



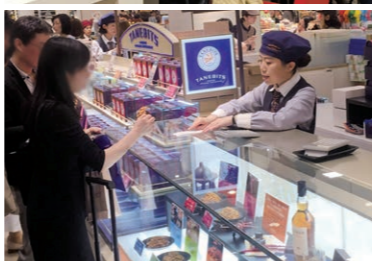
阪急うめだ本店ホームページ

検索

株主通信

2016年6月

関西における生活総合産業の構築を目指し、 さらに事業展開を加速させます。



株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

前期は、連結業績において、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益いずれも2期連続で過去最高を更新しました。

百貨店事業においては、阪急うめだ本店が、館全体における商品や売場構成、イベントスペースでのプロモーションを継続的に強化してきたことや、WEBやSNSを使った情報発信により、国内のドミナントエリアだけではなく、インバウンドも含めた広域からの来店も増加し、大きく売上を伸ばすことができました。

その結果、阪神梅田本店の建て替え工事による面積減でマイナスした売上をカバーし、全店合計でも、売上前年実績をクリアしております。

また、スーパーマーケット事業とイズミヤ事業においては、新規出店や店舗改装を継続して行うことで、売上規模の拡大を図るとともに、共同商品調達や製造工場の共有化など、スケールメリットの最大化を図ってまいりました。

その他事業においても、外食やホテル、専門店など順調に売上を伸ばしました。

今年度は、各既存事業の効率化はもとより、食品事業の組織再編を行い、製造、小売、外食などにおいて、さらなる経営効率の向上による利益の拡大を図ってまいります。

株主の皆様には、なお一層のご支援を賜りますようよろしくお願いいたします。

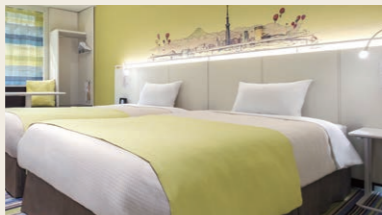


代表取締役社長
すずき あつし
鈴木 篤

家族亭



アワーズイン 阪急



Fruit GATHERING
For Your Fruitful Life



GP10計画ステージIIにおける 新たな中期計画を策定

当社グループでは、2005年度から事業規模と利益 (Growth&Profit) を拡大し続けるための長期計画「GP10計画」を進めています。2015年度からは、「経営効率向上による利益の拡大」と「関西における生活総合産業の構築」、「長期大型プロジェクトの推進」を重点施策とした、新たなステージに入っております。その初年度である、2015年度は、主力の百貨店事業およびスーパーマーケット事業、イズミヤ事業がいずれも好調に推移し、過去最高の業績となりました。特に、イズミヤとの統合作業が想定を上回るスピードで進捗し、効果を上げており、店舗の建て替えや改装工事を当初の想定時期より前倒しで着手することから、中期計画を策定し直しました。

■GP10計画の推移

2005-2014	2015-2024	2025-2034
GP10計画 ステージⅠ	GP10計画 ステージⅡ	GP10計画 ステージⅢ
百貨店事業の強化 ・阪急うめだ本店建て替え ・西宮阪急、博多阪急の出店	関西ドミナント化戦略 (グループ事業の成長) ・経営効率の向上 ・生活総合産業の構築 ・長期大型プロジェクトの推進	海外事業の展開

年度	フェーズ1				フェーズ2			フェーズ3		
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
グループ 重点施策	●阪急うめだ本店の広域集客力の強化 ●生活総合産業構築に向けたインフラ整備 (グループ内外でのポイント基盤の整備等)				●中国寧波市への阪急百貨店出店プロジェクト 2018年秋グランドオープン(予定)			●阪神梅田本店建て替えプロジェクト 2021年秋グランドオープン(予定)		
	食品事業の構築 (組織再編、店舗再編投資)				当初計画					
イズミヤ 改革	●経営統合の初期対応				GMS・SMの改装・建て替え・業態転換等			当初計画		
	●物流・システム再編等									

