

株主のみなさまへ

第90期 株主通信

平成27年4月1日～平成28年3月31日



Contents

トップメッセージ	1
トピックス	5
企業価値向上に向けた取り組み	6
連結財務データ	7
会社情報	9
株式情報	10



株主のみなさまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当社グループは、中期経営計画『TAKASAGO GLOBAL PLAN(GP-3)』(2015-2017年度)をスタートさせ、「技術革新に基づく価値創造、挑戦する人材育成」を通じて、創業100周年を迎える2020年に向けて飛躍的な成長を目指し、堅固なグローバル連結経営により事業を推進しております。その結果、当連結会計年度は売上高・営業利益ともに、良好な経営成績を収めることができました。これに満足することなく、更なる成長を目指し努力してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **梶村 聡**

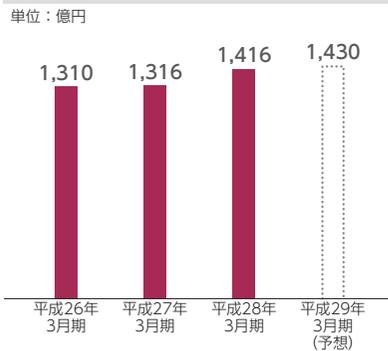
Q... 当期の概況についてお聞かせください。

A 世界経済は、一部地域での地政学リスクの高まりや原油安、経済成長の牽引役となってきた一部新興国での成長鈍化など、依然として先行きが不透明な状況となっています。国内経済は、政府の景気刺激策や日銀の金融政策を背景に、輸出産業を中心に改善が見られ、景気回復の広がりを見せていますが、マイナス金利政策の長期的な影響などの不安材料もあり、景気の先行きは依然不透明な状況です。

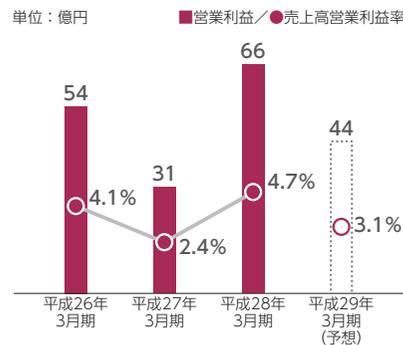
香料業界においては、中国や東南アジア他の成長市場が順調に推移しており、原油由来の原料価格も安定して推移してきましたが、一方で、需要増に伴う天然原料価格の上昇も起こっています。新規参入企業の浸透もあり、グローバル環境におけるシェア争いや、市場が成熟している国内での事業展開など、内外ともに厳しい競争環境が続いています。

連結財務ハイライト

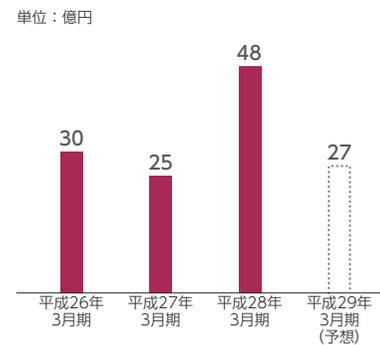
売上高



営業利益 / 売上高営業利益率



親会社株主に帰属する当期純利益



このような中、当社グループは、平成25年4月に発生した当社平塚工場の火災事故以降、安定供給と安定操業の基盤となる「安全は全てに優先する」という安全文化の認識を徹底してまいりました。また、当連結会計年度から、中期経営計画『TAKASAGO GLOBAL PLAN(GP-3)』(2015-2017年度)をスタートさせ、「技術革新に基づく価値創造、挑戦する人材育成」を通じて、創業100周年を迎える2020年に向けて飛躍的な成長を目指し、堅固なグローバル連結経営により事業を推進しました。

こうした取り組みの結果、当連結会計年度の売上高は、前期比7.6%増の141,660百万円となりました。

利益面では、営業利益は前期比11.0%増の6,635百万円、経常利益は前期比55.0%増の6,036百万円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比91.4%増の4,880百万円となりました。

