



社団法人発明協会 第31回未来の科学の夢 絵画展 幼稚園の部 奨励賞「イチゴの車」

大野幼稚園(愛知県一宮市) 横山 朋代ちゃん

イチゴの車の中には、ベッドがあったり、おふろもあって、どこへでも行けます。ほかには、スイカの車が走っていたり、ブドウのヘリコプターも飛んでいます。

HEART REPORT

第53期 報告書

[平成21年2月1日～平成22年1月31日]

証券コード: 7956

CONTENTS

トップインタビュー	1
事業一覧	3
特集	5
連結財務ハイライト	6
連結財務諸表	7
インフォメーション	8
株主広場	9
会社概要	10



代表取締役社長 **大越 昭夫**

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、日頃のご支援に対しまして厚く御礼申し上げます。

さて、第53期連結会計年度の経済環境は依然として厳しい状況にありましたが、当社グループが事業展開する育児用品を中心とした市場の安定性が改めて実証される結果となり、「第三次中期経営計画（3年間）」の中間年度も為替変動の影響はあるものの業績を伸長させることができました。

今期は第三次中期経営計画の最終年度となり、勝負の年を迎えましたが、今後とも、グループの有する数多くのアドバンテージを活かし、“グローバル・カンパニーへの飛躍”を目指す本計画の最終目標をクリアすることで、次期中期経営計画に大きな弾みをつけたいと考えております。

これまで半世紀以上にわたり、経営理念である「愛」を具体的な商品・ソフトサービスの形にしてご提供してまいりましたが、今後とも、信頼のビジョンブランドと高い経営品質を礎に、世界でも存在感のある企業を目指して「変革」のスピードをさらに加速いたします。

なお、株主の皆様の変わらぬご支援にお応えするため、この度の期末配当は32円とさせていただきます。その結果、中間配当32円と合わせた年間配当は1株につき64円となりました。

株主の皆様におかれましては、これまで同様、ビジョングループの事業活動に対するご理解と、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

経営理念 「愛」

妊娠、出産、子育て、そして介護を通して、
手助けを必要とするすべての人々に、
「愛」を具体的な商品やソフトサービスの形にして提供する

トップインタビュー

さあ、第三次中期経営計画の仕上げに向けて一段と成長に弾みをつけよう！

第53期は第三次中期経営計画の2年目、ちょうど中間の年度ですが、決算の概要とともに、その進捗状況についてお聞かせください。

第53期は、全社一丸となり「GLOBAL Companyへの飛躍～チャレンジ、そして自立～」をテーマに掲げる「第三次中期経営計画」（平成21年1月期～平成23年1月期）の2年目の課題を積極的に推進しました。特に、第53期は「仕込みの年」と位置付け、設備投資を中心に諸施策を計画どおり実行いたしました。

まず、海外事業は、中国の上海市青浦工業園区内にある工場の第二期工事が終わり、既に生産が始まったほか、江蘇省常州市の新工場建設も本年2月に着工の運びとなりました。今後、中国市場で見込まれる200～300億円の売上規模を視野に入れ、円滑な供給のための生産体制の強化を進めています。また、インドの現地法人設立、ロシアでの新規代理店整備なども進展しました。

次に、国内事業については、新たに英国の製造小売業Mamas&Papas社の商品の日本国内における独占販売契約を締結し、本年2月より通信販売での展開を開始しています。

第53期の売上高は、534億31百万円（前期比0.6%増）となり、利益面では、売上原価率の改善や経費抑制もあり、経常利益46億9百万円（前期比7.3%増）となりました。また、特別損失として貸倒損失および貸倒引当金繰入額を計上したことにより、当期純利益は28億40百万円（前期比0.5%減）となりました。

次に、中期経営計画の最終年度である第54期の取り組みについてお聞かせください。

私は「増収」を続けることが企業の目指すあり方であると考えています。そのため、当初目標である売上高640億

円の達成にむけ各事業において仕込みを行ってまいりました。今年は「勝負の年」と位置づけ、社員へも「勝ちに行こう」と言っています。とはいえ、皆さまにご案内のように、今期の私どもの売上高予想は当初よりも減収である607億円となっています。これは、主に為替変動が要因です。中期経営計画策定時点では1ドル105円で設定しておりましたが、第54期は1ドル90円での想定としており、結果その差額で約31億円が目減りした計算となっております。また当初想定では、M&Aを視野に入れて売上高目標を定めておりましたが、今回この607億円の中には含んでおりません。このことから、ビジョングループに力がついてきたといえるのではないかと考えており、今期もその力を最大限生かしてまいります。

また、来期からの「次期中期経営計画」のメインフレームはどのようなものなのでしょうか。

実際の策定は各事業本部にて行いますので、現在それぞれの執行役員を中心として様々な検討に入ったところです。とはいえ、私の当面の目標としております、「国内事業と海外事業の比率、50対50を目指す」という大きな方向性は変わっていません。そのため、引き続き国内事業部門の売上拡大策の推進が必要不可欠です。その戦略のひとつとして、英国ブランド「Mamas&Papas」の日本国内での販売やビジョン独自の大型商品（ベビーカー）の販売も開始しております。

そして、最も重要なのは人の問題です。つまり、どのような人材を中心に、どのような体制でこれからのビジョングループの事業を推進していくべきかということが次期（第四次）中期経営計画策定にあたって大切なポイントになると思います。



Q 次に、ピジョングループの成長のメインエンジンの一つである海外事業のうち、中国市場での事業展開の現状、および今後の展望についてお聞かせください。

いかなる市場でも、いい商品を作り、リーズナブルな価格で提供できる体制がなければ、その企業は生き残ることはできません。その点、ピジョングループの中国での事業展開については自信を持っています。平成28年1月期に200億円にする計画です。中国に進出してからこれまでに8年で100億円になりましたので、引き続き、スピード感を持って実直に展開していきたいと考えています。中国は加速度的に成長していきます。いろいろな品揃えをして、いくつかの基本的なポイントを押さえながら自然体で進めていけば、順調に成長するだけの市場が中国にはあります。

