

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

証券コード：3088



Matsumoto KiYoshi
Holdings

株主の皆様へ | 第7期 第2四半期報告書

平成25年4月1日 ▶ 平成25年9月30日

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

目 次

P1-2 トップメッセージ
P3-4 トピックス
P5-6 店舗ネットワーク

P7-8 四半期連結財務諸表
P9 会社概要・株式の状況
P10 インフォメーション

株主の皆様へ

代表取締役会長兼社長

松本 南海雄



株式会社マツモトキヨシホールディングスの第7期第2四半期連結累計期間（平成25年4月1日～平成25年9月30日）の業績と下期に向けた経営方針をご報告するにあたり、ここに謹んでご挨拶申し上げます。

株主の皆様の平素のご支援に対し、厚く御礼申し上げます。

第7期 第2四半期連結累計期間の業績について

◆ エリアドミナント戦略を積極的に推進するとともに、多様化するニーズにお応えするため、お客様のライフスタイルの変化に対応したMD戦略の再構築など、地域に密着したかかりつけの薬局として、企業価値の向上とシェア拡大に向け取り組み、売上高及び各利益とも同期間における過去最高となりました。

当第2四半期連結累計期間（平成25年4月1日～平成25年9月30日）における日本経済の状況は、現政権による経済政策への期待から、円安傾向を背景とした輸出環境の改善、株価の上昇などにより各種の景気指標は好転しており、先行きの不透明感はまだ拭えないものの、経済活動には明るさが見られております。

ドラッグストア業界におきましては、競合企業の積極的な新規出店、既存の店舗展開エリアを越えた新たな競合の出現、M&Aによる競合企業の規模拡大、同質化する異業種との競争や医薬品ネット販売への対応など、我々を取り巻く経営環境はこれまで以上に大きく変化しております。

このような環境のなか、当社グループは、小商圏化する市場への対応として、各地域における競争優位性を確保すべく全国を7つのエリアに分け、エリアドミナント戦略を積極的に推進するとともに、お客様のライフスタイルの変化に対応したMD戦略の再構築など、地域に密着したかかりつけの薬局として、企業価値の向上とシェア拡大に向け取り組んでまいりました。

新規出店に関しては、関東エリアを中心にエリアドミナント化を推し進めるとともに新たなエリアへ拡大し、グループとして54店舗（フランチャイズ2店舗を含む）を出店し、多様化するお客様ニーズへの対応及び既存店舗の活性化を重点に59店舗の改装を実施、スクラップ&ビルドを含め将来業績への貢献が見込めない30店舗を閉鎖しました。

その結果、当第2四半期連結累計期間末におけるグループ店舗数は、1,414店舗となり、前連結会計年度末と比較して24店舗増加しました。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間は、売上高2,381億97百万円（前年同期比4.6%増）、営業利益94億94百万円（同12.5%増）、経常利益105億43百万円（同11.0%増）、四半期純利益58億7百万円（同21.8%増）と、売上高及び各利益とも同期間における過去最高となりました。

配当につきましては、安定的かつ継続的に行っていくことを基本方針としており、当第2四半期連結累計期間末の配当金につきましては、1株当たり30円（直近予想より10円増配）とし、当連結累計期間末の配当予想も同様に1株当たり30円（直近予想より10円増配）、年間配当金1株当たり60円（直近予想より20円増配）を予定しております。

下期に向けた経営方針について

◆ 当社グループは、収益力の向上と持続的な成長を目指し、グループ一丸となって期初に設定した4つの重点課題に取り組んでまいります。

①エリアドミナント戦略の推進

美と健康の専門としてのこだわりと地域密着型のお店づくりにより、将来にわたる安定的かつ継続的な新規出店を行ってまいります。また同時に、積極的なM&A、グループ内再編やフランチャイズ事業の拡大により、全国7つのエリアにおけるドミナント化を推進いたします。

②垂直連携体制の構築

サプライチェーン全体でのムダを省き、お客様のニーズへ迅速に対応できるよう、サプライチェーン方向の更なる協力関係の構築と強化に努めてまいります。これにより、商品・販促・店舗運営の連動を強化し、販売機会損失の防止と在庫の削減・適正化を実現いたします。

