

## 個人投資家向け会社説明会を実施しています

株主・個人投資家の皆様へ、当社グループへの理解を深めていただきたいとの思いから、継続的に会社説明会を実施しています。

今後もこのような説明会を継続的に実施し、対話を重ね、より良い信頼関係の構築に努めてまいります。



2015年10月に実施した会社説明会



会社説明会動画配信

<http://www.ir.kirindo-hd.co.jp/ja/IREvents.html>

## IR情報のメール配信のご案内

<http://www.kirindo-hd.co.jp/>

「グループ・関連企業」をクリックするとグループ各社のホームページをご覧いただけます。

IR情報のメール配信をご希望の方は、こちらからご登録ください。

トップページ  
「株主・投資家の皆様へ」をクリック

## 株主メモ

- 事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで
- 定時株主総会 毎年5月
- 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同連絡先 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 (〒541-8502)  
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部  
TEL: 0120-094-777 (通話料無料)
- 特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社
- 同連絡先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 (〒168-0063)  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL: 0120-782-031 (通話料無料)
- 公告の方法 当社の公告は、ホームページに掲載しています。  
<http://www.ir.kirindo-hd.co.jp>

### 【お知らせ】

- 住所の変更、単元未満株式の買取請求、その他各種手続きについて  
株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。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し出ください。株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社ではお手続きできませんのでご注意ください。
- 未払配当金の支払について  
株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社にお申し出ください。

# 第2期 Kirindo通信

2015年3月1日 ▶ 2016年2月29日





超高齢社会における健康寿命の延伸のため  
「未病対策」と「セルフメディケーション」を  
支援してまいります。

## CONTENTS

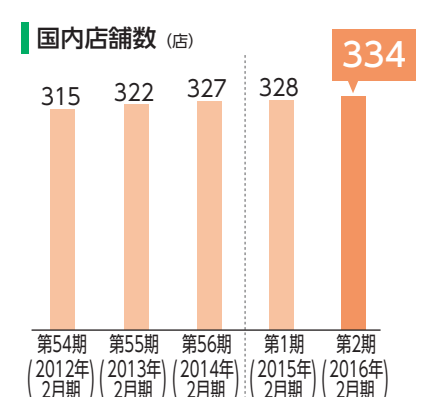
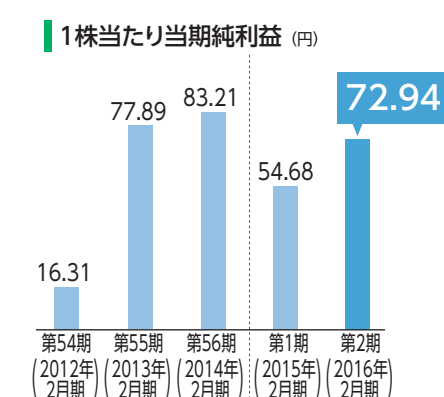
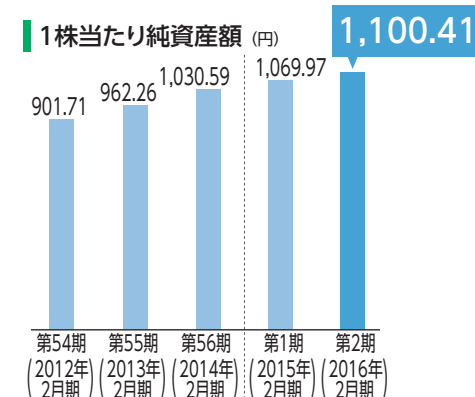
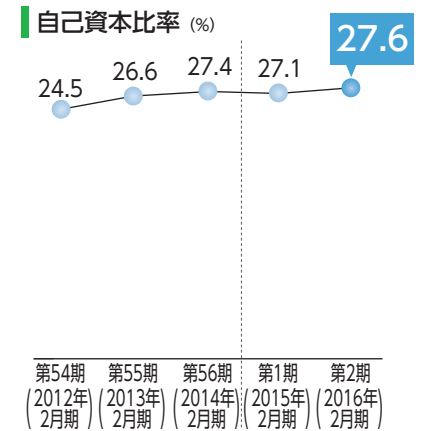
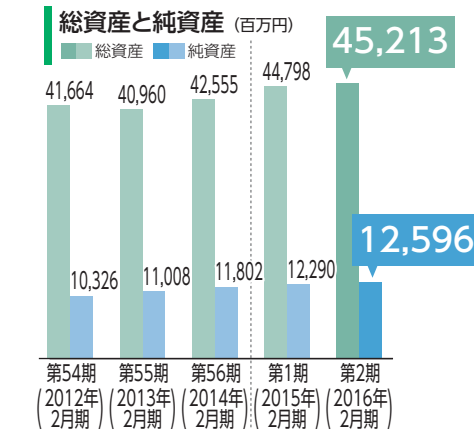
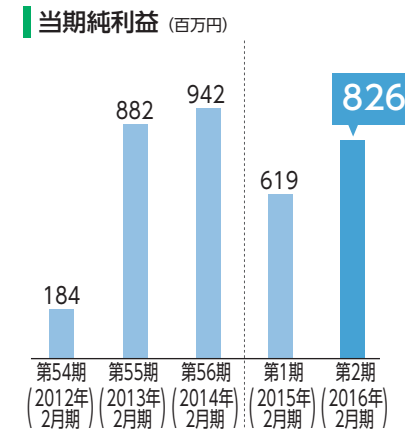
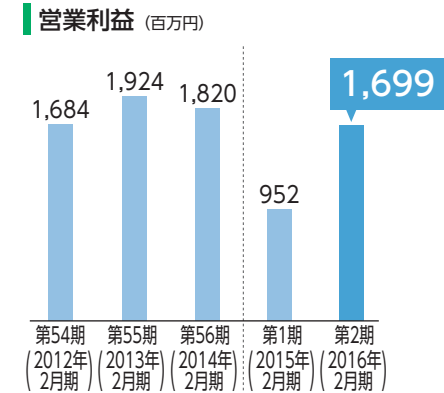
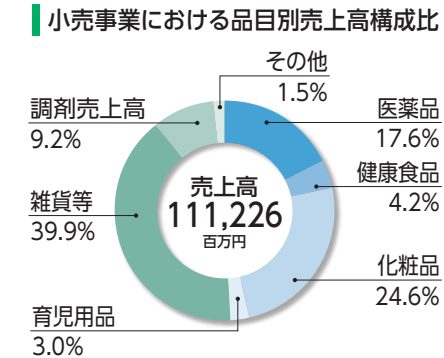
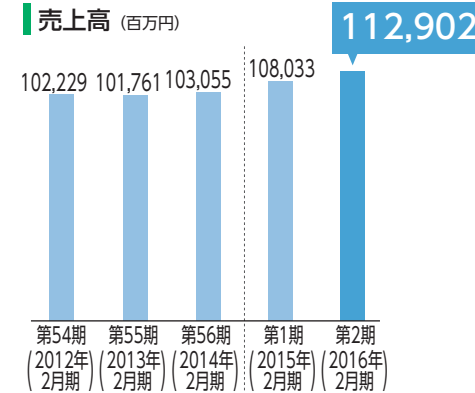
- 2 連結財務ハイライト
- 3 株主の皆様へ
- 4 トップインタビュー
- 7 [シリーズ特集 VOL.10]  
身体と心を癒す未病対策  
～気象病
- 9 キーワードは「都市型」  
キリン堂の新たな挑戦
- 11 連結財務諸表の概要
- 13 会社概要・株式情報

