

# 第121期(平成29年3月期) 定時株主総会

平成29年6月23日  
グンゼ株式会社

# 第121期定時株主総会

議 事 次 第 （開始時刻：午後1時）

## <報告事項>

1. 第121期(平成28年4月1日から平成29年3月31日まで)  
事業報告、連結計算書類および計算書類の内容報告の件
2. 会計監査人および監査役会の  
第121期(平成28年4月1日から平成29年3月31日まで)  
連結計算書類監査結果報告の件

## <決議事項>

- |       |              |
|-------|--------------|
| 第1号議案 | 剰余金の処分の件     |
| 第2号議案 | 株式併合の件       |
| 第3号議案 | 取締役 1 1名選任の件 |
| 第4号議案 | 監査役 2 名選任の件  |



■ **第121期定時株主総会**

**「報告事項」**

---

**事業報告**

(平成28年4月1日から平成29年3月31日まで)

**I. 事業の経過及びその成果**

---

## I-1. 第121期(平成28年度) 連結業績

### 連結業績

(単位：億円 単位未満切捨て)

	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	対前期		利益率(%)	
			増減額	増減率 (%)	第121 (H28年度)	第120期 (H27年度)
売上高	1,365	1,383	△17	△1.3	—	—
営業利益	42	36	5	14.9	3.1	2.6
経常利益	46	7	38	490.5	3.4	0.6
親会社株主に 帰属する 当期純損益	31	△12	43	—	2.3	—



## Ⅱ．事業セグメント別の概況

---

お手許の招集ご通知 **2頁から3頁**をご参照

## Ⅱ-1. <機能ソリューション事業 1>

売上高 : 501億円 (前期比 10.6%減)  
営業利益 : 34億円 (前期比 0.8%増)

### ■ プラスチック



複合ナイロン新製品  
HEPTAX-PF type

### ■ 電子部品



ウエットコーティング  
システム

### ■ エンジニアリング プラスチック



フッ素樹脂小口径  
収縮チューブ

### ■ メディカル



中国深圳工場

## Ⅱ-2. <機能ソリューション事業 2>

### プラスチック

シュリンクフィルムが国内及び東南アジアで好調。  
 中国における差異化機能を活かした市場開拓や工業用途が堅調に推移。

製品群	概況
平板収縮	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内と東南アジアルートが好調に推移</li> </ul>
OPP	<ul style="list-style-type: none"> <li>原料安で販売単価ダウンもカット野菜向けが好調に推移</li> </ul>
複合ナイロン	<ul style="list-style-type: none"> <li>耐寒・耐ピンホール新商品好調も、輸出用途の代理店在庫調整で不振</li> </ul>
多層フィルム	<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT用途好調を受けて受注が回復</li> </ul>



■ 飲料向け平板収縮フィルム



■ 食品向けOPPフィルム



■ 複合ナイロン新製品  
 HEPTAX-PF type

## Ⅱ-3. <機能ソリューション事業 3>

### エンジニアリング プラスチック

産業用F1-7類、半導体製品等の非OA市場向け製品は好調に推移。  
 OA市場向け製品は苦戦。

#### 製品群

#### 概況

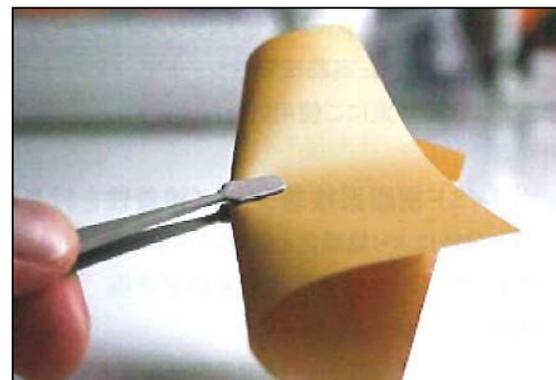
- |            |                              |
|------------|------------------------------|
| カラー中間転写ベルト | • マルチファンクションプリンター販売停滞の影響を受ける |
| フッ素樹脂チューブ  | • OAセットメーカーの減産の影響を受ける        |
| 一般産業用途     | • 半導体製造用途は好調を維持、医療用途も好評      |



■ フッ素樹脂小口径収縮チューブ



■ 半導体製造用フィルター資材



■ 新開発製品  
 ポリイミド樹脂系シート

## Ⅱ-4. <機能ソリューション事業 4>

### 電子部品

工場再編、合理化等の構造改革を継続するも、タッチパネル、フィルム市場の競争激化で苦戦。

製品群	概況
抵抗膜方式	<ul style="list-style-type: none"> <li>メインユーザーのPCAPシフトの影響で売上減</li> </ul>
PCAP完成品	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育端末や企業向けPCAPは好調も、大型案件の失注が響く</li> </ul>
フィルム販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>UVカットOCAは堅調に推移</li> </ul>



