

株式会社パイロットコーポレーション

2025-2027中期経営計画

1. パイロットグループのパーパス
2030年ビジョン
2. 2022-2024中期経営計画の振り返り
3. 2025-2027中期経営計画

パイロットグループのパーパス 2030年ビジョン

パイロットグループのパーパス

- 2022年、パイロットの存在意義を改めて定義し、揺るがない経営の志とし、パーパスを策定しました。
- このパーパスに込められた想いを常に念頭に置き、グループの持続的な成長と、社会問題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

人と創造力をつなぐ。

伝える、考える、学ぶ、遊ぶ、生み出す人を、支えよう。

独自の技術とアイデアで、人の創造する力を自由に広げよう。

一人ひとりの人生に、知的な喜びと、文化的な体験を届けよう。



- 2022-2024中期経営計画（以下「前中計」）公表時に示した「2030年ビジョン」に変わりはありません。
- これからの100年も筆記具を通じて世界中の書く、を支え続けます。また、これまでの100年で培った“書くから派生した技術”を活かすことで、外部環境の大きな変化に対応し、書く、以外の領域でも人と社会・文化の支えとなることを目指します。

世界中の書く、を支えながら、 書く、以外の領域でも人と社会・文化の支えとなる

グローバル
筆記具市場No.1

- ・海外事業拡大
- ・国内シェア堅持

非筆記具事業を
第2の柱として成長

売上高構成比25%
玩具事業・産業資材事業の拡大
パーパスにつながる新たな価値創造

環境・社会・従業員
への価値提供

**持続可能な
地球・社会づくりへの貢献**

2022-2024中期経営計画 の振り返り

2022-2024中期経営計画の振り返り(1/4) : 5つの基本戦略

- 前中計は、「2030年ビジョン」実現に向けた最初のフェーズであり「2030年に向けた基盤構築」と位置づけ、「5つの基本戦略」で計画した内容は、概ね達成することができました。
- 近年は事業環境の変化が激しく、現在の情報収集・分析能力では、効果的な施策を打ち出すまで時間を要するなど、経営基盤の新たな課題も認識しました。
- 課題解決に向け、グループ視点で、特に注力する課題に優先順位をつけて取り組む必要があると認識しました。

基本戦略

主な成果

認識された課題

① 事業拡大に向けたさらなる機能強化

- 成長が見込まれる市場の販売拠点整備
- 国内販売チャネルの強化・拡充
- BCPを含む生産拠点の整備
- 資材調達部門の再編

- 優位性ある製品・成長市場に投下する製品の創出
- 海外販売拠点の在庫適正化
- グローバルサプライチェーン再構築に向けた現状把握と分析



PPIN Pte.Ltd./インド



成長が見込まれる市場（インド・アセアン）

2022-2024中期経営計画の振り返り(2/4) : 5つの基本戦略

基本戦略

主な成果

認識された課題

② 資本業務提携・
新規事業構想への着手

- マークス社との資本業務提携によるデザイン文具への領域拡大
- 未来創造室の新設

- シナジーの更なる追求
- 新規事業の創出・育成



マークス商品

2022-2024中期経営計画の振り返り(3/4) : 5つの基本戦略

基本戦略

主な成果

認識された課題

③ グループ全体の
ガバナンス体制強化

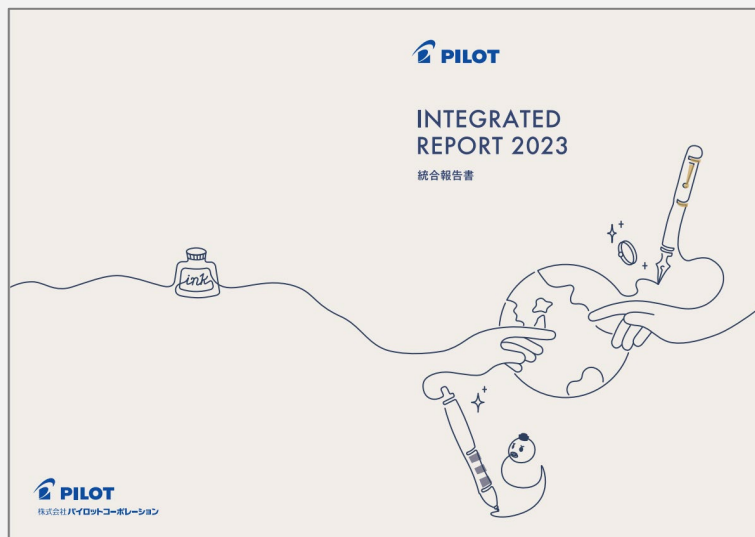
- 規程やガイドライン改定によるグループガバナンス強化
- 執行への権限委譲

- コーポレート機能における情報収集力・分析力
- 情報を活用するためのシステム基盤構築

④ サステナビリティと
中期経営計画の統合

- サステナビリティ推進室の新設
- 「重要課題」見直しと関連方針の策定
- 情報開示の充実

- グループへの展開と取り組みの強化
- 情報開示のさらなる充実



統合報告書



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

環境、社会、ガバナンス（ESG）評価の高い日本の大型株、中小型株のパフォーマンスを反映するように設計されたセクター・ニュートラルなベンチマーク指数

⑤ 長期人財構想策定・実行

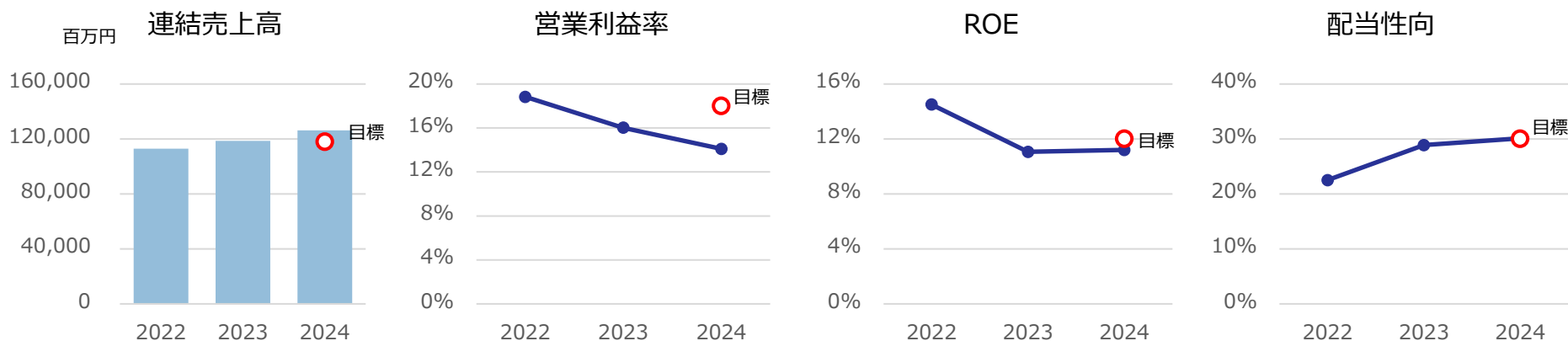
- パーパス浸透活動等による一体感のある組織風土の醸成
- 研修カリキュラムの拡充

