

【社長インタビュー】

将来の飛躍に向けた人材育成を強化。
生徒指導の質向上を図ります。

【TOPICS】

グローバル化時代に対応し日本語教育事業を推進。
働きたい女性を支援する保育事業に参入。

KYOSHIN REPORT

第30期年次報告書

平成22年3月1日から平成23年2月28日まで



株式会社 京進

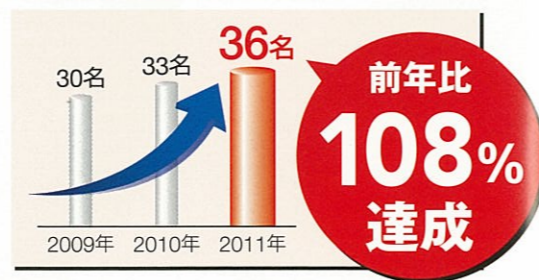
2010年度合格実績

京滋エリアでNo.1の実績！ 京都大学への最短塾として 数多くの合格者を輩出しました。

京進は、京都大学の合格者を毎年多数輩出している私立・公立高校に、数多くの生徒を送り出しています。また、京都大学に現役合格する京進生も年々増えており、今春は前年比108%を達成。京都大学に最短距離で合格する学習塾として、その評価が高まっています。



京都大学現役合格者の推移



京都大学合格者ランキング

高校名	2009年 全国順位	2010年 全国順位	2011年 全国順位
洛南	1位	1位	1位
堀川	8位	6位	13位 ▶ 京都公立で 1位
嵯峨野	58位	55位	33位 ▶ 京都公立で 2位
西京	37位	21位	37位 ▶ 京都公立で 3位
膳所	9位	7位	7位 ▶ 滋賀公立で 1位

参考:週刊朝日 大学合格者数ランキングより作成



京大合格者数全国No.1、洛南高校へ 10年連続100名以上合格

京大合格者数全国1位を誇る洛南高校に、今春も106名の合格者を送り出しました。京滋エリアで**塾別No.1**の合格者を誇っています。



※ No.1表記は京進調べ

株主の皆様へ To Our Shareholders

株主の皆様には、平素よりご支援ご鞭撻を賜り心よりお礼申し上げます。また、このたび東北地方太平洋沖地震により被災された皆様に慎んでお見舞い申し上げ、一日も早く復興されますよう心からお祈り申し上げます。

さて、教育産業を取り巻く環境は、少子化の進行や塾間競争の激化により依然として厳しい状況にあります。教育に対する保護者の関心の高まりや子ども手当など政府の施策も追い風となり、一時的に回復基調にあると考えております。

このような状況のなか、当社は第30期に創業35周年を迎えたことから、大規模な入学金無料化や授業料割引キャンペーンを実施しました。また、「塾の原点に立ち戻る」という方針のもと、生徒とのあらゆる接点における指導の質の向上に取り組んでまいりました。

その結果、新規入室数は全校で14,665名(対前期比118.9%)・閉鎖教室を除いた既存事業のみは対前期比122.4%)、売上高は9,992百万円(対前期比95.8%)となりましたが、閉鎖教室を除いた既存事業

のみでは対前期比99.0%を達成し、採算性が悪化した25校の閉鎖や経費削減を徹底した結果、本業の利益を表す営業利益は285百万円(対前期比209.9%)、経常利益は172百万円(対前期比196.5%)と改善することができました。減損損失の計上等により残念ながら当期純利益は4百万円となりましたが、業績はここ2~3年の落ち込みから、一転して回復基調に入ったと考えております。

この好調な業績を本格的な成長軌道に乗せるべく、第31期は各事業を強化するとともに、新規事業への参入や、将来の飛躍に向けた人材育成に力を注いでまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご理解とご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長
白川 寛治

京都公立適性トップ3校 塾別合格者数No.1 京都公立適性トップ3校への塾別合格者数No.1



※ No.1表記は京進調べ

滋賀県立校トップ9校 塾別合格者数No.1 滋賀県立校トップ9校への塾別合格者数No.1



	(合格者数)	(シェア)
虎姫高校	48名	24.0%
石山高校	83名	23.1%
東大津高校	63名	15.8%
守山高校	45名	28.1%
八日市高校	84名	35.0%
水口東高校	41名	25.6%
米原高校	83名	35.4%

