

会社情報（2017年9月30日現在）	
創業年月日	1978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 今関 智雄
従業員数	586名(連結752名)
事業内容	情報通信機器、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・割賦及びファクタリング、 融資、集金代行業務等
主要取引 金融機関	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

役員一覧（2017年9月30日現在）			
代表取締役社長	今関 智雄	監査役(常勤)	本間 郁夫
代表取締役	青木 良三		菅田 亘
取締役	手塚 修一 夏目 範夫	監査役	船津 義和 松本 康子
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（2017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	15,296名

大株主の状況（2017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	1,060,800	4.93%
立花証券株式会社	641,100	2.98%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	527,000	2.45%
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	230,400	1.07%
三井住友信託銀行株式会社	200,000	0.93%
住友生命保険相互会社	200,000	0.93%
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)	190,021	0.88%
GOVERNMENT OF NORWAY (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	150,000	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
	期末配当金	毎年3月31日
	中間配当金	毎年9月30日
	その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日	

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下さい。

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/
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、上記の電話照会先をお願いします。

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。

NECキャピタルソリューション REPORT 株主通信

2018年3月期 第2四半期 2017年4月1日 ▶ 2017年9月30日

アンケートにご協力をお願いします

株主の皆さまとの「対話」を推進するため、アンケートを実施しております。アンケートを通じて、皆さまの当社に対する関心事やご要望等を把握し、今後のIR活動の充実や、より分かりやすい情報提供等に役立てていきますので、是非ご回答下さい。はがきを同封しておりますが、Webからもご回答頂けます。Webの回答方法は下記をご参照下さい。なお、次回よりWebのみの実施とさせていただきます。

**アンケート実施期間：本株主通信がお手元に届いてから
2018年1月15日まで**

**アンケート回答URL：<https://magicalir.net/survey/>
アンケートコード：712n8793**

ご回答方法

（パソコンでは、当社公式Webサイト「株主・投資家の皆様へ」内のバナーからもアクセスできます。）

- 1 「トップ→株主・投資家の皆様へ」画面へ
- 2 右のような画面がでます。
- 3 「株主様アンケート」のアイコンをクリックして下さい。
- 4 次画面にてアンケートコードをご入力の上アンケートページに進んで下さい。



アンケートはスマートフォン・携帯電話からもアクセスできます。QRコード読み取り機能の付いたスマートフォン・携帯電話をお使いの方は、下のQRコードからアクセス下さい。



代表取締役社長
今関 智雄

事業を通じた 社会課題の解決を目指し、 収益基盤の拡充を進めてまいります。

新任ご挨拶

2017年6月に代表取締役社長に就任いたしました今関でございます。新任のご挨拶と共に、当社グループの今後の方向性についてご説明させていただきたいと思っております。

当社グループは、「お客様と共に、社会価値向上を目指して、グローバルに挑戦するサービス・カンパニー」というグループビジョンの実現に向け歩みを進めております。このグループビジョンは10年後のありたい姿を明確にするため2013年10月に制定したものです。当社グループの中期計画は3年間で基本としておりますので、中期計画を3回行う中で実現させる目標です。第一段階にあたる「中期計画2014」においては、既存事業の再構築とグループビジョン実現に向けた仕掛けづくりを目標として活動してまいりました。その成果として、地域の再生・活性化への貢献を目指すべく、「エネルギー」「ヘルスケア」「農業」「観光」の4分野を新事業に位置付け、株式会社みらい共創ファーム秋田、株式会社浜松新電力へ参画する等、着実な第一歩を踏み出せた実感しております。

今期始動した第二段階である「中期計画2017」においても、その歩みを止めることなく、当社グループが社会やお客様にとって、なくてはならない存在となるよう、引き続き努力してまいります。

