

第82期 株主通信

2017年4月1日から2018年3月31日まで

グリーン野菜のアンサンブルサラダ

「リケンノンオイル セレクティ® こく仕立て和風」のまろやかで深みのある味わいが、野菜のおいしさを引き立てます。

ごあいさつ



代表取締役会長

堺美保

代表取締役社長

山本一彦

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

今日の政治・経済・社会は、世界的レベルで激変する情勢にあり、そうした変化に伴って社会におけるあらゆる価値観や企業に求められるニーズも一層多様化する傾向にあります。

このような事業環境のもと、当社グループは2018年4月からスタートする「新中期経営計画」を策定いたしました。

国内市場、海外市場双方に向けて、本計画で掲げた各種の施策をスピード感をもって推進し新たな価値創造につなげることで、社会のニーズに対応し持続的な成長と競争力のある企業を目指してまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

2018年6月

株主の皆さまへ

当期の概況

当期につきましては2015年4月から2018年3月までの3カ年を対象とした中期経営計画の総仕上げとして

- ◆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、海外市場におきましては、多様な国、地域の人々の嗜好にマッチする、天然原料の強みを活かした製品を提供することで、市場の拡大を図りました。

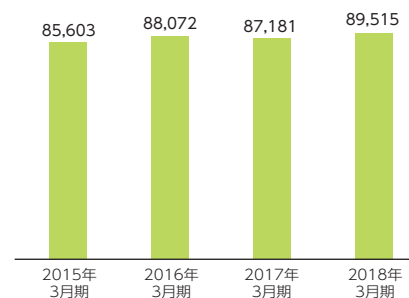
この結果、当期連結売上高は895億15百万円(前期比2.7%増)、営業利益は62億64百万円(同11.3%減)、経常利益は54億27百万円(同16.4%減)、また、親会社株主に帰属する当期純利益は56億40百万円(同30.2%増)となりました。

売上高は「国内食品事業」、「国内化成品その他事業」、「海外事業」がそれぞれ前期を上回る実績を確保しました。

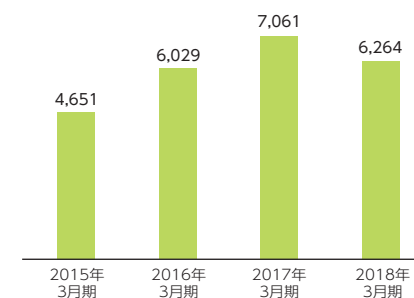
「国内食品事業」において、「ドレッシング」類に天候不順等に起因する伸び悩みがあったものの、さまざまな

連結財務 ハイライト

▶ 売上高 (単位:百万円)



▶ 営業利益 (単位:百万円)



ユーザーニーズにお応えできる「食品用改良剤」や「化成品用改良剤」等が好調に推移し、また、「海外事業」においても、アジアを中心に、世界各国へ向けて改良剤の販売が伸長した結果、トータル売上で前期を上回りました。

一方、利益面では効率的な生産オペレーションや販売促進費の効率的な使用等を推進しましたが、原材料の価格上昇や「海外事業」の収益悪化により営業利益と経常利益が前期を下回る結果となりました。

また、親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益として投資有価証券売却益29億11百万円を計上した結果、前期を上回ることができました。

今後の見通し

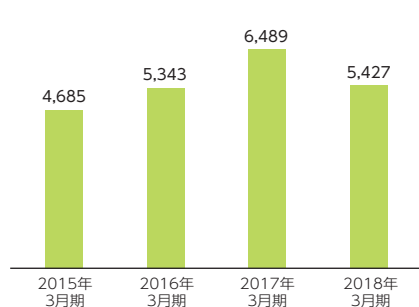
今後の世界経済は、米国・欧州ともに景気の拡大基調は持続するものと思われませんが、一方、新興諸国および資源国の景気減速、米国の政策運営の動向により先行きに予断を許さない状況が続くことが予想されます。国内経済も、雇用・所得情勢の回復基調を受けて、個人消費も徐々に持ち直しておりますが、海外情勢の不安定さを考えますと、企業マインドおよび消費マインドはいまだ力強さを欠き、当社グループを取り巻く事業環境は、依然として不透明感を払拭できない状況にあります。