※ No.1表記は京進調べ

合格実績

その他にも
**日本屈指の難関校へ
合格者を送り出しました。**

小学入試

合格率(推定)33%の難関校である同志社小学校 合格率 **88%**(合格者7名)
合格率(推定)50%の難関校である立命館小学校 合格率 **75%**(合格者9名)
ノートルダム学院小学校 合格率 **100%**(合格者12名)

中学入試

京都最難関中学である洛南高校附属中学・洛星中学 合計 **31名**
愛知最難関中学である東海中学 **32名**
ラ・サール中学・函館ラ・サール中学へ 合計 **24名**

高校入試

東大寺学園 **8名** 西大和学園高校 **5名**
同志社系高校 **93名** 立命館系高校 **176名**
京都教育大附属高校 **29名** 愛知教育大附属高校 **3名**
大阪教育大附属高校 **2名** 名大教育学部附属高校 **2名**

大学入試

国公立大学 合計 **565名**
(東京大学 5名 京都大学 36名 大阪大学 30名 神戸大学 30名 名古屋大学 9名 国公立大医学科 16名 など)
関関同立 合計 **1,152名** 産近甲龍 合計 **1,068名**
早慶上智 **19名** GMARCH・南山 **64名**

(GMARCH…学習院、明治、青山学院、立教、中央、法政)

※その他の学校にも多数合格しています。※合格者数は京進グループ全体のものです。※合格者数には、内部進学者を含みます。※大学合格実績は、現役生のみの実績です。

将来の飛躍に向けた人材育成を強化。 生徒指導の質向上を図ります。

Q 第31期の方針について、お聞かせください。

A 第31期は当社の大きな利益源泉である「小中部」「高校部」「個別指導部」の主要3部門を強化するとともに、営業利益ベースで黒字化を果たした英会話事業とフランチャイズ事業に力を注ぎ、この2部門で経常利益の黒字化を目指します。また、幼児教育事業や日本語教育事業は、第32期以降の黒字化に向けて事業基盤を強化していく方針です。

当社は中期的な経営方針として、第30期から第32期は大きな出店投資を控え、基盤づくりの3カ年と位置づけております。この3年間で、企業の発展の源泉となる人材を育成し、成長した“人”の力をベースとして、第33期から第35期までの次の3カ年に大胆な戦略を実行し、大きく飛躍を遂げようと考えています。

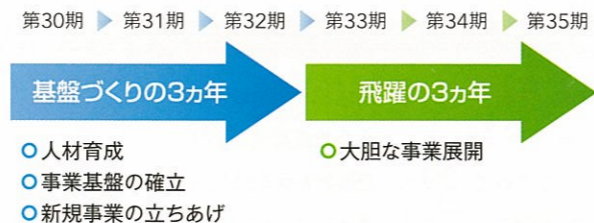
基盤づくりの3カ年の初年度となった第30期は、創業35周年キャンペーンなどが奏功し業績回復を果たすなど、順調な滑り出しとなりました。キャンペーンの最も大きな成果は問い合わせや新規入室が増えたことにより、教室が活性化し従業員が以前にも増して前向きになったことです。モチベーションが高まった今こそ人材育成の好機と捉え、さまざまな人材育成策を講じる考えです。本年



代表取締役社長
白川 寛治

3月には外部講師を招いて成功ノウハウを学んだほか、定期的な研修の開催や、日常的なOJTを通じて生徒の指導レベルや人間性の向上を図ってまいりました。従業員一人ひとりが成長を遂げることで、企業全体の成長へとつなげていきたいと考えています。