●2018年度連結業績予想

売上高	9,160 億円
営業利益	280 億円
経常利益	260 億円
当期純利益	143 億円

●設備投資計画 (2016-2018年度)

総額	約 850 億円
----	----------

GP10-II (2015-2024年度) における目標とする経営指標 **2024年度 ROE目標 8.0%**

重点 施策 I

経営効率の向上による利益の拡大 —食品事業の構築—

食品事業全体を統括する中間持株会社の下に小売事業会社や製造会社を並列に組織化し、食品事業の再編を行います。これにより、スピーディーな意思決定を行い、屋号や会社を横断した取り組みを活性化させ、経営効率の向上による利益の最大化を図ります。(7ページご参照)

重点 施策 II

関西における生活総合産業の構築 —梅田広域化及びインフラの整備—

阪急うめだ本店では、2012年11月のグランドオープン以降、着実に売上を伸ばしておりますが、2015年秋から婦人ファッションフロアの大規模改装に着手し、梅田エリアからのさらなる情報発信強化により、関西において、さらに強固なポジションを確立してまいります。また、現在建て替え中の阪神梅田本店や、郊外店舗、食品スーパーと合わせ、あらゆる生活シーンに対応すべく、決済手段やポイントサービスなど小売特有のインフラを整えることで、生活総合産業の構築に向けた基盤整備を行ってまいります。

- 2016年1月…イズミヤをはじめとした食品スーパー顧客向けのカード「ソレーナSTACIAカード」を発行
- 2016年4月…当社グループと阪急阪神ホールディングスグループとの共通ポイント「Sポイント」開始(9ページご参照)
- 2017年春(予定)…当社独自のプリペイド型電子マネーサービス「litta(リッタ)」開始



重点 施策 III

長期大型プロジェクトの推進

「阪神梅田本店建て替えプロジェクト」及び「中国寧波市への阪急百貨店出店プロジェクト」は、計画から開業に至るまで、およそ10年を要する長期プロジェクトであり、現在、両プロジェクトともにスケジュールどおりに建設工事が進行しています。これらのプロジェクトは将来の「GP10-II フェーズ3 (2022-2024年度)」の事業規模の拡大や持続的成長において重要な役割を担ってまいります。



「阪神梅田本店」
グランドオープン予定(2021年秋)

中国寧波市へ「阪急百貨店」
を出店予定(2018年秋)

阪急うめだ本店

“驚き”“発見”“感動”“憧れ”——新たな暮らしの楽しみ方を提案。
広域からの集客力がさらに高まっています。

阪急うめだ本店では、9階の「祝祭広場」を中心に生活情報の発信や、WEB・SNSを活用し、インバウンドを含めた広域へのアプローチを行い、商圈拡大を推し進めています。外国人観光客に向けては、案内スタッフの増員や免税カウンターの増設などサービスの体制も強化しており、免税売上金額は前年同期比253%となりました。

また、グランドオープンから4年目を迎え、さらなる競争力強化のために、2015年秋から阪急メンズ大阪、1・2階ハンドバッグ売場、3・4階の婦人服・婦人靴売場の大規模リニューアルを行い、いずれも順調に推移しています。以上の結果、阪急メンズ大阪を含めた阪急うめだ本店の売上高は2,183億円と前年同期比110%となりました。



ハワイフェア (2015年7月)

リニューアルを行い、さらに高感度に。情報発信性、独自性をより高めてまいります。



阪急メンズ大阪 (2015年9月)
ラグジュアリーおよびモードを拡大ファッション感度が高く、一流本物を求めるお客様に支持されている売場を拡大。さらに先進性や独自性に磨きかけた館へと生まれ変わり、広域からの集客や顧客固定化が進んでいます。

阪急うめだ本店ハンドバッグ売場 (2015年11月)
最先端のデザイナーズブランドを集積高感度ファッション志向のお客様に向けて、最先端のデザイナーズブランドを集積した自主編集売場を新設。ハンドバッグ売場でも“モード”を強化し、さらに広域からの集客を図っています。