■ タッチパネル



■ ウェットコーティングシステム

## Ⅱ-5. <機能ソリューション事業 5>

# メディカル

北米向けが引き続き好調で、  
国内・中国向け販売も順調に推移。

製品群	概況
縫合補強材	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 米国向け部材が伸長、シートタイプも日本およびアジアで好調に推移</li> </ul>
骨接合材	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 中国での医療費抑制政策の影響で苦戦</li> </ul>
人工皮膚	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 欧州開拓が進展、中国も堅調に推移</li> </ul>
縫合糸	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 海外（中南米）での積極的な受注獲得で伸長</li> </ul>



■ レッグサイエンス  
 (医療用弾性ストッキング)



■ ペルナック (人工真皮)



■ 組織補強材 (シート)

## Ⅱ-6. <アパレル事業 1 >

売上高 : 716億円 (前期比 5.1%増)  
 営業利益 : 25億円 (前期比 12.2%増)

### ■ インナーウェア分野



**cocochi select by GUNZE**  
 大阪なんばウォーク店

### ■ レッグウェア分野



**SABRINA (サブリーナ)**

## Ⅱ-7. <アパレル事業 2>

### インナーウェア

レディスインナーを中心に差異化商品拡販と成長販路拡大により順調に推移。

- 成長チャネル（EC、SPA、新規ルート）が大きく貢献
- 「BODYWILD」は、新販路拡大で引き続き好調
- 完全無縫製を中心とした「KIREILABO」、「Tuché」の大幅伸長が全体を牽引



■ KIREILABO  
 (キレイラボ)



■ Tuché  
 (トゥシェ)



■ BODYWILD



■ YG



■ SEEK

## Ⅱ-8. <アパレル事業 3>

### レッグウェア

主カブランドのサブリナが全体を牽引。

- プレーンストッキング市況は悪化するも、「SABRINA」は定番拡大により好調を維持、タイツは暖冬の影響を受けた
- メンズフットカバーや新発売のメンズレギパンも好評
- 商品優位性の高いフットカバーが伸長し、単価アップが進む



■ SABRINA (サブリナ)



■ メンズレギパン



■ フットカバー

## Ⅱ-9. <ライフクリエイイト事業 1>

売上高	:	151億円	(前期比 3.6%増)
営業利益	:	13億円	(前期比 8.3%増)

### ■ 不動産関連分野



エルミこうのすショッピングモール  
(埼玉県鴻巣市)

### ■ スポーツクラブ分野



吹田ミリカ店  
(大阪府吹田市)

## Ⅱ-10. <ライフクリエイイト事業2>

### 不動産関連分野

グンゼタウンセンターつかしんは近隣商圈の競争激化。  
マスターリース事業や賃貸住宅事業が貢献。

#### <ショッピングセンター事業の現況>

- ファッション衣料の苦戦が続きファッションテナントの売上は低調
- ショッピングモール「エルミこうのすショッピングモール」  
(埼玉県鴻巣市) のマスターリース事業が収益貢献

#### <不動産ポートフォリオの見直し>

- 永田町賃貸ビルの売却 (千代田区永田町)
- 第二S Kビルの取得 (中央区日本橋)



■ あやベグランブルー  
(京都府綾部市)

■ エルミこうのすショッピングモール  
(埼玉県鴻巣市)



## Ⅱ-11. <ライフクリエイイト事業3>

### スポーツクラブ分野

#### <2016年度出店状況>

- イオンモール広島祇園店  
(2016年4月開業)
- 京都八幡店  
(2016年7月開業)

#### <2017年度出店状況>

- 富山レガートスクエア店  
(2017年4月1日開業)
- 吹田ミリカ店  
(2017年4月1日開業)

出店効果により売上は増加。  
初期費用影響により微増益。



■ 広島祇園店  
(広島県広島市)



