

Information

📍 IRイベント情報(上期)

平成23年7月9日(土)・東京

朝日新聞社広告局・東洋経済新報社
マーケティング局 共催

第2回

個人投資家向けIRセミナー



📍 新規直営店舗(移転を含む)

- 平成22年11月30日 ソフトバンク新橋
- 平成22年12月17日 auショップ日本橋小伝馬町
- 平成23年2月1日 auショップ米子昭和町
- 平成22年12月8日 auショップ厚別中央
- 平成23年1月21日 ソフトバンク前原
- 平成23年2月25日 auショップ吉野



株主通信 vol.11

第20期 平成22年4月1日～
平成23年3月31日

ティーガイアでは、IRサイトおよび「個人投資家の皆様へ」のページを設置しております。ぜひご覧ください。

IRサイトにて
投資家向け情報を
提供中!!

▶ IR情報

<http://www.t-gaia.co.jp/ir/index.html>

当社では、株主の皆様からのご意見・ご質問をお受けしております。
メール等にてお気軽にお寄せください。
株主通信に関するご意見もお待ちしております。

直近の決算説明会の映像をパソコン、スマートフォン、
タブレット型端末でご覧いただけます。



モバイル事業



ネットワーク事業



プリペイド決済
サービス事業他



| Contents |

- 2 株主の皆様へ
- 3 経営戦略
- 4 トピックス
- 5 業績ハイライト／経営概況
- 7 モバイル事業
- 9 ネットワーク事業
- 10 プリペイド決済サービス事業他
- 11 財務諸表(要旨)
- 12 株主様アンケート結果のご報告
- 13 会社情報

企業理念 Corporate Philosophy

我々は、社会の夢と豊かさの実現に貢献し、

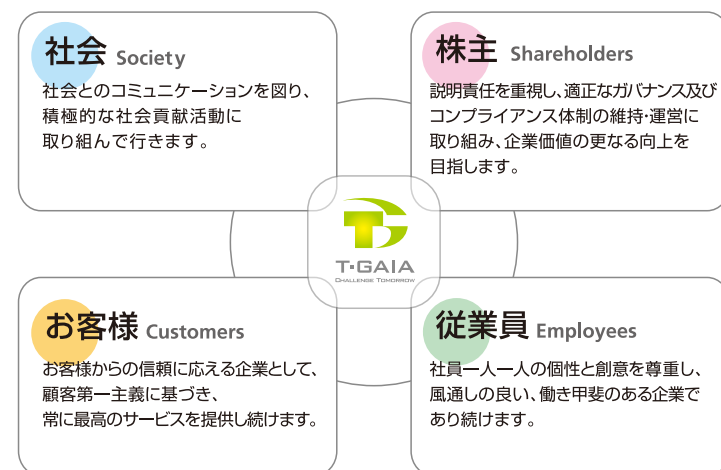
Tomorrow 「明日」に向かって

Integrity 「誠実」に

Challenge 「挑戦」し続けます。

行動指針 Conduct Guideline

持続性と透明性の確保を目指し、
様々なステークホルダーを視野に入れつつ、
企業の社会的責任(CSR)を積極的に果たします。



株主の皆様へ

Top Message



平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。また、この度の東日本大震災により被災された皆様には、心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

災害時の特に初期段階においては、企業にとっても個人にとっても、通信手段の確保が最優先課題となります。当社は携帯電話などコミュニケーションツールの販売を担う立場として、今回の震災後も通信事業者をはじめとする関係各社と連携しながら、可能な限り通常どおりの店舗運営に努めてまいりました。

平成23年3月期の当社を取り巻く携帯電話販売業界は、通信事業者の手数料体系の見直し等、厳しい側面もありましたが、社員一丸となって営業力強化やCS(顧客満足度)向上等に注力いたしました。また、ネットワーク事業やプリペイド決済サービスも堅調に推移し、会社業績は計画を上回ることができました。

通信業界でのスマートフォンやタブレット型端末の普及に伴い、当社にとっても新たなビジネスチャンスが生まれております。このような環境下、ソリューション力の向上、新しい事業領域への進出、海外事業の更なる展開など、数多くの

「希望の種」があり、一つでも早く芽を出させ成長させていきたいと考えております。次ページに記載した中長期的な経営戦略である3つの「SHINKA」を軸に、新たな収益基盤を構築し持続的な成長を図る所存です。

今後更なる企業価値の向上に努めてまいりますので、当社を引き続きご支援いただけますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

