

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

株主の皆様へ

第7期 報告書

平成25年4月1日 ▶ 平成26年3月31日



Matsumoto KiYoshi
Holdings

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

株主の皆さまへ

代表取締役会長

松本 南海雄



株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

株式会社マツモトキヨシホールディングスの第7期のご報告ならびに第8期の取り組みについてご説明するにあたり、ここに謹んでご挨拶申し上げますと共に、株主の皆さまのご支援に対し、厚く御礼申し上げます。

当社グループでは、「美と健康の分野（H&B事業）」に特化した様々な経営戦略と共に、事業環境の変化に迅速かつ柔軟に対応する体制を整え、また、将来の成長を加速させ、経営ビジョンである「売上高1兆円企業」の早期実現に向け、平成26年4月1日より経営の若返りと経営基盤の強化を目的に経営体制を刷新いたしました。

当社グループは、「美と健康の分野」でプレゼンスを確立し、更なる事業規模の拡大と企業価値の向上を目指してまいります。

株主の皆さまには、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

第7期（平成26年3月期）の業績について

当連結会計年度（平成25年4月1日～平成26年3月31日）における日本経済の状況は、政府の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未だ拭えないものの、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、業種／業態を越えた競合企業の新規出店、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。

このような環境の中、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、ターゲット別のライフ

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。

新規出店に関しましては、関東エリアを中心にエリアドミナント化を推進するとともに、商圈拡大に向け新たなエリアへ進出し、九州エリアを中心にスクラップ&ビルドを積極的に推し進めたことで、グループとして102店舗（フランチャイズ2店舗を含む）を出店し、70店舗を閉鎖しました。また、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94店舗の改装を実施しました。

さらに、グループ競争力の強化、シェア拡大に向けた

エリアドミナント戦略の一環として、北陸エリアでドラッグストア・調剤薬局を展開する「株式会社示野薬局」を平成25年12月16日付で完全子会社化しました。

その結果、当連結会計年度末におけるグループ店舗数は、1,486店舗となり、前連結会計年度末と比較して96店舗増加しました。

以上の結果、当連結会計年度は、売上高4,953億85百万円（前期比8.6%増）、営業利益224億38百万円（同14.0%増）、経常利益245億14百万円（同13.1%増）、当期純利益133億55百万円（同18.5%増）と、売上高及び各利益とも過去最高となりました。

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)



■ 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株当たり当期純利益 (単位:円)



グループ経営戦略の方針について

代表取締役社長
松本 清雄



しい付加価値の創造と心を込めたサービスにより、人々の健康とより豊かな生活に貢献する企業を目指してまいります。

また、これからの高齢化社会を支えるため、当社グループではセルフメディケーションを推進し、お客様とその大切な人の健康を守る「かかりつけ薬局」として、地域医療に貢献していきたいと考えております。

2. 対処すべき課題

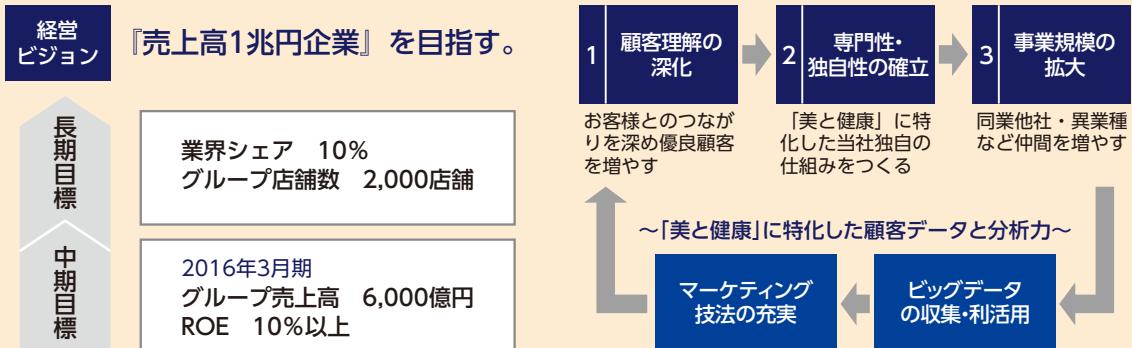
当社グループは、経営ビジョンとして『売上高1兆円企業』を掲げております。

当社グループでは、この経営ビジョンの実現に向けて、「スピード感をもって対応すべき施策（重点戦略）」と「将来を見据えて推進すべき施策（成長戦略）」の2つの時間軸を意識した施策を展開してまいります。

