

Information

● 社外からの評価・表彰

Institutional Investor
2019 ALL-JAPAN EXECUTIVE TEAM
MOST HONORED COMPANY
Pan Pacific International

世界の機関投資家・アナリストの投票をもとに、優れたIR活動を行う日本の上場企業を選出する「The 2019 All-Japan Executive Team Rankings」のRetailing(小売業)セクターで最も栄誉ある「Most Honored Company」に2年連続で選ばれました。

ディスクロージャー
2019年度 優良企業



企業情報開示の促進向上を目的に、公益社団法人日本証券アナリスト協会が実施する「ディスクロージャー優良企業選定」(2019年度)において、小売業部門第1位に選定。「経営陣のIR姿勢等」「説明会等」「フェア・ディスクロージャー」などが高評価となりました。



IRサイトランキング
小売業
業種別 第1位
2019年 **Gomez**

IRサイト総合ランキング
金賞
2019年

企業ホームページ
最優秀サイト
2019
日興アイ・アール
総合ランキング

企業ホームページ
最優秀サイト
2019
日興アイ・アール
業種別ランキング

ウェブサイトの使いやすさや情報の充実度などを評価する「Gomez IRサイトランキング2019」において、当社IRサイトが「金賞」を獲得。業種別ランキング(小売業部門)では、3年連続で第1位となりました。さらに、日興アイ・アール社の「2019年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」調査においても、総合部門と業種別部門(小売業)で「最優秀サイト」に選定されました。

2020
Bloomberg
Gender-Equality
Index

企業の男女平等に対する取り組みや、情報開示の姿勢や実績を評価する、ブルームバーグの「2020年男女平等指数(Gender-Equality Index)構成銘柄」に2年連続で選定。国内小売業界では唯一当社が選定されました。

JPX-NIKKEI 400
2013 - 2019 年度選定

当社は「JPX日経インデックス400」
採用銘柄です。



株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス

〒153-0042 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号

TEL. 03-5725-7532 FAX. 03-5725-7322

<https://ppi-hd.co.jp>



PPIH Report

第40期 報告書

(2019年7月1日~2019年12月31日)

証券コード: 7532

中間

CONTENTS

- 1: ステークホルダーの皆さまへ
- 3: 新中長期経営計画
「Passion 2030」始動!
- 5: PPIHグループの今
- 7: 国内事業
- 10: 海外事業
- 11: 持続的な成長の実現に向けて
- 13: 財務ハイライト
- 14: 会社・株式情報



ステークホルダーの皆さまへ

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。代表取締役社長CEOの吉田直樹でございます。2020年2月5日に、第2四半期連結累計期間の決算発表をさせていただき、同時に新中長期経営計画「Passion 2030」を発表させていただきました。先行きを見通しにくい環境下、この「Passion 2030」で定めた目標である2030年6月期に営業利益2,000億円をめざすべく、従業員一同全力を尽くしますので、引き続きのご支援をお願いいたします。

小売業にとって困難な環境のなか、私どもがなすべきこと。それは、「戦術や戦略を語る前に、まずはファイターであれ」という、当社創業会長兼最高顧問の安田隆夫の言葉に言い尽くされています。人口動態や構造変化により縮小傾向にあるマーケットのなかで、当社の原点である「闘う組織」であり続け、最後まで立ち続ける究極の勝ち組たるPIIHグループをつくるのが、私の使命です。

以下、CEO 就任来の具体的な取り組みについてご説明申し上げます。

5つの施策への取り組み

一つ目は、当社幹部全員が、就業時間の2割をコミュニケーションに割くという「20%ルール」の徹底です。当社のマネジメントにおける最大の課題は、コミュニケーションにあると考えているからです。企業規模が大きくなるにつれて、情報と問題意識の共有が難しくなっていくため、当社の伝統である「仮説と検証を繰り返す」ことを経営レベルで実現するためには、不都合な真実も含めた本音をグループ全体で共有し、改善に向けて議論することが最も重要です。

二つ目は、ユニー統合における、具体的なPMI^{*1}活動の強化です。まずMD^{*2}面で、統合効果を最大化するための、帳合統一に向けたプロジェクトを本格スタートさせました。人心面におけるドン・キホーテとユニーの真の統一に向け