- 将来の事業展開・業務改革を見据えた人員の最適配置の検討

2022-2024中期経営計画の振り返り(4/4) : 財務目標

- 連結売上高は財務目標に達したものの、材料費の高騰など市場環境が想定以上に変化したことに加え、将来に向けた人的投資、基盤整備を拡大させたことにより、労務費や外注委託費などの費用も増加し、2024年12月期の営業利益率は目標を下回る結果となりました。
- 成長投資については、人財育成に13億円、事業領域に400億円（研究開発費61億円、設備投資287億円、海外グループ会社への投資52億円）、資本業務提携に10億円、合計423億円を投資いたしました。
- 配当については、配当性向30%以上の目標に対し、連続増配を行い、2024年12月期は30.1%となり、達成いたしました。加えて、自己株式取得（40億円）を行いました。

| 指標 | (単位) | 2022/12 | 2023/12 | 2024/12 | 目標 |
|-------|-------|---------|---------|----------------|----------------|
| 連結売上高 | (百万円) | 112,850 | 118,590 | 126,168 | 118,000 |
| 営業利益率 | (%) | 18.8 | 16.0 | 14.1 | 18 以上 |
| ROE | (%) | 14.5 | 11.1 | 11.2 | 12 以上 |
| 配当性向 | (%) | 22.5 | 28.9 | 30.1 | 30 以上 |



2025-2027中期経営計画

【100年の振り返り】

- 私たちは世界中の、あらゆる国の幅広いユーザー層に対して、道具となる筆記用具を生み出し、作り、届けてきました。この積み重ねをさらに進化させ、企業価値の向上に繋がります。
- ユーザーは「書く」ことを通して、世界中で多くの創造を生み出し、社会と文化を発展させてきました。私たちは、これからも社会・文化の支えとなるべく貢献を続けていきます。

