



統合報告書 2023 の発行にあたり

統合報告書 2023 Contents

はじめに

- 01 統合報告書 2023 の発行にあたり
- 02 統合報告書 2023 Contents
- 03 ホシザキグループの 2022 年

ホシザキの価値観と目指す姿

- 05 価値観と目指す姿
- 07 成長の軌跡
- 09 事業概況
- 11 財務・非財務ハイライト
- 13 トップメッセージ

目指す姿の達成に向けた実行戦略

- 21 価値創造プロセス
- 23 価値創造プロセスのポイント
- 25 ありたい姿の実現に向けたマテリアリティ
- 29 財務・資本戦略
- 33 人的資本
- 35 知的資本
- 37 製造資本
- 38 社会関係資本
- 39 5ヵ年経営ビジョンの数値目標と全社戦略
- 41 国内事業の価値創造ストーリー
- 47 海外事業の価値創造ストーリー

株主・投資家から寄せられた主な意見に対する対応

- ・マテリアリティのKPI設定 p.25-28
- ・資本政策、資金使途の明確化についての説明 p.29-32
- ・人材育成と企業価値向上に向けた取り組み p.33-34、63-65
- ・M&Aの実績と価値創造ストーリー p.49-50
- ・ホシザキグループにおけるサステナビリティ推進 p.51-52
- ・気候変動およびフロンガス対応に関する開示の充実 p.53-58
- ・女性管理職の育成、ダイバーシティの推進 p.64-65
- ・指名・報酬委員会設置による変化、役員報酬開示の充実 p.68-69、74-76

編集方針

ホシザキ統合報告書 2023 は、中長期的な経済価値のみならず社会・環境価値の向上に向けて、ホシザキグループの目指す姿、ビジネスモデルや有する各資本、事業戦略、ESG推進体制などを説明し、ステークホルダーの皆様との対話に役立てることを目的としています。編集にあたっては、IFRS 財団の「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省の「価値協創ガイドライン 2.0」、伊藤レポート 3.0 および人材版伊藤レポート 2.0、「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)」などを参考にしています。

報告対象範囲

対象組織：ホシザキおよび連結・持分法適用のグループ会社

対象期間：2022 年度（2022 年 1 月 1 日から 12 月 31 日）を主たる報告対象期間としています。対象期間と異なる場合は、注釈などを入れております。

対象読者：ホシザキグループと関わりのある全てのステークホルダーの皆様

社名表記：「ホシザキ」、「当社」はホシザキ単体を示し、グループ会社を含む場合は、「ホシザキグループ」、「当社グループ」と表記しています。

将来見通しに対する注意事項

本統合報告書の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、当社の将来に関する見通しおよび計画に基づいたものです。これらの将来予測は、リスクや今後の不確実性を含んでおり、実際の成果や業績などが本統合報告書の内容と異なる可能性がありますことをご留意ください。

サステナビリティへの取り組み

- 51 サステナビリティへの取り組み
- 53 環境に対する取り組み
- 56 気候変動への対応
- 59 社会への取り組み

価値創造の基盤

- 67 社外取締役座談会
- 71 経営基盤の強化
- 81 役員一覧
- 83 ステークホルダーとの対話・エンゲージメント

データ・会社情報

- 85 財務関連情報
- 87 過去 10 年間の財務データ
- 89 連結財務諸表
- 92 会社概要・株式概要

はじめに

2022 年、ホシザキグループは初めての統合報告書を発行しました。情報開示を含めた ESG 活動を経営の重要事項の 1 つと捉えサステナビリティ活動の強化および浸透を図るとともに、ステークホルダーの皆様とのエンゲージメントを通じた社内外の声を積極的に経営に取り込んでできました。その成果として、GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）が選ぶ「改善度の高い統合報告書」に選出されました。2023 年はマテリアリティに KPI を追加設定するなど、引き続き皆様の期待に応えるべく、取り組みを強化していきます。

ホシザキグループのお客様であるフードサービス業界は、コロナ禍の厳しい経営環境から脱し、回復が鮮明化しつつあります。そのような中、ポストコロナ時代を見据えて、お客様が抱える省エネルギー、環境負荷低減、人手不足などの課題解決に向けた事業活動を強化しています。具体的には、他社に先駆けて自然冷媒を採用した冷蔵庫の積極的な市場投入、水使用量の少ない自動化された食器洗浄機やフードサービス用ロボット分野へ資本参加するなど、「環境」とフードサービス産業における「オートメーション」をキーワードに、差別化された価値創造を目指しています。また、国内ではホシザキ販売を設立するとともに営業組織の再編と生産拠点の最適化を進めています。海外では 22 年度下期にイタリアの製氷機メーカー、ブレマを連結グループ会社化しました。2022 年に見られた部材調達問題は峠を越え、各取引先様との協業および生産体制を再編・強化することで、世界 No.1 を目指した経営ビジョンの達成に向けて経営スピードの加速を図ります。2023 年は 5 ヵ年経営ビジョンの 2 年目となりますが、数値目標の達成にこだわりつつ、お客様のみならず社会に貢献できる「進化する企業」の実現を目指します。

