

個人投資家様向け会社説明会

株式会社 久世
代表取締役社長 久世健吉

平成28年12月



株式会社 久世



証券コード：2708

会社概要 P 3～

外食産業と業務用食材卸市場について . . . P 5～

2017年3月期第2四半期 決算概要 P 11～

今後の取り組みとトピックス P 18～

株主還元について P 24～

社長プロフィール



代表取締役社長
久世 健吉

出身地：東京
生年月日：1945年8月30日

【経歴】

1968年3月	早稲田大学第一商学部 卒業
1970年4月	(株)久世 入社
1974年5月	(株)久世 専務取締役就任
1978年5月	(株)久世 代表取締役副社長就任
1979年8月	キスコフーズ(株)設立
	同時に代表取締役社長就任 (現取締役)
1990年3月	(株)久世 代表取締役社長就任

会社概要

社名	株式会社 久世
代表者	代表取締役社長 久世健吉
所在地	東京都豊島区東池袋
創業	1934年(昭和9年)4月
設立	1950年(昭和25年)1月
JASDAQ上場	2001年(平成13年)9月
資本金	3億225万円
売上高	671億円(2016年3月期連結)
事業内容	業務用食材卸売業 ・ 外食産業向け業務用食材及び資材販売 ・ メニュー提案 ・ 食材のカタログ販売
事業所	3支店、8営業所、10物流拠点
グループ会社	キスコフーズ株式会社 キスコフーズインターナショナルリミテッド 株式会社久世フレッシュ・ワン 旭水産株式会社 豊洲フーズ株式会社 久世(香港)有限公司 久華世(成都)商貿有限公司

