

第63期第2四半期 累計期間(中間)報告書

2019年2月1日～2019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 世界のビ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41回 未来の科学の夢絵画展

幼稚園・保育園の部 優秀賞

『音をしまえる思い出カバン』

浦安幼稚園(千葉県)
猪ノ口 蒼真さん





pigeon

にっこり 授乳・さく乳室 Lactation Lounge



ベビーカーも入室できます

代表取締役社長 **北澤憲政**

中国事業の創業当初から参画し、主担当として事業の育成に従事。学生時代から、芸術的なもの、生物学的なものへの関心が高い。趣味はスキューバダイビングと読書。スキューバダイビングは、「海の中ではすべて一体化できるところ」に惹かれる。最近の読書は、『ファクトフルネス(ハンス・ロスリング他著)』『サビエンス全史(ユヴァル・ノア・ハラリ著)』『ホモ・デウス(ユヴァル・ノア・ハラリ著)』を並行愛読。

赤ちゃんにとって優しい場所:本社ビルの「にっこり 授乳・さく乳室」の前で

Q. 4月に社長就任後、最初の中間期を迎えました。この数か月を振り返って、特に意識して進めたことがあれば教えてください。

私はこれまで海外に長くいましたので、社長就任当初は国内の得意先回りを行いました。その後、米国でのIR活動や、海外各社での会議に出席する中で、現状への理解を深め、同時に今後の会社の方向性について探ってきました。ビジネスはおおむね想定通りに進捗していますが、米中関係や日韓関係、為替の変動など、世界情勢が大きく変化する中で、これまでのやり方の踏襲だけではいけない。もちろん『Pigeon Way』は、今後もグループ全社員の心と行動の拠り所として、大きく変えるつもりはありませんが、今『Pigeon Way』で謳っている「使命」を、「存在意義」にまで昇華させても良いかもしれない。存在意義とは、ピジョンが社会において存在している意味、そして果たすべき役割ということであり、それはすなわち、赤ちゃんをずっと見続け、世界を赤ちゃんにとって優しい場所にする事。

そう謳うことで、より鮮明に、我々が何をやるべきかの方向性が見えてくると思います。今年1月にGHO(グローバルヘッドオフィス)と地域別の4事業部制に移行しました。その狙いは、各市場の地域特性にしたがって事業を進め、意思決定を迅速化させることです。権限移譲して各地で経営判断を下していく上でも、『Pigeon Way』は、判断軸をブレにくくする効果があると思います。

Q. 4事業部制に移行したことでの変化や効果などは、もう表れていますか。

4事業部制にしたことで、会議の数が大きく減りました。報告のための会議を減らすことで、経営会議は意図的に月2回程に半減させました。報告会を行わないかわりに、会議では徹底的に議論する。そして、そこで十分に議論ができた案件に関しては、各事業部のトップにその後の判断を任せる。これによって、組織全体がかなりスピードアップしました。

実はこれまでの中国事業の成長は、権限移譲がうまく機能したことによるものが大きいと思っています。私が中国にいたところから今に至るまで変わらず、良い意味で自由に事業を進めており、部署間の壁がなく、さまざまな人材が同じ案件に協力して絡み合っています。これを全グループに広げ、4事業部がそれぞれの形で、スピード感をもって事業拡大を進めます。

Q. 当中間期を振り返って、どのように評価していますか。

当中間期は、売上が前年同期比0.6%減の525億円、利益面では、売上原価率が前年同期比で0.5ポイント上昇し、営業利益は同15.1%減の92億円、経常利益は同17.7%減の96億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同19.0%減の65億円となりました。

4事業別にみると、中国事業は円ベースでは人民元安の影響を受けましたが現地通貨ベースでは前年同期比約8%増で、下期もこの勢いは衰えることはないと思っています。ランシノ事業も好調に推移しており、今後、創設まもないR&Dチームから、今までとはまるで違うアイデアに基づく新製品が生まれてきます。またエリア展開についても、年内にはシンガポール、ベトナム、インドネシアでランシノ製品の販売がスタートします。

シンガポール事業部は、インドや中東など苦戦した地域もありますが、マレーシアは好調に推移したほか、昨年大きく伸びたインドネシアも着実に成長しています。インドネシアでの展開については、自社工場を通すことでコスト高になってしまう商品もあるため、自社生産にはこだわらず、同国内で良いサプライヤーさんと手を組んで生産委託もしています。現地調達で販売を開始した第1号製品である「哺乳びん野菜洗い」は、ローカルの競合よりも若干プレミアム感のある価格帯を設定できたことで、販売本数を飛躍的に伸ばしています。地域特性を踏まえて仕組みを変えたことで、大きな成長が見られた良いケースです。

