

ビジネスレポート 2017

第38期

株主通信

2016年3月1日 ▶ 2017年2月28日





きょくとうは、これからも 皆様のお役にたてるよう クリーニングの未来を創ります。

代表取締役会長兼社長

牧平 年廣



平成28年度を振り返って

当事業年度におけるわが国の経済は、一部に緩やかな回復の兆しは見られるものの、個人消費の回復は依然として足踏みが見られます。

当業界におきましては総需要、一世帯当たりのクリーニング支出額は低迷のまま横這いを続けている状態で、店頭に持ち込まれる衣類の点数は減少傾向を辿っております。

このような環境下、当社はブロック長制の導入による目標必達主義、工場経理事務員の戦力化による経営数値の早期把握などの改革を進め、女性が活躍できる環境作りにも取り組み

ました。

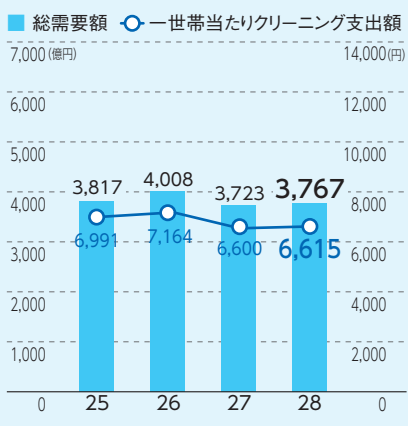
数々の営業施策を実行に移してきた一方、サービス業全体に亘り、人手不足で採用環境が厳しさを増す中、当社は店舗の受付シフトに対応するため定休日の新設を含む営業時間の見直しを行いました。

生産面では新機種として特注の人体フォーマー（上着立体仕上げ機）を導入し、全工場・プラントに配備したことにより、安定した仕上げ品質と生産効率の向上を確保しました。

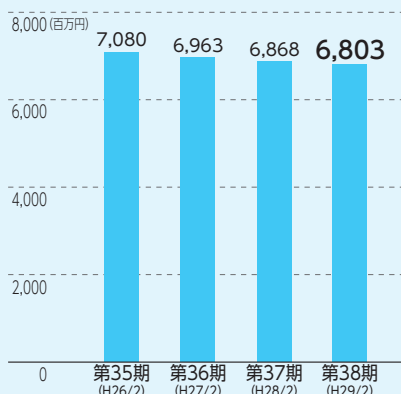
投資面では平成28年4月にM&Aを行い、大阪府堺市に1工場10店舗を取得し、展開するエリアの拡大に努めると同時に、不採算店は積極的に閉鎖を進めました。

その結果、平成28年度の業績は減収増益となりました。

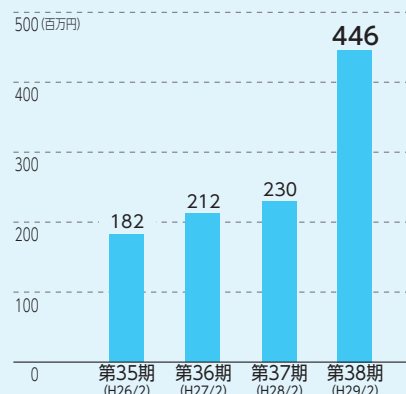
◆クリーニング業界の市場環境



◆売上高



◆経常利益





きょうとう新時代に向けて

平成28年度を終えるにあたり、新しい経営幹部が協議し、湧き上がってきた新時代に向けての経営施策を纏め上げました。柱となるのは次の3本の重点取組課題です。

1. 地区部長、ブロック長体制の確立

業界で減少傾向にあるクリーニング持込点数への対策として、会員数増強のため、地区部長、ブロック長体制を確立し、エリア運営の主体性と業績責任を明確にします。

2. 女性が生き生きと活躍できる組織への改革

女性が力を発揮しやすい環境を創出して、女性ならではの生産現場の切り盛り、営業現場での心配りを接客等に活かしながら、女性幹部の養成と登用を行っていきます。

3. 新しい売上作りへの挑戦

従来のM&Aへの積極取組は維持し、新しくITを取り入れたクリーニング売上の確保、周辺事業や新事業への着手等、新しい分野での売上の積み上げに取組んでいきます。

以上の重点取組課題について、3月1日より、新社長(故

松本眞次前社長)とともにスタートダッシュすべく準備を進めてまいりましたが、新社長の急逝は適時開示のとおりです。故人の遺志を汲んで、牧平年廣が代表取締役会長兼社長として経営幹部とともに、実行に移してまいります。

きょうとうの人材教育

1. 深まる『陽明塾』広がる『昼礼』と『MMP』

きょうとうには、平成29年2月末現在で477回の開催となる私(牧平年廣)自身が塾長として主宰し、他に経営幹部が直接、社員・スタッフを研修する『陽明塾』という研修制度があります。