経営理念

私たちは、明るい信頼される会社になります

私たちは、お客様の立場に立ち、最高の商品とサービスを提供します

私たちは、絶えず革新に挑戦し、たくましい会社になります

私たちは、お客様、お取引先の繁栄と株主、社員の幸福に貢献します

私たちは、そのために会社の成長と発展を果たします

経営スローガン

システムで 運ぶ、つくる、考える

頼れる食のパートナー

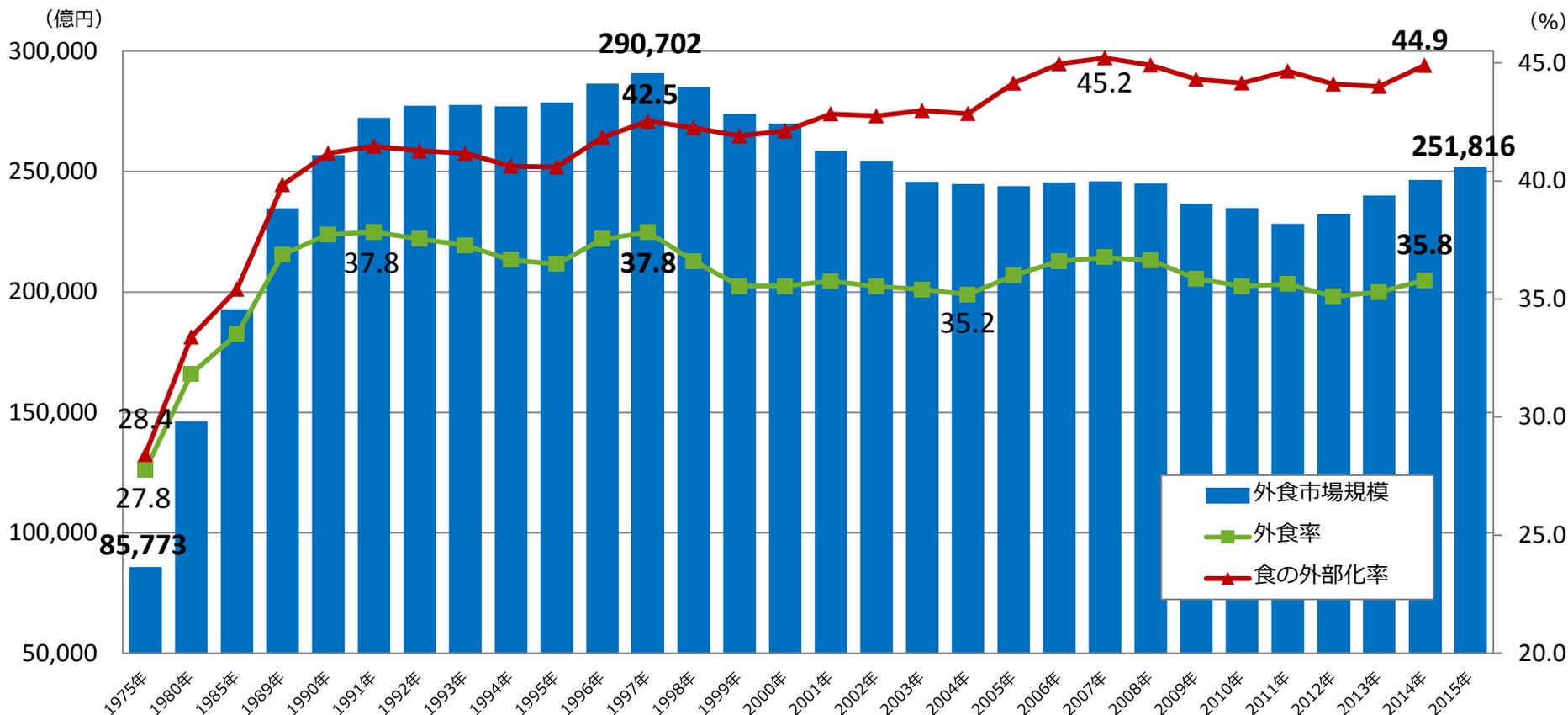
外食産業と 業務用食材卸市場について

久世は外食産業の『繁盛店づくり』のお手伝いを通じて、
消費者のみなさまに楽しい『食の空間』をお届けしています。



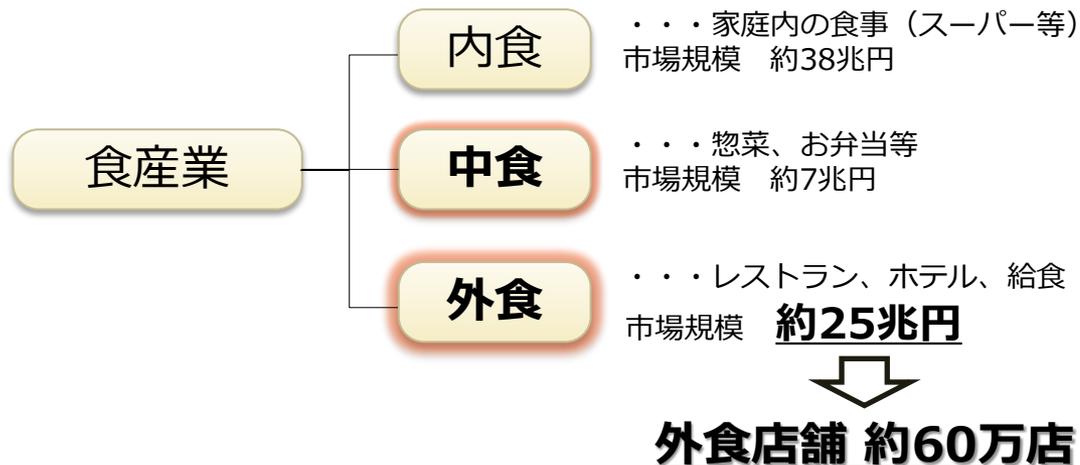
外食産業市場規模と食の外部化率

1997年に外食市場は約29兆円とピークを迎えるが、2011年には23兆円を下回り縮小傾向となったものの2015年には25兆円を超え、伸長している。
 外食率も1997年にピークを迎えてから低下傾向にあるが、食の外部化は進んでおり1997年から上昇し拡大している。



注1) 公益財団法人 食の安全・安心財団統計資料「外食率と食の外部化率の推移」参照
 注2) 外食率 (%) = 外食市場規模 ÷ 全国食料・飲料支出額
 食の外部化率 (%) = 広義の外食市場規模 (小売業市場規模を含む) ÷ 全国食料・飲料支出額

