

みなさまへの情報発信を強化

個人投資家向け説明会を開催

オリンパスは、個人投資家のみなさまに当社への理解を深めていただくため、説明会などのIR活動を定期的に行っています。今年の2月には東京・丸の内にある東京會館で個人投資家向け説明会を実施し、250名以上の投資家の方々にご来場いただきました。今後も全国各地で説明会の実施を予定しております。



株主メモ

| | |
|---------|--|
| 事業年度 | 4月1日から翌年3月31日 |
| 定時株主総会 | 6月 |
| 基準日 | 定時株主総会・期末配当:3月31日 中間配当: 9月30日 |
| 株主名簿管理人 | 東京都千代田区丸の内1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 |
| 郵便物送付先 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 電話お問合せ | 0120-782-031 (フリーダイヤル) |

- 住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について
住所変更、単元未満株式の買取等については、株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払いについて
未払配当金の支払いについては、株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

OLYMPUS VISION

第146期 株主通信

2013年4月1日～2014年3月31日



代表取締役社長執行役員

笹 宏行

第146期株主通信をお届けするにあたり、株主のみなさまの平素からのご支援に心からお礼申し上げます。

当期の連結業績は、医療事業およびライフ・産業事業が増収となったものの、前期に情報通信事業を売却したことにより売上高は減収となりました。一方、主力の医療事業が大幅な増益となったことに加え、映像事業の損失を縮小したことにより、営業利益は増益となりました。当期純利益については、その他事業の一部について整理を進めたことによる事業整理損など、特別損失を計上しましたが、営業利益の増益がこれを補い、増益となりました。

配当金につきましては、財務基盤強化の観点から見送りとさせていただきます。株主のみなさまのご期待に沿えず、謹んでお詫び申し上げます。

さて当社は、2012年6月に発表した5か年の中期経営計画である「中期ビジョン」のもと、全社一丸となって取り組みを進めてまいりました。これにより、医療事業の着実な成長を始めとした確かな成果が実を結びつつあります。この成長をさらに加速し、中期ビジョンの目標を確実に達成するとともに、その先を見据えた戦略的な投資を実行し、長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

株主のみなさまにおかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2014年6月

CONTENTS

| | |
|------------|----|
| 株主のみなさまへ | 1 |
| ビジネスフォーカス | 3 |
| オリンパスニュース | 12 |
| 業績の概要 | 13 |
| 事業部門別概況 | 15 |
| 中期ビジョン | 18 |
| 連結財務データ | 19 |
| 株式および会社の情報 | 21 |

中期ビジョンの達成とその後のさらなる成長を目指し、医療事業を中心とした戦略投資を実施してまいります。



代表取締役社長執行役員 笈 宏行

Q まずは今期の業績についてご説明ください。

今期の業績は、営業利益が前期比で倍増、経常利益は約4倍と、大きく利益を伸ばすことができました。この最大の要因は、医療事業が過去最高の売上高、営業利益を更新するなど大変好調に推移したことです。前期に発売した消化器内視鏡の新製品が今期も販売を伸ばしたことで、消化器内視鏡分野の売上は前期比25%増となりました。また、外科・処置具分野においても新製品の3D外科内視鏡システムがご好評をいただくなど、こちらも売上が前期比24%増と好調でした。この結果、営業利益は前期比約30%増と大幅な増益を達成することができました。

来期から「科学事業」に名称を変更するライフ・産業事業は、マクロ経済の影響を強く受けることもあって近年は苦戦していま

すが、景況感が徐々に上向いた今期は顧客である研究機関の予算執行や自動車業界等の設備投資が活発化しました。上半期に新製品の販売促進活動を積極的に行ったこともあり、売上高、営業利益ともに前期を上回りました。

映像事業は、残念ながら前期に引き続き営業損失を計上する結果となりました。しかしながら、期初に掲げたデジタル一眼、ミラーレスへのシフトは着実に進んでいます。市場規模に合わせてコンパクトカメラの販売台数を大幅に縮小した一方、デジタル一眼分野の売上は前期比13%増となり、コンパクトカメラ分野の売上を初めて上回りました。特に下半期はミラーレスの新製品「OM-D E-M1」が販売を伸ばしたこともあり、営業損失の額は前期の231億円から、今期は92億円と大きく減少しました。

