

NICHIDAI REPORT



証券コード 6467

Vol.49

2026年3月期
2025.04.01~2026.03.31

株式会社 ニチダイ
NICHIDAI CORPORATION

厳しい事業環境を受け止め

構造転換を加速する

収益改善・技術革新・グローバル展開の三戦略を見直し、
持続的な収益体質の確立に引き続き注力してまいります。

代表取締役社長
執行役員
伊藤 直紀

当期業績の概況

転換点と見据えた、 構造を問い直す一年

2026年3月期は、前期に達成した黒字化の基盤をより盤石なものへと進化させることを大きなテーマにスタートいたしました。しかしながら、米国の通商政策をはじめとする外部環境の急変、自動車産業における投資抑制・在庫調整の長期化、そして原材料価格・エネルギーコストの上昇が重なり、当社グループを取り巻く環境は想定を大きく上回る厳しさとなりました。この結果、連結売上高は109億9,200万円(前期比5.3%減)となりました。損益面では、営業損失4億800万円(前期は営業利益1億5,300万円)、経常損失4億4,600万円(前期は経常利益1億8,500万円)となりました。また、精密部品事業の収益性見直しに伴う固定資産の減損処理などにより、親会社株主に帰属する当期純損失は7億5,400万円となりました。今回の結果を真摯に受け止め、事業構造の変革が急務であることを改めて強く認識いたしました。環境変化に対してより強い収益力と耐久力を備えた事業体質へと、構造転換をさらに加速してまいります。一方で、生産効率化や固定費抑制による収益構造の改善は着実に進んでおり、需要回復の局面においては利益が出やすい体質へと移行しつつあると認識しています。この一年の経験を次の成長への転換点と位置づけ、構造改革をさらに加速してまいります。

当期計画、当期実績及び次期の見通し

	2026.3	2026.3	2027.3	(百万円) 伸び率
	当期計画 (2025年5月発表)	当期実績	次期計画 (2026年5月発表)	
売上高	12,100	10,992	11,200	1.9%
営業利益	160	△408	10	—
経常利益	190	△446	△85	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	△754	△126	—

※百万円未満は切り捨て

次期の見通し

営業黒字転換へ、 収益改善を最優先に

当社グループの主要顧客業界である日系自動車産業では、中東情勢の悪化による部品・素材コストの上昇などにより生産体制の見直しや在庫調整の動きが継続することが予想されます。加えて、エネルギー価格をはじめとする各種コストや資材価格の上昇、レアメタル等の重要鉱物の調達難も想定されており、先行きは依然として不透明な状況が続いております。また、自動車産業の電動化シフトは一時的に市場成長が鈍化しているものの、次世代自動車向け技術開発は加速しており、サプライチェーン再編の動きも継続すると見込んでおります。このような環境下において、2027年3月期は連結売上高112億円(前期比1.9%増)、営業利益1千万円(前期は4億800万円の営業損失)と、営業段階での黒字転換を見込んでおります。一方、持分法適用会社となる予定である[Nichidai Sansera Private Limited]の初年度立ち上げに伴う初期投資の計上により、経常損失は8,500万円(前期は4億4,600万円の経常損失)、親会社株主に帰属する当期純損失は1億2,600万円(前期は7億5,400万円の親会社株主に帰属する当期純損失)となる見通しです。

金型事業では製品領域の拡大と顧客開拓を一層推進し、売上増加を目指します。精密部品事業では、現在引き合いをいただいている次期新規製品の立ち上げに注力しながら生産効率の向上を図り、業績回復を図ります。フィルタ事業では、タイ子会社の吸収合併効果を発揮し、ASEAN市場での競争力強化につなげてまいります。