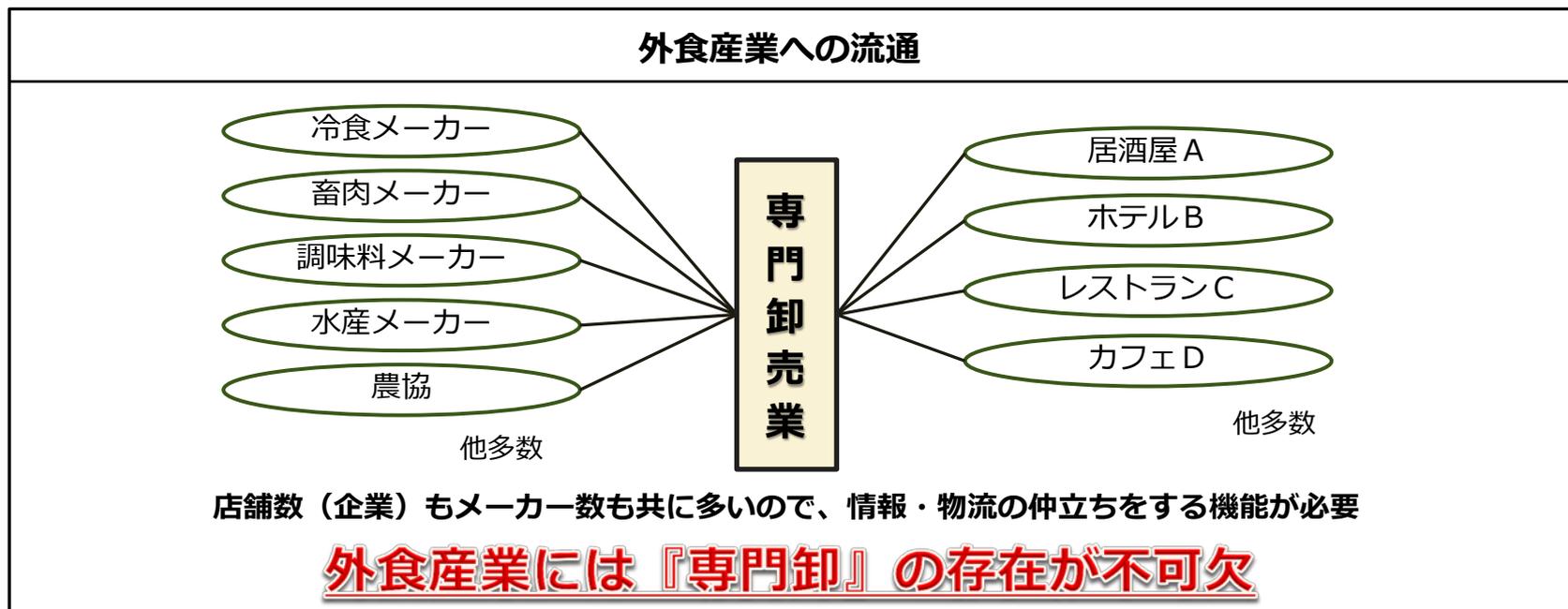
外食産業について



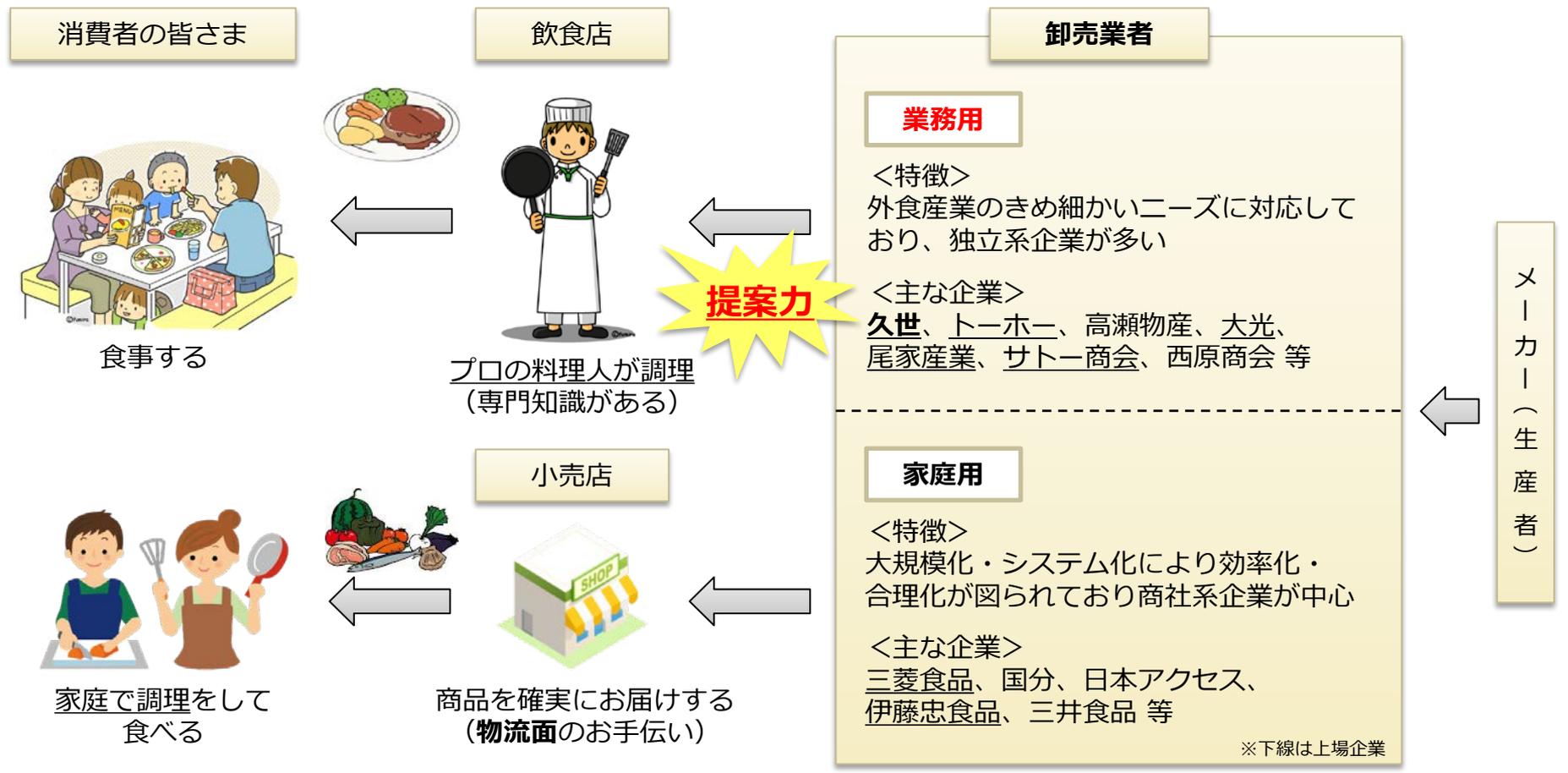
(参考) 産業別市場規模

- ◇自動車・同付属品製造業 62.5兆円
- ◇不動産業 39.4兆円
- ◇電力事業 19.4兆円
- ◇アパレル産業 9.4兆円
- ◇家電小売業 7.1兆円

外食市場は決して小さくはない



“業務用” 食材卸とは？



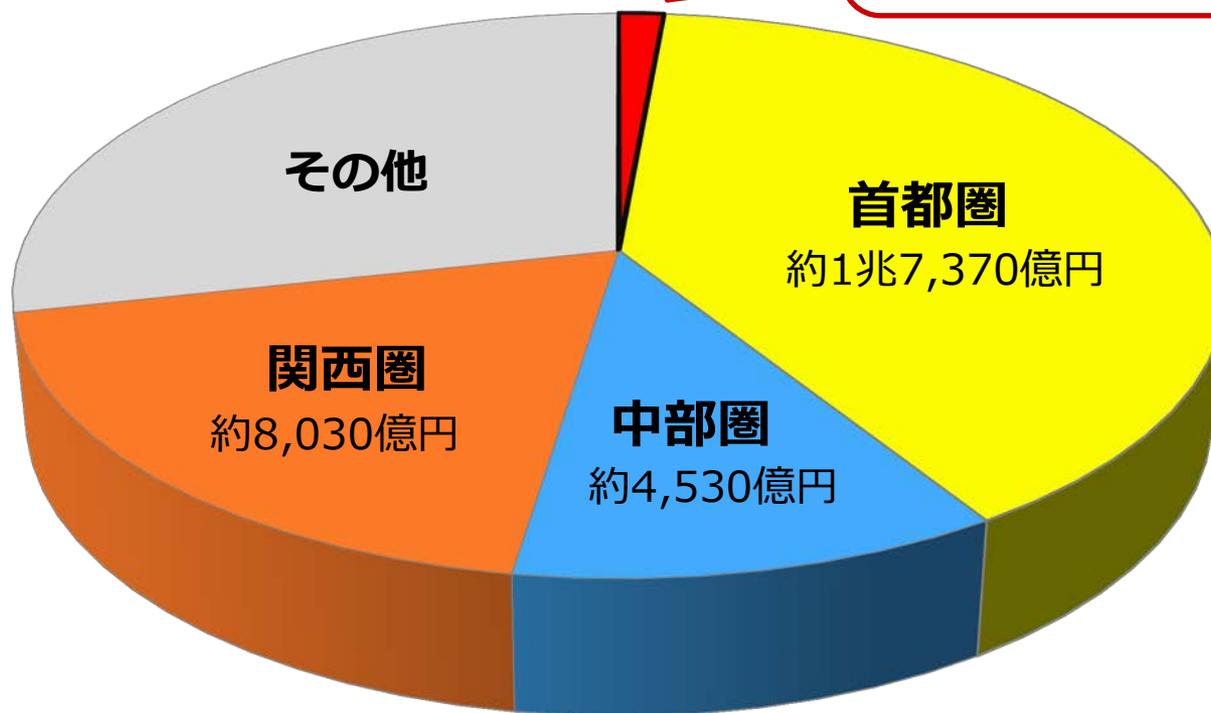
業務用食材卸には、商品をお届けするだけでなく、食材を調理してメニューを提供するためのノウハウやトレンド等の情報などが求められる

