




株式会社 **キッコーマン**

第44期

ビジネスレポート 2023

株主通信

2022年3月1日 ▶ 2023年2月28日

次の時代を担う人々が
ジェンダーを問わず活躍できる
機会や環境を創造しながら、
ダイバーシティ経営への挑戦を
積極的に検討してまいります。

代表取締役会長兼社長 牧平 年廣



経営理念

融和

貢献

変革

ごあいさつ

株主の皆さまにおかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

前社長の急逝から、その経営方針を引き継いで前年度を終えましたが、しばらく社長業や実務から離れていた私には、すさまじく時代の変化を感じる日々でありました。

当社も試練の時ではありますが、今一度、前向きな気持ちと殻を打ち破る気持ちを大切なものとしながら、ジェンダー問わず次の世代を担う人々を中心に多くのことへチャレンジし、大きな成長のチャンスをつかんでまいりたいと考えております。当社経営に対するご理解とご支援の程を、今後ともよろしくお願い申し上げます。

雇用調整助成金の受給に関する精査とご報告

当社は2020年4月から2022年9月まで、雇用調整助成金の申請を行い、総額で約3億8,779万円を受給いたしました。ところが、昨年12月に福岡労働局の調査を受け、当社が行った申請の一部に不適切な申請があるとの指摘を受けましたので直ちに社内調査を開始するとともに、本年3月1日に特別調査委員会を設置して調査を行いました結果、不正受給の事実が判明いたしました。

その調査結果につきましては、2023年4月19日に調査報告書として公表いたしております。当社はこの調査報告書を福岡労働局に提出し、雇用調整助成金の不正受給の事実を認めて全額返還する旨をお伝えいたしました。

2023年5月23日に福岡労働局より返還通知書を受領しましたので、ペナルティ分を含め、4億8,430万円を返還いたしました。

今回の不正受給に関して、全社員一丸となって再発防止と信用回復、そして業績の向上に努めてまいり所存でございます。株主の皆様には、多大なご迷惑とご心配をおかけいたしておりますことを、心よりお詫び申し上げます。

当社の現状に対する認識

昨年9月29日、私は当社代表取締役会長兼社長に就任いたしました。約3年8ヶ月振りの社長復帰となります。復帰しての第一印象を私なりに正直に申し上げますと、「社内がこんなに変わるものなのか」というものでした。

私はこのクリーニング業界に入って以来、関連業者の方々から色々なお話を伺ってきました。その中では、例えば材料を売りに来られる方、機械を売りに来られる方からは、「自分たちがあそこに営業に行きたいと思う会社というのは、売上の伸び率が10%あるとかあるいは利益も最低10%」といったお話もありました。そこから感じたことは、つまりはそれらがあれば次の成長投資も大きくできる可能性があるということであり、それを私の経営の1つの目安としてきました。

その次に考えたのは、クリーニング業が利益を出すためには、どうすれば良いかということでした。その当時、社内を色々見回り、製造原価40%・販管費

50%・利益10%で会社を動かしていったらどうだろうかということで進めた結果、非常にうまくいき、そのような実験や数字を積み重ねて当社は拡大成長を遂げてきました。

他方、今日の当社においては、ピーク時に約71億円あった売上を50億円を切るようなレベルにまで落としてしまっているのが実情です。社員が仕事に取り組む姿勢、あるいは醸し出す雰囲気には発展的なエネルギーがあまり感じられず、一種の違和感を感じることもあります。かつて生き生きと女性が活躍していた頃の雰囲気はどこか翳りを見せているように感じ、このような社内状況を改善・改革すべく、皆がオープンで明るい雰囲気の中、自分達で議題・話題を決めて話し合いを進めていこうという場を設けるようにしました。昨今、ダイバーシティ経営の大切さが広く浸透しています。当社はずっと以前から、女性の感性を大切にすることを経営方針に織り込んできた会社です。取り組みはまだ緒に就いたばかりですが、一緒に課題を学びそして解決し、新人からベテランまで全世代の意見を出し合って、前進していきたいと考えております。

