証券コード 6405

SUZUMO REPORT

第 60 期 事業報告書

2019年4月1日～2020年3月31日

Index

トップメッセージ …… P.01
新ビジョン
売上高推移と歴史 …… P.03
特集：中期経営計画 …… P.05
財務ハイライト …… P.09

WE LOVE RICE SUZUMO

はじめに

この度の新型コロナウイルス感染症（COVID-19）により亡くなられた方々に哀悼の意を捧げますとともに、感染により苦しんでおられる方々に心からお見舞い申し上げます。また、治療や感染予防に力を注がれている医療関係の皆様並びに、スーパーや飲食等の生活インフラを最前線で支えている皆様に、感謝と尊敬の意を表します。弊社は、感染拡大防止を最優先することを念頭として、お客様、従業員、関係先等の皆様の安全・安心を第一とした対応を実施してまいります。

新型コロナウイルス感染拡大に関する状況や対策、イベント開催や関連事業施設の営業などに関しましては、弊社ホームページ等を通じ、随時ご案内申し上げます。

最後になりますが、一日も早く、現在の事態が終息することを心から願っております。

2020年6月

鈴茂器工株式会社

トップメッセージ

新生SUZUMO元年

新ビジョン

食の「おいしい」や「温かい」を世界の人々へ

代表取締役社長　鈴木 美奈子

米飯主食文化を世界へ
古き良き DNA を継承、発展させる

業界のパイオニアとしてトップシェアの地位を走り、増収増益を重ねて来た当社が、ここ数年、業績の伸びに陰りが出た要因の一つとして、急速的にさまざまな社会や環境の変化

が生じてきていることがあげられます。そんな中、私どもはどうしていかなければならないのか。その問いに対する答えは、今一度基本に立ち返る「原点回帰」であると考えました。創業者である鈴木喜作の発案によって寿司ロボットが誕生したのが1981年。高級なイメージのある寿司を大衆化することができたのは、創業者の発想力と熱い思い、そして確固たる行動力に他ならないと思っております。ただし、この原点回帰だけでは今を進むことはできません。これまでの固定観念を捨てた上で新しいことに目を向け、トライする活力も必要です。着眼点に長けた創業者の古き良きDNAを継承しつつ、新しいものを取り入れながら発展させていく。今後のSUZUMOの世界観を、あらためて創り上げていきたいと考えております。

“単なる機械メーカーではない”
「おいしい」を伝えられる企業としての思い

米飯文化の発展と雇用創出を願い、寿司の大衆化を切り拓く革新的な製品等、生涯を製品開発に捧げた創業者の鈴木喜作。

当社はB to Bの機械メーカー企業であります。しかし、思いはB to B to Cの企業でありたいと。私どもは機械を売っているけれども、単なる機械メーカーではない、という思いです。製造販売する機械を通じて、皆様に「おいしい」をお届けすることができる企業だという自負のもと、事業活動を行っております。

世界のさまざまな方々に「おいしい」を伝えたい。そして、食を通じて豊かな温かさを生む企業でありたい。そのような考えを持っております。

「社員一人一人の力」を活かし
「社員一人一人が輝ける」企業へ

企業の使命として、勝ち抜いていかなければならない、業績を上げていかなければならないのは自明の理です。それを踏まえた上で、何より大事なことは「社員一人一人が輝ける企業」をつくること。これがなければ勝ち抜くことも業績アップも出来ないと思っています。企業の財産である社員、その一人一人が夢や希望、誇りを持てる企業になるために、私自ら新たなチャレンジを行わなければならないとも考えます。私どもは社員400人ほどで、言わば、社員一人一人の顔が見える規模ですので、リーダーが率先して動いていく姿勢を見せることが、とても大切だと思っています。

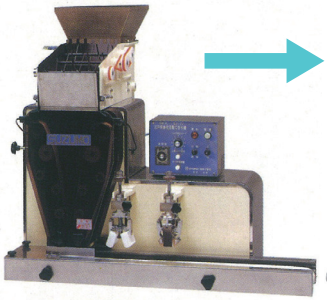
私どもは「おいしい」をお届けできる機械メーカーです。その機械を開発・販売・維持しているのは社員の力であります。お客様の声に応えるために活動する社員がいてこそ、SUZUMOが成り立っていると強く思っております。人や物に対し、常に誠実であること。その結果として、今無い何かを実現する機械が生まれてくると考えます。そして、それを生み出す社員がいきいきと活躍していくステージを創り上げるべく、まさに「新生SUZUMO元年」として取り組んでまいる覚悟です。