業務用食材卸市場について

※参考資料：業務用食品卸売業年鑑2015年版

業務用食材市場
全国 約4.1兆円

首都圏売上高トップクラスの久世で
首都圏マーケットシェアは約3.6%
(全国の約1.5%)



- ◇**首都圏**
東京・神奈川・埼玉・千葉・茨城・栃木・群馬
- ◇**中部圏**
愛知・三重・岐阜・静岡
- ◇**関西圏**
大阪・兵庫・京都・奈良

久世は、三大都市圏で更なる成長の可能性を有しています。

2017年3月期第2四半期 決算概要

2017年3月期 第2四半期 決算概要

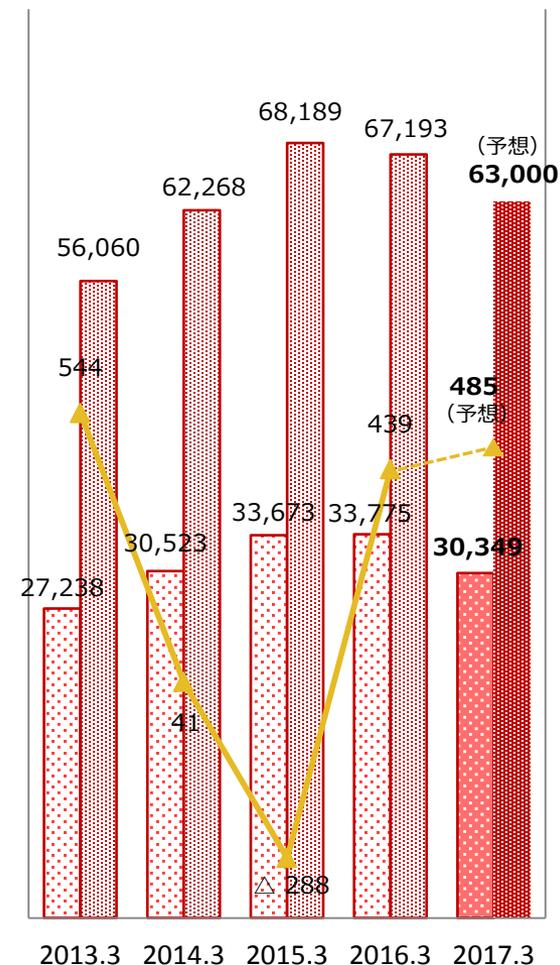


経営成績概要

(単位：百万円)

	前年同期		2017年3月期第2四半期		増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	33,775	100%	30,349	100%	△10.1%
売上総利益	5,723	16.9%	5,811	19.1%	1.5%
販売費及び一般管理費	5,754	17.0%	5,610	18.5%	△2.5%
営業利益	△31	△0.1%	201	0.7%	—
経常利益	82	0.2%	250	0.8%	204.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	113	0.3%	171	0.6%	51.1%

- **売上高** 前期に大口取引先との取引終了により、10.1%減収
- **営業利益** 売上総利益率 2.2pt (16.9%→19.1%) の改善により増益
- **販売費および一般管理費** 物流費(運賃) 5億円削減



■売上高 (半期) ■売上高 (通期)

▲営業利益 (通期)

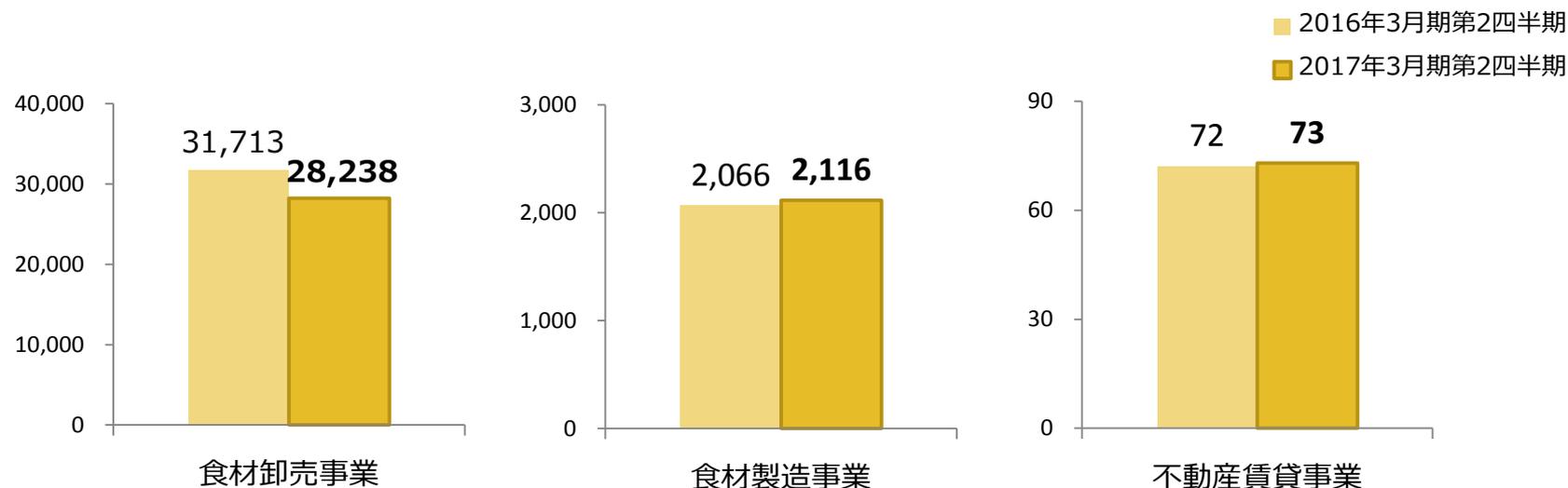
2017年3月期 第2四半期 決算概要



セグメント別売上高

(単位：百万円)

