

フロイント産業株式会社

2017年2月期決算 第7次中期経営計画 説明会



(証券コード 6312)

2017年4月14日

目次

I.	2017年2月期の業績実績	P 2
II.	2018年2月期の業績・配当予想	P14
III.	第7次中期経営計画の説明	P19
◆	ディスクロージャーポリシー/IR活動方針	P45
	<参考資料> <Fact Sheet>	P47 別紙

I .2017年2月期の業績実績

決算概況

- ジェネリック医薬品向けの機械販売堅調で過去最高。

(単位:百万円)

	2016/2末	2017/2末		前年同期比増減	
	金額	実績	期初計画	金額	%
売上高	19,027	21,164	20,000	+2,136	+11.2
営業利益	1,346	2,041	1,900	+694	+51.6
経常利益	1,394	2,097	1,900	+703	+50.4
当期純利益	961	1,064	1,180	+103	+10.7
一株純利益(円)	55.74	61.72	68.43	+5.98	+10.8
設備投資	266	564	-	+298	+111.9
減価償却費	321	338	-	+16	+5.1
研究開発費	687	640	-	△46	△6.8

※当社の連結子会社であるFREUND-VECTOR CORPORATION及びフロイント・ターボ株式会社は、当連結会計年度より、決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更しているため、当連結会計年度においては、平成28年1月1日から平成29年2月28日までの14ヵ月を対象としております。

【機械部門】 概況

- GE医薬品業界の設備投資意欲旺盛で受注は高水準を持続。
- 医薬、産機とも販売堅調。
- 産機向けは、大型案件により大幅伸張。

(単位:百万円)

	2016/2末		2017/2末	
	金額	前同比 (%)	金額	前同比 (%)
受注高	13,112	+5.7	16,358	+24.8
受注残高	7,086	+6.0	8,561	+20.8
売上高	13,037	+19.2	14,914	+14.4
医薬品関連	11,444	+15.1	12,441	+8.7
産業関連	1,593	+59.9	2,473	+55.2
営業利益	1,189	+7.3	1,750	+47.1
為替(円/ドル: +は円安)	121.1	+15.3円/ドル	109.5	△11.6円/ドル

※当社の連結子会社であるFREUND-VECTOR CORPORATION及びフロイント・ターボ株式会社は、当連結会計年度より、決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更しているため、当連結会計年度においては、平成28年1月1日から平成29年2月28日までの14ヵ月を対象としております。

【機械部門】 グループ動向

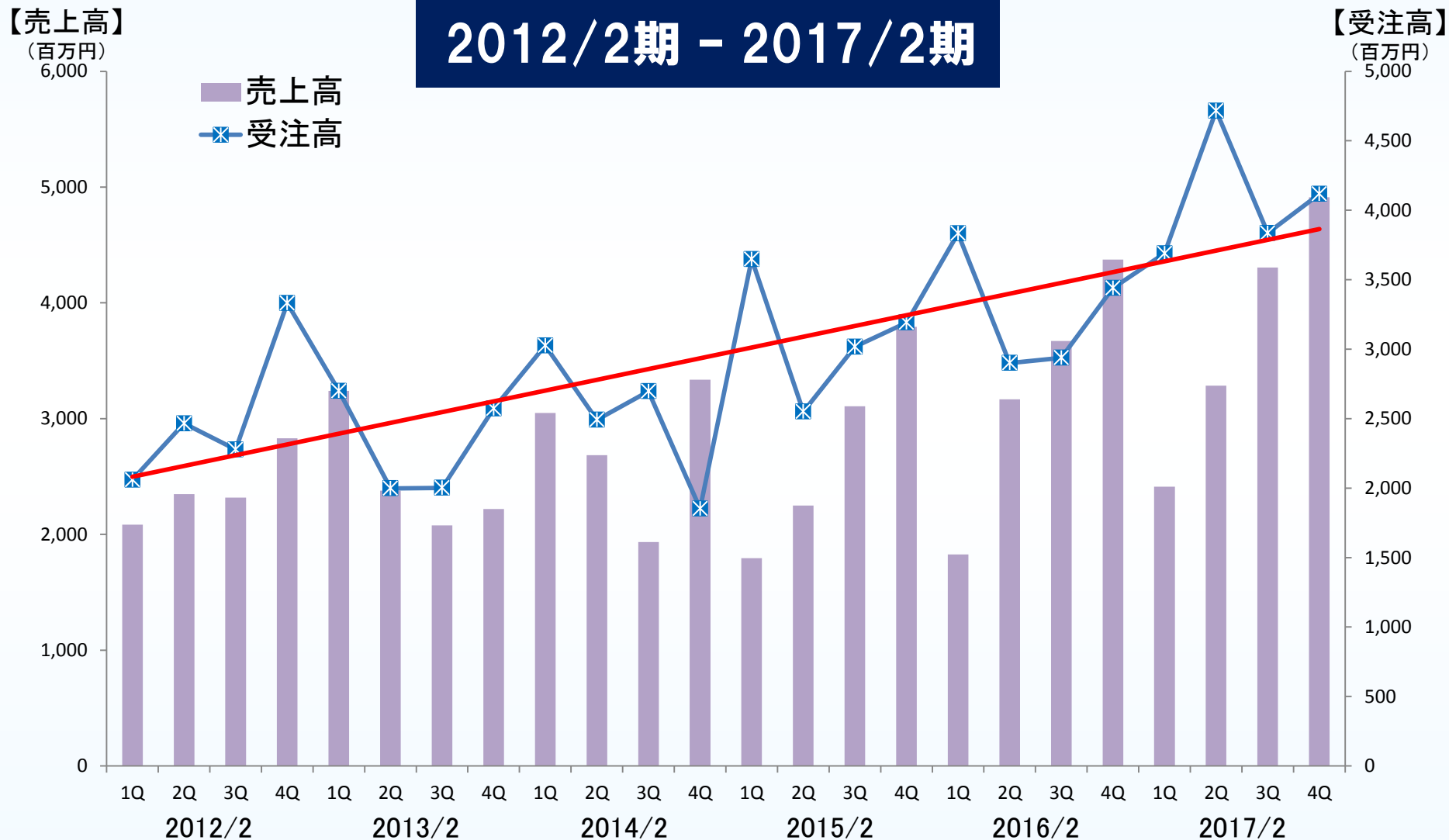
- 国内及び米国が伸張。
- 第二世代錠剤印刷機の受注開始。

(単位:百万円)

	2016/2末		2017/2末	
	金額	前同比 (%)	金額	前同比 (%)
売上高	13,037	+19.2	14,914	+14.4
単体	7,784	+13.0	9,446	+21.4
FREUND・VECTOR社	4,686	+20.8	4,727	+0.9
フロイント・ターボ社	1,205	+20.5	1,641	+36.2
営業利益	1,189	+7.3	1,750	+47.1
【主要子会社】				
FREUND・VECTOR社	293	+9.4	388	+32.4
フロイント・ターボ社	94	-	79	△16.0
【地域別売上高】				
日本	7,668	+15.5	9,459	+23.4
北米・南米	3,491	+31.0	3,884	+11.2
欧州・アフリカ	982	+122.9	867	△11.6
中東・アジア・大洋州	894	△25.3	702	△21.5

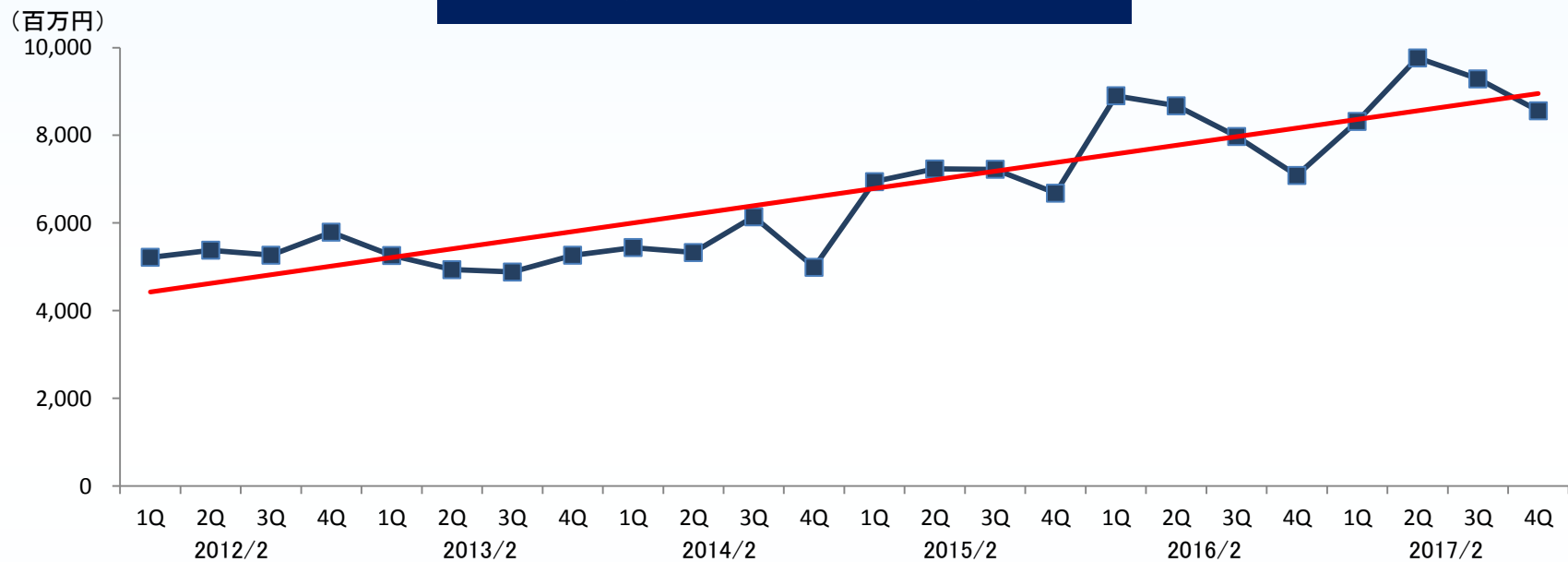
※当社の連結子会社であるFREUND-VECTOR CORPORATION及びフロイント・ターボ株式会社は、当連結会計年度より、決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更しているため、当連結会計年度においては、平成28年1月1日から平成29年2月28日までの14か月を対象としております。

【機械部門】 受注高の推移

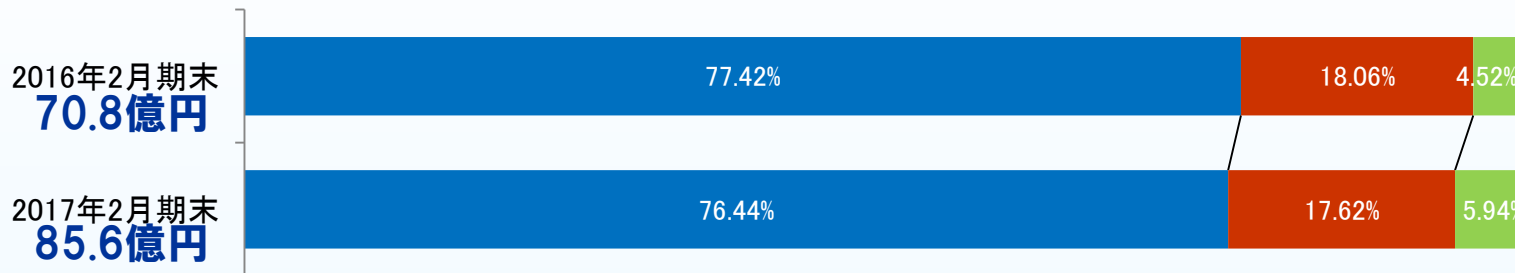


【機械部門】 受注残高の推移

2012/2期 - 2017/2期



■ フロイント産業 ■ F-ベクター ■ F・ターボ



【化成品部門】 概況

- GE薬向け医薬添加剤が増加。新規食品は顧客の生産調整がプラスに推移。
- プロダクトミックス改善とR&Dコスト大幅減で営業利益増加。
- 食品品質保持剤は、計画未達。

