

## 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。



2016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。

「株主・投資家の皆様へ」をクリック

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。

## 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3期 Kirindo通信

2016年3月1日 ▶ 2017年2月28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

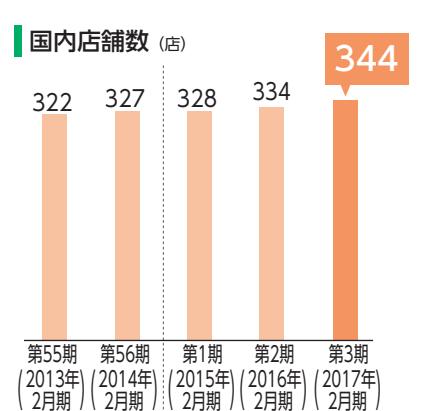
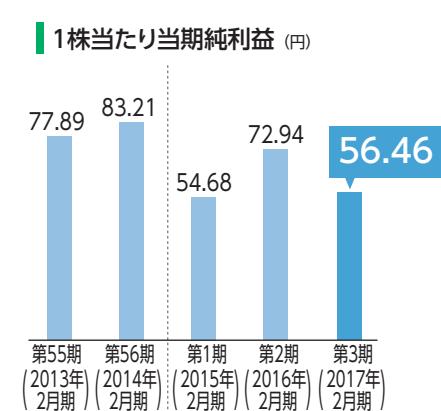
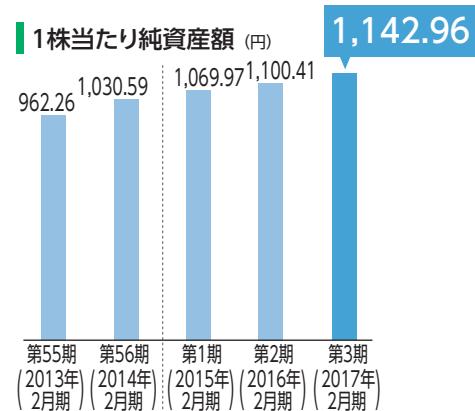
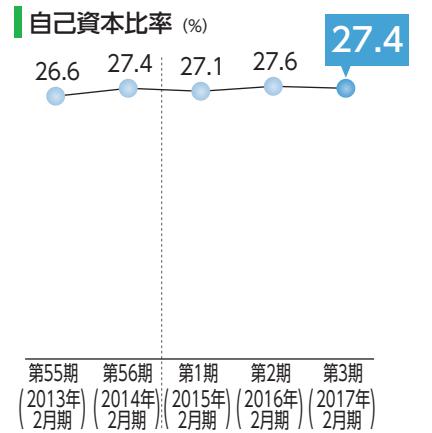
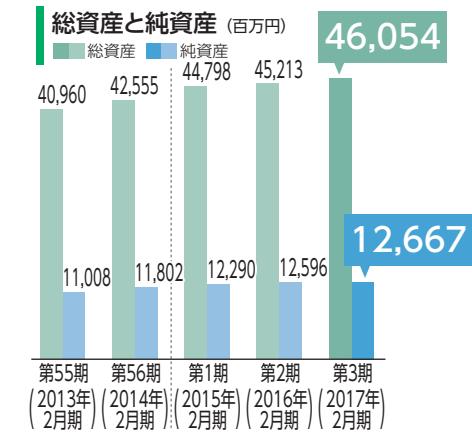
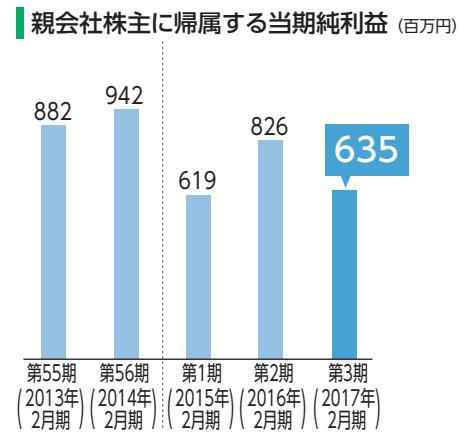
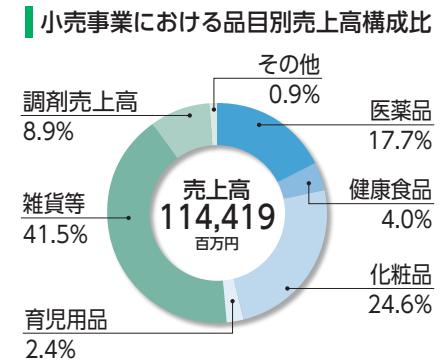
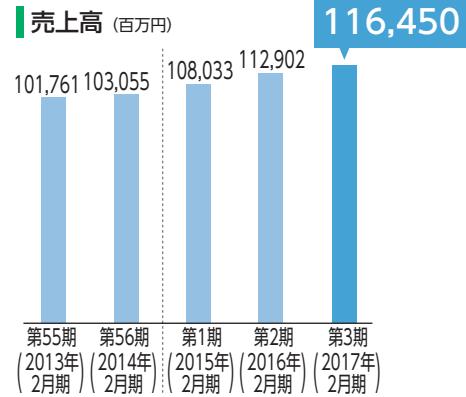
- 2 連結財務ハイライト
- 3 株主の皆様へ
- 4 トップインタビュー
- 7 [シリーズ特集 VOL.12] 湿邪と痛みのセルフメディケーション
- 9 地域の「かかりつけ薬局」を目指して
- 11 連結財務諸表の概要
- 13 会社概要・株式情報