	前年同期比		2017年3月期第2四半期		増減率
	売上高	構成比	売上	構成比	
食材卸売事業	31,713	93.7%	28,238	92.8%	△11.0%
食材製造事業	2,066	6.1%	2,116	7.0%	2.4%
不動産賃貸事業	72	0.2%	73	0.2%	0.4%
セグメント内部売上高	△78	—	△78	—	—
合計	33,775	100%	30,349	100%	△10.1%

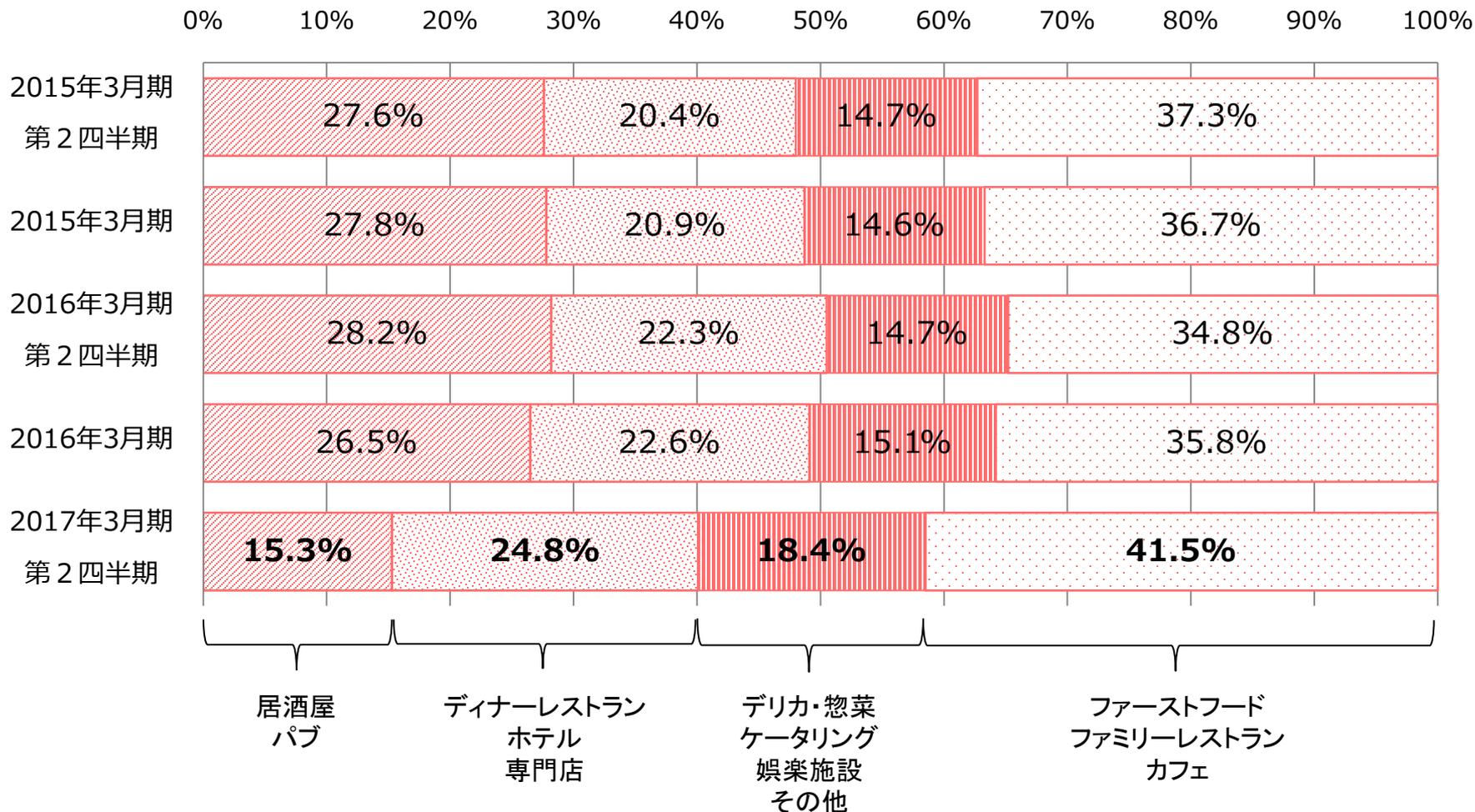


2017年3月期 第2四半期 決算概要



販売チャネル別売上比率（食材卸売事業）

◆大口取引先（居酒屋業態）との取引終了により、販売チャネルの比率も大きく変化した



2017年3月期 第2四半期 決算概要



財政状態概要

(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期 第2四半期	増減率
【資産の部】			
流動資産	13,992	14,013	0.2%
固定資産	4,875	4,950	1.5%
資産合計	18,867	18,963	0.5%
【負債の部】			
流動負債	11,728	12,082	3.0%
固定負債	2,225	1,956	△12.1%
【純資産の部】			
負債純資産合計	18,867	18,963	0.5%

現金預金残高 4,286百万円 (△3.4%)

借入金残高 2,373百万円 (△14.8%)

