



Sankyo-Tateyama
Holdings Group

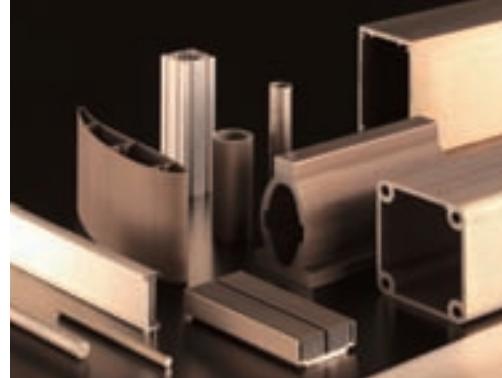
株主の皆様へ

第 6 期 報 告 書

平成 20 年 6 月 1 日 ▶ 平成 21 年 5 月 31 日

 三協・立山ホールディングス株式会社

証券コード 3432





代表取締役会長
川村 人志

代表取締役社長
要明 英雄

株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。ここに第6期(平成20年6月1日から平成21年5月31日まで)の報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

当期は、当社グループを取り巻く経済状況が当初の想定を超えて悪化したことや、需要減に対する対応の遅れもあり、売上、利益ともに当初計画を大きく下回る結果となりました。

このような業績を踏まえ、当期末の配当は見送りとさせていただきます。株主の皆様のご期待にお応えすることができず、誠に遺憾に存じますが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

今後は、中期経営計画による構造改革を着実に遂行するとともに、建材事業での収益改善や非建材事業での強化推進など、グループ一丸となった事業活動を展開することにより、継続的なグループ企業価値の向上に努めてまいります。

速やかな業績の回復を果たすことにより、株主の皆様のご期待に応えてまいる所存ですので、今後とも一層のご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成21年8月

決算概況

当期のわが国経済は、世界経済が一段と減速する中で、サブプライムローン問題に端を発した世界的な金融不安により信用収縮が拡大し、さらに昨年秋口以降は、企業収益の低迷、雇用情勢の悪化、個人消費の冷え込みなど世界経済の同時減速が鮮明となり、国内景気は急激に後退に転じました。

建材業界におきましては、一昨年6月からの改正建築基準法の影響により、新設住宅着工戸数は低水準のまま推移しました。加えて世界的金融危機による経営環境の急激な悪化により、公共投資や設備投資の減少基調に歯止めがかからず、極めて厳しい状況が続きました。

このような経営環境の中で、当社グループは顧客ニーズに対応した商品開発と徹底したコストダウンに注力するとともに、環境・安全・省エネへの対応など、社会的要請と住宅ストック社会への転換を意識した商品開発に取り組んでまいりました。また一方では収益改善施策として、人材の有効活用を目的とした人的資源の再配置やあらゆる費用について削減してまいりました。

さらに、足元での急激な需要減や将来の市場環境に適合した事業体制への転換を図るため、当社グループの主要事業会社である三協立山アルミ株式会社と三協マテリアル株式会社において早期退職の募集および役員報酬カット・給与カットを実施しております。

建材事業におきましては、開発・技術・生産・営業部門が一体となり、お客様へのサービス向上と、スピード感ある事業展開に注力してまいりました。ビル建材事業では、低層および改装建築需要への拡販を推進するとともに、業務効率化によるトータルコストの低減に取り組んでまいりました。住宅建材事業では、自社販売網の強化、代理店との連携強化を図るとともに、新しい生活シーンを提案する空間エクステリア分野を中心として、差別化商品・高付加価値商品の市場浸透に努めました。生産・購買面では、生産革新活動(STPS)の展開により、生産から物流・販売まで一体となった生産性向上・コスト削減を進めてまいりました。

なお、今年1月8日に公表いたしました、三協立山アルミ株式会社では防火樹脂サッシにおいて防火設備個別認定の不適切な取得および防火認定仕様と異なる仕様の製品を販売したことが明らかになりました。現在、再発防止に万全を期するとともに全社を挙げて信頼回復に努めております。一方、今回ご迷惑をおかけいたしましたお客様への是正工事に關しましても、誠心誠意努めてまいります。



