

会社情報 (2015年9月30日現在)	
創業年月日	昭和53年11月30日
住所	東京都港区港南二丁目15番3号(品川インターシティC棟)
資本金	37億7千6百万円
代表者	代表取締役社長 安中 正弘
従業員数	550名(連結686名)
事業内容	情報処理機器・通信機器・事務用機器・産業用機械設備 その他各種機器・設備等のリース、割賦およびファクタリング、 融資・集金代行業務等
取引銀行	三井住友銀行 三井住友信託銀行 三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 日本政策投資銀行その他

役員一覧 (2015年9月30日現在)			
代表取締役社長	安中 正弘	監査役(常勤)	渋谷 辰興
代表取締役	今関 智雄		井上 純一
取締役	青木 良三	監査役	船津 義和
	忝山 聡一郎		木崎 雅満
取締役(非常勤)	名和 高司		
	青木 克寿		
	板谷 正徳		
	諏訪原 浩二		

株式の状況 (2015年9月30日現在)	
発行可能株式総数	86,000,000株
発行済株式総数	21,533,400株
1単元の株式数	100株
株主の総数	14,991名

大株主の状況 (2015年9月30日現在)			
	株主名	所有株式数(株)	所有比率(%)
	日本電気株式会社	8,110,000	37.66
	三井住友ファイナンス&リース株式会社	5,390,000	25.03
	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	735,900	3.41
	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC) (常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行)	577,343	2.68
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	360,600	1.67
	ROYAL BANK OF CANADA TRUST COMPANY (CAYMAN) LIMITED (常任代理人 立花証券株式会社)	344,100	1.59
	CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO (常任代理人 シティバンク銀行株式会社)	202,972	0.94
	三井住友信託銀行株式会社	200,000	0.92
	住友生命保険相互会社	200,000	0.92
	三井住友海上火災保険株式会社	152,400	0.70

株主メモ			
事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日		
定時株主総会	毎年6月開催		
基準日	定時株主総会	毎年3月31日	そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
	期末配当金	毎年3月31日	
	中間配当金	毎年9月30日	

株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
株主名簿管理人事務取扱場所	
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	
郵便物送付先	
〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	
電話照会先	インターネットホームページURL
0120-782-031	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html
公告の方法	
当社のウェブサイトに掲載する。 http://www.necap.co.jp/	
上場証券取引所	
東京証券取引所第一部	
証券コード	8793

特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しました。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先にお願いします。

IRサイトのご案内

当社のIR情報は、こちらのURLからご覧いただけます。
<http://www.necap.co.jp/ir/>



本冊子は環境に配慮するため、適切に管理された森林資源を原料としたFSC®認証用紙に、植物油インキで印刷しています。

Orchestrating a brighter world **NEC**



NECキャピタルソリューション REPORT 第2四半期株主通信

第 46 期

2015年4月1日 ▶ 2015年9月30日

証券コード：8793

NECキャピタルソリューション株式会社

株主通信 リニューアルのお知らせ

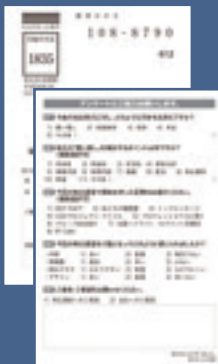
株主の皆様とのコミュニケーションツールである本冊子について、本号より、リニューアルを実施しました。これまで皆様から寄せられた「声」をもとに、掲載内容の見直しや誌面構成の改善などを行い、当社の事業および戦略について、より深くご理解いただけるよう努めています。



特集 (P.5-6)

アンケートにご協力をお願いします

株主の皆様とのコミュニケーションを図るため、アンケートはがきを同封しています。本冊子のリニューアルにあわせて、アンケートの質問項目も見直しました。いただいたご回答を今後のIR活動の充実に活かしていきますので、是非、ご回答ください。



KEY FACT 1



「SMBCサステナビリティ 評価融資」において 最高評価である「AAA」を取得。

当社は2015年10月、株式会社三井住友銀行の「SMBCサステナビリティ評価融資」において、最高評価である「AAA」を取得しました。この融資は、企業を財務情報には表れないESG（環境、社会、企業統治）側面から評価し、その結果に応じた融資条件を設定するものです。今回の評価は「企業理念・サステナビリティへのコミットメント」「社会的課題への対応と企業価値向上」「事業活動における環境負荷削減の取組」などの点で、当社の取り組みや情報開示が高い水準にあると客観的に認められたものです。