一方で、当中間期に計画通りに進まなかったのが日本国内です。前期後半からインバウンドの減少は見られましたが、当中間期は、日韓関係の悪化もその落ち込みに拍車をかけているように推察しています。しかし、こうしたインバウンドの減少、さらには為替レートマイナス影響といった外的要因以外に、社内で大きな問題はないと見えています。

Q. 今後のピジョンの成長について、
どのような方向性を描いていますか。

我々の最大の強みは、乳首という強い製品があることです。たとえば、乳首の原料となるシリコーンはサプライヤーさんとの共同開発を行い、厳しい基準を満たした特別な原料を当社にのみ供給いただいています。素材の段階から当社の研究開発の知見が凝縮されており、その機能を簡単に真似することはできません。この分野での競争優位性はゆるぎなく、乳首と哺乳器が、グ

ローバルで戦える強い製品として、ピジョンの大きな柱となっています。

今後は、哺乳器・乳首のみならず、グローバルで戦える次代の柱を育成しなければなりません。日本ではシェアを伸ばしているベビーカーも、グローバル展開はできておりません。そこには、各国で規制が異なるがゆえの世界展開の難しさがあります。したがって、4事業部制で地域特性を活かした戦略を推し進めます。

同時に、付加価値のある新製品をプレミアム価格で販売していく方策も進めていきます。付加価値をどうつけていくか。それには、自由な発想、美的センスや感性、失敗を恐れない気持ちが必要です。アインシュタインの言葉を借りるならば、「今まで失敗したことのない人というのは、何も新しいことをやっていないということ」。失敗を恐れないよう、繰り返し言葉をかけていきながら、人材の多様化を進めていきます。エッジの効いた新製品が次々に出てくるような会社にしていきます。

Q. ピジョンにとっての課題を、
どのように考えていますか。

世界的にESGへの要求が強まる中で、ガバナンスでは、これまでも役員報酬の透明化など、強化を図ってきました。次なる課題は、指名委員会をどう作っていくかと認識しています。次期社長にどういう人選をしていくか、サクセッションプラン(後継者育成)、さらには社長職が解任される条件など、さまざまな視点から検討しています。

Q. 株主の皆様メッセージをお願いします。

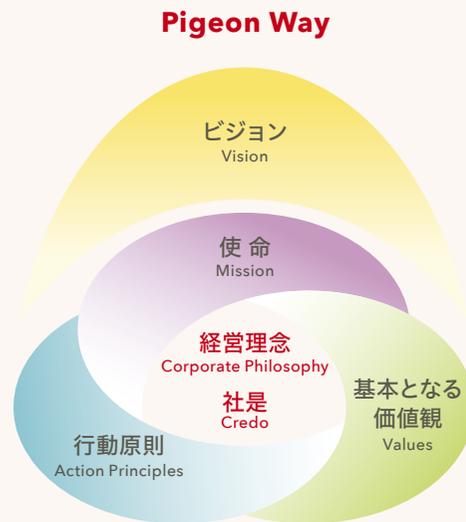
中間期の1株当たり配当金は、前年同期比1円増配の35円とさせていただきます。かつて60年と言われていた会社の平均寿命は、今や20年と短命になってきています。新体制下、変化に柔軟に対応できる強固な基盤を持った組織体として、持続的な成長を遂げていけるよう邁進いたしますので、今後も変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Pigeon Way

経営理念は「愛」
社是は「愛を生むは愛のみ」

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

一強く信じる経営の根本の考え
「愛」

● 社是

一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

一目指す理想の状態、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

一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

- 一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

- 一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)



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

2018年の日本における出生数は91.8万人(厚生労働省「平成30年(2018)人口動態統計月報年数(概数)」)と、前年の94.6万人から2.8万人減少しました。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

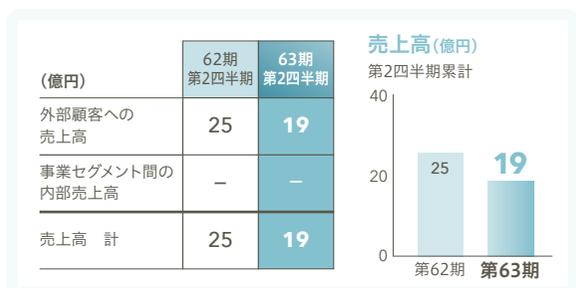
- ◆保育サービス
- ◆イベント保育サービス
- ◆事業所内保育運営受託
- ◆幼児教育サービス
- ◆託児

