



フロイント産業株式会社
フロイントレポート
2025

2025年2月期
(2024年3月1日～2025年2月28日)

CONTENTS

プロフィール	1
トップメッセージ	2
フロントグループの歩み	7
フロントグループのグローバルネットワーク	8
フロントグループの価値創造サイクル	9
日常生活のこんなところにも	10
経営成績及び財政状態の分析	11

事業の現場から

機械事業本部	13
フロント・ターボ株式会社	14
化成品事業本部	15
フロントグループの品質保証体制	16
フロントグループのグローバル展開	17

サステナブル経営基盤

役員紹介	19
新任社外役員の紹介	20
サステナブル経営の推進	21
ガバナンスへの取り組み	23
サステナビリティ強化の取り組み	24

Information

フロントグループ	
10ヵ年連結財務データ	25
会社・株式情報	26

免責事項: 見直しに関する注意事項

このレポートは、当社の計画・見直し・戦略・業績などに関する将来の見直しを含んでいます。この見直しは、現在入手可能な情報から得られた判断に基づいています。したがって、実際の業績は、様々なリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見直しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。将来の見直しに影響を与える要素には、当社の事業領域を取り巻く経済環境・競争圧力・関連する法規・製品の開発状況の変化・為替レートの変動などがあります。ただし、見直しに影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

注: このレポートの内容は、2025年2月期(2024年3月1日～2025年2月28日)の実績に基づいています。(ただし、一部2025年3月以降の情報を含みます)

PROFILE プロフィール

当社は、「ハード(医薬品製造装置、医薬品添加剤をはじめとする製品群)」と「ソフト(製剤技術)」のビジネスモデルを基礎に成長してまいりました。現在、日本を含むアジア、アメリカ、ヨーロッパに6社のグループ会社を組織し、医薬品分野のみならず非医薬品分野にも事業を展開。『創造力で未来を拓く』の企業理念のもと、世界中の「必要不可欠」に挑戦し、笑顔で満たされる明日の実現に向けた事業活動を推進しています。

企業理念

『創造力で未来を拓く』

グループ経営ビジョン

「なくてはならない」技術に挑み、
健やかで潤いのある生活を支える。

医薬品を安定供給できる環境。

食品の安全性をはじめ、日常に豊かさが保たれている環境。

フロントグループの使命は、世界中に健康で豊かな未来を届けること。

医療や食、人の生活が抱える課題を解決するためのモノからナレッジまで。

創造力と技術力で、世界中の「必要不可欠」に挑戦し、

笑顔で満たされる明日を切り拓きます。

長期ビジョン

ONE FREUND & BEYOND

NUMBER
ONE

ONLY
ONE

BE
ONE

※『ONE FREUND』とは、フロントグループが大切にしている価値観

お客様、そして「その先」の患者様・ユーザー様を見据えた「基盤事業の強化と拡大」により、『ONE FREUND & BEYOND』の実現を目指してまいります

当社は、2024年4月の創立60周年を機に、『「なくてはならない」技術に挑み、健やかで潤いのある生活を支える。』という新たなグループ経営ビジョンを策定しました。2025年2月期は、「その先を目指す」という想いを込めた長期ビジョン『ONE FREUND & BEYOND』の実現に向けた、第9次中期経営計画（以下「第9次中計」）の第1期目でもありました。当社グループの事業活動の概況や、第9次中計における取り組みの進捗について、代表取締役社長の伏島巖に聞きました。

代表取締役社長 伏島 巖



グループ経営ビジョンに込めた想い

日本では、医薬品供給不足を背景に、大手ジェネリック医薬品メーカーなどによる生産能力増強需要が積み上がっており、これまでにない規模で当社の機械設備がお客様の生産拠点に納入されています。お客様の旺盛な設備投資ニーズに応え、予定通りに納入するために、事業の現場には大変な苦勞が伴いましたが、このことは、当社が医薬品不足という社会問題を解決する一助になっていることを意味します。

当社は、創立60周年を迎えるにあたり、これまでの経営ビジョンを見直し、新たなグループ経営ビジョンを掲げましたが、まさに今、そのビジョンを体現する仕事に携われていることを誇りに思いますし、社内にもその意識は浸透していると感じています。

しかしながら、お客様に満足していただける製品を販売し、社会問題解決に貢献するだけでは十分ではないと私は考えています。すなわち、私たちの存在意義は、直接のお客様だけでなく、「その先」を見据えて事業を推進すること——この考え方を、当社グループの社員に対して繰り返し発信しています。機械装置や医薬品添加剤などの当社製品を用いてつくられたお菓で、病気が治り、健康に生活できることは、医薬品メーカーをはじめとするお客様の先にいらっしゃる患者様やそのご家族に健やかさをお届けすることを意味します。食品品質保持剤が入ったお菓子をご家族に楽しんでいただけることは、製菓メーカーなどのお客様の先にいらっしゃる消費者の皆様の生活に潤いをお届けすることにつながります。だからこそ、私たちフロイントグループは、常に「その先」を見据え、高品質な製品を提供するとともに、さらなる品質向上に挑み続けなければならないと考えています。

2025年2月期 事業活動の概況

新たなグループ経営ビジョンの実践に向けて、第9次中計が始動しました。その第1期目となった25/2月期の事業環境、それに対応する当社グループの事業活動の概況をご報告します。

◆グローバル市場における事業環境

国内市場では、当社グループの主要ユーザーである医薬品業界において、社会問題となっている医薬品供給不足を解消すべく、大手医薬品メーカーを中心に生産能力増強の動きが活発に推移しました。こうした状況のもと、当社は、医薬品製造プロセスで使用される機械装置の受注・販売を強化するとともに、当社のお客様の生産拠点で使用されてきた機械装置のメンテナンス事業を通じて、医薬品の安定供給強化を図りました。

海外市場においては、先進国での高齢化の進展と新興国での人口増加・医療水準の向上を背景に、医薬品市場は今後も成長することが予想されています。当社グループは、アメリカ、イタリア、インド、中国に日本を加えたグローバル5極体制を構築しており、その連携強化、シナジー創出により、グローバル市場における『FREUND』ブランドのプレゼンスを向上させるための取り組みを推進しました。

◆事業部門・グループ会社による取り組み

連結売上高は、Freund S.r.l.(以下「Fイタリア」)の不調をフロイント産業の国内機械事業の大幅増収で補えたことにより、期初予想に対しては若干の未達に終わりましたが、前期比では2.2%の増収となり、2期連続で最高売上高を更新しました。営業利益は、人件費の増加、新基幹システム更新に伴う一過性の費用の発生などにより、前期比5.4%の減益でしたが、期初予想に対しては9.2%増の結果となりました。各事業部門における具体的活動の概要は以下の通りです。

機械部門：医薬品分野

国内市場では、お客様の生産拠点において、当社新製品の錠剤コーティング装置「HICOATER HV」や錠剤コーティングPATシステム「TACT」の稼働が始まり、生産性向上や自動化・省力化といったニーズへの対応を強化しています。

25/2月期は、協力会社とともに装置の早期納入・立ち上げに注力した結果、出荷・納品が計画以上に推進できたことに加えて、利益率が高いメンテナンス事業が伸長し、売上高、営業利益はそれぞれ、前期比27.2%増、同85.0%増と、大幅な増収増益となりました。国内の受注残高は、新規受注が好調だった24/2月期を下回りましたが、依然として高水準を維持しました。

海外市場では、Freund Inc.(以下「Fアメリカ」)によるアメリカ・中南米を中心とした売上高が、出荷の期ずれなどの影響で、前期比7.4%減の減収となりましたが、以前からの課題であった不採算案件が解消され、粗利率が改善し、営業利益は前期に比べて大幅な増益となりました。また、Fイタリアのパウダーハンドリング装置を加えたシステム販売の強化が奏功するなど、新規受注が拡大し、受注高・受注残高ともに、過去最高を達成しました。

主に新興国市場をカバーするFイタリアでは、地政学的な要因や、お客様側での工場建設の遅延による大型案件の期ずれなどが発生し、業績が低迷しましたが、グループ間のシナジー効果によるパウダーハンドリング装置の受注が増加しました。

機械部門：非医薬品分野

産業用装置を扱うフロイント・ターボ(以下「Fターボ」)では、売上高に占める自社製品比率が上昇し、営業利益は過去最高となりました。電池関連分野で日米欧の大手自動車メーカーに加え、電池関連メーカーとの案件が進捗しました。電池以外では、電気・電子分野における積層セラミックコンデンサ(MLCC)の材料向け装置の販売促進に取り組むとともに、東南アジアにおいて食品分野への展開にも着手しており、各分野で受注活動が順調に進捗し、受注高が過去最高となりました。

機械部門：売上高・営業利益の概要

(単位：百万円)	2024/2月期	2025/2月期	前期比増減	
				%
売上高	16,157	16,755	598	3.7
フロイント産業	6,904	8,785	1,881	27.2
フロイント・ターボ	1,761	1,762	1	0.1
Freund Inc.	6,169	5,709	△459	△7.4
Freund S.r.l.	1,755	1,044	△711	△40.5
営業利益	924	1,241	316	34.2
フロイント産業	659	1,220	560	85.0
フロイント・ターボ	81	160	79	97.9
Freund Inc.	86	224	138	159.7
Freund S.r.l.	80	△329	△409	—

※グループ会社別は連結調整前

機械部門：受注高・受注残高の概要

(単位：百万円)	2024/2月期	2025/2月期	前期比増減	
				%
受注高	18,600	17,851	△748	△4.0
フロイント産業	9,863	6,950	△2,913	△29.5
フロイント・ターボ	1,201	1,637	436	36.3
Freund Inc.	6,065	8,710	2,645	43.6
Freund S.r.l.	1,469	553	△916	△62.4
受注残高	15,842	17,076	1,233	7.8
フロイント産業	10,914	9,284	△1,629	△14.9
フロイント・ターボ	607	762	155	25.6
Freund Inc.	3,479	6,436	2,956	85.0
Freund S.r.l.	841	592	△249	△29.6

化成品部門：医薬品添加剤事業

国内大口ユーザー様の一部製品において、医薬品供給不足対応のため、生産能力の振り替えが発生しました。この影響で、該当する当社医薬品添加剤の出荷が一時的に制約を受け、国内事業の売上高は前期比で減収となりましたが、海外市場での販売が堅調に推移したことから、当事業の売上高は、前期比1.3%増となりました。

化成品部門：食品品質保持剤事業

一部の大口ユーザー様が、事業継続の観点から複数社調達に切り替えたことによる影響などを受け、売上高は前期比6.0%の減収となりましたが、おおむね計画通りに推移しました。

化成品部門：売上高・営業利益の概要

(単位：百万円)	2024/2月期	2025/2月期	前期比増減	
				%
売上高	6,745	6,641	△104	△1.5
医薬品添加剤	4,105	4,159	54	1.3
食品品質保持剤	2,640	2,481	△159	△6.0
営業利益	1,044	809	△235	△22.4

※新基幹システム更新に伴う一過性の費用もあり、営業利益は減益

2026年2月期 連結業績予想の概要

これまで以上に不確実性が高まっており、経済環境を見通しづらい状況にあります。特に、アメリカの関税に対する新たな政策が世界的な貿易摩擦の激化をもたらしており、多くの製造業がサプライチェーンの再構築を迫られています。加えて、グローバルなマクロ経済に対する下押し圧力が、日本経済を下押しするリスクとなっており、為替や株価が乱高下するなど、マクロ環境の不透明感ともども、予断を許さない状況にあると考えています。

現時点での事業環境やそれを受けての対策を考慮した26/2月期の業績予想は、国内機械事業が引き続き好調であることに加えて、Fアメリカが成長を牽引すると想定しており、連結売上高は3期連続で過去最高を更新すると見込んでいます。連結営業利益は、基幹システム導入に係る一過性の費用などがなくなります。また、Fイタリアが赤字脱却することにより、前期比で増益を予想しています。

