



株式会社 **ドンキホーテ**

〒134-0081

東京都江戸川区北葛西4-14-1

TEL.03-5667-7511 FAX.03-5667-7522

http://www.donki.com



DON QUIJOTE Report 2004

第24期中間事業報告書

2003年7月1日～2003年12月31日

株主メモ

- 決算期 毎年6月30日
- 定時株主総会 毎年9月下旬
- 配当金受領株主確定日 6月30日及び中間配当金の支払を行う場合は12月31日といたします。
- 基準日 6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ます。
- 名義書換代理人 三菱信託銀行株式会社
- 同事務取扱所 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
- 郵便物送付先 〒171-8508 東京都豊島区西池袋一丁目7番7号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
電話(03)5391-1900(代表)
- 同取次所 三菱信託銀行株式会社 全国各支店
- 公告掲載新聞 日本経済新聞
- 決算公告 <http://www.donki.com/ir/>

(お知らせ)

住所変更、単元未満株式買取請求、名義書換請求及び配当金振込指定に必要な各用紙ご請求は、名義書換代理人のフリーダイヤル 0120-86-4490で24時間受け付けております。

※平成15年9月26日付にて、名義書換代理人を中央三井信託銀行株式会社より三菱信託銀行株式会社に変更しております。



当館配給率100%再生紙を使用しています



株式会社

ドンキホーテ

- P1 連結決算ハイライト
- P2 株主・投資家の皆さまへ
- P3 新店情報
- P7 お客さま第一主義の追求

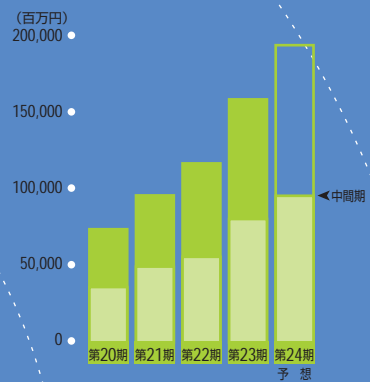
- P9 連結財務諸表
- P11 単体財務諸表
- P12 アンケート結果のご報告
- P13 店舗一覧
- P14 会社・株式データ



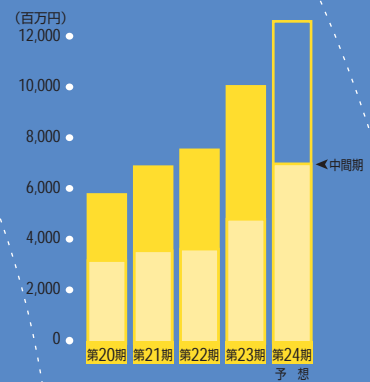
引き続き増収増益を達成。 売上高の伸びを上回る利益増も果たしています。

積極的な店舗網拡大による事業成長を推し進める中、当中間期は11店を新規に出店し、前年同期に比べ18.6%増の3,495万人のお客さまにご利用いただきました。既存店においては、冷夏や多雨、暖冬など厳しい気象条件により季節商品の販売が振るわず、客数も伸び悩んだことから、伸長率3.3%減と苦戦を強いられましたが、新店がいずれも順調に推移し、売上高は19.2%増の941億円となりました。

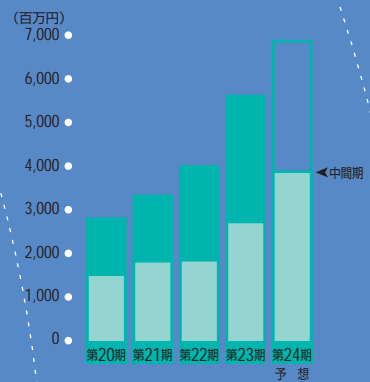
利益につきましては、高単価・高粗利商品の「時計・ファッション用品」部門への販売注力、スポット商品の仕入比率の拡大など期中に着手した利益向上策が大きな成果を上げ、粗利益率は前中間期に比べ0.7ポイント上昇。営業利益は前中間期比31.8%増の61億円となりました。経常利益は有価証券売却益と投資収益が貢献し同40.7%増の70億円で、中間純利益は同41.8%増の39億円と、当中間期も大幅な利益増を果たしました。



