



株主通信

第 74 期

KUZE BUSINESS REPORT 2020年4月1日から2021年3月31日まで

TOP MESSAGE

市場の多様化による機会を捉えながら、
事業構造改革を進めてまいります。

詳細な情報はホームページをご覧ください

<https://www.kuze.co.jp>


頼れる食のパートナー

KUZE 株式会社 **久世**

証券コード：2708


業務用食材卸の久世は「頼れる食のパートナー」を目指しています。

「運ぶ」「つくる」「考える」という3つの観点から「繁盛店づくり」のための様々なサポートを行い、課題を解決する「フードサービス・ソリューション・カンパニー」です。




運ぶ

商品 情報
安心・安全




品質管理




つくる

人材 商品
価値



考える

課題解決
お店づくり



久世の役割

久世は消費者の皆様へ「多様で豊かな食」をお届けしています

あらゆる食材・資材をワンストップで提供できるフルラインサプライヤーとしてお客様のニーズにお応えし、いつでもどこへでも高品質をお届けしています。

価格と品質にこだわったオリジナル商品の開発を行っており、定番アイテムはもちろん、他店との差別化を図る独自性の高い商品も取り揃えています。

また、長年の経験をいかし、メニュー開発やオペレーションに至るまでのトータルサポートや最新トレンドなどの情報発信を行い、久世の持つノウハウを提供しています。

2013年にはISO22000を取得し、商品の品質だけでなくすべての工程の品質を向上させ、お客様にご満足いただけるようサポートしています。久世は、グループの総合力でお客様の「繁盛店づくり」のお手伝いをしています。

久世が取り組む

S D G S

持続的な成長を目指した環境への対応

当社は「頼れる食のパートナー」として、株主の皆様をはじめ、お客様、お取引先様、社員とその家族、地域社会の皆様から必要とされる存在でありたいと考えています。パートナーの皆様から信頼され、必要とされる会社を目指し、社会的課題に挑戦していくことで、新たな市場や価値を創造し、地球環境への貢献や社会の持続的発展、久世グループの成長に繋げていきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs (持続可能な開発目標)とは

2015年9月の国連サミットで採択されたアジェンダで掲げられた国際目標。2030年までに持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成されている。

取り組みの一例をご紹介します。

食品ロスの削減

各センターの在庫管理を徹底し、賞味期限切れによる商品の廃棄削減に努めています。また、出荷期限切れによってお客様へお届けできない商品などを児童施設や貧困家庭を支援しているNPO法人等へ提供し、食品ロスの削減も行っております。

貢献するSDGs ▶▶▶



1 貧困をなくそう



2 飢餓をゼロに



12 つくる責任
つかう責任

市場の多様化による機会を捉えながら、
事業構造改革を進めてまいります。

代表取締役社長

久世 真也

profile

1972年9月27日生。2002年10月当社入社。
営業本部東京支店副支店長、キスコフーズ代表取締役
社長を歴任し、常務取締役、取締役副社長を経て現職。



コロナ禍による外食産業の苦境を受け、業績が悪化

2021年3月期は、年間を通じて新型コロナウイルス感染症の拡大による影響を大きく受け、前期以上に厳しい状況となりました。二度にわたり緊急事態宣言が発出される中、当社グループの主要顧客である外食企業では、時短営業や休業の要請を受け、また消費者においても、外出自粛やリモートワークへの移行などにより在宅時間が増加し、生活様式の変化が外食機会の減少をもたらしました。「食」に携わる事業者には、多くの対策・対応が求められた1年間だったと言えます。

特に、観光・レジャー関連やアルコール提供業態、都市型店舗展開のお客様は、深刻な落ち込みに見舞われました。一方で、中食・惣菜関連や給食・ヘルスケア関連、郊外型店舗展開で食事提供を中心とする業態、テイクアウト・デリバリー対応が可能なお客様は、比較的堅調を維持しています。当社グループでは、今後こうした「コロナの影響を受けにくい」チャンネルの開拓を強化する必要があると認識しています。

結果として当期の連結業績は、食材卸売事業・食材製造事業ともに低調に推移し、全体の売上高が前期比で4割以上減少しました。利益面は、約23億円の営業損失を計上し、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益においても赤字となりました。

社内では、社員と関係者の健康を守ることを第一に優先しつつ、「食」の供給の担い手として事業を維持・継続すべく、リモートワークの励行や各種ツールの導入などによる感染防止対応を徹底しました。営業活動においては、対面営業を抑制する中で、Webによるオンライン展示会の開催やリモ-