健康や清潔から繋げて生命に携わる仕事をするような、段階的に

女性のチカラ & 能力を中心に クリーニング業を立て直す

コロナ禍に見舞われる前、当社には54の工場とプラントがありました。しかしコロナ禍による様々な影響を受け、2つの工場を1つにしてもう一方は閉鎖をするなど、事業基盤の再構築を余儀なくされました。これにより、当社の状況は一変しました。

営業エリアの変更や通勤の関係でどうしても離職者が出てきてしまい、またその大半が、クリーニング工場や店舗の現場を切り盛りしてくれてきた女性の方々でした。誤解を恐れずに申し上げれば、女性の場合、結婚や子育て・家庭と仕事の両立など変化に対応しながら生活している方々が多いように感じられるのに対し、男性は、変化自体には敏感ながらもそれに対してあまり具体的な対応をとろうとしない方々も少なくないと感じることがあります。私はこれらを大きな問題点として捉えています。

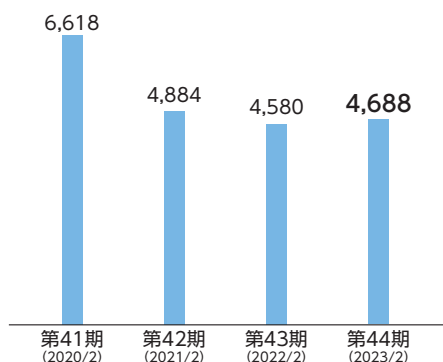
いまクリーニング業が大変厳しい状況にある中、クリーニング業そのものが無くなることはないと思うものの、業界全体としての拡大はそうそう見込

まれないものとも予測します。このような中でいま私が強く考えているのは、女性のチカラ & 能力を中心にクリーニング業を立て直し、男性のチカラ & 能力を活用して新規成長ビジネスを開拓する、そしてこの両者のポジティブスパイラルを通して当社の成長・発展を図っていく、ということです。

換言すれば、女性の方々が中心となってクリーニング業を安定して運営できるようになれば、さらに良い収入と条件を女性社員に提供することができ、そしてそこで稼ぎ出したキャッシュを原資として、若い男性社員が次の新たな成長機会を切り拓いて行く、という全体的好循環を狙うものです。この具体的実現のために現在、社員に対しては各自の生活環境や個別事情へ真摯に寄り添いつつ、重要ポジションへの積極的登用を図っているところです。また、若手を中心に新規成長ビジネスの開発を担ってもらべく、社内外でそれに見合う教育・訓練の機会を提供している最中です。たとえ事業規模が小さくなくても、女性を中心に効率良くクリーニング業を運営していきながら、男性社員をいかに鼓舞・触発して次のビジネスにもっていかうかが、今の私に課せら

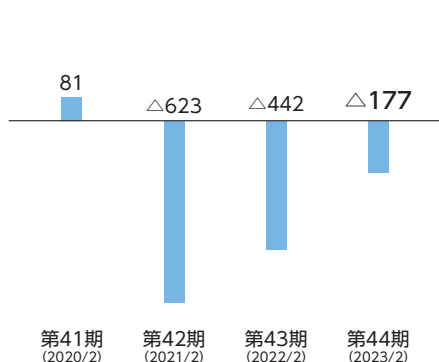
■ 売上高

(百万円)



■ 営業利益

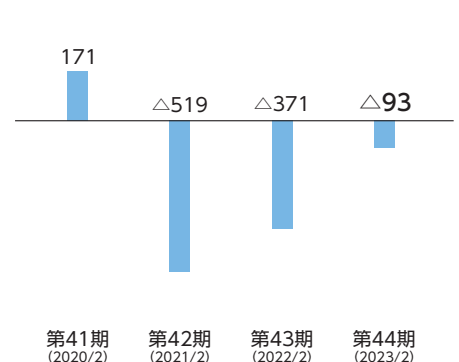
(百万円)



(注) △は損失

■ 経常利益

(百万円)



(注) △は損失

成長していく体質を持った会社にしていきたいと考えております。

れた命題の一つだとも考えております。

後継者の育成

過去数年における当社歴史の中においては、予期せぬ悲しい場面に直面させられたことも事実ですが、これまで長期に亘り当社経営を担ってきた者として、次世代の後継者候補や幹部候補の育成を計画的に行えていなかったことに関し、真摯に反省点として捉えており、今、育ってきている若い世代には大きな期待を持っています。