売上高



経常利益



当期純利益



次の目標に向かって走り出しています。



代表取締役社長
安田 隆夫

当社では現在、中期経営計画「2×4(ツー・バイ・フォー)計画」で掲げた目標達成に向かって邁進するとともに、その先の成長に向けた基盤づくりに力を注いでいます。

その中でも「新業態の確立」「ローコストオペレーションへの挑戦」「接客力の向上」を特に重要な課題と捉えて取り組んでおり、当中間期でも一定の成果を上げることができました。「新業態の確立」とはパウとピカソを競争力のある業態に作り上げることですが、パウに関しては当中間期に出店した8店がいずれも非常に好調で、業態確立に手ごたえを感じています。ピカソについては次世代ネオコンビニエンスストアと位置づけ、小型版ドン・キホーテからの脱却を図っています。目下、独自の品揃え、店舗オペレーションの新フォーマットを構築中であり、来期には本格的な大量出店体制を確立できるものと思います。

ローコストオペレーションについては、当中間期の粗利益率向上が示すように、順調に進んでいます。接客面では、当中間期に導入した「アンサーマン」や「ドンモニ」などの施策(具体的な内容については7~8ページをご覧ください)に加え、下期からはお客さま第一主義をさらに徹底するべくH₂O計画を始動させています。これはHeartful, Hospitality, One to Oneの頭文字を名称に冠した取り組みで、お客さまに対して心のこもったおもてなしを実践し、お客さまとの心と心のつながりを生み出していくことを目的としています。その第一弾として、接客業で優秀な実績を持つ人材を接客専門のスタッフ「コンシェルジェ」として登用しています。

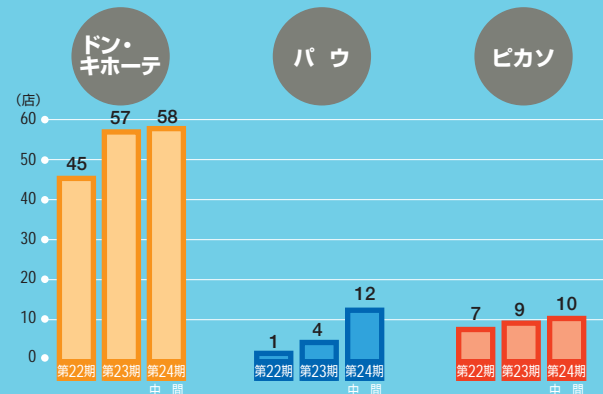
積極的な出店を続けながら、こうした施策により、いわば「質」を向上させていくことで、当社はさらに大きな躍進を遂げ株主価値を高めていくことができると確信しています。これからのドン・キホーテの成長に、どうぞご期待ください。



11の新店が 9の都道府県にオープン

当中間期は11店の新店をオープンしました。そのうちパウが8店を数え、パウの業態確立に特に力を入れて取り組んできた成果が実を結びつつあります。(各パウの紹介は5～6ページをご参照ください。)また、その出店地域も9の都道府県に及び、うち初出店地域が5県と、多地域で店舗展開を図るといふ当社の戦略に沿った出店を果たしています。

店舗数の推移



ドン・キホーテ練馬店

ゲームセンター、ボウリング場のあるビルに入居、アミューズメント性での相乗効果を発揮しています。



ドン・キホーテ羽曳野店

関西での11店目。平屋建ての典型的なロードサイド型ストア。



ピカソ船橋競馬場店

10店目のピカソ。駅から徒歩2分のコンビニ立地に建つ、地域密着店。

出店戦略に関するご質問にお答えします

Q. ずいぶん急速に店舗網を拡大しているようですが、1店舗1店舗の質が低下するという心配はないのですか？

A. 当社の店舗運営の特長は、大規模チェーン店のような本部の一括集中管理ではなく、店舗に大幅な権限を委譲しているところにあります。地域のお客さまを一番よく知る現場の従業員が商品の仕入れから、陳列、値付けまでを実施。また、お客さまからの評価である営業実績が報酬とポジションに直結する完全実力主義の人事評価を導入しているため、各店舗では真剣にお客さまの心の声に耳をすませています。さらに店舗ごとに競い合う社内制度も設けるなど、店舗網を拡大しながらも1店舗1店舗が高い競争力を維持できる仕組みが確立されています。