なお、今期においては合計約356億円の特別損失を計上することとなりました。これは第一に、当社の過去の損失先送りに関す

➔ 評価指標

| | 2013年3月期 (実績) | 2014年3月期 (実績) | 2017年3月期 (目標水準) |
|---|------------------|------------------|--------------------|
| 投下資本利益率(ROIC) [*] <small>※税引き後営業利益÷(株主資本+有利子負債)</small> | 2.7% | 5.9% | 10%以上 |
| 営業利益率 | 4.7% | 10.3% | 10%以上 |
| フリーキャッシュフロー (営業CF+投資CF) | 587億円 | 521億円 | 700億円以上 |
| 自己資本比率 | 15.5% | 32.1% | 30%以上 |

営業利益率・自己資本比率

2017年3月期目標水準を
3年前倒しで達成

投下資本利益率・フリーキャッシュフロー

目標達成に向けて着実に進捗



る訴訟について、交渉の進行により訴訟損失引当金を計上したこと、またその一部が和解によって解決したこと。そして第二に、「その他事業」内の不採算事業について撤退を決定し、これに伴う事業整理損が発生したことによるものです。これらはいずれも現経営陣が就任以来取り組んできた課題が、解決に向けて大きく前進した結果であります。

Q 新経営体制の発足から2年が経ちました。この2年間の成果をご説明ください。

特に大きな成果としては、「医療事業の成長」、「非事業ドメインの整理」、「財務体質の早期改善」、「ガバナンスの改革」の4つが挙げられます。順番に詳しく説明します。

医療事業の成長

私たちは「中期ビジョン」において、医療事業を中心として経営資源を配分する方針を定め、事業拡大に向けて取り組んできました。70%以上の世界シェアを誇る消化器内視鏡分野では、新製品の導入により国内外で売上を大きく伸ばしました。外科・処置具分野では当社の強みであるイメージング技術を活かした外科内視鏡の販売拡大に加え、エネルギーデバイスの新製品開発やソニーとの業務提携など、事業領域拡大に向けた様々な施策を進めてきました。

これらの取組みにより医療事業は当初の目標以上のスピードでの成長を実現し、今期の営業利益は中期ビジョンで来期(2015年3月期)の目標とした水準を既に達成しています。

非事業ドメインの整理

事業ドメインと定めた医療・科学・映像の3事業とのシナジーが見込めない事業について、スピーディーに売却・清算を進めてまいりました。2012年9月には情報通信事業を売却し、2014年2月にはその他事業の赤字要因となっていたバイオロジクス事業からの撤退を決定するなど、今期末の時点で事業の整理をほぼ完了することができました。

財務体質の早期改善

当社の自己資本比率は、2012年3月末には4.6%と危機的水準まで低下していました。これを早期に改善し、強固な財務基盤の下で安定的かつ機動的な経営を行うために、素早く対策を取りました。ソニーとの資本業務提携や増資の実施により、自己資本の増強を図るとともに、有利子負債の圧縮を進め、2年間で約6,400億円から約4,200億円まで削減しました。この結果、自己資本比率は32%まで回復し、中期ビジョンで2017年3月期までの目標としていた30%以上の水準を前倒しで達成しました。

ガバナンスの改革

過去の損失先送り問題への反省から、徹底的なガバナンス体制の改革に取り組みました。問題発覚により、当社株式は東京証券取引所から特設注意市場銘柄の指定を受けておりましたが、2013年6月には当社の内部管理体制の改善が認められ、指定の解除を果たすことができました。

Q 一方で、今後の課題と認識していることを教えてください。

医療事業は、今後の成長ドライバーと位置づけている外科分野をさらに強化する必要があります。その鍵となるのが、外科

➔ 医療事業：長期的な成長に向けた『戦略投資』

| 戦略投資*の内訳(2015年3月期 1年間) | | |
|------------------------|-------|--------------------------|
| 人件費 | 90億円 | セールスを中心として、1,000名規模の増員 |
| 販売促進費 | 30億円 | 主要マーケット(日・欧・米・中)を中心に積極投資 |
| 研究開発費 | 60億円 | 将来の事業成長、事業拡大に向けた先行投資 |
| 合計 | 180億円 | |

