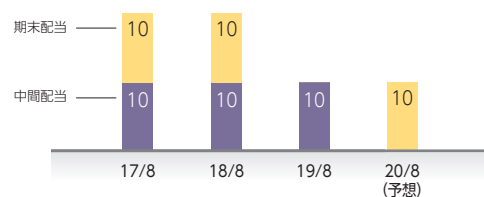


株主還元について

【 配当について 】

当社は、株主の皆様に対する安定的な配当の継続を重視しつつ、業績に裏付けられた利益還元を志向してまいりの方針であります。内部留保金につきましては、今後の事業展開に対応した財務体質の強化を図り事業拡大に努めるよう有効に活用してまいります。この方針と業績とを総合的に勘案し、当期の配当につきましては、1株当たり10円（中間配当10円、期末配当0円）といたしました。

配当金（円）



【 株主優待制度について 】*

8月31日最終の株主名簿に記載または記録された株主の皆様に対し、当社の経営する全店舗（ただし、オンラインショップは除く）でご利用できる優待券を贈呈いたします。

贈呈基準は以下のとおりです。

所有株式数	優待券の金額
100株以上500株未満	3,000円（1,000円券3枚）
500株以上1,000株未満	5,000円（1,000円券5枚）
1,000株以上	7,000円（1,000円券7枚）

なお、有効期限は贈呈翌年の8月31日までとなっております。

株主メモ

事業年度※ 9月1日から翌年8月末日まで

定時株主総会 毎年11月

配当金受領株主確定日※ 期末配当8月末日
中間配当2月末日

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
同連絡先 Tel. 0120-232-711（通話料無料）
郵送先：〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場金融商品取引所 東京証券取引所

電子公告により行います。
公告掲載URL <http://www.right-on.co.jp/biz/>
公 告 方 法 ただし、やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

- (注) 1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、単元未満株式の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合せ下さい。株主名簿管理人ではお取り扱いできませんのでご注意下さい。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

※当社の事業年度は、毎年8月21日から翌年8月20日までの1年としておりましたが、より効率的な事業運営を行うため、第41期から、事業年度を毎年9月1日から翌年8月末日までに変更いたしました。

それに伴い、

- 定時株主総会の基準日は、 毎年8月末日
- 剰余金の配当の基準日は、 期末配当を毎年8月末日、
中間配当を毎年2月末日

と変更いたしました。

40TH Right-on®

第40期 報告書

2018.8.21 – 2019.8.31

Right-on®

株式会社 ライトオン

〒305-0034 茨城県つくば市小野崎260-1

Tel. 029-858-0321 (代)

URL <https://biz.right-on.co.jp/>



PROJECT-
With the Earth

この冊子の印刷・製本に係るCO₂は
PROJECT- With the Earth を
通じてオフセット(相殺)しています。



UD FONT
by MORISAWA

株式会社 ライトオン

証券コード：7445

株主の皆様へ To Our Shareholders

2年目を迎えた中期経営計画のもと ビジネスモデルの変革と成長軌道への早期復帰を 目指してまいります

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。また、この度の豪雨・台風などの自然災害により被害を受けられた皆様に、心よりお見舞い申し上げます。

●中期経営計画の進捗状況と今後への課題

2019年8月期は、昨年発表した中期経営計画の初年度でしたが、多額の損失を計上する厳しい結果となりました。株主の皆様のご期待にお応えできなかったことを深くお詫び申し上げます。今後は不退転の決意をもって早期の業績回復に努めてまいりますので、引き続きご支援頂きたくお願い申し上げます。

本中計では、基本的な取り組みのひとつとして、価格訴求型の「ジーンズ量販店」から、価値訴求型の「ジーンズセレクトショップ」への転換を掲げています。当期は重在庫の解消に取り組むなどビジネスモデルの転換に注力しましたが、商品のクオリティ向上や展開アイテムの厳選・絞り込みについては依然課題を残している状況です。