SUZUMO
売上高推移と歴史

鈴茂器工の創業からのあゆみと歴史を、グラフィカルにご紹介します

寿司ロボット世界シェアNo.1

寿司ロボット
1号機(1981)



寿司ロボット
(現行機)

社会に一石を投じる

世界初の寿司ロボット誕生は創業者の熱い思いから

1981年

寿司ロボット開発のきっかけは、政府の「減反政策」への憤りから。創業者の銀シャリへの思いが、より安く身近に寿司を味わえる製品開発へとつながった。

卓上型
セミ自動のり巻き機
「のり巻きくん」
(1983)

SUZUMO トリビア

「寿司自動にぎり機」がTV番組でとりあげられた当時、逸見政孝アナウンサーが『これはまさしくロボットのようですね』と歓声をあげたことから商品名「寿司ロボット」と命名。

独創的なアイデア

製菓機械をスタートに職人技を機械化する技術の台頭

1964-1975年

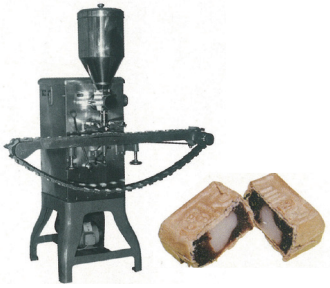
「最中あん充填機」を皮切りに、和菓子製造機を次々と進化。職人の手技を再現させるマシン作りへの情熱が、後の米飯加工機械開発へと受け継がれていく。

2色アイス万能充填機

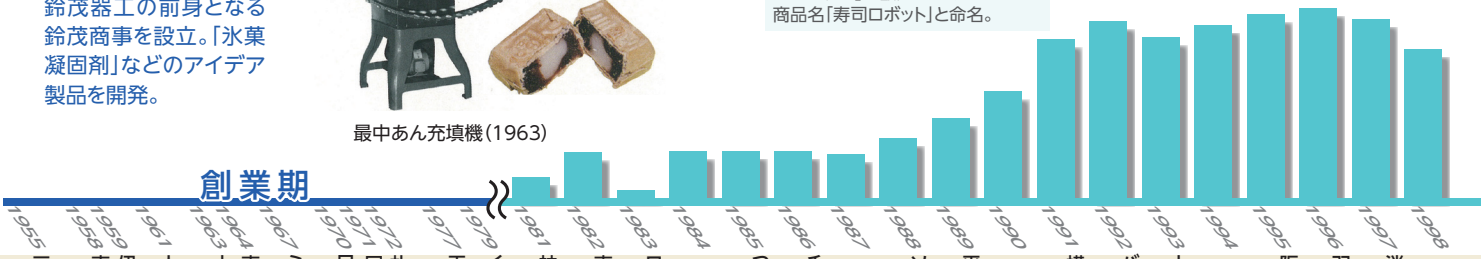
一人の青年の起業家への第一歩

1961年

創業者 鈴木喜作が鈴茂器工の前身となる鈴茂商事を設立。「氷菓凝固剤」などのアイデア製品を開発。



最中あん充填機(1963)



創業期

1955 三種の神器(白黒テレビ・冷蔵庫・洗濯機)
1958 東京タワー完成　日本初回転寿司店オープン
1959 伊勢湾台風
1961 人類史上初の有人宇宙飛行に成功(旧ソ連)
1963 大鵬、史上初の6場所連続優勝
1964 東京五輪
1967 ミニスカートブーム
1970 日本万国博覧会(大阪万博)
1971 札幌五輪　沖縄返還、日中国交正常化
1972 回転寿司が普及
1977 王貞治756号本塁打世界新記録
1979 インベーダーゲームブーム
1981 神戸ポートアイランド博覧会
1982 東北新幹線開業　テレホンカード登場
1983 ロサンゼルス五輪　エリマキトカゲブーム
1984 つくば科学万博
1985 チェルノブイリ原発事故
1986 ソウル五輪　青函トンネル開業
1987 平成に改元　ベルリンの壁崩壊　冷戦終結
1988 横綱千代の富士が引退　若貴ブーム
1989 バルセロナ五輪
1990 レインボーブリッジ開通
1991 阪神淡路大震災　地下鉄サリン事件
1992 羽生善治が史上初将棋7冠独占
1993 消費税5%へ　ポケモン、たまごっちブーム
1994
1995
1996
1997
1998

