

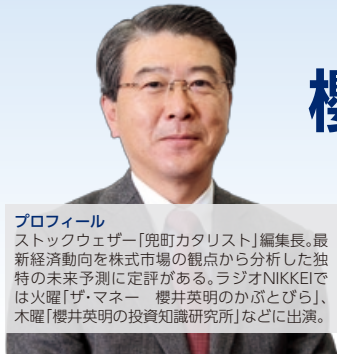


第38期 中間報告書

2013年4月1日～2013年9月30日

CONTENTS

■ トップインタビュー	1	■ Jトラストグループの事業紹介	7
■ トピックス	5	■ 特集	9



プロフィール

ストックウェザー「兜町カタリスト」編集長。最新経済動向を株式市場の観点から分析した独特の未来予測に定評がある。ラジオNIKKEIでは火曜「ザ・マネー 櫻井英明のかぶとびら」、木曜「櫻井英明の投資知識研究所」などに出演。

トップインタビュー／社長対談 櫻井 英明 × 藤澤 信義

兜町カタリスト

Jトラスト株式会社代表取締役社長



2013年5月に発表した資金調達手段「ライツ・オフリング」により、市場関係者から一気に注目を集めたJトラスト。それまで日本では6社が同様の資金調達を行いましたが、1,000億円規模は日本初でした。このスキームを成功させた同社社長に改めて会社の魅力と成長戦略について聞いてみました。

上期の総評

櫻井 上期の事業状況と成果についてお伺いできますか。

藤澤 上期はやはりライツ・オフリングにより資金調達を行い、多くの株主の皆様へ新株予約権の行使を行っていただき、今後のJトラストの更なる成長に向け踏み出せたことが大きな成果でした。一方で、業績としては、ライツ・オフリングの期間はM&Aや債権買取りなどの案件に一切取り組みないというルールもあり、計画に含めていたアセットの積み上げができなかったことで、営業収益は予定していた315億円を8%下回る288億円に留まりました。また、韓国政府による国民幸福基金という債務整理の政策が4月から行わ

れたことで、多くの顧客がその適用を受け、貸倒費用が想定を上回り、営業利益は計画予想に対し27%下回る22億円と影響を受けました。しかし、この政策は一時的な時限制度ですから、下期以降、同様の費用は発生しない見込みです。経常利益はライツ・オフリングによる費用を11億円営業外費用に計上したことで、予想を47%下回る16億円となりました。

株主様が心配をなされ調達した資金を使った案件の進捗について問い合わせが多数ありますが、ライツ・オフリング終了後の8月からさまざまな案件に取り組んでおります。そのため通期業績を大きく左右する可能性があることから、通期予想を見送りましたが、案件が決まればその都度お知らせし、業績に対する影響も開示していきます。

櫻井 上期の大きなニュースはライツ・オフリングとのことですが、成功した背景について教えてください。

藤澤 当社がより成長していくには、手元資金の確保と自己資本の充実が不可欠と考え、ライツ・オフリングによる増資を決断しました。やはり、ネットや全国主要都市で合計13回の説明会を実施し延べ2,784名の方々にご参加いただき、ライツ・オフリングについてのご理解をいただいたこと、そして株主・投資家様の質問に全てお答えしたことが、日本初の約977億円という調達につながったのではないかと思います。

皆様から投資していただいた資金を無駄にはできませんから、スピード感を持って判断していきますが、我々に分かること、出来ることを中心に会社の成長につながる案件を見極めたいと思っています。

| 今後の事業展開とM&Aの基本観

櫻井 これまでは金融中心のビジネスモデルでしたが、今後の事業展開はどのようにお考えでしょうか。

藤澤 これまでのファーストステージは、事業基盤整備を図るための期間と位置づけ取り組んできましたが、これからのセカンドステージでは国内事業の柱である信用保証事業やクレジットカード事業をさらに拡大することはもとより、当社グループのノウハウが活かせる韓国や東南アジアにも力を入れていきます。

また、アベノミクス効果やオリンピック招致決定などで経済環境も好転しており、当社グループが取り組む金融事業とのシナジー効果を生む分野にも進出していきたいと考えています。

櫻井 既存事業の拡大発展に加え、新たなビジネスとの提携等によるグループ規模の拡大もお考えだということですね。

藤澤 当社の金融事業における強みは債権回収力ですが、今後の課題はクレジットカード事業の会員を増加させ、稼働率の高いクレジットカードとしていかに成長させるかだと思っています。会員を増加させるためには、まとまった単位でお客様にアプローチが出来れば大きなメリットとなります。たとえば、不動産のフランチャイズや通販事業などは、カードとの親和性が高い事業ですがM&Aでなくとも事業提携という道もあると思います。