■ 中期的な経営方針のロードマップ



Q 人材育成のベースにあるリーチングの考え方について教えてください。

A リーチングとは、自ら目標を設定し、その達成方法を自ら考えて実践し、結果を出すというプロセスを通じて、自らを成長させる自立型人間育成プログラムです。小学生から中学生、高校生には挨拶や整理整頓といった生活習慣をしっかり身につけさせることから始まります。授業では自ら目標と学習計画をたて、その達成のための方法を考えて、進捗状況をチェックしながらゴールを目指して学習を進めていきます。

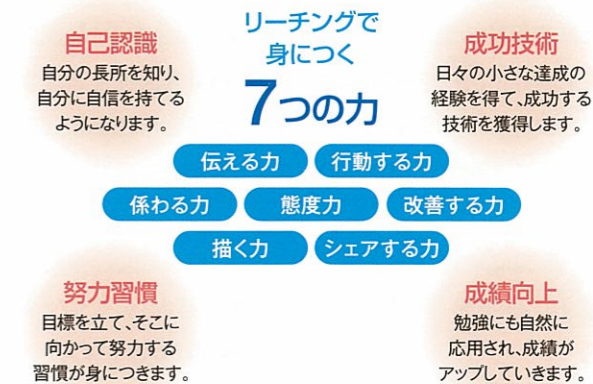
リーチングを実践したことにより、学習習慣が身につく、自ら設定した目標を達成したという事例が私のもとにも数多く寄せられています。たとえば、小学校4年生の段階で、偏差値40で入塾した生徒が見るうちに成績向上し、難関中学に合格したというケースもありました。生徒の保護者からは「京進に行ってから、子どもに学習習慣が身につく、生活習慣も変わった」というメッセージをいただいております。

リーチングは、子どもを対象にしたものだけではありません。むしろ子どもたちの手本となるよう、当社の従業員が率先して実践しなければなりません。また、リーチングを実践すれば仕事の成果も高まります。既に彼ら自身も自ら設定した目標に対して積極的に取り組み、数々の成果をあげています。こうした成功例を体験集としてまとめ、子どもたちや従業員にノウハウとして提供していきたいと考えています。

リーチングは、この3月に設立した子会社株式会社ア

ルフアビートを通じて、当社にお通りの生徒への指導に活かすとともに、企業や大学生向けの研修・教材として外部にも販売していく方針です。

■ リーチングの効果



Q 昨年12月に発表された保育事業について方針をお聞かせください。

A 保育事業への参入は、当社が長年、あたためていた構想のひとつです。「結婚して子どもを産んでも働き続けたい」と考える女性は増えていますが、「産みたくても預かってくれる保育園がない」という現実に阻まれ、出産を躊躇する女性が多いのも事実です。そういった女性の要請に応えることは、教育産業にとって重要な使命であり、社会貢献の一環だと考えています。

当社といたしましては、お子さんを預かるだけでなく、これまで幼児教育や英会話教育で培ったノウハウを活かし、保育時間中に知育教育や英会話を採り入れるな

社長インタビュー

ど、特色のある保育事業にしていきたいと考えています。また、将来には当社の学習塾への入塾といった副次的効果も念頭に置いています。

現在は事業の基礎となるコンセプトに沿って具体的な事業展開の詰めを行っている段階で、今秋の1号園開園に向けて、立地や商品設計、人材教育、販売促進方法などを検討しています。そして3年以内に4カ所、5年後には10カ所に展開していきたいと考えています。

Q 中長期的な戦略についてお聞かせください。

A 少子化が進む日本では市場規模が小さくなり、今後は海外展開を抜きにした事業は考えられません。現在、当社はドイツのデュッセルドルフや中国の広東省広州市で在留邦人向けに学習塾を展開しており、いずれも順調に収益をあげています。

また、広東省佛山市では現地中国人を対象にした日本語教育事業も展開しています。この教室も順調に生徒数を伸ばしており、今後は広東省を中心に新たな展開を考えていきます。

一方、海外留学生の受け入れに関しては、昨年12月に買収した東京・渋谷の日本語学校を拠点として展開します。まずは広東省佛山市で勉強中の中国人学生を受け入れ、将来的には東南アジア各国の留学生を対象に日本語教育事業を展開したいと考えています。

