



80th
Vitamin
Report

第80期 株主通信

2015年4月1日から2016年3月31日まで

 **理研ビタミン株式会社**

証券コード:4526



代表取締役会長 堺 美保

代表取締役社長 山木 一彦

Q 2015年度は中期経営計画の1年目でしたが、当期の概況について教えてください。

A 国内食品事業、海外事業の改良剤が好調で増収増益となりました。

堺：中期経営計画は2015年4月から2018年3月までの3年間で対象としています。

◇成熟市場として認識する「国内マーケット」における「収益基盤の確立」

◇成長市場として認識する「海外マーケット」における「構造基盤の強化」

(グローバルカンパニーとしての揺るぎない体制構築につながる成長戦略策の推進)

を基本に据え、持続的成長を図るべく取り組みを行いました。

少子高齢化を迎えた国内市場の競争激化が進む中、お客さまのニーズに基づき差別化された、より高付加価値のある製品の提案に注力いたしました。

また、事業のグローバル化推進に伴い、多様な国・地域のニーズに適合する製品を提供することで、市場の拡大を図りました。

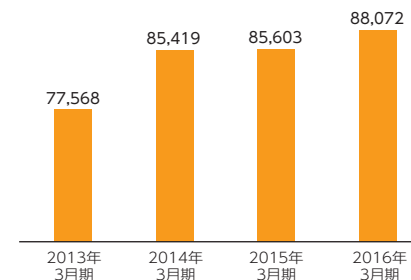
これらの結果、当期連結売上高は880億72百万円(前期比2.9%増)、営業利益は60億29百万円(同29.6%増)、経常利益は53億43百万円(同14.0%増)、また、親会社株主に帰属する当期純利益は41億29百万円(同8.8%増)となりました。

売上高は国内食品事業において、「ドレッシング」類に天候不順等に起因する伸び悩みがあったものの、「海藻商品」やさまざまなユーザーニーズにお応えした「食品用改良剤」等が好調に推移しました。また、海外事業においても、アジア・新興国を中心に、世界各国へ向けて改良剤とそのアプリケーションをセットにした提案型ビジネスモデルを展開した結果、前期を上回りました。

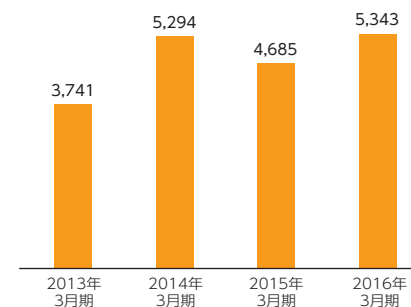
また、営業利益面でも各市場に適した高付加価値型商品の提案や、販売促進費の適切な運用等の効果もあり増益となった他、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益とも前期を上回ることができました。

今般、着実な進展をみせた2016年3月期の連結業績を踏まえ、期末配当を直近の配当予想の一株当たり31円から35円に増配させていただくこととしました。その結果、中間配当を含めました年間配当は一株当たり66円となりました。

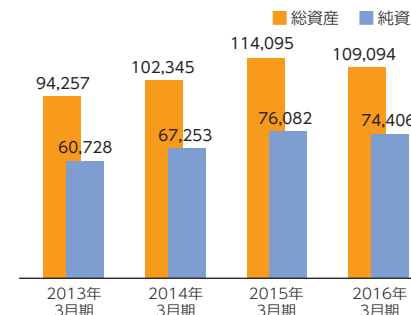
■ 売上高 (単位:百万円)



■ 経常利益 (単位:百万円)

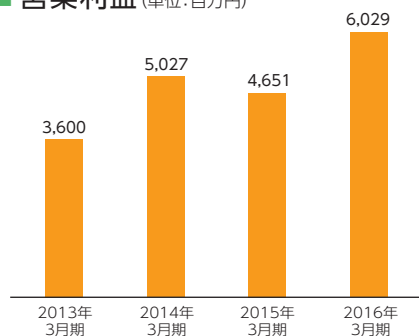


■ 総資産／純資産 (単位:百万円)

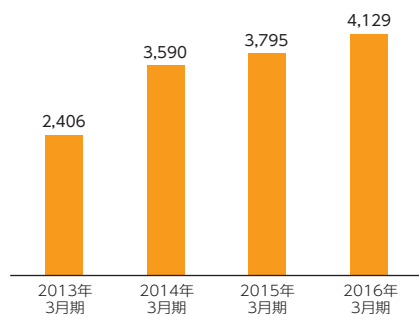


皆さまのご期待にお応えできるよう、全力で取り組んでまいります。

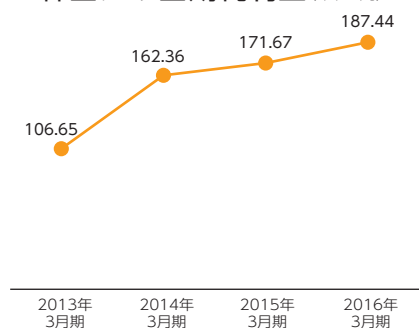
■ 営業利益 (単位:百万円)



