HP掲載

2019年第3四半期 業績概要

～五大陸をつなぐ世界No.1ブランドをめざして～

ホシザキ株式会社

（証券コード:6465　東証第一部・名証第一部）

2019.11.7

HOSHIZAKI

目次

Ⅰ. 2019年第3四半期 決算概況 :P.02-14

Ⅱ. 2019年第3四半期 決算のポイント :P.15-25

Ⅲ. 2019年第3四半期の特記事項 :P.26-32

Ⅳ. 会社概要・事業内容 :P.33-38

Ⅰ. 2019年第3四半期 決算概況

HOSHIZAKI

為替の前提

	18年第3四半期		18年12月期		19年第3四半期			
	実績				実績		業績予想（19.5.7）	
	期中平均	期末	期中平均	期末	期中平均	期末	期中平均	期末
米ドル	109.6	113.5	110.4	111.0	109.1	107.9	106.0	106.0
ポンド	148.1	148.5	147.3	140.4	138.9	132.6	147.0	147.0
ユーロ	130.8	132.1	130.3	127.0	122.6	118.0	125.0	125.0
シンガポールドル	81.7	83.0	81.8	81.0	79.9	78.0	82.0	82.0
人民元	16.8	16.5	16.7	16.1	15.8	15.1	16.9	16.9
デンマーククローネ	17.5	17.7	17.4	17.0	16.4	15.8	17.3	17.3
台湾ドル	3.6	3.7	3.6	3.6	3.5	3.4	3.6	3.6
香港ドル	13.9	14.5	14.0	14.1	13.9	13.7	14.1	14.1
韓国ウォン	0.1006	0.1023	0.1005	0.0994	0.0941	0.0899	0.1000	0.1000
インドルピー	1.70	1.62	1.66	1.59	1.57	1.54	1.55	1.55
ブラジルレアル	30.5	28.3	30.3	28.6	28.1	25.9	29.0	29.0
インドネシアルピア	0.0078	0.0076	0.0078	0.0077	0.0077	0.0076	0.0078	0.0078
タイバーツ	3.4	3.5	3.4	3.4	3.4	3.5	3.3	3.3
マレーシアリンギット	27.4	27.4	27.3	26.6	26.3	25.7	27.5	27.5
ベトナムドン	0.0048	0.0050	0.0048	0.0048	0.0047	0.0046	0.0048	0.0048
フィリピンペソ	2.10	2.12	2.11	2.13	2.11	2.10	2.09	2.09

2019年第3四半期 決算のポイント（連結）

■ 売上高は2,279億円（前年同期比0.5％増）

- □ 国内：売上高　1,514億円（同0.1％増）
- □ 海外：売上高　765億円（同1.3％増）　海外売上高比率：33.6％（同0.3pt増）
  ※報告セグメント情報の「米州」「欧州・アジア」より算出
- □ 国内は、前年の食器洗浄機の特需剥落等の一方、消費増税前の駆け込み需要や、不適切取引の調査対応に伴う販売活動量低下からの回復等により増収。顧客別では、夕方店や商店等の業種は前年を下回ったものの、加工販売等や農業・水産業等、学校保育園などの業種では好調に推移。
- □ 海外は、米国では炭酸飲料市場における大口顧客向け需要停滞等により減収。アジアではインドのウェスタンの販売が好調に推移し増収に貢献。

■ 営業利益は293億円（同8.5％減）

- □ 国内：営業利益　202億円（同9.5％減）　国内営業利益率：13.3％（同1.4pt減）
- □ 海外：営業利益　95億円（同6.9％減）　海外営業利益率：12.5％（同1.1pt減）
- □ 国内は、プロダクトミックスによる粗利率低下や不適切取引の調査費用をはじめとした販管費増の影響等を受け減益。
- □ 海外は、ホシザキアメリカにおいて内部統制に関する調査費用の発生等により減益。
- □ 営業利益率は前年同期を下回る12.9％（前年同期は営業利益率14.2％）。

■ 経常利益は294億円（同10.6％減）

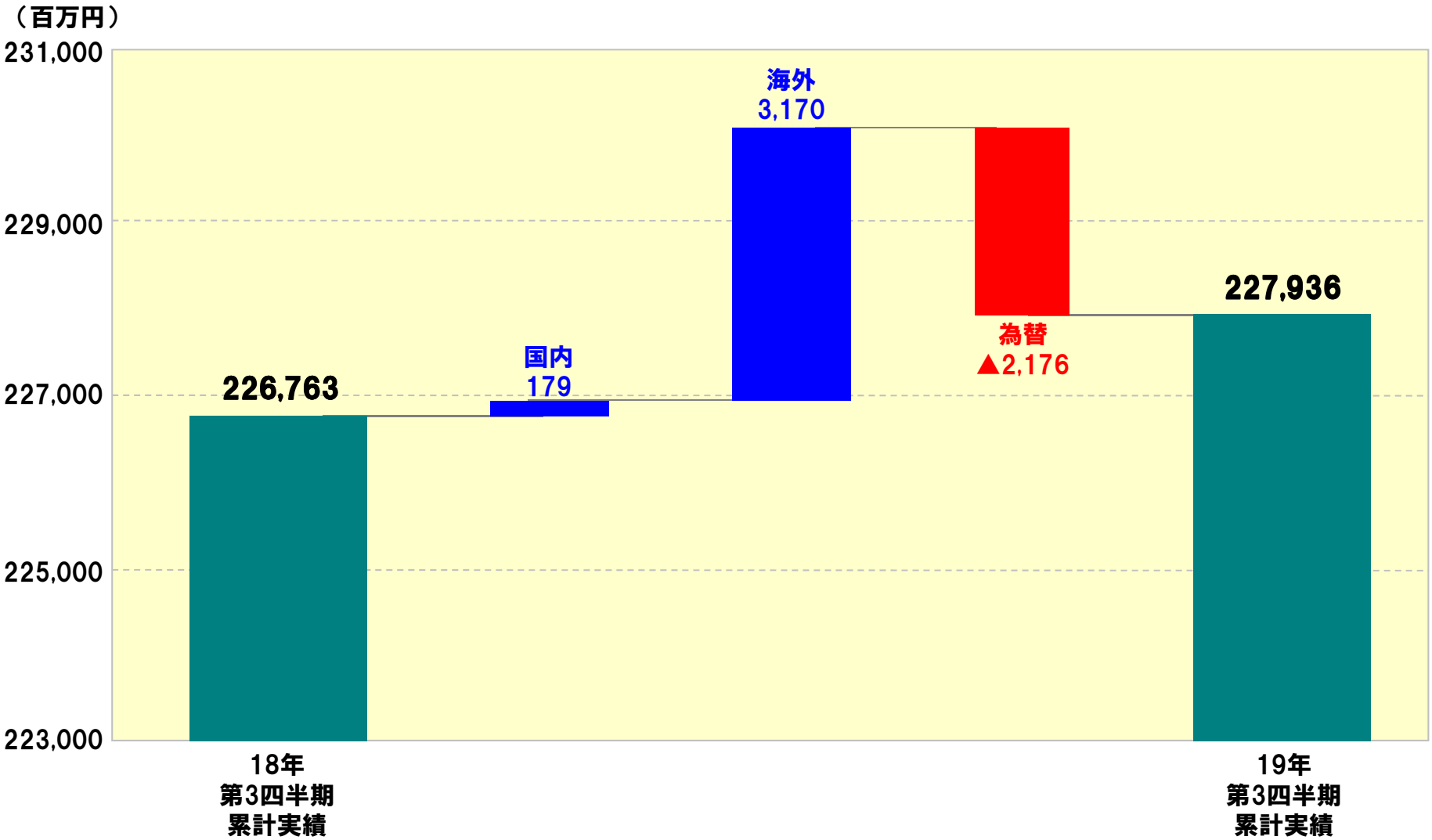
- □ 営業外損益に外貨預金等による為替差損15.5億円を計上（前年同期は為替差損2.6億円を計上）。

■ 親会社株主に帰属する四半期純利益は205億円（同8.6％減）

連結業績概要

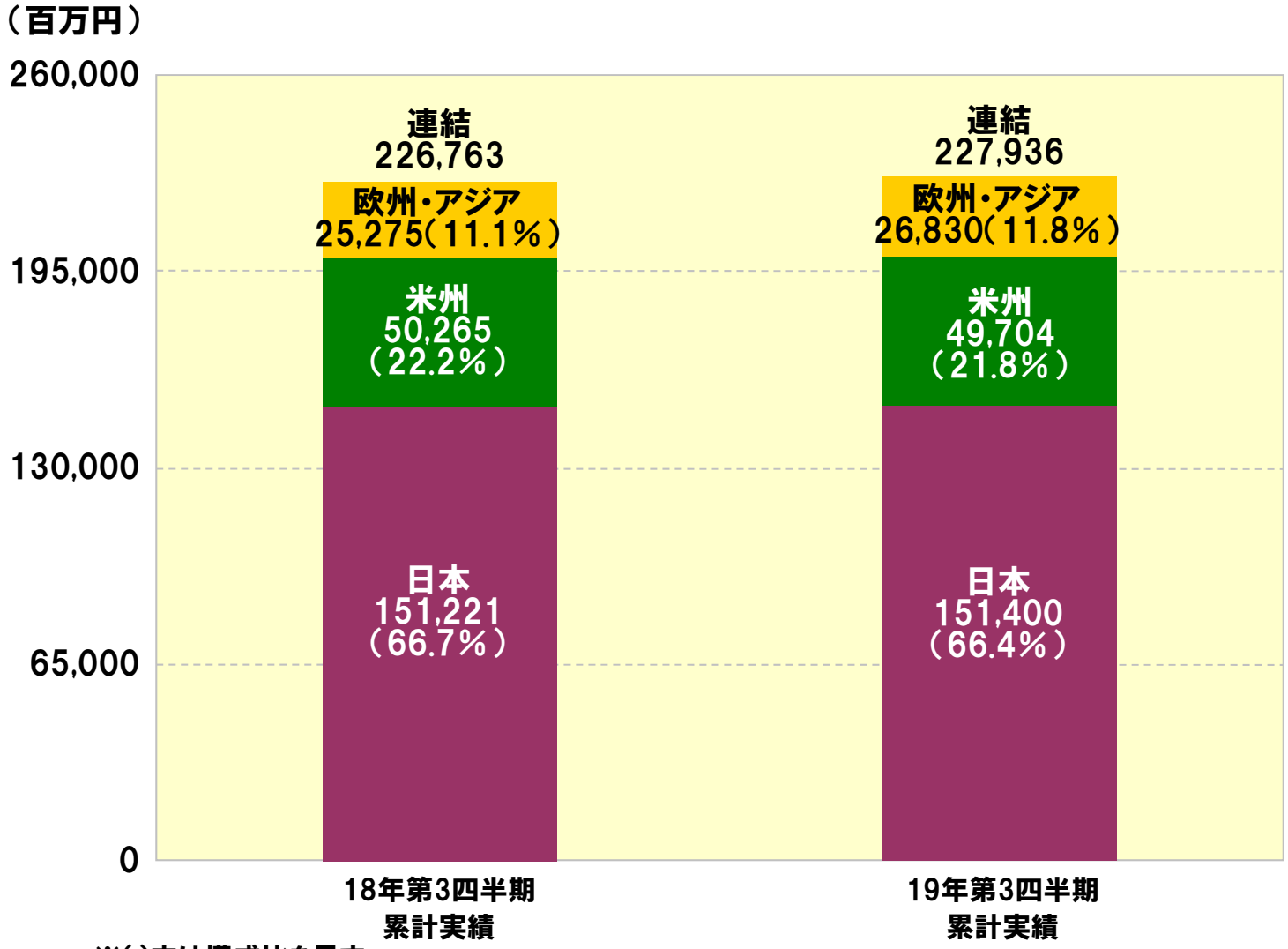
	18年第3四半期累計実績		19年第3四半期累計業績予想（19.5.7）		19年第3四半期累計実績					
							前年同期比		累計業績予想比	
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	増減額（百万円）	率（%）	増減額（百万円）	率（%）
売上高	226,763	100.0	230,900	100.0	227,936	100.0	1,172	100.5	-2,963	98.7
売上原価	139,575	61.6	143,100	62.0	140,806	61.8	1,231	100.9	-2,293	98.4
売上総利益	87,187	38.4	87,800	38.0	87,129	38.2	-58	99.9	-670	99.2
販売費及び一般管理費	55,094	24.3	57,900	25.1	57,762	25.3	2,667	104.8	-137	99.8
営業利益	32,092	14.2	29,900	12.9	29,366	12.9	-2,726	91.5	-533	98.2
経常利益	32,989	14.5	31,350	13.6	29,484	12.9	-3,505	89.4	-1,865	94.0
親会社株主に帰属する四半期純利益	22,510	9.9	21,200	9.2	20,564	9.0	-1,945	91.4	-635	97.0

