

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月下旬開催
基準日 定時株主総会（毎年3月31日）
期末配当金（毎年3月31日）
中間配当金（毎年9月30日）
そのほか必要があるときは、
あらかじめ公告して定めた日

【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会
は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されてい
ない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人および
特別口座の口座管理機関 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

株主名簿管理人
事務取扱場所 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 証券代行部

（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） ☎ 0120-782-031

（インターネット）
ホームページURL http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座
（特別口座といいます。）を開設いたしました。特別口座についてのご照会および
住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告方法 当社のホームページに掲載いたします。
<<https://www.century21japan.co.jp>>
ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告がで
きない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

上場証券取引所 東京証券取引所 ジャスダック市場

株式会社センチュリー21・ジャパン ▶ <https://www.century21japan.co.jp>

本社	東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル	TEL.03(3497)0021
大阪支店	大阪府大阪市北区角田町8番1号 梅田阪急ビルオフィスタワー	TEL.06(6366)0021
名古屋支店	愛知県名古屋市中区錦1-5-11 名古屋伊藤忠ビル	TEL.052(223)0021
九州支店	福岡県福岡市博多区博多駅前3-2-1 日本生命博多駅前ビル	TEL.092(471)0021
札幌オフィス	北海道札幌市中央区北三条西4-1-4 札幌第一生命ビルディング	TEL.011(223)2321
仙台オフィス	宮城県仙台市青葉区中央1-2-3 仙台マークワン	TEL.022(212)3321
広島オフィス	広島県広島市中区中町7-32 ニッセイ広島ビル	TEL.082(542)5421

ホームページのご案内

当社の事業内容、会社の概況をより詳
しくご理解頂けるよう会社情報専門
のウェブサイトを設置しております。
ぜひ、ご覧ください。



<https://www.century21japan.co.jp>



BUSINESS REPORT

第35期 ビジネスレポート 2017年4月1日 ⇒ 2018年3月31日

株式会社センチュリー21・ジャパン

証券コード：8898



今後の経営方針・計画について
お聞かせください。

A

今後、不動産流通業界において、いわゆる不動産
テックの進展による技術革新や、不動産情報の
オープン化、取引のグローバル化が一層進むこと
が予想され、AI、IoT等の新しいテクノロジーへの対応や、より
専門的なコンサルティング能力が求められる中、当社が中
期戦略を実行していくためには、①質の向上と市場競争力の
付与、②更なる加盟店ネットワーク規模の拡大が必要と考え
ております。

①質の向上と市場競争力の付与のために、まずIT施策とし
て加盟店向け営業支援システム「21Cloud」の継続開発と利
用啓蒙による営業・事務活動の効率化があります。更に2018
年度、フランチャイズネットワーク基幹システムの刷新によ
る業務効率化とビッグデータ活用を推進いたします。次に、
「FCコンサルティング部」による個々の加盟店毎への経営/
営業/IT/採用教育支援を実施し、総合的な店舗力の強化を狙
います。広告戦略としては、新イメージキャラクター伊原六
花さんの起用やブランドアイデンティティ刷新による顧客

透明な状態が続いております。

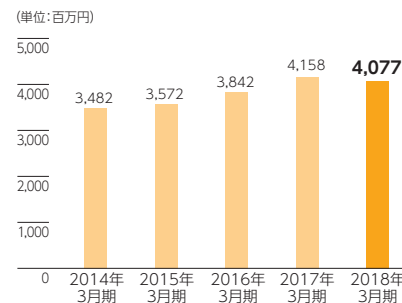
不動産流通業界の動向を見えますと、新築マンションの
価格は、建築コストの高騰と人手不足による人件費高騰に加
え、海外からの投資需要により高止まりが続いておりますが、
首都圏では契約数は前年比増となっております。それに
牽引される形で価格の上昇が続く既存マンションは3年ぶり
に契約件数が前年度を下回りましたが、2年連続で37,000件
台を維持し堅調に推移しております。一方、戸建については、
投資マネーの影響が極めて少ないことから新築・既存ともに
安定的な価格推移であります。消費者の慎重な姿勢も影響
し成約件数は3年ぶりに前年度を下回りました。