Q 今後のビジョンについて教えてください。

A 当社は、これまで“分からないところは徹底的に教え尽くす”という姿勢で生徒を指導してきました。それは当社の教育方針の根幹であり、得点力アップという成果をあげ、生徒や保護者からも評価をいただけてきました。しかし、昨年、その方針を転換し、教え込む塾からの脱却を打ち出しました。

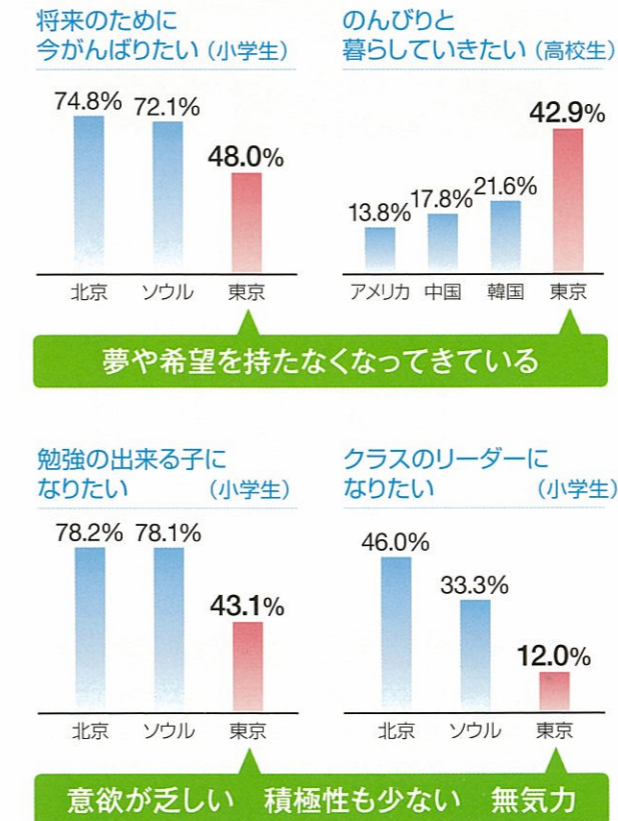
「教え尽くす指導」から、「教えて、解かせて、考えさせ、自ら学ばせる指導」へ。その方針を打ち出した理由のひとつとして、現代の子どもたちの意欲のなさや、将来に対する夢が小さく現実的な安定志向に偏ってきている点があげられます(次頁図参照)。

日本の子どもたちが将来に対して夢をなくしているのは、私たち塾にも責任の一端があるのではと感じています。塾の先生自身が夢を持ち、夢を語る手本にならなくてはいけないと考えています。また、分からないところは、手取り足取り教え込むという姿勢は、子どもたちに自ら考えさせる機会を奪い、自由な発想から答えを導くという可能性の芽を摘んでいたかもしれないのです。

そこで当社では、授業では重要なポイントと自宅での学習法をアドバイスして、あとは自ら学習するというスタイルに切り替えていきたいと考えています。一見、子どもたちとの関わりを減らすことと思われるかもしれませんが、むしろ増やすこととなります。子どもが自ら学ぶためのアドバイスやモチベーションの時間を増

やすことで、子どもたちが自立できるようにサポートを強化します。その結果、自ら考え、学習する習慣が身につく、勉強だけでなく、何か困難な場面にぶつかった時に自ら考え決断できる人間に成長できると思います。そのような習慣づけることで、子どもたちがスケールの大きな人間に育ち、今後ますます激化する国際社会の中で生き残る人材に成長してほしいと考えています。

■ 生活習慣に関する調査より



出典: 日本青少年研究所

Q 最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A 私の夢は「京進へ行ったら、子どもに自ら学ぶ姿勢が身について、子どもが変わった」と言ってもらうことです。そして、それは京進に通った子どもたちが成長し、社会のさまざまな分野の中核となって活躍してくれることに他なりません。子どもを変えるには、まず大人から変わらなければなりません。そういう意味で従業員の人材育成が重要というところに、つながっていくのです。

株主の皆様には、このような当社のビジョンにご理解をいただき、今後ともご支援ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