日本で確立したビジネスモデルを発展させながら中国展開していますので、今のままでいけば、中国は大変楽しい市場ですね。

Q ピジョングループの事業を支える人材についての様にお考えでしょうか。

人材をどう育成していくか。これは常に企業を経営していくにあたっての最重要のテーマです。ピジョングループも急成長していますから、どうしても人材が不足します。中途採用を行い、「Mamas&Papas」の部門など即戦力の人材で手掛けています。海外事業なども、英語はもちろんのこと中国語が堪能な社員もおりますし、韓国語が上手な社員もおります。その意味で、すごくインターナショナルになってきているなという感じがします。もはや国境はありませんね。ビジネスの面で、本当に世界は一つになりましたね。特に、海外に行くとその感を強くします。

Q 大越社長が「ピジョングループの強み」と考えておられる点を、改めてお聞かせください。

いくつかあります。一つは、「会社の規模がまだ小さい」ということです。小さいから大きくなる可能性があるわけです。社員が皆、ひとつにまとまりやすい規模です。皆が頑張って目標数字を作る…という好循環があります。企業が大きければいいという時代はもう終わったのではないのでしょうか。

そして、ピジョングループが堅実な商売ができるのは、赤ちゃんから高齢者まで「人」を相手にしていることです。育っていく過程、衰えていく過程を研究する中でそこに生じるお困りごとを解決する商品を提供しています。これは普遍的なことです。

また、仮説検証型の経営が理想だといわれる中、ピジョングループは、精度の高い仮説を作れる会社だと思っています。その精度の高さは、私自身、社長としても感じるがよくあります。

さらに、社員のブランドロイヤリティが高いということです。こういったことが総合的に作用していることが、ピジョングループの強みであると言えるのではないのでしょうか。

Q このところ、毎号、株主アンケートを実施されていますが、株主様からの声をどのように受け止めておられますか。

まず、ご回答をいただいた株主様のそれぞれのお立場での声を拝見しますと、大変参考になります。私の立場では、どうすれば安定的に株主様にピジョングループを応援していただけるのかなということを考えさせられます。私が社長として株主の皆様をお願いしたいことは、ピジョングループが策定している中期経営計画の期間である3年間は、是非、株主として株を持ち続けていただきたいということです。

また、今後、海外投資家の持株比率が高くなればなるほど、やはりきちんと海外のIR活動を行っていかなければいけないと感じています。例えば、企業成長のカギとなっている海外のどの市場でどのような展開をし、どう利益をあげていくのかといったところですね。

Q 最後に、株主・投資家の皆様にメッセージをお願いいたします。

中期経営計画で当初お約束いたしました目標に沿って、この第54期も、ピジョングループが一丸となり、順調に目標を達成したいと考えております。

ピジョングループは、これからも、社会の皆様のライフサイクルのあらゆる場面で、「お困りごとを幅広く解決する」という基本的な視点に立ち、国内外の多様な市場の各種ニーズに即した事業展開に努めてまいります。

今後とも、株主の皆様のご期待にお応えすることが出来るよう業務に邁進いたしますので、当社グループの成長を力強くご支援賜りますようよろしくお願い申し上げます。



●セグメント別状況 連結売上高 534億31百万円

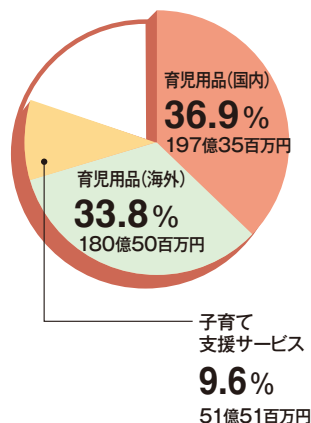
●事業区分

●売上高・売上比率

●業績の概要

●取扱商品／サービス

育児事業



80.3%
429億37百万円

■国内育児用品事業

消費冷え込みに対応するための「育児生活応援企画」として企画商品の提供を行ってまいりましたが、売上高は厳しい状況で推移いたしました。商品展開としては、「母乳乳児密閉キャップ」「ジェル状歯みがきぶちキッズ ぶどう味」などの商品を新発売しております。加えて、ブランド力強化を目的にダイレクト・コミュニケーションの一環として実施しております「マタニティ・イベント」は、合計で3,000名を超える方々にご参加いただき、クチコミ コミュニティサイトである「ビジョンインフォ」も順調に新規会員を獲得しております。さらに、新たな市場機会の創出を目的にMamas&Papas社(英国)の日本国内での独占販売契約を締結し、本年2月よりインターネットサイトおよびカタログによる通信販売事業を開始しております。

■海外事業

世界的な景気後退の影響が懸念されましたが、流通在庫圧縮の影響はあったものの、地域別売上実績は、重点市場の中国、米国を中心に現地通貨ベースでは前年実績を上回っております。中国では「ビジョンコーナー」の設置、内陸部での販売も順調に推移し、また、同国衛生部と連結子会社PIGEON(SHANGHAI) CO.,LTD.の共同プロジェクト「ビジョン母乳育児相談室」を全国主要病院に開設し、活動を開始しております。生産体制は、連結子会社PIGEON MANUFACTURING(SHANGHAI) CO.,LTD. で洗剤、スキンケア商品の量産が順調に進捗し、生産体制整備の第二期工事も完了しております。米国では、連結子会社LANSINOH LABORATORIES,INC.が母乳関連商品のライン拡充、病院向け販路の獲得による事業強化を目的にSoothiesブランドの営業権取得や同社によるトルコ支店の開設等、順調に推移しております。インドでは、昨年11月に現地法人を設立し本格的な営業、マーケティング活動を始めております。

■子育て支援サービス事業

事業所内保育施設の運営受託をはじめとする営業活動を引き続き行っております。昨年4月に5箇所の新規運営受託を開始し、既存の保育施設におきましても順調に園児数が増加しております。以上の結果、育児事業の売上高は429億37百万円(前期比0.6%増)となりました。