そのような環境の中、当社の当期決算は、営業収益の柱で
あるサービスフィー収入が大型加盟店の退会の影響もあり
3,138百万円(前期比3.4%減)と前年を下回りました。それ
に伴い、営業利益1,206百万円(同10.4%減)、人員増強等
による販管費増とIT原価増の影響により経常利益1,275百万
円(同9.7%減)、当期純利益905百万円(同3.8%減)となりま
した。一方、加盟店舗数は期末935店舗と過去最高の店舗数
となりました。

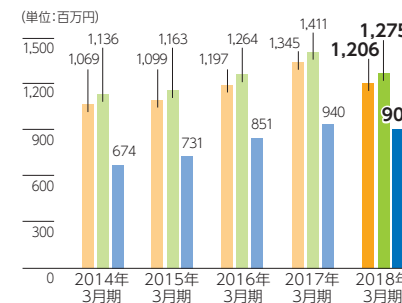
決算ハイライト

Financial Highlights

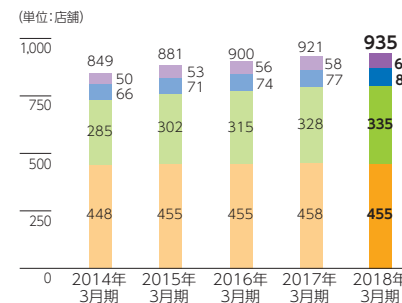
営業収益



営業利益／経常利益／当期純利益



加盟店舗数



株主の皆さまには益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。

平素は当社事業への熱いご支援を賜り、御礼申し上げます。

当社は、世界共通の“CENTURY21”ブランドの下、質・規模と
もに不動産流通業界No.1を目指しております。事業環境の激し
い変化に対し、「しなやかに、力強く」対応しながら、社業のさら
なる発展に向け、役員・従業員一丸となり、着実に歩を進めてま
いります。

皆さま方には引き続きお引き立て賜りますよう心よりお願い
申し上げます。

2018年6月

代表取締役社長

長田 邦裕



当期(2018年3月期)を振り返り、事業環境と
営業の状況についてお聞かせください。

A

当期は、政府の経済対策や日銀の金融緩和政策
の効果を背景に雇用・所得環境の改善が続く中、
緩やかな回復基調で推移いたしました。しかしな
がら、消費者物価指数の横ばい推移が見込まれ、更に地政学
的リスク、アジア新興国等の経済動向や欧米の政策動向によ
る海外経済の不確実性が依然として残ることから、先行き不

1 売買入門研修、マナー研修といった基礎的な研修から、部下マネジメント研修などの管理者向け研修まで多様な研修を行っている他、一年を通じて行うセンチュリオンアカデミーなど幅広くサービスを提供しています。

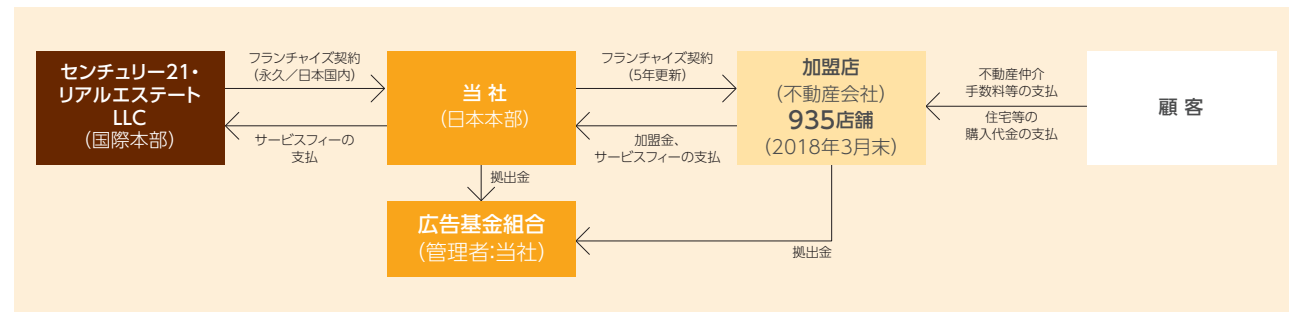
2 年1回のジャパンコンベンションでの全国表彰と、年2回の各地域でのセールスラリー表彰式の3つの表彰システムがあります。営業社員のモチベーションアップ、競争意識の向上を通じ、加盟店の業績アップに大きく寄与いたします。