阪急うめだ本店婦人服・婦人靴売場 (2016年3月)
新たな考え方で婦人ファッションを再構築新規顧客の獲得を目指したモードフロアの新設、独自の提案を行う自主編集売場やプロモーションの強化など、新しいファッション価値を提案する売場を再編しました。

阪急メンズ東京

博多阪急

独自性の追求や、コトコトステージの強化など話題づくりが好評です。

2015年8月にオープン以降初めての大規模改装を行った阪急メンズ東京では、洋品雑貨やラグジュアリーブランドを中心に、独自開発商品や限定商品などが支持を集めました。また、2016年2月には、メンズビューティー売場を拡大しました。ビジネスマンやギフト購入目的の女性客が増え、順調に売上を伸ばしています。

博多阪急では、年間4,000回のコトコトステージの実施やクリスマス商戦をはじめとする各商戦での話題づくりを行った結果、売上前期比は104%となりました。また、2016年3月には時計売場を移設拡大するなどさらなる集客を図っています。



阪急メンズ東京 メンズビューティー売場



博多阪急 時計売場

阪神梅田本店

特色ある催事や全館プロモーションで売場面積減の影響は最小限に。

阪神梅田本店は、建て替え工事に伴い売場面積が約4割縮小の中、売上前期比は82%とその影響を最小限に止めました。2015年3月より月替わりの全館一体型プロモーションを新たにスタートさせており、2016年1月には初めて“ポートランド”をテーマにしたイベントを開催するなど新しい提案を行うことで集客力を高めました。また、恒例の「阪神大ワイン祭」「食品ギフト解体セール」なども好評を得ています。お客様に大変ご不便をお掛けしている建て替え工事も、2018年春のI期棟開業に向けて、計画通り順調に進んでいます。