1. 経営の基本方針

当社グループは、「1st for you.あなたにとっての、いちばんへ。」をグループ経営理念としております。この理念に基づき、私たちは美と健康の分野で、常に新

中長期的な経営戦略



《重点戦略》

①狭小商圏モデルの確立とOne to Oneマーケティングの深化

高齢者を中心に利便性を高め、高齢化・人口減少に対応できる、新たな出店モデルの構築に努めてまいります。また、お客様の趣味・嗜好や興味を探索し、新たな需要の掘り起しにも取り組んでまいります。

②地域医療と連携した調剤事業の拡大

地域医療機関との連携を強化し、地域の健康増進に貢献してまいります。また、専門性の高い人材の育成とサービスの拡充により、高齢化社会を支える、地域の中心的な役割を担えるよう努めてまいります。

③グループ企業の再活性化

エリア単位でのドミナント化の推進とグループ店舗網の最適化を図ってまいります。また、グループ各社におけるノウハウや成功事例を水平展開するなど、グループ企業間のコミュニケーション及び人材交流の活発化に努めてまいります。

《成長戦略》

④オムニチャンネル化の推進

オムニチャンネル化に向けた、システム、データ、組織、業務の統合又は最適化など、基盤の整備に取り組んでまいります。また、トリプルメディア（広告・自社メディア・□□）の運用を最適化し、活用することにより、お客様との新しい関係を構築してまいります。

⑤垂直連携体制の構築

協業先及び協業領域を拡大し、更なる経営の効率化を目指してまいります。また、メーカー・ベンダー様の商品開発力と生産能力、当社グループの顧客接点と販売力、H&B事業に特化した顧客データと分析力、を融合させた仕組みづくりに努めてまいります。

⑥業務・資本提携（M&A）の推進

引き続き、M&Aの推進、フランチャイズ事業の拡大、異業種企業との連携について、積極的に取り組んでまいります。また、海外事業につきましては、当面、タイ国におけるH&B事業モデルの早期確立に注力してまいります。

対処すべき課題

	重点戦略	成長戦略
① 顧客理解の深化	狭小商圏モデルの確立とOne to Oneマーケティングの深化	オムニチャンネル化の推進
② 専門性・独自性の確立	地域医療と連携した調剤事業の拡大	垂直連携体制の構築
③ 事業規模の拡大	グループ企業の再活性化	業務・資本提携（M&A）の推進

〔用語解説〕

◆One to Oneマーケティング

・顧客一人ひとりの嗜好やニーズ、購買履歴などに合わせて、個別に展開されるマーケティング活動のこと。

◆オムニチャンネル

・実店舗やオンラインストアをはじめとするあらゆる販売チャンネルや流通チャンネルを統合すること。
また、そうした統合販売チャンネルの構築によって、どのような販売チャンネルからも同じように商品を購入できる環境を実現すること。

◆垂直連携体制

・川上にあるメーカーから川下の小売店までが提携を行うことで、流通段階の機能を人為的に統合して、より連携された機能をもたせること。

タイ国でのプライベートブランド商品のテストマーケティングを開始

当社は、タイ国における理想的なヘルス&ビューティの事業展開を行うために、タイ市場・顧客ニーズを分析・検証することを目的に、当社のプライベートブランド商品を核とするテストマーケティングをセントラルフードリテール社が展開する高品質スーパーマーケット内でコーナー展開しております。そこから得られた購買動向や顧客ニーズを基に、タイ国における理想的なヘルス&ビューティ事業の展開につなげてまいります。