良いことはためらわずにすぐやる、指示されたことは後回しにせず即実行に移す“Do it now.”の精神を学びます。

他に、工場・プラントでは、毎月2回女性班長が座長となって現場の課題を共有し、スタッフ全員で解決に導く話合いの『昼礼』を開催します。工場活性化の柱となるミーティングです。

また、直営店では、毎月1回受付担当者が全員集まり、営業方針の確認や店頭営業の意見交換、衣類や繊維の勉強や接客マナーなどを学ぶ『MMP』と呼ばれる直営店活性化ミーティングが開かれます。

平成28年度経営施策 NBM-16概要

重点取組課題

1. ブロック長制の導入

全地区14ブロックにブロック長を配置して目標必達主義の責任体制を明確化しました。

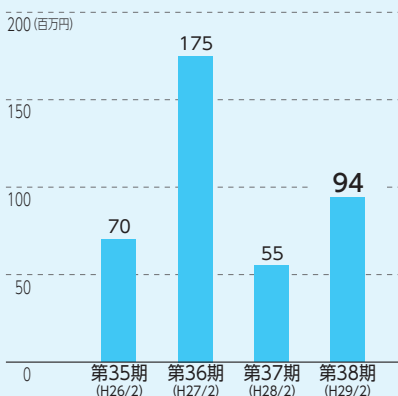
2. 工場経理事務員の戦力化

現場の収支計画達成の進捗管理を含む工場経理事務員の役割拡大による経営数値の早期把握がよりスムーズになりました。

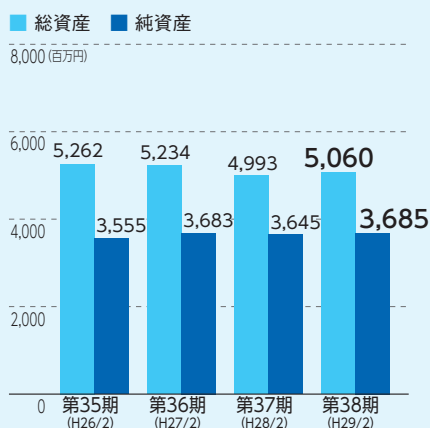
3. 店舗開発・品質向上

積極的なM&Aによる販売窓口の拡大と新機材人体フォーマーの全工場配備で経験の浅いスタッフでも容易に均質の仕上げができるようになり品質と生産性向上に繋がりました。

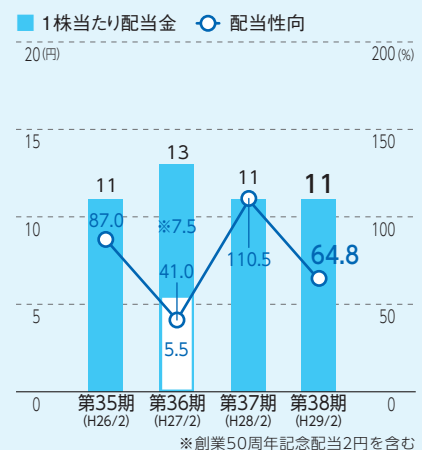
◆当期純利益



◆総資産／純資産



◆1株当たり配当金／配当性向



2. 品質と生産性の一層の向上に向けて『全地区合同工場長勉強会』および『地区別工場長勉強会』を開催

平成28年3月23日平成28年度第1回『全地区合同工場長勉強会』が生産スーパーバイザー、工場長を集めて、本社で開催されました。まず、私から、前回の勉強会での決意を振り返り、それに対し「どう行動したのか?」「結果はどうなったのか?」の確認をいたしました。

続いて品質向上にむけた生産のため、知識・技術に加え、「目標・時間の細分化」「対目標・対前年・対同規模工場との対比の三原則」など生産性向上のための協力体制など一層の品質とサービスの向上にむけた取組みを学びました。

これを受けて、6月以降、『地区別工場長勉強会』で各地区を回り、個別指導がそれぞれの生産現場で行われ、平成28年9月27日には当年度第2回『全地区合同工場長勉強会』が開かれました。

きょうとうは一層の品質の向上にむけ、現場の技術を磨き続けます。

3. 女性が生き生きと活躍できる職場

お客様に『綺麗』を届けるきょうとうが目指す職場は、常に女性が生き生きと活躍できる環境で、それは、例えば、女性の優しさや気づき、心配りを大切にする店舗受付であり、あるいは主婦が家庭を切り盛りしたり、家計を上手に遣り繰りするような工場です。

当社の場合、女性従業員の割合が全従業員の89.8%を占め、平成33年度までに目指す社内環境は女性の取締役・執行役員が25%、女性の管理職が30%です。

今春、内閣府が役員四季報をベースにまとめたポスターには、女性取締役比率が20%を超える会社として社名を太文字で報じられています。

平成28年度営業ハイライト

1. ドライブスルー店舗の開設

平成28年3月に福岡県久留米市にドライブスルー店舗を開設しました。車を使った生活を考慮したこの店舗は、雨の日に来店が増えるという特徴があります。当社では3店目の開設になります。



