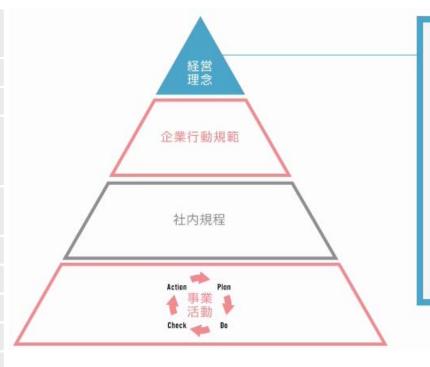


会社概要



企業名	株式会社 KVK (英訳名:KVK Corporation)
証券コード	6484(東証スタンダード)
代表者	代表取締役社長 末松 正幸
主要製品	1.水栓金具 2.継手、排水金具 3.水栓部品
住所	岐阜県加茂郡 富加町高畑字稲荷641番地
電話番号	0574-55-1120 (代)
URL	https://www.kvk.co.jp/
創業年月日	1939年2月5日
設立年月日	1949年1月25日
上場年月日	1993年11月16日
資本金	2,854百万円
従業員数	1,283人 (2023/03期 連結)
工場	本社工場 飛騨古川工場
営業拠点	27拠点
子会社	【中国】 大連北村閥門有限公司 本社・第一工場・第二工場 【フィリピン】 KVK PHILIPPINES,INC.



経営理念

- 良品 と 均質 -
- 信用 と 奉仕 -
- 協力 と 発展 -
- 安全 と 健康 -

良品と均質

当社は水栓金具の専業メーカーとして、品質が会社の生命線である事を自覚するとともに、人々の健康で豊かな文化的生活に貢献する。

協力と発展

役職員の全てが常に知恵を結集し、 事業は人なりの信念のもとに「人間尊 重」を基本に人材育成に努め、あらゆ る環境の変化に対応し、労使協力して 社業の発展をはかる。

信用と奉仕

役職員の全てが常に自己啓発に努め、 社会から尊敬され信頼される人となる。 経営基盤の安定と成長を通して、株 主及び地域社会に報いるとともに社会 に奉仕する。

安全と健康

役職員の「安全」、地域社会の「安全」、製品の「安全」を最重要課題として取りくみ、快適な職場作りに努め、 心身共に健康で会社の発展を通じて個人の生活を豊かにする。



- 1. 2023年3月期決算概要
- 2. 前中期経営計画『Innovation for 2022』の結果
- 3. 2024年3月期~2026年3月期中期経営計画 『KVK Innovation』の概要
- 4. 2024年3月期の取り組みおよび株主還元について
- 5. 参考資料



連結損益計算書

単位:百万円

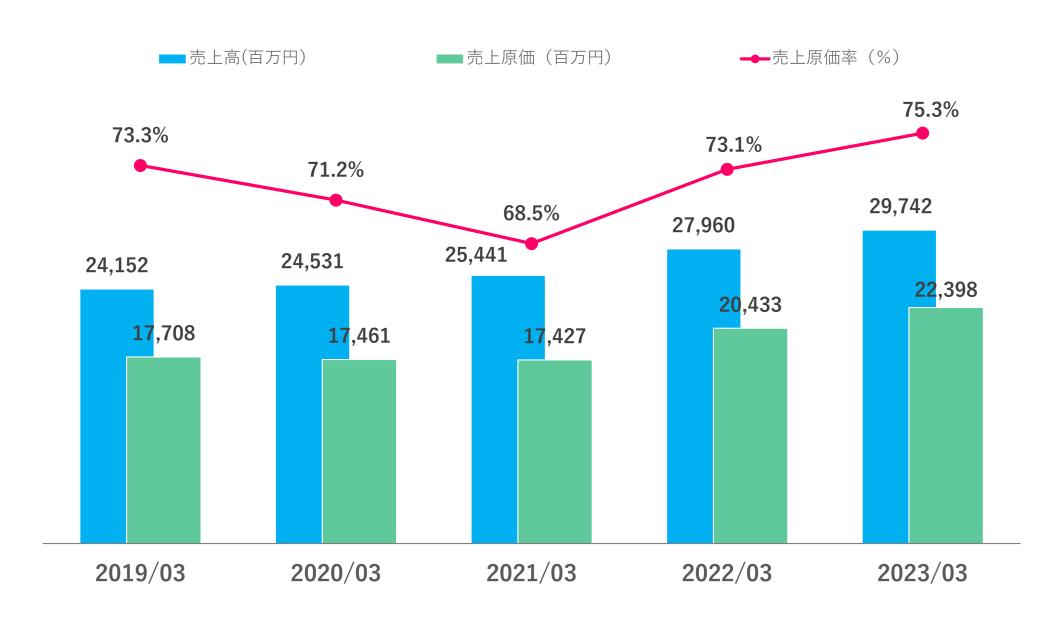
		2022年	3月期		2023年3月期							
	第 2	売上高		売上高	第 2	売上高	期末					
	四半期	比	期末	比	四半期	比	当初予想	実績	売上高 比	前年 増減額	前年比	
売上高	13,315	100.0	27,960	100.0	14,389	100.0 %	30,000	29,742	100.0	1,782	6.4	
営業利益	1,582	11.9 %	2,439	8.7 %	793	5.5 %	2,520	2,450	8.2	10	0.4	
経常利益	1,566	11.8	2,440	8.7 %	843	5.9 %	2,740	2,615	8.8	175	7.2	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,068	8.0	1,689	6.0	567	3.9 %	1,960	1,773	6.0	84	5.0	
ROE	4.8%	_	7.5%	_	2.4%	_	_	7.4%	_	_	△0.1P	