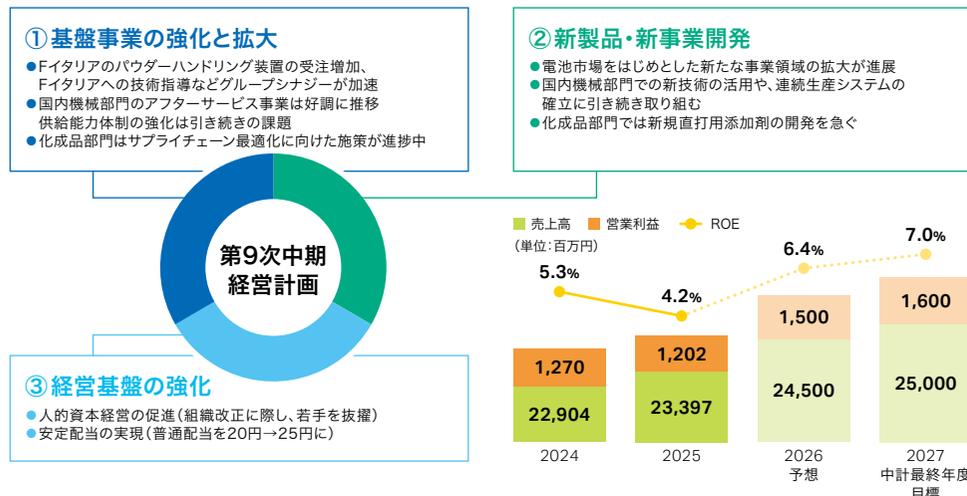
2025年2月期業績・2026年2月期業績予想の概要

(単位：百万円)	24/2月期 実績	25/2月期 期初予想	25/2月期 実績	増減率 前期比 予想比		26/2月期 予想	増減率 前期比
売上高	22,903	23,500	23,397	2.2%	△0.4%	24,500	4.7%
営業利益	1,270	1,100	1,201	△5.4%	9.2%	1,500	24.8%
経常利益	1,285	1,100	1,219	△5.1%	10.8%	1,500	23.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	764	770	637	△16.7%	△17.3%	1,000	56.8%
1株当たり 当期純利益(円)	45.46	45.76	37.71	△17.0%	△17.6%	59.14	56.8%
1株当たり配当金(円)	20.00	25.00	25.00	25.0%	—	25.00	—
設備投資額	732	—	380	△48.1%	—	—	—
減価償却費	539	—	662	22.8%	—	—	—
研究開発費	634	—	748	18.0%	—	—	—
ROE	5.3%	5.0%	4.2%	△1.1pp	△0.8pp	6.4%	1.2pp
為替(円/ドル)	143.22	140.00	152.66	9.44円の円安	12.66円の円安	145.00	7.66円の円高

第9次中期経営計画の進捗

第9次中計では、①基盤事業の強化と拡大 ②新製品・新事業開発 ③経営基盤の強化——の3つを重点施策として推進しています。25/2月期における重点施策の進捗状況について、以下にご紹介します。

第9次中期経営計画 初年度を終えて



◆ グループシナジー創出の加速に向けて

2024年4月の創立60周年を機に、グローバルに『FREUND』ブランドの統一を図るため、米国、イタリアのグループ会社2社の社名を、それぞれ「Freund Inc.」と「Freund S.r.l.」に変更するとともに、グループ全社でロゴを統一しました。これにより、グループ各社でグループとしての一体感が醸成されてきており、グループ間の新たな取り組みも具体化しつつあります。

最初の大きなアクションは、2024年6月、ドイツのフランクフルトで開催された世界最大規模の化学装置見本市「ACHEMA 2024」です。当社、Fアメリカ、Fイタリアが、『FREUND』のロゴのもとに集結し、共同出展を行い、世界中のお客様やグループの販売代理店に広くPRを行いました。

製造面では、Fイタリアの製品ラインナップになかったコーティング装置について、当社の技術者がイタリアで技術指導を行い、Fイタリアで同装置の製作が可能になりました。また、Fアメリカの売れ筋であるラボ機のうち、小型機器についてはFイタリアが製造するなど、Fイタリアのモノづくり基盤をグループとして積極的に活用する取り組みが始まっています。

FアメリカとFイタリアとの間では、人材交流や技術情報の共有も活発に行われています。技術面では、Fアメリカのテクニカルサポートチームが、Fイタリアの製品をサポートするためにトレーニングを受けたり、Fイタリアの技術者が米国を訪問し、同社の装置の動作確認のサポートを実施しました。さらに共同でお客様向けセミナーを開催するなど、営業面での連携も進んでいます。

非医薬品分野では、Fターボが強みを持つ二次電池向け機械装置の領域で、同社とFアメリカとの連携が始まっており、新たな市場開拓の領域においても、グループシナジー創出の加速に向けた取り組みが強化されています。

FアメリカのFイタリア(ミラノ)でのお客様向けセミナーの様子



◆ 国内機械部門:アフターサービス事業の強化

医薬品不足への対応として、医薬品業界における生産性向上、品質向上、自動化ニーズは依然として高く、さらに、安定稼働のためのアフターサービス事業に対するニーズも高まっています。当社としましては、メンテナンス専属の部署として、機械事業本部に「サービスエンジニアリング部」を新設し、お客様の機械装置の安定稼働のためのメンテナンスを実施しています。

設備増強の需要を背景に、当社機械設備の大規模な導入が進んでいますので、組織的な対応を行うことで、アフターサービス事業を拡大したいと考えています。機械設備の不具合が原因で生産が停止することは、お客様にとって大きなリスクになり得ます。お客様の依頼を受けてから出向くパッシブな姿勢ではなく、定期診断データによる予防保全提案に基づくメンテナンスを実施するなど、業績を積み上げていく計画です。

◆ 国内化成部品部門:サプライチェーン最適化の推進

医薬品添加剤事業では、第9次中計の柱であった新工場建設の中止を決断したものの、成長戦略の実行に向けて、既存棟におけるライン増設を検討しています。生産効率化に加え、マルチに生産できるフレキシブル化などを実現し、多様なお客様ニーズに対応できる生産基盤の構築を目指しています。また、安定供給継続と環境対策の観点から、外部倉庫の運用について、現在の西日本1拠点体制から、東日本での拠点開設を通じ、早期に2拠点体制の構築を進める計画です。

食品品質保持剤事業においては、物流2024年問題がコスト増や納品までのリードタイムの長期化などをもたらしていることから、倉庫物流の見直しを行いました。生産場所の近くに物流拠点を設置することで、お客様に製品をいち早くお届けする物流ネットワークを構築し、同時にコスト削減も実現できました。生産基盤については、安定化を目指し、27/2月期に向けて機械メーカーと協業し、現行機の生産能力向上を図る計画を遂行しています。

新たな取り組みを通じて見えてきた課題

第9次中計の実現に向けた新たな取り組みとして、当社では中計推進委員会を新設し、進捗管理を行っています。こうした活動を通して、事業現場における技術者の人材不足という課題があらためて浮かび上がってきました。

◆人材確保・育成を強化するために

人手不足は当社に限った問題ではありませんが、当社の現在の受注状況を考慮すると、人材確保は喫緊の課題です。このため、当社社員や、その人脈を通じて人材を紹介してもらったりリファラル採用などにも取り組んでいます。実際に数名が入社しており、OJTを軸としたメンター制度で育成を進めています。

人材不足は当社のお客様の課題でもあります。設備増強を図って生産能力を増強しても、人材が育っていかなければ機能不全に陥りかねません。長期的に見れば、それが当社製品に対する需要減退にもつながりかねませんので、お客様の人材育成をサポートする新たな取り組みとして、当社浜松テクニカルセンターにおいて『フロイント技術セミナー』を開催しました。このセミナーは、TS（テクニカルサービス）課の若手メンバーが企画・運営していますが、参加した皆様からはご好評をいただいております。今後も継続的に開催する計画です。

◆コラボレーション・イノベーションを推進するために

当社は造粒とコーティングを中心にした、非常に専門性が高い領域に特化していることもあり、思考が内向きになりがちです。新製品開発にしても、既存製品の改良・改善にしても、外部の視点を取り込むことから新しい発想が生まれると私は常々考えています。コラボレーションの取り組みは、従来、私が中心となり推進してきましたが、事業現場がより積極的にコラボレーションを手掛けられるように後押しし、様々な切り口のなかから、当社技術の活用に関するヒントを得ながら、他社やお客様とコラボレーションすることによって、イノベーション創出につなげていきたいと考えています。

25/2月期、当社は初の『社内ビジネスコンテスト』を開催しました。これは、社員の成長ややりがいの創出・活性化、優秀な人材の発掘などを目的とするもので、新規事業と業務効率化という2つのテーマでアイデアを募集しましたが、初回にもかかわらず、多くの応募がありました。今後は、社内での視点のみならず、外部とのコラボレーションによる新たな事業モデルやお客様を巻き込んだ業務効率化などの提案が出てくることを期待しています。

ステークホルダーの皆様へ

2024年4月22日、株主の皆様をはじめ、多くのステークホルダーの皆様のご支援のおかげで、当社は創立60周年を迎えることができました。あらためて心より感謝申し上げます。当社の浜松事業所における医薬品添加剤の新工場建設計画は中止となりましたが、当社は、日本社会の大きな課題である医薬品供給不足の解消に対応するため、全社を挙げて経営資源を集中させて取り組んでいます。

医薬品不足の状況が今後数年は続く想定されますが、日本で問題解決が見られる局面を見据え、海外事業の展開をより強固にしていくための取り組みを並行して推進してまいります。グループ各社の事業基盤を最大限活用し、各国の市場ニーズに合わせた開発を行うなど、グループ間のシナジー創出を加速するための基盤づくりを着実に進め、グローバルな事業展開を加速してまいります。

機械部門の非医薬品分野においても、Fターボが将来性のある事業を育てつつありますので、グループ全体で「基盤事業の強化と拡大」を着実に進め、『ONE FREUND & BEYOND』の実現を目指してまいります。

医薬品業界は、開発に長期間を要し、承認済み医薬品の変更にも多大な時間とコストを伴うなど、急速な成長が難しい特性を有しています。当社は、こうした業界特性のもとで事業を展開しています。一方で、外部環境の急激な変化により、株式市場が求める成長スピードと、当社グループが実業を通して確実な成長を実現していくために必要な時間軸との間に、少なからず認識のギャップがあることを感じています。このギャップを埋めるためには、株式市場との対話がこれまで以上に重要であることを強く感じています。

昨今の事業環境の不透明さを考慮し、資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた取り組みについては慎重な検討が必要と判断し、発表を延期しましたが、当社グループをしっかり理解していただくため、IR活動をはじめとする資本市場に向けた活動に対しては、これまで以上に注力してまいります。