目次

トップメッセージ	2	決算ハイライト	9
CSVプロジェクト・ファイル	5	セグメント別概況	11
プロフェッショナルに聞く	7	IRカフェ	12

厳しい事業環境が続く中、
計画を上回る収益を確保

国内経済は良好な状況が続いているものの、日銀の異次元金融緩和政策のもと、銀行をはじめとする金融機関の国内における収益性は低下し、リース取扱高は前年同期比で減少する等、当社を取り巻く事業環境は依然厳しい状況にあります。このような状況下で、当社の第2四半期累計の連結経営成績は、売上高、利益共に期初計画を大きく上回る結果となりました。リサ事業におけるファンド運営が好調に推移したことに加え、与信関連費用の減少、ファイナンス事業の伸長等が主な要因です（詳細はP9をご覧ください）。また通期の見通しについても、リサ事業に加え賃貸・割賦事業やファイナンス事業の利益が増加するとの判断から上方修正を行っております。対応すべき課題は認識しておりますが、足元の利益計画については、順調に推移するものと考えております。

「中期計画2017」始動、
CSV[※]経営実現に向けた取り組み進展

「中期計画2017」では、「中期計画2014」での成果とともに、「コア領域の完成」とCSV経営実現に向けた「新事業立ち上げ」に取り組んでおります。始動して半年が経過し、着実に歩みを進めています。

コア領域では、賃貸・割賦事業の収益性向上に取り組むべく、引き続きNECとの連携強化を推進すると共に、民需における独自商流の拡大、グローバル事業の拡大推進等、各種施策を進めております。また新事業では、前述の浜松新電力設立に次ぐ地域新電力会社を福岡県田川市に設立し（詳細はP5をご覧ください）、地域活性化に向けた取り組みが広がりを見せています。

金融サービス業を営む当社にとって、競争力の源泉は人材、つまり社員です。当社ではそうした考えのもと、事業戦略を支える経営基盤強化の一環として従業員満足度向上に

取り組んでいます。社員のやる気や能力を引き出す人事施策や職場環境の整備を含めた生産性向上に向けた取り組みを進めています。また、全社員の約4割を占める女性社員がより一層活躍できる環境・制度づくりを推進するべく、女性活躍推進室を組織化しました。また、今上期は、女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定（2段階目）」を取得しました。

安定的な株主還元

当社は、安定配当の維持を基本に、利益の状況や事業環境、配当性向等を総合的に勘案しながら株主の皆様への還元を行う方針です。当期については従来通りの配当額を計画しておりますが、年度末の決算内容と足元の取り組み課題の進捗等に応じて、適切な水準について検討を継続してまいります。なお、株主還元策の一環として、このたび株主優待制度の拡充を行いました。これは従来の長期保有優遇制度に、保有株式数に応じた優遇制度を追加するものです

（詳細はP13をご覧ください）。

株主の皆様におかれましては、引き続き当社事業へのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2018年3月期1株当たり配当額

第2四半期末	期末	年間
22.0円	22.0円(予定)	44.0円(予定)

※ CSV(Creating Shared Value)：共通価値の創造。
アメリカの経済学者マイケル・ポーターが2006年に提唱した経営戦略のフレームワーク。経済利益活動と社会的価値の創出(=社会課題の解決)を両立させること。

連結業績

	第2四半期累計期間			通期予想
	計画値	当期実績	計画比	
売上高	1,100億円	1,111億円	1.0%増	2,100億円
経常利益	100億円	109億円	9.0%増	125億円
親会社株主に帰属する当期純利益	40億円	47億円	17.5%増	55億円

➡業績詳細については、P9からの決算ハイライトをご覧ください。

人物紹介(新社長 今関 智雄)

- 仕事上の信条

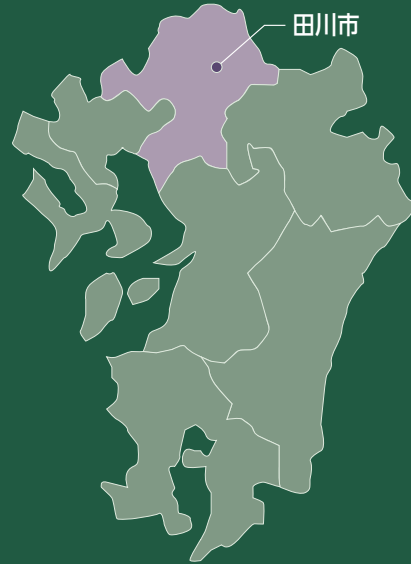
目標を明確に定めて、そこに向かって解決すべき課題をしっかりと認識すること。そして、多様な見方・考え方で解決に向けたアプローチをするように心がけています。
- 好きな言葉