*中期ビジョンには含まれていなかった追加投資金額

➡ 中期経営計画 連結業績目標

◆ 戦略投資を進めながらも、2015年3月期の目標水準を確保

◆ 中期ビジョン最終年度(2017年3月期)の目標値は据え置き

| | 2015年3月期 | | 2017年3月期 |
|---------------|------------|------------|--------------|
| | 中期ビジョン目標 | 今回予測値 | (目標値変更無し) |
| 売上高 | 7,600億円 | 7,600億円 | 9,200億円 |
| 営業利益(営業利益率) | 930億円(12%) | 880億円(12%) | 1,430億円(16%) |
| 経常利益(経常利益率) | 700億円(9%) | 700億円(9%) | 1,250億円(14%) |
| 当期純利益(当期純利益率) | 450億円(6%) | 450億円(6%) | 850億円(9%) |

手術に用いるエネルギーデバイスです。当社は一昨年に新製品「THUNDERBEAT(サンダービート)」を投入しましたが、発売当初の販売目標を達成するには至っていません。これを挽回するべく、販売力強化のための積極的な投資をします。セールス人員の増強に加え、医師の技習得を当社がサポートするなど、販売促進活動を強化し、売上の飛躍的な成長に繋げたいと思います。将来的には、エネルギーデバイスを当社のコアビジネスの一つに育てる考えです。

また、外科分野は他にも多くの成長領域があります。特に、2008年のジャイラス社買収で販売網を獲得した耳鼻咽喉科や泌尿器科の領域は、独自開発の新製品をグローバル展開することで売上拡大を図ります。

科学事業は、収益性改善のために戦略的転換を図ります。具体的には、これまで製品別に行っていた販売活動を見直し、顧客視点に基づく販売組織体制とすることで顧客ニーズを的確に把握する仕組みを構築します。その上で、投資効率の高い領域にターゲット顧客を絞り込み、製品シェア拡大に繋がります。

映像事業の再建は、当社にとって最も大きな経営課題であると考えています。そのために、コンパクトの縮小、ミラーレスへのシフトという基本方針は変えないまま、来期はこれを加速していきます。OM-Dシリーズを軸に販売体制を強化し、ミラーレス一眼の売上を14年3月期から40%以上伸ばす一方、コンパクトカメラの販売台数は14年3月期の半数以下にする計画です。

Q 来期の目標についてご説明ください。

説明してきたとおり、この2年間で中期ビジョンは順調に進捗しており、目標のいくつかは前倒しで達成することができました。その一方、解決すべき課題も残っています。この課題をクリアし、各

事業のさらなる成長、収益性向上を図るため、来期は戦略投資の年と位置づけています。メインになるのはやはり医療事業への投資です。外科事業の強化のため、人件費、販売促進費、そして製品領域拡大のための研究開発費に資金を投じます。

これらの積極投資による費用増があるものの、来期の営業利益見通しは前期比20%増の880億円となります。医療事業の売上成長を考えると、この利益水準は物足りなく感じるかもしれません。しかし、この投資は中期ビジョンの達成のみならず、さらにその先の長期的成長をも見据えた、当初の中期ビジョンでは予定していなかった追加投資です。加速している医療事業の成長を緩めず、さらにアクセルを踏み込むために、このタイミングでの投資が必要であると判断しました。

Q 最後に株主の皆様にご挨拶をお願いします。

まずは今期が無配となったことにつき、改めてお詫び申し上げます。引き続き早期復配を目指すとともに、内部留保資金は医療事業への投資を主として戦略的に活用します。それによって長期的な事業の成長、企業価値の向上を図り、以って株主価値の最大化を実現してゆく所存でございます。