私たちの 履歴書 vol.1

当社は誕生以来、社会や環境の変化に対応しながら、サービス領域を拡大してきました。このコーナーでは、当社の40年にわたる歴史のなかでも、大きな転換期となった出来事を、それぞれの時代背景とあわせて紹介していきます。



NEC製品を扱うリース会社として誕生し、 リース業界で確かな存在感を確立。

当社は、リース、ファイナンスから、債権・不動産への投融资、さらにはそれぞれの関連業務まで、幅広い金融サービスの提供を通じて、お客様企業の経営資源に係る課題解決を支援しています。その歴史は、1978年にNEC製品の販売金融機能を担う「メーカー系リース会社」として始まります。背景には、リースというサービスを通じてNEC製品の拡販を図るとともに、ファイナンス収益を確保するという、NECグループの成長戦略がありました。

リース業界では比較的后発のため、当初は苦戦を強いられましたが、リース物件の保守もあわせて契約する「メンテナンスリース」の展開によって競争力が向上。同時にお客様とのコミュニケーションも深まり、

「顧客理解」「顧客満足度重視」といった、現在まで続く当社の企業姿勢が培われていきました。

その後、NEC製品だけでなく、産業機械なども手がけることで、お客様との接点がさらに拡大し、リース業界における存在感を確かなものにしていきました。多様なリース業務を通じて金融ノウハウの強化・拡充に努めてきたことが、その後のサービス領域拡大を可能にする土壌となったのです。



営業施策の奏功により、 主力事業が好調に推移。 上期計画を達成し、 中期計画2014の実現を 目指します。



2015年12月
代表取締役社長
安中 正弘

増収減益となるも、 期首計画通りの業績を達成

当第2四半期連結累計期間の経済環境は、国内需要は改善傾向にあるものの、先行きには不透明感があります。リース業界においては、全体の取扱高が前年同期比で10.6%増加するなど回復基調にあり、倒産件数にも改善が見られました。

このような環境のもと、当社グループの主力となる賃貸・割賦事業では、成約高、契約実行高ともに大幅に伸長しました。これらは、営業組織を再編して、業界ごとのニーズ把握や相談型営業の強化に努めてきた成果が出てきたことによるものです。

ファイナンス事業では、前期に大型の債権流動化案件を獲得した反動があったものの、海外案件を着実に積み上げることなどにより、前年同期比並みの営業成績を確保しました。

これら好調な営業成績を受けて、当社グループの収益源の総量を示す指標である営業資産残高は、前年同期比で大幅に増加しています。

経営成績としては、売上高はヘルスケア物件の売却などもあり増収となりました。一方で、損益面では、前年同期にあった与信費用の戻入がなくなった反動などにより減益となりましたが、これは当初から織り込み済みのものであり、期首計画を達成する業績となっています。

中期計画2014の施策に基づく 成功事例が着実に増加

当期は、2014年4月に策定した3カ年計画「中期計画2014」の2年目であり、同計画で掲げた事業戦略が着実な成果を挙げつつあります。

NECとの連携については、電気自動車やプラグインハイブリッド車向け充電インフラ整備プロジェクトや、多国間を結ぶ海底ケーブルプロジェクトなど、大型案件への参画を果たせました。今後も、NECのサービスに当社のファイナンス機能を加えることで、お客様に提供する付加価値の向上に努めます。

また、CSV※1視点での新事業については、PFI※2案件の拡大に加え、地域電力供給会社への出資など、従来にはなかった事業分野への進出が加速しています。今後は子会社である株式会社リサ・パートナーズが培ってきた地域金融機関とのリレーションシップを活用した地域活性化事業への参画をはじめ

め、さらなる事業拡大にも挑戦し、中期計画2014の確実な実現を目指していきたいと考えています。

通期業績目標の達成に向け 引き続き尽力します

金融サービス業の業績には、ファンド収益の有無や取引先企業の経営悪化など、一過性の変動要因もありますが、私たちが目指しているのは「企業本来の実力としての業績向上」です。営業資産残高の拡大に象徴されるように、着実に中期計画の施策の成果が出てきていると感じています。