平成23年6月
代表取締役社長執行役員

木村政昭

配当について

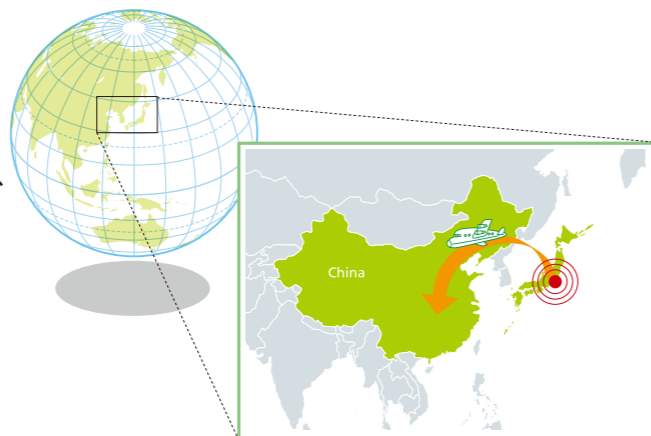
業績の進展状況に応じて、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しながら、配当性向30%以上を目標として利益還元を実施

平成23年3月期配当金
1株当たり5,500円

平成24年3月期配当金(予想)
1株当たり6,500円

中長期的な会社の経営戦略について

当社は、持続的成長のために、既存事業の強化を図りつつ、新規事業および海外事業の創出による新たな収益基盤の構築を目指し、3つの「SHINKA」(新化・深化・進化)を積極的に推進し、その効果により中長期的な成長を目指してまいります。



3つのSHINKA

1 新たなビジネスモデルへの新化

- 新たな収益基盤の確立
- 多様化するデバイス、アプリケーション等を活用したソリューションサービスを軸に、新たな事業分野へ積極的に取り組み
- 中国事業を中心とした海外市場への進出・展開にチャレンジ

2 既存ビジネスモデルの深化

- 顧客満足の最大化
- 販売網の拡大・強化と販売品質の向上を推進
- 新規商材の開拓等を実施し、付加価値の高いサービスを提供

3 経営基盤の更なる進化

- 社内インフラの革新
- 新たなビジネスモデルとグローバル展開に対応できる人材育成
- チャレンジする風土を生み出す社内制度構築
- 次期基幹システムの構築・導入

3つの「SHINKA」を積極的に推進し、中長期的な成長を目指す

TOPICS

ティーガイアの“今”をお伝えします。

TOPIC 1

中国におけるビジネス展開について

当社は、平成22年8月に100%子会社として、天閣雅上海商貿有限公司を設立、9月には、チャイナユニコムの携帯電話ショップ、水城南路店を上海市西エリアにオープンいたしました。日本でのノウハウを活かした店舗での販売は堅調に推移しており、ユニコムショップ2号店の開設を含め、平成23年度中に計3店舗の新設を目指しています。法人向けの販売においても、株主である三商社のグループ企業を中心に、日本企業への営業活動を実施しています。今後も中国事業を中心とした、海外市場への進出・展開にチャレンジすることで、新たな収益基盤の確立を目指してまいります。



TOPIC 3

平成23年3月1日～4月4日 91千株の自己株式の公開買付けを実施

1株当たり利益と自己資本利益率向上による株主還元を図りました。取得した自己株式の今後の取り扱いにつきまして、現時点での保有方針は未定ですが、継続的な株主価値の向上を見据え、今後とも保有方針につき検討してまいります。

TOPIC 2

スマートフォン、タブレット型端末を活用した法人向けサービスの提供について

通信業界においては、ワークスタイル等の変化に伴い、スマートフォンやタブレット型端末が急速に普及し、ビジネスツールとしてのニーズや重要性も高まっています。このような動向に合わせて当社では、端末の販売にとどまらず、有力Sier^(※1)との協業体制の下、法人向けのサポートサービスやセキュリティ強化等に取り組み、NTTドコモのGALAXYおよびGoogle Appsを活用したクラウドサービス^(※2)をはじめとする、総合的なソリューションサービスの提供を実現しました。更に、平成23年4月より、法人向けのセキュリティーサービスとして、携帯電話の電話帳やメールをスマートフォンでも安全かつ便利に利用できるようバージョンアップした「モビーノスターセキュアードサービス(mss)」の提供を開始しました。これらのサービスは各種メディアで採り上げられるなど注目度も高く、当社にとっても大きなビジネスチャンスとなりますので、今後も積極的に展開および推進してまいります。

