



# 2021年7月期 決算説明会

---

2021年9月  
株式会社浜木綿

証券コード:7682

I. 決算の状況

II. 当社の特徴と今後の展望

---



中国料理  
浜木綿  
はまゆら

# I. 決算の状況

---



中国料理  
**浜木綿**  
はまゆら

# 決算の概況(2021/7期決算 実績①)

## 損益計算書



株式会社浜木綿

単位：百万円

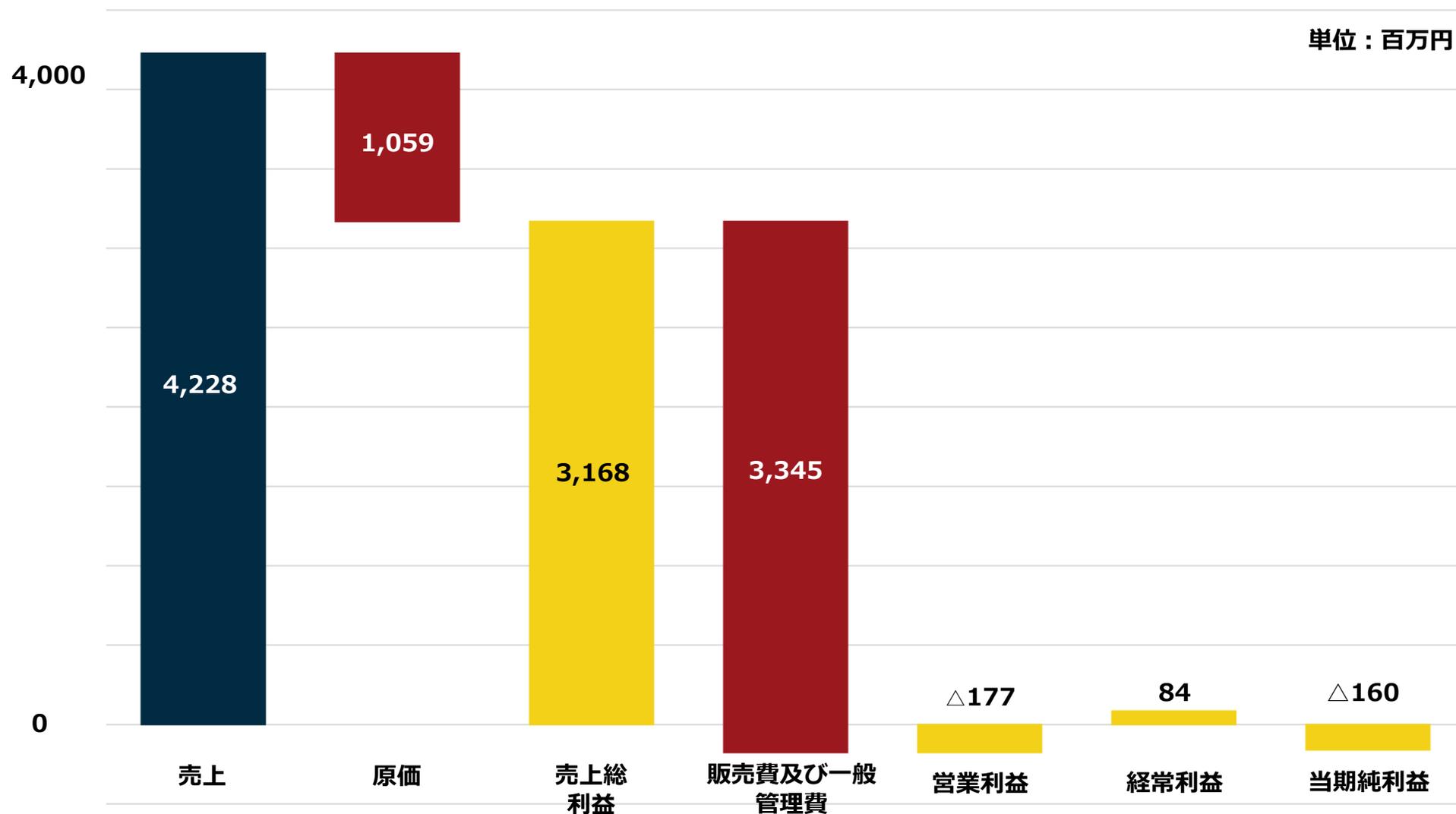
	2020年7月期		2021年7月期		前期比	
	実績	対売上比率%	実績	対売上比率%	増減値	増減率%
売上高	4,699	100.0	4,228	100.0	△470	△10.0
売上総利益	3,534	75.2	3,168	74.9	△366	△10.4
販売費及び一般管理費	3,506	74.6	3,345	79.1	△161	△4.6
営業利益	27	0.6	△177	—	△205	—
経常利益	19	0.4	84	2.0	64	321.0
当期純利益	△9	—	△160	—	△151	—
1株当たり当期純利益(円)	△9.13	—	△149.53	—	—	—
自己資本比率(%)	34.2	—	35.0	—	—	—

- ・新型コロナウイルス感染症による外出自粛や緊急事態宣言の発令による短縮営業や宴会需要の減少により、売上は減収。
- ・テイクアウトやデリバリーのWeb予約システムなど導入。新規の出店はなく、桃李蹊小牧岩崎店を閉店。
- ・営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金247百万円を営業外収益に計上し、経常利益は84百万円と増収。
- ・特別損失として減損損失115百万円、また会計上の繰延税金資産の取り崩し113百万円などを計上。

# 2021年7月期決算ハイライト



株式会社 浜木綿



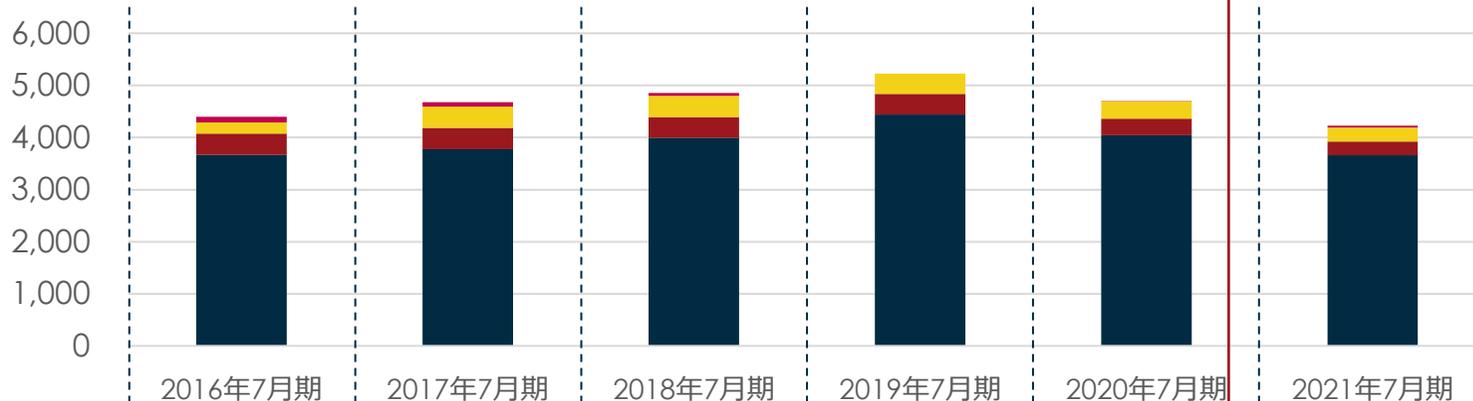
# 売上の構成等(店舗形態別の売上高)



- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を42店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割強を占める

店舗形態別売上高

■ 浜木綿 ■ 四季亭 ■ 桃李蹊 ■ その他(メンヤム含)



店舗形態別売上構成比	店舗形態別売上高					
	2016年7月期	2017年7月期	2018年7月期	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期
浜木綿	83.4%	80.8%	82.3%	85.0%	86.1%	86.6%
四季亭	9.3%	8.7%	8.2%	7.5%	6.8%	6.3%
桃李蹊	4.8%	8.7%	8.4%	7.5%	7.1%	6.3%
その他メンヤム含	2.5%	1.8%	1.1%	-	0.0%	0.8%

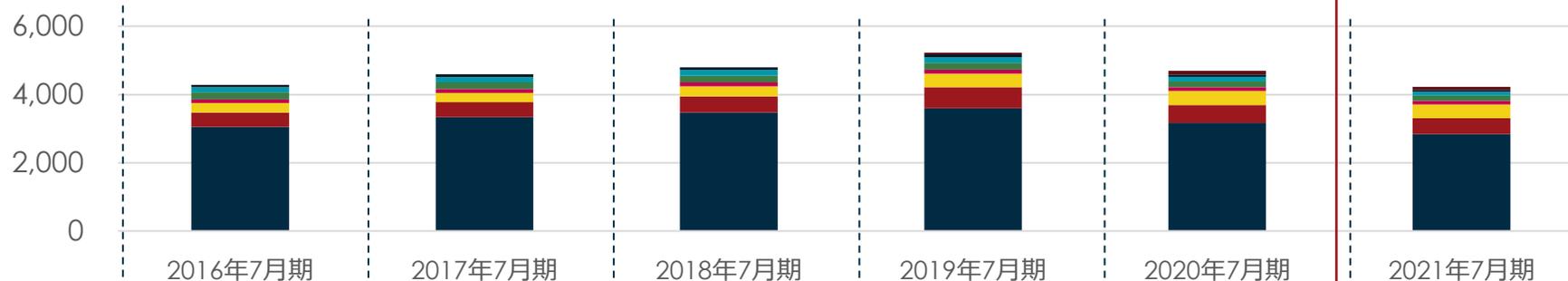
# 売上の構成等(出店エリア別の売上高)



