



株式会社 久世

2024年3月期

決算説明会

2024年5月

代表取締役社長 久世真也



証券コード：2708

市場が回復し、外食利用の頻度や観光需要が増加

外部環境

- コロナの5類移行による市況の回復
- 日常的な外食利用頻度の増加
- インバウンドによる観光地や行楽地への人出回復
- 人手不足と人件費の上昇
- 円安や世界情勢の変化に伴う諸物価の高騰

業績のポイント

- 法人需要やインバウンドや国内の観光需要の回復により、売上が増加
- 競争優位性のある商品の販売強化
- 海外輸出も堅調に推移
- コスト管理や損益分岐点の低減努力の継続

連結決算概要

- 法人需要やインバウンドや国内の観光需要増により、外食・中食市場が回復し、売上増加。
- 顧客ニーズに沿った提案と競争優位性のある商品の販売強化。
- 経費は増加傾向にあるもののコスト管理の継続により、増益を達成。

(単位：百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	56,460	100%	64,474	100%	+8,014	14.2%
売上総利益	12,553	22.2%	14,596	22.6%	+2,043	16.3%
販売費及び一般管理費	11,710	20.7%	12,734	19.8%	+1,024	8.8%
営業利益	842	1.5%	1,861	2.9%	+1,019	120.9%
経常利益	900	1.6%	1,939	3.0%	+1,039	115.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	832	1.5%	2,008	3.1%	+1,176	141.3%

