

第41回 定時株主総会 招集ご通知添付書類

第41期

報告書

平成24年4月1日から平成25年3月31日まで



- トップメッセージ
- 今期目標の達成に向けて
- 前期の取り組み
- 今期の取り組み
- 教育・研修
- チェンジ&チャレンジ
- 業績等の推移
- 株主優待制度
- Question&Answer

トップメッセージ

ご挨拶

株主の皆様におかれましては、格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。又、日ごろより当社グループ各店舗をご利用いただき、誠にありがとうございます。

前期の結果について

まずは、前期が減収減益であった事を深くお詫び申し上げます。売上高が減少した要因といたしまして2点挙げられます。1点目は既存店舗の売上高が目標に到達しなかった事です。既存店舗の強化策として「心の教育研修」やグループ全店を対象とした「心の診療所大賞」を実施し、経営理念の共有に重きを置きましたが、お客様に喜んでいただく為の実務研修が不足しておりました。2点目は出店計画の未達です。上半期は出店条件の交渉を慎重に行う等で計画より出店スピードが遅れておりました。下半期に上半期のマイナスを取り戻すべく積極的に出店を行い当初計画の出店数を目指しておりましたが、目標到達には至りませんでした。利益面におきましては、徹底した原価管理を行う等の経費管理を行ってまいりましたが、売上高の減少が影響し、前年より減益となりました。

今期の取り組み

今期は、前年の反省を生かし、“チェンジ&チャレンジ”をスローガンに掲げ取り組んでまいります。

教育研修をさらに強化いたします

前期の教育研修は“経営理念”の思いの共有に重点を置き、実務研修が不足していた反省を踏まえ、今期はより一層、お客様に喜んで頂く為の教育研修を実施してまいります。サービスであれば、ご来店からお見送りまでのお客様との全ての接点を、心の診療所であればどのように対応するかといった、より実践に則した内容をスタッフ同士で考え実行できるよう教育してまいります。料理であれば、調理スタッフ同士が競い合い、より調理技術が高まるような調理研修や焼き名人コンテストなどを実施していきます。又、この教育研修は直営店舗だけでなく、FC加

盟店も一緒に受講いただきます。契約社員向け、FC加盟店向け、店長・契約社員リーダー向けの研修を柱に実施し、人創りをもとにマルシェグループ全店のレベルアップを図ってまいります。

チェンジ&チャレンジ

当社の主要業態である「八剣伝」「酔虎伝」「居心伝」の既存業態の強みを磨き、より多くのお客様にご利用いただく為に、既存店舗をブラッシュアップいたします。「八剣伝」は、お客様のランチやテイクアウト要望にお応えするとともに、ご家族や女性のお客様にもお越しいただける店舗を目指します。繁華街立地モデル店舗として3月19日に北海道札幌市の琴似に「やきとり炭火焼だいにんぐ心八剣伝琴似店」の出店を行いました。郊外立地モデル店舗として6月中旬には、大阪府東大阪市にある八剣伝加納店を改装し、「やきとりキッチン八剣伝加納店」にリニューアルいたします。

「居心伝」はお客様に気軽に店舗へお越しいただき、店内でのご飲食だけでなく、ご家庭でも居心伝の味を楽しんでいただける様、テイクアウトスペースを設けたモデル店舗を出店いたします。第1弾として4月18日に東京都府中市に「居心伝中河原駅前店」をオープンいたしました。又、次の柱となるべく業態として「ワイン食堂バルビダ」、「串まん」を、FC加盟店も含めて積極的に出店してまいります。ますます多様化するお客様のご利用動機にお応えする為、既存店舗のモデルチェンジにも貢献できる業態として確立してまいります。

今後も経営理念である「心の診療所」を目指して、社員、契約社員と共にレベルアップしていき、お客様や株主様、そして社会から支持信頼されるグループとなるべく邁進してまいります。

株主の皆様には、今後とも一層のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成25年6月

代表取締役社長

谷垣雅之



今期目標の達成に向けて

今期、関西を含む西日本の各支店事業所が一体となって、西日本営業本部を新設いたしました。西日本営業本部一丸となって、お客様が喜ばれる教育・研修を実施し、営業力を向上させることで既存店の立直しを図ってまいります。又、積極的な出店を推進し、出店計画を着実に遂行させることにより、事業規模の拡大に努めてまいります。