■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



■ 1株当たり当期純利益 (単位:円)



新体制での次期(2016年4月1日から2017年3月31日まで)の業績見通しについてお聞かせください。



更なる利益体質の強化を図り、新体制の下、持続的成長を目指します。

堺: 次期は、売上高900億円(前年比2.2%増)、営業利益64億円(同6.1%増)、経常利益61億円(同14.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益42億円(同1.7%増)を目標としております。

今後の世界経済は、欧米地域での先行きの高まりに期待が持てる一方、新興諸国での景気減速懸念から全体としては不透明な状況にあり、同様に国内経済も実感としては、力強さに欠ける状況が継続するものと思われれます。

刻々と変化する世界の政治、経済、社会の動向や変化に適時適切に対応し迅速な意思決定の下に対策を立案し、実行することが求められます。

このような環境の下、中期経営計画の2年目に当たる年に、代表取締役社長に山木一彦が就任いたしました。

当社は創業時から、天然原料を有効活用する技術力を土台に、自由闊達な風通しの良い企業風土が培われてまいりました。山木新社長には、これまでのキャリアを活かして、中期経営計画の達成と次世代に向けた市場創造、また、理研ビタミングループの更なるグローバル化の推進を期待しています。

ごあいさつ

このたび、社長に就任しました山木一彦です。

株主の皆さま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。また、就任に当たりこの場を借りて謹んでごあいさつ申し上げます。

私は入社後すぐ食品メーカーにエキス・調味料、食品用改良剤等をトータルに扱う営業部に配属になり、その後も一貫してBtoBの営業を担当してまいりました。一方、海外を意識するきっかけになったのが、中国室長就任でした。当社の中国事業に初期段階で関わられた経験は、視野を大きく広げる意味でターニングポイントであったと思います。以降も国内食品営業、企画開発を中心に担当してまいりました。

その経験から当社の強みを改めて考えますと、食品、改良剤、ヘルスケア等の各事業が理化学研究所にルーツを有し、脈々と受け継がれてきた「研究開発力」と「生産技術力」をベースとした独自性のある製品群であります。そして更にこれらをトータルで提案できる「営業力」にあると思います。

