



60
years

第60期第2四半期 累計期間(中間)報告書

平成28年2月1日～平成28年7月31日
(証券コード:7956)

CONTENTS

- P.01 トップインタビュー
- P.03 事業のご紹介
- P.05 世界各国の育児事情
- P.06 世界のピジョンからこんにちは!
- P.07 当中間期の経営成果
- P.08 主な経営指標
- P.09 トピックス、会社概要
- P.10 株式の状況など

公益社団法人 発明協会
第38回 未来の科学の夢絵画展

幼稚園・保育園の部 発明協会会長賞

『こころのぼうし』

嫌な気持ちを忘れる帽子。怒ってる
お母さんが笑顔に。優しいお父さんは
もっと優しく。泣いてる妹は泣きやんだ。
笑顔が溢れて、手を繋ぎたくなるよ。

高岡第一学園附属第三幼稚園(富山県)

越川 恵巡くん

HEART REPORT

ピジョン[ハートレポート]



経営理念は「愛」 社是は「愛を生むは愛のみ」

代表取締役社長

山下 茂



Pigeon Way

Pigeon Wayとは

Pigeon Wayは、私たちの“心”と“行動”の拠り所であり、すべての活動の基本となる考え方です。



■ 経営理念

—強く信じる経営の根本の考え

「愛」

■ 社是

—経営理念を端的に表現したもので、各人が仕事をする際にいつも大切にし、同時に振り返るためのもの

「愛を生むは愛のみ」

■ ビジョン

—目指す理想の状態、到達したい姿

世界中の赤ちゃんにご家族に最も信頼される育児用品メーカー
“Global Number One”

■ 使命

—どのような形で社会に貢献するのか、また、何のために働くのかを約束するもの

「愛」を製品やサービスの形にして提供することによって、
世界中の赤ちゃんにご家族に喜び、幸せ、そして感動をもたらすこと

■ 基本となる価値観

—社員一人ひとりが大切にすること

- 誠実 (Integrity)
- コミュニケーション・納得・信頼 (Communication, Consent, Trust)
- 熱意 (Passion)

■ 行動原則

—我々のすべての行動のベースとなり、ガイドとなるもの

- 迅速さ (Agility)
- 瞳の中にはいつも消費者 (Keep sight of consumers)
- 強い個人によるグローバルコラボレーション (Global collaboration among competent individuals)
- 主体性と論理的な仕事の仕方 (Leadership and logical working style)
- 積極的な改善・改革志向 (Willingness to change)

まず、当中間期を振り返っての評価を教えてください。

当中間期は、円高の影響を受けたものの、事業全体としては計画どおり順調に進捗したと評価しています。当中間期の売上高は前年同期比0.5%減の463億2百万円、営業利益は同0.6%増の77億77百万円、経常利益は2.6%減の76億71百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は5.0%増の55億45百万円と、前年同期と比べ減収増益となりました。

事業別に見ると、国内ベビー・ママ事業については、訪日客のインバウンド消費が依然続いており、売上高(前年同期比15.1%増)・セグメント利益(前年同期比39.9%増)とも大きく伸ばしました。子育て支援事業では、保育の質向上と収益性改善の双方をテーマに推し進め、増収増益となりました。ヘルスケア・介護事業は前期にPVA(Pigeon Value Added: みなし税引後営業利益-資本コスト)がマイナスとなったことを受け、収益改善に向けて体制面も含めた抜本的な改革を行いました。その結果、当中間期は大きく改善し、一つの試練を乗り越えたとみています。

海外事業については、円高傾向が一層強まったこともあり、売上高は前年を下回りましたが(前年同期比7.5%減)、現地通貨ベースではおおむね堅調に推移したととらえています。北米では、乳首ケアクリーム・母乳パッドといった全米No.1シェア商品はどれも堅調な売れ行きを示しました。前期より哺乳びん・乳首の現地生産を開始したインドでは、他国向けの輸出も含め生産体制がほぼフル稼働となる見込みであり、収益面での貢献を期待しています。

中国事業は、年初からの円高・中国元安傾向がさらに強まったことに加え、日本で販売している商品の並行輸入等マイナスの影響もあり売上高は前年を下回り(前年同期比17.2%減)ましたが、現地通貨ベースでは計画通りに進捗し、拡大するインターネット販売(Ｅコマース)の取り組み強化、有力小売店における販促施策を実施いたしました。下期も引き続き、Ｅコマース販売拡大に向けた流通体制の構築・強化を行うなど、事業拡大に向けた取り組みを進めていきます。

下期以降の市場環境見通し、および施策を教えてください。

グローバルに見ると、まず中国の市場環境に大きな変化が見られます。中国全体の景気がややスローダウンしていることは否めませんが、マクロの経済の動向が我々の事業に与える影響は非常に軽微です。現在、我々が大きな変化として注視しているのはＥコマースの拡大です。当中間期でも中国事業全体の売上に占めるＥコマースの比率は4割近くにまで伸びてきており、この傾向は下期、そして来期以降も続くと考えています。こうした市場環境の変化に対応し、中国の大手Ｅコマース事業者との取り組みを強化し、迅速かつ確かな施策を行ってまいります。

海外事業では、中国に続く市場として期待している北米・欧州の事業を強化しております。欧州での拡大に備え、トルコでは新工場稼働(2017年1月予定)に向けた準備を進めるとともに、イギリスやドイツなど欧州での販売体制強化など、事業拡大に向けた取り組みを進めてまいります。