「阪神大ワイン祭」

「ポートランドフェア」

営業を続けながら順調に工事が進む「阪神梅田本店」



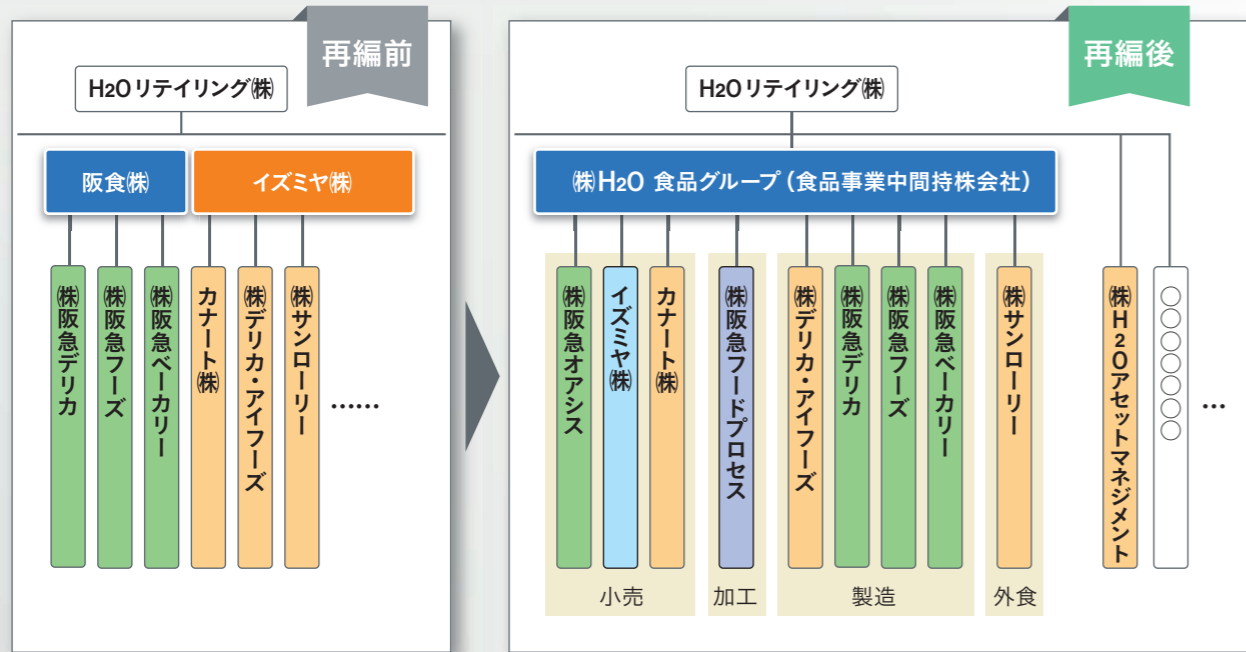
グループ全体で経営効率を高め、利益拡大を目指す。

食品事業を担う新たな中間持株会社「(株)エイチ・ツー・オー 食品グループ」を設立

「百貨店事業」に次ぐ中核事業として、「経営効率の向上による利益の拡大」を重点施策として掲げている、「食品事業」は、共同調達や相互供給など、様々な取組みをスタートさせています。そうした状況の中、新たに設立した、食品事業中間持株会社（(株)エイチ・ツー・オー 食品グループ）の下に関連子会社を並列に組織化します。これにより、「食品事業」として、より一体的に経営

を行っていく体制を整備し、関連子会社各社の役割を明確にすることで、事業全体を効率化し、利益の拡大を目指してまいります。

また、同時に、不動産事業会社（(株)エイチ・ツー・オー アセットマネジメント）により、既存保有資産を全社的な見地で有効活用し、効率化を図ってまいります。



食品スーパーとしてイズミヤを強化

従来の商品展開を本部主導型からエリアごとの店舗主導型へ変更することにより、お客様のニーズに合った店づくりに取り組みました。



デイリーカナートイズミヤ新大宮店(奈良市)

- 他にも小型の食品スーパーなど続々オープン
- 2015年 5月 デイリーカナートイズミヤ法円坂店(大阪市)
- 2015年 10月 デイリーカナートイズミヤ千本中立売店(京都市)
- 2015年 11月 デイリーカナートイズミヤららぽーとEXPOCITY店(大阪府吹田市)
- 2016年 4月 スーパーセンター福町店(大阪市)

また、生鮮・惣菜を強化したプロトタイプ店舗として新大宮店を改装オープン。順調に売上を伸ばしており、既存店舗への水平展開を進めています。

イズミヤ内に「阪急ベーカリー香房」の出店を加速

阪急オアシスで人気の100円パン「阪急ベーカリー香房」を、2015年度はイズミヤ店舗内に25店舗を出店。合計28店舗となり集客力を高めました。



共同調達や、製造工場の共用によりコストを削減

阪急オアシスとの共同調達や、惣菜製造工場の共用により製造コスト削減を進めました。また食品事業全体でも、今後のさらなる事業規模の拡大を見据えたインフラ基盤の整備を行いました。



イズミヤ 阪急OASIS

阪急オアシスが目指す「高質食品専門館」を拡大展開

「みんなで創るあなたの市場」をスローガンに、「専門性」「ライブ感」「情報発信性」を充実させた、成長戦略の柱と位置づける「高質食品専門館」を拡大展開することで、着実に売上を伸ばしています。

さらに、独自の商品開発に積極的に取り組むなど地域の生活提案の拠点として、なくてはならない存在を目指しています。



阪急オアシス箕面船場店

- 「高質食品専門館」も続々オープン
- 2015年 4月 阪急オアシス千里山店(大阪府吹田市)
- 2015年 6月 阪急オアシス晴明通店(大阪市)
- 2015年 9月 阪急オアシス西ノ京店(京都市)
- 2015年 11月 阪急オアシス箕面船場店(大阪府箕面市)
- 2015年 12月 阪急オアシス甲陽園店(兵庫県西宮市)
- 2016年 4月 阪急オアシス吹田穂波店(大阪府吹田市)
- 2016年 6月 阪急オアシス吹田片山店(大阪府吹田市)



関西のエリアポイント 「Sポイント」サービスがスタート!