※業績ハイライトの詳細は、こちらをご覧ください。



中期経営戦略の進捗

「ニチノベーション2026」 最終年度、三軸の手応え

中期経営戦略「CHANGE～ニチノベーション2026～」の最終年度に向けた取り組みを進める中で迎えた当期は、先述の通り、外部環境の悪化により大変厳しい業績結果となりました。この結果を厳粛に受け止める一方で、将来の反転攻勢に向けた「収益改善・技術革新・グローバル展開」の三軸に沿った構造改革には、一定の道筋をつけることができたと考えております。

収益体質の強化においては、生産効率化や固定費の抑制を推進し、利益が出やすい体質への転換を進めてまいりました。金型事業では精密鍛造用金型における

高精度化・長寿命化を追求するとともに、設計段階からの技術提案力強化により量産立ち上げの安定化とトータルコスト低減に貢献し、精密部品事業では鍛造から加工までの一貫対応力を活かした品質安定と変動対応力の強化を進めました。フィルタ事業では用途に応じた製品設計と品質管理の高度化により、継続的な採用につながる安定供給体制を確立しています。

技術革新においては、トヨタ自動車との協力合意のもと推進している「鍛造DX(センシング)」が、実用化に向けた具体的な技術検証段階へと進展しました。鍛造プロセスのデジタル化による品質安定化・生産性向上を目的に開発を続けており、標準化と横展開を通じて、競争力の源泉となる技術基盤の確立を目指しています。また、新事業開発では、センシング技術・バッテリー関連をはじめ、複数のテーマで事業化の検討が具体化しつつあります。現時点での収益貢献は限定的ですが、中長期的な成長ドライバーとしての基盤が着実に育ちつつあります。

グローバル展開においては、インド市場でサンセラ社との合併会社を設立し、鍛造事業を主軸とした本格的な市場参入体制を構築しました。タイでは子会社の合併による拠点競争力の強化を元に、新規顧客の獲得を着実に積み上げています。また、タイに限らず、近隣諸国への積極的な営業活動を展開しており、ASEAN全体での供給体制強化が着実に進んでいます。

設立60周年を迎えて

60年の蓄積を、次の成長へ

次期2026年度、当社は会社設立60周年という大きな節目を迎えます。1967年の創業以来、お客さまをはじめとする多くのステークホルダーの皆さまに支えられながら、技術と信頼を積み重ねてまいりました。改めて深く感謝申し上げます。

また、次期は現行の中期経営戦略の最終年度にあたります。この数年間、「事業部門の再編」と「海外子会社の再編」など、将来の成長に向けた基盤整備を進めてまいりました。60年にわたり培ってきた技術力とお客さまとの信頼を、次の時代の成長と収益力向上へつなげることが、今後の重要な経営課題であると考えております。

収益力の強化に向けては、価格戦略の見直しを重要施策として推進しています。原材料価格やエネルギーコストの上昇が続く中、お客さまのご理解をいただきながら適正価格への移行を進めるとともに、設計段階からの技術提案や高精度な品質保証など、当社グループならではの付加価値を高め、受注の質の向上に取り組んでまいります。

その実現を支えるのは人財です。現場との対話を重ね、一人ひとりが主体的に挑戦し成長できる環境づくりを進めることで、自律的に課題へ向き合い、新たな価値を創出する企業文化の醸成を図ってまいります。

さらに、持続可能なものづくりの推進も重要な責務です。ISO14001認証取得を機に環境マネジメント体制を一層強化し、グループ全体でGHG排出量削減や省エネルギー活動を推進してまいります。社会課題の解決と企業価値の向上を両立し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