国内市場は下期も引き続きインバウンドのプラスの影響はあると見ていますが、前年同期から伸び続けている哺乳びん・乳首、さく乳器を、我々の柱としてさらに強化していきます。ベビーカーなどの大型事業は依然厳しい競争環境下にあります。成長の柱という位置づけで引き続き注力し取り組みを進化させていきます。

最終年度を迎えた第5次中期経営計画のレビューを聞かせてください。

この3年間を振り返り、まずは「Pigeon Way」の全社浸透に注力したことで、その効果が目に見えて表れてきたと評価しています。「Pigeon Way」は、経営理念、社是をより分かりやすい形で言語化し、「ビジョン、使命、基本となる価値観、行動原則」として表したものです。特に、各自の仕事の中にも「Pigeon Way」を取り込んだことで理解はかなり進みました。最近では、PVA(Pigeon Value Added)の構成要素と各人の仕事とのかかわりについても、社員一人ひとりが意識できるよう、理解促進に努めているところです。

また、将来の売上創出に向けた商品として、国内ベビー・ママ事業ではベビーカーなどの大型事業、中国事業では紙おむつの現地生産・販売を始めました。中国では競争環境が厳しい中、ピジョン上海が代理店と協業して直接紙おむつの販売活動に取り組んだ結果、この中間期は売上を大きく伸ばし、生産部門の黒字化も達成するなど、順調な形で進み始めています。

第5次中期経営計画では、当初、最終年度となる2017年1月期(当期)に、売上高1,000億円、営業利益150億円を定量目標に掲げていました。現時点での当期の通期業績予想は、為替の影響もあり、売上高935億円、営業利益150億円となっていますが、必ず達成したいと考えています。

今後策定する第6次中期経営計画について、その方向性を教えてください。

第6次中期経営計画については、三つの基本方針を掲げています。一つ目は、「Pigeon Way」をさらに浸透させることです。具体的には、「世界中の赤ちゃんにご家族に最も信頼される育児用品メーカー“Global Number One”」というビジョンにおいて、どういう状態を以て“Global Number One”とするのかをより明確にし、そこに行き着くためのロードマップをイメージできるようにしていきます。二つ目が、「企業価値」を構成する「社会価値」および「経済価値」の双方の向上です。社員の力とコアコンピタンスである開発力をさらに強化し、お客様の“お困りごと”に対するソリューションをこれまで以上に提供することで「社会価値」の向上を目指します。また、

「将来にわたって稼ぎ出すフリー・キャッシュ・フロー」の増加、つまり「経済価値」の更なる向上を図ってまいります。

三つ目は、第6次中期経営計画期間(2018年1月期～2020年1月期)の3年間を使って、哺乳びん・乳首、さく乳器といった我々の強みを発揮できる分野での製品開発を一層進め、第7次中期経営計画期間で、売上高の大幅増を狙える体制を作っていきます。

ガバナンス体制を強化し、どのような成果や課題を感じていますか。

社内取締役として、当社の子会社であるランシノ社のCEOであるKevin Vyse-Peacock氏が加わり、さらに社外取締役として、新田孝之氏に加え、海外事業拡大の実績が豊富な鳩山玲人氏の2名体制になりました。豊富な知見から、さまざまなアドバイスや質問を頂戴し、これまで以上に取締役会の議論が活発になりました。女性取締役の不在といった課題はありますが、ガバナンス強化の目的は「持続的な成長と企業価値の向上」にありますので、今のピジョンにとって最善と考えるガバナンス体制下で、その実現に邁進してまいります。

加えて、今後、事業を加速していく中で、我々にとって一番重要な経営資源である人材の確保・維持も、成長のための重要なポイントとなります。優秀な人材の獲得には、当社が社会に必要な不可欠な会社であり、そこで働く社員が誇り高く生きがい・やりがいを感じられることが大切です。それらを高めていく取り組みも引き続き進めてまいります。

株主の皆様へメッセージをお願いします。

当中間期の株主の皆様への配当は、60周年の記念配当3円を含めて前年同期に比べ5円増の1株当たり25円とさせていただきます。我々の事業は、マクロの経済動向から影響を受けにくい強い事業で、安定的に成長を続けています。株主の皆様へ、安心して中長期的な成長をご覧いただけますよう、これからも尽力してまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

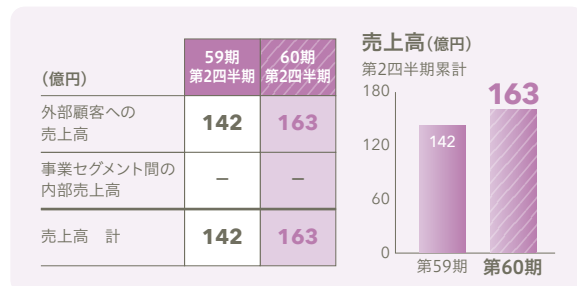
国内ベビー・ママ事業



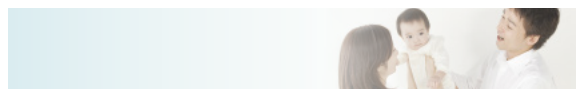
- 哺乳関連用品
- 女性ケア用品
- 離乳関連用品
- その他ベビー、ママ関連用品
- スキンケア用品
- ベビー大型用品

● 事業環境と当社の強み

2015年の日本における出生数は約100.6万人(厚生労働省「平成27年人口動態統計」)と、2014年から約0.2万人増加しており、下げ止まり感が見られました。そのような中、半世紀にわたる哺乳研究や乳幼児発達研究を基に、赤ちゃんの成長過程を深く掘り下げ、育児の“お困りごと”を見出すことから開発した多数の高品質な商品を生み出してきたところに、ピジョンブランドの優位性があります。ピジョンブランドは、業界でのリーディング・カンパニー、そして極めて強いリーディング・ブランドとして広く認知されています。さらに、今後はベビーカーを中心とした大型商品にも注力し事業を拡大していきます。