【セントラルフードリテール社の会社概要】

名 称	Central Food Retail Company Ltd.
主 な 事 業	食品、化粧品、日用品など幅広い商品と高品質なスーパーマーケット「CENTER FOOD HALL」「Tops」等をタイ国内で130店舗展開するセントラルグループの中核会社。
本店所在地	99/9 Mo 2 Chaengwattana Rd., Bangtalad, Pak Kre, Nonthaburi 11120, Thailand
資 本 金	1,592百万バーツ
売 上 高	28,430百万バーツ（平成25年12月31日現在）



■タイでのプライベートブランド商品によるテストマーケティングの様子

M&Aによるグループ総合力の強化

当社は、更なるグループ競争力の強化による継続的な成長とエリアドミナント化の一環として、平成25年12月16日付で、株式会社示野薬局の全株式を取得し完全子会社化いたしました。

当社グループの北陸エリアで確固たる地盤を築いてきた示野薬局をグループ化することによって、北陸エリアのエリアドミナント化推進と収益力の向上につなげてまいります。



マツモトキヨシプライベート商品 Zoom UP!

ARGELAN アルジェラン

【ボディソープ】



【発売日】
2014年4月16日

Concept

『世界に通用する本格的なオーガニックコスメを手軽に使っていただきたい!』という思いからスタートし、マツモトキヨシでいつでも買える・使い続けられる「本格的オーガニックコスメ」を開発いたしました。



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!

毎日使うものだからこそ、御家族全員で使用いただける『安心安全』な成分にこだわりました。また、リラックスできるバスタイムに心身ともに心地よく使っていただけるよう、泡立ち・うるおい・安全性・香りを重視し、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!

天然の泡立つ木の実（オーガニックソープナッツ）使用で低刺激でありながら、クリーミー泡でしっかり洗浄、しっかり保湿をします。

また、世界中から厳選調達したオーガニック＆植物原料ならではのこだわりで優雅なバスタイムをお手頃価格でお届けいたします。

【価格】

ポンプ 500ml 999円（税抜き925円）
詰替え 400ml 760円（税抜き704円）
トライアル 98円（税抜き91円）

INSTREAM インストリーム

【睡眠美容ジェルマスク】



【発売日】
2014年2月14日

Concept

『癒し』+『活力』の同時アプローチで現代女性の乱れがちな体内リズムをサポートし、美しくなるための流れを整える。『美肌リズムケア』体内の流れ・生活の流れ（STREAM）を中から（IN）整えるブランドコンセプトで開発いたしました。



商品開発担当者の想い

●お客様の深い悩みを解消したい!

すべての忙しい女性に『癒し』と『安らぎ』と『簡単なお手入れ』をご提供したいと思い、美容のエキスパートであるBSM（ビューティセクションマネジャー）の意見を取り入れ開発いたしました。

商品のいちおしポイント

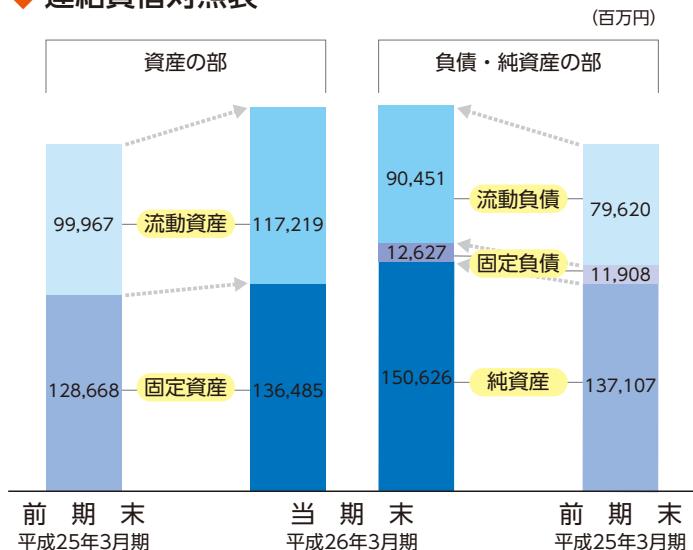
●使えばすぐに実感していただける品質!