内視鏡の普及で医療の発展に貢献

アジア市場における医療

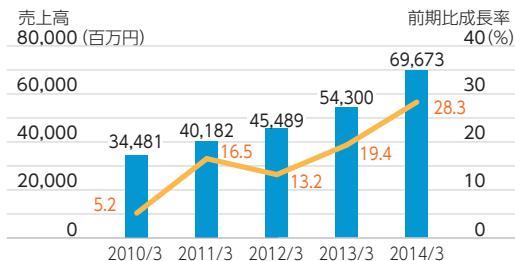
医療市場拡大のためのドライバーの一つが新興国市場での販売強化であり、特に中国を始めとしたアジア市場は最も重要なマーケットと位置づけています。

今回は、オリンパスのアジア市場における医療事業の成長戦略と取り組みをご紹介します。

高成長を続けるアジア市場

今期は過去最高の売上高と営業利益を更新するなど、オリンパスの医療事業は順調に成長を続けています。特に近年、アジア市場では急速に売上を伸ばしており、ここ5年間で2倍以上に成長しています。

→ アジア・オセアニア地域における医療事業の売上高



市場成長の鍵は医師の増加と診療技術のレベルアップ

2013年11月、内視鏡の修理センターやトレーニングセンターを備えるサービス拠点が、中国・広州に新たに設立されました。こうしたサービス体制の充実、は、アジア市場を開拓する上で重要な戦略です。

アジア地域は人口が多く、潜在的な需要は大きいものの、内視鏡などの医療機器を使うことのできる医師が患者数に対して少ないのが現状です。

事業の成長戦略

そこで、オリンパスが内視鏡のトレーニングの場を提供することで、安全に内視鏡を使える医師の増加が期待でき、多くの病院で内視鏡が使われるようになります。

中国には広州以外にも北京・上海にトレーニングセンターがあり、内視鏡診療技術の発展のために貢献してきました。現在、オリンパスの中国における消化器内視鏡のシェアは世界シェアである70%を超える高い比率となっています。

アジア全域へ広げるサービス網

これまで中国を中心に取り組んできたアジア市場戦略ですが、今後はアジア各地域でのトレーニングセンター設立や、内視鏡を使った診断、治療、手技普及の啓蒙活動に取り組んでいきます。

内視鏡の増加は、「早期診断」、「低侵襲治療」の普及にも繋がります。医療事業の更なる成長を通じて、アジアの医療レベル向上に貢献することが、オリンパスのミッションなのです。



中国駐在員の医療発展への思い 現地従業員と一丸で取り組み

オリンパスは北京、上海、広州など中国各地に拠点を構えており、日本の本社から派遣された約100名の従業員が駐在しています。彼らは現地の中国人従業員と共に、オリンパス製品の普及を目指して日々努力しています。広州市のオフィスに駐在する城下英介さんは、「中国医療の更なる発展のためにやるべき事がまだまだあります。だからこそ、医療の発展に貢献するという私たちのミッションの重要性を実感することができます」と、中国での仕事にやりがいを感じています。

オリンパス中国の彦坂充洋社長は、次のように話します。「スタッフ全員が、アジア医療の発展のためというオリンパスの理念を持ち、一丸となって取り組んでいます。これが、アジア市場を伸ばしていく上で大きな原動力になっています。」