今後も中期計画に掲げる各種施策を確実に遂行し、通期の業績目標達成につなげていく所存です。株主の皆様におかれましては、今後も引き続きご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

※1 CSV (Creating Shared Value) : 共通価値の創造
※2 PFI (Private Finance Initiative) : 公共施設等の建設、維持管理、運営等に民間の資金や技術、ノウハウを活用する手法

連結業績	第2四半期累計期間			通期予想
	計画値	実績	計画比	
売上高	900億円	1,002億円	11.4%増	1,900億円
経常利益	25億円	26億円	2.1%増	55億円
親会社株主に帰属する純利益	15億円	18億円	18.7%増	35億円
▶業績詳細については、P11からの決算ハイライトをご覧ください。				

CSVプロジェクト・ファイル ①

次世代自動車用充電インフラ整備 × リース

CSV (Creating Shared Value: 共通価値の創造) とは、事業収益の拡大と社会価値の創出を両立させること。当社はリースを核とする金融ノウハウを活かし、NECグループやお客様とともに社会課題の解決に取り組む“CSV経営”を推進しています。本コーナーでは、その実践事例を社会課題とともに紹介していきます。

地球温暖化の抑制に向けて
普及が期待される次世代自動車

近年、地球温暖化が深刻化するなかで、自動車によるCO₂排出をいかに削減するかが世界的な課題となっています。その対策として、電気自動車 (EV) やプラグインハイブリッド車 (PHV) など、環境にやさしい自動車に期待が集まっています。これら次世代自動車の普及拡大には、充電スタンドなどのインフラを整備し、利用者に「いつでも、どこでも充電できる安心感」を提供する必要があります。日本でも政府が補助金を交付するなど国家レベルでインフラ整備を推進

していますが、導入コストや運用時の作業負担などへの懸念から、なかなか進んでいないのが現状です。

NECグループの機能を結集して
充電インフラの普及拡大を図る

NECグループは、このような課題の解決に向けて、グループ各社の機能を結集して次世代自動車用充電インフラ整備プロジェクトを推進しています。利用者の利便性向上のため、一箇所あたり数十～百基の導入を前提としており、大型商業施設や公共施設など、大規模導入が可能な施設を運用する企業・自治体へ

大型商業施設／公共施設

ソリューション

NECグループ

プロジェクトの企画・
マネジメント

設置・運用サービス

金融サービス

⋮

●金融サービス

プロジェクトにおける
NECキャピタルソリューションの役割

- リース契約による
充電設備の導入負担軽減
- 政府の補助金を活用し更なる
導入負担軽減スキームの構築

(左から) 若木 大介、
高橋 義浩、本間 伸一私たちが
担当しました!

未来予想図 —このプロジェクトが各地で広がると—

大型商業施設・公共施設

集客力UP
イメージUP

一般消費者

EV/PHVの
購買意欲UP

自動車販売店

自動車販売の
機会拡大

社会・環境

自動車による
CO₂排出量の
削減効率UP

の提案を行っています。

当社はこのプロジェクトにおいてファイナンス関係を担当。充電器などの導入にリースを活用するとともに、政府からの補助金を活用することで、導入時の初期投資を限りなくゼロに抑える仕組みを提案しました。大規模導入は国内で前例がないだけに、契約上のリスクが見えないという難しさがありましたが、お客様との対話を通じて個々の契約ごとに最適な手法を導くことで、次第に事業体制が確立しつつあります。

率先するからこそ創り出せる価値を
豊かな社会づくりへ

社会に先駆けてスタートしたこのプロジェクトは、環境意識の高まりを背景に注目を集めており、すでに

首都圏を中心とした複数の施設で運用が始まっています。今後も積極的な提案により普及を拡大させることで、EV/PHV充電インフラ分野においてNECグループの高い存在感を確立するとともに、この事業が地球にやさしいクルマ社会の実現に寄与することを期待しています。