連結売上高増減要因（国内・海外別）



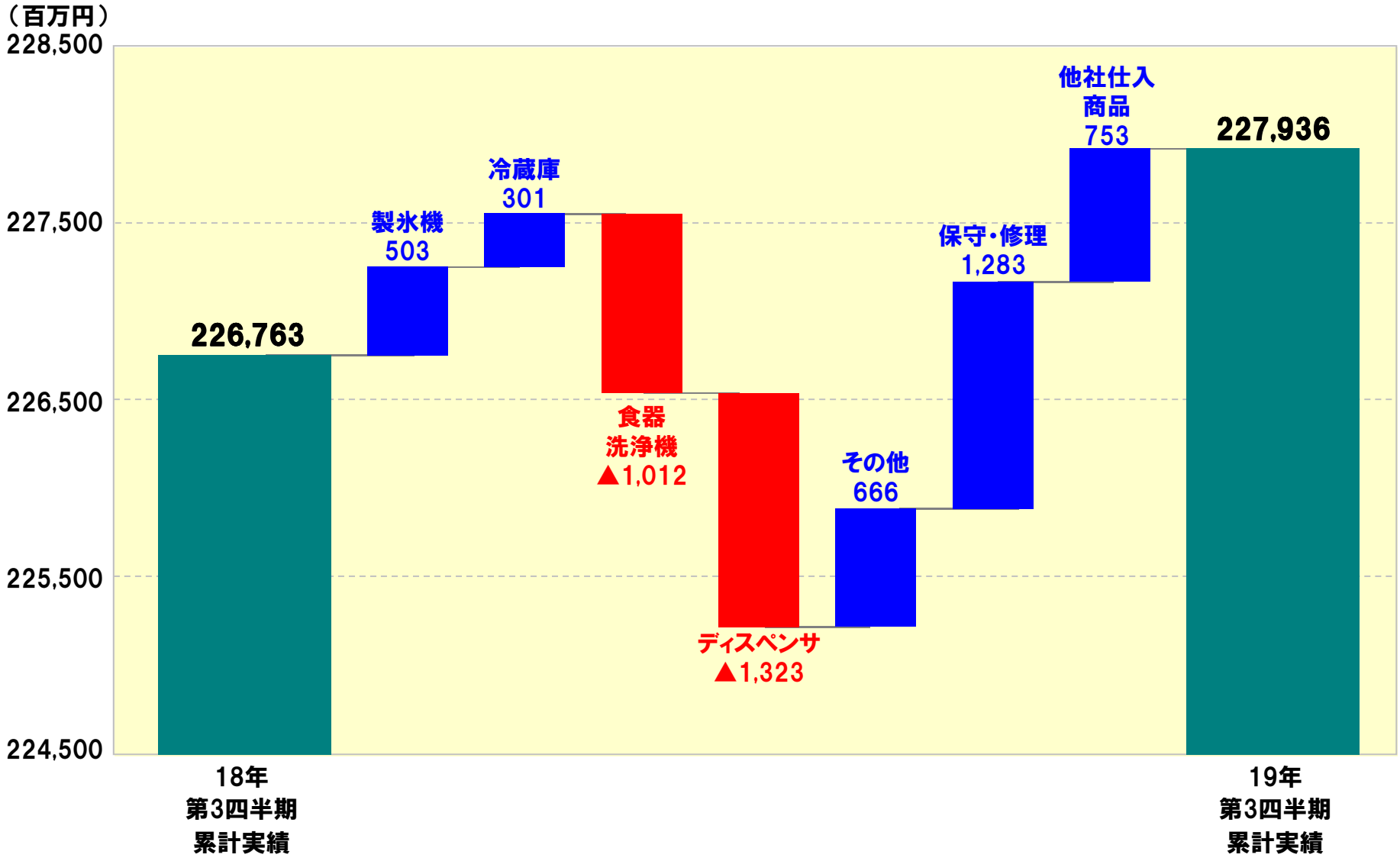
HOSHIZAKI

報告セグメント別売上高の前年同期比較



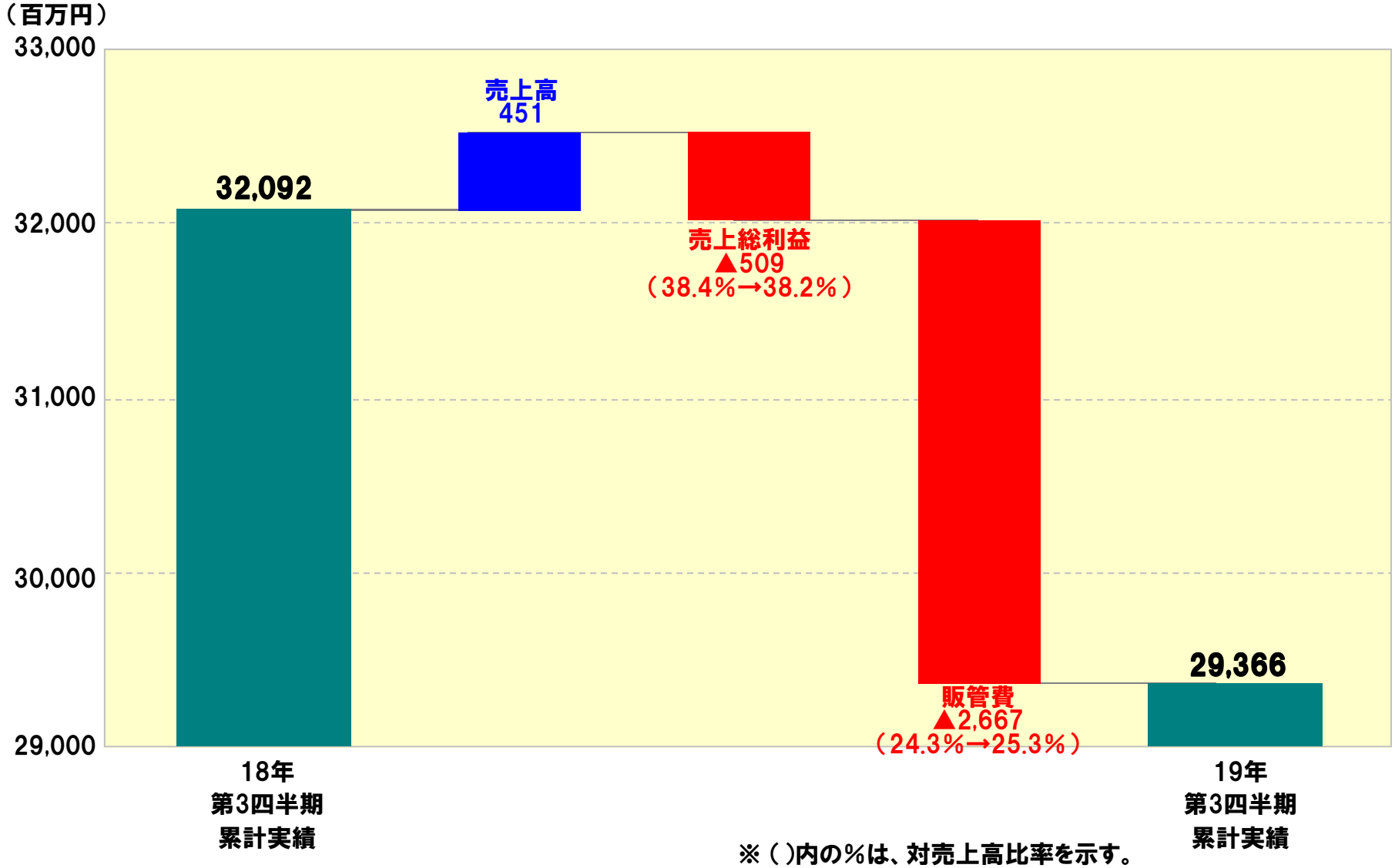
※( )内は構成比を示す。
※本社所在地エリアで区分（例. ランサー欧州は米州に算入）
（＝社内経営管理区分であり、有価証券報告書開示区分と同一）。