このような状況のもと、2018年4月から2021年3月までの3カ年を対象とした「新中期経営計画」をスタートいたしました。

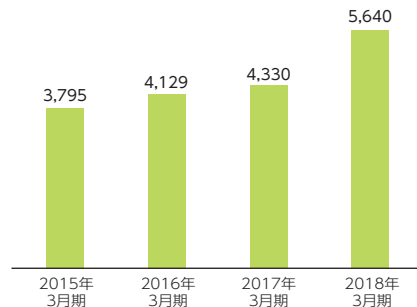
次期の見通しにつきましては、売上高920億円(前期比2.8%増)、営業利益64億円(同2.2%増)、経常利益61億円(同12.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益45億円(同20.2%減)を見込んでおります。

株主の皆さまにおかれましては、一層のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

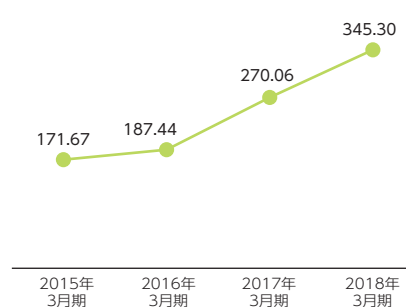
▶ 経常利益 (単位:百万円)



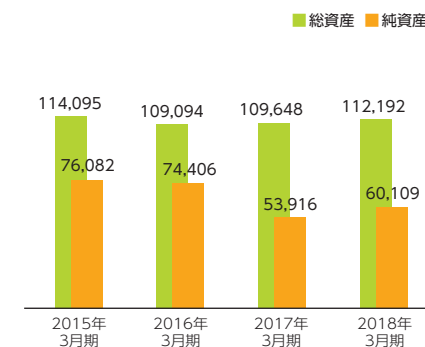
▶ 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



▶ 1株当たり当期純利益 (単位:円)

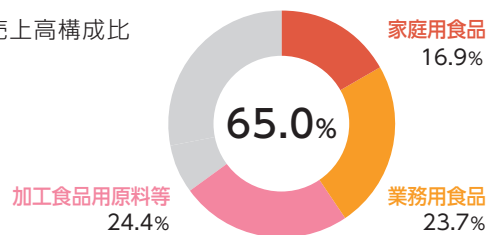


▶ 総資産／純資産 (単位:百万円)



国内食品事業

▶ 売上高構成比



▶ 売上高

590億59百万円
前期比**101.3%**

▶ 営業利益

66億7百万円
前期比**97.8%**

当期の概況

「家庭用食品」は、乾燥わかめ「ふえるわかめちゃん®」や「わかめスープ」等が堅調な推移を示しました。また、本年2月に全面リニューアルを実施しました「リケンノンオイル セレクティ®」がご好評をいただいている一方、「ノンオイルドレッシング」全体では前期より売上が減少し、前期を下回る結果となりました。

「業務用食品」は、調味料スープ関係が堅調に推移したことに加え、冷凍海藻の着実な伸長もあり、売上は前期を上回りました。

「加工食品用原料等」は、販売および技術・開発部門の連携による顧客ニーズに的確に応えるソリューションビジネスの着実な展開により、食品用改良剤分野での売上が堅調に推移し、部門全体では前期を上回る売上を確保しました。

営業利益は、高付加価値商品の提案、販売促進費の適切な使用等の施策を推進しましたが、原材料価格の上昇等により、前期を下回りました。

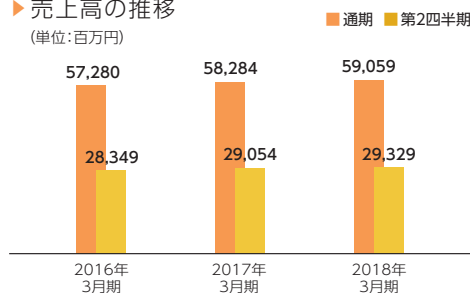
来期の取り組み

「家庭用食品」は、「リケンノンオイル セレクティ®」を一例として、消費者ニーズに応える調味料、即食商品の強化や、「ときめき海藻屋」ブランドの展開による海藻トータルの価値の向上を目指します。