商業施設事業では、「人間に快適な商業空間」をキーワードとした商品開発を行うことによる新規開拓および事業領域の拡大を行い、販売価格の適正化に努めてまいりました。

マテリアル事業では、高難度・精密加工・鋳造・マグネシウムなど付加価値の高い領域での施策展開と大型材の受注に注力するとともに、産業機械分野や輸送機材分野への拡販に取り組んでまいりました。

しかしながら、当社グループを取り巻く経済状況が当初の想定を超えて悪化したことや需要減に対する対応の遅れもあり、売上、利益ともに当初計画を大きく下回る結果となりました。

以上の結果、当期の連結売上高は、経済状況悪化による市場縮小と競争激化の影響などにより2,777億67百万円(前期比17.2%減)となりました。連結営業損益につきましては、販売価格の下落、販売量の減少とそれに伴う操業低下による原価率アップなどの影響により76億42百万円の損失(前期連結営業利益19億38百万円)を計上し、連結経常損益においても93億32百万円の損失(前期連結経常利益4億4百万円)となりました。連結当期純損益は、経常損失に加えて早期退職の募集に伴う特別退職金、アルミ地金長期購入契約の解約損、防火樹脂サッシ問題に係わる是正工事費用などを特別損失として計上したことにより、192億46百万円の損失(前期連結当期純損失26億23百万円)となりました。

今後の見込み

建設業界においては、失業率の上昇などによる消費マインドの冷え込みもあり、新設住宅着工戸数は引き続き低水準で推移することが見込まれます。また、中長期的にも、景気の悪化などにより公共投資や設備投資は減少傾向が見込まれます。

このような状況下、当社グループといたしましては、以下の主要課題に対して重点的に取り組んでまいります。

① グループ構造改革の推進による黒字化達成

各種改善施策に加えグループを横断した構造改革を進めていきます。引き続き工場の集約や再編を行い、人員の削減や設備の効率的配置、さらには物流の合理化などを行い確実に収益が出せる体制にむけ経営基盤の強化を図ってまいります。

② 建材事業の収益改善

建材事業においては収益改善を至上命題とし、生産革新活動(STPS)を推進し生産性向上・コスト削減に引き続き取り組んでまいります。また、今後需要拡大が想定される改装・省エネ分野へ

の取り組みを強化するため、ビル建材事業では、新たにSTER事業部を新設いたしました。環境(ECO)をキーワードとした提案営業強化と潜在需要の掘り起こしを図ってまいります。また、住宅建材事業では、自然との共生をコンセプトとした環境配慮型商品の提案強化、リフォーム事業の強化を行ってまいります。

③ 非建材事業の強化推進

商業施設事業では、国内消費の冷え込みからくる小売業界の出店戦略の転換に合わせ、郊外型大型店舗から都市型小型店舗への業態のシフトや海外取引先との体制整備など、需要の変化に合わせた商品提案・事業領域の拡大を行ってまいります。マテリアル事業につきましては、今後需要が見込まれる環境・省エネ分野の中で引き続き成長を目指してまいります。当社グループでは今後とも非建材事業の伸張を図り、建設業界の景気動向に左右されることのない事業体質への構造変革を進めてまいります。

④ 顧客満足強化・高付加価値商品の市場投入

建材事業では、今年6月より事業部門と開発部門の組織一体化を行い、販売市場と商品開発との連携強化に努めます。商業施設事業では、ローコスト商品や個別業界ごとの特性に対応した商品の充実を図ります。マテリアル事業では、電機・自動車分野だけでなく、LCD(液晶ディスプレイ)・LED(発光ダイオード)用設備や太陽光発電分野など成長が顕在化している市場にむけ高付加価値商品の開発に注力いたします。

⑤ 信頼の回復と品質保証体制の強化

当社グループでは、CSR行動規範を基本方針として、お客様の安全性を第一優先に考え、より安全な商品・サービスの提供を今後も心がけてまいります。防火樹脂サッシ問題では、再発防止策として防火設備商品監査部を新設し、開発プロセス・チェック体制の見直しと強化、関係法規・公的認定商品の申請ルールなどの再教育、全役職員へのコンプライアンスの徹底を行い信頼の回復に努めているところでございます。