Q. 出店資金の調達はどうなっていますか？

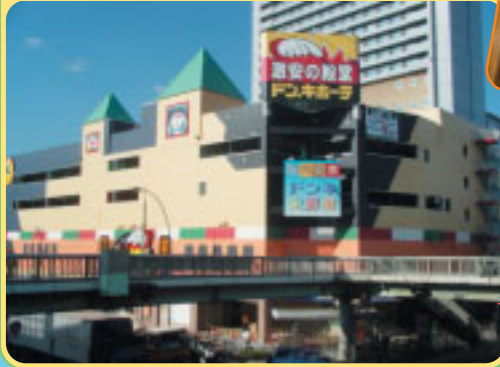
A. 低金利の短期資金による調達を基本とする一方で、資産の過剰な膨張を防止する意図からも、不動産の流動化を戦略的に進めています。また、当中間期に出店した11店のうち10店で採用した居抜き型出店(他小売店等の閉店後への出店)による出店コストの低減にも努めています。今後数年間は、年20店の新規開設を進めていく予定ですが、こうした手法を活用することで年間の設備投資額は130億～140億に納まると想定しています。対キャッシュ・フローではしばらく若干のマイナスが続きますが、来期以降にはキャッシュ・フローの範囲内で出店する体制へと移行できる見込みです。

Q. 今後の出店予定を教えてください。

A. 下期もパウを中心に、11～12店(通期では22～23店)の新規出店を計画。銀座、新橋といった都心の一等地をはじめ、引き続き地方都市へも積極的に出店し、展開地域の多様化を推し進めていきます。

パウ住之江公園

関西圏初のパウ。コンセプトは「昭和初期」。ちょっとレトロで懐かしい雰囲気を楽しんでいただけます。



パウ中川山王

中部地区初出店店舗。ちょうちんを多く吊り下げるなど、「アジアのお祭り」をミックスさせたイメージの店内で、年中お祭りのような賑わいを演出。



パウあつべつ

北海道初のパウ。「ウエスタンカーニバルが北海道にやって来た！」がコンセプト。



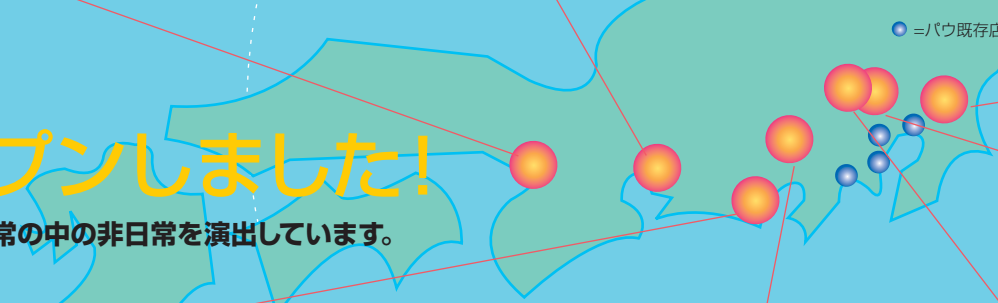
パウつちうらきた

茨城県初出店店舗。竜宮城をコンセプトに、「和」の癒し空間を演出。2004年3月のグランドオープンの前に、ドン・キホーテ店が先行オープン。



パウが続々とオープンしました!

それぞれの店舗ごとに内装コンセプトを設定し、日常の中の非日常を演出しています。



パウSBS通り

静岡県初出店店舗。中川山王店同様、「アジアのお祭り」ミックスがテーマ。



パウいさわ

山梨県初出店店舗。オリエンタルな雰囲気のアラブアンナイト風をイメージ。



パウたかさき

群馬県初出店店舗。海のない群馬県に宝船のような店舗が来航したという設定で、港町の雰囲気を演出。



パウいせさき

バリの夕暮れをイメージ。2004年3月のグランドオープンの前に、ドン・キホーテ店が先行オープン。





お客さま第一主義の追求

“驚き”の店から“感動”する店へ

当社の基本理念は「お客さま第一主義」です。夜間にも買い物したいというご要望にお応えした深夜営業、わくわくする探険気分を味わっていただきたいという気持ちから生まれた独自の「圧縮陳列」……。当社の特長はこのように、常にお客さまと向き合うところから始まっています。そして今、店舗演出や品揃えがもたらす“驚き”だけでなく“感動”も与える店でありたいと、接客の向上に取り組んでいます。今回の事業報告書では、そうした活動の一部をご紹介します。