現在当社では、NM(Next Move)会なる組織を発足させ、ジェンダーを問わず、次世代の後継者候補や幹部候補の計画的育成を推進しています。今後の経営における長期的視点の中で、私はChatGPTの活用や、台湾の半導体世界大手TSMCの熊本工場新設による福岡商圏への波及効果なども視野に入れています。一見すると雲を掴むような話に聞こえるかもしれませんが、色々な新しい動きを新たなビジネスチャンスとして積極的に捉え、NM会ではChatGPTや熊本

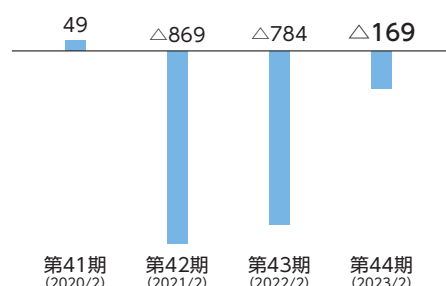


TSMCなどの大きな動きも含みつつ、後継者・幹部候補の指導育成、また彼ら彼女らに対する時世に即した高度な知識習得の機会提供にあたっています。

また加えて言うまでもなく、次世代の後継者候補や幹部候補の計画的育成の中においては、女性の方にもっと上位職の仕事を担ってもらいたいと考えています。もっと自信を持って自分の仕事ができる、自分の意見を言う、そして自分のスタッフを育てるような役まわりをしてもらうような、女性の活躍する場を作っていこうと、いま進めているところであります。

■ 当期純利益

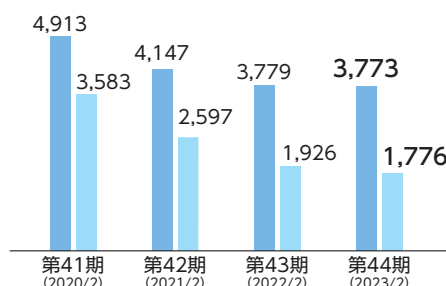
(百万円)



(注) △は損失

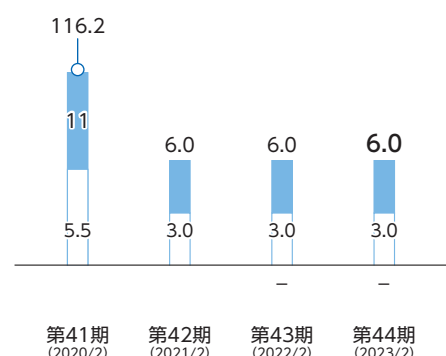
■ 総資産／純資産

■ 総資産(百万円) ■ 純資産(百万円)



■ 1株当たり配当金／配当性向

■ 1株当たり配当金(円) ○ 配当性向(%)



今後の経営ビジョン

これまで様々な角度から、今後の経営に対する私の考え方や姿勢を述べさせて頂きました。それら一連の取り組みが具体的な成果を創出するまでには、少し時間が掛かるかもしれません。しかし現在の延長線上のままでは、当社は上場会社ではあるものの、大きくクリーニング業界を牽引していけるまでには至らない、クリーニング業界の中で本気で生きようとしていない会社になりかねません。そのような意味や観点から申し上げさせて頂くと、私はお客様の身近な健康や清潔に関わるこの会社を、そこからさらに繋がるものとして次の経営ステージではヒトの生命に携わる仕事をするような、段階的に成長していく体質を持った会社にしていきたいと考えております。

<誓いの言葉>

私たちはきよくとうを愛し、仕事を通じて社会に奉仕します。

私たちは人の和を大切にし、自分の仕事に誇りと責任をもちます。

私たちはお客様に感謝し、クイックを守り、品質の向

上に努めます。

という、私たちの<誓いの言葉>を一人ひとりが胸に持ち、これからじっくりと時間をかけて、当社で働く社員の成長を促し、当社を立て直していく所存です。株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援の程を何卒よろしくお願い申し上げます。