60周年は通過点ではなく、新たな成長への出発点です。これまで培った技術と信頼を礎に、次の10年、その先の未来に向けて挑戦を続けてまいります。

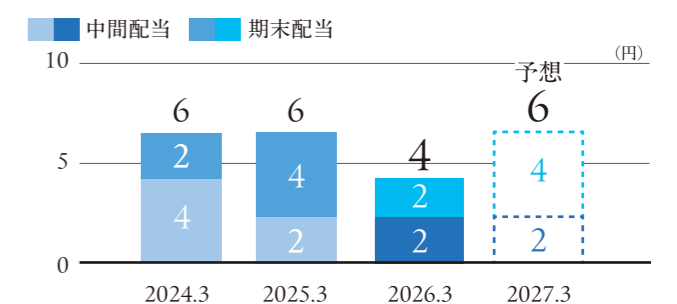


安定配当と将来への投資

配当について

当社グループは、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要政策と位置づけ、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当の継続を基本方針としています。当期は厳しい業績となりましたことを踏まえ、誠に遺憾ながら期末配当を1株当たり2円とし、中間配当2円と合わせた年間配当は4円となりました。次期2027年3月期につきましては、業績回復に向けた施策を全社で着実に推進し、年間配当6円(中間2円・期末4円)を予定しております。中長期的には、収益力の向上に応じた配当水準の引き上げを目指しており、企業価値の向上を通じた株主還元の強化に努めてまいります。引き続き、株主の皆さまの一層のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

