

株主さま向けアンケートご協力のお願い

当社では、株主の皆さまとのコミュニケーション強化を目的に、アンケート調査を実施しています。お手数ではございますが、右記ホームページにアクセスしていただき、アクセスナンバー入力後に表示されるアンケートへのご協力をお願いいたします。

■アンケートに関するお問い合わせ先： ir@donki.co.jp
※ご回答内容は、統計資料としてのみ使用いたします。



なお、アンケートは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付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。



パソコンでは、当社ホームページ「IR 情報」内のバナーからもアクセスできます。

第32期株主通信
アンケート

アンケートホームページ

<http://www.donkigroup.jp/k12/>

アクセスナンバー

753212

※アンケート実施期間は、本株主通信がお手元に到着してから約 3 ヶ月間（2012年12月28日まで）です。

株主メモ

事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月
定時株主総会基準日	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。
剰余金の配当の基準日	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。
株主名簿管理人/ 特別口座の口座管理機関	〒100-8212 東京都千代田区丸の内1-4-5 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話0120-232-711（フリーダイヤル）
公告方法	電子公告により行います。ただし、電子公告を行うことができない事故その他のやむをえない事由が生じたときは、官報に掲載する方法により行います。
公告掲載 URL	http://www.donki.com/b/ir/

ご注意

- 株券電子化に伴い、株主さまの住所変更、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）で受け付けています。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。
- 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いますので、左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信託銀行全国各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信託銀行本支店でお支払いいたします。

当社では IR 情報をホームページにて開示しています。ぜひご利用ください。

IR 情報ホームページ
<http://www.donkigroup.jp/ir/>



株式会社

ドンキホーテ

〒153-0042 東京都目黒区青葉台 2-19-10
TEL.03-5725-7532 FAX.03-5725-7322
<http://www.donkigroup.jp/>



ミックス
実際に本産物を使用した紙
FSC® C005531



株主・投資家の皆さまへ

第32期株主通信

2011年7月1日～2012年6月30日



すべては
お客さまのために



株式会社

ドンキホーテ

株主・投資家の皆さまへ

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに株主の皆さまへのご挨拶と、2012年6月期（2011年7月1日～2012年6月30日）の業績に関するご報告をいたします。



代表取締役会長 兼
最高経営責任者 (CEO)
安田 隆夫

代表取締役社長 兼
最高執行責任者 (COO)
成沢 潤治

ご挨拶

当期における日本経済は、東日本大震災の影響が癒えない状況の中、復興需要に伴い生産・設備投資・個人消費などで徐々に持ち直しの動きが見られるなど、国内景気は緩やかな回復基調を描きました。しかしながら、小売業界においては、雇用情勢や所得環境が持ち直したものの、依然として厳しい状況が続いており、環境変化に対応できる企業力がますます重要になっています。

こうした中、ドン・キホーテグループは「顧客最優先主義」を実践する業態創造企業として変化対応力を遺憾なく発揮し、お客さまに「感動」していただける店舗づくりに尽力しました。この結果、当期も増収増益を達成することができました。これもひとえに株主の皆さまのご支援のおかげと、心より御礼申し上げます。

株主の皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

決算ハイライト

売上高	5,403億円	総資産	3,627億円
営業利益	293億円	純資産	1,457億円
当期純利益	198億円	1株当たり当期純利益	257.47円

Q 2012年6月期の取り組みの概要と業績、配当について教えてください。

A 変化対応力と商品編集力を発揮し、23期連続増収営業増益と、9期連続増配を達成しました。

グループ中核の株式会社ドン・キホーテは、ニーズに敏感でリピート率の高い女性のお客さまを中心に、シーズン性やテーマ性を持った商品ポートフォリオを展開し、既存店売上高は前期比0.5%増収となりました。

グループ企業の株式会社長崎屋は、「MEGAドン・キホーテ」へ業態転換した店舗が競争力を高め、地域一番店としての地位を固めつつあり、前期比9.2%増収を果たしています。

また、商品施策においては、お客さま層の拡大に対応する商品編集力を高めるとともに、プライベートブランド「情熱価格」の販売を拡大し、グループの総合力強化を図りました。

これらの結果、当期の連結業績は、売上高5,403億円

（前期比6.4%増）、営業利益293億円（同15.7%増）と、「ドン・キホーテ」1号店の開店以来23期連続の増収営業増益を達成することができました。さらに、経常利益293億円（同16.5%増）及び当期純利益198億円（同56.7%増）と、いずれも大幅な増益となり、過去最高益を更新しました。