③ローコストオペレーション体制の確立

更なるローコストオペレーションを目指し、人員配置

の適正化や業務改善、自動発注システムの導入など、人時売上高と人時生産性を高める仕組みづくりに取り組んでまいります。また、間接業務・機能については、アウトソーシングと内製化を見極め、外部リソースをうまく活用しながら、品質向上とコスト削減を図ってまいります。

④販売チャネルの拡充とダイレクトマーケティングの更なる強化

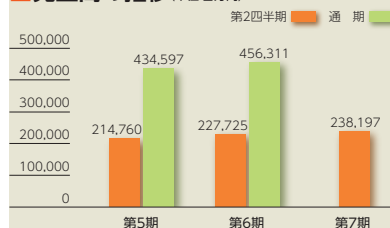
商品供給を中心とした海外事業展開による販売チャネルの拡大、通信販売ビジネス強化による新規顧客の獲得及びお客様との距離を近づけるダイレクトマーケティング施策の実行へ積極的に取り組んでまいります。

また、実店舗・ECサイト・スマートフォン・ソーシャルメディアを組み合わせるネットとリアルをシームレスにつなぐなど、お客様により充実した購入体験を提供できるよう努めてまいります。

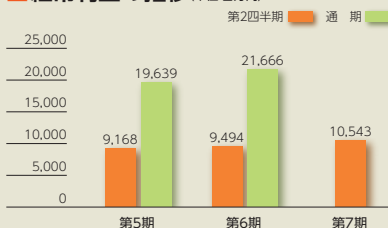
これら4つの重点課題を着実に実行することで、更なる収益拡大と経営の効率化を実現してまいります。

第2四半期連結財務ハイライト

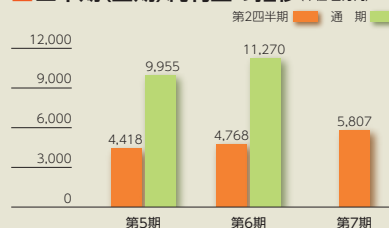
■売上高の推移 (単位:百万円)



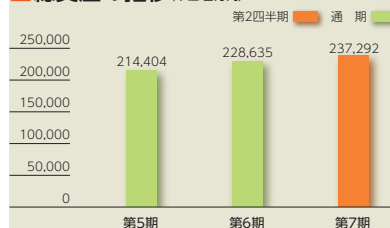
■経常利益の推移 (単位:百万円)



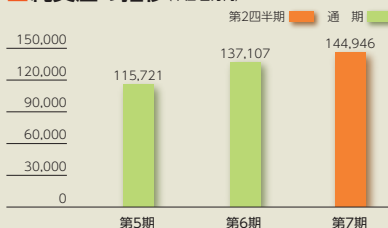
■四半期(当期)純利益の推移 (単位:百万円)



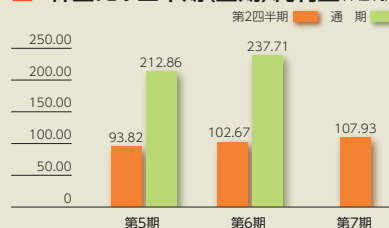
■総資産の推移 (単位:百万円)



■純資産の推移 (単位:百万円)



■1株当たり四半期(当期)純利益 (単位:円)



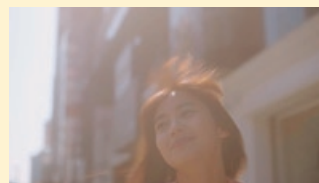
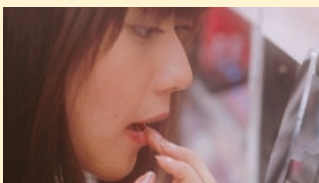
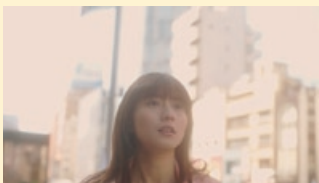
TVCM「Story」をオンエア