	2016年3月期	2017年3月期 第2四半期	増減
自己資本比率	26.0%	26.0%	±0pt

キャッシュ・フロー分析

営業活動 C F

6億3百万円
(前年同期比 2億54百万円減少)

《主な内容》

- ・税金等調整前四半期純利益 2億52百万円
- ・減価償却費 1億11百万円
- ・たな卸資産の増加 Δ 2億84百万円
- ・仕入債務の増加 5億60百万円

投資活動 C F

Δ 2億14百万円
(前年同期比 78百万円減少)

《主な内容》

- ・有形固定資産の取得による支出 Δ 86百万円
- ・投資有価証券の取得による支出 Δ 1億22百万円

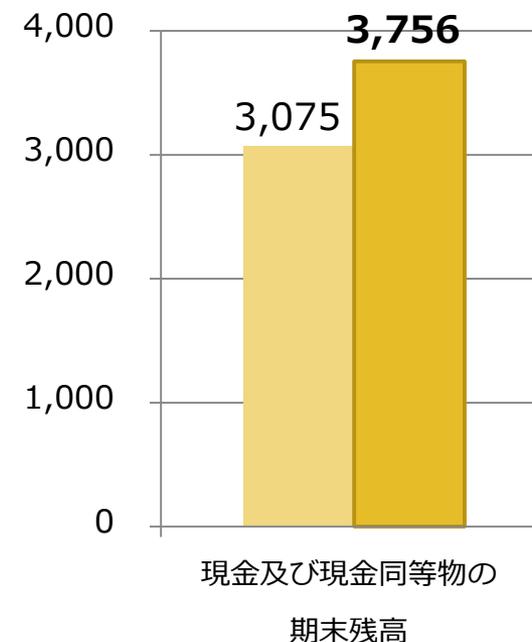
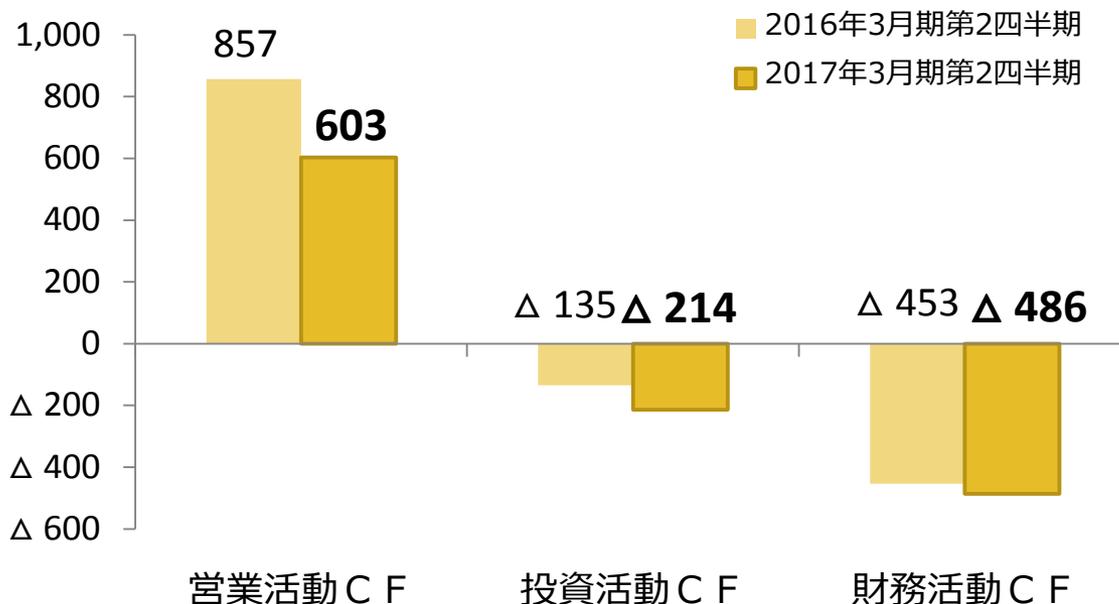
財務活動 C F

Δ 4億86百万円
(前年同期比 32百万円減少)

《主な内容》

- ・長期借入金による収入 2億円
- ・長期借入金の返済による支出 Δ 6億10百万円

(単位：百万円)

