

 **PRESTIGE INTERNATIONAL**

FINANCIAL REPORT 2021

2020.4.1 → 2021.3.31





価値創造企業としての 成長に向けて

代表取締役 玉上 進一

ご挨拶

株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

今般の新型コロナウイルス感染症に罹患された方およびご家族・関係者の皆様に謹んでお見舞い申し上げます。また、医療従事者をはじめ、感染拡大防止にご尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。新型コロナウイルスに関する状況を注視しながら、今後も政府や自治体などの方針に基づき感染拡大防止に必要な対応を適切に実施してまいります。

ここに当社グループの第35期(2020年4月1日から2021年3月31日まで)の報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

2018年に公表した中期経営計画における2021年3月期の売上高目標45,000百万円でしたが、主にグローバル事業が新型コロナウイルス感染症の影響を受け、40,617百万円(前期比4.2%減)となりました。営業利益につきましては、残業抑制、移動自粛などのコストコントロールを徹底し、5,233百万円(前期比5.5%増)となりました。経常利益につきましては、5,453百万円(前期比1.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は、海外グループの収益減を国内事業でカバーした結果、税負担率が増加し、2,968百万円(前期比7.0%減)となっております。

中期経営計画の振り返りと 新中期経営計画について

当社グループは2018年6月に、2021年3月までの3年間の指針となる中期経営計画を発表しております。ここでは、主にこれまでの3年間における実績の振り返りと、新中期

経営計画の新たな取り組みについて解説いたします。

「継続的・安定的な成長」という観点からは、新型コロナウイルス感染症の収束が不透明な中、安定的なオペレーションを実行できたことがあげられます。大都市圏でのコンタクトセンターの運営には、三密対策やクラスター対策などが影響し、パフォーマンスが低下しておりましたが、当社グループのBPO拠点を設置している地域では比較的罹患者が少なく、BCPニーズの期待値の高まりを実感できるものとなりました。

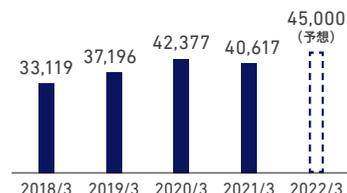
成長の根幹は、「地方都市での雇用創造・継続」にあります。秋田BPO横手キャンパス、新潟BPO魚沼テラス及び、山形BPOパーク(500席増席)の開設があり、従業員規模は順調に増加しております。2022年3月期には秋田BPOにかほキャンパス、2024年3月期には岩手BPOセンター(仮称)の開設を控えており、地方拠点の展開で当社グループの付加価値を高め、地域と共に成長を目指してまいります。

当社グループの強みは、地方拠点での高品質なサービスの実現、コンタクトセンター+フィールド+IT三位一体のサービス提供、高い収益性と経営効率による安定したストックビジネスであり、「PIでしか実現できないサービス」の領域であると認識しております。この強みを活かし、社会情勢の変化、テクノロジーの進化に対応するべく、BPO事業に加えて、それぞれの業務オペレーションのプラットフォームを構築し、BPO×ITのPIグループならではの価値提供を目指してまいります。

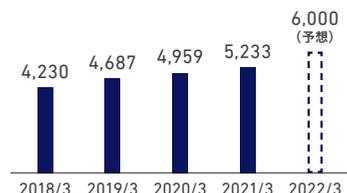
新型コロナウイルス感染症の影響により不透明な要素もある状況ではございますが、株主の皆様のご期待に応えられるよう、当社グループの役員・従業員一丸となってこの難局を乗り越えるべく邁進してまいります。今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

財務パフォーマンス

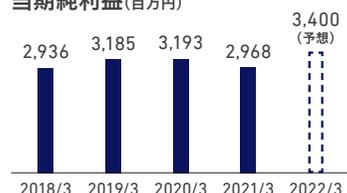
売上高(百万円)



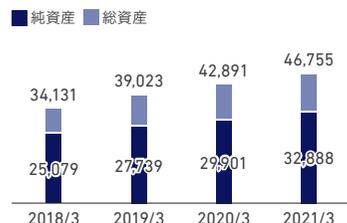
営業利益(百万円)



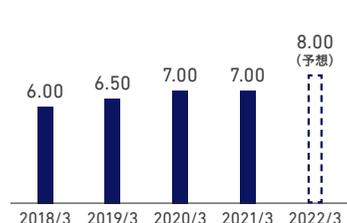
親会社株主に帰属する
当期純利益(百万円)



純資産・総資産(百万円)



1株当たり配当金(円)



※1 2019年10月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
※2 1株当たりの配当金は株式分割後の基準で換算しております。

▶ 当期のポイント

新型コロナウイルス感染症の収束が見通せない厳しい事業年度となりましたが、必要な成長投資を実施すると共に、継続的なコストコントロールを実行し、営業利益につきましては、5,233百万円(前期比5.5%増)となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、海外グループの収益減を国内事業でカバーした結果、税負担率が増加したこと、山形BPOパーク竣工による資産除去債務が発生したことにより、2,968百万円(前期比7.0%減)となっております。

今期につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響が一部残ると想定されますが、「価値創造」を目指し、サービスメニューの追加、サービス領域の拡大を行い、「PIでしかできないサービスの実現」を継続してまいります。