今回は、「改めて日常の中にある『マツモトキヨシ』の必要性を意識してほしい」というコンセプトのもと、テレビCMを放映しました。

特に若い女性の日常に寄り添う『マツモトキヨシ』をテーマとして、日常の中におけるかけがえのない『マツモトキヨシ』を再発見してもらいたいメッセージを映し出しました。

Story第1弾 「リップグロス」篇

若い女性がデートに向かう途中、マツモトキヨシにちょっと寄り道。お試し品のリップグロスを手にとり、店内で利用。そして微笑みながら男性のもとへ行くという構成です。



Story第2弾 「歯ブラシ」篇

若い女性がマツモトキヨシの店舗で、うれしそうに赤と青の歯ブラシ、そして、髭そりを手に取り、駅の改札口へむかい、満面の笑みで迎える先には、娘のところに泊まりにきた両親という構成です。



マツモトキヨシプライベート商品 Zoom UP!

ARGELAN アルジェラン [ボディミルク・ハンドクリーム]



【発売日】
2013年9月25日発売

Concept

当社プライベートブランド商品史上初!エコサート認証を取得!
安全な商品へのニーズの高まり、オーガニックコスメ市場
の成長などを受けて、本物のオーガニックコスメの開発を
はじめました。

エコサート認証は、百貨店・専門店など、中・高価格帯商品を中心に
取得されている認証で、オーガニックコスメの世界基準といわれて
おります。ドラッグストア業界のプライベートブランド商品として
この認証を取得することは大変珍しく、今回、このアルジェランの
ハンド&ボディシリーズで初めてこの認証を取得しました。
アルジェラン ハンド&ボディシリーズでは全てのアイテムでエコ
サート認証を取得し、肌と地球環境に配慮した本格的なオーガニック
コスメを開発することに成功しました。



LUNG TA ルンタ [シャンプー・トリートメント等]



【発売日】
2013年10月30日発売

Concept

ヘアサロン同様の高品質な仕上がりを目指す!

これがルンタの根本にあるコンセプトです。リニューアル時
には美容成分を従来品の10倍配合して、更なる効果感、使用
感の向上に成功し、お客様の深い悩みを解決することを目的
に開発を重ねております。



商品開発担当者の想い

本物のオーガニックコスメをお求めやすい価格で!

『世界に通用する本格的なオーガニックコスメを全国のお客様
に使って頂きたい!』そんな想いからスタートし、『オーガニッ
クコスメは高い』という固定概念を覆して、日常的に使える価
格帯を実現し、マツモトキヨシでいつでも買える、使い続けら
れる『本格的なオーガニックコスメ』を開発いたしました。

商品のいちおしポイント

産直野菜のような化粧品!

アルジェランはフランスのドローーム県の農業を使わない安心な
農法で植物を大切に育てている契約農家生産の植物オイルを使
用しています。

「自分が使っている化粧品原料の生産者の顔が見える」
化粧品としては新しい“安心のカタチ”を提案しております。

【価格】

ハンドクリーム・・・各1,046円 (税抜)
ボディミルク・・・各1,200円 (税抜)

商品開発担当者の想い

お客様の深い悩みを解消したい!

『ルンタ』をご利用されるお客様は、髪や頭皮に悩みを持たれ
ている傾向があります。私たちは、この悩みを解消したいと考
え、新しい『ルンタ』の開発を考えました。

『ルンタ』をご利用されるお客様は、比較的美容に関心の高い方々
が多く、あらゆるヘアケアを試されている中で、『ルンタ』を選
んでいただくためには、期待を超えた満足度が必要になります。
その期待を超えた『ルンタ』を生み出すために、お客様のニー
ズを的確に把握し、開発いたしました。

商品のいちおしポイント

使えばすぐに実感して頂ける品質!

使えばその違いが分かることです。ルンタは明らかに“良い”
と思って頂ける効果感、使用感を得ていただけると自信を持っ
ております。

その理由は、従来品の10倍の成分や浸透ブースター、ナノ化さ
れた成分など様々な種類美容成分を配合することで、すぐに
実感していただける高品質な商品に仕上がりました。

【価格】

シャンプー・・・各2,500円 (税抜) ヘアオイル・・・各2,800円 (税抜)
トリートメント・・・各2,500円 (税抜) 1DAYトライアル・・・各180円 (税抜)
ヘアミスト・・・各1,500円 (税抜)



Matsumoto KiYoshi
Holdings

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

店舗総数 >>> **1,414** 店舗
(平成25年9月30日現在)