肌のゴールデンタイムと言われる22時～2時にしっかりと睡眠がとれないときにも細胞鎮静作用のあるゴールデンカモミールと心をホッと落ち着かせるラベンダーオイルの効果で細胞も心もリラックスした状態（疑似ゴールデンタイム状態）に整えます。

【価格】

4,320円（税抜き4,000円）

◆ 連結貸借対照表



1 財政の状況

● 資産合計

・当期末における資産合計は、2,537億5百万円となり、前期末に比べて11.0%増加いたしました。

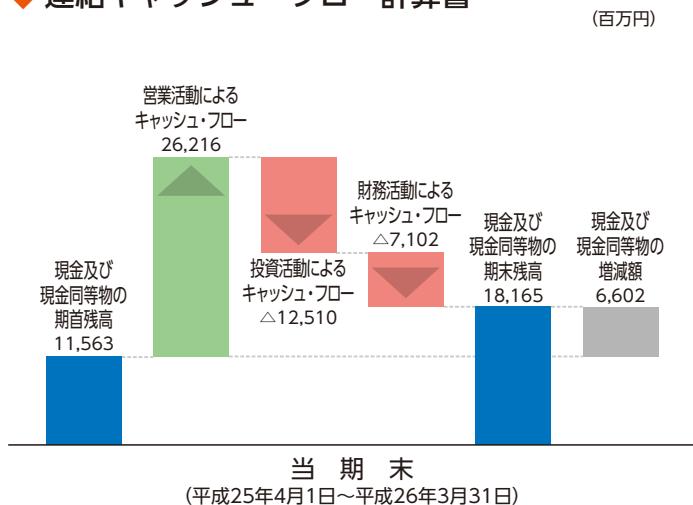
● 負債合計

・当期末における負債合計は、1,030億78百万円となり、前期末に比べて12.6%増加いたしました。

● 純資産合計

・当期末における純資産合計は、1,506億26百万円となり、前期末に比べて9.9%増加いたしました。

◆ 連結キャッシュ・フロー計算書



2 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

・262億16百万円の収入となりました。

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

・125億10百万円の支出となりました。

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

・71億2百万円の支出となりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ、57.1%増の181億65百万円となりました。

■AED（自動体外式除細動器）の設置

当社グループは、地域医療の一翼を担う企業グループとして、「セルフメディケーション」を推進し、「お客様から信頼される地域に密着したかかりつけ薬局」として地域になくてはならない存在となることを目指しております。

今般、当社グループでは、地域に密着した「かかりつけ薬局」の実現に向けた活動の一環として、マツモトキヨシ店舗へAEDの設置導入を開始しております。今後、他のグループ会社への設置導入も順次進めてまいります。

• AED（自動体外式除細動器）とは

平成16年7月に、それまでは医師や救急救命士など医療資格を持つ人だけに許可されていた除細動処理（心臓への電気ショックを与えること）が、医療資格を持たない一般の方でも、AEDという機器を用いて行うことが許可されました。



• 導入方法及び人材育成について

当社グループは、安心・安全な地域づくりの一助となるために、AEDの設置を通して、救命蘇生ができる「人材育成」を目指しております。

そのため、AEDの設置前の社内研修、設置時の講習、設置後の定期的な社内研修と充実した教育研修体制により有事の際に当社グループの従業員が救命蘇生ができる人材の育成に努めております。



設置導入事例





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 >>> **1,486** 店舗
(平成26年3月31日現在)

◆ ネットワーク (平成26年3月31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
株式会社示野薬局	(本社) 石川県金沢市
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
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

(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。
 (注3) モリスリテール株式会社は、平成26年3月1日付で、株式会社マツモトキヨシ中四国販売(存続会社)へ吸収合併しました。

株式会社マツモトキヨシ

マツモトキヨシ

全国に
706店舗展開



関東エリア(注2)	574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	61店舗
中四国エリア(注2)	1店舗
九州エリア(注2)	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
151店舗展開



中四国エリア	1店舗
九州エリア	150店舗

株式会社ラブドラッグス



中四国エリアを中心に
39店舗展開



関西エリア	4店舗
中四国エリア	35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**9**店舗展開