3 センチュリー21加盟店の物件情報を公開しているホームページの運営をはじめとして、他ポータルサイトへ一括公開可能な「21Cloud」、その他各種営業支援ツールを加盟店各店に提供しています。

4 80の国と地域に展開する世界最大級の不動産ネットワークです。日本においては、首都圏・関西圏の認知度96％超を誇り、国内有数の不動産ブランドを確立しています。特に、売買においては名実ともにNo.1フランチャイズであると自負しています。



センチュリー21・日本の事業内容



層拡大と利用意向度の向上を進めてまいります。他にも、リリース予定のリースバック商品をはじめとした顧客向け新商品開発提供による市場競争力の強化や、インバウンドによるグローバル取引活性化、賃貸・管理の支援強化など、活動領域を拡大してまいります。

②更なる加盟店ネットワーク規模の拡大のためには、重点地域、新規地域への店舗展開に向けた経営資源の投下と、既存店退会抑制のためのソリューション力強化などによって加盟店満足度の向上を図り、純増30店を目指して取り組んでまいります。

上記①、②の施策を着実に継続的に実行していくことで、センチュリー21フランチャイズシステムの一層の質の向上・規模の拡大及び持続的成長につながるものと考えております。

Q. 2018年度に関する抱負と見通しをお願いします。

A 2018年度は、「飛躍への基盤となるステージ」と位置づけております。本年はFCネットワーク基幹システムの刷新や新ブランドアイデンティティへ

の移行など経営的には負荷のかかる年度となる見通しですが、2016年12月に第1次リリースした営業支援システム「21Cloud」も開発が一段落しシステムとして加盟店の大きな後ろ盾となりつつあり、その成果によって既存店も堅実な成長曲線を描いております。今年度は、中期的に大きく飛躍するための基盤作りを、攻めの姿勢で実行してまいります。

次期の業績につきましては、営業収益4,351百万円(当期比6.7%増)、営業利益1,257百万円(同4.3%増)、経常利益1,338百万円(同4.9%増)、当期純利益910百万円(同0.5%増)の予想とさせていただきます。

また、2019年3月期の配当につきましては、2018年3月期と同水準の年間配当額1株当たり50円の予想とさせていただきます。

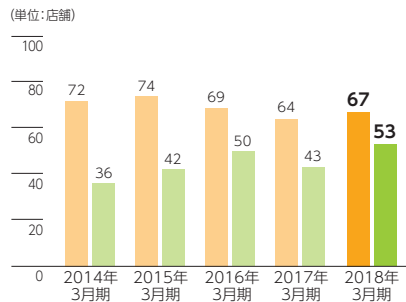
株主の皆さまにおかれましては、引き続き当社事業に一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