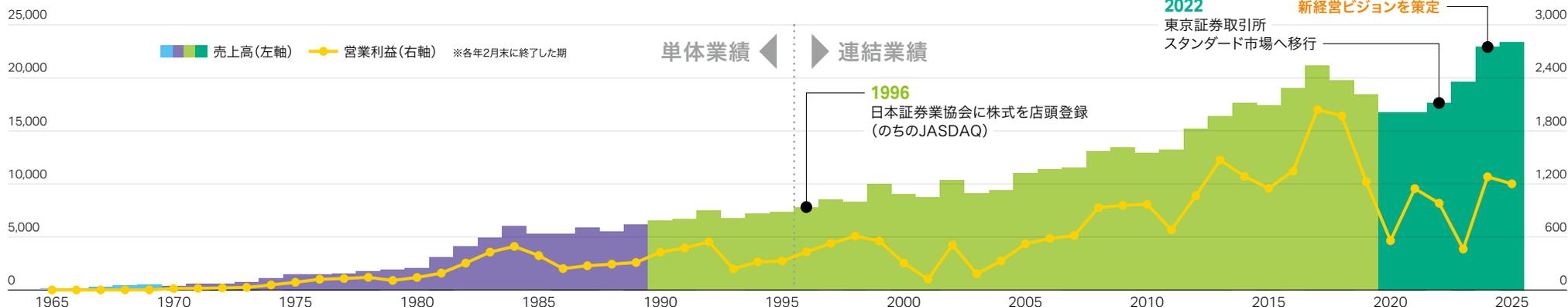


HISTORY of FREUND GROUP

フロントグループの歩み

錠剤のフィルムコーティング技術に着目し、世界に先駆けて「自動フィルムコーティング装置」と「フィルムコーティング液」の開発に成功したフロント産業は、1964年の創立以来、『創造力で未来を拓く』という企業理念のもと、造粒・コーティング技術を基礎に、研究開発型企業としての道を歩んでいます。これからも世界中の「なくてはならない」技術に挑んでまいります。

売上高・営業利益推移 (単位:百万円)



グループ展開

- 1964** 東京都千代田区神田司町に会社設立
- 1975** Vector Corporation(米国)と代理店契約
- 1980** フロント化成(株)を埼玉県浦和市(現さいたま市)に設立(2014年3月、吸収合併)
- 1992** 静岡県浜松市に浜松事業所・技術開発研究所を開設
- 1997** Vector Corporation(米国)を買収(現 Freund Inc.)
- 2000** ターボ工業(株)(現 フロント・ターボ(株))を買収
- 2010** Freund Pharmatec Ltd.をアイルランドに設立(2016年2月、Sigmoid Pharma Ltd.(アイルランド)に事業譲渡)
- 2019** 合併会社 Parle Freund Machinery Private Limited(インド)を設立
- 2020** Cos.Mec S.r.l.(イタリア)(現 Freund S.r.l.)を買収
- 2021** 合併会社 Freund-Chineway Pharmaceutical Technology Center Co., Ltd.(中国)を設立

機械事業

- 1964** 自動フィルムコーティング装置のテスト機「FM-2型」、生産機「FM-5型」を開発・販売
- 1969** 流動層造粒コーティング装置「フローコーター」を開発・販売
- 1971** 自動糖衣・フィルムコーティング装置「ハイコーター」を開発・販売
- 1988** フィルムコーティング装置「アクアコーター」を開発・販売
- 2000** 遠心転動造粒コーティング装置「グラニュレックス」を開発・販売
- 2008** 錠剤コーティング装置「ハイコーター FZ」を開発・販売
- 2016** 錠剤印刷装置「TABREX Rev.」を開発・販売
- 2018** 連続造粒装置「グラニュフォーマー」を開発・販売
- 2020** データインテグリティシステム「Smart DI」を開発・販売
- 2021** 錠剤コーティング装置「ハイコーター HV」、錠剤コーティングPATシステム「TACT」を開発・販売

化成品事業

- 1964** 医薬品用フィルムコーティング液「FC-101」「EC-101」を開発・販売
- 1975** 医薬品添加剤「ダイラクトーズ」を開発・販売
- 1978** 食品品質保持剤「アンチモールド-102」を開発・販売
- 1987** 多機能型食品品質保持剤「ネガモールド」を開発・販売
- 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」を開発・販売
- 2008** 医薬品添加剤の球形顆粒「ノンパレル-108」を開発・販売
- 2011** 食品用大腸崩壊性基剤「キトコート」を開発・販売
- 2013** 信越化学工業(株)と口腔内崩壊錠用の直打用賦形剤「SmartEx」を共同開発
- 2023** 環境配慮型食品品質保持剤「アンチモールド・マイルドEF」を開発・販売
- 2024** 製剤用新規核粒子「ノンパレル-MM」を開発

GLOBAL NETWORK of FREUND GROUP

フロイントグループのグローバルネットワーク

医薬品分野における当社グループのグローバルネットワークは、日本、米国、イタリア、インド、中国の5極体制となっています。日本、米国にイタリア、インドの製造拠点が加わったことにより、医薬品新興地域への事業展開が強化されました。また、巨大な医薬品新興市場である中国に対しては上海FCセンターで製剤装置と添加剤の両方を扱うことにより、当社製品の認知度向上につなげてまいります。これらを通じ、市場に適したより良い製品の提供やメンテナンスを含めたサービスの地域対応、質の高い現地エージェントの開拓を進めてまいります。グループシナジーを追求することで、世界シェアの拡大を目指してまいります。

各拠点で展開する事業ドメイン、ならびに各拠点が有する機能は以下の通りです。

展開地域


Freund S.r.l.
 機械
 開発 製造 販売
 2020年 グループ入り


Freund Inc. European Laboratory
 機械
 営業 ラボ
 2014年 開設


Parle Freund Machinery Private Limited
 機械
 製造 ラボ
 2019年 合併会社設立


Freund-Chineway Pharmaceutical Technology Center Co., Ltd.
 機械 化成品
 営業 ラボ
 2023年 上海FCセンター開設


フロイント産業株式会社
 機械 化成品
 開発 製造 販売 ラボ


フロイント・ターボ株式会社
 機械(非医薬品)
 開発 製造 販売 ラボ
 2010年 グループ入り


Freund Inc.
 機械
 開発 製造 販売 ラボ
 1997年 グループ入り

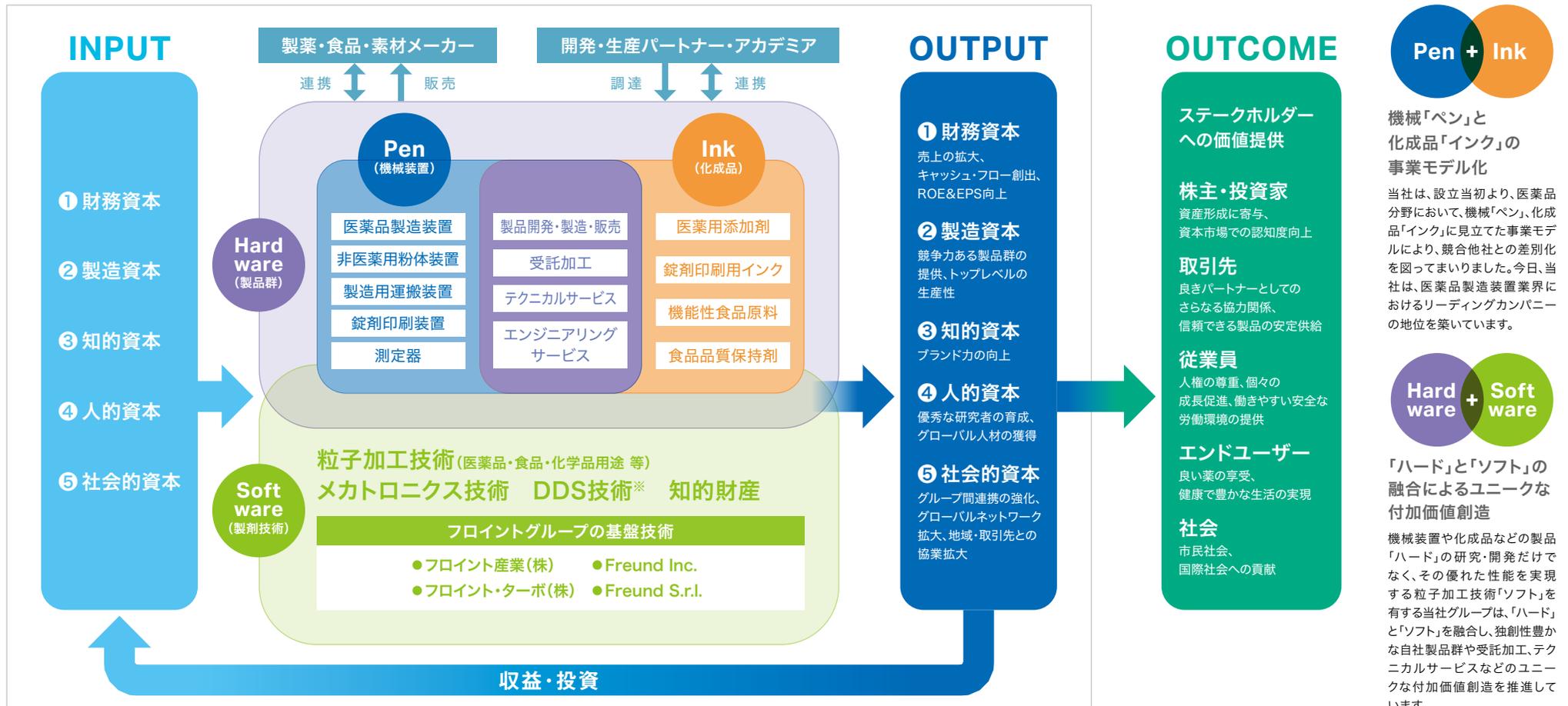
VALUE CREATION CYCLE of FREUND GROUP

フロントグループの価値創造サイクル

医薬品分野で製剤装置と添加剤の両方を手掛ける、世界で唯一無二のユニークな研究開発型企業集団です。近年は、基盤技術である粒子加工技術を食品や産業用途などの非医薬品分野に展開するとともに、製剤の付帯的工を担う搬送装置を事業ドメインに加え、グローバルな事業活動を推進しています。さらに、お客様のモノづくり現場で稼働する既存装置の課題解決を視野に独自のエンジニアリングサービスを強化するなど、経営ビジョンに基づく持続的成長の実現に向けたチャレンジを推進してまいります。

サステナビリティ方針

当社グループにとってのサステナビリティとは、『創造力で未来を拓く』というフロントグループ企業理念に基づき、ステークホルダーと当社グループと社会の持続的な成長を目指すことです。異常気象、資源枯渇、森林破壊、人権問題等に配慮しつつ、企業活動の中で、お客様へ提供する価値を通じて貢献してまいります。また、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)に配慮し、ESG(環境・社会・ガバナンス)の観点から長期的視野で持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

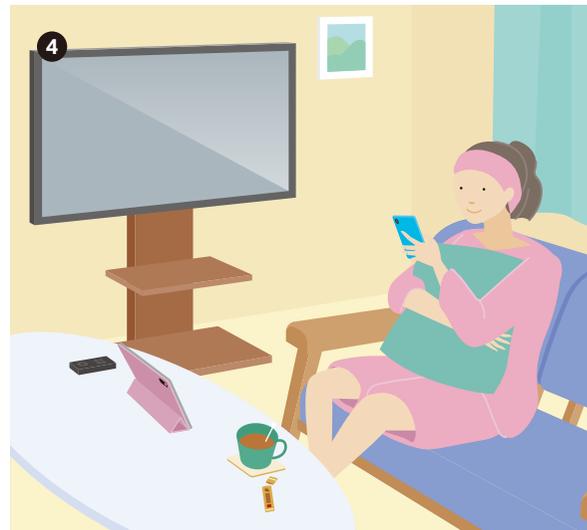
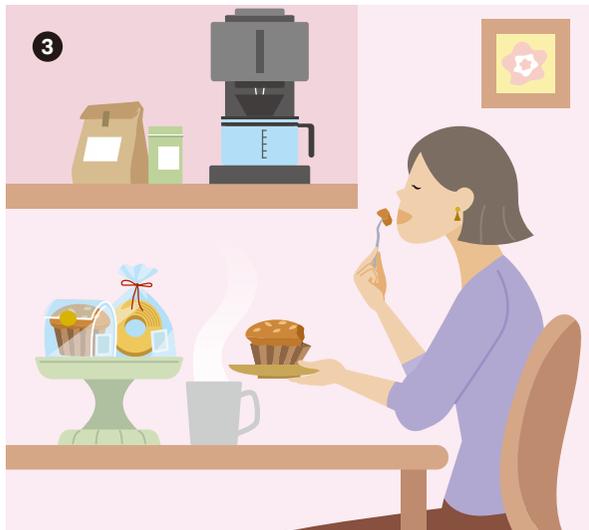