て、研修活動も始めました。権限委譲の徹底など、まさに「信じて頼む」というドンキ流をユニーに受け継いでもらっている真っ最中です。

三つ目は、「マシュマロ構想」を主体とした、デジタル化に向けたプロジェクトをスタートさせています。よりよい店舗体験、お客さま理解を深めるためのイニシアチブを「マシュマロ構想」と名づけ、新たな時代の対応策を模索していきます。

四つ目は、現場を支える最大戦力であるメイト(パート・アルバイト従業員)さんを中心に据えた、闘う組織づくり、システムの構築に本格的に着手しました。メイトこそ当社の宝である、という当社の言葉を実現する極めて重要な施策です。

五つ目は、金融事業への参入です。ユニー子会社のUCSを母体にしたuniko(ユニコ)及びUCSカードとmajica(マジカ)カードの統一など、金融事業による収益化に向け、新たな体制づくりに着手しました。

新中長期経営計画「Passion 2030」

2015年に策定、公表した中期経営計画「ビジョン2020」は、2019年6月期に1年前倒しで完全達成しました。この成果を受けて新たに策定した中長期経営計画「Passion 2030」は、2030年6月期をターゲットに営業利益2,000億円、売上高3兆円の達成をめざすものです。

まず、2020年6月期を「SPA^{*3}元年」と位置づけ、PB(プライベートブランド)の充実・強化を図るなど、売上規模拡大に伴うMD面におけるスケールメリットを徹底的に追求していきます。

また、海外事業は、日本の食に特化した「DON DON DONKI」業態が高い収益性を実現しているため、今後は、食に係る企画・製造・販売という一気通貫の流通システム構築に挑戦し、一層の高収益化をめざします。

さらに、「マシュマロ構想」を中心としたデジタル化戦略では、AIを活用したダイナミックプライシングやインフルエンサー・マーケティングなどに新たに挑戦していきます。

これらの施策を軌道に乗せるためにも、グループ内企業をプロフィットセンターとコストセンターに区別し、組織をシンプルかつ透明化する「カンパニー制」に移行し、「情熱あふれた組織」の再構築をめざします。これこそが当社の原点であり、「Passion 2030」を前進させる原動力になると確信しています。

*1 Post Merger Integrationの略。M&A(企業の合併・買収)成立後の統合プロセスのこと。
*2 Merchandisingの略。仕入れや価格政策、陳列など商品販売に関する活動。
*3 Specialty store retailer of Private label Apparelの略。製造の分野まで踏み込んで、オリジナル商品の開発を行い、自社で販売することを指す。

2020年6月期 連結業績予想

売上高	1兆6,700億円 (前期比25.7%増)
営業利益	720億円 (前期比14.1%増)
親会社株主に 帰属する当期純利益	460億円 (前期比2.3%減)