「伏すこと久しきは、飛ぶこと必ず高し」中国古典、菜根譚(さいこんたん)の一節です。
- 趣味

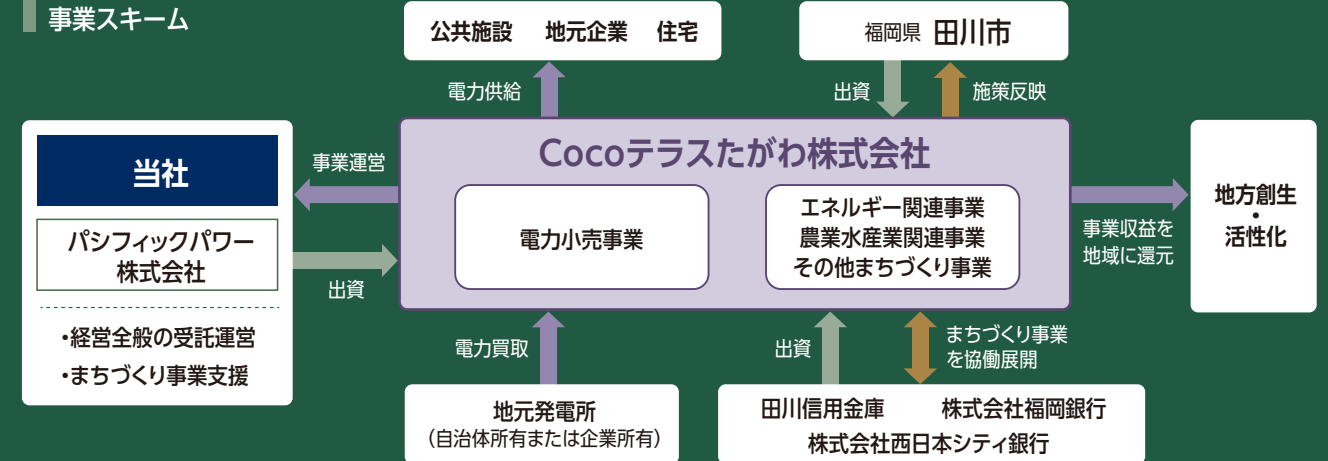
若い頃はサーフィンでした。最近は趣味と言えるようなものではありませんが、海にはよく行きます。綺麗な海、そして波を眺めていると飽きません。家族と一緒に行って美味しい地魚料理等も食べて気持ちりをリフレッシュしています。

新電力事業 × 官民連携

本コーナーでは、当社がNECグループやお客様と共に社会課題の解決に取り組む“CSV(Creating Shared Value:共通価値の創造)経営”の実践例を紹介しています。今回は、新電力会社の設立に際し、当社が果たした役割と、CSV経営で培ってきたノウハウを活かして展開している新たな取り組みをご報告します。



Cocoテラスたがわ株式会社の事業スキーム



相次ぐ地方自治体の新電力参入により期待される地産地消と地域活性化

地方自治体の新電力(特定規模電気事業者)への参入が全国的に相次いでいます。こうした取り組みは、太陽光発電、小水力発電、バイオマス発電などを活用して「エネルギーの地産地消」を図ると共に、地域での雇用を創出することにより、過疎化に歯止めをかけて地域の活性化につなげる、という社会課題の解決策という側面もあります。

事業収益を地域に還元して地域活性化への貢献を目指す

CSV経営の実現に向け、「エネルギー」「ヘルスケア」「農業」「観光」の4分野の社会課題解決に取り組んでいる当社は、2017年6月、福岡県田川市において田川市、パシフィックパワー株式会社(以下「パシフィックパワー」)、田川信用金庫、株式会社福岡銀行、株式会社西日本シティ銀行と共に新