【100年の間に積み上げてきたもの】

世界中に展開するサプライチェーン

- 販売国数：190以上の国と地域
- 100年以上の歴史と信頼

研究開発で積み重ねてきた技術

- インキ開発起点のケミカル技術開発力
- 合金・金属加工技術ノウハウ
- セラミックス・シャープ芯起点の焼成技術 など

世界の「書く」に関する知見蓄積

- 「書く」：万年筆のペン先調整技術、アフターサービス
書きやすさ・疲れにくさの探求
- 「教育」：ペン習字講座、学習支援活動 など

一貫生産の技術・ノウハウ・人財

- 設計・金型～製品までのグループ一貫生産体制
- 工芸品から量産品までの幅広い対応能力 など

【「書く、を支える。」から、「人と創造力をつなぐ。」へ】

どういう想いで私たちは、「書く」を支えてきたのか、を深く議論しました。

私たちにとって「書く」が意味するものは、

思い描いたことを表現するあらゆる行為に広がってきており、

その「書く」を支えることは人の創造力を支えることに他ならないことを再認識しました。

人間らしく生きるために重要な「書く」ことの探求から創造される新たな価値を提供いたします。

【これからの100年に向けて】

2025-2027中期経営計画（以下「本中計」）で、

「場づくり」→「人の成長」→「モノ・コトの創造」

のサイクルを社内で整え、しっかりとまわしていくこと。

それが未来に向けた新しい競争力をつくり、

価値を生み出し続けていく力になると考え、

本中計での取り組みを定めました。

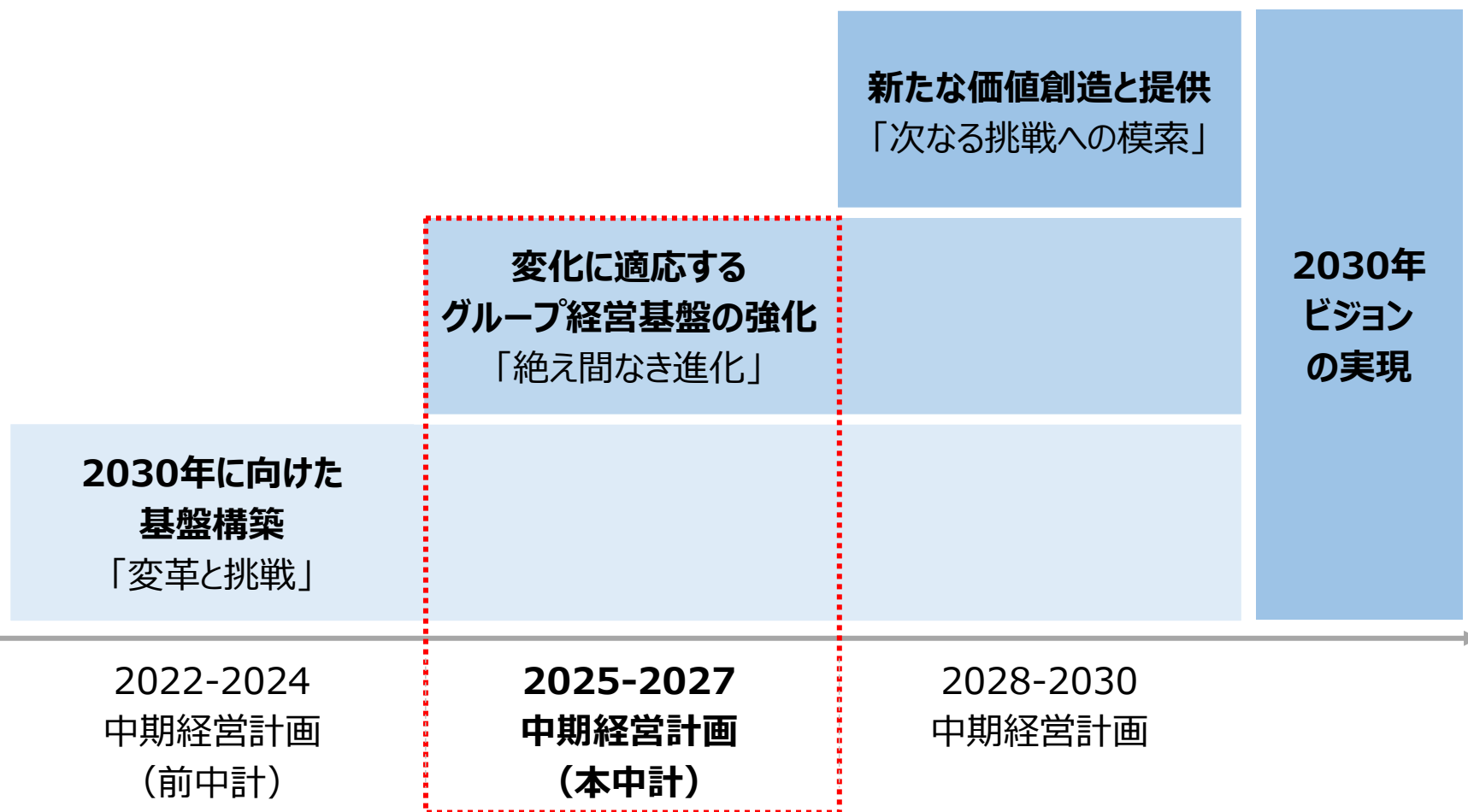


- 前中計の取り組みは概ね実施し売上目標も達成。
- 本中計では、基本戦略は継続して、2030年ビジョンへの経営課題を絞り込み、取り組んでいく。筆記具事業のグローバルマーケットでの伸長のため、「書く」価値や「書く」を支える「魅力的な」道具と機会を世界中の人々に届けることで、利益率の維持・改善を進めていく。
- 資本コストと株価を意識した経営を推進し、株主還元も強化していく。



位置づけ

- 前中計では、課題を含めた新たな気づきがありました。持続可能な社会に貢献し、変化の激しい経営環境に速やかに対応するため、グループの経営基盤をより強固にしていく必要があると認識しました。
- 本中計では、主力事業である筆記具事業の海外展開強化と、新たな事業の創出をし、「2030年ビジョン」実現に向けて、「変化に適応するグループ経営基盤の強化」を進めるフェーズと定め、「絶え間なき進化」を遂げていきます。



注力する経営課題

- 2030年ビジョンの実現に向けて、筆記具事業のグローバルマーケットでの伸長が最優先で注力する経営課題と認識しています。また、新たな事業を創出するために、非筆記具事業の体制を強化いたします。これらの遂行には、アライアンスパートナーの開拓と持続可能なグループ経営の推進が重要と判断し、本中計では、注力していきます。

2025-2027
中期経営計画
の位置づけ

変化に適応するグループ経営基盤の強化

「絶え間なき進化」

経営課題 ①

筆記具事業の
グローバルシェアアップ

経営課題 ②

非筆記具事業の
体制強化

経営課題 ③

アライアンスパートナー
の開拓

経営課題 ④

持続可能なグループ経営の推進

④ - 1

全体最適視点での業務改革の推進

④ - 2

グループ経営体制強化・人財育成の推進

④ - 3

筆記具事業のグローバルサプライチェーン改革

注力する
経営課題

認識している成長機会

- 本中計に取り組むにあたり、マーケット・テクノロジー・サステナビリティの3つの視点から考えると、多くの成長機会があると認識しています。

トレンド

成長機会

リスク

マーケット

- 経済成長率の高いエリア
- Eコマースの拡大
- ライフスタイルの多様化



- 人口増加エリア、特にインド、アセアン市場の需要拡大
- 顧客接点の多様化
- モノからコトへの関心の高まり
- 労働市場における流動性の高まり

- 既存市場の競争激化
- 為替リスク
- 労働力確保

テクノロジー

- ロボティクスの発展
- スマート工場化
- オンタイムデータ解析の高度化



- マーケティングリサーチ・需要予測の精度高度化
- AIや自動化技術といったテクノロジー活用による生産性向上
- 環境負荷を軽減する技術の進歩

- システム投資拡大
- システム人財不足

サステナビリティ

- 企業の持続可能な調達
- 環境や多様性に配慮した商品の増加
- 環境規制強化



- 環境やユニバーサルデザインに配慮した商品、サービスの需要増加
- 新たなビジネスモデルの出現
- 多様な規制に対応する技術進歩

- 規制強化
- 関税増税リスク
- 物流リスク
- コストアップ
- 自然災害リスク

主なアクション (1/8)

- 成長機会を捉えてリスクも考慮し、注力する経営課題に対して、本中計における主なアクションは以下の通りです。

| | 経営課題 | 主なアクション | 参照 |
|-----|-----------------------|--|---------|
| ① | 筆記具事業のグローバルシェアアップ | <ul style="list-style-type: none">優位性ある新製品の創出・投入成長市場、特にインド・アセアンへの営業力強化・製品投入による売上伸長マーケットインによるエリア戦略の強化 | p.18-20 |
| ② | 非筆記具事業の体制強化 | <ul style="list-style-type: none">玩具：海外市場での売上伸長、IPビジネスの拡大未来創造室を中心とした新たな価値の創出産業資材：セラミックス等の増産・拡販 | p.21-24 |
| ③ | アライアンスパートナーの開拓 | <ul style="list-style-type: none">IPランドスケープによるパートナー発掘 | p.24 |
| ④-1 | 全体最適視点での業務改革の推進 | <ul style="list-style-type: none">業務改革の実行を通じた新基幹システム導入 | p.25 |
| ④-2 | グループ経営体制強化・人財育成の推進 | <ul style="list-style-type: none">グループ会社情報収集・活用の高度化人財育成投資の充実 | p.25 |
| ④-3 | 筆記具事業のグローバルサプライチェーン改革 | <ul style="list-style-type: none">海外販売拠点における在庫水準の適正化 | p.26 |