アパレル産業は供給過剰な状態が続いており、値崩れのリスクが拡大する傾向にあります。際限のない価格競争に参入

MISSION

私たちは、人々の生活を楽しく豊かなものにするため、世代を超え、愛され続けるジーンズの魅力を発信していきます。

POLICY

1. お客様を第一に考え、お客様に喜んでいただける会社を目指します。
2. 誠実さと公正さをもって、社会から信頼される会社を目指します。
3. 人を育て、人を活かし、働き甲斐のある会社を目指します。

すれば、適正な利益を確保することはできません。高品質の厳選されたアイテムを提供することで、価格に関わらず良い商品を買いたいというお客様のニーズに応えていくことがより重要になってきたと言えるかと思います。

●事業環境の変化とライトオンの強み

私はライトオンには2つの強みがあると考えています。ひとつは、ジーンズ専門店としての高い認知度です。「ジーンズを買うならライトオン」という評価が、ショッピングセンター(SC)への優先的な出店を可能にしています。

もうひとつの強みは、人気のブランドや話題のアイテムを揃えた店舗が全国にあり、お客様の身近に存在するという利便性の高さです。しかし最近是有名ブランドの専門ショップが各地のSCに出店していますし、各社とも自社のEコマース(EC)サイトを強化し、外部のECモールでの販売も増え、お

客様がショップに出向かずに欲しい商品を購入することは、容易になりました。そのため、当社グループの広範な店舗ネットワークが、必ずしも競争力に繋がらなくなっているのが現状であり、年を追うごとに当社の競争力が相対的に弱まり、売上・収益性が悪化している状況です。こうした事業環境の変化に対応するため、ECサイトにおける売上拡大に向けて早急に取り組むと同時に、何よりジーンズの提案力や価値訴求に磨きをかけていきたいと考えています。

社会が豊かになり暮らしの中にモノが溢れかえっている中で、消費者は所有することで生活のクオリティが向上する価値ある商品を求めています。当社としても時代に対応し、単に「ブランドだから良い」「安くなったから買い時」というような淡白なメッセージで終わることなく、ライトオンならではのこだわりをもった商品をお客様の生活シーンに合わせて積極的に提案していきたいと考えています。

代表取締役社長
川崎 純平

● 将来の企業ビジョン

アパレル産業では過去10年、厳しい競争環境の中で中心的なプレイヤーが入れ替わり、業界の勢力図が大きく塗り替えられました。盛衰のカギを握るのはこだわりをもった商品開発を継続することと、加えて情報発信力であると考えています。最新トレンドを踏まえた高品質な商品ラインアップを構築するとともに、ジーンズ・アメリカンカジュアルに対するひたむきな思いや、新しい着こなしの提案を積極的に発信していき、モノや情報が溢れている現代において、「ライトオンに提案される商品への安心感・信頼感」を醸成していくこと、ブランディングを確立することに努めてまいります。

成長戦略の中核に据えたECについては、先行する他社の取り組みに追随できるよう、ジーンズ・アメリカンカジュアルの専門店としてのECを確立すべく、魅力あるサイトを早急に構築していきます。またECサイトで注文し、商品を店舗で受け取るお客様が急増していることを踏まえ、実店舗とECサイトとの連携によるシナジー拡大を追求していく考えです。

● 今後の店舗展開

店舗展開については、この先しばらくは店舗の減少傾向が続くものと考えています。過去数年にわたってSCの開設ラッシュが続いたことで、SC間の格差が拡大し、ライトオンでも集客に苦勞する店舗が現れ始めました。また都心路面店やロードサイド店でも、同一地域に複数の店舗がある場合、採算性が高い店舗に集約・一本化し、グループ全体の収益力

を高める必要があります。当社グループが再び成長軌道に乗るためには、退店や統廃合を含めた戦略的な店舗展開が不可欠です。新規出店に関しては、主力のSCはもちろんのこと、都心路面店、アウトレット、共同出店など、多様な店舗形態を検討しつつ、効率的な店舗ネットワークの確立に注力していく方針です。