福岡県久留米市にあるドライブスルー店舗

2. 人気キャラクターとのコラボ販促

春の繁忙期に人気キャラクターの『妖怪ウォッチ』とタイアップしたキャラクターグッズや家庭商品が当たるキャン

ペーンを展開し、お子様連れのご家族が楽しめる店頭を演出しました。

3. 路線バスをきょうとうラッピング

福岡では西鉄バス、広島では広島バスを利用して街中を動く広告塔として路線バス全体を当社の広告でく



んだラッピング 福岡市天神を走るラッピングバス
バスを運行しました。たくさんの通行人の方々に振り向いていただけました。

4. 無人受取機の設置



無人受取機

しました。今後拡大してまいります。

他の事業者との差別化を図っていくため、クリーニングの受付時間外に利用をご希望のお客様への対応として、24時間お受取り可能な無人受取機を一部の店舗に実験的に設置

5. 阪急オアシスに5店舗集中出店

平成28年12月から関西地区兵庫ブロックで、阪急電鉄沿線を中心に展開する株式会社阪急オアシスのスーパー5店舗に集中出店いたしました。これにより関西におけるネットワークに新しい可能性が広がりました。

平成28年12月10日オープン

阪急オアシス 武庫之荘店
阪急オアシス 小曽根店

平成28年12月17日オープン

阪急オアシス 夕日丘店
阪急オアシス 伊丹店

平成29年2月19日オープン

阪急オアシス 山下店



武庫之荘店

6. 保険代理店事業を始めました

平成28年5月の株主総会で定款変更を行い、平成28年11月東京海上日動火災保険株式会社の保険代理店として事業を開始しました。従業員の福利厚生充実と利便性の向上が当面の目的ですが、当社の場合、年間に付保のため外部に出している資産が多く、将来的には、当社保険部に移行できるよう、地道に継続努力して進めて参ります。

平成28年度生産ハイライト

1. ワイシャツ『消臭・抗菌加工』が好評

平成27年10月1日から取り入れたワイシャツ全品に標準仕様とした消臭・抗菌加工が、平成28年初めての春の繁忙期、汗ばむ夏場を迎えました。

日本・米国・EUで製法特許を取得した製品で、天然由来の消臭成分「グラフトポリマー」と「銀イオン」を繊維に加工することで、長時間、臭いの「発生」と「付着」をダブルで防止すると同時に、ホルムアルデヒドや揮発性有機化合物などの有害物質も浄化・無臭化する効果もあり、人体に安全な成分なので安心と、お客様には大変好評です。当社ではオゾン洗浄・EM洗剤の使用に続く標準仕様で、きよくとうの当たり前の洗いとして定着しました。

2. 特注の人体フォーマー(上着立体仕上げ機)の全工場配備

平成27年度から実験的に導入を始め、当社内で使い易いように改良を加えて特別発注した人体フォーマー(上着立体仕上げ機)の全工場配備で、経験の浅いスタッフでも容易に安定して均質な仕上がりでスピーディな作業で高い生産性を確保することができるようになりました。



平成28年度財務ハイライト

1. 健全な財務内容と高い株主還元率

当事業年度は、生産の効率化に加え、営業時間の見直しや労働時間管理による人件費の削減など経費の掛かり方を分析し、対策を工夫した結果、営業利益で前年同期比150%超、経常利益で同90%超の改善を見ることができました。

また、当社は当事業年度に、一部の専門雑誌に、配当利回りと優待利回りで4%を超える、株主還元率が高い企業として紹介され注目されました。

その一方で、自己資本比率は、平成17年度以降一貫して

60%を超え、平成26年度からは70%を超える健全な財務内容を保っております。今後はM&Aを含む積極的なエリア戦略や新事業の検討など次の世代に繋がる成長戦略の投資に振り向ける検討も進めてまいります。

2. コーポレートガバナンスへの取組

当社は、取締役8名のうち1名、社外取締役を置き、監査役については3名全員が社外監査役という人員構成をとっております。さらに、在任中より、緊張感をもった職務遂行と時代の要請に機動的に対応できるよう取締役の任期を1年間としております。これらにより、相互牽制体制を構築し、コーポレートガバナンスに取り組んでまいりました。

平成28年度きよくとうアラカルト

1. 韓国クリントピア社来社

平成28年6月23日松本眞次社外取締役(故松本眞次前社長)の紹介で、韓国のクリーニング業界最大手のクリントピア社の李社長のご一行が当社を訪問されました。



工場見学風景

韓国全土に250工場、3,000店舗、売上300億円の大FCチェーンを展開する企業で、福岡県内の2プラントを視察され、私をはじめ、経営幹部と日韓のクリーニング事情につき、意見交換を行ないました。