## 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55期(2013年2月期)及び第56期(2014年2月期)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。

ドラッグストア業界は、業種・業態を越えた競争激化をはじめ、厳しい経営環境が続いており、従来型モデルの店舗フォーマットでは成長率の鈍化は否めないのが現状です。

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」の構築をスローガンに掲げ、地域の皆様の「楽・美・健・快（健康で美しく楽しい快適生活）」をトータルサポートできる店づくりを推し進めているところです。特に2017年3月からスタートした第2次中期経営計画（2018年2月期～2020年2月期）では、営業利益率の改善を最優先に取り組みながら新規出店と既存店の活性化により売上高を伸ばし、併せて調剤機能の強化や新たな販売チャネルの拡大にも注力していきます。

超高齢社会を迎え、麒麟堂グループが創業来掲げてきた、「未病対策」と「セルフメディケーション」の考え方は健康寿命の延伸に資するものです。これを実現するためにはお客様にとって魅力的な品揃えと、お客様へのソリューション提案をはじめとするサービスの質向上が欠かせないと考えており、このことがひいては他社との差別化、収益の改善につながるものと確信しています。

皆様には今後ともよりいっそうのご指導を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

## 営業利益率の改善を第一に掲げ 第2次中期経営計画をスタート

麒麟堂ホールディングスの2017年2月期決算は、新店の寄与に加え、既存店も伸びたことから4期連続の増収となりましたが、診療報酬改定の影響などにより減益となりました。当期が最終年度となった第1次中期経営計画の総括と、新たにスタートした第2次中期経営計画の骨子について寺西豊彦社長に聞きました。



### Q 当期の業績について 振り返っていただけますでしょうか。

中核企業である麒麟堂においては、新店に加え、既存店についてもお客様の利便性向上を目的とした改装などが寄与し、増収となりました。一方、診療報酬改定等の影響のほか、中国で展開しているEコマースにかかわる税制変更や保税区の活用制限がEC事業にとって逆風となり売上総利益率が低下したこと、さらに新店の経費負担が一時的に増加したことから、利益を押し下げる要因となりました。

この結果、売上高は1,164億50百万円（前期比3.1%増）、営業利益は12億98百万円（同23.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は6億35百万円（同23.2%減）となりました。

### Q 当期において重点的に取り組んだ 施策を教えてください。

既存店活性化の取り組みとして、ポイントカード会員

の獲得に注力するとともに、会員への販促アプローチを強化しました。現在会員数は約129万人にまで増えており、既存店の会員1人当たりの購入金額も前年対比で伸びています。また、売場改装を引き続き実施し、当期は27店舗で改装を行いました。通路幅を見直し、売場容積を増やすことで食品・日用雑貨などの導入・拡大に取り組み、売上増につなげています。

付加価値の高いヘルス&ビューティケア商品については、カウンセリング販売により、お客様の未病改善に適した商品提案を行いました。調剤については、薬剤師の採用強化と育成に努める一方、店舗オペレーションの効率化に向けて、診療報酬明細書を作成するコンピューターの統一と調剤過誤システムの導入を完了させ、売上高全体に占める調剤の構成比率が10%に近づいています。