● 業績回復へのシナリオと今後の方針

当社グループは、早期の業績回復を図るため、急ピッチで採算性の改善と抜本的なコスト削減の両面で収益力の強化に取り組んでいます。

売上回復に向けては、ライトオンのストアコンセプトを「ジーンズセレクトショップ」と明確化し、お客様に期待されているジーンズ・アメリカンカジュアルの品揃えを徹底するとともに、期待以上の高品質・高コストパフォーマンス商品



の提供に努め、ライトオンの顧客＝ファンを開拓・拡大していくことで、既存店の回復につなげていきます。さらに、店舗減少の分まで補填できるよう、ECの確立に努めてまいります。

また、売上総利益率の向上に向けては、生産効率・物流効率の改善を図るため、取引先とのパートナーシップの在り方を根底より見直してまいります。販管費についても、全経費項目を1から見直し、最適化を図ってまいります。

● 2020年8月期の経営方針

本年9月、中期経営計画の2年目がスタートしました。

1年目は多額の損失を計上する結果となりましたが、在庫適正化に努め、財務体質の改善につながる取り組みを推進してまいりました。2年目となる2020年8月期は、ジーンズセレクトショップへの転換を鋭意推進するとともに、収益性改善に向けて徹底的な業務改革・コスト適正化の取り組みを推進することで、業績低迷から脱却し、次なる成長への出発点となる年度にしたいと考えております。なお2020年8月期の連結業績は、売上高66,000百万円、営業利益600百万円、経常利益600百万円を見込んでおります。

● 株主の皆様へのメッセージ

当社グループは、安定的な配当を継続しつつ、今後の事業展開の原資となる内部留保の充実に努めていくことを利益配分の基本方針としております。2019年8月期につきましては、この基本方針に則り、1株当たり10円の配当とさせて

2020年8月期通期業績予想

(2019/9/1～2020/8/31)

売上高	66,000百万円
営業利益	600百万円
経常利益	600百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	100百万円
1株当たり当期純利益	3.63円

※比較対象となる2019年8月期は、決算期変更による12カ月11日の変則決算であるため、前期比は記載しておりません。

いただくことにいたしました。

当社グループを取り巻く経営環境は今後も予断を許さない状況が続くものと思われませんが、収益性の確保・再構築を第一命題に、持続的成長への新たなステージを切り拓いていきたいと考えています。またコーポレート・ガバナンスの強化や働き方改革への積極対応など、成長する企業にふさわしい経営体制の確立にも注力してまいります。株主の皆様には引き続き、ライトオンへのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画進捗状況

昨年発表しました中期経営計画につきまして、当期の進捗状況のご報告をいたします。

当期は「ジーンズ量販店」から、価値訴求型の「ジーンズセレクトショップ」を目指し、ビジネスモデルの転換を重点として取り組んでまいりました。しかしながら、状況への対処及び既存のフレームワーク内での改善に留まり、全社的な業務改革、ビジネス構造の転換に至らなかったという認識でございます。今後は、ショップコンセプトの明確化を行うことに加え、時代とともに変化・進化を遂げ、ファンを拡大させ、ビジネスモデルの変革をより一層推進してまいります。

中期経営計画目標	19.8期末時点での進捗	今後の施策について
売上高 全社売上高前年比年平均100%以上(800億円以上の確保)	×	・既存店の売上規模が段階的に縮小しているが、今後に向けては「ジーンズセレクトショップへの変革」を推進するとともに、時代に合わせた変化・進化を遂げることでファン拡大を図る ・大転換の中、一定期間売上にはひずみが生じるリスクがあるが、早期の軌道修正を図り、この方針を実現させる ・店舗数については縮小傾向にある中、ECによって補填ができるよう、強化を図っていく
在庫回転率 3.6回転以上	△	・過年度からの持ち越し在庫について、消化は順調に進行している一方で、ジーンズを始めとした定番商品が依然として重在庫状態が続いており、2019.8期の在庫回転率は2.9という結果に留まった ・2020.8期中に、さらなる在庫適正化を推進し、2021.8期の在庫回転率3.6回転以上の実現を継続目標とする
経常利益率 6%以上	×	・「ジーンズセレクトショップへの変革」に向けて、既存の経費項目を全般的に見つめ直すとともに、管理体制の確立が急務 ・2020.8期は引き続き販管費の適正化を進めることで収益性を改善し、2021.8期までに経常利益率6%以上を実現させることを継続目標とする