活発な意見交換が行なわれました

2. 日本赤十字社への義援金の寄付

平成28年4月14日以降頻発した熊本地震の被災者応援のため、当社は平成25年の広島水害の際と同様に、きよくとうの各拠点に設置された募金箱の義援金をまとめ、平成28年6月17日に日本赤十字社福岡支部にお届けいたしました。

日本赤十字社からは、現地での災害救援や復興支援の状況を丁寧に説明していただきました。

故 松本眞次前社長のご冥福を祈ります

平成29年3月1日に当社代表取締役社長に就任され、平成29年3月29日に永眠された松本眞次氏は、40年来きよくとうと関わり、業界ときよくとうをよく理解してくださった方でした。

当社の社外取締役として7年間経営に参画していただき、これからと言う時の急逝でした。ここに生前のご厚誼に対し深く感謝の念を表しますとともに謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

株式会社きよくとう
代表取締役会長兼社長 牧平 年廣





収支計画達成に向けた現場の経営数値の早期把握のため、「工場経理事務員の戦力化」を図ってきました。

きょうとうでは、これまで陽明塾で取り組んできた班長・サブリーダーを中心とした生産体制の確立に加え、当事業年度、経営方針の柱の1つに工場経理事務員＜女性スタッフ＞の戦力化を入れて、現場での予算・実績の対比分析により収支計画達成に向けた早期対策を講じる体制を実践してきました。現場で最も早く、近いところで工場運営の数字に接している工場経理事務員が一層活躍できる環境を整備し、女性スタッフの活性化・経営への積極参加を今後さらに促すことにも繋げて、一層の会社成長を果たしていきたいと考えております。



全地区合同マネージャー勉強会を開催しました

平成28年8月、本社にて社長主催の“全地区合同マネージャー勉強会”を開催し、品質・生産性のアップについて各工場・プラントの取り組み状況の確認とともに、これをさらに推し進めるための社長指導が行われました。経営トップから直接、同じ時に同じ言葉で指導を受けることは何事にも代えられない価値があり、全地区のマネージャーが一堂に会して、「全員参加の経営」を一層前進させることができました。



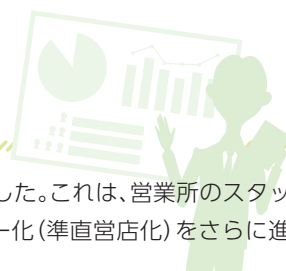
社員研修用DVDを使用し、全店舗でハイレベルな接客と高い商品知識を修得できる環境を作っています。

現在22枚のDVDを制作し、店舗の新入スタッフの方へきょうとうの経営理念や歴史、また安心して受付業務ができるようクリーニングの基礎知識や受付対応など幅広い分野での教育を継続して行っています。全地区の店舗で高い商品知識と均質で安定したサービスのご提供を行っております。



全国各地区で「営業所勉強会」を開催しました

平成28年9月、各地区部長と本社営業・指導課の共同主催で、各地区において営業所勉強会が開催されました。これは、営業所のスタッフと会社方針を共有し、元気ある店の取り組みの中から売上を獲得していくこと。また直営店のオーナー化（準直営店化）をさらに進めて、直営店で働いている各スタッフに「私もチャレンジしてみたい!!」という意欲ある候補者の発掘を、大きな目的として実施したものです。九州地区の一部勉強会には牧平社長自身が直接指導したり、関東地区の勉強会では売上No. 1を誇る女性オーナーを講師として招くなど、大変有意義な勉強会となりました。





最先端の「消臭・抗菌」加工で イヤな臭いもすっきり落とします

きょくとうでは、最新消臭成分「グラフトポリマー」と「銀イオン」を使った消臭抗菌加工を取り入れたワイシャツクリーニングを標準仕様としています。これにより、当社店舗でクリーニングしたワイシャツのすべてが消臭・抗菌加工され、イヤな臭いの発生と付着をダブルで防止することができます。また、この消臭・抗菌加工はその他の水洗い商品でも利用可能で、お客様から高い評価を受けています。ますます多様化するお客様のニーズにお応えするため、これからも常に付加価値の高い技術開発に挑戦していきます。



新規事業について

平成28年5月の株主総会で定款に入りました保険事業に関しましては、11月より東京海上日動火災保険(株)の保険代理店として事業を開始しております。

また、本年よりマーケティングや新規商品開発を含め、新規分野の研究にも取り組んでまいります。当社の本業であるクリーニング事業や当社の50万人の特別会員様にもお役に立てるような、相乗効果が発揮できる事業展開を目指します。



肌触りさらさら、衣類がふんわり軽くなる！ 「オゾンクリーニング」がお客様から 高い評価を受けています。

きょくとうの「オゾンクリーニング」は、肌触りさらさらでしかも衣類がふんわり軽くなる、といった高い評価の声をお客様から頂いています！

オゾンは、酸素から作られる極めてクリーンな気体です。きょくとうのオゾンクリーニングでは、ドライクリーニングにオゾンを投入することで、汚れの除去率/殺菌力/消臭力を大きく向上させています。