非財務パフォーマンス

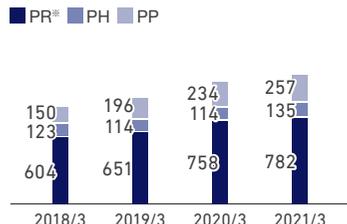
BPO席数(席)・従業員数(名)



退職率*
9.6%
10.8%
11.8%
9.4%

※ 2021年3月期より、期首直接雇用者【正社員+契約社員】+期間入社者にて計算しております。

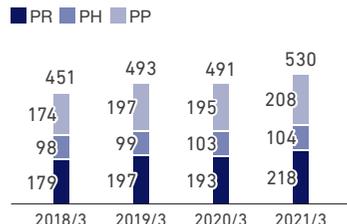
フィールド手配件数(千件)



※ 当社連結子会社である株式会社プレミアアシストの現場対応部隊PREMIER Assististによる、それぞれの事業の略称となります。

PR…ロードアシスト PH…ホームアシスト PP…パークアシスト

フィールド人員数(名)



▶ 当期のポイント

2021年3月には山形BPO/パーク(500席増席)を開設いたしました。今後は、秋田BPOにかほキャンパス、岩手BPOセンター(仮称)の開設を予定しております。地方拠点の価値が従業員にとっての魅力的な職場であり、より良い人材を長期雇用出来ることに繋がっております。今後もサステナブルな環境を地方で実行するべく、計画的な拠点展開を実行してまいります。

フィールドの手配件数につきましては、ロードアシスト、ホームアシスト、パークアシスト、どのフィールドでも前年を上回る手配件数となりました。

特にホームアシストにおいては、手配件数が前年同期と比較し、12.8%増加いたしました。

今後は、マーケットにおける圧倒的存在価値を構築するべく、最新のテクノロジーを習得したソリューションを強化し、安心・安全のナショナルブランドとしての確立を目指してまいります。

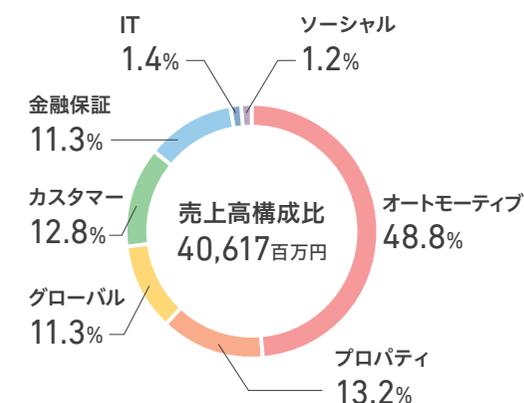
事業概況

プレステージ・インターナショナルグループでは、2020年4月より事業セグメントの再編を行い、オートモーティブ・プロパティ・グローバル・カスタマー・金融保証※・IT・ソーシャルの7つの事業セグメントとしました。

※従来、「総合保証」と表記しておりましたが、事業区分を明確化することを理由に「金融保証」に変更しております。サービスの構成については変更ありません。

	オートモーティブ 自動車関連サービス		プロパティ 不動産関連サービス		グローバル 海外関連サービス		カスタマー コンタクトセンター業務	
	前期	当期	前期	当期	前期	当期	前期	当期
売上高	21,000百万円	19,810百万円 前期比 5.7%減	5,298百万円	5,375百万円 前期比 1.5%増	6,154百万円	4,593百万円 前期比 25.4%減	4,553百万円	5,211百万円 前期比 14.5%増
営業利益	2,466百万円	2,909百万円 前期比 18.0%増	530百万円	507百万円 前期比 4.3%減	947百万円	235百万円 前期比 75.1%減	301百万円	713百万円 前期比 136.6%増
決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> 国内における活動自粛の影響を受け、減収。 コストコントロールを徹底した結果、増益。 		<ul style="list-style-type: none"> 不動産向けサービス(ホームアシスト)の堅調な成長により、増収。 新センター稼働・基幹システム等に関するコストが先行したことにより、減益。 		<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の影響による海外渡航者の減少、クレジットカード利用額の減少等の影響を受け、減収減益。 		<ul style="list-style-type: none"> 既存受託業務の成長により、増収。 不採算案件の解消・既存サービスの採算向上により、増益。 	