現地で挑戦を続ける従業員の思いが力となり、オリンパスはアジア地域でこれからも成長していきます。



▲広州のオフィスに集まった彦坂社長（最前列中央）ほか中国スタッフ

内視鏡の 新修理サービス拠点が 長野で稼働開始

→内視鏡関連製品の修理などを行う「医療サービスオペレーションセンター（SORC）長野」が、2013年12月に長野県伊那市で本格稼働を開始しました。

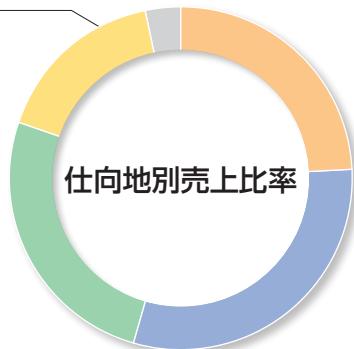
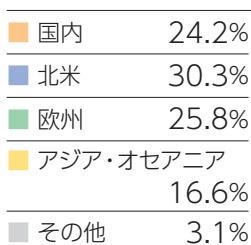
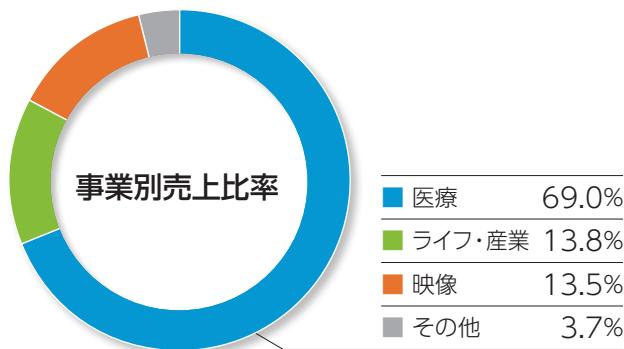
人体に直接挿入して使う内視鏡は少しの動作不良も許されない精密機器であり、安心して使用いただくには充実した修理・メンテナンス体制が必要です。オリンパスは世界中に200を超える修理サービス拠点があり、万全のサービス体制を整えています。

このサービス網の中心となるのが、内視鏡の分解など高度な技能を要する本格的な修理を担当する重修理拠点です。今回稼働を開始したSORC長野は福島県のSORC白河に続く国内2つ目の重修理拠点であり、SORC長野は西日本、SORC白河は東日本と地域を分担することで修理の効率化を図り、内視鏡需要の拡大に対応します。また、東日本大震災でSORC白河が被害を受けた経験から、緊急時でも相互カバーができる「現場の医療を止めないサービス」の提供を目指します。

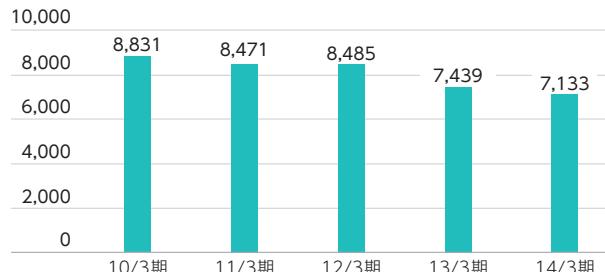


▲SORC長野のお披露目式で笑顔を見せる同センター従業員



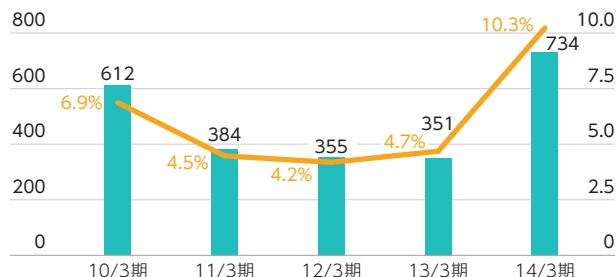


▼ 売上高の推移 (単位: 億円)



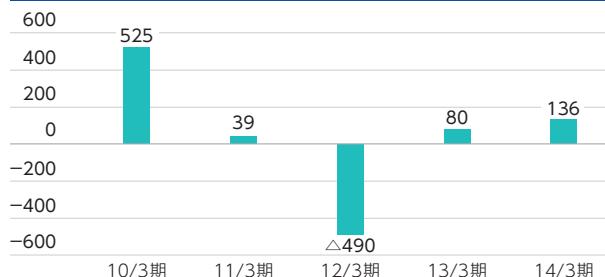
13/3期の9月に情報通信事業を売却したことにより減収となっていますが、この影響を除けば前期比約13%の増収です。

▼ 営業利益および営業利益率の推移 (単位: 億円)



利益率の高い医療事業が大幅な増収増益となったことに加え、映像事業の損失が縮小したことにより、営業利益率が大きく改善しました。

▼ 当期純損益の推移 (単位: 億円)



訴訟損失引当金の計上や事業整理損などの特別損失があったものの、大幅な営業増益により当期純利益も前期比で増益となりました。

医療事業

内視鏡ビデオスコープシステム [EVIS LUCERA ELITE(イーヴィス ルセラ エリート)]