連結売上高増減要因（製品群別）



HOSHIZAKI

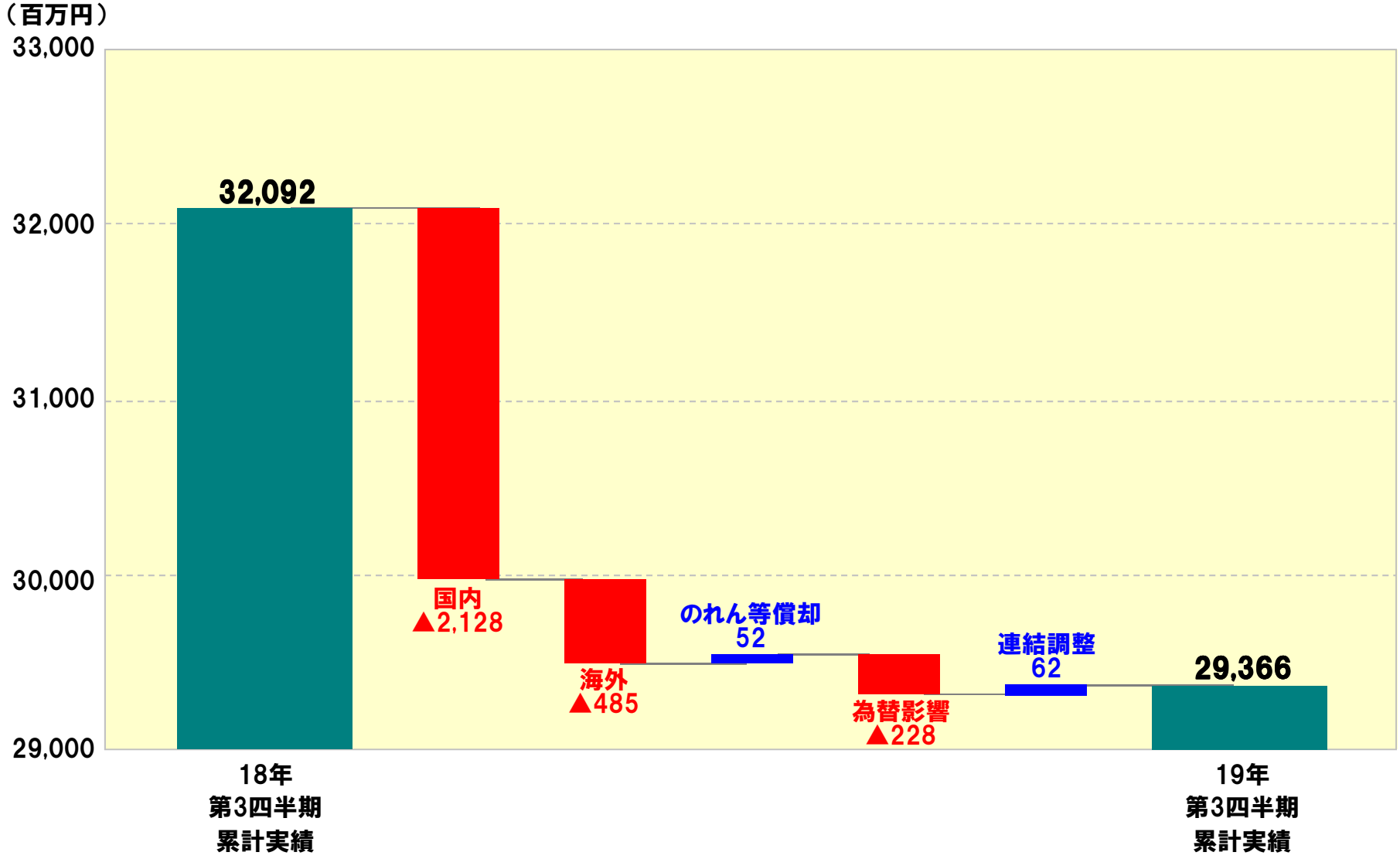
連結営業利益増減要因



※（ ）内の%は、対売上高比率を示す。

HOSHIZAKI

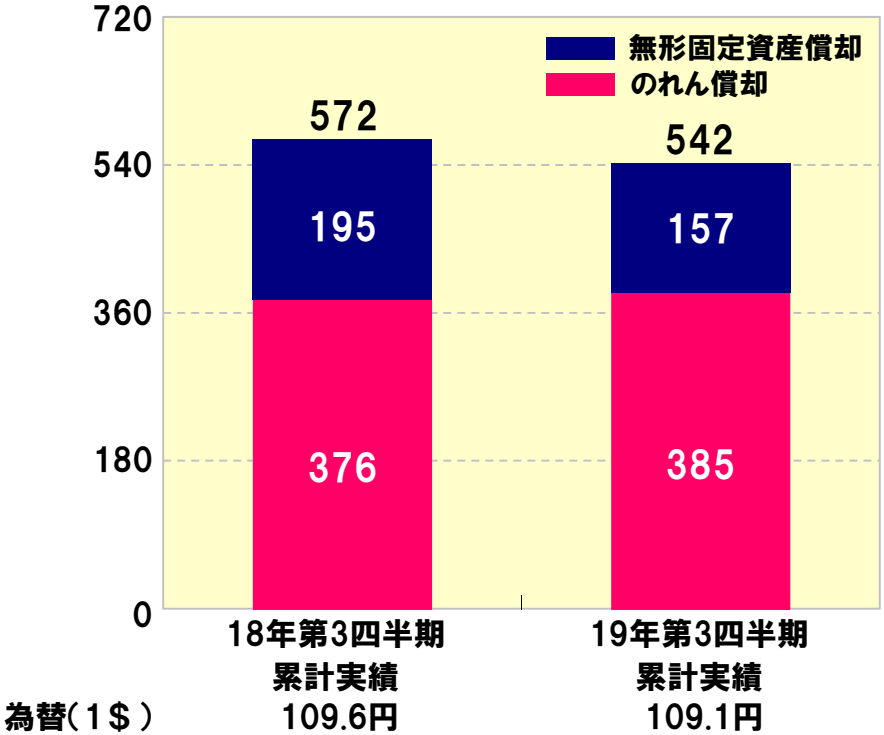
連結営業利益増減要因（国内・海外別）



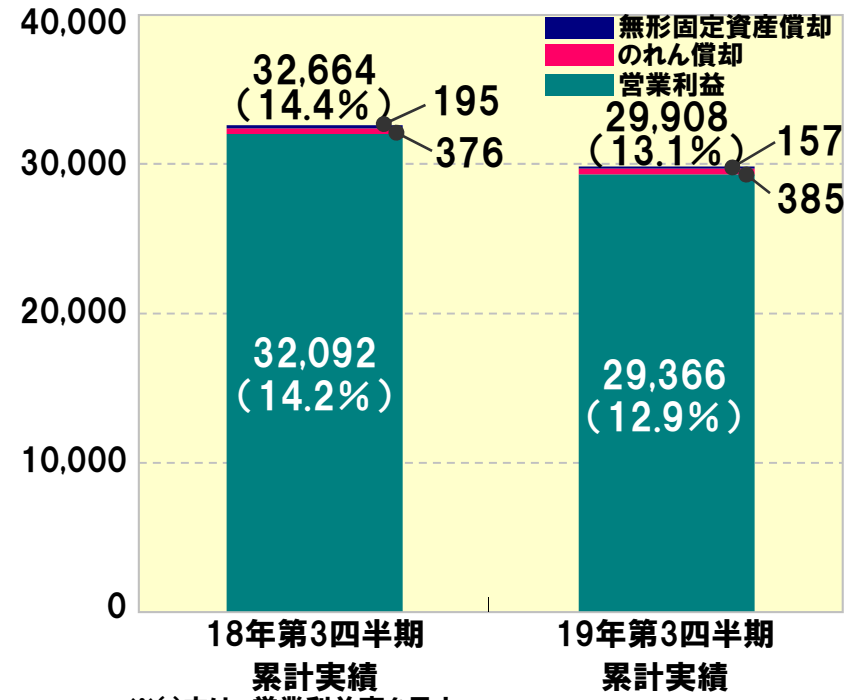
HOSHIZAKI

のれん等償却額の影響（連結）

のれん等償却額



営業利益+のれん等償却額



※( )内は、営業利益率を示す。

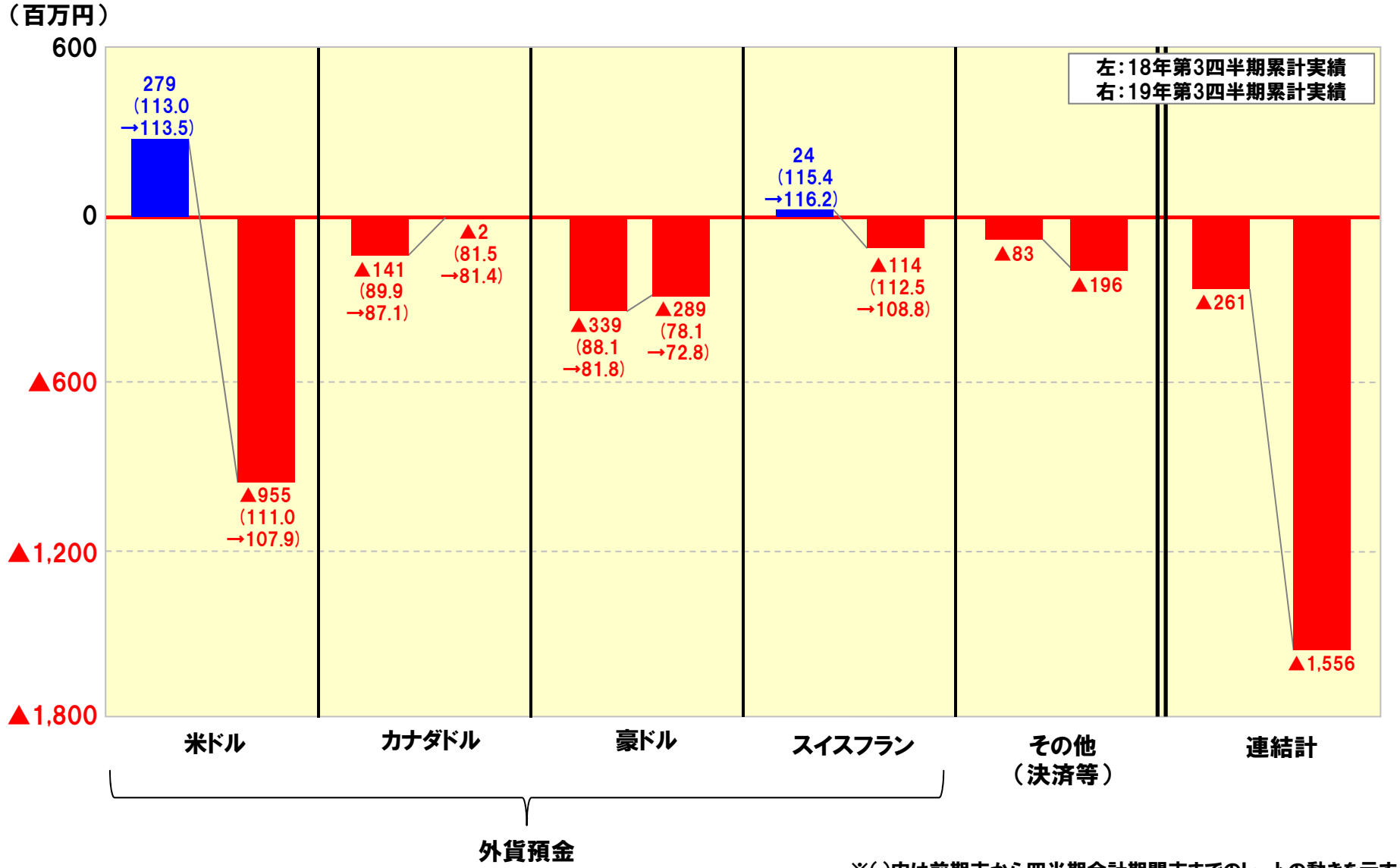
のれん等計上金額				
・LANCER	（06年2月買収	：17,451百万円	10年償却）
・GRAM	（08年9月買収	： 6,759百万円	12年償却）
・Western	（13年1月買収	： 2,198百万円	10年償却）
〃	（ 〃	： 2,439百万円	16年持分追加取得分）
〃	（ 〃	： 473百万円	18年持分追加取得分）
・JACKSON	（13年1月買収	： 1,006百万円	一括償却）
〃	（ 〃	： 2,020百万円	12年償却）
・Macom	（13年7月買収	： 6,690百万円	15年償却）
・愛雪	（15年6月買収	： 588百万円	一括償却）
〃	（ 〃	： 386百万円	10年償却）

※計上金額は、買収時の為替レートにて算出。

のれん等減損金額		
・Macom	（14年実施	： 3,186百万円）
	（15年実施	： 1,791百万円）
・愛雪	（16年実施	： 237百万円）
・GRAM	（17年実施	： 1,800百万円）