Q... 中長期の成長戦略についてお聞かせください。

A 当社グループは、「技術立脚の精神に則り社会に貢献する」の企業理念の下、グローバル香料市場でトップを競う企業を目指しています。

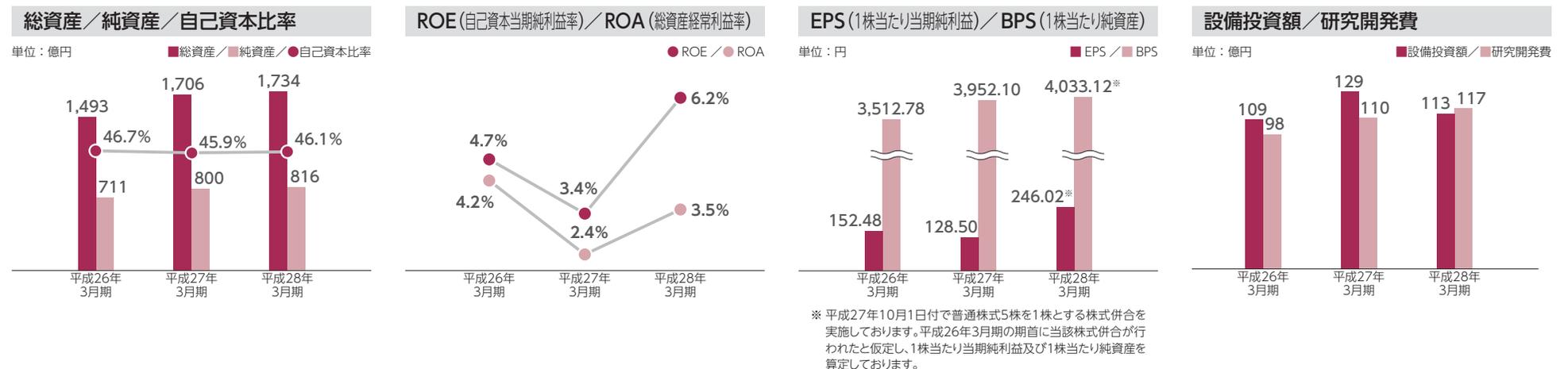
経営基本方針として「地球環境に配慮し、地域社会を大切にしたい、世界の人々から共感を得られる企業を目指す。」「信頼される商品を供給し続けることにより、グローバル市場でのトップクラスの香料会社を目指す。」を掲げ、事業基盤の再強化や人材開発、EHS「Environment(環境)・Health(健康・衛生)・Safety(安全)」活動の推進などに取り組んでいます。

当社グループは現在、長期ビジョンのもと、内外の事業環境を踏まえ、積み上げてきた経営資源を一層有効に活用し、2020年に向けての飛躍的な成長を遂げるための基礎を構築する、課題解決の為に3年間と位置付けた、中期経営計画『TAKASAGO GLOBAL

PLAN (GP-3)』(2015-2017年度)に取り組んでいます。この遂行を通して、近い将来においてグローバル市場での地位を確立し、高い収益力と、「お客様と共に高砂ブランドを築いていく」ことにより、決意新たにグローバル市場でのトップクラスの香料会社を目指してまいります。

Q... 具体的な戦略についてお聞かせください。

A まず第一に、「事業基盤の再強化」に取り組んでいます。当社グループは、グローバル市場において、成長著しい新興国市場から、より高付加価値を求められる成熟市場まで様々な競争ステージでビジネス展開を加速させます。その中で消費市場は日々革新的に創造されているという認識に立ち、常にお客様・消費者を魅了する香料開発を追求し、高付加価値の提供に取り組んでいかなければなりません。すでに



完成した、東南アジアでの拡張投資、米州でのR&D拡張に続き、現在進行中のインド市場での生産拠点構築、ドイツでの生産能力増強など、いずれも長期ビジョンを見据え、地域の需要増又新たな市場ニーズに応える基盤を迅速に強化してまいります。

続いてのテーマは、「人材開発」です。「挑戦できる人材」の育成を目指し、ローカル人材をグローバルに活用することに努め、それを下支えする仕組みの構築を目指します。企業は人で成り立っております。当社の発展を見据えて、人を育てていかなければいけません。国内・グローバルでの厳しい競争環境の中で、当社が成長し続けるために「挑戦できる人材」を育てていきたいと考えております。ローカル環境の人材をグローバル環境へ積極的に展開していくことにより、相互補完可能になり、様々な環境に柔軟に対応できる人材が育成されます。そのような仕組みを構築することで、当社が永続的に発展していくものと考えております。当社グループ全体でも組織の増大にともない、より高度な全体管理が必要になってきております。利益体質改善とも関連しますが、それぞれの地域において市場規模・市場特性に合わせた精度の高い運用・管理を実施してまいります。