(※1) システムを構築する際にユーザーの業務を把握・分析し、ユーザーの課題を解決するようなシステムの企画・構築・運用サポートなどの業務を総合的に請け負う業者。

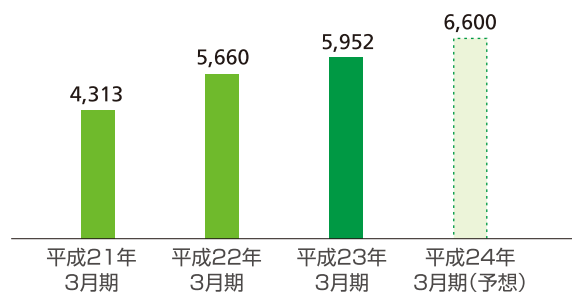
(※2) クラウドコンピューティング(インターネットなどのネットワークをベースとしたコンピュータの利用形態)によって提供されるサービスの総称。

TOPIC 4

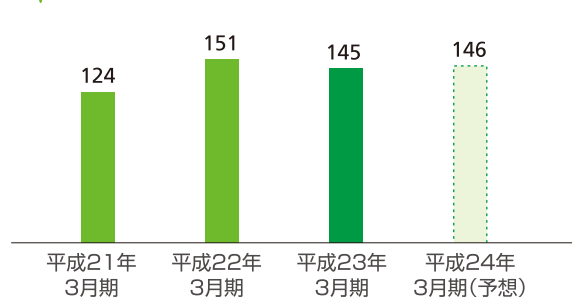
CSR(企業の社会的責任活動)への取り組み

当社では今夏想定される電力不足対策の一環として、政府方針である電力の15%削減を達成すべく、節電に努めています。具体的には、環境省が推奨する「スーパークールビズ」を踏まえ、本年6月1日より本社を中心に、従来のクールビズを強化・前倒した形でのスーパークールビズを実施しています。

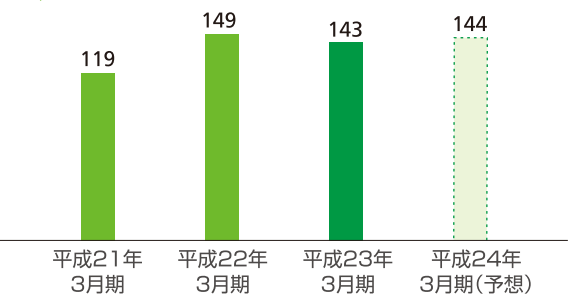
📍 売上高(億円)



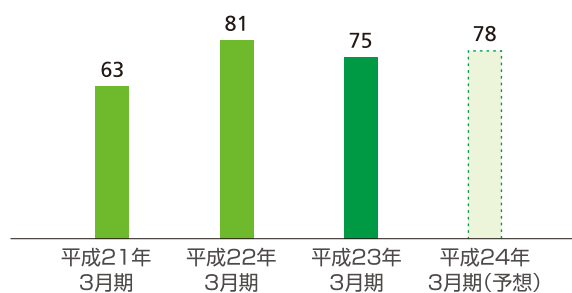
📍 営業利益(億円)



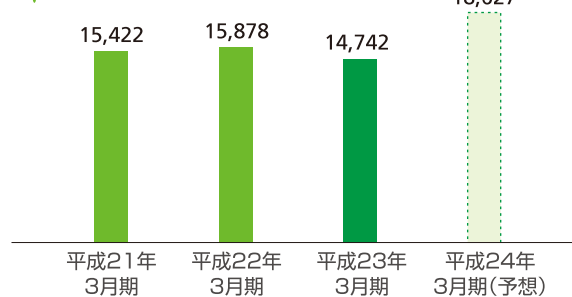
📍 経常利益(億円)



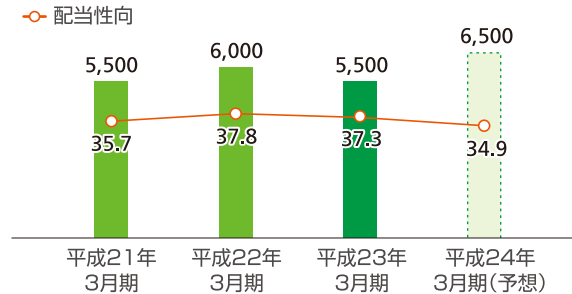
📍 当期純利益(億円)



📍 1株当たり当期純利益(円)



📍 1株当たり配当金(円)



(注)業績見通し数値は、現時点において入手可能な情報から得られた判断・予想に基づくものですが、リスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定及び考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

📍 平成23年3月期業績

当事業年度におけるわが国経済は、アジアを中心とする新興国の経済成長に伴う輸出・生産の増加、企業収益や個人消費の改善等、景気に持ち直しの動きが見られました。一方、欧州を中心とする海外景気の停滞懸念、円高の進行やデフレ状況、厳しい雇用環境が続いたことに加え、平成23年3月11日に発生した東日本大震災の影響等もあり、先行きは依然として不透明な状況にあります。