(単位:百万円)

	2016/2末		2017/2末	
	金額	前同比 (%)	金額	前同比 (%)
売上高	5,990	△23.2	6,249	+4.3
医薬品添加剤	2,132	△0.1	2,357	+10.6
食品品質保持剤	2,004	+2.6	1,951	△2.7
新規食品	1,853	△22.6	1,941	+4.7
(輸出売上高)※1	78	△50.7	108	+37.3
営業利益	519	+9.6	748	+44.1

※1 仕向地:インド・韓国・台湾

【化成品部門】 動向

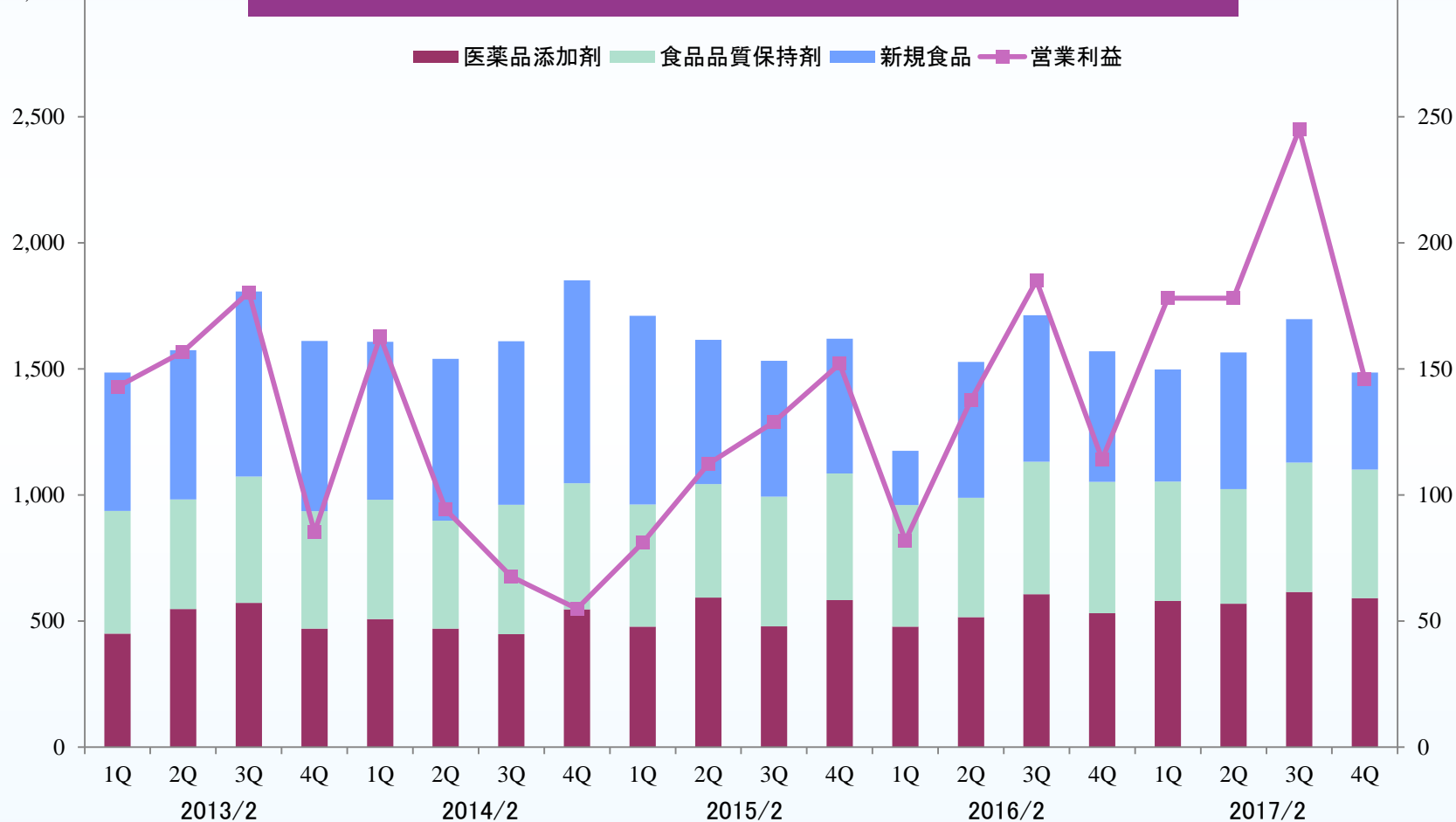
【売上高】

(百万円)
3,000

欧州R&D子会社売却による増益効果

【営業利益】

(百万円)
300



要約損益計算書

(単位:百万円)

	2016/2末		2017/2末		前年同期比増減	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	%
売上高	19,027	100.0	21,164	100.0	+2,136	+11.2
売上原価	12,921	67.9	14,343	67.8	+1,421	+11.0
売上総利益	6,106	32.1	6,821	32.2	+715	+11.7
販管費	4,759	25.0	4,779	22.6	+20	+0.4
営業利益	1,346	7.1	2,041	9.6	+694	+51.6
営業外損益	47	0.3	56	0.3	+8	+17.9
経常利益	1,394	7.3	2,097	9.9	+703	+50.4
特別損益	△253	△1.3	△313	△1.5	△60	-
税引前利益	1,141	6.0	1,783	8.4	+642	+56.3
純利益	961	5.1	1,064	5.0	+103	+10.7

営業外損益

- ・営業外収益 → 0
- ・営業外費用 → △8

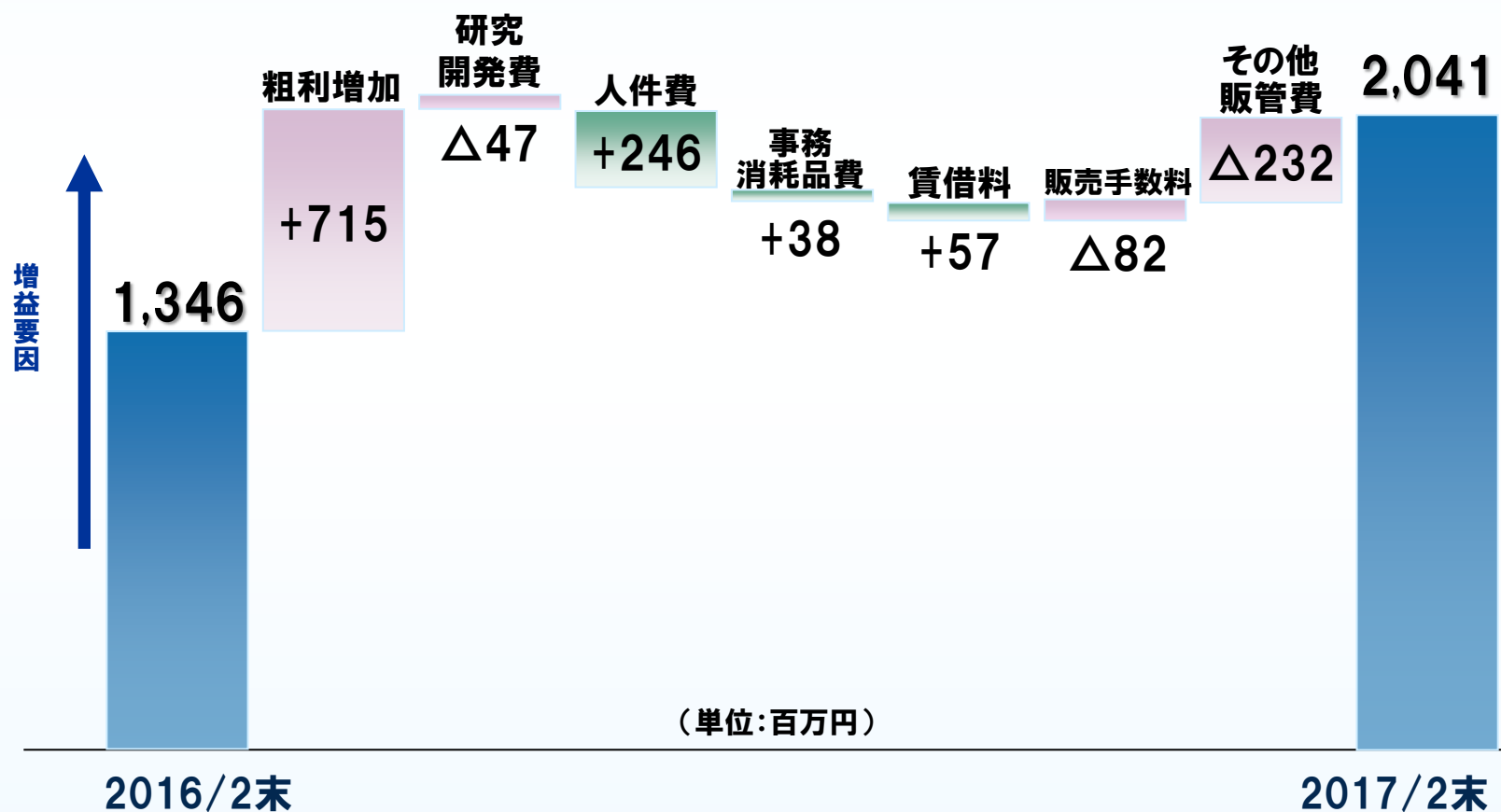
特別損益

- ・有価証券売却益 → 14
- ・固定資産売却益 → 13
- ・役員退職特別功労金
→ △250
- ・浜松不動産減損等
→ △91

※当社の連結子会社であるFREUND-VECTOR CORPORATION及びフロイント・ターボ株式会社は、当連結会計年度より、決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更しているため、当連結会計年度においては、平成28年1月1日から平成29年2月28日までの14ヵ月を対象としております。

営業利益増減分析

- 増収効果、錠剤印刷機開発費用の一巡などにより大幅増収。



要約貸借対照表

(単位:百万円)

	2016/2末	2017/2末	増減額
流動資産	13,053	14,938	+1,885
現金及び預金	4,042	6,982	+2,940
売上債権 ※1	5,694	4,403	△1,290
棚卸資産	2,432	2,765	+333
固定資産	4,153	4,162	+9
有形固定資産	3,135	3,234	+99
無形固定資産	182	55	△126
投資その他資産	835	872	+36
資産合計	17,206	19,101	+1,894
流動負債	5,315	6,592	+1,276
仕入債務 ※1	2,580	3,058	+478
前受金	1,288	1,831	+543
固定負債	361	323	△38
退職給付に係る負債	194	201	+7
負ののれん	11	-	△11
負債合計	5,677	6,916	+1,238
純資産合計	11,529	12,185	△656

棚卸資産

+333百万円

- ・商品・製品 +73
- ・仕掛品 +201
- ・原材料・貯蔵品 +58

有形固定資産

- ・機械装置及び運搬具 +116

無形固定資産

- ・会計基準変更に伴うのれんの減少分 △77
- ・ソフトウェア(基幹システム)償却費 △47

※1 電子記録債権債務含む

※当社の連結子会社であるFREUND-VECTOR CORPORATION及びフロント・ターボ株式会社は、当連結会計年度より、決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更しているため、当連結会計年度においては、平成28年1月1日から平成29年2月28日までの14ヶ月を対象としております。