すでに4月には、大阪市福島区に直営店として「八剣伝JR野田駅前店」を出店し、八剣伝の中でも比較的小型な店舗ながらも、業績は順調に推移しております。6月には既存業態をブラッシュアップした郊外型立地モ

デル店「やきとりキッチン八剣伝加納店」を直営店として出店を予定しております。さらに大阪府豊中市にも直営店として「八剣伝緑地公園店」の出店を予定する等、7月以降も随時出店ができる体制を整えております。「チェンジ&チャレンジ」のもとに直営店の出店にあわせ、FC加盟店の出店も計画通り推進してまいります。

常務執行役員
西日本営業本部長兼
商品営業部長
宮城 進



東日本営業本部の今期目標は、出店開発の余地がある関東地方、東北地方の出店、より多くのお客様のニーズにお応えする為の既存業態のブラッシュアップ、そして、FC加盟店を含めた全店舗の教育研修の見直しをすることです。既存業態のブラッシュアップにいち早く取り掛かり、札幌市琴似に「やきとり炭火焼だいにんぐ心八剣伝琴似店」を、東京都府中市に「鉄板食堂居心伝中河原駅前店」を出店いたしました。この既存業態のブラッシュアップを成功させることが、より多くのお客様にお越しいただき、株主の皆様の期待に応えることだと確信しております。当然ながらこの取り組みを成功させる為には、店舗で働く社員、契約社員の教育も必須となってきます。FC加盟店を含めた教育・研修による営業力の強化を行い、マルシェグループ全店のレベルアップを図りながら業績の改善に繋げてまいります。

執行役員 東日本営業本部長
岡部 幸雄



前期積極的に出店いたしました「ワイン食堂バルビダ」の出店を今期も更に推進してまいります。「ワイン食堂バルビダ」はスペイン、イタリアなどの欧風料理と、多種多様なワインを中心とした世界の銘酒がお楽しみ頂ける業態で、ディナータイムのみならずランチやカフェタイムの営業も行いながら、ますます多様化するご利用動機に対応できるお店づくりにチャレンジいたします。主要3業態「酔虎伝」「八剣伝」「居心伝」に続く第4の柱としてフランチャイズ展開が可能な業態パッケージの確立を目指します。

又、串かつをメインとする「串まん」につきましても、引き続きフランチャイズ展開も含めて積極的な出店してまいります。

理事 居心伝部長兼新業態部長
杉江 賢二



前期の取り組み

ランチ営業へのチャレンジ

ファミリーのお客様やお酒を飲まれないお客様等、もっとお客様の需要の幅を広げる為に、新業態の「ワイン食堂バルビダ」「串まん」業態だけでなく、「酔虎伝」「八剣伝」といった主要業態の一部店舗でもランチ営業に取り組みました。



年間フェアの実施

生産地の優良な生産者様と提携し、素材・味にこだわったフェアを計画どおり年6回実施いたしました。



前期の研修内容

お店で働く契約社員1人1人が笑顔で真心のこもったサービスを行えることを目的とした心の教育DVDを使用し、心の豊かさを共有する為に、ディスカッションを重点とする研修を行ってまいりました。又、経営理念の思いがFC加盟店を含め共有できるように、マルシェグループ全店を対象とした「心の診療所大賞」を実施いたしました。



更にホスピタリティ溢れる環境づくりの為、「ホスピタリティ・コーディネータ」の取得を推進いたしました。

調理技術の向上

マルシェグループ全店を対象とした、第2回焼き名人コンテストの予選会が各地区で行われ、出場者達は日頃店舗で培った技術を予選会にぶつけ、競い合いました。決勝大会は平成25年4月23日に行われ、各部門の優勝者が決定いたしました。



理事
人事総務部長
藤原 徹二

今期の取り組み [教育・研修]

経営理念である「心の診療所」を目指した心の教育を前期に引き続き行ってまいります。さらに、お客様に喜んでいただける質の高いサービスや料理を提供する為の研修を実施してまいります。



営業支援部
シニアマネジャー
味岡 倫弘

さらに教育・研修に磨きをかけます。

新たに仲間となる契約社員には、新人研修として心の教育を行い、理念の共有を図っております。さらに、スタッフ同士がお客様のことを考え実行するロールプレイングを研修で実施することで、研修を受講した日から店舗で実践できるよう行ってまいります。