第三のテーマは、「技術革新」です。技術立脚の企業理念に立ち返り、他社の追随を許さない「独自性(オリジナリティ)」、「優位性」のある革新的な技術の開発を目指してまいります。技術革新は成長戦略の核となる

ものであり、短期的あるいは長期的視点においても、ビジネスという軸が付いて来るように考えていきます。当社は3つのイノベーションを掲げて技術革新を進めていきます。「プロセス・イノベーション」においては、事業戦略に合わせて、既存技術の深化と新製造技術の導入を進めていきます。「プロダクト・イノベーション」においては、差別化を図るため、ニューアロマイングリディエント、バイオ由来の香料原料、天然素材開発に一層注力してまいります。「コンセプト・イノベーション」においては、独創的な発想に基づく創香技術の深化、脳波・官能技術の創香への活用を図ります。同時に、こうした当社固有の可能性を秘めた多くの商材ポートフォリオを活かし、消費市場の革新的な商品開発に寄与できる技術・素材の開発を進め、「技術革新による優位性の確立」を図っていくことは、「技術立脚の精神」を企業理念とする当社グループにとっては普遍的なテーマでもあります。

続いてのテーマは、「顧客からの信頼」です。お客様にとって真に有意義なサプライヤーになることを目指します。「地球環境に配慮し、地域社会を大切にしたい、世界の人々から共感を得られる企業を目指す。」の経営基本方針の下、EHS宣言「Environment(環境)・Health(健康・衛生)・Safety(安全)」および、中長期計画「EHS100」を見直し、決意新たにお客様からの信頼を獲得してまいります。特に、安全管理体制の再構築については強力で推進し、安定供給体制を構

築いたします。企業経営においては、より幅広い分野において、社会と共存する、開かれた企業を目指すことが重要な責任になってきております。個々の事業・製品・技術だけでなく、社会と調和した企業としての評価と信頼を高め、社会性を向上させていくことは、消費者市場やお客様をはじめ様々なステークホルダーとの長く安定した関係が構築されるものと考えております。地域社会との密接な繋がり、環境に配慮したグリーン調達、グリーンケミストリーを通して、サステナブル経営を実践していくことも重要な課題と考えております。

最後のテーマは、「利益体質改善」です。当社グループ内バリューチェーンの全体最適による利益体質の改善を図ります。当社グループは、グローバルな拠点網を通して差別化された優位性ある様々な経営資源を蓄積し事業を展開してまいりましたが、こうした経営資源をグループ間で連携し、より有効に活用していくための仕組み作りが重要な基本戦略の一つとなっております。円安による原料高への対応や、グループ購買による原料調達の効率化、そして事業や組織の拡大に対応するための業務プロセスのさらなる効率化を進めることにより利益体質の改善を図り、市場の成長率を超える成長を目指してまいります。

中期経営計画 『TAKASAGO GLOBAL PLAN (GP-3)』(2015~2017年度)

企業理念 技術立脚の精神に則り社会に貢献する

中期経営計画

GP-2
2012 ~ 2014年度

GP-3
2015 ~ 2017年度

Next 3years plan
2018 ~ 2020年度



2020年
100周年

グループ
基本方針

1. **事業基盤の再強化** 需要増に柔軟に対応していく基盤を構築する。
2. **人材開発** 「挑戦できる人材」の育成を目指し、ローカル人材をグローバルに活用する。それを下支える仕組みの構築を目指す。
3. **技術革新** 技術立脚の企業理念に立ち返り、他社の追随を許さない「独自性(オリジナリティ)」、「優位性」のある革新的な技術の開発を目指す。
4. **顧客からの信頼** お客様にとって真に有意義なサプライヤーになることを目指す。
5. **利益体質改善** 当社グループ内バリューチェーンの全体最適による利益体質の改善を図る。

Q・・・株主のみなさまへメッセージをお願いします。

A 当社は、株主のみなさまに対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識し、当社を取り巻く環境及び業績を総合的に判断した結果、今後も業容拡大・成長のための有効投資資金確保の観点から、当社グループ内への内部留保の充実に留意しつつ、企業価値の持続的な向上を通じて、安定且つ継続的利益配分を考慮し、配当を行うこととしております。