グローバル化時代に対応し日本語教育事業を推進。

中国広東省における日本語教育事業が順調に推移。

経済のグローバル化の進展により、日本企業の海外進出が加速する一方、海外から日本を訪れる留学生・就学者も増加の一途を辿っています。特に、政府が策定した留学生30万人計画を追い風として、海外留学生は年々増加傾向にあります。このような状況の中、当社は国内外で日本語教育事業を推進しています。

中国においては、2006年に中国広東省広州市で、日本人学校に通う駐在員のお子様向けに学習塾を開校しました。また、2009年には地元政府の要請を受けて、現地中国人を対象とした日本語学校を広東省佛山市に開校し、順調に受講者を伸ばしています。今後は広東省を中心に新たな教室の開校を検討し、中国における日本語教育事業の拡充を目指します。

海外留学生を対象とした日本国内における日本語教育にも注力。

中国における事業展開に加えて、日本国内で海外留学生対象の日本語教育サービスを開始するため、株式会社オー・エル・ジェイを完全子会社化したしました。同社は約25年にわたりアジア圏の留学生を対象に日本語学校を運営してきた実績を持ち、そのノウハウを活用して事業を推進する方針です。今後は、佛山市の日本語教室からの留学生受け入れなど、日中間のシナジー効果を発揮し、国際社会で活躍する人材を育成してまいります。



□ 海外留学生数の推移



留学生30万人計画とは

日本とアジア、世界の間のヒト・モノ・カネ、情報の流れを拡大する戦略の一環として政府が2008年に策定した計画です。現在約14万人の海外留学生を、2020年には30万人へ拡大すべく、さまざまな施策を推進しています。

働きたい女性を支援する保育事業に参入。

年18%の市場拡大を続ける保育市場。

女性の社会進出が定着し、結婚・出産後も働きたいと考える女性が増えています。しかし、子どもを預ける保育所の不足は深刻で、待機児童の増加は社会問題化しています。また、子どもに質の高い教育を受けさせたいと願う教育熱心な保護者の増加により、幼児教育への関心も高まっています。このような状況の中、民間保育園に対するニーズは年18%のペースで増加し、今後も市場規模は拡大すると予測されています。



1~3歳の子どもを持つ教育熱の高い層を主要顧客に展開。

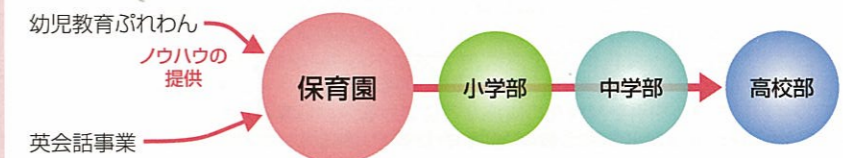
当社では、こうした社会の要請に応えることが教育産業の一翼を担う企業として重要な使命と考え、保育事業へ参入することといたしました。都心部で0~5歳の子どもを持つ共働き世帯、とりわけ1~3歳児を抱える教育熱心な中高所得者層を主要顧客として保育園の展開を図ります。

保育園では、これまで培った幼児教育や英語教育のノウハウを活かした、特色のある保育カリキュラムを提供する方針です。また、将来、当社の学習塾にお通いいただくということも念頭に置き、幼児から大学受験までの一貫教育を図ります。なお、第1号保育園は今秋には開園する予定です。

□ 認可保育所数と利用児童数の推移



□ 低年齢からの一貫したサービスの提供



主要なセグメント情報

教育事業

小中部

売上高 **4,379**百万円 (前期比93.1%)

生徒数 **9,768**人 (前期比102.4%)

当連結会計年度の売上高は、平成22年3月に不採算校を7校閉鎖していること、開講コースの価格設定の見直しなどにより前期に比べ326百万円減少し、4,379百万円(前期比93.1%)となりました。しかし、商品や価格設定の見直しが奏功し、生徒数は前期比102.4%となりました。

高校部

売上高 **1,164**百万円 (前期比91.1%)

生徒数 **2,388**人 (前期比97.5%)