ファミレス、ファストフードなど外食産業の創成期

スーパー、CSVなど中食産業の成長期

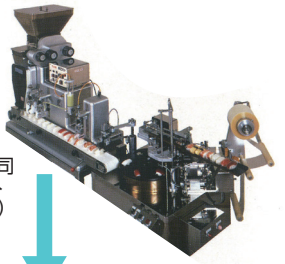
回転寿司、持ち帰り寿司の成長期

日本初のライスバーガーが誕生

1987年

当社開発の米飯加工機械により商品化。バンズのかわりにパテ状の米飯で挟んだライスバーガーが誕生した。

ライスバーガー



包装寿司ロボット(1987)

包装寿司ロボット(現行機)

「盛付けロボット」で新しい市場を開拓

2003年

ご飯をパラパラほぐしムラなくふっくらと盛り付けることができる「盛付けロボット」の開発に成功。食堂、病院、介護施設、ホテルなど、正確な計量と衛生面を力強くサポートする製品として、市場拡大が期待される。

盛付けロボット(2003)

盛付けロボット(現行機)

SUZUMO トリビア

「お櫃型寿司ロボット」「お櫃型おむすびロボット」は、高級志向のデザインと優れた特許機構が高く評価され2001年にグッドデザイン賞を受賞。

お櫃型寿司ロボット(1999)