地域の皆様に密着した店づくりを行っています。

毎年、夏に行うイベント、『ナイターセール』。地域の皆様に喜んでもらうため、また、日頃のご愛顧に感謝を込めて楽しみながらご来店いただくという思いから夏祭りを兼ねたイベントセールを行っています。各店舗毎にタコ焼きやくじ引きなど小さな縁日を実施しています。このイベントはお客様に大変好評で、お客様だけでなく、そのお子様方とのふれあいなどを通し、今後も地域に愛される店作りを目指し継続して行っています。





当社ホームページの「店舗検索機能」がバージョンアップしました



当社ホームページにつきまして平成27年9月の営業活用を目的したリニューアル以降、タイムリーな情報提供ができるようトップ画面の定期更新や、キャンペーン期間のページ増設など、常に変化があるホームページとなるよう取り組んできました。

そしてこの度、お客様から寄せられたご意見・ご要望をもとに、店舗検索がもっと便利に行って頂けるようバージョンアップを行いました。

新しい店舗検索画面では、スマートフォンだけでなくパソコンからでも端末の位置情報をもとに、自動で最も近い店舗を検索することができます。また住所による検索についても、入力無しのプルダウンで簡単に検索可能で、マップ上で店舗の位置関係がすぐに判るようになりました。

現在は購買行動を起こす際に、先ずネット検索して情報を得ることが幅広い世代で一般的になっています。色々な販促の際にホームページへの誘導を行い、今後の新しいお客様の集客に積極的に活用していく方針です。

堺A工場が新しくきょくとうの仲間になりました

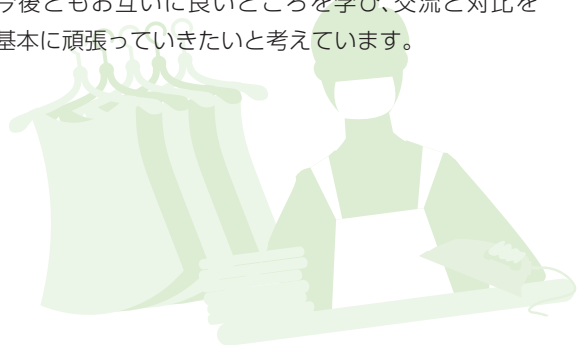


大阪府堺市中区深井に工場を有し、中百舌鳥地区及び泉北地区を主な営業エリアとして店舗展開をしていた(株)アピアより事業の一部を平成28年4月に引き継ぎました。(株)きょくとう堺A工場として、店舗スタッフ36名全員と10店舗が新しい仲間となりました。引き継ぎから約1年が経過しますが、店舗・工場各スタッフが一丸となり、協力し合い頑張っています！

今日のクリーニング業界のお客様第一主義の基本にある「納期の時間指定」「1人別保管」「お客様のための清潔な癒しのある店づくり」を考案したのが(株)アピアであり、当社店舗運営の原型ともなっています。今後ともお互いに良いところを学び、交流と対比を基本に頑張っていきたいと考えています。



アピア本社工場店が青い鳥クリーニングに生まれ変わりました。



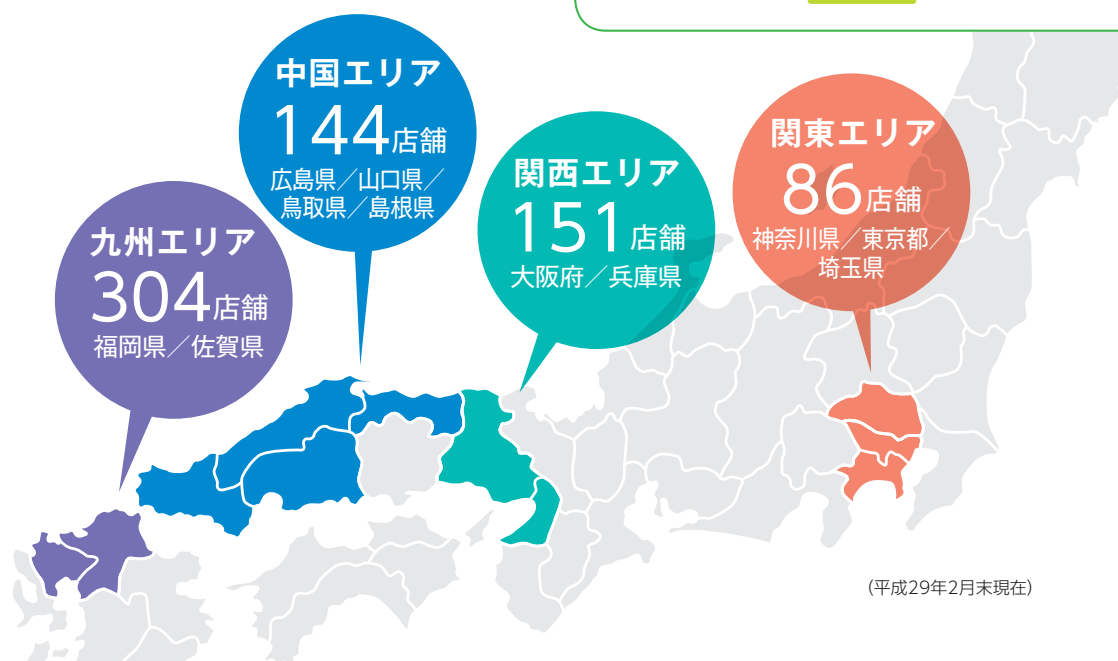
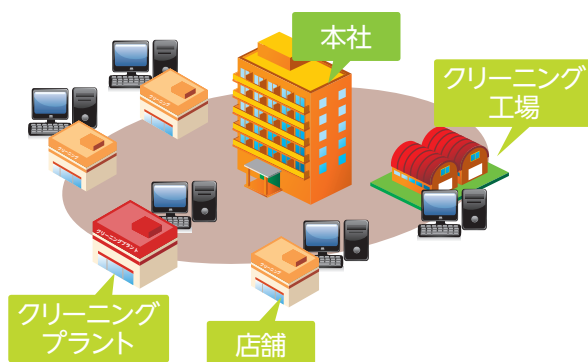