どこでもたまる、どこでも使える、約20種類の
カードをひとつに結ぶネットワーク

阪急阪神グループの各施設が発行しているカードは、
今まではそれぞれの施設でしかポイントサービスを受け
ることができませんでした。

本年4月から、関西のエリアポイント『Sポイント』サー
ビスがスタートし、どのカードにも共通のポイント『Sポ
イント』がたまり、使うことができるようになりました。

お客様のライフスタイルに応じたカードを一枚お選び
いただくことで、どのカードでも百貨店、阪急オアシス、
イズミヤをはじめとする阪急阪神グループの施設でポ
イントをためることができ、ポイントを使ったお買い物やグ
ループ関連のサービスをお楽しみいただけます。

今後はグループ外においても、さらには加盟店を増や
し、他社のポイントサービスとの連携を図るなど、関西
で最も「たまりやすく」「使いやすい」ポイントサービスを
目指してまいります。



※エメラルドスタシアカードは2016年秋頃より、上記デザインに順次切替え予定

関西での毎日の暮らしをSpecialに。



『Sポイント』は、生活の中の多彩なScene (場面) で「たまる」「つかえる」、Special (特別) な
ポイント—英単語の頭文字の“S”を取りました。たまったポイントは1ポイント=1円としてのお支
払いや、クーポン、景品との交換等が可能です。

- Shopping** 阪急百貨店・阪神百貨店、阪急オアシス、イズミヤなどでのお買い物
- Station** 電車、バス、タクシーなど通勤・通学やおでかけ
- Sightseeing** 国内や海外への旅行
- Stay & Spa** ホテルでの宿泊や温泉利用
- Site** ネットショッピング
- Stadium & Stage** 阪神甲子園球場での野球観戦や宝塚歌劇の鑑賞

誰もが誰かのサンタになれる チャリティーネットワーク H2Oサンタが一般財団法人に

2012年秋、阪急うめだ本店のグランドオープンを機
に発足した社会貢献活動『チャリティーネットワーク
H2Oサンタ』。

「誰もが誰かのサンタになれる」を合言葉に、社会貢
献活動に関心をお持ちの方と、支援を必要とする団体
をつなぐ活動を続けてまいりましたが、その活動をさら
に拡大すべく、2015年11月に『一般財団法人 H2Oサ
ンタ』を設立しました。



社会貢献団体のご
紹介だけでなく、社
員自らがボランティ
アにも積極的に取
り組んでいます。

H2Oサンタの3つの活動

1 団体紹介

年間約5,000万人が来店する阪急
うめだ本店というメディア機能を活
かし、社会貢献団体をご紹介します。

2 寄付

店舗に募金箱を設置したり、寄付つ
き商品の販売などを行い、社会貢
献団体に寄付しています。

3 ボランティア

寄付だけでなく、社員も積極的にボ
ランティアに参加。

賛助会員募集のご案内

H2Oサンタの活動を継続・拡大するためには、
皆様からのご支援が必要です。

ご加入方法や会員特典など、くわしくはホームページをご覧ください。

一般財団法人 H2Oサンタ
http://www.h2o-retailing.co.jp/h2o-santa/
〒530-0017 大阪市北区角田町8番47号
TEL: 06-6313-9304 (火・日曜日を除く 10~18時)

H2Oサンタ



連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	金額	前期比
売上高	915,690	108.4%
売上原価	649,326	107.6%
販売費及び一般管理費	242,538	110.2%
営業利益	23,825	111.5%
営業外収益	3,169	85.2%
営業外費用	3,933	101.9%
経常利益	23,060	108.7%
特別利益	9,251	85.3%
特別損失	7,937	54.8%
税金等調整前当期純利益	24,374	138.6%
法人税、住民税及び事業税	9,140	134.4%
法人税等調整額	1,180	—
非支配株主に帰属する当期純利益	0	—
親会社株主に帰属する当期純利益	14,053	121.3%

セグメント別業績

(単位:百万円)