また、ゲーム業界などの業態との、ファイナンス事業やカード事業とのコラボレーションも視野に入れていきますし、ヤフーの掲示板で噂だけが先行している、SNSなどのコミュニケーションツールもクレジットカード事業との親和性は高いと思っています。

このように、様々なツールを用いてマス単位で金融サービスに結び付けていくこと、そしてそういう金融サービスをどう提供していくかが大きなテーマですが、その仕組みさえ作れば成功する筈だと確信しています。

私は社長として「こういう仕組みを作ろう、こういう仕組みのためにこの企業を買おう」と考えることが絶対に必要だと思っています。そのためには自ら成功に向かうシナリオを書き、シナリオさえ出来れば、あとは素晴らしい作品にするために、社員の方たちに頑張ってもらおうと考えています。

櫻井 先ほどセカンドステージというキーワードが出ましたが、目指されている新たな成長の方向性や、M&Aに対する藤澤社長の考え

方についてお聞かせください。

藤澤 M&Aなどを通じて獲得した事業から、収益を上げていくことは、それほど難しくはありませんが、その事業を源泉として将来につなげていくという作業はかなり難しく時間もかかることです。セカンドステージでは、ローン事業やカード事業などで収益を確保しつつM&Aや債権買取りにより果実を得るというパターンから、出資案件をブラッシュアップし、成長させていくことを目指そうと考えています。いわば、磨けば光る会社を育て、効率の良い事業に仕上げていくことにもチャレンジしていこうと思っています。

いずれにしても、会社の価値を最大限にすることが経営者の責務ですから、金融のビジネスモデルに別のビジネスモデルを加えることで事業をさらに発展させることも選択肢の一つとして、原理原則を忘れずにバランスを取りつつ、冷静に「会社が成長するためにベストな手法」を選択していきます。



櫻井 韓国での貯蓄銀行事業についてはどのようにお考えでしょうか。

藤澤 昨今の韓国経済低迷の影響を懸念される声もありますが、当社のノウハウを活かすことができるビジネスだと思っています。いずれは、日本の不良資産処理の過程でも見られたような自然淘汰の波が訪れると推測しており、そういう意味で韓国の金融事業展開については、前向きにチャンスと捉えています。

韓国での日系企業としての地位は既に確立し

ましたし、日本で行っていたことを韓国で行えば自ずと成功への道へとつながると思っています。そういう意味で韓国事業にはストレスがありません。

櫻井 10月にリリースを出されましたが、シンガポールへ進出された理由についてお聞かせください。

藤澤 経営者として仕組みを作って仕事と収益を創造するという私の立場からすると、アジアでの展開を企図している今、シンガポールに進出し現地の人たちとの情報交換やビジネスを通じて新しいビジネスモデルを創造することは必然だと思っています。シンガポールはアジアの拠点であり、情報量が圧倒的に多く、世界の金融事業や投資活動の「ハブ」としての位置にあり、インドネシアやタイ、マレーシアなどから距離的にも近く、人が集まりやすいということがあげられます。シンガポールでさまざまな立場の方にお会いしましたが、最も驚いたのは、経営陣の意思決定の速さです。私も意思決定は相当速い方ですが、圧倒的なスピードの速さに驚かされました。自ら意思決定するというスピード感こそがビジネスの醍醐味でしょうし、果実の大きさにつながります。

この仕組み作りは単なる仕組みではなく、難解なパズルを解くような作業でもあります。既製のパズルは時間をかければ何とか解決できるでしょうが、私が解いているパズルは全く関連性のない組み合わせもあります。新たなパズルを解き、その結果を新しいビジネス



モデルとして形にし、収益化を図ることに全社が向かっていくという体制で動いていきます。

藤澤信義の根底にあるもの

櫻井社長は原理原則ということを強調されていますが、お考えを聞かせてください。

藤澤どのような事業を行う場合にも、忘れていけないのは原理原則だと思っています。私はこれまで経営者と筆頭株主という二つの視点のもと、社会の原理原則に基づいた判断、基本に忠実な経営を行ってきました。この社会の道德・倫理、いわば人・物事の道理に基づいた判断をこれからも行っています。