要約キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2016/2末	2017/2末
営業キャッシュ・フロー	290	3,605
税引前利益	1,141	1,783
減価償却費	321	338
売上債権の増減額(△は増加)	△430	1,243
たな卸資産の増減額(△は増加)	△620	△382
前受金の増減額(△は減少)	45	571
仕入債務の増減額(△は減少)	△170	409
法人税等の支払額	△499	△128
投資キャッシュ・フロー	△432	△351
有形固定資産の取得による支出	△304	△474
財務キャッシュ・フロー	△331	△277
リース債務の返済による支出	△62	△61
配当金の支払額	△258	△215
現金及び現金同等物 増減額	△505	2,940
現金及び現金同等物 期末残高	4,042	6,982

※当社の連結子会社であるFREUND-VECTOR CORPORATION及びフロイント・ターボ株式会社は、当連結会計年度より、決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更しているため、当連結会計年度においては、平成28年1月1日から平成29年2月28日までの14ヵ月を対象としております。

II.2018年2月期の業績・配当予想

業績予想

- 機械部門:期中受注残高の減速感を新製品効果でカバー。
- 化成品部門:新規食品を減収と見込む。

(単位:百万円)

	2017/2期	2018/2期 (予想)	前年比増減	
			(百万円)	%
売上高	21,164	21,000	△164	△0.8
営業利益	2,041	2,100	+59	+2.9
経常利益	2,097	2,100	+3	+0.1
純利益	1,064	1,400	+336	+31.6
一株純利益	61.72	81.19	+19.47	
設備投資	564	-	-	-
減価償却費	338	-	-	-
研究開発費	640	-	-	-

部門別収益見通し

- 機械部門:国内GE案件の確実な取り組み。
- 化成品部門:新規食品の大型案件の縮小を見越し減収・増益を予想。

(単位:百万円)

	2017/2期		2018/2期(予想)		前年比増減	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	(百万円)	%
連結売上高	21,164	100.0	21,000	100.0	△164	△0.8
機械部門	14,914	70.5	15,410	73.4	+496	+3.3
化成品部門	6,249	29.5	5,590	26.6	△659	△10.5
セグメント利益	2,041	100.0	2,100	100.0	+59	+2.9
機械部門	1,750	85.7	NA	-	-	-
化成品部門	748	36.6	NA	-	-	-
全社、消去	△456	△22.3	NA	-	-	-
為替(円/ドル: +は円高)	109.5	-	110.0	-	-	-

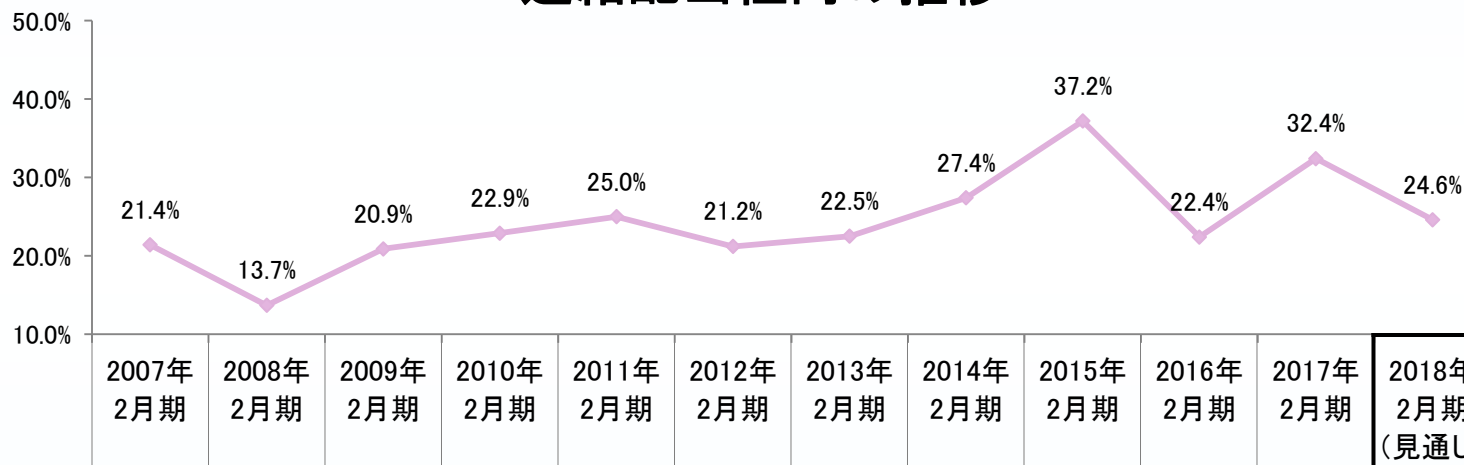
今期の状況(今期の重点取り組み)

- **TABREX Rev.の拡販**
- **ジェネリック医薬品向け営業強化**
- **海外受注強化策の深耕**
- **グループ技術の融合強化**
- **新製品の市場投入と製品ラインアップ追加**
- **産機のシナジー追求**
- **メンテナンス事業の立ち上げ**

配当予想

- 年間の連結配当性向目標は30%。
- 一株当たり配当金は前期記念配当5円を普通配当に代え1株あたり20円を予定。

連結配当性向の推移



	2007年 2月期	2008年 2月期	2009年 2月期	2010年 2月期	2011年 2月期	2012年 2月期	2013年 2月期	2014年 2月期	2015年 2月期	2016年 2月期	2017年 2月期	2018年 2月期 (見通し)
当期純利益(百万円)	403	943	619	563	516	608	765	787	695	961	1,064	1,400
1株当たり配当金(円)	5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	10	12.5	15	12.5	20	20
発行済み株式総数 (千株)	4,600	4,600	4,600	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	9,200	18,400	18,400

(注) 2009年6月1日付け及び2016年3月1日付けで株式分割1対2を実施しており、2016年2月期以前の配当金は分割調整後の金額です。

Ⅲ. 第7次中期経営計画の説明

企業理念

創造力で未来を拓く

経営ビジョン

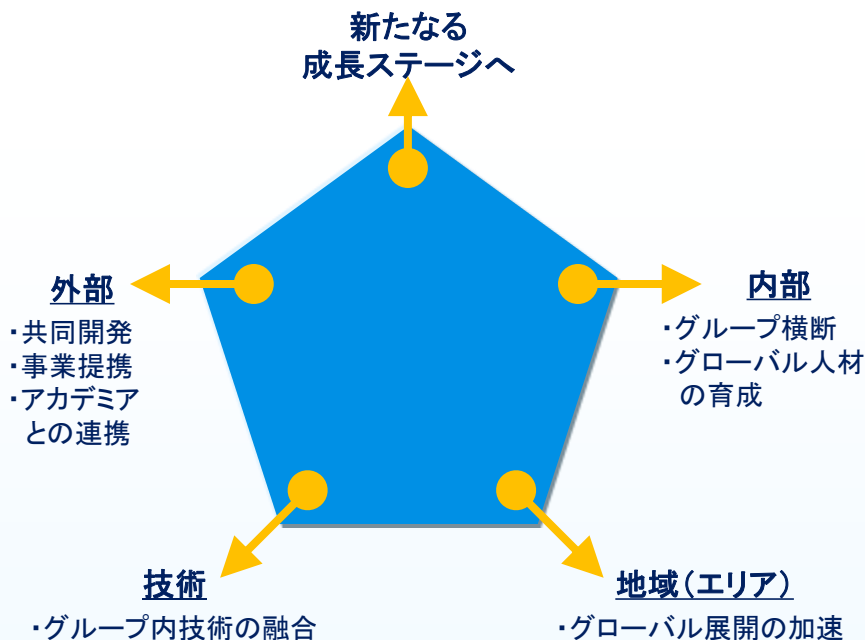
フロントグループは、
「世界中の人々の医療と健康の未来に貢献し、
豊かな生活・食の安全・安心を支える技術を
生み出し、育成していくことを目指します」

第7次中期経営計画

フロイントグループの将来に向け5年後の「こうありたい姿」

《 Value 》 ONE FREUND

ONE FREUND により持続的成長へ



Number One (特別な価値創造)

それぞれの分野、事業でNo.1を目指す

Only One (完全顧客視点)

顧客、社会にとってOnly One の存在を目指す

Be One (ネットワーキング)

グループがひとつになる

基本戦略と経営目標

基本戦略

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

特別な価値創造

完全顧客視点

ネットワーキング

経営目標

売上高 300億円

営業利益 30億円

営業利益率 10%

(2022年2月期)

ROE 8%

(2022年2月期)

- 機械・化成品事業のさらなる収益力向上
(営業利益10%超水準へ)
- 既存製品に並ぶ将来の事業規模を見据えた、
新規製品の開発(売上高実質伸長50%)
- 機械・化成品に次ぐ、第3の柱となる
サービス事業の基盤確立
- マネジメントシステム開発に向け、
業務プロセスの抜本的改革

第7次中期計画で目指したいこと

- 現状の高収益は、決して安定的、継続的とは言えない。

フロントグループの将来に向け **5年後**の「こうありたい姿」として、

持続的な利益成長を目指せる経営構造

を目指していきたい。そのための条件は、

- － 5年後にお客様がどうかかわっているかを、顧客ニーズの的確で深淵な把握・理解を踏まえた上で自らが考え、共有し、常に挑戦的で健全な変革を推し進めること
- － 事業の基本的なオペレーションが着実に一定水準以上の利益を生み出す構造になっていること
- － 目の前の業務をこなすだけとならぬよう、成長を目指す分野や人材開発への投資を継続し、常に新しい価値や市場を創出すること

【キーワード】

- | | |
|-------------------|---------------|
| ○事業構造の見直し（ファブリス等） | ○シナジー効果最大化 |
| ○顧客ニーズ | ○5年後の市場・顧客の状況 |
| ○次世代を担う人材の育成 | ○社員の成長と高いモラル |
| ○未来の有望分野への投資 | ○顧客・取引先との共栄関係 |
| ○風土改革 | ○全世界視点 |