電力会社「Cocoテラスたがわ株式会社」(以下「Cocoテラスたがわ」)を設立しました。

Cocoテラスたがわは、地域ビジネスによって地域活性化を図るとともに、電力小売事業による利益を地域に還元する仕組みの構築を目的としており、この12月から田川市内の40～50カ所の公共施設に電力供給を開始します。Cocoテラスたがわでは2019年度までは年間数百万円、2020年度以降は民間需要の拡大により年間数千万円の営業利益を見込んでおり、エネルギーコストの外部流出を防ぐとともに、利益を地域振興事業へ再投資することによって、地方創生・活性化を目指しています。

浜松新電力設立の経験・ノウハウを全面的に活用し主導的に参画

当社は2015年10月、政令指定都市としては初の取り組みとなる「株式会社浜松新電力」の設立に参画し、「スマート

シティ」の実現に向けて構想段階、事業体の設立、そして事業開始後の運営に至るまで、全般的に業務を担ってきました。今回は浜松での経験とそこで培われたノウハウを活かし、当社が主体的に企画立案し、パシフィックコンサルタンツ株式会社傘下のパシフィックパワーの協力を得て、Cocoテラスたがわの設立に至りました。設立に際しては、筑豊地区では初めての取り組みであり、新電力自体の馴染みもないことから、特に地域の方々や議会等のご理解が頂けるように丁寧に説明しました。

田川市とは、エネルギー問題に限らず農業、ヘルスケアに関する社会課題の解決に共に取り組むことを検討しております。今後、NECグループ各社とも連携し、このような取り組みを全国各地で展開してまいります。

地域新電力会社を核とした地域活性化

福岡県田川市では、田川再生の4本の柱の一つに位置付けた「新産業創出」の一環として、官民協働により地域新電力会社を設立いたしました。比較的新しいビジネスモデルではありますが、民間活力を活かした地域活性化の新たな手法であると確信し、官民協働を進めることを決意いたしました。



田川市長 二場 公人氏

コスト削減を実現するだけでなく、本事業で得られる収益を地域に還元し、地域を元気にしていくことを第一の目的としています。この事業が、他地域のモデルとなるよう地域新電力会社を核とする地域活性化の取組を進めて参ります。

プロフェッショナルに聞く

リサの不動産機能と NECグループのリソースを融合させ CSV経営の実現に貢献したい。

株式会社リサ・パートナーズ
アセットソリューション部 CRE推進グループ長

八木 みのり（やぎ みのり）2007年度入社

当社の競争力の源泉となる“プロフェッショナル”を紹介するこのコーナー。
第5回は、2010年に子会社に加わりました株式会社リサ・パートナーズ（以下「リサ」）で、
不動産のソリューションビジネスを牽引している気鋭のリーダーを紹介します。

Q 現在の仕事内容について教えてください。

A CREソリューションビジネスです。

私はリサに入社（中途採用）して10年になりますが、不動産投資と金融の両面にまたがる専門的能力を身に付けたいと思ったことが入社の動機でした。

入社当時は不良債権の不動産担保評価を担当するデューデリジェンス部署に配属され、2年後にアセットソリューション部（以下「AS部」）に異動。現在は、AS部のCRE推進グループで、リサのアドバイザー機能と不動産投融資機能の提供により、企業が抱えるBSやPL課題の改善をご提案するCREソリューションビジネスを担当しています。

今年は、老朽化不動産の建替えサポート、不動産の有効活用提案、小売店舗出店サポート、ファンド構想サポートや投資物件の売却等を行っており、クライアントは一般事業会社から金融機関まで様々です。