写真提供:株式会社セブン&アイ・ホールディングス様

プロフェッショナルに聞く

新たな金融スキームの提案を通じて、 お客様企業の成長に貢献していきたい。

事業法人第一営業本部 事業法人第一部 第一グループ 主任

甲斐 暁史（かい あきふみ）

2004年度入社



当社の競争力の源泉となるのは、お客様ごとの課題に最適な金融サービスを提案する

“プロフェッショナル”と呼べる人材たちです。

第1回は、「航空機リース」という未開拓分野に挑戦した社員を紹介します。

Q まずは入社から現在までの
歩みを教えてください。

A お客様の課題に応える提案を通じて、
新規顧客の獲得に取り組んできました。

私が金融業界を志したのは、事業活動に不可欠な「金融」を通じて、お客様企業の成長に貢献できることに魅力を感じたからです。なかでも当社であれば、規模や業種を問わず、幅広い企業の役に立てると考えました。

入社当初は九州に勤務し、担当地域のお客様を主体とするリース営業を行っていましたが、6年目に東京へ異動になりました。異動後の業務は、業種業態を問わず、新規のお客様の資産調達に関わる課題を把握し、当社の強みである金融サービスの多様さを活かして最適な金融スキームを構築・提案することです。

た。当時はリーマンショックの影響でリース取扱高が減少しており、新規のお客様獲得が喫緊の課題でした。その際に心掛けたのが、事前にお客様やその業界について調べ尽くし、課題や解決策を想定したうえで対話すること。そのような積み重ねが、ゼロからの関係構築につながったのだと思います。

Q 航空機リース事業の概要と
立ち上げの経緯を教えてください。

A よりバランスの取れた成長を実現するために、
未知なる事業への挑戦が必要でした。

当社が航空機リース事業を立ち上げた背景には、成長戦略の一つである「アセット（営業資産）の多様化」があります。パソコンなどICT*資産のリースだけに頼らず、幅広い資産を取り扱うことで、よりバランスの取れた成長を図るのが目的です。なかでも「航空

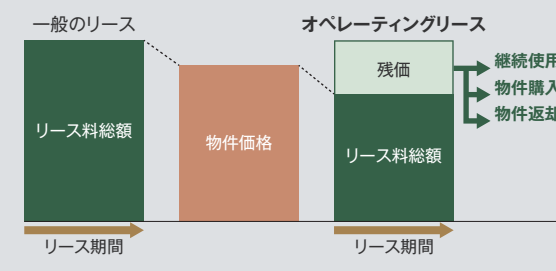
機」に着目したのは、世界的な海外旅行客の増加などにより航空機市場そのものが急拡大しており、当社にとっても長期的かつ安定的な資産となることが期待できるからです。

事業の仕組みとしては、オペレーティングリース（図参照）という手法を選択しました。当社では航空機のような高額資産のオペレーティングリースは前例がなく、契約書や仕組みづくりに多くの苦労が伴いましたが、同時に、未知の分野に先陣を切って取り組む喜びも味わえました。

※ ICT (Information and Communication Technology) : 情報通信技術

オペレーティングリースとは

一般のリースと異なり、リース期間満了時の残存価額（残価）を設定し、物件の元本部分から残価を差し引いて、リース料を算出する残価設定型のリース取引はその大半がオペレーティングリースに該当します。



Q この経験で培われたスキルと、
それらを活かした今後の目標を教えてください。

A お客様との対話を大切にしながら、
課題解決に貢献していきたい。

この分野で後発である当社が契約を獲得できたの

は、契約内容だけでなく、お客様や関係者との継続的な対話によって“信頼関係”の構築に努めたからです。私自身、未知の業界に飛び込むに当たって、わからないことがあれば、お客様、さらには競合先にも教えを請うことで、業界内での人間関係を築くことができました。金融知識や業界知識はもちろん、このような姿勢の大切さを学べたことも、大きな財産だと思っています。

近年では、経済環境の好転により、企業のニーズが「多様な資金調達先の確保」から「財務効率の向上」「キャッシュ・フローの改善」に変化しており、その解決に寄与する新たな金融サービスの提案が求められています。今後も、お客様との信頼関係を大切にしながら、新たな課題の解決に貢献していきたいと考えています。