## 企業コンセプト

- 理念** 我々人間は無限に深い可能性を持った存在であることを確信し、「報恩」「革新」「統合」の有機体システム思考を経営理念とする。
- 使命** 我々は常に時代の需要を創造し、経世済民の高い志を忘れることなく、事業ビジョンを壮大に持ち、正しい商業道を実現、「楽・美・健・快」の未来を創造することを使命とする。
- ビジョン** 地域コミュニティの中核となるスーパードラッグストアを社会的インフラとして確立し、日常生活の「利便性」と「未病」をベースに顧客の感動と満足を創造し、地域医療・地域介護を推進して地域社会に貢献する。関西大商勢圏に300店チェーンを展開、さらに500店へとすすめ、顧客・社員・お取引先様・株主様もWin-Winでハッピーな社会を創造する。

## 連結財務ハイライト

※第54期（2012年2月期）から第56期（2014年2月期）までは株式会社キリン堂、第1期（2015年2月期）以降は株式会社キリン堂ホールディングスの数値となっています。







代表取締役会長  
寺西 忠幸

代表取締役 社長執行役員  
寺西 豊彦

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

4月14日以降に発生した平成28年熊本地震により、被災された皆様には謹んでお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

さて、ドラッグストア業界は、お客様の低価格志向が続く中で競争が激化し、業界の再編が加速しています。また、業種・業態を越えた競争の様相を呈しており、厳しい経営環境が続いています。

このような環境の下、当社は「地域コミュニティの中核となるドラッグストアチェーン」を社会的インフラとして確立するため、立地、品揃え、サービス面のすべてにおいて顧客第一主義の店づくりを推し進めています。

当社が重視している「利便性」「専門性」というキーワードの中でも「専門性」を追求し、キリン堂グループならではの強みを活かしていくことが、ひいてはお客様に価値を提供することになると考えています。

創業以来掲げてきた「未病対策」「医食同源」というコンセプトをもとに、あらゆる生活シーンにおいて健康を切り口にした商品構成へと見直しを図り、それに合致したサービスを提供することによって、お客様の、そして地域の健康をより一層サポートしてまいります。

株主の皆様には今後ともご指導を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

## 売上拡大と商品構成の見直しで 収益率を着実に改善していきます。

キリン堂ホールディングスの2016年2月期決算は、客数が安定的に推移し5期連続の増収となり、2015年2月期に落ち込んだ利益も回復を遂げました。中期経営計画のテーマでもある収益率の改善に今後どのように道筋をつけていくのか、寺西豊彦社長に聞きました。