ドライブスルー店のオープンなど お客様の利便性向上と売上拡大を 図っています

売上増加施策として平成28年3月1日に、お客様利便性向上を目指したドライブスルー店を福岡県久留米市にオープンしました。また、同年4月1日付で事業の一部譲受けにより大阪府堺市に1工場10店舗を取得、さらに42店舗の新規出店を行う一方、54店舗の閉鎖を実施しました。これらの結果、本事業年度末の店舗数は685店舗（前事業年度末に比べて12店舗の減少）となりました。

積極的な投資で売上拡大

新POSレジ導入による、オンライン化を
基盤としたサービス向上

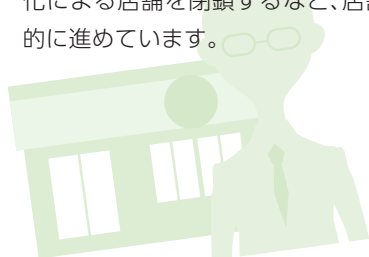
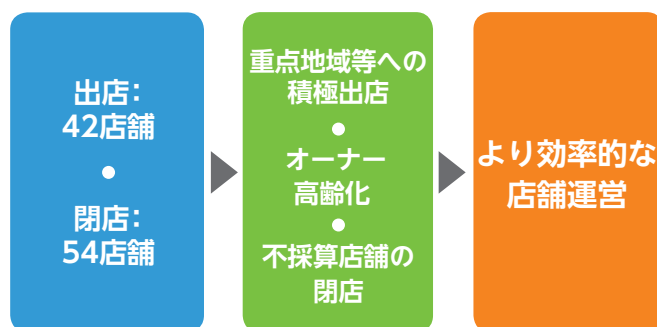


積極的なスクラップ&ビルドなどによる 一層効率的な店舗運営を推進しています

「きょくとう」は九州エリアを中心に、中国、関西、関東の4エリアを7地区体制（平成29年度は6地区体制に統合）で運営しています。今後は、さらなる成長が見込める関西と関東エリアなどで、M&Aも視野に入れた出店、エリア戦略を推進していく予定です。また、効率的な運営も重視し、不採算店や取次店のオーナーの高齢化による店舗を閉鎖するなど、店舗のスクラップ&ビルドを積極的に進めています。

積極的なスクラップ&ビルド

平成29年2月期店舗状況



環境保全で地域社会に貢献する。

CSR活動

「きょくとう」は、地域社会への貢献と奉仕を基本とし、地域とともに発展することをその使命と考えています。当社で使用する洗剤や機械は水質汚染を引き起こすことはありません。これからも常に環境保全に配慮した経営を行ってまいります。

溶剤は
石油系ゾールのみ
地下水などの
水質汚染がない

新機種導入

- 回収効率のアップ
- 低騒音
- 環境保全

リサイクル運動

デポジット制の導入による、ハンガーの回収など

環境保全への取り組み

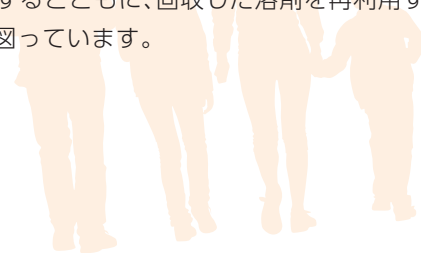
●健康にも環境にも優しい EM洗剤を販売中

クリーニングに使用しているEM洗剤を販売しています。このEM洗剤を使用すると、洗濯槽にカビがつかず、排水口の臭いがなくなるとともに、界面活性剤0.5%未満であるためお子様やご老人などの肌に優しいなど、環境や健康に役立ちます。EMはクリーニング以外にも、河川の浄化を促進したり、土壌を改良するなどの作用があると言われ、様々な分野で利用されています。