櫻井社長の考える信頼される会社とはどのようなことですか。

藤澤Jトラストという社名の通り当社は信頼される会社でなければなりませんし、常に信頼される会社を目指しています。信頼とは正直であり続けることから成り立つものだと考えています。正直とは自分自身が思っていること、考えていることをしっかりと発言し続けることです。これをモットーとして、社長である自分自身に恥じない会社であり続けたいと考えています。

株主の皆様へ

櫻井最後に株主様に向けてのコメントをお願いします。

藤澤株主の皆様がメリットを享受出来る方向を目指す気持ちに変

わりはありません。

しかし、様々な案件に対しての活動には時間が必要ですから、じっくりと見守っていただければ有難いと思っています。私も株主の皆様と同じ船に乗っているという気持ちを強く持っていますし、当社の成長をともに享受できるような方向を目指して行動しています。当社は既成概念を打ち破り、新たな価値観に基づいてビジネスモデルを創造してきました。今後もこの新たな価値観を求めるビジネスモデルをさらに拡大深耕していくことで、半年後、1年後に進化した当社を披露できるように頑張りますので、ご支援のほどよろしくお願い致します。



櫻井メモ

同社は11月に「JPX日経400」の銘柄に採用されました。新指数は流動性やROE(自己資本利益率)などを使って「投資家にとって投資魅力の高い会社」が採用されており、同社もその範疇にあると考えます。

藤澤社長のお話は、過去に向かっておらずすべての話題が未来志向でした。事業戦略や財務戦略といった細かい部分ではなく、もっと大きな分野と先を見据えたシナリオは時間をかけながら同社の拡大戦略を牽引していくことでしょう。日本での金融事業という分野では既にそれなりの位置を築いてきた同社の未来志向と拡大基調は不変だと感じます。

2014年3月期 中間期の主な活動をご紹介します。

TOPIC エイチケー貯蓄銀行 より貸付債権を譲受け

親愛貯蓄銀行は6月にエイチケー貯蓄銀行より優良な消費者信用貸付債権を譲受けました。これにより、9月末現在の親愛貯蓄銀行の貸出金は、516億円となりました。



TOPIC ライツ・オフリングにより、 総額約977億円の資金調達を実施

当社は国内外の既存事業の強化と新規事業の拡大を目的にライツ・オフリングによる資金調達を実施しました。63,100,652個の新株予約権の発行に対し、54,267,902個（行使率86%）の権利行使が行われ、976億8千万円の資金調達ができました。株主数は2013年3月末現在、単元未満含め11,469名でしたが、2013年9月末現在では24,970名と増加いたしました。また代表取締役社長の持分は47.88%から26.64%となっております。



IR 日経IRフェア 2013に出展

2013年8月30日より2日間にわたり、東京ビッグサイトで行われた個人投資家向けIRイベント「日経IRフェア2013」に出展いたしました。



2013

4月

5月

6月

7月

8月

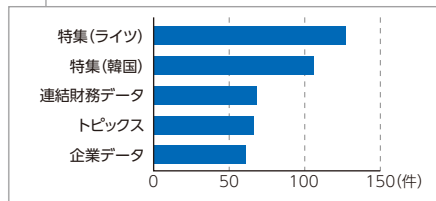
9月

5

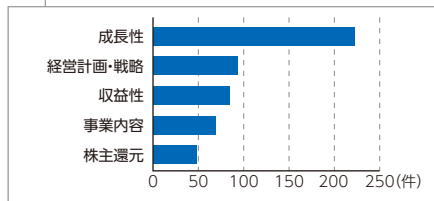
よりよい年次報告書をお届けするために ～株主様アンケート結果のご報告～

今後のIR活動に活かすために「第37期年次報告書」ではアンケートを実施し、多くのご回答をいただきました。
ご多忙の中、貴重なご意見を多数いただき、厚く御礼申し上げます。

Q 興味のあるコンテンツは？



Q 当社株式の購入理由は？



アンケート実施期間：2013年6月～2013年9月 有効回答数：335件



寄せられた代表的なご意見についてお答えします。

- M&Aには賛成、積極的にしてほしい (70歳男性)
- M&Aは、慎重に事業の取り込みをおこなうこと。それから着実な経営を期待します (60歳男性)

M&Aは、柔軟かつスピード感を持って積極的に取り組んでまいりますが、買うことを目的とせず、慎重かつ迅速に判断し、会社の成長にむすびつくM&Aを成功させることで、企業価値も向上し、株価上昇にもつながると思っています。

- 親愛貯蓄銀行の支店数や預金高の総額など基本的な数値が知りたかった (70歳男性)
- 韓国でのビジネスは細心の注意が必要 (60歳男性)