観察性能、操作性・挿入性、業務効率のさらなる向上を目指した国内向け内視鏡ビデオスコープシステムの最上位機種



売上高

4,923 億円

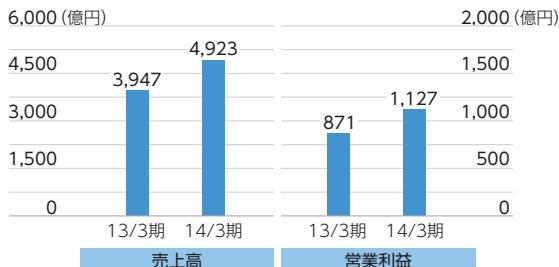
消化器内視鏡分野において国内外で内視鏡ビデオスコープシステムの新製品が販売を伸ばしたほか、外科・処置具分野では内視鏡統合システム[VISERA ELITE(ビセラ・エリート)]が好調となり、大幅増収となりました。

営業利益

1,127 億円

新製品の好調な販売による増収に伴い、増益となりました。

売上高・営業利益の推移



ライフ・産業事業

多光子励起レーザー走査型顕微鏡 [FLUOVIEW(フロービュー) FVMPE-RS]

生命科学の最先端研究に使用されるレーザー走査型顕微鏡の新製品。脳神経の動きなど高速な生体反応の観察が可能



売上高

985 億円

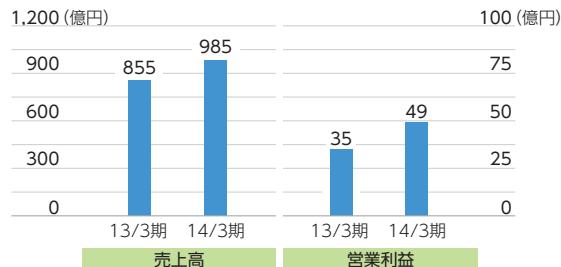
ライフサイエンス分野においてはレーザー走査型顕微鏡など、産業分野においては工業用ビデオスコープや超音波フェーズドアレイ探傷器などの新製品がいずれも好調に販売を伸ばしたことから、両分野ともに増収となりました。

営業利益

49 億円

増収に伴い、増益となりました。

売上高・営業利益の推移



映像事業

ミラーレス一眼
「OM-D E-M1」

フルサイズ一眼レフに匹敵する画質を実現し、「フォーサーズシステム規格」と「マイクロフォーサーズシステム規格」を統合するミラーレスのフラッグシップ機



売上高

961 億円

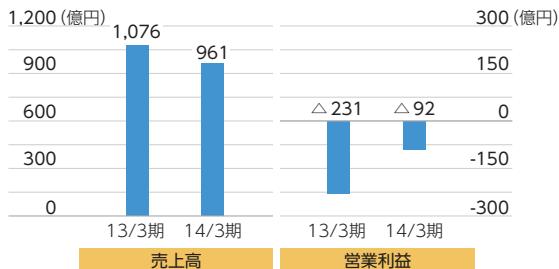
ミラーレス一眼の分野において新製品の「OM-D E-M1」や「OM-D E-M10」が好調だったものの、コンパクトカメラの分野において市場の縮小に合わせて販売台数を絞り込んだことにより、映像事業全体の売上は減収となりました。

営業利益

△ 92 億円

市場規模に見合った費用構造の構築を進め、コストの削減に努めた結果、損失幅が縮小しました。

売上高・営業利益の推移



▼ 中期ビジョンのアウトライン

| 経営方針 | 基本戦略 | 評価指標 |
|-------------|-----------------------------|----------------|
| 原点回帰 | 事業ポートフォリオの再構築・ 経営資源の最適配分 | 投下資本利益率 (ROIC) |
| One Olympus | コスト構造の見直し | 営業利益率 |
| 利益ある成長 | 財務の健全化 | フリーキャッシュフロー |
| | ガバナンスの再構築 | 自己資本比率 |
| 信頼の回復 | | 企業価値最大化 |