● 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、皆様から信頼を得ています。今後もサービス内容の質的向上を図りながら事業を展開していきます。

なお、2018年3月に独立行政法人国立病院機構における院内保育の一括受託契約が終了しています。

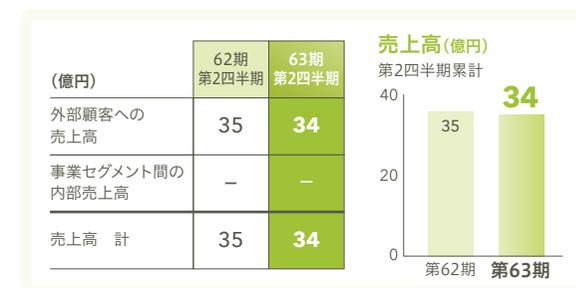


ヘルスケア・介護事業

- ◆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2016年には、高齢者人口は3,514万人(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27.7%と、4人に1人以上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、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んでいますが、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。



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

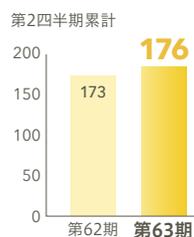
● 事業環境と当社の強み

ピジョンは、2002年の中国市場への本格的参入以来、商圈を沿海部から中国全土へ拡大してきました。年間出生数が1,500万~1,700万人とい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、哺乳器・乳首、トイレットリー、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おり、またピジョンは安心・安全・高品質のブランドとして広く認知されています。中国ではすでに500品目以上の商品を市場に展開しており、所得水準の向上などによる高級志向の高まりに対応して、さらに高価格帯の商品を提供しています。中国経済の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、消費者のEコマースへの購買シフト対応にも力を入れることでさらなる事業拡大を進めていきます。



(億円)	62期 第2四半期	63期 第2四半期
外部顧客への売上高	172	176
事業セグメント間の内部売上高	0	0
売上高 計	173	176

売上高(億円)



シンガポール事業



◆ベビー、ママ関連用品

展開エリア

シンガポール、インド、インドネシア他のASEAN諸国、中近東諸国、オセアニア 他

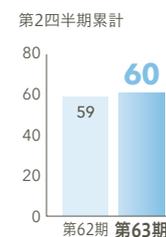
● 事業環境と当社の強み

世界では毎年1億3,500万人の新生児が誕生しており、潜在需要は非常に大きく、なかでも年間出生数が約2,600万人のインド、約500万人のインドネシアをピジョンとして重点市場と位置づけ、事業の拡大を図っています。インドにおいては、2015年から現地工場での哺乳器・乳首の生産を開始し、日本などへの輸出も行っています。また、2017年11月には、インドネシアの持分法適用関連会社を連結子会社化しました。さらなる成長に向けて、新規市場(アフリカ等)への進出も進めていきます。



(億円)	62期 第2四半期	63期 第2四半期
外部顧客への売上高	41	42
事業セグメント間の内部売上高	18	18
売上高 計	59	60

売上高(億円)



ランシノ事業



◆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
その他…中国(ランシノ上海)、トルコ、中南米 他

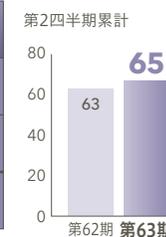
● 事業環境と当社の強み

ピジョンでは、2004年に子会社化した米 LANSINOH LABORATORIES, INC. (「ランシノ社」)のブランド「LANSINOH」により、北米ならびにイギリス・ドイツ等欧州への事業拡大を進め、さらに、2016年にはランシノ上海を設立し、中国市場へも参入しました。主力である乳首ケアクリームや母乳パッド、さく乳器や母乳保存バッグ等に加え、2014年からは哺乳器の本格的な販売を開始しており、今後も商品カテゴリーの拡充を図りながら、事業を拡大していきます。



(億円)	62期 第2四半期	63期 第2四半期
外部顧客への売上高	63	65
事業セグメント間の内部売上高	—	0
売上高 計	63	65

売上高(億円)



※数値は、原則として各欄ごとに単位未満を切り捨てています。

Pigeon

ところ変われば育児も変わる。



世界各国の育児事情 vol.11

U.S.A.