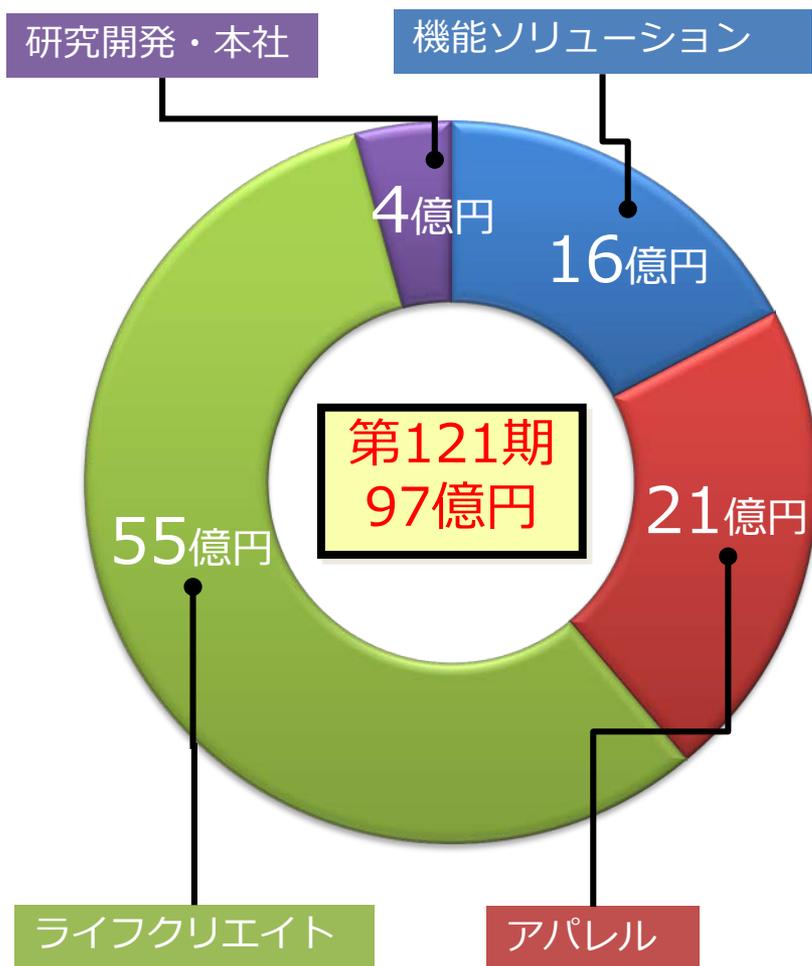
■ 吹田ミリカ店  
(大阪府吹田市)

## Ⅱ-12. 第121期(平成28年度)セグメント別の業績

(単位：億円 単位未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減
機能ソリューション	501	569	△59	34	34	0
アパレル	716	681	34	25	22	2
ライフクリエイト	151	146	5	13	12	1
全社・消去	△4	△6	2	△30	△32	1
合計	1,365	1,383	△18	42	36	5

## Ⅱ-13. 設備投資の状況



### 機能ソリューション事業 (16億円)

- プラスチック (生産設備)
- 高付加価値商品の生産能力強化 他

### アパレル事業 (21億円)

- インナー (生産工場新設、生産設備増強)
- レッグ (高付加価値商品の生産能力強化) 他

### ライフクリエイト事業 (55億円)

- 賃貸住宅
- 賃貸オフィスビル
- スポーツクラブ新店舗

### 研究開発・本社部門 (4億円)

- システム開発
- 研究開発用設備 他



### Ⅲ. 業務の適正を確保するための

#### 体制の整備及び運用状況の概要

**お手許の招集ご通知14頁から19頁をご参照**

### Ⅳ. 会社の支配に関する基本方針

**お手許の招集ご通知19頁から21頁をご参照**



## V. 計算書類（連結）

---

（ 貸借対照表・損益計算書  
キャッシュ・フロー計算書及び  
株主資本等変動計算書 ）

お手許の招集ご通知**22頁から31頁**をご参照

## V-1. 貸借対照表（資産の部）

(単位：億円 単位未満切捨て)

科目	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減
流動資産	<b>715</b>	<b>716</b>	△0
固定資産	<b>978</b>	<b>981</b>	△2
有形固定資産	<b>672</b>	<b>698</b>	△26
無形固定資産	<b>19</b>	<b>13</b>	5
投資その他の資産	<b>286</b>	<b>269</b>	17
資産合計	<b>1,694</b>	<b>1,697</b>	△2

## 流動資産

715億円（前期比 微減少）

現金及び預金	前期比	21億円
受取手形及び売掛金	前期比	△11億円
繰延税金資産	前期比	△9億円

## 有形固定資産

672億円（前期比 26億円減少）

建物及び構築物	前期比	12億円
土地	前期比	9億円
機械装置及び運搬具	前期比	△43億円

## 投資その他の資産

286億円（前期比 17億円増加）

投資有価証券	前期比	18億円
--------	-----	------

## V-2. 貸借対照表（負債の部、純資産の部）

（単位：億円 単位未満切捨て）

科目		第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減
負債の部	流動負債	423	384	38
	固定負債	187	246	△58
	負債合計	611	631	△20
純資産の部	資本金	260	260	-
	資本剰余金	139	139	△0
	利益剰余金	775	766	8
	自己株式	△91	△91	△0
	その他の包括利益累計額等	△1	△9	8
	純資産合計	1,083	1,066	17
負債及び純資産合計		1,694	1,697	△2