プロジェクト関係者と意見を出し合い、課題をひとつひとつ解決していきました

ICTライフサイクルサービス
を支える立役者

キャピテック&リブートテクノロジーサービス株式会社

ICT機器のライフサイクルマネジメントを、
ワンストップで支えるグループ会社が誕生。

パソコンなどのリースといえば、調達時に必要とされる金融サービスという印象が強いでしょう。しかし、大量のパソコンをオフィスに導入するのは一苦労ですし、故障時のサポートも欠かせません。さらに、数年ごとに次世代機への更新が必要になりますが、その際にも撤去作業やデータ消去、また、お客様所有資産の場合には、法令に則した廃棄手続きと費用負担

が発生いたします。
当社は、このようなICT資産のライフサイクル全般にわたって求められるサービスを、グループ会社と協力し、総合的に提供しています。2015年10月には、導入・運用支援と再生・中古販売を担っていた2社を統合してキャピテック&リブートテクノロジーサービス株式会社を設立。多様なサービスをワンストップで提供する体制を整えることで、事業効率とお客様の利便性をさらに高めています。

リサイクルサービス

- 有効な再利用・再資源化
- 環境関連法規の遵守
- 最終処理までの履歴を確実に管理

買い取りサービス

- 自社基準に基づくきめ細かな査定
- グローバルな再販網の活用
- 使用済みICT資産の価値最大化
- 関連法規を遵守した輸出管理体制

データ消去サービス

- 主要国の要求に耐える消去基準を採用
- 万全のセキュリティ管理
- お客様事務所内での消去も可能

導入・展開サービス

- 新機種導入計画の作成支援
- 導入時の各種作業代行
- ご指定場所への配送・設置

運用・管理サービス

- お問い合わせ窓口サービス
- 修理対応・代替品との交換

撤去・回収サービス

- 取り外しおよび梱包・撤去
- 万全かつ安全な輸送・保管

キャピテック&
リブートテクノロジー
サービスが
提供するソリューション

入荷



契約満了したパソコンを
自社倉庫に受入れ、仕分
けをします。バーコード
を用いることで、個品管
理を実現しています。

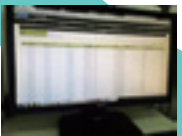
リサイクルサービス

データ消去サービス

撤去・回収サービス

当社グループの競争力を高める、
中古ICT機器の再生・販売プロセス

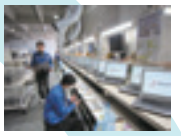
リース満了後のパソコンは、セキュリティの面からデータ消去や、法令に則した廃棄処理が必要です。これらを確実に実施するとともに、中古パソコンとして海外などに再販売することで、廃棄物を削減して地球環境にも貢献します。これらすべてをグループ内で実施できることが、当社グループの大きな強みとなっています。



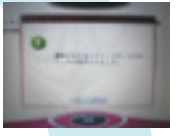
梱包・
出荷

梱包されたパソコンは、システ
ム管理により迅速・確実に出荷
され、国内に限らず、東南アジア
などの海外で再利用されます。

検査



携帯端末の使用で作業効
率を上げています。
パソコン内のデータを確実
に消去し、基幹システムが
検査結果をレポートします。



検査完了後は、アクセス制
限された保管エリアで個品
ごとにロケーション管理し
ます。
在庫状況はリアルタイムで
把握できます。

保管

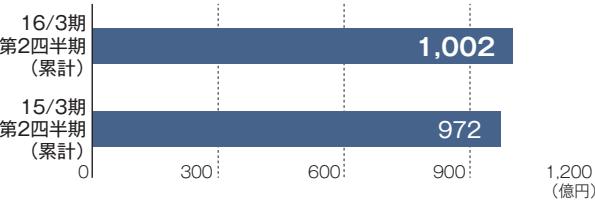


当第2四半期業績のポイント

- 売上高は、ヘルスケア関連の不動産売却などにより、増収。
- 利益は、与信コストの戻入の減少などにより、減益。
- 成約高・契約実行高ともに増加し、営業資産残高も伸長。