当連結会計年度におきましては、映像授業「京進e予備校@will」による既存顧客への付加価値向上ならびに新たな顧客の入室促進を図りました。映像授業「京進e予備校@will」につきましては、順調に生徒数を増やしたものの、創業35周年キャンペーン施策ならびに価格設定の見直しの効果が短期的な寄与には至らず、当連結会計年度の売上高は、前期に比べ113百万円減少し、1,164百万円(前期比91.1%)となりました。

個別指導部

売上高 **3,997**百万円 (前期比99.4%)

生徒数 **9,022**人 (前期比104.3%)

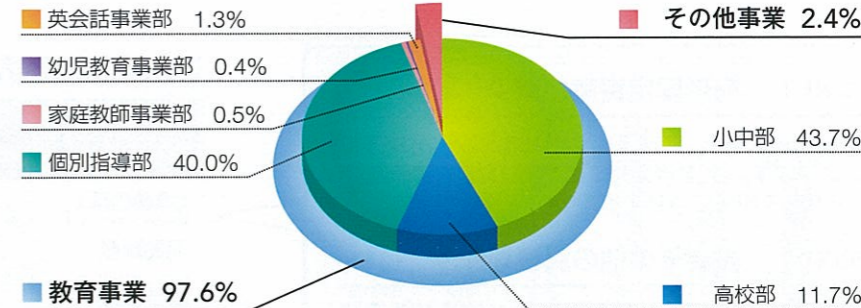
当連結会計年度におきましては、不採算教室17教室を閉鎖したことによる減収の影響(教室閉鎖による減収133百万円)がありましたが、既存教室が108百万円の増収(前期比2.8%増)となった結果、売上高は、前期に比べ25百万円減少し、3,997百万円(前期比99.4%)となりました。生徒数は、創業35周年キャンペーン施策による入学金・授業料における割引や無料化の実施などにより春先から集客が順調に推移し、9,022人(前期比104.3%、統廃合教室を除いた比較で108.0%)となりました。

(注)当連結会計年度の売上高、生徒数につきましては、期首に吸収した旧Net学習事業部門の売上高、生徒数を含めております。



事業部門別売上高割合

(平成23年2月期)

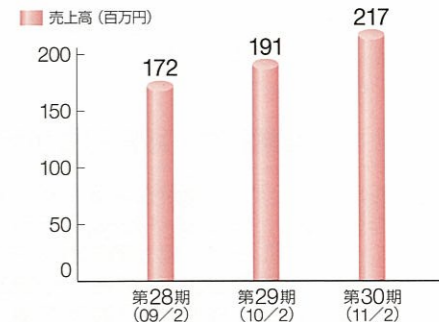


その他事業

FC(フランチャイズ)事業部

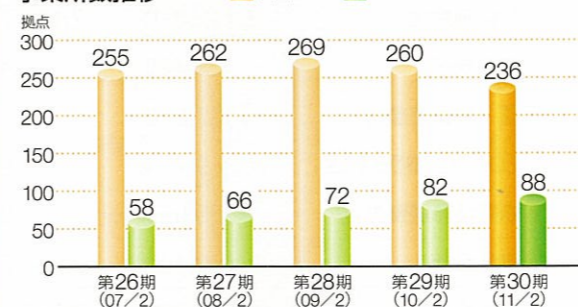
売上高 **217**百万円 (前期比113.9%)

FC事業部におきましては、直営教室に準じた形で実施した創業35周年キャンペーン施策等により、フランチャイズ教室の当連結会計年度末生徒数は前期比128.3%に増加しました。この結果、FC事業部の当連結会計年度の売上高は217百万円(前期比113.9%)となりました。



事業所数と生徒数の推移

事業所数推移



生徒数推移(直営のみの合計、期中平均)