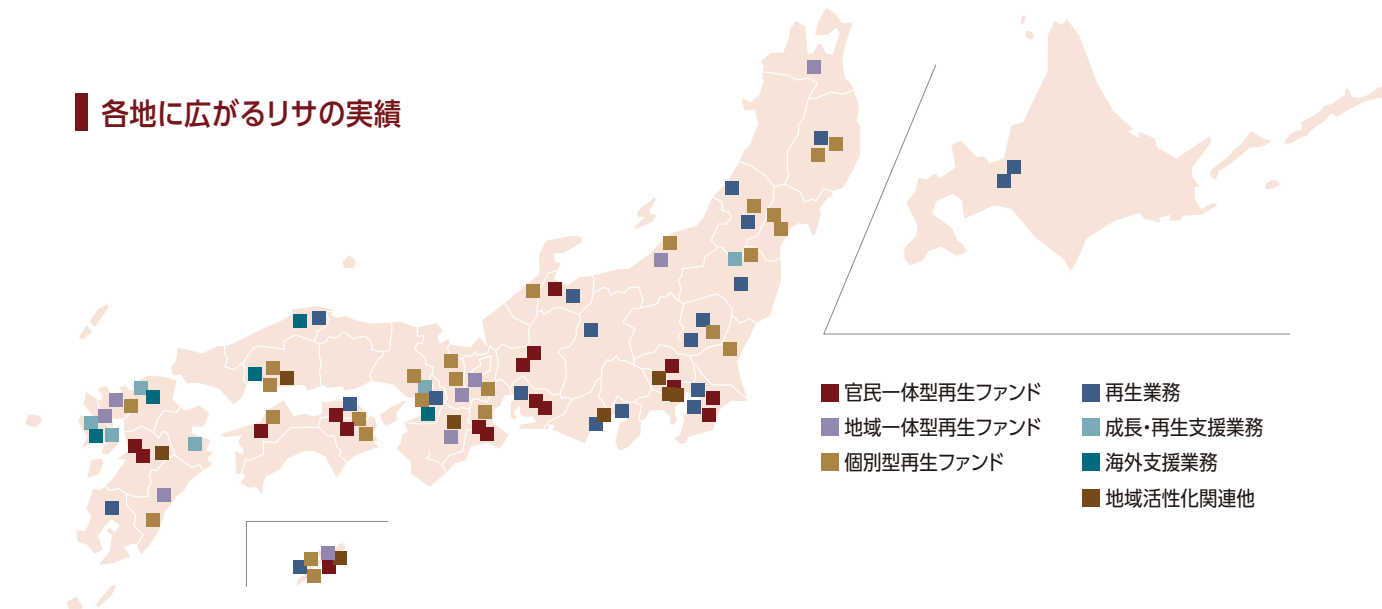
Q 他社と比較してリサの優位性はどんな点でしょうか。また、求められる専門性やスキルについて教えてください。

A 専門的な知見に基づき、多様なソリューションをスピーディに提供できるところです。

リサのメンバーはひとり一人がプロフェッショナルであり、私は不動産鑑定士と不動産証券化マスターの資格を保有しています。他のメンバーも、弁護士・公認会計士・税理士・司法書

アセットソリューション事業の概要		
アセットソリューションビジネス		
ビジネス領域	投融資	アドバイザー
CRE ソリューション	CRE投融資 不動産取得・保有、 出資 or ローン	CRE戦略アドバイザー 流動化アレンジメント 有効活用提案・売却/取得の仲介 プロジェクトマネジメント
不動産 ファンド	出資orローン	アセットマネジメント ((株)リサ投資顧問)

各地に広がるリサの実績



士・一級建築士・宅地建物取引士・不動産コンサルティングマスターなどの専門資格を持つ者が多く在籍しています。

また、リサは、創業時から金融機関出身者も多く、これまで地方銀行を中心に全国183の金融機関と提携してきました。そして、豊富な投融資実績から『企業』・『債権』・『不動産』のそれぞれについて目利き（評価）できるという強みを持っています。こうした経営資源を活かして、投融資においては、リサ内で一定程度の精度を保った初期判断ができ、恵まれた財務環境もあって、よりスピード感のある意思決定ができます。アドバイザーにおいては、『不動産』の相談であっても『企業』・『債権』等、多角的な視点で問題解決に向けたご提案ができます。

私に求められるスキルは、不動産知識はもちろん不動産証券化知識・法律知識・会計知識の他、金融機関との折衝も多いため金融知識も求められます。人とのつながりや信頼関係構築に向けた、情報力や交渉力、そしてフットワークの軽さや柔軟性も大きな要素になってきます。