### Q.当期の業績を振り返ってください。

暖冬冷夏により季節商品は不調だったものの、調剤部門の伸びや購買頻度の高いハウスホールド商品・食品を中心とするカテゴリーが好調に推移し、増収となりました。また、増収効果とEDLPや値入コントロールによる売上総利益の増加で販管費の伸びを吸収し、利益も大幅に伸張しました。

この結果、売上高は1,129億2百万円（前期比4.5%増）、営業利益は16億99百万円（同78.5%増）、経常利益は23億20百万円（同61.4%増）、当期純利益は8億26百万円

（同33.4%増）となりました。

ただ、キリン堂の上期において、変動費やクレジットカード使用率アップに伴う支払手数料をはじめとする販管費が増加したことや、その他子会社において、案件の実施時期のずれが生じたこと、中国で展開する小売店舗の不振などにより営業利益、経常利益、当期純利益は計画値に届きませんでした。

### Q.当期、重点的に取り組んだ施策を教えてください。

ポイントカード会員を増やすことに注力した結果、本部側で機動的に商品構成の見直しや販促策を打ち、店側のスタッフがこれに即時に対応できるようになったことが業績にも連動してきました。また、新店企画部がうまく機能し、新規店舗が立ち上げ当初から売上を伸ばせるようになっています。調剤部門の売上も当初初めて100億円の大台に乗せることができました。

ポイントカードの会員数も約121万人と順調に伸びており、買えば買うほどポイントがたまるステージアップポイント制度、クーポンやダイレクトメール、チラシなどを効果的に活用することによって利用率、利用頻度も上がっています。



**Q.新たに「都市型店舗」の出店を推進しています。その狙いをお聞かせください。**

当期に「北心齋橋店」と「ハービスプラザ店（調剤）」という二つの象徴的な「都市型店舗」をオープンしました。キリン堂グループは関西に集中的に出店し、競争優位に立つことを目指すドミナント戦略を進めています。そのように考えたとき、現在の主力フォーマットである「郊外型」のほか、「都市型」の出店も進めていかなければなりません。特に近年は、暮らしの志向が都心回帰の傾向にあり、都市型店舗に大きなビジネスチャンスを感じています。また「郊外型」のように建物を新たに作る必要がなく資本回転が良いというメリットもあります。

「北心齋橋店」は都心で働き、暮らしている方に向けた店舗づくりを行いました。併せて、インバウンド需要を積極的に取り込んでいくための品揃えの充実も図り、この好機を逃さないように取り組んでいます。

大阪・梅田の一等地にあるハービスPLAZA内に、子会社のソシオンヘルスケアマネージメントが今後の医療のグローバルスタンダード化も見据えて整備した国際クリ

ニックモール「インターナショナル・メディカルスクエア」に調剤薬局を開局しました。先駆的な取り組みではありますが、常に新たなマーケットにチャレンジしていく姿勢を持ち続けたいと考えています。

**Q.中国の巨大オンラインショッピングモール「天猫国際」での売上が好調です。その要因と今後の取り組みをお聞かせください。**

中国で毎年、電子商取引で最も多くのモノが売れる「独身の日」商戦があります。昨年11月の「独身の日」に、「天猫国際」の日本館でキリン堂は日本企業として1位の売上を記録しました。また年間の売上高は9億65百万円（前期比143.9%増）となりました。

キリン堂は、安売り路線とは一線を画しています。売れ筋の商品を常に豊富に揃え、またSNSで飛び交う口コミ情報を見極めながら、どのような商品が求められているかを分析し、プロモーションしていく手法を重視しています。メイドインジャパンの化粧品、生活雑貨に対する高い信頼に加え、売れ筋を見据えマーケットの開拓を怠らない当社の姿勢が評価を受け、成果に結びついていると思っています。

ただし、さらに上を目指していくためには更なる努力が欠かせません。来期はあらためて人、モノ、金を投入して商品を仕入れるメーカー様との信頼関係を強固にし、商品調達力を高めるとともにプロモーション力の向上を図っていきたくと考えています。こうした施策により、来期の売上高は3倍の30億円を目標に掲げています。

また、今年1月、忠幸麒麟堂（常州）商貿有限公司の事業のうち小売店2店の事業を、現地で化粧品の卸・小売業を展開する子会社のBEAUNET CORPORATION LTDの出資子会社への譲渡を決議しました。卸と小売は重なる部分も多く、まずは2店をアンテナショップの位置づけと

し、店頭でこそ得られる情報を卸やネット販売、さらには日本国内におけるインバウンド対応に生かしていきたいと考えています。

**Q.来期は第1次中期経営計画（2015～2017年）の最終年度になります。2年間の振り返りと今後の方針をお聞かせください。**

第1次中期経営計画を策定した当初は、持続的成長に向けた国内営業基盤の強化のため、収益構造の改善、連結売上高の成長を実現するために、基本テーマ（下記図）を推進してきました。ただ先述したように、売上については、ポイントカード会員拡大による効果も見えはじめ、しっかり道筋が見えてきたものの、収益性の確保ではやや出遅れています。2017年2月期の目標数値は、売上高をさらに上積みし、1,204億円とする一方、連結営業利益率3%については1年ずらして2018年2月期に必達したいと考えています。