提案営業の先駆者

JASDAQ市場へ上場

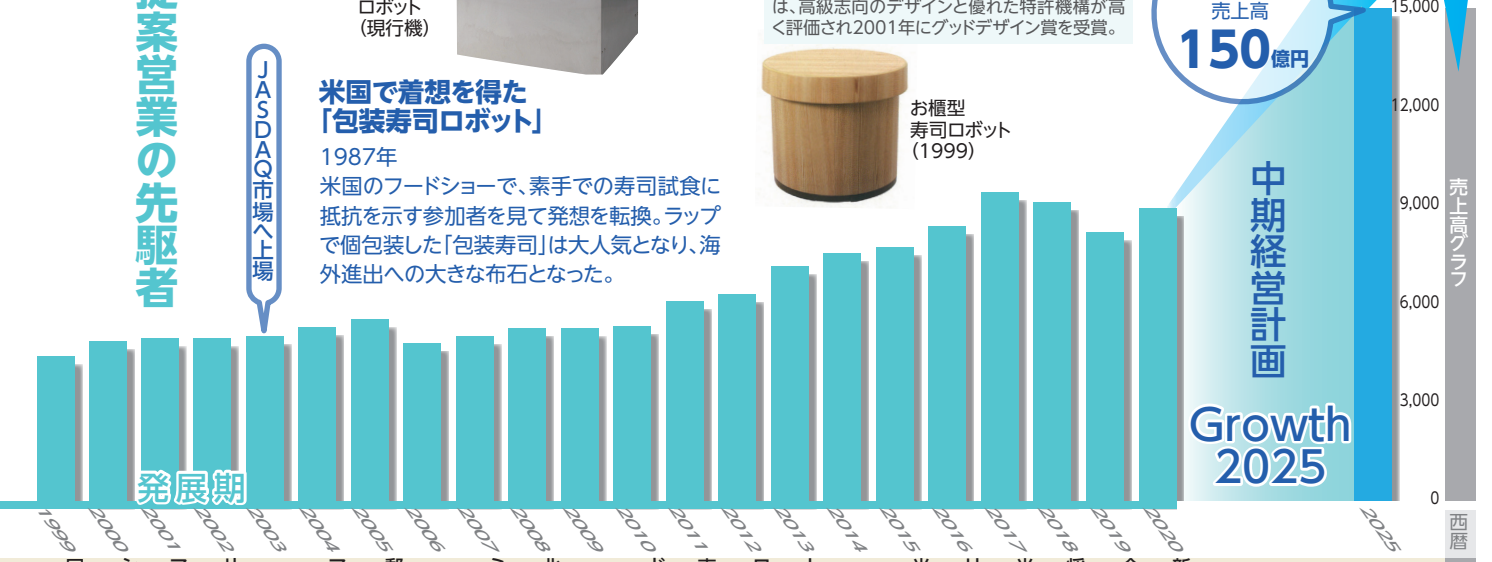
米国で着想を得た「包装寿司ロボット」

1987年

米国のフードショーで、素手での寿司試食に抵抗を示す参加者を見て発想を転換。ラップで個包装した「包装寿司」は大人気となり、海外進出への大きな布石となった。

2025年連結目標数値 売上高 150億円

中期経営計画 Growth 2025



Growth2025

専務取締役
谷口 徹

会社のコミットメントを公に示し経営計画の実行性を高める

今回策定した中期経営計画「Growth2025」は、大きく変化する世の中で、SUZUMOが存続し成長して行くための指針です。この目標達成がゴールなのではなく、その先につなぐための取り組みの第一段階、と捉えています。対外的に発表することで、より実行性を高め、新しいSUZUMOの真のグローバル化を目指します。

中期経営計画 Growth2025 基本方針

①既存マーケットの拡大と深耕を推進する
②新たな成長分野・事業を構築する
③事業の成長に資する投資・提携を積極的に実行する
④事業成長及び社会的価値の向上により、
企業価値の最大化を図る

盛付けロボットマーケットの拡大とブランディングの強化に取り組む

国内における「寿司ロボットマーケット」は成熟期に入っており、これに続く「盛付けロボットマーケット」が本格的に拡大期を迎えます。ご飯を盛り付けるロボットの需要は、個人経営の飲食店やホテルの朝食バイキング、介護施設など、新規開拓の余地が大きく、ファミリーレストランでのドリンクバーが当たり前になったように、ご飯の盛り付けが「セルフ化」となる時代も近いのではと思われます。さらに、人手不足という背景に加え、衛生面という視点からも消費者の関心はより高まってくると思われ、限りなく可能性があるマーケットだと考えています。また、一般の消費者への「見せる化」を推進し、SUZUMOがより身近で不可欠な製品として認知されるべく取り組みを行っていきます。

既存マーケットの拡大と新規マーケットの創出

国内事業	寿司マーケットに続く盛付けマーケットの創造
海外事業	主要3市場の深耕および第4の市場創造
新規事業	これまでの枠を超えた新製品・新規事業の構築

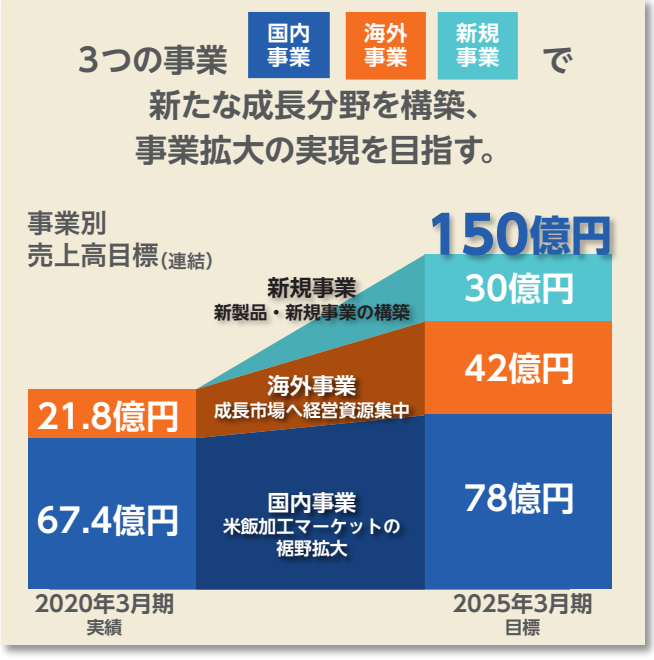
最終消費者へのブランド構築
開発力の強化
M&A/ 提携の推進

次の成長へのステップとなる新事業・新製品の開拓を進める

人々のライフスタイルが変容していく中、食の在り方も含め市場の変化をキャッチするアンテナ機能とその分析は重要なファクターとなります。技術的な視点を持ちながら、社会のニーズに対応していくことが成長の鍵と言えます。そこで、これまでの自前主義から脱却し、革新的なアイディアを持つベンチャー企業、外部事業者などとの連携によって新規事業を創出いたします。米飯に関わるSUZUMOのノウハウ、ネットワーク、ハードウエアを最大限に活かし実践していきます。