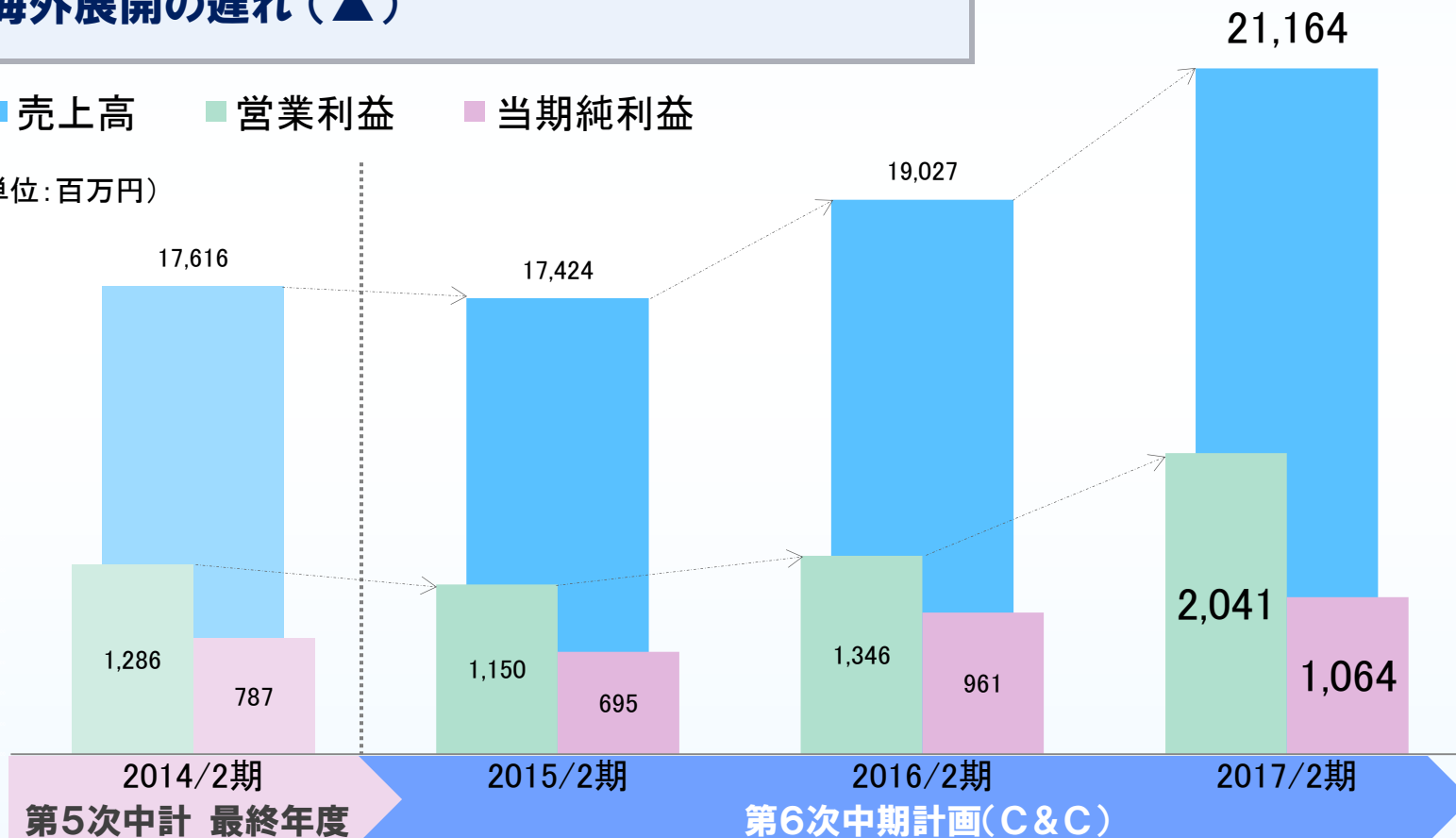
第6次中期経営計画の振り返り(業績推移)

- 国内GE向け設備需要の増加 (+)
- 新製品投入の遅れ (▲)
- 海外展開の遅れ (▲)

■ 売上高 230億円
 ■ 営業利益 23億円
 (為替前提: USD:100円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 当期純利益

(単位:百万円)



第6次中期経営計画の振り返り(業績推移)

- 売上高・営業利益とも過去最高を更新するも、新製品の投入遅れにより計画値に未達。

売上高(百万円) ※連結調整前

セグメント	第5次中計	第6次中計	計画値	達成率 (%)
	2014/2期 (実績)			
機械	11,004	14,914	14,200	105.0
F産業	7,081	9,446	9,200	102.7
F-ベクター ※	3,892	4,727	5,000	94.5
F-ターボ ※	782	1,641	-	-
化成品	6,612	6,249	8,800	60.8
セグメント 合計	17,616	21,164	23,000	92.0

営業利益(百万円) ※連結調整前

セグメント	第5次中計	第6次中計	計画値	達成率 (%)
	2014/2期 (実績)			
機械	1,242	1,750	1,420	123.2
F産業	1,032	1,245	920	139.5
F-ベクター ※	169	388	500	77.6
F-ターボ ※	△8	79	-	-
化成品	379	748	880	85.0
セグメント 合計	1,621	2,041	2,300	88.7

外部環境の認識

- 2020年を目指した政府のジェネリック薬促進策で、足元の設備需要が期待できる反面、その後の設備需要は楽観できないと予想。

第7次中期経営計画期間中



将来の環境変化



第7次中期計画の基本方針

- 国内医薬品メーカーの設備投資環境の変化を乗り越える。
- グローバル展開。
- 産機分野(LiB／新素材分野)への既存技術の応用展開。

第6次中期経営計画

第7次中期経営計画

One for All、All for One

ONE FREUND

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

●創造的成長の実現

市場伸長に過度に依存しない成長体質の構築
海外事業の本格的拡大
グループ資源の有効活用による新製品開発の
加速と製品力の更なる強化
製品ラインアップの拡充

新製品開発、新規事業構築により成長体質の実現
重要拠点(インド・中国)への戦略的事業推進
FV社と役割分担及び共有化された情報活用
技術力や他必要な強化を図り世界に類のないOnly Productの創出

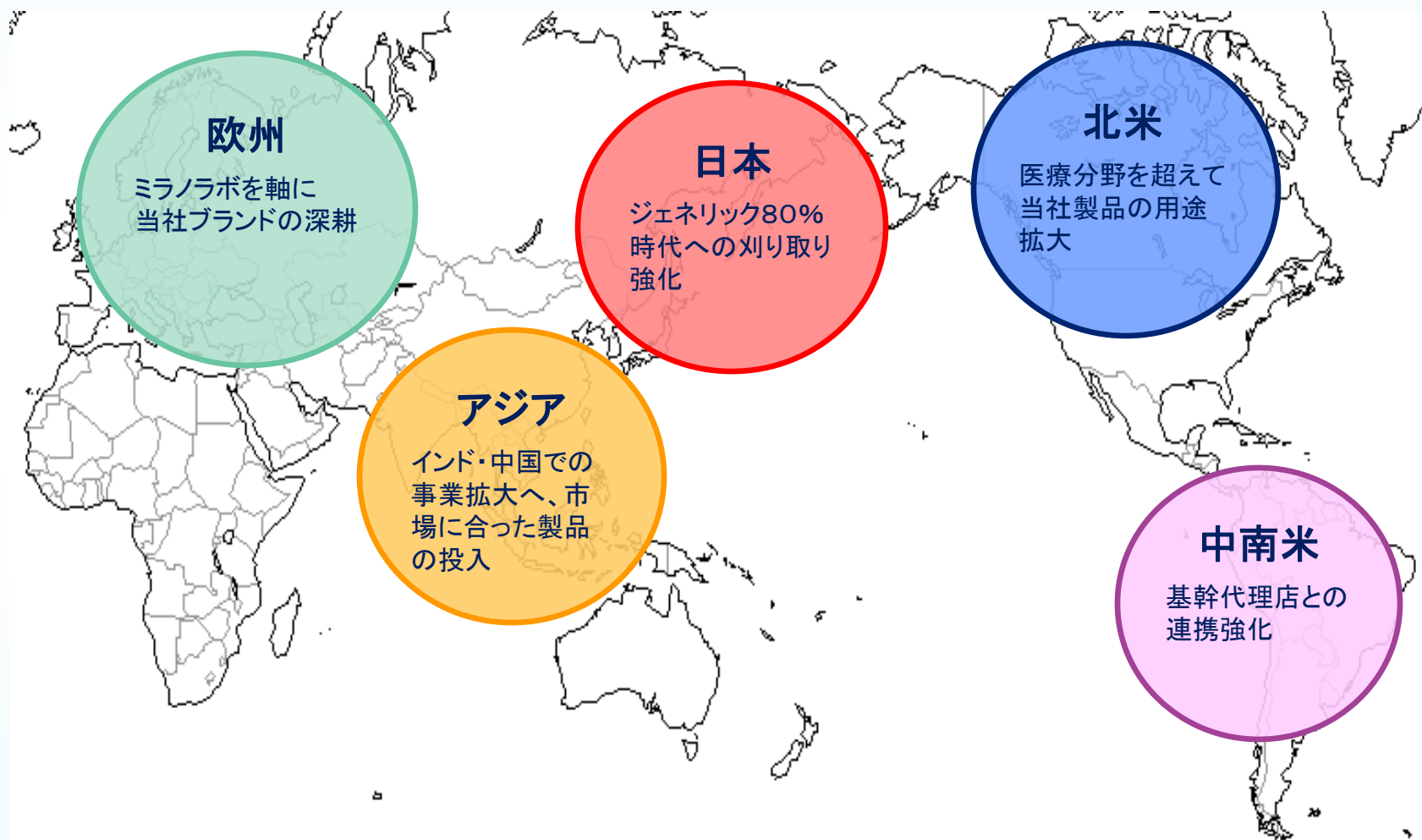
●筋肉質な企業体質への変貌

総コスト削減による利益の最大化
挑戦的風土の確立と人材育成(リーダーシップ)
事業価値最大化を図る組織改革(一体感の醸成)

技術部門のレベルアップ等、コスト管理と原価低減の実施
風土改革プロジェクト等、管理監督者の役割・責任の明確化
会社事業安定化のため、組織構造改革の実施

グローバル展開

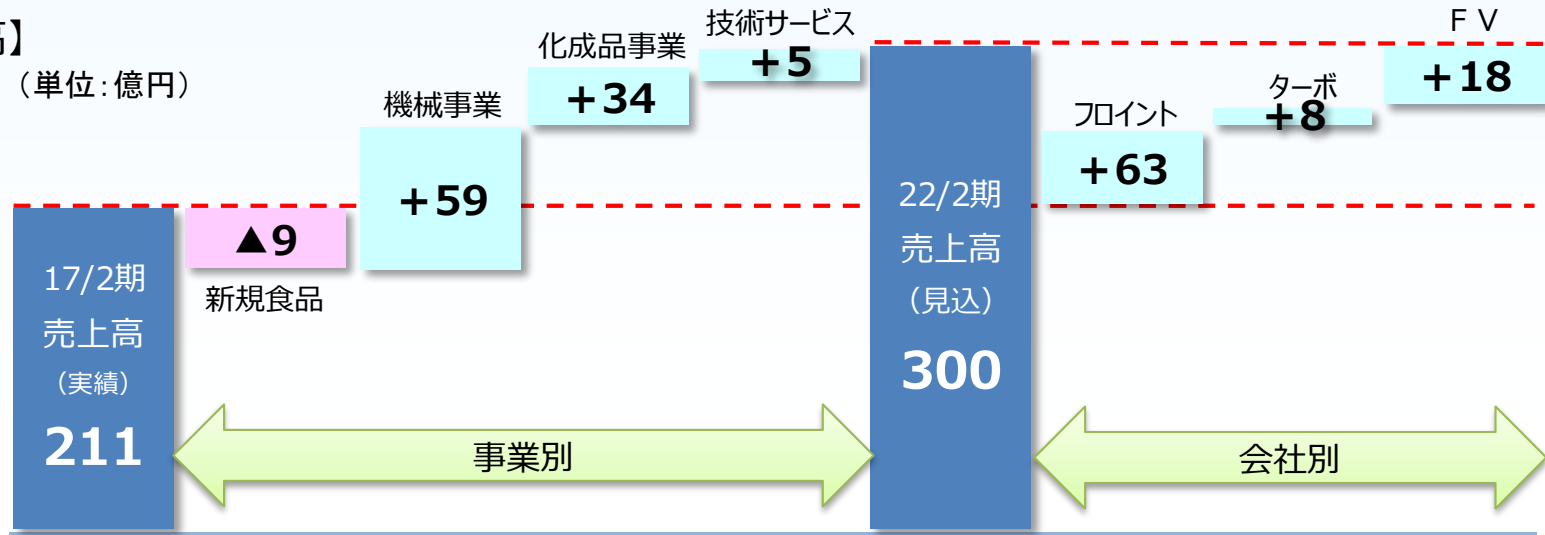
■ 日本:北米での高シェアを基盤に中南米、欧州、アジアへ製品供給エリアを拡大。



連結 売上高・営業利益構成(イメージ)