◆ ネットワーク (平成25年9月30日現在)

株式会社マツモトキヨシホールディングス

小売事業会社

株式会社マツモトキヨシ	(本社) 千葉県松戸市
株式会社ラブドラッグス	(本社) 岡山県岡山市南区
株式会社マツモトキヨシ東日本販売	(本社) 宮城県仙台市青葉区
杉浦薬品株式会社	(本社) 愛知県江南市
株式会社マツモトキヨシ九州販売	(本社) 福岡県福岡市博多区
株式会社ぱぱす	(本社) 東京都墨田区
株式会社マツモトキヨシ甲信越販売	(本社) 長野県岡谷市
株式会社トウブドラッグ	(本社) 埼玉県越谷市
株式会社イタヤマ・メディコ	(本社) 山梨県甲府市
株式会社ダルマ薬局	(本社) 宮城県仙台市青葉区
弘陽薬品株式会社	(本社) 大阪府大阪市生野区
株式会社マツモトキヨシ中四国販売	(本社) 岡山県岡山市南区
モリスリテール株式会社	(本社) 兵庫県高砂市
株式会社マツモトキヨシファーマシーズ	(本社) 千葉県松戸市

卸売事業会社

株式会社マツモトキヨシホールセール	(本社) 千葉県松戸市
株式会社茂木薬品商会	(本社) 東京都文京区
伊東秀商事株式会社	(本社) 千葉県松戸市

その他の 事業会社

株式会社エムケイプランニング	(本社) 千葉県松戸市
株式会社マツモトキヨシ保険サービス	(本社) 千葉県柏市

株式会社マツモトキヨシ

マツモトキヨシ

全国に
700店舗展開



関東エリア(注2)	571店舗
甲信越エリア	2店舗
東海・中部エリア	45店舗
関西エリア	58店舗
中四国エリア	1店舗
九州エリア	23店舗

株式会社マツモトキヨシ九州販売

マツモトキヨシ 九州販売

九州エリアを中心に
150店舗展開



中四国エリア	1店舗
九州エリア	149店舗

株式会社ラブドラッグス



中四国エリアを中心に
40店舗展開



関西エリア	4店舗
中四国エリア	36店舗

九州エリア

マツモトキヨシ(フランチャイズ)
マツモトキヨシ九州販売

株式会社マツモトキヨシファーマシーズ

マツモトキヨシ ファーマシーズ

関東・関西エリアに
調剤薬局**7**店舗展開



関東エリア	5店舗
関西エリア	2店舗

5 (注1) 弘陽薬品株式会社の店舗数は、株式会社マツモトキヨシより業務受託している3店舗を除いております。
(注2) 株式会社マツモトキヨシの店舗数は、フランチャイズ37店舗、ネット通販1店舗を含んでおります。