★ベテラン揃いのアンサーマン

当期から導入をはじめた「アンサーマン」は、接客のスペシャリストです。50歳以上を中心とした人生経験豊富なスタッフが定期的に店内を巡回し、お客さまからのさまざまなご要望に対応。アンサーマンの笑顔に満ちた誠実な対応が若いスタッフの見本となることで、店舗全体の接客レベルの向上につながることを目指しています。アンサーマンは駐車場やトイレのチェックなど、お客さまが安心して気持ち良く店舗をご利用できる環境づくりも担っています。



お答えします!

商品に関することなら何でも聞いてください。専門知識が必要な場合は担当者までご案内します。

伺います!

ご希望商品のコーナーまでご案内するだけでなく、満足いく商品と一緒に探します。

元気にあいさつします!

お客さまのお顔を見て、いつも笑顔で元気にあいさつ。もちろん、お見送りのあいさつも忘れません。

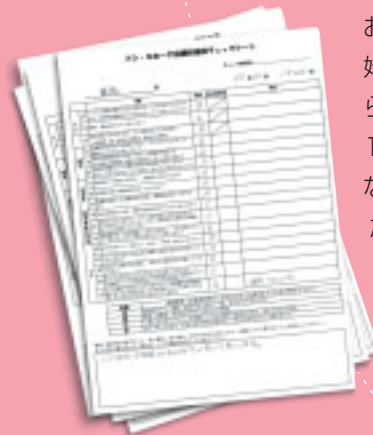
アンサーマンの1日



ご対応します!

返品・返金・交換のご相談を承っています。

★お店の好感度をチェックするドンモニ



お客さまの目でお店をチェックしていただくとう2003年10月から開始したのが「店舗好感度チェック調査員」制度です。一般のお客さまから調査員(ドン・キホーテモニター:通称ドンモニ)を募り、調査を依頼。1店当たり5人程度のドンモニに、月に1度、接客、レジ対応、返品対応など17のチェック項目ごとにAからDの4段階でお店を評価していただきます。総合点を算出した好感度ランキングは、いわばお店の成績表。各店では結果を真摯に受け止め、全力で改善に努めています。また、調査票には苦情や要望も記載していただいております。的確な改善策を打ち出すことが可能となっています。

★設置型サービスの導入

現在、主に東京都と神奈川エリアの約40店で実施中。携帯電話充電器、シューズクリーナー、眼鏡洗浄器、マイナスイオン給水器等を設置してお客さまにセルフサービスでご利用いただいております。



提言します!

お客さまの視点に立った店舗改善策を提案していきます。



お持ちします!

お買い上げ品がたくさんの場合、自転車や車までお持ちします。



携帯電話充電器



シューズクリーナー

眼鏡洗浄器

連結財務諸表(要約)

連結損益計算書

(単位:百万円)

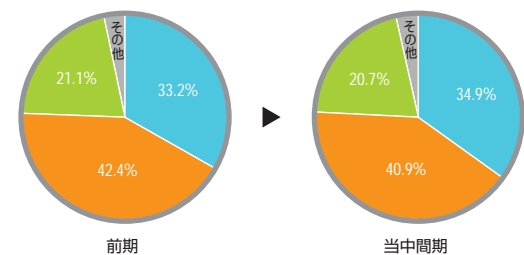
	当中間期	前中間期	前期
	自平成15年7月1日 至平成15年12月31日	自平成14年7月1日 至平成14年12月31日	自平成14年7月1日 至平成15年6月30日
売上高	94,146	78,967	158,619
売上原価	72,664	61,524	122,307
売上総利益	21,481	17,443	36,311
販売費及び一般管理費	15,357	12,794	27,145
営業利益	6,124	4,648	9,165
営業外収益	1,135	764	1,624
営業外費用	227	415	628
経常利益	7,031	4,997	10,162
特別利益	—	62	149
特別損失	67	154	215
税金等調整前中間(当期)純利益	6,964	4,906	10,095
法人税、住民税及び事業税	3,018	2,374	5,003
法人税等調整額	38	△223	△549
中間(当期)純利益	3,906	2,755	5,641