中期経営計画で掲げている方針の通り、収益性重視の国内市場と成長性重視の海外事業のバランスを見極め、持続的な成長力のある企業に進化させてまいります。

経営に全力で臨み、堺会長とともに理研ビタミングループの更なる成長を牽引していく所存です。皆さまには何卒、変わらぬご支援をお願い申し上げます。



代表取締役社長
山木 一彦

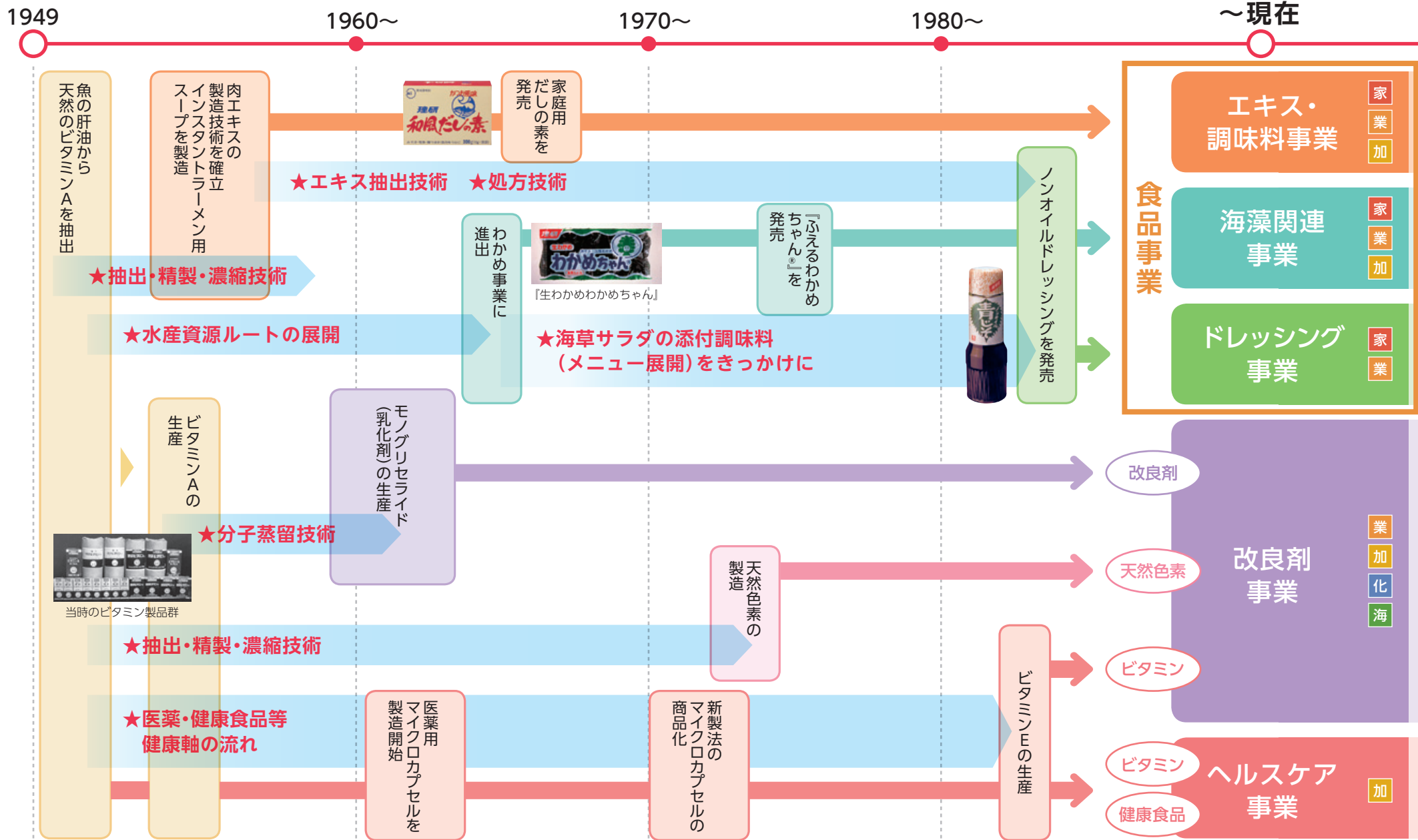
プロフィール

代表取締役社長 山木 一彦 (やまき かずひこ)

1959年 2月	宮城県生まれ
1983年 4月	理研ビタミン株式会社 入社
1995年 8月	中国室長
2003年 4月	加工用食品営業本部 加工用食品営業第4部長
2006年 7月	執行役員 加工用食品営業本部 加工用食品営業第4部長
2008年 4月	執行役員 天然エキス調味料事業推進部長
2010年 6月	取締役 執行役員 業務用食品営業本部長
2014年 6月	常務取締役 執行役員 (食品事業部門担当 販売・開発)
2016年 6月	代表取締役社長 執行役員

当社はビタミンAの抽出から事業をスタートしました。

その後、関連する技術の展開や資源の活用、用途提案等を通じ事業の幅を広げ、食生活や社会ニーズの変化に対応した製品開発を進め、成長してきました。



これからも国内および海外で社会の信頼に応える企業として挑戦を続けます。

また、日本で培った経験と技術を海外へも展開し、生産拠点・販売網・アプリケーションネットワークの構築により、「世界の理研ビタミン」として、更なる飛躍を目指してまいります。

