

フロイント産業株式会社 フロイントレポート2020

ステークホルダーの皆様へ

2020年2月期
(2019年3月1日～2020年2月29日)

Contents

- | | |
|---------------|----------------------|
| 01 社長メッセージ | 09 コーポレート・ガバナンスの現場から |
| 05 5ヵ年財務ハイライト | 10 会社・株式情報 |
| 06 セグメント別概況 | |
| 07 Close-Up | |



社長メッセージ

～創造力で未来を拓く®～

フロントグループを取り巻く事業環境が大きく変化するなか、『ONE FREUND』の価値観を事業に落とし込み、持続的成長のための新たな経営基盤を構築するべく第7次中期経営計画を見直し、第8次中期経営計画(2021年2月期～2023年2月期)を始動いたしました。

2018年2月期から当社グループは技術を基盤とした新規事業の創出と既存事業の強化を謳う5カ年の第7次中期経営計画を実行してきました。しかし、当社グループの主要ユーザーである製薬業界を取り巻く市場環境が想定以上に悪化し、計画と実績が大きく乖離する結果となりました。これを受け、グループ社員全員が一体となって変革に挑む新3カ年中期経営計画を策定するに至りました。

企業理念

創造力で未来を拓く

経営ビジョン

フロントグループは、「世界中の人々の医療と健康の未来に貢献し、豊かな生活と食の安全・安心を支える技術を生み出し、育成していくことを目指します」

代表取締役社長

伏島 巖

フロントグループが大切にしている価値観

ONE FREUND



2020年2月期：事業活動の概況

2020年2月期(以下「20/2月期」)は、第7次中計の3期目に当たり、成長基盤の構築から飛躍期に展開する局面にありましたが、前提としていた事業環境が想定を超えて厳しかったことから、第4四半期に大幅な業績見直し

の下方修正を行うこととなり、株主・投資家の皆様に大変ご心配をおかけいたしましたことに心よりお詫び申し上げます。

▶ 業績の詳細につきましては、P.5「5カ年財務ハイライト」、P.6「セグメント別概況」をご参照ください。

医薬品分野における事業活動 機械部門の概況

マクロ環境面で最も影響を受けたのが、当社として事業ウエイトが高い日本の製薬業界における設備投資需要の減速です。薬価改定やジェネリック医薬品使用促進などの医療費抑制策の強化、そして研究開発費の高騰や開

発リスクの増大などを受け、医薬品メーカーの投資意欲の低迷が続いており、当社の想定を超える業績悪化につながりました。

薬価引下げの動きは海外の先進諸国でも進んでいることに加え、固形製剤から液剤などの非固形製剤への移行トレンドの中で、グローバル市場での競争はますます厳しくなっております。特に欧米市場にその影響が色濃く出ている一方で、医薬品の品質ニーズが高まっている中国や、グローバルな製薬拠点となったインド、さらにブラジルなどの医薬新興国における需要は引き続き好調でした。

以上のマクロ環境のもと、日本と欧米における事業が低迷し、さらに日本では、戦略製品と位置付けた錠剤印刷装置「TABREX Rev.」に改良対応による投入時期の遅れが生じ、販売が不振でした。装置の品質水準は着実に向上しており、今後のユーザー需要に応えられる状況となっております。

第4四半期に入り、新型コロナウイルスの影響により海外の製品出荷や検収に期ズレが生じましたが、これらは翌期に売上計上されます。

化成品部門の概況

医薬品添加剤事業は日本において堅調に推移いたしましたが、海外では大口ユーザーの生産調整を受け、販売が低調でした。医薬品添加剤は、薬の開発段階で採用されたあと製品化されるまで数年のリードタイムがあります。第7次中計の過去3期にわたり、海外販売代理店の開拓を含め、海外市場での事業基盤構築を進めてまいりましたので、今後しっかりと業績につなげたいと考えております。さらに中長期的には特許切れとなる薬が複数あり、

それらの薬に採用される事業機会を創るべく、国内外での営業強化を図ってまいります。

非医薬品分野における事業活動

機械部門の概況

非医薬品分野の機械装置販売は受注時期の要因から第4四半期に売上高が偏重する傾向がありますが、当四半期は微細加工用途が堅調でした。また、粉碎や造粒などの受託加工事業が引き続き安定的に推移いたしました。

当部門では、過去数年をかけて、主力の乾式機械装置に加え、超微粉碎技術を可能にする湿式機械装置を開発するなど、差別化が利いた製品ポートフォリオを充実させてまいりました。超微粉碎技術は成長市場である積層セラミックコンデンサ業界やリチウム電池業界などが販売分野になります。

米中貿易摩擦の激化から、中国におけるリチウム電池関連の設備投資需要が短期的な調整局面に入っておりますが、車載用蓄電池のさらなる技術革新が市場を牽引する中長期成長トレンドは変わらないと見込んでおり、今後も重要なターゲット市場と捉えております。これらの成長業界に向けての販売を強化してまいります。

▶ 非医薬品分野の機械製品ポートフォリオの広がりにつきましては、P.8「Close-Up」をご参照ください。

化成品部門の概況

食品品質保持剤事業では、国内・外での市場の開拓を着実に続けてまいりました。食品ロスの軽減は地球規模の課題であり、当社の食品品質保持剤はSDGs(持続可能な開発目標)に沿った貢献をしております。より多様な用