当社は、今後もグループ一丸となった事業活動を展開することにより、グループ企業価値の向上にむけた施策を順次展開してまいります。

以上を踏まえて、第7期通期につきましては、連結売上高2,610億円、連結営業利益54億80百万円、連結経常利益34億円、連結当期純利益27億円を見込んでおります。

中期経営計画スタート！厳しい環境に打ち克ち、事業の再生・

当社グループは、平成24年5月期(第9期)を最終年度とする中期経営計画を策定し、本年6月にスタートさせました。平成24年5月当社グループを取り巻く環境は引き続き厳しい状況が続くものと予想されますが、市場規模に対し適正な企業規模への再構築と継中期経営計画の達成に向け邁進してまいります。

フェーズ1 (平成21年6月～平成24年5月)

平成22年5月期(第7期)

中期経営計画(第7期～第9期)は、外部環境面で低成長が見込まれ、コスト削減施策が中心となることから、長期レンジでの成長指針(フェーズ2)を設定し、その上で中期経営計画(フェーズ1)を設定。

建材事業の再生：構造改革から利益ある成長軌道へ

1 コスト戦略

国内市場の縮小に対応し、適正規模への構造改革を進め、安定した収益基盤を確立

重点戦略

事業構造改革による経営資源の最適化

- ・人員削減、人件費抑制
- ・工場再編
- ・グループ子会社の再編
- ・調達先の集約

継続的な合理化の推進

- ・生産コストダウン
- ・調達コストダウン
- ・経費削減

2 成長戦略

各事業で、ナンバー1・オンリー1エリアへの足固め

重点戦略

環境・省エネ関連分野

- ・建材事業 環境・省エネ対応の改装・リフォーム事業などへの注力 等
- ・非建材事業 ソーラー、LED照明、アルミ・マグネシウムによる軽量化対応 等

商品開発力、技術力

- ・安全・安心対応商品、改装・リフォーム向け商品、空間提案商品、デザイン性を重視した感性訴求型商品、環境配慮型商品 等
- ・高難度押出、特殊メッキ技術 等

営業体制強化

- ・成長分野、強化分野への人材を含めた資源の集中投入 等

3 基盤整備

戦略を実現する経営基盤整備 (PDCAサイクル)
健全な企業経営の仕組み構築



強化に向け邁進します。

月期の目標は、連結売上高2,770億円、連結経常利益68億円を目指します。
継続的な合理化を推進し、建材事業の再生・非建材事業の強化により、

平成24年5月期(第9期)

建材事業(三協立山アルミ)は、縮小する市場に対応し確実に収益を上げられる体制への変革を重視。
非建材事業(三協マテリアル・タテヤマアドバンス)は、中期的な成長領域として引き続き伸ばしていく。

グループ全体の 収益確保と成長領域への シフトを確実に行う

中期達成目標(第9期)

売上高	……………	2,770 億円
経常利益(率)	……………	68 億円(2.5%)
配当性向	……………	30%

中期経営計画の達成により、収益体質の構造改革を完成させ、次世代成長の足固めを行うことで、将来のさらなる成長と新たな価値創造に努めてまいります。

フェーズ2 (平成24年6月~平成27年5月)

平成25年5月期(第10期)
▶平成27年5月期(第12期)

さらなる成長と 新たな価値創造

方向性

1

ナンバー1・オンリー1
エリアを確立し、M&A、
海外進出、新商品新事業など
“攻め”の体制へ

2

各事業の“強み”を活かし、
さらなる事業発展と
企業価値の向上を図る

ビル建材事業

29.4%

ビル建材事業では、基幹サッシ「MTG-70」シリーズ、マンション用サッシ「MTG-90」シリーズ、高性能省エネサッシシステム「ARM-S（アームス）」の積極的な拡販を推進してまいりました。また、流通網とタイアップし次世代フロント「instax（インスタックス）」を、店舗・事務所など中低層ゾーンへの拡販を図るとともに、マンションなど集合住宅向けにトータルな提案営業の推進を図ってまいりました。

加えて、自然換気システム「NAV-Window-21」などの環境配慮商品の拡販に努めるとともに、省エネ対応に向けた学校改修などの提案営業と手摺も含めた改装トータルの提案営業を積極的展開し、事業領域の拡大に努めてまいりました。