事業の成長に資する投資とIR・情報発信を積極的に実行

生産キャパシティを上げるだけではなく、新製品開発にともなう金型やITシステムなどの設備投資、また、事業競争力を向上させる人材への投資についても積極的に行います。
株主還元につきましては、安定配当を継続いたします。
当社はまだまだ成長企業であるという自負があり、さらなる価値を上げることができると考えています。株式投資の参加者を増やすためには、当社の目指す姿を開示し、活動や取り組み、企業価値を高めるための情報発信をしなくてはならないと考えます。
日本全国津々浦々、誰もがどこかでSUZUMOの米飯食を口にしている、という実態をもっと知っていただき、SUZUMOファンを増やしていけるよう活動を続けます。
また、今回新たに「譲渡制限付株式付与制度」を導入いたしました。国内の全グループ従業員およびパート従業員対象で、海外のグループ従業員に対しても同等のインセンティブを付与いたします。全社員で価値と目標を共有し、経営努力した結果の成果をみんなで分かち合う、という考えです。まさにワンチーム体制で目標達成に取り組んでいきたいと思っています。



連結目標数値

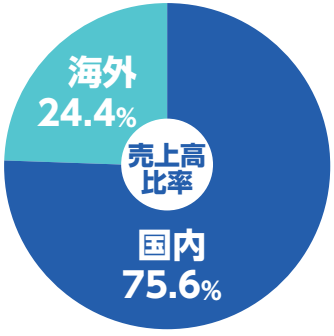
	2020年3月期 実績	2025年3月期 目標
売上高（単位：百万円）	8,930	15,000
営業利益（単位：百万円）	765	2,250
営業利益率	8.6%	15.0%
ROE（株主資本利益率）	2.8%	10.0%

さらなる米飯食の広がりを見据えた
海外事業の成長戦略

代表取締役社長
鈴木 美奈子

海外拠点から見える SUZUMO が目指す道とは

当社は海外現地法人としてアメリカとシンガポールに拠点を構えています。アメリカは海外ではいち早く寿司を受け入れてきた国のひとつであり、カリフォルニアロールに代表されるようなローカライズされた寿司が定着するなど、市場として大きな魅力を持った国と言えると思います。まず、2006年にカリフォルニア州に現地法人を開設し、その後ニュージャージー州にもオフィスを構え、アメリカの西部と東部で活動ができる体制を整えました。現地を訪問して感じていることは、アメリカはまだまだ大きな可能性を持った市場である、ということ。さらなる現地法人の販売体制の強化を図り、お客様からの門戸を広げていくことが重要だと考えています。



※2020年3月期実績数値

一方、シンガポールはアジアのハブとなる海外拠点であり、東南アジア各国へ活動を行っています。東南アジアは日系企業が多く進出している地域です。最近は、現地の外食・小売企業が徐々に力をつけてきており、大いに注目すべき市場と言えます。人件費が比較的安い国が多いので、機械導入に至らないということが以前はよく聞かれましたが、最近では機械化に積極的な企業が増えてきています。動きにスピード感のある国が多く、今後、楽しみな市場であると思っています。

無限大の海外マーケットを 地域に分け、戦略的に取り組む

日本食、特に寿司は、グローバルに認知度が広がっています。しかし、残念ながら、まだまだ寿司が浸透するところまで

至っていません。寿司を見よう見まねで提供している国や店も多く存在し、正直、おいしくない、品質も均一でないのが実情です。海外は、寿司の普及度合いや成熟度が違うため、地域を分けて戦略を立てる必要があります。

北米市場へ向け さらなるアプローチを拡大

北米市場では、「寿司の大衆化」が進んでいます。これは、いつでもどこでも誰でも安くておいしい寿司が食べられるということ。日本と比べても遜色のない寿司がスーパーマーケットに並び、大学のカフェテリア、さらには学校給食にも寿司が登場し始めています。国土の広さと人口の多さも含め、市場としてポテンシャルが高いのは明らかです。北米市場においては、拠点の拡充を図り、販売・サービスチャネルを充実させ、広大な市場にきめ細かく向き合っていきます。

米飯文化のあるアジア市場と 欧州地域、 中東地域への取り組み

アジア市場は、シンガポール・台湾・香港といった「日本食先進国」は、いわば日本食のショーケースであり、東南アジア・中国といった「日本食新興国」にも同様の動きを広げていきたいと思います。