親愛貯蓄銀行の特集では、代表理事による同行の取組みを紹介させていただきました。
9月末現在の支店数は本店を含め15店舗であり、預金残高は889億円、貸出金は516億円となっております。
また、政治・経済・文化の違いなどによるさまざまなカントリーリスクを認識し、営業活動に努めております。

カテゴリ	その他のご意見
年次報告書に関するご意見	シンプルで見やすい 見やすいが情報量が少ないように思う
説明会に関するご意見	地方でのIR説明会を開催して欲しい 土日に参加できる説明会の開催をお願いしたい
経営に関するご意見	経営方針の迅速な開示かつ透明性の確保 社内のチェック体制を強化
配当に関するご意見	配当金アップや株主優待を期待する
ライツに関するご意見	増資する1,000億円を企業成長に絶対役立てて欲しい

海外事業

韓国国内で貯蓄銀行業と消費者ローン事業を行っています。



アミューズメント事業

アミューズメント施設総合開発、アミューズメント機器用景品の企画・制作・販売、アミューズメント施設の運営などを行っています。



金融事業

クレジットカード事業

クレジットカードの発行による資金決済業務や、カードローンなど、個人向け与信業務を行っています。

信用保証事業

銀行などの金融機関と提携し、個人や法人向けローンの債務を保証するビジネスです。

消費者向金融事業

「キャッシング」「おまとめローン」「不動産担保ローン」などを、個人のお客様に提供しています。

事業者向金融事業

「手形割引」「ビジネスローン」など、さまざまなニーズに対応したサービスを提供しています。

サービサー事業

法務大臣から許可を得て、債権管理回収業務を行っています。



不動産事業

関東・関西エリアを中心に、注文住宅の販売、中古住宅のリノベーション、商業施設の設計施工などを行っています。



その他の事業

総合印刷事業およびITシステム事業などを行っています。



ユニークなサービスと高ポイント還元で『魅力的なカード』を提供するKCカードをご紹介します。



KCカード株式会社

ホームページ <http://www.kc-card.co.jp/>

KCカードでは、会員を増加させていく「量」の増加と、カード決済を促進する商品・サービスの「質」を追求し、収益の拡大を図ります。

現在の日本では、約3億2千万枚のクレジットカードが流通しており、1人あたり約3枚のカードを保有していることとなります。すなわち、いかにしてカードをお持ちいただきご利用いただくかが重要なカギとなります。そこで、現在KCカードが取り組んでいる施策の一部をご紹介します。

高ポイント還元やサービスの付帯で「他社にはないカード」へ

レンタルビデオ店を展開する「レンタル！アドアーズ」では、クレジットカード機能付きの会員証を発行。同会員には、レンタル料金の割引、ポイントの付与など、カード会員ならではの魅力あふれるサービスを提供しています。さらにKCカード会員限定の激安ショッピングサイト「イーモットドットコム」*をご利用いただけるなど、カードに付加価値をつけて「他社にはないカード」として選んでいただけるよう努めております。

今後はレンタル事業だけでなく、不動産賃貸事業やフィットネスクラブ、スポーツクラブなどを行うBtoC事業との資本・業務提携により、さらにクレジットカード会員を増加し、収益の拡大を図ってまいります。



コーポレート・ガバナンス体制について

コンプライアンスを柱としたコーポレート・ガバナンス体制を強化し、「信用・信頼」のある会社

社名の由来でもある「信用・信頼」

Jトラストグループが社会と共生していくには、株主の皆様やお客様から高い信頼を得るとともに、企業価値の最大化を図ることが必要と考えています。また、M&Aの実施により、さまざまな文化を持つ社員が共存することになるため、よりガバナンスの重要性を意識したマネジメントを行っています。

経営の根幹が「コンプライアンス」

当社は、コンプライアンスを柱とし、経営のスピード向上と内部統制・監査機能の強化が両立したガバナンス体制の整備を行うとともに、コーポレート・ガバナンス宣言を掲げ、経営の迅速性、透明性、健全性を確保するよう取り組んでいます。

外部の「眼」として社外役員、アドバイザリーボードを設置

監査役4名のうち2名を社外監査役とした監査役会を設置しているほか、社外取締役や代表取締役の諮問機関として、有識者によるアドバイザリーボードを設置しており、多面的な視点からの意見や助言をJトラストグループの経営に反映しています。また、専門分野における高度な知識・ノウハウを取り入れることで、コンプライアンスの強化のほか、反社会的勢力との隔絶、コーポレート・ガバナンスの向上に活かしています。