- 東海地方を中心に東は東京都から西は大阪府まで幅広い地域に『本格中華レストラン』を42店舗展開
- 広い駐車スペースが確保できる幹線道路のロードサイドなど、家族が利用しやすい立地への出店が基本

## 都道府県別売上高

■ 愛知県 ■ 岐阜県 ■ 三重県 ■ 静岡県 ■ 滋賀県 ■ 東京都 ■ 神奈川県 ■ 大阪府



都道府県別売上構成比

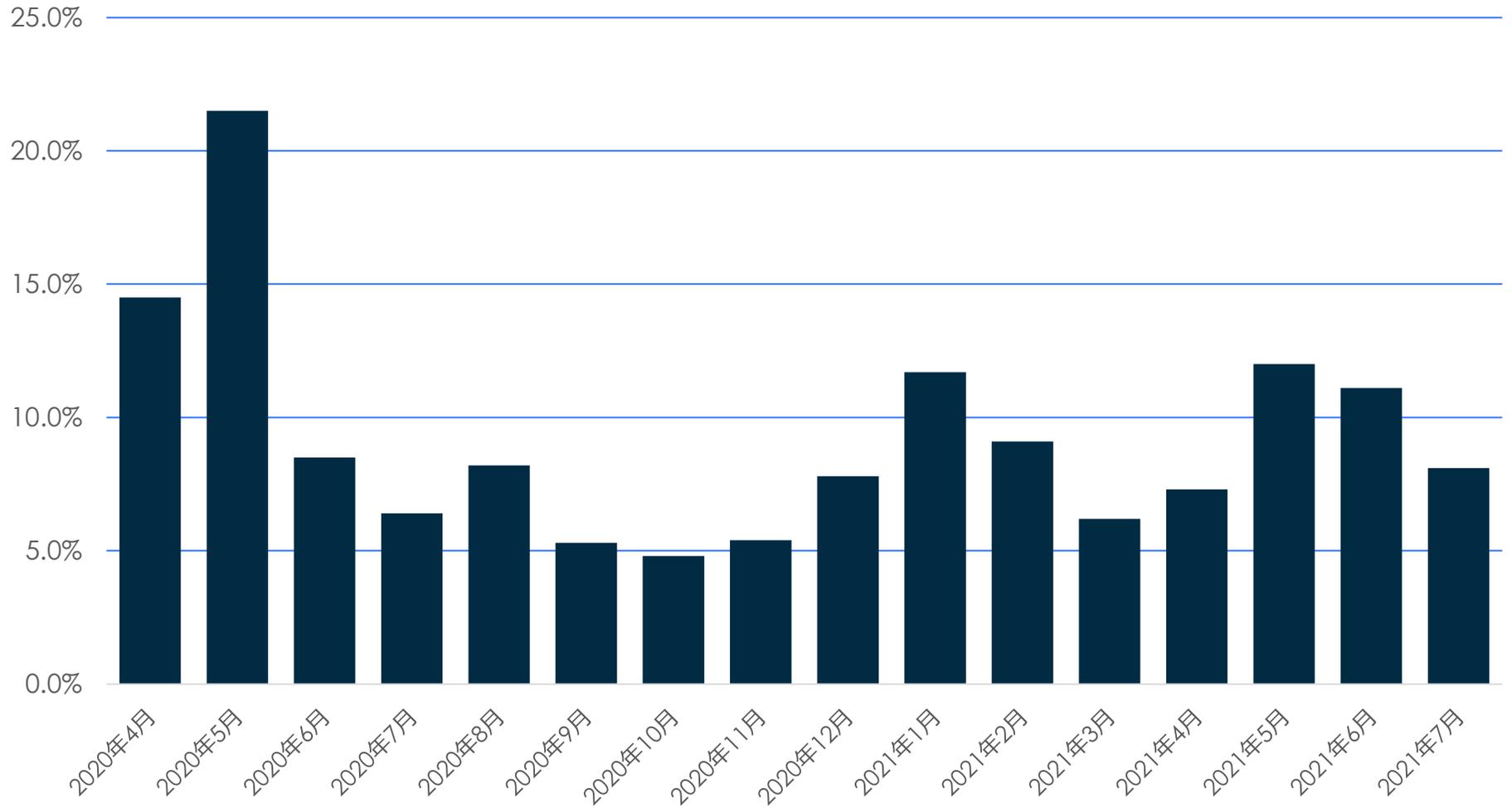
愛知県	71.1%	72.7%	72.4%	68.8%	67.6%	67.2%
岐阜県	9.9%	9.5%	9.8%	11.8%	11.0%	10.9%
三重県	6.5%	6.0%	6.1%	7.6%	8.8%	9.6%
静岡県	2.7%	2.5%	2.5%	2.3%	2.3%	2.5%
滋賀県	4.6%	4.2%	4.1%	3.8%	3.6%	3.7%
東京都	3.5%	3.4%	3.4%	3.1%	2.9%	2.6%
神奈川県	1.7%	1.7%	1.7%	1.6%	1.4%	1.4%
大阪府	-	-	-	1.0%	2.4%	2.0%



# 売上に占めるテイクアウト比率



株式会社 浜木綿

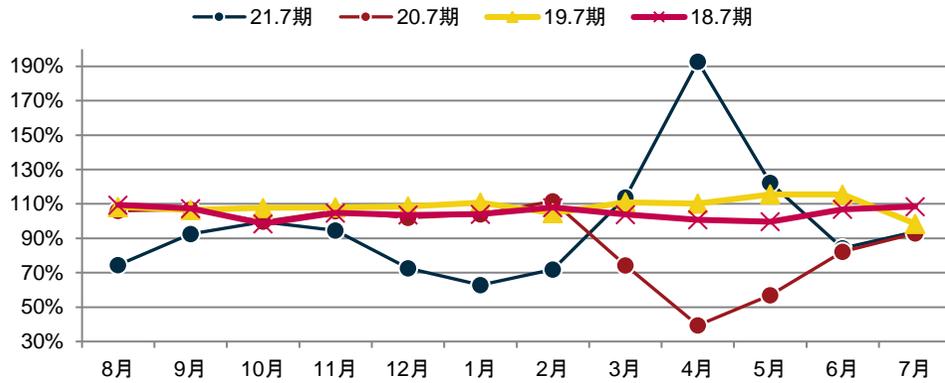


# 月次売上高(前年比推移)

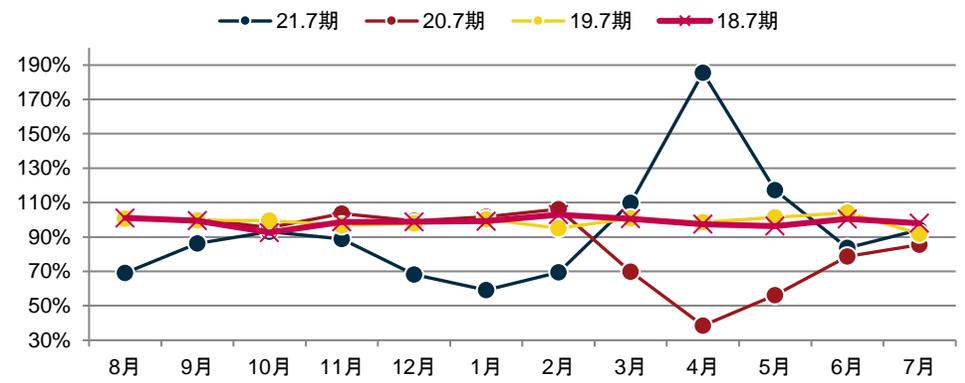


株式会社浜木綿

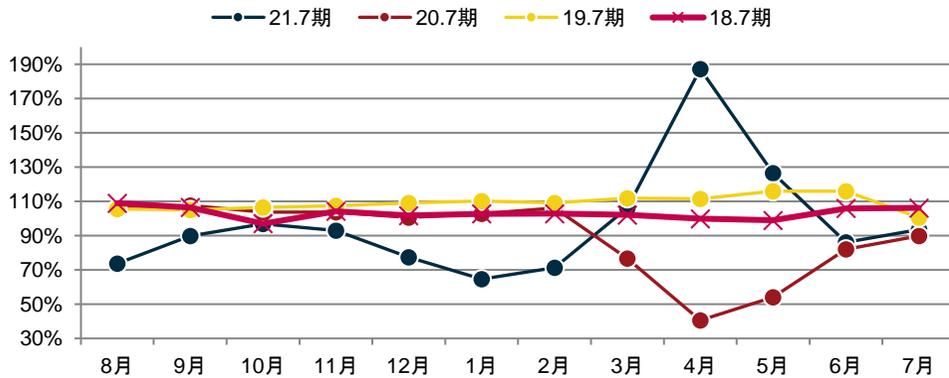
月次売上高(全店)



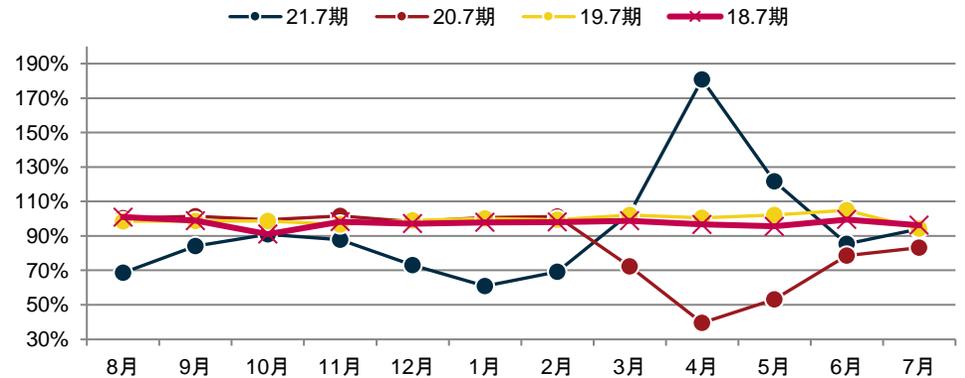
月次売上高(既存店)