ート営業の実施、スマートフォン対応型受注システムの導入などのデジタル活用を積極的に行いました。引き続き「人」と「デジタル」の両建てによる取り組みを進めていく考えです。財務施策では、有事対応として手元流動性を高めるべく、メインバンクからの調達を早期に実施し、同時に損益分岐点の引き下げに向けた物流の仕組み改善、センター統廃合などを迅速に進めていきました。

終了した中期経営計画を通じて各機能がレベルアップ

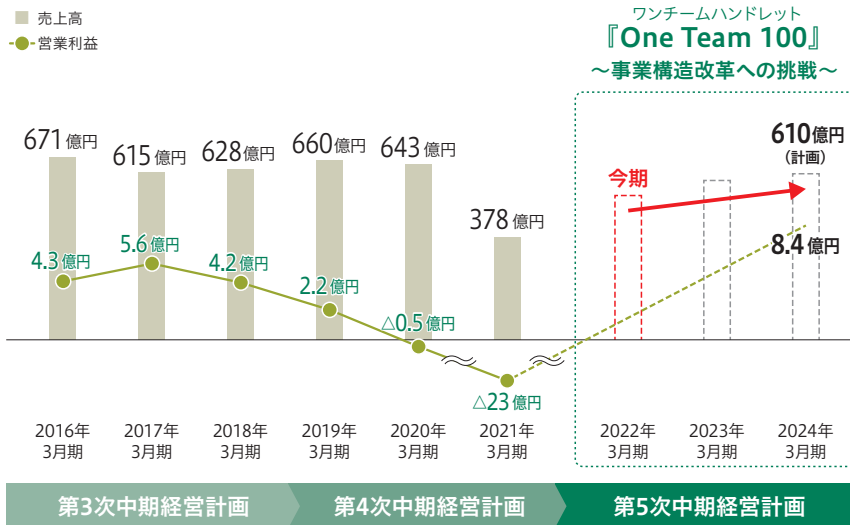
2019年3月期から推進してきた第4次3ヶ年中期経営計画「Challenge NEXT ONE」が終了しました。計画策定時は、東京五輪の開催とその後を想定していましたが、計画後半からコロナ禍によって事業環境が急変し、取り組みの優先順位を変えて対応していきました。

そのため本計画が目指した「安定的な収益基盤の構築」は、十分な成果に至りませんでした。重点課題に掲げた物流／情報システム／マーケティング／海外／グループシナジーの「5つの機能」は、そのレベルアップを果たすことができたと考えています。物流機能は、拡大から高効率化にシフトし、より筋肉質な体制を築きました。情報システム機能およびマーケティング機能は、コロナ環境に的確に対応し、市場の多様性拡大を捉えていく上で効果が求められ、これを発揮しています。海外については、輸出および中国子会社が堅調に推移しました。グループシナジーの点では、社内外の連携で変化を乗り越えていく体制づくりが進展しました。

また社員は、本計画を通じて「ひとりひとりのリーダーシップ」を自覚し、変化への挑戦と収益改善に向けた意識を高め

中期経営計画（第5次3ヶ年中期経営計画）

私達のあるべき姿 “頼れる食のパートナー”



具体施策・戦略

改善施策

- 収益改善
- 業務改善

■ プラスオン戦略

- コロナに影響を受けにくい業態開拓
- 定番品の商品力強化と配荷件数の増加
- 売れる仕組みの構築

■ 成長戦略

- EC事業
- DX化の推進
- 海外事業
- グループシナジー

3つの機能強化

- 物流
- マーケティング
- 情報システム

ていきました。反省点としては、変化に対応していくスピード感の不足が挙げられます。先が読めない事業環境の中で、谷の深さを飛び越えて成長への足掛かりを築くために、よりスピーディーで筋肉質な企業体質を目指してまいります。

新中期経営計画を始動、成長軌道復帰への足場固め

当社グループは、2022年3月期から2024年3月期までの計画期間とする第5次3ヶ年中期経営計画「One Team 100（ワンチームハンドレット）」を始動しました。本計画は、13年後の2034年に迎える創業100周年に向けた「事業構造改革への挑戦」をテーマに掲げ、改善施策およびプラスオン戦略・成長戦略の遂行により、「頼れる食のパートナー」としてのあるべき姿を実現していくものです。数値目標は、計画最終年度の連結業績における「売上高610億円」「営業利益8.4億円」の達成を目指します。コロナ禍による低迷からの回復途上となる水準ですが、成長軌道に復帰するための足場固めとして、着実に進めていきます。