当社の原点である
「闘う組織」であり続けることで、
大きな成長を実現します

代表取締役社長CEO 吉田直樹

新中長期経営計画「Passion 2030」始動！

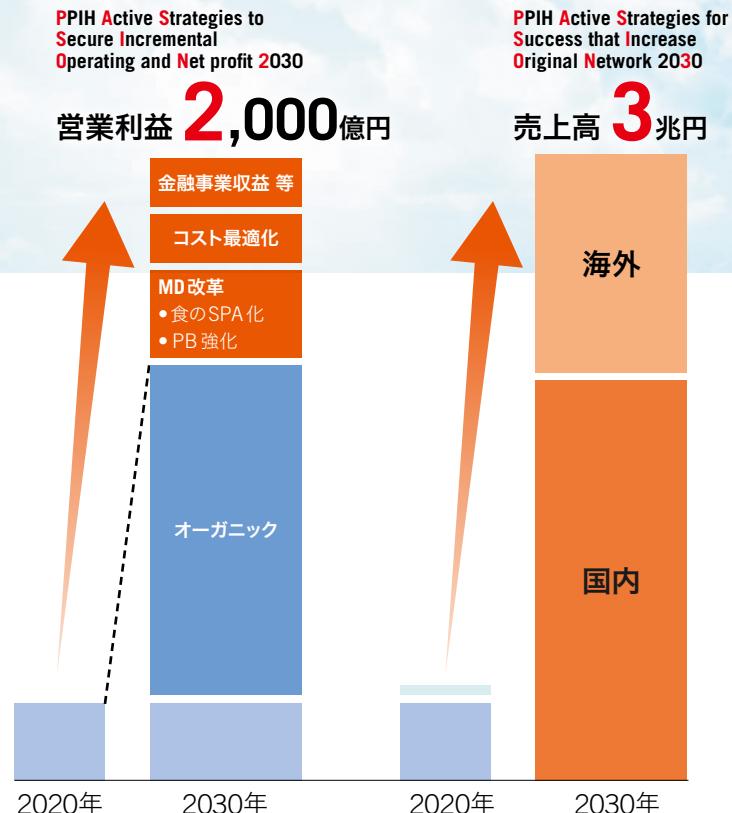
PPIHグループの使命は、「顧客最優先主義」を貫き、いつまでもお客さまのために存在し続けることです。その使命を実現するため、お客さま理解を深めながら、スピード感に富んだ変化対応を実践し、情熱をもって社内外の競争に挑戦し続けます。

2030年6月期を最終年度とした中長期経営計画「Passion 2030」は、
 ①当社グループが情熱をもって取り組めるもの、②当社グループが世界一になれるもの、③当社グループの経済的原動力になるもの、この3つが重なる部分を追求し、「Passion 2030」の実現をめざします。



低コストで高収益なビジネスモデルの構築をめざす

「Passion 2030」は、「顧客最優先主義を貫いて獲得する営業利益2,000億円」、「12億人のお客さまとともに築き上げる売上高3兆円」を目標として掲げます。営業利益については、現状の営業利益率をスライドさせたオーガニックベースで、約1,500億円が見込めます。それに加えてMD改革、PB開発強化などによる利益改善、さらにデジタル化によるコスト最適化効果と金融事業の収益獲得などで、約500億円を上乗せしていきます。



国内：盤石なる2兆円体制

オンリーワンリテラーとしての収益力向上
 これまでは新規出店の拡大による成長戦略を推進してきましたが、今後の方針を「量」から「質」へと転換し、既存店の磨き上げと個客の収益最大化をめざします。

- ・ポートフォリオ経営、グループシナジーの最大化
- ・GMS事業の復活と収益改革
- ・デジタル戦略推進
- ・金融事業の拡大と収益化
- ・競争力を高めるコスト構造最適化



国内外のさらなる成長を後押し

他の追随を許さない編集型MDの追求、当社グループ最大の強みである圧倒的な現場の闘う力を支援・強化するデジタル化など、国内外の戦略を迅速に実行していくための支援戦略を進めます。

- ・スケールメリットの活用と業態に即したMD政策・SPA化
ニーズを捉えた総菜(モバイルフード・デリカ)を強化し、メーカーとのコラボPBなどによりバリューチェーンを拡大していきます。
- ・「マシュマロ構想」推進
権限委譲などの当社グループの強みと共存できるようにITやAIを活用し、外部企業と協業しながら、新たな時代への対応策を構築します。
詳細は下記URLをご覧ください。
<https://marshmallow.inc>



海外：大望の1兆円体制へ

ジャパンブランド・スペシャリティストア構築と拡大
 環太平洋地域において、グローバルSPA体制を構築し、魅力的な独自業態の確立や、出店網拡大による成長をめざします。

- ・ジャパンブランド中心の新業態創造と確立
- ・食のSPA化推進
- ・アジア地域における事業拡大
- ・北米地域は基盤づくりと新業態創造
- ・グローバルシェアードサービス体制構築



- ・「顧客最優先主義」を支える「経営人財」「商人」をつくる組織・制度
カンパニー制の移行による経営者意識の醸成・浸透と、データを活用した人財の見える化、グローバル商人の育成などを進めます。
- ・めざすべき社会価値創造(ESG)プログラム推進
総合小売業の事業活動を通じて、ESG活動を推進し、持続的な成長に努めます。
- ・経営戦略と一体化した財務戦略推進
効率的な資金調達や設備投資を行い、バランスシートの最適化を図ります。