なお、当期の配当につきましては、株主還元を重視する施策のもと、前期から3円増配し、1株当たり年間31円とさせていただきます。これにより、2004年6月期から9期連続の増配となりました。今後も事業改革や財務体質の強化を図りながら、株主の皆さまに対する安定的な利益還元に努めてまいります。

Q 今後の重点戦略についてお聞かせください。

A さらなる成長を目指し、「連続増収増益」「PB強化」「ソリューション出店の推進」に取り組んでまいります。

創業以来、ドン・キホーテグループは「堅守速攻」に徹することで、不況やデフレ環境下にあっても、柔軟な変化対応力を発揮し、逆境をチャンスに変えて安定的な成長を継続することができました。ドン・キホーテは、今後もさらなる

安定成長を目指すべく、重点戦略として、①連続増収増益、②プライベートブランド（PB）強化による利益率の向上、③ソリューション出店の推進の3点に注力してまいります。

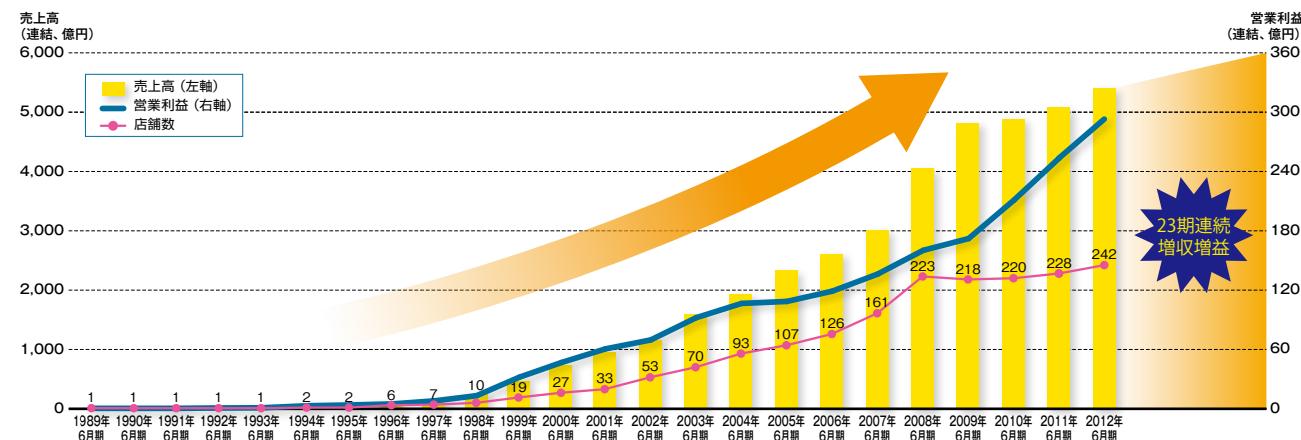
① 連続増収増益

当社は1号店開店以来23期もの間、途切れることなく増収営業増益を達成していますが、3,500社を超える国内上場企業の中で、10期以上連続で増収増益を続けている企業はわずか16社に過ぎず、20期以上連続企業に至っては、第2位に位置する当社を含めて3社のみです。当社がこうした偉業を達成できたのは、「顧客最優先主義」に基づく日々の

努力の積み重ねの結果であるといえます。そして、この愚直な取り組みを続けていき、次期以降も増収増益を継続できるものと確信しています。

当社グループは、これからも試行錯誤を繰り返しながらお客さま満足の最大化を追求し続けることで、安定的かつ継続的な成長を目指してまいります。

■ ドン・キホーテグループの年間業績推移



② PB強化による営業利益率アップ

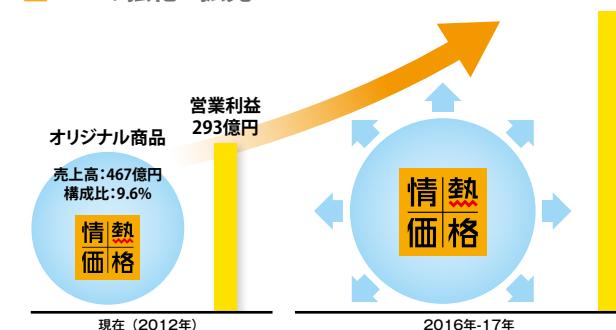
“お客さまの声をカタチに”をコンセプトに2009年10月に誕生したドン・キホーテのPB「情熱価格」は、お客さまからの支持率も上昇しています。

現在、PB商品の売上高構成比率は9.6%。従って約90%を仕入商品としている当社グループは、巧みな商品編集力によって、営業利益率5.4%という高い水準を達成しています。これは、当社グループ独自の店舗演出や商品編集力がもたらしている強みといえます。半面、PBを強化していくことにより、さらなる利益率向上を実現できる余地が多いと考えています。