### 負債合計

611億円（前期比 20億円減少）

長・短期借入金(C P含む) 前期比 △26億円  
未払法人税等 前期比 9億円

### 純資産合計

1,083億円（前期比 17億円増加）

親会社株主に帰属する当期純利益 31億円  
配当金の支払(120期) △15億円  
その他有価証券評価差額金の増加 16億円  
非支配株主持分の減少 △13億円

## V-3. 損益計算書

(単位：億円 単位未満切捨て)

	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減
売上高	1,365	1,383	△17
売上総利益	375	344	30
販管費	332	308	24
営業利益	42	36	5
営業外損益	4	△28	33
経常利益	46	7	38
特別損益	△13	△15	2
税引前当期純利益	33	△8	41
法人税等	17	4	12
非支配株主に 帰属する 当期純損益	△15	△0	△14
親会社株主に帰属 する当期純損益	31	△12	43

## 営業外損益

4億円 (前期比 33億円増益)

&lt;主な内訳&gt;

デリバティブ評価益	5億円
受取配当金	4億円
為替差損	△2億円

&lt;前期の主な内訳&gt;

デリバティブ評価損	△28億円
-----------	-------

## 特別損益

△13億円 (前期比 2億円増益)

&lt;主な内訳&gt;

固定資産売却益	22億円
減損損失	△23億円
固定資産除却損	△8億円
関係会社投融資評価損失	△5億円

&lt;前期の主な内訳&gt;

保険差益	4億円
減損損失	△13億円
事業構造改革費用	△4億円

## V-4. キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円 単位未満切捨て)

	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減
営業活動	138	117	20
投資活動	△78	△120	42
FCF	59	△2	62
財務活動	△41	△12	△28

### ■ 主な営業CF

税金等調整前当期純利益	33
減価償却費	68
売上債権の減少	11

### ■ 主な投資CF

固定資産の取得	△90
事業譲受による支出	△14
固定資産の売却による収入	35

### ■ 主な財務CF

借入金及びC Pの減少	△24
配当金の支払	△15

## V-5. 株主資本等変動計算書

項目	株主資本 (単位:億円 単位未満切捨て)			
	資本金および 資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本計
当 期 首 残 高	400	766	△ 91	1,075
連結会計年度中の変動額				
剰余金の配当		△ 15		△ 15
親会社株主に帰属する当期純利益		31		31
連結範囲の変動		△ 2		△ 2
土地再評価差額金の取崩		△ 3		△ 3
自己株式の取得・処分	△ 0		△ 0	△ 0
株主資本以外の項目の変動額 (純額)				
連結会計年度中の変動額合計	△ 0	8	△ 0	8
当 期 末 残 高	400	775	△ 91	1,084

	その他の包括 利益累計額	新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計
当 期 首 残 高	△ 24	2	12	1,066
連結会計年度中の変動額				
剰余金の配当				△ 15
親会社株主に帰属する当期純利益				31
連結範囲の変動				△ 2
土地再評価差額金の取崩				△ 3
自己株式の取得・処分				△ 0
株主資本以外の項目の変動額 (純額)	20	0	△ 13	8
連結会計年度中の変動額合計	20	0	△ 13	17
当 期 末 残 高	△ 3	2	△ 0	1,083

## V-6. 主要財務・経営指標(連結)

	単位	第121期 (H28年度)	第120期 (H27年度)	増減
ROA：総資産営業利益率	%	2.5	2.1	0.4
ROE：自己資本当期純利益率	%	2.9	△ 1.1	4.0
総資産	億円	1,694	1,697	△ 2
自己資本	億円	1,081	1,051	29
自己資本比率	%	63.8	61.9	1.9
有利子負債額	億円	284	314	△ 29
BPS：1株当たり純資産	円	578	562	16