株式会社マツモトキヨシ甲信越販売

マツモトキヨシ 甲信越販売



甲信越エリアを中心に
80店舗展開

北海道・東北エリア 1店舗
甲信越エリア 79店舗

株式会社イタヤマ・メディコ

イタヤマメディコ



甲信越エリアに
10店舗展開

甲信越エリア 10店舗

弘陽薬品株式会社

コ-ヨ-ドラッグ



関西エリアに
8店舗展開

関西エリア(注1) 8店舗

中四国エリア

マツモトキヨシ(フランチャイズ)
ラブドラッグス
モリスリテール
マツモトキヨシ九州販売
マツモトキヨシ中四国販売

関西エリア

マツモトキヨシ
ラブドラッグス
弘陽薬品
マツモトキヨシファーマーズ
マツモトキヨシ中四国販売

北海道・東北エリア

マツモトキヨシ東日本販売
マツモトキヨシ甲信越販売
ダルマ薬局

株式会社マツモトキヨシ東日本販売

マツモトキヨシ 東日本販売



東北・関東エリアを中心に
115店舗展開

北海道・東北エリア 36店舗
関東エリア 69店舗
甲信越エリア 7店舗
東海・中部エリア 3店舗

株式会社ダルマ薬局



東北エリアを中心に
56店舗展開

北海道・東北エリア 55店舗
関東エリア 1店舗

甲信越エリア

マツモトキヨシ
マツモトキヨシ東日本販売
マツモトキヨシ甲信越販売
イタヤマ・メディコ

関東エリア

マツモトキヨシ(フランチャイズ含む)
マツモトキヨシ東日本販売
ダルマ薬局
ばばす
トウブドラッグ
マツモトキヨシファーマーズ

東海・中部エリア

マツモトキヨシ
マツモトキヨシ東日本販売
杉浦薬品

株式会社ばばす



関東エリアに
151店舗展開

関東エリア 151店舗

株式会社トウブドラッグ

トウブドラッグ



関東エリアに
32店舗展開

関東エリア 32店舗

株式会社マツモトキヨシ中四国販売

マツモトキヨシ 中四国販売



中四国エリアを中心に
18店舗展開

関西エリア 3店舗
中四国エリア 15店舗

モリスリテール株式会社

モリスリテール



中四国エリアに
8店舗展開

中四国エリア 8店舗

杉浦薬品株式会社

ヘルスバンク



東海・中部エリアに
39店舗展開

東海・中部エリア 39店舗

◆ 四半期連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期末 平成25年9月30日現在	前期末 平成25年3月31日現在
資産の部		
流動資産	108,505	99,967
固定資産	128,786	128,668
有形固定資産	67,393	66,355
無形固定資産	10,096	10,728
投資その他の資産	51,296	51,584
資産合計	237,292	228,635
負債の部		
流動負債	80,306	79,620
固定負債	12,039	11,908
負債合計	92,346	91,528
純資産の部		
株主資本	142,699	134,815
その他の包括利益累計額	844	906
新株予約権	35	23
少数株主持分	1,367	1,361
純資産合計	144,946	137,107
負債・純資産合計	237,292	228,635

1 財政の状況

●資産合計

●当第2四半期連結会計期間末における資産合計は2,372億92百万円となり、前連結会計年度末に比べて86億56百万円増加いたしました。主な増加要因は、現金及び預金70億4百万円、流動資産のその他16億23百万円、有形固定資産のその他10億59百万円です。主な減少要因は、受取手形及び売掛金10億71百万円です。

●負債合計

●当第2四半期連結会計期間末における負債合計は923億46百万円となり、前連結会計年度末に比べて8億17百万円増加いたしました。主な増加要因は、支払手形及び買掛金39億円、ポイント引当金7億87百万円です。主な減少要因は、1年内償還予定の新株予約権付社債36億57百万円です。

●純資産合計

●当第2四半期連結会計期間末における純資産合計は1,449億46百万円となり、前連結会計年度末に比べて78億38百万円増加いたしました。主な増加要因は、転換社債型新株予約権付社債の行使により、資本金、資本剰余金それぞれ9億55百万円増加したこと、四半期純利益58億7百万円です。

◆ 詳しい財務情報は当社IRサイトでご覧いただけます

■ IRサイトの主なコンテンツ

決算短信	会社案内
財務ハイライト	有価証券報告書
適時開示書類	財務諸表
売上月次報告	IRポリシー・免責事項
年次報告書	



<http://www.matsumotokiyoishi-hd.co.jp/ir/index.html>

◆ 四半期連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期 平成25年4月1日から 平成25年9月30日まで	前第2四半期 平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで
売上高	238,197	227,725
売上原価	169,851	164,533
売上総利益	68,345	63,192
販売費及び一般管理費	58,851	54,755
営業利益	9,494	8,437
営業外収益	1,100	1,176
営業外費用	52	119
経常利益	10,543	9,494
特別利益	19	8
特別損失	731	1,250
税金等調整前四半期純利益	9,830	8,251
法人税、住民税及び事業税	4,369	3,622
法人税等調整額	△378	△194
少数株主損益調整前四半期純利益	5,839	4,823
少数株主利益	32	55
四半期純利益	5,807	4,768

2 業績の状況

- 第2四半期連結累計期間において、売上高・各利益ともに過去最高となりました。(前年同期比 売上高4.6%増、営業利益12.5%増、経常利益11.0%増、四半期純利益21.8%増)
- 当第2四半期連結累計期間は、連結子会社の増加、新規出店、改装による既存店舗の活性化、シーズン商品の早期展開、地域ニーズにあわせた品揃えの拡充や営業時間の延長などによる利便性の追求、継続されている効率的かつ効果的な販促策及び新たな施策の推進などにより収益は大きく伸長しました。