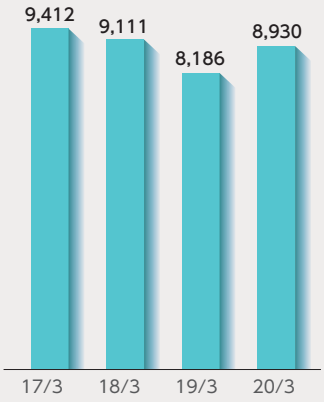
欧州地域については、伝統的かつ多様な食文化を持つ国・地域の集積であり、米飯食市場の普及も多種多様ですので、アプローチの仕方を見直し、さらなる成長を図っていきたいと思っています。

また、第4の市場と位置付けている中東地域については、将来的に可能性のある市場と捉え、現地の事業者と連携して、米飯市場の創造を図っています。

売上高（単位：百万円）

8,930 百万円

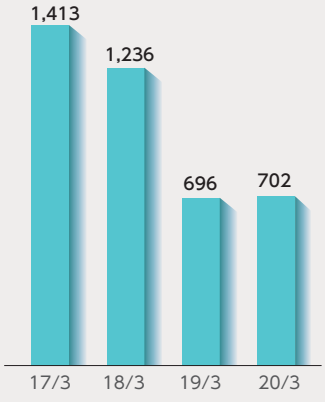
前期比 9.1%増



経常利益（単位：百万円）

702 百万円

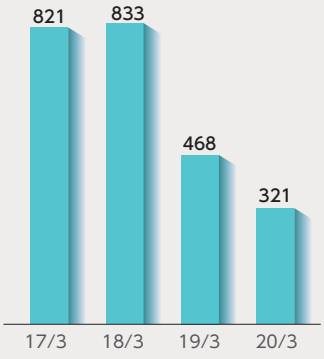
前期比 0,9%増



親会社株主に帰属する当期純利益（単位：百万円）

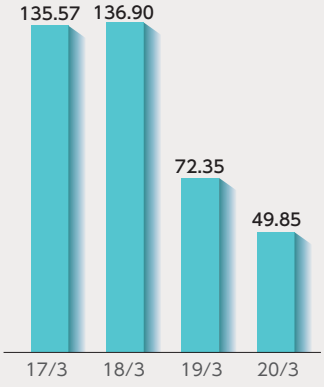
321 百万円

前期比 31.4%減



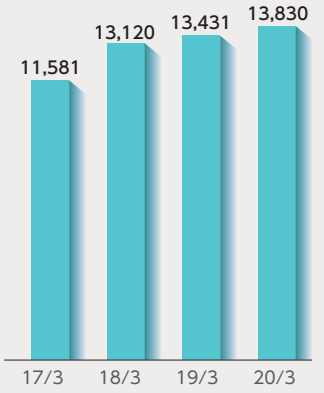
一株あたりの当期純利益（単位：円）

49.85 円



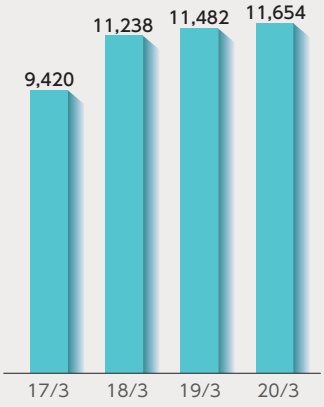
総資産（単位：百万円）

13,830 百万円

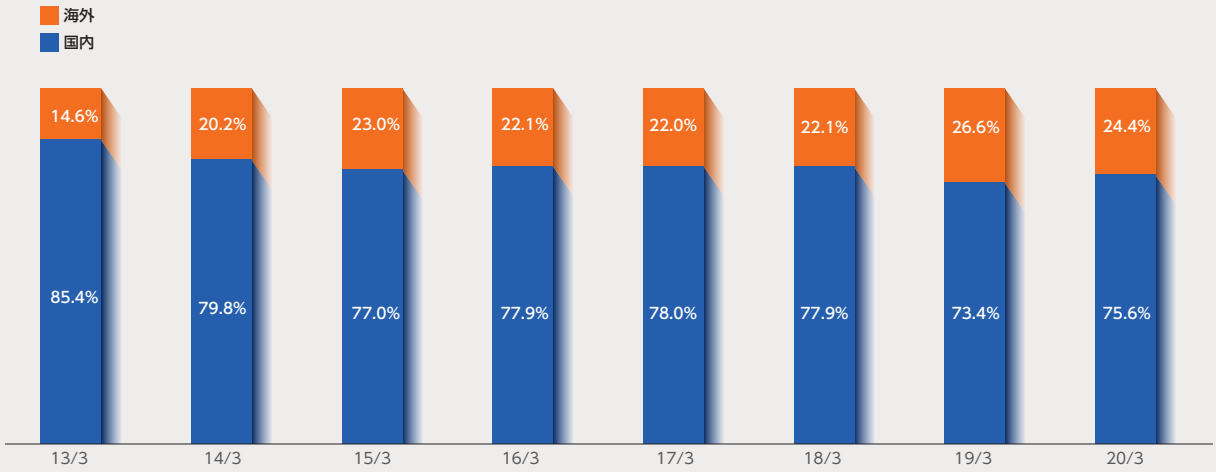


純資産（単位：百万円）

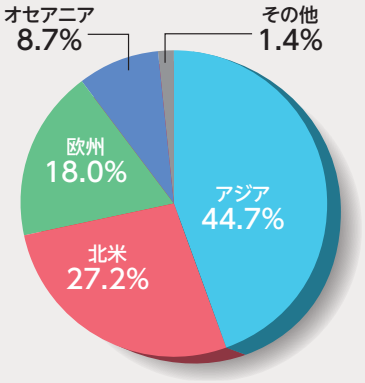
11,654 百万円



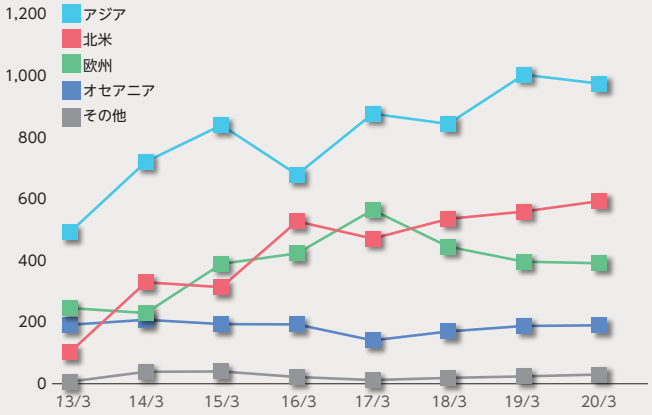
国内外の売上比率



海外の地域別売上高の割合



海外の地域別売上高の推移 (単位:百万円)



2021 年3月期の連結業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症による影響を現段階において合理的に算定することが困難なことから未定としております。合理的な予想が可能となった段階で速やかに開示いたします。

連結財務諸表（要約）

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結貸借対表

（単位：百万円）

科目	当期 2020.3.31現在	前期 2019.3.31現在
資産の部		
流動資産	9,753	9,592