研修をFC加盟店へ広げます。

今期より新たにFC加盟店の店長向け研修を各地区で3ヶ月に1回のペースで行ってまいります。

また、FC加盟店の契約社員にも、

直営店同様、積極的に研修に参加いただけるように推進してまいります。



店舗に教育・研修を実施する文化を根付かせる1年にします。

3年目を迎える店長向けの研修(虎の穴研修)は、店舗責任者としての知識と技能を高めてまいります。また、新たに選抜店舗の店長と店長代行、契約社員リーダーを対象に、サービスの改善を行うことでお客様満足度を高める、マルシェリーダーズアカデミー研修を実施いたします。



今期の取り組み [チェンジ & チャレンジ]

お客様の満足度向上の為に 主要業態のブラッシュアップを行います。

より多くのお客様にご利用いただく為に、幅広いお客様の多様なニーズにお応えし、より一層喜んでいただけるよう、各業態の強みを磨き進化させていきます。



関西八剣伝
統轄次長
加藤 洋嗣

やきとり炭火焼だいにんぐ心八剣伝

ボリューム感のある鶏もも肉を、骨付きのままスパイシーに焼き上げた「骨付鳥」や、鶏一羽を丸ごと煮込み、特製タレでいただく「丸鶏鍋」など、ご家庭では味わえない名物メニューを販売いたします。さらに、骨付鳥や煮込みハンバーグなどの定食を、ランチタイムはもちろん、夜の営業中もご提供することで、ご家族様からサラリーマン、学生の皆様に至るまで、幅広くご利用いただける店舗づくりを行なってまいります。モデル店舗といたしまして、北海道の繁華街である札幌市琴似に「やきとり炭火焼だいにんぐ心八剣伝琴似店」を本年3月19日にオープンいたしました。お客様のお声に耳を傾け、日々の改善に繋げてまいります。



鶏一羽を丸ごと煮込んだ
丸鶏鍋



ボリューム満点!!
スパイシーに焼き上げた
骨付鳥

やきとりキッチン八剣伝

従来の八剣伝のメニューに加え、お食事メニューを増やし、気軽にお食事のみでもご利用いただける店づくりをしてまいります。より幅広い客層、特にご家族での食事の場、お酒を飲まれないお客様、女性同士のお客様などにもご利用いただける新しい居酒屋スタイルを提供いたします。出店場所を近隣に住宅地の多い郊外に絞り、今期3店舗のテスト出店を実施いたします。1店舗目といたしまして「やきとりキッチン八剣伝加納店」を大阪府東大阪市に6月中旬頃にオープンいたします。



リニューアル後の
「やきとりキッチン八剣伝」の
外観イメージ

鉄板食堂居心伝

居心伝メニューの味をご家庭でも楽しんで頂ける様、テイクアウトスペースを設けた店舗を出店いたします。店内でのご飲食だけでなく、会社帰りや買い物帰りなどに、お気軽に立ち寄り、持ち帰っていただき、ご家庭でも居心伝の味をお楽しみ下さればと考えております。本年4月18日に、モデル店舗として「鉄板食堂居心伝 中河原駅前店」を東京都府中市にオープンいたしました。多くのお客様にご利用頂き、業績は好調に推移しております。お客様にさらに喜んで頂ける様、今後も改善を行なってまいります。



執行役員
東日本営業本部長
岡部 幸雄



テイクアウト専用売場

ワイン食堂バルビダ

ワイン食堂バルビダは新規出店計画の推進と共に、八剣伝など既存業態からのモデルチェンジにも貢献できる業態としてチャレンジいたします。4月26日には、くうねるふぁーむ ミューズ高槻店を「高槻ワイン食堂バルビダ」としてモデルチェンジいたしました。従来のワイン食堂と一線を画し、高品質で価値観の高いランチメニュー「牛フィレ&フォアグラ ステーキセット」を提供するなど、ディナータイム以外でも満足いただけるメニューとなっております。又、小型店ながらも多種多様なワインの銘柄を取り揃えるなど、お客様の多様なニーズにお応えできる業態として確立できるよう邁進しております。業績においても、業態変更後は好調に推移しております。今後の展開についてもご期待ください。