関東エリア	7店舗
関西エリア	2店舗

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
81店舗展開

北海道・東北エリア 1店舗
甲信越エリア 80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
9店舗展開

関西エリア(注1) 9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
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シーズ
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
117店舗展開

北海道・東北エリア 36店舗
関東エリア 71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

ダルマ



東北エリアを中心に
55店舗展開

北海道・東北エリア 54店舗
関東エリア 1店舗

株式会社ぱぱす



関東エリアに
155店舗展開

関東エリア 155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
ぱぱす
トウブドラッグ
マツモトキヨシファーマシーズ

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
示野薬局

株式会社トウブドラッグ

トウブドラッグ



関東エリアに
31店舗展開

関東エリア 31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
26店舗展開

関西エリア(注3) 9店舗
中四国エリア(注3) 17店舗

株式会社示野薬局

シメノドラッグ



東海・中部エリアに
63店舗展開

東海・中部エリア 63店舗

杉浦薬品株式会社

ヘルスパック



東海・中部エリアに
34店舗展開

東海・中部エリア 34店舗

グループ会社紹介

平成19年10月に持株会社「株式会社マツモトキヨシホールディングス」を設立以来、現在（平成26年3月末時点）では、グループ企業数が20社になりました。

「マツモトキヨシ」の名称で親しまれているドラッグストア以外にも、全国各地でそれぞれの愛称で親しまれているドラッグストアがございますので、ご紹介させていただきます。

株式会社ぱぱす（店舗名称：どらっぐぱぱす・ぱぱす薬局）

「あなたの町の生活便利店」として、地域密着型のドラッグストアを目指します。当社の企業理念は、「われわれは常にお客様の立場に立ち、仕事を進め、お客様に愛されるお店づくりを目指す。」です。そして、この実現に向け、お客様の満足度において「21世紀のベスト1企業」を目指すことが、当社の究極の目標です。そのために、お客様のニーズにあった商品の開発はもとより、優れた人材の確保と社員教育の充実に最大限の力を注いでいきます。また、若いということは育ち盛りということであり、社内は成長のパワーに溢れています。お客様の満足は「これでいい」ということはありません。常に更なる向上を目指すとともに、スタッフにとって働きがいのある、個性豊かな企業づくりに努め、セルフメディケーションのアドバイザーとして地域社会に貢献します。



代表取締役会長

代表取締役社長

根津 孝一

高木 均

●どらっぐぱぱすの沿革

設立は、1989年11月、台東区谷中に出した店舗が1号店。看板に「下町の生活便利店」を掲げ、足立区・荒川区・葛飾区といった都内の城東・城北地区に出店してきました。やがて23区全域を商圈として、文京区に出店した際に、「ここは下町ではない」と言われたのを受けて、「あなたの町の生活便利店」へ変更した経緯がございます。現在では、東京・千葉・神奈川の1都2県で155店舗を展開しております。

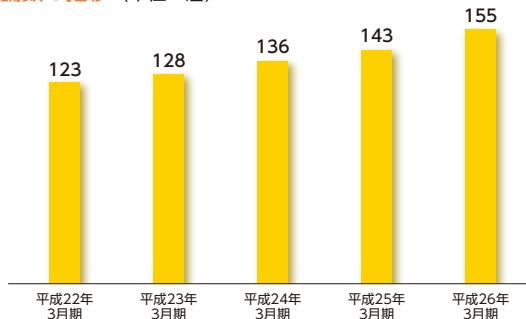
●ぱぱすの由来

「ぱぱす」がパパとママの居る温かい家庭を連想させ大きな目標（PURPOSE=パーパス=目的・決心）と語呂が通じることから、会社の将来にとって最もふさわしい名称としました。また平仮名で表示するのも円満ややさしさを表しています。