Management policy

令和5年度の経営方針

1 拡大路線への回帰と収益力の強化

A 事業領域の拡大

B 構造改革の継続

C 新規出店とM&Aの推進

2 DX（デジタルトランスフォーメーション）によるお客様第一主義の実践

A デジタル会員制度の拡充

B 従業員満足(ES)の向上からの顧客満足(CS)の向上

C 統合基幹システム(ERP)の構築

3 ダイバーシティ＆インクルージョン推進

A 女性の活躍と女性管理職比率の向上

B 全世代オールジェネレーションで活性化を実現

C SDGs及びESG（環境・社会・ガバナンス）の具現化



2023年2月期～2025年2月期 中期経営計画

きょくとうニュー・ビジネス・モデル

きょくとうニュー・ビジネス・モデル

NBM2022 » NBM2024

基本戦略 1

ダイバーシティ&
インクルージョン

経営理念
「融和」

- 女性の活躍と幹部管理職登用の推進
- シニア雇用と活躍推進および職場環境の整備
- テレワークモデルの確立と拡充による働き方改革の実践
- デジタル化による情報共有とペーパーレス化
- 障がい者雇用と活躍の積極的な推進
- LGBT+の理解促進
- きょくとうパワーアップ委員会の推進による職場の活性化
- 提案制度による改革提案と新規事業への取り組み

基本戦略 2

きょくとう DX
(DX 推進による
ビジネスモデル
の創出)

経営理念
「変革」

業務の高度化と効率化	顧客への新価値観の提供	新規ビジネスモデルの創出
電子申請等業務の効率化	会員データに基づく新サービス	ECサイトの開発と展開
ERPパッケージの再構築	会員ECサイト コミュニティの提供	ネットクリーニングの拡充
リモート勤務の推進	マイククリーニングページの 提供	会員ECサイトによる 可能性提案
意思決定のスピードアップ	アプリ会員制度の拡充	業務提携企業の拡大
顧客来店データの分析と活用	SDGsへの共同参画意識	新規事業の枠組み拡大

基本戦略 3

ESG と SDGs
(サステナビリティ
経営)

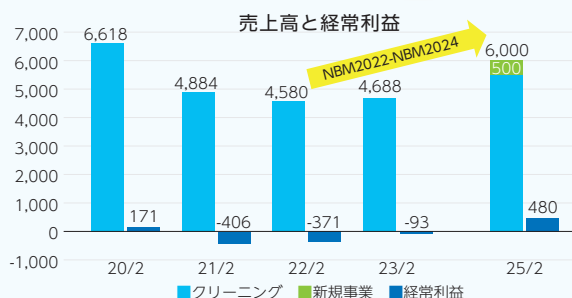
経営理念
「貢献」

脱炭素 ドライクリーニングやランドリーの品質研究と新商品の開発を行い、2017年度CO ₂ 排出量7,137トンを基準として、2030年度までに50%削減し3,500トンとする目標に取り組んでいきます。	公益通報制度 公益通報者の秘密保持と不正リスクの早期発見に努めるために、総務部内及び顧問弁護士事務所に専用窓口を設置し、コンプライアンス経営の中心とします。
省資源 ハンガーデポジット制やエコバッグの会員プレゼントなど、環境と省資源に配慮した施策を継続するとともに、再生可能エネルギーへの転換と設備投資を行っていきます。	ガバナンス 取締役会の機能を強化し、各種委員会の設置や独立社外取締役の役割を明確にして、コーポレートガバナンス・コードの全項目コンプライを目標とした経営に努めます。
人権 様々な人権課題を直視し、差別やハラスメントのない社会実現に向けた企業努力と理想の追求を続けていきます。	

基本戦略 4

効果的な投資
(構造改革、DX、
M&A、設備投資)

総投資額
1,500 百万円



- 組織の構造改革、工場、営業所等の再編
新たな推進力となる組織へ変革し、効果的な拠点再編と再配置を行います。
また、ESGに関する投資も積極的に行います。
- DX
デジタル化による可能性を追求し、経営基盤の変革及び新規事業へと繋がる変革を進めます。
- M&A
クリーニング業界をはじめ、有望な事業の獲得と収益率向上の為に精度の高いM&Aを計画します。
- 設備投資
業務の効率化と保有資産の有効活用のため、効果的な設備投資を計画します。
- KGIターゲット
 - ① 2025/2期における総会員目標を52万人（デジタル会員含む）とします。
 - ② デジタル会員の拡大を行い、10万人のデジタル会員の獲得を目標とします。