子育て支援事業



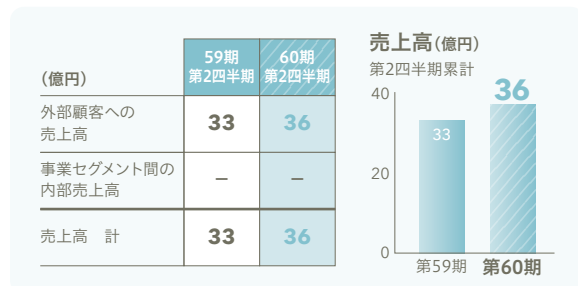
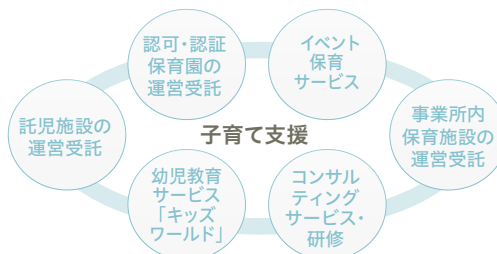
- 保育サービス
- イベント保育サービス
- 事業所内保育運営受託
- 幼児教育サービス
- 託児

● 事業環境と当社の強み

子どもは欲しいが働き続けたい、育児をしながら復職したいという女性は増加しており、当社への期待、果たす役割も大きく、子育て支援事業の展開には追い風が吹いています。

育児用品で培った「安全・安心・信頼」のピジョンブランドのもと、「子どもの育ちを第一に」との考えに沿って本事業を推進し、国内トップクラスの事業規模と質の高いサービス提供により、皆様から信頼を得ています。

今後も、人材育成システムの充実、サービス内容の拡充を進め、保育品質のさらなる向上を図ります。



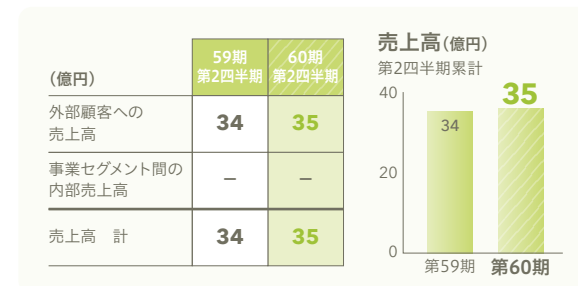
ヘルスケア・介護事業



- 介護用品
- 老化予防用品
- 介護支援サービス

● 事業環境と当社の強み

総人口が減少する中で急速に高齢化も進み、団塊の世代(1947年から1949年に生まれた世代)が65才以上となった2015年には、高齢者人口は3,384万人(総務省統計局)、総人口に占める高齢者の割合を示す高齢化率は26.7%と、4人に1人が高齢者という時代になりました。増え続ける介護給付費用に対し、国の介護制度も、2015年を機に、介護保険の自己負担の増加や特別養護老人ホームへの入居条件の引き上げなど、介護の形態を施設から在宅介護へとする方針の具現化が進みました。これらを背景に、市場規模は着実に拡大しており、当社は引き続き、競争優位性のある新商品投入や介護サービスの品質向上などの施策を徹底していきます。



海外事業

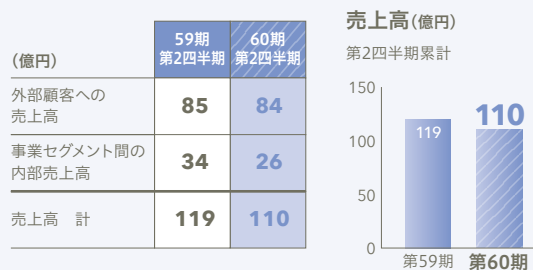
○ベビー、ママ関連用品

展開エリア

北米 …アメリカ・カナダ 他
欧州 …イギリス・ドイツ・ベルギー 他
中近東…アラブ首長国連邦・トルコ 他
アジア …シンガポール・インド 他
(中国事業展開エリアを除く)
その他…南アフリカ・南米 他

● 事業環境と当社の強み

海外事業については、展開エリアとして、北米(アメリカ・カナダ他)、欧州(イギリス・ドイツ他)、中近東(アラブ首長国連邦・トルコ他)、アジア(シンガポール・インド他)、その他(南アフリカ・南米他)となっています。米国の出生数は、経済先進国の中では比較的安定した水準にあり、ピジョンは、米国および欧州への営業展開の基盤として、2004年4月に米国ヴァージニア州に拠点を持つLANSINOH LABORATORIES, INC. (「ランシノ社」)を100%グループ会社化し、イギリス・ドイツ等欧州への事業拡大を進めています。また、2014年1月から哺乳びんの本格的な販売を開始するなど、商品カテゴリーの拡充を図りながら、ブランド強化を進めていきます。一方、アジアではタイの生産拠点の拡充に続き、インドでの流通体制の構築や販売店舗の拡大を推し進め、さらに2015年5月には、哺乳びん・乳首のインド生産工場からの出荷も開始し、さらなる収益改善を目指しています。今後は、欧米での事業拡大が進んだランシノ社による販売を強化するとともに、新興国での展開もさらに進めていきます。