※想定為替レート 2022年3月期:16.3円/元 2023年3月期:18.1円/元

- ▶ 売上高は、10月からの製品価格の値上げによる効果および住宅リフォーム需要が堅調に推移。
- 利益面は、原材料価格の高止まりや物価の上昇による仕入コスト増加もあるが、値上げにより粗利率が改善されつつある。

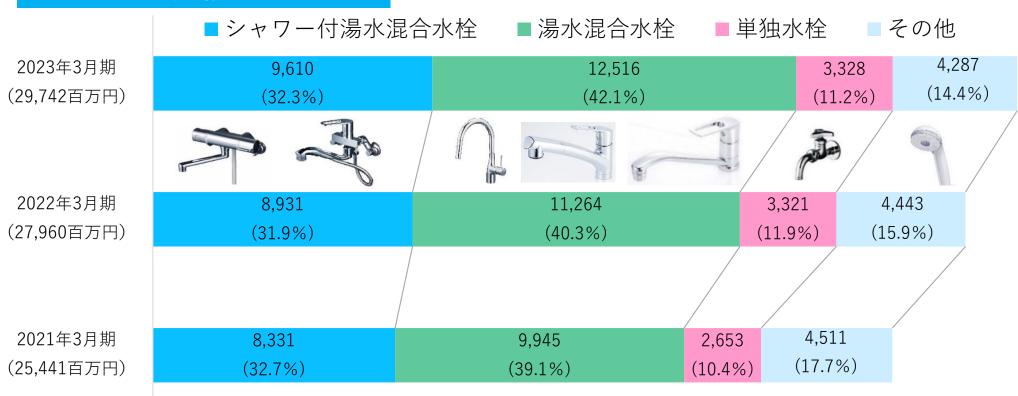


売上原価推移





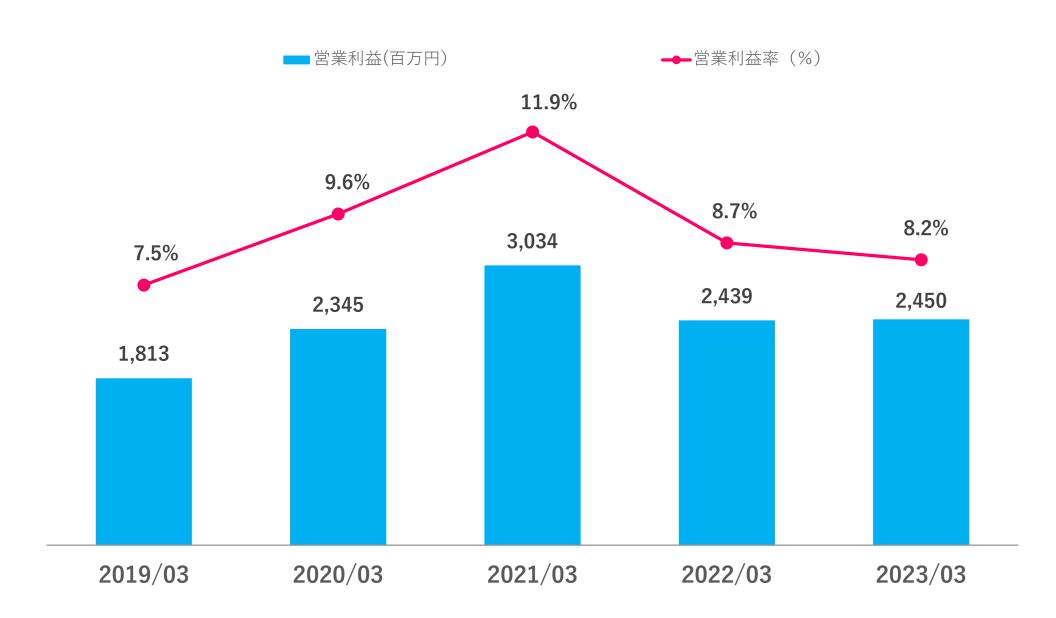
品目別売上高構成比(連結)



- (注) 当連結会計年度の期首より、製品の使用場所と機能面を考慮して製品区分を変更しております。 これに伴い前連結累計期間の製品品目別金額を組み替えて表示しております。
- ▶ 住宅設備機器メーカーへの高付加価値商品の提案
- ▶ センサー式水栓、撥水水栓など高付加価値商品を中心にシャワー付湯水混合水栓 および湯水混合水栓が増加