主なアクション（2/8）：優位性ある新製品の創出・投入

- 累計販売47億本*を超えた消せるボールペン「フリクションシリーズ」に欧州市場向けの新製品を投入するなど、グローバルに競争できる新製品を創出していきます。（*2024年12月末販売実績）

「フリクションボール+（プラス）」

再生プラスチックを使用したフランス工場製の消せるボールペン「フリクションシリーズ」の新製品

（2025年1月発売 欧州地域）

B2P



環境配慮意識の高い欧州市場向けにペットボトルの再生材(PET材)を使用した製品「B2P」を2006年からフランス工場生産



主なアクション（2/8）：優位性ある新製品の創出・投入

- 綿密な市場調査に基づき、ユーザーの不満を解消する新機能搭載の蛍光ペンを日本、東アジアで販売。今後、全世界での販売を検討していきます。

「KIRE-NA（キレーナ）」（2024年10月 日本発売）

新開発「キチントガイド」機能と、1秒で乾く「速乾顔料インキ」を搭載



10色展開

| | | | | |
|-----------|-------------|------------|-----------|-----------|
| Pink | Orange | Yellow | Green | Blue |
| Pale Pink | Pale Orange | Pale Green | Pale Blue | Warm Gray |

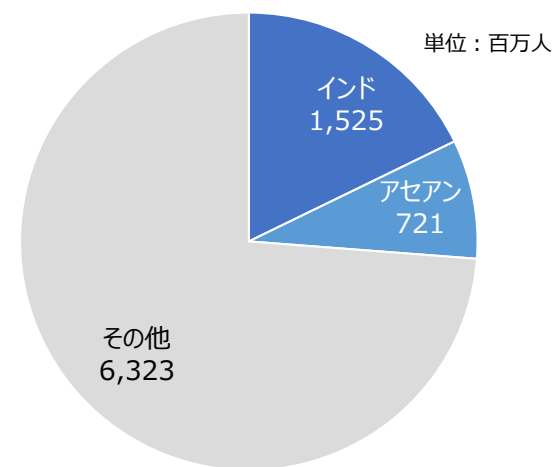
主なアクション（3/8）：インド・アセアンへの製品投入・売上伸長

- 前中計では、成長市場と目されるインドおよびアセアンに販売拠点・生産拠点を設置しました。
- インドおよびアセアンは現状人口が多く、今後も増えることが推定されるため、有望な成長市場と見込んでおります。企業ブランド・商品ブランドの更なる認知向上、販売チャネルの再構築や現地生産の拡大を通じて、製品を幅広く展開し、現地の売上拡大に向けた各種取り組みを推進していきます。

インド・アセアンへの展開



2030年におけるインド・アセアンの人口予想



2050年までの人口増加率

(各国・地域、2020年=100とする)

| | 世界 | インド | アセアン | 中国 | 日本 |
|-------|-------|-------|-------|------|------|
| 2030年 | 108.6 | 108.7 | 107.0 | 98.0 | 94.7 |
| 2050年 | 122.5 | 119.7 | 114.7 | 88.4 | 83.2 |

| | アフリカ | フランス | ドイツ | 韓国 |
|-------|-------|-------|------|-------|
| 2030年 | 104.8 | 101.8 | 99.0 | 105.8 |
| 2050年 | 112.2 | 103.5 | 93.6 | 112.1 |

(出所) United Nations

主なアクション（4/8）：玩具事業の海外展開、IPビジネス強化

- ・ 自社開発・技術力をベースに活用した新カテゴリー玩具商品を市場に投入していきます。
- ・ メルちゃん、アヒル隊長を中心に、コンテンツの充実やプロモーション強化を図り、IPビジネスを強化することで、幅広いターゲット層に向けた商品展開を行い、新たな売上を創出していきます。
- ・ 海外市場にもパイロットブランドの玩具を投入、定着に向けてチャレンジし、将来の拡大に向けた基盤づくりを進めていきます。

当社オリジナルのキャラクター



アヒル隊長

幅広いターゲット層に向けた商品展開



IPビジネス・ライセンス使用例



ゆるかわメルちゃんグッズ



コラボレーション例

海外展開中の商品・固有技術を活かした商品



主なアクション（5/8）：新しい価値の創出に向けた挑戦

- 2023年設置の「未来創造室」が構築・公開した、新たな事業を推進していくプラットフォーム「PILABOT（ピラボット）」をハブとして、技術力・構想力を有する社内関係部署との連携や、社外パートナーとの協業を通し、新たな事業を推進していきます。
- パイロットがこれまで提供してきた「書く」という価値を超え、未来の創造の種や新しい価値を生み出していきます。

プラットフォーム「PILABOT」の 発足

進行中のプロジェクト・企画

パイロットは「書く」のその先にある
創造に向き合いはじめました。

いろいろやろっと!

PILABOT

ピラボット

筆記具をつくり続けてきたパイロット。

でも、それだけじゃない!

ここは、人と創造力をつなぐために
自由にいろいろやってみる場所

PILABOT [ピラボット] は
PILOTの創造のLAB（ラボ）です。

創造力を刺激する
機会創出

よごしていいよ!
プロジェクト

既存技術×新規領域

いろがかわって
あそべるえほん

創造×衣服

YUDANGI
ユダンギ

創造×デジタル

新たな「書く」の価値を
生み出す、デジタルサービスを
開発中です。

主なアクション (5/8) : 新しい価値の創出に向けた挑戦

創造力を刺激する機会創出

よごしていいよ！ プロジェクト

「よごしていいよ！」を合言葉に、
子どもの創造がもっと楽しくなる
きっかけを作るプロジェクトが
スタートします！



既存技術×新規領域

いろがかわって あそべるえほん

消せるボールペン「フリクション」でも
使用されている、温度変化で色が変わる
インキを使った絵本が、2冊同時に新登場。
タッチしたりこすったりして色を変えて
たのしむ、しかけ絵本です。