▶ P11-12

PPIHグループの今

日本

643 店舗



ドン・キホーテ	217	長崎屋、その他	3
MEGAドン・キホーテ*1	133	アピタ、ピアゴ	161
MEGAドン・キホーテUNY*1	30	miniピアゴ*2	73
ピカソ*1	26		

ハワイ

28 店舗



Don Quijote	3
MARUKAI	1
Times*3	24

カリフォルニア

10 店舗



MARUKAI	5
TOKYO CENTRAL	5

香港

2 店舗



DON DON DONKI	2
---------------	---

タイ

1 店舗



DON DON DONKI	1
---------------	---

シンガポール

7 店舗

DON DON DONKI	7
---------------	---



グループ総店舗数

691 店舗

※ 店舗数：2020年2月29日現在

国内においては、「ドン・キホーテ」を中心に新規出店を進めると同時に、ユニーが運営する「アピタ」「ピアゴ」の一部店舗を「MEGAドン・キホーテUNY」へ業態転換する計画も順調に進んでいます。

海外においては、ASEAN 諸国の開拓を積極化しており、シンガポールや香港の店舗網拡大が進んでいます。

2020年2月29日現在におけるPPIHグループの総店舗数は、環太平洋エリアで691店舗となっています。

*1 「New MEGAドン・キホーテ」は「MEGAドン・キホーテ」業態に、「ドン・キホーテUNY」は「MEGAドン・キホーテUNY」業態に、「エッセンス」「驚安堂」「エキドンキ」「ソラドンキ」「情熱職人」は「ピカソ」業態に含まれます。

*2 2020年4月1日付で「miniピアゴ」は、当社グループが保有する99イチバ(「miniピアゴ」運営)株式の80%を譲渡予定のため、当社グループの連結対象外になる予定です。

*3 「Big Save」などQSI, Inc. 運営店舗は「Times」業態に含まれます。

国内事業

国内の店舗展開・店舗運営や、オリジナル電子マネー「majica」のサービス推進などにおいて、ドン・キホーテとユニーの経営統合によるメリットを追求していくことで、PIIHグループのさらなる成長をめざしていきます。

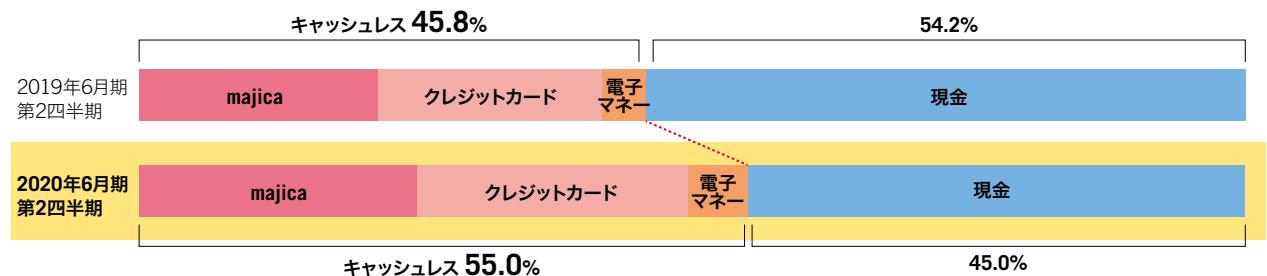


「majica」会員数の増加が進み、お会計の半分以上がキャッシュレス決済

PIIHグループオリジナルの電子マネー「majica」は、2019年12月に会員数900万人を突破しました。現在、「majica」決済を含め、お会計時におけるキャッシュレス決済比率は55.0%となっています。引き続き、お客さまの利便性向上のため、決済手段の多様化に対応していきます。また、2020年

4月からはユニー運営の「アピタ」「ピアゴ」でも「majica」が使用可能になります。今後は、ドン・キホーテとユニー双方の会員データを統合して蓄積、活用することで、お客さまを一層ワクワク・ドキドキさせる店づくりへとつなげていきます。