### Q 第1次中期経営計画の総括を お願いします。

利益数値目標に対しては残念ながら未達となりました。出店時期の遅れによりコスト負担が増加したことや、粗

利ミックスの変化による売上総利益率の未達が大きな理由です。

ただ、その中でも来期以降の成長につながる基盤は整いつつあります。計画で掲げたテーマのうち「収益力の改善」については、利益率の高いPB（プライベートブランド）商品の売上高比率向上に努め、中でも当社グループが特に強みを発揮できるヘルス&ビューティ分野に絞り込んで商品開発を行うことにより、成果が上がっているところ です。

「新規出店による売上高成長」については、3カ年でドラッグストア47店舗の新規出店を行い、当初目標の45店舗を達成することができました。さらに、新店企画部がしっかりと機能し、新規店舗を早期に黒字化できる仕組みが整いつつあります。

また、現在の主力フォーマットとして展開しているお住まいに近い郊外立地と並行して都市型店舗の出店も開始しました。今後、フォーマットを確立し展開を強化していきます。

調剤については、薬剤師の採用に注力した結果、処方せ



オフィス街立地の都市型店舗  
(キリン堂肥後橋店)



ん取扱店舗を12店舗新規開局することができ、調剤売上高を当初目標100億円の大台に乗せることができました。

**Q 2017年3月にスタートした「第2次中期経営計画」では、どのような取り組みを進めますか。**

第2次中期経営計画では、営業利益率の改善と実現力の向上を最優先テーマとして掲げ、その上で関西ドミナント戦略を推し進め、関西マーケットにおける優位性を確立していきます。そのために、6つの重点課題（※下記参照）に取り組みます。具体的には、売上高の成長として、最終年度となる2020年2月期で売上高1,370億円を目指します。また、3カ年で調剤併設を含めドラッグストア45店舗、調剤薬局8店舗の新規出店を計画しており、既存店では100店舗の改装を行っていきます。ヘルス&ビューティ分野では、お客様一人ひとりにソリューション提案ができるよう、従業員のコミュニケーション力向上に努めます。

そして、収益構造の改善については、最終年度の目標として営業利益率3%に再度チャレンジします。新規開局、既存店への併設をあわせて売上高全体に占める調剤の比率を12%に高め、粗利率のアップを図ります。また、IT化を進めて従業員の作業負担を軽減させることによって生産性を上げ、創出できた余力をお客様へのソリューション提案にあてていきます。これらの取り組みを通じ、従業員1人当たりの売上高、お客様1人当たりの売上高の向上につなげます。

さらに、販売チャネルの拡大に取り組んでいきます。その一つが国内ECの拡大です。例えば、来店されたお客

様に対し、定期的に購入される商品についてはネットを使った購入、決済をご案内します。さらに、自社ポイントカードなどの活用により、当社ポータルサイトの利用を促していきます。また、新たに取り組んでいる都市型店舗の収益モデルの早期確立を目指します。

**Q 中国事業のグループ内における統合を実施されました。この狙いについてお聞かせください。**

当初、小売の展開を目的に中国に進出しましたが、医薬品を販売できないことなどを理由に売上が伸び悩みました。以降卸売へと軸足を移し、「忠幸麒麟堂(常州)商貿有限公司」が得意とする日用品、「BEAUNET CORPORATION LIMITED」が得意とする化粧品で連携し、販売提案を続けてきました。このほど、BEAUNET社が中国第3位のインターネット販売会社「唯品会」と資本業務提携したことを受け、当社グループの中国事業をBEAUNET社へ統合することが両社にとってメリットが

大きいと判断しました。さらに、BEAUNET社の第三者割当増資により、議決権比率が減少したため、同社は持分法適用関連会社となります。今後、キリン堂はBEAUNET社への卸売を通じ売上拡大を図っていきます。また、中国最大のインターネット販売サイト「天猫国際」への出店は継続して取り組みを進めます。

**Q 株主の皆様へメッセージをお願いします。**

第2次中期経営計画では営業利益率の改善にこだわって目標数値の達成を実現させ、配当で還元していきます。当社はドラッグストア・調剤事業を通じ、お客様の健康寿命の延伸に貢献できるよう一人ひとりのお客様としっかり向き合い、顧客満足を追求することで、従業員が満足できる会社とし、ひいては株主の皆様の満足に応えていきたいと考えています。