連結財務諸表

POINT 1 有形固定資産が減少

有形固定資産は、前期末に比べ188,529千円減少しております。主な原因は、建物及び構築物の減少170,855千円等であります。

POINT 2 投資その他の資産が減少

投資その他の資産は、前期末に比べ180,548千円減少しております。主な原因は、敷金及び保証金の減少120,197千円等であります。

POINT 3 流動負債が減少

流動負債は、前期末に比べ596,165千円減少しております。主な原因は、短期借入金の減少530,000千円等であります。

POINT 4 営業利益・経常利益が増加

創業35周年キャンペーン施策による入学金・授業料割引の影響があり、売上高は9,992百万円（前期比95.8%）となりましたが、売上原価並びに販管費の削減が奏功し、営業利益285百万円（前期比209.9%、149百万円増益）、経常利益172百万円（前期比196.5%、84百万円増益）と大きく改善しております。

総資産・純資産・自己資本比率



連結貸借対照表(要約)

(単位：千円)

科目	当期末 (平成23年2月28日現在)	前期末 (平成22年2月28日現在)
(資産の部)		
流動資産	1,873,118	1,890,720
固定資産	6,052,466	6,444,827
有形固定資産	3,755,140	3,943,670
無形固定資産	212,130	235,412
投資その他の資産	2,085,196	2,265,744
資産合計	7,925,585	8,335,548
(負債の部)		
流動負債	1,823,294	2,419,460
固定負債	3,392,865	3,161,280
負債合計	5,216,160	5,580,740
(純資産の部)		
株主資本	2,736,635	2,732,229
資本金	327,893	327,893
資本剰余金	263,954	263,954
利益剰余金	2,146,212	2,141,795
自己株式	△1,423	△1,413
評価・換算差額等	△27,210	22,578
その他有価証券評価差額金	8,754	21,647
為替換算調整勘定	△35,965	930
純資産合計	2,709,424	2,754,807
負債純資産合計	7,925,585	8,335,548

連結損益計算書(要約)

(単位：千円)

科目	当期 (平成22年3月1日から 平成23年2月28日まで)	前期 (平成21年3月1日から 平成22年2月28日まで)
売上高	9,992,773	10,431,068
売上原価	7,348,248	7,797,977
売上総利益	2,644,525	2,633,090
販売費及び一般管理費	2,358,896	2,496,980
営業利益	285,628	136,109
営業外収益	17,200	19,317
営業外費用	129,869	67,410
経常利益	172,960	88,017
特別利益	123,821	8,033
特別損失	253,372	250,255
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失(△)	43,409	△154,204
法人税、住民税及び事業税	54,016	37,608
法人税等調整額	△15,023	△79,636
少数株主利益	—	357
当期純利益又は 当期純損失(△)	4,416	△112,534

売上高



営業利益・営業利益率



経常利益・当期純利益



株式情報 / 会社概況

株式情報 (平成23年2月28日現在)

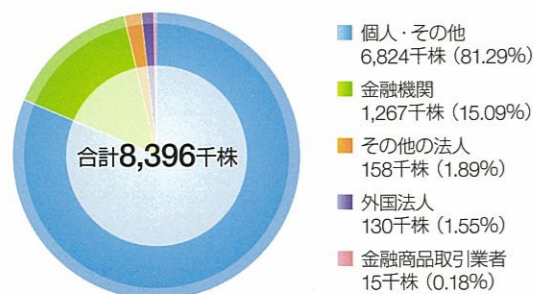
□ 発行可能株式総数	22,640,000株
□ 発行済株式の総数	8,396,000株
□ 株主数	1,312名

□ 大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
立木貞昭	2,637,600	31.44
京進社員持株会	551,100	6.56
株式会社三菱東京UFJ銀行	342,000	4.07
白川寛治	255,500	3.04
立木泰子	254,800	3.03
立木康之	254,400	3.03
京進取引先持株会	250,200	2.97
株式会社京都銀行	208,000	2.47
株式会社池田泉州銀行	208,000	2.47
株式会社滋賀銀行	206,000	2.45

(注)持株比率は、自己株式(6,635株)を控除して計算しております。

□ 所有者別株式数分布



会社概況 (平成23年5月26日現在)