HOSHIZAKI

為替差損益内訳（連結）



※( )内は前期末から四半期会計期間末までのレートの動きを示す。

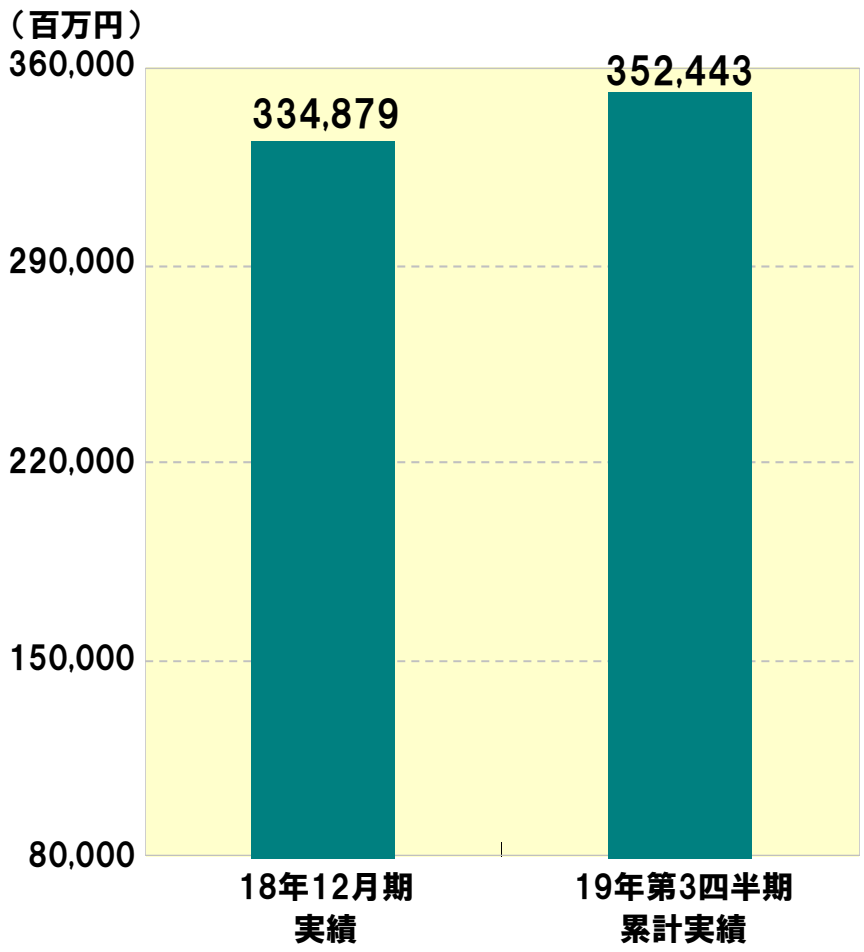
HOSHIZAKI

連結貸借対照表の概要

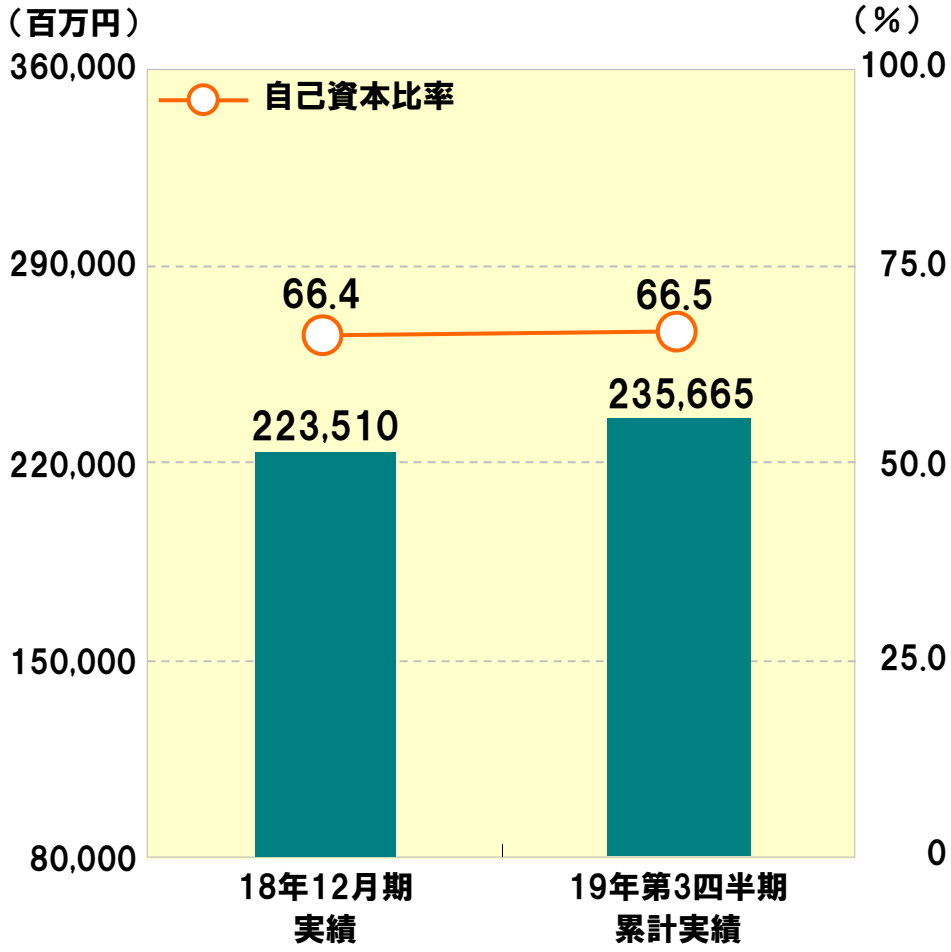
	18年12月期		19年第3四半期		
	金額（百万円）	構成比（％）	金額（百万円）	構成比（％）	前期末比増減額（百万円）
流動資産	272,560	81.4	288,522	81.9	15,961
（手元流動性）	205,263	61.3	217,513	61.7	12,250
（売上債権）	31,183	9.3	39,687	11.3	8,504
（たな卸資産）	31,910	9.5	27,530	7.8	-4,379
固定資産	62,318	18.6	63,920	18.1	1,602
資産合計	334,879	100.0	352,443	100.0	17,563
流動負債	88,243	26.4	92,814	26.3	4,570
（仕入債務）	17,664	5.3	19,318	5.5	1,653
（前受金）	26,699	8.0	25,419	7.2	-1,279
固定負債	23,124	6.9	23,963	6.8	838
負債合計	111,368	33.3	116,777	33.1	5,408
純資産合計	223,510	66.7	235,665	66.9	12,154
負債・純資産合計	334,879	100.0	352,443	100.0	17,563
現預金等（長期性預金含む）	204,263		217,513		13,250