未来へ向けて

中期経営計画



- **スープストック**
初の自社ブランド品
あらゆる料理に



- **素材力だし**[®]
減塩・健康志向への
ニーズをキャッチ



- **ふえるわかめちゃん**[®]
保存性がよく簡便な
乾燥わかめの定番



- **冷凍海藻**
採れたて海藻本来の
おいしさを提供



- **リケンノンオイル**
発売から四半世紀の
万能調味料



- **業務用ドレッシング**
外食産業や学校給食で
幅広いラインアップ

プレゼンテーションセンター

お客さまのニーズや世の中のトレンドに合わせて
新しいメニューや食べ方を提案する情報発信基地



調理素材、食シーン、店業態
に応じたメニューを、栄養価
等を含め、流通バイヤーや業
務用の仕入担当者に提案し
ます。



アプリケーションセンター

加工食品メーカーのお客さまが抱える課題の解決に向けて、
改良剤の専門知識や応用技術を持つスタッフとともに、
試作・テストを行う施設



加工食品分野の最新設備を設置

製造ラインに近い環境での
製造テストを実施

加工食品メーカーのお客さまに
ソリューションを提供

※アプリケーションセンターの情報に
ついては8ページもご覧ください。

● 改良剤による機能付与の例



パンがしっとり、
ふんわりした食感に



製造中に生じる泡を消し
なめらかな豆腐に



麺類をほぐれやすく



口どけがよい和菓子に

● 天然色素の使用例



冷菓に

● ビタミンミックスの 使用例



シリアル栄養強化

● 化成品用改良剤の 機能付与の例



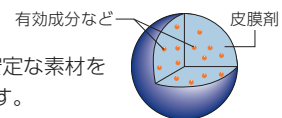
農業用フィルムや
食品用ラップが水蒸気で
曇ることを防ぎます



- **サポートプラスシリーズ**
「健康な暮らし」と「健康な身体づくり」を
サポートする「健康食品のブランド」

● リケビーズ

当社独自の技術により製造したマイクロカプセル。不安定な素材を
安定させたり、苦み・渋みを低減する等の特徴があります。



国内マーケット

収益基盤

収益性重視の質の強化

- 差別化された
高付加価値商品の提案
- 生産効率化・営業力の
一層の向上による利益確保

海外マーケット

成長エンジン

グローバル化を図り シェア拡大

- アジア/新興国を中心とした
販売強化
- 生産拠点の強化

国内食品事業

売上高

572億80百万円

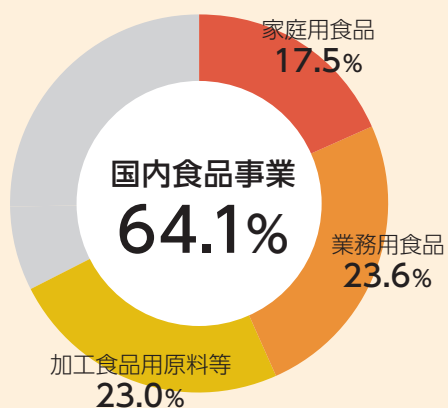
前期比
101.9%

営業利益

54億0百万円

前期比
136.1%

売上高構成比



当期の概況

国内食品事業の売上高は「家庭用食品」が前期を下回った以外は、「業務用食品」「加工食品用原料等」のいずれも好調で、トータルで前期を上回る結果となりました。

「家庭用食品」ではドレッシングやわかめスープが苦戦しましたが、化学調味料・食塩を無添加の価値訴求型商品「素材力だし。」や国内産「ふえるわかめちゃん。」が伸長しました。

「業務用食品」では新規提案商品「冷凍海藻」等の浸透定着や調理海藻類が好調の海藻商品群をはじめ、他の商品群でも安定した伸長により前期を上回る結果となりました。

「加工食品用原料等」もパン・豆腐業界等を中心に、提案型ビジネスが功を奏し、食品用改良剤分野での売上が堅調な実績推移を見せたことに加え、ヘルスケアも医薬用マイクロカプセルをはじめビタミン・健康食品等が大きく伸長し、全体では前期を上回りました。

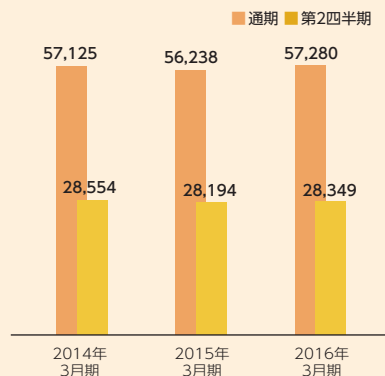
営業利益面でも高付加価値商品の販売や広告宣伝費・販促費等の適切な運用等の政策により前期を上回りました。

来期の取り組み

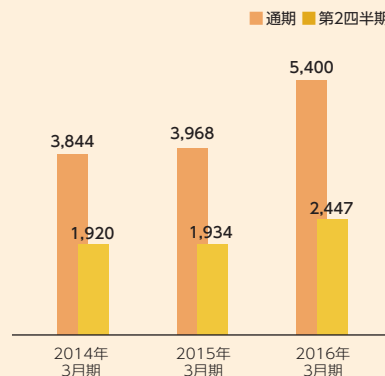
「家庭用食品」でオイル入りドレッシング「リケンサラダデュオ。」を全国発売するのに加え、「業務用食品」でもノンオイルとオイル入りドレッシングの両輪で、差別化された商品群での市場拡大を図ります。また、海藻商品のブランド強化、「素材力だし。」拡売等、当社らしい商品戦略を進めてまいります。

併せて「加工食品用原料等」も主要なお客さまに対する提案型営業を更に強化していきます。

売上高の推移 (単位:百万円)



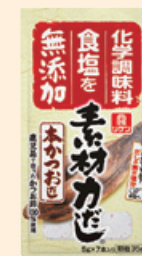
営業利益の推移 (単位:百万円)



事業内容

家庭用食品

「リケンのノンオイル」「リケンサラダデュオ。」のドレッシング、「ふえるわかめちゃん」「わかめスープ」等のわかめ製品、「素材力だし。」等の和風調味料、レトルト食品等を一般ご家庭向けに提供しています。



業務用食品

ドレッシング、わかめ製品、和風調味料、レトルト食品等に加え、洋風・中華風調味料やスープ、米飯調味料といった加工食品を外食産業・学校給食等に提供しています。



加工食品用原料等

国内加工食品メーカー向けに、原料や素材となる食品用改良剤・色素・ビタミン等を、医薬品・食品メーカー向けにビタミンをはじめとする各種の原料素材等をそれぞれ幅広く提供しています。