このため来期は粗利率を高め、販管費を計画内でコントロールする施策に取り組んでいきます。たとえば、サプリメントと食品の間に位置するスーパーフードをPB商

品として提案するなど需要創造型の販売施策に取り組むほか、粗利率の高いヘルス&ビューティ商品のマーチャンドライジングを強化していきます。販管費率については、新規店舗の出店期のずれによるコストの負担増が平準化されるまでには、もう少し時間を要しますが、既存店の売上を増やすことで相対的に固定費を抑えることにより、販管費率の改善につなげていきます。また、不採算店舗のスクラップ&ビルドを進め、資本効率の向上にも努めます。

**Q.株主の皆様メッセージをお願いします。**

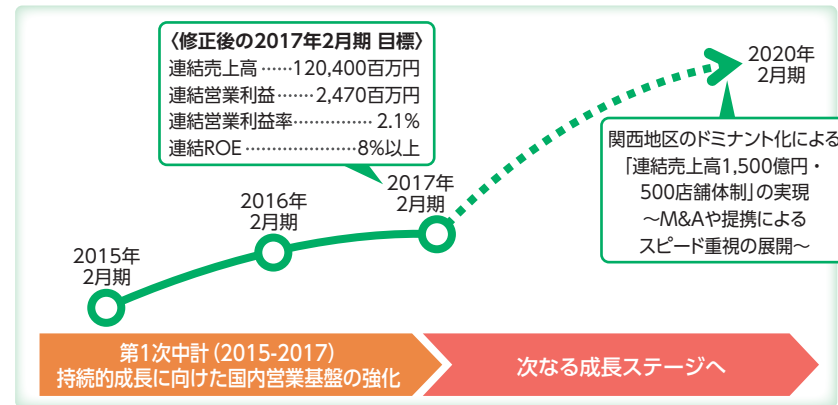
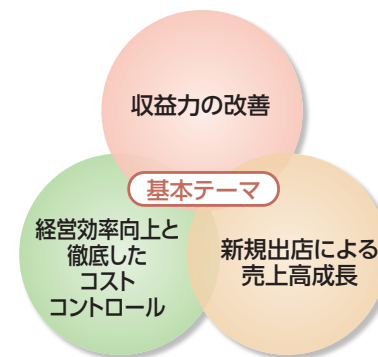
2015年2月期に実施した記念配当5円を含む25円の年間配当を、当期は25円の普通配当として実施しました。今後も当社の方針に何卒ご理解をいただき、株主の皆様とは長い関係を構築したいと考えています。そのためにも目標数値を必達させて収益を確保し、皆様に還元したいと考えております。

株主の皆様にはこれまでと変わらぬご支援、ご指導ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。



免税対応レジで精算されるお客様（北心齋橋店）

**第1次中期経営計画の基本テーマ**





# 身体と心を癒す 未病対策 ～気象病



株式会社キリン堂  
未病医療サポート室  
室長 薬剤師  
杉本 幸枝

春から夏へと変わりゆく、すがすがしい新緑の季節になりました。まわりの自然が伸び伸びと成長していくのに反して、この時期に体調をくずす方は多くおられます。私たち哺乳類は、本来ホメオスタシス（恒常性維持）機能が備わっていて、外界の変化にさらされながらも、神経系（交感神経、副交感神経）・免疫系・内分泌系（ホルモン）の恒常性を保つようにできています。例えば、意識をしなくても冬の寒い日には、ぶるぶる震えたり、鳥肌が立ったりして、身体の熱を外へ逃さないようにし、夏には、汗をかくことで体内の熱を放散します。あるいは免疫に関しては、1日に数千個発生する癌細胞を異物と認識して、日々壊すことで発病しないようにしています。

しかしながら、気温・気圧・湿度が急に変化しやすい

季節の変わり目には、ホメオスタシス機能が追いつかずに、痛みやだるさなどの不定愁訴を繰り返すこととなります。また持病のある方は、症状が悪化したり、安定しなかったりするのです。これを「気象病」と言います（下記表1をご覧ください）。

東洋医学には病気の原因として、外因、内因、不内外

表1 気象と身体の関係

気象	神経支配	身体への影響	
気温	下がる	交感*1	血圧が上がりやすい ⇒ 脳内出血 風邪を引きやすい
	上がる	副交感*2	脱水状態が起こりやすい 血液の粘度が上がりやすい ⇒ 脳梗塞
	日内差が大きい	交互*3	寒さの方を強く感じやすい ⇒ 心筋梗塞 自律神経の調節が難しい ⇒ 自律神経失調症
湿度	下がる	交感	乾燥しやすい ⇒ 肌トラブル、鼻炎、風邪
	上がる	副交感	ダニ・カビが発生しやすい ⇒ アレルギー 汗をかきにくい ⇒ 疲れやすい、だるい
気圧	下がる	副交感	酸素量が減る ⇒ 胸苦しさ、片頭痛 リラックスし過ぎる ⇒ やる気が出ない
	上がる	交感	酸素量が増える ⇒ 脳卒中、狭心症 やる気が出過ぎる ⇒ 疲れ、不眠、イライラ