今後も商品開発に注力し、PBの構成比率を高めていく

ことで、営業利益のさらなる拡大に取り組んでまいります。

■ PBの強化・拡充



③ 「ソリューション出店」という新たな店舗開発

「ソリューション出店」とは、当社グループ店舗の集客力を魅力に感じたショッピングセンター（SC）などの複合商業施設からの要請に応じてテナント出店する「施設再生型」の出店形態です。ソリューション出店は、約3,000㎡クラスの居抜き空きテナントに出店するため、迅速かつローコストでの店舗開設が可能となります。また、当社グループ店舗の出店により、他のテナントも活性化されることから、施設全体の再生にもつながります。当期は、龍ヶ崎店（茨城県）、姫路白浜店（兵庫県）、長浜店（滋賀県）などで、こうしたソリューション出店を実施しました。

今後は、ソリューション出店を早期に軌道に乗せることでSCの再生、ひいては地域や都市の再生にも寄与できる、新たな成長戦略を実現してまいります。



MEGA ドン・キホーテ姫路白浜店



ドン・キホーテ盛岡上堂店

株主の皆さまへメッセージ

当社グループは、引き続き「顧客最優先主義」という普遍的企業原理のもと、さらなる「企業価値の向上」と「株主価値の拡大」を目指し、これからも力の限り挑戦を続けてまいります。株主の皆さまにおかれましては、今後とも倍旧のお引き立てを賜りますよう、お願い申し上げます。

新規出店を全国規模で展開し、国内店舗ネットワークは、40都道府県にまで拡大。
次世代型店舗の業態開発も進みました。

ドン・キホーテグループは、当期も機動的かつ効率的な出店及び店舗改装を推進し、業態転換、移転統合を含み合計21店舗の新規出店を全国規模で展開しました。

新規出店は主に2つのコンセプトに沿って実施しました。1つ目は、地域の“顔”として、商圏の経営効率化と優位性を狙った「ドミナント出店」です。首都圏を中心とした関東エリアで10店舗を出店し、高密度展開を促進しました。地方では、中洲店（福岡県）、梅田本店（大阪府）などがこのタイプに当てはまります。2つ目は、複合商業施設からの要請でテナントとして店舗を開設する「ソリューション出店」です。同タイプは、鹿児島宇宿店（鹿児島県）、ガーデン前橋店（群馬県）、龍ヶ崎店（茨城県）、盛岡上堂店（岩手県）などが該当し、収益性の高い店舗展開を実現しています。

一方、女性をメインターゲットとして、化粧品や美容家電などの品揃えを強化した新業態「エッセンス」を開発するなど、当期も地域の特性やお客さまの多様化するニーズに対応すべく、新業態開発にチャレンジし続けました。

これらの取り組みの結果、2012年6月末時点における当社グループの店舗ネットワークは、242店舗（2011年6月末時点：228店舗）となりました。

当社グループは、今後も物件や立地条件、商圏の特性に合わせた店舗フォーマットを的確に選択し、都市近郊のロードサイド展開と、大型ターミナルや繁華街に近接した都心部での出店をバランスよく進めてまいります。そして、「顧客最優先主義」を徹底した店舗運営に努め、一人でも多くのお客さまに「感激」していただけるよう、力の限り挑戦してまいります。