通期の業績予想

	金額(百万円)	前期比
売上高	194,000	22.3%増
売上総利益	45,300	24.8%増
営業利益	11,130	21.4%増
経常利益	12,700	25.0%増
当期純利益	6,900	22.3%増

下期での11店出店(通期で22店出店)と、既存店伸長率前期比2.3%減(通期で2.8%減)が前提となっています。

商品別売上構成比



- **ドンキらしさ系**(時計・ファッション・スポーツ・レジャー用品): 独自の商品提案力が訴求できる商品群です。粗利益率向上のため強化しています。
- **コモディティ系**(日用雑貨・食品): 安定的な収益を上げている商品群です。商圏内最安値の重点販売商品を充実させ、お客さまのご支持を得ています。
- **家電製品**: ホームユースの商品からパーソナルユース商品に重点をシフトするとともに、利益率の高い商品への絞り込みを進めています。

連結剰余金計算書

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期
	自平成15年7月1日 至平成15年12月31日	自平成14年7月1日 至平成14年12月31日	自平成14年7月1日 至平成15年6月30日
〈資本剰余金の部〉			
資本剰余金期首残高	7,265	7,130	7,130
資本剰余金増加高	521	124	134
資本剰余金中間期末(期末)残高	7,786	7,255	7,265
〈利益剰余金の部〉			
利益剰余金期首残高	19,148	13,658	13,658
利益剰余金増加高	3,906	2,755	5,641
中間(当期)純利益	3,906	2,755	5,641
利益剰余金減少高	187	151	151
配当金	152	151	151
連結除外に伴う利益剰余金減少額	35	—	—
利益剰余金中間期末(期末)残高	22,867	16,261	19,148

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期	前期
	自平成15年7月1日 至平成15年12月31日	自平成14年7月1日 至平成14年12月31日	自平成14年7月1日 至平成15年6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,047	4,695	2,052
投資活動によるキャッシュ・フロー	△11,865	△4,211	△13,080
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,045	3,834	11,838
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	—	—
現金及び現金同等物の増加額	227	4,318	810
現金及び現金同等物の期首残高	7,040	6,230	6,230
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△91	—	—
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	7,173	10,548	7,040

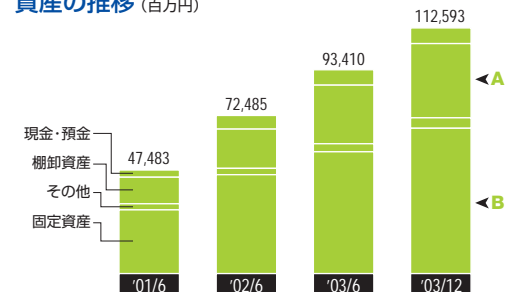
(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結貸借対照表

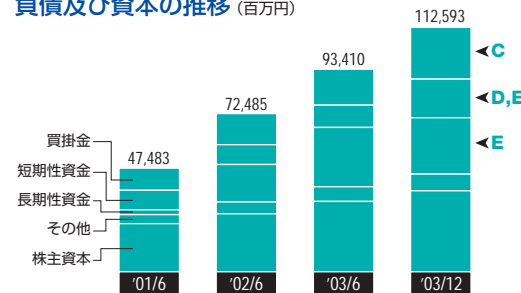
(単位:百万円)

	当中間期末	前中間期末	前期末
	平成15年12月31日現在	平成14年12月31日現在	平成15年6月30日現在
資産の部			
流動資産	45,971	34,441	37,576
現金及び預金	7,173	10,548	7,040
売掛金	1,897	1,404	1,140
棚卸資産	34,012	20,224	26,856
その他	2,887	2,264	2,539
固定資産	66,622	48,336	55,834
有形固定資産	48,996	35,443	40,675
無形固定資産	1,111	1,172	1,231
投資その他の資産	16,514	11,719	13,927
資産合計	112,593	82,778	93,410

資産の推移(百万円)



負債及び資本の推移(百万円)