連結総資産額・純資産額の前期末比較

総資産額



純資産額



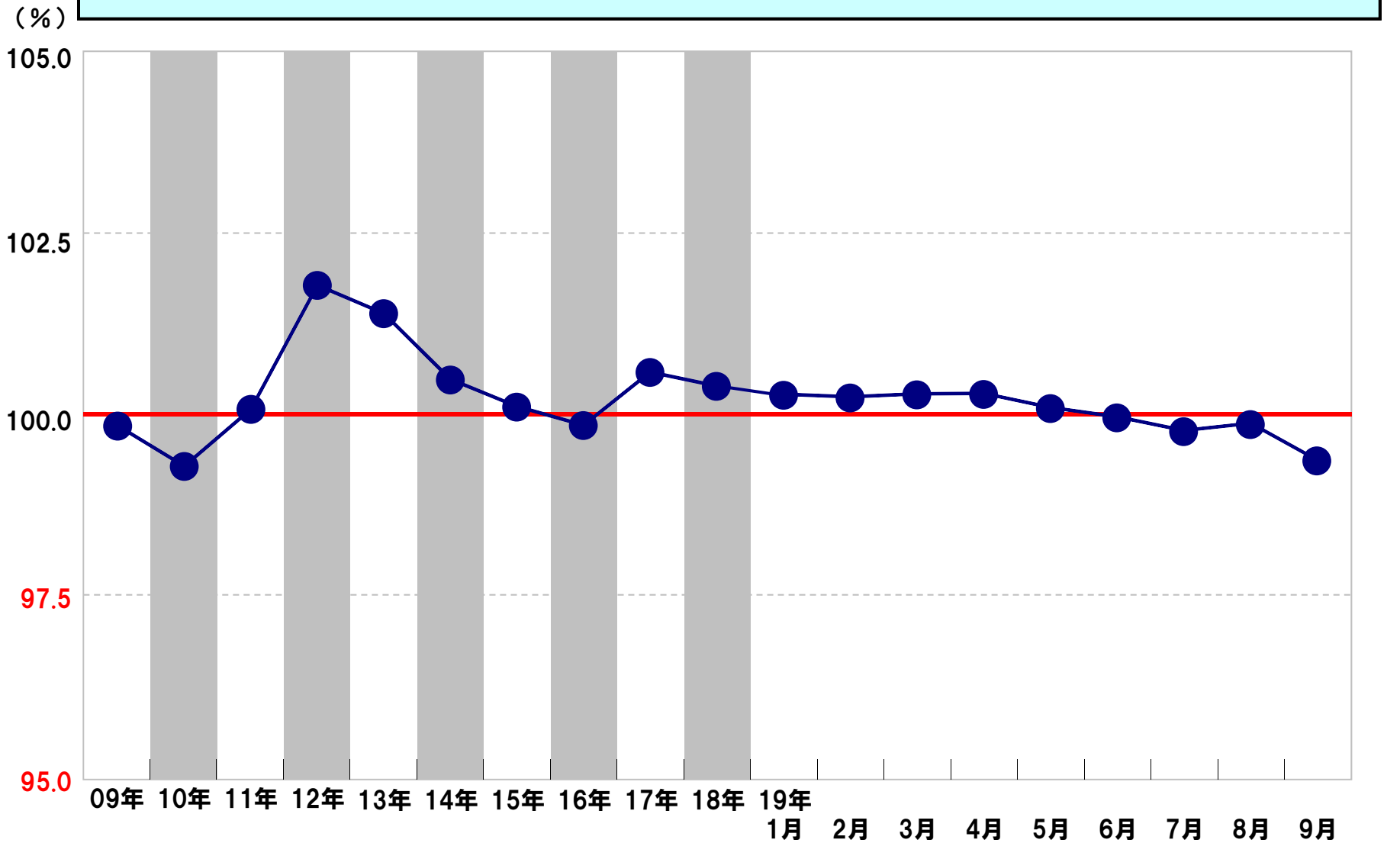
HOSHIZAKI

II. 2019年第3四半期 決算のポイント

HOSHIZAKI

国内：大手チェーン店　全店店舗数前期比・前年同月比

● 全店店舗数は、7月以降前年同月比マイナスで推移。

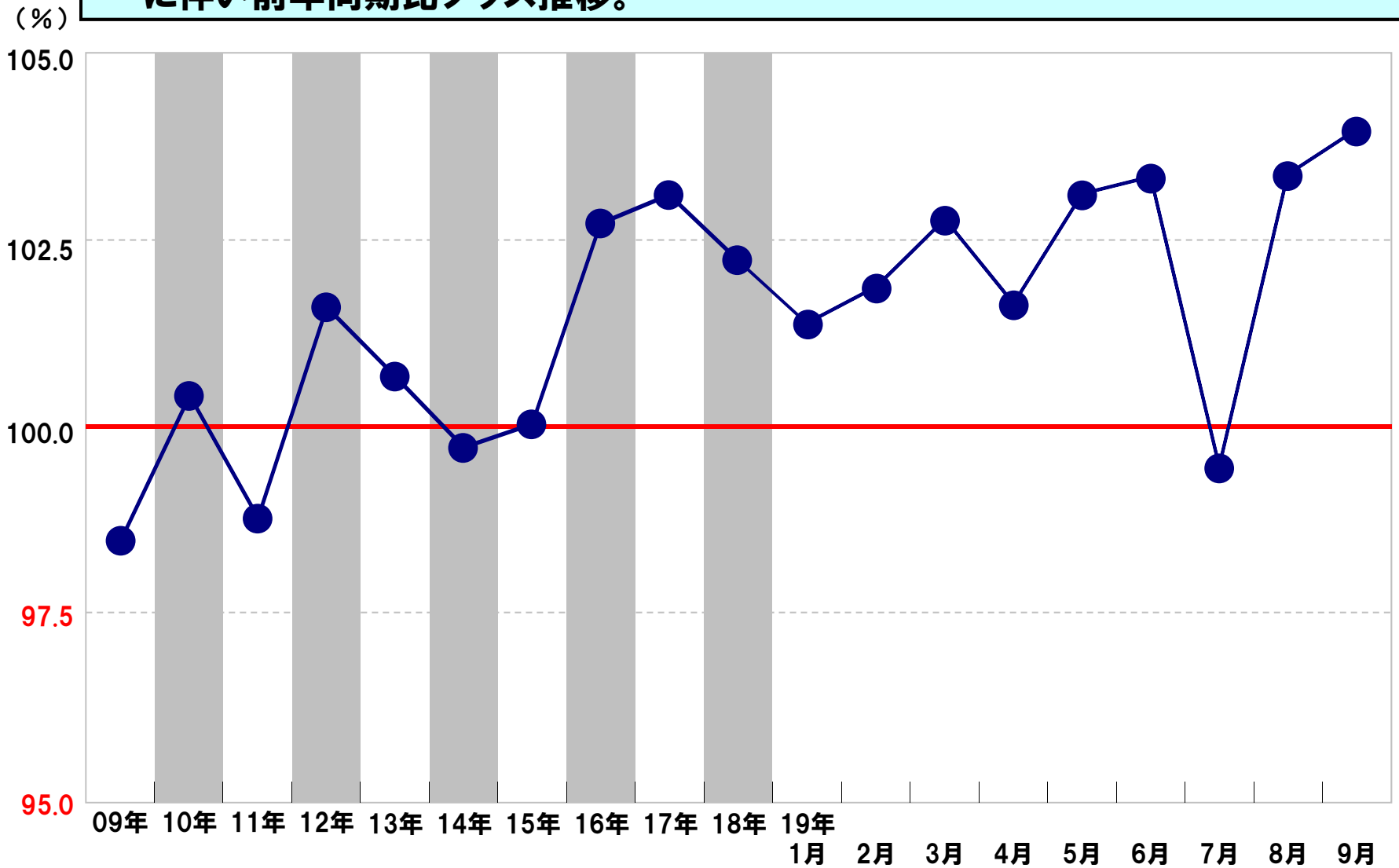


出典：日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査　年間データ」

HOSHIZAKI

国内：大手チェーン店　全店売上高前期比・前年同月比

- 全店売上高は、長梅雨の影響がみられた7月を除き、値上げによる客単価上昇等に伴い前年同期比プラス推移。

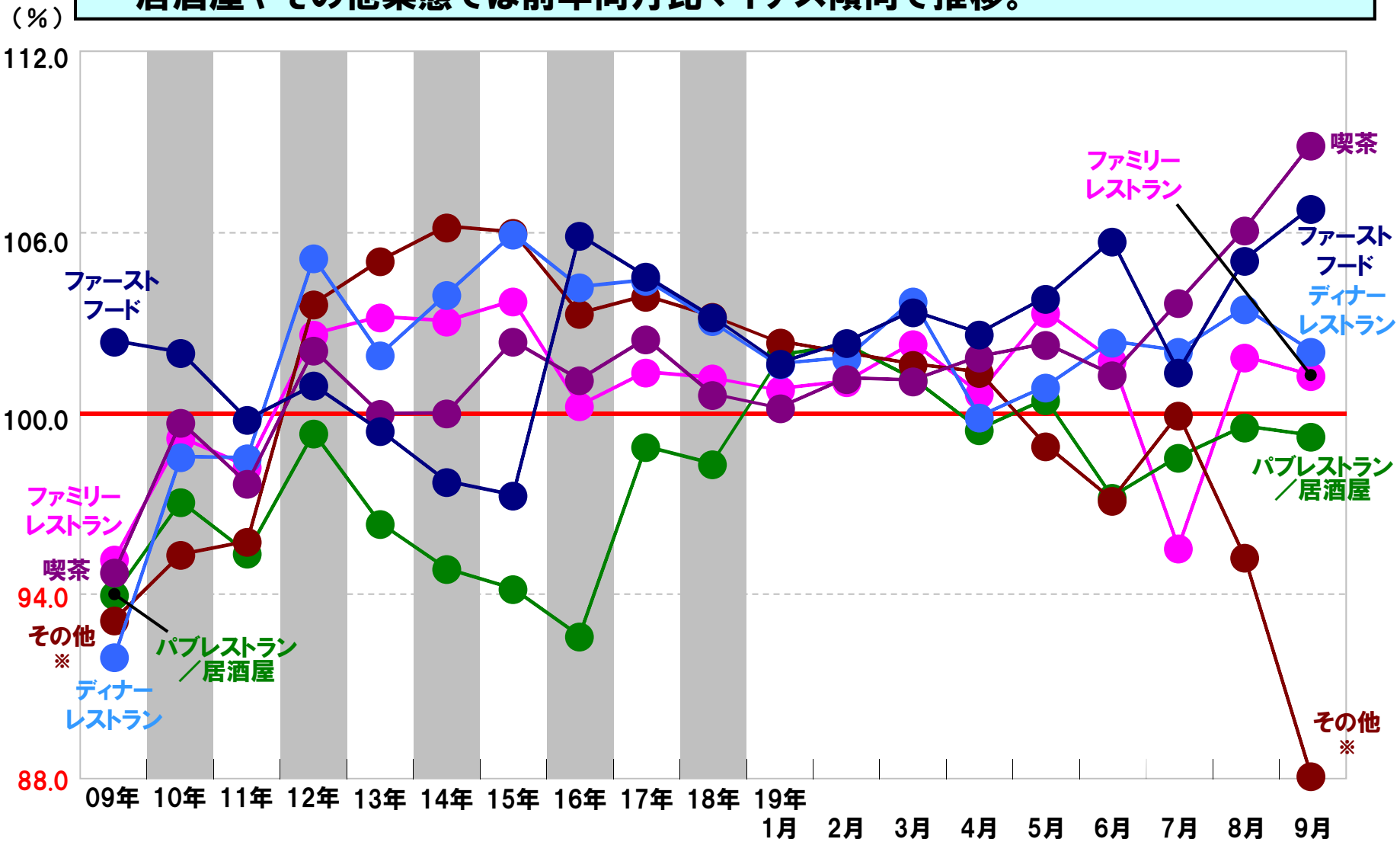


出典：日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査　年間データ」

HOSHIZAKI

国内：大手チェーン店　業態別売上高前期比・前年同月比

● ファーストフードを中心に、16年末よりプラス基調に推移。一方でパブレストラン／居酒屋やその他業態では前年同月比マイナス傾向で推移。



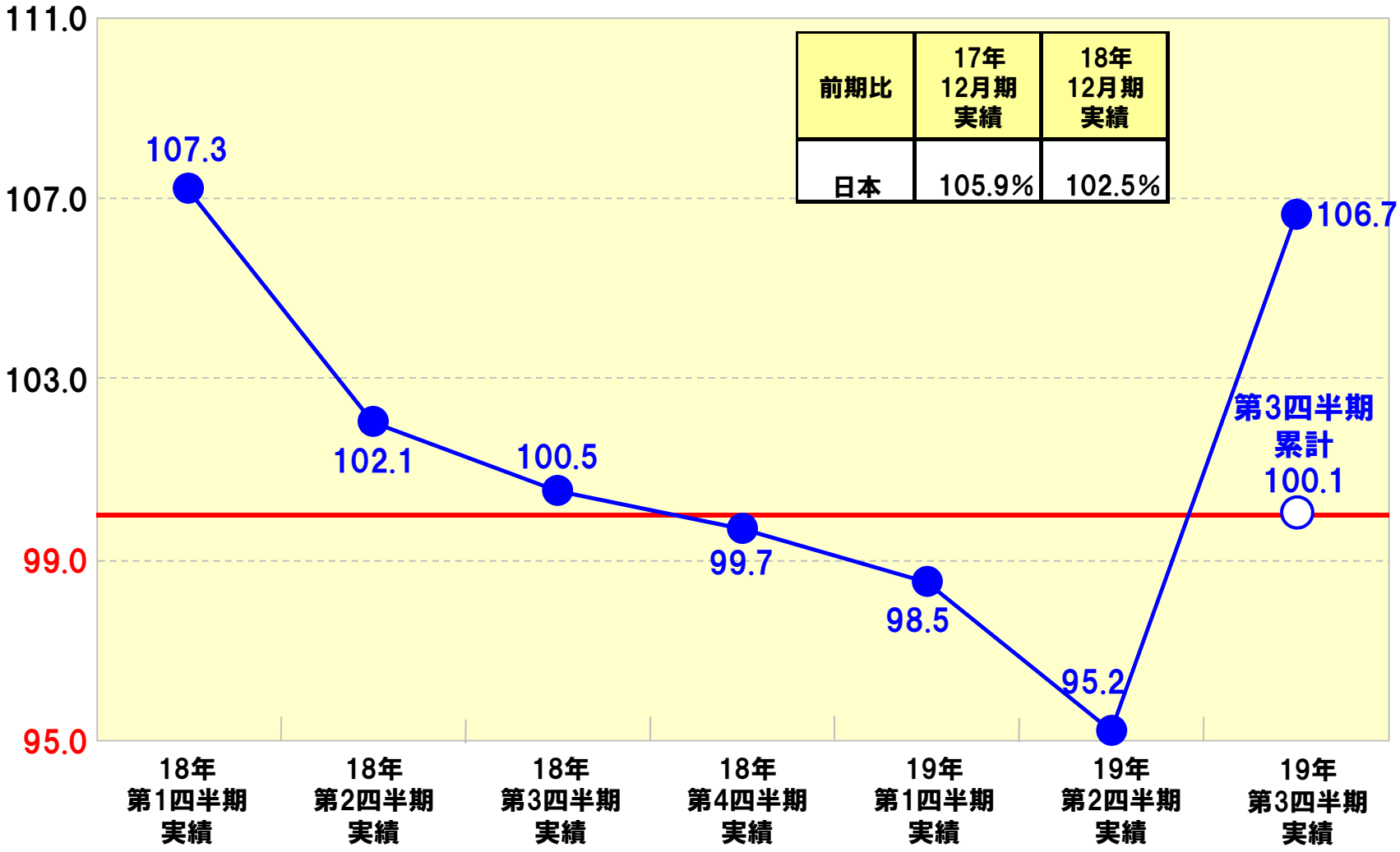
※その他業態：総合飲食、宅配ピザ、給食等。

出典：日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査　年間データ」

HOSHIZAKI

国内:売上高前年同期比推移

- 消費増税前の駆け込み需要や不適切取引の調査対応に伴う販売活動量低下からの回復等により増収に転換。



前期比	17年 12月期 実績	18年 12月期 実績
日本	105.9%	102.5%

HOSHIZAKI

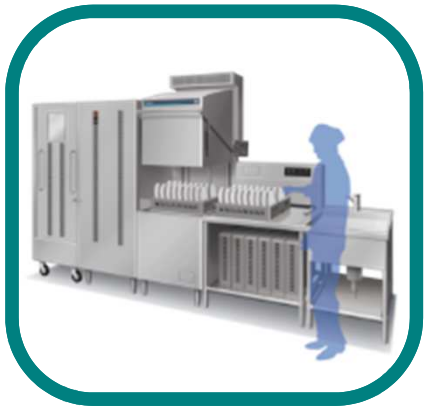
国内：収益貢献が期待される新商品及び戦略商品

既存市場の深掘

炭酸水ディスペンサ自動抽出仕様
- 自動抽出機能による人手不足解消
- 提供飲料の品質安定化
- 2019年内発売開始予定

冷蔵庫／冷凍庫
- 従来機種より省エネ性能を向上させたテーブル形モデルを追加
- フロントパネルを開けずにエアフィルターを取り出せる構造
- 2018年12月発売開始

スチームコンベクションオーブン
- 2/3サイズにバリエーション追加
- 自動洗浄機能やタッチパネル等、12の新機能を搭載
- 2018年6月発売開始



食器洗浄機（システム洗浄機）
- 食器の洗浄から収納まで自動運転
- 通常運転中はボタン操作不要（業界初）
- 空いている段を自動検知（業界初）
- 2019年8月発売開始

新規市場の開拓

ブラストチラー
- 7インチフルカラー液晶搭載により、操作性が向上
- 扉を閉めたまま庫内乾燥可
- 新たに20段タイプをモデルチェンジ
- 2019年5月発売開始