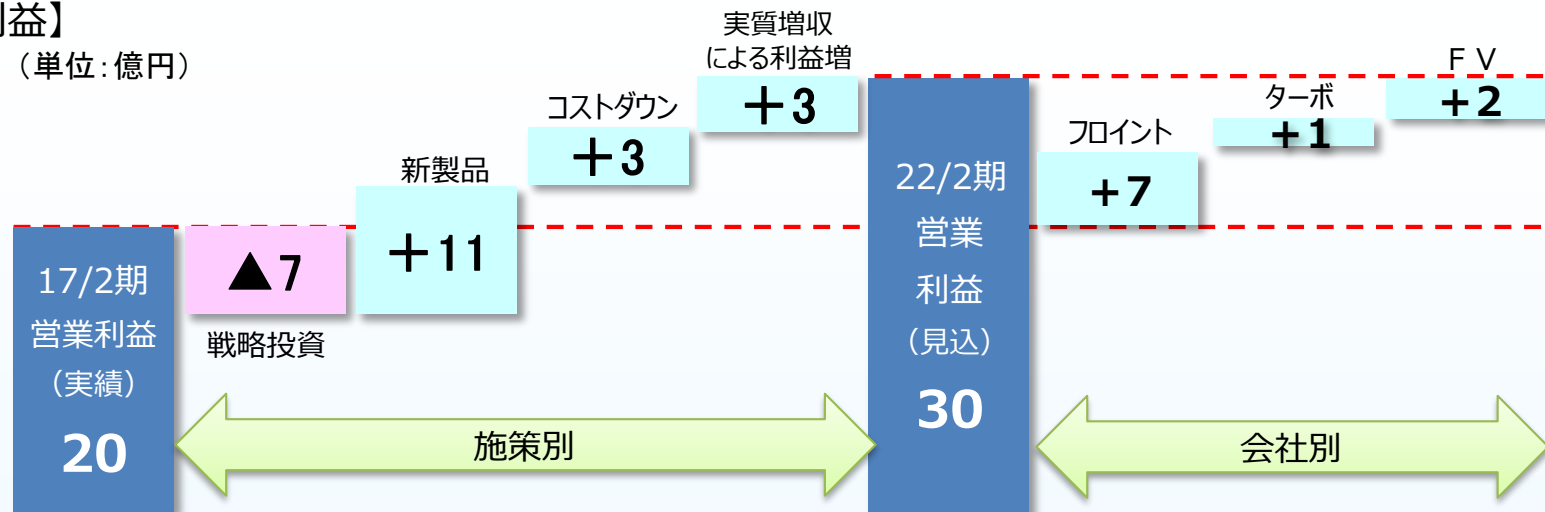
【売上高】

(単位:億円)



【営業利益】

(単位:億円)



投資計画

- **主な設備投資:機械セグメント** ミララボの増設及び海外ラボの新設。
化成品セグメント 医薬品添加剤生産設備の新設及び更新。
- **R&D費用の内訳:要素開発400、新製品開発1500。**



規模拡大に対応する人材基盤の強化

- 市場にマッチした採用手法の採用。
- OJTに加え、体系的研修・教育プログラムの実施。

新卒・キャリア採用戦略

- BEI面接手法採用(Behavioral Event Interview)
- 従来の属人的面接から客観性の高い面接へ
- 採用フローを整理し、データベース構築により必要な人材にタイムリーにアタックする。
- 中期計画に基づいた戦略的キャリア採用アプローチの採用
- 新卒者研修プログラム見直しによる、早期の即戦力化

社員能力向上戦略

- 東証1部上場企業の管理レベルへの到達を目標にした能力向上戦略
- マネージメントを主体とした体制的な人材開発プログラムを実施
- 風土改革、働き方改革を目指すプロジェクトの推進

セグメント別業績目標

- **機 械**: 既存製品の需要減を新製品、産機分野への展開。
海外市場での本格的な事業展開。
- **化成品**: 新製品の増強と医薬品海外市場への進出。

売上高(百万円) ※連結調整前

セグメント	第6次中計	第7次中計	5年間 CAGR (%)
	2017/2期 (実績)		
機械	14,914	21,340	8.32
F産業	9,446	13,540	6.79
F-ベクター ※	4,727	6,600	7.88
F・ターボ ※	1,641	2,400	9.95
化成品	6,249	8,660	11.56
セグメント 合計	21,164	30,000	9.21

営業利益(百万円) ※連結調整前

セグメント	第6次中計	第7次中計	5年間 CAGR (%)
	2017/2期 (実績)		
機械	1,750	2,260	9.12
F産業	1,245	1,460	10.56
F-ベクター ※	388	500	16.23
F・ターボ ※	79	300	39.16
化成品	748	740	11.56
セグメント 合計	2,041	3,000	9.69

【機械部門】 戦略

- 錠剤印刷機の拡販。
- 戦略的新製品の投入。
- 海外マーケットの深耕。
- 当社の持つ製剤・紛体技術を他分野に応用展開。

医薬品関係

- 錠剤印刷機(TABREX Rev.)の拡販
- インド、中国でのビジネス拡大
- 連続生産装置(GF)の商品化実現
- オペレーティングビジネス等の提案検討
- PLM事業のビジネスモデルの構築と事業化

産業関連

- リチウム電池業界向け装置分野に進出
- 新素材開発用途の装置開発
- 食品業界向け高速流動層造粒装置の拡販

【化成品部門】 戦略

- 医薬品添加剤、品質保持剤の両部門で生産設備増強。
- 添加剤はインド市場開拓、保持剤はASEAN市場開拓。

医薬品添加剤

- 機械と添加剤の両営業による顧客情報共有の仕組化
- コア技術を駆使した製剤技術の充実
- 浜松事業所内に生産設備増設
- 添加剤GMPの強化

食品品質保持剤

- 海外営業本部と連携した海外展開
- 菓子業界以外の食品市場開拓
- 品質管理システムの導入
- 脱酸素剤市場へ参入
- コスト低減

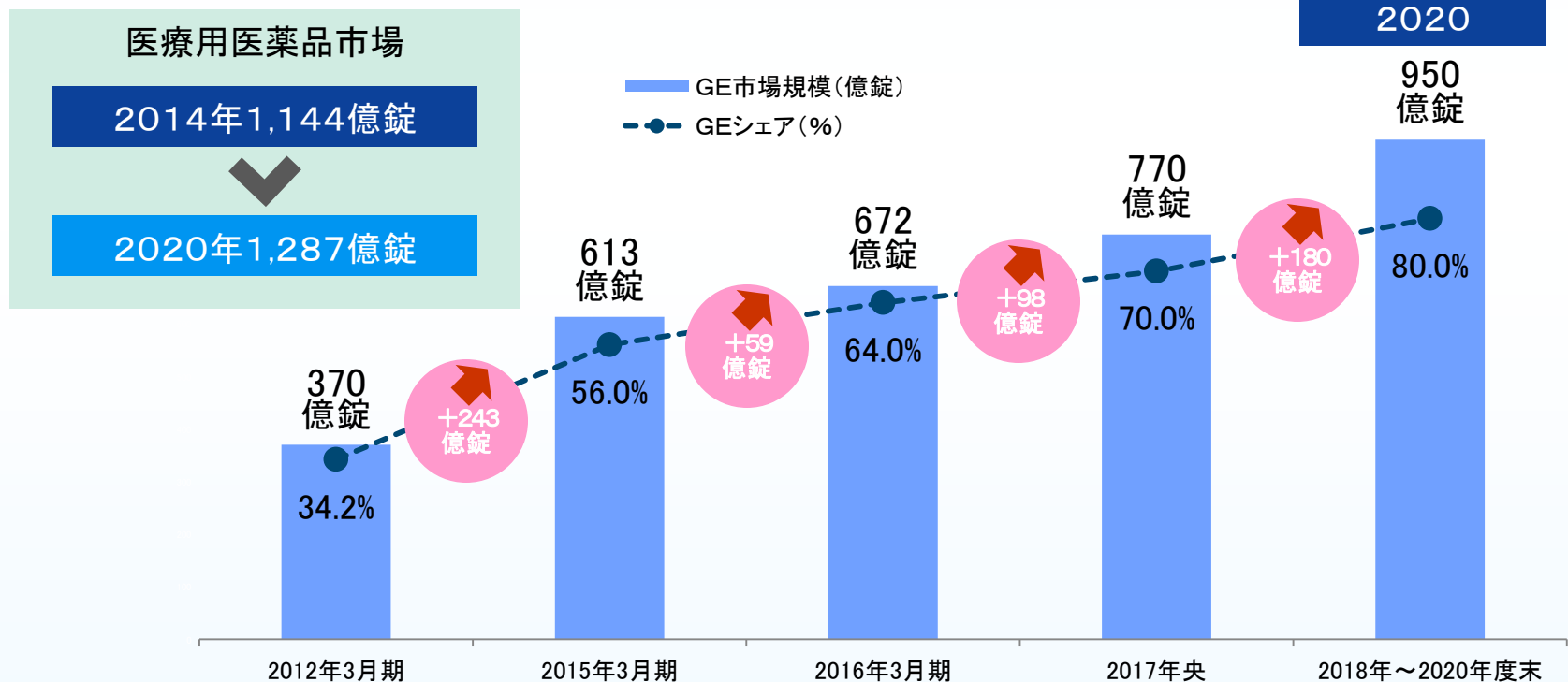
新規食品

- 機械本部とのシナジー効果を生かした製品開発

2020年までのGE市場予測

- GE薬拡大期の設備投資需要。
- GE薬向け医薬品添加剤の拡販。

生産数量（錠数）推定



出所:「日本ジェネリック製薬協会／後発医薬品の現状」をもとに当社調べ

新製品錠剤印刷機の紹介 (TABREX.Rev)

- 開発期間: 2015年1月～2016年6月
- 上市: 2016年7月1日
- 販売開始: 同年9月1日
- 受注開始: 2017年2期 第4四半期～
- 特許: 出願中 / 14件 出願予定 / 5件



錠剤印字サンプル



新製品錠剤印刷機の紹介 (TABREX.Revの機構)

1) 生産規模に自在に対応できるフレキシビリティ

モジュラー方式

生産規模に応じて連結台数を自在に増減でき、将来の生産変動にもフレキシブルに対応できる、モジュラー方式としました。

10万錠/時

30万錠/時

50万錠/時

装置の小型化
高さ1800mm、巾1090mm

単列搬送のシンプルなメカ

錠剤を、円盤のエッジに一列に吸着させ、円盤から円盤へ受け渡ししながら、検査と印刷を行います。

2) 工程短縮・ランニングコスト低減

検査工程の追加不要

2日 → 1日

検査 印刷

検査 印刷

外観検査機能の装備

印刷前に錠剤の外観を検査します。

メンテナンスが容易

カートリッジ式の印刷ヘッドなので、洗浄が不要、交換が容易で、使うぶんだけを購入できます。

カートリッジ式ヘッド

印刷ヘッドはワンタッチで交換できるカートリッジ式です。

3) 錠剤品種への対応が容易

品種切替えが容易

大幅な部材追加や調整なしで、サイズちがいの錠剤に切り替えができます。



ガイドレスの錠剤搬送

錠剤の外周をガイドレスで円盤のエッジに吸着させ、ピックアップしています。



国内営業本部

重点戦略

- 錠剤印刷機市場トップシェア獲得
- 機械・添加剤・製剤技術を併せた価値提案
- 業務改革(カイゼン)

競合との競争戦略の実施

- 機械、添加剤を合わせた更なるレイヤー別、顧客関係性の強化
- 機械、添加剤、更には製剤技術を併せもつ営業による競合他社との差別化
- サービス、スピードの強化

新製品の拡販

- オペレーティングリース等新たなビジネスモデル提案
- 顧客への価値提案、訴求点を明確に再整理
- 顧客セミナー、内覧会等の推進

営業品質の強化と基盤強化

- 機械、機添剤シナジーによる人材育成、レベルアップ
- 営業推進室、パーツセンターによる営業業務分掌と効率化
- 見積関係のシステム化、プロジェクト管理のシステム化による業務効率アップと無駄の排除
- 機械、機添剤、海外、またはベクター、Fターボとの情報共有と連携強化