当社の主な事業分野である携帯電話等販売市場におきましては、各事業者からのスマートフォンやタブレット型端末、デジタルフォトフレーム等のデータ通信端末の相次ぐ投入により新たな需要が喚起されたことで、販売台数は前期比で増加し、市場は拡大いたしました。この結果、当事業年度における市場全体の携帯電話の純増数は735万台(前期比56.6%増)となり、累計契約数は1億1,953万台と前期末(平成22年3月末日)比6.6%増となりました。事業者別では、平成23年3月末日時点での累計契約数は、(株)エヌ・ティ・ティ・コム5,800万台、KDDIグループ3,299万台、ソフトバンクモバイル(株)2,540万台、イーモバイル(株)311万台となっております(社団法人電気通信事業者協会発表データ)。このような事業環境下、モバイル事業においては、当社はスマートフォンやタブレット型端末、デジタルフォトフレーム等のデータ通信端末の販売およびサービス停止が予定されている旧規格対応端末から新規格対応端末への切り替え需

📍 平成24年3月期見通し

今後のわが国の経済情勢は、景気の持ち直し傾向は続くものの自律性は弱く、加えて東日本大震災の影響も懸念されており、本格的な景気の改善にはまだ時間がかかることが予想され、先行きは不透明な状況が続くものと思われま

当社のモバイル事業においては、ユーザーニーズが高く、成長が見込まれるスマートフォンならびにタブレット型端末の市場拡大に対応すべく、販売品質および顧客満足度の更なる向上を目指すとともに、多様な周辺商材の販売にも努めてまいります。さらに、法人に対する提案営業の強化や、データ通信端末の拡販等に積極的に取組み、2台目需要喚起に向けた対応を図ります。

ネットワーク事業においては、総務省の「光の道」構想に向けた通信事業者の戦略を踏まえ、FTTH等光回線獲得の増加を目指すとともに、ブロードバンドの普及に伴い多様化する新たなサービスおよび顧客ニーズに迅速に対応できる

要の取り込み等に注力した結果、プリペイド携帯電話を含む販売台数は562万台(前期比7.7%増)となり、売上高は増加いたしました。しかしながら、廉価端末の増加や市場競争の激化に伴う値引き施策の拡大に加え、通信事業者の販売代理店に対する手数料体系改定等の影響により、営業利益は減少いたしました。

ネットワーク事業においては、FTTH(Fiber To The Home)等光回線サービスの販売およびマイラインサービスの獲得に注力した結果、売上高は増加したものの、マイラインサービス市場の成熟化に加え、営業効率の悪化等により、営業利益は減少いたしました。

プリペイド決済サービス事業他では、大手コンビニエンスストア販路でのPIN(Personal Identification Number)販売システムを用いた電子マネー系商材の販売が好調に推移した結果、売上高および営業利益は増加いたしました。

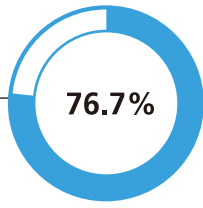
この結果、当事業年度の売上高は5,952億17百万円(前期比5.2%増)、営業利益は145億24百万円(前期比4.4%減)、経常利益は143億95百万円(前期比3.8%減)となりました。なお、特別損失に「資産除去債務に関する会計基準」の適用初年度に伴う影響額4億円および東日本大震災に係る義援金拠出や店舗・在庫損害等で1億88百万円を計上した結果、当期純利益は75億54百万円(前期比7.1%減)となりました。

販売体制の構築・強化を推進してまいります。しかしながら、マイラインサービス市場の成熟化に加え、獲得コストの上昇による営業効率の悪化等により、事業の採算性は低下するものと予想しております。

プリペイド決済サービス事業他においては、電子決済サービスの多様化により競争が激化する可能性が考えられます。しかしながら、PIN販売システムを利用した電子決済ビジネスでコンビニエンスストアを中心とする販路の拡充と取扱商品の増加を目指してまいります。