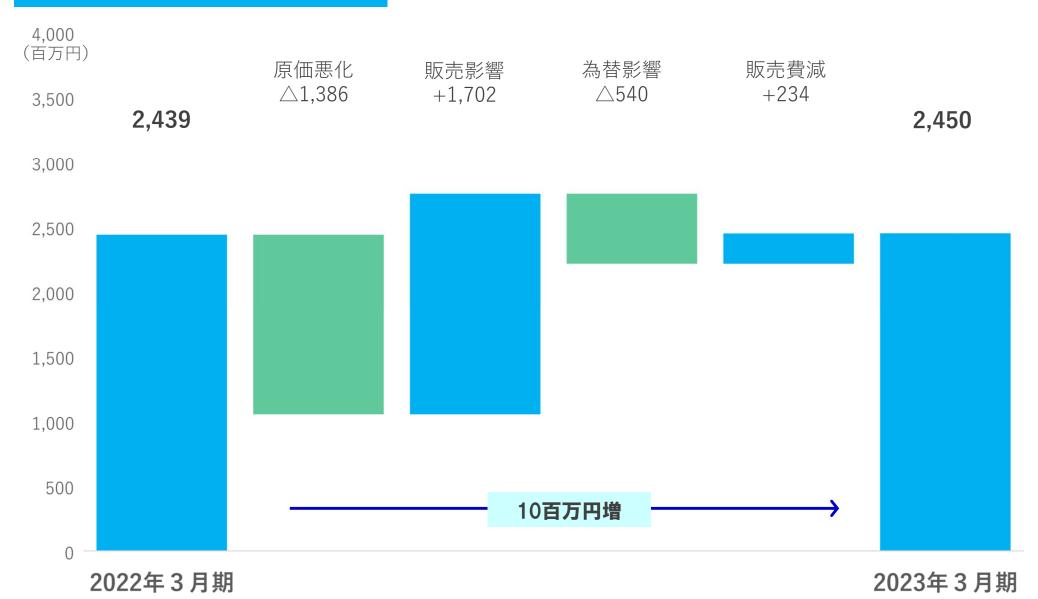


営業利益•売上高営業利益率(%)