客数(全店)

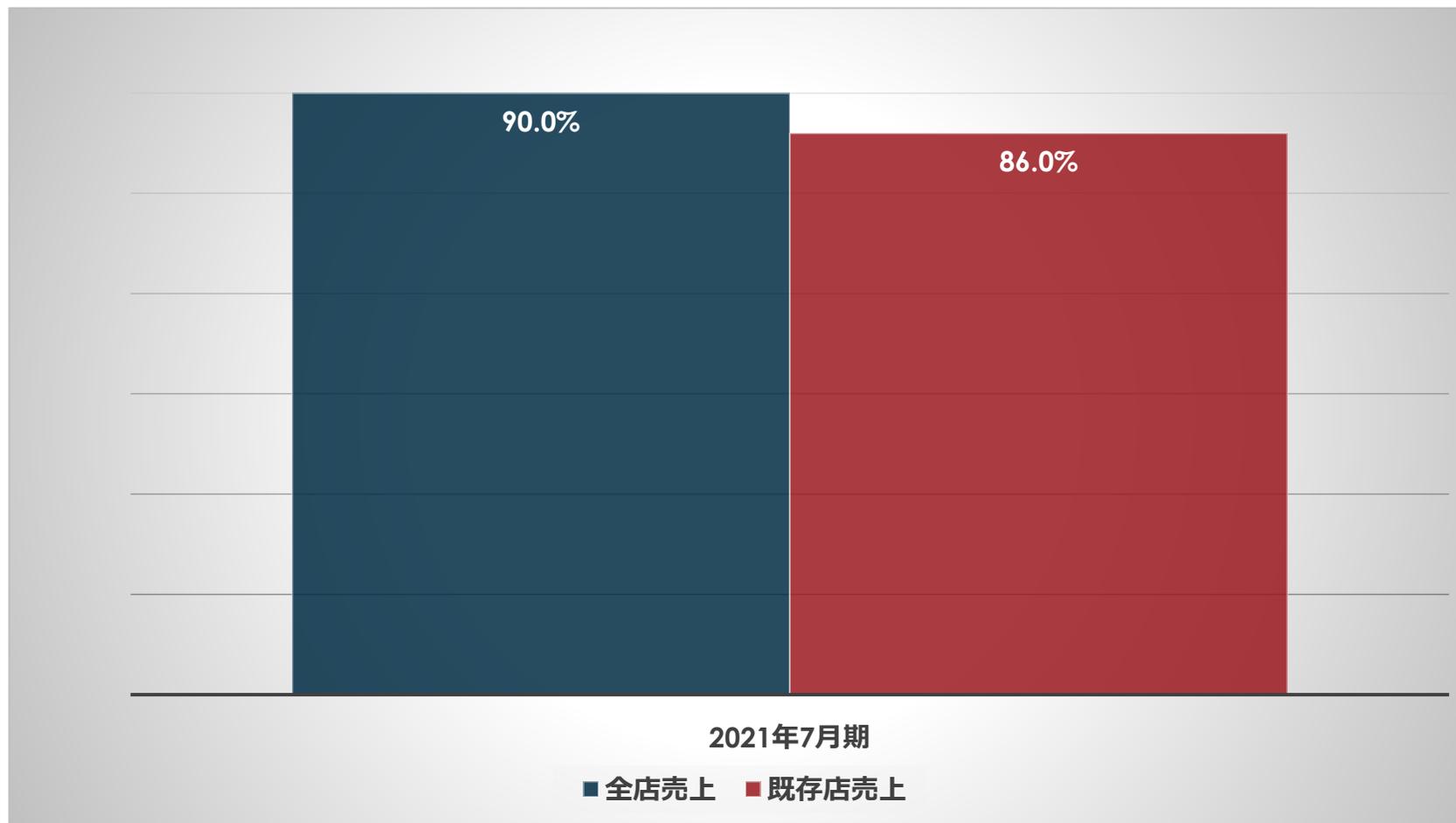


客数(既存店)





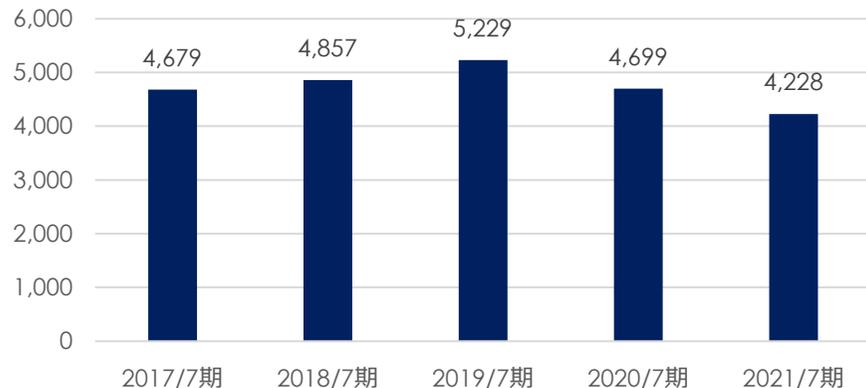
### ■ 全店・既存店売上前年比





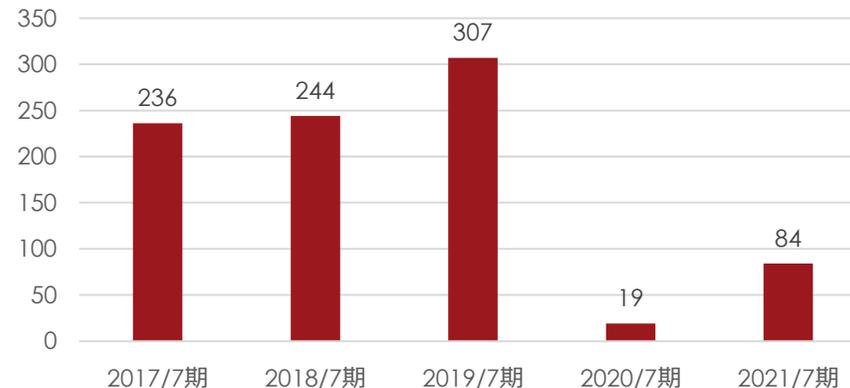
### 売上高

(百万円)



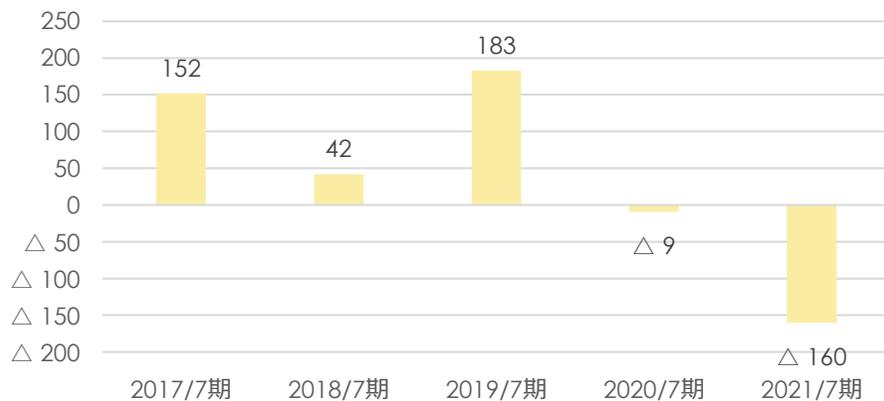
### 経常利益

(百万円)



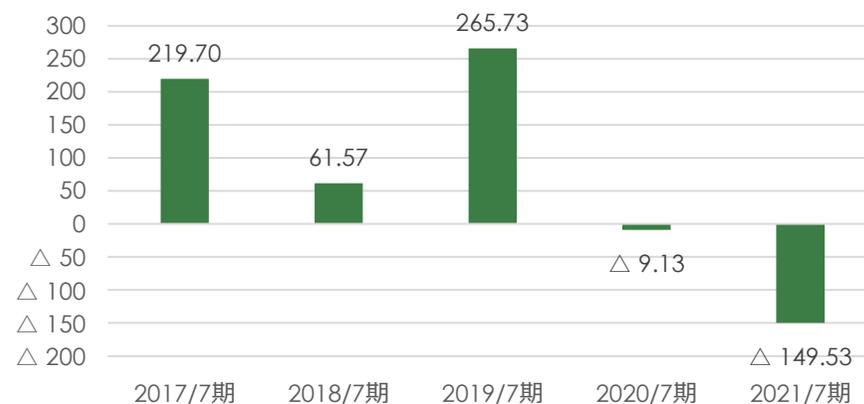
### 当期純利益

(百万円)



### 1株当たり当期純利益

(百万円)



# 決算の概況(2021/7期決算 実績②)

## 貸借対照表



株式会社 浜木綿

単位：百万円

	2020年7月期		2021年7月期		前期比	
	実績	構成比%	実績	構成比%	増減値	増減率%
流動資産	2,294	46.7	1,654	39.1	△639	△27.9
固定資産	2,617	53.3	2,572	60.9	△45	△1.7
有形固定資産	1,879	38.3	1,910	45.2	31	1.7
無形固定資産	25	0.5	27	0.6	1	7.1
投資等	712	14.5	634	15.0	△78	△11.0
資産合計	4,912	100.0	4,227	100.0	△684	△13.9
流動負債	1,073	21.9	1,089	25.8	16	1.5
固定負債	2,160	44.0	1,656	39.2	△503	△23.3
負債合計	3,233	65.8	2,746	65.0	△486	△15.1
株主資本	1,679	34.2	1,481	35.0	△197	△11.8
評価・換算差額等	△1	△0.0	△0	△0.0	0	△25.3
純資産合計	1,678	34.2	1,480	35.0	△197	△11.8
負債・純資産合計	4,912	100.0	4,227	100.0	△684	△13.9