社外取締役・社外監査役から株主の皆様へ

Jトラストでは、コーポレート・ガバナンスのクオリティを高めるため、社外取締役・社外監査役の選任を行っています。

そこで当社のガバナンスの状況について、社外役員からコメントをいただきました。



社外取締役
西 範行

・プロフィール

1971年 (株)山口相互銀行入行
(現 (株)西京銀行)
2005年 同行取締役兼執行役員事務統括部長
2008年 同行常務取締役経営管理本部長
2009年 当社監査役
2010年 当社社外取締役(現任)

・取締役在任期間

3年

Jトラストに対する印象ですが、私が着任した当時は衰退しつつある貸金市場で積極的にM&Aや債権買取りを手掛けていました。スピードある意思決定と、藤澤社長の基本に忠実な経営手腕に驚かされました。Jトラストが今後さらに成長していくために、国内だけでなく海外の金融事業へ積極的に展開していきませんが、同時に多くのリスクが存在していると考えております。

このような状況において、社外取締役として多面的な視点から取締役の業務執行に関する判断に誤りがないか社外的見地から適切に判断する必要があり、株主の利益という視点で経営判断をしていかなければなりません。

私は約40年間銀行において業務および経営に携わってまいりました。長年に亘り蓄積した金融業務における経験・知識をJトラストの経営に反映し、社外取締役としての責務に真摯に取り組んでまいります。



社外監査役
内藤 欣也

・プロフィール

1986年 弁護士登録
1986年 鎌倉法律事務所入所
1990年 小寺・内藤法律事務所開設
1999年 内藤法律事務所開設
2003年 当社監査役(現任)
2004年 みずほパートナーズ法律事務所入所
(現任)

・監査役在任期間

10年

社外監査役に求められているものは、経営陣が意図している経営方針や個々の案件が、コンプライアンスに反していないか、また事業経営上のリスクが隠れていないかなどを、会社から提供される情報をもとに、経営陣に対して意見を申し述べることにあると考えています。

経営陣は、企業価値の向上を念頭に、利益の追求を第一としており、企業価値の向上は、株主様をはじめとしたステークホルダーの皆様の利益につながるものであります。しかし、利益を追い求めるあまり、コンプライアンスがおろそかになって、社会的な信用を失墜させる会社が後を絶ちません。

Jトラストは、積極的な事業運営で企業価値を向上させてきました。今後も海外進出を含めた積極的な事業展開を推し進めていくことが予想されます。文化や伝統の異なる海外での事業展開においては、コンプライアンスやリスク管理の重要性はますます大きくなります。私は、株主様の利益を尊重しつつ、社外監査役に求められる役割を果たしていかなければと考えています。

営業収益は前年同期比17.9%増、経常利益は前年同期比77.8%減となりました。

■ 営業収益

288億円

前年同期比**17.9%** 

■ 営業利益

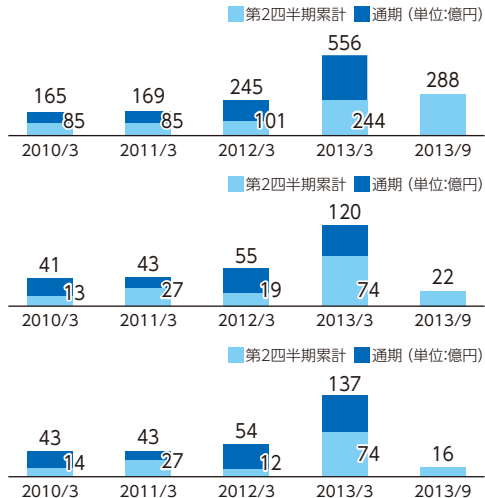
22億円

前年同期比**▲70.2%** 

■ 経常利益

16億円

前年同期比**▲77.8%** 



営業収益

金融事業における貸付金利息や割賦立替手数料が前年同期に比べ減少しましたが、前年度に連結子会社となったアドアーズや親愛貯蓄銀行における事業収益が通期で寄与したことにより、前年同期に比べ43.8億円増加しました。

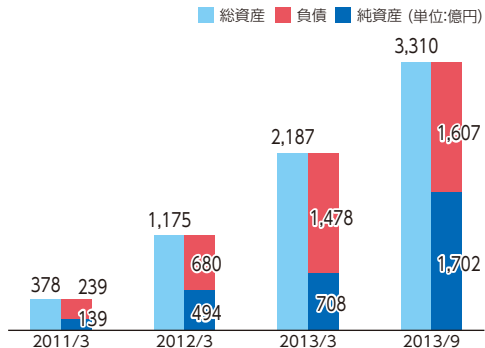
営業利益

アドアーズならびに親愛貯蓄銀行の連結子会社化による事業規模の拡大にともない、人件費が11.4億円、その他経費が12.3億円増加したうえ、親愛貯蓄銀行において貸倒引当金を積み増し、貸倒関係費が23.4億円増加したことにより、前年同期に比べ52.5億円減少しました。