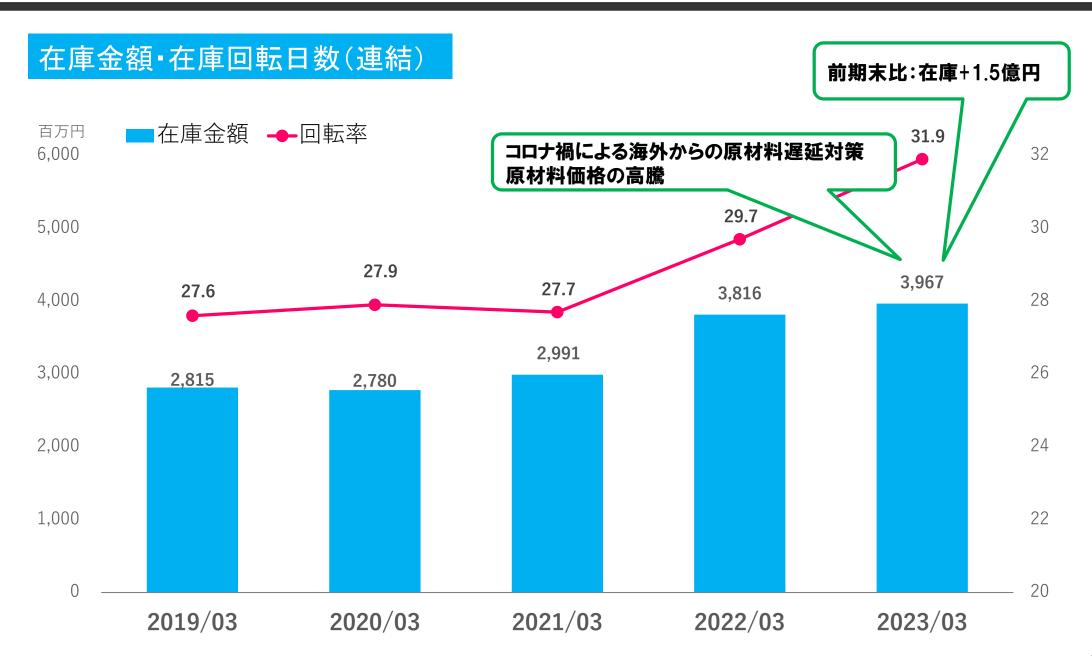




連結営業利益増減要因分析

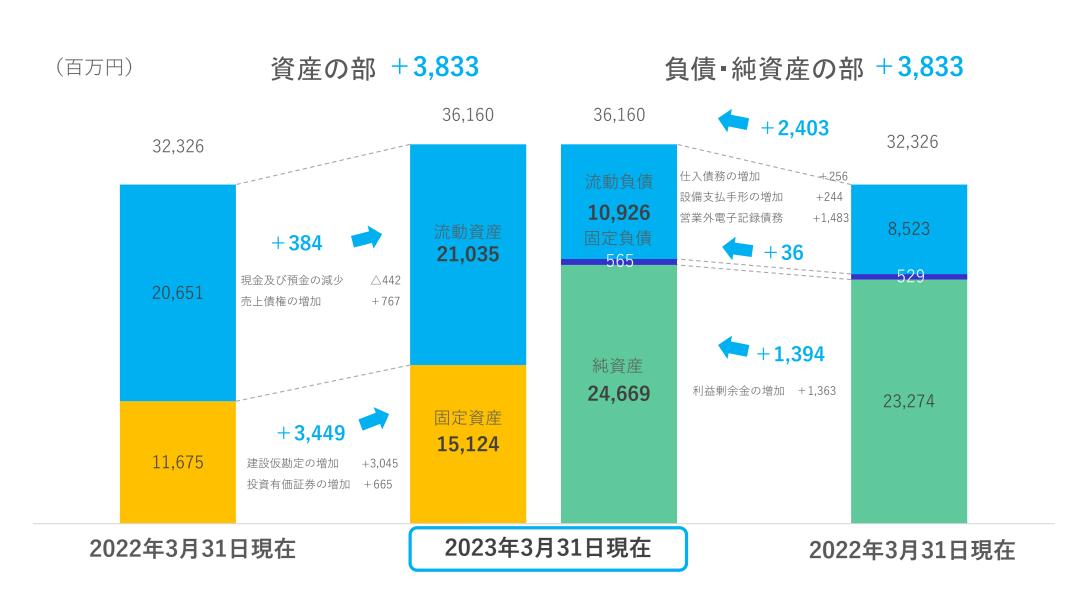




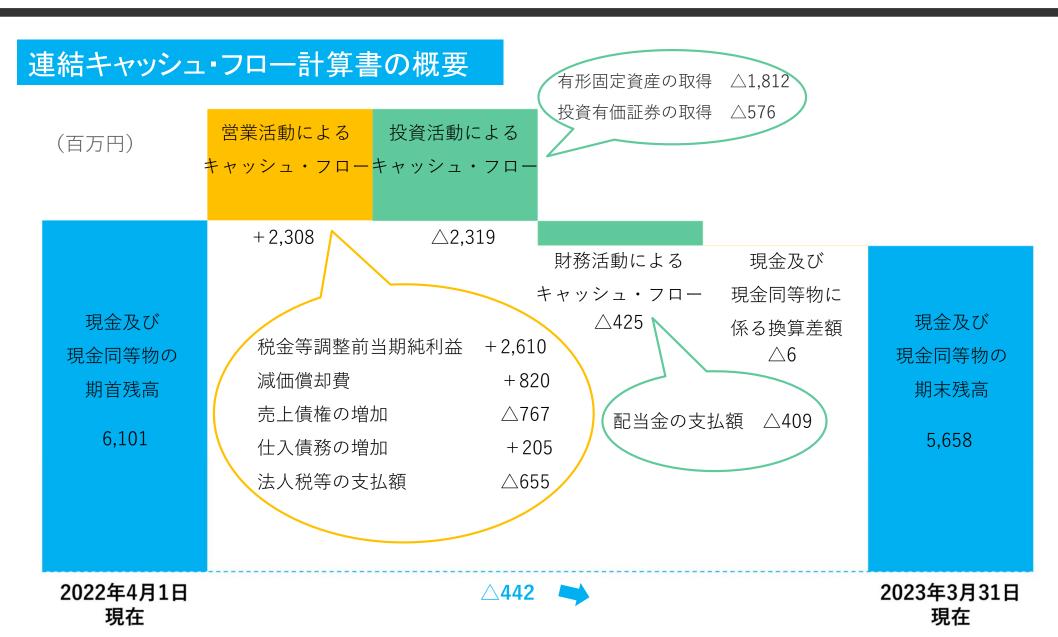




連結貸借対照表の概要

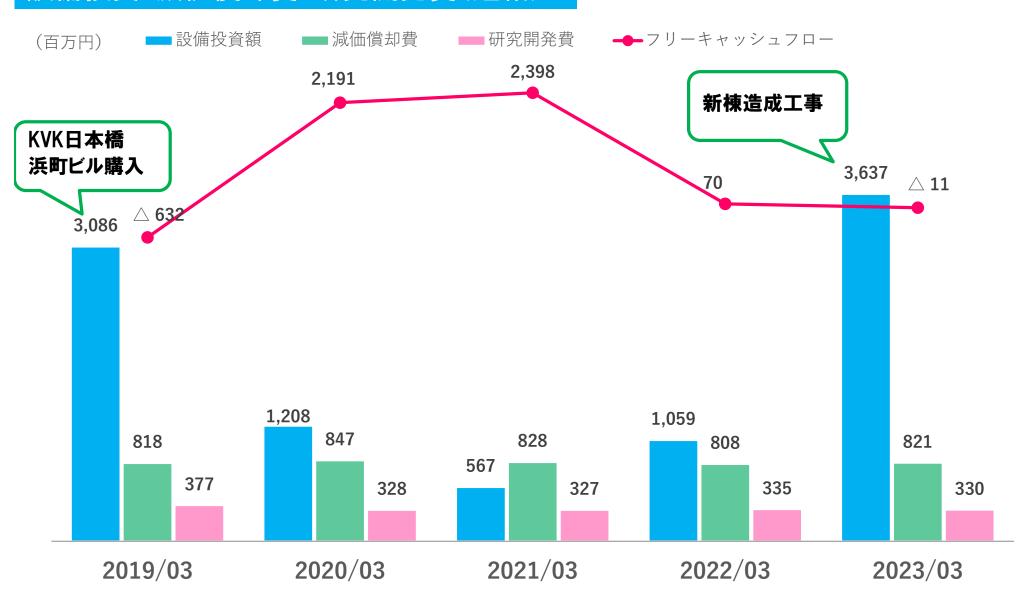








設備投資・減価償却費・研究開発費(連結)





- 1. 2023年3月期決算概要
- 2. 前中期経営計画『Innovation for 2022』の結果
- 3. 2024年3月期~2026年3月期中期経営計画 『KVK Innovation』の概要
- 4. 2024年3月期の取り組みおよび株主還元について
- 5. 参考資料

前中期経営計画の結果

営業利益

ROE (%)

営業利益率 (%)