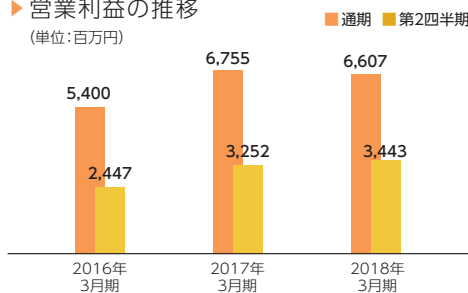
「業務用食品」は、「冷凍海藻」シリーズへ引き続き注力するほか、家族構成の変化等を反映して拡大する中食（惣菜）市場へ向けた提案により伸長を図ります。

「加工食品用原料等」は、既存主要市場へのさらなる提案の拡大や、独自技術を活かした新規市場への拡張等を進めてまいります。

▶ 売上高の推移
(単位:百万円)



▶ 営業利益の推移
(単位:百万円)



事業内容

家庭用食品

「リケンノンオイル」や「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」等の海藻製品、「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、海藻製品、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・中食（惣菜）産業やコンビニエンスストア等に提供しています。



中食弁当

加工食品用原料等

国内加工食品メーカー向けに食品用改良剤・色素・ビタミン等を、また、医薬品・食品メーカー向けにはビタミンをはじめとする各種ヘルスケア素材等をそれぞれ幅広く提供しています。



国内化成品その他事業

海外事業

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)」は、顧客ニーズを捉えたソリューションビジネスが奏功し、また、防曇剤等を各種の樹脂に配合するために用いられるマスターバッチ等の伸長もあり、部門全体の売上は前期を上回りました。

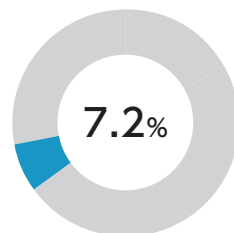
「その他事業」は、飼料用油脂の売上が前期を上回りました。

事業トータルで営業利益も前期を上回りました。



農業用フィルム防曇剤

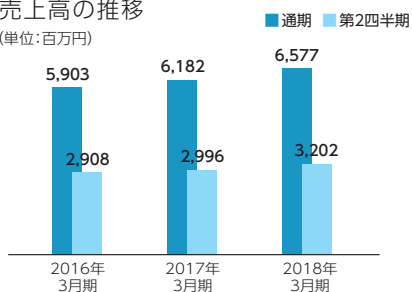
▶ 売上高構成比



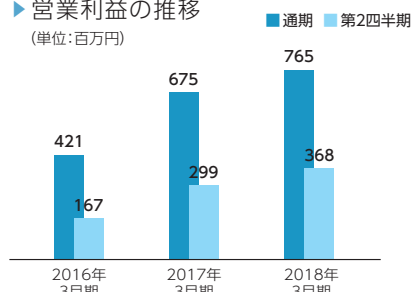
▶ 売上高
65億77百万円
前期比**106.4%**

▶ 営業利益
7億65百万円
前期比**113.3%**

▶ 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

食品用改良剤、化成品用改良剤、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・米国等、世界の数十カ国にわたっています。

当期の概況

「改良剤」分野は、情報発信基地としての役割を担う「アプリケーションセンター」の機能を活かす中で、アジア・欧米をはじめとする各エリアの既存市場での深耕および成長が見込める新市場の開拓・販売拡大に取り組み、ソリューションビジネスを積極的に展開した結果、売上は前期を上回りましたが、販売競争の激化等により、営業利益は前期を下回りました。



シンガポールアプリケーションセンター

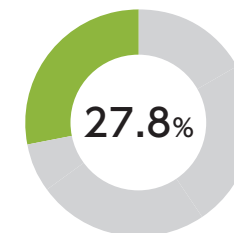
「青島福生食品有限公司」は、売上は前期を上回りましたが、構造改革の遅れ等により、営業利益を確保することができませんでした。この結果、事業トータルでは営業損失を計上することとなりました。