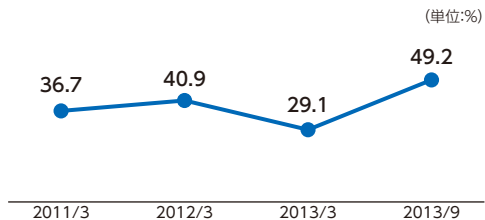
経常利益

営業利益が前年同期に比べ減少したことに加え、7月に実施したライツ・オファリングによる資金調達に係る費用として11.0億円計上したことにより前年同期に比べ58.2億円減少しました。

■ 資産状況



■ 自己資本比率



総資産

総資産は、前期末に比べ1,122.9億円増加し3,310.0億円(前期比51.3%増)となりました。これは、前期に引き続き当期においても回収が順調に進んだことにより、営業貸付金が29.6億円、割賦立替金が52.2億円及び長期営業債権が15.7億円とそれぞれ減少した一方で、ライツ・オフリングによる資金調達の実施、親愛貯蓄銀行によるエイチケー貯蓄銀行の消費者信用貸付債権の譲受け等により、現金及び預金が670.2億円、有価証券が533.6億円、銀行業における貸出金が34.8億円とそれぞれ増加したことによるものです。

負債

負債は、前期末に比べ129.7億円増加し1,607.9億円(前期比8.8%増)となりました。これは、利息返還損失引当金が30.3億円減少した一方で、銀行業における預金が157.7億円増加したことによるものです。

純資産

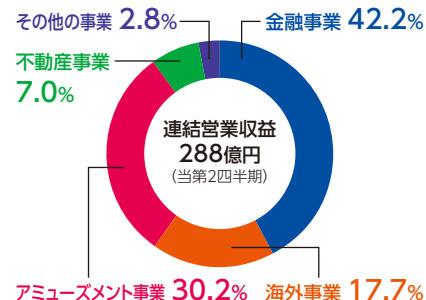
純資産は、前期末に比べ993.1億円増加し1,702.1億円(前期比140.1%増)となりました。これは、剰余金の配当を2.5億円行ったことにより利益剰余金が減少した一方で、ライツ・オフリングの実施等に伴う新株の発行により資本金が489.2億円、資本剰余金が489.2億円とそれぞれ増加したうえ、四半期純利益を11.4億円計上したことにより利益剰余金が増加したことによるものです。

以上の結果、自己資本比率は前期末29.1%から20.1ポイント上昇し49.2%となっています。

セグメントについて

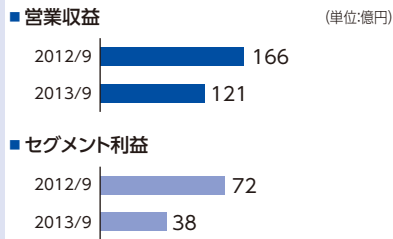
海外事業における営業収益は、前年同期は8.2億円、3.4%のシェアでしたが、当期は親愛貯蓄銀行の収益を加算したことにより51.0億円、17.7%のシェアとなりました。

また、アミューズメント事業につきましても、前年同期は46.5億円、19.0%のシェアでしたが、同事業における収入が通期で寄与したことにより、87.1億円、30.2%のシェアとなりました。



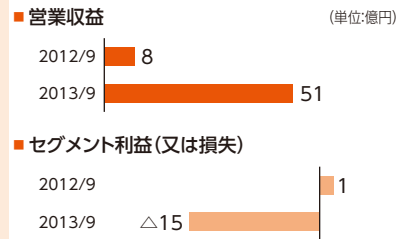
金融事業

クレジットカード事業において、キャッシング残高が減少したこと、および日本保証における旧武富士債権の残高が減少したことに伴い、割賦立替手数料、貸付金利息、償却債権取立益が減少したことを主因に、金融事業における営業収益は121.8億円(前年同期比26.8%減)となり、セグメント利益は38.8億円(前年同期比46.2%減)となりました。