※ ROA : 営業利益 ÷ 総資産

※ ROE : 当期純利益 ÷ 株主資本



## VI. 計算書類（単体）

〔 貸借対照表・損益計算書及び  
株主資本等変動計算書 〕

お手許の招集ご通知32頁から39頁をご参照



## Ⅶ. 中長期的なグループの 経営戦略と対処すべき課題

---

お手許の招集ご通知3頁から4頁をご参照

## VII-1. 中期経営計画「CAN20」概要

### 中期経営計画 「CAN20」(キャントゥエンティ)

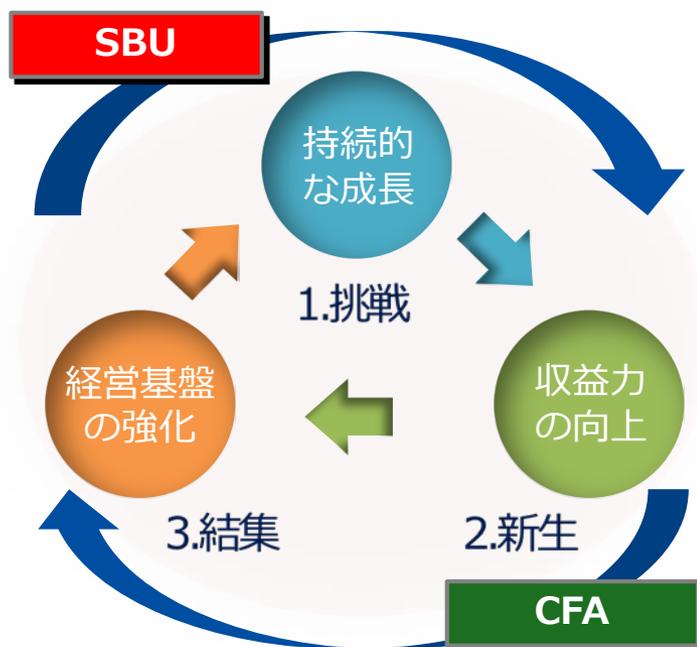
2014年度～2020年度の7カ年

第1フェーズ(2014年度～16年度)

第2フェーズ(2017年度～20年度)

⇒ 第2フェーズ初年度

新規事業・新商品・新規チャネルの開拓 / SBU分類評価による「選択と集中」



SBU

#### 戦略的ビジネスユニット

事業計画を戦略的に立案・遂行することを目的とした組織単位

CFA

#### クロスファンクショナルアプローチ

部門ごとに存在する知識や手法などを横断的に流通させ、組織全体の機能を強化する活動

## VII-2. 「CAN20」第1フェーズ 総括

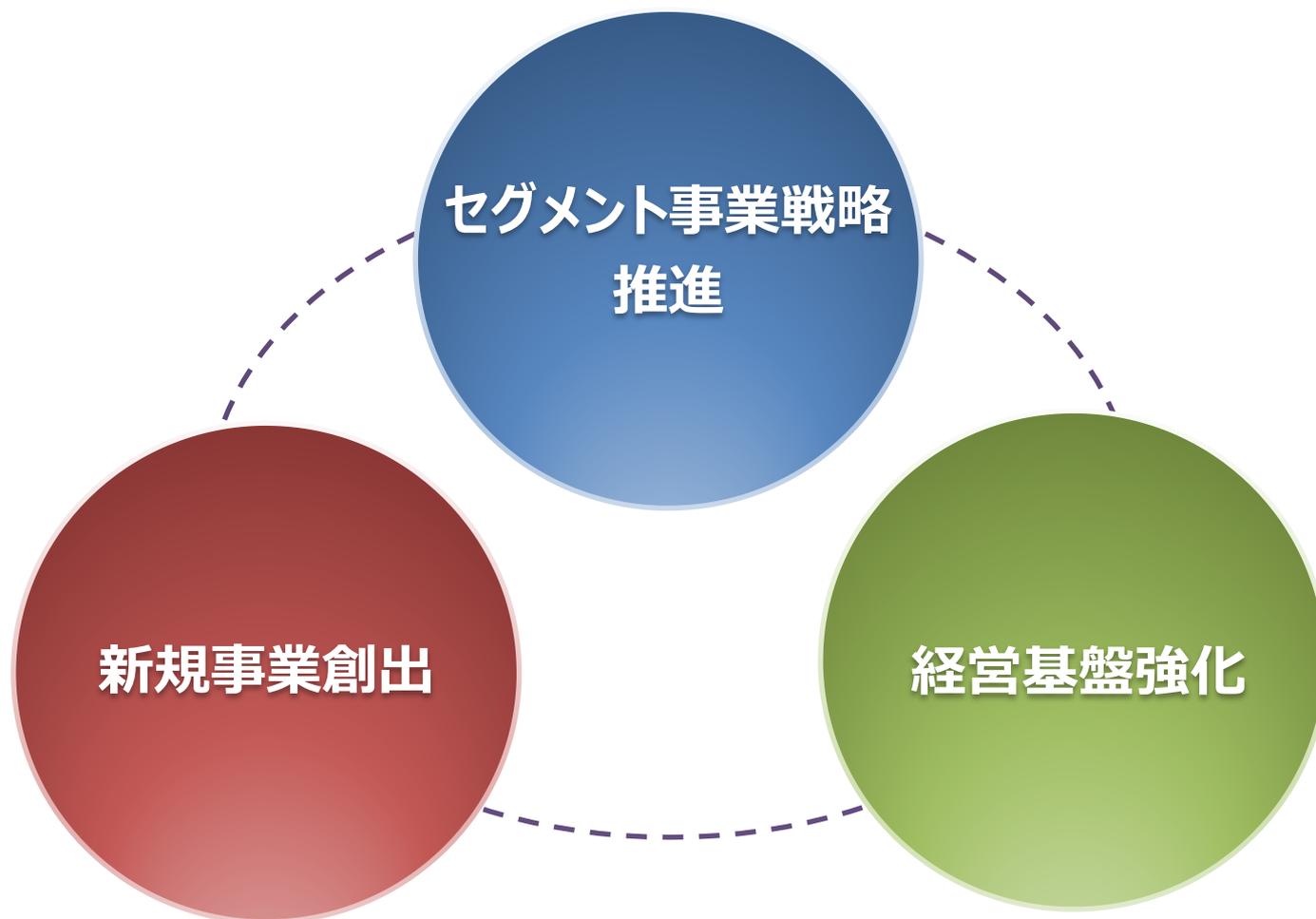
- 電子部品事業の業績低迷  
(市況悪化、価格下落)
- エンジニアリングプラスチック事業の苦戦  
(OA市場の低迷)
- メディカル事業の躍進
- アパレル事業の復活