3 キャッシュ・フローの状況

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - 営業活動によるキャッシュ・フローは133億72百万円の収入となりました。主なプラス要因は、税金等調整前四半期純利益98億30百万円、減価償却費25億66百万円、売上債権の減少額10億73百万円、仕入債務の増加額39億円です。主なマイナス要因は、法人税等の支払額64億85百万円です。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - 投資活動によるキャッシュ・フローは36億24百万円の支出となりました。主なプラス要因は、敷金及び保証金の回収による収入5億20百万円です。主なマイナス要因は、有形固定資産の取得による支出24億86百万円、敷金及び保証金の差入による支出12億30百万円です。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - 財務活動によるキャッシュ・フローは27億43百万円の支出となりました。主なマイナス要因は、配当金の支払額15億77百万円、リース債務の返済による支出7億47百万円です。

◆ 四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	当第2四半期 平成25年4月1日から 平成25年9月30日まで	前第2四半期 平成24年4月1日から 平成24年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,372	12,676
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,624	△2,480
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,743	△7,474
現金及び現金同等物の増減額	7,004	2,721
現金及び現金同等物の期首残高	11,563	9,656
現金及び現金同等物の四半期末残高	18,568	12,378

会社概要

- 名称……………株式会社マツモトキヨシホールディングス
- 所在地……………〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9番地1
- 電話番号……047-344-5110（代表）
- 設立……………平成19年10月1日
- 資本金……………220億41百万円
- 事業内容………子会社の管理・統轄及び商品の仕入・販売
- 従業員数………正社員：5,948名
（連結）パート：8,218名（8時間換算）
合 計：14,166名

役 員

代表取締役会長兼社長	松 本 南 海 雄
代表取締役副社長	松 本 清 雄
専 務 取 締 役	成 田 一 夫
取 締 役 相 談 役	松 本 鉄 男
取 締 役	根 津 孝 一
取 締 役	松 本 貴 志
社 外 取 締 役	大 爺 正 博
社 外 取 締 役	小 林 諒 一
社 外 取 締 役	大 山 健 一
監 査 役（常 勤）	大 森 哲 夫
社 外 監 査 役	鈴 木 哲 夫
社 外 監 査 役	日 野 実

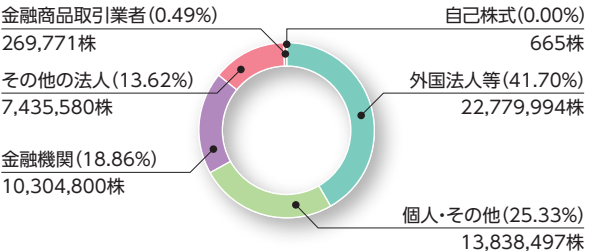
株式の状況

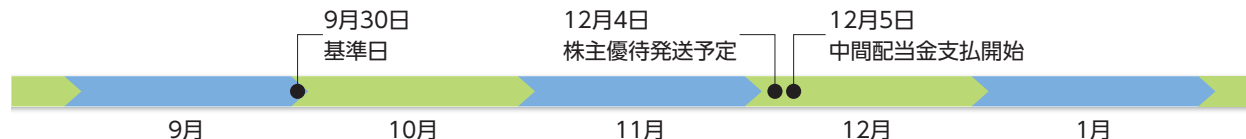
- 発行可能株式総数……………210,000,000株
- 発行済株式総数……………54,629,307株
- 株主数……………19,788名
- 大株主（上位10位）

株主名	保有株式数 (単位：株)	持株比率 (単位：%)
ノーザントラストカンパニー (エイブイエフシー) サブアカウント アメリカンクライアント	5,992,185	10.97
松本 鉄男	5,585,400	10.22
ノーザントラストカンパニーエイブ イエフシーリユーエスタックスエグ ゼンプデドペンションファンズ	2,288,400	4.19
株式会社千葉銀行	2,257,800	4.13
株式会社南海公産	1,743,588	3.19
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社（信託口）	1,581,100	2.89
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT – TREATY CLIENTS	1,507,200	2.76
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口）	1,492,600	2.73
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	1,453,648	2.66
松本 南海雄	1,426,840	2.61