●授乳関連用品

哺乳びん
乳首
哺乳びん用洗剤
哺乳びん消毒剤
哺乳びんケース
哺乳びん洗浄用品
母乳パッド
母乳バック
さく乳器

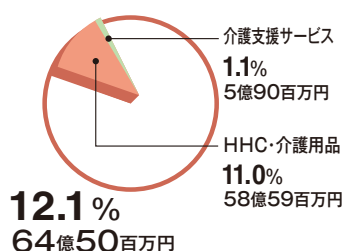


●離乳関連用品

マグマグ
調理用品
ベビー食器・食具
エプロン
ベビーフード
ベビー飲料



ヘルスケア事業



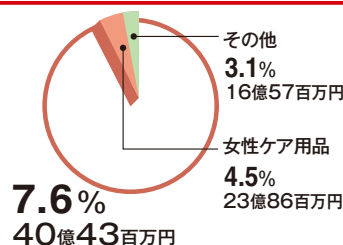
アクティブエイジを応援するブランド「リクーブ」は、ブランド認知を高める活動を積極的に行い、ブランドイメージキャラクター香山美子さんによるポスター・専用カタログ・トークショー・商品紹介動画配信等、幅広く展開しております。販売チャネルは、既存の展開に加え百貨店通信販売カタログおよびテレビショッピング等、新規チャネルを獲得しております。商品展開は「リクーブ負担軽減サポーター手首」「リクーブ歩行サポートソックス」「リクーブ歩行サポートシューズ」「リクーブお口さわやかシート」等を新発売しております。また、介護用品ブランドである「ハビナス」は、「ハビナス尿とりパッド用ぴったり布パンツ」「ハビナス消臭ミスト ルーム用」等を新発売しております。

以上の結果、売上高は64億50百万円(前期比0.4%増)となりました。

●介護用品・老化予防用品

大人用紙おむつ	防水シート	消臭用品
尿とりパッド	おしりふき	食器・食具
快適パッド	からだふき	食事用エプロン
おむつカバー	尿器	口腔衛生用品
吸収パンツ	シャンプー	歩行補助器
快適パンツ	清拭料	介護用ベッド

その他事業



商品展開として、妊娠・授乳期等の栄養補助食品であるサプリメントのラインアップ拡充商品「かんていおいしい 葉酸タブレット」等を新発売いたしました。消費冷え込みの影響を受けマタニティ向けインナーウェアを販売する連結子会社ビジョンウィル株式会社の売上高は減少いたしました。また、新型コロナウイルス等に対する予防意識の高まりから、消毒・除菌関連商品の売上高が伸びました。

以上の結果、売上高は40億43百万円(前期比1.0%増)となりました。

●女性ケア用品

サプリメント
マタニティ
インナーウェア



●スキンケア用品

ソープ
シャンプー
オイル
ローション
沐浴料
UVケア
パウダー
おしりナップ
ウェットティッシュ



●その他ベビー関連用品

綿棒
つめきり
ヘアケア
体温計
はな吸い器
クールまくら
ベビー医薬品
乳歯ブラシ
歯みがき
温湿度計
湯温計
セーフティグッズ
おしゃぶり
トイ
ベビースユーズ



●子育て支援サービス

保育サービス
事業所内保育
運営受託
託児
ベビーシッター
サービス
幼児教育サービス



車椅子
寝巻
サプリメント
ステッキ
シューズ



●介護支援サービス



栃木県下において事業展開

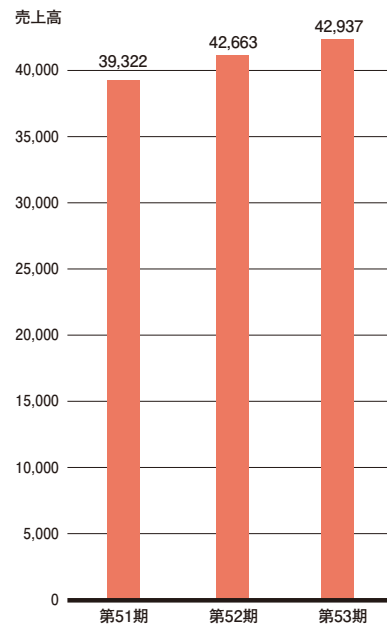
●その他



一般用ウェットティッシュ、その他

●売上高の推移

(百万円)



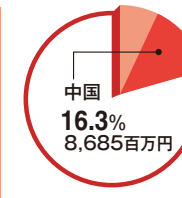
●地域区分

●売上高・売上比率

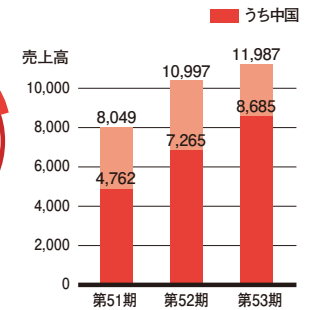
●売上高の推移 (百万円)

アジア

中国(含香港)
韓国
シンガポール
インド他



22.4%
11,987百万円

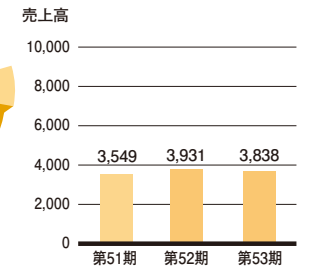


北米

アメリカ
カナダ 他



7.2%
3,838百万円

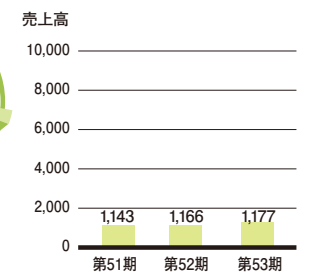


中近東

アラブ首長国
連邦 他



2.2%
1,177百万円

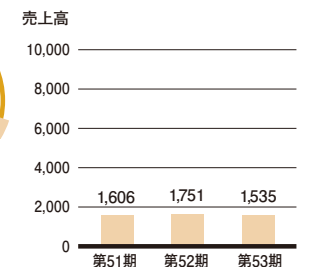


その他

南アフリカ
イギリス
パナマ
ドイツ 他



2.9%
1,535百万円



ピジョングループは、独自の安定成長エンジンを武器に、さらなる成長をめざしています！ 第三次中期経営計画の最終年度、実りあるゴールをめざします

第三次中期経営計画、中間年度(2年目)の進捗状況のご報告

第三次中期経営計画の中間年度である第53期は、景気回復の遅れやデフレの進行等、厳しい環境の中、当社グループ事業においては、流通在庫の圧縮や為替変動の影響を受け、修正計画に対して、若干、未達となりました。しかし、中国、北米において、現地通貨ベースでは増収となっています。また、次年度以降に向けた「仕込みの年」として、国内、海外において、さまざまな施策を進めました。

1 重点課題への具体的な取り組み状況

1 育児用品および女性ケア商品事業のグローバル化推進

世界的な景気回復の遅れと為替変動の影響を受けたものの、現地通貨ベースでは、前年実績を上回りました。また、「仕込みの年」として、次年度以降の飛躍を目指し、中国での生産拠点の拡充や新興市場での、販売子会社の設立や代理店の整備などを進めました。