▼ 評価指標

| 評価指標 | 2012年3月期 実績値 | 2013年3月期 実績値 | 2014年3月期 実績値 | 2017年3月期 目標水準 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 投下資本利益率 (ROIC)※ | 2.7% | 2.7% | 5.9% | 10%以上 |
| 営業利益率 | 4.2% | 4.7% | 10.3% | 10%以上 |
| フリーキャッシュフロー (営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー) | △48億円 | 587億円 | 521億円 | 700億円以上 |
| 自己資本比率 | 4.6% | 15.5% | 32.1% | 30%以上 |

※ 投下資本利益率 (ROIC) = 税引き後営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)

▼ 事業別目標

| 医療事業 | 科学事業 | 映像事業 |
|-------------------|-------------------|----------------------|
| 売上成長 10% (年平均) | 売上成長 5% (年平均) | 安定的に 営業利益を 黒字化 |
| 利益成長 13% (年平均) | 利益成長 21% (年平均) | |

▼ 財務状況

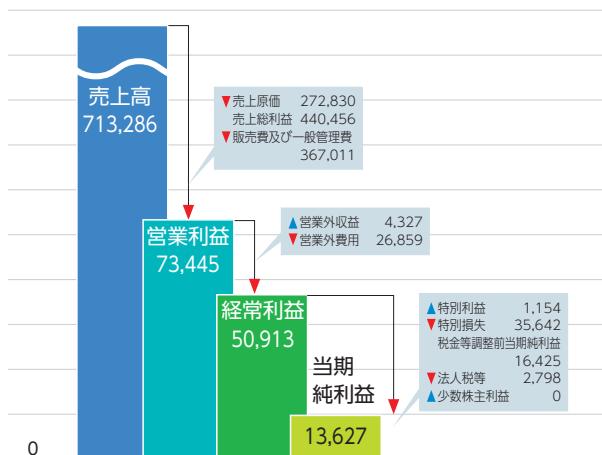
(単位:百万円)

| 13/3期 (2013年3月31日現在) | | 14/3期 (2014年3月31日現在) | |
|-------------------------|----------------|-------------------------|------------------|
| 流動資産 | 541,037 | 流動資産 | 576,512 |
| 固定資産 | 419,202 | 固定資産 | 450,963 |
| 資産合計 | 960,239 | 資産合計 | 1,027,475 |
| 13/3期 (2013年3月31日現在) | | 14/3期 (2014年3月31日現在) | |
| 流動負債 | 316,860 | 流動負債 | 276,306 |
| 固定負債 | 491,472 | 固定負債 | 419,885 |
| 純資産 | 151,907 | 純資産 | 331,284 |
| 負債純資産合計 | 960,239 | 負債純資産合計 | 1,027,475 |

▼ 損益の状況

(単位:百万円)

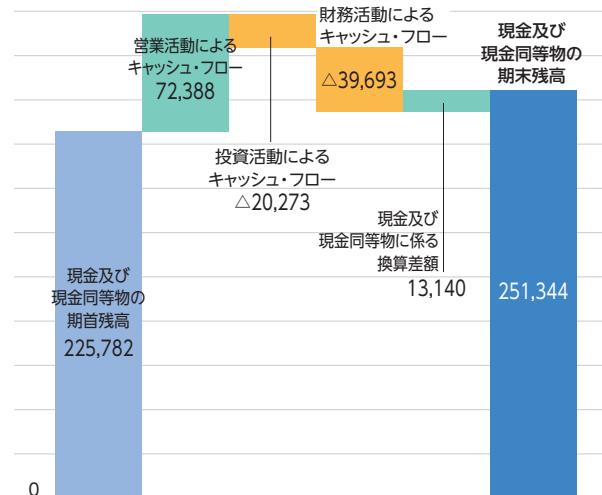
14/3期 (2013年4月1日~2014年3月31日)



▼ キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

14/3期 (2013年4月1日~2014年3月31日)