売上高

市場の回復、新規顧客の開拓や既存顧客への販売強化により、売上高は前年同期比14.2%増となりました。

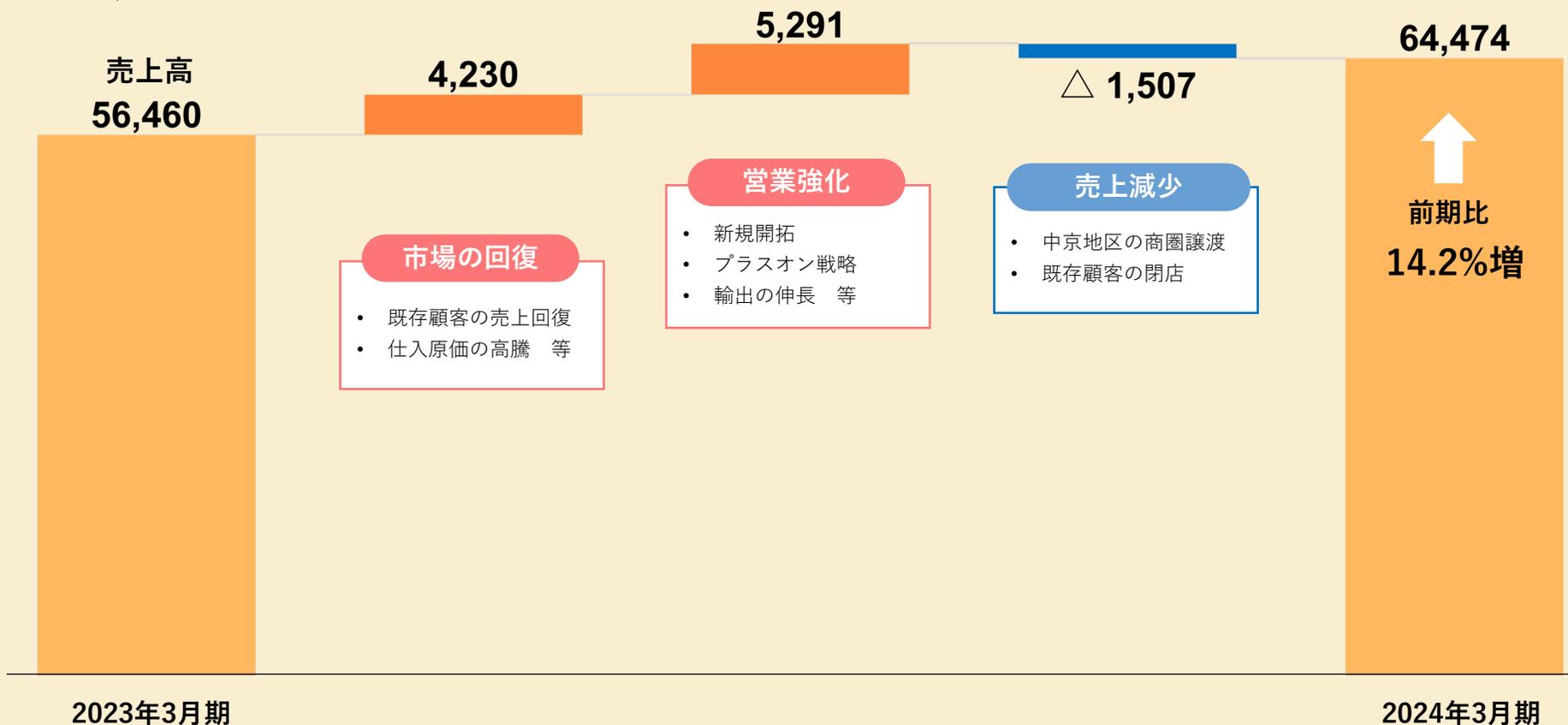
営業利益

損益分岐点の低減、高付加価値商品の販売やコスト管理の継続により、営業利益は前年同期比120.9%増の18億61百万円となりました。

売上高の増減要因（前期比）

- 市場の回復や高付加価値商品の販売強化により売上増。
- 既存顧客の閉店および中京地区の商圈をサカツ社へ譲渡したことにより売上減。

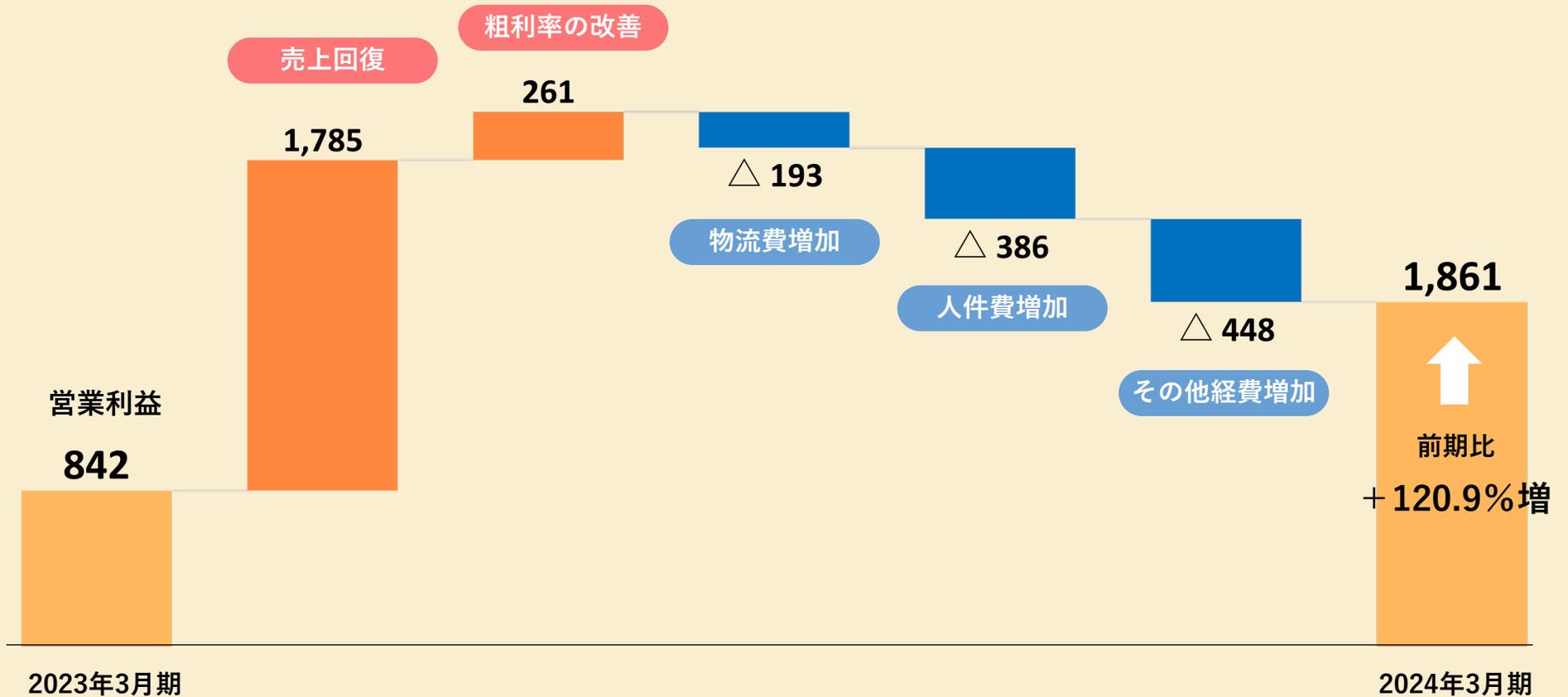
(単位：百万円)