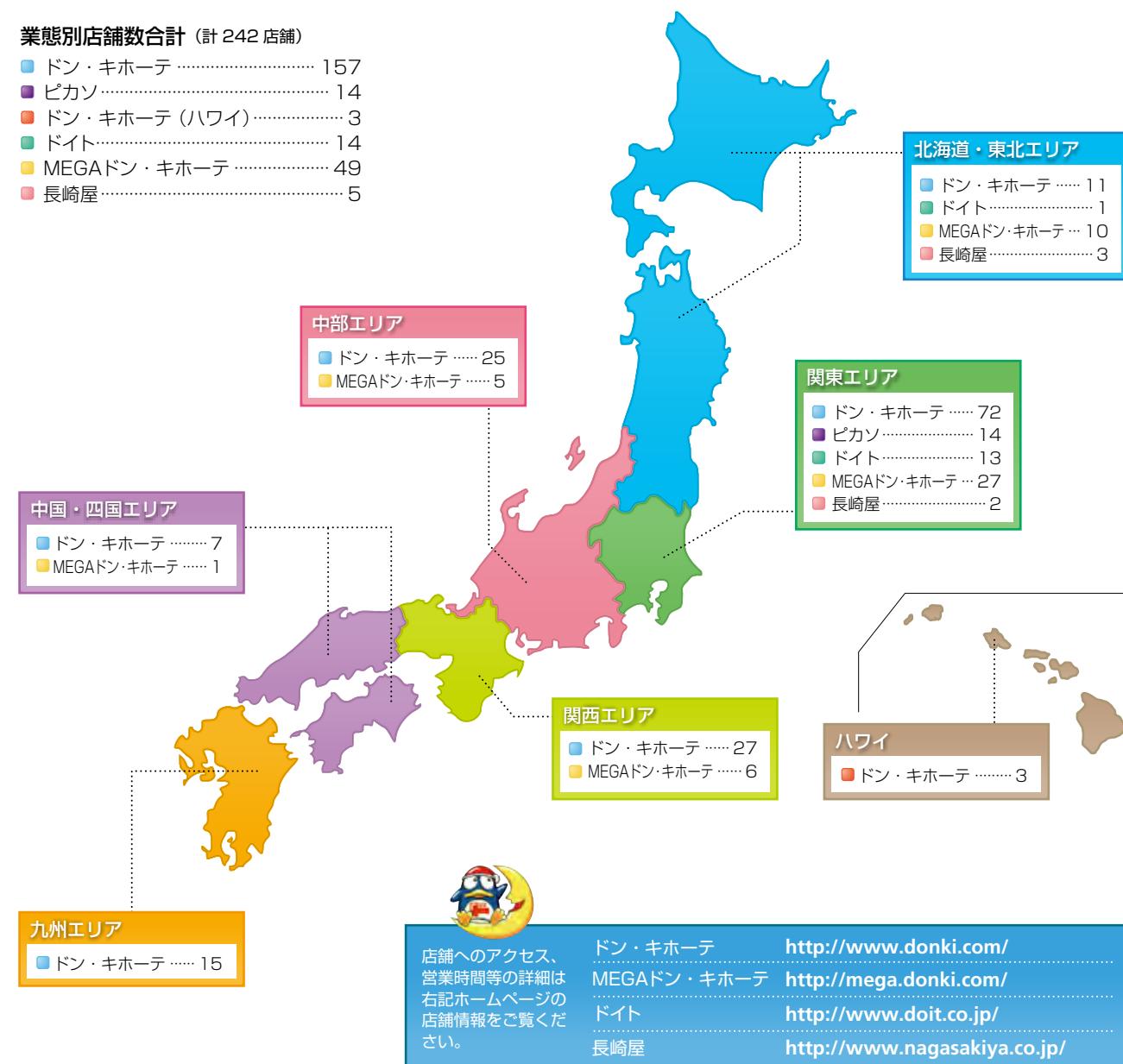
ドン・キホーテ中洲店



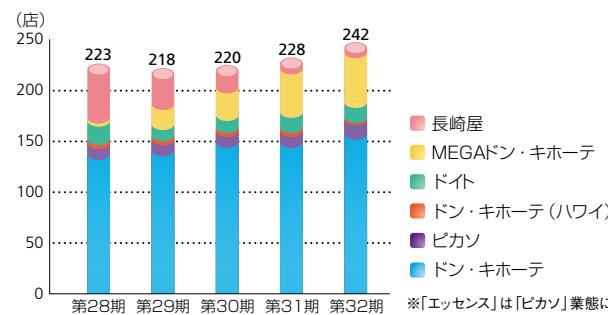
essence (エッセンス) 池袋東口店

業態別店舗数合計 (計 242 店舗)

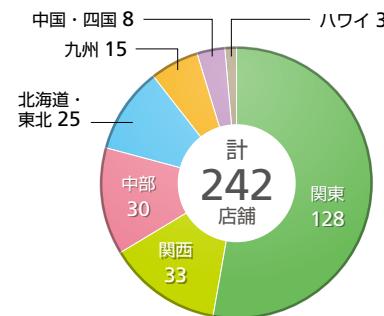
- ドン・キホーテ 157
- ピカソ 14
- ドン・キホーテ (ハワイ) 3
- ドイト 14
- MEGAドン・キホーテ 49
- 長崎屋 5



業態別店舗数推移



エリア別店舗数



店舗へのアクセス、営業時間等の詳細は右記ホームページの店舗情報をご覧ください。

ドン・キホーテ	http://www.donki.com/
MEGAドン・キホーテ	http://mega.donki.com/
ドイト	http://www.doit.co.jp/
長崎屋	http://www.nagasakiya.co.jp/