決算ハイライト

Financial Highlights

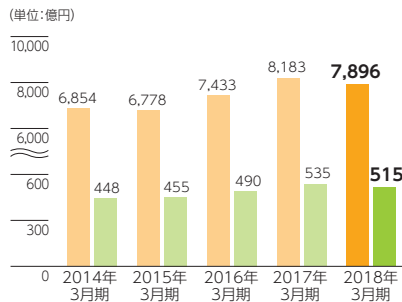
■ 新規店舗数／退会店舗数

■ 新規店舗数 ■ 退会店舗数



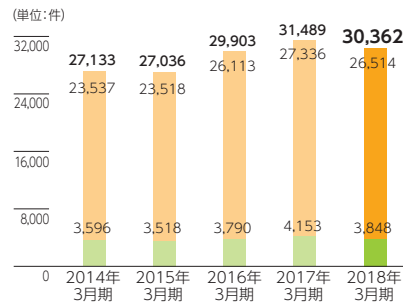
■ 加盟店総取扱高／手数料

■ 総取扱高 ■ 手数料



■ 売買成約件数

■ 売買仲介 ■ 社有



Q

やりがいはあるどのようなところですか？

ブラウン

手間をかけた分感謝してもらえます。観光で外国人が多く入ってきている京都でもまだまだ外国語でコミュニケーションを取れるような不動産会社は少なく、他社で断られたお客様から頼りにされることです。おひとりおひとりに丁寧に接していると観光で来日するタイミングで知人を紹介してくれたり、紹介が紹介を生むような好循環があります。

Q

今後の展望は？

村 社

ゆくゆくは自社で外国人相手の管理業もやっていきたいと思っています。また、外国語対応ができるスタッフを増員して中心部にもう1店舗増やしたいと考えています。将来的には、日本と外国の架け橋になるべく、多言語に対応できる店舗を目指しています。



ました。専門用語は、お客様に伝わるように表現をくずして単なる通訳にならないようなコミュニケーションをとるように心がけています。センチュリー21の研修も受講して、内容をいったん自分で理解してから、海外の人にもわかりやすく表現できる方法を考え、実践しながら覚えていきました。居住用・投資用・セカンドハウスなどのニーズがあり、一人で2～3戸購入されるリピーターのお客様も珍しくありません。

Q

苦労する点は何ですか？

ブラウン

海外の人は文化の違いからかこだわる部分や気にする部分が日本人とだいぶ違って、質問もかなり細かいです。1通のメールで質問事項を20個ぐらい列挙されるお客様もいらっしゃるって、ひとつひとつに丁寧に答えていかないとはいけません。そんなやり取りをしているので、申込をいただくまでが相当大変ですが、お客様の不安点を契約時までにはすべてクリアにしておきたいという気持ちをもって臨んでいます。また、日本で銀行口座を開けないなどの他にも文化の違いを理解してもらったりと難しい点も多いです。ライフライン・引越し・税金の手続きなどを代行するなどして、安心してお住まいいただけるようアフターフォローをしっかりとるようにしています。滞在期間に余裕がない方もいらっしゃると思いますので、来日前の事前コミュニケーションに時間をかけ来日時、効率的に物件案内ができるようにアレンジしています。

【特集】グローバル取引



英語での コミュニケーション を大切に 外国人から頼りに される不動産会社 を目指して

センチュリー21インサイトホーム
代表取締役 村社広応さん
営業事務 ブラウン絵理沙さん

Q

「外国人が選ぶ不動産会社 売買部門 全国No.1」※
に選ばれましたが、外国人市場への参入の
きっかけは何ですか？

※株式会社リアルエステートジャパン2017年1月調べ

村 社

ゲストハウス事業を始めたことをきっかけに、外国の方と触れ合う機会が多くなり、自然が豊かで京都中心部にも滋賀にもアクセスが良い山科(やましな)という土地の魅力をもっと知ってほしい、京都で暮らすことのお手伝いをしたいという気持ちをオープン当初から強く持っていました。外国語対応を目指し採用をしているうえで、何人とも会いましたが、ブラウンさんは、ニュージーランドに留学時の文化の違いで苦労した経験から、「海外の方に同じ思いをしてほしくない」「困っている方を助けた

い」という気持ちを強く持っているので、お客様に対しての情熱がすごくて、私も色々な面で助けられています。

Q

自己紹介をお願いします。

ブラウン

不動産業の経験は当社に入るまでなく、今年で2年になりますが、現在は海外の方の売買取引を専門にしています。父が建築関係ということもあり、建物には小さいころから馴染みがあって不動産業に興味がありました。同僚や先輩の見よう見まねでお問い合わせ対応から引き渡しまでできるようになり