キャッシュレス決済の状況



※ 対象データ：(株)ドン・キホーテ



「majica」に「UNY majica(ユニーマジカ)」が新登場！

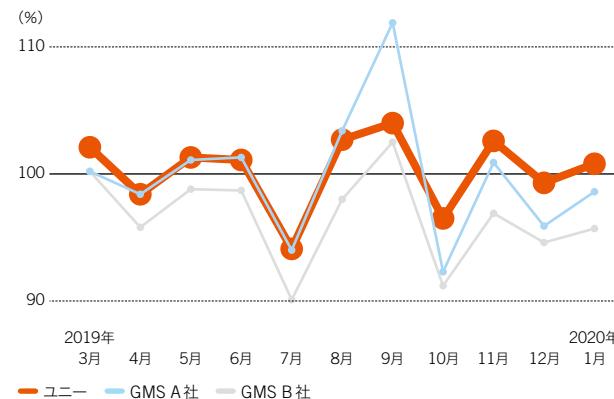
2020年4月6日から「majica」のサービスを「アピタ」「ピアゴ」で開始します。現在、「アピタ」「ピアゴ」でご利用いただいている「uniko」は、新たに「UNY majica」として「majica」同様のサービスを受けられる電子マネーに生まれ変わります。

ドン・キホーテのノウハウを活用し、ユニー好調！

消費税増税や天候不順・台風などの自然災害の影響により、消費者マインドが悪化している状況下において、GMS(総合スーパー)業界のなかで、ユニーの既存店売上高は堅調に推移しています。ユニーが得意とする食品分野にさ

らなる磨きをかける一方で、ドン・キホーテの強みである店舗ごとの仕入れやPOPを使った買い場づくり、家電製品や日用雑貨品など非食品分野の品揃えを強化することで、商圏内シェアを着実に拡大しています。

ユニー月次売上高の状況(既存店)



「アピタ」「ピアゴ」の新キャラクター「アピタン」誕生！

ユニー誕生50周年を迎える2020年、「アピタ」「ピアゴ」の新公式キャラクター「アピタン」が誕生しました。「アピタン」は、地域の発展と感動をもたらす未来の世界からやってきた好奇心いっぱいの「未来リス」です。「アピタ」「ピアゴ」のシンボルとして、生活を豊かにする情報やサービス・商品をお客さまに発信していきます。



プロフィール

出身地: 未来の国「アピタンワールド」
年齢/性別: 謎
誕生日: 3月9日
性格: いつも目を輝かせて楽しさを振りまいています。腰の「未来ポシェット」にはみんなを幸せにするモノ・コトが入っています。





海外事業

海外事業は、「ジャパブランド・スペシャリティストア」をコンセプトとする東南アジア向け新業態「DON DON DONKI」が好調に推移し、店舗ネットワークを拡大しています。今回は、2019年11月と12月に新たにオープンした店舗についてご紹介します。

ダブルネーム業態転換店は転換2期目も好調！

ユニーが運営する「アピタ」「ピアゴ」の一部店舗を「MEGAドン・キホーテUNY」へ業態転換する計画は順調に進んでおり、2020年2月末時点で30店舗となりました。

ユニーとドン・キホーテ双方の強みを発揮することで、客層を拡大し、転換前に比べ売上高、営業利益などにおいて大幅に収益改善が進みました。2018年にオープンした業態転換6店舗は、2期目に入っても、これまで蓄積してきたノウハウなどを活用し、大幅に成長した1期目の実績をさらに上回るなど、好調に推移しています。

また、ユニーが運営する衣料品専門店「APITA CLOTHING (アピタクロージング)」をダブルネーム業態転換店内に

出店するなど、ユニー店舗との協業による新たな取り組みにも挑戦し、お客さま支持の拡大に努めています。



2019年10月に「APITA CLOTHING」の2号店を「MEGAドン・キホーテUNY美濃加茂店」内に
出店。ダブルネーム業態転換店とユニー店舗の協業による新たな相乗効果の創出を狙います。