当期末の配当金は25円とさせていただきます。

今後も当社は、グローバル市場でのトップクラスの香料会社を目指してまいりますので、引き続き株主のみなさまのなご理解とご支援をお願い申し上げます。

平成29年3月期 連結業績予想

売上高	143,000百万円 (前期比0.9%増)
営業利益	4,400百万円 (前期比33.7%減)
経常利益	4,300百万円 (前期比28.8%減)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,700百万円 (前期比44.7%減)



アメリカにて香料の天然原料製造会社を買収

平成28年1月、アメリカノースカロライナ州にあるCentre Ingredient Technology (CIT) 社を買収いたしました。近年、欧米をはじめとする世界各国で天然由来の香料原料への需要の高まりを背景に、CIT社が持つ天然原料の開発・製造に関する知見と当社が長年培った技術とが融合することで、コストを意識し、かつ高品質な香料製品のグローバル供給体制が実現できるものと判断しました。顧客への優位性の高い品質と天然原料を使用した香料の安定供給を通じて、香料事業の拡大を進めてまいります。



インド新工場建設プロジェクトが進行中

インドにおける食品や化粧品など消費者市場の拡大を見据え、当社シンガポール子会社Takasago International (Singapore) Pte. Ltd.を通じ、フレーバー・フレグランスを生産する新工場の建設を計画しております。新工場はインド東部の大都市チェンナイに位置し、現在の社屋から、販売、研究・開発を含むすべての機能を新工場へ移す一大プロジェクトとして進めております。平成28年中の工場完成、稼働を目指しております。



ドバイにオフィス開設

平成27年9月、当社の子会社Takasago Europe Perfumery Laboratory S.A.R.L.は、新たにアラブ首長国連邦 (UAE) にフレグランス製品の販売拠点として、事業所を開設いたしました。ドバイは中近東地域でのビジネス、金融、交通のハブとして、同地域への拡販のみならず東アフリカ市場への浸透を図る上でも重要な戦略的拠点と位置付けております。ドバイでの販売拠点を開設することにより、同地域でより充実したサービスを提供し、販売体制の強化を目指してまいります。



TAKASAGO COLLECTION®

「高砂コレクション®」は香りと文化を伝えています。

当社では、香りの歴史と文化を伝える資料や美術品を収集してきました。「高砂コレクション®」の収蔵品は、香道具、香炉、香合、絵画など日本の美術から東西の香油瓶や香水瓶、希少な天然原料である龍涎香や麝香まで約1,000点に及びます。これらの一部は本社ギャラリーで展示しております。

場所：高砂香料工業・17階ロビー内

開室：10:00～17:00 (入室は16:30まで)

休室：土日祝日、年末年始、臨時休室日

料金：無料

交通：JR蒲田駅・徒歩3分

音丸耕堂

堆漆拒魔犬香合

1992年 漆 高6

多色の漆を塗り重ねて厚い層にし、内側を彫って断面の色彩効果を装飾としている。



ダイバーシティ(多様性)への取り組み

高砂香料グループでは多様な人材が特性や個性をいかし、ひとりひとりが生き生きと働くことができる職場づくりに取り組んでいます。

女性の活躍推進

当社は、性別や生活ステージを問わず働きやすい職場環境の整備に努めております。育児休業取得者の復職率100%、育児短時間勤務と併用した時短勤務制度で小学3年終了まで最大5時間勤務を実現しています。

現在、当社では女性管理職の割合は15%と製造業の中ではトップクラスといえますが、今後、その割合を更に高めることを目標に、行動計画を策定し、これを推進しております。

グローバル人材育成

当社ではグローバル企業として、さまざまな国の従業員が協働できる職場を目指し、国内では外国籍の人材採用、また海外では日本人社員の海外現地法人への派遣を積極的に進めるとともに、海外現地法人から別の法人へグローバル規模での異動を可能とする以下の制度を導入し、有能な人材の発掘・確保・育成を行っております。

- グローバル人材の人事考課の仕組み導入
- ジョブ ポスティング制度



地域共生や生物多様化への取り組み

企業憲章「社会の一員としてより良い社会を目指して積極的に社会貢献活動に参加する」のもと、地域や環境と共生しながら社会に貢献する活動を推進しています。

世界自然遺産「小笠原諸島」固有植物の香気捕集活動を実施

当社グループは、小笠原諸島にて固有種をはじめとする植物の香気の調査を行いました。国立公園内や国有林内での活動にはさまざまな制約があり、一般企業や個人が許可なく足を踏み入れることはできません。今回、土地の所有者や管理者の許可を得て、小笠原で特有に見られる植物の香気を高砂香料グループにて捕集・分析し、再現香料を作成しました。