母乳育児を推奨する米国の、「さく乳」事情

米国では、母乳育児の専門家であるラクテーション・コンサルタントが、産後ママの授乳相談や母乳育児指導を行っています。なかでも最初に指導を受けることの一つが「さく乳」。遅くとも産後12週間目には職場に復帰することの多い米国ママにとって、「さく乳」は母乳育児を続けていくための大切な要素です。米国では、オバマケア（医療保険制度改革）の一環でさく乳器の購入に保険が適用されるほか、企業側にも、従業員のさく乳の時間と場所を確保することが法律で義務付けられています。こうした背景から、母乳育児を行うママの約85%がさく乳器を使っています。1回約20分の「さく乳」を、仕事中也含め、一日に何度も繰り返すママの負担は大きく、特に時間短縮につながる電動さく乳器が好まれています。

育児にもITを！ 活況なBaby Tech（ベビーテック）市場

米国では、ITを使って育児の負担を軽減する「Baby Tech」商品が早くから登場しています。離れていても赤ちゃんの様子がわかるベビーモニターに始まり、赤ちゃんのバイタルを採取するウェアラブル計測器、スマート哺乳びん、さらにはウェアラブルなスマートさく乳器など、約230億ドルと言われる新生児用品市場の規模を拡大させる勢いでBaby Tech商品が伸びています。優れたBaby Tech商品を表彰する「Baby Tech Award」が米国では2016年から設けられていますが、この賞へエントリーする企業の数も年々増加しています。ランシノの電動さく乳器も、Bluetoothでスマートフォンアプリとつなげて授乳の管理ができる点などが評価されて過去に大賞を受賞しています。



世界のピジョンからこんにちは！



創業者の母乳育児への想いが今も流れるランシノ製品

ランシノ社は今から35年前の1984年にResheda Hagen氏によって設立されました。愛しいわが子の誕生と同時に、ママは、夜は長時間眠れず、何回もおむつ交換に追われ、心配事の尽きない日々を過ごし、慣れない母乳育児で乳頭痛に悩まされることもあります。創業者自身が母乳育児を経験した1970年代には、こうしたママたちのお困りごとを解決する製品が世にありませんでした。ママたちの母乳育児を支援したい。自身の経験に基づく強い想いから、ランシノの「乳首クリーム」が生まれました。赤ちゃんが口に入れても安心・安全な「HPAラノリン乳首クリーム」は、楽しみながら母乳育児を続けたいママたちからの信頼と支持を得て、欧米を中心に広く販売数を伸ばしました。

そして、さく乳器や母乳バッグなど、その他の母乳育児製品とともに、ランシノ・ブランドの認知が進みました。2004年にピジョングループに加わって以降も、母乳育児製品の拡充とともに、展開エリアを中国やトルコなどにも広げ、ピジョンの海外展開を支える大きな柱として成長しています。ランシノの強みは、母乳育児に関する世界トップクラスの研究開発力を有していることです。主力製品の乳首クリームから、世界初のBluetoothでスマートフォンとつながる電動さく乳器、さらには病産院で使われる製品など、ママたちの母乳育児を支える製品のイノベーションを常に図っています。

取締役 首席執行役員
ランシノ事業本部長 兼
LANSINOH LABORATORIES, INC.
代表取締役社長

Kevin Vyse-Peacock



LANSINOH LABORATORIES, INC.

設立:1984年
所在地:米国ヴァージニア州アレクサンドリア市
資本構成:ピジョン100%
事業内容:母乳育児関連用品の販売
従業員数:262名(2019年6月末現在)

当中間期の経営成果

売上高は、525億19百万円(前年同期比0.6%減)となりました。利益面においては、売上原価率が前年同期比で約0.5ポイント上昇したことに加え、販売費及び一般管理費の増加等もあり、営業利益は92億57百万円(同15.1%減)、経常利益は96億8百万円(同17.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は65億65百万円(同19.0%減)となりました。

国内ベビー・ママ事業

売上高は179億64百万円(前年同期比2.5%減)、セグメント利益は売上高の減少や原価率の上昇に加え、販売費及び一般管理費の増加もあり29億71百万円(同15.5%減)となりました。当事業では、本年5月に、「エアタイヤ搭載による快適な走行性」はそのままに、重さ・サイズ・使い勝手を向上した3輪エアタイヤベビーカー「palskip(パルスキップ)」を新発売したほか、6月には、キャストにボールベアリングを採用して滑らかな押し心地と乗り心地が進化したベビーカー「Runfee(ランフィ)RA9」の企業・数量限定品「Runfee Lino'n(ランフィ リノン)RA9L ボタニカルズ」を発売し、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、出産前の方を対象としたプレママクラス、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ピジョンセミナーなどを当第2四半期累計期間において16回開催し、合計で約1,500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、お客様がさらに使いやすくなるよう改善を進めています。