顧客からのニーズ・ウオントツ獲得と顧客との更なる関係強化

- 機械・機添剤の両営業による顧客情報共有
- 獲得顧客情報の整理・分析

海外営業本部

基本方針

- 海外ビジネスをグループの主要ビジネスへ
- フロントグループを持続的に真のグローバルプレーヤーへ

機械ビジネス

- 2大新興国(インド、中国)でのビジネス拡大
- ユニークな商品＋通常商品＋現地力

強化ポイント

- ①プレゼンス現地力 : ラボ、サービス対応力、付帯現地調達
- ②グループ戦闘力 : 新モデル、現地テスト・マーケティング、FV連携
- ③提供物 : 乾式造粒装置新モデル

添加剤ビジネス

- 機械で構築する海外プレゼンス・顧客リサーチをベースに、海外でも
- ハード・ソフトのビジネスモデルの実現
- 市場認知、必要な体制の構築、一定のビジネス規模の実現

強化ポイント

- ①プレゼンス現地力 : FV・国内専任体制、グローバルラボ活用
- ②グループ戦闘力 : 生産増によるビジネス拡大
- ③提供物 : グローバル拠点活用添加剤技術サービス

機械本部

重点戦略

- グローバル展開を見据えた製品開発基盤構築
- フロイント流ファブレスの追求による収益性向上
- 協力会社と一体となったVA・VEの実現によるコスト削減

新規開発部

- TABREX X 完成とオプション拡充
- TABREX X のコア技術転用

粉体技術部

- リチウム電池参入への当社技術応用の調査・研究

品質保証室

- ISO9001の2015年版への切り替え
- ISO9001を実質的に品質向上及び顧客満足の達成へ繋げられるものへ

調達部

- コストダウンの主体的推進
- 協力会社との連携強化

PE部

- PLM事業のビジネスモデル構築と事業化
- ファブレス再定義と協力会社とのVA・VE実施手法の具体化

FREUND—VECTOR

基本方針

- グローバルでフロイントグループの認知度を高め、シェアを拡大
- 積極的な技術開発により、付加価値提供型企业へ

市場動向・競合・課題

- 競合の技術力誇示(技術センター設置、積極的PR)
- 経済の低迷(ブラジル、トルコなど)
- ドル高による欧州企業に対する競争力低下

重点施策

- 装置メーカーから付加価値提供企業へ転換
- 積極的な新規商品開発(機械、プロセス)
- 将来の核となる新事業開拓(新商品ライン含む)
- 更なるコストダウン、低価格商品の開発
- 将来のリーダーを育成

営業

- ・テリトリーの拡大(ロシアなど)
- ・ソーシャルメディアによる認知度拡大
- ・セミナー増による積極的なラボへの集客

技術・製造

- ・開発体制変更、増員による着実なアウトプット
- ・コストダウン体制強化(海外生産、M&Aも視野)

ラボ

- ・技術センターへの改称、イメージアップ
- ・付加価値のあるサービス提供
- ・講演、投稿文献等の増加による認知度アップ
- ・新規ラボの設置

新事業

- ・専任管理者による、新規事業の提案、推進

化成品本部

営業部

- 海外営業本部と連携した海外展開 … 受け身から攻めへ転換
- 新規市場開拓 … 菓子業界以外の食品市場開拓

開発部

- コア技術を駆使した製剤技術の充実
- 機械本部とのシナジー効果を生かした新製品開発

生産部

- 生産体制の再構築と製造原価低減 … 製造原価把握、クレーム削減、ライン増設
- 品質システムの強化 … 品質保持剤生産へシステム導入、添加剤GMP強化

調達部

- 安定調達
- トータルコスト削減

本部

… 技術力をベースにさらなる市場開拓を目指す

- 適切な人材育成計画と定着
- 計画的な設備投資と実施・投資効果検証

管理本部

重点戦略

… プロフェッショナル部門への転換

- 業務プロセス再整備
- 企業全体の成長基盤づくり
- 組織体制の強化

総務人事部

- フロイントコンピテンシー(求める人財像)の策定
- フロイント人財開発プログラムの策定
- 創造を生み、生産性の高い環境整備
- 人事制度の改定
- 戦略実行に必要なプロ人材の採用
- 人事総務の機能強化

経理財務部・経営管理室

- 事業ビジネスモデルの見える化 → 管理会計制度要求事項整理
- 会社全体の業務プロセス再構築 → 事業実態の見える化・KPI設定
- 会社基幹システム全体の機能・運用面の調査
- 経理人財の戦略的な育成

全社戦略

人財戦略

- フロイントコンピテンシー(求める人財像)の策定
- フロイント人財開発プログラムの策定
- 人事制度の改定

業務プロセス改革(BP革新プロジェクト)

… マネジメントシステム開発に先立ち
会社を仕組みで動かすベース

- 社内全業務プロセス改革
- 基幹業務システムの抜本的見直し

ESG

… 環境:Environment / 社会:Social / 企業統治:Governance

- 国連グローバルコンパクト(10原則)に則ったCSR施策の検討及び推進
10原則の価値観をCSR活動に照らして、企業価値向上に取り組む
- 毎事業年度、内部統制の整備・運用状況の見直しを行い、当社グループ内の内部統制運用の強化

フロントグループ ディスクロージャーポリシー

1. 情報開示の基本方針

当社は、広く社会に信頼される企業として、経営の透明性向上を重要な責務のひとつと考えています。その考えに基づき、すべてのステークホルダーの皆さまに、会社情報の公平かつ適時適正な開示を継続的に行います。

2. 情報開示の基準

当社は、会社法、金融商品取引法などの関係法令および当社が上場する証券取引所が定める適時開示に関する諸規則にしたがって、情報開示を行います。

当社は、関係法令および適時開示に関する諸規則に該当しない情報であっても、株主・投資家の皆さまの投資判断にとって必要であると考えられる情報については、積極的に開示いたします。

3. 情報開示の方法

当社は、東京証券取引所の提供する適時開示情報伝達システム(Timely Disclosure network、以下「TDnet」という)を通じて情報を開示いたします。TDnetにより開示した情報は、情報開示の適時性・公平性に配慮し、速やかに当社のインターネットホームページに掲載いたします。

そのほかの情報についても、適時開示の趣旨に則り、プレスリリース、当社のインターネットホームページへの掲載などにより公平かつ迅速に開示いたします。より多くのステークホルダーの皆さまに分かりやすい開示を行うため、開示情報は日本語とあわせ、その英訳の開示に努めます。

4. インサイダー取引の未然防止

当社は、内部情報の適切な管理および株式などの売買などについて遵守すべき基本事項を社内規則に定め、インサイダー取引規制の周知徹底と株式などの売買管理体制の適切な運用により、インサイダー取引を未然に防止します。

5. 沈黙期間

当社は、決算情報の漏洩を防止し、法令遵守および公平性を確保するため、各四半期決算期日の翌日から当該決算発表日までを「沈黙期間」と定めます。当該期間中は、決算に関連するコメントや質問・照会に対する回答は差し控えさせていただきます。ただし、業績が予想と大きく乖離する可能性がある場合には、適時開示に関する諸規則に従い適時適正に開示いたします。

6. 将来予測について

当社が開示する情報の中には、業績予想以外にも戦略、事業計画などの将来予測に関する情報が含まれておりますが、これらの情報は作成段階において入手可能な情報をもとに判断したものであり、その後の経済情勢や市場環境の変化などによって、将来予測は大きく異なる可能性があります。

(2017年3月27日制定)

IR活動の方針

当社は、2017年3月27日に取締役会で決定された以下の方針に基づきIR活動を実施しています。

株主・投資家との建設的な対話に関する方針

当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上をめざし、株主・投資家の皆様との建設的な対話を積極的に進めます。当社の経営方針や経営状況、企業文化をわかりやすく説明し、株主・投資家の皆様のご理解を得て、「FREUNDファン」として継続的にご支援いただけるように努めます。

1. 推進体制株主・投資家の皆様との対話は、IR担当部署のコーポレート・コミュニケーション部が担い、社長が統括します。また、IR管掌取締役が社長を補佐します。
株主の皆様との対話を促進するため、社内に関連部門は、開示資料の作成・審査や必要な情報の共有など、積極的に連携を図り、公正且つ迅速に情報開示を行います。
2. ステークホルダーとの対話当社は期末及び第2四半期の決算説明会（第1・3四半期はスモールミーティング）を実施し、その情報は当社ウェブサイト公開します。また、中長期経営計画を策定した際には、経営戦略や経営計画についてわかりやすく説明いたします。さらに、機関投資家への訪問も積極的に実施し、経営方針や業績の説明を行います。また、証券会社主催の投資家フォーラムや個人投資家説明会等にも参加します。
株主通信やFREUND Report（統合報告書）の発行、ウェブサイト専用ページ（<http://www.freund.co.jp/ir/>）の開設などにより、事業や財務情報とともに財務諸表に載らない資産（見えない資産）を紹介することで当社グループの企業価値を正しくご理解いただけるように、情報開示の充実に努めます。
3. 株主・投資家からの意見を社内へフィードバックする仕組み株主・投資家の皆様との対話において把握された意見は、社長、取締役や関係各部に適宜報告し、情報を共有します。
4. インサイダー情報の管理各四半期の決算期末日より決算発表日までの期間はサイレント（沈黙）期間とし、投資家の皆様との対話を制限しています。
インサイダー情報については、社内の内部情報管理・内部者取引規制に関する規程に従い、情報管理の徹底を図っています。

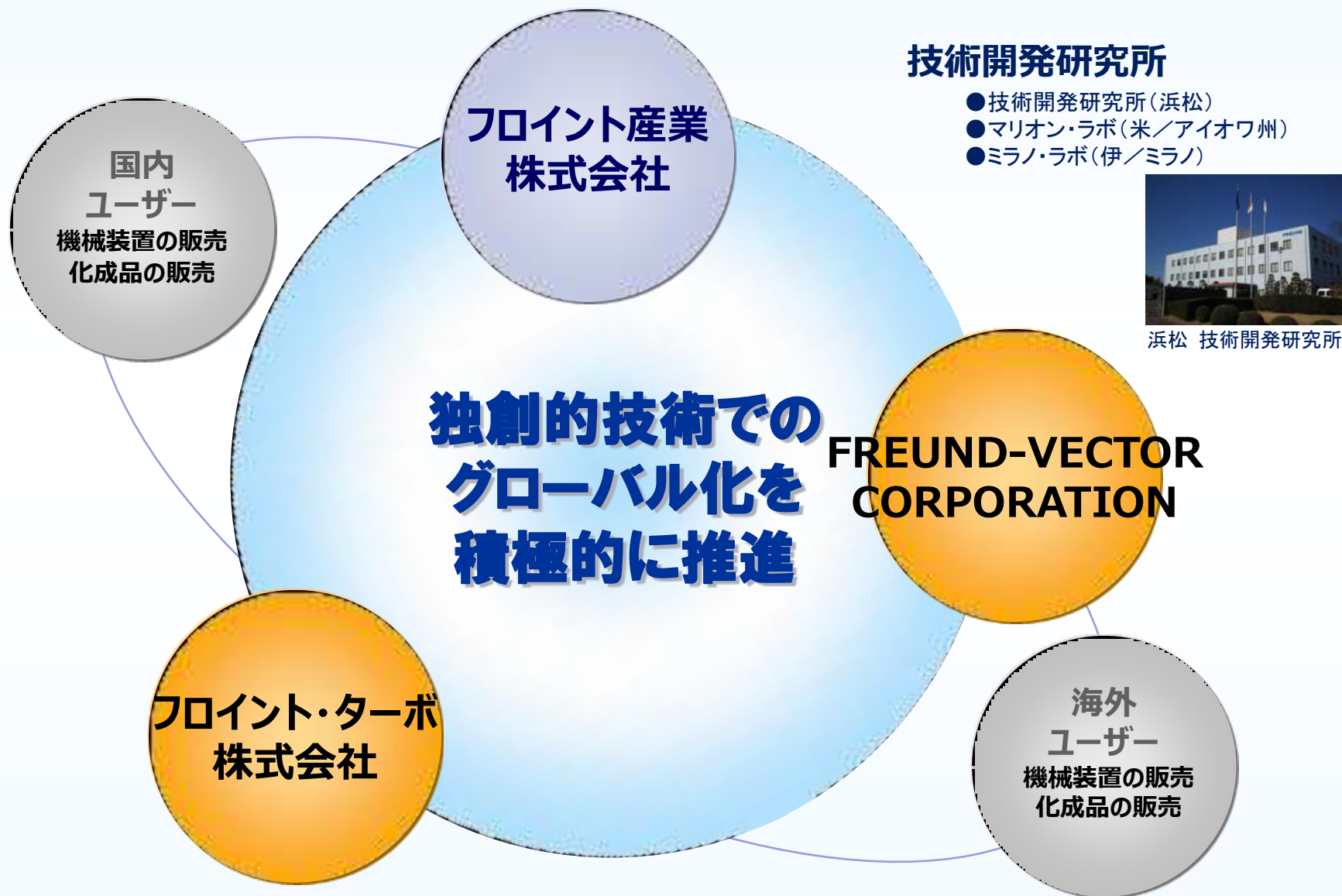
(参考資料)