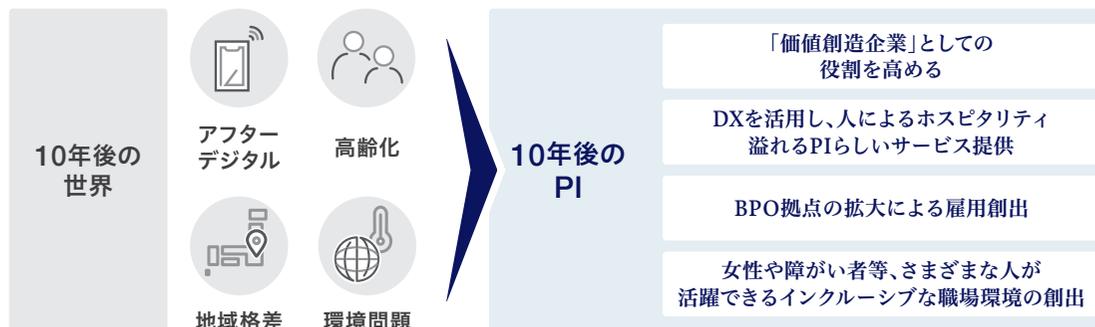
	金融保証 保証サービス		IT IT関連サービス		ソーシャル 社会貢献サービス	
	前期	当期	前期	当期	前期	当期
売上高	4,334百万円	4,597百万円 前期比 6.1%増	749百万円	554百万円 前期比 26.0%減	287百万円	475百万円 前期比 65.7%増
営業利益	1,074百万円	1,124百万円 前期比 4.7%増	190百万円	126百万円 前期比 33.6%減	▲555百万円	▲379百万円 前期比 —
決算のポイント	<ul style="list-style-type: none"> グループ会社である株式会社イントラストが経営する保証プログラムが堅調に推移し、増収増益。 		<ul style="list-style-type: none"> 前期の受注検収の反動により、減収減益。 		<ul style="list-style-type: none"> 発達障がい児支援プログラムの会計処理の影響がなくなり、売上高は増収、営業利益は赤字幅が縮小。 	



#1 長期ビジョンと中期経営計画

長期ビジョン

「価値創造企業」として
社会的課題を解決するサービスを
創造する

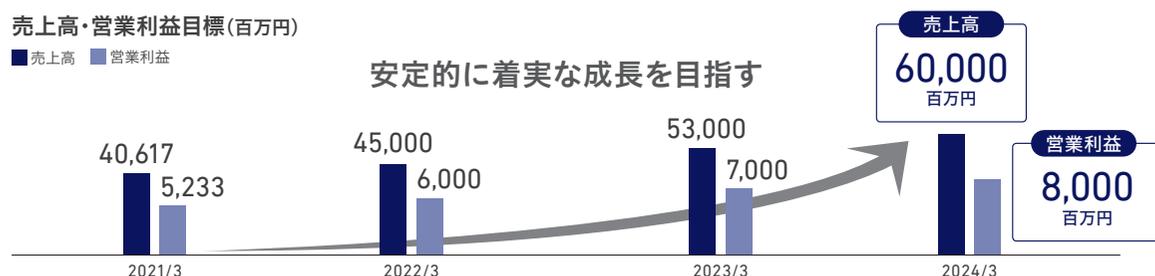


中期経営計画2022-2024「価値創造企業」

財務目標(2024年3月期)

売上高・営業利益目標(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



ROA	10%	流動資産から生産資産である固定資産シフト → 効率性を高める
ROE	13%	キャッシュマネジメント、還元政策をミックスし、上昇トレンドへ変換を図る
総還元性向	30%以上	配当性向30%+マーケットの状況により機動的に自己株買いを実施

基本方針

- PIでしか実現できないサービス領域の創造

人とITによる最高品質なオペレーションとフィールドサービスの提供
- 安定的・継続的成長

地域拠点によるカスタマーサービスとフィールドにより、現場対応能力をITにより提供品質を高め、ナレッジを蓄積し新たなサービスとして再循環させる
- 地方都市での雇用の創造・維持

山形のBPO拠点は500席から1000席の山形BPOパークへ、にかほ300席から500席へ、岩手の一関500席新設
- インクルーシブな職場環境の創出

女性活躍、女性管理職比率50%、障がい者雇用、スポーツ人財の活用

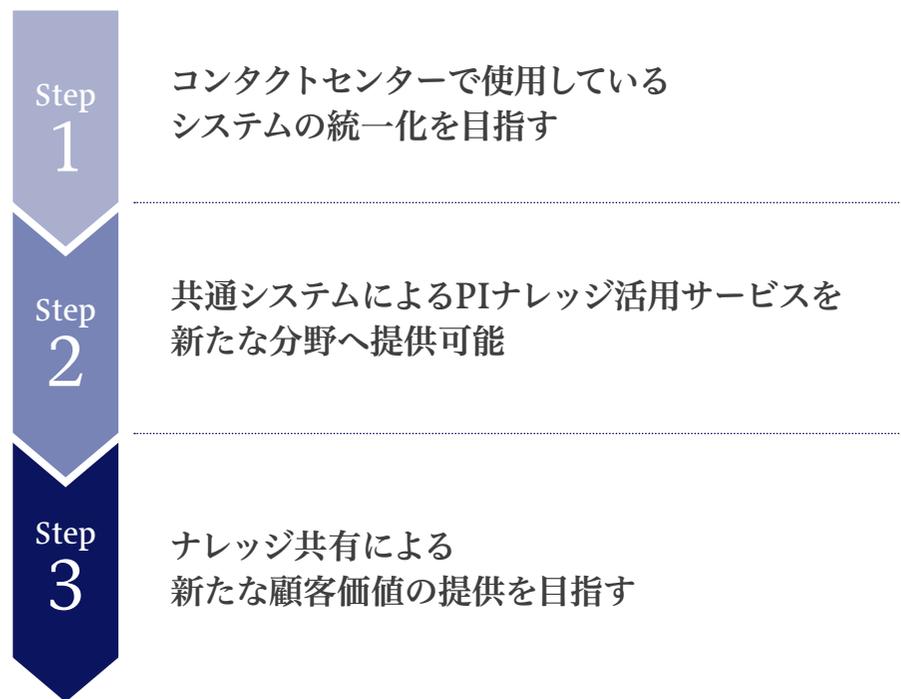
#2 PI-DXモデルの創造

クライアントごとにカスタマイズされたBPOオペレーションを共通化することを目的にPIが事業ノウハウに基づいたシステム基盤を自らのリスクで開発し、提供するモデルを創造します。