所在地：東京都墨田区横川4丁目8番3号 TEL：03-5610-8811（代表）

店舗数の推移（単位：店）



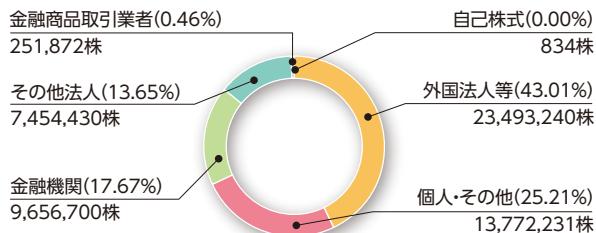
株式の状況

- 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…………… 17,722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:%)
松本 鉄男	5,585,400	10.22
NORTHERNTRUSTCO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY	3,883,140	7.11
株式会社千葉銀行	2,257,800	4.13
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 ゼンプトデペンションファンズ	2,248,700	4.12
ジェーピーモルガンチェースバンク 385632	1,845,300	3.38
株式会社南海公産	1,743,588	3.19
ノーザントラストカンパニー (エ イブイエフシー) アカウントノン トリーティ	1,676,100	3.07
松本 南海雄	1,427,340	2.61
エーザイ株式会社	1,407,500	2.58
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社 (信託口)	1,357,800	2.49

(注) 持株比率は、発行済株式総数から自己株式数 (834株) を減じた株式 (54,628,473株) を基準に算出し、小数点第3位以下を四捨五入しております。

● 保有者別株式状況



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れ・販売
- 従業員数……………正社員: 6,089名
(連結) パート: 8,527名 (8時間換算)
合計: 14,616名

役員

(平成26年6月27日現在)

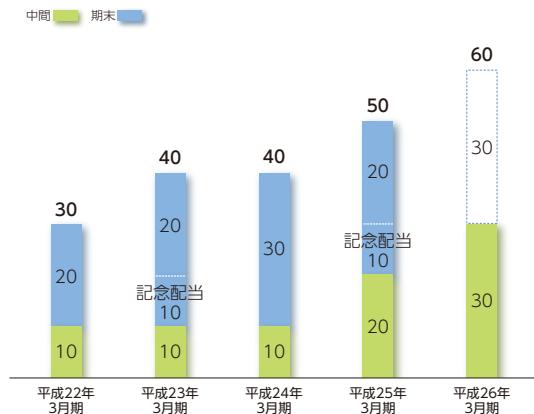
代表取締役会長	松本 南海雄
代表取締役社長	松本 清雄
専務取締役	成田 一夫
取締役相談役	松本 鉄男
取締役	松本 貴志
社外取締役	大爺 正博
社外取締役	小林 諒一
社外取締役	大山 健一
監査役 (常勤)	大森 哲夫
社外監査役	鈴木 哲
社外監査役	日野 実

第7期中間及び期末配当について

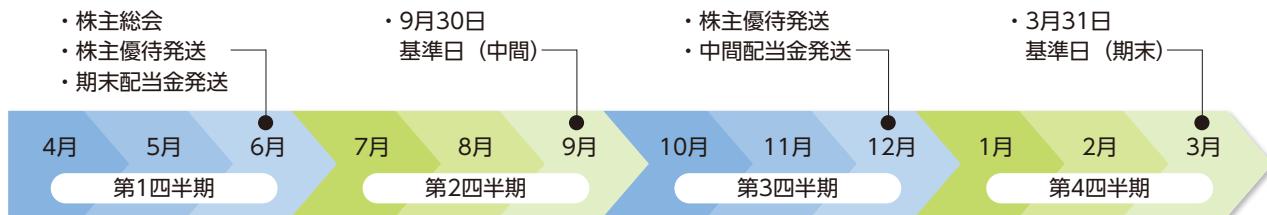
当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要項目の一つと位置付けております。そのため、当社で経営基盤の強化と収益力向上に努めることで、安定的かつ継続的に配当していくことを基本方針としております。

第7期の配当金は、当社の財務状況及び売上高・各利益が堅調に推移していることを踏まえ、平成26年3月期の期末配当金を1株当たり30円とし、当期の年間配当金は、中間配当金の30円と合わせて、1株当たり60円となります。

1株当たり配当金の推移 (単位: 円)