しかしながら、需要の大幅な落ち込みとそれに伴う競争激化による販売価格の低下や施策の浸透不足もあり、連結売上高は815億86百万円(前期比20.5%減)となり、連結営業損失は16億55百万円(前期連結営業利益20億40百万円)となりました。



ARM-S（アームス）



NAV-Window-21

住宅建材事業

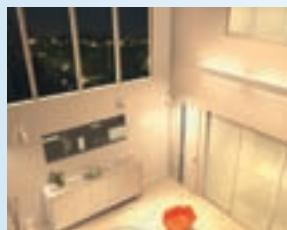
49.3%

住宅建材部門では、主力玄関ドア「ラフォース」シリーズに業界初のドア上部をアール形状とした「ナチュラル」をラインナップに加え、玄関ドアの拡販を図るとともに、基幹サッシ「マディオ」シリーズ、アルミインテリア「アミス」の拡販を進めてまいりました。また、安全に配慮したブレーキ機構「セーフキーパー」(グッドデザイン賞受賞)を装備したサッシ・引戸、加えて室内ドア・引戸「ウッデリアIS+ 採風タイプ」など、機能や使い勝手に配慮した高付加価値商品を市場投入し、提案営業を展開してまいりました。

一方、自社販売網強化のために、代理店との連携強化および地域有力ビルダーへの販売体制強化を進めシェア向上に努めるとともに、リフォーム支援事業「一新助家」の強化に取り組んでまいりました。

エクステリア建材部門では、主力代理店への営業フォローの強化と戸建エクステリア分野における多様な住まいの空間を創造する「M.シェード」や「M.フレイジ」、カーポートでは「カムフィNex」「マイリッシュ」の拡販を進めました。パブリックエクステリア分野では、通路シェルターや大型引戸扉など他社との差別化商品を重点的に強化し、事業領域の拡大に努めてまいりました。

しかしながら、住宅着工戸数の減少に伴う競争激化と施策の進捗に遅れが出たことにより、連結売上高は1,368億28百万円(前期比8.9%減)となり、連結営業損失は43億16百万円(前期連結営業損失11億34百万円)となりました。



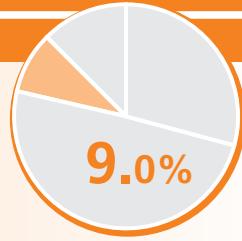
インテリア建材コーディネート



マイリッシュ



商業施設事業



商業施設部門では、総合スーパー、家電量販店、ホームセンターへの受注拡大に努めるとともに、店舗什器業界初となる省電力で長寿命のLED（発光ダイオード）棚下照明、薬事法改正で求められるドラッグストアなどの売場作りをサポートする什器、ローコスト志向の新型ブック什器などの拡販を進めてまいりました。また、鋼材などの原料価格高騰に対し、中国調達などによるコスト削減の徹底と適正価格販売を行い、収益の改善に取り組んでまいりました。

サイン部門では、ブランド統一や社名変更に伴う大型特需物件や新規物件、改装物件の看板の受注獲得に向け直販営業を推進するとともに、CO₂削減策としての看板照明機器のLED化に伴う商品や導光板商品などの新商品開発に取り組んでまいりました。また、広域の施工物件の増加に対応し施工管理体制の確立に努め、競合他社との差別化を図ってまいりました。

以上の結果、連結売上高は251億29百万円(前期比20.2%減)となり、連結営業利益は4億44百万円(前期比68.3%減)の収益を確保することができました。



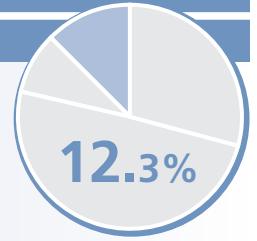
LED棚下照明



「アドフレーム」LEDスタンドサイン



マテリアルその他事業



マテリアル部門では、アルミ押出成型加工技術を活用し、産業機械（FAフレーム、搬送用レールなど）、輸送機器（自動車部品、鉄道車両用部品など）、電気機器（ソーラーパネル枠、放熱用ヒートシンクなど）の分野を強化し、商品の拡販や新規受注の獲得に向け重点的に提案営業を推進してまいりました。また、自社ブランド商品（オフセットヒートシンクなど）の機能向上と商品体系の充実も図ってまいりました。大型型材も含めた押出成型から最終加工・組立までの一貫生産メーカーとしての強みを活かした差別化・高付加価値商品の展開に注力してまいりました。