※DDS技術(Drag Delivery System 技術):薬が特定の部位に、必要な量・適切な時間作用するように工夫する技術

FREUND GROUP

HERE and THERE

5分でわかるフロイント ▶



日常生活のこんなところにも

フロイントグループは、造粒・コーティング・粉碎・分級（ふるい分け）などの技術を基礎に、医薬品分野のみならず、食品やその他の産業用途などの非医薬品分野にも事業領域を拡大し、人々の健康や日常の豊かさに貢献し続けています。



1 薬・サプリメント（錠剤・カプセル剤など）

どなたでも飲みやすいように薬の苦みを隠したり、口の中で溶かして薬の成分を効かせたい体の箇所届けたり、薬の成分が体内に吸収される時間を調節したり、様々な機能に当社の技術が活かされています。



2 カップラーメン（スープの粉）

カップラーメンの粉末スープやカップスープなどがお湯でさっと溶けるようにするために、粉末を粒にする当社の技術が使われています。



3 焼き菓子（「たべられません」と書かれている小袋）

コンビニやスーパーなどで販売されている製品や土産菓子などに使われています。作りたてのおいしさを保ちながら、食品をカビや菌から守る当社の技術が、安心・安全に消費者様のお手元へ届ける役割を担っています。



4 電化製品（プラスチックやリチウムイオン電池など）

リチウムイオン電池の正極・負極材に使われる粉や、テレビなどの電化製品に使われるプラスチック製品の原料であるペレットなどに、当社グループの微粉碎技術が使われています。



スティックコーヒー

粉末スープと同じように溶けやすくする機能に加え、カフェラテなどでコーヒーとミルクの成分を均一にする機能などにも、当社の技術が活用されています。



取締役
管理本部長
関和 宏昭

2025年2月期 経営成績の概況

※ 2025年2月期の連結業績ならびに2026年2月期の連結業績予想の概要については、P.2-6「トップメッセージ」をご参照ください。

25/2月期（以下「当期」）の連結売上高は233億97百万円と、24/2月期（以下「前期」）に続いて過去最高となりました。主に国内ジェネリック医薬品メーカーの医薬品供給不足に対応するための設備需要増を受けて、国内機械事業が業績をけん引したという共通点はありますが、その内容には違いがあります。

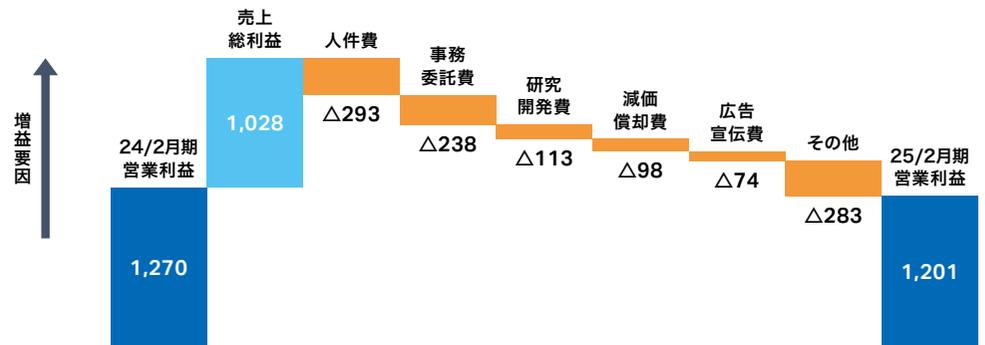
前期はFreund Inc.（以下「Fアメリカ」）がコロナ禍からの業績悪化より回復し、医薬品添加剤事業も過去最高の売上高を記録、初めて日米欧の3社とも順調に推移しました。一方、当期については、FアメリカとFreund. S.r.l.（以下「Fイタリア」）の海外子会社がそれぞれ減収となる中、国内機械事業が協力会社とともに早期出荷に努め、また、第9次中期経営計画（以下「第9次中計」）の重点施策であるアフターサービスが伸長したことで海外の減収分をカバーし、前期売上高を更新しました。

Fイタリアの業績は大きく落ち込みましたが、第9次中計の重点施策であるシナジー創出は『FREUND』ブランドへの統一により加速しており、Fイタリアのパウダーハンドリング装置をFアメリカが販売し、同装置の受注額はこれまでの倍以上となりました。

日米欧の3社とも業績が良いのがベストですが、カバーし合えるのがインド、中国を含めた5極体制の強みだと考えています。売上高については海外の減収分を国内がカバーしましたが、受注高・受注残高では、国内の減少分をFアメリカがカバーしました。また、パウダーハンドリング装置がアメリカの受注高・受注残高に大きく貢献しています。

利益面では、主に国内機械事業の増収により、売上総利益が前期比10億28百万円増加しました。他方、販売管理費は、人件費の増加、基幹システム更新に伴う事務委託費の増加、海外展示会への3社共同出展による広告宣伝費の増加等により、前期比10億98百万円の増加となり、この結果、営業利益は前期比68百万円減の12億1百万円となりました。

連結営業利益の増減分析（単位：百万円）



2025年2月期 財政状態の概況

25/2月期末の資産合計は、前期末比7億69百万円増の265億59百万円となりました。主な要因は、翌期出荷に向けた棚卸資産が16億99百万円増加したことです。負債面は、受注残高が増加したことで、契約負債が13億9百万円増加しました。自己資本比率は58%と高水準を維持しています。

連結キャッシュ・フローにおいては、税金等調整前当期純利益の計上分11億14百万円が貢献し、営業活動により増加した資金が17億50百万円となりました。有形固定資産取得等での投資資金、短期借入金返済及び配当金支払いにより、フリー・キャッシュフローは12億90百万円となりました。現金及び現金同等物の期末残高は前期末比4億15百万円増の51億52百万円となっています。

連結貸借対照表の概要

資産の部				負債・資本の部			
(単位:百万円)	2024/ 2月末	2025/ 2月末	増減額	(単位:百万円)	2024/ 2月末	2025/ 2月末	増減額
流動資産	18,537	19,648	11,111	流動負債	9,920	10,411	491
現金及び預金	4,736	5,152	415	仕入債務	3,881	3,104	△776
売上債権	7,058	6,226	△831	短期借入金	515	108	△406
棚卸資産	5,815	7,515	1,699	契約負債	3,932	5,241	1,309
その他資産	926	754	△171	その他負債	1,592	1,956	364
固定資産	7,252	6,910	△341	固定負債	845	710	△134
				純資産合計	15,023	15,437	413
資産合計	25,789	26,559	769	負債純資産合計	25,789	26,559	769

連結キャッシュ・フローの概要

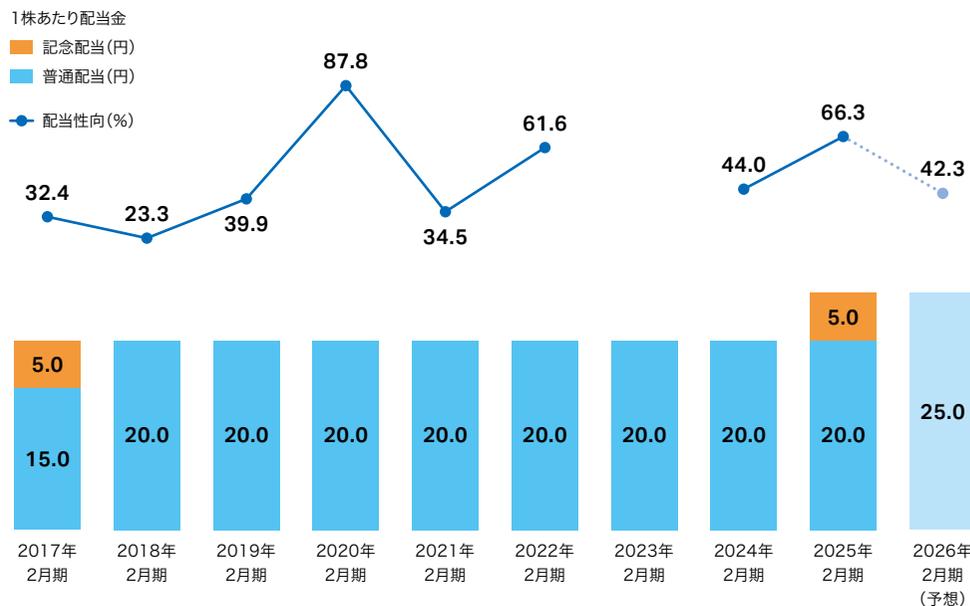
(単位:百万円)	2024/2月期	2025/2月期
営業キャッシュ・フロー	2,368	1,750
税引前利益	1,101	1,114
減価償却費	539	662
売上債権の増減額(△は増加)	△1,380	851
棚卸資産の増減額(△は増加)	95	△1,706
仕入債務の増減額(△は減少)	1,085	△780
契約負債の増減額(△は減少)	887	1,327
法人税等の支払額	△267	△510
投資キャッシュ・フロー	△739	△459
有形固定資産の取得による支出	△348	△254
無形固定資産の取得による支出	△391	△61
財務キャッシュ・フロー	△874	△855
短期借入金	△450	△417
配当金の支払額	△333	△336
現金及び現金同等物 増減額	819	415
現金及び現金同等物 期末残高	4,736	5,152
フリー・キャッシュ・フロー	1,628	1,290

株主還元に関する基本方針について

当社は、株主価値の極大化を経営の最重要課題と位置付けています。事業環境の変化に機動的かつ適切に対処できる企業体質の強化と成長投資を行いつつ、株主の皆様への利益配分を行いたいと考えています。

利益の配当につきましても、連結配当性向30%を目標としていますが、連結損失計上時にも配当は維持しており、これまで普通配当の減配は行ったことがありません。当期の配当は1株当たり20円の普通配当に創立60周年記念配当5円を加えた25円(連結配当性向:66.3%)、26/2月期は株主還元の一環として記念配当5円分を上乗せし、普通配当を20円から25円へ増額(連結配当性向:42.3%)を予定しています。

配当金・配当性向の推移



(注) 2023年2月期の連結配当性向については、親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため記載しておりません。
記念配当については、2017年2月期は上場20周年記念配当を、2025年2月期は創立60周年記念配当を示します。

2025年2月期、医薬品業界では、医薬品不足問題に向けた設備投資意欲が依然として強く、当社をはじめ、協力会社や建設会社などで繁忙な設備投資対応が続きました。このような事業環境のもと、当社では装置の早期納入・立ち上げを図るとともに、生産性を大幅に向上させた新製品や人手による作業を自動化するシステムなどを納入し、お客様の生産性・品質向上や自動化への貢献を図りました。今後はさらに、安定稼働に向けたアフターサービスを強化し、お客様の製造品質向上のための貢献を目指します。ここでは、社会インフラとなったジェネリック医薬品の大手メーカー様に、医薬品不足という社会課題に向けた取り組みの現状について、お話を伺いました。

沢井製薬株式会社

第二九州工場長 荒木 照男 氏

貴社の製造設備は、弊社の全工場に広く導入されており、流動層造粒機をはじめとする多数の設備が稼働しています。高品質な医薬品を安定的に製造するために、貴社の設備は不可欠な存在です。そのため、2024年7月に竣工した第二九州工場の新固形剤棟には、流動層造粒乾燥機11台、CF造粒機2台、錠剤フィルムコーティング機4台を導入しました。さらに、流動層造粒乾燥機3台、錠剤フィルムコーティング機3台を追加で設置する計画です。