途への開拓を含め、新製品の開発、安定供給、生産性向上に向けた本格的な取り組みを進めております。

第8次中期経営計画の骨子

グローバル市場における多様な環境変化を新たな事業機会と捉え、当社グループの経営資源を最大限に活かすために、第8次中計では「グループ連携」「グローバル経営」など、『ONE FREUND』の価値観を実業に落とし込む施策方針を前面に打ち出しております。

さらに、グループ社員一人一人が計画達成の牽引役として、必要な変革を推進することを計画の骨子としております。次世代の持続的成長のための基盤構築に向けて、自らが考え、コミットし、行動する。そのような中期3カ年計画を目指しております。



基本戦略

顧客の真のニーズに技術力をもって応え、
持続的に利益成長する経営構造の
実現を目指す

2023年
2月期
目標
売上高 **200** 億円
営業利益 **14** 億円

7つの経営目標

- 1 グループの連携
- 2 完全顧客視点
- 3 イノベーション重視
- 4 グローバル経営
- 5 成長戦略の実行
- 6 業務改革と働き方改革の推進
- 7 コンプライアンス・コーポレートガバナンスの重視

完全顧客視点に基づく新たなニーズの深掘り

厳しい事業環境にあるものの、日本の製薬業界の投資需要に新たな動きが始まっております。医療費削減や人手不足などの課題を抱えながら、安定供給を求められる同業界では、省力化・省人化、そして自動化に対するニーズが顕在化しております。従来のアナログ依存の製薬現場においても、データに基づくデジタルな品質管理やものづくりの効率化が求められております。

このような製薬設備市場の変化は、これまで多くの製剤装置を納入してきた当社にとり新たな事業機会であると捉えております。徹底したユーザー視点に立ち、事業機会を創出するために、2019年9月にカスタマー事業本部を立ち上げ、営業とサービス技術の組織を一体化するという当社初の試みとして、既存装置のメンテナンスやアフターサービスの強化に着手いたしました。

完全顧客視点のもう一つの特長が、顧客満足の基礎となる価格とスピードの実現です。その一環で、本格的な生産基盤の活性化に向けた取り組みに着手いたしました。まずは化成品の生産現場の改善を行っております。

人員の最適配置を組み合わせたソリューションにより、医薬品添加剤の生産基盤の活性化・強化を進めております。中期的にはこの方法を品質保持剤生産ラインや、パートナー企業を含めた生産ラインにも順次展開したいと考えております。

フロイントならではの複合事業モデルの強化

カスタマー事業本部では、機械と化成品といった事業分野、日本と海外といった地域に捉われた意識や考え方を払拭し、「ペンとインク」「ハードとソフト」という当社のコアコンピタンスを融合化した事業モデル、すなわち

機械と添加剤に製剤技術を組み合わせたサービスを『ONE FREUND』の視点で提供することにチャレンジしております。

この事業モデルは、グローバルに拡大する医薬品や健康食品の市場に当社グループが新たに参入する際の大きな差別化となり得ると考え、まず日本の健康食品業界へのアプローチを強化しております。

さらに、中国やインドなどの医薬新興市場においても、この事業モデルによる展開は有効と考えておりますので、現地の販売代理店とともに新たな事業基盤の構築を計画しております。

海外市場は、コストやアフターサービスなどで、日本市場より多様で厳しい競争状況にあります。このような市場環境においてどのように戦っていくかについて、フロイントグループの総力をあげて考える必要があると感じております。このため、競争力あるグローバル生産体制の構築も視野に入れた取り組みにも着手してまいります。

▶ [カスタマー事業本部による新たな取り組みにつきましては、P.7「Close-Up」をご参照ください。](#)

次世代の成長軌道を支える経営基盤の強化

こういった新たなチャレンジの原動力となるのが、人材の多様性、すなわちダイバーシティを受け入れる企業風土だと強く感じております。異なる考え方を受け入れることが企業にイノベーションをもたらすと考えます。個々の強みや長所を最大限に引き出すことができる組織体こそが高い目標を実現できます。フロイントグループにおいても、そのような企業風土を醸成することが非

常に重要であると認識しております。

外部から入社した社員の価値観とプロパー社員の価値観を融合することはもちろん、女性が積極的に活躍できる企業文化への変革は重要な課題であり、スピード感をもって対応すべき取り組みであると認識しております。

業務の現場では、無駄・非効率の徹底排除による働きやすい職場と高効率な企業体質への変革を目指しております。その一環として、BPI(ビジネス・プロセス・イノベーション)プロジェクトに着手いたしました。

また、コンプライアンス(法令遵守)、コーポレート・ガバナンス(企業統治)は企業発展の基礎であり、社会における企業市民の務めであります。次世代への成長を実現

する過程を想定し事業環境の変化に柔軟に対応する、より機動的かつ組織的な体制強化を検討してまいります。

- ▶ BPIプロジェクトの概要につきましては、裏表紙「トピックス」をご参照ください。
- ▶ ガバナンス強化の取り組みにつきましては、P.9「コーポレート・ガバナンスの現場から」をご参照ください。

ステークホルダーの皆様へ

第8次中計の方向性のもと、21/2月期に注力するのが、当社が製品を提供する市場において圧倒的な競争力を実現するためのチャレンジです。営業、技術、サービス、また日本、海外といった垣根を越えた『ONE FREUND』の価

値観を事業で実現する取り組みです。

グループ丸となったこのような取り組みを通じ、「世界中の人々の医療と健康の未来に貢献し、豊かな生活と食の安全・安心を支える技術を生み出し、育成していくことを目指します」との経営ビジョンの具体的な実現を目指します。