マグネシウムにつきましては、昨年10月よりマグネシウム合金鑄造設備をグループ会社の富山合金株式会社に導入し、生産を開始いたしました。また、用途開発の面でもノートパソコンの筐体やビデオカメラレンズの鏡筒に採用されるなど、本格事業展開に向け着実に実績を伸ばしております。

しかしながら、景気後退に伴うアルミ押出型材需要が大幅に減少、アルミ地金価格の急落に伴う販売単価の大幅下落により、連結売上高は342億21百万円(前期比33.1%減)となり、連結営業損失は7億40百万円(前期連結営業利益16億43百万円)となりました。



ソーラーパネル枠



防振バレット

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	当連結会計年度 平成21年5月31日現在	前連結会計年度 平成20年5月31日現在
資産の部		
流動資産	106,477	133,883
現金及び預金	17,273	18,607
受取手形及び売掛金	56,509	77,341
たな卸資産	—	35,836
商品及び製品	11,844	—
仕掛品	16,223	—
原材料及び貯蔵品	2,919	—
繰延税金資産	281	462
その他	1,425	1,636
固定資産	121,111	131,486
有形固定資産	104,619	110,575
無形固定資産	1,372	917
投資その他の資産	15,120	19,993
資産合計	227,589	265,370
負債の部		
流動負債	134,813	151,553
支払手形及び買掛金	43,386	65,605
短期借入金	39,018	33,629
1年内償還予定の転換社債型新株予約権付社債	—	5,999
1年内返済予定の長期借入金	18,611	18,442
リース債務	91	—
ファクタリング未払金	10,675	13,449
その他	23,029	14,426
固定負債	48,280	47,418
社債	200	—
長期借入金	33,414	30,802
リース債務	336	—
退職給付引当金	4,115	4,726
その他	10,213	11,889
負債合計	183,094	198,971
純資産の部		
株主資本	43,790	63,661
評価・換算差額等	△104	2,253
少数株主持分	809	483
純資産合計	44,495	66,398
負債純資産合計	227,589	265,370

連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	当連結会計年度 自平成20年6月1日 至平成21年5月31日	前連結会計年度 自平成19年6月1日 至平成20年5月31日
売上高	277,767	335,439
売上原価	223,768	263,836
売上総利益	53,998	71,603
販売費及び一般管理費	61,640	69,665
営業利益又は営業損失(△)	△7,642	1,938
営業外収益	1,558	1,848
営業外費用	3,248	3,381
経常利益又は経常損失(△)	△9,332	404
特別利益	503	742
特別損失	9,742	1,346
税金等調整前当期純損失	18,571	199
法人税等	700	2,343
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△25	80
当期純損失	19,246	2,623

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	当連結会計年度 自平成20年6月1日 至平成21年5月31日	前連結会計年度 自平成19年6月1日 至平成20年5月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	108	11,896
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,331	△4,627
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,823	△11,399
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1	△1
現金及び現金同等物の減少額	△1,400	△4,132
現金及び現金同等物の期首残高	17,871	21,546
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	39	457
現金及び現金同等物の期末残高	16,510	17,871