もっと広げていきます！新オーナーが続々

2022年
7月20日
リニューアル
OPEN

スリープライズショップ
アルク防府店

山口県

店舗からの声▶ 無事リニューアルオープンを迎え、多くのお客様より「待ってたよ」とのお言葉を頂戴しました。店内外共に明るく生まれ変わり、オレンジカラーの看板も遠くからでもよく目立っています。今後も皆で協力しお客様に愛されるお店づくりに取り組んでいきます。

2022年
8月
新オーナー
誕生

コインズ
春日店

島根県

店舗からの声▶ 接客業務は一日一日同じ日がないので大変ですが、お客様に「また来るねえ」と言っていただける、親しみのもてるお店を目指します。

2022年
9月
新オーナー
誕生

コインズ
ダイレックス宇美店

福岡県

店舗からの声▶ お客様の目線に立った接客を心掛け、満足していただけるようにがんばります。もっともっと「ありがとう」の言葉がいっぱいの明るく楽しい店にしていきます。

2022年
11月
新オーナー
誕生

ペリカン倶楽部
花畑店

福岡県

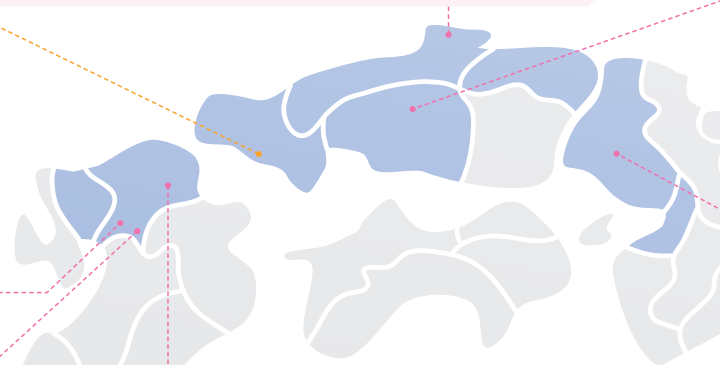
店舗からの声▶ 16年間スタッフとして勤務してまいりました。初心忘れず、お客様に信頼されるお店づくりをがんばっています。

2022年
7月
新オーナー
誕生

ペリカン倶楽部
サザンモール店

福岡県

店舗からの声▶ 明るく元気な笑顔でお客様第一をモットーに、初来店、再来店、そして常連様になっていただけるような、信頼されるお店づくりを目指します。



20店舗をリニューアル！準直営店の新オーナーは44名誕生しました。

2019年から開始しました新ロゴ及び看板デザインによる店舗のリニューアルは、2022年度で4年目になりました。2022年度は20店舗をリニューアルし、九州から中国、関西、関東の全地区で、鮮やかなオレンジ色をメインカラーとした同じイメージのきょくとうのお店が新しく生まれ変わって誕生しています。店舗のオーナーからは、お客様から綺麗になったお店についてのお褒めのお言葉も多く、気持ちも新たに今まで以上に頑張りたいといった声もあがってきています。

2022年度は44名の新しいオーナーが誕生しました。直営店のパートスタッフからのオーナー志望の方が多く、今までと違って自分のお店という意識が出て、モチベーションが上がって生き生きと活躍されています。

アフターコロナの新しいスタートとして、準直店化をさらに進め、丁寧な指導と支援で応援を続けてまいります。





= 経営施策



= 営業施策

と誕生しています！

2022年
9月新オーナー
誕生

ペリカン倶楽部
フレスタ三次店

広島県

店舗からの声▶ 新規のお客様から常連のお客様まで、信頼関係を築いていけるよう努力していきたいと思います。

2022年
9月8日リニューアル
OPEN

青い鳥クリーニング
マルエツ板橋南町店

東京都

店舗からの声▶ 以前の店舗が建て直しのため閉店し、お客様に「必ず帰ってくるから」と約束していました。再度オーナーのお話をいただけたときは「古巣に戻れる。お客様との約束も守れる！」と非常に嬉しい気持ちになりました。