将来にわたる持続的成長に向けた経営構造の実現、そのための変革に挑むフロイントグループを中長期的視点からご支援いただきますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

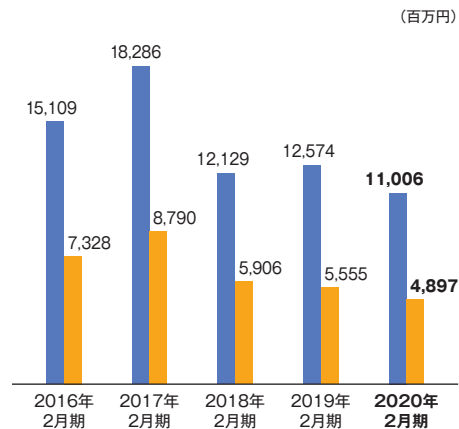
2021年2月期 連結・部門別業績予想の概要

連結業績予想の概要	2020年2月期 (実績)	2021年2月期 (予想)	前期比増減	
	(百万円)			%
売上高	16,772	17,800	+1,027	+6.1
営業利益	558	1,000	+441	+79.1
経常利益	582	1,000	+417	+71.6
親会社株主に帰属する当期純利益	381	700	+318	+83.5
1株当たり当期純利益(円)	22.79	41.80	+19.01	+83.4
設備投資額	951	—	—	—
減価償却費	386	—	—	—
研究開発費	725	—	—	—

部門別業績予想の概要	2020年2月期 (実績)	2021年2月期 (予想)	前期比増減	
	(百万円)			%
連結売上高	16,772	17,800	+1,027	+6.1
機械部門	11,118	12,000	+881	+7.9
化成品部門	5,654	5,800	+145	+2.6
セグメント利益	558	1,000	+441	+79.1
機械部門	311	—	—	—
化成品部門	781	—	—	—
全社、消去	△534	—	—	—
為替(円/USD)	109.03	105.00	—	—