近年、自然環境保護の問題がますます深刻化している中、「生物多様性ホットスポット」という概念が提唱され、日本も世界のホットスポットの一つに挙げられています。生物の多様性を維持するため、早急に保護対策を打ち出す必要がある場所ともいえるのです。

標本では残らない植物の香りの調査をする高砂香料グループの活動は「日本の植生の豊かさを世界に示すことができる一例」として多くの方々に、日本の自然の素晴らしさ、自然保護の大切さを実感していただけるものと思っています。



香気の捕集



経営成績

単位：百万円

科目	平成24年3月期 (第86期)	平成25年3月期 (第87期)	平成26年3月期 (第88期)	平成27年3月期 (第89期)	平成28年3月期 (第90期)
売上高	113,676	118,973	131,036	131,653	141,660
売上原価	80,289	82,677	91,460	91,036	96,382
売上総利益	33,386	36,295	39,576	40,616	45,278
販売費及び一般管理費	29,415	30,009	34,171	37,471	38,642
営業利益	3,971	6,285	5,404	3,144	6,635
経常利益	4,297	7,475	5,940	3,893	6,036
親会社株主に帰属する当期純利益	1,774	4,673	3,025	2,549	4,880

Point 売上高 米州の回復、アジアに加え日本も堅調に推移し、為替による増収効果もあり、対前期比+100億円の増収となりました。日本が増収している中でも、海外売上比率は年々着実に伸びており、前期51%から今期は54%となりました。

Point 営業利益 高付加価値のファインケミカル医薬中間体ビジネスで新規獲得、米州におけるフレグランス事業回復、さらに販売管理費の抑制にも努めた結果、対前期比で倍増の66億円となりました。

財政状態

単位：百万円

科目	平成24年3月期 (第86期)	平成25年3月期 (第87期)	平成26年3月期 (第88期)	平成27年3月期 (第89期)	平成28年3月期 (第90期)
流動資産	65,878	74,322	82,513	88,640	86,892
固定資産	51,866	57,431	66,840	82,005	86,563
流動負債	43,772	46,644	49,773	56,476	50,890
固定負債	21,134	23,812	28,468	34,118	40,952
純資産	52,838	61,296	71,111	80,050	81,613
(うち株主資本)	(56,686)	(60,554)	(62,766)	(64,321)	(68,500)
総資産	117,745	131,754	149,353	170,645	173,455

詳細な財務データは当社IRサイトをご覧ください。

<http://www.takasago.com/ja/ir>

高砂香料IR

検索

事業別概況

フレーバー事業

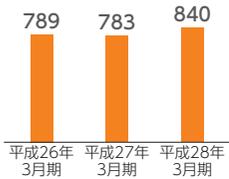


売上高840億円
前期比7.3%増 ↑

59%

事業内容
飲料やデザート、菓子、乳製品、調理食品などに、優れた香りと風味を付与するフレーバーを提供し、さらに果汁やコーヒー、お茶といった食品原料も提供しています。

売上高 単位：億円



● 国内で夏場の飲料用が堅調に推移したことに加え、欧州で菓子、乳製品用などで伸ばいたしました。

アロマイングリディエント事業



売上高114億円
前期比15.4%増 ↑

8%

事業内容
光学活性で革新的かつユニークな香りの素材を開発し、高品質のフレーバー、フレグランスのクリエイションに用いています。

売上高 単位：億円



● 天然メントール市況が当社主力の合成メントール販売に有利に働き、為替効果もあって増収となりました。

フレグランス事業



売上高387億円
前期比6.0%増 ↑

27%

事業内容
香水や化粧品やシャンプー、洗剤、芳香剤、入浴剤といった商品に使用される香りを、残香性や拡散性、安定性にも優れたかたちでクリエイションし、提供しています。

売上高 単位：億円



● 米国マルチナショナル大手顧客向け芳香剤用香料への採用が進み、増収となりました。

ファインケミカル事業

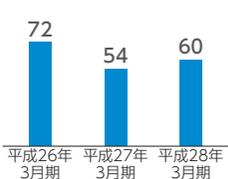


売上高60億円
前期比10.6%増 ↑

4%

事業内容
不斉合成技術による医薬中間体、独創的な触媒、フォトレジストモノマー等の機能性材料を提供しています。

売上高 単位：億円



● 米国製薬メーカー向け抗ウイルス薬中間体ビジネスが大きく伸ばしました。

地域別概況

地域別売上高

単位：億円

年度	日本	米州	欧州	アジア
平成26年 3月期	699	267	171	170
平成27年 3月期	643	270	201	201
平成28年 3月期	656	319	199	240