この決定に至った理由は、貴社の設備が安定稼働において優れた性能を有することに加え、万が一問題が生じた際にも迅速に対応いただき、安定供給に多大なご支援を賜っていることです。現在、ジェネリック医薬品の供給不足に対応すべく、新固形剤棟の稼働率向上と既存棟での安定生産に全力で取り組んでおります。

今後も、貴社におかれましては設備技術の維持・向上を確実なものとし、緊急時の設備トラブル対応にご尽力いただくことで、医薬品の安定供給に向けてともに歩んでいけることを期待しております。

沢井製薬様第二九州工場稼働する多様な当社装置



流動層造粒乾燥機



CF造粒機



錠剤フィルムコーティング機

東和薬品株式会社

執行役員 山形総工場長 菅野 隆行 氏

国内ジェネリック医薬品は、数量シェア80%を超え、重要な社会インフラのひとつとなりました。弊社は、ジェネリック医薬品メーカーとして安定供給責任を果たすために、増産に向けた新棟建設、新規設備導入に積極的な投資を行い、2026年度には3工場の年間生産能力175億錠が実現する予定です。

弊社の工場では多種多様な生産設備を使用していますが、なかでも粉体を造粒するための流動層造粒機や錠剤をコーティングするフィルムコーティング機は、製剤の品質を確保するうえで重要な設備となります。

これらの重要な設備を貴社から数多く導入する理由として、弊社が求める仕様の設備を提供、適切なメンテナンスの提案、故障等への迅速な対応を弊社では高く評価しております。

今後は、弊社が取り組んでいるスマートファクトリー化に向けて自動化、無人化設備の開発にも期待しております。今後も、末永いお付き合いをお願いいたします。

東和薬品様山形工場稼働する多様な当社装置



流動層造粒乾燥機



遠心転動造粒コーティング装置



錠剤フィルムコーティング機

グループ間連携とコア技術を活かして、次世代電池・エネルギー市場でのさらなる成長を目指してまいります



フロイント・ターボ株式会社
取締役
定兼 正幸

グローバル市場の様々な分野でカーボンネットゼロに向けた開発が進むなか、自動車業界では、車載用リチウムイオン電池の原材料の高性能化を目指す取り組みが拡大しています。こうした流れのなかで、微粉碎技術、コーティングや精密混合技術をコア技術として、非医薬品分野向けに粉粒体技術装置や受託加工サービスを提供している当社に関心が寄せられています。

最もニーズが高いのが、リチウムイオン電池材料の製造に使われる表面改質/高速混合装置の「バランスگران」です。これは、混合・分散・混練・造粒・乾燥・表面改質までを同一容器内で処理できる画期的な装置で、従来の攪拌造粒機と比較して、安価で大量処理の造粒・細粒・表面改質が可能、かつ清掃も容易な構造という特長を持っています。オプションの造粒羽根に交換すると、様々な原料・かさ密度、粒径への対応も可能となります。

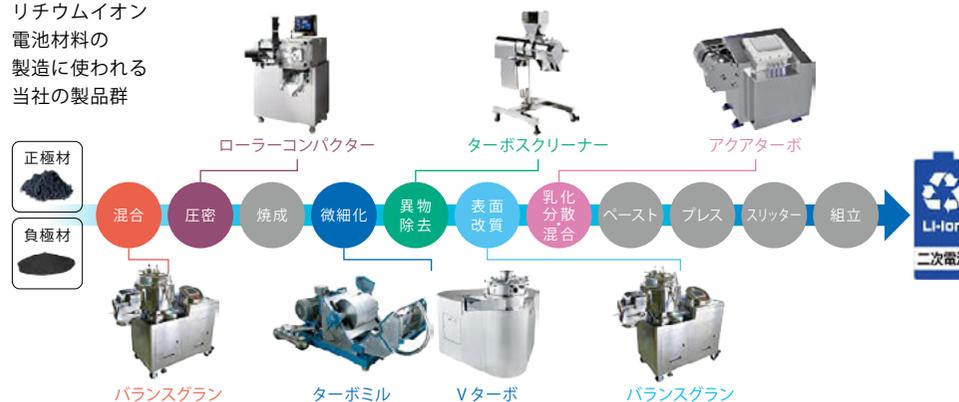
ある自動車メーカーとは2年半にわたってテストと評価を繰り返し、受注につながっています。おかげさまで、国内・海外を問わず、複数の自動車メーカーにおいて、研究段階のラボ機、パイロット設備や試作機の導入が進んでいます。新たな電池の需要開発は今後も続いていくと予想されるため、将来に向けた体制整備が当社の課題です。数年先に当社の装置を使って製造された車が公道を走るのを見られることが今から楽しみです。

自動車メーカー以外にも、電池や電池材料のメーカーとの商談も進んでいます。天然黒鉛の主要産地のひとつである中国が輸出規制を行っているため、材料メーカーは、電池の負極に使われるカーボンの材料となる人造黒鉛の製造に取り組んでおり、造粒機「ローラーコンパクター」や乾式粉碎機「ターボミル」などに対する引き合いも強くなっています。また、この分野では、受託加工のニーズも高いため、対応強化を並行して進めています。

電池以外では、半導体分野における積層セラミックコンデンサ(MLCC)の材料向け装置の販売を促進しています。「バランスگران」や「ローラーコンパクター」に加え、湿式粉碎機「ビーズミルアクアターボTZ」や分級機「ターボスクリーナー」などのPRも行っています。

海外市場では、欧米を中心に積極的なアプローチを図っていますが、営業は商社と、受託加工やテストは海外のパートナーと連携して取り組みを進める方針です。また、フロイントグループ各社との連携も深まっています。営業やセミナーのための情報共有、営業先のすみ分けなどについて、具体的な取り組みに着手しています。フロイントグループ全体の売上における当社の割合は現時点ではまだまだ少ないですが、『ONE FREUND』の価値観のもと、グループ連携をより一層強化し、さらなる成長を目指したいと考えています。

リチウムイオン電池材料の製造に使われる当社の製品群



消費者・食品メーカー・サプライヤーをつなぎ、一丸となって 「なくてはならない」技術に挑み、品質保持剤の安定供給を続けます

2025年2月期、化成品事業本部では、高品質な製品を安定的に届けるために生産プラットフォームの再構築を進め、物流2024年問題への対応としてモーダルシフトや物流拠点の最適化に取り組んでまいりました。また、環境配慮型製品の開発や生産効率向上によるコストダウン施策も継続しています。さらに、顧客ニーズへの対応をより深化させるため、2026年2月期から医薬品添加剤事業と食品品質保持剤事業に組織を分離・再編しました。

ここでは、品質保持剤事業部門での取り組みについて、サプライチェーン部長の河村と、同次長の杉田に話を聞きました。



品質保持剤事業本部
サプライチェーン部
部長

河村 潤 (右)

品質保持剤事業本部
サプライチェーン部
次長

杉田 美佐

安定供給体制で顧客満足と価値向上を追求

河村 当社は品質保持剤のなかでも、他社に先駆けて開発したアルコール蒸散タイプの食品品質保持剤を軸に、事業を展開してまいりました。

粉末化したアルコールを小袋に充填包装した製品は、菓子やパンなどに同封することで、カビを抑制しつつしっとり感を保持します。現在、全国数千社の食品メーカー様にご利用いただいております。

杉田 サプライチェーン部では、原材料調達・生産管理・生産・物流体制を一体化し、品質保持剤を安定供給する体制を構築しています。サプライヤーや協力工場との連携を強化し、原材料の安定供給やコスト削減、生産基盤の整備を営業・開発部門と一緒に進めています。チーム全体で『ONE FREUND』として取り組むことで、顧客満足度を高め、当社のさらなる価値向上を目指しています。

新たなプロジェクトも始動

杉田 2024年12月より、新たなプロジェクトを立ち上げました。このプロジェクトでは、61周年の新しい一歩を踏み出せるよう、各部からメンバーが参画して部門を超えた連携を行い、オリジナリティのある品質保持剤の開発に取り組んでいます。

河村 私たちは、品質保持剤の活用を通じてフードロス等の食品業界の課題を解決し、社会全体の持続可能性を高める取り組みを積極的に進めています。こうした活動が、企業としての社会的責任を果たし、『もったいない』の精神を次世代へ受け継ぎ、新しい価値を創造する基盤になると確信しています。

杉田 100年企業を目指し、サプライチェーンの観点からも組織力と競争力をさらに高めてまいります。プロジェクトを通じ、メンバーで一丸となることの意義を体感しています。部門で連携することで、ピンチをチャンスに変えて乗り越える底力のある組織づくりに貢献したいと考えています。



食品品質保持剤
「アンチモールド・マイルド」



環境配慮型食品品質保持剤
「アンチモールド・マイルドEF」

製品品質やサービスの最大化を通じて社会的使命を果たすことが 私たちの存在価値と捉え、グループ品質保証体制を強化してまいります



執行役員
品質保証本部
本部長
海老澤 豊(右)

品質保証本部
添加剤品質保証課 課長
石貝 千佳子

海老澤 品質保証本部は、当社のみならず、グループを含めたグローバルな品質保証体制を統括する役割を担っており、常に全体の状況を把握しながら情報収集し、必要に応じて参画してアドバイスをするなど、プロアクティブに活動しています。当社グループが展開する機械、医薬品添加剤、

食品品質保持剤の各事業は、準拠する規制や製品供給体制が異なりますが、どの事業においても法令を遵守し、顧客ニーズに合わせた製品を開発・販売しています。また、国内の機械事業はファブレスであることから、自社のみならず、協力会社の品質保証も支援しながら、社内・社外を網羅した品質保証体制を構築する必要があります。グループ会社については、それぞれ地域性・専門性が異なるため、各社の特性を活かしつつ、グローバルな品質保証体制の強化を目指しています。

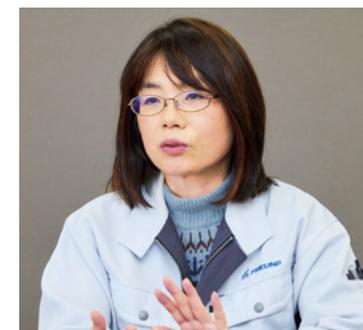


石貝 医薬品添加剤は医薬品に使用されるため、異物混入や混同の防止など、医薬品と同じレベルの製造管理や品質管理が求められます。原料の品質や原料メーカーの品質マネジメントシステムに加え、自社の製造管理、品質管理、従業員の教育といった多岐にわたる包括的なプロセスで成り立っており、直接現場に出向いて自ら確認することが必要です。昨今は、コンプライアンスベースの考え方から、リスクに応じて管理を行うリスクベース、科学的データと根拠に基づいて意思決定するサイエンスベースの品質保証が一般的になっています。レギュラトリーサイエンス※は日々進化しているため、最新の知識や技術を習得し続けることが重要です。当社の品質保証レベルの向上のため、継続的な学習を通じて、変化する法規制や基準に対応したいと考えています。

※レギュラトリーサイエンスとは「品質、有効性及び安全性を科学的知見に基づき予測、評価及び判断する科学」のこと。

海老澤 食品品質保持剤事業は、主なお客様が食品メーカーであることから、医薬品分野に比べてニーズも規格も多様です。フードロスやSDGsなどの意識の高まりとともに変化する顧客ニーズに応える製品を提供することで、信頼を築き、ブランドの価値を向上させることができます。品質保証体制も信頼性やブランド価値の要素のひとつであり、協力会社の品質保証の支援を含め、顧客の期待に応える品質マネジメントシステムで対応しています。

私たちは、高い品質基準や法令を遵守しつつ、常に顧客視点に立ち、事業環境の変化に臨機応変に対応しながら、品質マネジメントシステムを継続的に改善してまいります。そして、皆様の笑顔のために、品質保証体制を強化していきたいと考えています。



長期ビジョン『ONE FREUND & BEYOND』の実現に向けて、 各社の共働を通じたグループ全体の競争力向上に貢献してまいります

2025年2月期、Freund Inc. (米国)は北米・中南米、欧州・中東などの需要を取り込み、過去最高の受注高・受注残高を達成しました。同社のグローバルネットワークの現状、グローバル市場における成長戦略、社名ブランドを統一したグループ各社との連携の現状とこれからについて、グローバル事業開発部門を統括するJamie Frizzellに聞きました。



ヴァイス・プレジデント
グローバル・ビジネス・デベロップメント
Freund Inc.