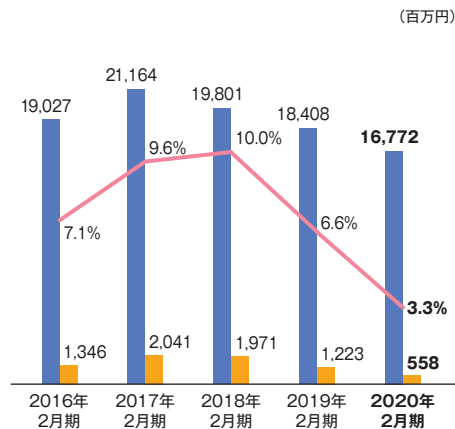
受注高 受注残高

■ 受注高 ■ 受注残高



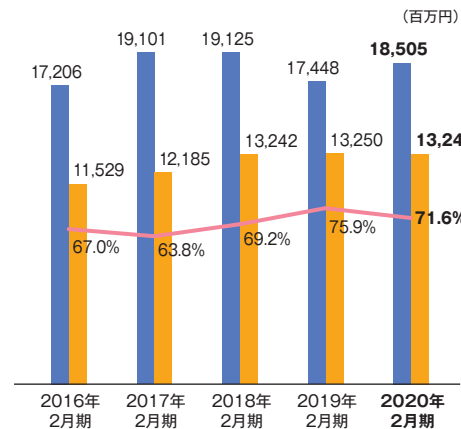
売上高・営業利益 営業利益率

■ 売上高 ■ 営業利益
— 営業利益率



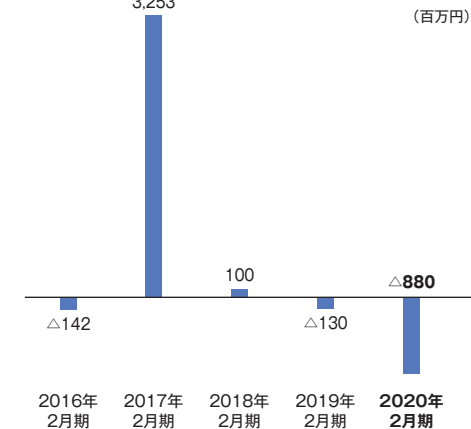
総資産・自己資本 自己資本比率

■ 総資産 ■ 自己資本
— 自己資本比率



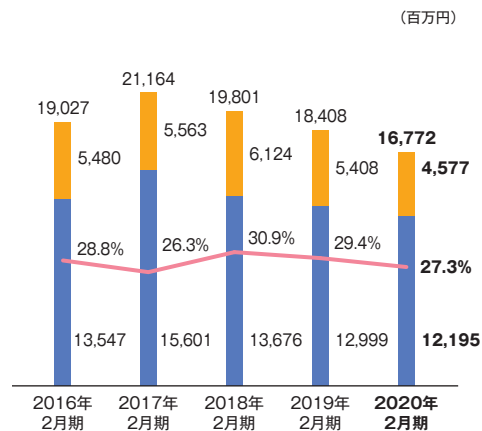
フリー・キャッシュ・フロー

■ フリー・キャッシュ・フロー



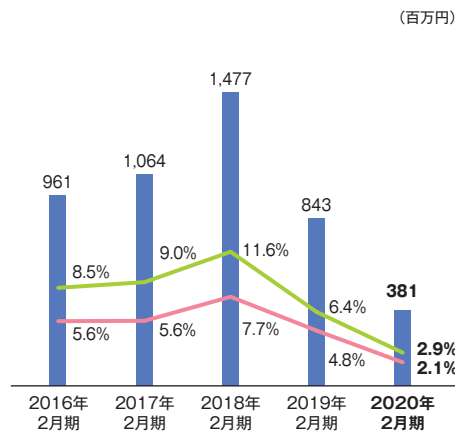
地域別売上高 海外売上高比率

■ 国内 ■ 海外
— 海外売上高比率



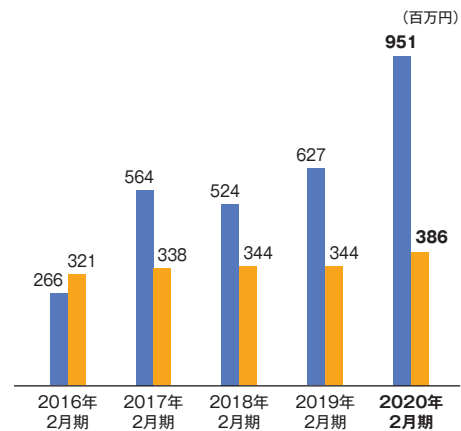
親会社株主に帰属する当期純利益 総資産利益率(ROA)・自己資本利益率(ROE)

■ 親会社株主に帰属する当期純利益
— 総資産利益率(ROA) — 自己資本利益率(ROE)



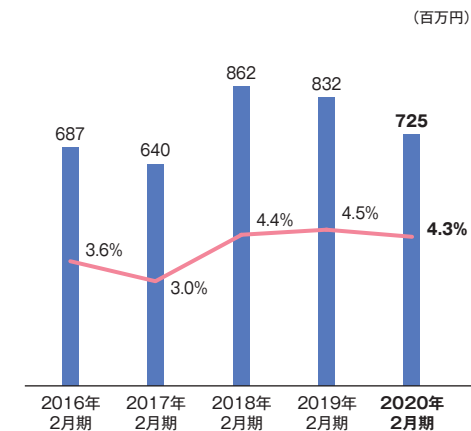
資本的支出 減価償却費

■ 資本的支出 ■ 減価償却費



研究開発費 研究開発費比率

■ 研究開発費 — 研究開発費比率





機械部門

医薬品、食品、化粧品などの
様々な分野向けに、造粒・
コーティング装置などを製造・販売

グループ会社

フロイント産業株式会社 フロイント・ターボ株式会社
FREUND-VECTOR CORPORATION
Parle Freund Machinery Private Limited

特徴

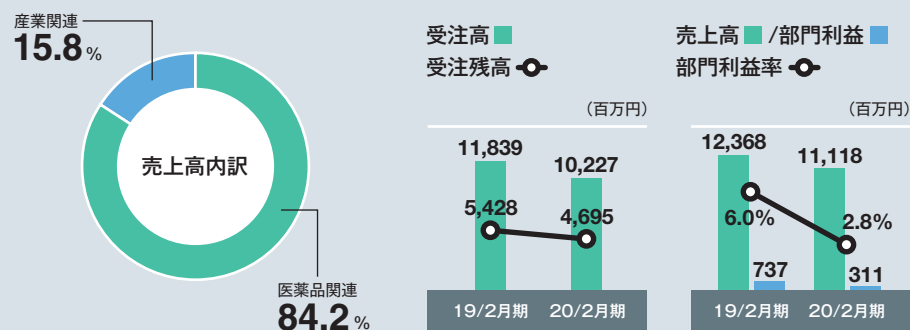
- 造粒・コーティング装置の販売シェアは、国内でトップクラス
- アジア市場に加え、米国子会社による欧米展開も加速
- 製剤技術をベースに装置を開発
- 造粒・コーティング技術に、粉碎・分級技術を融合させることで、他産業分野向け装置の拡販にも注力

売上高

11,118 百万円

部門利益

311 百万円



2020年2月期の概況

造粒・コーティング装置、粉碎装置を主力とする機械部門は、国内ジェネリック市場の成長性鈍化等による設備投資抑制の影響や、米国子会社での固定費負担増加の影響及び産業機械分野における米中貿易摩擦に起因する中国向け電池関連輸出案件が停滞したことなどにより、売上高、営業利益とも減少となりました。



化成品部門

医薬品添加剤、食品品質保持剤、
栄養補助食品などを製造・販売

グループ会社

フロイント産業株式会社

特徴

- 医薬品添加剤は、GMP*対応設備で生産
- 食品品質保持剤は、様々な食品の品質保持に利用され、安全な食生活に貢献
- 造粒・コーティング技術を用い、お客様企業との共同開発で栄養補助食品やシームレスミニカプセルを商品化

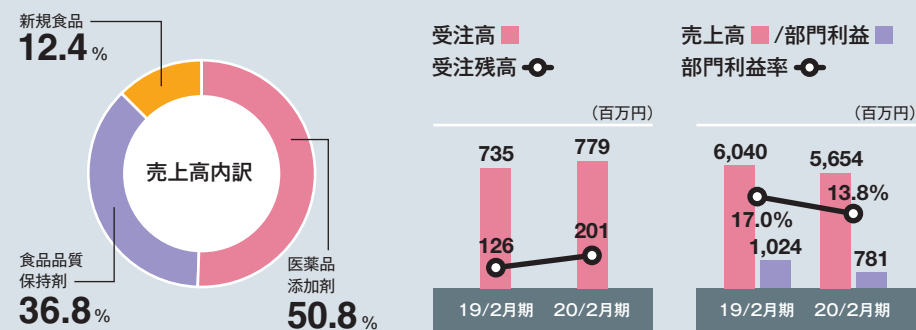
*GMP：Good Manufacturing Practice

売上高

5,654 百万円

部門利益

781 百万円



2020年2月期の概況

医薬品の経口剤に使用される医薬品添加剤は、国内での需要増加により堅調に推移しましたが、一方、海外大口ユーザーの生産調整の影響により、輸出案件は減少しました。また、食品品質保持剤は、海外市場の開拓にも取り組むなどの営業展開を図りましたが、競争激化のなか売上高、営業利益とも減少となりました。