地域別営業利益

単位：億円

年度	日本	米州	欧州	アジア
平成26年 3月期	34	0	22	△4
平成27年 3月期	9	12	22	△14
平成28年 3月期	22	3	7	29

日本
46%
フレーバーで夏場の猛暑による飲料用販売の好調に加え、ファインケミカルにおいて高付加価値の抗ウイルス薬中間体ビジネスが利益に貢献いたしました。

米州
23%
大手顧客向け芳香剤用フレグランス、医薬中間体向けのファインケミカル事業、それぞれが牽引役となり、大きく米州の黒字転換に寄与しました。

欧州
14%
フレーバーは乳製品・菓子用を中心に微増。一方、フレグランスは前期好調のファインフレグランスの反動で微減にとどまったが、ユーロ安の影響があり、減収減益となりました。

アジア
17%
東南アジアでハウスホールド用フレグランス販売が伸ばし、増収増益となりました。

※上記事業の他に、その他不動産事業の売上高13億円があります。

グローバルネットワーク



ヨーロッパ・アフリカ

Takasago International (Deutschland) G.m.b.H.
 Takasago Europe G.m.b.H.
 Takasago (U.K.) Ltd.
 Takasago International (Italia) S.R.L.
 Takasago Europe Perfumery Laboratory S.A.R.L.
 Takasago International Chemicals (Europe) S.A.
 Takasago International (España) S.L.
 Takasago International Corporation South Africa (Pty) Ltd.
 Takasago Madagascar S.A.
 Societe Cananga S.A.R.L.
 Takasago International Turkey Esans ve Aroma San. Tic. A. S.

アジア・パシフィック

上海高砂香料有限公司
 上海高砂・鑑臣香料有限公司
 廈門華日食品有限公司
 高砂香料(広州)有限公司
 Takasago International Corporation (Korea)
 Takasago International (Philippines), Inc.
 PT. Takasago International Indonesia
 PT. Takasago Indonesia
 Takasago Import and Export (Thailand) Ltd.
 Takasago International (Singapore) Pte. Ltd.
 Takasago International (India) Pvt. Ltd.

アメリカ大陸

Takasago International Corporation (U.S.A.)
 Takasago de Mexico S.A. de C.V.
 Takasago de Centroamerica S.A.
 Takasago Fragrâncias E Aromas Ltda.
 Centre Ingredient Technology, Inc.

国内事業所一覧

本社 〒144-8721 東京都大田区蒲田 5-37-1
 ニッセイアロマスクエア 17F
大阪支店 〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜 1-4-16
 アクア堂島NBF タワー 6F
名古屋支店 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦 1-10-27
 カネヨビル 3F
福岡支店 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東 1-18-25
 第5博多借成ビル 10F
静岡出張所 〒420-0851 静岡県静岡市葵区黒金町 11-7
 三井生命静岡駅前ビル 5F

徳島連絡所 〒770-0841 徳島県徳島市八百屋町2-11
 ニッセイ徳島ビル8F
平塚研究所 〒254-0073 神奈川県平塚市西八幡1-4-11
平塚工場 〒254-0073 神奈川県平塚市西八幡1-5-1
磐田工場 〒438-0812 静岡県磐田市海老塚1
鹿島工場 〒314-0255 茨城県神栖市砂山13
三原工場 〒729-0474 広島県三原市沼田西町惣定247-94

会社概要

会社名 高砂香料工業株式会社
 (TAKASAGO INTERNATIONAL CORPORATION)
本社 〒144-8721 東京都大田区蒲田 5 丁目 37 番 1 号
 ニッセイアロマスクエア 17F
T E L 03-5744-0511
国内事業所 大阪支店、名古屋支店、福岡支店、
 静岡出張所、徳島連絡所、平塚研究所、
 平塚工場、磐田工場、鹿島工場、三原工場
海外事業所 世界28の国と地域に事業拠点がございます
創業 1920年(大正9年)2月9日
資本金 92億4,853万8,972円
従業員数 993名(高砂香料グループ3,249名)

取締役及び監査役 (平成28年6月24日現在)