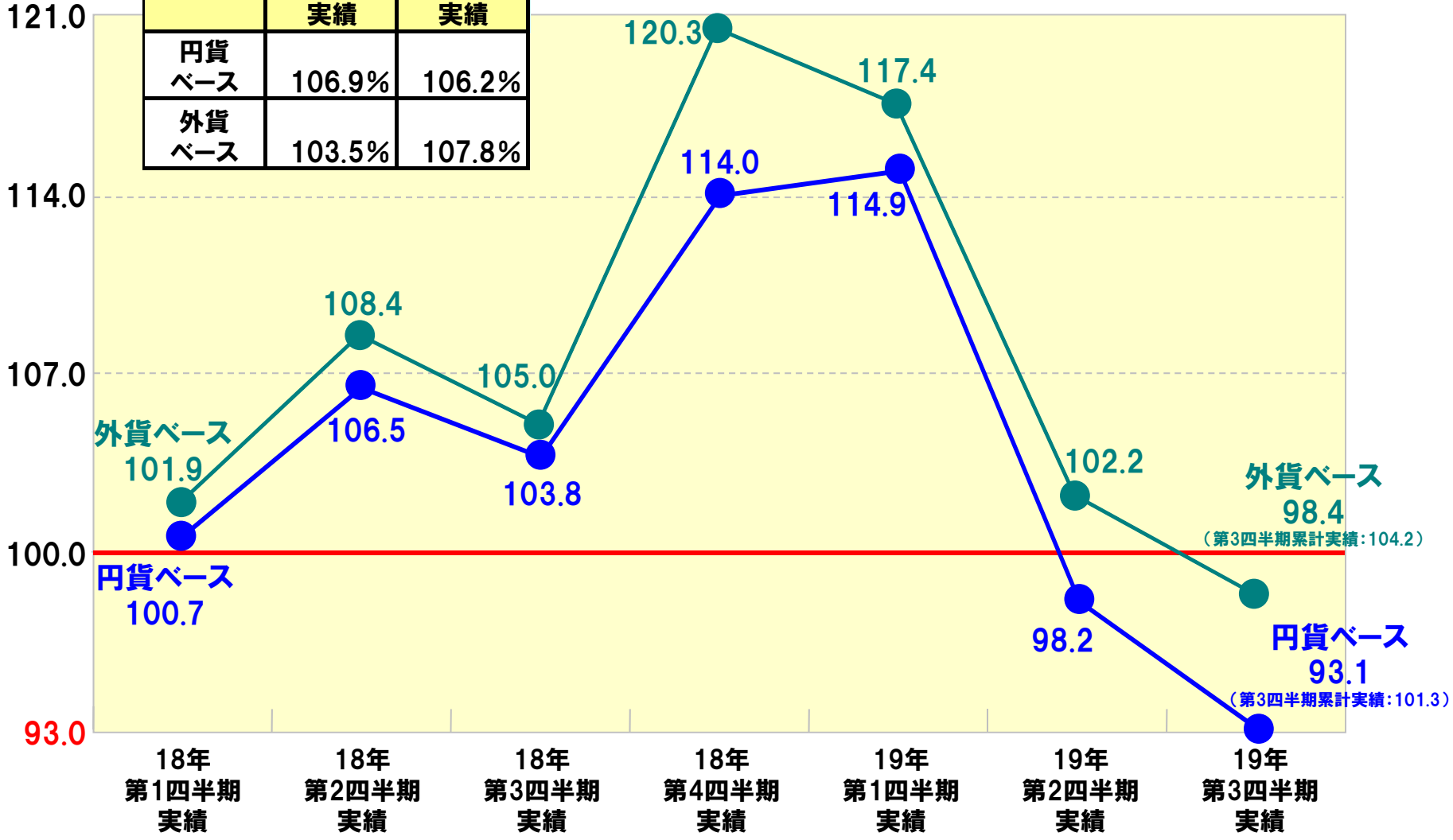
ドウコンディショナー
- 真空ガラス扉の採用により断熱性を向上し、結露を軽減（業界初）
- スチームコンベクションオーブンと連動した運転が可能
- 新たにタテ形モデルを追加
- 2018年8月発売開始

微酸性電解水生成装置
- 希塩酸食塩水を使用し、食品添加物範囲の微酸性電解水を精製（業界初）
- 2018年2月発売開始

電磁調理器
- 改正電安法に対応した低ノイズ仕様
- 利便性と高級感を向上させたデザイン
- 2018年12月発売開始

海外:売上高前年同期比(円貨・外貨)推移

前期比	17年 12月期 実績	18年 12月期 実績
円貨 ベース	106.9%	106.2%
外貨 ベース	103.5%	107.8%

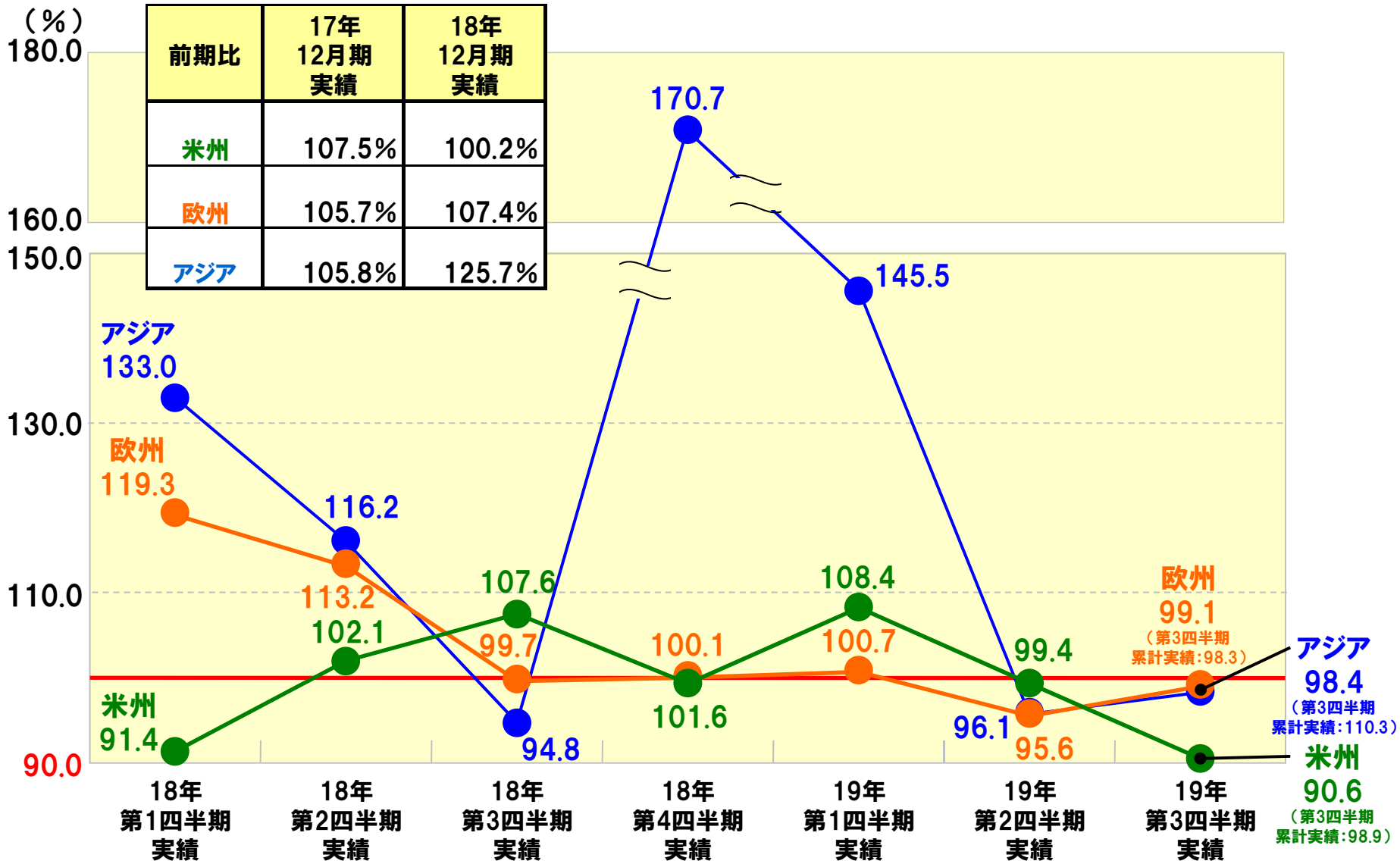


※外貨ベースは、17年第1四半期の実績為替レートで19年第3四半期までの全期間を円換算。

HOSHIZAKI

海外：エリア別※1売上高前年同期比（円貨ベース※2）推移

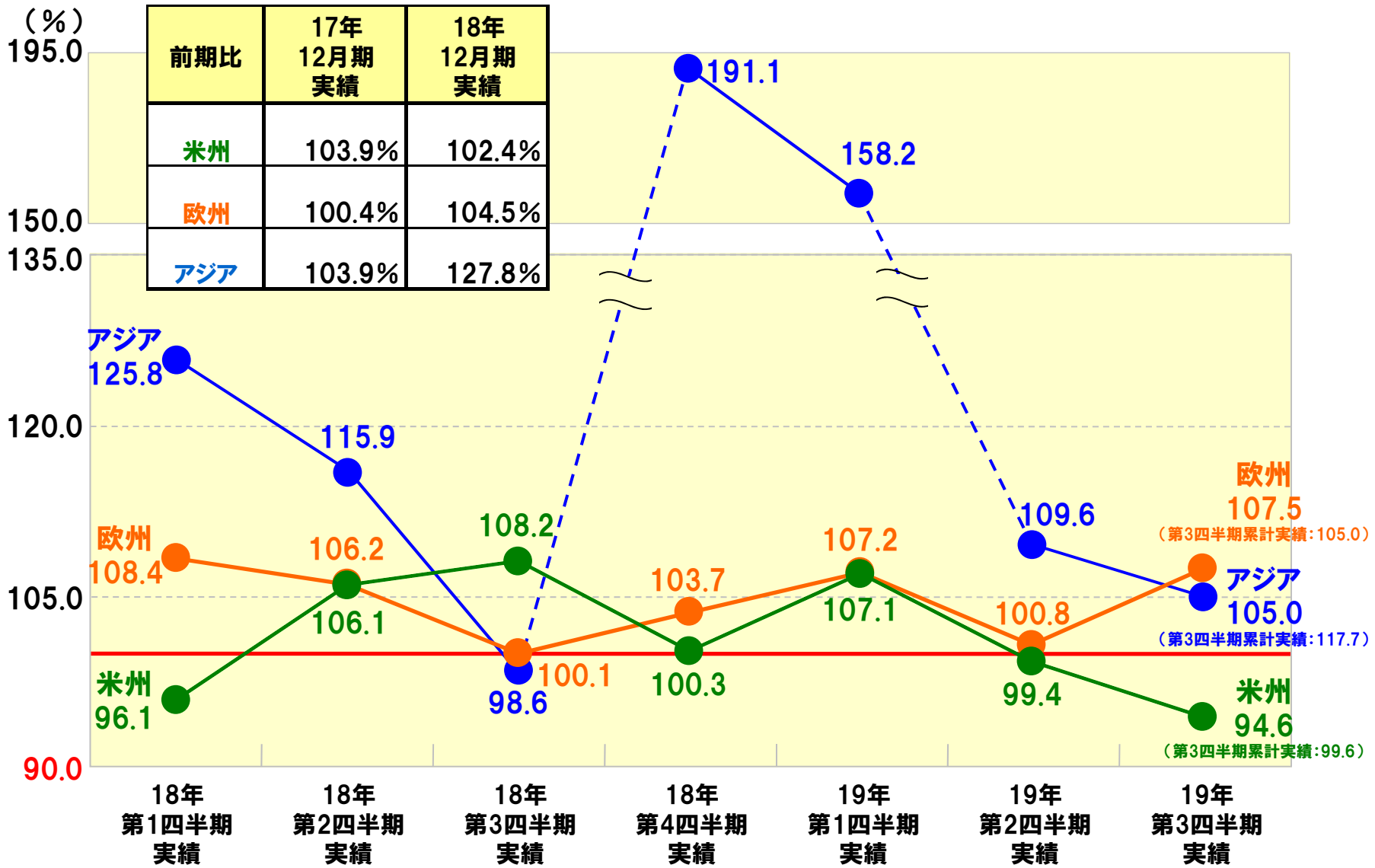
前期比	17年 12月期 実績	18年 12月期 実績
米州	107.5%	100.2%
欧州	105.7%	107.4%
アジア	105.8%	125.7%