**2016年度連結業績目標未達**

## VII-3. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略

### 3つの基本戦略を強力推進



## VII-4. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～機能ソリューション～

- 成長回帰に向け、メディカル事業の継続的成長を実現するとともにセグメントの連携強化による新規領域へ挑戦

### フィルム事業の再構築

押出技術と加工技術のハイブリッドで事業を再構築



### 社内外コラボレーション推進による新規ビジネスの創出

メディカル分野や車載用途向けに産業資材を提供

## VII-5. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～機能ソリューション

## ■ プラスチック

## 新市場、新商品の開発推進

重点SBU	内容	対16年度
平板収縮(海外)	・ グローバルマーケティングの強化	130%
複合ナイロン	・ 機能特化商品の拡販	120%
生活用品向け包装F	・ 特定商圏への深耕によるシェア拡大	125%
電池向け高機能チューブ	・ 車載向け難燃チューブの確立	175%



■ 平板収縮フィルム

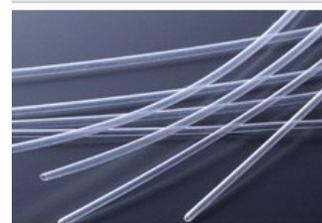


■ 複合ナイロンPFタイプ

## ■ エンプラ

## 主力OA商品の成熟化対策、繊維技術活用製品の拡大

重点SBU	内容	対16年度
健康・医療向け	・ 高機能ワイヤー、医療器具用収縮チューブの拡販	220%
産業用途向け	・ 製品拡充による販路開拓の推進	115%

■ フッ素樹脂  
小口径収縮チューブ

## VII-6. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～機能ソリューション

## ■ 電子部品

ダウンサイジングによる筋肉体質の実現  
機能ソリューションシナジーによる再構築

一貫生産体制を改め、フィルム事業とタッチパネル事業ごとに再構築を加速

## タッチパネル事業

- 事業のダウンサイジング化  
海外子会社（台湾）の終息  
固定費の圧縮
- 完成品タッチパネルの軸を業務用に移行
- 生産拠点の集約化



■ 産業デバイス

## フィルム事業

- 用途を特化し部門横断プロジェクトとして推進



■ 機能フィルム

## VII-7. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～機能ソリューション

### ■ メディカル

新工場建設、新商品開発への積極的な経営資源の投入  
生産・販売体制整備により事業を拡大し、早期に柱事業へ育成

SBU	内容	対16年度
吸収性組織補強材	<ul style="list-style-type: none"> <li>新商品「デュラウェーブ」の投入(2017年 展開)</li> <li>吸収性組織補強材の新規診療科開拓</li> </ul>	115%
海外市場開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国、坪山工場の本格稼動</li> </ul>	140%