以上の方針に加え、人的リソースと多様な販売網、資金力、情報力等の有効活用を図り、新規事業の創出および海外市場での事業拡大を引き続き推進してまいります。

次期の業績見通しについては、売上高6,600億円、営業利益146億50百万円、経常利益144億円、当期純利益78億50百万円を予想しております。

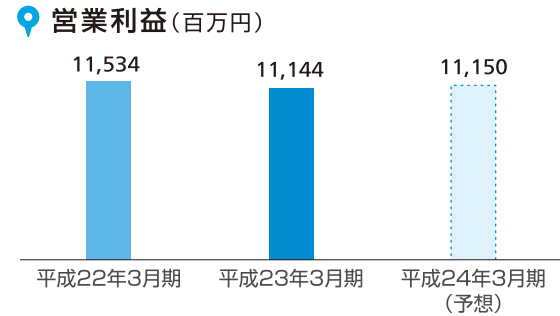
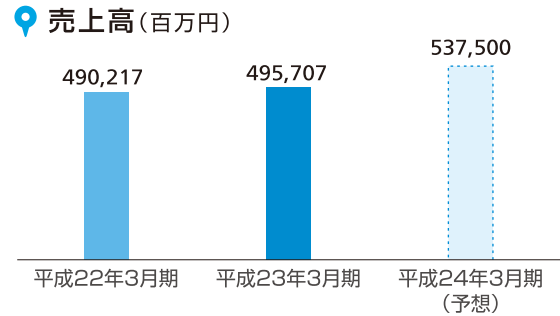


▲ 営業利益 セグメント別構成比

事業内容 携帯電話等の販売及び代理店業務

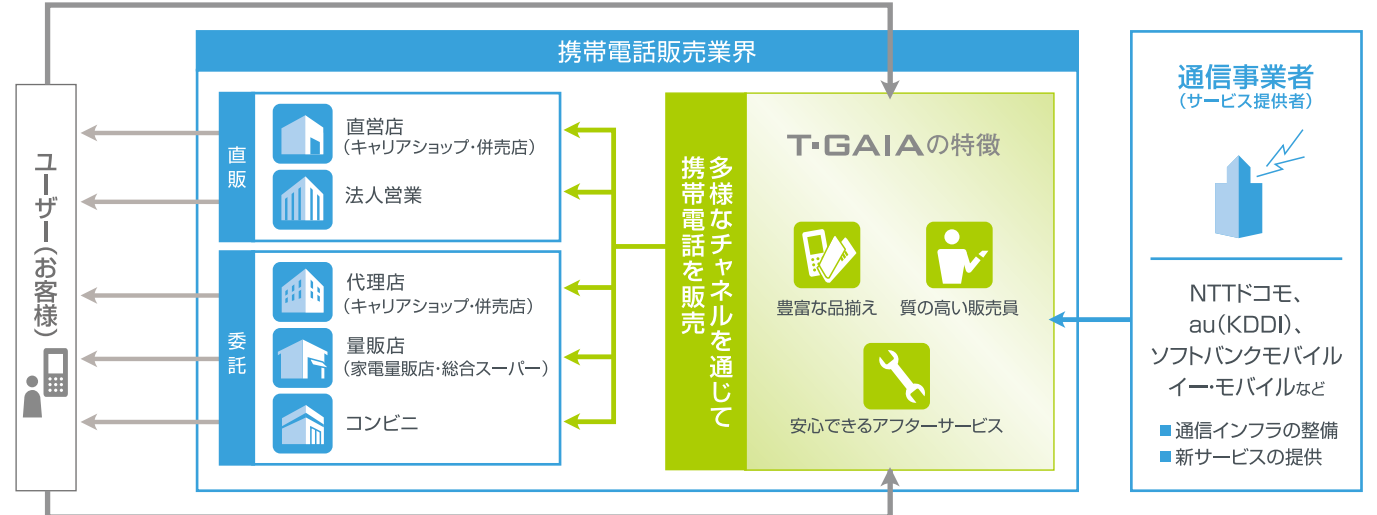
スマートフォンやタブレット型端末、デジタルフォトフレーム等のデータ通信端末の販売およびサービス停止が予定されている旧規格対応端末から新規格対応端末への切り替え需要の取り込み等に注力いたしました。加えて、法人営業の更なる強化等に努めた結果、プリペイド携帯電話を除く販売台数は549万台(前期比7.0%増)となり、売上

高は4,957億7百万円(前期比1.1%増)となりました。営業利益は、既存販路の最適化や業務効率化等において一定の成果があったものの、廉価端末の増加や値引き施策の拡大に加え、通信事業者の販売代理店に対する手数料体系改定の影響等により、111億44百万円(前期比3.4%減)となりました。



ZOOM UP 業界におけるディーガイアの役割と位置付けについて

通信事業者とメーカー、そしてユーザー双方のニーズにお応えするべく、販売活動を展開しています!