基本取り組み ①

「ジーンズセレクトショップ」へビジネスモデルの転換を図る

ジーンズをコアアイテムとしたアメリカンカジュアルファッションのセレクトショップへと、より明確に、ライトオンのコンセプトを打ち出した取り組みを行ってまいります。

「ジーンズショップ」

お客様からライトオンに期待されていること

アメリカンカジュアルの品揃え
ジーンズ/ボトムスの強み

「セレクトショップ」

期待以上の商品・サービスを提供するために行うこと

高品質な商品
厳選された商品



基本取り組み ②

BACK NUMBERをグローバルブランドにする

特にこだわりをもった価値ある商品をフォーカスMDとして「商品・売場・販促」の三位一体で仕掛けを行っていきます。

定番・普遍性

- ・デザインのルーツを徹底追求した完成度の高い定番アイテムの開発
- ・シルエットや機能面等を現代化し、アップデートされた価値を提供

天然素材

- ・長く愛用される服を目指し、独自の天然素材を使用
- ・着心地の良さの追求
- ・イーージーケア&タフな素材
- ・「経年劣化」でなく、「体に馴染む」「味が出る」
- ・環境への配慮

お買い求めやすさ

- ・本物志向・こだわりの素材でありながら、SCの中心価格帯を維持
- ・スケールメリットを最大限に活かし、他社に真似できない高コストパフォーマンスを実現



▲和紙デニム



▲タフエイジ



▲ワールドカーゴ

基本取り組み ③

ECを成長戦略の中核としていく

当期は、システムの内製化によるリニューアル、主要業務の内製化、物流改革などを行いました。今後はライトオンの商品へのこだわり、着こなし提案を集約したECサイトとして主にコンテンツ面の改善と拡充を図ってまいります。

自社会員向け情報発信



▲公式LINE
メールマガジン

▲公式アプリ



各種メディア向けプレス活動の強化

SNS対策



◀公式Facebook

◀公式Instagram

◀公式Twitter

ECマース(オンラインショップ)について

中期経営計画の施策のひとつである「ECを成長戦略の中核としていく」を実現させるため、機能追加・改善など様々な施策で自社ECサイトの強化を図ってまいります。

日本全国の店舗と連動し、ネットでのお買い物にありがちな、サイズや色合い、素材感への不安や、自宅でのお受け取りが難しいなどのお悩みを「店舗受け取りサービス」でより安心かつ快適にお買い物をお楽しみ頂けます。

店舗受け取りサービス

ネット注文のお悩みを解決!



ネットで注文
店舗で受け取り

2 お好きな時間にお受け取り



好きな時間に受け取り

配送時間を気にせずお買い物が可能! 「店舗受け取りサービス」を使えば、通勤・通学・お買い物のついでにお近くの店舗で商品を受け取りできるので、配送時間を気にせずにご注文頂けます。

4 ボトムスの裾直しがその場で可能!



実際穿いてみないと裾上げの長さって決められないですよね。店舗で試着後に、丈感をスタッフに相談できるので安心して裾上げが可能です。お買い上げのレシートがあれば、後日の裾上げも無料でお受けします。

1 配送料無料



店舗受け取りなら、1点からでも配送料無料です。送料が気になってネット注文のご利用を控えていた方にもおすすめです。

3 店舗で試着してから購入OK!