創造 × 衣類

YUDANGI ユダンギ

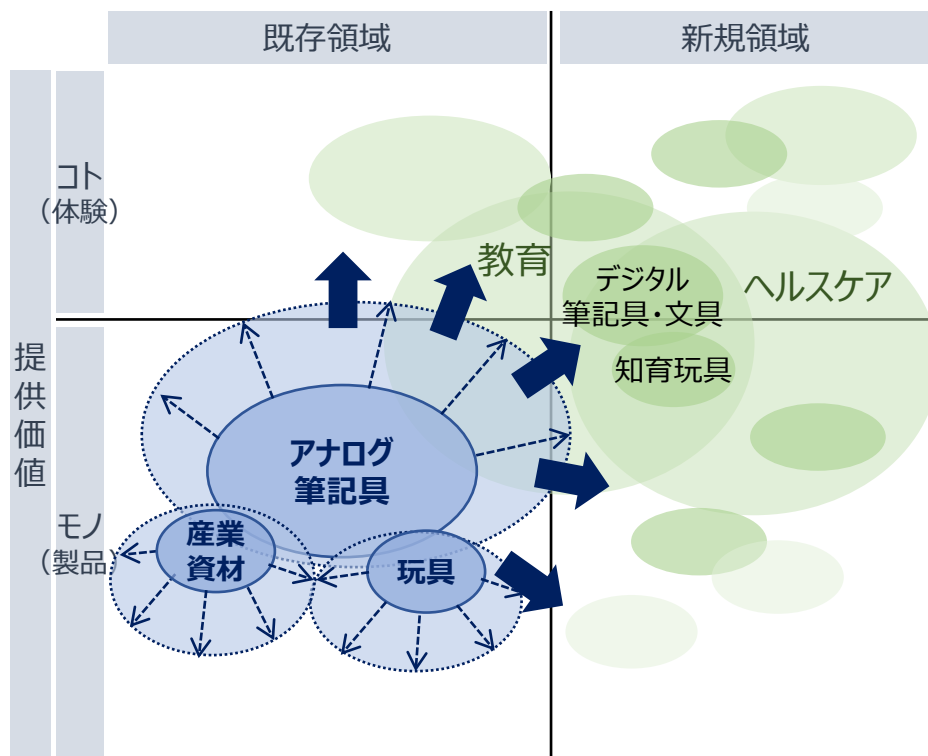
オンとオフが入り混ざる日常をシームレス
につなぎ、油断してしまうくらい着心地が
いい衣服がくれたら。そんな思いで開発
された、日々の創造を支える日常着です。



主なアクション（6/8）：アライアンスパートナーの開拓

- 私たちとともに成長し、シナジーを生み出すことができるパートナーを開拓し、連携していくことで、成長を加速していきます。
- ニーズの特定、IPランドスケープを活用したパートナーの発掘、連携方法の模索など、知見を蓄積するためプロジェクトを組成、運用を開始していきます。

将来の事業領域（イメージ）



前中計：「自前主義」からの脱却

- マークスグループホールディングスのグループ会社化
- 異業種との共同開発

課題：

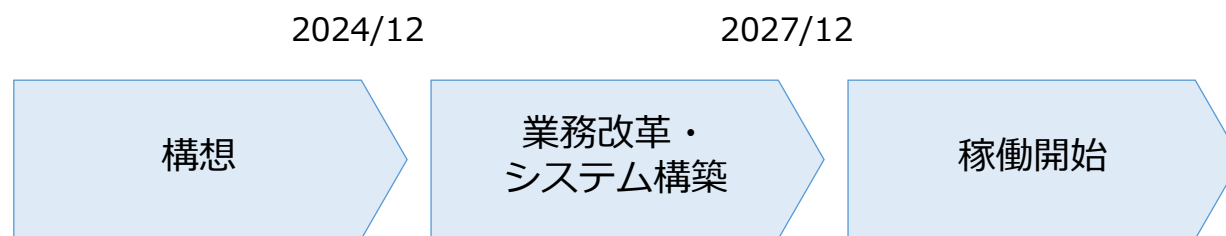
経験が浅く、各案件の検討・検証に時間を要した

本中計：アライアンス戦略加速に向けた体制構築

- 各事業からのニーズに応える社内専門家を育成（知見の蓄積）
- 本中計、次期中計期間でM&A、提携を加速

主なアクション（7/8）：新基幹システム導入・人財育成投資

- 高度な経営判断・意思決定を行うには、情報へのアクセスと分析がタイムリーに可能なシステムが必要なため、2024年にプロジェクト発足、2028年稼働に向けて構築・導入準備に取り組みます。



- 新基幹システム導入に伴い、導入後、従業員一人ひとりの業務が大きく変わっていくことを想定しています。わたしたちにとって「人財」は、成長の源泉であると捉えており、従業員一人ひとりが、高いエンゲージメントの下、自身が思い描いたキャリアでより高いパフォーマンスを発揮していけるように、自律的な成長の機会の提供と育成支援を行います。

グループ経営体制の強化

- コーポレート機能強化
- 専門人財の採用
- DE&Iの推進
- より高付加価値業務への人財活用

人財育成への投資

- 付加価値のある雇用の創出
- 自律的なキャリア形成の機会提供
- リスキリング

主なアクション（8/8）：グローバルサプライチェーン改革

- 収益性、効率性、生産性、安全性、成長性といったさまざまな視点から、「『どこで』仕入れて、『どこで』生産し、『どこに』運んで、販売するか」を検討することは非常に重要なテーマであると認識しています。
- はじめに筆記具事業のグローバルサプライチェーン改革により、コロナ禍前（2019年）を想定し、海外販売拠点における在庫水準の削減を目指します。
- 前中計の取り組みで明らかになった課題を含め、実態の把握・課題の整理を進め、従来の手法にこだわらない、グローバルサプライチェーン再構築の構想を描き、市場の変化に対応した適正化に取り組みます。

現状の生産・販売拠点



設備投資の内容（1/2）

- 設備投資

長期的需要増加、BCP対応、従業員の働く環境整備のため

平塚工場、伊勢崎工場への設備投資

技術センター棟の建設

- システム投資

事業環境の変化に対応するため

新基幹システムの構築

設備投資・システム投資・減価償却費の計画値

(百万円)

| | 2025/12 | 2026/12 | 2027/12 |
|--------|---------|---------|---------|
| 設備投資 | 7,500 | 17,000 | 20,500 |
| システム投資 | 0 | 1,800 | 1,200 |
| 減価償却費 | 6,400 | 6,700 | 7,400 |