Q 今後の目標を教えてください。

A NECグループ企業としての技術的優位性を活かした投融資案件を実現したいです。

AS事業の目標は、フィービジネスの拡大です。そのなかで、ITソリューションの大手であるNECグループの傘下に加わったことによる、技術的優位性を活かした不動産ファンドプログラムの検討も進めています。

様々な案件をこなすためには、自身を含めてCRE推進グループのメンバーのさらなるレベルアップを図ることが必要です。そして、リサグループの株式会社リサ投資顧問の不動産アセットマネジメント機能を活かし、新規ファンドを組成することが当面の目標です。

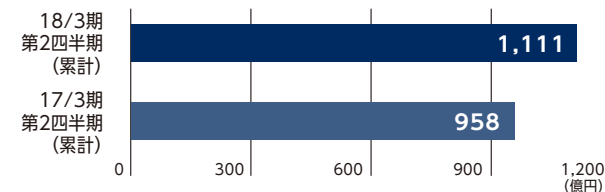


当第2四半期業績のポイント

- 売上高は、全体で前年同期比15.9%増加。
- 利益は、リサ事業の営業投資有価証券の売却等により、大幅な増益。
- 大型案件や海外事業の展開により、営業資産残高も伸長。

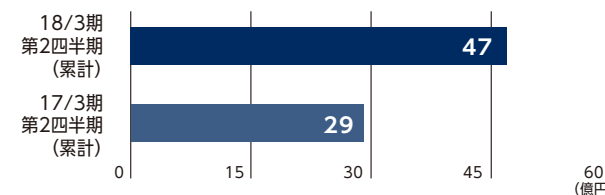
売上高 **1,111億円** 前年同期比 15.9%増

リサ事業における営業投資有価証券の売却等により増収となりました。



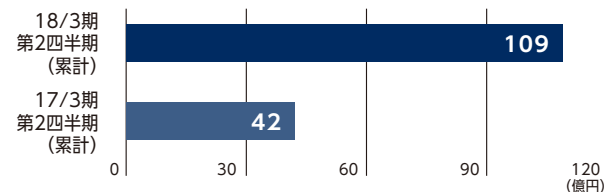
親会社株主に帰属する四半期純利益 **47億円** 前年同期比 62.0%増

経常利益の大幅な増加に伴い、増益となりました。



経常利益 **109億円** 前年同期比 158.5%増

リサ事業が好調に推移したことに加え、与信関連費用が減少したことから大幅な増益となりました。



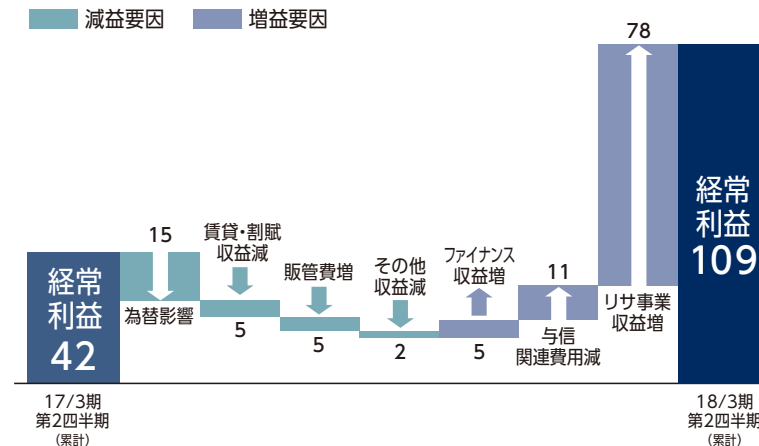
成約高 **3,177億円** 前年同期比 7.9%増

契約実行高 **2,782億円** 前年同期比 9.7%増

営業資産残高 **7,827億円** 前年同期比 5.0%増

うち賃貸・割賦事業 **4,501億円** 前年同期比 0.3%減

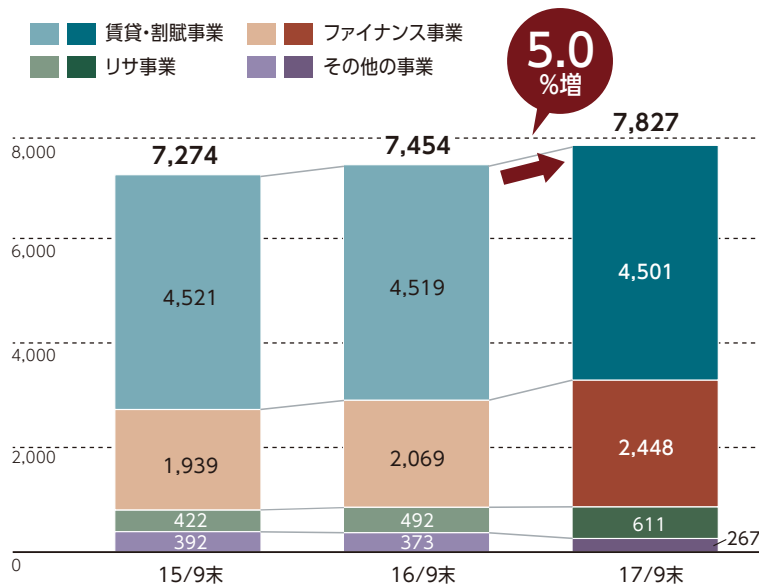
経常利益の主要増減要因 (単位:億円)



前年同期比増減のポイント

与信関連費用が前年同期比11億円改善すると共に、リサ事業において営業投資有価証券の売却があったこと等により、前年同期と比べて大幅な増加となりました。
なお、経常利益109億円のうち、リサ事業における非支配株主に帰属する利益を除いた親会社株主に帰属する利益は65億円となります。

営業資産残高 (単位:億円)



前年同期比で5.0%増加して7,827億円となりました。