中国事業

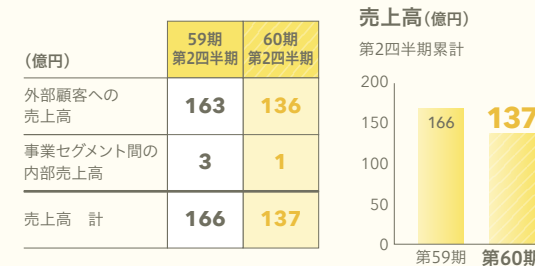
○ベビー、ママ関連用品

展開エリア

中国、韓国、台湾、香港、フィリピン、ロシア 他

● 事業環境と当社の強み

ピジョンは、2016年に中国市場への本格参入14周年を迎えました。年間出生数が1,500万~1,700万人で日本の14~16倍と言われている巨大市場の中で、いわゆる「新富裕層」と呼ばれる世帯を主要ターゲットに、哺乳びん・乳首、トイレタリー、高級スキンケア商品を中心に新しいライフスタイルの提案を実施しています。また、現地に根づいているパートナー企業の販売網を通じてピジョンブランドの認知・浸透を図ってきたことで、ピジョン商品の品質とブランドは極めて高い評価を得ています。中国ではすでに500種類以上の商品を市場に展開しており、沿岸主要都市部では新富裕層の増加による高級志向の需要に応じて、さらに高価格帯の商品を提供しています。ここへきて経済成長率の鈍化は見られるものの、これまで非常に速いスピードで経済成長を続けてきた中国市場において、高品質と安定した価格による対面販売の徹底に加え、急速に拡大するEコマースの流通体制構築・強化を行うことでさらなる事業拡大を進めていきます。



※数値は、原則として各欄ごとに単位未満を切り捨てております。



ところ変われば育児も変わる。

世界各国の育児事情 vol.5

India



■ 大家族の中で育つ子どもたち

人口約13億人と世界第2位のインドですが、年間出生数は約2,700万人と、人口第1位の中国を上回っています。経済優先政策を打ち出したモディ政権下で、ムンバイ、コルカタ、ハイデラバード、ニューデリーなどの都市部を中心に、ダブルインカム世帯などの中間層が増加傾向にあり、2020年には富裕層・中間層が1億4900万世帯に上るとの予測もあります。

家族のきずながとても強いインド人は、一般的に女性は結婚後、夫の両親・兄弟と同居するため、大家族となります。その中で、同居する姑などから子育てに関するアドバイスを多々受けるママたちは、それを忠実に守る傾向があります。そのため、「お産がうまく進むよう、陣痛が始まったら義母の親指が浸けられた水を飲む」とか「生後15日目から赤ちゃんはオイルマッサージを開始」といった古くからの風習も依然、多く受け継がれています。

中間層の家庭は、大家族なうえに、ドライバー、コック、ハウスキーパー（家事全般）、スイーパー（掃除）、チョコキダール（門番）、ベアラ（給仕）、トビー（洗濯）、マリ（庭師）などのたくさんの使用人もいます。人の仕事を奪ってはいけないという意識から分業が浸透しており、その中で子守に関しては「アヤ」が一切を任せられます。

■ 子守を任される使用人「アヤ」

アヤは、子ども好きで世話ができれば特に資格は必要なく、年齢も15才くらいから50代までとさまざまです。大切な子どもを預けるので、1~3カ月の試用期間があるほか健康診断書の提出義務もあるなど雇用審査は厳しい反面、お給料の相場は他の使用人より高めに設定されています。アヤの仕事は、公園などへの子どもの散歩、おむつ替え、ミルクや離乳食を与えるといった子どもの世話に特化しています。家族がショッピングなどに外出する際にはアヤも同行し、外出先での食事などで子どもの面倒を見ます。長期のバカンスにアヤが付き添って、一緒に泊まって子どもの面倒を見ることもあります。

気になる離乳食ですが、インドといえどもカレーはもう少し成長してから。柔らかくゆでたお粥から始め、それに小さく刻んだ豆やジャガイモなどを加えた「キチュリ」というお粥が定番です。

世界のピジョンからこんにちは！

PIGEON INDIA PVT. LTD.

ピジョン インディア

- 設立 ----- 2009年
- 本社所在地 ----- ハリヤナ州グルガオン
- 代表取締役社長 ----- 川口篤史
- 事業内容 ----- ベビー用品の製造および、
ベビー用品、妊産婦用品の販売
- 従業員数 ----- 日本人3名、現地従業員60名
- 2015年度の売上 ----- 約8億円

<インド工場について>

- 生産品目 ----- 哺乳びん・乳首
- 所在地 ----- ウッタールプラディシュ州
グレーターノイダ
- 敷地面積 ----- 12,000㎡
- 生産体制 ----- 哺乳びん100万個/年
乳首400万個/年

■No.1ブランドを目指し、さらなる成長を加速していきます

世界第2位の人口を誇る大国・インドは、年間出生数が約2,700万人と世界最多となっており、2025年には“人口ボーナス期”と呼ばれる、爆発的な経済成長期に突入すると予測されています。また、購買意欲が旺盛な中間層も急拡大しています。

当社は2009年、富裕層をターゲットに、高品質な輸入品を軸にインド市場に進出しました。現地代理店を通じた販売ルートはインド全土で約1万店舗にまで拡大し、ベビー用品メーカーとして、認知度、シェアともに現在拡大中です。2015年には現地工場での哺乳びん・乳首の製造・販売を開始したほか、インド人スタッフの手によって開発された、市場特性に合った現地調達商品を次々と上市するなど、商品ラインアップも拡充しています。