株主の皆様には、引き続きご指導、ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。

**第2次中期経営計画**

■ **計画の位置づけ** … 「関西No.1ドラッグストアチェーン」の構築への通過点：国内営業基盤の再構築

■ **重点課題のテーマ** … 営業利益率の改善と実現力の向上

- **重点課題** ……………
- ① 関西ドミナントの推進
  - ② 既存店の活性化
  - ③ 調剤機能の強化
  - ④ アシスタントスタッフの戦力化と作業システム改革
  - ⑤ 販売チャネルの拡大
  - ⑥ 不採算店のスクラップ

■ **定量目標**

	2017年2月期 実績	→	第2次 中期経営計画 最終年度目標
連結売上高	1,164 億円	→	1,370 億円
連結営業利益	12 億円	→	40 億円
連結営業利益率	1.1 %	→	3 %
連結ROE	5.1 %	→	10 %以上

(期間：2018年2月期～2020年2月期)



## 湿邪と痛みのセルフメディケーション

私たちの身体にトラブルを起こす外からの要因(外邪)として、東洋医学では、**風邪・湿邪・暑邪(熱邪)・燥邪・寒邪**があることは以前にもお話ししました。梅雨の時期には、この中のじっとりとした**湿邪(湿り気)**の影響を受けやすいのですが、これは冬の**寒邪(寒さ)**と同様に「痛み」を感じやすくする外邪です。

杉本 幸枝 株式会社キリン堂 未病医療サポート室 室長 薬剤師

気象病の中でも低気圧の時に悪化する頭痛や関節痛は、「天気痛」と言われます。

大気圧が下がると、影響を受けた私たちの身体は、どんな反応を起こすでしょう？高い山に登った時のスナック菓子を思い浮かべてください。身体は、外へ向かって膨らむイメージです。例えば、血管は広がり血流がよくなるため、

収縮した血管が広がる時に痛みを感じる片頭痛は悪化します。また膝の関節が膨張して神経に触ることで、関節痛が起こり、身体全体的にはむくみます。また空気が薄く酸素量が少なくなるため、身体は活動量を減らそうとします。晴れの日に比べて、雨の日にやる気が出ない、だるいというのは、湿邪の影響と共に、自律神経は副交感神経が

### 表 痛みのセルフメディケーション

すぐに受診すべき痛みは…①今までにない痛み、②がまんできない痛み、③どんどん強くなる痛み、④高熱を伴う痛み  
この他の場合、痛みをがまんせずOTC医薬品で様子を見ましょう。OTC医薬品にも副作用がありますので、注意が必要です。鎮痛薬を服用したのに痛みが増したり、目や口などの粘膜が赤くなったりする場合は、すぐに服用をやめて受診してください。

成分	特徴	注意点
アセトアミノフェン	胃腸障害の少ない、やさしい痛みどめ。	服用の前後で飲酒しない。
AAC処方	アセトアミノフェン+アスピリン+カフェイン3種の成分配合。	片頭痛にも効果があるとされているが、5~6回服用しても改善されない時は受診。胃腸障害、喘息の副作用に注意。服用の前後で飲酒しない。
ACE処方	アセトアミノフェン+カフェイン+エテンザミド3種の成分配合。	副作用が少ない解熱鎮痛薬。服用の前後で飲酒しない。
イブプロフェン	解熱鎮痛作用に加えて、炎症(はれ・赤み・熱感など)に対する作用も強い。	胃腸障害、喘息の副作用に注意。
ロキソプロフェン	医療用と同じ成分の強い痛みどめ。	第一類医薬品。薬剤師の説明を受けて購入。

※アリルイソプロピルアセチル尿素素やプロモフェリル尿素素は、コリを和らげる成分なので、配合されているものは眠くなります。車の運転や危険な仕事は控えてください。  
※イブプロフェンやロキソプロフェンは、セルフメディケーション税制の対象成分です。(右ページ「キリン堂のプライベートブランド商品」参照)

優位\*になっていることによるものです。

\*自律神経には、大きく分けて2種類あり、交感神経が活動や闘争の神経、副交感神経は休息やリラックスの神経です。

湿邪に負けない未病対策として、体内の水分代謝をよくし、栄養が行きわたるようにしておくことが大事です。

- ①冷たいものを飲まない、水分を摂り過ぎない。(1日に2リットルの水を飲む健康法等は×)
- ②湿邪により脾(消化器)が弱りがちなので、食べ過ぎない。よく噛んで食べるようにする。
- ③食欲がないと栄養不足になるので、六君子湯等の漢方薬を服用する。
- ④自律神経のバランスを整えるために、昼は身体を動かし、夜はぐっすり眠るようにする。
- ⑤湿邪が皮膚の周りにまとわりつくと、汗が蒸散しにくくなるので、お風呂にゆっくりつかって汗をかくようにする。