- プロフィール
- セグメント情報
- 四半期業績推移

プロフィール

- **社名** : フロイント産業株式会社
- **設立** : 1964年4月
- **代表者** : 代表取締役社長 伏島 巖
- **所在地** : 東京都新宿区西新宿六丁目25番13号
- **資本金** : 10億3,560万円 (2017年2月末現在)
- **売上高** : 211.6億円 (2017年2月期:連結)
- **従業員数** : 390名 (2017年2月末現在:連結)
- **事業内容** : 機械事業・・・造粒・コーティング装置等の製造販売
化成品事業・・医薬品添加剤、食品品質保持剤等の製造販売
- **関連会社** : FREUND-VECTOR CORPORATION
フロイント・ターボ株式会社

当社グループ



ビジネスモデルの特徴はPenとInk

1. 機械部門 (Pen)

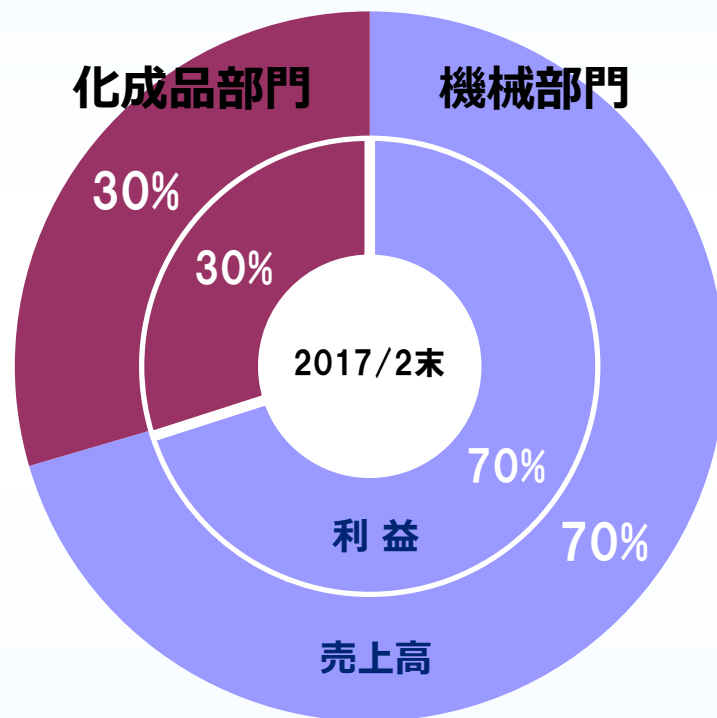
- 医薬品、食品、ファインケミカルなどのさまざまな分野向けに造粒、コーティング装置などを製造・販売。
- コーティング装置の国内販売シェアはトップ。アジア市場に加え、米国子会社の欧・米展開も加速。世界で製剤技術と機械装置を唯一共有する。
- 造粒・コーティング技術に粉碎・分級技術を融合させることで産業向け装置の拡販も注力。

2. 化成品部門 (Ink)

- 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。
- 医薬品添加剤は、GMP※1対応設備で生産。
- 食品品質保持剤は、さまざまな食品の品質保持に利用され、安全な食生活に役立つ。
- 造粒・コーティング技術を用い、ユーザー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。

※1 GMP : Good manufacturing Practice

セグメント別 売上高及び利益構成



連結売上高 211.6億円
連結営業利益 20.4億円

グループ経営力（医薬品関連ビジネスモデル）

医薬品の製造工程に基づくフロイントグループの事業領域

フロイントグループのビジネスフィールド



機械部門と化成品部門をコアコンピタンスにユニークな製品を供給



国内	フロイント産業 フロイント・ターボ	フロイント産業	フロイント産業	フロイント産業
海外	(フロイント・ターボ)	フロイント産業 FREUND-VECTOR	フロイント産業 FREUND-VECTOR	—

非医薬品分野事業
の拡充

グローバル事業
の強化

新規領域
への参入

世界の医薬品支出(2016年~2020年)

世界医薬品市場は途上国が急拡大

地域別・主要国の医薬品支出

(単位:10億米ドル)



出所: IMS Market Prognosis, October 2015

注: 1. US\$建て支出は変動為替レートにより計算

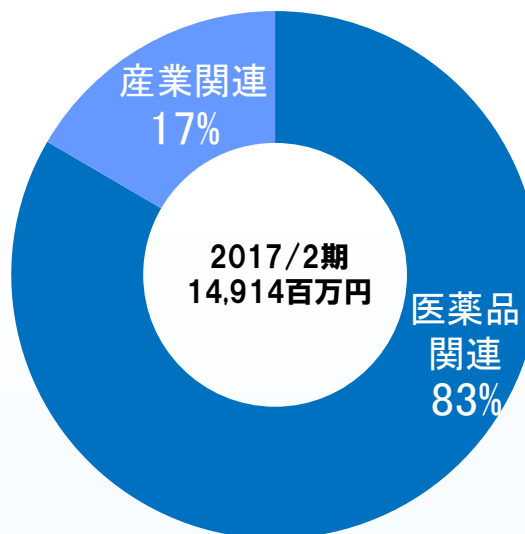
2. US\$建て年平均成長率(CAGR)は、2015年第2四半期時点の恒常為替レートにより計算

3. 欧州5か国は、ドイツ、フランス、イタリア、スペイン、英国

【機械部門】 医薬品会社向け造粒・コーティング装置が主力

- 機械部門は、医薬品向け業界が83%、産業機械向けが17%。
- 医薬品会社向けの造粒装置やコーティング装置が主力、錠剤印刷機受注開始
- 産機向け増加。

向け先別売上構成 (2017/2期)



シームレス ミニカプセル装置 (スフレックス)



流動層造粒装置 (フローコーター)



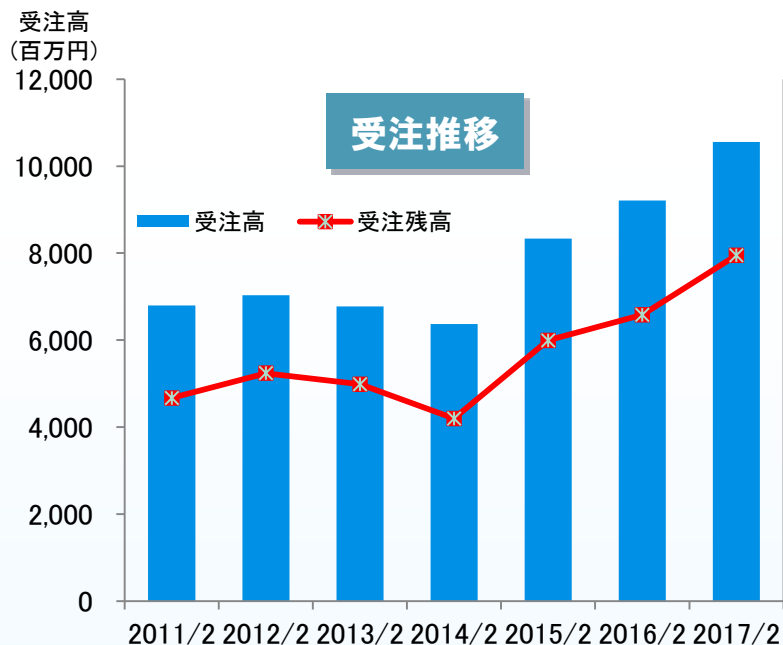
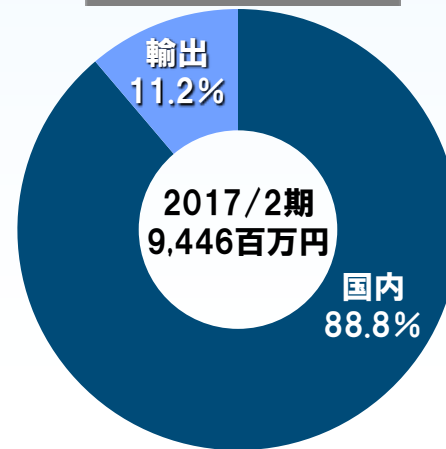
自動錠剤コーティング装置 (ハイコーター FZ)