■賃貸・割賦事業

主要顧客である官公庁等との良好な取引関係を活かして取引規模の確保に努めました但全体では18億円(0.3%)の減少となりました。

■ファイナンス事業

個別ファクタリングでの大型受注があったこと、また海外事業が順調に展開していることにより、379億円(18.3%)の増加となりました。

■リサ事業

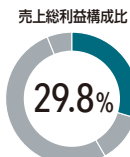
ファンドビジネスの進展等により119億円(24.2%)の増加となりました。

■その他の事業

ヘルスケアの販売用不動産売却により106億円(28.4%)減少となりました。

貸貸・割賦事業

	前第2四半期	当第2四半期	増減率
売上高	839億円	814億円	2.9%減
売上総利益	60億円	56億円	7.0%減
営業利益	20億円	28億円	40.2%増



■事業の概況

大型契約の満了等があったことから売上高は減少しました。営業利益については、貸倒引当金戻入額の計上等により、増加しました。

■主要品目

情報・事務用機器、産業・土木・建設機械等の賃貸(リース・レンタル)及び割賦販売業務等

ファイナンス事業

	前第2四半期	当第2四半期	増減率
売上高	23億円	29億円	24.4%増
売上総利益	18億円	23億円	26.9%増
営業利益	11億円	13億円	16.5%増



■事業の概況

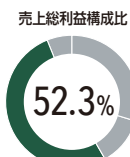
契約実行高は、幅広い顧客への取り組みなどにより前年同期を大幅に上回りました。また、金利収入や配当収益等により、売上高、営業利益共に増加しました。

■主要品目

金銭の貸付業務、ファクタリング業務及び営業目的の収益を得るために所有する有価証券の投資業務等

リサ事業

	前第2四半期	当第2四半期	増減率
売上高	40億円	139億円	250.8%増
売上総利益	20億円	98億円	386.9%増
営業利益	3億円	77億円	—



■事業の概況

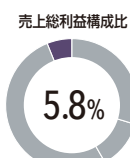
大型の営業投資有価証券の売却や、債権投資の回収益などにより、売上高、営業利益共に前年同期を大幅に上回りました。

■主要品目

株式会社リサ・パートナーズが行っている企業投資、債権投資、不動産、ファイナンス及びアドバイザー業務

その他の事業

	前第2四半期	当第2四半期	増減率
売上高	57億円	129億円	124.5%増
売上総利益	14億円	11億円	18.0%減
営業利益	2億円	1億円	63.6%減