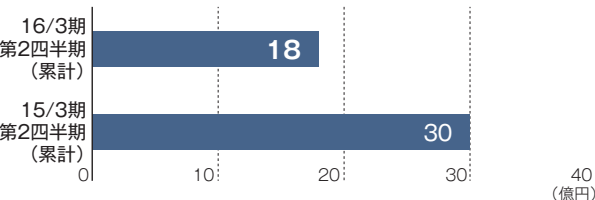
売上高 **1,002億円**  前年同期比 3.0%増

主力の賃貸・割賦事業は微減となりましたが、ファイナンス事業での営業投資有価証券の売却、その他事業でのヘルスケア関連の不動産売却などにより増収となりました。



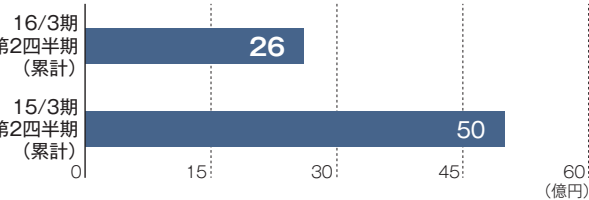
親会社株主に帰属する **四半期純利益** **18億円**  前年同期比 39.7%減

リサ事業におけるファンド集積に伴う被支配株主に帰属する収益などがあったものの、経常利益の減少により減益となりました。



経常利益 **26億円**  前年同期比 48.8%減

前年同期に与信コストの戻入があった反動により、減益となりましたが、これは織り込み済みであり、期首の計画は達成できました。



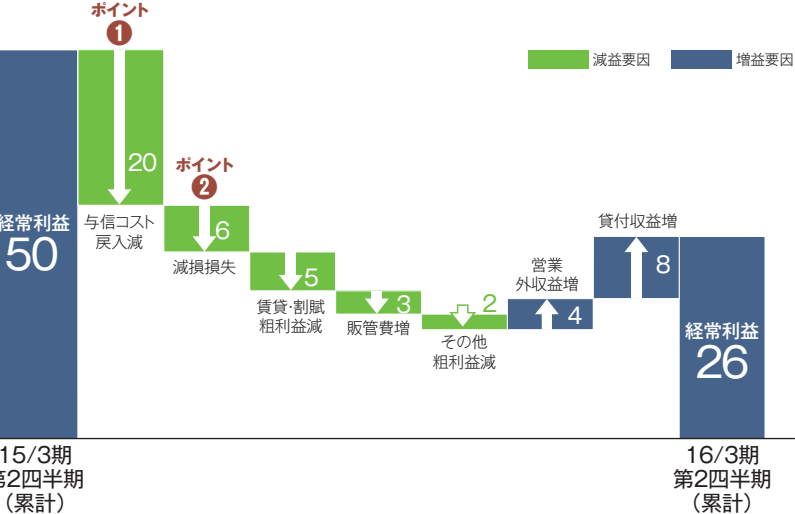
成約高 (単独ベース) **2,359億円**  前年同期比 1.0%増

契約実行高 (単独ベース) **2,044億円**  前年同期比 0.7%増

営業資産残高 **7,274億円**  前年同期比 13.3%増

うち賃貸・割賦事業 **4,521億円**  前年同期比 6.8%増

経常利益の主要増減要因 (単位:億円)



前年比増減のポイント

① 与信コストの戻入の減少

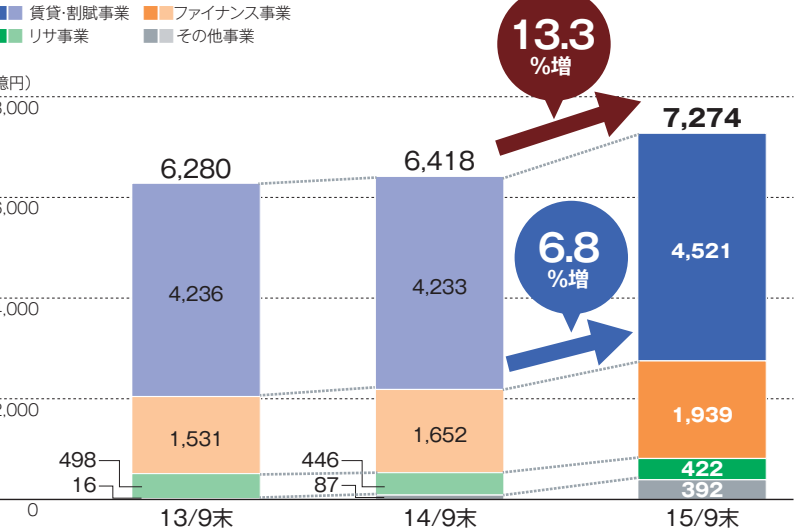
返済不能などのリスクを見据えて事前に計上した貸倒引当金などの与信コストは、お客様の信用状況の改善などによって戻入(利益として計上)されます。前年同期に戻入があった反動が、大きな減益要因となっています。