自給自足がポリシーのインドでは外国資本への優遇や進出に保守的であるほか、法制・税制面での整備もこれらの部分が多く、経済的な価値観や育児に対する価値観も、日本や中国とは大きく異なります。現地の情報に精通し、市場を深く理解したマーケティング、商品開発、さらに組織体制づくりを進めることで、この大きなポテンシャルを秘めた有望市場

を、ピジョン全体の成長をけん引する力にしていきたいと思っています。

そのためには、日々の事業を支える現地スタッフに、ピジョンで働くことへの誇りや働きがいを感じてもらうことも重要です。「Pigeon way」は毎朝、朝礼でのラジオ体操やヨガの後に、現地スタッフが個人の日々のスローガンとともに語ることにしています。信仰深いインド人にとって、各宗教観に意味合いの似た部分もある「Pigeon Way」はストーンと腑に落ちるようで、こちらが教える必要がないほどすんなりと早く理解されました。

今後も、No.1ブランドを目指し、インド事業を大きく成長させていきます。



代表取締役社長 川口 篤史

当中間期の経営成果

売上高は、訪日客のインバウンド消費等による国内ベビー・ママ事業の業績拡大があったものの、円高・ドル安の為替の影響を受け、463億2百万円(前年同期比0.5%減)となりました。利益面では、効果的な販管費の使用等によって営業利益は77億77百万円(同0.6%増)となり、為替差損による営業外費用の増加等で経常利益は76億71百万円(同2.6%減)となったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益は55億45百万円(同5.0%増)となりました。

国内ベビー・ママ事業

売上高は163億65百万円(前年同期比15.1%増)となりました。セグメント利益は、新商品のマーケティング活動により販売費及び一般管理費が増加したものの、増収効果によって、前年同期実績を上回る32億12百万円(同39.9%増)となりました。2016年2月に赤ちゃんの洗たく用洗剤「ピュア」シリーズをリニューアル発売、同年3月には4つのデザインに刷新した哺乳器「母乳実感®」をリニューアル発売し、順調に売上を拡大しています。また、ダイレクト・コミュニケーションの一環であるイベントとして、母子に寄り添う子育て中の母乳育児をテーマとした医療従事者向けのセミナーを、当上半期に7回開催し、合計で約800名の方にご参加いただきました。妊娠・出産・育児シーンの女性を応援するサイト「ピジョンインフォ」においても、商品情報の更新、母乳育児の情報を提供するポータルサイト「ぼにゆ育(ぼにゆいく)」を開設するなど、お客様との継続的なコミュニケーションを行えるよう、今後も活動を進めていきます。

子育て支援事業

売上高は36億52百万円(前年同期比8.2%増)となりました。セグメント利益は、人件費等が上昇したものの、前年実績を上回る80百万円(同13.9%増)となりました。なお、事業所内保育施設については、2箇所の新規受託を開始し、サービス内容の質的向上を図りながら、運営を行っています。

ヘルスケア・介護事業

売上高は、おしりふき、からだふき、スキンケア、食事・口腔の重点カテゴリーが牽引し、35億37百万円(前年同期比2.1%増)となりました。セグメント利益は、増収に加え、事業運営体制の効率化を図り、販売費及び一般管理費を削減したことなどにより、前年実績を大きく上回る2億98百万円(同133.3%増)となりました。当事業においては、2016年2月に介護の口腔ケア用品「介護の口腔ケア」シリーズを発売しています。引き続き、競争優位性のある新商品の投入、介護サービスの品質向上などの施策実行を徹底していきます。

海外事業

売上高は、円高傾向が一層強まったこともあり110億79百万円(前年同期比7.5%減)となりました。セグメント利益は25億84百万円(同1.5%減)となりました。インドにおいては、引き続きピジョンブランドの市場浸透を目指して積極的な営業・マーケティング活動を展開しています。2015年5月には現地生産工場より商品出荷が始まり、主力である哺乳びん・乳首をはじめ、今後はさらなる商品供給体制の整備および販売・流通体制の強化を進めていきます。また、

北米・欧州においては、主力である乳首クリームや母乳パッドなどの授乳関連用品に加え、新たに販売された哺乳びんを中心に商品カテゴリーを拡充し、イギリスやドイツなどの各販売拠点の組織体制の強化も図ることで、引き続き事業拡大を目指していきます。

中国事業

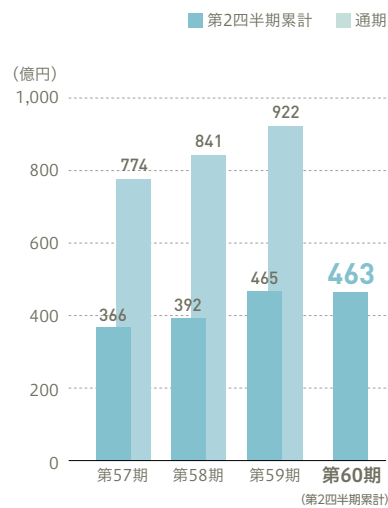
売上高は、年初からの円高・中国元安傾向がさらに強まったことに加え、日本で販売している商品の並行輸入の影響等により、137億41百万円(前年同期比17.2%減)となりました。セグメント利益は、37億79百万円(同21.2%減)となりました。急速に拡大するEコマースの流通体制の構築・強化を引き続き行うとともに、SNSを活用した消費者との直接的なコミュニケーションの活性化、有力小売店における店頭販促や紙おむつ事業の拡大に向けた施策の実施、病産院活動等のオフライン活動の強化も引き続き実施し、事業拡大を目指していきます。