お客様の支持率の高い
「牛フィレ&フォアグラステーキ」



多種多様な銘柄を
取り揃えるワインメニュー

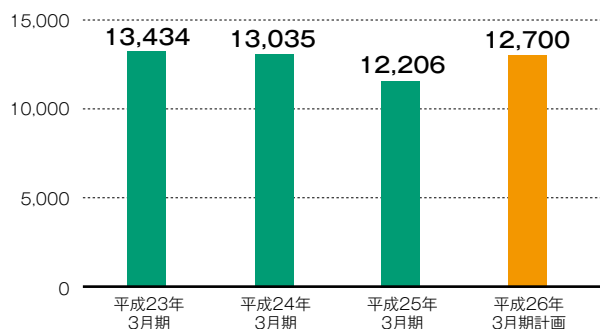


理事 居心伝部長
兼新業態部長
杉江 賢二

業績等の推移

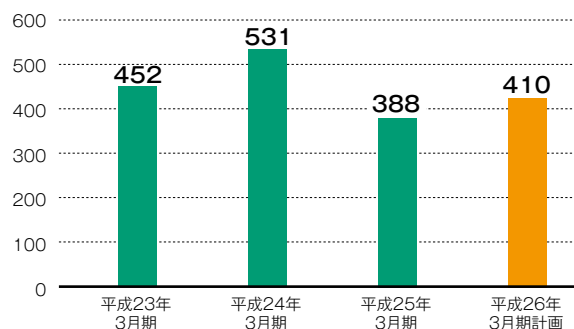
売上高

(単位:百万円)



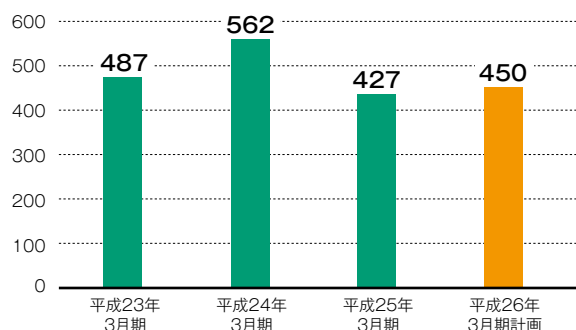
営業利益

(単位:百万円)



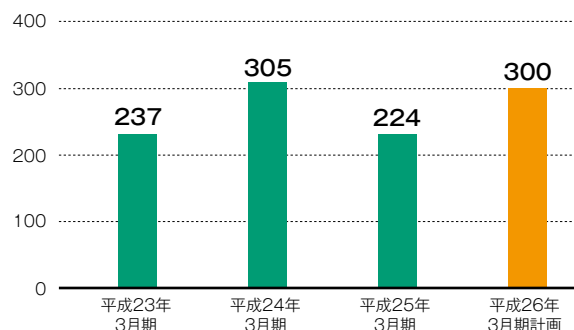
経常利益

(単位:百万円)



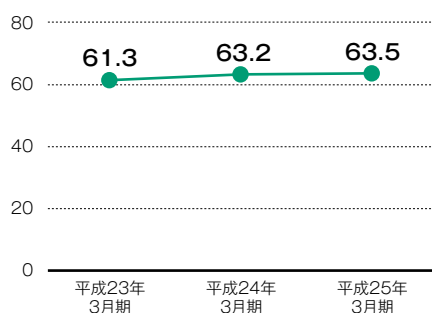
純利益

(単位:百万円)



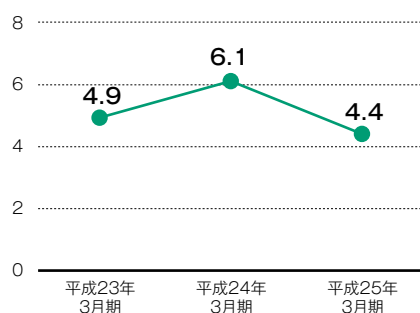
株主資本比率

(単位:%)



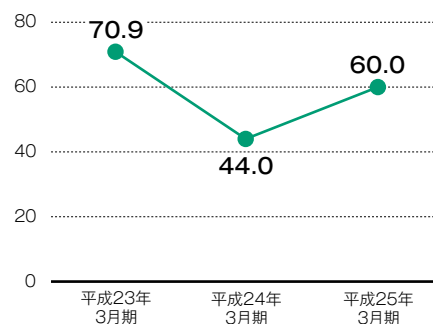
株主資本利益率

(単位:%)