携帯電話端末の高機能化・多様化や料金プランの多様化に伴い、ユーザー(お客様)は自分に適した携帯端末や料金プランを選択することが難しくなっており、販売代理店の専門スタッフからの的確なアドバイスが益々求められています。

また、通信事業者にとって販売代理店は、日々多くのユーザーと接する販売チャネルとして機能しています。このように販売代理店の役割は、通信事業者とメーカー、そしてユーザーの橋渡しをし、携帯電話の流通を円滑化することです。

市場環境

- スマートフォンの拡大による市場の活性化
- 非音声系商材の浸透(データカード、デジタルフォトフレーム、WiFi)
- スマートフォン/タブレット型端末の注目度UP
- 旧通信方式端末の買換え需要

事業戦略

- 個人顧客向け**
 - 高度な販売品質の維持と確保
 - 店舗の移転や改装等、戦略的な店舗配置
- 法人顧客向け**
 - Sierとの連携等による法人回線スマートフォン/タブレット型端末の販売強化
 - 「movino star」による法人回線の囲い込み

当社キャリアショップ店舗数(直営店・代理店含む) (平成23年3月末現在)



(注) 量販店インショップ(DSサービスコーナー、auスクエア、SBサイト、SBステージ)も直営店としてカウントしております。

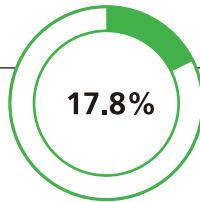


ネットワーク事業

Network Communications Business

事業内容

ソリューションサービスの提供、マイラインやブロードバンド等
通信サービスの販売取次業務

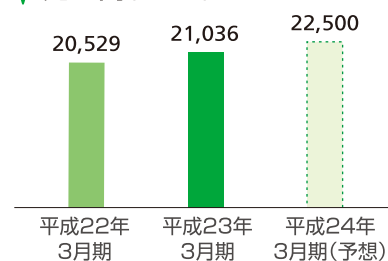


▲ 営業利益 セグメント別構成比

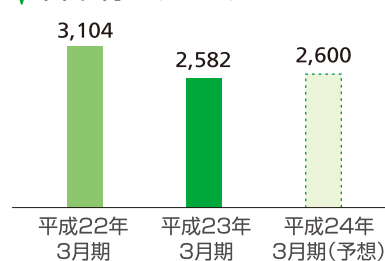
有力代理店を中心とする販売体制の整備や直販での提案営業の強化による営業品質の向上に加え、他社とのアライアンス強化等の加入促進策を実施し、FTTH等光回線サービス販売およびマイラインサービス獲得に注力した結果、売上高は210億36百万円(前期比2.5%増)となりました。

営業利益は、マイラインサービス市場の成熟化に加え、獲得コストの上昇で営業効率が悪化したこと等により、営業利益は25億82百万円(前期比16.8%減)となりました。

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



市場環境

- 総務省の「光の道」構想(2015年までに全世帯を光化)
- スマートフォン/タブレット型端末の普及に伴い、ポケットWiFiの需要増加
- マイライン市場の成熟化

事業戦略

- 不動産関連、セキュリティ業者等、異業種企業とのアライアンスによる展開を積極化
- 「movino star」における固定回線サービスの拡販、展開



固定電話サービス取次ぎのしくみ

NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、KDDIそしてソフトバンクテレコム等々、全ての主要通信事業者と取引関係があります。

主要通信事業者の一次代理店として、全国に当社の販売協力代理店を展開しており、通信事業者、販売協力店、当社と三位一体の協力体制により、質の高い営業力を有する強力な販売網を展開しています。

通信事業者 (サービス提供者)

NTT東日本、NTT西日本、
NTTコミュニケーションズ、KDDI、
ソフトバンクテレコム、
フュージョン・コミュニケーションズなど
■ 通信インフラの整備 ■ 新サービスの提供

T-GAIAの特徴

全ての主要通信事業者との良好な取引関係
市場に対応した商品の提案
全国にて強力な代理店網を展開



代理店

ユーザー(お客様)

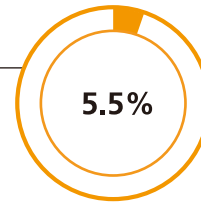


プリペイド決済サービス事業他

Prepaid Settlement Services & Other Business

事業内容

プリペイド決済サービス、その他新規事業

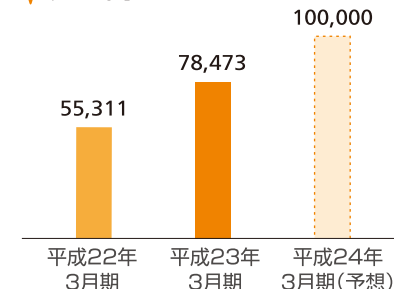


▲ 営業利益 セグメント別構成比

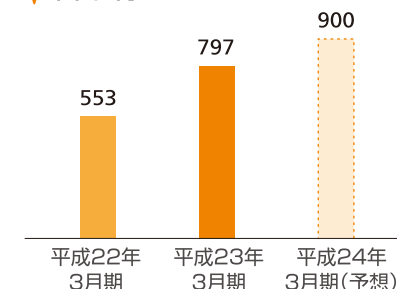
大手コンビニエンスストア販路における認知度向上に加え、ネット通販やSNS^(※)(Social Networking Service)上のコンテンツ購入時における決済手段としての利用が増加したこと等により、PIN販売システムを用いた電子マネー系商材の販売が好調に推移した結果、売上高は784億73百万円(前期比41.9%増)、営業利益は7億97百万円(前期比44.0%増)となりました。