性以上に営業で活躍しています。日本も今後そのようになっていくでしょう。それは、お客様のご希望に合う物件を探してあげる『紹介型』の営業から、お客様の希望・動機・背景・人生を把握して、数ある物件の中から最適の物件を提案する『コンサルティング(提案型)』の営業スタイルに大きく変化したからです。また、社会は益々女性を尊重・大切にするようになってきていて、女性が持つ意思決定権はますます強くなっています。女性営業であれば同性ゆえの共感やニーズ把握が可能です。このように女性が活躍できる環境への追い風が吹いています。

今後は、「賃貸だけ」「売買だけ」といった、テーマを絞った勉強会や、女性事務の方向けの事務会なども行ってみたいと考えています。女性活躍推進の際のハードルとして大きいのが経営者側の意識であったりするので、雇用者の方向けに、女性営業に長く仕事を続けてもらえるノウハウなどを伝える勉強会もやってみたいと思っています。全国で展開して、時々情報交換や交流ができればいいなと思っています。



センチュリー21アクロスコーポレイション 廣田社長

私をはじめに入った不動産会社は社員の半分ぐらいが女性で、最初の上司も女性でした。営業もバリバリこなしていたため、女性の方が営業をすることに対して何の偏見もありませんでした。設計も女性がしていて、女性の目線で女性の感性を活かして仕事をしていました。センチュリー21というブランド自体に、女性が活躍している、働きやすいと思ってもらえるイメージがつけばお客様も女性社員もどんどん入ってくるようになると思っています。

センチュリー21山電不動産 濱田所長

この会の良いところは、ベテラン選手と今スタートラインにたたれた新人営業が一堂に会することができること。センチュリー21の中でもなかなかない場ですので、ぜひこのような機会を大切にしてください。自分にも一年目があり、一件目があり、一件目のお客様の顔と名前は今でも覚えています。皆さんにも一件目があり、様々な経験をしてベテラン女性営業になっていきます。私は営業の仕事の中で不動産って一番面白いと思っています。それぞれにどの案件にもまったく同じものがない。私は本来は飽き性なのですが、この業界で十数年続いているというのは面白味があるからです。年齢によって営業手法もかわると思いますので、何十年も続けられる仕事だと思います。一緒に頑張っていきましょう。

Q 不動産業界に吹く女性活躍の追い風と「なでしこC21」の展望について

センチュリー21・ジャパン 伊井田

アメリカでは、不動産エージェントの約6割強が女性で、男

特集 女性活躍



女性が活躍できる 不動産業界に 営業女子会 『なでしこC21』の これから

センチュリー21山電不動産 濱田所長
センチュリー21不動産情報館 上野社長
センチュリー21アクロスコーポレイション 廣田社長
センチュリー21・ジャパン 伊井田 峰士

Q

会の概要について教えてください。

センチュリー21・ジャパン 伊井田

営業女子会の「なでしこC21」は、センチュリー21山電不動産の濱田所長をリーダーとして、加盟店所属の女性営業が自主的に企画、約2年前に発足いたしました。女性営業の皆さんのモチベーションをアップして人間関係を構築し、離職も防止するという趣旨でスタートし、コミュニケーションスキルやマナーの勉強会、意見交換会などを定期的で開催しております。参加メンバーの中で優秀な成績を出している人が増えているのはたいへんうれしいことです。

新卒入社の方も加わり、2018年度のキックオフが開催され、女性活躍推進に取り組まれている加盟店の代表より歓迎の言葉が送られました。

センチュリー21不動産情報館 上野社長

私は不動産業をはじめて15年になります。私が不動産をはじめたころは、女性は事務仕事だけということが多く、営業に女性が配属されることはほとんどありませんでした。しかし、この業界にも華やかさと女性独特のきめ細かさが必要だと感じ、女性営業として不動産業界で生きてきました。これからこの業界も女性の活躍の場が増えてくると思いますので、横のつながりができるこの場を有効活用してほしいと思っています。