2022年
10月21日リニューアル
OPEN

ペリカン倶楽部
神楽坂店

東京都

店舗からの声▶ お客様からは「明るくきれいになったね」というお声をたくさん頂戴いたしました。看板が目立つので、「待ち合わせするのにとてもいいの」とのお声もありました。労いの言葉も多くのお客様からかけていただき、とても嬉しく思いました。

2022年
11月新オーナー
誕生

ペリカン倶楽部
阪急オアシス武庫之荘店

兵庫県

店舗からの声▶ 地域に密着した「クリーニングに出すならこのお店だね」と言ってもらえるような、親しみのあるお店づくりを目指していきます。

2022年
4月新オーナー
誕生

ペリカン倶楽部
向陽台店

神奈川県

店舗からの声▶ オーナーとなり、一番最初に学んだのは感謝の心です。感謝し、感謝してもらえる、そんな店づくりをしていきたいと思っています。

会社・工場・店舗の三位一体で、より多くのお客様の満足を目指します。

スニーカークリーニング益々好評！

多くのお客様からご利用をいただいておりますスニーカークリーニングのサービスの一つとして、2022年7月より、スニーカーの撥水加工を開始いたしました。雨や汚れからお客様のスニーカーをお守りし、長期間キレイにお使いいただけます。また、2023年3月より洗浄時に、洗浄力を向上させる添加剤を追加するようになりました。添加剤により洗浄力が大幅に上がり、特に白いスニーカーはより白く美しく仕上がります。サービス導入以来、大変ご好評をいただいております。これからもお客様にご満足いただけるよう、サービスを充実させてまいります。

新規会員ご入会への取り組み

コロナ禍で減少してしまった会員数ですが、各店では、オーナーと営業・指導課の助っ人が力を合わせて新規会員ご入会キャンペーンに取り組んでおります。各地域でご入会への勧誘を通じて、「こんなところにクリーニング屋さんがあったのね」「スニーカーも洗えるんだね」など、お客様と触れ合うことができ、キャンペーン後のリピートにも繋がっております。これらの取り組みにより、2023年2月末時点の総会員数は36万人となりました。



リフォームの取り扱いを全地区にてスタート

令和4年より、九州、中国、関西、関東の全地区において洋服リフォームの取り扱いをスタートさせました。

洋服リフォームとは、サイズが合わなくなった洋服を修正することや着用によって劣化した破れ等を元の状態に復元するカケツギ技術等、対応できる洋服や技術は多岐にわたります。

きょくとうは、SDGsに取り組む企業として、ハンガーデポジット制の採用、専用エコバックの導入等いち早く取り入れました。環境保全に貢献する意味でリフォーム事業を全地区全店舗にて実施しております。

前期と比較すると約7倍の取り扱いが出来る様になり、お客様よりご好評をいただいております。



ひこばえ会のスタート

「ひこばえ(葉)」とは「孫(ひこ)生え」とも書き、「樹木の切株から生える若芽」を指す言葉です。転じて「伝統を受け継ぐ」「新風を吹き込む」という意味合いがあります。

このような想いを踏まえて、長年に亘りきょくとうを支えてきたベテラン世代と近未来のきょくとうを担う若い世代とで、2023年4月に結成しました。

変化の時代に対応し、企業としてますます発展していくため、ひこばえ会を中心に、DX（デジタル トランスフォーメーション）化や新規事業へのチャレンジなど、様々なテーマに挑戦してまいります。



W・G会(ワイワイ・ガヤガヤ)の推進

アフターコロナは、社長の発案にて明るくワイワイ・ガヤガヤと色々な話をし、業務に活かして行く雰囲気や環境を作らなければ成長しないという観点からこの会がスタートしました。

近未来に向けた再スタートの意味合いも込め、本社メンバーにて2022年12月より、月2回のペースでスタートし、率直に忌憚のない意見や提案を、経営理念のひとつの融和の精神に基づき、さらなる発展を目指し、侃々諤々と知恵を出し合っています。