子育て支援事業

売上高は19億20百万円(前年同期比25.1%減)、セグメント利益は42百万円(同41.9%減)となりました。2018年3月をもって独立行政法人国立病院機構の保育施設運営事業を終了したことが業績変動の主要因です。当第2四半期連結累計期間においては、事業所内保育施設73箇所にてサービスを展開しており、サービス内容の質的向上を図りながら事業を展開していきます。

ヘルスケア・介護事業

売上高は34億80百万円(前年同期比1.1%減)、セグメント利益は2億21百万円(同7.7%減)となりました。本年2月に発売した介護施設利用者の「座位姿勢保持」を重視した新シリーズ「プロフィットケア」、また入浴できないときでも体を清潔に保てるスキンケア商品「看護から生まれた『清潔ケア』シリーズ」に関するウェブサイトを5月に開設するなど、商品周知および販売拡大に取り組む一方、競争優位性のある新商品の投入、介護サービス内容の充実などを図っています。

中国事業

売上高は、176億72百万円(前年同期比1.8%増)、セグメント利益は62億91百万円(前年同期比1.7%増)となりました。主力商品である哺乳器及び乳首の販売が堅調に拡大する中、「薬用スキンケア(ももの葉)シリーズ」に加え、さく乳器の販売も順調に推移しています。引き続き拡大が見込まれるEコマースを中心に取り組み強化を行うと

ともに、SNSを活用した直接的な消費者とのコミュニケーションの活性化、また実店舗での店頭販促や新商品の配荷促進、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、お客様との接点を増やし、事業拡大に向けた取り組みを進めていきます。

シンガポール事業

売上高は60億79百万円(前年同期比2.8%増)となりましたが、原価率の上昇等によりセグメント利益は13億5百万円(同9.2%減)となりました。ASEAN地域・中東諸国・インド等の管轄エリアでは、中間層向け商品の開発・投入を推進するとともに、当社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。

ランシノ事業

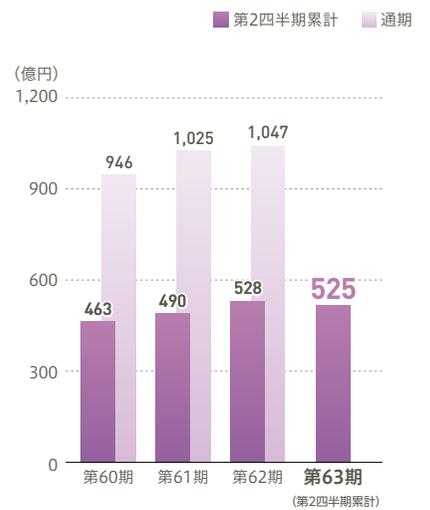
売上高は65億72百万円(前年同期比4.1%増)となりましたが、販売費及び一般管理費の増加等もあり、セグメント利益は9億6百万円(同9.9%減)となりました。北米ではDME(耐久性医療機器)チャンネルでのさく乳器の売上が順調に推移しており、さらなる強化と拡大を進めています。また中国市場および欧州での一層の事業拡大に向け、Eコマースの強化に加え、マーケティング活動、ブランド強化等の取り組みを進めています。

その他

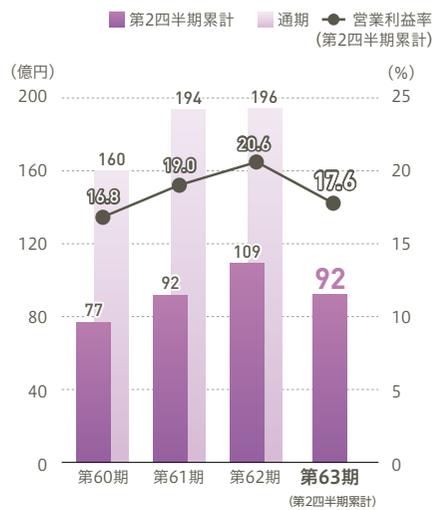
売上高は7億25百万円(前年同期比15.4%増)、セグメント利益44百万円(同23.6%減)となりました。