現金及び預金	6,603	6,503
受取手形及び売掛金	1,256	1,102
たな卸資産	1,808	1,866
その他	84	120
固定資産	4,076	3,838
資産合計	13,830	13,431
負債の部		
流動負債	1,110	939
固定負債	1,064	1,008
負債合計	2,175	1,948
純資産の部		
株主資本	11,722	11,521
その他の包括利益累計額	△80	△38
純資産合計	11,654	11,482
負債純資産合計	13,830	13,431

連結損益計算書

（単位：百万円）

科目	当期 2019.4.1～2020.3.31	前期 2018.4.1～2019.3.31
売上高	8,930	8,186
営業利益	765	692
経常利益	702	696
親会社株主に帰属する当期純利益	321	468

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

科目	当期 2019.4.1～2020.3.31	前期 2018.4.1～2019.3.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	660	211
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 356	△ 192
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 275	△119
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 3	△5
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	25	△106
現金及び現金同等物の期首残高	6,503	6,609
現金及び現金同等物の期末残高	6,603	6,503

会社概要 （2020年3月31日現在）

商号	鈴茂器工株式会社 （英文名：Suzumo Machinery Co., Ltd.）
設立	1961年1月13日
本社	東京都練馬区豊玉北2-23-2（〒176-0012） TEL.03-3993-1371(代)
資本金	11億54,418千円
事業内容	寿司ロボット、盛付けロボット等の米飯加工機械の製造・販売など
従業員数	385名（2020年3月末現在）
URL	https://www.suzumo.co.jp/