(※)人となりのつながりを促進・サポートする、コミュニティ型のWebサイト。

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



市場環境

- SNSでのゲームコンテンツを中心としたEC市場の拡大に伴い、決済額が増加
- 大手コンビニ販路での認知度向上で、利用者が増加

事業戦略

- 取扱い店舗数の増加を含めた販路の拡充
- 新商材への取り組み

PIN (Personal Identification Number)
暗号化された英数字などを組み合わせた文字列で、金額情報が関連付けられた暗証番号。



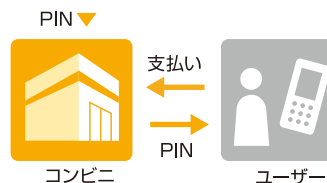
PIN販売のしくみ

事業者
(サービス提供者)

PIN ▼ ▲ 支払い

T-GAIAの役割

PINサーバの管理
PINコードの発券



コンビニで支払い

PINナンバー
入力 ▲ 提供

サービス

全国の主要コンビニ
約4万1千店
で取扱い

取扱い コンビニエンスストア

- セブン-イレブン
- ミニストップ
- ローソン
- デイリーヤマザキ
- サークルK
- セイコーマート
- サンクス
- 北海道スパー
- ファミリーマート



貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 平成23年 3月31日現在	前期 平成22年 3月31日現在
資産の部		
流動資産	136,055	128,007
固定資産	17,752	19,383
有形固定資産	3,151	3,121
無形固定資産	7,973	9,702
投資その他の資産	6,628	6,559
資産合計	153,808	147,390
負債の部		
流動負債	114,240	111,736
固定負債	3,927	4,593
負債合計	118,167	116,329
純資産の部		
株主資本	35,583	30,974
資本金	3,098	3,098
資本剰余金	5,585	5,585
利益剰余金	26,898	22,290
評価・換算差額等	57	86
その他有価証券評価差額金	57	86
純資産合計	35,640	31,061
負債純資産合計	153,808	147,390

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 平成22年4月1日～ 平成23年3月31日	前期 平成21年4月1日～ 平成22年3月31日
売上高	595,217	566,057
売上総利益	61,284	61,890
営業利益	14,524	15,193
経常利益	14,395	14,968
税引前当期純利益	13,801	14,847
当期純利益	7,554	8,135

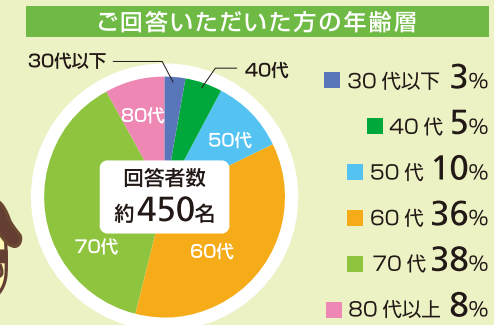
キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

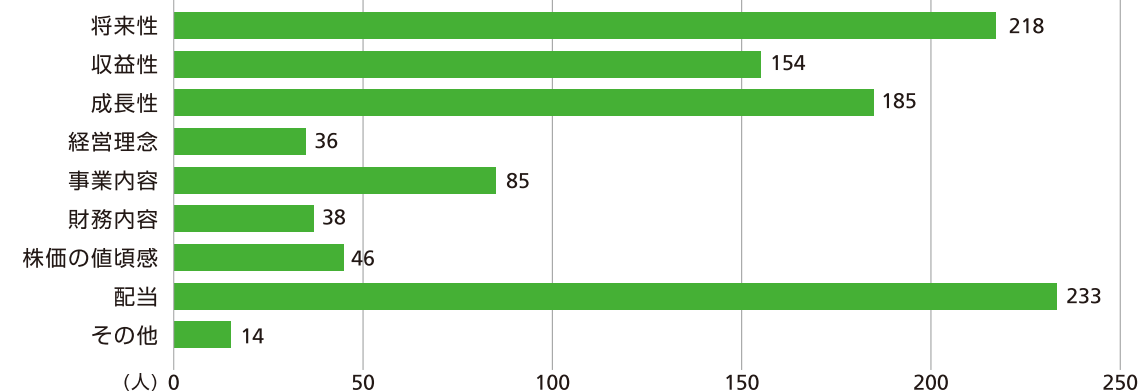
科目	当期 平成22年4月1日～ 平成23年3月31日	前期 平成21年4月1日～ 平成22年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	6,093	12,019
投資活動による キャッシュ・フロー	△827	△844
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,246	△12,400
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△160	△1,225
現金及び現金同等物の 期首残高	1,465	2,690
現金及び現金同等物の 期末残高	1,304	1,465