お客様の真のニーズに技術力をもって応えるために

医薬品
分野

完全顧客視点に立脚するカスタマー事業本部が始動

2019年9月1日、当社は医薬品分野における営業と技術サービスを一体化し、当社グループ内で当社がカバーする国内市場、アジア市場を統括するカスタマー事業本部を新設しました。“お客様”を前面に打ち出す組織をつくった目的は、第8次中計の経営目標の一つにある「完全顧客視点」の実現にあります。さらに、機械と化成品、日本と海外といった市場の垣根を越えることで、グループ連携、グローバル経営、そして様々な専門性が融合することによるイノベーションの創出を目指しています。

日本の医薬品業界は、政府が掲げる「ジェネリック医薬品の普及率80%」を達成する段階に入り、従来型の新規設備の特需は減少期に入りました。さらに、薬価引下げ、新薬開発率の低下や人口減少といったマクロ的な要因も重なり、産業として成熟期に至る過程にあります。

このような背景から、製薬メーカーは製造コストの低減、省力化などの課題への対処が不可欠であり、それらのお客様の抱える課題解決は、当社にとっての新たなビジネスの機会と考えています。

ストックビジネスに向けて： お客様の既存設備への価値提案

カスタマー事業本部は、このようなお客様の課題解決に向けたビジネスソリューションを提供する観点から、お客様の既存機械装置を当社の大切なストック資産と位置付けています。既存設備の有効な活用という視点で、省力化・省人化や安定稼働に関する提案営業を推進する取り組みに着手しています。

課題解決に向けた一例として、設備の予防・予兆保全のために、当社が立案した計画をお客様と共有し、お客様の設備の安定稼働を確保するためのメンテナンスサービスの提供の準備を進めています。その実現に向けて、営業部隊と技術サービス部隊が一体となり、お客様の生産設備の安定稼働、生産効率の最適化のための提案、これまで納入してきた数千台もの装置をより生産性が高く、省力化できる装置に転換していくための提案活動を推進してまいります。

また、今後の医薬品製造の流れとして、“連続生産”をキーワードとする省力化・省人化への取り組みがあります。製薬業界のものづくりの特徴は、多品種少量の製品を製造工程別に品質管理することにあります。医薬品の連続生産は、従来のバッチ式生産から今後発展していく段階にあり、今

後の医薬品製造工程をパラダイムシフトする生産方式です。連続生産装置の開発で培った制御技術をこれまでに納品してきた既存設備に付加することで、安定した製造・品質管理を実現する提案が可能になります。

独自の事業モデルを サプリメント分野などに横展開

カスタマー事業本部には、サプリメントの事業開拓を担ってきた部門があり、お客様と製品の開発段階から関わりを持ち、製品が市場に出る際に製造の受託を受ける事業モデルを持っています。営業活動において、当社独自の「ペンとインク」の事業モデルに、機械装置(ハード)もパッケージに加えた提案や、製剤技術(ソフト)を掛け合わせた新たな価値創造の提案をしたいと考えています。

「ペンとインク」「ハードとソフト」を融合したビジネスモデルを『ONE FREUND』のコンセプトへ具現化するアプローチは、製剤技術が差別化につながってきたジェネリック医薬品市場を開拓する際に培われたものです。

今後中期的に新薬特許が切れる経口剤はまだあり、機械装置・医薬品添加剤の領域を併せ持った部門を軸に、医薬品添加剤分野の海外事業にも独自にアプローチしていくことを視野に入れた新市場開拓を推進してまいります。