短期性資金: 短期借入金、コマーシャルペーパー、1年内返済予定長期借入金
長期性資金: 長期借入金、転換社債、社債

(単位:百万円)

	当中間期末	前中間期末	前期末
	平成15年12月31日現在	平成14年12月31日現在	平成15年6月30日現在
負債の部			
流動負債	48,666	27,880	33,295
買掛金	23,696	18,539	16,470
短期借入金(1年内返済予定長期借入金含む)	12,722	4,329	10,202
コマーシャルペーパー	5,000	—	—
1年内償還予定の社債	600	600	600
その他	6,647	4,411	6,022
固定負債	26,811	25,643	27,882
社債	8,800	16,678	9,100
転換社債	6,488	—	7,278
長期借入金	10,521	8,381	10,794
その他	1,001	584	710
負債合計	75,477	53,523	61,178

資本の部

資本金	6,471	5,940	5,949
資本剰余金	7,786	7,255	7,265
利益剰余金	22,867	16,261	19,148
その他有価証券評価差額金	0	△197	△123
自己株式	△10	△6	△7
資本合計	37,116	29,254	32,232
負債及び資本合計	112,593	82,778	93,410

(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

- A** 棚卸資産: 売場面積増への対応と、前中間期末に在庫を絞り込み過ぎたことから売上減を招いたため、積み増しを行い、前期末に比べ71億円増加しています。坪当たり在庫高はほぼ前期末並の水準です。
- B** 固定資産: 新規出店と下期及び次期以降の新規出店用地に対する先行投資により、前期末に比べ107億円増加しています。
- C** 買掛金: 売場面積増に伴う仕入れ増により、前期末に比べ72億円増加しています。
- D** 短期性資金: 前期末に比べ75億円増加しています。これは2004年1月に社債を発行する予定であったことから、50億円のコマーシャルペーパー発行など、短期での返済を前提に資金を調達したためです。
- E** 有利子負債: 前期末の379億円から441億円へと増加していますが、有利子負債依存度は前期末の40.7%から39.2%へと1.5ポイント改善しました。なお、上述の社債は利子が発生しない性質のものであり、その発行に伴い短期性資金の返済を進め2004年1月末の有利子負債残高は275億円に減少しています。

損益計算書

(単位:百万円)

	当中間期 自平成15年7月1日 至平成15年12月31日	前中間期 自平成14年7月1日 至平成14年12月31日	前期 自平成14年7月1日 至平成15年6月30日
売上高	93,450	78,796	158,043
売上原価	71,997	61,363	121,779
売上総利益	21,453	17,433	36,263
販売費及び一般管理費	15,377	12,751	27,109
営業利益	6,075	4,681	9,154
営業外収益	1,128	756	1,566
営業外費用	227	414	624
経常利益	6,976	5,023	10,096
特別利益	—	60	147
特別損失	67	154	215
税引前中間(当期)純利益	6,909	4,929	10,027
法人税、住民税及び事業税	2,996	2,372	4,954
法人税等調整額	41	△ 223	△ 548
中間(当期)純利益	3,870	2,780	5,621
前期繰越利益	1,983	1,514	1,514
中間(当期)未処分利益	5,853	4,294	7,135

貸借対照表

(単位:百万円)

	当中間期末 平成15年12月31日現在	前中間期末 平成14年12月31日現在	前期末 平成15年6月30日現在
資産の部			
流動資産	45,354	34,033	37,248
現金及び預金	6,617	10,171	6,768
売掛金	1,759	1,361	1,074
棚卸資産	34,012	20,220	26,856
その他	2,964	2,279	2,549
固定資産	66,246	48,344	55,576
有形固定資産	48,050	35,408	40,518
無形固定資産	1,108	1,165	1,225
投資その他の資産	17,087	11,771	13,832
資産合計	111,600	82,378	92,825
負債の部			
流動負債	48,158	27,688	32,996
買掛金	23,696	18,579	16,470
短期借入金 (1年内返済予定 長期借入金含む)	12,722	4,329	10,202
コマーシャルペーパー	5,000	—	—
1年内償還予定の社債	600	600	600
その他	6,139	4,179	5,724
固定負債	26,417	25,479	27,686
社債	8,800	16,678	9,100
転換社債	6,488	—	7,278
長期借入金	10,521	8,381	10,794
その他	607	420	513
負債合計	74,575	53,168	60,683
資本の部			
資本金	6,471	5,940	5,949
資本剰余金	7,786	7,255	7,265
利益剰余金	22,776	16,217	19,058
利益準備金	22	22	22
任意積立金	16,900	11,900	11,900
中間(当期)未処分利益	5,853	4,294	7,135
その他有価証券評価差額金	0	△ 197	△ 123
自己株式	△ 10	△ 6	△ 7
資本合計	37,024	29,210	32,142
負債及び資本合計	111,600	82,378	92,825