ドン・キホーテ梅田本店

ターミナル駅前の超一等地に総売場面積約2,500㎡を誇る大型店

ソフト・ハード両面で革新的な店舗づくりを実現した関西地区の旗艦店

2011年6月に1階部分のみを先行オープンした大阪市の「ドン・キホーテ梅田店」を、2~3階部分を拡張して大型リニューアルし、関西地区の旗艦店「ドン・キホーテ梅田本店」として2012年3月にグランドオープンしました。売場面積も約3倍に増床し、ドン・キホーテならではの「便利さ」「安さ」「楽しさ」を存分に提案する店舗づくりをここに体现。海外ブランド品や家電製品、インテリア、お酒などの商品も充実させました。

駅前立地の多様なお客さまのニーズにお応えする、幅広い商品ラインナップ

ターミナル駅前という立地条件を鑑みて24時間営業の大型店舗とし、多様なお客さまの利便性を追求したフロア展開を実現しました。1階のグランドフロアは、実用衣料からカジュアルファッション、バッグ、小物まで取り揃えた衣料・服飾雑貨の売場とし、ワイシャツなどのニーズの高いメンズ・ビジネスゾーンも充実。2階は食品・日用雑貨品などに加え、女性向けに「美と健康」に関する商品を豊富に取り揃えました。最上階の3階には、海外ブランド品、時計・宝飾、高級酒などを集中展開。海外からのお客さまの来店も考慮し、大阪ならではの土産物やバラエティ商品も幅広くラインナップしています。



ココに注目!

目指すは「梅田の待ち合わせ場所の定番」

モノを売るだけでなく、感動や楽しさを同時に味わっていただく「時間消費小売業」をモットーにするドン・キホーテでは、お買い物にワクワクドキドキの楽しさを感じていただけるよう、店内にさまざまな仕掛けを設けています。梅田本店の正面ピロティーには、カンボジアのアンコールワットをモチーフにした迫力ある石像オブジェ「うめどん」を設置。「梅田の顔」として、



「うめどん」がお出迎え。「店舗のエンターテインメント性」を示すシンボルとして、石像オブジェ「うめどん」と海水魚が泳ぐ巨大な水槽がお客さまをお出迎えします。

待ち合わせスポットの新定番を目指します。

MEGAドン・キホーテ龍ヶ崎店

ワンフロアに6万アイテム!くねくね通路で楽しい回遊を実現!

商品をカテゴリーごとに明確に区分し、専門店を集めたような店づくり

「MEGA ドン・キホーテ龍ヶ崎店」は、食品(生鮮品除く)から日用雑貨品、化粧品、衣料品、ブランド品、家電、インテリア、玩具まで、約6万アイテムをカテゴリーごとに明確にディスプレイ。ワンフロアの店内はカートでゆっくり買い回りできる通路の広さや視認性の高さを確保した、MEGA スタアの進化形です。主通路はくねくねとした曲線で構成され、圧縮陳列は控えめでも、次に何が出てくるかわからない「宝探し」の仕掛けは満載です。



ファミリー層や高齢者層から少人数世帯まで、幅広い世代がターゲット

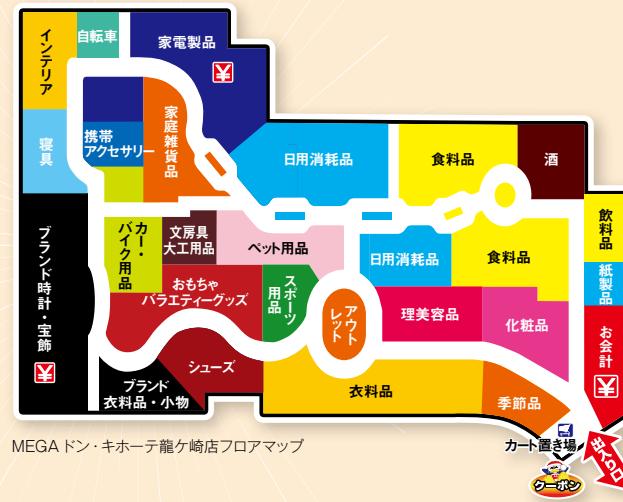
約3,500㎡のワンフロアに広い通路、高い視認性、明るい内装、豊富な品揃えを実現し、あらゆる層のお客さまに楽しんでいただける買物空間を演出。日用品の価格訴求はもちろんのこと、生活を豊かにする提案型商品や、嗜好性の高いこだわりの商品も充実させています。

ドン・キホーテ鹿児島宇宿店

鹿児島県に初出店! 地域で存在感を放つお店に

鹿児島県内初出店となる「ドン・キホーテ鹿児島宇宿店」を2012年3月にオープンしました。複合商業施設「スクエアモール鹿児島宇宿」内に出店することで、

域全体の相乗効果を図り、ドン・キホーテならではのエンターテインメント性×現場主導の店舗づくりで、地域密着型の店舗を目指します。



情熱
価格

ロングセラー商品

発売以来、 お客さまに愛され続けている ホームラン商品をご紹介します!