その他

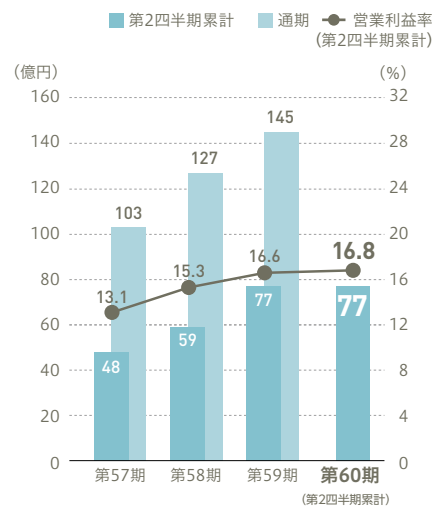
売上高は6億47百万円(前年同期比2.3%増)、セグメント利益は84百万円(同14.6%増)となりました。

主な経営指標

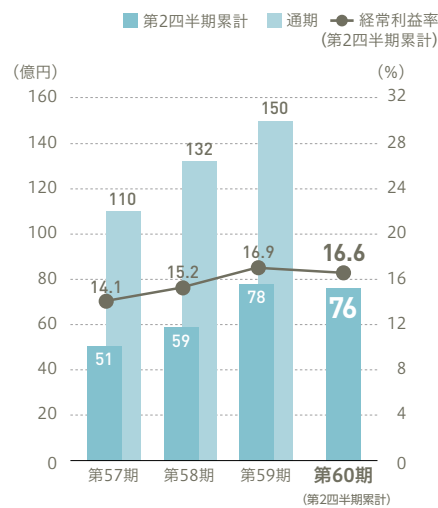
売上高



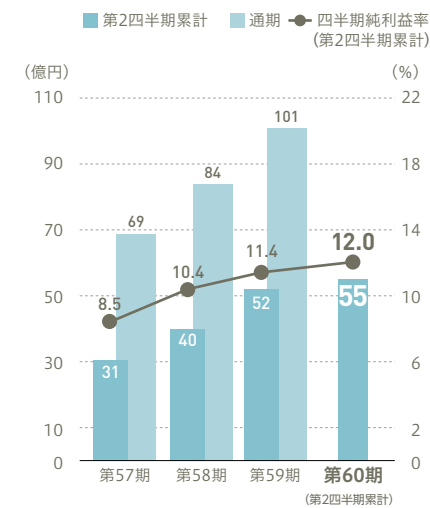
営業利益 / 営業利益率



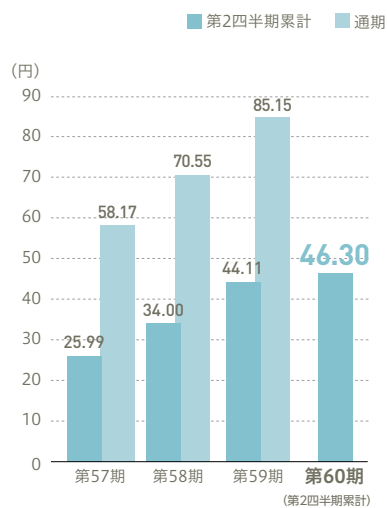
経常利益 / 経常利益率



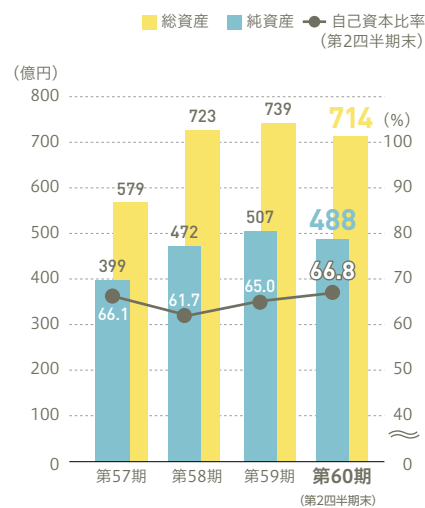
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 / 四半期純利益率



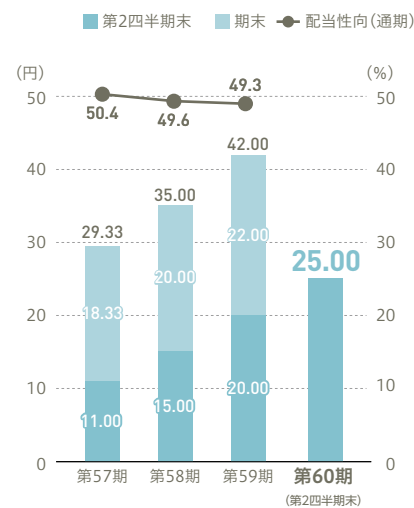
EPS (1株当たり四半期(当期)純利益)



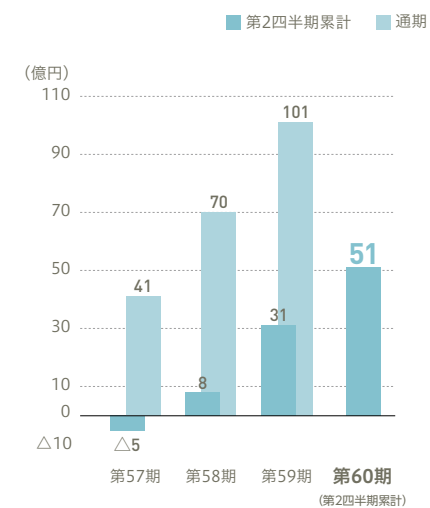
総資産 / 純資産 / 自己資本比率



配当 / 配当性向



フリー・キャッシュ・フロー*



※当社は2013年8月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で、また2015年5月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。1株当たり四半期(当期)純利益、および配当につきましては、当該株式分割後の株式数により算出しております。