営業利益の増減要因（前期比）

- 売上回復とともに、粗利率の改善を進め大幅増益。
- 業務品質の向上と環境整備のため必要コストを投入。

(単位：百万円)



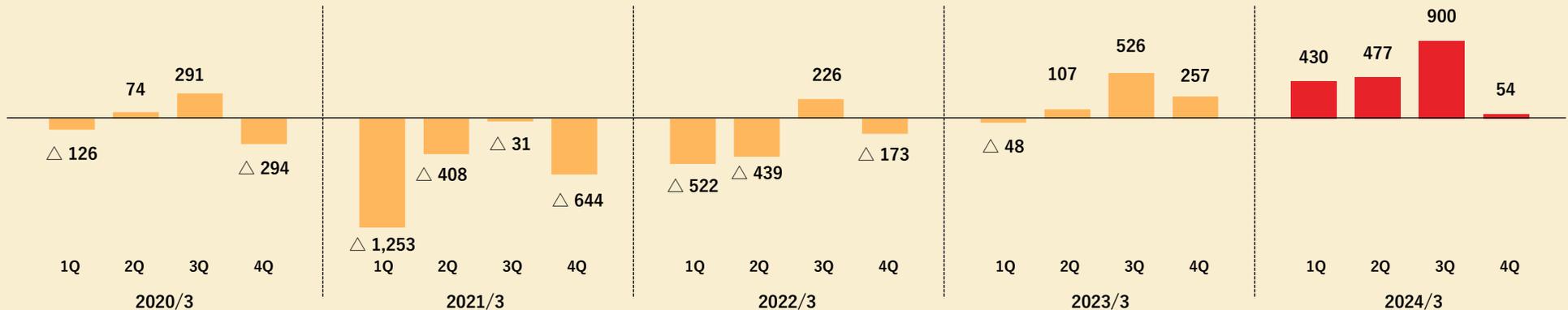
四半期別 売上・営業利益の推移

- 売上高は、コロナ前の同水準まで回復。
- 営業利益は、修繕や福利厚生面など一時的な費用増により第4四半期は減益。

■ 売上高 (単位：百万円)



■ 営業利益 (単位：百万円)



連結貸借対照表

- 利益増により、自己資本比率は回復。
- 借入金を約3.2億円圧縮。
- 設備投資を実施、政策投資保有株縮減。

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減率
資産の部	20,794	24,863	19.6%
流動資産	14,729	17,924	21.7%
固定資産	6,064	6,938	14.4%
資産合計	20,794	24,863	19.6%
負債の部	16,348	18,194	11.3%
流動負債	12,374	14,011	13.2%
固定負債	3,973	4,182	5.3%
純資産の部	4,446	6,668	50.0%
負債純資産合計	20,794	24,863	19.6%

資産の部

現預金残高
6,506百万円 (+54.3%)

負債の部

借入金残高
4,561百万円 (△6.6%)

自己資本比率

5.4pt改善

- ・ 親会社に帰属する
当期純利益
20億8百万円計上

	2022年3月期	2024年3月期	増減
自己資本比率	21.4%	26.8%	+ 5.4pt

連結キャッシュフロー計算書

営業活動CF

35億64百万円
(前年同期 20億6百万円)

主な増減要因

- 税金等調整前当期純利益 20億39百万円
- 減価償却費 3億53百万円
- 売上債権の増加 △8億6百万円
- 仕入債務の増加 17億87百万円

投資活動CF

△8億68百万円
(前年同期 △4億99百万円)