改善施策については、引き続き損益分岐点の低減による収益向上と業務効率化を追求し、環境変化に強い財務体質の構築を図ります。そして、コロナ禍が促進した市場の多様化を捉え、プラスオン戦略と成長戦略を通じて、お客様への提案価値を高めていく考えです。

プラスオン戦略では、先に述べました「コロナの影響を受けにくい」チャネルの売上を高めつつ、一品一品の定番商品をしっかり売っていく原点復帰により、配荷件数とインスト

アシェアを拡大します。その上で、より中長期の視点に立った成長戦略として、新設したプラットフォーム事業部が中心となるEC事業、DX化の推進、そして海外事業の強化に取り組み、収益につなげていきます。

社員には、これらの改善施策と戦略をトップダウンに抛らず、各自がリーダーシップとチームワークを発揮し、スピーディーに実行していくことを求めています。3年後、事業構造改革の確実な進展を果たすべく、グループ一丸となって本計画を遂行してまいります。

「食」の価値提供を支え、世の中に必要とされる企業へ

今回の期末配当は、当期の業績悪化に鑑み、遺憾ながら無配とさせていただきます。株主の皆様には、誠に申し訳なく心よりお詫び申し上げます。ここに述べました取り組みにより業績回復を遂げ、毀損した資本の回復とともに、できるだけ早期の復配を果たしてまいりますので、何卒ご了承のほどお願い申し上げます。

コロナ禍は、今もなお世界中の人々の生活を脅かし続け、外食をはじめとする多くの産業に経済損失を及ぼしていますが、こうした状況においても「食」そのものの実需が消失したわけではありません。私たちは、常に「頼れる食のパートナー」として、食材の供給を維持する責任を果たしてまいります。そして人々が「食」に求める身近な幸福の価値を守りながら、その提供を支え続けることで、世の中に必要とされる企業を目指します。

CLOSE UP

新中期経営計画の取り組み

当社の取り組みの一部をご紹介します。

✓ プラスオン戦略

プラスオン戦略の1つとして、定番品の商品力を強化し、配荷件数やインスタシェアアップに向けた取り組みを推進しています。



例えば… 「カナダビーフ」

カナダビーフとは?



カナダの豊かな自然環境と冷涼な気候の中で育成されており、穀物肥育牛のため、日本人に好まれやすい柔らかい肉質が特長。当社が扱うカナダビーフは冷凍品のため価格も安定しており、手頃な価格で牛肉メニューを提供することが可能です。

カナダビーフ国際機構をパートナーに カナダビーフの活用方法を動画で提案

コロナ禍で増えているテイクアウト需要に対応するため、居酒屋やレストランなどを想定したテイクアウト向けのレシピ動画を制作しました。テイクアウトだけではなく、居酒屋や温浴施設、ホテルビュッフェなどの店内メニューにも応用できる提案レシピ動画です。

部位ごとの適切なカット方法や料理を入れる容器、メニュー原価や想定売価など飲食店の現場でリアルに活用できる内容の動画となっており、メニュー開発のお手伝いや日本市場におけるカナダビーフの需要拡大の取り組みを推進しています。



✓ EC戦略

成長戦略の1つであるEC戦略として、「ECに売る ECで売る」をテーマにEC物流受託業務(3PL事業)、国内EC事業、越境EC事業の3つの取り組みを推進しています。

EC物流受託業務(3PL事業)のご紹介

当社は、業務用卸売事業で培った物流ノウハウとインフラを有しています。

EC市場が拡大する中、大手物流業者には対応できない1品1品の細かなアソート・梱包業務や、冷凍・冷蔵・常温の3温度帯に対応できることを強みに、お客様のEC販売の物流受託業務を行っています。

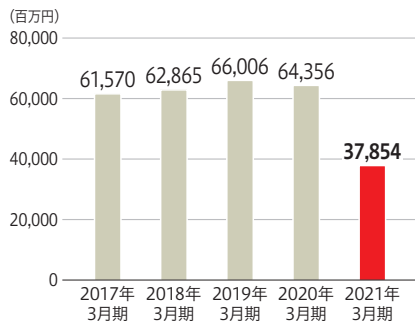


3PL事業とは?