※営業キャッシュ・フローー投資キャッシュ・フロー
＝フリー・キャッシュ・フロー

トピックス

WEB動画「やさしさを、ありがとう。」公開

本年3月に、当社ベビーカーブランドサイト「Happy Travel(ハッピートラベル)」およびピジョン公式YouTubeチャンネルにて、WEB動画『やさしさを、ありがとう。』を公開しました。1才前後のお子様を持つ子育てママへのアンケートやインタビューに基づいて企画・制作した本動画は、ママたちがお出かけの際に実際に体験した周囲のやさしさとそれに対する感謝の気持ちを描いています。動画で紹介されているような心温まるエピソードの存在を幅広く知っていただき、ママや赤ちゃんのお出かけを応援したいという想いを込めて制作しました。ぜひご覧ください。

● Happy Travel

<http://pigeon-htravel.com/life/>

● ピジョン コーポレートサイト

<http://www.pigeon.co.jp>

第30回ピジョン赤ちゃん誕生記念 育樹キャンペーン植樹式

本年5月、茨城県常陸大宮市の「ピジョン 美和の森」において「第30回ピジョン赤ちゃん誕生記念育樹キャンペーン植樹式」を開催しました。当日は、2015年生まれの赤ちゃんのご家族約100組が参加し、ヤブツバキなど広葉樹の苗木、約150本を植樹しました。

「育児と育樹、心はひとつ」をスローガンに、親子の一生の思い出作りと、次世代の子どもたちのための森林保護を目的に、1986年より開始したこの「赤ちゃん誕生記念育樹キャンペーン」活動では、これまでに13万本以上の木が植えられ、大きなものは高さ10m以上に成長しています。



株主アンケート結果のご報告

第59期報告書のアンケートでは、多数(1,467名)の株主様にご回答いただき、また貴重なご意見や励ましのお言葉も頂戴しました。皆様からの貴重なご意見は真摯に拝読し、今後の経営方針やIR活動等に活かしてまいります。

アンケートのコメント(一部抜粋)

- ・ Pigeon Way がわかりやすく、素晴らしいと思います。
- ・ 世界中の赤ちゃんにピジョンの製品を届けて下さい。
- ・ 中国だけでなく、グローバルな事業展開に期待したい。
- ・ 女性役員の登用を早期に実現し、会社経営に役立たせて欲しい。

Corporate Profile

会社概要 (平成28年7月31日現在)

設立年月日	昭和32年8月15日
事業内容	育児・マタニティ・女性ケア・ホームヘルスケア・介護用品等の製造、販売および輸出入ならびに保育事業
資本金	5,199,597千円
従業員数	本社998名 連結3,858名
本社	〒103-8480 東京都中央区日本橋久松町4番4号 TEL 03-3661-4200(代表)
役員	取締役最高顧問 …………… 仲田 洋一 代表取締役会長兼取締役会議長 …………… 大越 昭夫 代表取締役社長 …………… 山下 茂 取締役副社長 (海外事業本部長兼中国事業本部長) …………… 北澤 憲政 取締役専務執行役員 (経営企画本部長兼 経理財務本部長兼 人事総務本部長兼監査室担当) …………… 赤松 栄治 取締役上席執行役員 (ヘルスケア・介護事業本部長兼 ピジョンタビラ(株)代表取締役社長兼 国内ベビー・ママ事業本部長兼 子育て支援事業本部長) …………… 倉知 康典 取締役上席執行役員 (品質管理本部長兼 開発本部長兼 ロジスティクス本部長兼 お客様相談室担当) …………… 板倉 正 取締役上席執行役員 (LANSINOH LABORATORIES, INC. …… Kevin Vyse-Peacock 代表取締役社長) …………… Kevin Vyse-Peacock 取締役(社外) …………… 新田 孝之 取締役(社外) …………… 鳩山 玲人 常勤監査役 …………… 甘利 和久 常勤監査役 …………… 岩本 忍 監査役(社外) …………… 西山 茂 監査役(社外) …………… 出澤 秀二 執行役員(経営企画本部長) …………… 松永 勉 執行役員(経理財務本部長) …………… 牧 裕康 執行役員(人事総務本部長) …………… 浦狩 高年 執行役員(開発本部長) …………… 笠原 かほる 執行役員(国内ベビー・ママ事業本部長) …………… 橋本 伸行 執行役員(子育て支援事業本部長兼 ピジョンハーツ(株)代表取締役社長) …………… 鶴 孝則 執行役員(ロジスティクス本部長) …………… 西本 浩 執行役員(ピジョンタビラ(株)専務取締役) …………… 石上 光志 執行役員(PIGEON SINGAPORE PTE. LTD. 代表取締役社長) …… 仲田 祐介 執行役員(PIGEON MANUFACTURING (SHANGHAI) CO., LTD. 代表取締役社長) …………… 賀来 健

主要事業所 (平成28年7月31日現在)

事業所	茨城県稲敷郡阿見町
物流センター	茨城県常陸太田市 兵庫県神崎郡神河町
研究所	茨城県つくばみらい市
営業拠点	札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・広島・福岡

次の20社を連結の対象にしています。

- ビジョンホームプロダクツ(株)
- ビジョンハーツ(株)
- PHP兵庫(株)
- PHP茨城(株)
- ビジョンタヒラ(株)
- ビジョン真中(株)
- PIGEON SINGAPORE PTE. LTD.
- PIGEON MALAYSIA (TRADING) SDN. BHD.
- PIGEON (SHANGHAI) CO., LTD.
- PIGEON MANUFACTURING (SHANGHAI) CO., LTD.
- PIGEON INDUSTRIES (CHANGZHOU) CO., LTD.
- LANSINOH LABORATORIES, INC.
- LANSINOH LABORATORIES MEDICAL DEVICES DESIGN INDUSTRY AND COMMERCE LTD. CO.
- LANSINOH LABORATÓRIOS DO BRASIL LTDA.
- LANSINOH LABORATORIES BENELUX
- LANSINOH LABORATORIES SHANGHAI
- DOUBLEHEART CO. LTD.
- PIGEON INDIA PVT. LTD.
- PIGEON INDUSTRIES (THAILAND) CO., LTD.
- THAI PIGEON CO., LTD.

