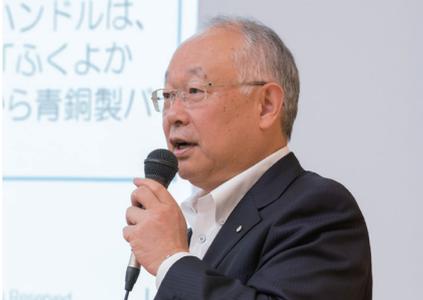




6498

キッツ

KITZ



代表取締役社長 堀田康之氏

セミナー内容

バルブの総合メーカー キッツの強みと成長戦略

キッツは、バルブを中心とした流体制御機器の総合メーカーとして、1951年の設立以来、水やエネルギーなど、生活になくてはならないライフラインを支える製品を広く提供し続けている。キッツの事業と今後の成長戦略について説明がなされた。

幅広い分野に製品を提供する世界有数の総合バルブメーカー

1951年に北澤製作所として創業以来、主力は売上高の8割を占める「バルブ事業」。上下水道・給湯・ガス・空調などのライフラインから、コンビナート、石油精製プラントや半導体などの産業分野で使用されるものまで、幅広い分野に向けた多種多様なバルブ製品を製造・販売。全国をカバーする販売ネットワークを構築し、国内で圧倒的に高い占有率を誇る。また、海外に生産子会社10社、販売子会社7社および駐在事務所3カ所を展開。グローバルコストの実現に向け、最適地生産体制の構築を推進するなど、キッツは世界有数のバルブメーカーとなっている。

一貫生産体制を基本に高品質のブランドを確立

「素材を制しなければ、製品の品質は確保できない」との考え方に基づき、鋳物工場も自社グループ内に材質ごとに保有。素材から、鋳造、加工、組立、検査までの一貫生産体制を基本にものづくりを行い、日本で最初に「国際品質保証規格 ISO9001」の認証を取得。さまざまな材質・形状の幅広いラインナップを持ち、あらゆる分野に多彩な製品を提供。高品質のブランドを確立している。

新製品・新分野への取り組みでさらなる発展を目指す

新たな取り組みとして、世界初の高精度シール構造採用のボールバルブを開発し、超高圧バルブ市場に参入。水素燃料電池車の登場で需要が拡大している水素ステーション用バルブの販売をスタートさせた。加えて、2016年には東亜バルブエンジニアリング株式会社の株式取得と資本業務提携契約を締結。これまで手薄だった高温・高圧分野への参入の弾みとしていく。また、長年培ってきたさまざまな水処理技術を活かして「キッツスマート養殖」を開発。水浄化技術の提供、養殖プラントの設計、自動制御と遠隔監視、飼育ノウハウの提供、市場調査、事業計画の策定等、新たな水産ビジネスの提案を行っている。

2020年に過去最高益達成を目指し、重点市場分野に経営資源を集中

2016年度からの中期経営計画を発表。数値目標として、2018年度に売上高1,200億円、営業利益100億円超。さらに、2020年度で過去最高益となる営業利益125億円の達成に向け、コスト改善に注力し利益につながる設備投資を積極的に実施する。利益とキャッシュ・フロー重視の方針を徹底し、ROE 8%以上を目指す。今後は、強みが生かせる重点市場分野である「建築設備」「石油化学・一般化学」「クリーンエネルギー」に経営資源を集中。設備及び研究開発投資を行い、積極的な新製品投入で計画達成を目指す。また、自己株式の取得にも積極的に取り組み、株主還元の一層の充実を図る。