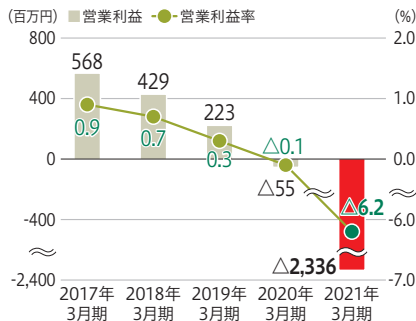
“3PL(スリーピーエル)”とは、Third Party Logistics(サードパーティー・ロジスティクス)の略語で、荷主である企業のロジスティクス※部門の業務を請け負うことです。つまり、運輸企業や物流業者ではない企業(=第3者)が荷主から一括で受託し、物流業務を行っていくことを意味しています。

※ ロジスティクス=原材料調達から生産・販売に至るまでの物流、またはそれを管理する過程

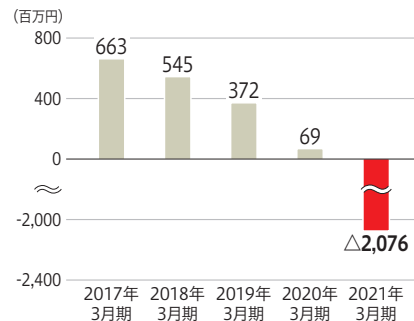
売上高



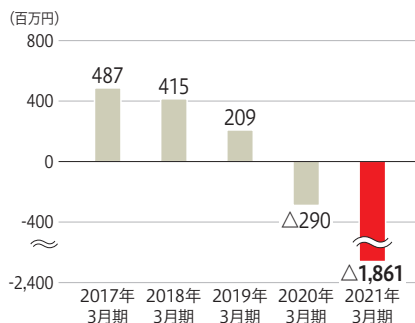
営業利益／営業利益率



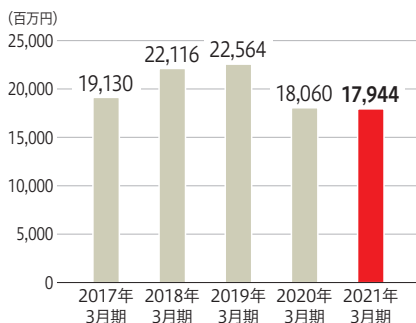
経常利益



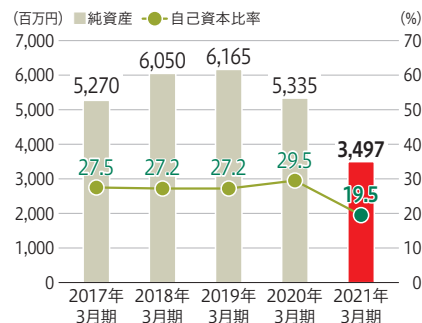
親会社株主に帰属する当期純利益



総資産

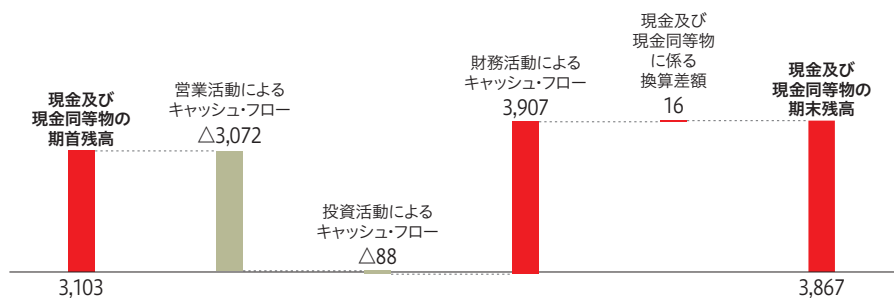


純資産／自己資本比率



連結キャッシュ・フローの概要 (百万円)

2020年4月1日～2021年3月31日



POINT

財政状態

- 総資産は現金及び預金の増加、受取手形及び売掛金が減少したことなどから1億16百万円減少しました。
- 支払手形及び買掛金の減少、借入金の増加などにより、負債は17億21百万円増加しました。
- 利益剰余金が減少したことなどにより純資産は18億37百万円減少しました。

キャッシュ・フローの状況

- 営業活動によるキャッシュ・フローが△30億72百万円となったことおよび財務活動によるキャッシュ・フローが39億7百万円となったこと等により、現金及び現金同等物の期末残高は7億63百万円増加しております。

会社概要 / 株式の状況

Corporate Data / Stock Information

会社概要

社名 株式会社 久世
 所在地 東京都豊島区
 東池袋二丁目29番7号
 電話番号 03-3987-0018(代表)
 代表者 代表取締役社長 久世真也
 創業 1934年(昭和9年)4月
 会社設立 1950年(昭和25年)1月
 資本金 3億225万円
 (2021年3月31日現在)

役員

(2021年6月24日現在)