主な課題は、営業全般に関する施策・環境整備(システムや業務の流れ)・新規事業等の提案です。

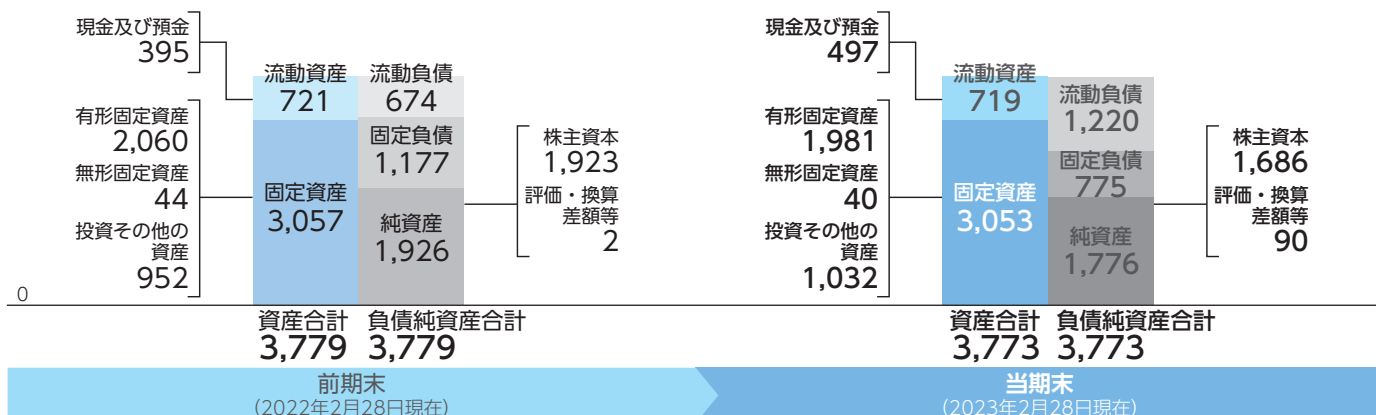


キャッシュレス端末の新機種、全店導入

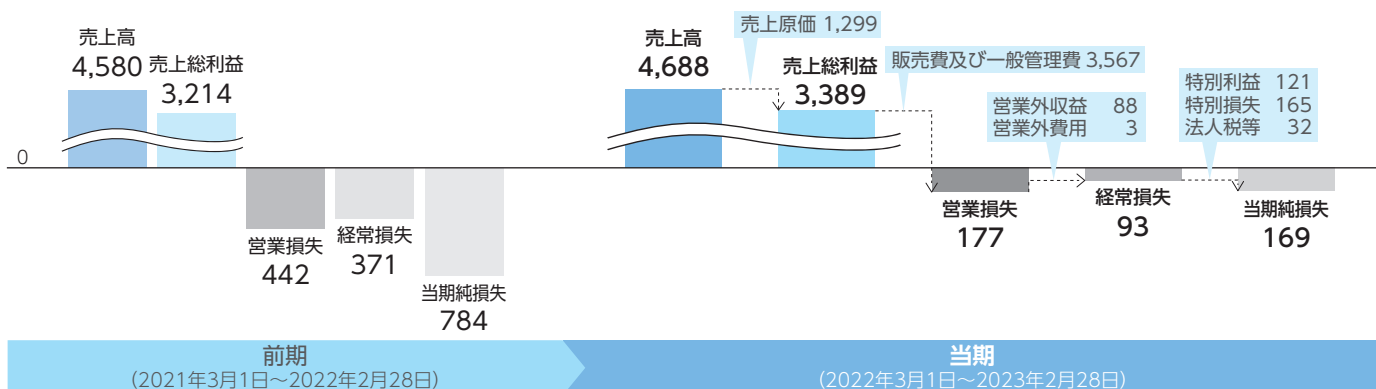
現在、キャッシュレス化が急速に進み、キャッシュレスでのお支払いをされるお客様がとて多くなっています。また、インターネットでの購買もキャッシュレスが基本であり、今後もさらに加速していくと思われます。