みよし工場（愛知県みよし市）



第1組立棟（2023年稼働）



自動搬送ロボット（試験導入）

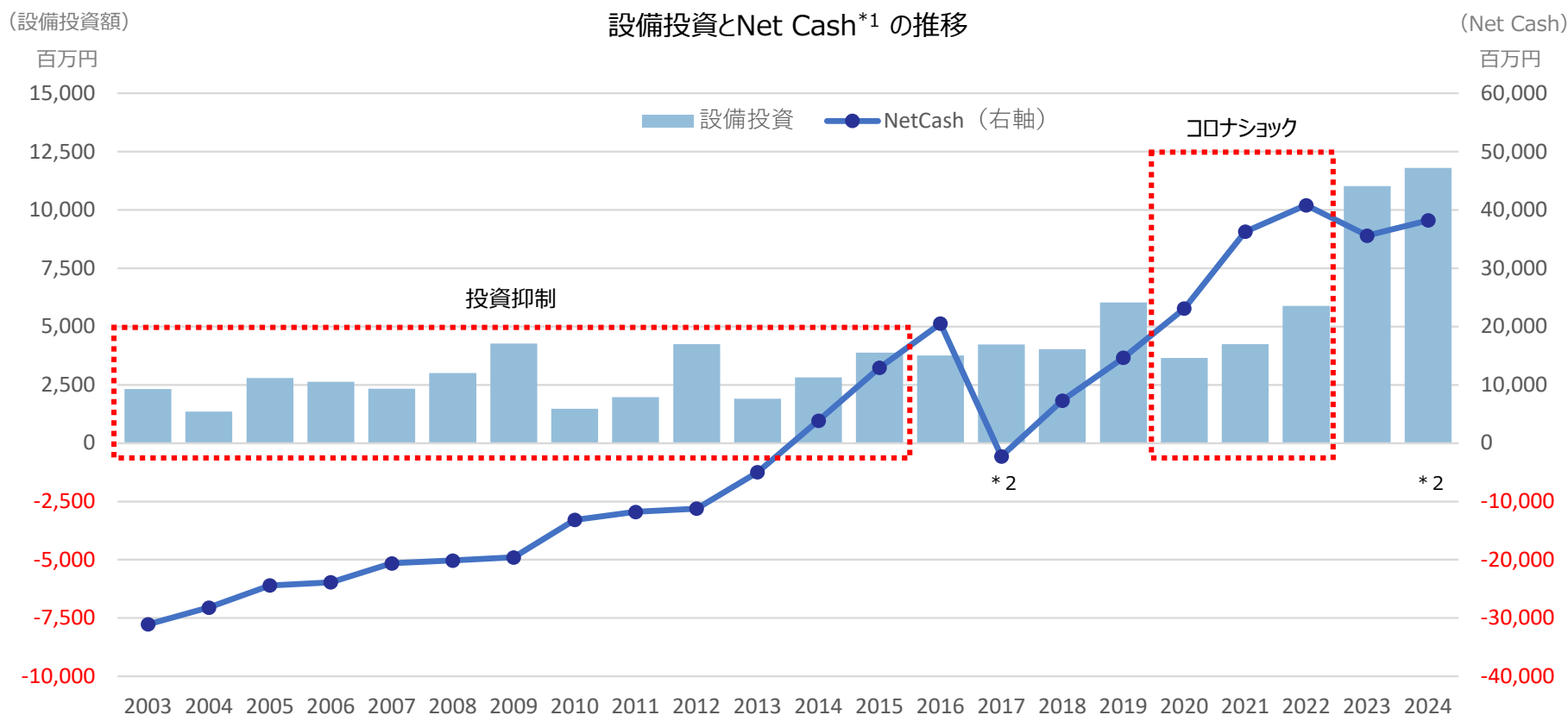
平塚工場（神奈川県平塚市）



技術センター棟（完成イメージ）

設備投資の内容 (2/2)

- 投資余力が限られていた2010年代なかごろまで、設備投資を抑制していました。生産設備の老朽化、陳腐化が進み、更新が避けられない状態にあることから、収益状況が改善し、コロナ禍が過ぎた2023年度より、過去抑制していた分も含め投資しています。
- 増産対応、BCP対応、省エネ・環境対応も合わせて推進しています。



*1 Net Cash=現預金-有利子負債

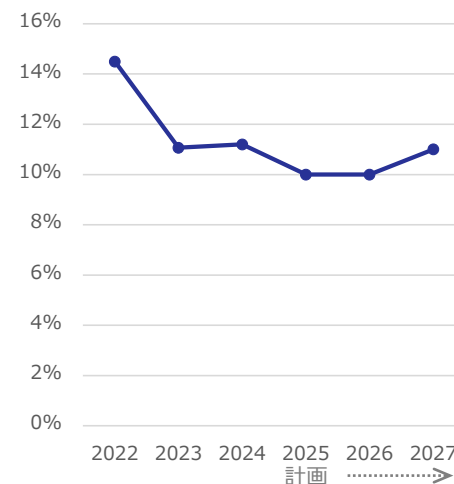
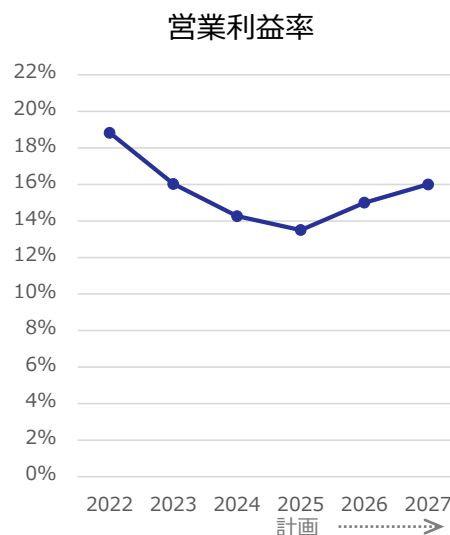
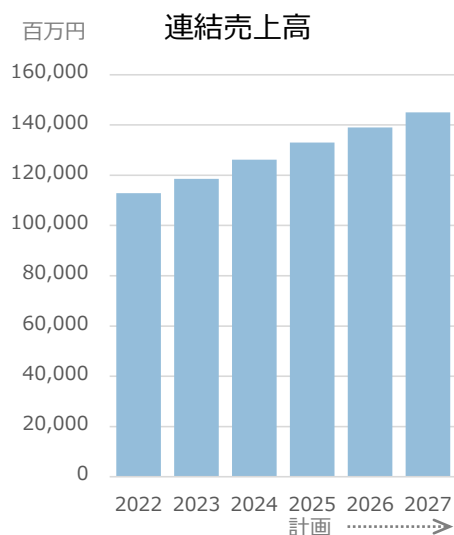
*2 自己株式取得実施