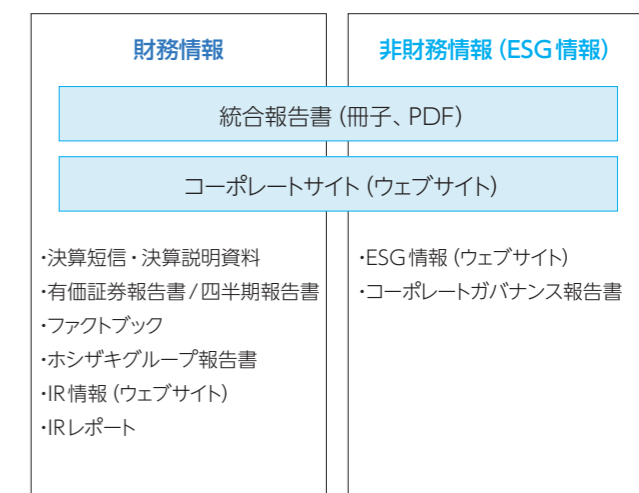
この統合報告書 2023 がホシザキグループのご理解につながれば幸いです。引き続き皆様からの温かいご支援をお願い申し上げます。

2023 年 7 月

取締役会長 坂本 精志

代表取締役社長 小林 靖浩

情報体系





ホシザキグループの2022年

はじめに

ホシザキの価値観と
目指す姿

目指す姿の達成に
向けた実行戦略

サステナビリティへの
取り組み

価値創造の基盤

データ・会社情報

1月

●指名・報酬委員会設置

取締役・執行役員の指名・報酬などに関する公正性・透明性・客観性を強化するため独立社外取締役を委員長とする任意の指名・報酬委員会を設置しました。

2月

●ホシザキ 創業75周年

●2021年度通期決算発表

●5ヵ年経営ビジョン開示

存在意義（パーパス）のもとに「長期的にありたい姿」を掲げ、持続的に企業価値を向上していくための長期的な視野に立った環境変化対応への取り組み、および財務目標、非財務目標を開示しました。

●株主還元基本方針の変更

さらなる株主還元強化のため、還元目標を「総還元性向40%以上」へ変更しました。



75周年社史

3月

●第76期 定時株主総会

4月

●国内グループ合同入社式

国内ホシザキグループ合同で入社式をおこないました。新型コロナの影響により昨年に引き続き国内16社17拠点をウェブ上で接続しての開催となりました。入社社員は134名で、うち女性は49名（構成比36%）でした。



国内グループ合同入社式

5月

●第1四半期決算発表

●トルコ オズティ 新工場竣工

欧州、中東、アフリカ、アジア市場などに幅広い販売チャンネルを持ち、今後のさらなる需要増加に対応するため、約10億円を投じてトルコ国内4拠点目の工場を設立しました。



トルコ オズティ 新工場竣工式

7月

●イタリア プレマを買収

南欧および東欧に強い販売チャンネルを持つプレマを買収しました。ホシザキグループとプレマはプロダクトポートフォリオ、展開地域に補完シナジーが見込まれ、今後既存欧州市場に加え、南欧・東欧・中東諸国への拡販を目指します。

●初の統合報告書を発行

ホシザキとして初めての統合報告書を発行しました。GPIFが選ぶ「改善度の高い統合報告書」に選定されました。



イタリア プレマ

8月

●第2四半期決算発表

●自然冷媒冷蔵庫 国内で受注開始

日本国内にて、冷媒を代替フロンから自然冷媒に変えた、業務用ノンフロンの冷蔵庫・冷凍庫を受注開始しました。2023年以降もラインナップを追加し、2024年末までに全て*の国内向け業務用冷蔵庫・冷凍庫の冷媒をノンフロンである自然冷媒へ変更します。



自然冷媒を使用したノンフロン冷蔵庫

*一部の派生機種（通常の冷凍冷蔵庫とは用途が異なる特殊な機種）を除く

9月

●株式分割の実施、中間配当開始

株式の流動性向上、投資家層拡大を目的に、東京証券取引所が要請する投資単位である50万円未満を目安に株式分割を7月1日に実施するとともに、6月末を基準日とした中間配当を9月に実施しました。

10月

●(株)ナオミの全株式を取得

小型充填機業界で国内トップクラス企業のナオミがグループ参加しました。ホシザキグループの全国を網羅する営業・サービス網と、飲食外市場でプレゼンスのある同社とのシナジー効果により、飲食外市場開拓強化を目指します。

●コネクテッドロボティクス(株)と資本業務提携

ホシザキの製品力、独自の技術力に加え、コネクテッドロボティクスの持つ、高度なロボット制御技術やディープラーニングを活用したセンシング学習技術を活用した研究開発を進めることにより、飲食店における自動化、ロボット導入のニーズの高まりに対応していきます。

●ホシザキ販売(株)設立を発表(2023年1月設立)

15の国内販売会社の中間持株会社として2023年1月の設立を発表しました。営業施策、人材育成、全社プロジェクトなどの司令塔機能を担うとともに、購買・間接業務など共通機能集約によるコストダウン、ガバナンス・内部統制のさらなる強化を目指します。



(株)ナオミの主力製品である充填機

11月

●第3四半期決算発表

●インド ウェスタン 新工場稼働開始

インド市場および欧州・アジア・アフリカにおける需要増に対応し、約25億円を投じてインド国内4拠点目の工場を設立しました。IoT技術導入、製造ラインの自動化などにより生産能力を製品ベースで15~30%高め、製品の安定供給を目指します。



インド ウェスタン 新工場

12月

●ブラジル マコム 創業50周年

●中国 ロイヤルキッチンを買収

中国の厨房設計・施工会社であるロイヤルキッチンの既存顧客層への当社製品の拡販のみならず、中国市場で高い評価を得ている会社と協業することで、より中国市場に根差した事業展開を目指します。



中国 ロイヤルキッチンとの調印式