	売上高 (前期比)	営業利益 (前期比)
百貨店事業	431,178 (102.4%)	16,625 (105.7%)
スーパーマーケット事業	118,326 (108.9%)	2,282 (95.2%)
イズミヤ事業	318,575 (117.7%)	4,741 (150.8%)
その他事業	47,609 (107.2%)	3,317 (140.9%)

注:イズミヤ事業の前年実績は、経営統合後の2014年6月1日から2015年3月31日の実績です。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	金額	前期末増減	科目	金額	前期末増減
流動資産	145,570	+5,664	流動負債	157,225	△16,600
固定資産	451,471	△40,500	固定負債	187,228	△19,163
			純資産	252,587	+928
合計	597,041	△34,835	合計	597,041	△34,835

2016年度 業績予想 (連結)

(単位:百万円)

	第2四半期累計期間予想		通期予想	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	448,000	101.5%	930,000	101.6%
営業利益	7,800	103.2%	25,000	104.9%
経常利益	8,000	103.6%	24,900	108.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,900	45.8%	14,100	100.3%

注:金額は表示単位未満は切り捨て、比率は表示桁数未満は四捨五入しております。

■株主優待制度について

〈基準日〉毎年3月末日と9月末日現在の株主名簿に記載された1単元(100株)以上所有の株主の皆様は、以下の内容でご優待券を発行いたします(年2回)。

〈ご優待券〉①株主ご優待券 ②阪急キッチンエール新規ご入会株主優待券

〈発行基準〉

対象株主様	株主ご優待券	阪急キッチンエール新規ご入会株主優待券
100株~499株所有	5枚	1枚
500株以上所有	10枚	1枚
500株以上を連続3年以上所有 ^(注)	上記に10枚追加	—

〈発送時期〉

対象株主様	発送時期	有効期限
3月末日現在の株主様	同年6月下旬	同年12月末日
9月末日現在の株主様	同年11月下旬	翌年6月末日

(注)過去3年間すべての基準日(3月末、9月末)において、500株以上(平成26年8月31日以前は1,000株相当以上)を継続して保有し、かつ株主番号が継続して同一である株主様に限りです。

「株主ご優待券」のご優待内容

以下の各店舗の店頭における商品のご購入及びご飲食の際、商品・飲食代金を、以下の割引率に応じて割り引きます(一部優待除外品・除外店舗がございます)。

阪急百貨店、阪神百貨店の各店舗.....10%	家族亭の各店舗.....20%
※食料品、レストラン・喫茶.....5%	カルネ(婦人靴専門店)、
阪急オアシス、イズミヤ、カナート、はやしの各店舗...5%	フルーツギャザリング(ビューティーセレクトショップ)の各店舗...10%

株主ご優待券1枚につき2名様まで、阪急百貨店、阪神百貨店で開催する有料文化催事に無料でご入場いただけます(一部ご利用いただけない文化催事がございます)。

ご利用いただける店舗、お支払い方法、優待除外品・除外店舗、その他詳細は、株主ご優待券と合わせて送付しております「株主優待制度のご案内」または当社ホームページ(URL:<http://www.h2o-retailing.co.jp/yutai/index.html>)をご参照ください。

[株主優待制度に関するお問い合わせ先]

エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社 株主優待担当 TEL 06-6365-8120(代表)
受付時間 10:00~18:00(日曜日、年末年始を除く)

■単元未満株式の買取・買増制度について

当社の単元株式数は100株で、1株から99株の単元未満株式につきましては、株式市場で売買ができない、株主総会で議決権を行使できない、株主優待の適用対象外となるなどの制約がございます。