取締役および監査役（2020年3月31日現在）

地位	氏名	担当および重要な兼職の状況
代表取締役社長	鈴木　美奈子	
専務取締役	谷口　徹	
取締役	中村　健司	営業本部長
取締役	金井　俊男	生産本部長兼東京工場長
取締役	村瀬　康宏	海外事業本部長
社外取締役	髙橋　正己	株式会社ロイヤルメディカルクラブ　代表取締役社長／株式会社エコス　取締役
社外取締役	髙橋　昭夫	バイオマス・フューエル株式会社　社外取締役／株式会社MTG　社外取締役
社外取締役	橋本　泰	京都きもの友禅株式会社　社外取締役／合同会社ブリッジパートナーズ　代表社員
常勤監査役	瀬川　和彦	
社外監査役	宇佐　公興	
社外監査役	村井　淳也	村井法律会計事務所　弁護士

国内拠点

海外ネットワーク

株式の状況

（2020年3月31日現在）

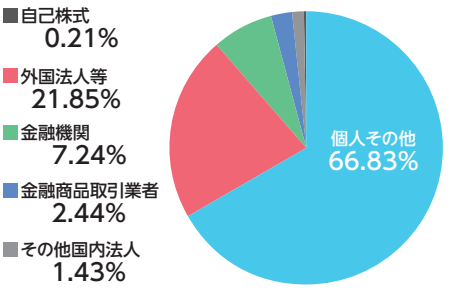
発行可能株式総数	16,000,000株
発行済株式総数	6,480,000株
株主数	2,577名
1単元の株式数	100株

大株主

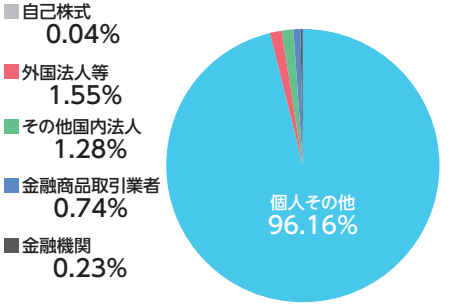
株主名	持株数	持株比率
鈴木節子	1,300,240	20.11%
鈴木美奈子	813,000	12.57%
鈴木映子	813,000	12.57%
GULF JAPAN 1	783,600	12.12%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE HCR00	423,600	6.55%
鈴茂器工取引先持株会	298,340	4.61%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	145,000	2.24%
立花証券株式会社	121,400	1.88%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	99,900	1.54%
BNYM RE BNYMLB RE GPP CLIENT MONEY AND ASSETS AC	98,500	1.52%

（注 1）持株比率は小数点以下第 3 位を四捨五入しております。
（注 2）持株比率は、自己株式（13,762 株）を控除して計算しております。

所有者別株式数



所有者別株主分布状況



株主メモ

事業年度	4 月 1 日から翌年 3 月 31 日まで
基準日	3 月 31 日
定時株主総会	毎年 6 月
株主名簿管理人特別口座　口座管理機関	三菱 UFJ 信託銀行株式会社
同連絡先	三菱 UFJ 信託銀行株式会社　証券代行部 東京都府中市日鋼町 1-1 TEL　0120-232-711 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第 29 号 三菱 UFJ 信託銀行株式会社　証券代行部
上場市場	東京証券取引所（ジャスダック市場）
公告方法	電子公告（https://www.suzumo.co.jp/ir/） （ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。）

●お知らせ
1. 各種お手続きに関するご注意
(1)株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
(2)配当金の口座振込のご指定につきましても、お手続きは「配当金振込指定書」を各口座管理機関を経由してお届けいただくこととなっております。振込指定のお手続きにつきましては、詳しくは各口座管理機関にお問合せください。
(3)特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
(4)未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

2. 期末配当金計算書について
配当金の口座振込をご指定の方と同様に、「期末配当金受領証」により配当金をお受取りになられる株主様宛にも「期末配当金計算書」を同封いたしております。配当金をお受取りになった後の配当金額のご確認の資料としてご利用いただけます。

WE LOVE RICE SUZUMO 鈴茂器工株式会社
東京都練馬区豊玉北2-23-2（〒176-0012）　TEL：03-3993-1371(代)
URL：https://www.suzumo.co.jp/