ネット注文はサイズが合わないかも…、イメージと違った…など不安も多いはず。店舗で試着して自分の体型に合うサイズを選ぶことができます。在庫があれば、その場でサイズ変更もできるので安心です。

5 支払い方法多数



ネットでクレジットカードを利用することに対して、不安を感じている方も多はず。店舗受け取りなら、現金はもちろん商品券、キャッシュレス決済など、店舗でのお買い物と同じお支払い方法が選べます。

BRAND

プライベートブランド

BACK NUMBER

ワーク・ミリタリーといったアメリカンカジュアルを根幹に、古き良きヴィンテージウェアの魅力を受け継ぎながらも、現代のライフスタイルや着こなしに合わせた素材・シルエットで再構築した、【Re-Vintage】をコンセプトに掲げるブランド。「和紙デニム」を始めとした、既存概念に囚われない独自の表現・解釈で様々なプロダクトをリリースしている。



Naughty Dog

Naughty Dogは、西海岸の心地よいライフスタイルに憧れるセレクトショップ。人に、動物に、自然にやさしいこだわりのアイテムで、何気ない日常を特別な時間に変えていきます。しあわせは、あなたのそばに。

Happiness is beside you.



H A R V A R D®

60年代アメリカ東海岸の「アイビー・リーグ」から始まったスタイルを現代に継承。トラッド・ブレッピーなスタイルを提案。



RAG MACHINE

「RAG」とは「ボロボロ」という意味。長年、着ていたような表情にこだわり、あえて古着のような世界観を演出。アメリカンカジュアルの定番アイテムを、若く新しい感性で表現するブランド。



1971年設立。ロッキー山脈に集まるクライマー達の要望に応え、常にハイクオリティな商品を開発・提供してきました。設立から半世紀、機能・デザイン性をアップデートしたデイリーアウトドアブランド。



トピックス

① モデル店舗のオープン

浦添パルコシティ店とイーアスつくば店の2店舗がジーンズセレクトショップのモデル店舗としてオープンいたしました。特に地域性を活かした店舗設計の浦添パルコシティ店については非常にインパクトのある店舗になり、SNSやメディア等で多数取り上げられています。



▶浦添パルコシティ店

沖縄の空気感を演出しつつ、従来の店舗とは異なり、よりお客様にジーンズの魅力を伝えるために中央にボトムスの売場を展開しました。



▶イーアスつくば店

より商品を「見せる」にこだわった売場づくりでジーンズセレクトショップを体現しました。

② 地域に密着したイベントの実施

各店舗の店長が、デベロッパー様と企画発案し、コト体験を始め、様々なイベントを行いました。ショッピングセンターはもちろん、ロードサイド店も実施し、1年間で約100回実施されました。今後もお客様に喜んで頂ける店舗発信型イベントを継続して実施していきます。



▶イオンモール鹿児島店

プリントTシャツづくり体験の様子。



▶miokaリスト店

デニムうちわづくり体験の様子。

③ スタッフを起用したプロモーションの開始

商品の価値を伝えるにあたって、店舗スタッフを中心に親近感・リアリティーのある演出を行っていきます。オンラインショップでは、スタッフによるスタイルマガジンの発行をスタートしました。



④ 41期上期の主力商品

素材からこだわり、高機能かつトレンドも取り入れた商品を展開していきます。

BACK NUMBER



『N-3B型 ダウンジャケット』

リサイクルダウンを使用し環境に配慮しつつ、表地は雨に強い撥水加工を施し、ネックライナーは取り外して洗濯可能な仕様にするなど本格的なアメカジスタイルでありながら機能性を重視したミリタリージャケットです。