●洗濯用の溶剤を9割以上回収して再利用

「きょくとう」は地域社会への貢献と奉仕を大切に、地域とともに発展することを使命と考えていることから、事業活動を行う上で、環境保全には十分配慮しています。工場で使用する機械設備では、洗濯用の溶剤を9割以上回収できる「回収乾燥機」を使用するとともに、回収した溶剤を再利用することで省資源化も図っています。



PR活動

統一した新店舗デザインで 全エリア出店中

「きょくとう」は、平成24年度の新規出店から店舗デザインを一新。斬新で統一感あるデザインのもとに、マックス店はグリーン、100円クリーニングショップ「コインズ」はブルー、コインランドリーはオレンジと、ブランドごとにカラーを分けた明快な店舗ブランディングを実現。新しい店舗デザインで積極的な出店を推進しています。併せて、動く広告看板となるルート集配車も新デザインで皆様の街を走っています。



ルート集配車



マックス店



100円クリーニングショップ「コインズ」

IR活動

個人投資家向け説明会を開催

平成28年8月30日 東京説明会

野村證券本社で開催。サブタイトルに「株主優待セミナー」と題された同説明会では、台風10号が関東地方をかすめる中、約180名の熱心な個人投資家が集い、大変有意義な対話やコミュニケーションを図ることができました。