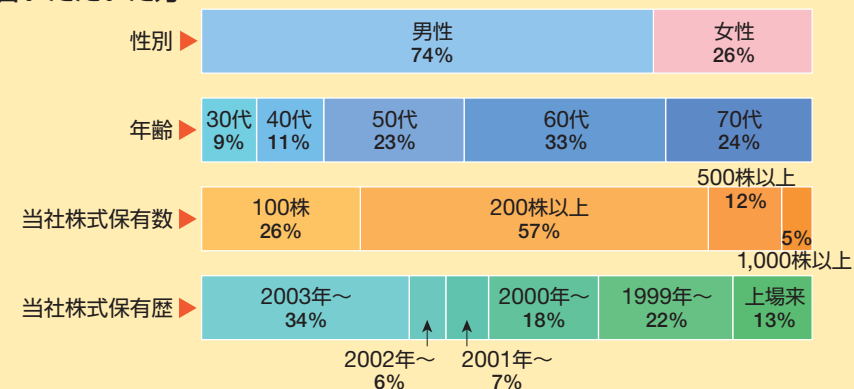
(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

アンケート結果のご報告



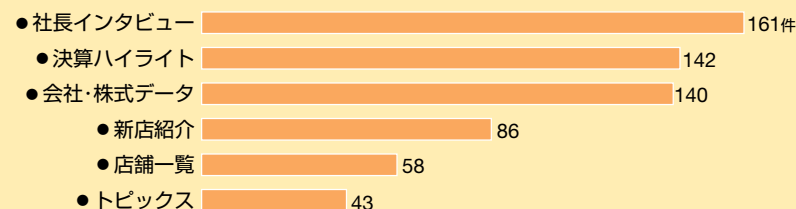
前回の事業報告書で初めて実施したアンケートに対し、約330通のご回答をいただきありがとうございました。ここにご回答内容の一部をご紹介します。

■ ご回答いただいた方

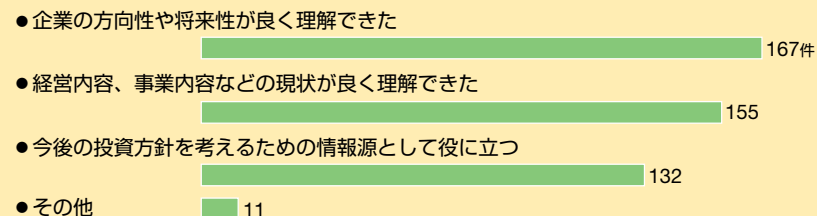


■ 事業報告書についてのご回答

興味をもたれた内容 (複数回答)



お読みになったご感想 (複数回答)



医薬品販売について

アンケートでは医薬品販売に関するご支持やご質問を多くいただきました。当社はかねてより、医薬品の取り扱い方法について現行法に基づき、できる限りお客さまのニーズにお応えすべく取り組んでまいりました。現在は、一部店舗で薬剤師によるテレビ電話での医薬品無料提供を行っていますが、2004年1月、厚生労働省の有識者会議がテレビ電話方式による深夜・早朝の医薬品販売を条件付きで容認すべきだとの見解をまとめたことを受け、今後の医薬品の取り扱いについて検討しているところです。