主な経営指標

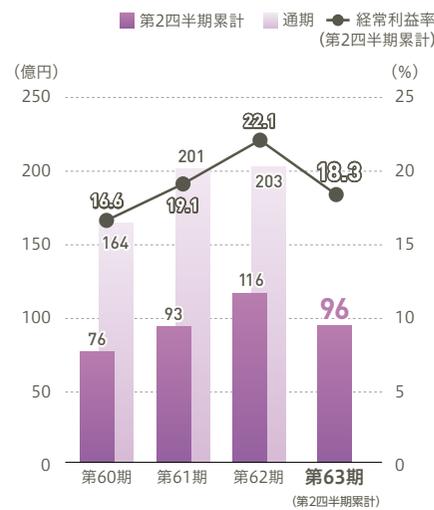
売上高



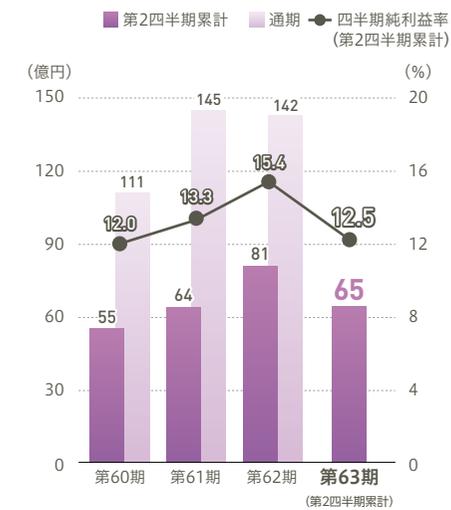
営業利益 / 営業利益率



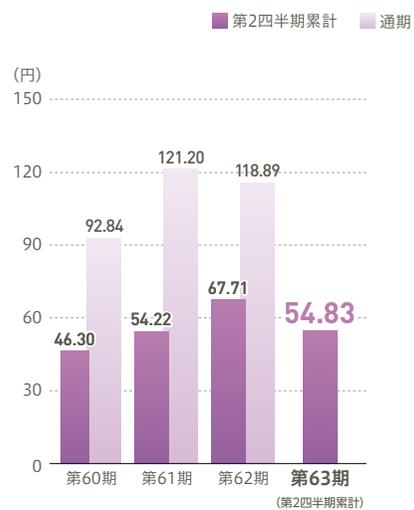
経常利益 / 経常利益率



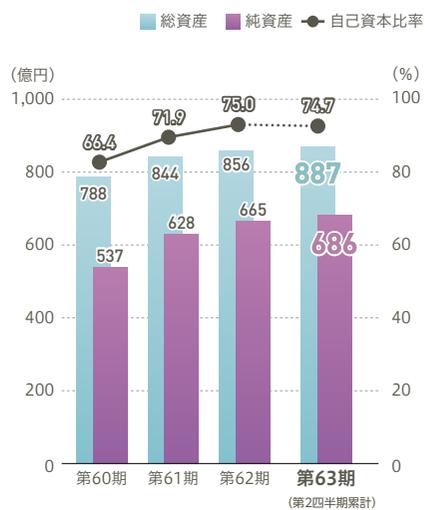
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益 / 四半期純利益率



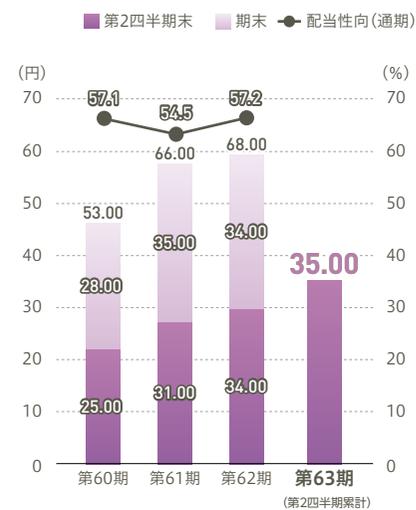
1株当たり当期純利益(EPS)



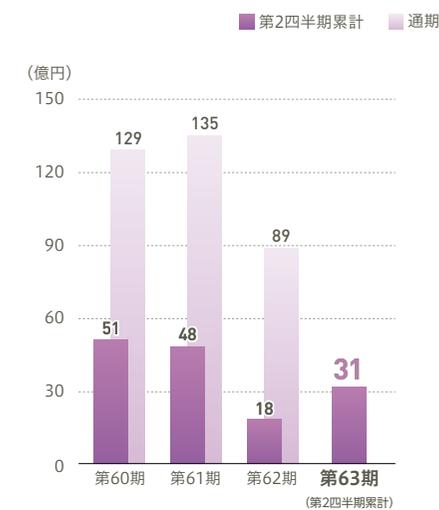
総資産 / 純資産 / 自己資本比率



配当 / 配当性向



フリー・キャッシュ・フロー*



*営業活動によるキャッシュ・フロー - 投資活動によるキャッシュ・フロー = フリー・キャッシュ・フロー

● 「Pigeon ESG/SDGs基本方針」を策定

2019年3月、ピジョンは、「Pigeon Way」を体現し、持続可能な社会の発展に貢献する方針として「Pigeon ESG/SDGs基本方針」を策定しました。環境(E)や社会(S)、ガバナンス(G)の観点から、持続可能なオペレーションを追求するとともに、製品やサービスの提供による新たな価値の創造により、国連で採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」に代表される社会課題の解決に貢献すべく、事業活動を展開していきます。基本方針策定とともに、当社が解決しなければならないマテリアリティ(重要課題)を6つ定め、各マテリアリティでの中期目標や個別課題、関連するSDGsをまとめています。