主な増減要因

- 有形固定資産の取得 △8億円

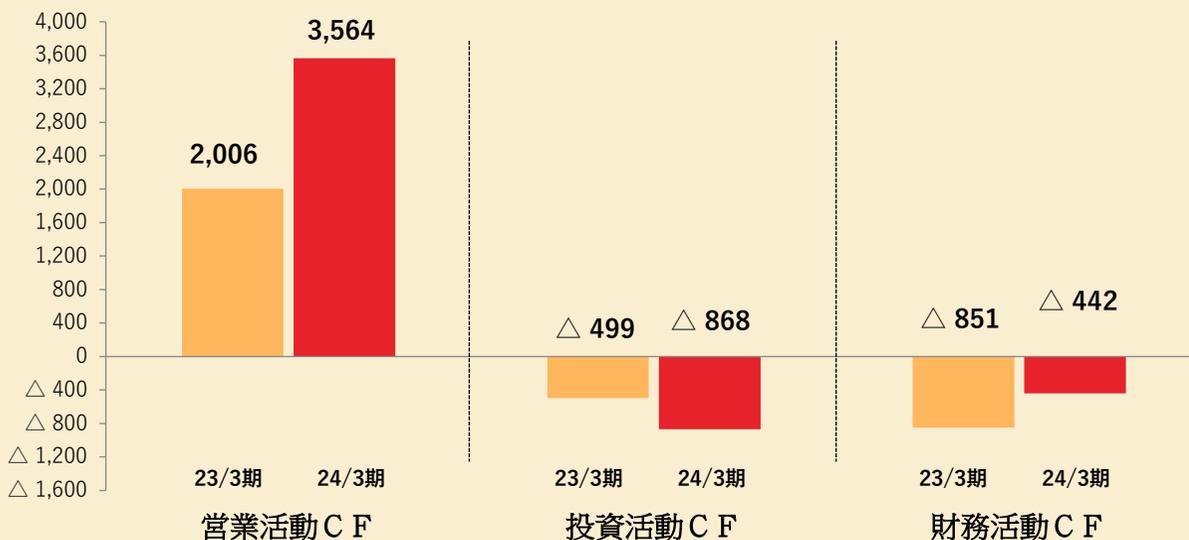
財務活動CF

△4億42百万円
(前年同期 △8億51百万円)

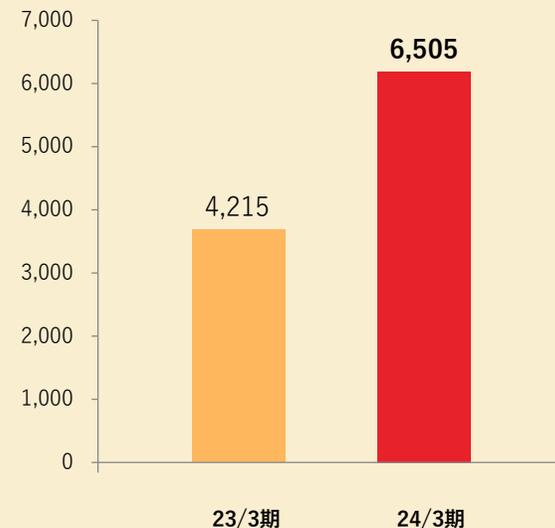
主な増減要因

- 長期借入金調達 13億92百万円
- 短期借入金の減少 △6億69百万円
- 長期借入金の返済 △10億49百万円

(単位：百万円)