# 決算の概況(2021/7期決算 実績③) キャッシュ・フロー計算書



株式会社浜木綿

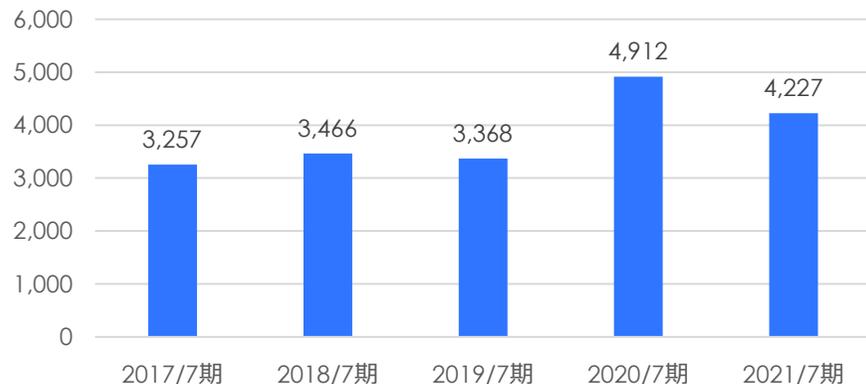
単位：百万円

	2020年7月期実績	2021年7月期実績	前期比 増減値
営業活動によるキャッシュ・フロー	68	156	87
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 382	△ 338	44
フリーキャッシュ・フロー	△ 314	△ 182	131
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,535	△ 556	△ 2,091
現金及び現金同等物の増減額	1,221	△ 738	△ 1,960
現金及び現金同等物の期末残高	1,871	1,132	△ 738



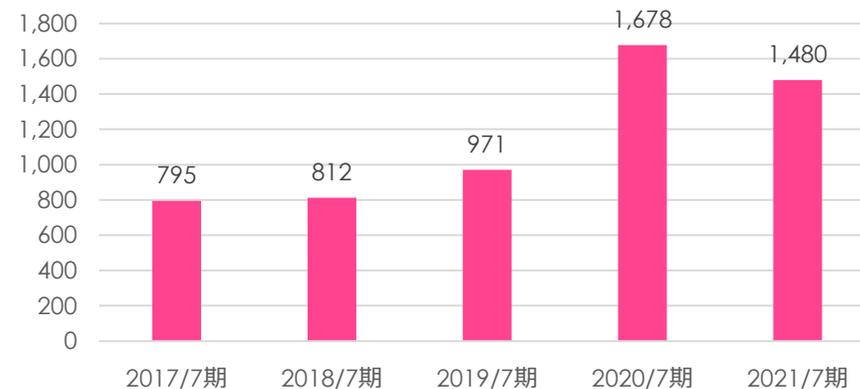
(百万円)

### 総資産



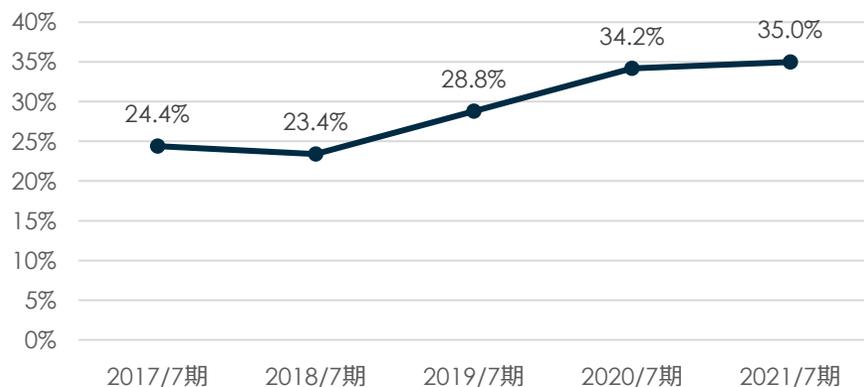
(百万円)

### 純資産



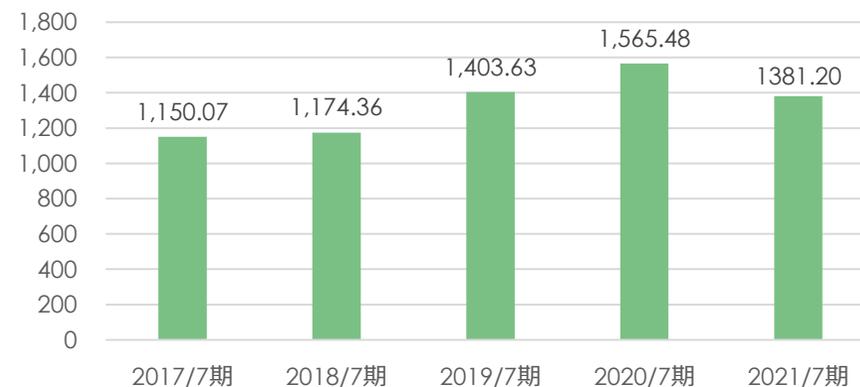
(%)

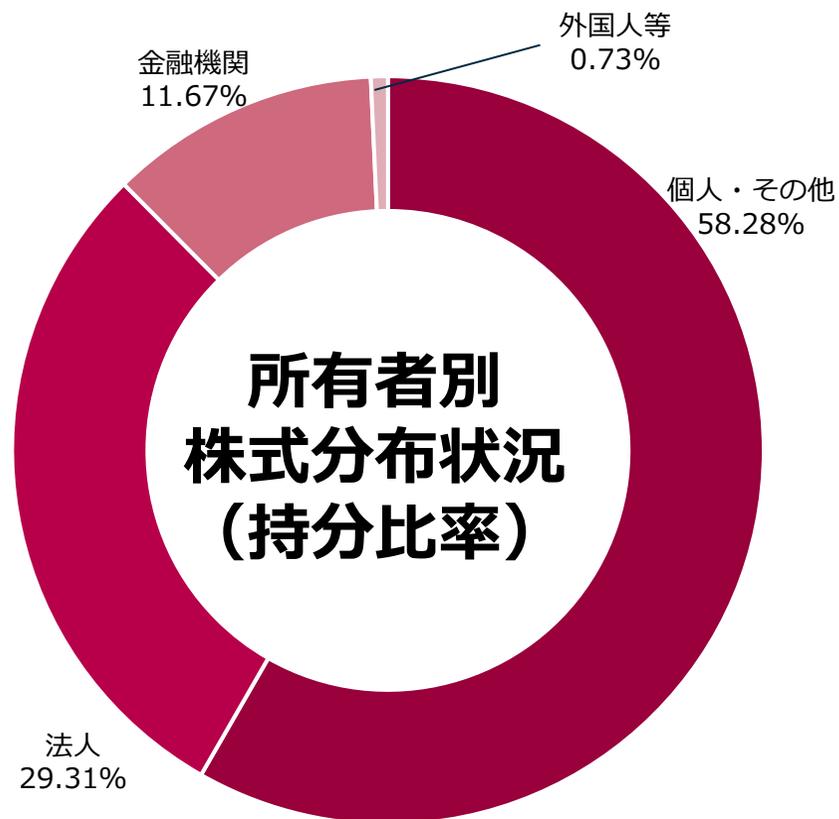
### 自己資本比率



(円)

### 1株当たり純資産



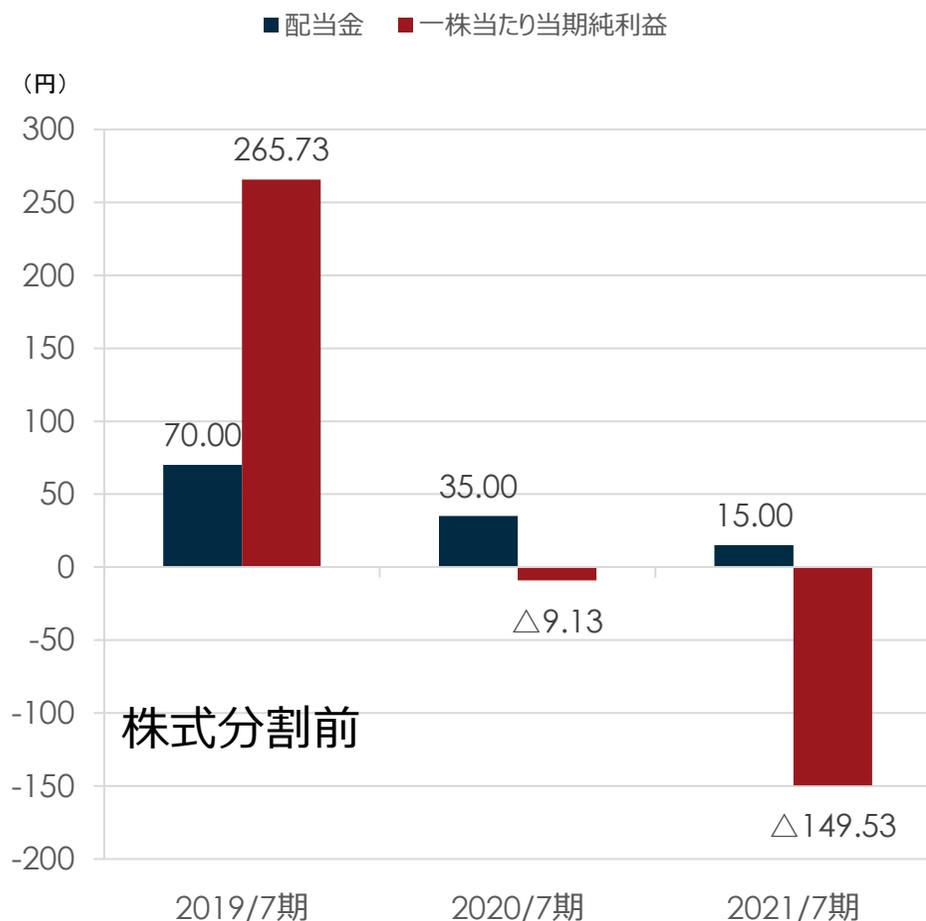


**地域別分布状況**

	株主数 (名)	株式数 (株)	株式数比率 (%)
北海道	10	2,602	0.24
東北地方	13	5,507	0.51
関東地方	236	237,342	22.13
中部地方	1,449	760,044	70.88
近畿地方	269	53,068	4.94
中国地方	12	1,533	0.14
四国地方	7	2,502	0.23
九州地方	10	1,902	0.17
国外	8	7,700	0.71
合計	1,914	1,072,200	100