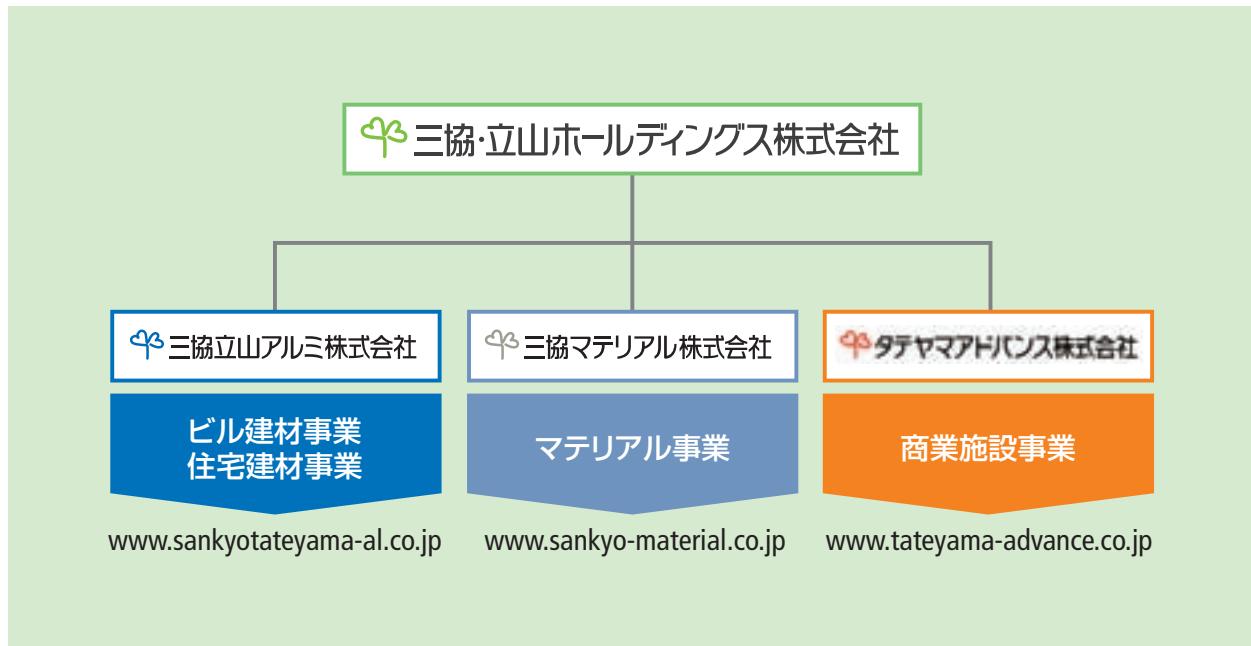
■ 会社概要

会 社 名 三協・立山ホールディングス株式会社
 所 在 地 〒933-8610 富山県高岡市早川70番地
 設 立 平成15年12月1日
 資 本 金 150億円
 従 業 員 数 106名 (平成21年5月31日現在)
 U R L <http://www.sthdg.co.jp/>

■ 取締役および監査役 (平成21年8月28日現在)

代 表 取 締 役 会 長	川 村 人 志
代 表 取 締 役 社 長	要 明 英 雄
専 務 取 締 役 役 長	駒 方 弘 誠
常 務 取 締 役 役 長	岡 本 司 美 次
取 締 役 役 長	庄 司 木 正 和
取 締 役 役 長	藤 熊 崎 哲 男
取 締 役 役 長	熊 立 浪 重 文 夫
常 勤 監 査 役 役 長	竹 脇 本 二 郎
常 勤 監 査 役 役 長	山 荒 本 二 郎

■ グループ図



三協立山アルミ ビルの環境・改装に特化した 「STER事業部」

三協立山アルミ株式会社は、今後需要の拡大が見込まれるビルの環境・改装市場に対応し、販売体制・業務機能の推進・強化を図るため、今年6月、ビル建材本部内に環境・改装事業に特化した「STER事業部」を設立しました。

営業・開発・設計・施工の専属体制を整備し、環境・改装の提案から施工・アフターメンテナンスまでをトータルに提案・サポートする体制を構築し、需要の掘り起こしと新規事業領域の拡大を図ることで、5年後の2014年には売上300億円事業を目指します。



STER = **S**ankyo **T**ateyama **E**co & **R**emodeling
(スター)

「エコ・環境・省エネ」&「リモデリング・改修・改装」

環境・改装の提案・トータルサポート

サッシ・窓の改修は、複層ガラスへの交換、二重サッシ化や新設のアルミサッシや断熱サッシへの交換のほか、防犯性の高い開口部やユニバーサルデザインへの配慮など、居住性を高める改修が求められています。建物の外部を断熱構造とする外断熱による建物全体の省エネ化や、自然エネルギーの積極活用を図ることのできる太陽光発電パネルを組み込んだ建材、自然換気システム「NAV-Window-21」への関心も高まっています。こうした需要に対し、同社の技術と実績に基づき、ニーズに合わせてさまざまな角度から改装計画を提案し、トータルにサポートしていきます。