\*1 交感：交感神経優位、\*2 副交感：副交感神経優位

\*3 交互：交感神経、副交感神経が交互に優位

因がありますが、外因（風邪、湿邪、暑邪、燥邪、寒邪）が、気象病の原因に該当します。貝原益軒は養生訓の中で、自然には逆らわず、避けることを勧めています。具体的には、『寒い時には温かい服装にして、身体を温める食事を取り、暑い時には通気性のいい服装で身体に熱がこもらないようにして過ごしなさい。』ということです。今の季節は、おもに風邪の影響を受けやすく、この後の梅雨は湿邪、夏は暑邪の影響を受けやすくなります。

風邪に一番弱いのは、五臓の「肝」ですが、肝が弱ると、イライラして「氣」がうまく流れなくなります。イライラや不眠の漢方薬は表2をご参照ください。また食事には、イチゴやオレンジのように酸っぱい旬のもの、ふきやタケノコ、山菜のように苦みのある旬のものを摂るよう心がけてください。そして、この季節は室内に閉じこもるのではなく、外に出て風のごとく身体を動かしてストレスを発散することがなにより大切です。

表2 イライラ・睡眠障害の漢方薬

よくかんさん 抑肝散	虚弱な体質で神経がたかぶるもの
かみしょうさん 加味逍遙散	体力中等度以下で、のぼせ感、肩こり、疲れやすく、精神不安やいらだちなどがあるもの
かみきひとう 加味帰脾湯	体力中等度以下で、心身が疲れ、血色が悪く、ときに熱感を伴うもの
けいしかりこうつぼれいとう 桂枝加竜骨牡蠣湯	体力中等度以下で、疲れやすく、神経過敏で、興奮しやすいもの
よくかんさんかちんげはんげ 抑肝散加陳皮半夏	体力中等度で、やや消化器が弱く、神経がたかぶり、怒りやすいもの
よくかんさんかしくやくおうれん 抑肝散加芍薬黄連	体力中等度以上で、神経のたかぶりが強く、怒りやすいもの
さいこかりこうつぼれいとう 柴胡加竜骨牡蠣湯	体力中等度以上で、精神不安があり、動悸、不眠、便秘などを伴うもの

## キリン堂のおすすめ

今回は、イライラや良い眠りのためのPB商品をご紹介します。

### 真潤 プラセンタSドリンク

従来のプラセンタドリンクに発酵プラセンタエキスを30,000mgプラスして、全量を200,000mgにパワーアップしました。プラセンタエキスは、副交感神経を刺激して、リラックスモードにすることで質の良い睡眠と疲労回復を促す生薬の一種です。



### イチョウ葉エキス リネアンギンコ

イチョウ葉は、30種類以上のフラボノイドやギンコライドを含み、脳血流量を増やすことから、ドイツやカナダ等では認知症の予防薬として承認されています。他にめまいや耳鳴り、不眠、抑うつ気分の改善についての報告もあります。



### カルシオーレ

カルシウムは骨をはじめとして、ヒトの身体に最も多く存在するミネラルです。免疫や睡眠、精神状態とも関係していますので、日々の食事に欠かすことはできません。カルシオーレは吸収力が高く効率的に補給いただけます。





キーワードは「都市型」

## キリン堂の 新たな挑戦

これまで、ロードサイド郊外型店舗を中心に積極的な出店を行ってきたキリン堂。このたび、新規フォーマットとなる都市型店舗モデルの開発に着手しました。今後は、ロードサイド郊外型店舗とは異なる都市型店舗ならではの商品・サービス等の充実へ努め、都市部への出店にも注力してまいります。



challenge  
挑戦1

## 大阪の繁華街・心斎橋に都市型店舗 「北心斎橋店」をオープン

### ▶ 地域最大級の売場面積、化粧品関連商品を充実

2016年2月、キリン堂初となる本格的な都市型店舗がオープンしました。心斎橋のドラッグストアでは最大級の売場面積を有し、2フロアある売場の約半分が化粧品関連商品で構成されているのが大きな特長です。女性客の来店を意識し、制度・一般化粧品のほか、香水やカラーコンタクトレンズ、インポートコスメなども充実。豊富な品揃えでお買物を楽しんでいただける売場を展開しています。