(注) 持株比率は、発行済株式総数から自己株式総数(665株)を減じた株式(54,628,642株)を基準に算出し、小数第3位以下を四捨五入しております。

● 保有者別株式状況



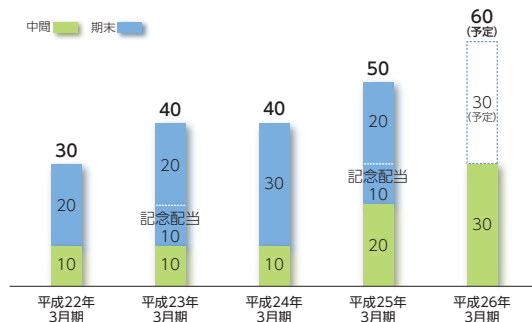


第7期中間及び期末配当について

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要項目の一つと位置付けております。そのため、当社では経営基盤の強化と収益力向上に努めることで、安定的かつ継続的に配当していくことを基本方針としております。

第7期の配当金は、当社の財務状況及び当中間期の業績における売上高・各利益ともに過去最高を達成したことを踏まえ、平成26年3月期の中間配当金を1株当たり10円増配の30円といたしました。また、期末配当金も同じく1株当たり10円増配の30円とし、当期の年間配当予想額は1株当たり20円増配の60円となる予定です。(期末配当金は、平成26年6月開催予定の当社株主総会の決議をもって決定)

1株当たり配当金の推移 (単位：円)



株主優待について

当社は、株主の皆様へ、日頃よりご愛顧いただいております感謝の気持ちを込めまして、株主優待として、年2回、当社グループの店舗でご利用可能な商品券をお送りしております。



是非とも当社グループの店舗をご利用くださいますようお願いいたします。

株主優待の内容

優待内容：当社グループ店舗で利用可能な商品券

対象：毎年3月末及び9月末現在の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上所有の株主様

贈呈基準：	100株以上500株未満	2,000円分
	500株以上1,000株未満	3,000円分
	1,000株以上	5,000円分

贈呈時期：毎年以下の時期の発送を予定しております。

- ・基準日が9月30日の場合は12月上旬
- ・基準日が3月31日の場合は6月下旬

アンケートにご協力ください

株主の皆様の声をお聞かせいただくため、株主アンケートを添付しております。
お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

返信有効期限：2014年1月10日



株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	同左連絡先	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)
定時株主総会	6月中		
1単元の株式数	100株		
期末配当金 受領株主確定日	3月31日	上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 (証券コード3088)
中間配当金 受領株主確定日	9月30日	公告の方法	電子公告 公告掲載URL http://www.pronexus.co.jp/koukoku/3088/3088.html ただし、やむを得ない事由により電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人 特別口座の管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号		

復興特別所得税について

(ご案内)

配当金に関する税制は、「復興財源確保法」(略称)の施行により、平成25年1月1日から平成49年12月31日までの間にお受け取りいただく配当金につきましては、その所得税額に2.1%を乗じた額が復興特別所得税として追加課税されます。また、平成25年12月31日をもって軽減税率の適用終了が予定されております。

【個人株主の皆様への配当金に対する源泉徴収税率】

	平成24年12月31日まで	平成25年1月1日から 平成25年12月31日まで	平成26年1月1日から 平成49年12月31日まで	平成50年1月1日から
所得税	7%	7%	15%(※)	15%
復興特別所得税	—	0.147%	0.315%	—
住民税	3%	3%	5%(※)	5%
合計	10%	10.147%	20.315%	20%

(※)平成25年12月31日をもって軽減税率の適用終了が予定されております。

- 本ご案内は、上場株式等の配当等に係る復興特別所得税について、一般的な情報をご提供するために作成されたものであり、本ご案内の内容が当てはまらない場合もございます。
詳細につきましては、最寄の税務署、税理士等にお問い合わせください。
- 本ご案内は平成25年11月時点の情報をもとに作成しております。

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

<http://www.matsumotokiyoshi-hd.co.jp/>

〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9番地1
TEL. 047-344-5110 (代表)

**UD
FONT**

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