3,034

11.9%

10.6%

2,800

10.9%

10.0%

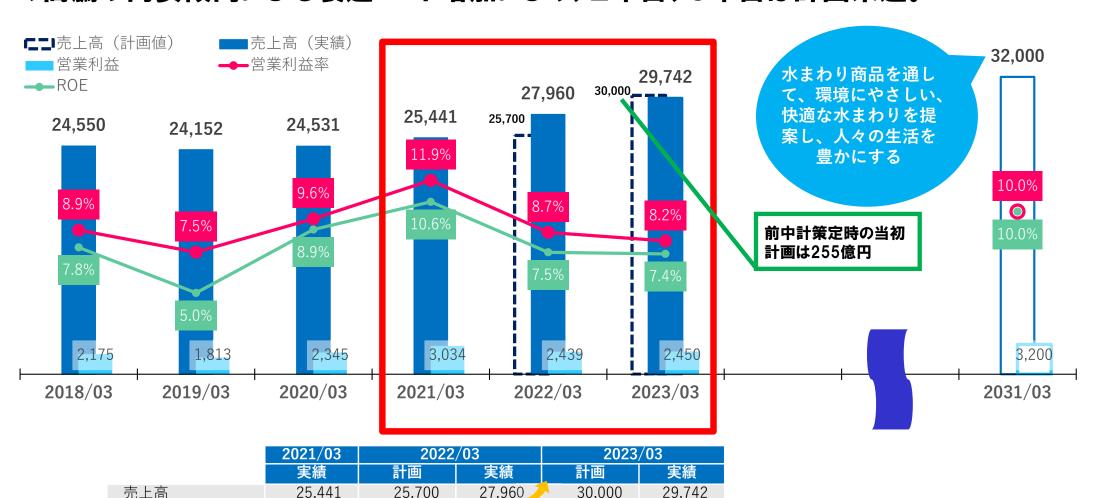
2,439

8.7%

7.5%



売上高は、中期経営計画2年目にあたる2022年3月期に計画達成。 営業利益率、ROEは1年目の2021年3月期に計画達成したものの、急激な原材料価格 の高騰や円安傾向による製造コスト増加により、2年目、3年目は計画未達。



2,520

8.4%

10.0%

2,450

8.2%

7.4%

前中期経営計画の結果



中期経営課題	評価	実行項目・結果
①収益構造改革		
1. 市場環境に対応した営業推進		 管工機材ルート、住宅設備機器メーカーへの高付加価値商品の提案 適時適切な商品への価格転嫁 2020年3月期売上高245億円→2023年3月期297億円 (対2020年3月期比21.2%増)
2. ユーザーの豊かな生活に貢献する付加価値の高い商品の開発	0	• 撥水水栓、センサー水栓、ウルトラファインバブルシャワーな ど高付加価値商品のラインアップを増やし、新築ならびにリ フォームの取替需要に対応
3. QCD+E(環境配慮)の追求による利益を生む生産体制づくり	0	 受注から生産、出荷まで全工程に亘る一貫生産体制のもと、あらゆる無駄の排除とコスト競争力の強化 本社、飛騨古川、中国大連、フィリピンによる最適地調達、最適地生産の推進 生産能力増強の為の新工場棟の建築 主力製品の生産ラインの自働化の推進 コージェネレーションシステム設備および太陽光発電パネルの設置、稼働

前中期経営計画の結果



中期経営課題	評価	実行項目・結果
②成長戦略		
4. 海外市場の販路拡充	0	 新型コロナウイルス感染症の影響で中国現地客先への訪問営業を自粛するなか、オンラインでの商談やSNSでの情報発信に努め、お客様との深耕を図り、売上確保に努めた 2021年5月上海にて開催された「第26回中国国際キッチン&バス設備展覧会」に出展。撥水水栓、タッチサーモ水栓、オーバーヘッドシャワーなどを出展し使い勝手や品質をアピールーク海外売上2020年3月期比166.5%増
③基盤強化		
5. 次世代を担う人財育成		・管理監督職・階層別研修の継続実施・アジアグローバル人財の育成
6. 技術力の強化	0	・ 高機能、デザイン性の高い商品開発に向けた研究・ 素材の研究・ 製造技術の強化・ 撥水技術の研究



- 1. 2023年3月期決算概要
- 2. 前中期経営計画『Innovation for 2022』の結果
- 3. 2024年3月期~2026年3月期中期経営計画 『KVK Innovation』の概要
- 4. 2024年3月期の取り組みおよび株主還元について
- 5. 参考資料

KVKグループを取り巻く事業環境



- ▶ 新型コロナウイルス感染症の感染法上の5類に位置づけ変更により経済活動が緩やかに回復することが期待されるものの、ウクライナ情勢によって生じるサプライチェーンおよび地政学的リスクの懸念等によるさらなる資源価格の高騰や日米金利差等から生じる円安傾向など、引き続き不透明な状況が続くと予想される
- ▶ 新設住宅着工戸数は、貸家および分譲住宅を中心に底堅く推移しているものの、中長期的には減少傾向。住宅リフォーム需要は引続き堅調に推移するものと予想される
- 海外:東南アジア景気

ベトナム、タイ、インドが成長率高く、新規市場として開拓

▶ 海外:中国景気

回復期待はあるが、コロナ後の回復力は止まっている

Vision2030



Vision2030(実現したい姿)

- ●すべての人にとって使いやすく、永く安全に使える製品、サービスを提供し、 高いお客様満足度を実現します
- ●「人間尊重」を基本に、自ら学び、考え、行動し新たな価値を創造できる人財育成 体制を構築します
- ●温室効果ガスの排出量削減および環境負荷物質・産業廃棄物の削減を進め、高効率な 生産体制により地球環境を守ります
- ●ステークホルダーに信頼されるガバナンス体制を確立します
- V i s i o n 2 0 3 0 の実現と共に連結数値目標を達成します

KVKブランド価値を高め、

世界中の人々から必要とされる水まわりのリーディングカンパニーを目指します

中期経営計画概要



Mission(事業目的)