広々とした化粧品売場の品揃えは、キリン堂で1番

### ▶ 訪日観光客向けサービスを充実

立地特性を生かし、インバウンド需要にも対応。訪日観光客に人気の商品を取り揃えるほか、株式会社エイチ・アイ・エス (OSAKA TOURIST INFORMATION CENTER) を招致し、観光案内や外貨両替などのサービスを提供しています。さらに、中国最大のSNS「We Chat」の決済サービスを日本のドラッグストアとして初めて導入。帰国後、SNSを通じた情報発信により、キリン堂が出店する中国のオンラインショッピングモール「天猫国際」へ誘導することで、他店との差別化を図っています。



訪日観光客向けの相談カウンター

challenge  
挑戦2

## 都市型クリニックモールに 保険調剤薬局を開局

### ▶ 満足度の高い医療サービスを提供するクリニックモール 「インターナショナル・メディカルスクエア」

2015年10月、大阪・西梅田のハービスPLAZAに、当社子会社のソシオンヘルスケアマネージメントが手掛けた都市型クリニックモールが開設されました。当モールでは、内科、耳鼻咽喉科、消化器内科や漢方内科のほか、海外渡航外来など幅広い分野を取り扱い、皆様に安心して受診いただける施設となっています。エントランス前にはキリン堂が「ハービスプラザ店」を開局。付近にお勤めの方やクリニックモールへ来院される患者さんの処方せんを受けています。さらに、海外渡航外来を受診された患者さんへの多言語対応（受付・投薬）を行っている点は、当薬局ならではの取り組みです。