■ 新商品「デュラウェーブ」

国内初  
無縫合タイプ  
吸収性合成  
人工硬膜



■ 綾部新工場



■ 坪山工場

## VII-8. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～アパレル～

## ■ アパレル事業の成長加速

新規販路の開拓や売場の拡大を戦略的に実現し、  
差異化技術商品の拡販や売場編集力の強化により事業の成長を加速

- 国内ECビジネスのシステム再構築
- 中国市場での越境ECビジネスに挑戦
- 直営店舗の成功モデル店構築と拡大
- 小売事業取り込みによる店舗開発・運営ノウハウの共有



■ ジーンズ・カジュアル ダン  
(蔵之助)



■ アウトレットショップ



cocoichi select by GUNZE  
■ ファミリーアパレルショップ



Tuché  
FEEL & BEAUTY  
■ レディースアパレルショップ

## VII-9. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～アパレル～

## ■ インナーウェア分野

オリジナル技術を強みに主カブランドの更なる拡販  
成長チャネルである販売ルートと海外販売の強化

重点SBU	内容	対16年度
メンズ キッズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>BODYWILD・YG「カットオフ」の拡充と市場定着</li> </ul>	125%
レディス	<ul style="list-style-type: none"> <li>KIREILABO「完全無縫製インナー」、Tuché「縫い目ゼロ」「future bra」の重点拡販</li> </ul>	180%



■ Tuché  
(トウシェ)

## ■ レッグウェア分野

市場トレンドと消費者潜在ニーズを先取りした  
新市場・新商品の開発

重点SBU	内容	対16年度
ストッキング	<ul style="list-style-type: none"> <li>着圧、ノンストレス技術による差異化商品の拡大</li> </ul>	135%
新ライフ スタイル	<ul style="list-style-type: none"> <li>アウターボトム、スポーツ、ホーム雑貨等の領域拡大</li> </ul>	150%



■ コスメディカル

## VII-10. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略1～ライフクリエイト～

## ■ ライフクリエイト事業の安定的拡大

現行ビジネスの強靱化を進めるとともに、安定的な事業拡大を図る

## ■ 不動産関連分野

商業施設運営体制の見直しによる収益力向上

- つかしん・にしまち北エリア再開発プロジェクト着手

2020年リニューアルオープン

年間 館全体 売上目標 300億円 (2016年度 250億円)

対16年度 110%



■ ガンゼタウンセンター つかしん

## ■ スポーツクラブ分野

海外を含む積極的な多店舗展開による売上拡大

- 好立地での新規出店 (国内 8～10店舗)
- 海外展開の開始  
(カンボジア 2017年1号店、2018年2号店オープン)

対16年度 130%



■ 吹田ミカ  
(2017年4月オープン)

## VII-11. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略2～新規事業創出～

## ■ 第1フェーズプロジェクトの事業化促進

ナイチンゲールプロジェクト  
(健康・医療事業拡大)

- メディキュアの拡大
- 医療向け高機能ワイヤーの拡大



## エジソンプロジェクト (新規事業の創造)

- 2つの事業枠組み (高機能テキスタイル・シート部材) で新規事業創出戦略を推進

## ■ M &amp; Aによる事業領域拡大

- アパレル小売事業の拡充
- メディカル関連への領域拡大

## VII-12. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略2～新規事業創出～

## ■ 新規ビジネスを創出する仕組み構築

- **ストレッチプラン**による事業部門における新規領域への挑戦

計画未織込み新規テーマの挑戦（売上拡大へ貢献）

低実現性テーマの中断と追加テーマのローリング

- 現行市場に拠らない新ビジネスの探索

## Ⅶ-13. 「CAN20」第2フェーズ 基本戦略3～経営基盤強化～

### ■ 生産基盤の強化による競争力の向上

#### 現場力強化による強靱な生産体制の構築（NEXT運動の推進）

- 品種構成変化を先取りした生産対応力の強化
- 生産難易度に左右されない生産効率の追求

#### NEXT運動

現場力・生産性の向上、トータルコスト削減、ITコミュニケーション環境の構築により、次世代の技術立社グンゼを目指す運動（NEXT・・・New Excellent Technology）

### 海外を含めた統一指標によりグループ全体の生産性を向上



■ プラスチックフィルム事業  
（福島県）



■ 繊維資材事業  
（インドネシア）



■ インナーウェア事業  
（京都府）



■ プラスチックフィルム事業  
（アメリカ）



■ 包装用フィルム事業  
（中国）

## VII-14. 「CAN20」第2フェーズ 資本政策

### ■ 資本政策

#### 第1フェーズ（2014～2016年度）

- 1 配当性向：50% 実績：14年度45%,15年度 -,16年度 45%
- 2 機動的な自己株取得 実績：15年度500万株取得
- 3 自己資本比率維持