代表取締役会長 久世 健吉
 代表取締役社長 久世 真也
 常務取締役 加藤 広忠
 取締役 市川 明夫
 取締役 吉田 弘之
 社外取締役 平川 功
 監査役 後藤 明彦
 社外監査役 大鹿 博文
 社外監査役 和井田 堯彦

株式の状況

(2021年3月31日現在)

発行可能株式総数 12,000,000株
 発行済株式総数 3,882,500株
 株主数 3,834名

大株主の状況

(2021年3月31日現在)

(注) 持株比率は、自己株式
 (181,118株)を控除
 して計算しております。

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
久世健吉	641,225	17.32
久世真也	280,950	7.59
久世純子	215,600	5.82
久世社員持株会	151,325	4.08
日本生命保険相互会社	140,000	3.78
株式会社トーヨー	135,000	3.64
久世将寛	128,300	3.46
久世晃介	128,100	3.46
株式会社みずほ銀行	125,000	3.37
株式会社極楽湯ホールディングス	125,000	3.37

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
 定時株主総会 事業年度末日の翌日から3カ月以内に開催
 期末配当金受領株主確定日 毎年3月31日
 株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社
 特別口座の口座管理機関 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番地4号
 (同連絡先) TEL 0120-288-324(通話料無料)
 公告方法 電子公告により、当社WEBサイトに公告いたします。
 但し、やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は日本経済新聞に公告します。

- ご注意**
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、みずほ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(みずほ信託銀行)にお問い合わせください。
 - 未受領の配当金につきましては、みずほ信託銀行及びみずほ銀行の本店及び全国各支店でお支払いいたします。

● ホームページのご案内

<https://www.kuze.co.jp>

久世

検索



当社ホームページでは、最新のおすすめ情報のほか、事業内容やIR情報を発信しております。是非ご覧ください。

IR情報



株主様向け 耳より インフォメーション

当社は、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、当事業へのご理解とご支援をいただき、より多くの皆様に当社株式を長期に保有していただける魅力あるものとするを目的として、株主優待制度を設けております。

対象となる株主様

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載された1単元(100株)以上を保有されている株主様を対象といたします。

優待の内容

株式保有数に応じて当社プライベート商品「特選無洗米」(山形県天童産)

進呈時期
毎年**10月**
中旬以降

100株以上 1,000株未満

久世 特選無洗米 2.5Kg



1,000株以上 3,000株未満

久世 特選無洗米 5Kg
(2.5kg×2)



3,000株以上

久世 特選無洗米 10Kg
(2.5kg×4)



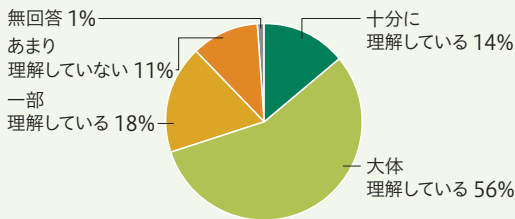
株主様アンケート結果のご報告

ご協力ありがとうございました!

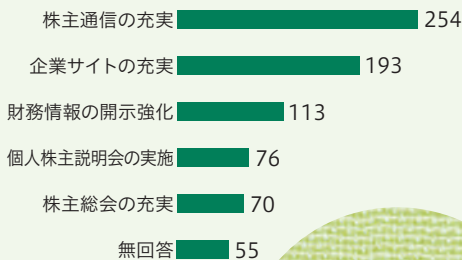
回答株主数 655名 回答率 18.7%

前回の株主通信に同封いたしました株主様アンケートの結果について、いただいたご意見の一部をご報告いたします。皆様からいただきました貴重なご意見等を、今後にいかしてまいります。

Q 当社の事業内容について



Q 当社にどのような情報提供・開示を希望するか(複数回答)



今回も株主様アンケートを実施いたします。同封のハガキにご意見等ご記入のうえご返送いただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

株主様からいただいたご意見を一部ご紹介いたします

Q. 株主還元方針について改めて教えてください。

A. 当社は、安定配当の維持を第1としており、一定以上の利益水準に達した場合には業績連動の考え方を導入するという方針に変更はございません。また、業績が回復しましたら、長期保有の株主様への還元も視野に検討してまいります。

Q. SDGsの取り組みについて教えてください。

A. 「食品ロス削減」「教育・福祉」「環境への対応」の観点から、さまざまな取り組みを実施しております。本社所在地である豊島区は東京初の「SDGs未来都市」「自治体SDGsモデル事業」に選定されており、今後は豊島区とともに地域貢献を行ってまいります。