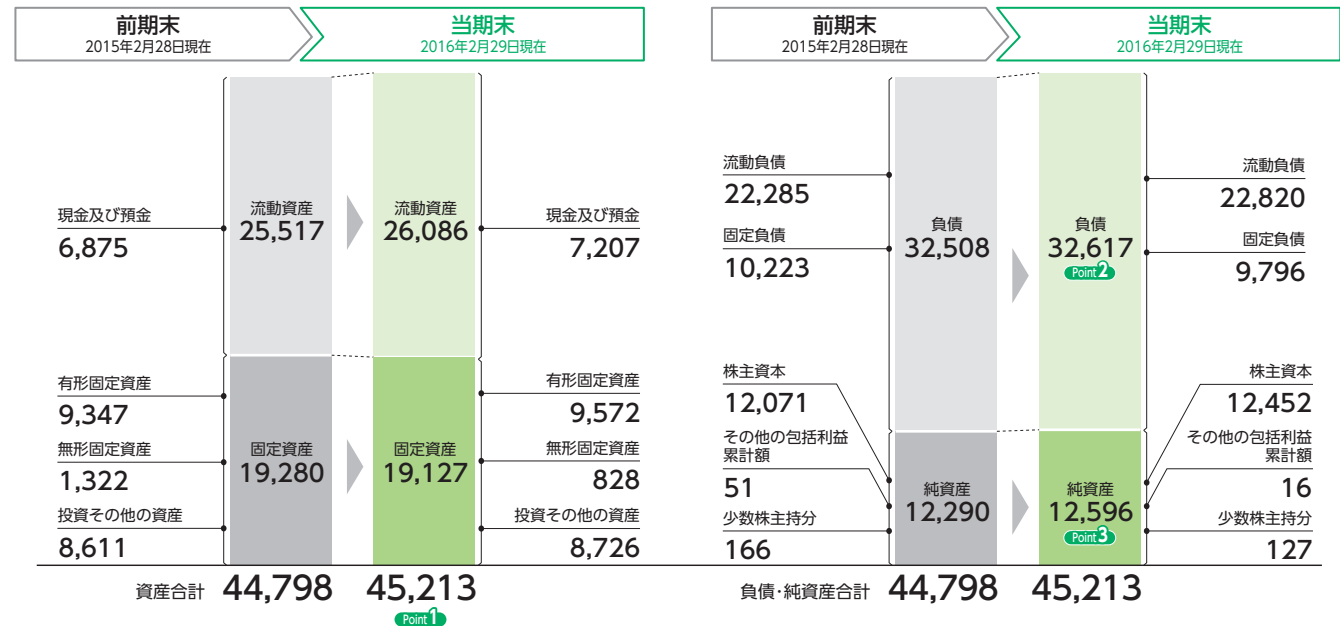
落ち着いた雰囲気です統一されたクリニックモールのエントランス



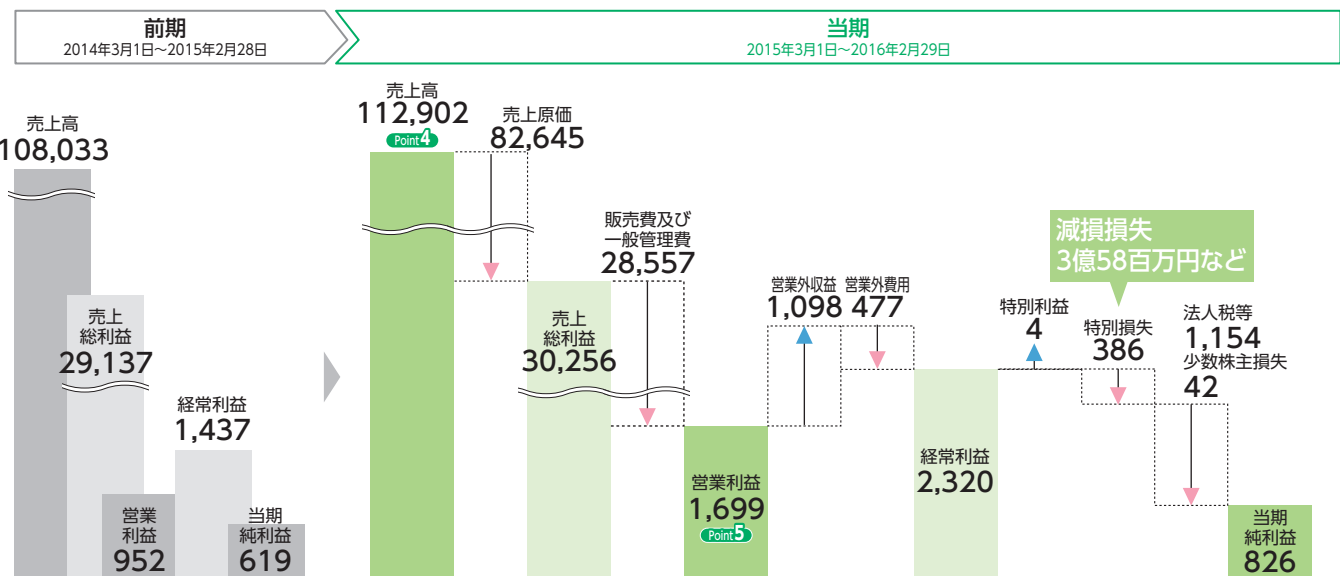
漢方内科の処方せんにも対応できるよう「刻み生薬」も準備

●前期は、期中で連結子会社2社(株)キリン堂及び(株)健美舎)の決算期変更を行っているため、前期比はご参考となります。

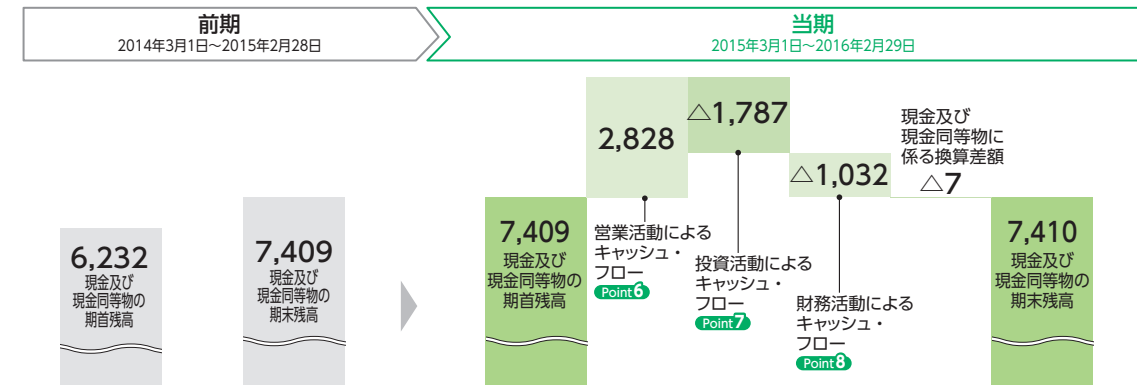
資産の状況 単位：百万円



損益の状況 単位：百万円



キャッシュ・フローの状況 単位：百万円



資産の状況

- Point 1** 現金及び預金、受取手形及び買掛金が増加した一方、のれんが減少したことなどにより、4億15百万円増加し、452億13百万円となりました。
- Point 2** 電子記録債務、未払法人税等が増加した一方、支払手形及び買掛金が減少したことなどにより、1億9百万円増加し、326億17百万円となりました。
- Point 3** 利益剰余金が増加した一方、為替換算調整勘定、少数株主持分が減少したことなどにより、3億6百万円増加し、125億96百万円となりました。

損益の状況

- Point 4** 調剤部門の伸びに加え、来店動機を高めるための効果的な販売促進、食品を中心とした集客対策のほか、カウンセリング販売に努めた結果、前期比4.5%増となりました。
- Point 5** 相対的に粗利率の高い医薬品（春先の鼻炎薬や目薬、夏場の皮膚治療薬等）の売上構成比が下がったことなどから、売上総利益率は前期比0.2ポイントダウンしたものの、増収に伴う売上総利益の増加が販管費の増加をカバーし、前期比78.5%増となりました。

キャッシュ・フローの状況

- Point 6** 税金等調整前当期純利益・減価償却費・のれん償却額・たな卸資産の減少などの増加要因と、売上債権の増加・仕入債務の減少などの減少要因により、28億28百万円の収入（前期は31億50百万円の収入）となりました。
- Point 7** 新規出店や改装等に伴う有形固定資産の取得による支出、貸付けによる支出、貸付金の回収による収入、店舗敷金及び保証金の差入による支出などにより、17億87百万円の支出（前期は10億64百万円の支出）となりました。
- Point 8** 短期借入金の純増額、長期借入金の収支による支出超過、リース債務の返済による支出、配当金の支払額、割賦債務の返済による支出などにより、10億32百万円の支出（前期は9億38百万円の支出）となりました。