アルカリ乾電池各種

単1形2本パック198円、単2形2本パック168円、
単3形4本パック88円、単4形4本パック88円

「情熱価格」の中でも人気ナンバーワンの定番商品です。
お求めやすい価格と使いやすいパック数が人気です。

ラバー歯ブラシ 58円

グリップにラバー（すべり止め）を付け、磨きやすくしました。ブラシのかたさは「ふつう」と「かため」の2種類をご用意しました。



割れむき甘栗 298円

美味しい天津甘栗の産地として有名な中国河北省遷西県産の有機栽培栗を使用しました。割れ栗なので形は悪いですが、豊かな甘味が特長の人気商品です。



メンズ5足組
ロングソックス 598円

スーツにも私服にも合わせやすい無地のリブタイプ。大人気の空タイプも加えた、こだわりのカラーバリエーションの5足組です。海外で大量一括生産し、徹底して価格にもこだわりました。

サイズ 25～27cm



マーブル加工クックウェアミニ
5点セット (ピンク) 2,970円

コンパクトに収納できるマーブル加工のクックウェア5点セットです。オープン調理やIHにも対応しているので使い勝手も良く、サイズとカラーにこだわった商品です。

セット内容：フライパン24cm、炒め鍋20cm、マルチパン16cm、ガラス蓋16cm、脱着ハンドル



Vフィットローラー
2,980円

お肌にしっかりと密着するV型ヘッドのマイクロカレントローラーです。ソーラーパワーで発生する微弱電流がお肌を刺激し、V型ヘッドでエステティシヤンのハンドテクニックを気軽に再現できます。

新商品

お客さまの声から誕生した、 情熱が込められた 新商品が続々登場!!

きもちいい〜!



ホイップボール
クッション 970円

ふわふわもちもち!まん丸の低反発ウレタンクッションです。肌触りが良いのでリラックスタイムにお勧めです。

どこでもOK!



フェイスシェーバー
(モバイルエチケット) 1,250円

コンパクトで手軽に持ち運べるので、外出先でも顔のうぶ毛や、眉毛をさっとお手入れできます。ミラー付キャップなので便利です。

便利!

50cm拡張ファスナー付き
キャリーケース 6,990円

3〜4泊の旅行や出張に適したキャリーケースです。1年間保証付きで安心してお使いいただけます。また、拡張ファスナー付きなので、荷物の量に応じて本体サイズの変更が可能です。



旅のお供に!



おいしい〜!

冷凍パスタ 2種 298円

“昔懐かしい洋食店の味”をイメージした、便利な紙トレイ入り冷凍パスタです。日本製粉“オーマイブランド”との共同開発で、麺にはデュラム小麦のセモリナを100%使用し、食感にもこだわっています。

ラクラク!



20型折りたたみ自転車
ecocle 16,800円

使い勝手とデザインにこだわった女性向けモデルが新登場。シマノ社製外装6段変速ギア付きなので坂道でもラクラク走行できます。ライト、カギ、バスケットが付いたオールインワンモデルです。

ヘアアイロンミニ (黒/ピンク)
1,280円

持ち歩きに便利なキャップ&耐熱ポーチ付きのミニヘアアイロンです。



※9〜10ページの掲載商品は、店舗によって取り扱いがない場合もあります。
※商品価格は、2012年8月31日現在の税込価格です。時期・販売店舗によって異なる価格となる場合があります。あらかじめご了承ください。

売上高

売上高 5,403億円

6.4%UP



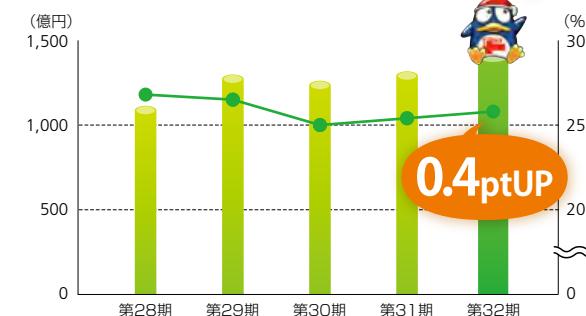
お客さまに「感激」していただける店舗運営実現のため、さまざまな施策を実施。さらに、品揃えの充実を図りながらリーズナブルな価格提案を行い、お客さま支持率を高めた結果、売上高は5,403億円(前期比6.4%増)となりました。