**Kselect** キリン堂のプライベートブランド商品



**解熱鎮痛薬**  
ロキソプロフェンナトリウム水和物  
**ロキソプロフェン錠**  
「クニヒロ」 第1類医薬品



**解熱鎮痛薬**  
イブプロフェン配合  
**カンピオーネα(s)**  
第2類医薬品

セルフメディケーション税制対象

薬剤師が解説①

## セルフメディケーション税制

### Q セルフメディケーション税制とは？

**A** 2017年1月、従来の医療費控除の特例として施行された制度です。OTC医薬品\*のうち医療用から転用された特定成分を含む商品が対象となり、年間1万2,000円を超えた場合、確定申告をすることで、超えた分の所得税や住民税の控除を受けることができます。ただし、定期健診や特定健診、予防接種、がん検診など、ご自身でも健康管理をしていることが必要ですので、これらの領収書も提出用に保管しておいてください。

\*OTC医薬品：ドラッグストアなどで買える一般用医薬品と要指導医薬品

\*従来の医療費控除制度とセルフメディケーション税制を同時に利用することはできません。

\*レシートには、対象製品に★のような印が付き、「セルフメディケーション税制対象」と印字されます。そのレシートは大切に保管ください。

このマークが目印!

セルフメディケーション  
**税 控除 対象**

### Q いくら税金が戻ってくるの？

**A** 従来の医療費控除制度とセルフメディケーション税制のうち、どちらの控除を選択するのが有利かなど、各家庭の状況によって異なります。詳細は、厚生労働省や日本一般用医薬品連合会のサイトをご確認ください。

- 厚生労働省  
<http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000124853.html>
- 日本一般用医薬品連合会  
<http://www.jfsmi.jp/lp/tax/>



## 地域の「かかりつけ 薬局」を目指して

### 1 お客さま一人ひとりに合わせた カウンセリング販売

誰もが望む“元気で長生き”。キリン堂は、創業来取り組んできた「未病」をテーマに、お客さま一人ひとりに合わせたカウンセリングを大切にしています。地域の皆さまが、元気に健康な毎日を過ごせるよう未病改善に最適な商品・医薬品の選択を通じて、QOL (生活の質) 向上をサポートします。



カウンセリング

### 2 健康フェアを通じた 適切なアドバイス

キリン堂薬局やドラッグストア併設薬局を中心に、地域の皆さまが気軽に相談できる“健康フェア”を定期的開催。血圧、骨密度、体成分の測定結果をもとに、食生活を始める生活習慣全般にわたり、薬剤師がアドバイスして、健康維持・増進をサポートします。



健康フェア

### 3 地域の皆さまの 笑顔を増やす 認知症カフェを開催

近隣のクリニックのドクターと連携し、認知症の方やそのご家族等が気軽に参加できるカフェ\*を開催。ドクターによる季節の体調管理等のセミナーのほか、懐かしい歌の合唱、お茶を飲みながらの談話、座ってできる体操で心身をリフレッシュ。地域の皆さまに寄り添う薬局を目指します。

※新オレンジプランで厚労省が推進する認知症カフェ



認知症カフェ(キリン堂尼崎北店)

### 4 地域における 在宅医療にも貢献する 薬剤師を目指して

地域包括ケアシステムの中では、他職種と連携し、患家、施設の在宅医療にも取り組んでいます。医療の知識だけでなく、食事や運動など生活全般にわたる幅広い情報提供のできるコミュニケーション能力の高い薬剤師を育成し、さらに地域医療に貢献します。



施設へのお薬のお届けと管理



### 薬剤師が解説② 「かかりつけ薬剤師」 制度

「かかりつけ薬剤師」とは、患者さんが服用されている薬をすべて把握し、重複する処方がないか、相互作用の起こる組み合わせはないかなどをチェックします。また残薬\*などの無駄をなくし、副作用を減らして、安心安全な薬物治療を進めます。いわば患者さんにとってパートナー的な専属の薬剤師であり責任が重いので、下記の要件を満たす薬剤師しかありません。

かかりつけ薬剤師からのお薬をもらう際に、「かかりつけ薬剤師指導料」としての支払い\*\*が追加されますが、24時間対応してもらえるので安心して治療を受けることができます。