現金及び現金同等物の期末残高

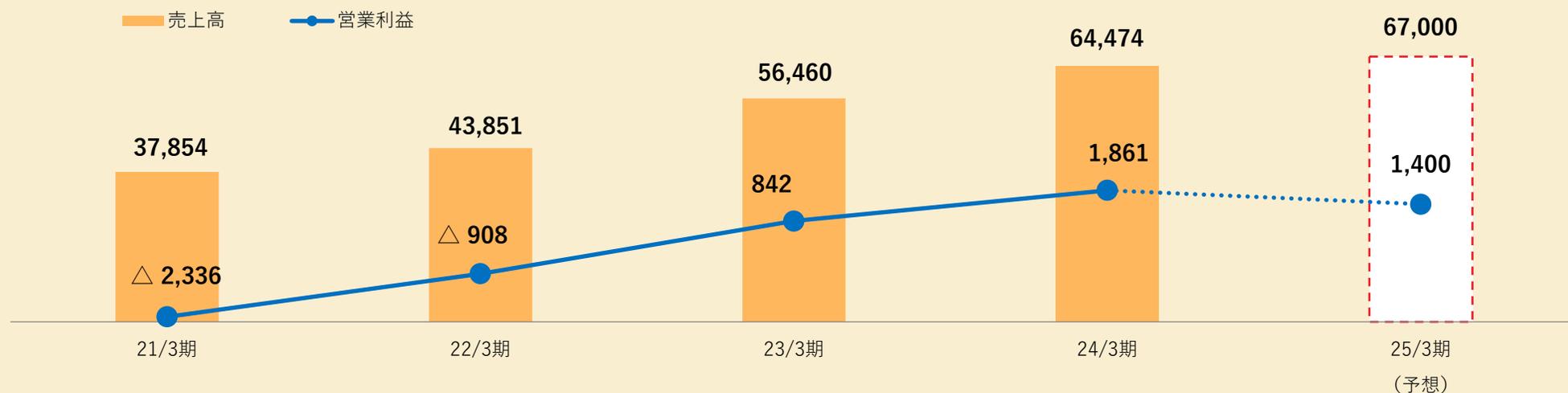


2025年3月期連結業績予想

- 国内消費は堅調に推移。新規獲得や既存顧客への販売強化により、増収となる見込み。
- 成長のために、物流キャパシティの拡充とコストの適正化を図るため、前期比減益予想。

(単位：百万円)

	2024年3月期		2025年3月期		増減額	増減率
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	64,474	100%	67,000	100%	2,526	3.9%
営業利益	1,861	2.9%	1,400	2.1%	△461	△24.8%
経常利益	1,939	3.0%	1,450	2.2%	△489	△25.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,008	3.1%	1,300	1.9%	△708	△35.3%



株主還元

- 2024年3月期は、42円（普通配当15円・特別配当27円）の配当を実施。
- さらなる企業価値向上に努め、株主還元尽力する。

配当金



配当の考え方

ベースとなる普通配当を実施した上で、連結の親会社株主に帰属する当期純利益が4億50百万以上となった場合は、業績連動分として特別配当を行います。
業績連動分としての特別配当額は、通期着地見込みが明らかになった時点で決定いたします。

100周年に向けて



久世の役割

頼れる 食のパートナー

食は最も身近なエンターテインメント



多様で
豊かな食

“食を通じた
コミュニケーションは
普遍的なもの”

食を通じたコミュニケーションは、人と人が触れ合いたい、わかり合いたいという本質的な欲求を満たす場であり、信頼関係を築くうえで必要なもの。私たちは、運ぶ、つくる、考えるを通じて、人々の楽しい、豊かな食を支えるパートナーでありたい。

「多様な食材」を「効率良く」
提供する

運ぶ

つくる

考える

パッション

行動

オペレー
ション

100周年に向けた長期ビジョン

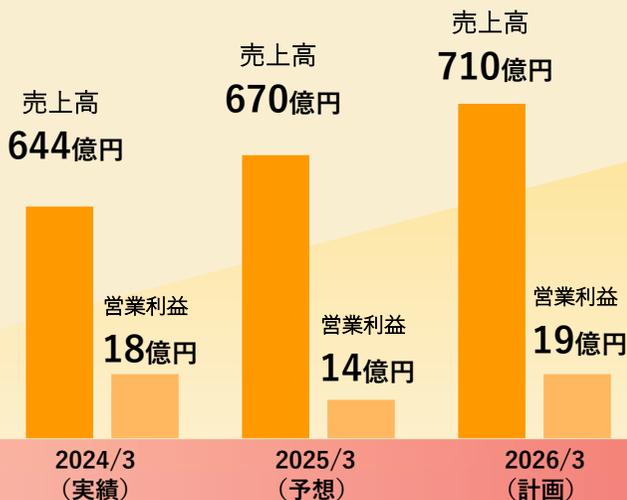
長期経営テーマ

100周年の先を見据え、時代変化に対応した

『持続可能で質的な成長』

頼れる食の
パートナー

2035年3月期
100周年



営業利益率
2%以上

第2フェーズ

第3フェーズ

第4フェーズ

第1フェーズ

対応すべき
取り組み

DX化 女性活躍 SDGs 参加型経営

業務改善 仕組み化 社会貢献 次世代リーダー

予想される
社会の変化

2024年問題 国際情勢 AI 災害 技術革新 人口減少

経済変化 サステイナブルな社会 自動運転

100周年に向けた長期ビジョン

第1フェーズ

成長への再スタート

事業基盤の再構築

株式会社久世は2035年に100周年を迎えます。
 コロナ禍により、食に関わる業界は大きく変化しました。
 私たちも、食の役割を考え直すきっかけともなり、
 食が人にとって本質的に必要なものであると改めて認識しました。
 新たな取り組みとともに100周年を目指します。