※1：本社所在地エリアで区分（例．ランサー欧州は米州に算入）（＝社内経営管理区分であり、有価証券報告書開示区分と同一）。
※2：各四半期の実績為替レートで円換算。

海外：エリア別※1売上高前年同期比（外貨ベース※2）推移

前期比	17年 12月期 実績	18年 12月期 実績
米州	103.9%	102.4%
欧州	100.4%	104.5%
アジア	103.9%	127.8%



※1：本社所在地エリアで区分（例．ランサー欧州は米州に算入）（＝社内経営管理区分であり、有価証券報告書開示区分と同一）。
※2：17年第1四半期の実績為替レートで19年第3四半期までの全期間を円換算。

海外：収益貢献が期待される新商品及び戦略商品

米州

製氷機
- ホシザキアメリカ初のキューブアイス製氷機の生産開始
- ホシザキヨーロッパからの製造移管により納期の短縮が可能
- 2019年6月生産開始

飲料ディスペンサ
- 1台のディスペンサから同時に2人まで抽出可能
- 266種のドリンクをタッチパネルで選択
- 2018年11月発売開始

欧州

ノンフロン製氷機
- 欧州の環境方針への対応
- 省エネ性に優れ、ランニングコスト業界No.1シリーズのラインナップ拡充
- 2019年2月にノンフロン冷媒アイスディスペンサを発売開始

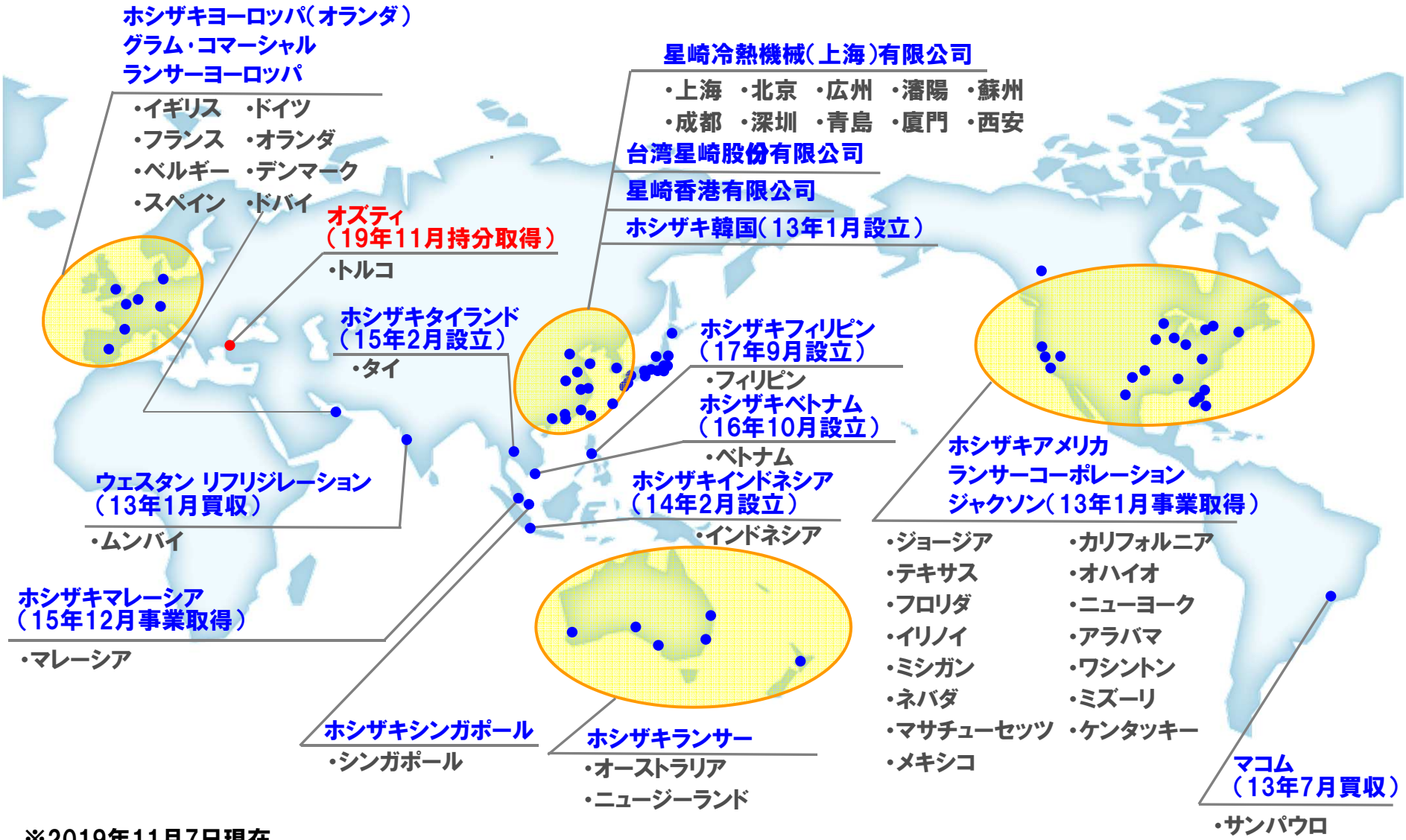
冷蔵庫
- 中東メーカーのOEM製品
- ボリュームゾーン攻略モデル
- 2017年7月発売開始

アジア・オセアニア

冷蔵庫
- アジア市場向け機種（銀星）
- 従来機に比べ冷却能力アップ
- 特注バリエーションを拡充
- 2019年5月に台下モデルを発売開始

食器洗浄機（ドアタイプ）
- 中国市場向け機種
- 洗浄能力、省エネ性能ともに日本国内同等の高スペックかつ競合優位性のある価格設定を実現
- 2019年5月発売開始

海外：グローバル販売ネットワーク



※2019年11月7日現在。

HOSHIZAKI

Ⅲ. 2019年第3四半期の特記事項

HOSHIZAKI

海外：Özti社の持分取得について

トルコのフードサービス機器メーカー
『Öztiryakiler Madeni Eşya San. Ve Tic A.S.』の持分取得（2019年11月）

Özti社の概要

- 所在地：トルコ　イスタンブール
- 事業の特徴：業務用フードサービス機器の開発・生産・販売
- 開発・生産・販売拠点：トルコ

シナジー効果創出

- トルコ市場トップメーカーとしての優位性
  - スチームコンベクションオーブンなどの熱機器を含めた幅広い製品ラインナップ
  - 製品技術および製品品質が強み
- ホシザキグループとの協業
  - 中東でのホシザキ製品の拡販
  - 欧州向け冷蔵庫の製造
  - アジア向け食器洗浄機の製造

Özti社の主力製品

HOSHIZAKI

企業価値向上に向けた取り組み

- 11月7日の弊社取締役会にて、中長期的な企業価値向上のための具体的施策を決議。先に実施している施策と合わせ、企業価値向上に向けた体制の更なる強化・充実を図る。

	企業価値向上施策	取り組み概要
11月7日取締役会にて決議	配当方針の変更 （2019年12月期より適用）	・業績に裏付けられた利益還元を積極的に行う姿勢をより明確にするために、株主還元基本方針を変更。 ➢ 配当金については、今後連結配当性向35%を目標とし、概ね30%から40%程度の間で継続的かつ安定的な配当の維持に努める。 ➢ 成長投資とのバランスや当社株式の市場価格等を考慮した上で、機動的な自己株式取得についても検討。
11月7日取締役会にて決議	取締役会機能強化に資する独立社外取締役の増員 （2020年3月定時株主総会にて提案）	・独立社外取締役を増員し、取締役会における割合を3分の1以上とすることで取締役会の監督機能を強化。 ・コーポレートガバナンス体制の更なる充実を図る。
	執行役員制度の導入 （2019年7月1日より導入）	・経営・監督と執行の分離を段階的に行い、取締役会をあるべき姿に近づけるべく執行役員制度を導入。 ・取締役会の監督機能の更なる強化・充実に引き続き取り組む。
	英文開示の実施 （2019年12月期第2四半期より実施）	・外国人株主比率の増加（2019年6月末時点において32%）を踏まえ、情報開示の更なる充実策として、英文による決算短信、決算説明会資料（要約版）の開示、英語版ホームページの開設を実施。 ・第3四半期以降も引き続き対象範囲を拡充。

親会社主導でガバナンス再構築に注力

原因分析（調査報告書）		改善方針（内部統制報告書）	改善策（内部統制報告書）
A	国内販売会社における目標プレッシャーの増幅	（1）目標達成プレッシャーをはじめとした組織風土の改善	①会社間及び関係者間でのコミュニケーション強化（納得感のある目標設定とプロセス重視を標榜）
B	取締役の過剰な兼務と販売会社間の競争促進		②組織風土の改善や営業の基本の習得にも十分配慮した研修体制の構築
			③一定役職者以上の人材について販売会社間の人材交流の段階的な促進
C	国内販売会社管理部門の脆弱化	（2）販売会社管理体制の強化に向けて、権限と責任の所在明確化	④販売会社次世代教育体制の整備（長期的・短期的視点での取り組み）
D	経営人材育成の不奏功		⑤グループ会社ガバナンス体制及び手法の見直しと強化
			⑥営業と管理のバランスを意識したグループ内部統制の強化
E	グループ内部統制の脆弱さ	（3）十分ではなかった内部通報や不正発生時のリスク管理意識の向上	⑦内部通報取扱や不正発生時のスキーム再構築（再発防止、組織的要因などを強く意識）
F	不正行為に対する対症療法的な対応		⑧内部通報の検討時メンバー再検討し、案件に適切な人材のアテンド実現

内部統制強化プロジェクトの発足

- 5月下旬の弊社取締役会にて、会長・社長をプロジェクトオーナー、取締役会をステアリングコミッティー（ステコミ）とした、内部統制強化PJ発足を決議。以下、6タスクを中心に内部統制強化を推進。

タスク		活動概要
1	グループ会社 最適ガバナンス方法 の確立	・ホシザキと国内販社間の最適ガバナンス体制の設計 ・地域統括機能の検討等海外グループ会社のガバナンス体制強化
2	内部統制項目の 追加と将来に 向けたIT化	・不正事案の洗い出しと対応策の策定 ・対応策としてのIT統制の推進と内部統制に資する将来的IT基盤のための構想着手
3	グループリスク管理 機能の確立	・包括的なリスクマネジメント体制の構築 ・内部通報に対する対応強化のための専門家登用等体制整備
4	国内販売会社 目標管理制度・ 人事制度の見直し	・会社方針に関して上司・部下の相互理解を深めるための目標設定の適正化 社内コミュニケーションの充実 ・管理能力に重きを置いた人事評価や昇格要件の策定と育成と不正防止を目的とした ローテーション制度の確立
5	ホシザキと グループ会社の 管理機能最適化	・グループ管理部の機能強化と国内販売会社内管理部の強化 ・ホシザキアメリカ経理部門の機能適正化とその他海外グループ会社の経理能力の把握
6	コンプライアンス、 内部統制強化に貢献する 教育体系の整備	・不正防止・内部統制や営業基本動作を含む包括的教育体系の見直し ・全タスクに関わる教育状況の把握と教育の実効性把握

各タスクの進捗状況(1/2)(19年10月末時点)