非医薬品 分野

強みを活かし、 選択と集中で 市場開拓を推進

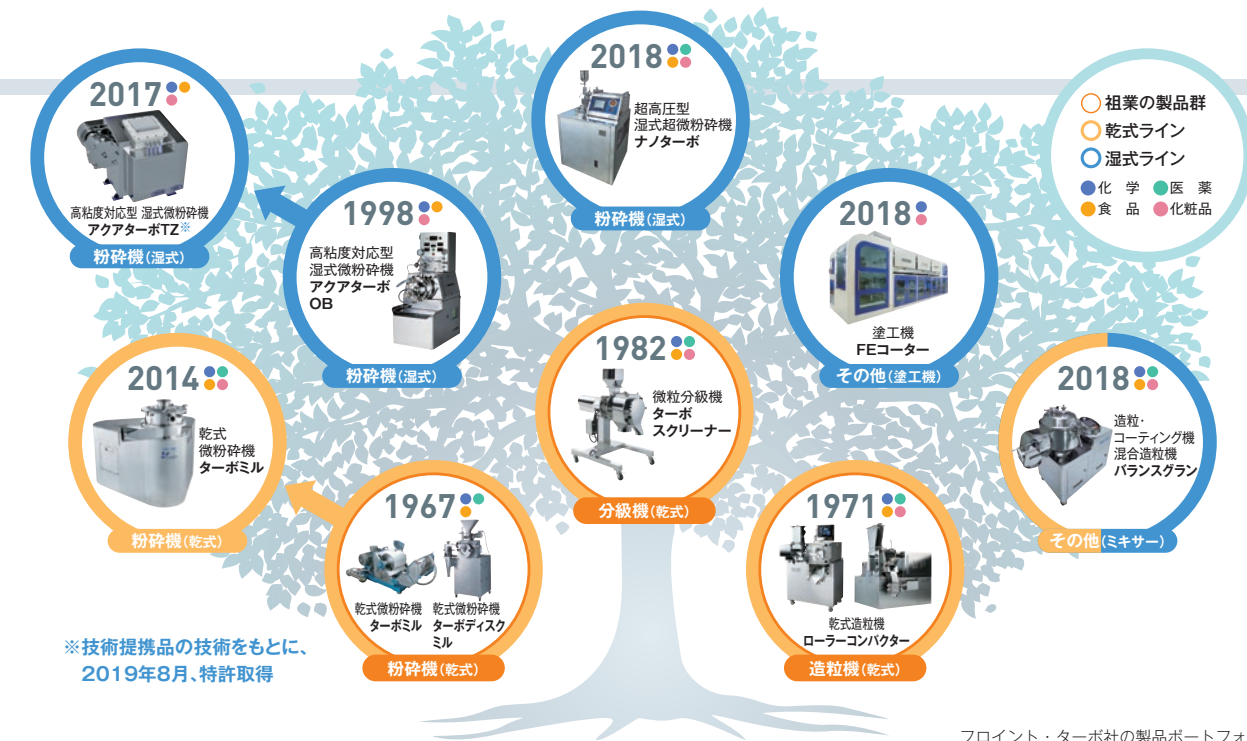
日本の粉体市場はすでに成熟しており、中長期的に見て、200社以上あるメーカーの淘汰が必須の時代に入ってきました。また、価格競争では勝てない中国メーカーの台頭は避けられず、日本メーカーの競争の源泉は技術的優位性の構築に推移すると当社グループは想定しています。

このような流れのなかで、微細な粉体加工技術が必要とする用途は広がりつつあります。例えば、情報機器や自動車などの業界ではリチウムイオン電池などの用途に、日用品業界では化粧品やトナーなどの用途に、もちろん医薬品業界でも注射剤やOD(口腔内崩壊)錠などの用途に幅広く使われています。

当社グループで非医薬品分野の中核を担うフロイント・ターボ株式会社は、粉体用機械装置のメーカーで、祖業として乾式の粉碎机・分級機・造粒機を3本柱に製造・販売事業を展開してまいりました。そして数年前より、中長期的な成長を視野に、既存技術を基礎とした製品ラインアップの拡充を推進してまいりました。その中心となっているのが、より微細な粉体加工への対応が可能な湿式粉碎机、ならびに造粒・コーティング装置、塗工機といった新たな技術領域への参入です。

より微細な粉体加工への対応

事例の一つが、技術提携品であった高粘度対応型 湿式粉碎机「アクアターボOB」をもとに進化させた「アクア



ターボTZ」の開発です(2017年発売)。2019年8月に特許を取得しました。

「アクアターボTZ」はビーズミルと呼ばれ、粉碎にセラミック製の微小なビーズを使用し、それを液体中で高速攪拌することで、対象物(粒子)をサブミクロン・ナノレベルの微細サイズに粉碎・分散します。「アクアターボTZ」は消耗品であるビーズの使用量が非常に少なく、投入・排出が簡単で、洗浄性が優れているとお客様から評価をいただいています。

ビーズミルを用いた微粉碎技術の需要先は、グローバル市場でトップを走る日本の積層セラミックコンデンサ業界です。「アクアターボTZ」は他社製品との差別化が図れるため、中長期的に成長が見込まれる同業界へのアプローチ強化を推進しています。

新たな技術領域への参入

2018年、フロイント・ターボは、造粒・コーティング機「バランスگران」と塗工機「FEコーター」をラインアップに取り込むため、それぞれM&Aと業務提携を実施しました。「バランスگران」は、リチウム電池用材料を流動体(スラリー)として混合・コーティングする際に使われます。さらに「バランスگران」でつくられたスラリーを電極として塗布するために「FEコーター」が使われます。

短期的には、中国を中心にリチウム電池業界が低迷していますが、中長期的な需要の拡大トレンドは不変と捉えており、これらの製品群をもって、戦略的に市場開拓を進めています。



常勤監査役

平野 栄

プロフィール

出光興産株式会社にて、長年にわたり経理・財務部門に携わったほか、営業・営業管理、海外子会社経営、IR・広報、監査役など、幅広い領域での経験と見識を持つ。

「内部統制は経営そのもの。そして、それを推進するのは人」

2019年5月の就任以来、次世代へのさらなる成長に向けて、『ONE FREUND』の価値観のもとに社員が一丸となって内部統制を考える企業風土の醸成にチャレンジしています。

フロント産業のガバナンス体制について

当社は、2019年9月に執行役員制度が本格導入されたことで、業務執行と監督機能が分離され、しっかりとしたガバナンス体制ができたと思います。取締役会は、取締役と監査役合わせて8名の役員中7名が社外役員であり、毎回各役員からは積極的に意見や提言がされています。グループ各社の社長も選任されている執行役員は、経営会議や様々な場面でグループ経営強化に取り組んでいます。今後は、執行役員が取締役会と連携を深め、『ONE FREUND』の総合力をさらに発揮していく局面に入ります。