中国市場

- 中国衛生部と共同で34の主要病院に「母乳育児相談室」開設
- ピジョンコーナーは、平成20年末の508店舗から平成21年末958店舗へ
- 内陸部の販売実績伸長 → 平成21年12月に広州分公司開設
- 供給体制整備：上海工場二期工事完成による内製化率向上
平成21年8月、江蘇省常州市に生産子会社設立

北米・欧州市場

- LANSINOH LABORATORIES, INC.による
- Soothiesブランド販売が、計画通り進行
- 平成21年4月に、トルコ支店営業開始

新規市場

- 平成21年11月に、インド(ムンバイ)に現地法人設立
- 韓国、ロシアで新規代理店の契約

2 国内既存事業の再強化と新規事業の育成

デフレ傾向の継続や消費の冷え込みにより、売上は、厳しい状況で推移しました。また、新たな市場機会の創出を目指し、Mamas&Papas社商品の日本国内における独占販売契約を締結しました。

●育児用品事業

- 新商品 「母乳チルド密閉キャップ」などを発売
- ダイレクトコミュニケーションに注力 → プレママイイベント
41回実施、3,000名を超えるマタニティ参加
- ミニ番組「Baby style」を平成19年より継続

●IT事業

- 「ビジョンインフォ」(クチコミコミュニティサイト) → 会員数52万人超へ
- Mamas&Papas社商品の通販事業を本年2月より開始

●子育て支援事業

- 事業所内保育施設の運営受託を中心に計画通りの伸長
- スタッフ教育プログラムを3年継続

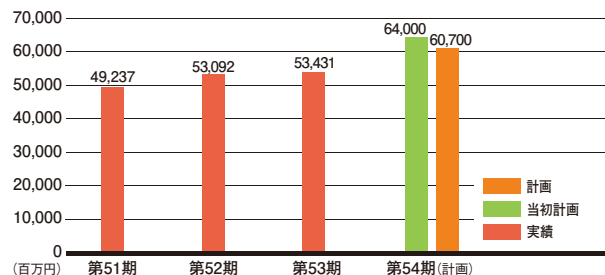
●ヘルスケア事業

- 「ハビナスブランド」
「ハビナススプーン」などを発売
- 「リクープブランド」
新商品「お口さわやかシート」などを発売
- 女優の香山美子さんをイメージキャラクターに起用しブランドの認知向上
- 新規販売チャネルの開拓、イベントの活用



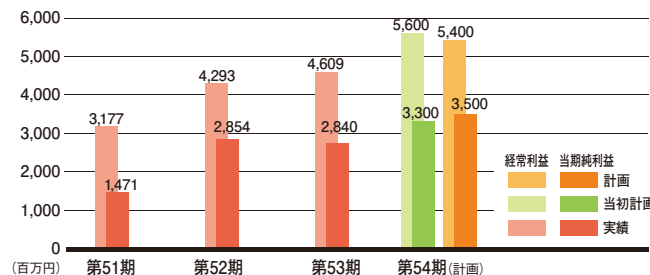
2 第三次中期経営計画の進捗状況

■売上高



※「当初計画」の数値は、第三次中期経営計画策定当初の計画数値です。

■経常利益・当期純利益



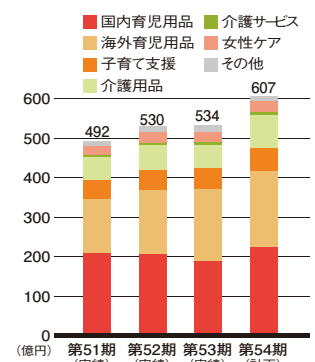
第三次中期経営計画の最終目標をクリアし

GLOBAL Companyへの飛躍 ～チャレンジ、そして自立～

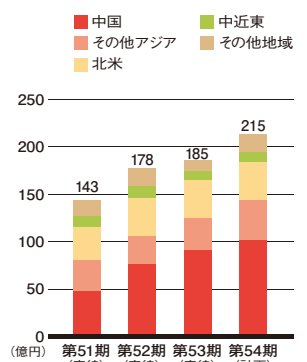
最終年度目標数値(第54期)

売上高 **607億円** 営業利益率 **9.1%**
ROE **13.0%** 総還元性向 **50.3%**

■事業セグメント別 売上実績・計画



■海外地域別 売上実績・計画



第54期の重点課題

1 育児用品及び女性ケア用品事業のグローバル化

- グループの成長ドライバーとして引続き経営資源を重点的に投入。
- 海外市場でブランドロイヤリティの強化、浸透を図り、既存市場の事業拡大。
- 海外新規市場への参入。

(中国)

- 販売基盤の更なる強化、生産拠点の拡充を継続

(北米・欧州)

- 母乳関連用品分野での高シェアの維持および拡大
- 欧州・トルコでの販売拡大

(新規市場)

- インド現地法人によるブランド構築・販売拡大
- 韓国・ロシアなどの新規重点市場での販売拡大



常州工場完成予想図

次期中期経営計画に弾みをつけよう！

2 国内既存事業の再強化と新規事業の育成

- 既存事業の強化に加え、新規事業の育成を図り、事業領域を拡大。

●育児用品事業

- 既存事業の強化、新規事業の育成
- ダイレクトコミュニケーション強化継続
- 収益性の向上

●IT事業

- 通販サイト、育児ポータルサイトに注力し売上拡大へ

●子育て支援事業

- 人材、サービスの両面での品質の強化を図る

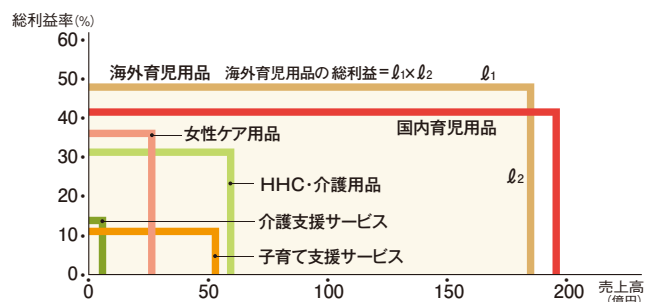
●ヘルスケア事業

- 「リクーブ」ブランドの推進
- 新規チャネルの獲得



Mamas&Papas 通販カタログ

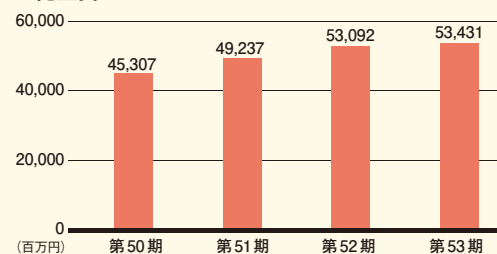
■ ビジョングループの収益源泉と事業ポートフォリオ (第53期実績ベース)



