



2025 年 5 月 19 日

各 位

東京都渋谷区代官山町 6 番 6 号
北 沢 産 業 株 式 会 社
代表取締役社長 北 川 正 樹
(コード番号 9930 東証スタンダード市場)
(問い合わせ先)
常務取締役管理本部長 石 塚 洋
TEL (03) 5485-5020

株主提案に対する当社取締役会の考え方について

当社は、2025 年 4 月 25 日に公表いたしましたとおり、株式会社テンポスホールディングス（代表取締役社長 森下篤史）より、2025 年 6 月 27 日開催予定の第 78 期定時株主総会（以下「本総会」といいます）における下記内容を本総会の議案とする株主提案行使権に関する書面を受領いたしました。

本日、当社取締役会にて当該提案につき、会社提案の議案とは独立した株主提案として本総会にお諮りすることおよび当社取締役会は当該株主提案に反対する旨の決議をいたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 株式会社テンポスホールディングスからの株主提案の内容

議案 取締役 1 名の選任の件

【議案の要領】

取締役 1 名を増員するため、令和 7 年 6 月 27 日をもって、森下篤史を取締役に選任する。

【推薦の目的】

①貴社の成長戦略に対しての提案（原文のまま掲載）

日本の労働人口が今後 13 年で 7500 万から 5500 万人となる予測の中で、外食産業の売上も減少していくと想定しております。貴社におかれましてはこの 20 年、業績面でも大きな成長が見られていない状況と認識しております。このような外部環境下で、どのような成長戦略を描き、実行されてこられたのか、あるいは今後どのように成長を目指していくのか、その具体的な方向性や施策について、明確なご説明をいただきたく存じます。その上で、弊社としては、社外取締役として弊社代表取締役が貴社の取締役会に加わることで、貴社の経営戦略の整理と再構築に寄与し、より実効性の高い成長シナリオの立案に貢献できると考えております。

②新規開業支援における相互補完の提案（原文のまま掲載）

弊社はグループ全体で出店を加速し、新規開業支援（2500人/月）の強化を図る中で、「開業予定者の購買単価向上」が重要な経営課題となっています。一般的には20・30坪の飲食店の開業予算は400万円前後が想定されるところ、実際に弊社での平均購買金額は30万円前後にとどまっております。貴社の持つ豊富な商材提案・営業ノウハウ・サービス力を弊社の支援プロセスに導入できれば、購買単価を200万円前後まで引き上げられることにより、貴社北沢産業として500億規模のマーケットを獲得できる可能性があります。

こうした相互補完関係の構築は、弊社にとっても、また貴社にとっても収益機会の拡大につながるものであり、その具体化を目指す第一歩として、弊社代表の貴社取締役就任を提案する次第です。

2. 上記株主提案に対する当社取締役会の考え方

(1) 当社取締役会の意見

当社取締役会は本議案に反対いたします。

(2) 反対の理由

まず、株主提案において推薦の目的とされている「①貴社の成長戦略に対しての提案」の件ですが、この20年の成長戦略の実行および今後の成長戦略についてご説明いたします。

- ① 2002年6月、社内改革にも取り組み、埼玉県日高市に研修施設やテストキッチンを完備した流通センターを建設し、社員教育の充実およびお客様へテストキッチンにて、実体験していただく施設を充実させ、業績改善へ向けた改革を行いました。
- ② 2008年1月には渋谷区東二丁目23番2号に建築した北沢デザイナーズキッチンスタジオ(北沢DKSビル)が竣工し、業務用厨房機器販売業界では初の家庭用キッチン業界へ参入する等の変革に取り組み、新たな会社の進路を導きました。
- ③ 1977年4月から石川島播磨重工業株式会社（現 株式会社 IHI 回転機械）と特約店契約を締結しておりましたが、2011年4月からは洗浄機および回転棚事業を株式会社 IHI 回転機械より譲り受け、更なる洗浄機器販売強化に努め収益改善に取り組みました。
- ④ 24時間365日のメンテナンスサービス体制を確立し、よりお客様へ寄り添ったサービスに取り組みました。
- ⑤ 2017年9月には当社100%子会社であるエース工業株式会社の工場を増築し、食品加工場やコンビニのベンダー工場向け大型容器洗浄機の製造を強化し、2019年10月に水と油のフライヤーについて特許独占的通常実施権設定契約の締結に伴い WAO フライヤーの販売を開始し、2021年からは当社のオンリーワン商品となるトレーバックシステム洗浄機を開発し販売を開始、WAO フライヤーと同様 SDG's にも貢献する商品となりました。
- ⑥ 2024年10月1日付で当社の100%出資子会社であった株式会社北沢キープサービスを、業務の効率化やアフターサービスの強化を目的とした、当社を存続会社とする吸収合併を行い、お客様へ当社の製品を末永く使用いただき、顧客満足度を高めていただけるように機構改革を行いました。

このような取り組みの中で、当社は業務用厨房機器と関連サービスの提供でトータルサポー

ト展開をし、自社ブランドや世界的な商品、キッチンコーディネイトおよび新製品開発を手掛けました。また、独自の特許技術「特殊水流ろ過システム」で料理に使用する油の品質を長く保つ技術を商品化した「WAO フ라이어」により「大量調理においても廃油を大幅に削減する」ことを実現しました。

コロナ禍以降は新規営業部隊である「開発営業部」を新設し、主にスーパーや食品加工場等の優良企業に対する新規営業の強化を図っており、お客様のニーズにお応えすべく、引き続き省人化商品やコスト削減商品、作業環境の改善に資する商品の販売およびアフターサービスの万全に力を注ぎ、更なる成長を目指してまいります。

このように当社は、日々変化する環境に合わせ、有効な成長戦略を実行しており、株主提案における「①貴社の成長戦略に対しての提案」には当たらないものと考えております。

「②新規開業支援における相互補完の提案」の件ですが、当社は前述のとおりスーパーや食品加工場等の優良企業に対する営業強化を図っており、病院施設や老健施設向けの人手不足に伴う洗浄の自動化や省人化ができる商品を当社が開発し、特許も取得しております。

また、中小企業等が人手不足の解消や業務効率化を目的として、様々な省力化設備を導入する際に、その費用の一部を国が支援する制度「中小企業省力化投資補助金」へ当社主力商品の登録を実施し、お客様の導入サポートを行うなど、今後も上記の方針を引き続き継続し、当社独自の技術を最大限に活用した付加価値のある製品開発や販売に注力し、独自路線の方向性を今後も継続いたしたく存じます。

このような現在当社が取り組んでいる戦略と、株主提案における「②新規開業支援における相互補完の提案」に相容れないものと考えております。

また、本総会においては、現在の当社取締役 9 名（9 名中 3 名が社外取締役）の再任をお諮りする予定であるところ、当社の取締役らは活発な議論を行い、上記の方針に則り、機動的な業務執行を行っており、その人選および規模は上記の当社の方針に則った会社運営を実現するうえで最適な体制であるものと思料します。

以上の理由により、取締役選任株主提案による候補者を社外取締役として選任する必要はなく、当社取締役会は、本議案につきましては反対いたします。

以 上