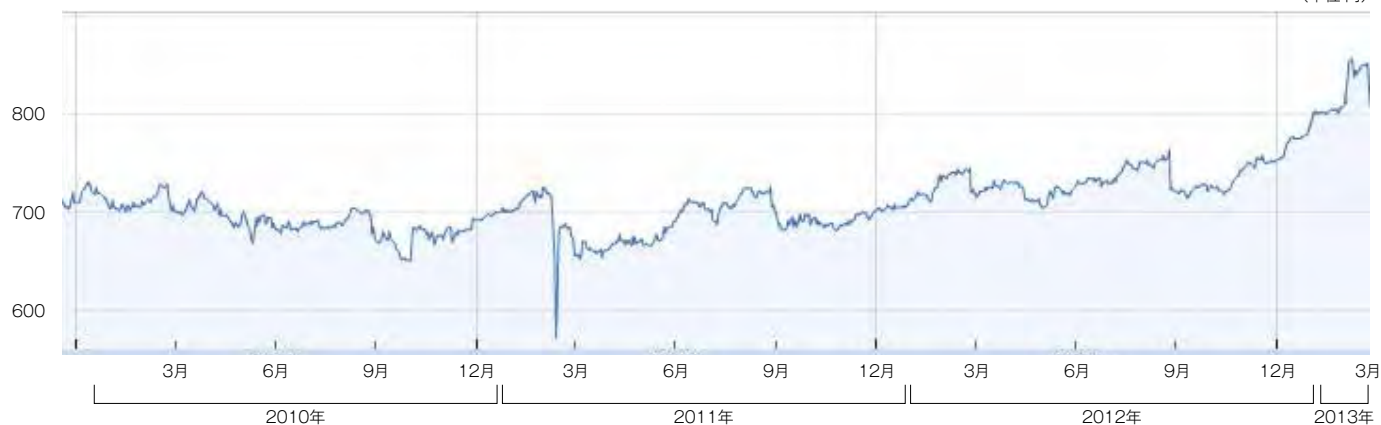
配当性向

(単位:%)



株価推移

(単位:円)



株主優待制度

優待券贈呈基準(1回の贈呈枚数)

100株以上	3,000円分(1,000円券3枚)
500株以上	15,000円分(1,000円券15枚)
1,000株以上	25,000円分(1,000円券25枚)

ご利用方法

株主優待ご飲食券はマルシェグループの全店舗において、『ご飲食一回につきお1人様1枚』でのご利用となります。株主優待ご飲食券は他の割引券との併用は出来ません(マイ箸ポイントカードは除きます)。なお、券の提示を必要としないサービスとは併用できます。詳しくは、株主優待ご飲食券の裏面をご参照ください。

交換を希望する場合

株主優待ご飲食券10,000円分と同封の申込書に「株主優待ご飲食券の金額、発送先、氏名、ご連絡先の電話番号」をご記入のうえ、返信用封筒にてご返送ください。後日、株主優待品を発送させていただきます。

※贈呈・交換の商品到着までに約1ヶ月かかります(年末年始の前後は商品到着までに1ヶ月以上かかる場合がございます)ので、ご了承ください。

募金を希望する場合

返信用封筒に未使用の株主優待ご飲食券を同封して返送ください。1枚につき300円を「マルシェ愛の募金」を通じて日本赤十字社等の支援団体へ寄贈いたします。

なお、平成25年12月末日(株主優待ご飲食券の有効期間)を過ぎて届いた株主優待ご飲食券での交換及び募金はできません。

【お問合せ先】マルシェ株式会社 人事総務部 総務課
06-6624-8100

有効期間 発送時期(6月・12月)の6ヵ月後の月末日(12月・6月)までの6ヶ月間。

株主優待品のご紹介

1 大分県産 由布市棚田米
「天使の分け前」白米 5kg

2 大分県産 由布市棚田米
「天使の分け前」玄米
3kg×2

3 マルシェこだわり調味料セット
●マルシェこだわりマヨネーズ500g×1本
●対馬の藻塩瓶入り×1本
●対馬の藻塩詰換え用×1袋
●ノンオイル和風ドレッシング×1本
●手作り田舎味噌300g×1袋
●しぼりたて生しょうゆ×2本