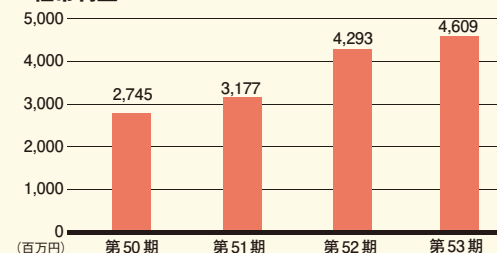
上のグラフはビジョングループの収益の源泉としての事業ポートフォリオをグラフで表しています。タテ軸が総利益率で、各事業の収益性を示しています。ヨコ軸が売上高で、各事業の規模を示しています。それぞれの面積が総利益の大きさの割合を示しており、海外育児用品が規模と収益性を兼ね備えたビジョングループの成長のエンジンであることや、国内育児用品がグループの中核事業として規模と収益性のバランスがとれていることが分かります。

■ 連結財務ハイライト

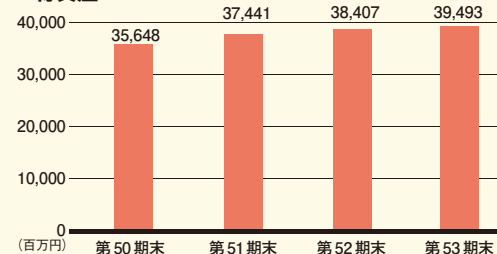
■ 売上高



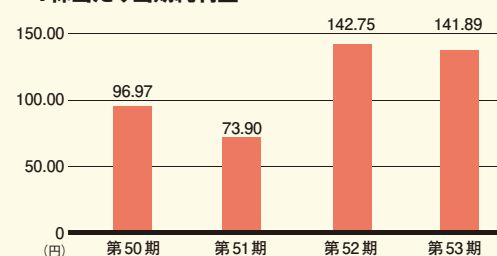
■ 経常利益



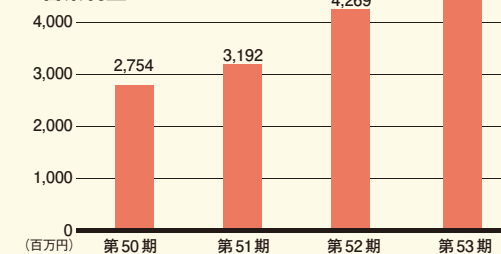
■ 総資産



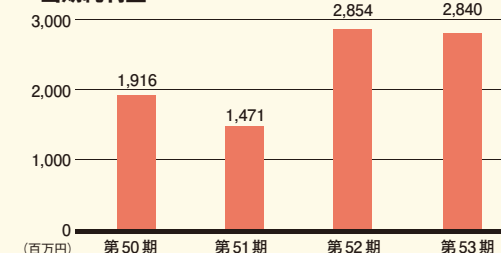
■ 1株当たり当期純利益



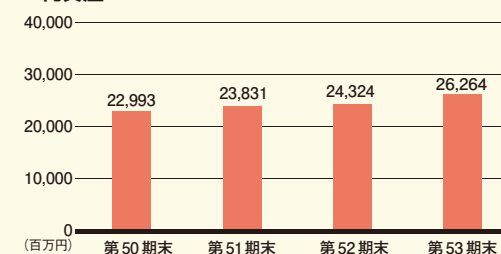
■ 営業利益



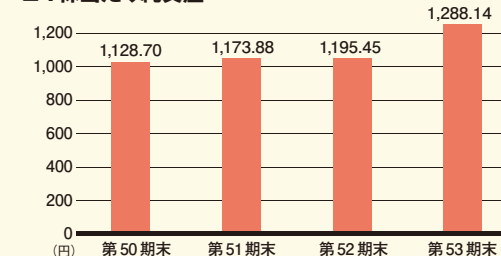
■ 当期純利益



■ 純資産



■ 1株当たり純資産



連結財務諸表

※百万円未満は切り捨てて表示しています。

■連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	第53期末 平成22年1月31日現在	第52期末 平成21年1月31日現在
資産の部		
流動資産	22,272	21,630
固定資産	17,221	16,777
資産合計	39,493	38,407
負債の部		
流動負債	10,694	11,243
固定負債	2,535	2,839
負債合計	13,229	14,083
純資産の部		
株主資本	26,977	25,421
資本金	5,199	5,199
資本剰余金	5,180	5,180
利益剰余金	17,044	15,484
自己株式	△446	△442
評価・換算差額等	△1,195	△1,493
その他有価証券評価差額金	7	△0
為替換算調整勘定	△1,203	△1,493
少数株主持分	482	396
純資産合計	26,264	24,324
負債純資産合計	39,493	38,407
1株当たり純資産額(円)	1,288.14	1,195.45

■連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

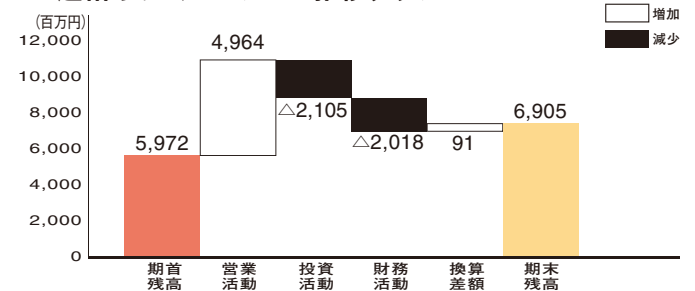
科目	第53期 平成21年2月1日から 平成22年1月31日まで	第52期 平成20年2月1日から 平成21年1月31日まで
売上高	53,431	53,092
売上原価	32,528	32,927
販売費及び一般管理費	16,298	15,895
営業利益	4,604	4,269
営業外収益	409	406
営業外費用	404	381
経常利益	4,609	4,293
特別利益	4	16
特別損失	448	289
税金等調整前当期純利益	4,165	4,020
法人税、住民税及び事業税	1,299	1,041
法人税等調整額	△89	△26
少数株主利益	115	150
当期純利益	2,840	2,854
1株当たり当期純利益(円)	141.89	142.75