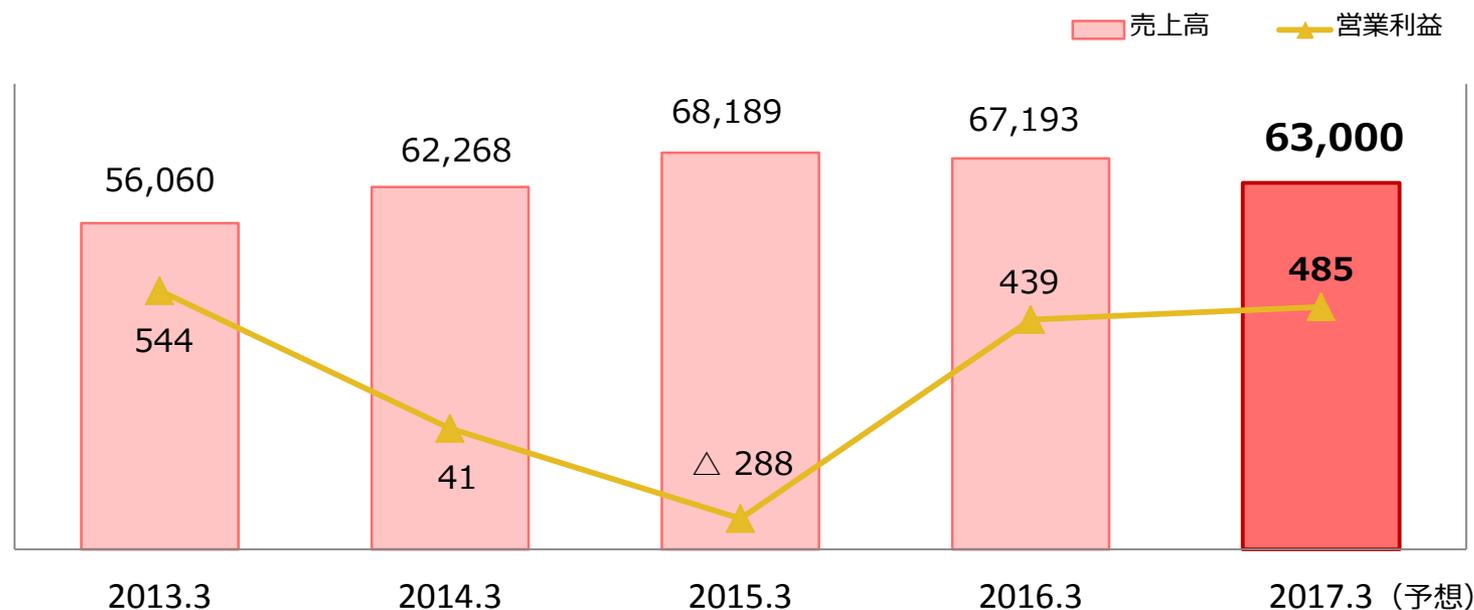


2017年3月期 通期業績予想



(単位：百万円)

	2016年3月期		2017年3月期		増減率
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	67,193	100%	63,000	100%	△6.2%
営業利益	439	0.7%	485	0.8%	10.4%
経常利益	593	0.9%	530	0.8%	△10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	485	0.7%	380	0.6%	△21.8%



今後の取り組みと トピックス

中長期計画（第3次C&G経営計画）



※C&G=“ Chance, Change, Challenge & Grow ”

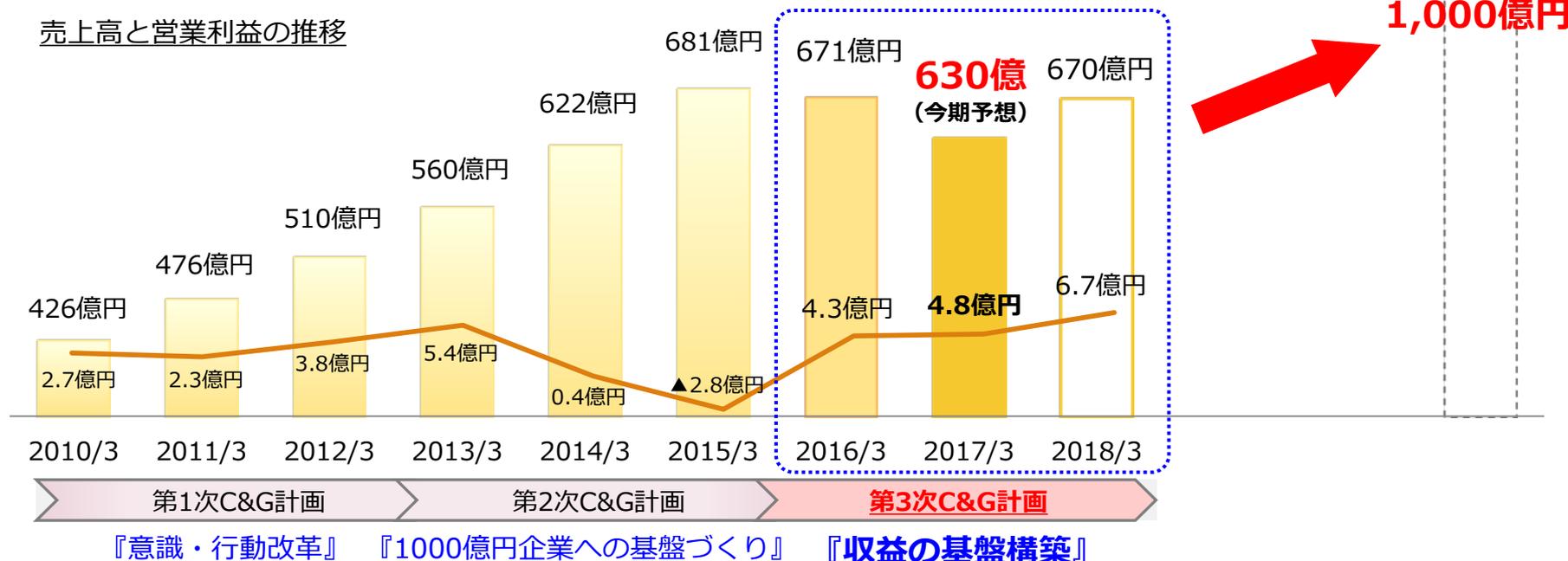
久世の目指す姿

『三大都市圏No.1』 『お客様満足度No.1』

- (1) 安定的収益の確保
- (2) 業務効率の改善
- (3) グループ総合力の発揮

第3次C&G計画	2016.3月期	2017.3月期	2018.3月期
売上高	67,193百万円	63,000百万円	67,000百万円
営業利益	439百万円	485百万円	670百万円
営業利益率	0.6%	0.7%	1.0%
自己資本比率	26.0%	27.3%	28.7%
R O E	10.2%	7.4%	10.4%