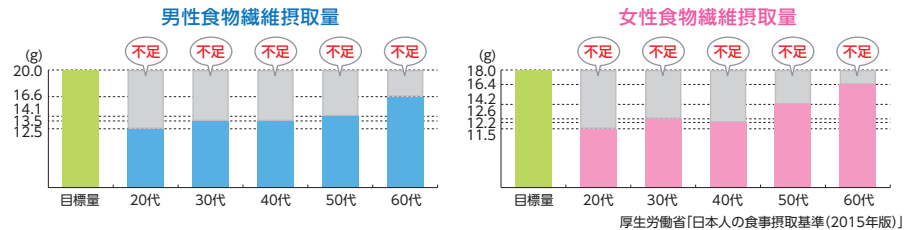


トピックス

食物繊維たっぷりのわかめでつくるファイバーサラダ ～「ノンオイルドレッシング+わかめ」をテレビCMやホームページでアピール～

■ 足りていない食物繊維

現代人は、炭水化物、脂質を多く摂りすぎています。一方で、食物繊維はほとんどの世代で足りていません。



■ 食物繊維が豊富なわかめ

乾燥わかめには、食物繊維が100g当たり約33g*も含まれています。更に、食物繊維以外にも、カルシウム(780mg/100g)、鉄分(2.6mg/100g)*も含まれています。

*「日本食品標準成分表 2015」より

100g当たりの食物繊維



■ ファイバーサラダの提案

「リケンのノンオイル」とわかめの相性は抜群です。そこで当社では、わかめを使って手軽にパッと作れる「ファイバーサラダ」を提案。専用Webサイト(<http://www.rikenvitamin.jp/fiber-salad/>)でレシピを紹介しています。食卓にヘルシーメニューを一品添えてみませんか。



家庭用 新商品紹介

『リケンのノンオイル 胡麻とすだち』

爽やかなすだち果汁に、ごまと香味野菜のまろやかな味わいのノンオイルドレッシングです。



『わかめスープ トムヤムわかめスープ』

チキンの旨みにレモンラスとパクチーを効かせた、スパイシーなわかめスープです。



『リケンのノンオイル くせになるタイ風サラダ』

ほんのリナンプレーとレモンで、ほどよいエスニック感のあるノンオイルドレッシングです。



『ふえるわかめちゃん® 鳴門』

つるつとした食感の鳴門わかめです。



『リケン サラダデュオ®』シリーズ 全国発売へ

全国発売 『リケン サラダデュオ。ごまわさびドレッシング』

深煎りごまのまろやかなkokとわさびを組み合わせたドレッシングです。



全国発売 『リケン サラダデュオ。和風バルサミコ。ドレッシング』

醤油に玉ねぎを加えた和風ベースと芳醇なバルサミコ酢を組み合わせたドレッシングです。



新発売 『リケン サラダデュオ。オニオンサワークリームドレッシング』

細かく刻んだたっぷりのオニオンと、爽やかなサワークリームを組み合わせたドレッシングです。



『ふえるわかめちゃん® 三陸お徳用』

三陸産の鮮やかな肉厚わかめです。便利なチャック付の大容量タイプです。



わかめの新しい食べ方を提案 『そのままサクサク食べるわかめ』 シリーズが新発売

そのまま手軽に食べられるサクサク食感のわかめです。



『素材力だし。だしパック』 全国発売へ

かつお節、煮干しなどの厳選した素材を絶妙に配合した、化学調味料・食塩を無添加のだしパックです。



国内化成品その他事業

売上高

59億3百万円

前期比
95.7%

営業利益

4億21百万円

前期比
115.7%

事業内容

プラスチック、ゴム、化粧品、農業用フィルム、食品用包材といった国内化成品メーカー向けに、機能性付加や加工性向上のために効果的な改良剤を提供しています。その他事業としては、飼料用油脂等を販売しています。

当期の概況

「化成品(改良剤)」の売上高は農業用フィルムや食品用ラップ等の原料となる製品群の不振により、全体の売上が前期を下回る結果となりました。一方で営業利益面については、価格改定や製品リニューアル等の施策により前期より伸長いたしました。

また、「その他」の事業では飼料用油脂の売上が前期を下回りました。



化成品用改良剤

来期の取り組み

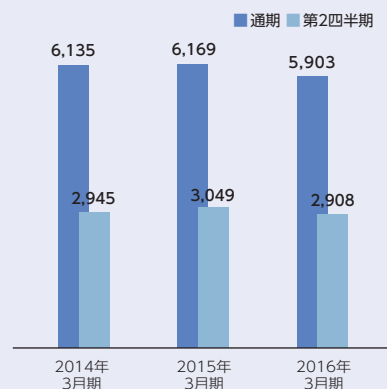
植物由来原料の強みを活かしたグリーン・エコ製品の展開など、既存市場への提案強化を図っていく他、競争力のある海外工場製品の国内導入等、営業・開発が一体となって市場の変化に対応し、売上拡大を目指します。

また、更なるローコストプロダクションに努めてまいります。

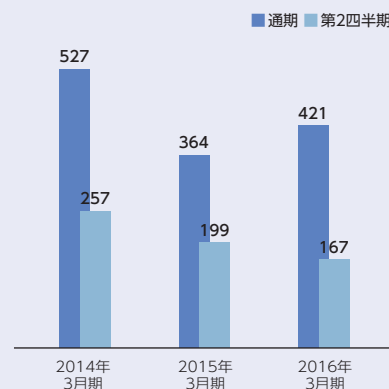
■ 売上高構成比



■ 売上高の推移 (単位:百万円)