● 会社の概要

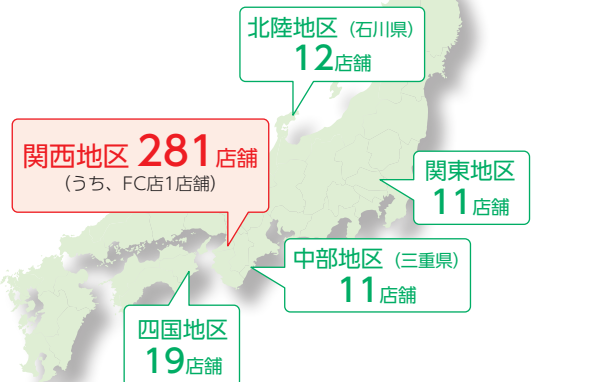
商号 株式会社キリン堂ホールディングス  
 本店 大阪市淀川区宮原四丁目5番36号  
 TEL (06) 6394-0100  
 設立 2014年8月18日  
 資本金 1,000百万円  
 従業員数 1,634名(連結)、10名(単体)  
 事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで  
 主な連結子会社 株式会社キリン堂  
 株式会社健美舎  
 株式会社ソシオンヘルスケアマネージメント  
 忠幸麒麟堂(常州)商貿有限公司  
 BEAUNET CORPORATION LTD

● 役員・執行役員 (2016年5月27日現在)

代表取締役会長 寺西 忠幸  
 代表取締役社長執行役員 寺西 豊彦  
 取締役常務執行役員 熊本 信寿  
 取締役執行役員 平野 政廣  
 取締役 西村 弘美男  
 取締役(社外) 大武 健一郎  
 取締役(社外) 井上 正康  
 常勤監査役 塩飽 利男  
 監査役(社外) 黒田 隆夫  
 監査役(社外) 西 育良  
 執行役員 小川 賢人  
 執行役員 小林 剛久  
 執行役員 寺西 俊幸

● グループ店舗紹介

関西地区	
滋賀県	30
京都府	19
大阪府	119
兵庫県	86
奈良県	25
和歌山県	2
計	281



四国地区	
徳島県	16
香川県	3
計	19

関東地区	
東京都	4
神奈川県	2
埼玉県	2
千葉県	3
計	11

Kirindo  
 キリン堂グループの店舗数  
 合計 **334**店舗  
 (他、海外2店舗)



川西丸の内店(兵庫県川西市)

● 株式の状況

発行可能株式総数 20,000,000株  
 発行済株式の総数 11,332,206株  
 株主数 4,508名  
 大株主(上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
康有株式会社	1,589	14.02
キリン堂協栄会持株会	1,120	9.88
寺西 豊彦	695	6.14
寺西 俊幸	690	6.08
キリン堂ホールディングス 社員持株会	591	5.21
寺西 忠幸	554	4.89
寺西 貞枝	543	4.79
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	304	2.68
エーザイ株式会社	182	1.60
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	154	1.36

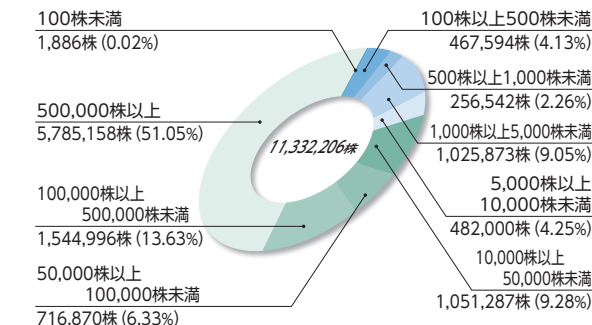
● 配当政策

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけ、中間配当及び期末配当の年2回、継続的・安定的な剰余金の配当を行うとともに、将来の事業展開に備えて内部留保の充実に努めることを基本方針としています。

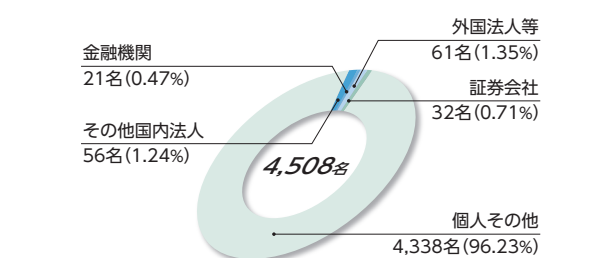
当期は、1株につき中間配当12.5円、期末配当12.5円の年間25円とさせていただきます。

第3期(2017年2月期)は、1株につき年間25円を予定しています。

● 所有株式数別株式分布状況



● 所有者別株主分布状況



● 1株当たりの配当金