BACK NUMBER



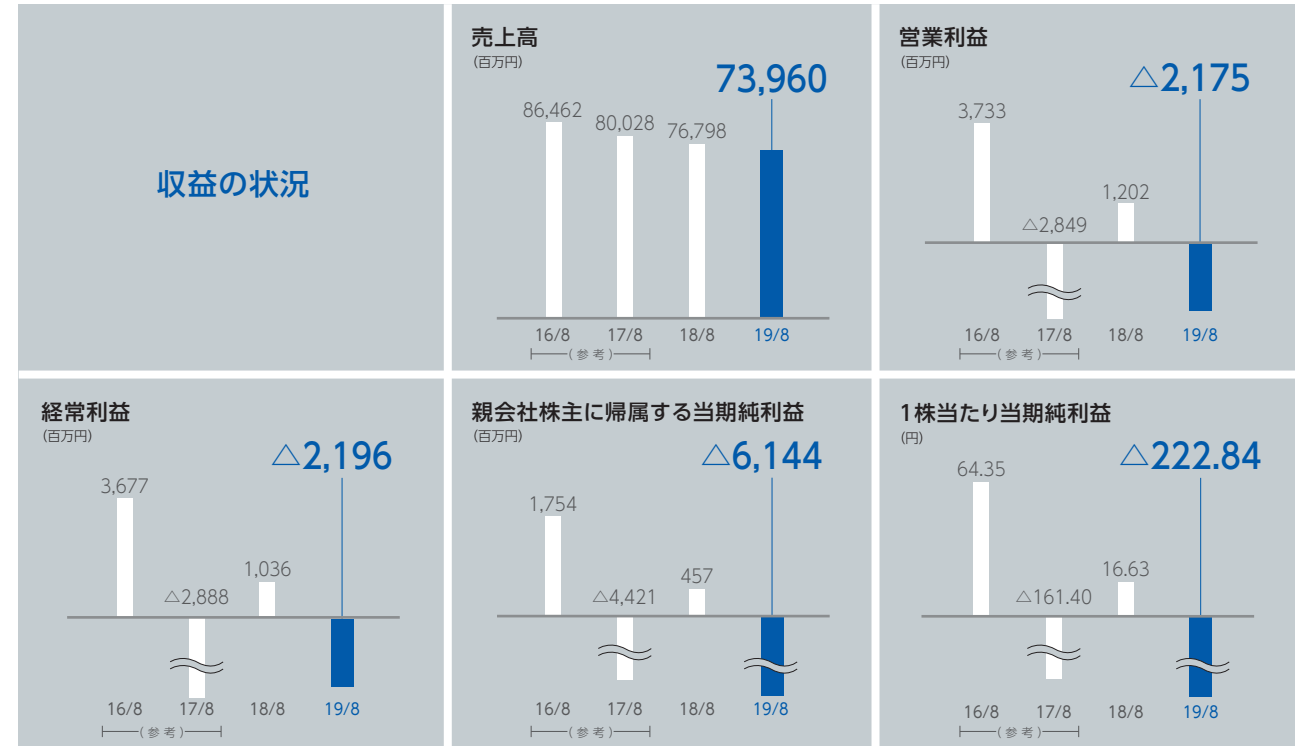
『WILL CYCLE DOWN ジャケット』

寝具に使われていた羽毛を洗浄・除塵して使用することで、不要になった羽毛の焼却時に発生するCO₂排出の削減と新毛の洗浄により発生する水質汚染の減少に繋がる環境に配慮したサステイナブルなダウンジャケットです。

Financial Highlights

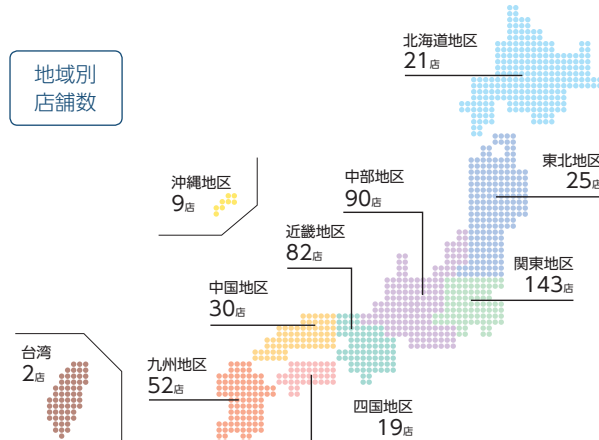
2018年8月期より連結計算書類を作成しているため、2017年8月期以前は個別の参考数値となります。当期は、決算期変更に伴い、12カ月11日の変則決算となっております。