©さらに詳しい財務情報は当社ウェブサイトにてご覧ください。

<http://www.olympus.co.jp/>

トップページ

「投資家情報」をクリック



Contents

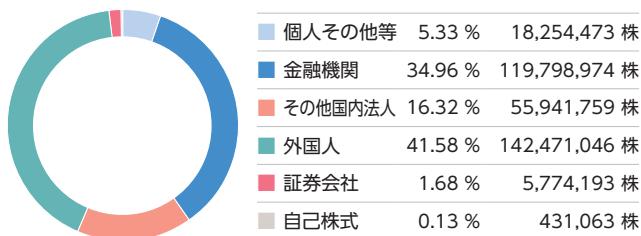
- 株主・株式情報
- 経営方針
- 業績
- IRカレンダー
- IR資料室

など

株式状況 (2014年3月31日現在)

| | |
|----------|----------------|
| 発行可能株式総数 | 1,000,000,000株 |
| 発行済株式総数 | 342,671,508株 |
| 株主数 | 26,173名 |

株式の分布状況 (2014年3月31日現在)



大株主 (2014年3月31日現在)

| | |
|--|-------------|
| ソニー株式会社 | 34,487,900株 |
| ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505223 | 18,637,748株 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) | 16,038,100株 |
| 日本生命保険相互会社 | 13,286,618株 |
| 株式会社三菱東京UFJ銀行 | 13,286,586株 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口) | 12,172,000株 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・株式会社三井住友銀行退職給付信託口) | 11,404,000株 |
| ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー | 10,563,272株 |
| 株式会社三井住友銀行 | 8,350,648株 |
| テルモ株式会社 | 5,581,000株 |

会社概要 (2014年3月31日現在)

| | |
|-------|--|
| 設立 | 1919年10月12日 |
| 資本金 | 124,520百万円 |
| 従業員数 | 30,702人(連結) 2,838人(単体) |
| 本店 | 〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷2丁目43番2号 |
| 本社事務所 | 〒163-0914 東京都新宿区西新宿2丁目3番1号 新宿モノリス (03)3340-2111(代表) http://www.olympus.co.jp/ |
| 事業場 | 八王子市(東京都)、伊那市および上伊那郡(長野県)、 西白河郡(福島県) |
| 支店 | 札幌、名古屋、大阪、広島、福岡 |
| 営業所 | 仙台、横浜、新潟、松本、静岡、金沢、松山 |
| 海外拠点 | アメリカ、ドイツ、イギリス、中国、シンガポールほか |

役員 (2014年6月26日現在)

| | | | |
|-------------|--------|--------|--------|
| 取締役会長 | 木本 泰行 | 専務執行役員 | 田口 晶弘 |
| 代表取締役社長執行役員 | 笹 宏行 | 常務執行役員 | 小川 治男 |
| 取締役専務執行役員 | 藤塚 英明 | 常務執行役員 | 五味 俊明 |
| 取締役専務執行役員 | 竹内 康雄 | 常務執行役員 | 境 康 |
| 取締役常務執行役員 | 林 繁雄 | 常務執行役員 | 窪田 明 |
| 社外取締役 | 後藤 卓也 | 執行役員 | 西垣 晋一 |
| 社外取締役 | 蛭田 史郎 | 執行役員 | 唐木 幸一 |
| 社外取締役 | 藤田 純孝 | 執行役員 | 川田 均 |
| 社外取締役 | 西川 元啓 | 執行役員 | 正川 仁彦 |
| 社外取締役 | 今井 光 | 執行役員 | 川俣 尚彦 |
| 社外取締役 | 藤井 清孝 | 執行役員 | 古閑 信之 |
| 社外取締役 | 鷗 静恵子 | 執行役員 | 矢部 久雄 |
| 社外取締役 | 加藤 優 | 執行役員 | 半田 正道 |
| 常勤監査役 | 斎藤 隆 | 執行役員 | 阿部 信宏 |
| 常勤監査役 | 清水 昌 | 執行役員 | 吉益 健 |
| 社外監査役 | 名古屋 信夫 | 執行役員 | 北村 正仁 |
| 社外監査役 | 名取 勝也 | 執行役員 | 小林 哲男 |
| | | 執行役員 | 平田 貴一 |
| | | 執行役員 | 大久保 俊彦 |
| | | 執行役員 | 彦坂 充洋 |