来期の取り組み

「改良剤」分野は、販売エリアの選択と集中や、高付加価値製品の売上比率を高めるとともに、生産管理体制の強化を図ります。

「青島福生食品有限公司」は、中国国内市場を開拓するビジネスモデルの確立を急ぐとともに、生産の効率化により収益改善につなげてまいります。

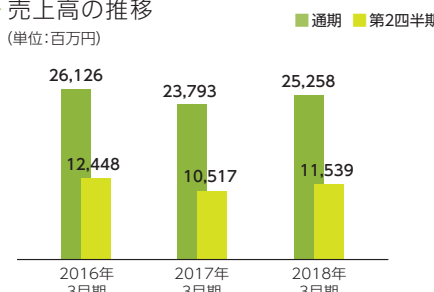
▶ 売上高構成比



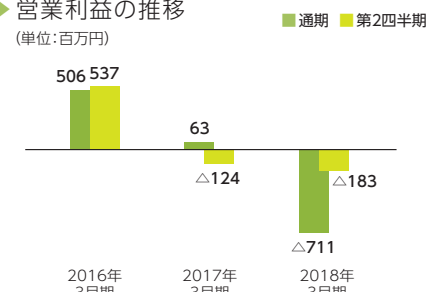
▶ 売上高
252億58百万円
前期比**106.2%**

▶ 営業利益
△7億11百万円
前期比**-%**

▶ 売上高の推移
(単位:百万円)



▶ 営業利益の推移
(単位:百万円)



※ 上記の各事業の数値には、セグメント間の内部売上高を含めています。構成比は調整前の数値です。

新中期経営計画 (2018年4月～2021年3月)

新中期経営計画にむけて



当社は経営理念である「食を通じて健康と豊かな食生活を提供し、社会の信頼に応える企業」を目指し、2018年度から3ヵ年を対象とする新中期経営計画(以下「新中計」)をスタートさせます。

- 成熟市場の国内においては、さらなる収益基盤の強化、拡大している海外市場では、構造基盤の強化による成長エンジンの加速化
- 独自の技術力・開発力の強化による新領域への挑戦
- 「CSR基本方針」に基づいた、ステークホルダーの皆さまを重視した企業活動

新中計では上記3点を柱として推進することで、持続的成長と競争力のある企業として社会に貢献してまいります。

当社グループは「食品」、「改良剤」、「ヘルスケア」の3事業をコア事業と位置づけております。

「食品事業」は国内市場を中心に、既存カテゴリーの中にも新規ジャンルを創造するような商品を提供し続けます。

「改良剤事業」はグローバルな“ベストソリューションパートナー”を標榜し、国内外の食品や化成品のメーカー様に無くてはならない、存在感のある素材供給企業として持続的成長を遂げていきます。

「ヘルスケア事業」は当社の得意とする天然素材由来の健康機能を追求することで、健康食品、医薬品業界に貢献してまいります。

そして、各事業の相乗効果を含めた新たな価値提案と合わせ、新中計を達成することで、さらなる経営理念の具現化を行ってまいります。

経営基本方針

- 1 グループ経営の推進により、事業基盤を強化し、グローバルなフィールドでの成長を図り、さらなる企業価値向上を目指す
- 2 独自技術の活用と、事業の選択と集中を徹底し、高付加価値製品の追求により、企業体質の強化を目指す
- 3 健全な事業運営を推進するコンプライアンス体制・ガバナンス体制のもと、安全な製品の提供で社会の信頼に応える企業を目指す

経営基本戦略

- 1 新市場創出につながる独自性豊かな新製品開発と新技術開発を推進する
- 2 生産体制の強化につながる拠点再構築を推進する
- 3 中核事業での国内外マーケットシェア拡大と収益力の向上を目指す
- 4 将来を見据えたグローバル展開での事業戦略の一層の推進を図る
- 5 品質保証体制のさらなる強化を図り、顧客・消費者の信頼を高める
- 6 CSR経営の一層の推進を図る

目標数値 2021年3月期

売上高 970億円以上

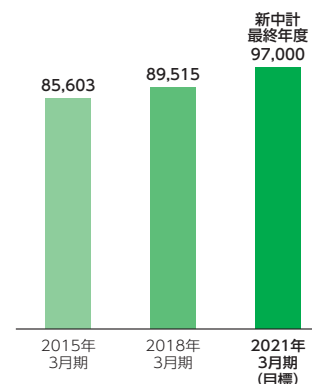
営業利益 80億円以上

営業利益率 8.2%以上

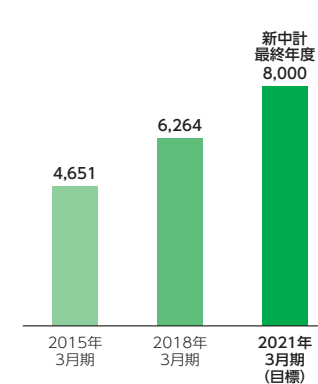
当期純利益 54億円以上

ROE 8.0%以上

売上高の推移 (単位: 百万円)