● 世界最大級の育児・ベビー用品エキスポ「CBME China 2019」に出展

2019年7月24日から26日の3日間、中国・上海で開催された世界最大級の育児・ベビー用品のエキスポ「CBME (Children, Baby, Maternity Expo) China 2019」に出展しました。独創性やテクノロジー感を打ち出したピジョンの新商品の展示は、多くのご来場者の目を引き、かわいらしいデザインの母乳実感®哺乳びんmy Precious、おしゃぶりなどの新商品は大変ご好評をいただきました。今回のCBMEでは、ピジョン海藻スキンケアシリーズが「イノベティブ商品賞」を、母乳実感®哺乳びんmy Precious が「デザイン優秀賞」を受賞しました。



● ピジョン学生アイデアコンテスト2019「ベビーカーソン」開催

2019年3月、ピジョンは、大学生がIoTを活用した未来のベビーカーのアイデアを競い合う「ピジョン 学生アイデアコンテスト2019『ベビーカーソン』」を開催しました。参加した5大学のアイデアを、「赤ちゃんやママとそのご家族の毎日をもっと快適に楽しくIoTを活用した未来のベビーカー」をテーマに審査した結果、好きな時、好きな場所、好きな車種を借りて返せる「ベビーカーシェアリング」と初めての場所でも安心できる「おさんぽマップ」機能を考案した東京工業大学の「Osampo Go」が最優秀賞に選ばれました。



Corporate Profile

会社概要 (2019年7月31日現在)

設立年月日	1957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361名 連結3,965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 (2019年7月31日現在)

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	山下 茂
代表取締役社長	北澤 憲政
取締役専務執行役員	赤松 栄治 <small>日本事業統括責任者(人事総務本部、国内ベビー・ママ事業本部、ヘルスケア・介護事業本部(※)、子育て支援事業本部、ロジスティクス本部 担当)※ヘルスケア・介護事業本部長兼務</small>
取締役常務執行役員	板倉 正 <small>グローバルヘッドオフィス責任者(経営戦略本部、経理財務本部、監査室 担当)</small>
取締役常務執行役員	倉知 康典 <small>日本事業副責任者(開発本部、品質管理本部、お客様コミュニケーション本部 担当)</small>
取締役上席執行役員	Kevin Vyse-Peacock <small>ランシノ事業本部長 兼 LANSINOH LABORATORIES, INC. 代表取締役社長</small>
取締役(社外)	新田 孝之
取締役(社外)	鳩山 玲人
取締役(社外)	岡田 英理香
常勤監査役	甘利 和久
常勤監査役	橋本 伸行
監査役(社外)	大津 広一
監査役(社外)	太子堂 厚子
上級執行役員 (中国事業本部長兼PIGEON (SHANGHAI) CO., LTD.代表取締役)	矢野 亮
上級執行役員 (シンガポール事業本部長 兼PIGEON SINGAPORE PTE. LTD.取締役会長)	仲田 祐久
執行役員 (経営戦略本部長)	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)	石上 光志
執行役員 (お客様コミュニケーション本部長)	小原 裕子
執行役員 (開発本部長)	筒井 克志
執行役員 (品質管理本部長)	田島 和幸
執行役員 (国内ベビー・ママ事業本部長)	浦狩 高年
執行役員 (子育て支援事業本部長兼ピジョンハーツ㈱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 (PIGEON MANUFACTURING (SHANGHAI) CO., LTD. 代表取締役)	賀来 健
執行役員 (ランシノ事業本部本部長兼LANSINOH LABORATORIES, INC. 取締役)	松島 浩司

主要事業所 (2019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

主な連結対象会社

- ◆ 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.
- ◆ PT PIGEON INDONESIA
- ◆ 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 NV
- ◆ LANSINOH LABORATORIES SHANGHAI
- ◆ DOUBLEHEART CO. LTD.
- ◆ PIGEON INDIA PVT. LTD.
- ◆ PIGEON INDUSTRIES (THAILAND) CO., LTD.
- ◆ THAI PIGEON CO., LTD.