野村證券本社で行なわれた説明会

平成28年9月28日 大阪説明会

野村證券大阪支店で開催され、約200名の個人投資家が参加。参加者への事後のアンケートでは、丁寧で分かりやすい説明であったとのこと感想を頂戴することができました。



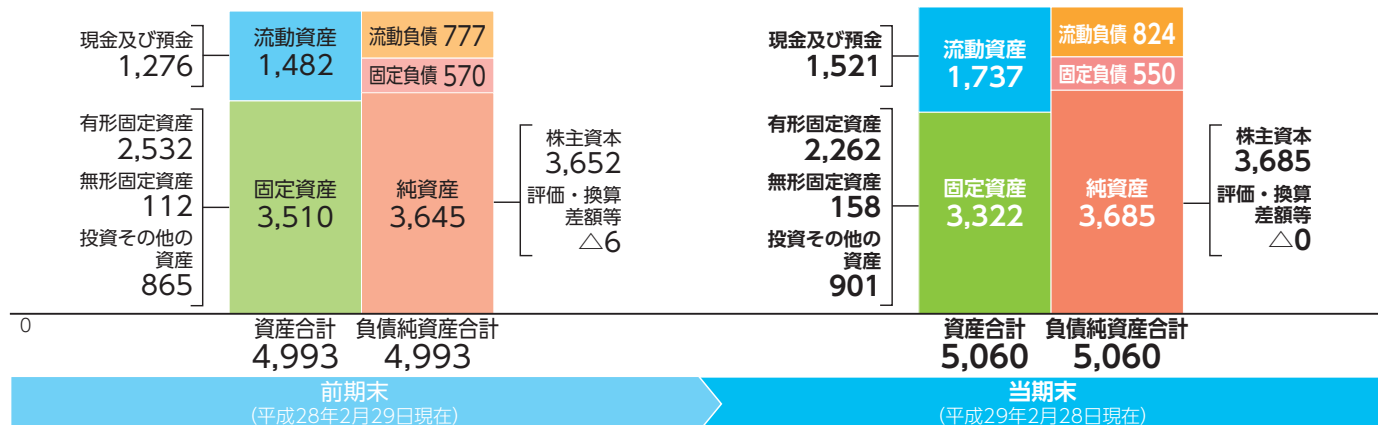
野村證券大阪支店で行なわれた説明会



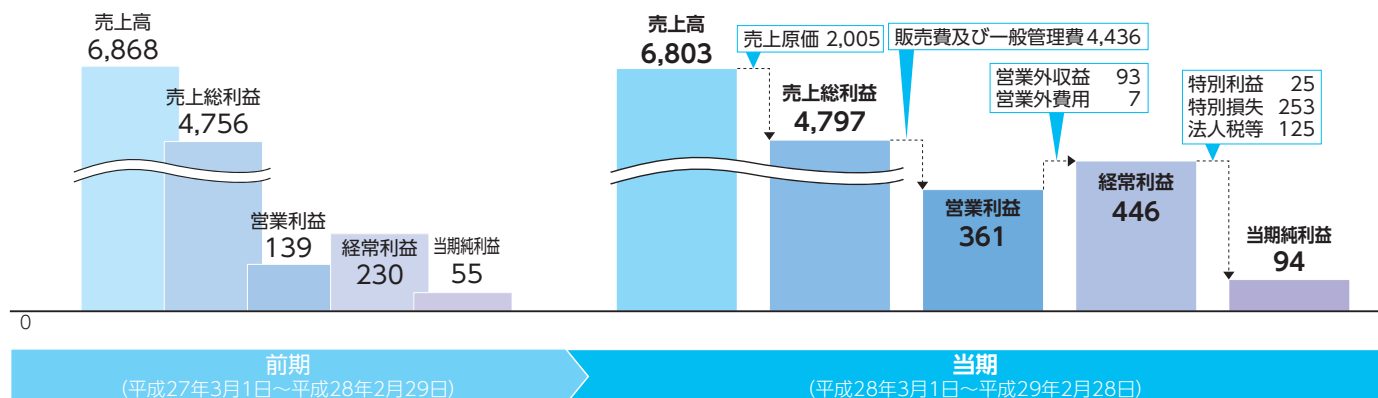
財務ハイライト



◆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)



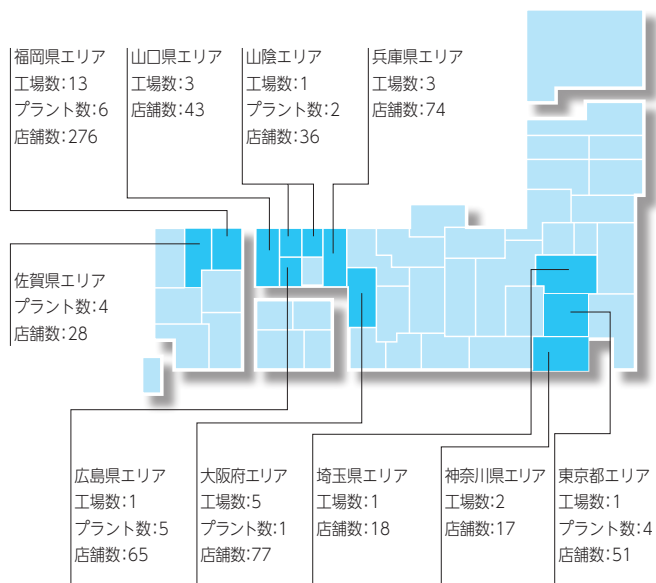
会社情報

会社概要

設立 昭和39年6月1日
 代表者 牧 平 年 廣
 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、株式会社親和銀行、株式会社佐賀銀行、株式会社りそな銀行、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 1,506名 (パートタイマー含む) (平成29年2月28日現在)
 営業所数 685店 (平成29年2月28日現在)
 工場数 30工場 (平成29年2月28日現在)
 プラント数 22プラント (平成29年2月28日現在)
 工場所在地 福岡、佐賀、山口、広島、島根、鳥取、兵庫、大阪、神奈川、東京、埼玉

役員 (平成29年5月30日現在)

代表取締役会長兼社長	牧 平 年 廣	取締役	黒木 月光
取締役副社長	牧 平 直	社外取締役	山口 強志
常務取締役	弓削 道哉	常勤監査役	岡村 次男
取締役	井上 和美	監査役	神尾 榮一
取締役	安武 浩	監査役	中嶋 久夫
取締役	斉藤 博		





株式情報

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	5,541,459株 (自己株式9,771株を除く)
株主数	10,421名 (前事業年度末比225名増)

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数	持株比率
	千株	%
牧 平 年 廣	1,524	27.51
きょくとう社員持株会	317	5.73
平賀秀夫合同会社	280	5.05
株式会社西日本シティ銀行	250	4.51
株式会社親和銀行	220	3.97
株式会社佐賀銀行	140	2.53
牧 平 京 子	132	2.38
ロイヤルネットワーク株式会社	100	1.80
富 沢 広 之	89	1.62
株式会社ソー・エム化成	71	1.28

注1. 持株比率は、自己株式（9,771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

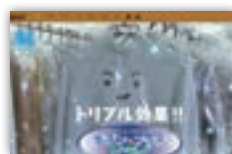
	第36期 (H27/2)		第37期 (H28/2)		第38期 (H29/2)	
	千株	名	千株	名	千株	名
金融機関	763	9	763	8	766	8
証券会社	14	10	6	8	11	11
その他法人	647	59	659	60	665	68
外国法人等	0	11	2	10	35	15
個人その他	4,124	9,543	4,111	10,109	4,062	10,318

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
郵便物送付先	〒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
(電話照会先)	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。

- ・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、「オリジナルクオカード」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	クオカード
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	クリーニング 無料券	クオカード
1,000株以上～5,000株未満	3,000円相当	クリーニング 無料券	クオカード
5,000株以上	5,000円相当	クリーニング 無料券	クオカード

※(A)・(B)コースは株主様のご希望を返信ハガキでご回答を頂き、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。