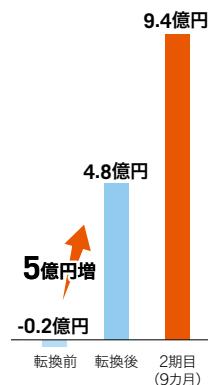
2018年オープンの業態転換6店舗の業績

売上高



対象データ：ダブルネーム業態転換6店舗（横浜大口店／東海通店／座間店／星川店／豊田元町店／国府店）
転換前：2017年3月～2018年2月、転換後：2018年3月～2019年2月、2期目：2019年4月～同年12月（9カ月）

営業利益



シンガポール西部エリア初出店！業態史上最大規模のフードコート導入！

2019年11月にシンガポール6号店「DON DON DONKI J Cube 店」がオープン。大型ショッピングモールが立ち並び、新しい観光スポットとして人気の西部エリア、ジュロン地区に初出店となりました。店内は、「DON DON DONKI」業態において最大規模となるフードコートを導入。握りたてのお寿司をカウンターで提供する「寿司バー」の設置や、日本でも人気のたこ焼き、豚骨ラーメンなどの飲食テナントを10店舗展開するなど、多彩なラインアップで日本の食文化を提供しています。



新たな挑戦として、自分で好きなソースを選べる寿司バーなどユニークなメニューを開発

寿司バーやサーモン寿司などを提供する「寿司バー」

香港2号店、テーマは「日本の祭り」！

2019年12月、香港2号店「DON DON DONKI OPモール本店」が、荃湾（センワン）西駅前の商業施設「OPモール」内にオープン。尖沙咀（チムサーチョイ）にある1号店の約2倍の売場面積（約2,500m²）を誇るアジア最大級の店舗です。



テーマである「日本の祭り」に合わせて、提灯やうちわなどを飾り、日本らしさとドン・キホーテらしいにぎやかさを演出したアミューズメント感あふれる店づくりでお客さまをお迎えしています。



香港1号店で大好評だったイチゴのほか、日本産のフルーツが人気

持続的な成長の実現に向けて

PPIHグループは、持続的な成長の実現に向けて、ビジネスを通じたESG課題の解決に取り組んでいます。私たちの本業によるESGの取り組みは、国連の「持続可能な開発目標」(SDGs)にも重なると考え、以下のようにESG基本方針の策定及びマテリアリティの特定を行いました。

● ESG基本方針

本業である総合小売業の事業活動を通じて、ESGの取り組みを推進し、持続的な成長に努めます。

● ESGにおけるマテリアリティ

「当社グループが大切にしているステークホルダーにとっての重要性」と、「当社グループの強みを活かすことのできる活動は何か」について議論を重ね、ESGにおける重要課題の抽出を行いました。

P	Proactive action to save the earth 環境に配慮した企業市民であること	E	環境
----------	---	----------	----

事業活動で生じる環境負荷の低減 ・CO ₂ 排出量削減 ・容器包装削減・資源の有効活用 ・食品廃棄物の削減・リサイクル強化	   
--	--

P	Prosperity for customers' everyday and local economy 顧客の生活を便利で楽しいものにし、地域経済に貢献すること	S	社会
----------	---	----------	----

人財・人権マネジメントの強化 ・働きやすい／働きがいのある職場環境整備	   
---	--

I	Inclusion and diversity 全員が活躍し多様性を認める職場であること	S	社会
----------	--	----------	----

ダイバーシティの推進 地域コミュニティとの対話強化 ・地域貢献活動の推進	   
--	--

H	Highly committed corporate governance 熱意をもってガバナンス強化に努めること	G	ガバナンス
----------	---	----------	-------

コーポレートガバナンス体制の強化 ・経営の透明性向上 ・次期CEO／次世代経営者の育成	リスクマネジメントの強化 ・コンプライアンスの徹底 ・情報セキュリティの強化 ・自然災害リスクへの対応強化	   
--	---	--

S 社会

地域とのコミュニケーションを図る出張講座

当社グループは、各店舗がお客さまのニーズに素早く応えるため「個店主義」を徹底し、店舗運営を現場スタッフに委ねることで、地域に根差した店づくりを行っています。そのため、店舗と地域コミュニティとの交流は店舗運営において欠かせません。2019年は活動の一環として、ドン・キホーテとユニーが地域の小・中学校で出張授業を行いました。