クライアントは多額のシステム投資負担を避け、サブスクリプションの導入により、コア事業への集中を可能とするメリット=価値を提供できます。

PIとしても導入研修の簡素化、BCP・繁忙対応等のスタッフ、シフトメリットを実現し、クライアント、エンドユーザーに価値提供が可能となります。

システムに蓄積されたデータは、クライアントの商品開発、エンゲージメントに活用され、PIは新たなサービス領域の創造に活用される価値を創出します。



#3 セグメント戦略



オートモーティブ 自動車関連サービス

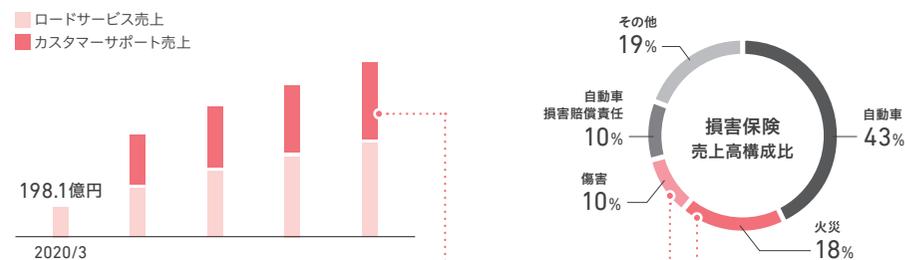
- ロードアシスト+カスタマーサポートのITによる更なる価値提供で質、スピード、顧客価値の追求
- プラスαの価値提供で更なる成長へ

これまで培ったノウハウ、データを元に新たにプラットフォームを用意し、車以外の新たなマーケットに展開することで、オーガニック成長プラスαの戦略で更なる成長を目指します。

傷害関連や火災関連の事故受付も、オペレーションとプラットフォームのシステムを提供します。クライアントは、イニシャルフィーが必要のないサブスクリプションモデルで使用可能です。

CASE等自動車産業は、100年に1度の変革期をむかえるにあたり、これまでのマシンの修理からセンサー等の修理に対応できる最新技術を身に着けると同時に、変化に対応する運用のサポートと、人でしか対応できないサービスで、現場部隊であるPREMIER Assistをナショナルブランド化し安心安全を提供していきます。

オートモーティブ事業サービス別売上イメージ



+α
新しいサービス創出



プロパティ 不動産関連サービス

- BPO×ITで「住」サポートのスタンダードモデルを提供

居住者ニーズ対応のビジネス創出

▶ ITナレッジ共有・活用

不動産事業における
タッチポイント(受託業務)の拡大

居住者ニーズの更なる実現の為の協業

▶ ラストワンマイル改革パートナー

居住者ニーズの更なる実現のために、パートナーとしてエネルギー事業会社と協業し、住生活のアシスタンス統合サービスを確立します。

このサービスに必要なPAの現場部隊の拡充・ネットワーク強化・技術の習得を進め、PIでしかできない領域を確立します。

増加するペット飼育可能マンションの居住者ニーズに対応し、これまで当社が培ってきたノウハウを活用し、ペットに関する相談・往診・搬送等に関するアシスタンスサービスと、保険請求やシステム等を提供してきた保険BPOサービスをもってペット産業に進出します。

手配数目標



2024/3
ホームアシスト
専有部修理件数
30万件を目指す

住サポート
サービス確立へ



グローバル 海外関連サービス

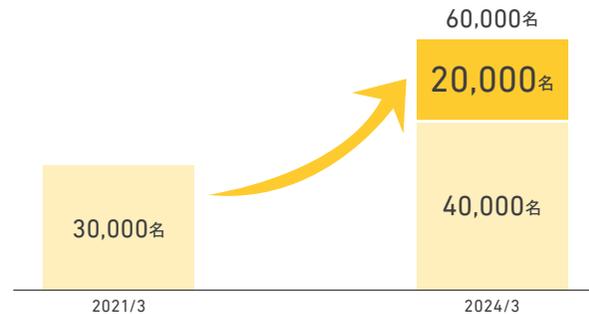
- ヘルスケアプログラムを軸に拠点インフラを強化、駐在員に対するサポートニーズをPIホスピタリティで対応

海外のローカルニーズに対応すべく、国内本社営業マーケットのみならず、現地法人マーケットも獲得をしていきます。駐在員に対するメニューを拡張し、更なる手厚いサポートをきめ細かく対応する事に加えて、現地拠点のネットワークの維持と強化をしていきます。