財務目標

- グローバル筆記具市場No.1を実現するため、毎期4-5%の増収を目指します。一方、成長投資に伴う減価償却費の増加や材料費の上昇により、営業利益率は伸び悩みますが、コストコントロールに取り組み、2027年度には16%以上を目指します。
- 資本収益性の改善、株主還元の強化も実施することから、財務目標は、連結売上高、営業利益率、ROE、総還元性向を設定しています。

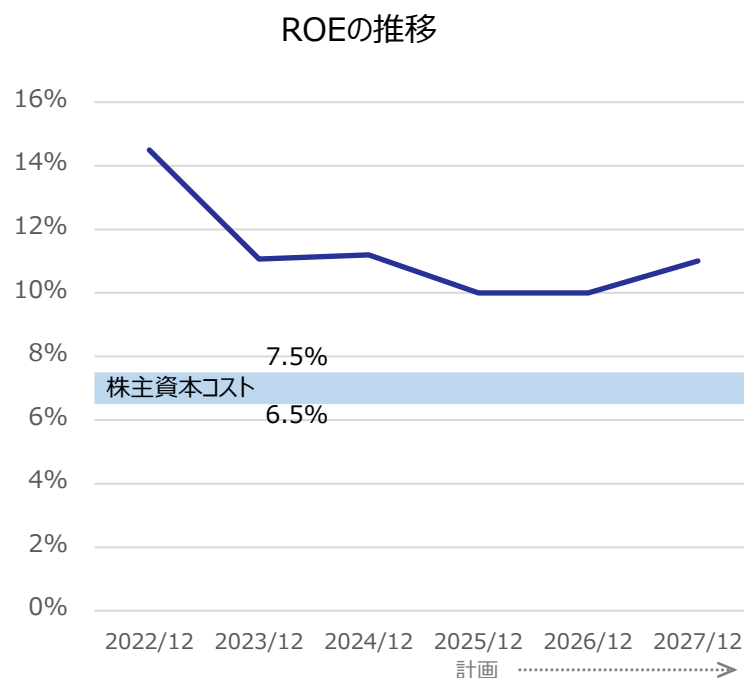
| 指標 | (単位) | 2022/12 | 2023/12 | 2024/12 | 2025/12 | 2026/12 | 2027/12 |
|-------|-------|---------|---------|----------------|---------|---------|----------------|
| 連結売上高 | (百万円) | 112,850 | 118,590 | 126,168 | 133,000 | 139,000 | 145,000 |
| 営業利益率 | (%) | 18.8 | 16.0 | 14.1 | 13.5 | 15以上 | 16以上 |
| ROE | (%) | 14.5 | 11.1 | 11.2 | 10.0 | 10以上 | 11以上 |
| 配当性向 | (%) | 22.5 | 28.9 | 30.1 | — | — | — |
| 総還元性向 | (%) | — | — | — | 50 以上 | 50 以上 | 50 以上 |

(2025/12以降の為替前提：
1米ドル=150円、1ユーロ=160円、1中国元=21.4円)
ROE



資本コストや株価を意識した経営（1/3）

- PBRは、2024年1月以降 1.2-1.4倍で推移しており、一定の評価をいただいているものと認識しています。
- 投資家の皆様との対話を通じて、厳しい収益環境の中でも利益率を維持・改善し、ムダなく効率的に経営すべきと考え、引き続き、営業利益率とROEを財務目標として設定しています。
- 株主資本コストは、6.5-7.5%と認識していますが、ROEとのスプレッドを拡げるべく、コストコントロール、資本効率改善などの取り組みを進めます。



認識

- 前中計では「2030年に向けた基盤構築」に取り組み、経営基盤整備の重要性を改めて認識
- 株主資本コストは、6.5-7.5% と認識
- ROEは、前中計期間を通して株主資本コストを上回る水準で推移（2024年12月期 11.2%）
- PBRは、2024年1月以降 1.2-1.4倍で、比較的高い水準で推移
- バランスシートに関して、2010年代と比して、現金および預金は高水準に、棚卸資産は回転期間が長くなっている
- グローバルで人財確保のための労務費の上昇、高水準が続く設備投資、海外市場での低調な消費需要等の厳しい収益環境は当面継続