4月 グループ合同入社式



センチュリー21加盟店の新卒新入社員が集まり合同で入社式が行われました。

5月 トップ会



全国の成績上位加盟店代表者ならびにそのご家族と交流を図っています。

7月 夏祭り家族会

加盟店の従業員とその家族を招待し、懇親会が行われました。



7月 リフォーム産業フェア出展

東京ビッグサイトで開催された「リフォーム産業フェア2017」に出展しました。



10月 世界経営者会議

カナダ・バンクーバーで開催されました。世界のセンチュリー21加盟国の代表者が一堂に会し、活発な議論がなされました。



10月 グループ合同内定式

翌年4月入社予定の加盟店内定者が集まり合同で内定式を行いました。



2月 ジャパンコンベンション

2月13日、新高輪プリンスホテル「飛天の間」に全国の加盟店が集結し、盛大に開催されました。約1,500名が参加し成績上位の店舗・営業スタッフが表彰されました。



2017

2018

通年開催 お客様観劇会

関西では、なんばグランド花月にて、センチュリー21加盟店のお客様をご招待しました。



7月 センチュリー21 レディスゴルフ トーナメント

7月21日～23日、滋賀県の瀬田ゴルフコースで開催し2万人を動員しました。



ボランティアの皆さまと

年中開催 加盟セミナー

全国各地で加盟を検討されるお客様に対して加盟セミナーを実施いたしました。



6月 春季セールスラリー表彰式

春のフェアの期間における売上上位の営業スタッフの表彰が全国各地で行われました。



8月 秋の戦略会議

上期のレビューならびに秋の商戦に向けての下期の方針発表が全国5拠点で行われました。



10月 全国地連会会長

センチュリー21の地域連絡会会長が集まり、建設的な意見交換を春と秋に行いました。



10月 国際交流(インドネシア本部来日)



12月 秋季セールスラリー表彰式



秋のフェアの期間における売上上位の営業スタッフの表彰が全国各地で行われました。

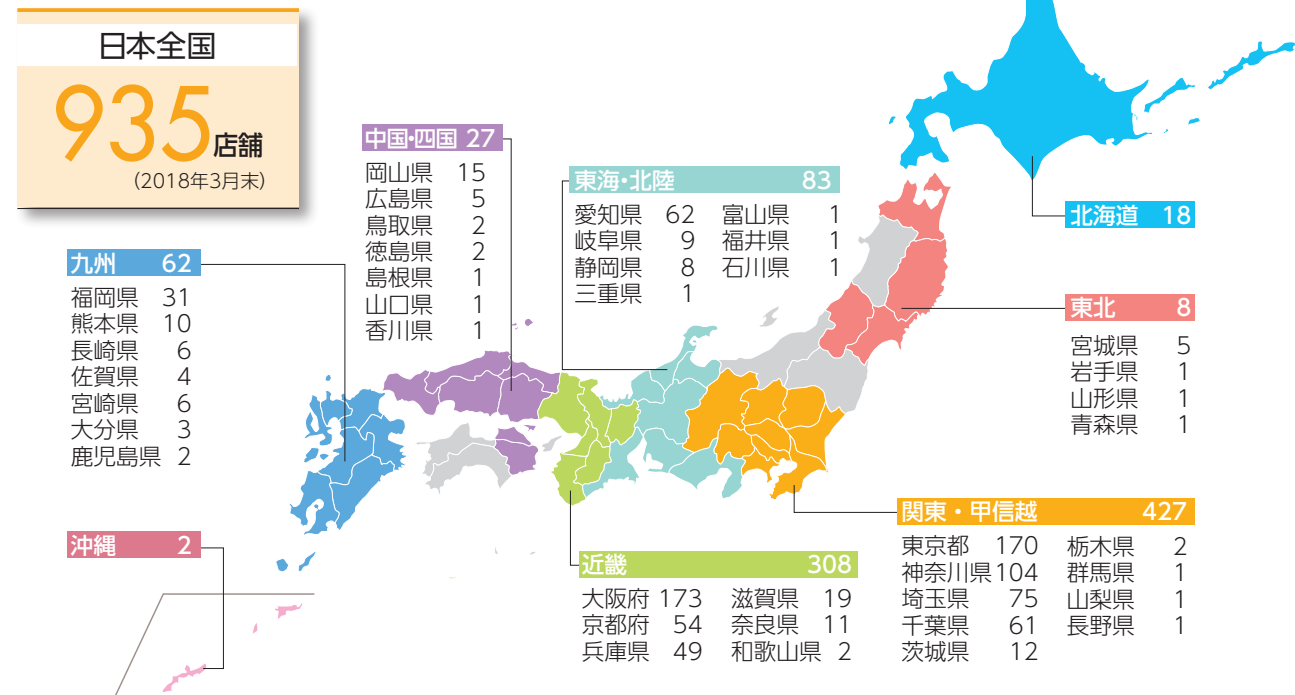
センチュリー21インドネシア本部が来日し、東京の加盟店を訪問し、情報交換を行いました。