水まわり商品を通して日常に彩りを加え、安らぎと団らんのある暮らしに貢献します

2023~2025年度 中期経営計画 『KVK Innovation』

2022年度 実績

売上高 297億円 **営業利益率** 8.2% ROE

7.4%

販売基盤の強化 生産基盤の強化 | 生産基盤の強化 | 大変に

サステナビリティ視点での経営基盤の強化

<u>2025年度</u> <u>目標</u>

売上高 360億円 営業利益率 10% ROE 10%

重点戦略



環境に配慮した商品を提供する事業活動を通じて、持続的な社会への貢献と企業価値の 向上を目指す

販売基盤の強化

- ①既存商流の売上基盤の維持・強化
- ②市場ニーズに合った中高級品の販路拡充
- ③海外市場の新規拡大および既存顧客深耕

生産基盤の強化

- ①高効率な生産体制によるコスト競争力強化 および安定供給体制の構築
- ②DX推進による生産性向上

サステナビリティ視点での経営基盤の強化

- ①環境配慮型商品および使いやすさを追求した製品の開発
- ②多様な人財が活躍するためのキャリア形成支援の強化およびワークライフ・バランスの向上
- ③生産活動における温室効果ガス排出の削減および環境負荷物質・廃棄物の削減とリサイクルの推進
- ④地域社会への参画と貢献
- **⑤透明性・健全性の高い経営体制づくりとそのチェック機能の充実**



販売基盤の強化

戦略

①既存商流の売上基盤の維持・強化

中期経営課題

- 1) 営業エリア別の取引シェアの維持・向上
- 2) 川上営業による、KVKのファンづくりの推進

②市場ニーズに合った中高級品の 販路拡充

③海外市場の新規拡大および 既存顧客深耕

- 1) お客様より指名買いされるような付加価値の高い商品の開発
- 2) 市場ニーズに合った高付加価値商品の販路拡充

- 1) 既存顧客深耕と新規取引の開拓による海外売上拡大
- 2) 海外営業体制構築に向けた取り組み



生産基盤の強化

戦略

①高効率な生産体制によるコスト競争力 強化および安定供給体制の構築



- 1) 変種減量に迅速・柔軟に対応でき、利益を生む生産体制の確立
- 2) 自働化推進による生産性向上
- 3) 調達先の見直しによる為替リスクやサプライチェーンリスク対策

②DX推進による生産性向上



1) デジタル技術およびデータ活用による業務の効率化



サステナビリティ視点での経営基盤の強化

戦略

①環境配慮型商品および使いやすさ を追求した製品の開発





②多様な人財が活躍するためのキャリア 形成支援の強化およびワークライフ・ バランスの向上





中期経営課題

- 1) リサイクルを前提(分解可能な構造)とした製品設計・開発
- 2) JIS規定された節湯水栓(エコ商品)の展開
- 3) 海外規格、海外環境規制に適合した商品の販売
- 1) 次世代リーダーの育成
- 2) 中核人材の安定的な確保
- 3) エンゲージメントの向上
- 4) 男性の育児休暇取得率向上
- 5) 多様な働き方の選択肢
- 6) 日本在住の多国籍人材の登用



サステナビリティ視点での経営基盤の強化

戦略

③生産活動における温室効果ガス排出の 削減および環境負荷物質・廃棄物の削減 とリサイクルの推進







- 1) CO2排出量の削減 (スコープ1, 2)
- 2) リサイクル率の向上

④地域社会への参画と貢献





⑤透明性・健全性の高い経営体制づくり とそのチェック機能の充実







1)地域社会への参画と貢献



- 1) 取締役会の実効性向上
- 2) リスク管理体制の強化



- 1. 2023年3月期決算概要
- 2. 前中期経営計画『Innovation for 2022』の結果
- 3. 2024年3月期~2026年3月期中期経営計画 『KVK Innovation』の概要
- 4. 2024年3月期の取り組みおよび株主還元について
- 5. 参考資料

販売基盤の強化



1. 既存商流の売上基盤の維持・強化

営業エリア別の取引シェアの維持・向上 川上営業(水工店・デベロッパー等)によるKVKファンづくりの推進

- 撥水商品の横展開およびシングル・サーモ水栓シェアアップ
- 川上営業による先の顧客のニーズの吸い上げおよび高付加価値商品の提案 (撥水、高機能シャワー、センサー、ウルトラファインバブルシャワーなど)



販売基盤の強化



2. 市場ニーズに合った中高級品の販路拡充

お客様より指名買いされるような付加価値の高い商品の開発

高機能商品のラインアップ拡充(撥水、高機能シャワー、センサー、ウルトラファインバブル シャワーなど)

PZS370 · PZS370T

ウルトラファインバブルシャワー







PZS360T 3 wayワンストップ付ワイドシャワー



KM5021TAECHS センサー式シングルシャワー付混合栓



FSL150DAEFT センサー式シングル 立水栓 シャワー付混合栓



KL180D12M4 · KL180D18M5



KM6071ECHS



KM6111ECHS センサー式シングルシャワー付混合栓 27

販売基盤の強化



3. 海外市場の新規拡大および既存顧客深耕

既存顧客深耕と新規取引の開拓による海外売上拡大

- ▶ 新規取引先の開拓
- ▶ 顧客基盤の拡充・深耕
- ▶ 展示会への参加 → KVKブランド認知度アップ

「中国国際キッチン&バス設備展覧会2023」出展

※写真:「中国国際キッチン&バス設備展覧会2021 | KVKブース



生産基盤の強化



1. 高効率な生産体制によるコスト競争力強化および安定供給体制の構築

変種減量に迅速・柔軟に対応でき、利益を生む生産体制の確立

- KPS活動による「マーケットイン」のものづくり①工程面「ジャストインタイム」 ②作業面「自働化」
- ▶ サプライチェーンリスクに備えた本社、飛騨古川、中国大連、フィリピンによる最適地調達、最適地 生産