4 マルシェオリジナル
「お酒4本」の詰め合せ
●麦焼酎浪花酔虎伝500ml×1本
●甲乙混和芋焼酎心の診療所720ml×1本
●ほろよい清酒180ml×2本

5 KOKOLOワイン赤・白セット
●ピノ・ノワール750ml×1本
●シャルドネ750ml×1本

6 日本海一夜干しセット
●のど黒開き×2尾 ●開きあじ×2尾
●はたはた干し×1袋
●剣先いか一夜干し×1尾
●甘鯛開き×1尾

7 宇佐もん一本釣り
うるめいわしセット
●一本釣りうるめぶっかけ丼×2袋
●一本釣りうるめオイルサーディン×1袋
●一本釣りうるめ炙りたたき×1袋
●一本釣りうるめ一日干し×1袋

8 マルシェオリジナル
特製豚まん
●特製豚まん80g×20個

9 マルシェオリジナル“塩糰唐揚げ”
“会長が作ったつくね”
“森林どり蒸し鶏スライス”の
セット
●塩糰唐揚げ1kg×1袋
●会長が作ったつくね500g×1袋
●森林どり蒸し鶏スライス500g×1袋

10 南紀勝浦 海桜鮪と
海の生ハムの詰め合せ
●マグロ刺約100g×2本
●海の生ハム50g×3袋

11 和豚もちぶた焼肉セット
●ロース焼肉カット 180g×1袋
●バラ焼肉カット 180g×1袋
●モモ焼肉カット 180g×1袋
●焼肉のタレ×6袋

12 八剣伝の中華そばセット
●醤油味×10袋 ●塩味×10袋

13 アメリカンビーフ
サーロインステーキ
●サーロインステーキ150g×5枚

14 京出町柳 寒天じゅれセット
●ぐあば 100g×4個
●まんごー 100g×4個
●ぶどう 100g×4個
●みかん 100g×4個
●とまと 100g×4個

冷凍

7



冷凍

8



冷凍

11



冷凍

13



冷凍

14



※写真はイメージです。

Q&A よくあるご質問にお答えいたします

Q1 今期の経営戦略について教えてください

今期の経営戦略につきましては、次の4点を重点課題としております。

- ①人材の確保と教育による営業力の向上を目指します。
- ②既存店の立直しによる業績改善を行います。
- ③新規出店による事業規模の拡大を行います。
- ④企業の社会的責任(CSR)の推進による内部統制の強化を行います。

質の高いサービスや料理を提供し、お客様により一層喜んでいただけるよう、人材の確保と教育を行

なってまいります。

また、お客様の多様なニーズにお応えできるよう、店舗の改修・改装等のリニューアルを積極的に行いながら、各業態の強みを磨き進化させていくことで業績の改善に繋げ、バルビダ・串まん等の新規業態をFC加盟店も含めて積極的に出店することで事業規模の拡大に繋げてまいります。企業倫理や法令遵守の基本姿勢を明確にし、全社員を対象に然るべき教育等を行い、内部統制システムの強化に努めて、コンプライアンスの徹底とリスク管理を行ってまいります。

Q2 中長期的な経営戦略を教えてください

中長期的な経営戦略といたしまして、「お客様に喜んでいただく為にはどうすべきか!」ということを最大のテーマに、経営理念の浸透とその実践による、お客様満足度の向上を追求してまいります。お客様の多様なニーズにお応えすべく、主要業態である「八剣伝」「酔虎伝」「居心伝」の強みをさらに磨き進化させると共に新たな業態の開発と育成にチャレンジいたします。そして、出店余地のある関東、東北、九州地区を

重点的に出店を展開し、バランスの取れた事業基盤を構築してまいります。

また、高齢化社会に対応した新たな事業の検討も行います。

これらの施策を行う一方、経営資源の集中とより一層の原価管理、経費管理を図り、収益力の向上と将来の事業展開に備え、財務体質の強化を図ってまいります。

Q3 目標となる経営指標は何ですか?

当社は、右記の指標を経営目標としております。

- 株主資本比率(経営の安定性)・・・・・・ 60%以上
- 売上高経常利益率(経営効率の改善)・・・・ 5%以上
- 株主資本利益率(資本効率の改善)・・・・ 7%以上
- 投下資本利益率(店舗等への投資効果)・ 25%以上

Q4 配当政策について教えてください

当社の利益配分につきましては、将来の事業展開や経営体質の強化のための資金を確保しつつ、配当金に関しましては基準配当金額を設定するとともに、一定の経営成績が得られた場合には配当性向を勘案して利益還元を行っていくことを基本方針としています。