## 配当



## 配当方針

経営環境の変化に備え、必要な内部留保を確保すると共に、株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を経営の重要施策として業績を勘案しながら成果配分を行うことを基本方針としております。

## 21/7期 配当金

上記方針に基づき、期末配当金を  
**15円/株**  
とさせていただきます。

## 22/7期配当予想について

2022年7月期の配当につきましては、現時点で業績の見通しが困難なため、未定とさせていただきます。

当社は、2019年8月6日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。2019年7月期につきましては、当該株式分割前の実際の配当金額を記載しております。なお、2019年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の2019年7月期配当金額は、35.00円となります。

# 株主優待制度のご案内



株式会社浜木綿

## 株主優待券(見本)

◆本券は「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店で1,000円分のご飲食代金としてご利用いただけます。

◆本券は店頭販売、テイクアウトにもご利用いただけます。

◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承ください。

◆本券は「見本」き換えはできません。

◆その他割引券できません。

◆本券の盗難、再発行はいたしません。

お問い合わせ先  
株式会社 浜木綿 ☎05

◆本券は「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店で1,000円分のご飲食代金としてご利用いただけます。

◆本券は店頭販売、テイクアウトにもご利用いただけます。

◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承ください。

◆本券は「見本」き換えはできません。

◆本券は「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店で1,000円分のご飲食代金としてご利用いただけます。

◆本券は店頭販売、テイクアウトにもご利用いただけます。

◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承ください。

◆本券は「見本」き換えはできません。

◆本券は「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店で1,000円分のご飲食代金としてご利用いただけます。

◆本券は店頭販売、テイクアウトにもご利用いただけます。

◆本券は会計時にお渡しください。釣銭は出ませんのでご了承ください。

◆本券は「見本」き換えはできません。

※ 株主優待券は昨年ものになります

## 株主優待

保有株式数	継続保有期間1年未満	継続保有期間1年以上※
100株以上200株未満	4,000円分の株主優待券	5,000円分の株主優待券
200株以上300株未満	8,000円分の株主優待券	10,000円分の株主優待券
300株以上500株未満	12,000円分の株主優待券	15,000円分の株主優待券
500株以上1,000株未満	20,000円分の株主優待券	25,000円分の株主優待券
1,000株以上	40,000円分の株主優待券	50,000円分の株主優待券

※ 継続保有期間1年以上とは、7月末日及び1月末日の株主名簿に同一株主番号で100株以上の保有を連続3回以上記載された株主様といたします。

- 対象となる株主様
  - ✓ 毎年7月末現在の株主名簿に記載された当社株式100株(1単元)以上を保有される株主様を対象とさせていただきます。
- 株主優待券のご利用条件
  - ① 株主優待券は、「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店でご飲食代金としてご利用いただけます。
  - ② 当社のお店のない地域にお住まいの方、またはご希望の方には、株主優待券と引き換えに、代替品をお送りさせていただく予定です。なお、詳細につきましては、今後、決まり次第お知らせいたします。
  - ③ 株主優待券のご利用期間は、株主優待券到着後、翌年10月末日までといたします。
  - ④ 株主優待券は、1枚1,000円となっており、お釣りは出ません。
  - ⑤ その他の割引券等との併用はできません。
- 贈呈の時期
  - ✓ 毎年10月に開催予定の当社定時株主総会終了後に送付する決議通知に同封することを予定しております。

## Ⅱ. 当社の特徴と今後の展望

---



中国料理  
**浜木綿**  
はまゆら

## Ⅱ-1. 浜木綿について

---



中国料理  
**浜木綿**  
はまゆら



社名	株式会社浜木綿 英文表記:HAMAYUU CO.,LTD.
本社	愛知県名古屋市昭和区山手通三丁目13番地の1
代表者	代表取締役社長 林 永芳
設立	1968年2月
資本金	6億5,493万円
従業員数 (2021年7 月末日)	242名(*334名)*臨時従業員の平均雇用人数
事業内容	外食事業(浜木綿業態・四季亭業態・桃李蹊業態・メンヤム業態)



株式会社 浜木綿  
HAMAYUU CO.,LTD.

社是

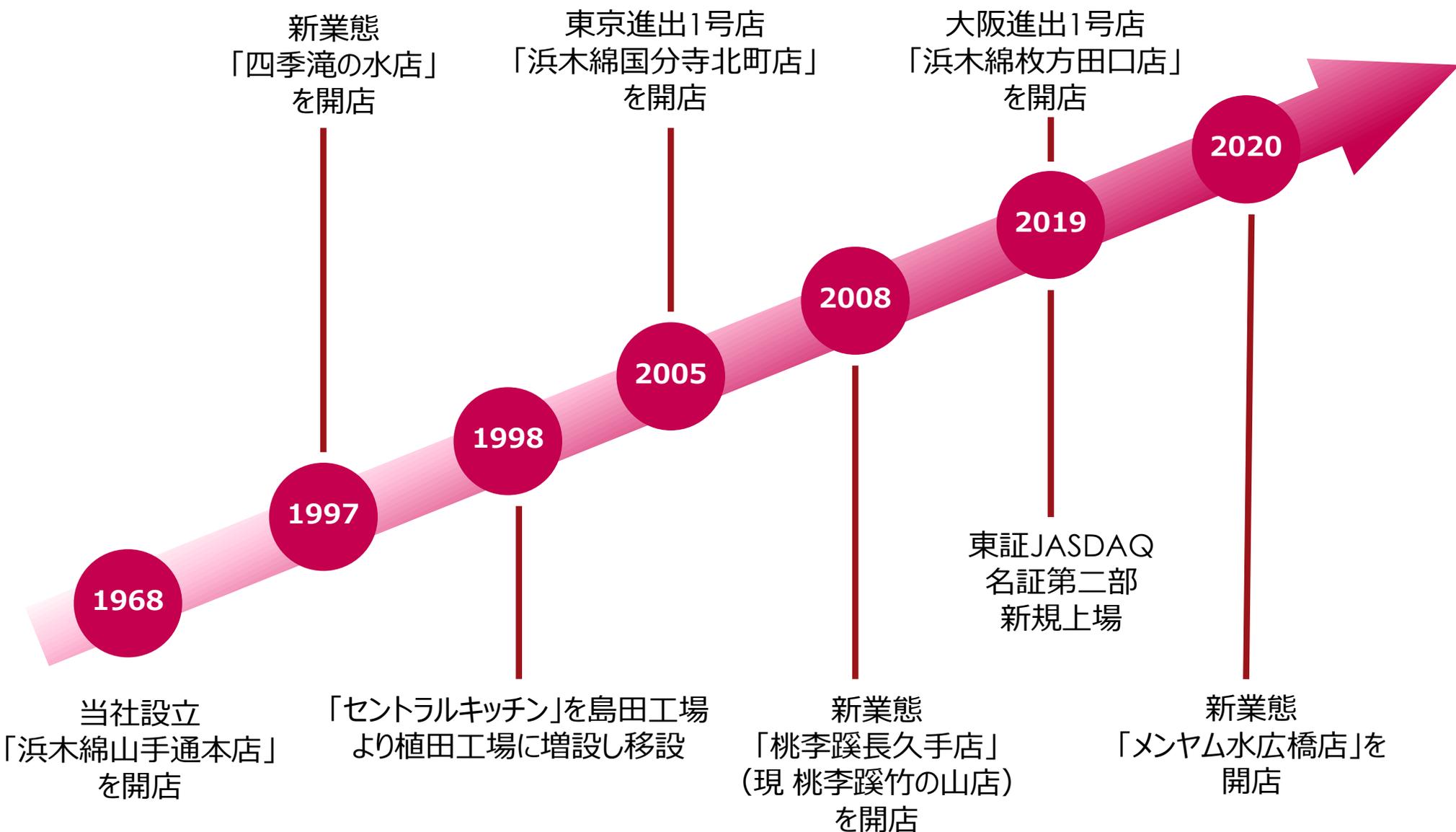
昨日より今日  
今日より  
より良い明日へ

ミッション

新しい食文化を創造し  
来店されたすべてのお客様に  
豊かでハッピーな  
食事時間を提供します

営業基本方針

もう一品よりもう一度



## 店舗の構成(立地の特徴と店舗形態)



- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を42店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割強を占める