方針

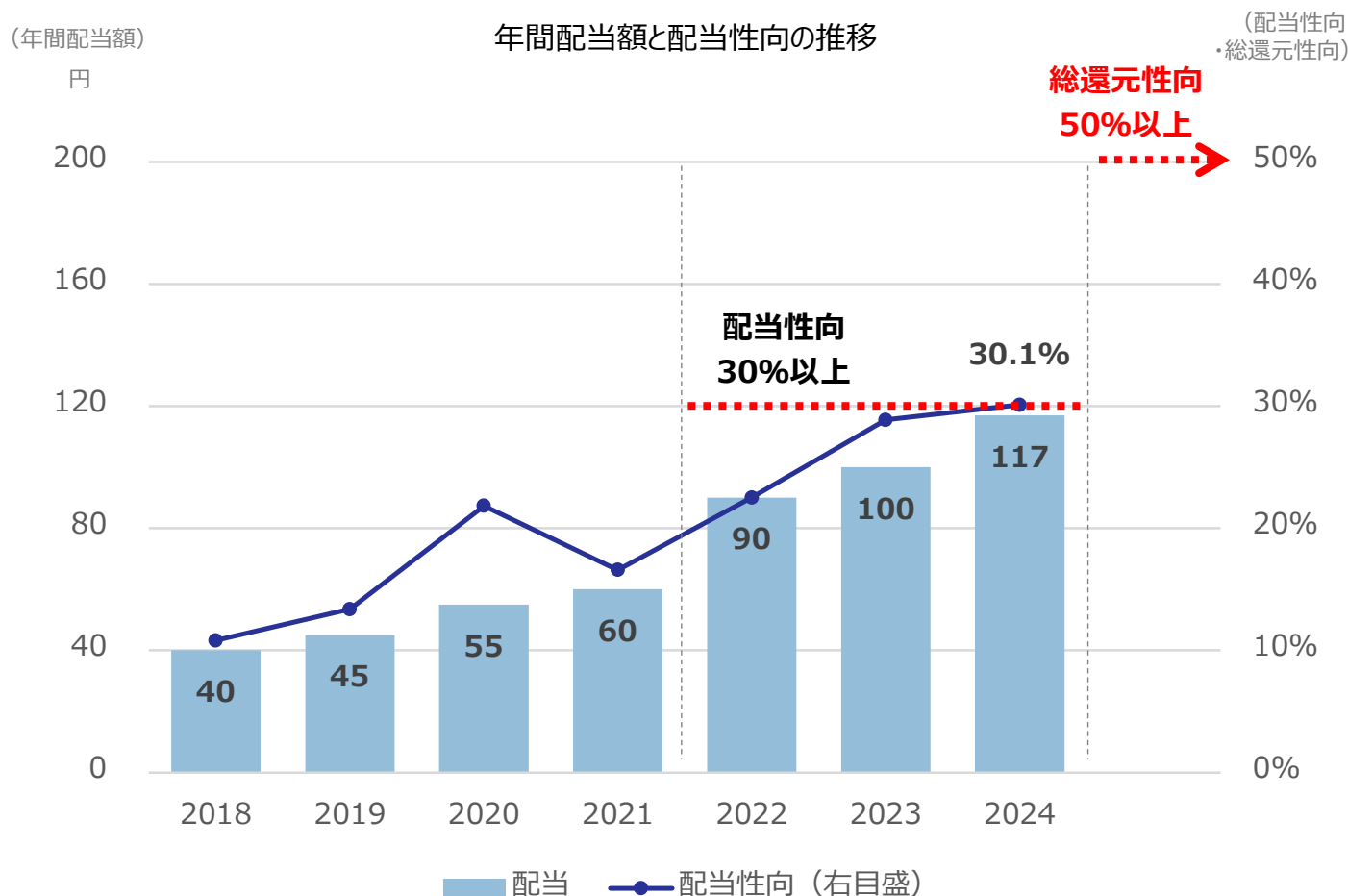
- 株主還元の拡充を目的とし、総還元性向50%以上とする
- 資本効率の向上を目的とし、経営環境の変化に対応して、機動的に自己株式取得を行う
- 現金および預金、棚卸資産を中心にバランスシートを見直す

取り組み

- 本中計最終年度（2027年12月期）の財務目標を、連結売上高1,450億円、営業利益率16%以上、ROE11%以上とする
- 重点施策を絞り込み、引き続きコストコントロールをし、2027年12月期販管費率35%を下回る水準を目指す
- 現金および預金の適正水準を300億円程度とし、積極的に将来に向けての投資をしていく
- 棚卸資産（在庫）はサプライチェーン改革によりコロナ禍前（2019年）を想定し、在庫水準の削減を目指す

株主還元強化

- 前中計においては、財務目標のひとつに配当性向30%以上を掲げましたが、継続的な安定配当を基本として、本中計では、総還元性向50%以上を目標とすることで株主還元を強化します。
- 資本効率の向上と株主還元の拡充を目的とし、経営環境の変化に対応して、機動的に自己株式取得もを行います。



キャッシュアロケーション

- 営業キャッシュフローと一部、手元資金を原資とし、設備投資・システム投資を実施。経営効率の改善に取り組みつつ、株主還元を強化します。

キャッシュアロケーション（2025-2027年累計）



* 人財育成と研究開発費は含めない

サステナビリティに関する取り組み

- 2030年ビジョンに基づき、事業活動を通じて、持続的なグループの成長とともに、人が人らしく生活し、創造力を発揮できる環境を創るとともに、社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献します。

| 重要課題 | テーマ・方向性 | 主な取り組み |
|-------------------------|------------------------------|---|
| 社会的・文化的価値創造への貢献 | 文化・教育領域への取り組み推進、協働、協賛 | <ul style="list-style-type: none"> 手書きの良さを伝える活動 『「書くって大切なこと」プロジェクト』への協賛 人の創造力を応援する活動 パイロットペン習字通信講座（1978年～） |
| 製品・サービスを通じた環境課題の解決 | 脱炭素社会の実現 環境配慮商品 | <ul style="list-style-type: none"> レフィラブル商品（インキ補充型）の認知・訴求 環境配慮商品ビジネス拡大 環境イベントや環境推進活動の実施 |
| 心身ともに健康に働くことができる職場環境の整備 | 人財育成 従業員の健康 | <ul style="list-style-type: none"> 自律的な成長の機会の提供と育成支援 グローバルリーダーシップ育成研修（2023年～） 従業員エンゲージメントの向上 DE & Iの推進 |
| 持続可能な経営基盤の構築 | 各種方針、体制の構築 グループ連携、情報戦略の推進 | <ul style="list-style-type: none"> グローバル情報開示基準への対応 TCFD開示対応（2023年 TCFDへの賛同） 統合報告書等、情報開示の推進 外部評価対応の推進 （欧州会社でEcoVadisゴールドメダル取得） |



環境配慮商品の世界ブランドです。地球にやさしい素材を商品に取り入れ、地球環境との調和を図ります。

プラスチック製
使用済みペンリサイクル
はじめよう、ペンのリサイクル



使用済みのプラスチック製筆記具を集めてリサイクルし、循環型社会の実現に向けて取り組んでいます。



TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

気候変動に関する取り組みや開示のスキームです。企業はスキームに基づいた取組みや開示が求められています。



企業のサステナビリティの取り組みについて格付け評価するフランスの営利組織です。主にバイヤーがサプライヤーの取り組み状況を把握するために利用しています。



人と創造力をつなぐ。