さらに海外進出企業が抱える福利厚生面を含んだ人事業務全般の課題に向けて、ITソリューションを開発して、本社人事と赴任者(会員)及び現地法人がシームレスで繋がり、業務の効率に寄与する、海外人事部向けのプラットフォーム事業への展開を図ります。

HCP (ヘルスケアプログラム) 提供企業会員数

■ 国内 本社営業マーケット ■ 海外 現地法人マーケット



現地駐在員、在留邦人へフィールドワークの展開で

20,000名獲得



カスタマー コンタクトセンター業務

- PIビジネスへの入り口としての重要な機能。高品質なサービス開発を継続

快適な職場環境を提供することにより、低離職率を達成し、知識の蓄積が進み高品質なサービス提供が可能となるポジティブスパイラルを実現しています。



金融保証 保証サービス

- 社会的意義に繋がる戦略の拡充と、堅実なストックモデル及び着実なストックの積み上げにより成長を実現

家賃保証にプラスして、医療、介護マーケットの両輪で成長を目指します。新たな保証スキームを創造し、社会において様々な保証提供機会の開拓と、保証に基づく安心を、社会インフラとして普及させていきます。



IT IT関連サービス

- 人でしかできないサービスの価値向上

オペレーションと現場対応を繋げ、クライアントの事業推進をサポートする基盤を実現します。

2024年3月期に岩手に完成する、一関BPO(仮称)ではIT戦略拠点として、新たなサービスの開発と創造をしていきます。

#4 プレステージ・インターナショナルのESG

私たちは世の中に数多く存在するお困りごとを、事業を通じて解決に導くことで社会に貢献します。

それを支える従業員やそのご家族、地域の方々が豊かな毎日を送れるよう、プレステージ・インターナショナルグループは「人」を大切にします。

それがプレステージ・インターナショナルのESGへのアプローチです。

プレステージ・インターナショナルは、これまで地方にて展開することで、地域雇用の創出に取り組んでまいりました。

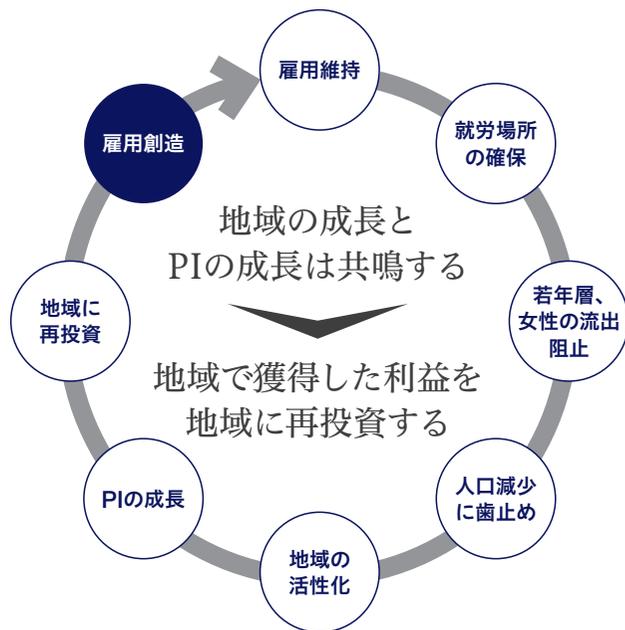
利益を地域に再投資する経済循環を生み出し、自治体と協力を共にし地域に安心・安定した生活の環境を作り上げることで、様々な可能性を見出すことができる環境が生まれます。

また、地方拠点のメリットを活用したビジネス創出で、更なる「人にしかできないサービス」の

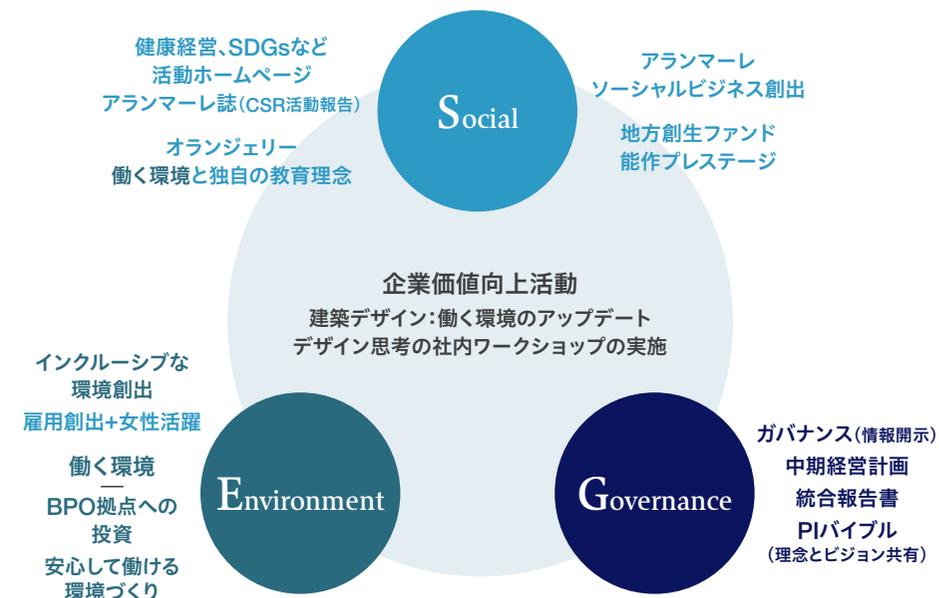
提供と、企業環境ビジョンの発信、そして共有としてアランマーレをはじめとし、環境を考慮したDX推進等、次世代を見越し、価値を見据えながらの投資を行ってまいります。