次の1社について持分法を適用しています。

- P.T. PIGEON INDONESIA

株式の状況 (平成28年7月31日現在)

発行可能株式総数 360,000,000株

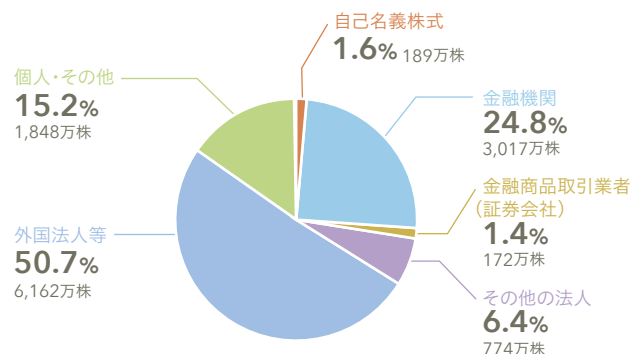
発行済株式の総数 121,653,486株

株主数 18,933名

自己株式 1,891,721株

大株主(上位10名)	持株数 (万株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	498	4.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	482	4.0
仲田 洋一	433	3.6
THE BANK OF NEW YORK, NON-TREATY JAS-DEC ACCOUNT	417	3.4
BBH FOR MATTHEWS ASIA DIVIDEND FUND	380	3.1
野村信託銀行株式会社(信託口)	379	3.1
JP MORGAN CHASE BANK 385164	330	2.7
ワイ. エヌ株式会社	300	2.5
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	268	2.2
MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	217	1.8

株式分布状況(所有者別:万株)



株主メモ

証券コード 7956

事業年度 2月1日から翌年1月31日まで

定時株主総会 毎年4月

期末配当金受領株主確定日 1月31日

中間配当金受領株主確定日 7月31日

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

同事務連絡先(お問合せ先郵便物送付先) 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL 0120-232-711
(通話料無料 平日9:00~17:00)
ホームページ <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

単元株式数 100株

公告の方法 電子公告 <http://www.pigeon.co.jp/>
ただし、やむを得ない事由により、電子公告によ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。

ご案内

株式に関する住所変更等のお問合せおよび届出について

株主様の住所変更、買取請求その他各種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。

特別口座について

特別口座に記録された株式に関する各種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信託銀行各支店でもお取り扱いいたします。

未受領の配当金について

未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行各支店でお支払いいたします。

インターネットホームページでもIR情報を掲載しています。

ビジョントップページ <http://www.pigeon.co.jp/>

IR情報トップページ <http://www.pigeon.co.jp/ir/index.html>

新商品のご紹介

耳式体温計「耳チビオン®」 リニューアル

1秒で赤ちゃんの体温を測ることができる耳式体温計「耳チビオン®」をリニューアル。赤ちゃんの耳に入れる検温部分と測定スイッチとの距離を短くし、赤ちゃんの耳の後ろに軽く手を添えながら、より持ちやすく安定した測定を実現しました。測定スイッチと液晶表示も大きくなり、使いやすさと読み取りやすさが一段と改善されたほか、バックライト付き液晶表示で、薄暗い部屋でも検温結果を一目で確認できます。



「さらっと油が落ちる はじめてエプロン」新発売

「さらっと油が落ちる はじめてエプロン」は、油污れや離乳食の汚れも洗うと落ちる赤ちゃん用のエプロンです。表は吸水、裏は撥水の機能素材「デュアルマジック®」を採用し、水分・油分を通しにくく、衣類に染みにくい構造です。肌着のような軽さ・やわらかさは赤ちゃんも嫌がりにくく、生後2カ月頃からはスタイとして、離乳食に進んだあとは食べこぼしをキャッチするポケットつきのエプロンとしてご使用いただけます。



「ぼにゅ育」サイトの開設

赤ちゃんを母乳で育てたいと考えるプレママや母乳育児中のママ、ご家族に役立つ母乳育児の情報を提供するポータルサイト「ぼにゅ育」を開設しました。新米ママを支援する情報サイト「ピジョンインフォ」内に掲載されていた母乳育児関連情報を「ぼにゅ育」に集約し、新たにさく乳器の活用方法やトラブルへの対処法、すべての母乳育児中のママの気持ちに寄り添う記事や情報などを紹介しています。
<http://pigeon.info/bonyu/>



表紙の絵について

当社は、未来の科学の夢絵画展「幼稚園・保育園の部」の発明協会会長賞ならびに優秀賞を受賞された幼稚園・保育園に対して、当社創業者の故仲田祐一が幼児の創造性育成のために公益社団法人発明協会へ寄贈した基金により「仲田祐一奨励金」を毎年協会を通して贈呈しております。表紙の絵は同協会のご協力を得て掲載しているものです。



この報告書は環境保全のため、環境に優しい植物油インキを使用して印刷するとともに、針金を使わないエコ製本を採用しています。