Jamie Frizzell

1994年に前身のVECTOR社に入社し、制御エンジニアとして機械装置の自動化を担当。その後、エンジニアリング・プロジェクト・マネージャー、テクニカル・セールス・マネージャーを経て、2023年よりヴァイス・プレジデントとして、グローバル事業開発部門を統括。

これに対して当社は、米国内だけでなく、南米、欧州、アジアに技術者やサービス拠点を配置し、グローバルにお客様企業をサポートする体制があります。装置の提案段階からテスト実証に至るまで、さらに納品後も各国のスタッフが迅速に駆け付けフォローします。この手厚い対応力が大きな強みと言えます。お客様は、装置そのものだけでなく長期的なパートナーシップを重視されますので、信頼できるサポート力を持つ当社を評価して下さる傾向があります。結果として、将来を見据えて当社を選んで下さるお客様が多くいらっしゃいます。

当社はグローバル企業でありながら、従業員数は百名規模と比較的コンパクトです。私のチームでは、各地域の営業・テクニカル営業のメンバーが密接に連携し、時差や言語の壁を越えて、迅速に情報を共有しています。その結果、お客様への対応の早さや提案のきめ細かさで、他社に負けない競争力を発揮できていると感じています。今後は、テクニカルサービス力と機動力をさらに磨きつつ、価格競争に巻き込まれにくい高付加価値案件に経営資源を集中し、「質で勝つ」戦略を徹底したいと考えています。

グローバル事業開発部門の役割と市場カバレッジ

当社のグローバル事業開発部門は、世界各国の営業とアフターサービスならびにマーケティングを担っています。私が統括する組織としては、米国内にグローバル営業、テクニカル営業、マーケティングの各チームがあるほか、米国外の営業チームもあります。この体制のもと、米国、カナダ、中南米、欧州、中東、北アフリカに営業マネージャーを置いています。

Freund Inc.の強み・競争優位性

市場における当社の競争力は、製品品質と包括的なサービス提供能力にあると考えています。当社が展開する市場には、非常に安い価格で競争するインドや中国などの新興企業が存在しますが、それら企業は価格以外の付加価値を提供できません。ラボ設備がないためにプロセスの実証ができない。納入後のアフターサービス要員がない。こういったケースがほとんどです。

2025年2月期 事業活動の振り返り

25/2月期は米国・中南米市場の装置需要が活発で、受注高・受注残高ともに、過去最高を記録しました。特に、政府主導で医薬品生産に対する投資が活発化しているブラジルが大きな存在感を示しました。中南米市場全体を見ても、ブラジルがジェネリック医薬品生産の一大拠点になりつつあり、26/2月期以降も、同市場が当社事業の成長を牽引する鍵になると想定しています。

欧州・中東市場は、北米・中南米ほどの勢いはないものの、堅調に推移しました。主要な競合他社の本拠地が集中するドイツを除く欧州では、イタリア、英国、ポーランドなどで良質な受注を獲得しました。中東市場では、政情不安などの影響で投資案件が停滞する時期がありましたが、そのなかで複数の大型案件を納入し、26/2月期以降につながる引き合いも出てきています。

2024年は、グループ各社のブランドを『FREUND』に統一するため、日本やイタリアとも連携しながら社内準備を進めました。その効果もあり、営業面でのグループ総力戦が奏功したと感じています。また、早い段階から26/2月期に向けた新規受注獲得に取り組んできたことから、25/2月期末時点で、26/2月期売上高計画を達成できる見込みが立っています。

2026年2月期以降を見据えた取り組みの強化

受注の現状から判断すると、26/2月期は高水準の売上高を達成できる可能性があります。営業チームは、既に次の期に向けた案件受注にも積極的に動いています。一方で、受注が集中することで、納期が延び、お客様をお待たせしてしまうリスクがあります。社内では、案件管理を強化するとともに、製造スケジュールを平準化して、納期遵守に万全を期しています。幸いにも、目下大きな遅延は発生しておらず、増産に向けたサプライヤーの協力体制も整っているため、26/2月期の受注残は順調に消化できる見込みです。

トランプ新政権下での外部環境については、関税問題など不確実性が増しているため当社としても慎重に状況を見守っています。

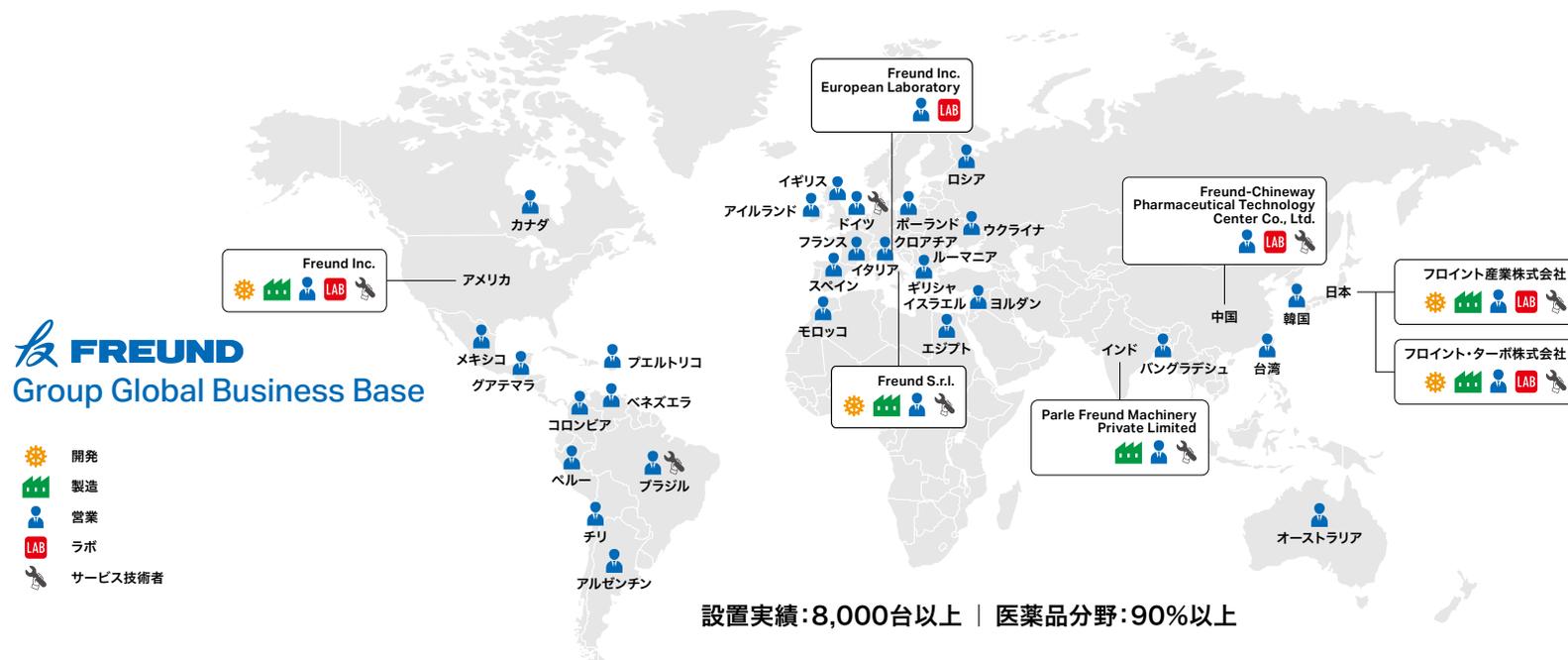
26/2月期については政策変更で部材コストが上昇するとしても、大半の案件は既に製造プロセスに入っているため、キャンセルや大幅なコスト増といった事態は避けられるでしょう。米国の政策と

ともに注意すべきは、景気サイクルの変化による27/2月期以降の受注動向です。その点も踏まえ、中長期的には市場の先行きを注視しつつ、柔軟に戦略を調整していく考えです。様々なリスク要因を踏まえて、今あるチャンスを最大限に活かすことに注力しています。

『ONE FREUND & BEYOND』の実現に向けて

ブランドの統一以降、私は意識的に『ONE FREUND』体制での営業の連携を強めてきました。具体的には、米国、イタリア、日本の3社が常に協力し合い、グループ全体で事業を推進するように働きかけています。イタリアの営業チームとは日々緊密に情報交換を行い、相互の見込み案件や顧客ニーズを共有しています。その成果もあって、欧州や南米の大型案件において、イタリア製装置を組み込んだ提案を行い、受注につなげることができています。お客様にとっても、グループ会社それぞれの強みを組み合わせた提案は魅力的ですし、グループ内で補完し合うことで、単独では受注し得なかった案件を獲得することができます。

グループ内で、ヒト・モノ・情報が緊密に行き交う環境が整ったことで、社名ブランドの統一によって期待していたシナジー効果が加速していると感じます。今後は、長期ビジョン『ONE FREUND & BEYOND』の実現に向けて、グループの各拠点が強みを持ち寄りながら協働し、グループ全体の競争力を高めていくことに貢献したいと考えています。



取締役



代表取締役社長
伏島 巖



取締役
本田 稔昭



取締役
守口 壽文



取締役
関和 宏昭



選任理由

経営者としての豊富な経験と幅広い見識を兼ね備えており、経営監督及びコーポレート・ガバナンス強化に寄与できると判断したことから選任いたしました。

社外取締役
田中 尚



選任理由

製薬業界における豊富な経験と幅広い見識を有する経営者であり、経営監督及びコーポレート・ガバナンス強化に寄与できると判断したことから選任いたしました。

社外取締役
久米 龍一



選任理由

証券市場等に関する豊富な経験と経営者としての幅広い見識を有しており、客観的・中立的な立場で当社の経営を監督いただけるものと判断し選任いたしました。

社外取締役
三宅 綾

監査役



選任理由

財務及び会計に関する知見及び経営全般に優れた見識を兼ね備えており、経営監督能力を十分に発揮できると判断し選任いたしました。

常勤監査役
平野 栄



選任理由

長年にわたる公認会計士の経験と、財務及び会計に関する豊富な見識を活かし、社外監査役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し選任いたしました。

社外監査役
泉本 小夜子



選任理由

弁護士としての専門的な知識・経験を有し、法律専門家として客観的な立場から、社外監査役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し選任いたしました。

社外監査役
濱田 和成



選任理由

公認会計士としての深い専門知識と幅広い経験を有し、財務及び会計に関する見識を当社の監査体制に生かし、社外監査役としての職務を適切に遂行いただけるものと判断し選任いたしました。