このようなガバナンス体制の実効性をさらに高めるべく、常勤監査役としましては、グループとしてのリスクマネジメントの強化、内部統制全体の充実・強化に向けた「守り」の役割への注力はもちろんのこと、会社の持続的成長、付加価値の向上に貢献するよう積極的な活動、提言をしております。そのためにも、経営陣、社員の皆さんとのコミュニケーション、社外役員との連携、三様監査(会計監査人、内部監査部門、監査役による各監査活動の連携)の充実が重要と考えています。

「BPI(ビジネス・プロセス・イノベーション)」が始動

ガバナンスを支える内部統制という点では、社員の業務姿勢が真面目かつ誠実で安心なのですが、真に内部統制を機能させるには、規程類を「遵守する」という受動的な考え方だけではなく、「仕事の見える化を通じて効率化する」「チームプレーを円滑にする」ために「活用する」という、事業に直結した積極的かつ能動的な考え方が必要だと思います。

2020年3月から始動した、「BPIプロジェクト」に大きな期待をしています(プロジェクトの詳細は、裏表紙の「トピックス」をご参照ください)。このプロジェクトは基幹システムの更新を機に、各部署で改善活動に取り組んでいたメンバーが自発的に連携して立ち上げたもので、社長直轄の全社的な活動に位置付けられています。幅広い部署からメンバーが参画し、自ら業務の見える化や課題分析を行い、改革案を手掛けていく、まさに「内部統制は事業を担う社員一人一人のためのものであり、透明性ある健全経営につながる」というコンセプトを体現するプロジェクトです。私も社員の皆さんとしっかりコミュニケーションをとり、内部

統制の活用という積極的な発想に立った先進的なBPIの構築をサポートしたいと考えています。

次世代へのさらなる成長を実現するために

当社は、創業以来、医療と健康の未来に貢献する事業に取り組み、独自の技術とビジネスモデルで付加価値を創出し、お客様ニーズに応え続けることで社会的な使命を果たしてまいりました。

現在の経営環境は、世界経済の枠組みから産業基盤に至るまで、大きな変化の波の中にあります。主要なお客様である製薬業界のニーズも大きく変わろうとしています。このように不透明で厳しい経営環境においてもその使命を果たし、社会的意義をさらに高めるべく、当社は企業体質のダイナミックな変革に取り組んでいます。

人材育成や風土改革、当社グループの社員一人一人による『ONE FREUND』の創出を実現し、次世代へのさらなる成長に挑戦する当社グループに一層のご支援をお願いいたします。

会社概要

商号	フロイント産業株式会社
設立	1964年4月22日
資本金	10億3,560万円
連結従業員数	383名
本社所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-25-13 フロイントビル
ホームページ	http://www.freund.co.jp
関連会社	<p>【日本】 フロイント・ターボ株式会社 粉粒体機械装置の研究開発、設計及び製造・販売</p> <p>【アメリカ】 FREUND-VECTOR CORPORATION 粉粒体機械装置の製造・販売</p> <p>【インド】 Parle Freund Machinery Private Limited 粉粒体機械装置の開発・製造・販売</p>
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQスタンダード(証券コード 6312)
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	18,400,000株
株主総数	14,462名

名誉会長

名誉会長	伏島 靖豊
------	-------

役員

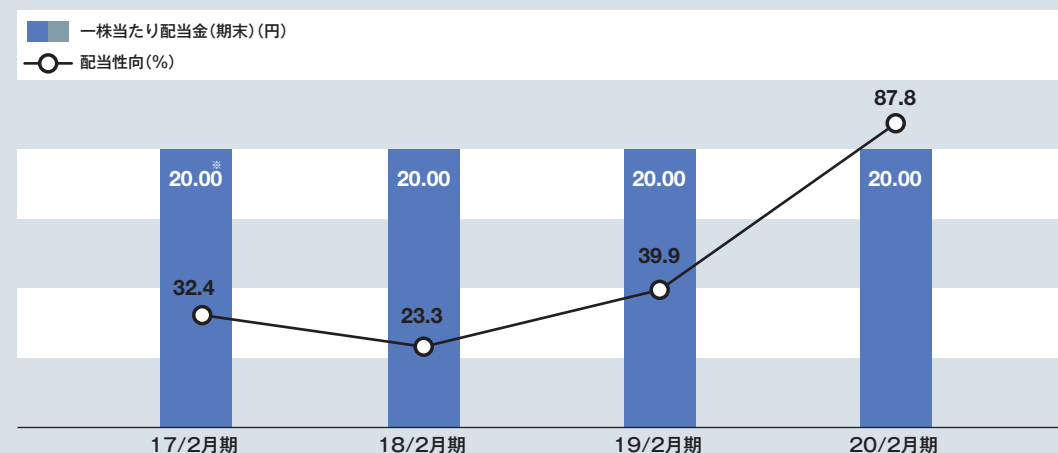
代表取締役社長	伏島 巖	常勤監査役	平野 栄
社外取締役	真鍋 朝彦	社外監査役	佐藤 光昭
社外取締役	中竹 竜二	社外監査役	菅原 正則
社外取締役	今田 修	社外監査役	泉本 小夜子

大株主の状況 (上位10名)