自働化推進による生産性向上

▶ 主力製品の生産ラインの自働化の推進

新棟での稼働による高効率な生産体制づくり

▶ 新工場棟2棟での生産ライン立上げおよび本稼働

SDGs宣言に基づく活動推進

▶ コージェネレーションシステム設備および太陽光発電パネルの安定稼働による エネルギー使用量と二酸化炭素排出量の削減

サステナビリティ視点での経営基盤の強化



1. 環境配慮型商品および使いやすさを追求した製品の開発

- ▶ リサイクルを前提(分解可能な構造)とした製品設計・開発
- ▶ JIS認定された節湯水栓(エコ商品)の展開
- ▶ 海外規格、海外環境規制に適合した商品の販売

2. 多様な人財が活躍するためのキャリア形成支援の強化およびワークライフ・バランスの向上

- ▶ 社内人材の育成・能力開発に向けた取り組み
- ▶ 専門性の高い人材の中途採用
- ▶ 従業員エンゲージメント向上への取り組み
- 男性の育児休暇取得率向上
- ▶ 社員の健康推進に向けた取り組み

サステナビリティ視点での経営基盤の強化



3. 生産活動における温室効果ガス排出の削減

▶ コージェネレーションシステム設備および太陽光発電パネルの安定稼働による エネルギー使用量と二酸化炭素排出量の削減

4. 地域社会への参画と貢献

▶ 事業活動を通した、地域社会への貢献

5. 透明性・健全性の高い経営体制づくりとそのチェック機能の充実

▶ リスク管理体制の強化

2024年3月期業績予想



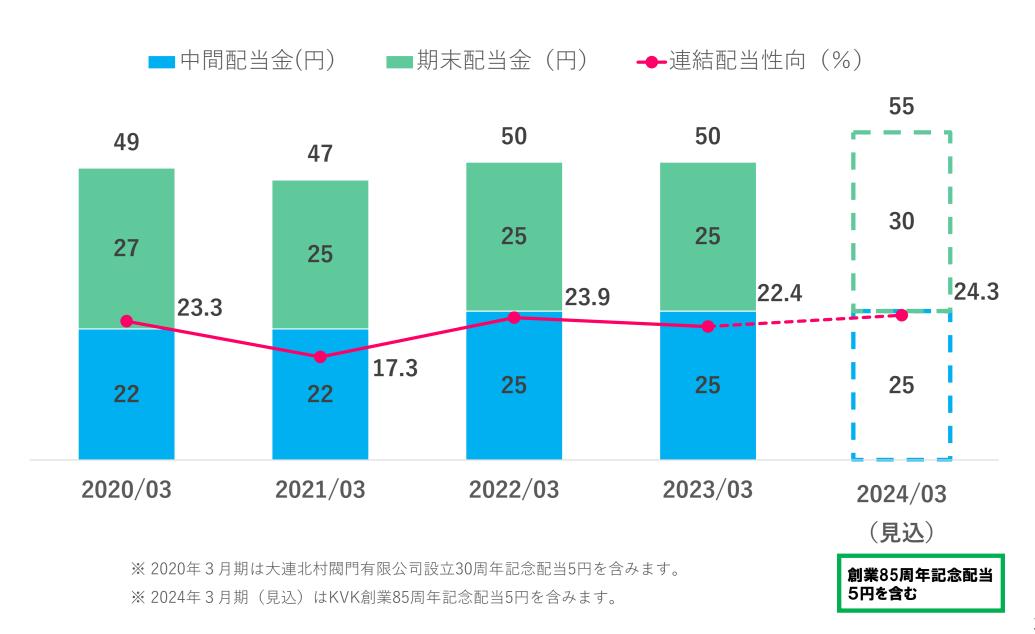
連結損益計算書

単位:百万円

		2023年	3月期		2024年3月期(予想)							
	第 2				第 2							
	四半期	売上高 比	期末	売上高 比	四半期	売上高 比	期末	売上高 比	前年 増減額	前年比		
売上高	14,389	100.0	29,742	100.0	15,300	100.0	31,000	100.0	1,258	4.2		
営業利益	793	5.5 %	2,450	8.2	1,200	7.8 %	2,500	8.1	50	2.0		
経常利益	843	5.9 %	2,615	8.8	1,250	8.2	2,600	8.4	△15	△0.6 %		
親会社株主に 帰属する 当期純利益	567	3.9	1,773	6.0	850	5.6 %	1,800	5.8 %	27	1.5 %		