業態	店舗数	価格帯	利用人数	その他	概要
	32	1,600円 ～1,900円	大人数	旗艦ブランド 15万人商圏	創業来の旗艦ブランド、ファミリー利用に重きを置いた中国料理の専門店
	3	2,000円 ～2,200円	大人数	全室個室 15万人商圏	全室個室で家族イベントや宴会主力の特別日の強化業態
	6	1,500円 ～2,000円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・少人数対応、小商圏で可能な小型中国料理専門店
	1	1,600円 ～1,700円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・炒麺（焼きそば）と飲茶を中心とした小型中国料理専門店



多機能をもつ四世同堂レストラン

様々な世代や用途に対応できるメニューと設備を持ち  
顧客が相手や目的を変え何度も利用







世代を超え誰からも愛される  
ロングセラー商品



中華パン



ピーナッツだんご



時代やライフスタイルにあわせ  
常にメニューを進化



温野菜の五目タンメン  
＜一杯で一日の  
野菜量をおいしく摂取＞



鴨葱のヘルシーあんかけ麺  
＜300kcalの低カロリー麺＞



季節ごとに  
キラーコンテンツが存在



【夏】浜木綿冷麺



【秋】上海蟹味噌スープ



【冬】牡蠣の宮保炒め



## ハートフルな記念日レストラン

# 四季亭

中国料理  
Chinese Restaurant Shikitei

全室個室タイプのお部屋で本格中国料理を楽しめる中国料理専門店  
四季折々の食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴



**アニバーサリーは四季亭にお任せください。**

ご家族やご友人の記念日やお祝い、業務内祝いなど、お季節の様々な大切な日を、季節ごとの旬な食材と、お季節のメニューでお祝いいたします。

お子様のアニバーサリーも、可愛くお祝いいたします。お祝いメニューをご用意しております。

四季亭は大小の様々な個室が揃っています。大切な記念日やお祝い、ご家族やご友人の記念日やお祝い、業務内祝いなど、お季節の様々な大切な日を、季節ごとの旬な食材と、お季節のメニューでお祝いいたします。

料理で演出する思い出づくり。大切な記念日やお祝い、ご家族やご友人の記念日やお祝い、業務内祝いなど、お季節の様々な大切な日を、季節ごとの旬な食材と、お季節のメニューでお祝いいたします。

季節ごとの旬な食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴

季節ごとの旬な食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴

**四季亭セット**

どんなシーンにも喜んでいただける、当店自慢のセットです。季節ごとの旬な食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴

四季亭セット ¥3,000

**四季亭コース**

四季折々の、おいしい。お祝いする季節の肴コース

福	禄	寿
¥4,000	¥5,000	¥6,000



## ふたリストアイルのナチュラルチャイナ



夫婦や少人数でのご利用を想定した、カフェのような空間  
野菜をたっぷりと、また昆布や鰹節・干し椎茸などの和だしを積極的に取り入れている  
調理用油にもえごま油やオリーブオイルなど、不足しがちな油を使用しており、油の観点からも健康に配慮したヘルシーなメニューが特徴





## 炒麺と飲茶が売りの新ブランド

香港細麺のほか、平打ち米麺やきしめんのよう幅広い春雨を使ったこれまでの焼きそばのイメージとはひと味もふた味も違う「炒麺（チャオメン）」になっています。一品、一品、とことんおいしさにこだわった「飲茶」等のメニューもあり、テイクアウトやデリバリーにも対応した運営をしています。



## Ⅱ-2. 浜木綿の特徴と強み

---



中国料理  
**浜木綿**  
はまゆら



## 外食の常識を打ち破る経営で長期安定成長を実現

1

立地と価格の特異性

2

『本格中華レストラン』のチェーン化を確立

3

精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策

# ①立地と価格の特異性

~家族連れに手頃な価格で本格的な中華料理を提供~



株式会社浜木綿

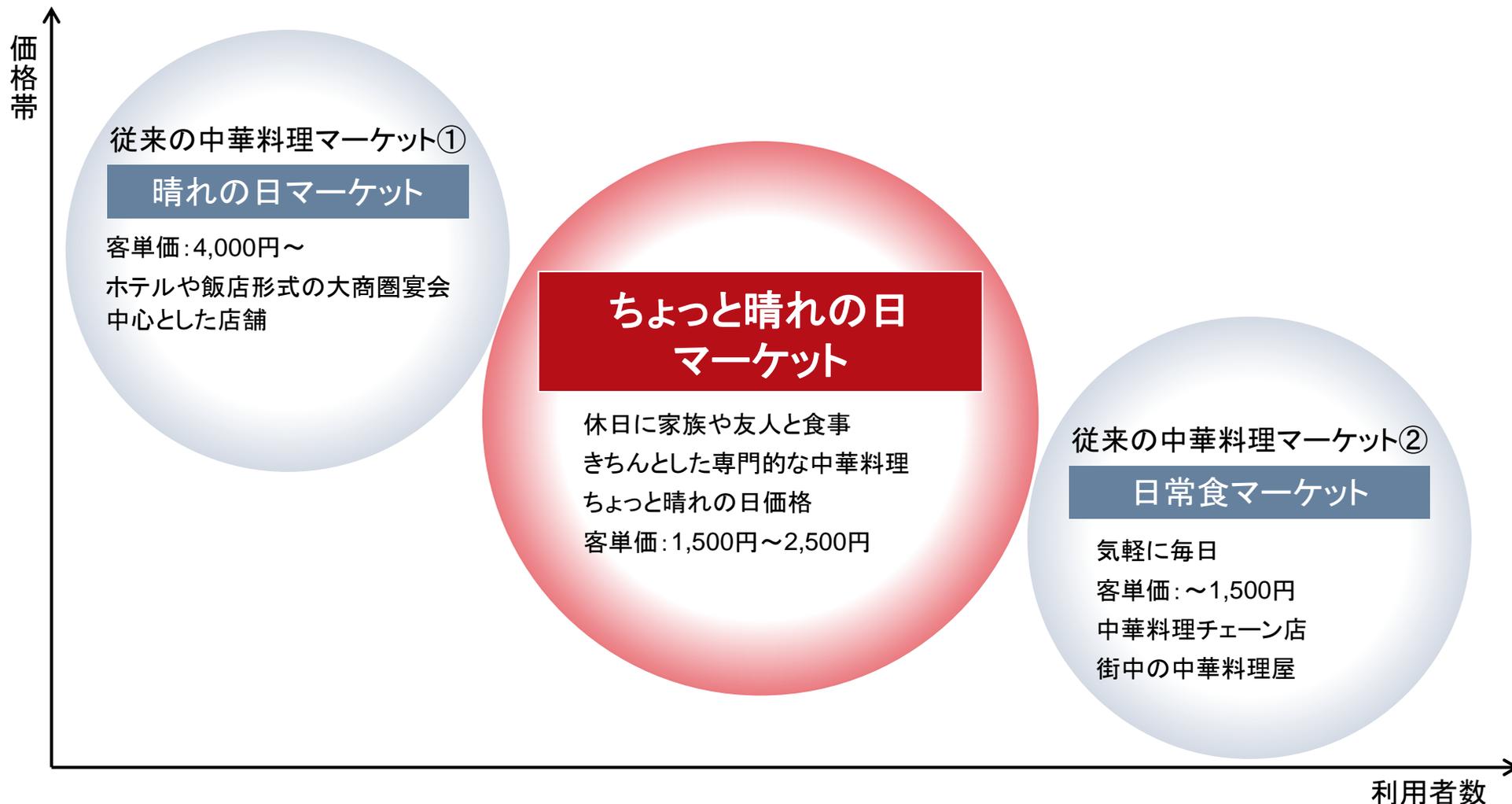
- 従来の中華料理は本格的な料理を提供する高価格帯と「早い」「安い」を売りにした低価格帯に二分化されていた
- 当社は、高価格帯と低価格帯の間の2,000円前後の客単価を実現。テナントに左右されることなく、スペースに捉われないゆっくりできる空間を提供することで、家族連れをターゲットとした新たなマーケットを創出
- **住宅地を控えた幹線道路沿い**に出店し、地域に根差した本格的な中華レストランとして独自のポジションを確立

出店タイプ 客単価	主にショッピングセンターや テナント中心	住宅地を控えた 幹線道路沿い	東京都心・繁華街 居酒屋系
1,000円前後	A社 B社 C社	A社 B社 E社 F社 G社 H社	街中華等 I社 J社
2,000円前後	K社 L社 M社 N社 O社 P社	<b>浜木綿</b> Q社	台湾料理系 R社 S社 T社 U社 V社
3,000円以上	デパート階上等	地方都市のみに出店 W社 X社 Y社 Z社	複数都市に出店 AB社 CD社 E F社 個店中華料理店等

# ①立地と価格の特異性 ~利用シーンが多岐に渡るちょっと晴れの日マーケット~



- 気軽に手頃な本格中華料理を満喫できる「ちょっと晴れの日」マーケットを確立
- 家族全員が、普段使いから冠婚葬祭まで、多くの利用者、利用シーンをカバー



# ①立地と価格の特異性

## ～住宅地の幹線道路における4つのマーケットの4つのニーズ～



- 「ちょっと晴れの日」マーケットには、4つのサブマーケットが存在
- 4つのサブマーケットのニーズに対応するためには、「単品料理」「ランチ」「日常の宴会コース料理」「冠婚葬祭向けコース料理」など、あらゆる利用シーンに応じた対応が求められることから、業務オペレーションに対する高い参入障壁が存在

曜日	土日・祭日	平日
時間帯		
昼	<p>① 土日・祭日の昼マーケット</p> <p>主なお客さま:ご家族連れ</p>	<p>② 平日の昼マーケット</p> <p>主なお客さま:主婦</p> <p>学校が休みになると 家族連れが主力</p>
夜	<p>③ 土日・祭日の夜マーケット</p> <p>主なお客さま:ご家族連れ</p>	<p>④ 平日の夜マーケット</p> <p>主なお客さま:ビジネスマン</p> <p>学校が休みになると 家族連れが主力</p>