プレステージ・インターナショナルグループは、サステナブルな環境づくりをこれからも継続してまいります。

プレステージ・インターナショナルがつくる「真の地域還元モデル」



地方創生・ESG



地域の皆様に愛され、共に成長するチーム



「地域を元気にしたい」「女性の活躍を応援したい」という想いから、2015年に女子スポーツチームを設立し、全てのアランマーレチームがトップリーグに参戦。

今後の成長戦略 (中期計画)

「アランマーレ」事業化に向けた基盤の構築

地域の皆様に寄り添い、地域を盛り上げる存在となるために、また、女性の活躍を応援できるチームとなるために活動しております。そして、Aranmareブランドの更なる価値向上にむけ、3チームが共通の認識を持ち、地域と地域を繋ぐ“All Aranmare”としての活動に取り組んでまいります。

2015年度設立

秋田女子バスケットボール

- 所属リーグ：Wリーグ(2021年度加入)



嘉陽梨佳子
選手



小濱菜摘
選手

初のトライアウトを実施！

女性が活躍できる機会を増やす取り組み、また、Wリーグ参入に向けたチーム強化を目的として、アランマーレ初のトライアウトを実施しました。昨年11月～翌2月にかけて行われ、書類・実技審査を経て、2名の選手の入団が決定しました。新戦力を加え、より一層皆様に応援をしていただけるよう、更なる努力をしていきます。

2015年度設立

山形女子バレーボール

- 所属リーグ：V.LEAGUE DIVISION2 WOMEN



菅原里奈選手



西尾博樹
GM

菅原選手がブロック賞第1位、 西尾GMが優秀GM賞を受賞！

2020-2021 V.LEAGUE DIVISION2 WOMENにおいて、菅原里奈選手がブロック賞第1位、西尾博樹GMが優秀GM賞を受賞しました。ブロック賞においては昨年度の柳沢紫子選手の受賞に続き、2年連続の第1位獲得となります。また、チームとしては、過去最高順位となる3位(8チーム中)の成績でシーズンを終えることができました。

2016年度設立

富山女子ハンドボール

- 所属リーグ：日本ハンドボールリーグ



オレンジキャンペーン -射水市- ～頑張る女性をみんなで応援～

2020年3月、射水市及び富山県立大学と連携し、オレンジキャンペーンを実施しました。射水で頑張る女性を応援することを目的に、アランマーレのチームカラーであり、SDGsの目標5『ジェンダー平等を実現しよう』のロゴカラーでもあるオレンジ色をモチーフとしてPRし、選手によるトークショーや、チームブースの出店を行いました。

女性活躍推進

当社の従業員に対し実施したアンケート調査において、男性で8割、女性で7割の従業員が更なる活躍をしたいと考えておりました。この結果を踏まえ、活躍できる一環としてポジティブに管理職へチャレンジしやすい環境を整えるために、管理者の仕事の細分化や新しい役割と責任を設け、2021年2月より、Director

制度とProject制度を導入致しました。それぞれの得意分野を活かし、自分の強みを発揮するための環境構築を目指してまいります。

また、事業部によって、女性管理職比率に偏りが生じているため、比率の低い事業部を中心に課題を洗い出し、迅速に改善を行ってまいります。

〈制度の流れ〉



令和2年度なでしこ銘柄にプレステージ・インターナショナルが注目企業として掲載されました！

経済産業省主催の女性活躍に優れた上場企業を選出する「なでしこ銘柄」において、プレステージ・インターナショナルが注目企業として令和2年度なでしこ銘柄レポートに掲載されました。*

今後も従業員満足度向上に向けてより良い職場環境の提供等さまざまな取り組みを行い、日々邁進してまいりますので、今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

*下記レポートのPDFのP72～73にかけて掲載されています。
<https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinzai/diversity/r2reposito.pdf>



取締役 大坂 有紀

オレンジリー事業部



働くお母さん・お父さんが仕事と子育ての両立ができるよう、保育の4本柱を強化し、子供と保護者をサポートする保育園を目指す。



保育の4本柱

1 基本的な社会生活習慣を身につける

健康・安全な生活を送るための基礎を養い、保育の質の更なる向上を目指す。

2 社会生活のルールを身につける

日常生活で利用する公共の施設（スーパーや電車、バス等）のマナーや利用方法を子どもの年齢に合わせカリキュラムを導入。

3 知力・体力の向上

英語教室、リトミック、体操、水泳、読み書き、アランマーレ教室など年齢に合わせた開催で、子どもの「できた」を増やし自信につなげる。また、園外のお稽古事を取り入れ本物に触れることで感性や思考を磨き、成長を促す。

4 保護者サポート

プレマム勉強会、面談を通じ、保護者からの相談を受けやすい環境を構築。また、小学校入学を視野に入れたアドバイスを3歳児から開始。

新潟BPO魚沼テラス リノベーション完了!