このようなご不便を解消するため、単元未満株式を当社が買い取る制度、および株主様が当社に対して買増しを請求できる制度がございます。

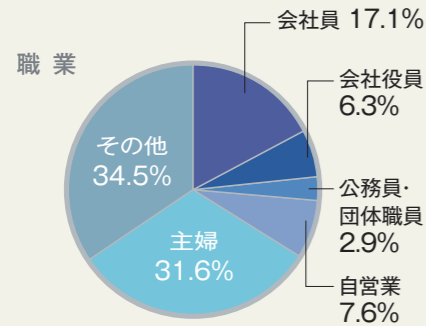
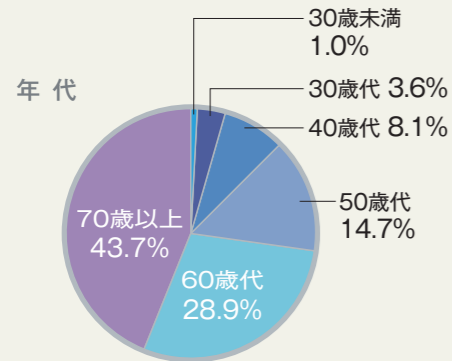
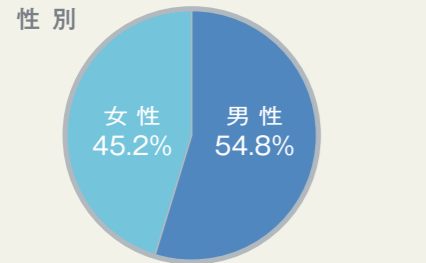


※当社では、単元未満株式の買取・買増に係る手数料は、無料としております(ただし、証券会社等によっては、取次手数料が発生する場合がございます)。

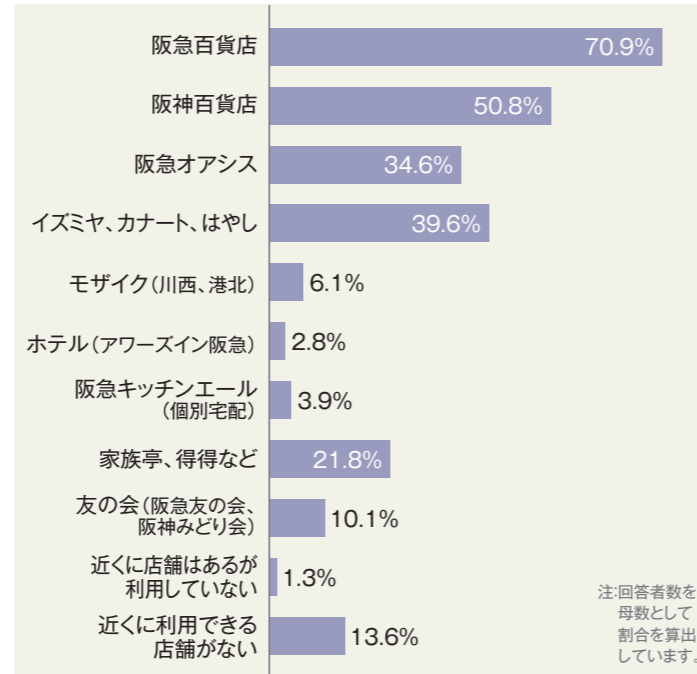
※お手続き、お問い合わせにつきましては、裏表紙に記載の「株主メモ ご注意(1)」をご参照ください。

昨年11月に実施いたしました株主アンケートにご協力いただきまして、ありがとうございました。
 今回は、2,629通のご回答をいただきました。
 アンケートの結果について、その一部を掲載させていただきます。

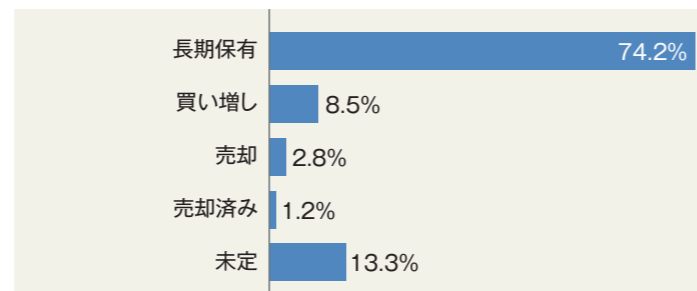
ご回答者のプロフィール



●当社グループで、よく利用される店舗・サービスは？(複数回答)