IRサイトにて「決算説明会資料」を公開しています。
<https://biz.right-on.co.jp/ir/>

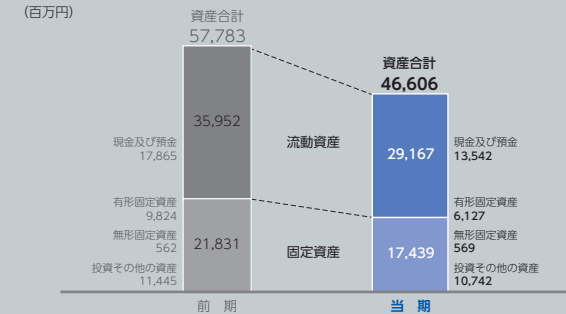


出店状況

合計 473 店舗 (2019年8月31日現在)	
業態別店舗数	
ライトオン	450
ノーティードッグ	19
バックナンバー	2
海外	2
合計	473



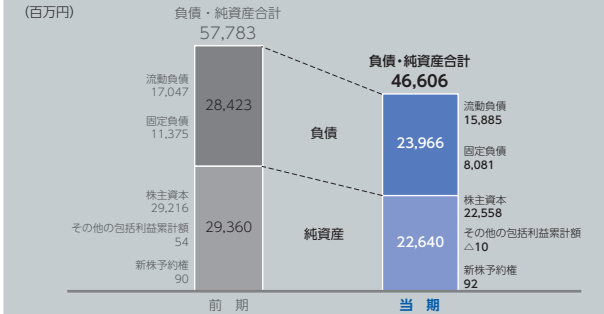
資産の状況



POINT 【資産】

当連結会計年度末における流動資産は、29,167百万円となりました。主な内訳は、現金及び預金13,542百万円、受取手形及び売掛金1,611百万円、商品12,069百万円等です。有形固定資産は、6,127百万円となりました。主な内訳は、建物及び構築物4,372百万円等です。無形固定資産は、569百万円となりました。主な内訳は、ソフトウェア441百万円等です。投資その他の資産は10,742百万円となりました。主な内訳は、繰延税金資産405百万円、敷金及び保証金9,777百万円等です。この結果、総資産は、46,606百万円となりました。

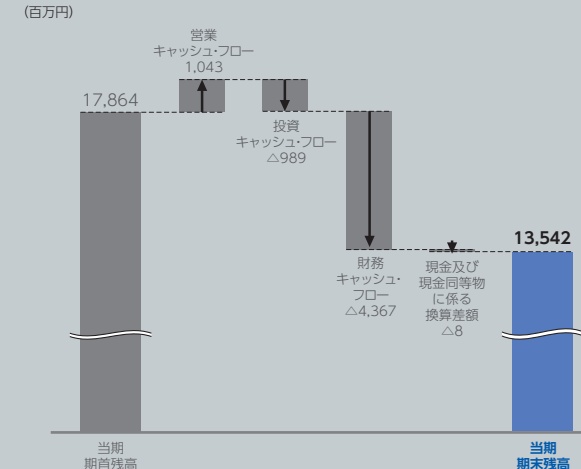
負債・純資産の状況



POINT 【負債・純資産】

当連結会計年度末における流動負債は、15,885百万円となりました。主な内訳は、支払手形及び買掛金3,075百万円、電子記録債務6,069百万円、1年内返済予定の長期借入金3,290百万円等です。固定負債は、8,081百万円となりました。主な内訳は、長期借入金5,340百万円、資産除去債務2,555百万円等です。この結果、負債合計は、23,966百万円となりました。純資産は、親会社株主に帰属する当期純損失6,144百万円を計上したことに加え、自己株式の処分による自己株式の減少63百万円があった一方で、剰余金の配当551百万円を実施したこと等により、22,640百万円となりました。この結果、自己資本比率は48.4%となりました。