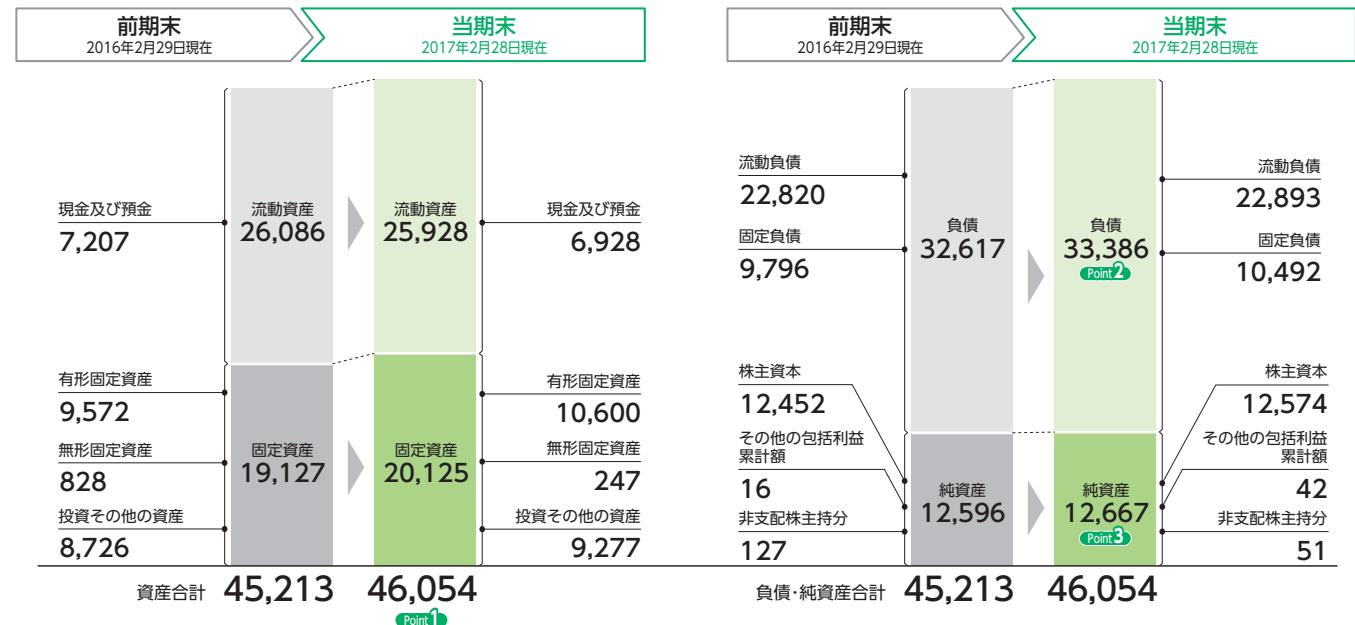
ぜひ、お近くの薬剤師をあなたのかかりつけ薬剤師にしてください。

※使わずにご自宅に残っているお薬（飲み薬だけでなく、貼り薬や目薬、注射など）  
\*\*※3割負担の場合で、1回約60円～100円

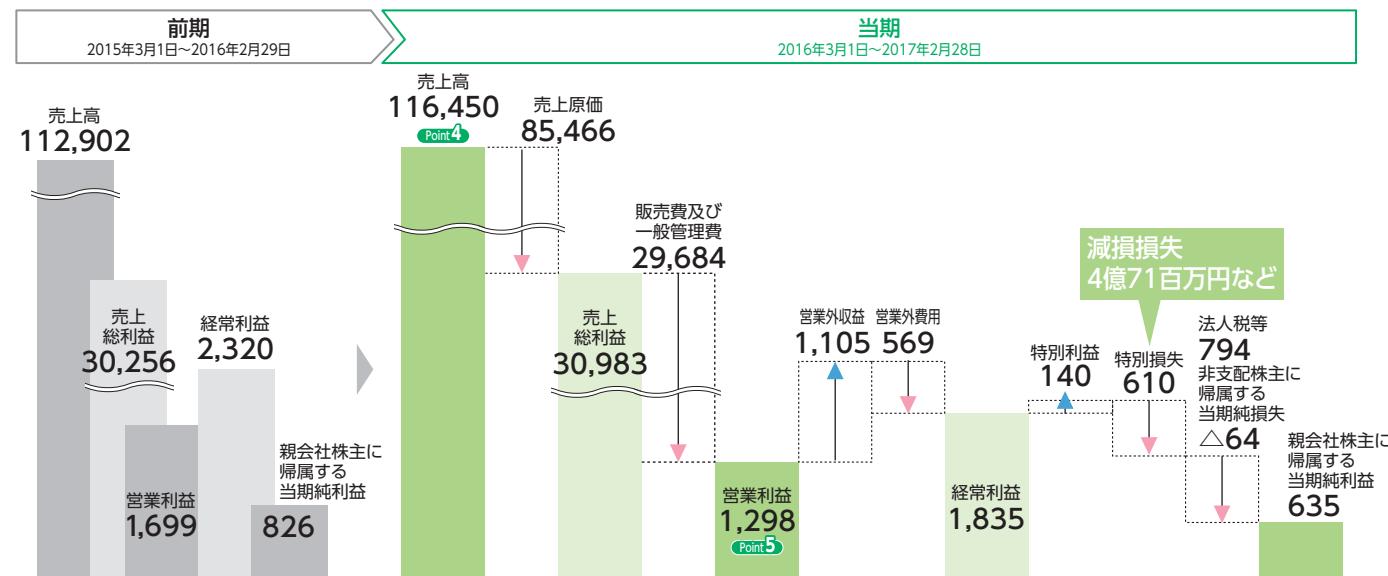
### かかりつけ薬剤師の要件

- ① 保険薬剤師として3年以上の薬局勤務経験がある
- ② 現在の薬局に、週32時間以上勤務している
- ③ 現在の薬局に6か月以上勤務している
- ④ 定められた研修認定を取得している
- ⑤ 医療に関する地域活動に参画している

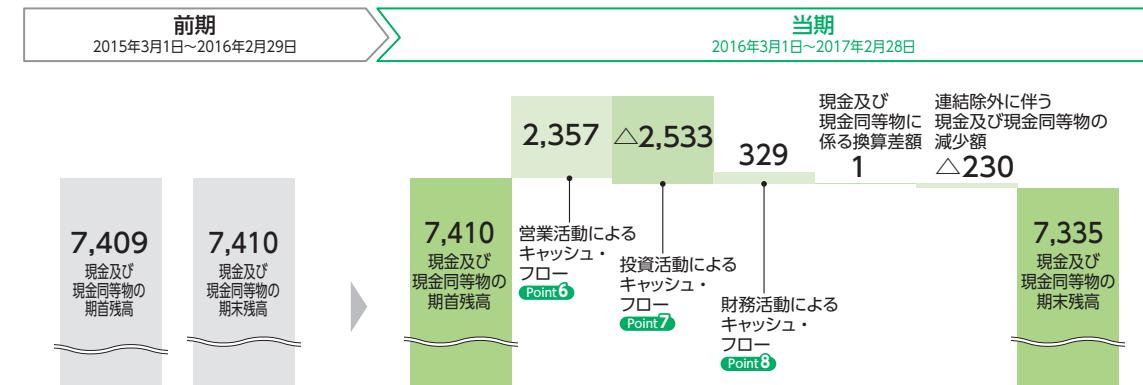
資産の状況 単位：百万円



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** 有形固定資産、長期貸付金が増加した一方、無形固定資産が減少したことなどにより、8億40百万円増加し、460億54百万円となりました。
- Point 2** 支払手形及び買掛金、長期借入金が増加したことなどにより、7億68百万円増加し、333億86百万円となりました。
- Point 3** 利益剰余金、自己株式が増加した一方、非支配株主持分が減少したことなどにより、71百万円増加し、126億67百万円となりました。

損益の状況

- Point 4** 天候不順による季節商材の需要低迷、インバウンド需要減少によるベビー紙オムツの売上減の影響はあったものの、新店寄与に加え、既存店舗の改装、ポイントカードを活用した来店動機を高める販売促進、ヘルス&ビューティケア商品のカウンセリング販売、PB商品の積極展開などから、前期比3.1%増となりました。
- Point 5** 上期において天候不順により相対的に粗利率の高い季節商材の販売が伸び悩んだことや、診療報酬改定等の影響により、売上総利益率が前期比0.2ポイントダウンしました。さらに、中国越境ECを取り巻く環境の変化や新店増による経費負担増による影響もあり、前期比23.6%減となりました。