カフェ
スペース



図書
スペース

2019年10月に開設した新潟BPO魚沼テラスは、魚沼市役所、湯之谷庁舎の跡地を活用しており、この度、2020年12月末にリノベーションが完了いたしました。

1階をセキュリティフリーエリアとし、カフェスペースの他、図書館を併設し、学習スペースを設けています。従業員以外も自由に立ち入ることが出来るため、地域の方々にもご利用いただけます。今後も、自治体と協力し合い、地域の活性化に取り組んでまいります。

また、地方拠点の中でも、300席以下と小規模のセンターではありますが、拠点独自の営業とバックアップ機能を兼ね備えた、自治体の遊休施設を生かした新たなモデルとして進化してまいります。

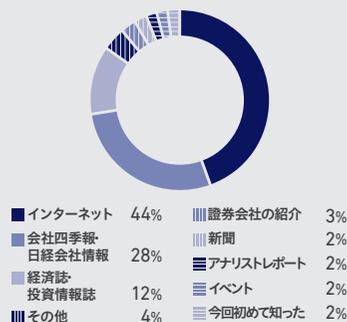
IRインフォメーション

アンケートへのご協力、誠にありがとうございました。当社グループでは、株主の皆様からのお声を伺い、株主様とコミュニケーションの充実を図っていきたくと考えております。

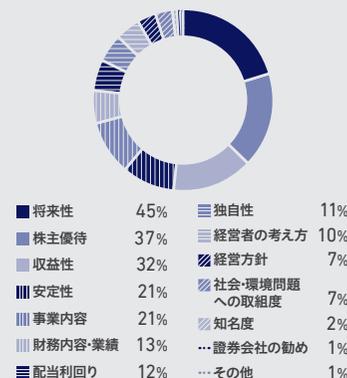
10回目となる株主様アンケートも、株主の皆様よりご意見ならびにご支援と温かいお言葉をいただきましたこと、心より御礼申し上げます。いただきましたご意見は、積極的に経営に活かしてまいります。集計結果、株主の皆様のお声の一部をここに紹介いたします。

アンケート結果

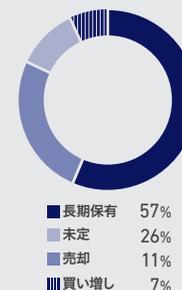
あなたは当社を
どこでお知りになりましたか?



あなたが当社の株式を
購入された理由は何ですか?(いくつでも)



あなたは当社の株式に対して
どのような方針をお持ちですか?



株主の皆様からいただいたお声(一部抜粋)



50代、女性

地方都市での雇用継続及び社会
貢献活動への取り組みが素晴らしい
と思います。

当社では、地方都市において若年層や女性が夢を持って働ける雇用環境を創造し、地域社会に貢献することを重要な基本戦略としております。地方都市での就労場所の減少は、社会的な問題となっている中で、地域社会と歩みを共にする当社だからこそできる地域の課題の解決に引き続き取り組み、当社グループは更なる成長を続けてまいります。



40代、男性

株主総会の開催会場の見直しを
してほしい。

株主総会の開催において、2015年からは富山、今年度は山形での開催となりました。株主の皆様からは、東京での開催のご要望をいただいておりますが、地方拠点なくして当社の成長はございません。BPO拠点を株主の皆様にご覧いただき、魅力を感じていただくことで、当社へのより一層のご理解を深める機会であると考えております。



30代、男性

育休ママの復職率増加を期待して
います。

復職率につきましては、HPの「すぐワカル! プレステージ・インターナショナル 04 私たちの成長戦略」に記載の通り、90%以上という高水準を維持しております。働きやすい職場環境を構築する一環として、女性活躍推進プロジェクトを発足し、新生活サポート制度の導入等それぞれの家庭に配慮したサポートを行っております。復職率のみならず、従業員一人ひとりが活躍できる職場環境の提供を目指し、今後も引き続き邁進してまいります。 HPIはこちらからどうぞ



会社情報

■ 会社概要 (2021年3月31日現在)

会社名 株式会社プレステージ・インターナショナル
Prestige International Inc.