株式の状況 (2019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

総株主数 15,307名

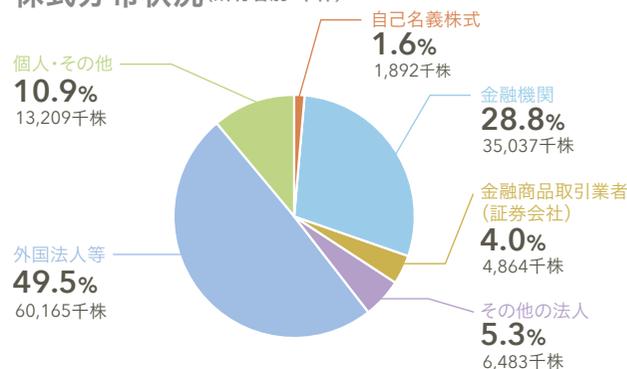
議決権保有株主数 13,553名

自己株式 1,892,722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)	7,500	6.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,401	5.34
BNYMSANV RE MIL RE FSI ICVC-STEWART INV ASIA PACIFIC LEADERS FD	4,789	4.00
BBH FOR MATTHEWS ASIA DIVIDEND FUND	3,020	2.52
SMBC日興証券株式会社	3,009	2.51
ワイ.エヌ株式会社	3,000	2.50
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	2,661	2.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	2,379	1.98
HSBC BANK PLC A/C CLIENTS RE UCITS JAPAN NON TREATY OMNI A/C	2,110	1.76
仲田 洋一	1,938	1.61

※持株比率は自己株式(1,892,722株)を控除して計算しております。

株式分布状況(所有者別:千株)



株主メモ

証券コード 7956

事業年度 1月1日から12月31日まで
(第63期は2月1日から12月31日までの11カ月)

定時株主総会 毎年3月

期末配当金受領株主確定日 12月31日

中間配当金受領株主確定日 6月30日(第63期は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 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
TEL 0120-232-711
(通話料無料 平日9:00~17:00)
ホームページ <https://www.tr.muif.jp/dai kou/>

単元株式数 100株

公告の方法 電子公告 <https://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お届出について

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

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

ベビースキンケアシリーズ 「filbaby(フィルベビー)」新発売

赤ちゃんの肌あれ、乾燥、キメの乱れといったトラブルからお肌を守るベビースキンケアシリーズ「filbaby」を2019年8月より全国で新発売。肌の角層細胞内に存在するたんぱく質「フィラグリン」に着目したピジョン独自の保湿成分を配合し、赤ちゃんの肌の角層内に浸透してうるおすことで肌のバリア機能をサポートします。全身泡ソープ、ミルクローション、クリームタイプの3タイプをご用意しています。



抱っこひも「caboo(カブー)」シリーズ 日本初上陸!

2019年8月より、イギリス生まれの抱っこひも「caboo」シリーズを国内新発売。体になじむ素材なので、赤ちゃんにとって理想の自然な姿勢を保つことができ、また赤ちゃんがママ・パパの体の高い位置で密着できるので、肩や腰に負担をかけず使用できるのが特長です。オーガニックコットン100%生地使用タイプと、乾きやすさを工夫したコットンブレンドタイプの「caboo carrier」2アイテム4色のほか、軽量・コンパクトな腰ベルトタイプ「caboo dxgo」1アイテム2色を発売中。



赤ちゃんのお肌をすこやかに保つ 「ももの葉シリーズ」から 3商品が新発売

デリケートな赤ちゃんのお肌をすこやかに保ち、生まれてすぐから使えて赤ちゃんのお肌をやさしくうるおす、大人気のももの葉エキス(保湿成分)配合の「ももの葉シリーズ」から3つの商品を新発売。「薬用パウダークリーム ももの葉」「薬用クリアオイル ももの葉」「ベビーリップワセリン ももの葉」を、2019年8月より全国で販売開始しています。



コーポレートサイトもご覧ください。

業績、財務、株式情報等を拡充し、さらに見やすくなったサイトをぜひご利用ください。



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

表紙の絵について

当社は、1980年から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。

『音をしまえる思い出カバン』 浦安幼稚園(千葉県) 猪ノ口 蒼真さん

夏休みに聞いた波の音、セミの声、風鈴の音、ぼく達の笑い声…。全部忘れたくないな。このカバンはそんな宝物の音を大切にしまっておけるカバンです。



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。