売上総利益／売上総利益率

売上総利益 1,395億円(左軸)
売上総利益率 25.8%(右軸)

8.1%UP

0.4ptUP



商品の改廃を積極的に進める一方で、PB商品の拡充と季節商品の販売増を図った結果、売上総利益は1,395億円(前期比8.1%増)となりました。売上総利益率は、前期比0.4ポイント増加し、25.8%となりました。

営業利益

営業利益 293億円

15.7%UP



お客さまの購買意識の変化を適切に反映する、柔軟性と機動性を発揮した営業力と、きめ細かい「コストマネジメント」により、営業利益は293億円(前期比15.7%増)となりました。

当期純利益

当期純利益 198億円

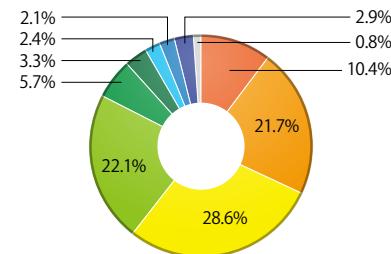
56.7%UP



特別利益として更生債権弁済益18億円などを計上し、災害による損失などの特別損失が減少した結果、198億円(前期比56.7%増)となり大幅増益を達成。過去最高益を更新しました。

商品分類別売上高構成比

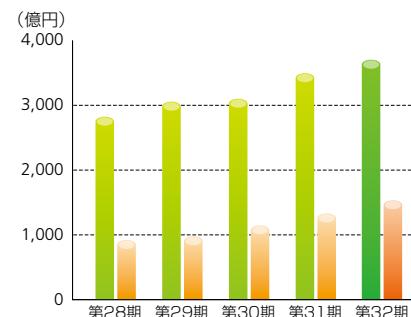
- 家電製品
- 日用雑貨品
- 食品
- 時計・ファッション用品
- スポーツ・レジャー用品
- DIY用品
- 海外
- その他
- テナント賃貸事業
- その他事業



女性客を中心に「食品」「日用雑貨品」が安定感を増しており、「時計・ファッション用品」が好調に推移し、全体をけん引しました。

総資産／純資産

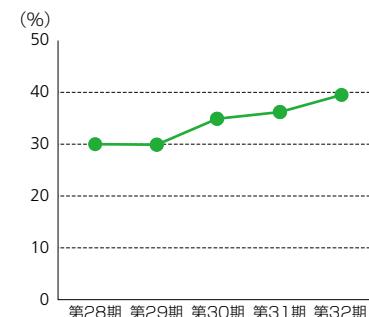
総資産 3,627億円
純資産 1,457億円



総資産は前期末比214億円増の3,627億円、純資産は利益剰余金193億円の積み増しなどにより、前期末比205億円増の1,457億円となりました。

自己資本比率

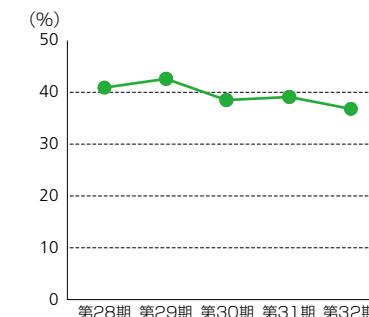
自己資本比率 39.5%



前期末比3.3ポイント増加の39.5%となり、財務的な安定性や健全性は着実に向上しています。

有利子負債依存率

有利子負債依存率 36.8%



積極的な設備投資を進めたものの、CFの範囲内で収められたため、有利子負債依存率は前期末比2.3ポイント低下し、36.8%となりました。

キャッシュ・フロー

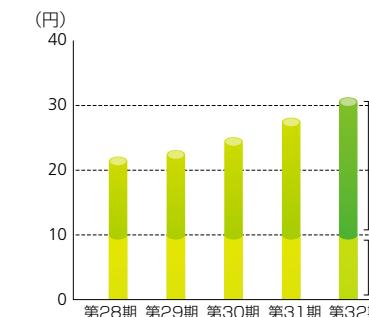
キャッシュ・フロー 286億円



純利益の増加、特別損失の減少が主な増加要因となり、当期のCFは286億円となりました。
※キャッシュ・フロー＝純利益＋減価償却費＋特別損失－配当金

1株当たり年間配当金

1株当たり年間配当金 31円



当期の中間配当金は1株当たり10円、期末配当金は前期の1株当たり18円から21円に増配し、年間31円の配当とさせていただきます。

連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2010.7.1～2011.6.30)	当期 (2011.7.1～2012.6.30)	増減率
売上高	507,661	540,255	6.4%
売上総利益	129,074	139,543	8.1%
販売費及び一般管理費	103,738	110,223	6.3%
営業利益	25,336	29,320	15.7%
経常利益	25,138	29,283	16.5%
当期純利益	12,663	19,845	56.7%