■連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	第53期 平成21年2月1日から 平成22年1月31日まで	第52期 平成20年2月1日から 平成21年1月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,964	4,206
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,105	△1,279
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,018	△110
現金及び現金同等物に係る換算差額	91	△618
現金及び現金同等物の増減額	932	2,197
現金及び現金同等物の期首残高	5,972	3,775
現金及び現金同等物の期末残高	6,905	5,972

■連結キャッシュ・フロー推移グラフ



■連結株主資本等変動計算書 第53期(平成21年2月1日から平成22年1月31日まで)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
平成21年1月31日残高	5,199	5,180	15,484	△442	25,421	△0	△1,493	△1,493	396	24,324
連結会計年度中の変動額										
剰余金の配当	—	—	△1,280	—	△1,280	—	—	—	—	△1,280
当期純利益	—	—	2,840	—	2,840	—	—	—	—	2,840
自己株式の取得	—	—	—	△3	△3	—	—	—	—	△3
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	7	290	298	86	384
連結会計年度中の変動額合計	—	—	1,559	△3	1,555	7	290	298	86	1,939
平成22年1月31日残高	5,199	5,180	17,044	△446	26,977	7	△1,203	△1,195	482	26,264

POINT-1 連結財務諸表のポイント

■連結貸借対照表

[資産]

流動資産は、前期末と比較して6億41百万円増加し、固定資産は4億43百万円増加となりました。流動資産の増加は、受取手形及び売掛金が13億60百万円減少したものの、現金及び預金が9億32百万円増加、たな卸資産が8億66百万円増加したこと等によるものです。固定資産の増加は、タイの生産拠点である連結子会社PIGEON INDUSTRIES(THAILAND)CO.,LTD.及び中国に新規設立した連結子会社PIGEON INDUSTRIES (CHANGZHOU) CO.,LTD.の新工場建設に伴い建設仮勘定が3億16百万円増加したこと等によるものです。

[負債]

流動負債は、前期末と比較して5億49百万円減少し、固定負債は3億4百万円減少となりました。流動負債の減少の主な要因は、短期借入金が4億57百万円減少したことによるものです。固定負債の減少の主な要因は、長期借入金が3億19百万円減少したことによるものです。

[純資産]

純資産は、前期末と比較して19億39百万円増加となりました。主な要因は、利益剰余金が15億59百万円増加したことによるものです。

POINT-2 連結財務諸表のポイント

■連結損益計算書

〔連結売上高〕

育児事業は、国内においてダイレクト・コミュニケーションの継続による既存事業の再強化、新規事業の育成、商品カテゴリー拡大のための取り組みを行い、海外においては、更なるグローバル化を目指しインドなど新興諸国での販売基盤の整備、中国、タイでの生産拠点の整備、拡充を行なった結果、前期比0.6%増となりました。ヘルスケア事業は、リクーブランドの市場浸透、新商品展開を行った結果、前期比0.4%増となりました。さらに、その他事業においても前期比1.0%増となったことにより売上高は、534億31百万円となり、前期比0.6%増となりました。

〔連結経常利益〕

原材料価格の低減や内製化の推進等による売上原価率の改善が奏功し、また、販売費及び一般管理費についても抑制に努めたことにより営業利益は、前期比7.8%増となりました。その結果、経常利益は、前期比7.3%増の46億9百万円となりました。

〔連結純利益〕

特別損失として、昨年3月30日付での取引先の民事再生手続開始の申立てに伴う貸倒損失及び貸倒引当金繰入額3億73百万円を計上したことにより、当期純利益は、前期比0.5%減の28億40百万円となりました。

■連結キャッシュ・フロー計算書

〔営業活動によるキャッシュ・フロー〕

営業活動による現金及び現金同等物(以下「資金」という)の増加は、49億64百万円となりました。これは、たな卸資産の増加8億27百万円、仕入債務の減少4億12百万円、法人税等の支払額10億47百万円等が減少要因となったものの、税金等調整前当期純利益41億65百万円、減価償却費14億96百万円、売上債権の減少14億48百万円等が増加要因となったこと等によるものです。

〔投資活動によるキャッシュ・フロー〕

投資活動の結果使用した資金は、21億5百万円となりました。これは、有形固定資産の取得による支出18億1百万円、無形固定資産の取得による支出3億7百万円等によるものです。

〔財務活動によるキャッシュ・フロー〕

財務活動の結果使用した資金は、20億18百万円となりました。これは、配当金の支払額12億78百万円等によるものです。

トピックス

●中国の全国主要病院に「ビジョン母乳育児相談室」を開設

中国政府の「母乳育児推進、母乳授乳率を高める」政策のもと、PIGEON(SHANGHAI)CO.,LTD.が中国衛生部との共同プロジェクトとして全国主要病院34か所に「ビジョン母乳育児相談室」を開設しました。

「ビジョン母乳育児相談室」では、育児指導等により母乳育児の普及を進めていきます。

中国では、日本の約16倍の年間1,800万人もの新生児が誕生しており、所得水準の向上にも後押しされ、育児用品の市場が急拡大しております。当社グループは、「ビジョンコーナー」の増加や、病院での普及活動等によりブランド力の向上を推進していきます。

●中国での四川大地震被災地に小学校を寄付

中国の四川大地震の際、壊滅的な打撃をうけた小学校に、当社の寄付により校舎が建築されました。場所は、四川省の首都成都から車で約3時間の山間部にある小学校で、昨年12月1日に落成式典が行われました。学校の名は「芦山(ろざん)県貝親(ビジョン)希望小学校」です。落成式には中国全土から代理店の皆さんも参加し、一緒に祝いました。



●インドに現地法人を設立

平成20年12月にムンバイに駐在員事務所を開設し、インド市場の情報収集、販路拡大、およびブランド構築のための活動を行ってまいりましたが、昨年11月に、事業拡大のための基盤構築を目的とし現地法人を設立いたしました。

増加している富裕層の需要に応えるため、当社グループは、インド北部と南部の代理店を通じてデリー、ムンバイ、バンガロール、チェンナイ等の都市を重点エリアとして開拓していきます。