株主還元:配当の状況



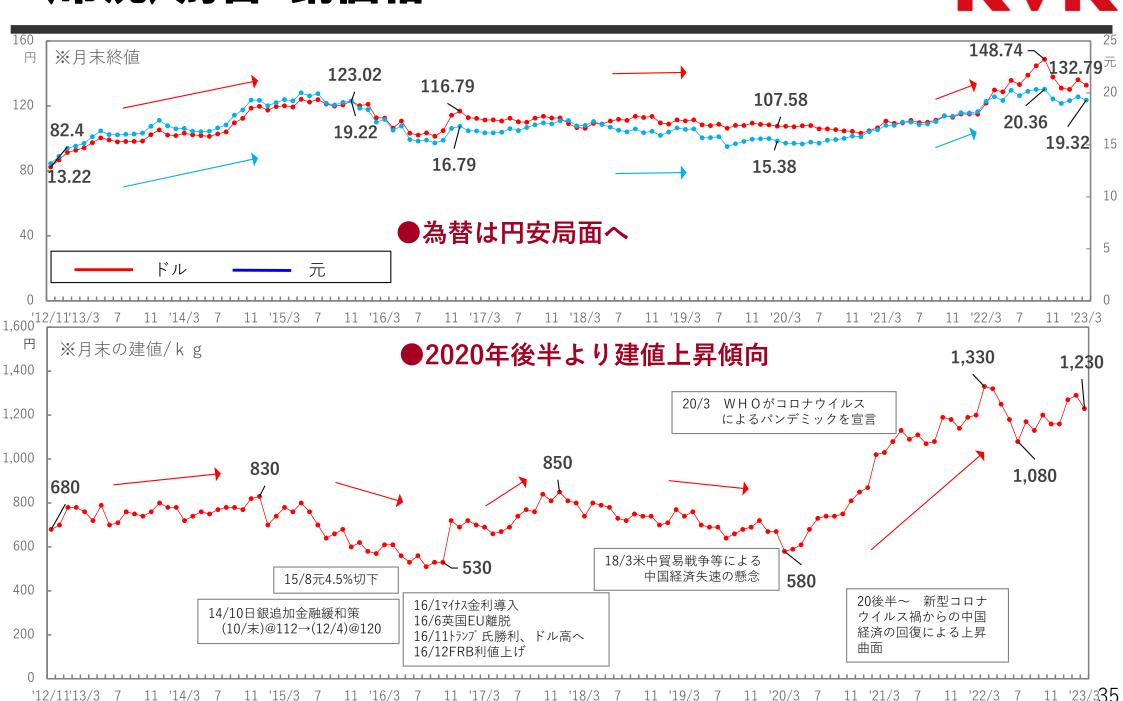




- 1. 2023年3月期決算概要
- 2. 前中期経営計画『Innovation for 2022』の結果
- 3. 2024年3月期~2026年3月期中期経営計画 『KVK Innovation』の概要
- 4. 2024年3月期の取り組みおよび株主還元について
- 5. 参考資料

(市況)為替•銅価格





(市況)年度別新設住宅市場

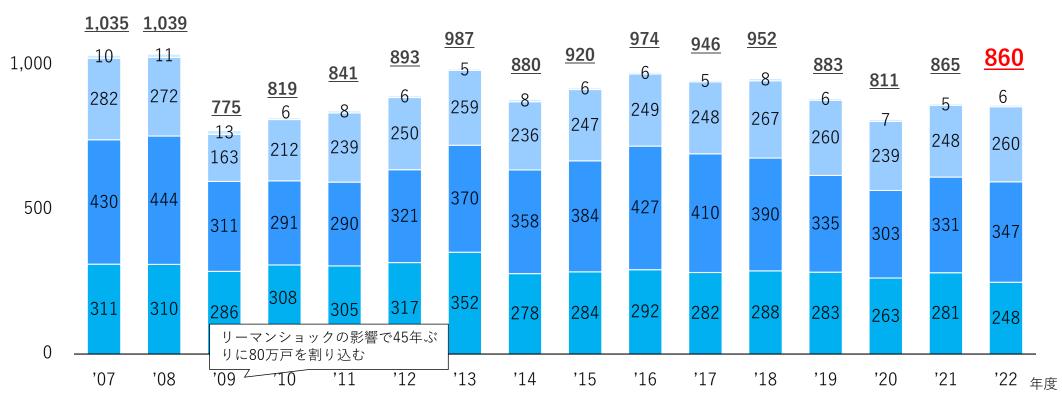


2022年度新設住宅着工戸数86万戸

■ 持家 ■ 貸家 ■ 分譲 ■ 給与 1.500

千戸

2022年度は持家は弱含み、貸家および分譲住宅は堅調に推移



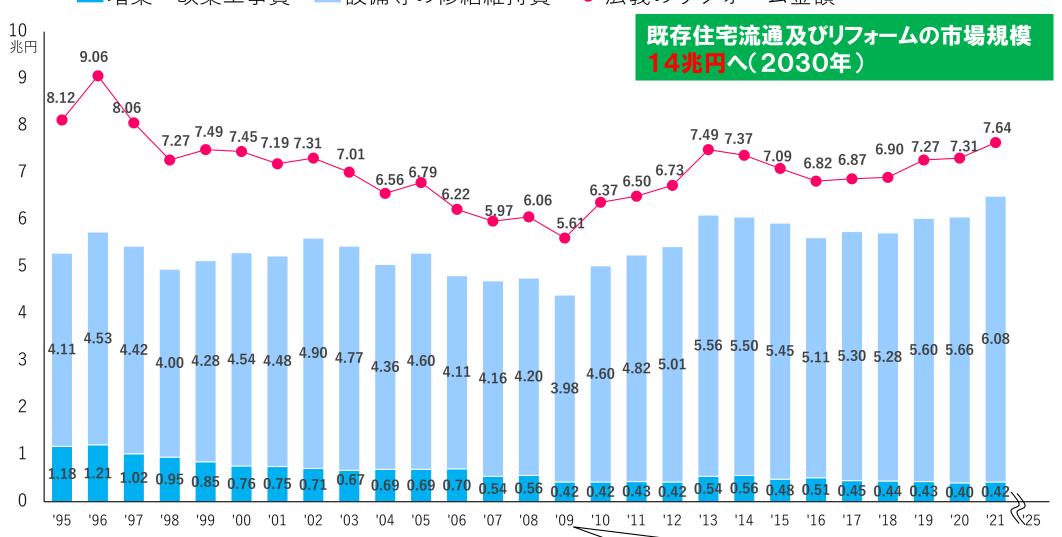
※資料:国土交通省、見込は住宅生産団体連合会

(市況)リフォーム市場



新住生活基本計画

■増築・改築工事費 ■設備等の修繕維持費 ◆広義のリフォーム金額





お客様とともに "快適な水まわり"を創造する。



〔注意事項〕

本資料記載の予想・見通しなどは、当社が資料作成時点で入手可能な情報に基づくものであり、情報の正確性を保証するものではありません。

経営環境の変化などにより、実際の業績は当初の見通しとは異なる可能性があることをご承知おきください。