海外事業

2012年10月に営業を開始した親愛貯蓄銀行における営業収益が通期で寄与したことに伴い営業収益は51.0億円(前年同期比516.6%増)となりましたが、営業利益は貸倒引当金の積み増し等により15.1億円のセグメント損失(前年同期は1.6億円のセグメント利益)となりました。



アミューズメント事業

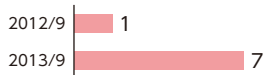
アミューズメント関連業界は、長らく軟調傾向で推移しておりますが、アドアーズのアミューズメント全体における2013年8月単月の既存店売上高が、1年11か月ぶりに前年水準を超え前年同月比103.1%を記録するなど、回復の兆しが見受けられるうえ、事業再編やリストラクチャリングによる経営合理化の効果が寄与したことにより営業収益は87.1億円(前年同期比87.3%増)となり、セグメント利益は7.8億円(前年同期比339.1%増)となりました。

■ 営業収益

(単位:億円)



■ セグメント利益



不動産事業

キーノートにおいて金融事業とのシナジーを活かしながら、建売住宅の販売・仲介だけでなく、注文住宅建設事業および中古住宅のリノベーションなどの住宅関連ビジネスを行っております。不動産事業は引き続き順調に推移しており、営業収益は20.3億円(前年同期比6.1%増)となり、セグメント利益は1.4億円(前年同期比103.3%増)となりました。

■ 営業収益

(単位:億円)



■ セグメント利益



その他の事業

その他の事業ではITシステム事業、印刷事業、投資事業を行っております。また、アドアーズの店舗設計・施工事業をキーノートにて開始し、事業再編を行うことで収益化を図りました。営業収益は8.1億円(前年同期比94.0%増)となり、セグメント損失は0.3億円(前年同期は1.4億円のセグメント利益)となりました。

■ 営業収益

(単位:億円)



■ セグメント利益(又は損失)



会社の概要

商号	Jトラスト株式会社
資本金	535億51百万円
設立	1977年3月
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門1丁目7番12号 虎ノ門ファーストガーデン
電話番号	03-4330-9100 (代表)
事業内容	ホールディング業務・債権買取業務
連結従業員	2,063名

株式の状況

発行可能株式総数	240,000,000株
発行済株式の総数	118,156,314株

(注) 1. 2013年7月5日から2013年7月30日において、ライツ・オフリングにより発行した当社第4回新株予約権の行使により発行済株式の総数が54,267,902株増加しました。
2. 既存の新株予約権の行使により発行済株式の総数が726,120株増加しました。

株主数	24,970名
-----	---------

役員

代表取締役社長	藤澤 信義
常務取締役	足立 伸
取締役	三吉 誠
取締役	黒田 一紀
取締役	神々 輝彦
取締役	常陸 泰司
取締役	上村 憲生
取締役	安藤 聡
取締役	千葉 信育
取締役	西 範行
常勤監査役	大西 眞夫
常勤監査役	山根 秀樹
監査役	井上 允人
監査役	内藤 欣也

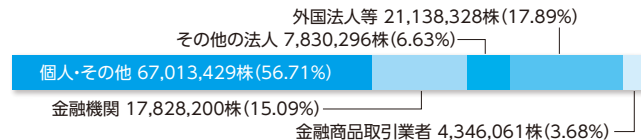
(注) 1. 取締役 西 範行氏は社外取締役であります。
2. 監査役 山根 秀樹、内藤 欣也の2氏は社外監査役であります。

大株主 (上位10名)

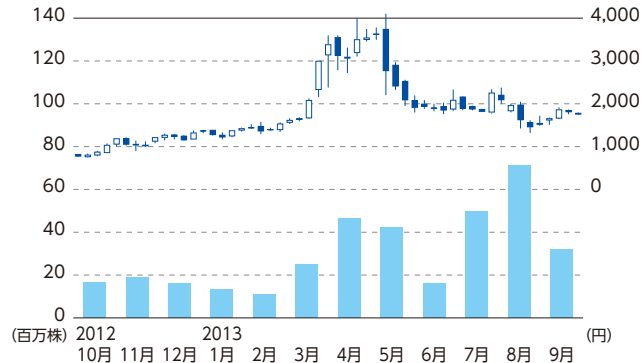
株主名	株式数(株)	持株比率(%)
藤澤信義	31,370,744	26.64
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,037,700	5.13
NLHD株式会社	6,000,000	5.10
TAIYO FUND, L.P.	5,076,900	4.31
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,768,700	3.20
MSCO CUSTOMER SECURITIES	2,975,500	2.53
株式会社西京銀行	2,890,000	2.45
株式会社整理回収機構 整理回収銀行口	2,640,000	2.24
ゴールドマンサックスインターナショナル	2,068,839	1.76
日本証券金融株式会社	1,995,700	1.69