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・減損損失・のれん償却額・仕入債務の増加などの増加要因と、たな卸資産の増加・法人税等の支払額などの減少要因により、23億57百万円の収入（前期は28億28百万円の収入）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、店舗敷金及び保証金の回収による収入などにより、25億33百万円の支出（前期は17億87百万円の支出）となりました。
- Point 8** 長期借入金の収支による収入超過、リース債務の返済による支出、社債の発行による収入、自己株式の取得による支出、配当金の支払額、連結子会社の第三者割当増資による収入、割賦債務の返済による支出などにより、3億29百万円の収入（前期は10億32百万円の支出）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 1,620名(連結)、7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

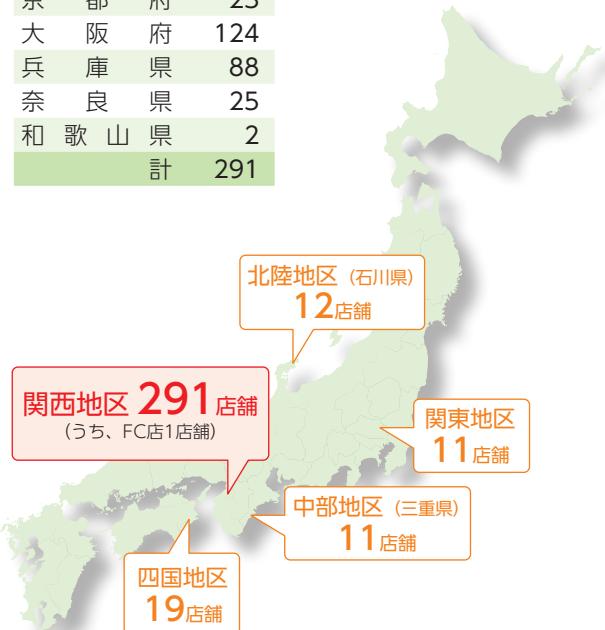
● 役員・執行役員 (2017年5月26日現在)

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 常務執行役員 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  
 常勤監査役 小川 賢 人  
 監査役(社外) 黒田 隆 夫  
 監査役(社外) 西 育 良  
 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	29
京都府	23
大阪府	124
兵庫県	88
奈良県	25
和歌山県	2
計	291

Kirindo  
 キリン堂グループの店舗数  
 合計 **344**店舗



四国地区	
徳島県	16
香川県	3
計	19

関東地区	
東京都	3
神奈川県	2
埼玉県	2
千葉県	4
計	11



吹田南金田店(大阪府吹田市)



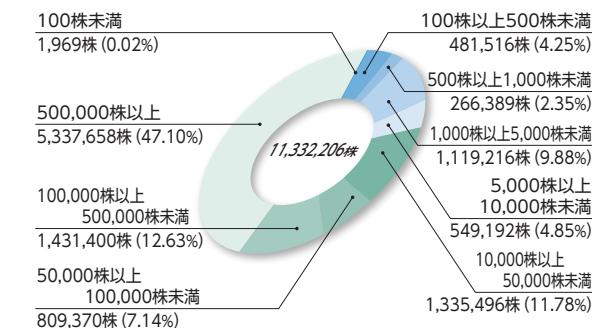
川西丸の内店(兵庫県川西市)

● 株式の状況

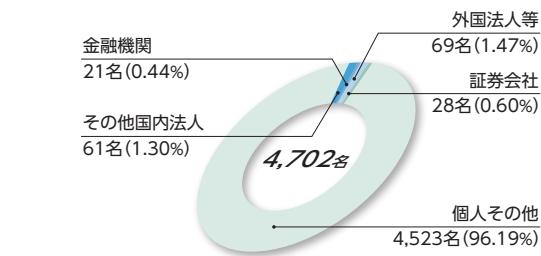
発行可能株式総数 20,000,000株  
 発行済株式の総数 11,332,206株  
 株主数 4,702名  
 大株主(上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
キリン堂協栄会持株会	1,184	10.44
康有株式会社	1,017	8.97
寺西 豊彦	702	6.20
寺西 俊幸	690	6.08
キリン堂ホールディングス 社員持株会	644	5.68
寺西 忠幸	554	4.89
寺西 貞枝	543	4.79
野村信託銀行株式会社(キリン堂 ホールディングス社員持株会信託口)	299	2.63
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	230	2.03
エーザイ株式会社	182	1.60

● 所有株式数別株式分布状況



● 所有者別株主分布状況



● 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4期(2018年2月期)は、1株につき年間25円を予定しています。

● 1株当たりの配当金