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

	前期末 (2011.6.30)	当期末 (2012.6.30)	増減額
流動資産	134,515	138,816	4,301
固定資産	206,785	223,835	17,050
資産合計	341,300	362,651	21,351
流動負債	106,071	120,243	14,172
固定負債	109,987	96,673	▲13,314
負債合計	216,058	216,916	858
純資産合計	125,242	145,735	20,493

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2010.7.1～2011.6.30)	当期 (2011.7.1～2012.6.30)
営業活動によるキャッシュ・フロー	26,029	33,962
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲44,789	▲29,794
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,274	▲4,637
現金及び現金同等物の期末残高	26,875	29,973

お買い上げ客数

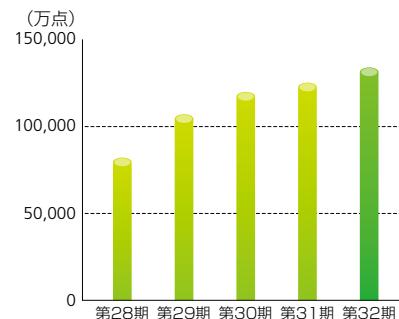
■ お買い上げ客数 2億3,297万人



日本国内のグループ店において、2012年6月期にご利用いただいた総客数は2億3,297万人を数えました。

販売商品点数

■ 販売商品点数 13億1,394万点



当社グループが2012年6月期にお客さまにお届けした商品点数は、13億1,394万点となりました。

会社の概況

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、スポーツ・レジャー用品及びDIY用品等の販売を行うビッグコンビニエンス & ディスカウントストア
 本店所在地 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号 (〒153-0042)
 TEL. 03-5725-7532 FAX. 03-5725-7322
 設立年月日 1980年9月5日
 資本金 196億64百万円
 従業員数 2,760名

役員

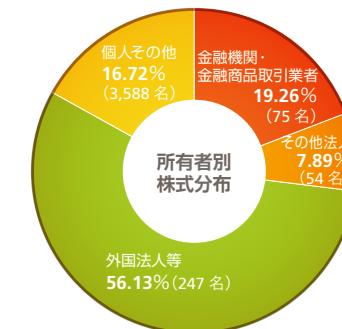
代表取締役会長 兼 CEO	安田 隆夫
代表取締役社長 兼 COO	成沢 潤治
専務取締役 兼 CFO	高橋 光夫
取締役 兼 CIO	大原 孝治
取締役	吉田 直樹
常勤監査役	大年 康一
常勤監査役	井上 幸彦
監査役	福田 富昭
監査役	岩出 誠
監査役	本郷 孔洋

(注) 常勤監査役の大年康一氏を除く監査役の4氏は、会社法第2条第16号及び第335条第3項に定める社外監査役です。

株式の状況

発行可能株式総数	234,000,000株
発行済株式の総数	77,134,880株
自己株式の総数	1,244株
株主総数	3,964名

(注) 株主総数は前期末と比較して578名減少しています。



(注) 自己株式(1,244株)は、個人その他に含まれています。

大株主

株主名	持株数(株)	出資比率 (%)
安田 隆夫	10,872,000	14.10
ラマンチャ	9,000,000	11.67
株式会社安隆商事	4,140,000	5.37
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)*	3,727,000	4.83
ザ チェース マンハッタン バンク 385036	3,369,500	4.37
ビービーエイチ フォー フィデリティ ロー プライズ ストック ファンド (プリンシパル オール セクター サポートフォリオ)	3,100,000	4.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)*	3,051,800	3.96
メロン バンク エヌイー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユーエス ペンション	2,386,677	3.09
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505225	2,109,300	2.73
ノーザン トラスト カンパニー エイブイエフシー リ フィデリティ ファンズ	1,818,400	2.36

(注) 出資比率は自己株式(1,244株)を控除して計算しています。*の持株数には、信託業務に係る株式数が含まれています。当社が実質所有株式数を確認できる株主については、その実質所有株式数を上記大株主の状況に反映させています。



詳細は当社ホームページをご覧ください。

ドンキ IR

検索

(2012年6月30日現在 ※役員につきましては、2012年9月26日現在のデータです。)