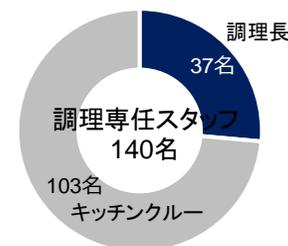
## ②『本格中華レストラン』のチェーン化を確立 ~専門料理を手頃な値段で提供するための仕組み~



株式会社浜木綿

- 専門料理を手頃な価格で提供するため、「調理専任スタッフの分業制」、「急がない確実な出店戦略」、「セントラルキッチン、キッチンシステム」の3つの施策を展開

- ◆ 本格中華料理を分業で提供
- ◆ 分業制に対応できる調理師をゼロから育成
- ◆ 他店の半分の調理師数で本格中華を提供



調理専任スタッフ  
の分業制

- ◆ 多店舗展開への対応
- ◆ デジタルテクノロジーを活用した業務効率化

基本戦略

専門料理を手頃な値段で  
提供するための仕組みを確立

- ◆ 50年間退店ゼロの実績(浜木綿業態)
- ◆ 人材育成を重視した出店計画

セントラルキッチンと  
キッチンシステム

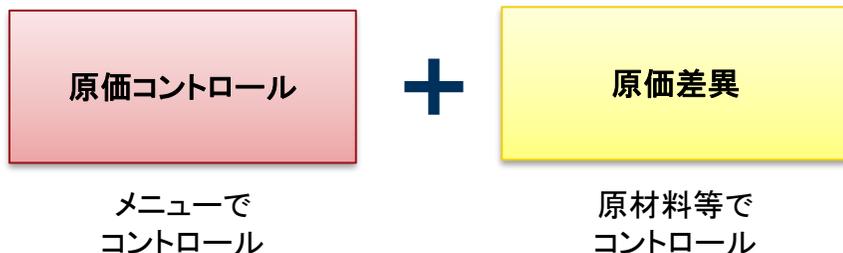
急がない  
確実な出店戦略

### ③精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ~原材料まで落とし込む原価差異管理~

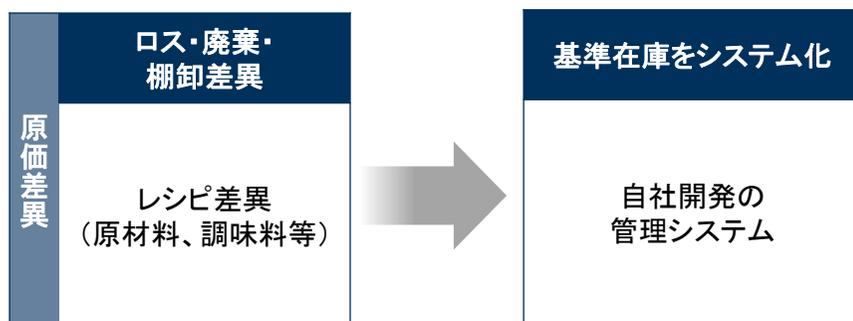


#### ■ 原価差異を中心にした経営管理を仕組化

##### ① 原価コントロールと原価差異の二軸で原価管理を実施



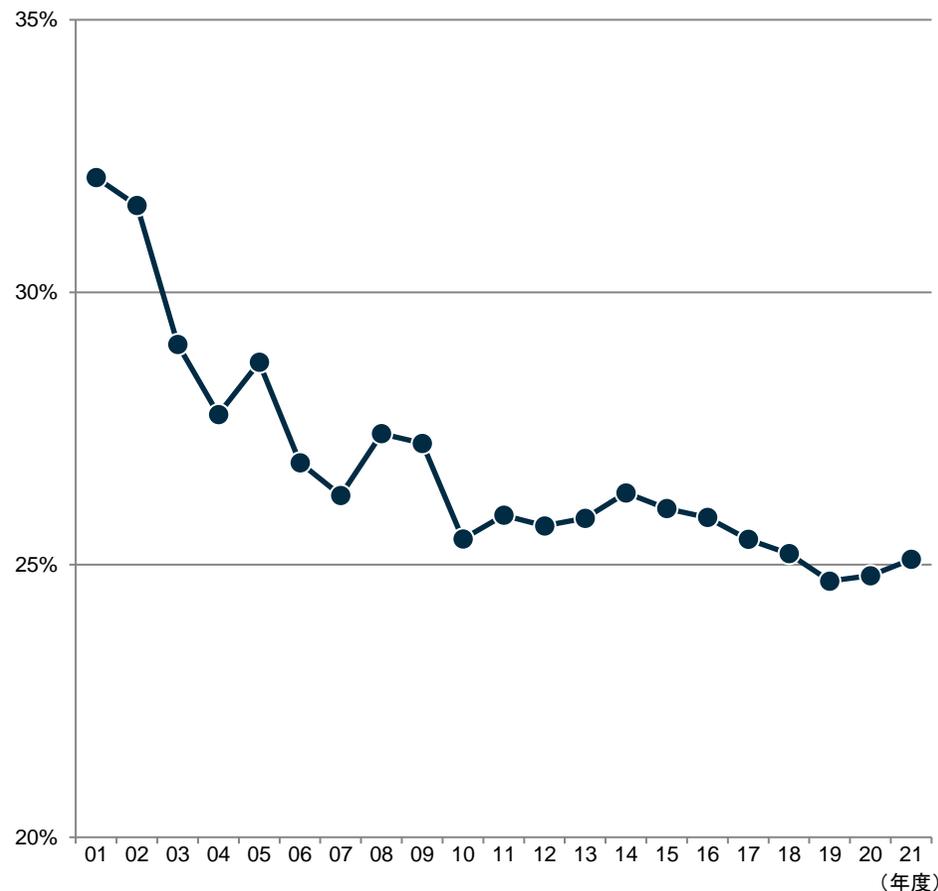
##### ② 上記の原価管理を自社開発した管理システムでデジタル管理



原価差異は20年間で3%から0.8%に改善

#### ■ 売上高原価率は20年間で約8%改善

売上高原価率の推移

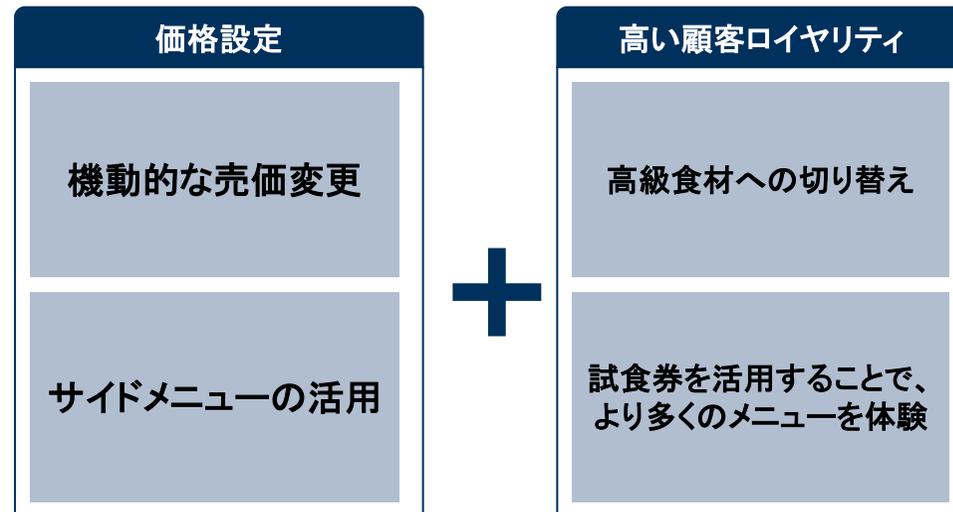
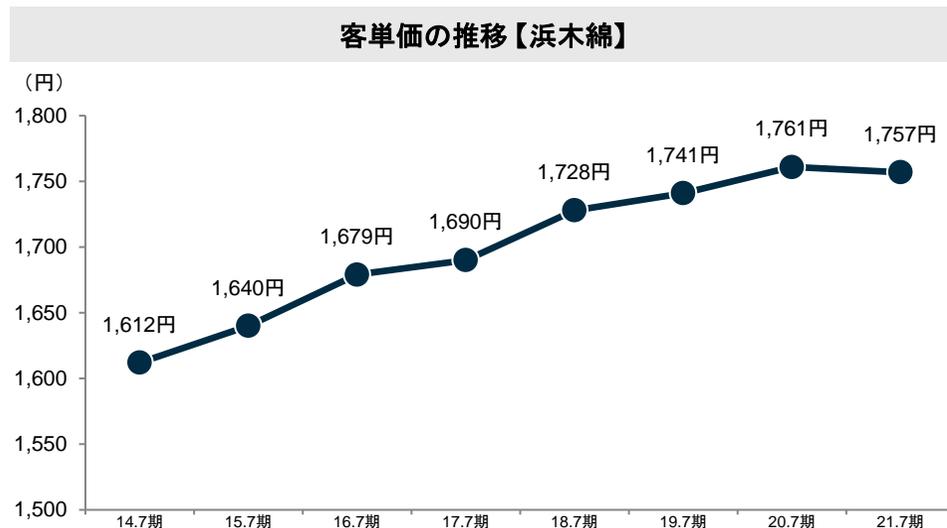