店舗一覧

北海道	札幌店	札幌市中央区南二条西3-6
	手稲店	札幌市手稲区前田五条11-7-10
	平岡店	札幌市清田区平岡四条1-1-35
	旭川店	旭川市永山三条4-1-3
	★パウあつべつ店	札幌市厚別区厚別西四条2-9-1
茨城県	★パウつちうらきた店	土浦市東若松町3993
栃木県	宇都宮店	宇都宮市築瀬町字一丁目1590-6
群馬県	★パウたかさき店	高崎市問屋町西2-4-17
	★パウいせさき店	伊勢崎市上泉町73-3
東京都	府中店	府中市緑町2-6-3
	新宿店	新宿区大久保1-12-6
	葛西店	江戸川区北葛西4-14-1
	環八世田谷店	世田谷区八幡山3-39
	環七梅島店	足立区中央本町5-5-14
	京浜蒲田店	大田区仲六郷3-29
	京王堀之内店	八王子市松木34-11
	東八三鷹店	三鷹市野崎1-24
	小金井公園店	西東京市新町5-3-12
	渋谷店	渋谷区道玄坂2-25-8
	めじろ台店	八王子市栢田町586-22
	環七方南町店	杉並区方南1-28-3
	新宿東口本店	新宿区歌舞伎町1-16-5
	小平店	小平市小川東町1-5-23
	港六本木店	港区六本木3-14-10
	青戸店	葛飾区青戸3-1-1
	BIG FUN平和島店	大田区平和島1-1-1
	中野駅前店	中野区中野5-68-5
	町田駅前店	町田市原町田4-2-3
	亀戸店	江東区亀戸1-40-2
	★練馬店	練馬区錦2-19-1
	パウきたいけぶる店	豊島区池袋本町2-7-5
	ピカソ新小岩店	葛飾区新小岩1-30-2
ピカソ国分寺店	国分寺市本町2-2-8	
ピカソ池袋東口店	豊島区東池袋1-2-9	
ピカソ三軒茶屋店	世田谷区三軒茶屋2-12-12	
神奈川県	東名川崎店	川崎市宮前区馬絹1645
	新横浜店	横浜市港北区菊名7-9-25
	港山下店	横浜市中区新山下1-2-8
	東名相模原店	相模原市上鶴間本町9-47-30
	横須賀店	横須賀市大津町1-22-7
東名横浜インター店	横浜市緑区霧が丘5-1-8	

計80店

●店舗へのアクセス、営業時間等の詳細は、当社ホームページをご覧ください。 <http://www.donki.com/shop/>



会社・株式データ

会社の概況 (2003年12月31日現在)

商号	株式会社 ドン・キホーテ (英文名: Don Quijote Co., Ltd.)
事業内容	家電製品、日用雑貨品、食品、時計・ファッション用品及びスポーツ・レジャー用品等の販売を行うビッグコンピニエンス&ディスカウント・ストア
本社所在地	〒134-0081 東京都江戸川区北葛西4-14-1 TEL.03-5667-7511 FAX.03-5667-7522
設立年月日	1980年9月5日
資本金	64億7,151万円
従業員数	1,202名

役員 (2003年12月31日現在)

代表取締役社長	安田 隆夫	常勤監査役	松浦 功
取締役	高橋 光夫	監査役	高橋 睦男
取締役	成沢 潤治	監査役	江原 均
取締役	大原 孝治	監査役	上野 勝
取締役	上田 哲		
取締役	久保田 清		
取締役	房 広治		

(注) 1. 取締役 房 広治氏は、商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役です。
2. 監査役の4氏は、商法特例法第18条第1項に定める社外監査役です。

株式の状況 (2003年12月31日現在)

会社が発行する株式の総数	78,000,000株
発行済株式の総数	20,526,401株
自己株式の総数	1,879株
株主総数	4,873名 (注)前期末に比較して591名増加しています。

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	議決権比率(%)
安田 隆夫	3,944,000	19.21
ラマンチャ	3,000,000	14.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社※	1,620,400	7.89
日本マスタートラスト信託銀行株式会社※	1,411,600	6.88
有限会社安隆商事	1,030,000	5.02
バンク オブ ニューヨーク フォー ゴールドマン サックス インターナショナル エクイティ	940,800	4.58
ユービーエス エージー ホンコン	830,000	4.04
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン	403,500	1.97
モルガン スタンレー アンド カンパニー インク	389,500	1.90
野村證券株式会社	219,400	1.07

(注) ※の持株数には、信託業務に係る株式数が含まれています。