- 10月末時点で各タスクとも概ね順調に推移。 一部の活動を除き、2019年度中には完了予定。

タスク		分類	活動内容	進捗状況
1	グループ会社 最適ガバナンス方法 の確立	国内	国内販社のガバナンス強化のための体制検討及び、国内販社社長の過剰兼務の段階的解消推進	取組中
		海外	海外子会社の管理部門、内部統制関連部門とのネットワーク構築推進及び、将来的な地域統括機能の可能性検討	取組中
2	内部統制項目の 追加と将来に 向けたIT化	内部統制強化	不正事例の洗い出し及び不正に対する対応策の策定、並びに統一的な内部統制手続きの周知徹底	取組中
		IT基盤強化	不正対応策及び既存統制項目における、IT統制対応項目の抽出・検討、並びに段階的・計画的なシステム改修の実施	取組中
3	グループリスク管理 機能の確立	体系的リスクマネジメントの強化	顕在リスクの重大性・対応方針を判断する仕組み作り	取組中
		リスク情報の対応強化	内部通報における検討会の運用変更	取組中

各タスクの進捗状況(2/2)(19年10月末時点)

タスク		分類	活動内容	進捗状況
4	国内販売会社 目標管理制度・ 人事制度の見直し	目標設定の適正化	目標設定の妥当性確認プロセス構築及び、目標設定とウェイトの適正化、目標設定プロセスの構築	完了
		人事評価制度の適正化	評価指標、評価ウェイトの見直し及び、共通フィードバック方法の確立	取組中
		社内コミュニケーションの充実	会議体の目的と開催頻度の再定義及び、360度評価フィードバック研修実施	取組中
		昇進・ローテーション制度の仕組み化	マネジメント必要要件及び、ジョブローテーション制度に関するガイドライン作成・展開	取組中
5	ホシザキと グループ会社の 管理機能最適化	グループ管理部の機能強化	グループ管理部の機能設計及び、国内販社管理部門の内部統制対応・各種教育等の実施状況確認・指導計画策定	取組中
		国内販社内管理部門強化	管理責任者会議等と連動した国内販社の管理部強化	取組中
		不正会計防止 (海外)	ホシザキアメリカ経理部門強化へ向けての支援	取組中
6	コンプライアンス、 内部統制強化に貢献する教育体系の整備	教育体系の見直し	国内販社における教育情報の収集及び教育体系の再構築	取組中
		不正防止/内部統制関連教育強化	不正防止、コンプライアンス意識向上のための実効性ある教育の実施及び、海外マネジメントを対象とした内部統制基礎教育の実施	完了
		国内販社の営業教育強化	中間管理職の指導力強化教育の実施及び、上司部下間のコミュニケーション改善を目的とした教育の実施	完了

Ⅳ. 会社概要・事業内容

HOSHIZAKI

会社概要

- 社　　名 ：ホシザキ株式会社
- 本　　社 ：愛知県 豊明市 栄町南館3-16
- 代　表　者 ：代表取締役社長　小林靖浩
- 設　　立 ：1947年2月
- 事　業　内　容 ：フードサービス機器の研究開発、製造、販売及び保守サービス
- 資　本　金 ：8,021百万円（2019年9月末現在）
- 業　　績
  （2018年12月期連結）
  - ・売上高　292,774百万円
  - ・営業利益　36,446百万円
  - ・当期純利益　25,717百万円

  （※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益）
- 連結グループ会社 ：51社（国内18社、米州13社、欧州・アジア等20社）
  （2019年9月末現在、ホシザキ含む）
- 社　　員　　数 ：1,178名（個別）、13,051名（連結）
  （2019年9月末現在）
- 営　業　拠　点　数 ：437ヶ所
  （2019年9月末現在）

グローバルネットワーク（生産・販売拠点）

グラム・コマーシャル

ホシザキヨーロッパ（イギリス）

蘇州工場

ウェスタン　リフリジレーション

グラム・コマーシャル
GRAM COMMERCIAL A/S

ホシザキヨーロッパ（イギリス）
HOSHIZAKI EUROPE LIMITED

ホシザキヨーロッパ（オランダ）
Hoshizaki Europe B.V.

ランサーヨーロッパ
Lancer Europe

星崎電機（蘇州）有限公司
HOSHIZAKI SUZHOU CO.,LTD.

ホシザキマレーシア
HOSHIZAKI MALAYSIA SDN. BHD.

オズティ
Öztiryakiler Madeni Eşya San. Ve Tic A.S.

ホシザキタイランド
HOSHIZAKI（THAILAND）LIMITED

ウェスタン リフリジレーション
Western Refrigeration Private Limited

ホシザキインドネシア
PT. HOSHIZAKI INDONESIA

ホシザキシンガポール
HOSHIZAKI SINGAPORE PTE LTD

ホシザキベトナム
HOSHIZAKI VIETNAM CORPORATION

星崎冷熱機械（上海）有限公司
HOSHIZAKI SHANGHAI CO.,LTD.

ホシザキ韓国
Hoshizaki Korea Co.,Ltd.

ホシザキ
HOSHIZAKI CORPORATION

本社工場（愛知県）

島根本社工場

島根第二工場

島根横田工場

島根第一工場

島根第三工場

ホシザキランサー
HOSHIZAKI LANCER

ホシザキフィリピン
HOSHIZAKI PHILIPPINES CORPORATION

台湾星崎股份有限公司
HOSHIZAKI TAIWAN, Inc.

星崎香港有限公司
Hoshizaki Hong Kong Co., Limited

ピーチツリーシティ工場

グリフィン工場

ランサーアメリカ工場

ジャクソン
JACKSON WWS, INC.

ホシザキアメリカ
HOSHIZAKI AMERICA, INC.

ランサーコーポレーション
LANCER CORPORATION

ランサーメキシコ工場

ジャクソン

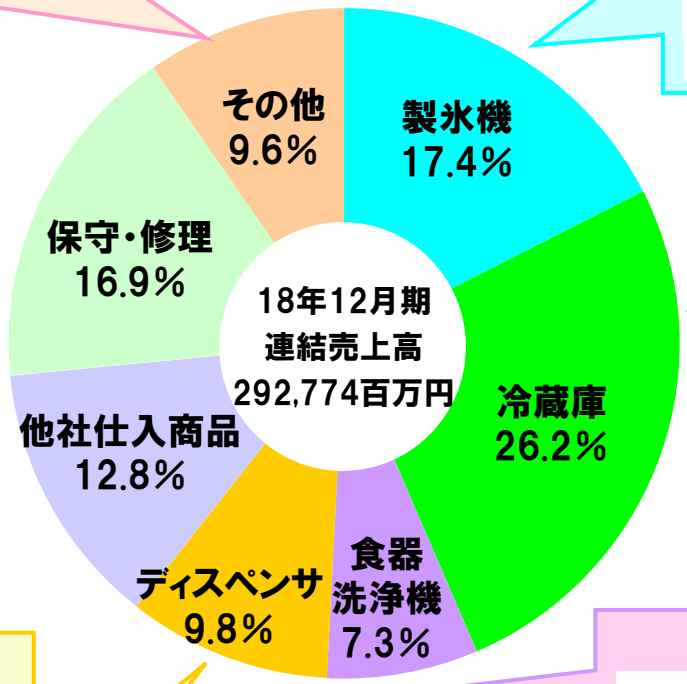
マコム

マコム
Aços Macom Indústria e Comércio Ltda

※2019年11月7日現在。

HOSHIZAKI

主要製品群と売上高構成



その他

真空包装器

スチームコンベクション
オーブン

ドウコンディショナー

温冷配膳車

製氷機

キューブアイス製氷機

アイスディスペンサ

冷蔵庫

タテ形冷蔵庫

テーブル形冷蔵庫

食器洗浄機

食器洗浄機

ラックコンベア式
食器洗浄機

ディスペンサ

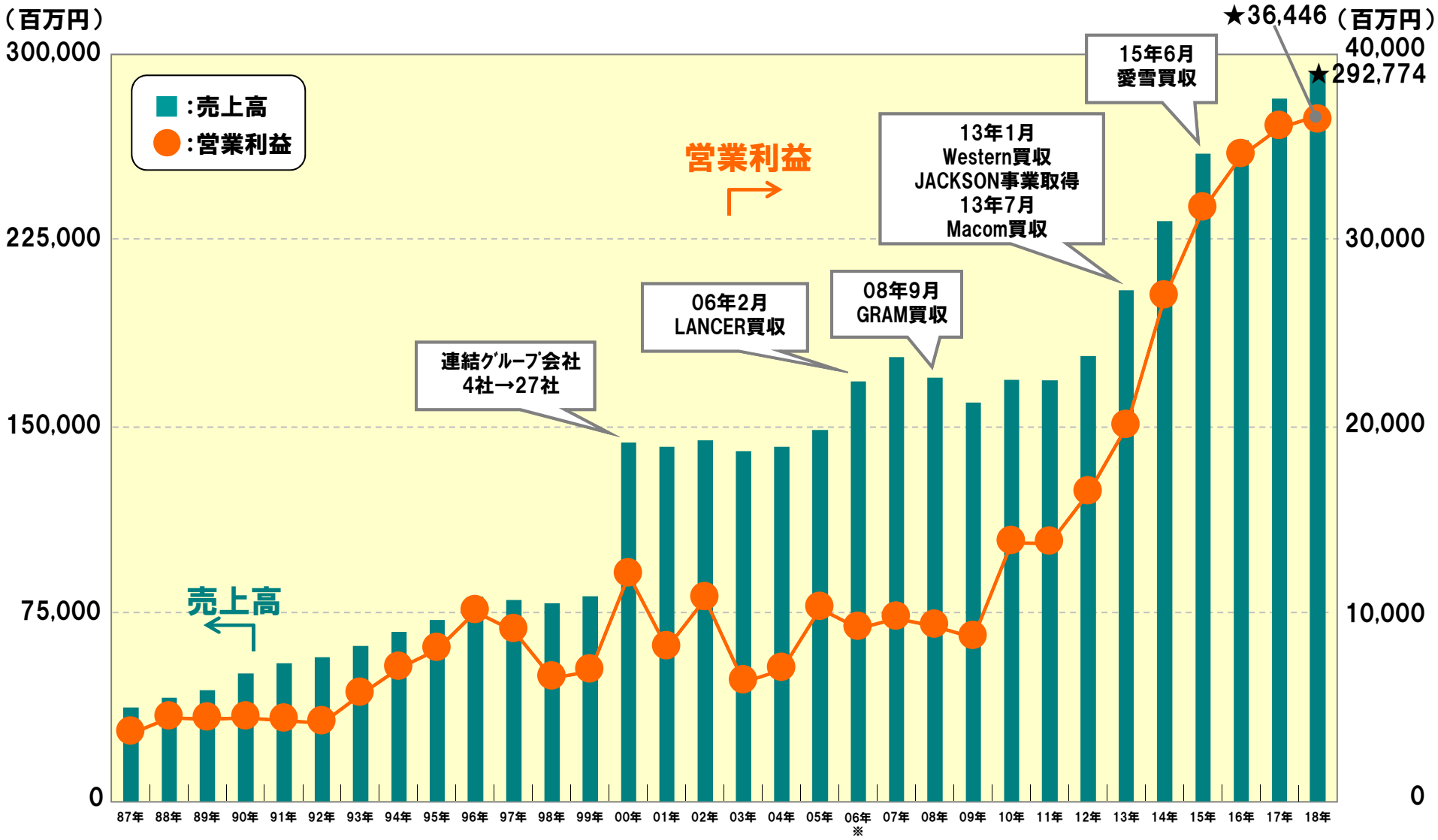
ディスペンサ

生ビールディスペンサ

コールドウォーター
ディスペンサ

HOSHIZAKI

長期業績推移（連結）



★過去最高収益を示す。

※12ヶ月換算

HOSHIZAKI

本資料における注意事項等

- 本資料にはホシザキ株式会社(以下、弊社)の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述及び資料が記載されております。
- これらの将来的予測に関する記述及び資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき弊社が判断した予測です。
- また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。
その為、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

【本資料及び弊社IRに関するお問い合わせ先】

ホシザキ株式会社　経理部 企画課

TEL (0562)96-1320

URL http://www.hoshizaki.co.jp/