループ会社に展開し、企業理念に掲げる「ゆたかな地球環境と持続可能な未来の創造」に向けた調達活動を展開しています。

また、経営上の重要な戦略の一つとして、DE&Iを推進しており、ジェンダー平等、LGBTQへの理解促進、障がい者雇用促進及び外国人社員活躍推進について第2期中期経営計画において目標を設定し、目標達成に向けた具体的な取り組みを進めています。このうち、特にLGBTQへの理解促進については、「PRIDE指標」の5つの指標について取り組みを行っており、その結果、「PRIDE指標2023」への応募では「ブロンズ」の評価を、「PRIDE指標2024」への応募では最高位の「ゴールド」の評価を取得しました。

### 3. ワーク・ライフ・バランスの推進

#### ① 健康経営

当社は、社員が安心して働き続けられるよう、ワーク・ライフ・バランスの充実、育児・介護を行う社員への両立支援及び健康経営について目標値を設定し、仕事と私生活の調和を実現できる環境づくりを進めています。また、当社は、持続的に成長する企業であるためには社員の健康管理・増進がますます重要であるとの認識のもと、社員の心身の健康づくりを戦略的に推進し、活力ある組織をつくるため、2021年にキッツグループ健康経営宣言及び取り組み方針として5つの柱(ワーク・ライフ・バランスの実現、安全・健康増進を軸とした職場環境の整備、予防を重視した生活習慣病対策、メンタルヘルス対策・職場のストレス対策、ヘルスリテラシー向上のための社員教育)を制定し、推進しています。なお、当社は、優良な健康経営を実施する企業として、4年連続経済産業省より「健康経営優良法人」に認定されています。

#### ②労働時間の適正化

当社は、社員が健康でいきいきと働ける風土づくりの一環として、労働関連法規の遵守徹底に加え、労使一体となって長時間労働の抑制やサービス残業の禁止、年次有給休暇の取得促進に取り組んでいます。2024年度の総労働時間短縮の目標は1990時間であるところ、1942時間の実績となりました。なお、一定の労働時間を超過した場合には、経営陣への報告に加え、産業医との面談などを通じて心身のケアにも努めています。

### 4. 組織風土・意識の改革についての取り組み

当社は、創業からの伝統を守りながら、多様な人財が認められるよう、「今までのやり方が当たり前」から「常に新しい方法をと」という考え方のもと、意識の変革を促すための取り組みに注力しています。

年齢、性別、国籍及び文化などを超えて、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く企業を目指しており、社員エンゲージメントの持続的向上を人財戦略の一つとして掲げ、組織風土の現状把握を目的にエンゲージメント調査を実施しています。

2024年度は当社及び国内グループ会社を対象に社員エンゲージメント調査を実施しました。なお、調査の結果については、取締役会及び執行役員会での経営陣への報告に加え、各職場へのフィードバックを実施し、組織風土の現状を確認・分析するとともに、具体的な行動計画と目標値を設定し、各職場での活動の展開につなげています。また、本調査を毎年定期的実施することにより、社員エンゲージメントの継続的向上に努める方針です。

1. ~4. の詳細な情報については、統合報告書及び当社ウェブサイトにおいて開示しています。

人権尊重 <https://www.kitz.co.jp/sustainability/social/human-rights/>

多様な人財の活躍 <https://www.kitz.co.jp/sustainability/social/initiatives/>

健康経営と労働安全衛生の確保 <https://www.kitz.co.jp/sustainability/social/safety-health/>

サプライチェーンマネジメント <https://www.kitz.co.jp/sustainability/social/procurement/>

社員との対話 <https://www.kitz.co.jp/sustainability/stakeholders/employees/>

**【原則 5-1】株主との建設的な対話****[1] 株主との対話の促進**

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. IR 担当執行理事を選任のうえ、IR 担当部門長を中心とする体制によって株主との対話を促進しています。
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しています。

[https://www.kitz.co.jp/investor\\_ir/disclosure\\_policy/](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ています。代表執行役社長、IR 担当執行理事または IR 担当部門長が説明を行うほか、必要に応じて社外取締役を含む取締役が出席し、株主との対話を促進しています。

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、代表執行役社長または IR 担当執行理事が対応しています。

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っています。

6. 長期経営ビジョン及び中期経営計画等について、分かりやすい方法で説明しています。

7. 株主との対話を補助するため、必要に応じて、関係部門による有機的な連携を図っています。

8. IR 担当部門長は、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・要望等を代表執行役社長及び IR 担当執行理事に定期的に報告するとともに、必要に応じて、代表執行役社長がその内容を取締役に報告し、経営改善に活用しています。

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、株式関連情報、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しています。

[https://www.kitz.co.jp/investor\\_ir/](https://www.kitz.co.jp/investor_ir/)

10. 毎年 12 月末時点における株主構成の把握を行っています。

**【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応】**

当社は、取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、当社の現状を評価・分析し、企業価値向上に向けた今後の方針・具体策を決議しており、株主資本コストを CAPM の手法による算定及び当社への期待収益率の2つの視点から分析しています。現状、当社の資本収益性は投資家の期待収益率を上回っているものの、中長期的な収益の成長性については市場の信頼を獲得していくことが今後の課題であると認識しております。

このため、当社では、「ROIC 経営」、「財務戦略」、「成長戦略」、「ESG 経営」、「IR 戦略・株主施策」の5つの要素に施策を分解して取り組み、評価・分析していくことで、さらなる利益の創出、成長期待の醸成及び資本コストの低減を実現し、企業価値の向上を図ってまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応につきましては、当社ウェブサイトにおいて開示しています。

[https://www.kitz.co.jp/investor\\_ir/management-policy/m\\_vision/](https://www.kitz.co.jp/investor_ir/management-policy/m_vision/)

**【英文開示】** [https://www.kitz.com/en/investor\\_ir/management-policy/m\\_vision/](https://www.kitz.com/en/investor_ir/management-policy/m_vision/)

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/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。

## BRIDGE REPORT



▶ 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](#)



▶ 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](#)