設立 1986年10月

資本金 15億274万円

本社所在地 〒102-0083
東京都千代田区麹町二丁目4番地1

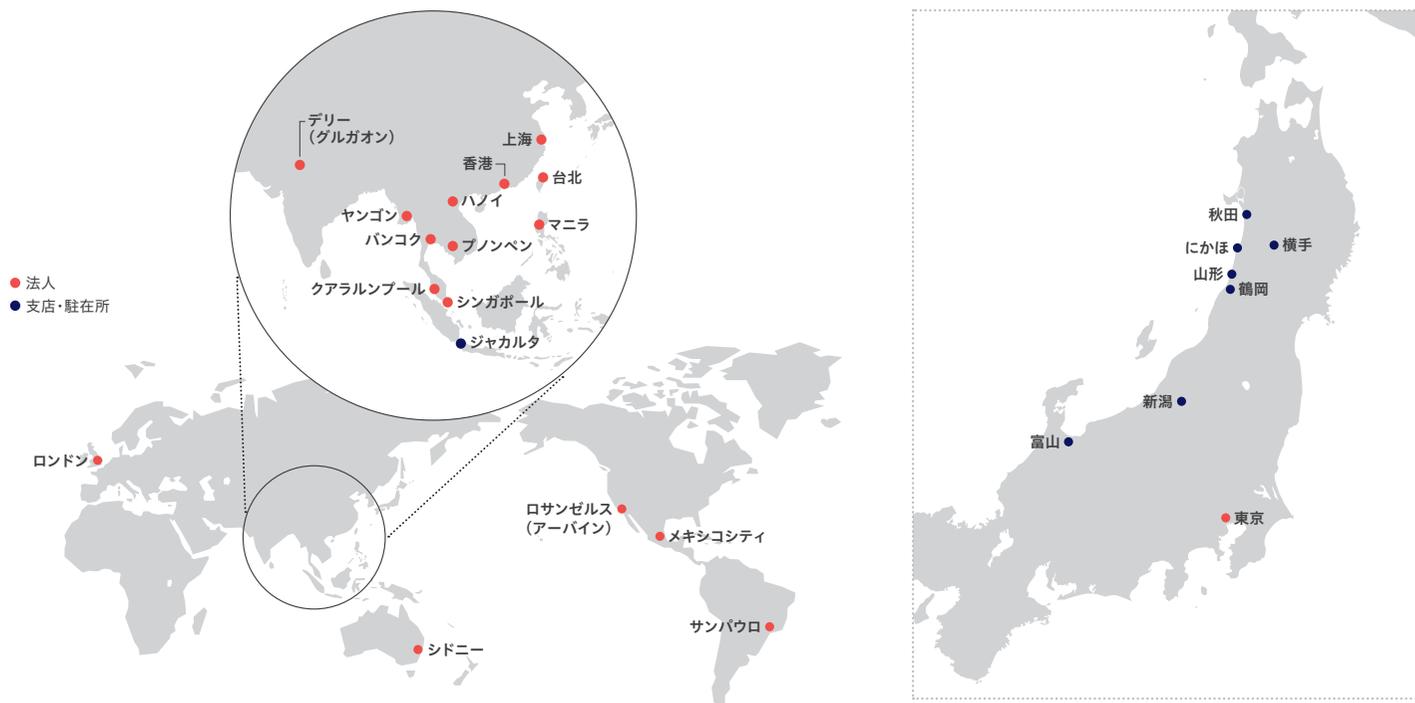
事業内容 ビジネス・プロセス・アウトソーシング

従業員数 4,192名(連結)

拠 点 世界18カ国25拠点

URL <http://www.prestigein.com/>

■ ネットワーク (2021年3月31日現在)



■ 会社役員 (2021年6月24日現在)

代表取締役 玉上 進一

取締役 関根 浩

取締役 大坂 有紀

取締役(社外) 岩瀬 香奈子

取締役(社外) 服部 義一

監査役(常勤) 石野 豊

監査役(常勤) 吉田 範夫

監査役(社外) 神門 いづみ

監査役(社外) 原 勝彦

株式の状況

(2021年3月31日現在)

発行可能株式総数 427,008,000株

発行済株式総数 128,131,800株

株主数 3,575名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社タマガミインターナショナル	34,088,800	26.60
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	14,948,000	11.67
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニーレギュラーアカウント(常任代理人(ゴールドマン・サックス証券株式会社))	10,659,340	8.32
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,764,800	6.84
玉上 進一	3,231,400	2.52

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT(常任代理人(香港上海銀行東京支店 カストディ業務部))	3,050,942	2.38
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE HCRO0(常任代理人(香港上海銀行東京支店 カストディ業務部))	2,533,000	1.98
ジェービー・モルガン・バンク・ルクセンブルグ エスエイ 380578(常任代理人(株式会社みずほ銀行決済営業部))	2,079,600	1.62
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE UKDU UCITS CLIENTS NON LENDING 10 PCT TREATY ACCOUNT(常任代理人(香港上海銀行東京支店 カストディ業務部))	2,054,500	1.60
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	1,803,000	1.41

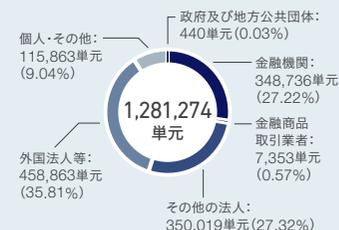
株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月	同連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 0120-288-324(フリーダイヤル) (ご利用時間 9:00~17:00 土・日・休日を除く)
上記基準日	3月31日 その他臨時に必要がある場合には、あらかじめ公告いたします。	公告掲載方法	電子公告
配当金受領	期末配当 3月31日		
株主確定日	中間配当 9月30日		

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
電話お問合せ先	お取引の証券会社になります。	0120-288-324(フリーダイヤル)
お取扱店		みずほ信託銀行株式会社本店及び全国各支店 みずほ証券株式会社本店及び全国各支店

所有者別株式分布状況

(2021年3月31日現在)



ご注意

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(みずほ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、みずほ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、みずほ信託銀行にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、みずほ信託銀行でお支払いいたします。