3月 国際コンベンション



毎年、世界各国の加盟店を集め、国際コンベンションを開催しています。今年は、3月10日～16日アメリカオランダで行われました。

店舗ネットワーク



世界の展開状況



TOPICS 1

初代“センチュリー21ガール”就任

初代センチュリー21ガールとして、バブリーダンスで話題を集めたダンス部元キャプテン伊原六花さんを起用いたしました。不動産流通業界での女性活躍推進と若年層へのブランド訴求効果に期待しております。2018年7月には伊原さんを起用したCMをオンエア開始いたします。

TOPICS 2

「AI取り込み君」
「AI画像種別自動認識機能」リリース

物件シートやチラシの情報をカメラ・スキャナで取り込み、営業支援システム「21Cloud」に自動入力する機能「AI取り込み君」や、画像をAIによって認識しカテゴリー別に自動登録する「AI画像種別自動認識機能」を当社独自のAI研究により開発し、リリースいたしました。



TOPICS 3

「FCコンサルティング室」開設

昨今の不動産業界における競争激化に伴い、加盟店には一層の営業力アップが求められており、従来以上に個々の店舗に対する密着指導を可能にするため「FCコンサルティング室」を開設し、当年4月には「部」へ昇格しております。あわせて現場で培った最新のノウハウを広く共有することで、ネットワーク全体の「クオリティ」の向上を図ってまいります。

TOPICS 4

企業価値向上表彰、4年連続で上位50社に

2018年2月15日、東京証券取引所で実施された「第6回企業価値向上表彰」において、上位50社に4年連続で選出されました。この表彰は上場会社のうち、資本コストをはじめとする投資者の視点を強く意識した経営を実践している会社として東京証券取引所が毎年選出するものです。



会社情報／株式情報

(2018年3月31日現在)

会社概要

商 号	株式会社センチュリー21・ジャパン CENTURY 21 REAL ESTATE OF JAPAN LTD.
本 社 所 在 地	東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル
設 立	1983年10月21日
資 本 金	517,750,000円
従 業 員 数	82名
主な事業内容	不動産仲介業のフランチャイズ本部

1. 加盟店の経営者、管理者ならびに営業スタッフに対する教育・研修
2. 各種情報システムの提供
3. TVCM等の共同広告の実施
4. 加盟店および加盟店の顧客に対する金融・保険サービスの斡旋
5. その他加盟店をバックアップするための各種サービス

株式の状況

発行可能株式総数	25,000,000株
発行済株式総数	11,325,000株
株 主 数	2,293名

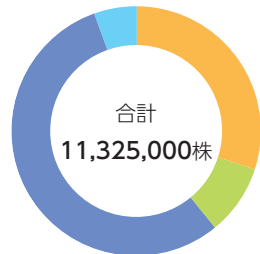
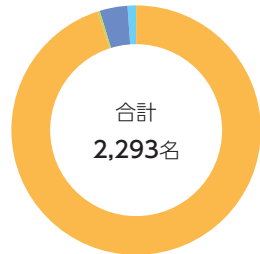
株式分布状況

所有者別分布状況

個人その他	2,180名	95.1%
金融機関	6名	0.3%
国内法人	86名	3.7%
外国人	21名	0.9%

所有株式数別分布状況

個人その他	3,404,000株	30.1%
金融機関	1,040,500株	9.2%
国内法人	6,253,400株	55.2%
外国人	627,100株	5.5%