■事業の概況

満了解約売上や商品売上により売上高は増加しました。営業利益については、営業投資有価証券の減損処理等により、減少しました。

■主要品目

物品売買、賃貸取引の満了・中途解約に伴う物件売却、手数料取引、ベンチャー企業向け投資、ヘルスケア関連及び太陽光発電電業業務等

IR Café

IRカフェ

前回アンケートより株主様の声

おもてなし山形株式会社について、もう少し知りたい

ご意見ありがとうございました。今回のP5-6「CSVプロジェクト・ファイル」では、新たな取り組みであるCocoテラスたがわについて掲載しました。おもてなし山形については、統合レポート2017に掲載しております。当社Webサイトにてご覧下さい。

女性社員の活躍を紹介してほしい

P7-8「プロフェッショナルに聞く」において、第一線で活動している女性社員のインタビュー記事を掲載しています。今後、女性活躍推進の取り組みについても掲載を検討してまいります。

その他の
ご意見・ご感想

リサ事業について、もう少し詳細に記されることを望みます。

前回、前々回の方が面白かった気がします。

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。

IRメールニュースのご案内

当社のプレスリリースや決算発表等の情報を公表後速やかにお知らせいたします。ご希望の方は本サービスにメールアドレスをご登録下さい。

トップ > 株主・投資家の皆様へ > IRメールニュース
<http://www.necap.co.jp/ir/mail.html>



株主優待制度の拡充

お陰様で当社は2018年11月に創業40周年を迎えます。これを機に、株主優待制度の見直しを行い、多くの株主様に長きにわたり深くお付き合い頂ける制度へと拡充いたします。

 保有株式数と保有期間に応じてカタログギフトを贈呈します。

保有株式数／ 保有期間	1年未満 保有の株主様	1年以上 保有の株主様
1単元(100株)以上 保有の株主様	2,000円相当	3,000円相当※1
新規追加 5単元(500株)以上 保有の株主様	10,000円相当	15,000円相当※2

※1 基準日(毎年3月31日)の株主名簿に加えて、前期末ならびに当期中間期末の株主名簿においても同一株主番号で100株以上の保有が連続して記録された株主様になります。

※2 基準日(毎年3月31日)の株主名簿に加えて、前期末ならびに当期中間期末の株主名簿においても同一株主番号で500株以上の保有が連続して記録された株主様になります。

カタログギフトの一例



2,000円相当



3,000円相当



10,000円相当



15,000円相当

※商品の仕様は一部変更になることもございます。

新株主優待制度FAQ

Q 1年以上前から100株持っていました。2017年9月1日のプレスリリースを見て翌日400株買い増しました。2018年は15,000円相当のカタログギフトを受け取れますか?

A 申し訳ございません。10,000円相当のカタログギフトになります。500株以上を1年以上保有頂きましたら、15,000円相当のカタログギフトをお送りします。

Q 15,000円相当のカタログギフトを受け取るには、500株を1年以上ずっと持っていないといけないの?

A 連続して3回、株主名簿に記録されていることが条件になります。例えば、2017年3月、9月、2018年3月の基準日の株主名簿に同一株主番号で500株の保有が記録されている株主様にお送りします。

(例) 3回の権利確定日に500株保有

2017年3月末

2017年9月末

2018年3月末

15,000円の
カタログギフト

Q 10,000円、15,000円はどんなカタログギフトなの?

A 現在商品の選定を進めております。選りすぐりのお品をご用意する予定です。

2017年株主優待寄付のご報告

公益社団法人日本ユネスコ協会連盟の「東日本大震災子ども支援募金 ユネスコ協会 就学支援奨学金」への寄付をご希望された方は27名、事前に優待品の辞退をお申し出頂いた方は48名でした。その結果、寄付額は201,000円となりました。この場を借りて御礼申し上げます。

なお、株主優待品の受け取りに代えて株主優待品相当額の寄付をお選びいただける制度は、2018年も継続してまいります。