社外監査役
美久羅 和美

※2025年7月1日より就任

スキルマトリックス

	氏名	在任年数	取締役会及び監査役会への出席状況	諮問委員会	当社が期待する分野									
				指名報酬委員会	企業経営・トップ経験	マーケティング・営業	財務・会計	IT・セキュリティ	人事・労務・人材関係	法務・リスクマネジメント	グローバル経験	製造・開発・研究開発	ESG・サステナビリティ	
取締役	重任 伏島 巖	17年	16回/16回	指名報酬委員会委員	●	●						●		
	重任 本田 稔昭	4年	16回/16回			●						●	●	●
	重任 守口 壽文	2年	16回/16回			●						●	●	●
	新任 関和 宏昭	—	—					●	●	●	●			●
	重任 田中 尚	4年	16回/16回	指名報酬委員会委員長	●				●	●	●	●	●	●
	重任 久米 龍一	2年	16回/16回	指名報酬委員会委員	●	●						●	●	
	新任 三宅 綾	—	—		●			●						●
監査役	現任 平野 栄	6年	取締役会:16回/16回 監査役会:13回/13回		●			●			●	●		●
	重任 泉本 小夜子	8年	取締役会:16回/16回 監査役会:13回/13回	指名報酬委員会オブザーバー				●	●		●			
	重任 濱田 和成	4年	取締役会:16回/16回 監査役会:13回/13回	指名報酬委員会オブザーバー							●	●		
	新任 美久羅 和美	—	—					●			●			

企業としての成長、魅力、透明性の向上を 後押しし、資本市場を活用したさらなる成長に 貢献してまいります



社外取締役
三宅 綾

私はベンチャーキャピタルで主に国内投資業務や資本政策の策定、公開業務などに携わり、その後、ジャスダックをはじめとする複数の証券取引所で上場会社のIR支援や上場推進業務などに従事しました。証券取引所再編の流れのなかで、取引所統合に際し、プロジェクトリーダーの一人として関わりました。今回、社外取締役の打診をいただき、資本市場・投資家サイドで積み上げてきた私の知見が当社の成長のお役に立てばと考え、お引き受けするに至りました。

当社は、グローバル化を進めるうえで直面する様々な課題に正面から向き合い、真摯に取り組んでいるとの印象を持っています。投資家の視点に立ち、私が企業に求める要素は、成長、魅力、透明性です。当社グループは、これらの向上に取り組んでいると認識していますので、さらなる強化に貢献したいと強く思っています。

当社グループの技術が医薬品製造でグローバルに展開できる余地は十分にあると感じていますが、グローバル市場でどのようなポジションを目指すかについては今後の課題だと拝察していますので、こういった課題解決に向けても、私がこれまで培ってきた経験を活かしたいと考えています。

社外取締役は初めてとなりますが、資本側の立場で投資先を含めた様々な企業の経営陣の方々とコミュニケーションを積み上げてきました。その経験を活かし、当社が資本市場を活用しながら、さらなる成長を目指せるよう、サポートしてまいります。

内部統制とガバナンス強化に加え、 財務透明性の確保を通じて、ステークホルダーの 皆様の期待に応えてまいります



社外監査役
美久羅 和美

私は公認会計士として、35年にわたり監査法人に勤めてまいりました。定年前に新たなキャリアをスタートしたいと考えていた折、泉本社外監査役からお声がけいただき、その第一歩として、当社の社外監査役をお引き受けしました。

当社は、医薬品や食品など、生活に必要不可欠な分野を独自の技術で支え、堅実かつ着実に成長し続けている企業だと認識しています。2034年2月期に連結売上高400億円、営業利益32億円、ROE10%以上という経営目標を長期ビジョンとして掲げています。長期にわたりますが、毎期の計画をクリアできるようにしっかりと伴走していききたいと思います。

社外監査役という役割は初めての経験ですので、当社と当社を取り巻く業界のことをしっかり勉強しながら、35年間様々な企業監査に携わった経験を活かして、社外監査役に求められる役割を果たしてまいります。内部監査においては、様々な事業現場を自分の目で確認し、現場の皆さんとコミュニケーションをしっかりと取りながら、気づいた点や問題となり得る点に助言申し上げながら、効果的かつ効率的な内部統制の基盤構築やガバナンス強化に貢献したいと思っています。

社外監査役として、客観的な視点に立ち、株主の皆様をはじめステークホルダーの皆様のご意見や評価に真摯に耳を傾けるとともに、外部の監査法人とも連携して、財務報告の透明性を確保し、皆様の期待に応えていきたいと考えています。



代表取締役社長
伏島 巖

社外監査役
泉本 小夜子

当社の経営監督体制について

泉本 私は、18/2月期から25/2月期の8期にわたり、当社の社外監査役を務めさせていただいております。就任当初、監査役会は社内監査役が1名、社外監査役が3名で構成されていて、社外監査役は公認会計士の私のほか、財務会計などをご経歴に持つ方々がメンバーでした。

取締役会には、オブザーバーとして参加してきましたが、当初は経営に対する踏み込んだ議論はあまりなかったと記憶しています。その後、社外役員の交代を経て、様々なスキルやご経歴をお持ちのメンバーが加わったことで、現在は、経営に関する活発な議論が交わされています。上程された議案が可決されず、継続審議となることもあります。経営監督体制という意味では進化していると私は捉えています。

コーポレートガバナンス強化の取り組みと今後の課題

フロント産業の経営監督体制を軸に、コーポレートガバナンスの現状と、今後取り組むべき課題について、社長の伏島と社外監査役の泉本に聞きました。

伏島 泉本監査役が就任されるまで、当社には女性役員が不在でしたが、ご就任後、取締役会の雰囲気がいい意味で変化したと感謝しています。例えば、泉本監査役の専門性に立った視点で質問をいただく、議論を再確認するための質問をいただくなど、相互に意見を聞く機会が増えました。これにより、各役員の理解が深まり、全員が腑に落ちることも増えたと感じています。

泉本 当社は、常勤監査役も外部から招聘しているため、監査役会などでのメンバーの発言はとてもオープンです。それを是としている当社のあり方についても、私は肯定的に捉えています。

伏島 私自身が創業家の一員であることもあって、社内が馴れ合いの関係になることをとても危惧しています。外部の方々に経営監督に参画していただくことによって、当社の常識が必ずしも社会の常識ではないとの気づきの場に取締役会がなることを私は望んでいますし、それが会社の成長に資すると考えています。



取締役会に求められる多様性

泉本 ここ数年、取締役会で最も大きな問題となったのが基幹システムの構築・導入の遅延でした。プロジェクトの中心にIT関連のスキルを持った人材を配置できなかったことが一因でもありますが、今後不可欠となるDXやAIといった領域を担える人材が経営レベルでも求められると考えています。また、当社は海外展開を強化しています。現在は社長が自ら海外に足を運んでいる状況ですので、社長に代わって海外事業を担う人材の登用が必要だと感じています。

伏島 私も同感です。あらゆる分野で人材のレベルアップは非常に重要だと考えていますが、特にDX、AI、ロボット技術は生産性向上に不可欠な要素です。また、海外展開についても、グローバル5極体制のもと、さらに取り組みを加速していきたいと考えていますので、人材の確保・育成は喫緊の課題だと認識しています。



取締役会の実効性について

泉本 取締役会の実効性については、アンケートによる自己評価が行われていますが、忌憚のない意見が寄せられていると思います。取締役会では、課題の明確化や、それに基づく議論が活発に行われていますが、関連資料をもう少し早めに配布していただきたいという要望はお伝えしておきます。M&Aの議案などについては事前説明をさせていただいていますが、

それ以外についても、時間に余裕をもって資料を共有していただき、必要に応じ事前説明をいただくと、不足している情報を補足できますし、それらが取締役会に反映されていくことで、より水準の高い議論が可能になると思います。

伏島 ご意見をありがとうございます。余裕ある情報共有について、改善を進めてまいります。ところで、取締役会では、重要な問題が議題として適切に扱われているとお考えですか。

泉本 取締役会では、経営会議のサマリー情報などを適宜共有していただきますし、議題についても適切だという認識です。また、議論についても、十分な時間をかけて行われていると思います。

伏島 議長として、時間切れで議論を遮ることはしませんし、適切な議論を行えるように心がけています。そういう意味でも、取締役会の実効性を確保していきたいと考えています。

2025年2月期の取締役会における重要テーマ

泉本 25/2月期においては、第9次中期経営計画（以下「第9次中計」）の進捗状況について議論しました。中計推進委員会が取りまとめた内容を基に、計画達成に向けた活発な議論が行われました。また、第9次中計の重点施策であった医薬品添加剤新工場建設について議論しましたが、建設資材や人件費などの高騰を考慮し、最終的に中止を決議しました。需要が既存工場の生産能力を超えつつある現状課題を解決するため、代替策の検討も今後の大きなテーマだと思います。

伏島 グローバル展開では、アメリカにおける事業環境の変化が懸念されます。加えて、新興国市場をターゲットにしているFreund S.r.l.（イタリア）では、政治動向を含めた情報をしっかりとつかむことが重要だと捉えています。取締役会で課題認識やリスクの可能性を共有しながら議論を行い、メリハリの利いた事業推進を図る意向です。

また、国内外を問わず納期を確実に管理し、売上を積み上げていく必要があります。お客様の都合で、売上計上基準が製品出荷ベースになることが大半ですが、新興国の場合、経済的要因などで想定通りに進まないケースもありますので、そういったケースにどう対処していくかという点も大きな課題として、議論を進めたいと思います。

フロントグループの今後に向けて

泉本 今後への期待を込めてのお願いです。有価証券報告書に「リスクの状況」という項目は記載されていますが、リスクをどう捉えて、有事の時にどのような体制で対応するのか。また、その対応にどのくらいの費用を想定しているか。こういった項目を各部門で整理していただきたいです。気候変動による自然災害の頻度も高まっていますので、リスクマネジメントについてはもう一段深化した取り組みを期待しています。

当社の使命は、「世界中に健康で豊かな未来を届けること」と定義されています。目立たないですが、意義のある大切な仕事です。グループが一丸となることで、より一層のシナジーを発揮し、ますます発展されることをワクワクしながら見守っています。

伏島 ありがとうございます。取引先様からも、当社はなくてはならない存在というお言葉をいただくことがあるのですが、社員の皆さんにもワクワクする気持ちを常に持ち、それを原動力にして、『「なくてはならない」技術に挑み、健やかで潤いのある生活を支える。』というグループ経営ビジョンの実現に携わってほしいと考えています。



ステークホルダーの皆様の視点に立って、客観的で独立性の高い監査を実行し、グループの成長に資するコーポレート・ガバナンスの強化に貢献してまいります



常勤監査役
平野 栄(左)
内部監査室 室長
成沢 弓子

2019年の常勤監査役就任後、現在に至るまで、コーポレート・ガバナンス(以下「CG」)体制の変化について教えてください。また、監査役会による監査の実効性向上を図るため、どのような取り組みを行っていますか？

平野 CG体制については、就任前から、独立役員が過半でしたが、女性取締役の選任、役員スキルマトリックスの導入、執行役員制度の導入、任意の指名報酬委員会の設置、取締役会の実効性評価アンケートの導入など、充実が図られてきたと認識しています。さらに、求められている取締役会の実効性向上や資本コストを意識した経営、情報開示の充実や株主の皆様との対話などに関しては、取り組みをさらに進めていくよう議論をしており、準備を進めているところです。

監査の実効性向上に向けては、取締役会、監査法人、執行部門とのコミュニケーションが最も重要と考えています。定期的に、代表取締役や社外取締役との意見交換会を開催していますし、監査役会として執行部門の現場の声を直接聞くことを重視しています。また、監査役会と監査法人、内部監査室との間では、当然ながら三様監査の充実に努めています。監査役会の実効性については、毎年、自己評価アンケートを実施し、改善に努めています。

事業部門から内部監査室に異動、室長に就任されましたが、これまでのキャリアを現職にどのように活かしていますか？
また、内部監査室の業務推進にあたり、どのような視点を重視していますか？