当社は2023年5月から、クレジットカード・電子マネー・QRコード決済を一つに集約した新機種を全店に導入しました。これにより、利便性が向上し、よりご利用しやすくなりました。今後も、お客様の利便性の向上につながりますよう、一層努力してまいります。

■ 貸借対照表の概要 (単位：百万円)



■ 損益計算書の概要 (単位：百万円)



会社情報

■ 会社概要 (2023年2月28日現在)

設立	1964年(昭和39年)6月1日
資本金	5億5,509万円
取引銀行	株式会社西日本シティ銀行、株式会社十八親和銀行、株式会社佐賀銀行、三井住友信託銀行株式会社
事業内容	クリーニング業
従業員数	850名(パートタイマー含む)
営業所数	450店
工場数	40工場(内12プラント)
工場所在地	福岡、佐賀、山口、広島、島根、兵庫、大阪、神奈川、東京、埼玉

■ 役員 (2023年6月30日現在)

代表取締役会長	牧平 年廣	取締役	山口 強志
専務取締役	弓削 道哉	社外取締役	重松 史郎
常務取締役	井上 和美	常勤監査役	丸林 凡和
取締役	斉藤 博	監査役	中嶋 久夫
取締役	村上 忍	監査役	神尾 康生

■ ネットワーク



株式の状況 (2023年2月28日現在)

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	5,261,171株 (自己株式290,059株を除く)
株主数	11,910名 (前事業年度末比124名増)

大株主 (2023年2月28日現在)

株 主 名	当社への出資状況	
	持株数	持株比率
	千株	%
牧 平 年 廣	1,573	29.92
きょくとう社員持株会	272	5.17
株式会社西日本シティ銀行	250	4.75
株式会社十八親和銀行	220	4.18
株式会社佐賀銀行	140	2.66
牧 平 京 子	132	2.51
ロイヤルネットワーク株式会社	100	1.90
富 沢 広 之	89	1.71
株式会社ツー・エム化成	71	1.35
J A 三井リース九州株式会社	60	1.14

注1. 持株比率は、自己株式（290,059株）を控除して計算しております。
 2. 持株数は千株未満を切捨て表示し、持株比率は表示未満の端数を四捨五入しております。

株式の所有者別状況

	第42期 (2021/2)		第43期 (2022/2)		第44期 (2023/2)	
	千株	名	千株	名	千株	名
金融機関	764	8	762	7	763	8
証券会社	4	10	2	9	1	8
その他法人	392	69	379	71	380	74
外国法人等	11	19	4	23	7	26
個人その他	4,087	11,289	4,112	11,675	4,108	11,793

株主メモ

事業年度 3月1日から翌年2月末まで
定時株主総会 5月下旬
配当の基準日 期末配当 2月末日
 中間配当 8月31日

1単元の株式の数 100株
公告方法 電子公告によりホームページに掲載いたします。
株主名簿管理人 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
 〒168-0063
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 電話 0120-782-031（フリーダイヤル）
 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店
 および全国各支店で行っております。

郵便物送付先

(電話照会先)

・住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

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。

・未払配当金の支払について

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。

きょくとうホームページのご案内



トップページ

- サービス
- 店舗一覧
- 特別会員制度
- 企業情報
- IR情報
(計算書類：有価証券報告書、会社説明会資料など)

<http://www.cl-kyokuto.co.jp>

きょくとう IR

検索

株主優待制度のご案内

1,000円～5,000円相当の「クリーニング無料券(金券)」または、「JCBギフトカード」を進呈いたします。

優待の内容

株数	金額	(A) コース	(B) コース
100株以上～500株未満	1,000円相当	クリーニング無料券	JCBギフトカード
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	クリーニング無料券	JCBギフトカード
1,000株以上～5,000株未満	3,000円相当	クリーニング無料券	JCBギフトカード
5,000株以上	5,000円相当	クリーニング無料券	JCBギフトカード

※(A)・(B)コースは株主様のご希望を返信ハガキでご回答をいただき、実施いたします。

贈呈対象株主様

毎年2月末日現在の最終の株主名簿に記載された1単元(100株)以上保有の株主様を対象といたします。

贈呈の時期

毎年6月下旬の送付を予定いたしております。



JCBギフトカード