代表取締役社長	梶村聡	(注)
取締役	野依良治	1. 取締役野依良治氏は社外取締役であります。
取締役	三田雅幸	2. 監査役川端茂樹、大西一清、中江康男の各氏は社外監査役であります。
取締役	笠松弘典	
取締役	松尾孝司	
取締役	藤原久也	
取締役	アルフレド・エー・アスンシオン	
取締役	山形達哉	
取締役	染川健一	
取締役	谷中史弘	
常勤監査役	川端茂一	
常勤監査役	大江清男	

執行役員 (平成28年6月24日現在)

社長執行役員	梶村聡
常務執行役員	三田雅幸
常務執行役員	笠松弘典
常務執行役員	アルフレド・エー・アスンシオン
常務執行役員	松尾孝司
常務執行役員	藤原久也
常務執行役員	山形達哉
常務執行役員	染川健一
常務執行役員	谷中史弘
執行役員	近藤仁
執行役員	山宮明昇
執行役員	佐野直樹
執行役員	水野直樹
執行役員	磯野裕一

株式の状況

発行可能株式総数	60,000,000 株
発行済株式の総数	20,152,397 株
株主数	5,640 名

株式の分布状況

所有者別構成比



(注)個人その他には、自己株式としての保有分(1.6%)が含まれております。

大株主

株主名	所有株式数(千株)	持株比率
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,592	13.1%
日本生命保険相互会社	1,468	7.4%
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	1,016	5.1%
株式会社三菱東京UFJ銀行	947	4.8%
共栄火災海上保険株式会社	750	3.8%
中江産業株式会社	720	3.6%
株式会社みずほ銀行	604	3.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	588	3.0%
株式会社紀陽銀行	471	2.4%
高砂香料従業員持株会	437	2.2%

(注) 1. 持株比率は発行済株式の総数から自己株式数(316,510株)を控除して計算しております。
2. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)、日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)の所有株式数には信託業務に係る株式数が含まれております。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座 口座管理機関 (同連絡先)	同 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 電話 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所第1部(化学)
会社コード	4914
単元株式数	100株
公告の方法	電子公告により行う
公告掲載URL	http://www.takasago.com/ja/ir/e_announce.html ※ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

IR情報

詳細な財務情報をご希望の方は当社ホームページ「IR情報」をご利用ください。

URL <http://www.takasago.com/ja/ir>

高砂香料グループの「環境・衛生・安全」への取り組み

当社グループは、持続的な社会の実現(=サステナビリティ)に向けて、環境保全にグローバルに取り組んでいます。詳細については、当社ホームページ「サステナビリティ」をご参照ください。

URL <http://www.takasago.com/ja/sustainability/index.html>



高砂香料工業株式会社
『社会・環境報告書 2015』

株式に関するお手続きについて

特別口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問合せ先
<ul style="list-style-type: none"> 特別口座から一般口座への振替請求 単元未満株式の買取(買増)請求 住所・氏名等のご変更 特別口座の残高照会 配当金の受領方法の指定* 	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
<ul style="list-style-type: none"> 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 支払期間経過後の配当金に関するご照会 株式事務に関する一般的なお問合せ 	[手続き書類のご請求方法] ・音声自動応答電話によるご請求 0120-244-479 (通話料無料) ・インターネットによるダウンロード http://www.tr.mufg.jp/daikou/

*特別口座に記録された株式をご所有の株主さまは、配当金の受領方法として株式数比例配分方式はお選びいただけません。

証券会社等の口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問合せ先
<ul style="list-style-type: none"> 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 支払期間経過後の配当金に関するご照会 株式事務に関する一般的なお問合せ 	株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
<ul style="list-style-type: none"> 株主さまの住所変更、買取請求その他 各種お手続き等 	口座を開設されている証券会社等にお問合せください。

●証券会社にお預けでない株式について

証券会社にお預けでない株式につきましては、そのままでは売買はできませんので、証券会社の口座へお移しになることをお奨めいたします。

証券会社にお預けでない株式につきましては、「株券電子化」により、三菱UFJ信託銀行株式会社の「特別口座」にて管理しておりますので、詳しくは、三菱UFJ信託銀行株式会社にお問合せください。

●単元未満株式(100株未満の株式)買取・買増制度について

当社株式の証券市場での取引は100株単位(1単元)となっておりますため、単元未満株式(100株未満)を市場で売買することはできません。このため、当社では「単元未満株式買取・買増制度」をご用意しております。単元未満株式をご所有の株主さまは、ぜひ買取・買増制度のご利用についてご検討くださいますようお願い申し上げます。