【機械部門】 フロイント産業の動向

- 医薬向けが牽引。
- 受注は国内、アジアとも医薬向けが好調。

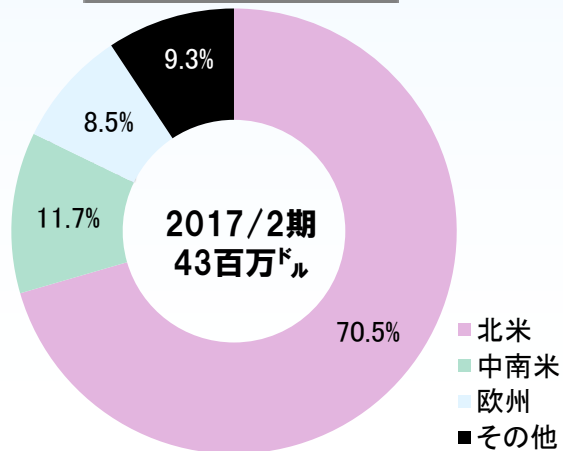
地域別売上高



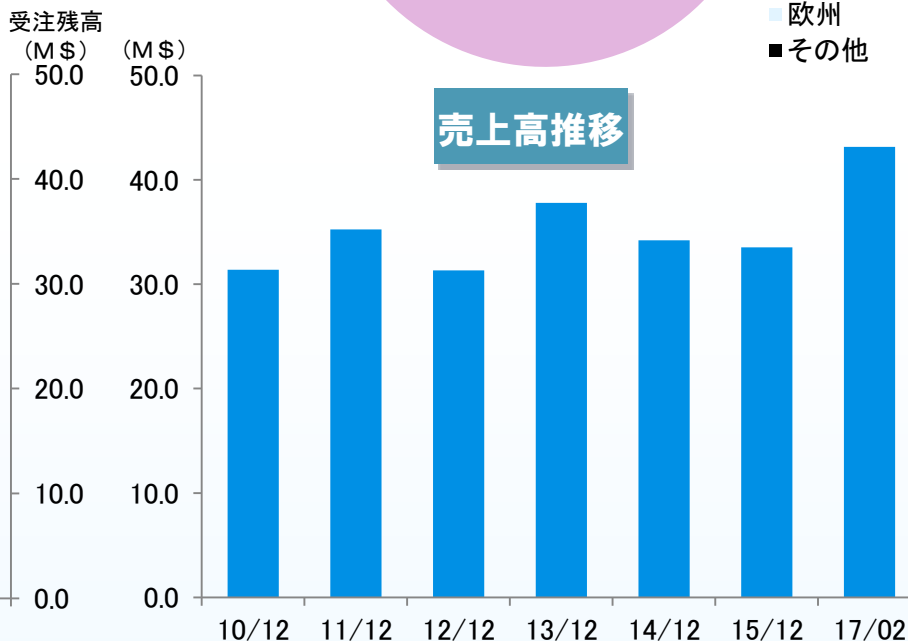
【機械部門】 FREUND-VECTOR社の動向

- 北米が堅調。
- 食品分野で大型案件。

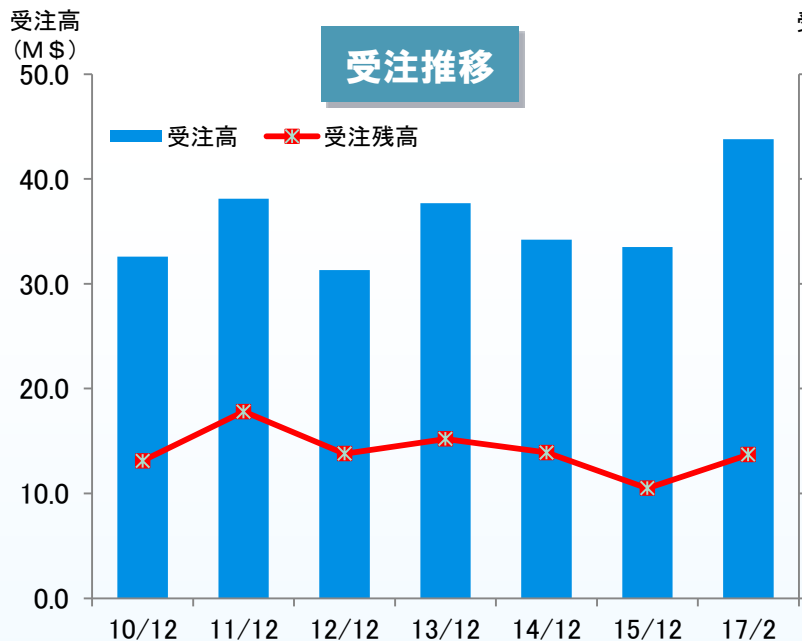
地域別売上高



売上高推移



受注推移



※2016年12月期分は、2017年2月期より決算期を毎年12月31日から毎年2月末日に変更したため、2016年1月1日から2017年2月28日までの14か月が対象。

【化成品部門】ヘルスケア関連も拡大する製品群

- 医薬品添加剤、食品品質保持剤、栄養補助食品などの受託品が約1/3。
- GE薬向け医薬品添加剤の拡販が続く。

医薬品添加剤

- ・直打用マンニトール・乳糖
- ・球形顆粒
- ・吸着剤・固形化剤・流動化剤
- ・白色着色剤
- ・滑沢剤
- ・光沢剤
- ・賦形剤



食品品質保持剤

- ・食品添加剤
- ・食品品質保持剤



栄養補助食品・他

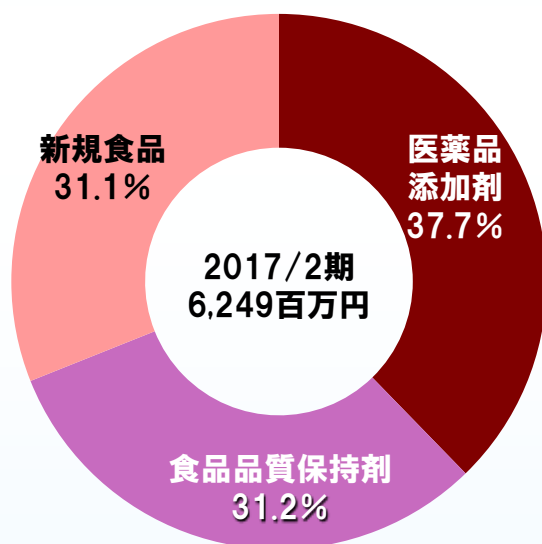
- ・シームレスミニカプセル
- ・AQshelax(水性シェラック液)
- ・サプリメント
- ・コエンザイムQ10(40%水分散型粉末)



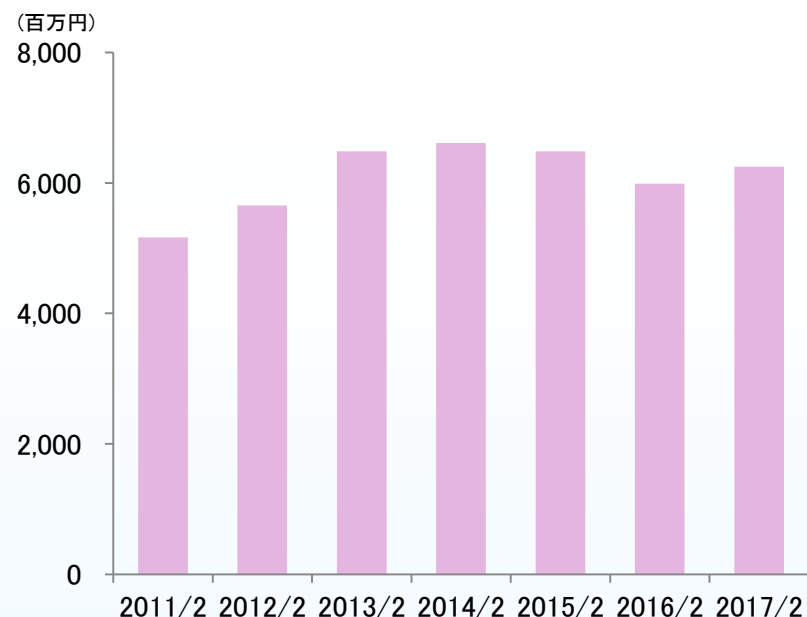
【化成品部門】 動向

- 医薬品添加剤は、GE薬メーカー向け販売好調。
- 新規食品はユーザー生産調整(増加)が予想を上回る。

化成品部門の売上構成



化成品部門売上高推移



【研究開発】 製品開発の歴史

	機械	化成品
1964	自動フィルムコーティング装置	フィルムコーティング液
1965		HPC、HPS
1966		パーフィラー-101、ラブリワックス-101
1967		CMEC
1969	流動層造粒コーティング装置〈フローコーター〉	
1970	乾式造粒装置〈ローラーコンパクター〉	
1971	自動糖衣・フィルムコーティング装置〈ハイコーター〉	
1972		イチゴ用食品品質保持剤〈アンチモールド-101〉
1975	遠心流動型コーティング造粒装置〈CFグラニューレーター〉	医薬品添加剤〈ダイラクトーズ〉
1978		食品品質保持剤〈アンチモールド-102〉
1981	複合型流動層造粒コーティング装置〈スパイラフロー〉	医薬品添加剤〈ノンパレル-101〉
1982		医薬品添加剤〈ノンパレル-103〉
1983	〈水分活性測定器〉	
1987		多機能型食品品質保持剤〈ネガモールド〉
1988	水系コーティング装置〈アクアコーター〉	栄養補助食品〈活性化イチヨウ葉エキス〉
1990	製剤工程自動制御システム〈ファーマトロニクス〉	
1991	シームレス ミニカプセル装置〈スフェレックス〉	医薬品添加剤〈ノンパレル-105〉
1994	粒子形状測定装置〈グラニュトロニクス〉	
2000	遠心転動造粒コーティング装置〈グラニュレックス〉	
2001	ロータリー式流動層造粒乾燥装置〈テクトランサー〉	
2002		エタノール蒸散持続型食品品質保持剤〈アンチモールド・テンダー〉
2003		食品用コーティング基剤〈水性シェラック液〉、食品添加剤〈パーフィラー-102〉
2005	ツインスクリー式乾燥造粒器〈ローラーコンパクター〉 アンチモールド自動検知器〈アンチモールド デイレクター〉	
2006	食品・健康食品用全自動コーティング装置〈ハイコーター-FPC〉	医薬品添加剤〈ノンパレル108〉、医薬品添加剤〈ポリシングワックス-105〉 食品添加剤〈ポリシングワックス-104〉
2008	キトサンコーティング技術開発 自動錠剤コーティング装置〈ハイコーター-FZ〉	
2009	流動層造粒コーティング装置〈フローコーター-Universal〉 粉粒体輸送用コンテナ洗浄装置〈コンテナ洗浄装置〉	
2010	高速攪拌造粒装置〈グラニューマイスト〉 湿式/乾式造粒器〈ミルマイスト〉	医薬品添加剤〈グラニュトール〉 食品添加剤〈フーズガード〉
2012		食品品質保持剤〈ネガモールドナチュラル、ネガモールドライト〉
2013		食品添加剤〈マルチトールグラニュー〉、〈イソマルトグラニュー〉 直打用乳糖〈ダイラクトーズF(ファイン)〉
2014	錠剤印刷装置〈TABREX〉	口腔内崩壊錠用直打用賦形剤〈グラニュトールF(ファイン)〉
2016	錠剤印刷装置〈TABREX Rev.〉	

四半期業績推移

(単位:百万円)

	2015年2月期				2016年2月期				2017年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
機械部門受注高	3,648	2,549	3,016	3,192	3,833	2,900	2,938	3,440	3,689	4,716	3,836	4,115
機械部門受注残高	6,945	7,235	7,225	6,682	8,900	8,676	7,976	7,086	8,318	9,765	9,288	8,561
連結売上高	3,506	3,865	4,639	5,413	3,002	4,694	5,384	5,945	3,912	4,850	6,004	6,397
機械部門	1,794	2,248	3,105	3,792	1,826	3,166	3,671	4,373	2,413	3,284	4,305	4,911
化成品部門	1,711	1,616	1,533	1,620	1,176	1,528	1,713	1,572	1,498	1,566	1,698	1,486
連結セグメント利益	△20	121	483	565	△24	223	528	619	295	392	753	600
機械部門	47	77	486	496	△9	161	425	611	220	347	586	595
化成品部門	80	112	128	151	81	137	185	114	178	178	245	146
全社、消去	△149	△67	△131	△83	△97	△75	△82	△106	△103	△133	78	△141
為替(円/ドル)	102.8	102.5	102.9	105.8	119.2	120.3	121.0	121.1	115.4	111.7	108.6	109.5

(注) 為替は、暦年ベースの四半期平均

〈お問い合わせ先〉
フロイント産業株式会社
コーポレート・コミュニケーション部

TEL:03-6890-0767

FAX:03-6890-0870

E-Mail : ir@freund.co.jp

当社IRサイトもご覧ください。 <http://www.freund.co.jp>

本資料には当社の計画、見通し、経営戦略および経営方針に基づいた「将来予測に関する記載」が含まれております。この「将来予測に関する記載」には発表日時点までに入手可能な情報に基づいた経営判断や前提が述べられております。そのため諸与件の変化により、実際の業績は「将来予測に関する記載」とは異なる結果となる可能性があります。従って本資料における業績予想などの「将来予測に関する記載」が将来に亘って正確であることを保証するものではないことを、ご了解いただきますようお願い致します。なお、掲載内容について当社はあらゆる面から細心の注意を払っておりますが、それらには誤りやタイプミス等が含まれる可能性があります。