新商品紹介

●リクー「入れ歯にやさしい洗浄液」

フルーツ酸配合で入れ歯にやさしく、しっかり洗浄、除菌するリクー「入れ歯にやさしい洗浄液」を昨年8月より、全国で新発売いたしました。

リクー「入れ歯にやさしい洗浄液」は、フルーツ酸を配合しており、漂白剤を使用していないため、長時間つけ置きしても入れ歯や留め金、バネなどの金属が傷みにくい等、入れ歯にやさしい処方となっています。また、入れ歯を保護するコーティング剤としてセラックを配合、さらに緑茶成分配合でニオイも気になりません。総入れ歯・部分入れ歯兼用です。片手で簡単にプッシュする液体タイプで、使いやすく衛生的で、場所も取りません。



●ビジョン「除菌ナップ おでかけ用」

バイ菌からお子様とご家族を守る除菌ウェットティッシュ「除菌ナップ おでかけ用」を昨年11月より、全国で新発売いたしました。

「除菌ナップ おでかけ用」は100%食品用原料(※1)を使用したふきとり成分を配合し、サッと拭くだけで、身の回りの汚れやバイ菌をしっかり除去することができるウェットティッシュです。コンパクトサイズなので、お子様とおでかけする際にも手軽に持ち運びできます。ふんわり厚手のウェットティッシュで、いつでもどこでも手をきれいにすることができ、おでかけ先でもおもちゃやテーブルなどをしっかり除菌できます。無香料、無着色、低アルコール処方(※2)で、お子様からご家族みなさままで安心してお使いいただけます。

(※1)100%食品用原料:ふきとり成分に、食品を製造するときに使用される安全性の高い原料を用いています。お子様が除菌ナップで拭いた手やおもちゃを舐めてしまっても害はありません。

(※2)低アルコール処方:当社品比。一般用「除菌ウェットティッシュ」に比べ、アルコール配合量を減らしています。



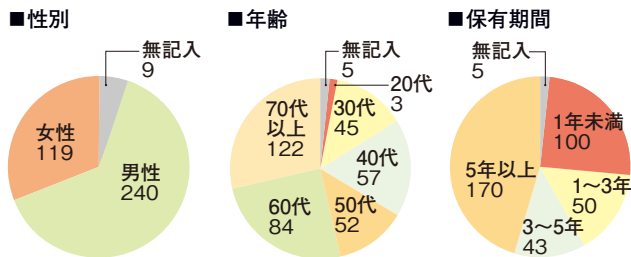


<株主アンケート>結果のご報告

昨年10月に第53期中間報告書のご送付とともに実施いたしました<株主アンケート>につきましては、368名の株主様からご回答ならびに貴重なご意見をお寄せいただきました。

皆様からいただきましたご意見は、これまで同様、今後の当社グループの経営方針やIR活動の参考にさせていただきたいと考えております。アンケート結果の概要は下記のとおりでございます。

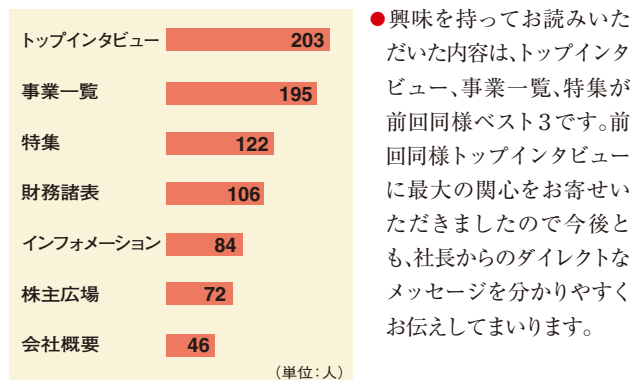
[1] 回答いただいた株主様の属性 (単位:人)



[2] 報告書の「分かりやすさ」についてのご感想

- 今回も「分かりやすい」とのご感想を回答者の80%近くの方からいただきました。分かりやすい報告書の内容の充実を目指しております私どもには何よりの励みとなりました。
- わずか約3%の方ではございますが、「分かりにくい」とのご感想もございました。より分かりやすい報告書を目指して、なお一層工夫してまいります。

[3] 株主様に興味を持って読みたいいただいたもの (掲載ページ順)



- 興味を持って読みたいいただいた内容は、トップインタビュー、事業一覧、特集が前回同様ベスト3です。前回同様トップインタビューに最大の関心をお寄せいただきましたので今後とも、社長からのダイレクトなメッセージを分かりやすくお伝えしてまいります。

[4] 今後、報告書に期待する点、あるいは要望したい事項

- エコ製本とかミックス紙とか環境にとっても配慮されていることに安心感を持てます。A4サイズでわかりやすいと思います。
- きれいでわかりやすいです。新しい取り組みを積極的に示して頂ければと思います。
- 今後の事業展開等これからの目標をもっと詳細に説明し、また、新規事業の内容についても説明が欲しい。
- 新商品等の個別の紹介説明を希望。今回の葉酸タブレット、リクープ等の紹介はよかったと思います。
- 特集企画の写真がわかりやすかった。今後も続けて欲しい。
- 年々報告書の内容が充実され、また理解しやすく高齢株主の一員としてなお一層の見やすい報告書を望みます。

[5] 当社(グループ)に対する主なご意見、ご要望

- 少子化の中、ビジョンはそんなに伸びる会社とは思っていなかったのが、やはり経営計画が正しかったのでしょう。それぞれの事業がうまくいっているようで、いいことです。
- 今後も御社の「ブランドイメージ・ブランド力」を大切に何世代も使える商品を作り続けてください。御社の「品のあるブランド力」は他社にない宝と思っております。
- 孫3人がビジョン製品で育っております。今度は自分自身が介護用品を必要とするかもしれませんね。
- 「リクープ」ウォーキングの集いすてきだったと思います。誘いがあれば出席したかったと思います。楽しくみんな過ごせる機会を多く考えてください。
- 御社の事業実績が充実しているのがとても好感持てます。今後も発展するとともに、人々の身近な会社事業を望みます。

[6] いただきました皆様のご意見に対する当社(グループ)の施策対応および今後の対応予定について

- 海外の事業展開について、進捗状況と業績も含め掲載してまいりたいと考えています。
- お楽しみにお読みいただいている「特集企画」は、興味を持っていただけるテーマの選定のほか、グラフ、写真を掲載し、よりわかりやすくお読みいただける編集を心がけてまいります。