●今後当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？

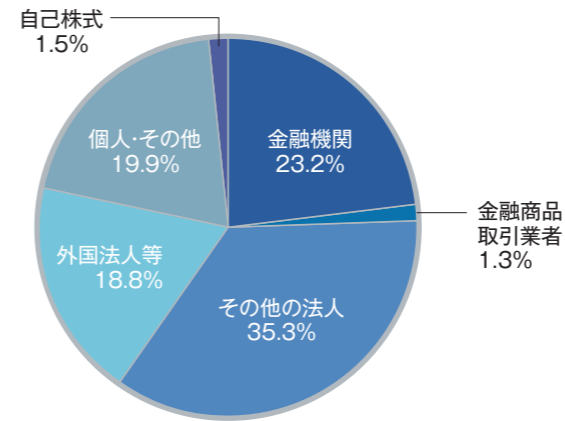


※アンケートの結果やお寄せいただいたご意見・ご要望につきましては、今後の株主通信やサービス拡充の参考とさせていただきます。

発行済株式総数……………125,201,396株

株主数……………25,606名

所有者別株式保有状況



大株主の状況

大株主名	持株数(千株)	出資比率(%)
阪神電気鉄道株式会社	14,749	11.95
阪急阪神ホールディングス株式会社	10,336	8.38
株式会社高島屋	6,259	5.07
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	3,761	3.05
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,636	2.95
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,604	2.92
イズミヤ共和会	2,505	2.03
PICTET AND CIE (EUROPE) S. A.	2,170	1.76
H ₂ Oリテイリンググループ従業員持株会	1,647	1.34
JP MORGAN CHASE BANK 380684	1,522	1.23

注1: 当社は、自己株式1,819,577株を保有しております。

注2: 出資比率は、発行済株式総数から自己株式を除いた数に基づき算出しております。

会社概要 (2016年6月22日現在)

社名 エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社
 英文社名 H₂O RETAILING CORPORATION
 本店所在地 大阪市北区角田町8番7号
 設立 1947(昭和22)年3月7日
 資本金 17,796,659,575円
 電話 06-6365-8120(代表)
 ホームページアドレス
<http://www.h2o-retailing.co.jp>

役員 (2016年6月22日現在)

代表取締役社長 鈴木 篤
 代表取締役 荒木 直也
 代表取締役専務執行役員 林 克弘
 取締役相談役 相岡 俊一
 取締役 八木 誠
 取締役 角 和夫
 取締役 四條 晴也
 取締役常務執行役員 森 忠嗣
 取締役常勤監査等委員 小西 敏允
 取締役監査等委員 番 尚志
 取締役監査等委員 中野 健二郎
 取締役監査等委員 石原 真弓
 執行役員 黒松 弘育
 執行役員 宇野 賢次

株 主 メ モ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月

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 三菱UFJ信託銀行株式会社

特別口座 三菱UFJ信託銀行株式会社
口座管理機関 ※旧イズミヤ株式の特別口座口座管理機関は三井住友信託銀行株式会社となります。

同 連 絡 先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8502
大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL 0120-094-777 (通話料無料)

※三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
TEL 0120-782-031 (通話料無料)

公告の方法 電子公告により行います。
公告掲載URL
<http://www.h2o-retailing.co.jp/koukoku>
(ただし、電子公告によることができないやむを得ない
事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

ご注意

- (1)株主様の住所変更、買取・買増請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。
株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- (2)特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行(旧イズミヤ株式につきましては、三井住友信託銀行)が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関にお問い合わせください。
なお、三菱UFJ信託銀行(旧イズミヤ株式につきましては三井住友信託銀行)の本支店でもお取次ぎいたします。
- (3)配当金の口座振込のご指定につきましても、お手続きは、各口座管理機関を経由してお届けください。詳しくは各口座管理機関にお問い合わせください。
- (4)未受領の配当金(旧イズミヤならびに旧家族亭の株式に関する配当金を含む)につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。