売上高と営業利益の推移



連結売上高
1,000億円



1. チェーン戦略（KZN）

効率的な全国物流ネットワークの構築と機能の強化

2. エリア戦略

3大都市圏のエリア特性にあった戦略 ～より狭く、より深く～

3. フルライン戦略

ワンストップショッピングを可能とするフルライン機能の強化

4. 商品開発・加工・製造戦略

マーチャндаイジング機能の強化

5. 海外事業戦略

新しいマーケットの開拓

4本部から6本部体制へ

◆ 8月より、海外事業統括部を海外事業本部へ昇格、さらにマーケティング本部を新設し、6本部体制となった。

▶ 営業本部

引き続き、三大都市圏を中心に既存得意先のシェアアップと新規得意先の開拓に注力。

2020年の東京オリンピックを見据え、首都圏（主に東京・神奈川）を重点地区として取り組む。

▶ 海外事業本部

子会社の海外事業の拡大に注力。

▶ 商品本部

カテゴリー別に対象商品をピックアップし、商品の集約を推進。仕入れによるコストメリットの向上を図る。

▶ マーケティング本部

商品開発、メニュー開発部門を商品本部から切り離し、マーケティング本部とした。

市場にあった競争力ある商品の開発やメニュー提案を推進していく。

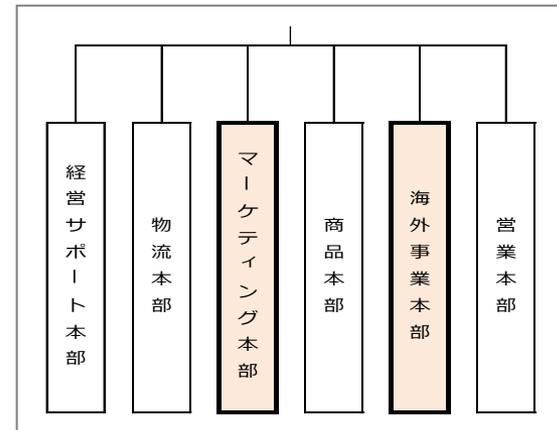
▶ 物流本部

引き続き、配送コースの組み換えによる車輛台数の削減やセンター在庫の適正化を図り、物流費の削減に注力する。また、物流システム（発注支援システム、音声システム、輸配送管理システム、工程管理システム）を順次導入し、業務品質の向上を図る。

▶ 経営サポート本部

次世代人財の育成。

正確で高効率な業務品質向上への取り組み。



久世PB新商品・リニューアル商品発売

◆今期15アイテムの新商品・リニューアル商品を発売予定。（上期9アイテム発売済）



錦糸卵スライス



トリッパ



アヒージョ2種



プレーンシフォンケーキ



チョコシフォンケーキ

多摩営業所移転

◆10月17日 多摩地区の業容拡大のため、多摩営業所を国分寺から吉祥寺へ移転した。

豊洲新市場への移転延期

◆旭水産（鮮魚事業）、久世フレッシュ・ワン（青果事業）が豊洲市場へ移転予定だったが延期となった。

キスコフーズの新シリーズ製品

- ◆昨年より「野菜のヴルーテ (※)」シリーズを順次発売。今期は新製品としてブロッコリーのヴルーテを発売した。



HCQブロッコリーのヴルーテ



HCQカブのヴルーテ



HCQカリフラワーのヴルーテ

※ヴルーテ…滑らかな、柔らかなという意味

鮮魚の海外輸出

- ◆旭水産では、東南アジアや北米向けの輸出を推進し、海外都市における市場シェアを拡大している。



HCQオニオンヴルーテ



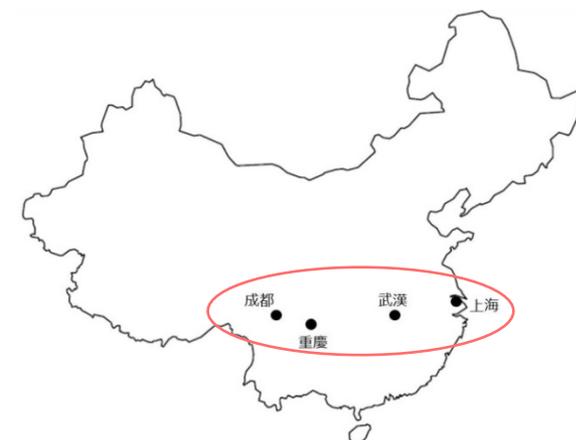
HCQゴボウのヴルーテ



HCQ+勝産えんどう豆のヴルーテ

中国でドルチェーゼ商品を発売

- ◆久華世（成都）では、日本国内で好評のドルチェーゼ商品をメーカーポジションとして中国国内で製造・販売を開始した。
- ◆上海日生食品物流有限公司（2016年2月出資）との連携強化。さらに武漢に事業所を開設（6月）したことで、成都・重慶・武漢・上海と成都（内陸）から上海（沿岸部）を結ぶエリアに業務を拡大している。



株主還元について

株主優待制度

株式保有数に応じて**当社PB商品の特選無洗米（山形天童産はえぬき）の新米**を進呈。（毎年10月中旬頃）株主様にお届けするお米は、山形県天童市の農家と契約栽培をしており、久世の社員で田植えや稲刈りをしています。

株主様にご好評
いただいております！

優待商品	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2.5kg×2	3,000株以上 久世特選無洗米2.5kg×4
			



※今年の田植え・稲刈りの様子

配当の推移

安定的な配当の実現のために企業価値の向上に努め、株主の皆様にお応えして参ります

	年間配当金 / 1株当たり (期末)	配当性向 (連結)
2012年3月期	12.00円	26.8%
2013年3月期	12.00円	12.6%
2014年3月期	12.00円	46.4%
2015年3月期	12.00円	-
2016年3月期	12.00円	9.6%
2017年3月期 (予定)	12.00円	-

<参考指標>

2017年3月期 第2四半期 (連結ベース)

- ◆ E P S (1株当たりの四半期純利益) 45円04銭
- ◆ R O A (総資産経常利益率) 1.3%
- ◆ R O E (自己資本四半期純利益率) 3.5%
- ◆ 現預金残高 4,286百万円
- 有利子負債残高 2,373百万円 (実質無借金)
- ◆ 自己資本比率 26.0%

ご清聴ありがとうございました



株式会社 久世

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が今後予告無しに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は他の方法により入手された情報とも照合確認し、使用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

《お問い合わせ先》

株式会社 久世 経営企画部

〒170-0013

東京都豊島区東池袋2-34-13

TEL: 03-3987-0240 FAX: 03-3971-3199

E-mail: ir-hp@kuze.co.jp

【HP】 <http://www.kuze.co.jp/>