買取制度 株主さまがご所有の単元未満株式を、当社に対して市場価格にて買い取るようご請求いただける制度です。

買増制度 株主さまがご所有の単元未満株式を、単元株式(100株)となるように、当社に対して市場価格にて売り渡すようご請求いただける制度です。

買取・買増制度の例(160株ご所有の場合)





創業者甲斐荘楠香の生い立ちと、
香料製造を志して欧州に渡つての奮闘の日々。



明治13年(1880)、京都御所の南東に位置する町家で後に高砂香料を創業する甲斐荘楠香が生まれました。甲斐荘家は江戸幕府の旗本の家柄で、楠木氏の末裔と言われています。そのため「楠」の字を名前に用いたのですが、名前のもう一字、すなわち「香」が、後にその子一生の事業になることなど、その時両親は想像すらできなかったに違いありません。

長男であった楠香はそのまま京都で育ち、京都是一中、第三高等学校を経て京都帝国大学理工科大学に進みます。専攻したのは当時純正化学と呼ばれた学科で、特に有機化学を久原躬弦教授のもとみっちり学びました。久原教授は日本化学会会長や京都帝大総長を歴任した大学者です。楠香は大学卒業後も久原教授の研究室に残り、明治39年には助教教授になります。

順調に学究生活を続けていたようにも思われますが、実は当時楠香は煩悶を抱えていました。と言うのも、当時理工科大学には海外留学を経験した歴史たる有名な教授が居並んでいて、そうした先生たちに比べ自分の資質に疑問を抱いていたようです。当時同年代の助教教授たちがベリリンやゲッティンゲンといった留学先から楠香に送った絵葉書が今も残されていますが、そうしたものに触れる度に焦りを感じていたのではないのでしょうか。また、助教教授になった翌年には父親が亡くなり、多くの弟妹を抱えた家長として、家族を養うことの心配もあったようです。

そしてついに、当時日本でもまだ手をつける者がほとんどなかった香料化学に狙いを定め、私費での留学を決意します。しかも、香料の化学を教えている大学があるかどうかも分からないままの出発です。明治43年(1910)9月のことでした。

その年の10月末にロンドンに着き、それから京都二軒時代の先輩を訪ねてブリュッセルに向かいます。そこで香料をやるならフランスに行くべきと勧められ、すぐにフランス語の学習を始めます。そして、年末年始の休暇に、旧知の日本人の多いベルリンに出掛け、その地の諸先輩からも香料を学ぶにはフランスしかなく、そのためには是非ともフランス語を習得すべきであるとアドバイスを受けます。この時点でフランスに行くことを決意し、フランス語の勉強の場所を物価の安いドイツに移します。

ドイツ滞在中に、天然香料のメッカ、南仏のグラースの香料会社に研修を申し入れる手紙を出したところ、香料製造の秘密を盗みに来たのだらうから断じて受け入れられないと、けんもほろろに断られてしまいました。ところが、にも関わらず楠香は翌年(1911)の春何のつてもなくグラース行を決行するのです。この辺りに明治人の気骨を感じずにはいられません。

そしてグラースに入ると、下宿先の主婦の紹介により、何と香料会社で研修という名目で働くことに成功するのです。ここで天然香料の製造や分析、調合の基礎をしっかりと叩き込んだ楠香は、合成香料の製造を学ぶことを希望し始めます。そんな折、恩師久原教授の斡旋により、当時ミツワ石鹼を売り出して事業拡大中の丸見屋への就職が決まるのです。これによって滞在が延ばせると同時に、香料のユーザー側に入ることによって香料会社にとって「客」の立場になりました。このことが良い方向に働き、グラースの香料会社の口利きでジュネーブの合成香料会社、すなわち今では世界最大の香料会社となったジボタンでの研修が実現することになったのです。楠香は1912年の春から翌年の夏までの1年余にわたって合成香料の研究をし、調合香料についても学びます。

そして、大正2年(1913)の末シベリア鉄道経由で帰国します。翌年には第次世界大戦が勃発し、石鹼や香料をめぐる状況が激変します。その時本人は知る由もありませんが、実にタイムリーな帰国時期だったのです。

【以下次号】



グラースの香料会社で研修中の甲斐荘楠香(中央の人物) / 1911年ごろ