営業利益の推移 (単位: 百万円)



持続的成長と競争力のある企業を目指す

新領域への挑戦 独自の技術力・開発力の強化

国内事業 〈成熟市場〉

さらなる
収益基盤の強化

海外事業 〈拡大市場〉

構造基盤の強化による
成長エンジンの
加速化

技術・製品をベースにした
アプリケーション提案

天然原料の有効活用

抽出・精製・濃縮技術

CSR 経営の推進

新領域への挑戦

独自の技術力・開発力に磨きをかけ、新領域に挑戦する

独自技術をベースとした開発力の強化により新規市場へ挑戦し、社会に貢献していく

食品事業

- 差別化された新規天然調味料素材の開発
- ゆりあげファクトリー*でのわかめの優良種苗開発と新規海藻養殖技術の研究
- わかめの科学的産地判別検査および情報発信による産地別ブランドの価値向上
- 海藻の健康機能のさらなる研究および情報発信による新規需要の創出
- 中食(惣菜)市場への機能性調味料*のバリエーション強化

*ゆりあげファクトリー:当社の連結子会社である理研食品株式会社が、宮城県名取市に開設したわかめ加工と種苗の生産・研究拠点

*機能性調味料:当社の調味技術や食品用改良剤技術を活用した調味料

改良剤事業

- 新研究・開発センター開設:食品用改良剤のソリューションビジネスおよび価値創造型提案の強化
- 食品添加物を活用した化成品用改良剤の新規分野への展開(農業/防虫機能等)

ヘルスケア事業

- クロセチン等、機能性表示食品の強化による新規需要の取り込み
- マイクロカプセル事業の拡大に向けた研究

国内事業

さらなる収益基盤の強化

国内食品事業

- 家庭用食品での消費者ニーズに応える調味料・即食商品の強化
- 海藻トータルでの提案によるブランド価値向上
- 拡大する中食(惣菜)市場への積極的提案
- 加工食品用原料等で独自技術を活かした新規分野への用途提案
- 新規市場獲得と高付加価値製剤の拡売によるビタミン事業の強化

国内化成品その他事業

- 既存主要市場へのさらなる提案力強化
- 独自技術を活かした新規業界への拡張

海外事業

構造基盤の強化による成長エンジンの加速化

改良剤事業

- 高付加価値製剤の拡販と成長市場のアジアを中心とした戦略
- 海外生産本部機能の再編による国内外の連携

青島福生食品

- ビジネスモデル改革の加速~中国国内市場の開拓
- ローコストプロダクションの推進による効率的生産

CSR 経営の推進

当社グループの「CSR基本方針」に基づき、ステークホルダーを重視した活動を推進し、社会の持続可能な発展に貢献する



特集

リケンのノンオイル セレクティ®が生まれかわって新登場！

容器とパッケージを一新、中身もさらに美味しくなりました。



リケンのノンオイル セレクティ®
「青じそ香る
みぞれおろし 150ml」

リケンのノンオイル セレクティ®
「香ばしい胡麻
150ml・350ml」

リケンのノンオイル セレクティ®
「熟成チーズの
シーザーサラダ 150ml」

リケンのノンオイル セレクティ®
「こく仕立て和風 150ml」

リケンのノンオイル セレクティ®
「玉ねぎいっぱい
イタリアン 150ml」

リケンのノンオイル セレクティ®
「あめ色玉ねぎ
150ml・350ml」



リケンのノンオイル セレクティ®とは

リケンが選び抜いたこだわりの
原材料と、塩味・酸味を抑える
ことができる独自の製法により
出来上がった、しっかりとした
コクと満足感を味わえるノン
オイルドレッシングです。



容器の使いやすさも追求

- 1. ガラスびんからペットボトルに**
軽くなって持ち帰りやすく、冷蔵庫に入りやすいコンパクトサイズ。
手の小さな方でも握りやすいくびれを付けました。
- 2. 楽チンキャップ**
最初の開封時にキャップをまわすと中栓もとれるように。プルリングがないのでごみを捨てる手間も省けます。
- 3. 分別が簡単に**
空き容器のリサイクル時に分別しやすいように、中栓を取り外しやすくなりました。



リケンのノンオイル セレクティ®の
ブランドサイト

#サラダジェニックが
オープンしました!!