IRカレンダー



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又は記録された1単元（100株）以上所有の株主様

贈呈基準	贈呈額
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。

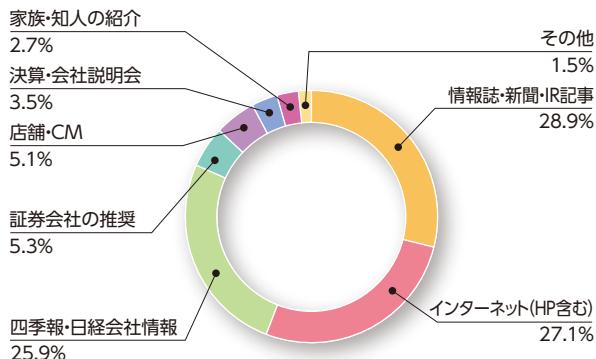
- ・基準日が9月30日の場合は12月上旬
- ・基準日が3月31日の場合は6月下旬

株主アンケート結果

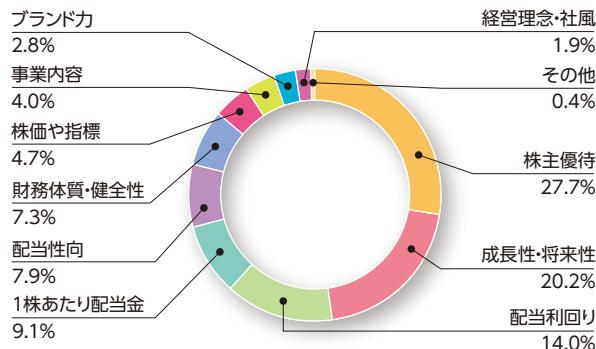
平成25年12月に実施いたしました「株主アンケート」に多数のご回答をいただき誠にありがとうございました。つきましては、その結果の一部をご報告させていただきます。



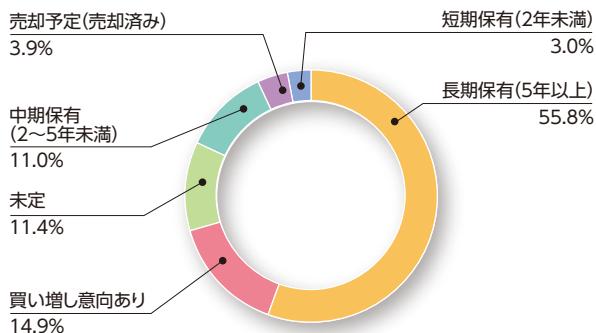
投資先を検討する際に、よく利用する情報源をお聞かせください。



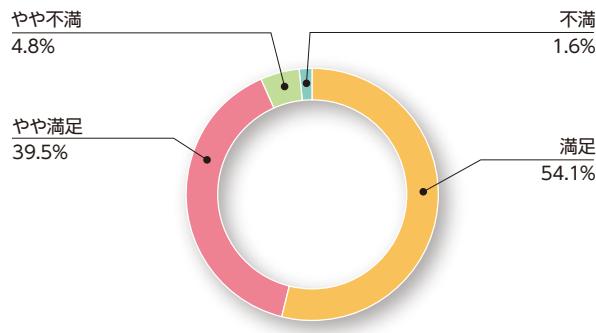
株式投資を決定される際に、特に重視するものをお聞かせください。



弊社株式の今後の保有方針についてお聞かせください。



弊社株主優待についてご意見をお聞かせください。



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		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)
1単元の株式数	100株		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。
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			
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			

株式等の配当金等に係る10%軽減税率の廃止に関するご案内

平成26年1月1日から株式等の配当金等に係る10%軽減税率（所得税7%、住民税3%）は廃止され、本来の税率である20%（所得税15%、住民税5%）となりました。

また、「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】

配当金等の支払開始日	平成26年1月1日～平成49年12月31日		平成50年1月1日～	
株式等の配当金等の税率	20.315%		20%	
	内訳	所得税 15%+復興特別所得税 0.315%	内訳	所得税 15%
		住民税 5%		住民税 5%

○本ご案内は、上場株式等の配当に係る復興特別税について、一般的な情報を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、最寄りの税務署、税理士等にお問い合わせください。

○本ご案内は、平成26年5月時点の情報をもとに作成しております。

株式会社  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。