キャッシュ・フローの推移



POINT 【キャッシュ・フロー】

当連結会計年度における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)は、13,542百万円となりました。営業活動の結果得られた資金は1,043百万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純損失5,803百万円、減価償却費1,485百万円、減損損失3,332百万円を計上したこと、たな卸資産の減少2,512百万円、仕入債務の増加226百万円があったことによるものであります。投資活動の結果使用した資金は989百万円となりました。これは主に、新規出店等に伴う有形固定資産の取得による支出983百万円や無形固定資産の取得による支出252百万円、敷金及び保証金の差入による支出287百万円があったものの、経営資源の有効活用のため、有形固定資産の売却による収入267百万円があったことによるものであります。財務活動の結果使用した資金は4,367百万円となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出3,840百万円があったことによるものであります。

環境への配慮

ライトオン 浦添パルコシティ店 × リユース

「デニムアート」

デニムアートはごみを減らす『リユース』の取り組みとして店頭で回収したリサイクルのデニムを一部使用しています。このアートをご覧になった方に、デニムに興味を持って頂いたり、リユースへの関心を広める、当社ならではの取り組みとなりました。



▶デニムシーサー

店の入り口にある高さ約170cmを超える2体のシーサーは、合わせて約100本のデニムを使用しました。



▶デニムウォール

店頭やレジ奥の壁を全面、デニムで装飾しました。当社で回収した不要デニムの一部を含む約2,000本のデニムで作られています。

■ジーンズ リユース プロジェクト

店舗限定にて、穿かなくなったジーンズと引き換えのクーポンプレゼントキャンペーンを展開。



詳細はコチラをご覧ください。 <https://biz.right-on.co.jp/reuse/>

会社の概要 (2019年8月31日現在)

社名	株式会社ライトオン
つくば本社	〒305-0034 茨城県つくば市小野崎260-1
代表電話	029-858-0321
原宿営業本部	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6丁目27番8号
会社HP	https://biz.right-on.co.jp/
設立	1980年4月1日
資本金	6,195百万円
代表者	代表取締役社長 川崎純平
正社員数	(単体) 1,019名 (連結) 1,040名
事業内容	●ジーンズを中核アイテムとしたカジュアルウェアを販売する専門店。 ●ショッピングセンター、パワーセンター、駅ビル等のインショップ、都市型路面店及びロードサイド型店舗と様々な出店形態により全国チェーン展開。

役員 (2019年11月28日現在)

代表取締役会長	ふじ ねら まさ ひろ 藤原 政博
代表取締役社長	かわ さき じゅん べい 川崎 純平
取締役	ふじ ねら ゆう すけ 藤原 祐介
社外取締役	こ はま ひろ まさ 小濱 裕正
社外取締役	た だ ひとし 多田 斎
社外取締役	なか ざわ あゆみ 中澤 歩 (新任)
常勤監査役	み うら のり ゆき 三浦 憲之
社外監査役	なが い とし ひろ 永井 俊博
社外監査役	ひら い で しん いち 平出 晋一

株式の状況 (2019年8月31日現在)

発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数	29,631,500株
株主数	49,373名
大株主	

株主名	株数(千株)	持株比率(%)
藤原 政博	5,227	17.64
有限会社藤原興産	4,873	16.44
株式会社ライトオン	2,051	6.92
藤原 祐介	1,741	5.87
藤原 英子	674	2.27
日本生命保険相互会社	635	2.14
株式会社三菱UFJ銀行	627	2.11
株式会社常陽銀行	528	1.78
藤原 亮誠	462	1.55
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	448	1.51

所有者別株式分布状況