▶ 働くこと、モノを売る楽しさ

ドン・キホーテ

ドン・キホーテは地域の中학생に向け、職業講話を実施しています。講話のなかでは、店舗で働くスタッフが日々どのような業務を行っているかを紹介したうえで、地域のニーズに合わせて各店舗のスタッフが仕入れから陳列・POP作成まで任されていることなどを説明。そして、圧縮陳列やPOPの工夫で売れ行きがアップした事例を紹介しながら、働くこと、そしてお客さまにモノを買っていただくことの楽しさについて、中學生に考えてもらうきっかけづくりを行いました。



▶ 地球にやさしいお買い物とSDGs

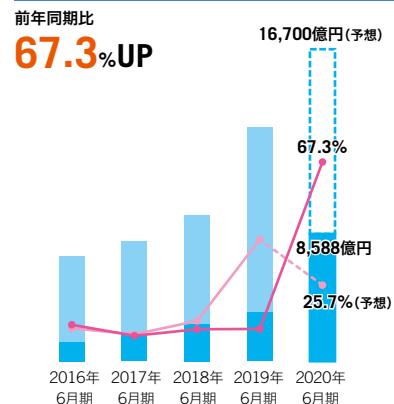


ユニーは、持続可能な社会を実現する担い手となる人財の育成に取り組んでいます。その一環として、地域の小学校や市役所、児童館などで出張授業を行い、SDGsの理解浸透を図っています。

2019年は17回、約1,000名に向け、「地球にやさしいお買い物とSDGs」をテーマに出張授業を開催しました。リサイクルの取り組みや環境配慮商品、再生資源を使ったリサイクル工作を通じ、身近なスーパーマーケットでのお買い物が地球にやさしいこと、子どもたち一人ひとりの行動がSDGsの目標達成につながることを伝えました。

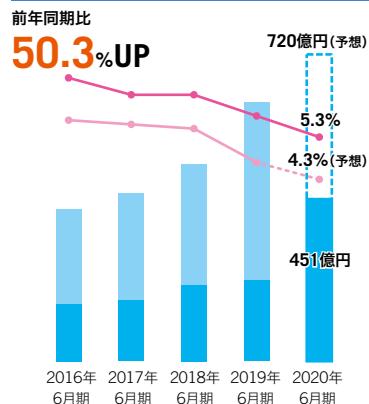
財務ハイライト

売上高/売上高成長率



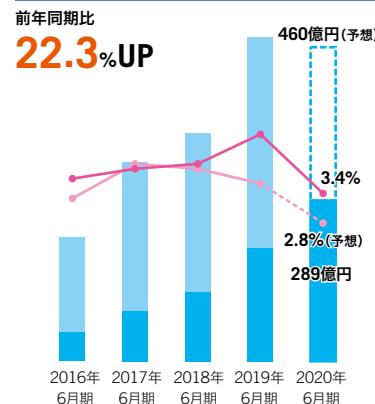
■ 売上高(第2四半期/通期)
■ 売上高成長率(第2四半期/通期)

営業利益/営業利益率



■ 営業利益(第2四半期/通期)
■ 営業利益率(第2四半期/通期)

親会社株主に帰属する当期純利益/親会社株主に帰属する当期純利益率



■ 当期純利益(第2四半期/通期)
■ 当期純利益率(第2四半期/通期)

純資産/ROE



■ 純資産(第2四半期/通期)
■ ROE(第2四半期/通期)

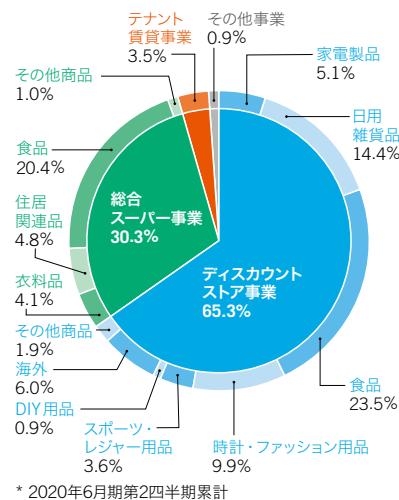
1株当たり年間配当金



■ 配当金(第2四半期/通期)