(注) 持株比率は、自己株式数(409,128株)を控除して算出しております。

所有者別株式分布状況



株価・出来高の推移



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日	毎年3月31日
中間配当金受領株主確定日	毎年9月30日
定時株主総会	毎年6月開催
株主名簿管理人 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 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 電話 0120-232-711 (通話料無料)
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所
公告方法	電子公告とし、当社ホームページ(http://www.jt-corp.co.jp/)に掲載いたします。 なお、事故その他やむを得ない事由により、電子公告による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。

(ご注意)

- 株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求、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。
- 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。

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。



<http://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード **8508**



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ついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヵ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。

(株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)

※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただき、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com

単元未満(1株から99株)株式をお持ちの株主様へ

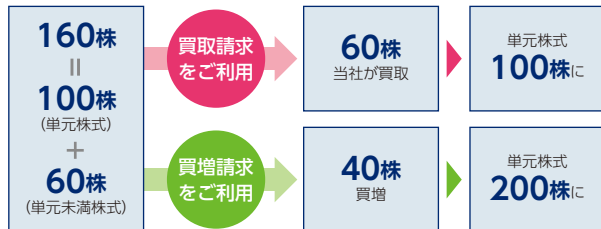
買取または買増をご請求いただくことで、単元未満株式を売却または1単元にすることができます。

詳細につきましては下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先

- 証券会社などの口座に記録された株式
口座開設の証券会社などへ
- 特別口座に記録された株式
上記の三菱UFJ信託銀行株式会社へ

買取・買増制度の例(160株ご所有の場合)



メール配信サービスのお知らせ

12月1日より、メール配信サービスが変更となりました。

既にご登録いただいております株主の皆様には、大変お手数をお掛けいたしますが、当社WEBサイト、もしくは下記のQRコードより再度手続きくださるようお願い申し上げます。

また、ご登録がお済みでない株主様も、当社をよりご理解いただくためにも、是非この機会にご登録くだされば幸いです。

お申し込みお待ちしております。

- メール配信サービスのお申し込みは、当社ホームページ
<http://www.jt-corp.co.jp/> にアクセスしていただき、『トップページ』の「メール配信サービス」ボタンからお入りください。



ニュースリリース

IR情報

説明会動画

IRイベント

TOPページの「メール配信サービス」をクリック!

- 携帯メルマガのお申し込みは、右のQRコードを読み取り、必要情報を入力のうえ送信してください。



KCカードのご紹介

詳しくはこちら

KCカード

検索

お得な商品や週替わり目玉商品など、見どころが盛りだくさん！

ECサイト「イーモットドットコム」では、お得な商品を幅広く取り揃え、購入金額に応じたPontaポイントの付与を行っています。

また、数量限定のタイムセールの実施や、新規会員を対象とした99%OFFセールなど、会員ならではの限定サービスを提供しているほか、業界最高水準を誇る最大1.51%のポイントプログラムによる「P割」サービスも展開しております。

売り手側には、登録料や出品料を抑えることで商品を売りやすく、5千万人を超えるPonta会員にもアプローチが可能であり、販売機会が増大。良い品をより安く「売れる」「買える」、売り手と買い手をつなぐプラットフォームとして「イーモットドットコム」だからできるサービスを提供することで、さまざまなカードの中から「選ぶならこの一枚」となるよう、KCカードでは今後もさらに充実したサービスを続けてまいります。



毎日イーモノ
タイム・セール！
eMoMoT.com
イーモット
ドットコム

<http://emomot.com/>

本ショッピングサイトは、「KCカード会員」、「Ponta（ポンタ）会員」(*)及び「ジャパンネット銀行口座をお持ちのお客様」限定で購入できるお得なショッピングサイトです。「イーモノがもっと！」をサイトコンセプトとして、いろんな商品をラインナップしております。

※「Ponta（ポンタ）会員」とは、株式会社ロイヤリティマーケティングが運営する共通ポイントプログラム「Ponta」の会員となります。

Jトラスト株式会社

東京都港区虎ノ門1丁目7番12号

虎ノ門ファーストガーデン

03-4330-9100 (平日 9:00~18:00)

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



森林管理協議会 (Forest Stewardship Council®) で認証された適切に管理された森林からの原料を含む、FSC認証紙を使用しています。



環境にやさしい植物油インキを使用して印刷しています。