② 減損損失の計上

収益性が著しく低下した資産の発生により、減損損失を計上しました。

上記2点を除けば、ほぼ前年同期と同額であり、期首の計画通りの数値となりました。

営業資産残高



前年同期比で13.3%増加して7,274億円となりました。主事業である賃貸・割賦事業は6.8%増加しております。

■賃貸・割賦事業

官公庁、民需ともに好調に推移したことで288億円(6.8%)の増加。

■ファイナンス事業

グローバル化の進展に伴う外貨建融資の増加や、製造業を中心としたファクタリングの増加により288億円(17.4%)の増加。

■リサ事業

買取債権の回収が進んだことなどにより25億円(5.5%)の減少。

■その他事業

ヘルスケア関連の販売用不動産の増加により304億円(348%)の増加。

賃貸・割賦事業



●事業の概況

売上高は小口リース事業撤退の影響により微減となりました。営業利益については、前年度に与信コスト戻入があった反動で減少しました。

●サービス品目

情報・通信機器、事務機器、産業用機械等のリース、レンタル、及び割賦販売等

リサ事業



●事業の概況

売上高は営業投資有価証券の売却などにより増加しました。営業利益は、単体では黒字を確保したものの、のれん償却の影響により連結ベースでは損失となりました。

●サービス品目

株式会社リサ・パートナーズが行っているプリンシパル(自己勘定)投資、ファンド業務、インベストメントバンキング業務等

株主の皆様への利益還元について

安定配当の維持を基本に、利益の状況や事業環境、配当性向などを総合的に勘案しながら利益還元を行う方針です。当期の配当については、安定的な経営基盤の確立と、将来に向けた財務体質強化と内部留保金の充実を図るため、従来通りを計画しています。

ファイナンス事業



●事業の概況

売上高は有価証券投資から得られる収益の増加により大幅増となりました。営業利益は与信コスト戻入が減少したため減益となりました。

●サービス品目

企業向け貸付、ファクタリング、営業目的で収益を得るために所有する有価証券の投資業務等

その他事業



●事業の概況

売上高はヘルスケア関連の販売用不動産の売却により増加しました。営業利益は粗利益の増加により黒字となりました。

●サービス品目

中古品売買、手数料収入、回収代行、ヘルスケア関連業務、太陽光発電業務等

2016年3月期1株当たり配当額			(単位:円)
第2四半期末	期末	年間	
22.0	22.0(予定)	44.0(予定)	



株主様の声

皆様の声を誌面に反映しました！

事業がわかりにくいので、
具体的な事例がほしい

当社の設立から今日に至るまでの私たちの履歴書(P.2)やCSV経営の事例をご紹介しますCSVプロジェクト・ファイル(P.5―6)といった連載企画を設け、継続的な事業の取り組みについてご理解いただけるよう工夫しました。

現場で働く社員の顔が
見える部分があってもよいのでは？

プロフェッショナルに聞く(P.7―8)という連載企画を設けました。日々の業務に取り組む姿や、業務を通して得た知識・専門性をどのように活かしていこうと考えているのか、現場で働く社員の声を紹介しています。

その他のご意見

インタビュー記事が
具体的でおもしろかった。

身近なテーマのものを取り上げて
もらうと会社を身近に感じられると思います。

社会貢献活動に
ついて知りたいです。

今後も皆様のご意見を頂戴しながら内容の充実を図ってまいります。

株主優待におけるアンケート結果について

株主優待のお申し込みに際しましても、アンケートにご協力いただきありがとうございました。コメントをお寄せいただいた方は3,491名、そのうち43.4%の方から好意的なご意見をいただきました。特に多かったのはオンラインギフト化により「省資源につながることを歓迎する」といったご意見で、株主の皆様の意識の高さを実感する結果となりました。

初めての試みだったため、不手際もあったと思いますが、お寄せいただいたご意見を参考に、より良い仕組みとなるよう今後も検討してまいります。

なお、日本赤十字社の「東日本大震災義援金」への寄付を

ご希望された方は96名、総額265,000円となりました。
この場を借りて御礼申し上げます。