■ 営業利益の推移 (単位:百万円)



海外事業

売上高

261億26百万円

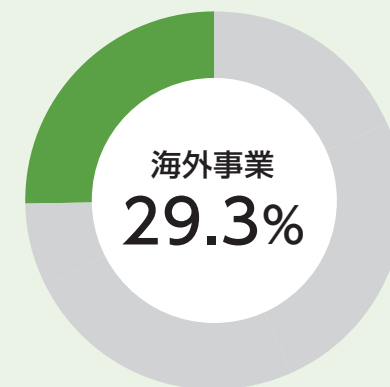
前期比
107.2%

営業利益

5億6百万円

前期比
69.0%

■ 売上高構成比



事業内容

食品用改良剤、化粧品用改良剤、水産加工品等を海外拠点で生産・販売しています。販売先は中国・東南アジアをはじめ、欧州・米国など、世界の数十カ国にわたっています。

当期の概況

「改良剤」分野では技術情報発信基地の役割を担う「アプリケーションセンター」の機能を活かし、アジア・欧米等の既存市場に加え、新市場の開拓・販売拡大に取り組んだ結果、前期を上回る売上高となりました。また、水産加工品を主力とする「青島福生食品有限公司(中国)」の売上高も伸びました。

しかしながら、営業利益面では「改良剤」での着実な実績確保はあったものの、「青島福生食品有限公司(中国)」を含めた事業トータルでは前期を下回りました。



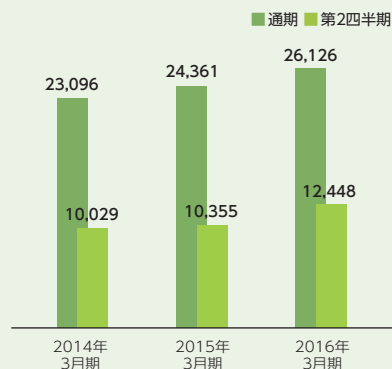
食品用改良剤

来期の取り組み

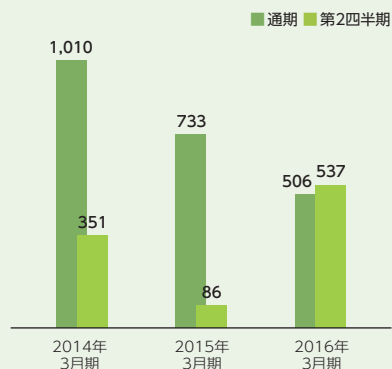
「改良剤」では引き続き「アプリケーションセンター」の提案力強化により、営業部門と連携したビジネスモデルを展開し、生産設備を増強した「リケビタ・マレーシア」を中心に、販売シェアの拡大を図ります。

「青島福生食品有限公司(中国)」では取り扱い商品の転換や販売エリアの拡充で収益改善を図ります。

■ 売上高の推移 (単位:百万円)



■ 営業利益の推移 (単位:百万円)



トピックス

アプリケーションセンターの取り組み ～日本育ちのソリューション力を海外へ展開～

■ アプリケーションセンターの重要性

アプリケーションセンター(以下APセンター)は、加工食品メーカーのお客さまが持つ課題を改良剤を用いて解決するお手伝いをしていますが、日本国内だけでなく海外でも、エリアや顧客特性による味覚や嗜好、保存法、製法の違いなどに、きめ細かな対応力が求められています。

■ 食文化の「質」の向上に向けた人的交流

当社では、APセンターを国内外を統括する組織に進化させています。国内の研究者が積極的に海外へ出向き、現地の担当者に同行して新しいニーズを獲得するなどの動きも広がっています。また、国内外のAPセンターのメンバーが意見交換することで、課題解決力・提案力のレベルアップにつなげています。こうした組織運営の充実によって、より付加価値の高い改良剤製剤の拡大と海外事業の発展につなげてまいります。



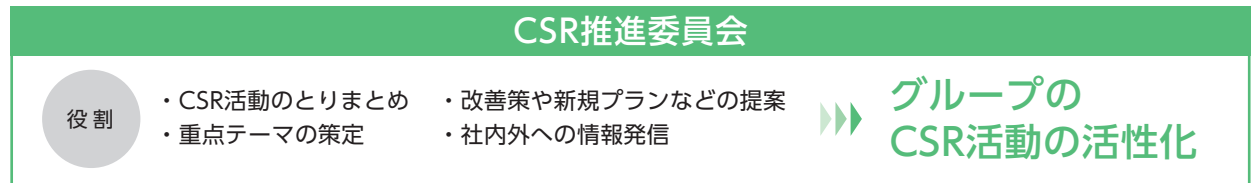
国内外のメンバーによる意見交換(シンガポールAPセンター)