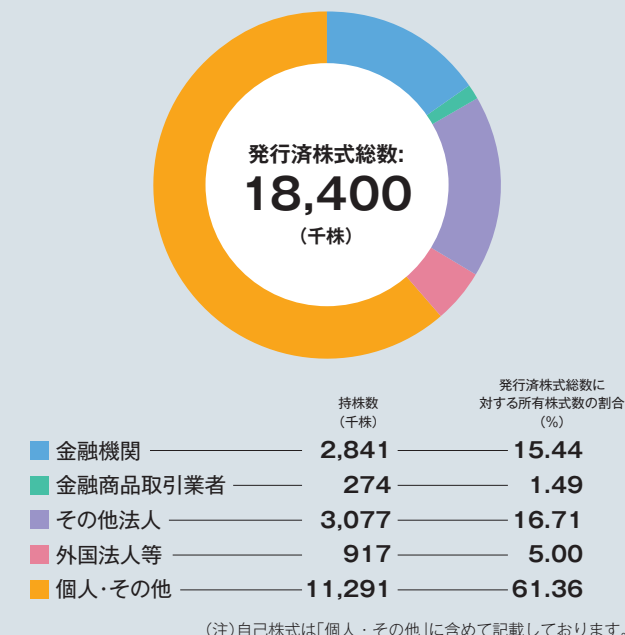
	持株数 (千株)	持株比率 (%)
(株)伏島揺光社	1,648	9.84
伏島靖豊	1,276	7.62
(株)三菱UFJ銀行	836	4.99
(株)三井住友銀行	744	4.44
(株)大川原製作所	673	4.02
PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	398	2.38
フロイント従業員持株会	396	2.37
(株)静岡銀行	368	2.20
明治安田生命保険相互会社	360	2.15
伏島巖	284	1.70

自己株式1,655千株(9.00%)を保有しております。
持ち株比率は自己株式1,655千株を控除して計算しております。

配当金・配当性向の推移



所有者別株式分布状況



※ 2017年2月期は記念配当5.00円を含みます。

2021年2月期の配当金、連結配当性向は現時点で未定とさせていただきます。

株主メモ

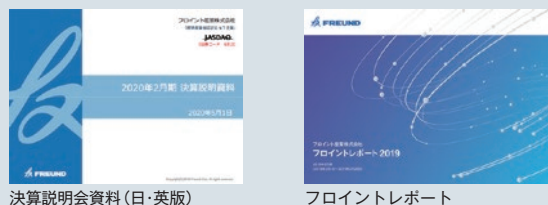
事業年度	3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月開催
株主確定日	定時株主総会・期末配当金 2月末日（中間配当を実施するときの株主確定日は、8月31日）
株主名簿管理人 同事務取扱場所	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
お問い合わせ先	〒183-0044 東京都府中市日鋼町一丁目1番地 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711（通話料無料）
郵便物送付先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
公告方法	電子公告の方法により行います。 公告掲載URL（ http://www.friend.co.jp ）ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。

IRツール

当社ホームページ内の「株主・投資家情報」では、IR関係のニュースリリース、決算短信、フロイントレポート、統合報告書、電子公告、決算説明会資料、ファクトブック、ファクトシートなどがご覧いただけます。また、このページで当社の最新のIR情報を配信する「メール配信」の登録ができますので、ぜひご登録ください。



PDF掲載資料（一例）



詳しいIR情報は当社のホームページをご覧ください。 | <http://www.friend.co.jp/ir/>

TOPICS

イノベーションを創り出そう！

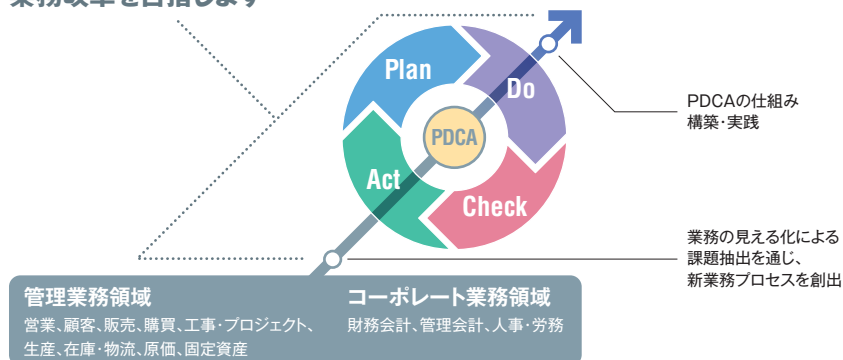
～BPIプロジェクトに着手しました～

社長直轄プロジェクトとして2020年3月にスタートしたBPI(ビジネス・プロセス・イノベーション)プロジェクトは、半世紀以上培ってきたフロイント産業の業務プロセスに新たな手段や手法を取り入れ、スマートかつ効率的なプロセスに生まれ変わらせるものです。また、PDCA(P：計画→D：実行→C：評価→A：改善)サイクルを回すことにより、業務を改革し続ける仕組みを構築します。

「導入したのに使われない」といった状況に陥らないよう、関連業務担当者をプロジェクトメンバーとして徹底した業務分析を行い、複数の業務を全体最適させるプロセス変革の手法を取り入れ、ヒューマンウェア、ソフトウェア、ハードウェアが連携した業務改革を目指しています。

ヒューマンウェア、ソフトウェア、ハードウェアが三位一体となる業務改革を目指します

- 2022年3月時点のゴール
- 機械・化成品事業の収益力向上(営業利益率10%以上)
 - 業務負荷8%低減



フロイント産業株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-25-13 フロイントビル

このフロイントレポートに関するお問い合わせは右記までお願いいたします。

経営企画部 IR／広報室

Tel: 03-6890-0767 E-mail: ir@friend.co.jp
Fax: 03-6890-0870 URL: <http://www.friend.co.jp>