URL <http://riken-selecty.jp/>



リケンのノンオイル セレクティ®の
インスタグラム

#サラダジェニックで
サラダレシピを投稿!!

URL https://www.instagram.com/riken_selecty/



家庭用 春の新商品のご紹介！

新商品



リケンのノンオイル くせになるペッパー

- 粗挽きペッパーの香りとにんにくが食欲をそそる、身近な食材が食べごたえのある一品になるノンオイルドレッシングです。
- きのこやお肉に良く合います。

リニューアル



リケンのノンオイル 青じそ塩レモン

- まるごと搾ったレモンピューレにシチリアレモン果汁を加えたノンオイルドレッシングです。
- 魚介や洋風の野菜に良く合います。

新商品



わかめスープ わかめとたまごのスープ

- わかめとふんわりたまごの入った鶏だし味のわかめスープです。
- ふわっと香るあおさの風味がスープのおいしさを引き立てます。

新商品



チョレギ風海藻サラダ(ごま油香る塩だれ付き)

- レタスと合わせて、簡単にチョレギ風海藻サラダが作れます。
- 6種類の乾燥具材入りです。
(わかめ、白きくらげ、赤つのまた、白きりんさい、昆布、茎わかめ)
- 「ごま油香る塩だれ」付きです。

わかめに関する学会発表



～わかめの摂取でおなかのビフィズス菌の割合がアップ～

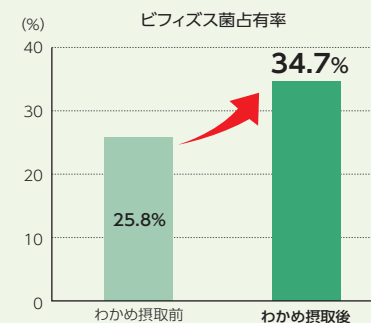
日本農芸化学会2018年度名古屋大会にて発表

当社は、わかめを摂取することにより排便状況が改善され、おなかの中でビフィズス菌の占有率が増えることをヒト試験で確認し、本年3月15日より開催された日本農芸化学会2018年度名古屋大会にて発表いたしました。

本研究は、週の排便日数が3～5日の便秘気味の女性21名を対象に行いました。わかめを食べる前の2週間と、食べている2週間の合計4週間を試験期間として、アンケート(毎日の排便状況、食事内容について)や実際の糞便を回収して解析を行い、検証したものです。

その結果、わかめの摂取前と比較し、摂取後に糞便中のビフィズス菌の割合が上昇しており、腸内フローラ*が変動することが明らかとなりました。

更におなかの中でビフィズス菌が増える理由を探るため、通常、ビフィズス菌が生えない培地にわかめ粉末を混合させて培養すると、ビフィズス菌が生えるようになりました。つまり、わかめがビフィズス菌の生育に役立っている可能性が示唆されたのです。



本研究の結果から、わかめを摂取することにより、排便状況の改善や腸内フローラの変動が認められたため、腸内環境が整えられることが期待されます。

当社は今後も天然物の有効利用について研究を進め、食を通じてお客さまに健康と豊かな食生活を提供してまいります。

*腸内フローラ：個々の腸内細菌が集まって構築する微生物生態系のこと。ヒトの腸管内では多種・多様な細菌が絶えず増殖を続けており、腸内細菌の数はおよそ100兆個、その種類は一人当たり数百種にのぼるといわれ、その構成は食習慣や年齢などによって一人ひとり異なる。

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～

子育てサポート企業認定「くるみん」を取得

当社は、2018年1月19日付で厚生労働省より、「次世代育成支援対策推進法」に基づく「子育てサポート企業」に認定され、認定マークの「くるみん」を取得いたしました。

この認定は、仕事と子育ての両立を図るために策定した行動計画を実施し、一定の基準・要件を満たした企業に与えられるものです。

当社では、2015年度よりダイバーシティ推進を重点テーマの一つに掲げ、「誰もが働きやすく×働きがいのある職場環境づくり」の一環として、「子育て支援」に取り組んでおり、男性の育児休業取得推進や、子育て支援のためのフレックス勤務制度の導入、各種制度の利用促進を図るための研修の実施や、制度の周知を図る情報提供など、一連の活動が評価され今回の認定に至ったものです。