商号	株式会社 京進 (英語名 KYOSHIN CO.,LTD.)
本社所在地	〒600-8177 京都市下京区烏丸通五条下る 大阪町382-1 TEL 075-365-1500 (代表)
創業	昭和50年6月
設立	昭和56年4月2日
資本金	327,893千円
役員	代表取締役会長 立木貞昭 代表取締役社長 白川寛治 専務取締役 土坂義高 取締役 高橋良和 取締役 樽井みどり 取締役 福澤一彦 常勤監査役 福盛貞蔵 監査役 彦惣弘 監査役 尾川宣之 監査役 市原洋晴

従業員 688名(連結) (平成23年2月28日現在)

トピックス

一般企業や大学生向けにリーディング研修・教材販売を強化。

当社は創業以来、学力と人間性の向上を教育理念に掲げ、「自立と社会に貢献できる人づくり」を目指して事業を展開してまいりました。その一環として「リーディング～自立型人間育成プログラム～」を開発し、学習塾に通う生徒へプログラムを提供しています。

リーディングとは、自ら目標を設定し、達成に向けた方法を考え、実践し、結果を出す中で、自らを成長させることができる「自立型人間」を育成するプログラムです。子どもたちが自発的に目標に挑戦し、生活習慣を改善し、短期間で成果を出すなど、数々の実績をあげています。

このような教育事業で培ったノウハウを一般企業や大学生に提供するため、当社100%出資の子会社である株式会社アルファビートを設立いたしました。今後は同社を通じて、リーディングを軸とした研修・教材の販売するとともに、京進に通う生徒へのリーディングメソッドを活用した指導を推進してまいります。



導入実績

- 株式会社東急リゾートサービスキーンジヤム勝山様
一致団結!「おもてなしNo.1宣言」の実現に向けて! ~リーディング手法に基づく組織活力向上研修~
- 関西生産性本部様
真のやりきれぬ人材・やりきらせるリーダーの育成 ~組織活力が向上する自立型人材育成研修~
- A学園中学校・高等学校様
さあ!始めましょう! ~大きな志のもとに~ 学園改革スタートのための職員研修~
- 株式会社 B社様
理想の社員をイメージしよう! ~内定者研修~
- C大学様
リーディング手法に基づく目標設定と夢の実現 ~リーディング手法を使ったキャリア形成の支援~
- 一般大学生
夢を実現させる就職活動研修

京進のCSR

アジアの子どもたちの教育資金に役立てる「本の寄付活動」を実施

中古本販売店に買い取っていただいた本の代金を、アジアの子どもたちの教育資金に役立てる「本の寄付活動」に取り組んでいます。第一回目は本社の従業員を中心に、46冊が集まりました。この寄付金はアジアの子ども図書館の運営資金や民話絵本の出版、教員養成費として活用されています。

「もったいない!プロジェクト」の立ち上げ

経費の削減は、あらゆる企業にとって重要な課題だといえます。当社では、経費削減活動を強制ではなく、自ら進んで実践できる文化の育成を推進しています。「もったいない!プロジェクト」は、モノを大切に作る日本の心「もったいない」の醸成を目指したプロジェクトで、初年度は「もったいない」と思える気持ちを根付かせ、今後の継続的な活動目標へとつなげていきます。

株主メモ

- 事業年度 3月1日～翌年2月末日
- 定時株主総会の基準日 2月末日
- 期末配当金受領株主確定日 2月末日
- 中間配当金受領株主確定日 8月31日
- 定時株主総会 毎年5月
- 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 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
電話 0120-094-777 (通話料無料)
- 上 場 証 券 取 引 所 大阪証券取引所
- 公 告 の 方 法 電子公告により行う。
公告掲載URL <http://www.kyoshin.co.jp/>
(ただし、電子公告によることができない事故、
その他のやむを得ない事由が生じたときは、
日本経済新聞に掲載いたします。)

(ご注意)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種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合せください。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、左記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。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。
3. 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。

当社に関する情報はホームページでもご覧いただけます。

<http://www.kyoshin.co.jp/>



 株式会社 **京 進**

本社 〒600-8177 京都市下京区烏丸通五条下る大阪町382-1
TEL 075-365-1500 (代表) FAX 075-365-1511 (代表)