* 2019年9月1日付で実施した株式分割(1:4)が、2016年6月期の期首に行われたと仮定して算定しています。

商品分類別売上高構成比



* 2020年6月期第2四半期累計

会社・株式情報 (2019年12月31日現在)

● 会社の概況

商号 株式会社バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
(英文名: Pan Pacific International Holdings Corporation)

事業内容 グループ会社株式保有によるグループ経営企画・管理、子会社の管理業務受託、不動産管理など

本店所在地 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号
(〒153-0042)
TEL. 03-5725-7532
FAX. 03-5725-7322

設立年月日 1980年9月5日

資本金 229億12百万円

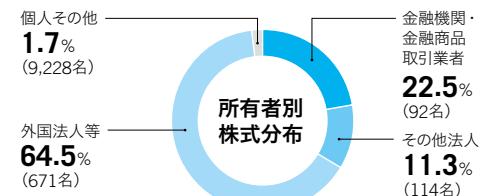
決算期 6月末日

従業員数 932名(連結: 13,739名)

● 株式の状況

発行可能株式総数	1,872,000,000株
発行済株式の総数	633,721,440株
自己株式の総数	18,924株
株主総数	10,105名

* 株主総数は前期末と比較して2,377名増加しています。
* 2019年9月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っています。



* 自己株式(18,924株)は、個人その他に含まれています。

● 株主メモ

事業年度 毎年7月1日から翌年6月30日まで

定時株主総会 毎年9月

定時株主総会基準日 6月30日
* その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。

剰余金の配当の基準日 6月30日(中間配当を実施する場合の基準日は12月31日)

単元株式数 100株

● 役員

代表取締役社長 CEO	吉田 直樹	専務執行役員CFO	高橋 光夫
取締役 兼 常務執行役員CMO(Global)*1	松元 和博	執行役員	町田 悟史
取締役 兼 常務執行役員共同COO*2	西井 剛	執行役員	竹内 三善
取締役 兼 常務執行役員共同COO*2	榎原 健	執行役員	平田 一馬
取締役 兼 常務執行役員	関口 憲司	執行役員	坂元 康之
取締役 兼 執行役員	丸山 哲治	執行役員	軽部 哲也
取締役 兼 執行役員	石井 祐司	執行役員	鈴木 康介
取締役 兼 執行役員	阿部 博史	執行役員	赤城 真一郎
取締役(非常勤)/創業会長 兼 最高顧問	安田 隆夫	執行役員	安川 茂成
社外取締役(監査等委員)	井上 幸彦	執行役員	日向 孝行
社外取締役(監査等委員)	吉村 泰典	執行役員	大橋 展晴
社外取締役(監査等委員)	福田 富昭	執行役員	片桐 三希成
社外取締役(監査等委員)	西谷 順平	執行役員	芳賀 剛
社外取締役(監査等委員)	吉野 正己	執行役員	越塚 孝之
		執行役員	後藤 秀樹
		執行役員	森屋 秀樹
		執行役員	早川 馨爾
		執行役員	小田切 正一

*1 Chief Merchandising Officer
*2 Chief Operating Officer

● 大株主

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
CREDIT SUISSE AG HONG KONG TRUST A/C CLIENTS FOR DQ WINDMOLEN B. V.	134,028,000	21.15
株式会社安隆商事	33,120,000	5.23
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)*	32,172,500	5.08
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)*	31,319,400	4.94
株式会社ファミリーマート	22,593,284	3.57
みずほ信託銀行株式会社(0700121信託口)*	17,983,200	2.84
公益財団法人安田奨学財団	14,400,000	2.27
JP MORGAN CHASE BANK 385632	11,198,108	1.77
GIC PRIVATE LIMITED - C	10,791,200	1.70
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)*	9,574,200	1.51

* 持株数には、信託業務に係る株式数が含まれています。

● 公告の方法

電子公告により行います。(https://ppi-hd.co.jp)
ただし、事故その他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ときは、官報に掲載して行います。

● 上場証券取引所

株主名簿管理人 東京証券取引所(市場第一部)
東京都中央区八重洲一丁目2番1号

特別口座の口座管理機関 みずほ信託銀行株式会社
〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号

連絡先 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
☎ 0120-288-324