APセンターメンバー同士の技術交流

理研ビタミングループのCSR ～より社会に必要とされる企業になるために～

当社グループでは、これまでもさまざまなCSR活動を行ってきましたが、それらのCSR活動を包括的に捉え、体系立てて推進していくために、このたび「**CSR推進委員会**」を発足させました。



従業員が共通認識を持って行動できるよう、当社グループのこれまで培ったCSRの考え方をまとめた「**私たちの考えるCSR**」「**CSR基本方針**」を策定しました。

私たちの考えるCSR

CSR基本方針のポイント

理研ビタミングループは、
「社会に対し、食を通じて健康と豊かな食生活を提供する」

ことを経営理念として掲げています。

この経営理念をグローバルな視点をもって実践し、
 独自性のある技術と従業員一人ひとりの創意工夫により
 新たな価値を発信し続けることが、
 CSRの基本であると捉えています。



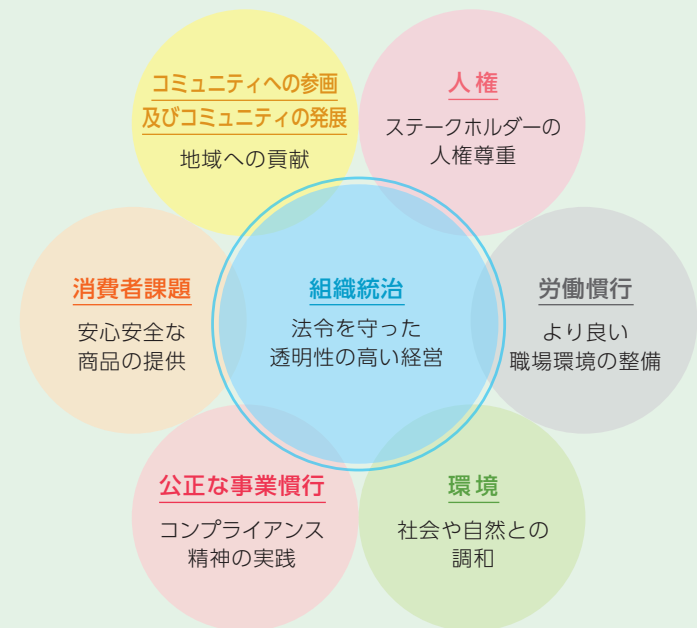
● **わかめ食育授業の実施**
 学校でわかめの生態や栄養などについて食育授業を行っています。



● **環境への取り組み**
 理研ビタミン国内全事業所でISO14001の認証を取得し、環境経営を推進しています。



● **国連WFP協会への協賛**
 国連WFP協会の評議会評議員として飢餓撲滅の活動に取り組んでいます。



※図はISO26000 (JIS Z 26000) をもとに編集



トピックス

企業倫理研修会の開催 ダイバーシティ ～女性活躍～

当社では、従業員のコンプライアンス意識の維持・向上に継続して取り組んでいます。一例として、2004年より毎年開催しているのが「企業倫理研修会」です。

本研修会は年に1回開催しており、役員をはじめ各部署のコンプライアンス推進責任者が出席し、おさえておかなければならない重要かつタイムリーなテーマについて学習しています。

本年3月、第13回企業倫理研修会が「ダイバーシティ～女性活躍～」をテーマに開かれ、法政大学キャリアデザイン学部 宮城まり子教授よりご講演をいただきました。当社に関連する事例を交えてお話いただき、参加者にとって当事者意識を持ってダイバーシティ・女性活躍推進の重要性を学ぶ機会となりました。



ご講演される宮城教授



参加者同士の意見交換も行われました

■ 会社概要 (2016年3月31日現在)

商号	理研ビタミン株式会社	
設立日	1949年8月27日	
本社所在地	〒101-8370 東京都千代田区三崎町2-9-18	
TEL(代表)	03-5275-5111	
ホームページアドレス	http://www.rikenvitamin.jp	
資本金	2,537百万円	
事業内容	家庭用食品、業務用食品、加工食品用原料、食品用改良剤、化粧品用改良剤、ビタミン類などの製造・販売	
従業員数	912人(連結2,357人)	
取締役および監査役 (2016年6月24日現在)	代表取締役会長	堺 美保
	代表取締役社長 執行役員	山木 一彦
	代表取締役専務取締役 執行役員	伊東 信平
	常務取締役 執行役員	大澤 寛
	取締役 執行役員	属 博史
	取締役 執行役員	細谷 清夫
	取締役 執行役員	仲野 隆久
	取締役 執行役員	指田 和幸
	取締役 執行役員	佐藤 和弘
	取締役(社外)	北原 弘也
	常勤監査役	吉田 正臣
	常勤監査役(社外)	藤永 敏
	監査役(社外)	竹俣 耕一
監査役(社外)	末吉 永久	