#### 第2フェーズ（2017～2020年度）

- 1 配当性向：50% （但し一株配当金は7.5円以上）
- 2 総還元性向：100% （機動的な自己株取得）  
※多額の投資がある場合を除く
- 3 ROEの向上

## VII-15. 2021年3月期（第125期）連結経営目標

項目	単位	2021年3月期 (125期) 連結	2017年3月期 (121期) 連結	対2017年3月期	
		目標	実績	増減	増減率 (%)
売上高	億円	<b>1,500</b>	<b>1,365</b>	<b>135</b>	<b>10.0</b>
営業利益	億円	<b>80</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	<b>90.5</b>
営業利益率	%	<b>5.3</b>	<b>3.1</b>	<b>2.2</b>	
親会社株主に 帰属する当期 純利益	億円	<b>56</b>	<b>31</b>	<b>25</b>	<b>80.6</b>
ROA	%	<b>4.7</b>	<b>2.5</b>	<b>2.2</b>	
ROE	%	<b>5.0</b>	<b>2.9</b>	<b>2.1</b>	

## Ⅶ-16. 2018年3月期（第122期）連結業績予想

（単位：億円 単位未満切捨て）

項 目	2018年3月期 (122期) 連結		2017年3月期 (121期) 連結		対前年	
	業績予想	利益率 (%)	実績	利益率 (%)	増減	増減率 (%)
売上高	<b>1,380</b>		<b>1,365</b>		<b>14</b>	<b>1.0</b>
営業利益	<b>43</b>	<b>3.1</b>	<b>42</b>	<b>3.1</b>	<b>0</b>	<b>2.2</b>
経常利益	<b>48</b>	<b>3.5</b>	<b>46</b>	<b>3.4</b>	<b>1</b>	<b>2.8</b>
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<b>25</b>	<b>1.8</b>	<b>31</b>	<b>2.3</b>	<b>△6</b>	<b>△19.4</b>

**第122期（2018年3月期）配当は、7.5円／1株を予定しております。**



## ■ 第121期定時株主総会

# 「決議事項」

お手許の招集ご通知44頁から51頁をご参照

## ■ 第1号議案 (招集ご通知44頁)

### 剰余金の処分の件

剰余金の処分につきましては、以下のとおりといたしたいと存じます。

#### <期末配当に関する事項>

連結配当性向50%程度を目安に、中期的な業績見通しに基づき安定的・継続的な利益還元を実施する方針のもと、下記の通りとさせていただきます。

#### (1) 配当財産の種類

金銭といたします。

#### (2) 株主に対する配当財産の割当てに関する事項およびその総額

当社普通株式1株につき 金7円50銭 総額1,402,206,263円

#### (3) 剰余金の配当が効力を生じる日

平成29年6月26日

## ■ 第2号議案 (招集ご通知44頁)

### 株式併合の件

#### 1. 株式併合の理由

全国証券取引所「売買単位の集約に向けた行動計画」

⇒平成30年10月1日までに100株に集約

平成29年5月12日の取締役会にて単元株式数を変更することを決議。  
併せて、発行可能株式総数も同じ割合にて変更。

	現状	変更後
単元株式数	1,000株	100株
発行可能株式総数	5億株	5千万株

2. 併合の割合 普通株式について10株を1株に併合

3. 株式併合の効力発生日 平成29年10月1日

4. 株式併合の効力発生日における発行可能株式総数 5千万株

## ■ 第2号議案 (招集ご通知44頁)

### 株式併合の件

#### 5. その他

株式併合に伴う、その他手続き上必要な事項につきましては取締役会に一任願いたいと存じます。

株式併合により、発行済株式総数が10分の1に減少することになりますが、純資産額は変動しませんので、1株あたりの純資産額は10倍となり、株式市場の変動などの他の要因を除けば、当社株式の資産価値に変動はございません。

## ■ 第3号議案 (招集ご通知46～50頁)

### 取締役11名選任の件

【取締役候補者】

候補者番号	候補者氏名	候補者番号	候補者氏名
1	廣地 厚	7	木村 克彦
2	佐口 敏康	8	高尾 茂樹
3	天野 勝介	9	阿武 克也
4	白井 文	10	及川 克彦
5	赤瀬 康宏	11	熊田 誠
6	岡 修也		

(注) 天野 勝介、白井 文の両氏は、社外取締役の候補者です。

## ■ 第4号議案 (招集ご通知51頁)

### 監査役2名選任の件

【監査役候補者】

候補者番号	候補者氏名
1	水沼 洋
2	溝口 克彦