環境・改装関連の商品体系を整備・拡充し、同社の強みである「手摺改装」「環境商品」や新改修工法・技術の研究開発の推進により差別化、優位性を図ります。

- サッシ改装、外装改装、玄関ドア改装、手摺改装
- ビルメンテナンスシステム
- 環境商品・・・自然換気システム、断熱サッシ「エルミン窓」、太陽光発電



NAV-Window-21



三協マテリアル／富山合金

さまざまな分野で マグネシウム押出材が採用

マグネシウム合金製ホイール メーカーにビレットを供給

三協マテリアル株式会社で生産しているマグネシウム合金押出材は、これまでに放送用カメラレンズ鏡筒やノートパソコン・デジタルカメラ筐体をはじめ、ロボットアームフレーム、介護椅子など、さまざまな用途で採用されており、今後も幅広い分野での展開を図っていきます。

また、グループ会社の富山合金株式会社では、昨年9月に宇部興産株式会社様からマグネシウム合金鋳造設備を移管し、マグネシウム合金製ホイール用のビレットを生産しています。ホイールはF1レースや一般用に使用されるもので、同社で製造したビレットをホイールメーカーに供給しています。



放送用カメラレンズ鏡筒



マグネシウム合金製ホイール

タテヤマアドバンス

薬事法改正で求められる売場作り をサポートする什器を発売

一般用医薬品のリスク別陳列・販売に 対応した什器シリーズ

タテヤマアドバンス株式会社は、「薬事法改正を踏まえた什器シリーズ」を今年4月に発売しました。今年6月から施行された法改正により、医薬品によっては鍵をかけた陳列設備の設置、有資格者不在時の医薬品売場の閉鎖などが義務付けられました。そこで、既存の同社陳列棚に取りつけるだけで、鍵付陳列棚が展開できるシステムショーケースや陳列カウンターなどを開発し、法改正を踏まえた医薬品用什器を充実しました。

販売者の販売責任が大きく問われることになるドラッグストアや、新規参入が可能になったスーパーマーケットなどに対し積極的に提案していきます。



リスクの高い医薬品を鍵付陳列棚で展開できるシステムショーケース

株式関連情報 (平成21年5月31日現在)

■ 株式の状況

発行可能株式総数	496,000,000株
発行済株式の総数	324,596,314株
株主数	29,561名

■ 大株主（上位10名）

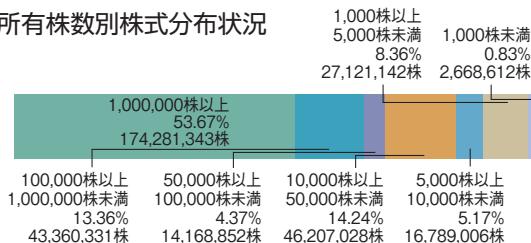
株主名	所有株式数	出資比率	
		千株	%
住友化学株式会社	18,572		6.09
三協・立山社員持株会	13,910		4.56
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口4G）	11,583		3.80
三協立山持株会	10,200		3.34
住友信託銀行株式会社	9,717		3.18
竹平和男	9,148		3.00
株式会社北陸銀行	8,889		2.91
ST持株会	8,778		2.88
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	6,263		2.05
住友軽金属工業株式会社	6,208		2.03

(注) 当社は、自己株式19,395,767株を保有しており、出資比率の算定においては自己株式を除いて算出しております。

■ 所有者別株式分布状況



■ 所有株数別株式分布状況



三協・立山ホールディングス株式会社

〒933-8610 富山県高岡市早川70番地
TEL 0766-20-2500 <http://www.sthdg.co.jp/>

■ 株主メモ

事業年度	毎年6月1日から翌年5月31日	
定時株主総会	8月	
基準日	定時株主総会	5月31日
	期末配当	5月31日
	中間配当	11月30日
上場証券取引所	東京	
公告方法	電子公告 (http://www.sthdg.co.jp/) (ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。)	
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社	
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社 証券代行部	
< 郵便物送付先 >	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部	
< 電話照会先 >	☎ 0120-176-417	
< インターネット >	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html	
< ホームページURL >		

株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について

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およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

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。）を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

単元未満株式の買取請求および買増請求の取扱い

単元（1,000株）未満の株式の買取請求および買増請求は、その単元未満株式が記録されている口座の口座管理機関までお問合せください。