第1フェーズの取り組み

1st PHASE

3つの基本施策

関東集中

資源集中し
地域密着化

機能強化

KUZEX/
低温物流の
軸展開

プラスオン

JFSA、素材、
酒飲料の提案

強化する市場

フード
サービス

観光
レジャー

中食惣菜

投資施策

人財

物流

情報
システム

未来を創る5つの施策

EC
事業

DX化
推進

商品
開発

海外
事業

グループ
シナジー

NEXT PHASE

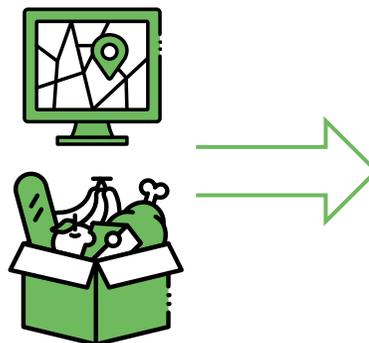
3つの基本戦略

関東集中



- 創業以来、関東を基盤とした顧客や仕入先のネットワークがある。
- 大きな経済圏である関東地方に密着した営業活動を強化する。

機能強化



- 強みである低温物流の軸展開。
- 顧客との相互コミュニケーションを図る、プラットフォーム『KUZEX』を拡充。
- 物の流れと情報の流れを軸に顧客との信頼関係を強固なものにする。

プラスオン



- 価値の向上、収益の確保、生産性の向上などのお客様の抱える課題にプラスオンで提案。
- 酒類／飲料などの価値ある素材や便利な商品を提案し、ワンストップを実現する。
- グループシナジーも発揮していく。

強化する市場

各々の市場の相互ノウハウを蓄積し、ポートフォリオのバランス化を図り、事業基盤を強化。
各市場の課題解決に繋がる価値ある商品と情報提供に尽力する。



- 既存の強みを生かして拡大
- 洋食、イタリアン、和食の商品ラインナップ強化

- 価値向上につながる外食ノウハウの提案
(惣菜、事業所給食、CK、ベンダー等)

- 日本の重要産業として一層の強化を図る
(ホテル、空港、温浴施設、スポーツ施設等)

投資戦略



人財

人財育成
エンゲージメント向上



物流

インフラ整備
機能強化



情報システム

利便性・生産性の向上
DX化、基幹システム

経営を支える3つの資源に対して
投資を検討・実施

未来を創る5つの施策

EC事業

- ECサイト運営者に対し、冷凍食品を中心とした商品提案、販売や物流受託。
- 楽天市場において自社EC店舗「**make!t STORE**」を運営し、ノウハウを吸収。

DX化推進

- お客様の利便性向上を目的として、双方向型のコミュニケーションサービス『**KUZEX**』を構築。RPAの活用を含めてDXを推進。

商品開発

- 強みである商品開発力をいかして、変化するニーズを捉えて商品開発を行っていく。
- 共同購買組織「**JFSA**」による購買力の発揮、商品開発。

海外事業

- 現地卸との連携を図り、アジアを中心に、北米エリアにも拡大。
- 中国事業の収益改善、新規開拓。
- 製造事業の強化。

グループシナジー

- 共同配送など物流機能の効率化、コストシナジーの発揮。
- 人材交流による相互理解、および一体感の醸成。

今期の取り組み

物流キャパシティの拡充

- 自社センターの開設および外部委託倉庫の拡充。
- キャパシティ確保により、新規売上を獲得。

新規顧客の獲得

- 国内および海外輸出へ向けた新規顧客の獲得。

競争優位性のある商品の強化

- PB商品のリブランディングおよび販売。
- JFSA商品の関東シェア拡大。

業務改革とDXの推進

- RPAの活用など業務改善や「KUZEX」によるオペレーション変革を進め、お客様の利便性向上を図る。
- 業務改革プロジェクトの推進。

中国事業

- 国分グループ本社と新たな枠組みで協働し、中国市場における日本食業務用食品卸事業の拡大を加速。



ご清聴ありがとうございました

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
経営戦略推進室

〒170-0013 東京都豊島区東池袋2-34-13

T E L : 03-3987-0240 F A X : 03-3971-3199

E - m a i l : ir-hp@kuze.co.jp

【HP】 <https://www.kuze.co.jp/>