執行役員 (2016年7月1日予定)	執行役員	金森 一彦
	執行役員	矢野 邦樹
	執行役員	有賀 朗
	執行役員	藤田 満
	執行役員	齋藤 桂
	執行役員	原 守
	執行役員	黒澤 道夫
	執行役員	清水 雅彦
	執行役員	加藤 栄一
	執行役員	中村 一知
	執行役員	道津 信夫
	執行役員	望月 敦
	執行役員	村上 斎

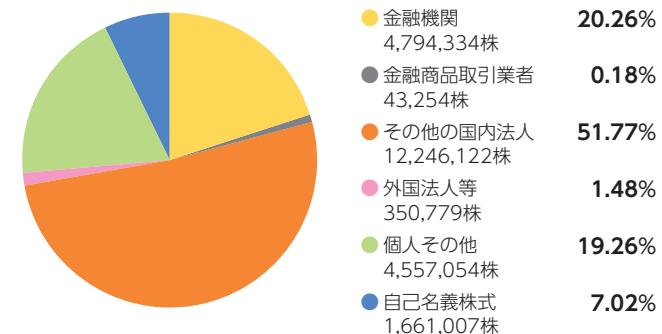
■ 株式の状況 (2016年3月31日現在)

- 発行可能株式総数 90,000,000株
- 発行済株式の総数 23,652,550株
- 株主数 7,046名

大株主(上位10名)	持株数(千株)	持株比率(%)
キッコーマン株式会社	7,593	34.52
武田薬品工業株式会社	2,076	9.44
理研ビタミン取引先持株会	1,400	6.37
株式会社みずほ銀行	1,098	4.99
三菱UFJ信託銀行株式会社	600	2.73
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (ミヨシ油脂株式会社退職給付信託口)	540	2.45
株式会社三菱東京UFJ銀行	527	2.39
永持 景子	346	1.57
株式会社安藤・間	328	1.49
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	328	1.49

(*1) 当社は、自己株式1,661千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。
(*2) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況 (2016年3月31日現在)



株主優待のお知らせ

株主さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社の事業内容をより一層ご理解いただくため、株主優待制度として当社製品を贈呈しております。

- 対象株主さま 毎年3月末および9月末現在の株主名簿に記載された所有株式数100株以上の株主さま
- 優待内容 それぞれの基準日現在の対象株主さまに対し、保有期間および保有株式数に応じて下記の基準で当社製品を贈呈いたします。
- 贈呈予定時期 毎年6月下旬および11月下旬

保有株式数	保有期間3年未満	保有期間3年以上 ^(注)
100株以上～500株未満	1,000円相当	2,000円相当
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	3,000円相当
1,000株以上～3,000株未満	3,000円相当	4,000円相当
3,000株以上～	4,000円相当	5,000円相当

(注)「保有期間3年以上」の対象となる株主さまは、毎年3月末および9月末の株主名簿に同一株主番号で、7回以上連続して記載された株主さまとなります。



2,000円相当の製品例

※写真はイメージです
※パッケージは変更になる場合があります

配当方針変更のお知らせ

2016年4月27日付の「配当方針変更のお知らせ」でもお知らせいたしましたが、当社の配当方針を2017年3月期より以下の通りとさせていただきます。

安定的な配当の実施へ

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つと考えており、当社の経営環境、業績、財務状況、株主還元性向、経営基盤強化のための内部留保などを総合的に勘案し、長期的な視野に立ち、業績に大幅な変動がない限り、原則として、前期の一株当たりの配当金額と同水準の安定的な配当を実施して行くことを基本方針としてまいります。

なお、2017年3月期につきましては、業績の大幅な変動がない限り、当期と同額の一株当たり年間配当金66円をお支払いする予定です。

株主さまアンケート結果

昨年12月に第80期第2四半期株主通信のご送付とともに実施いたしました「株主さまアンケート」では、783名の株主さまからご回答ならびに貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。今後のIR活動の参考にさせていただきます。一部の内容を下記にご紹介いたします。*回答率:11.3%

■ 改良剤事業についてのご意見・ご感想

- ①海外展開に拍車をかけて一層の収益向上を期待します。
- ②生・販・開が三位一体となったビジネス展開は大変素晴らしいと思います。お互いのチェック体制を高めて良い製品をお願いします。
- ③天然資源を使っているので安心です。身近な食品に活かされていると知りました。

■ 改良剤事業に関するご質問

- ①海外における具体的な営業活動について知りたい。
- ②海外進出の難しさを知りたい。

▶改良剤事業の海外展開について多数のご質問をいただき、ありがとうございます。大きな役割を担う「アプリケーションセンター」について8ページで取り上げましたので、ご覧ください。

■ 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL:0120-232-711 (通話料無料)
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL:0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL: http://www.rikenvitamin.jp (ただし、電子公告によることができない事故、その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。)

お知らせ

1. 株主さまの住所変更、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い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ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。
2. 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 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。