大株主の状況

株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
伊藤忠商事株式会社	5,260,000	46.45%
日本土地建物株式会社	700,000	6.18%
三井住友信託銀行株式会社	500,000	4.42%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	398,900	3.52%
日本生命保険相互会社	240,000	2.12%
東京海上日動火災保険株式会社	200,000	1.77%
和田 昌彦	194,900	1.72%
田辺 幸子	147,600	1.30%
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	98,000	0.87%
株式会社みずほ銀行	81,400	0.72%

上記のほか、当社保有の自己株式747,546株があります。

財務諸表

貸借対照表

(単位:千円)

科 目	当 期 2018年3月31日現在	前 期 2017年3月31日現在
資産の部		
流動資産	5,052,686	4,873,059
固定資産	1,519,726	1,580,438
有形固定資産	74,177	87,272
無形固定資産	294,206	205,983
投資その他の資産	1,151,341	1,287,183
資産合計	6,572,412	6,453,498
負債の部		
流動負債	684,485	832,688
固定負債	209,204	252,692
負債合計	893,689	1,085,380
純資産の部		
株主資本	5,469,970	5,104,292
資本金	517,750	517,750
資本剰余金	168,570	168,570
利益剰余金	5,302,469	4,936,790
自己株式	△518,818	△518,818
評価・換算差額等	208,751	263,825
その他有価証券評価差額金	208,751	263,825
純資産合計	5,678,722	5,368,118
負債純資産合計	6,572,412	6,453,498

損益計算書

(単位:千円)

科 目	当 期 2017年4月 1日から 2018年3月31日まで	前 期 2016年4月 1日から 2017年3月31日まで
営業収益	4,077,342	4,158,891
サービスフィー収入	3,138,159	3,250,079
ITサービス収入	713,787	674,418
加盟金収入	170,650	173,831
その他	54,745	60,562
営業原価	1,320,683	1,320,906
営業総利益	2,756,659	2,837,984
販売費及び一般管理費	1,550,370	1,492,070
営業利益	1,206,288	1,345,914
営業外収益	72,225	70,176
営業外費用	2,979	4,092
経常利益	1,275,534	1,411,998
特別利益	—	70
特別損失	0	350
税引前当期純利益	1,275,534	1,411,718
法人税等	370,405	471,087
当期純利益	905,128	940,631

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

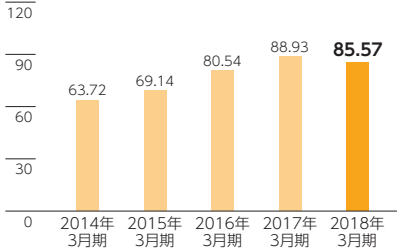
科 目	当 期 2017年4月 1日から 2018年3月31日まで	前 期 2016年4月 1日から 2017年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	925,454	915,813
投資活動によるキャッシュ・フロー	△221,717	△154,404
財務活動によるキャッシュ・フロー	△562,374	△658,468
現金及び現金同等物の増減額	141,362	102,940
現金及び現金同等物の期首残高	232,341	129,400
現金及び現金同等物の期末残高	373,704	232,341

1株当たり情報

Per Share Information

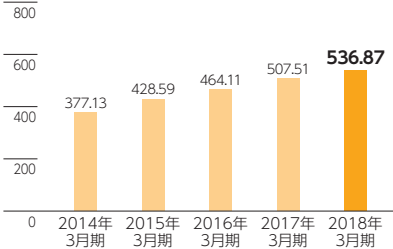
1株当たり当期純利益 (EPS)

(単位:円)



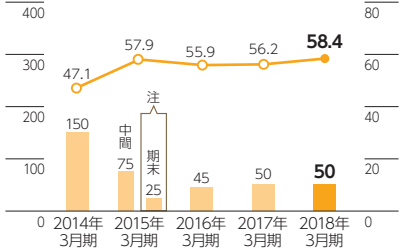
1株当たり純資産 (BPS)

(単位:円)



1株当たり配当金／配当性向

(単位:円)



(注) 当社は、2015年1月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の株式分割を行っております。
2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」、「1株当たり純資産」を算定しております。