株主様アンケート結果のご報告

ティーガイアは、株主・投資家の皆様へのタイムリーで的確な情報開示を心掛け、積極的なIR活動を行っております。株主の皆様とのコミュニケーションの一環としてお送りしましたアンケートに対して、おかげさまで多くの方々からご回答をいただくことができました。その結果の一部をご報告いたします。ご協力、誠にありがとうございました。
※調査期間 平成22年12月～平成23年2月



当社の株式を購入されたポイント(複数回答可)



株式を購入したポイントとして「将来性」「収益性」「成長性」「配当」を挙げた方が、多数を占めています。

自由意見欄より

- ▶ 中国での事業拡大に期待
- ▶ 業界No.1の会社として、発展を期待
- ▶ 知名度のアップを期待
- ▶ 高配当の維持を望む

当社では、皆様からの貴重なご意見を今後のIR活動等に反映させるべく努力し、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。

株式情報 (平成23年3月31日現在)

発行可能株式総数	2,000,000株
発行済株式総数	512,419株
株主数	7,359名

大株主 (平成23年3月31日現在)

氏名または名称	所有株式数	持株比率
三井物産株式会社	116,727株	22.77%
住友商事株式会社	116,727株	22.77%
三菱商事株式会社	116,727株	22.77%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	27,800株	5.42%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	17,482株	3.41%
株式会社光通信	14,720株	2.87%
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	5,427株	1.05%
野村信託銀行株式会社(投信口)	5,192株	1.01%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	4,170株	0.81%
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	4,076株	0.79%

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	
定時株主総会	毎年6月	
基準日	定時株主総会	3月31日
	期末配当金	3月31日
	中間配当金	9月30日
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部	
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社	
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部	
	(電話照会先)	電話 0120-78-2031(フリーダイヤル) 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国 各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店 および全国各支店で行っております。
公告掲載方法	当社ホームページにおける電子公告	
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ	

会社概要 (平成23年3月31日現在)

商号	株式会社ティーガイア (T-Gaia Corporation)
本社所在地	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14~18F
資本金	3,098百万円
設立	平成4年2月
事業内容	(1)携帯電話等の販売及び代理店業務 (2)ソリューション、マイライン、ブロードバンド等 通信サービスの販売取次業務 (3)プリペイド決済サービス その他新規事業
販売地域	日本全国
従業員数	3,185名

本社・支社・支店 (平成23年3月31日現在)

本社	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート14~18F TEL:03-6409-1111	東北支店	〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2-15-1 ルナール仙台13F TEL:022-713-6001
東日本支社	〒150-8575 東京都渋谷区恵比寿4-1-18 恵比寿ネオナート16F TEL:03-6409-1111	新潟支店	〒950-0994 新潟県新潟市中央区上所1-1-24 エヌビル3F TEL:025-247-7077
西日本支社	〒556-0017 大阪府大阪市浪速区湊町1-4-38 近鉄新難波ビル14F~16F TEL:06-6630-3600	長野支店	〒380-0921 長野県長野市栗田991-1 イーストゲート長野ビル6F TEL:026-267-7220
東海支社	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ6F-7F TEL:052-223-8700	北陸支店	〒920-0031 石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル3F TEL:076-222-3300
九州支社	〒812-0038 福岡県福岡市博多区祇園町7-20 博多祇園センタープレイス10F TEL:092-283-7600	中国支店	〒730-0037 広島県広島市中区中町8-12 広島グリーンビル8F TEL:082-546-2811
北海道支店	〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西8-2 住友商事・フカミヤ大通ビル8F TEL:011-241-2525	四国支店	〒760-0017 香川県高松市番町1-1-5 ニッセイ高松ビル9F TEL:087-811-2361

株券電子化によるご注意

住所変更のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

配当金計算書について

配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。なお、株式数比例配分方式によりお受取りの株主様の「支払通知書」につきましては、お取引の証券会社等へご確認ください。
※確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。