### ③ 精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ~顧客ロイヤリティを高めて客単価は毎年上昇~



株式会社浜木綿

#### ■ 客単価は毎年上昇、高い顧客ロイヤリティがあるからこそ実現できる価格設定



#### ■ キラーコンテンツを作らず、時代に合った料理を提供することで、リピート顧客を飽きさせない施策を展開





## 成長への展開

1

店舗の拡大強化

2

新業態の開発

3

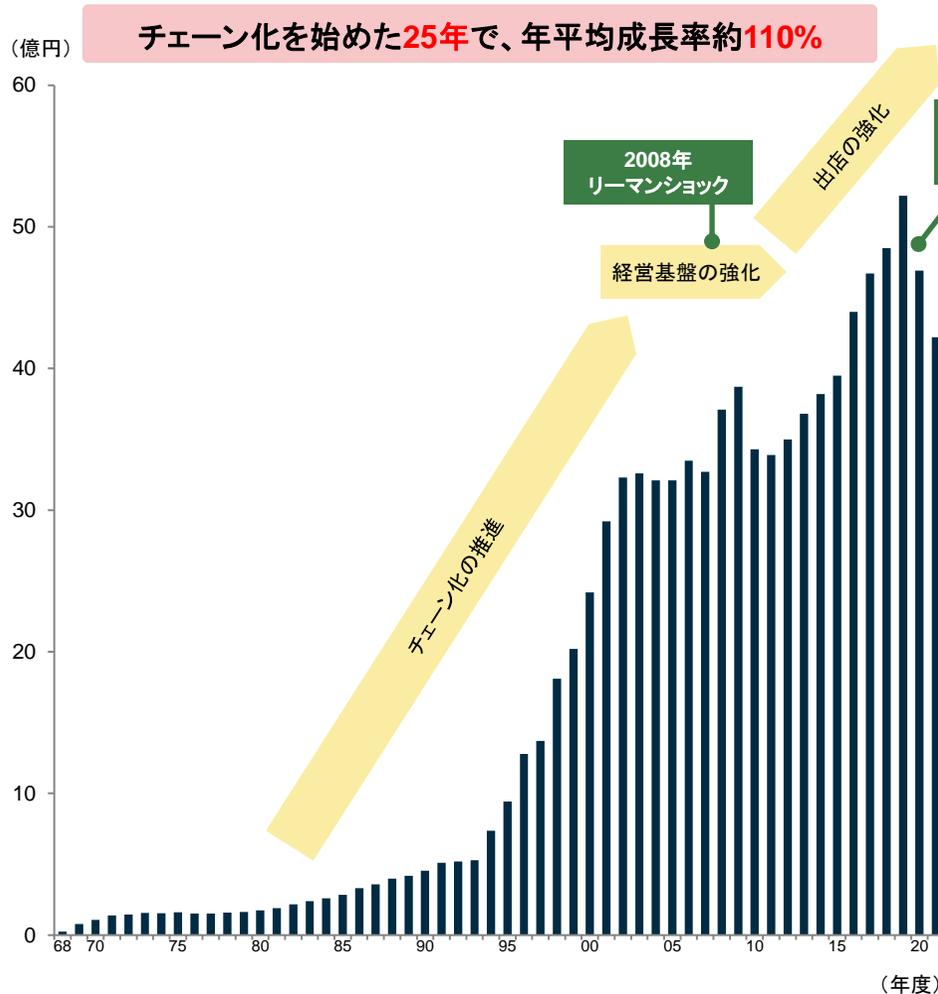
人材の採用と育成

# 成長戦略① 店舗の拡大強化～出店エリアの拡大～



株式会社浜木綿

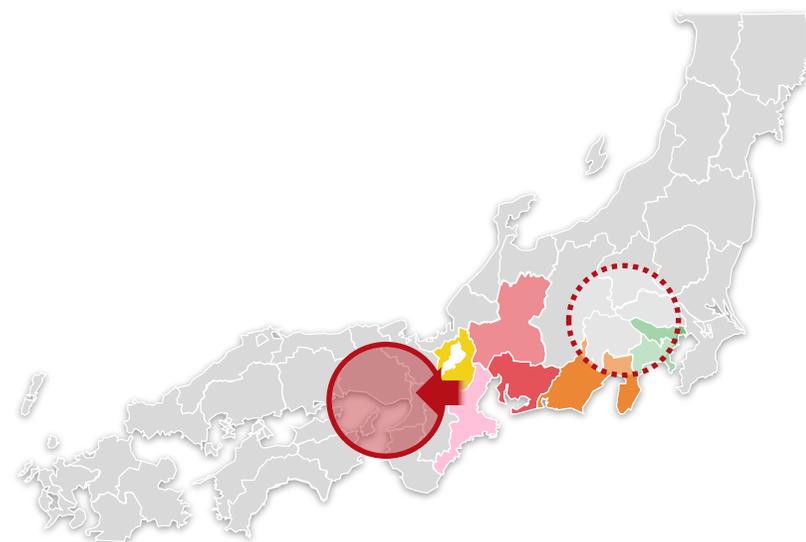
## ■ チェーン化を始めた1990年代から着実に業績を拡大



## ■ 既存店舗の売上維持と関西地区への展開

### ◆ 浜木綿を軸に出店

- ① 関西地区への展開
- ② 中期的には、全国各地の主要都市への展開を視野
- ③ 既存店売上高の更なる成長





■ 供給能力を増強するとともに、浜木綿の出店と新しいマーケットへ新業態の出店を展開してゆくための展望

1. 新セントラルキッチンの設立で供給能力を増強

2. 浜木綿の既存業態での出店と地域でのドミナント化

3. 10万人以下の商圈（7万人~10万人）の開拓に向けて

◇浜木綿の変革業態で10万人商圈の開拓をする。

4. その他の新業態

◇繁華街店舗のトライアル

◇地方の駅前や繁華街の宴会主体の大型店舗

◇ショッピングセンターなどの立地によっては低単価の中華も

出店タイプ 客単価	主にショッピングセンターや テナント中心	住宅地を控えた 幹線道路沿い	東京都心・繁華街 居酒屋系
1,000円前後	A社 B社 C社	A社 B社 E社 F社 G社 H社	街中華等 I社 J社
2,000円前後	K社 L社 M社 N社 O社 P社	<b>浜木綿</b> Q社	台湾料理系 R社 S社 T社 U社 V社
3,000円以上	デパート階上等	地方都市のみに出店 W社 X社 Y社 Z社	複数都市に出店 AB社 CD社 E F社 個店中華料理店等

当社が今後注力する  
マーケット

## 成長戦略③ 多様な人材の採用と育成



株式会社浜木綿

### (1) 人材の確保では多様性を推進

- 新卒の大卒・高卒
- 中途採用（パート社員から社員への登用）
- 女性活躍推進  
（社員男女比実績 男性179名、女性58名 計257名 2021年9月現在）  
（役職社員男女比率 男性84名 女性17名 計101名）  
（取締役男女比率 男性9名 女性4名）  
（女性の調理師、女性の調理長もいます 女性調理師25名 女性調理長1名）
- 外国人社員（社員実績、中国、台湾、ネパール、ブータン、ベトナム 外国人社員42名 男性32名 女性10名 グループマネージャー1名、店長1名 調理長1名）

### (2) 社内人材派遣制度

- 店舗に従事する人の他に調理長、店長クラスの人材も派遣グループをつくり、店舗の管理者や社員が長期休暇や有休休暇を取りやすくしています。

### (3) 職位ごとの社内研修制度の充実

- 社内の教育・訓練制度の導入により、調理師や店長・調理長の早期のキャリアを実現させています。

#### 外国人社員たち

- 今後の労働市場のために多様な外国人・男女・年齢を包含



#### 女性調理師の育成

- フロアの女性から希望者を募集
- 軽いチタン鍋を導入



#### 社内人材派遣制度

- 調理師・店長クラスの派遣により、  
厨房とホールを支援
- 育成・研修
  - 長期休暇の確保



#### 社内研修制度

- 早期の調理師育成
- 調理長・店長のリーダーシップ研修



# SDGsへの取り組み



株式会社 浜木綿



- 旬の食材を無駄なく使用
- 食育を広める
- 食料廃棄をなくす



- 性別や年齢・国籍を問わない公平な雇用
- 外国人労働者・社員の育成
- 地域コミュニティとの対話



- 責任ある食材の調達
- お料理を通じて、海の豊かさをまもる普及活動を



- 外国人の方にも当社の研修で職能をあげる。
- 社員の人に職業教育をしっかりと



- 帰宅困難者がいれば支援を
- 災害時には資材の提供を(食料・水等)



- 責任ある食材の調達
- 紙や木材も節約を
- お料理を通じて、山の豊かさを守る普及活動を



- 女性幹部の育成と登用
- 男性の育児休暇の取得
- 介護休暇の取得
- LGBTにも理解を



- 責任ある調達を
- サプライチェーンへの要請
- 資材の削減・再利用(プラ製資材の削減)
- (食用油の再利用)



- 外国人従事者の相談窓口を設ける
- 日本語習得を補助し、応援する
- 国籍を問わない公平な雇用



- 働き方改革
- 衛生管理と効率との両立を
- 適正な評価と報酬
- すべての社員や家族に健康診断を



- 資材の削減・再利用
- 電力エネルギーへの転換
- 施設の省エネルギー化の推進



- 社内研修の最後には必ずSDG'sの勉強
- サステナブル人材と思ふの実践

名古屋市滝川小学校へ  
新型コロナウイルス対策グッズを寄贈しました。



株式会社 浜木綿

2020年10月1日（木）中京SDG'S私募債「未来エール」  
（中京銀行取り扱い）の取り組みで、  
当社の発行した私募債の手数料の一部を寄贈しました。

地元の企業として、地域の教育に貢献することを目的として、  
名古屋市立滝川小学校を選び寄贈しました。





## 【ご注意事項】

本資料は、当社が企業情報等の提供のために作成したものであり、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報あるいは想定できる市場動向などを前提としており、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。実際の業績は、様々な要因により、これらの予想と異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。