- 基準配当金額は年間10円
- 目標配当性向は30%以上

Q5 今期の新規出店計画は何店ですか？

今期の新規出店計画は右記の通り計画しております。

直営店	20店
F C加盟店	18店
合計	38店

Q6 株主優待券は何故一度に全部使えないのですか？

(何故、枚数使用制限があるのですか？)

一度に全部を使えるようにしますと、税務上同額が交際費課税され、その結果、税負担が増える事になります。税負担を少しでも小さくし、そのぶんを配当金

等で株主の皆様へ還元する方がよりよいと考え、使用枚数の制限をさせて頂いております。

何卒、ご理解賜りますようお願いいたします。

Q7 株主懇親会に同伴者は参加できないのですか？

株主の皆様にご当社の取り組み等をより一層ご理解頂くとともに当社経営陣との親睦を深めて頂くため、株主総会終了後、懇親会を開催しております。ただし今年の株主総会から会場での株主の皆様ごの安全面

を第一に考え、株主様のみの参加とさせて頂きました。

何卒、ご理解賜りますようお願いいたします。

Q8 食の安全・安心への取り組みについて教えてください

お客様に安心して食事を楽しんで頂く為に、私達は食材の原産地表示や成分情報開示等を積極的に行っております。

主要3業態(酔虎伝、八剣伝、居心伝)の各店舗には、

「食の情報メニュー」を備え付けております。それぞれのメニューの主な原材料の産地や7大アレルゲン(小麦・そば・乳・卵・落花生・えび・かに)等についての情報開示を行っております。

Q9 禁煙・分煙への対応について教えてください

マルシェグループの店舗では、完全禁煙の店舗は今のところありません。

分煙においては、時間帯において喫煙制限を設け

たり、喫煙コーナーを設けている店舗もあり、それ以外の店舗においても独自の分煙対応を行っておりますので、店員にお気軽にご相談ください。

Q10 「マルシェ愛の募金」について教えてください

マルシェグループ店舗においてお客様、株主様、取引先様、FC加盟店、従業員より寄せられました善意を「マルシェ愛の募金」として各種団体等へ寄付を行っております。今年度は募金総額4,253,733円(内、840,000円は株主優待ご飲食券による募金)集まり、それを右記の通り寄付させていただきました。

【寄付の内訳】

寄付先	募金額(円)
日本赤十字社	2,753,733
東日本大震災みやぎこども育英募金	300,000
東日本大震災ふくしまこども寄付金	300,000
世界の子供にワクチンを	300,000
グリーンベルト運動	300,000
セーブザチルドレンOPPAI PROJECT	300,000
寄付総額	4,253,733

会社情報

会社概要

(平成25年3月31日現在)

商号	マルシェ株式会社
英訳名	MARCHE CORPORATION
設立	昭和47年9月8日
本店所在地	〒537-0022 大阪市東成区中本2-13-1
本社所在地	〒545-0021 大阪市阿倍野区阪南町2-20-14 電話 06-6624-8100(代表)
資本金	15億1,053万円
支店等	商品営業部、東京支店、名古屋支店、岡山支店、 広島支店、東北営業所、九州営業所、茨木物流センター
従業員数	277名
事業内容	居酒屋酔虎伝、八剣伝、居心伝、串まん、八縁、 海心丸、八右衛門等を直営店とフランチャイズ店 の複合方式により飲食チェーン展開をしており、 バルビダ、樂待庵等を直営店で営業しております。

役員及び執行役員

(平成25年3月31日現在)

代表取締役社長	谷 垣 雅 之
取締役	川 角 茂 樹
社外取締役	田 中 浩 子
社外取締役	持 永 政 人
常勤監査役	津 呂 祐 次
監査役	田 浦 清
監査役	力 石 寛 夫
監査役	岩 田 潤
常務執行役員	宮 城 進
執行役員	橋 本 尚 明
執行役員	岡 部 幸 雄

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日 中間配当金 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
株主名簿管理人 及び特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
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3丁目 6番3号 電話 0120-094-777 (通話料無料)
公 告 方 法	電子公告により行います。 http://www.marche.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して行います。
単 元 株 式 数	100株
証 券 コ ー ド	7524

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取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。
- 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(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行
全国本支店でもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお支払い
いたします。

Facebook、twitter はじめました



旬な情報をお客様へ
お届けするために始
めました。



営業支援部
サブリーダー
村上 貢