成沢 当社入社後、経理を含む管理部門に所属したのち、営業事務と販売管理業務に携わってきました。長年にわたり、被監査部門を経験してきたことから、執行側の立場に立って考え、会社の成長に結び付くような内部監査を目指すとともに、単なる指摘に終わるような監査のための監査ではなく、業務面の改善や効率化につながる視点を意識しています。

私は、健全な職場経営には、適切な管理体制はもちろん、グループ経営ビジョンとコミュニケーションの3点が重要と考えています。特にコミュニケーションは、風通しの良い職場づくりの基盤であり、心理的安全性や相互信頼の基礎になります。内部監査の折には、グループ経営ビジョンの浸透や職場のコミュニケーションの状況についてもしっかり確認するようにしています。

グループ経営ビジョンの実現、次世代の成長に向けて、どのように貢献していきたいですか？
ステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いします。

平野 客観的かつ独立的な視点に立ち、健全な成長ができているかという観点から職務を全うしていきたいと考えています。従来の一般的なプレーキ役としての監査ではなく、積極的な提言を行い、懸念事項については、経営陣や内部監査室と早めにコミュニケーションを取るなど、当社グループの成長に資する役割を果たしたいと考えています。

成沢 組織も人も、早めに問題を見つけ、健全性を維持することが大事です。内部監査室長として、監査は組織の健康診断であることをアピールしていきたいと考えています。今後は、子会社への監査の充実を含め、グループとしての内部監査の強化に向けて、体制の強化を図ってまいります。加えて、J-SOXと連動した業務監査の実施や、子会社の自己点検機能の強化にも注力してまいります。

グループ経営ビジョン： 『「なくてはならない」技術に挑み、健やかで潤いのある生活を支える。』

創立60周年を迎えた2024年4月に、当社はその先の10年を見据えた長期ビジョンとこれに基づく第9次中期経営計画を策定するとともに、新たなグループ経営ビジョンを掲げました。ビジョンの実現に向けた人材育成、働く環境づくりなどに係るサステナブルな取り組みについて、フロイント産業、Freund Inc. (米国)に聞きました。



中堅社員を対象とした
「次世代リーダーシップ研修」を
開催しました

管理本部 総務人事部 部長
與那 秀樹

「社員一人ひとりの成長が会社の発展につながる」というコンセプトのもと、当社は23/2月期より人事制度を刷新しました。その実践を通じて、若手の管理職登用が進み、年功序列的な組織風土は薄れつつあります。一方で、社員の各階層に対する体系的な教育機会の整備が課題として顕在化しました。特に、次世代の当社グループを支える中堅社員の育成は、喫緊の課題となっています。

この認識に基づき、2024年10月と12月に、「次世代リーダーシップ研修」を実施しました。この研修には、グループ会社のフロイント・ターボの社員を含め、約60名が参加しました。本研修では、社外取締役の田中尚氏を講師として「リーダーシップの醸成」「問題解決力の強化」「人材育成とチームマネジメントの理解」をテーマとした講義に加え、ビジネス討論会やグループワークショップなどを通じ、部門を超えたコミュニケーションの促進にも注力しました。

新経営ビジョンの浸透を図るうえでも、中期経営計画を達成するためにも組織を牽引する中堅社員の貢献は不可欠です。今後も継続的な取り組みを進め、研修のさらなるブラッシュアップを図ってまいります。



コミュニケーションを最重視し、
全社員と会社の方向性の共有を
図っています

Freund Inc. プレジデント
Greg Smith

私は組織力強化や望ましい企業文化の醸成には、コミュニケーションが最も重要だと考えています。事業活動における意思決定プロセスの迅速化や、お客様満足度の向上を実現するには、マネジャーに権限を与えると同時に、コミュニケーションを通じてフロイントグループや当社の進むべき方向性を共有し、そのうえで社員がすべきことを考え、判断し、行動することが必須です。そういった企業文化の醸成も、私の経営者としての重要な役割だと捉えています。

当社では年3回タウンホールミーティングが開催され、全従業員と会社の方向性について共有しています。グループの新しい経営ビジョンが策定された際には、伏島社長自らが経営ビジョンを説明し、社員からはポジティブな反応が多く寄せられました。社員は自分たちのビジネスがフロイントグループ全体の中でどのような意味を持ち、どうすれば貢献できるのか知りたがっています。私はそうした理解を深めてもらえるように常に意識し、発信を心がけています。



組織力強化や企業文化醸成に向けて、年3回のタウンホールミーティングを行っています。



グループの新たな経営ビジョンの策定時には、フロイント産業 伏島社長による直接対話がなされました。

(単位:百万円)

	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
会計年度										
売上高	19,027	21,164	19,801	18,408	16,772	16,765	17,632	19,658	22,903	23,397
売上原価	12,921	14,343	12,985	12,220	11,344	11,126	11,620	13,665	15,859	15,324
販売費及び一般管理費	4,759	4,779	4,845	4,964	4,870	4,528	5,030	5,541	5,773	6,871
営業利益	1,346	2,041	1,971	1,223	558	1,111	981	451	1,270	1,201
親会社株主に帰属する当期純利益(純損失)	961	1,064	1,477	843	381	970	543	△538	764	637
EBITDA ^{※1}	1,692	2,393	2,332	1,598	950	1,599	1,639	1,113	1,824	1,879
機械受注高	13,112	16,358	11,513	11,839	10,227	12,386	15,621	14,630	18,600	17,851
機械期末受注残高	7,086	8,561	5,822	5,428	4,695	6,615	10,574	12,826	15,842	17,076
減価償却費	321	338	344	344	386	461	570	565	539	662
研究開発費	687	640	862	832	725	526	580	622	634	748
営業活動によるキャッシュ・フロー	290	3,605	594	435	△ 27	2,280	701	△196	2,368	1,750
投資活動によるキャッシュ・フロー	△432	△351	△ 493	△ 566	△ 852	△ 1,726	△ 680	△666	△739	△459
財務活動によるキャッシュ・フロー	△331	△277	△ 499	△ 921	△ 325	△ 371	△ 427	451	△874	△855
会計年度末										
総資産	17,206	19,101	19,125	17,465	18,505	20,575	22,273	22,758	25,789	26,559
純資産	11,529	12,185	13,242	13,250	13,243	13,858	14,354	14,117	15,023	15,437
(うち自己資本)	11,529	12,185	13,242	13,250	13,243	13,858	14,354	14,117	15,023	15,437
1株当たり情報^{※2}										
当期純利益(EPS、円)	55.74	61.72	85.69	50.15	22.79	57.96	32.46	△32.15	45.46	37.71
純資産(BPS、円)	668.57	706.62	767.91	791.34	790.94	827.67	857.28	843.09	889.03	912.56
配当金 ^{※3} (DPS、円)	25.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	25.00
主な指標										
営業利益率(%)	7.1	9.6	10.0	6.6	3.3	6.6	5.6	2.3	5.5	5.1
総資産利益率(ROA、%)	5.6	5.6	7.7	4.8	2.1	4.7	2.5	△2.4	3.2	2.4
自己資本利益率(ROE、%)	8.5	9.0	11.6	6.4	2.9	7.2	3.9	△3.8	5.3	4.2
配当性向(%) ^{※4}	22.4	32.4	23.3	39.9	87.8	34.5	61.6	—	44.0	66.3
自己資本比率(%)	67.0	63.8	69.2	75.9	71.6	67.4	64.4	62.0	58.3	58.1

※1 EBITDA=営業利益+受取技術料+減価償却費+のれん償却費

※2 当社は、2016年3月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割を行いました。2015年2月期の期初に当該株式分割が行われたと仮定して「1株当たり情報」を算定しております。

※3 記念配当5.00円(2017年2月期、2025年2月期)含む。

※4 2023年2月期の連結配当性向については、親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため記載しておりません。

会社概要

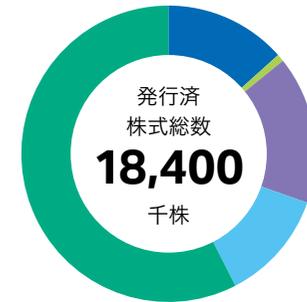
商号	フロイント産業株式会社
設立	1964年4月22日
資本金	10億3,560万円
連結従業員数	480名
本社所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿6丁目25-13 フロイントビル
ホームページ	https://www.freund.co.jp
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード 6312)
事業年度	3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月開催
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
発行済株式総数	18,400,000株
株主総数	22,200名

大株主の状況

	持株数(千株)	持株比率(%)
(株)伏島揺光社	1,648	9.74
PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	1,352	7.99
伏島靖豊	1,217	7.20
(株)三菱UFJ銀行	836	4.94
(株)三井住友銀行	744	4.40
(株)大川原製作所	673	3.98
JAPAN ABSOLUTE VALUE FUND	555	3.28
フロイント従業員持株会	446	2.64
(株)静岡銀行	368	2.18
明治安田生命保険(相)	360	2.13

自己株式1,483千株(8.06%)を保有しております。
持株比率は自己株式1,483千株を控除して計算しております。

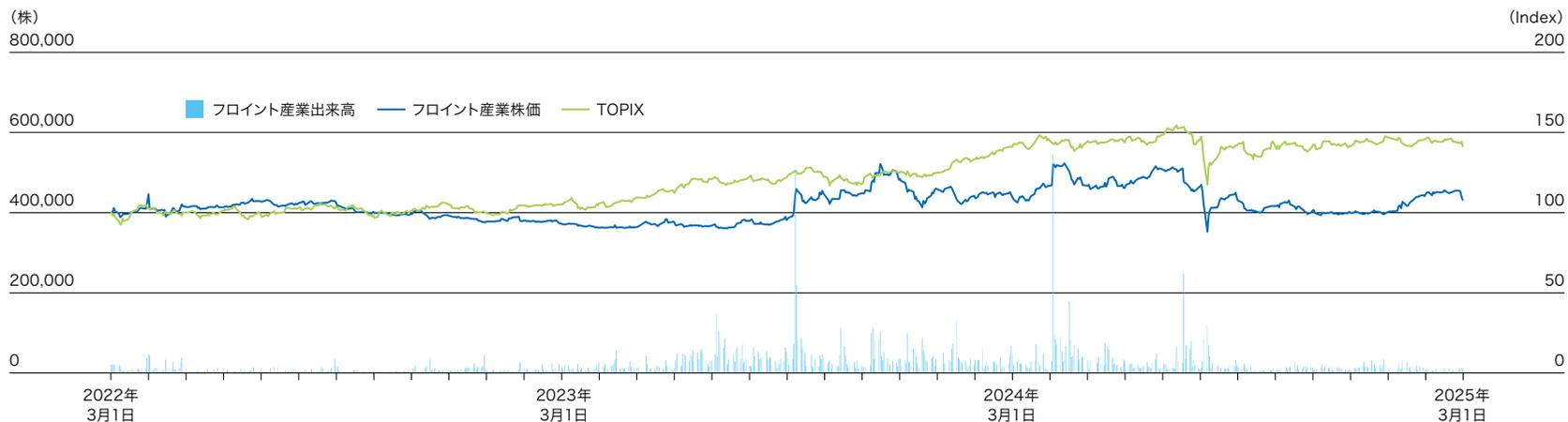
所有者別株式分布状況



	持株数(千株)	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合
金融機関	2,464	13.39%
金融商品取引業者	149	0.81%
その他法人	2,973	16.16%
外国法人等	2,231	12.12%
個人・その他	10,583	57.52%

(注)自己株式は「個人・その他」に含めて記載しております。

株価・出来高・TOPIXの推移



(注)本チャートは、分割前の株価及び出来高を遡及修正した、調整後株価・出来高にて作成しています。フロイント産業とTOPIXの値は、2022年3月1日の終値データを100としています。

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下記までお願いいたします。

経営企画部 Tel 03-6890-0767 Fax 03-6890-0870 E-mail ir@freund.co.jp URL <https://www.freund.co.jp>