今後も仕事と家庭を両立し、一人ひとりが能力を發揮し活躍を続けていくことができる職場環境づくりに取り組んでまいります。



当社ホームページをリニューアルしました



リニューアルのポイントは次の通りです。

目的のページへ アクセスしやすく

- ◇サイト内検索機能を設けました。
- ◇各事業の入り口を設けました。
- ◇画面下にも豊富な入り口を設けました。

事業内容や当社の特徴を 分かりやすく

- ◇3つのコンテンツを新設しました。
 - ・Aから始まる理研ビタミンストーリー
 - ・理研ビタミンのソリューション
 - ・早わかり理研ビタミン

「CSR」や「IR情報」の 掲載内容を充実



スマートフォン、タブレットでも
見やすくなりました。

ぜひ
アクセスして
ご覧ください



<https://www.rikenvitamin.jp/>

■ 会社概要 (2018年3月31日現在)

| | | | |
|------------|---|--------------------|--------------------|
| 商号 | 理研ビタミン株式会社 | 取締役 (2018年6月26日現在) | 執行役員 (2018年7月1日予定) |
| 設立日 | 1949年8月27日 | 代表取締役会長 | 執行役員 金森 一彦 |
| 本社所在地 | 〒101-8370 東京都千代田区神田三崎町2-9-18 | 代表取締役社長 執行役員 | 執行役員 矢野 邦樹 |
| TEL(代表) | 03-5275-5111 | 代表取締役専務 執行役員 | 執行役員 有賀 朗 |
| ホームページアドレス | https://www.rikenvitamin.jp/ | 常務取締役 執行役員 | 執行役員 藤田 満 |
| 資本金 | 2,537百万円 | 常務取締役 執行役員 | 執行役員 齋藤 桂 |
| 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、化成品用改良剤、 ビタミン類等の製造・販売 | 取締役 執行役員 | 執行役員 黒澤 道夫 |
| 従業員数 | 935人(連結2,306人) | 取締役 執行役員 | 執行役員 清水 雅彦 |
| | | 取締役 執行役員 | 執行役員 加藤 栄一 |
| | | 取締役 常勤監査等委員 | 執行役員 中村 一知 |
| | | 社外取締役 常勤監査等委員 | 執行役員 道津 信夫 |
| | | 社外取締役 監査等委員 | 執行役員 望月 敦 |
| | | 社外取締役 監査等委員 | 執行役員 村上 斎 |
| | | 社外取締役 監査等委員 | 執行役員 栗原 浩 |
| | | | 執行役員 渡辺 毅彦 |
| | | | 執行役員 小山 真一 |

■ 株式の状況 (2018年3月31日現在)

| 発行可能株式総数 | 90,000,000株 | 大株主(上位10名) | 持株数(千株) | 持株比率(%) |
|-----------|-------------|--|---------|---------|
| ●発行済株式の総数 | 20,352,550株 | 理研ビタミン取引先持株会 | 1,417 | 8.60 |
| ●株主数 | 7,760名 | キッコーマン株式会社 | 993 | 6.03 |
| | | 武田薬品工業株式会社 | 881 | 5.35 |
| | | 株式会社みずほ銀行 | 866 | 5.26 |
| | | 三菱UFJ信託銀行株式会社 | 600 | 3.65 |
| | | 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 | 3.28 |
| | | 株式会社三菱東京UFJ銀行 | 527 | 3.20 |
| | | 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口) | 449 | 2.72 |
| | | 住友生命保険相互会社 | 363 | 2.20 |
| | | 永持 景子 | 346 | 2.10 |

(*1) 当社は、自己株式3,893千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。

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 | 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 同連絡先 | 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 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: https://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

- 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。
- 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でもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でのお支払いいたします。

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



3,000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

| 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。

増配のお知らせ

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ます。剰余金の配当につきましては当社の経営環境、業績、株主還元性向、経営基盤強化のための内部留保等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1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いくことを基本方針としています。

当期の期末配当につきましては連結業績および財務状況等を勘案し、普通配当を1株につき5円増配し、38円とさせていただきますこととし、2018年6月5日よりお支払いを開始しております。この期末配当を実施しました結果、中間配当を含めました年間配当は1株につき、71円となりました。

なお、2019年3月期につきましては業績の大幅な変動がない限り、当期末配当(1株当たり38円)を基準とした年間配当として、1株当たり76円をお支払いする予定です。

▶ 1株当たりの配当金(単位:円)