<株主アンケート実施についてのお願い>

左記にてご報告のとおり、前回のアンケートでも株主様より大変有意義なご意見を多数お寄せいただきました。そこで、今号でも引き続きアンケートを実施させていただくことといたしました。

つきましては、大変お手数ではございますが、同封いたしました「株主アンケートはがき」にご記入の上、ご投函くださいますようお願いいたします。(切手は不要です)

なお、アンケートの結果につきましては、平成22年10月にお届けする次号(第54期 中間報告書)においてご報告させていただく予定です。

アンケート内容

Q1 今回の報告書をご覧になってのご感想をお聞かせください。

1. 内容が分かりやすかった
2. 内容が分かりにくかった
3. どちらとも言えない

Q2 今回の報告書の記載内容のうち、特に興味を持ってお読みいただけたものを3つお選びください。

1. トップインタビュー
2. 事業一覧
3. 特集企画
4. 財務諸表
5. インフォメーション
6. 株主広場
7. 会社概要

Q3 ビジョングループのどの事業に関心を持っておられますか (複数回答可)

1. 国内育児用品事業
2. 海外育児用品事業
3. 子育て支援サービス事業
4. ヘルスケア事業
5. その他事業(女性ケア用品等)

Q4 株式への投資判断の際、参考にする情報収集手段は何でしょうか? (複数回答可)

1. 報告書
2. 証券会社の担当者
3. インターネット(一般情報)
4. 当該企業のホームページ
5. 会社四季報・会社情報
6. 証券専門雑誌
7. 経済雑誌(東洋経済等)
8. 専門書籍
9. 証券専門新聞(日経含む)
10. 一般新聞(読売、朝日ほか)
11. その他

Q5 今後、報告書に期待したい点、あるいは、より内容の充実を望まれることをお書きください。

Q6 当社(グループ)に対するご意見、ご要望をお聞かせください。

■会社概要

- 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 831名（※正社員および契約社員の人数です）
- 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（平成22年4月28日現在）

- 取締役最高顧問 仲田 洋一
- 代表取締役会長 松村 誠一
- 代表取締役社長 大越 昭夫
- 専務取締役 佐久間 隆
- 常務取締役 太田 和比古
- 取締役 山下 茂
- 取締役 甘利 和久
- 常勤監査役 大藪 克実
- 常勤監査役 田中 公義
- 監査役 西山 茂
- 監査役 出澤 秀二
- 執行役員 松永 勉（経営企画本部長）
- 執行役員 高島 康（経理財務本部長）
- 執行役員 板倉 正（人事総務本部長）
- 執行役員 仲田 祐介（開発本部長）
- 執行役員 湯田 博毅（国内ベビー・ママ事業本部長）
- 執行役員 倉知 康典（国内ベビー・ママ事業本部副本部長）
- 執行役員 石上 光志（HHC・介護事業本部長）
- 執行役員 高坂 功（海外事業本部長）
- 執行役員 北澤 憲政（海外事業本部副本部長）
- 執行役員 赤松 栄治（子育て支援事業本部長）
- 執行役員 岩本 忍（ロジスティクス本部長）

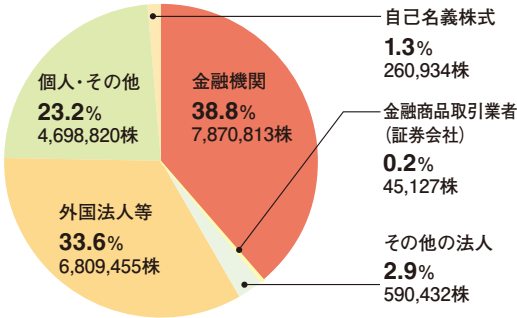
（注）監査役 西山 茂および出澤 秀二の両氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。

■株式の状況（平成22年1月31日現在）

- 発行可能株式総数 60,000,000株
- 発行済株式の総数 20,275,581株
- 株主数 6,378名
- 自己株式 260,934株

大株主（上位10名）	持株数(千株)	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)	2,595	12.80
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,224	10.97
仲田洋一	2,183	10.77
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	1,240	6.12
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント	634	3.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	466	2.30
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	335	1.65
ビジョン社員持株会	324	1.60
ミレニアム	314	1.55
ノーザントラスト カンパニー エイブイエフシー リ フィデリティ ファンズ	305	1.51

■株式分布状況（所有者別）



■主要事業所

- 事業所 茨城県稲敷郡阿見町
東京都中野区
- 物流センター 茨城県稲敷郡阿見町
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・金沢・名古屋・大阪・
広島・福岡

■次の17社を連結の対象にしています。

- ピジョンホームプロダクツ(株) ●ピジョンウィル(株)
- ピジョンハーツ(株) ●PHP兵庫(株) ●PHP茨城(株)
- ピジョンタヒラ(株) ●ピジョン真中(株)
- PIGEON SINGAPORE PTE.LTD.
- PIGEON (SHANGHAI) CO.,LTD.
- LANSINOH LABORATORIES,INC.
- PIGEON MANUFACTURING (SHANGHAI) CO.,LTD.
- PIGEON LAND (SHANGHAI) CO.,LTD.
- SHANGHAI CHANGNING PIGEON LAND
EDUCATION TRAINING CENTER.
- PIGEON INDUSTRIES(THAILAND) CO.,LTD.
- THAI PIGEON CO.,LTD.
- PIGEON INDUSTRIES(CHANGZHOU) CO.,LTD.
- PIGEON INDIA PVT.LTD.

■次の2社について持分法を適用しています。

- P.T. PIGEON INDONESIA ●クラフレックス茨城(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.mufig.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

株券電子化に伴い、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信託銀行全国各支店にて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信託銀行本支店でお支払いいたします。



表紙の絵について

当社は、未来の科学の夢絵画展「幼稚園の部」の発明協会会長賞並びに優秀賞を受賞された幼稚園に対して、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。

● 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

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/ir/index.html>



IR情報トップページ

将来予測に関する記述についての注意事項

本報告書の将来予測に関する記述および客観的事実以外の記述に関しましては当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願いいたします。実際の業績は、当社の事業を取り巻く経済情勢、市場動向、為替レートなどにかかわる様々な要因により、記述されている事業予測とは異なる可能性があることをご承知ください。



この報告書は環境保全のため、FSCミックス認証紙と、環境に優しい大豆油インキを使用
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。