一株当たりの配当金



金型事業

高強度・高精度な自動車部品をつくる「金型」をトータルサポート



金型



事業の詳細はこちら

精密部品事業

金型のノウハウを活かし、部品の量産から組立まで幅広く対応



スクロール鍛造品 ターボチャージャー部品



事業の詳細はこちら

フィルタ事業

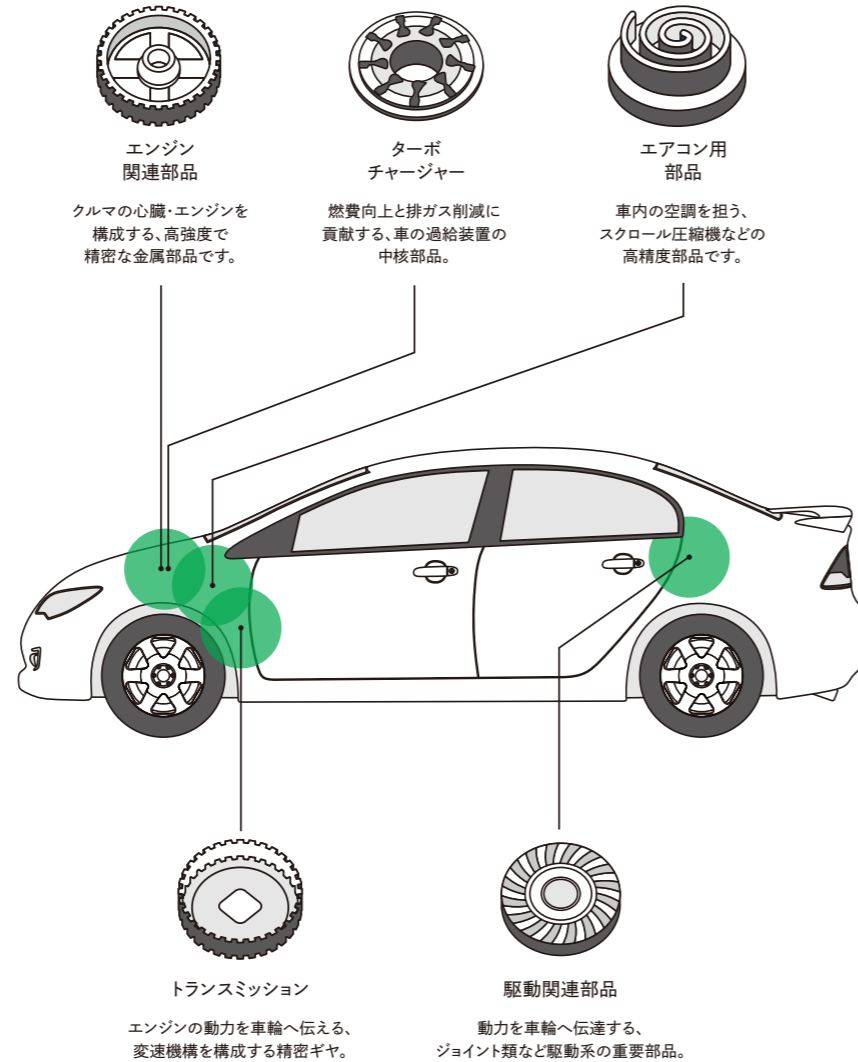
過酷な条件でも使える金属フィルタをさまざまな産業に提供



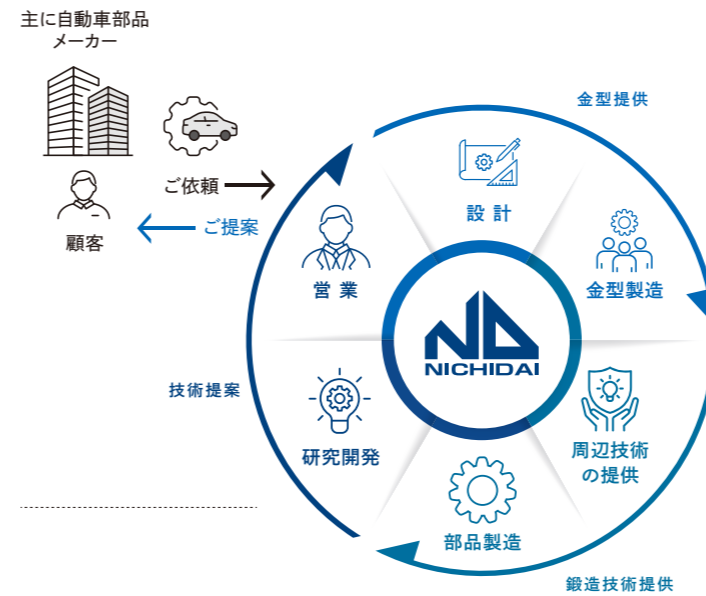
産業用フィルタ



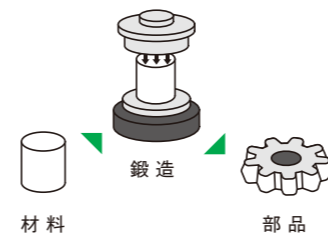
事業の詳細はこちら



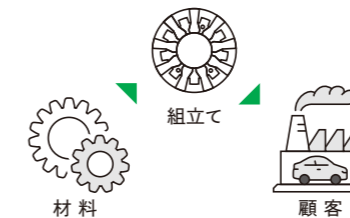
金型生産・開発から部品製造までのトータルエンジニアリングを提供



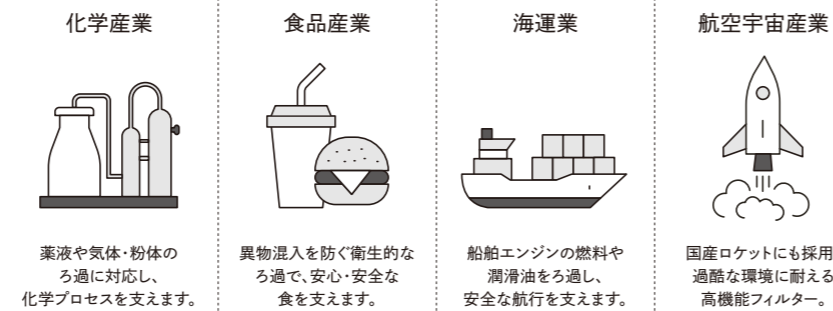
切削のない成形で部品の省資源化に貢献



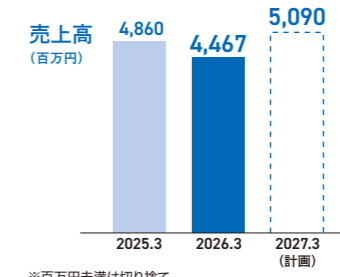
パーツを高精度に加工・装着し、機能を持つ部品へ



エネルギーから食品まで、幅広い分野で活躍

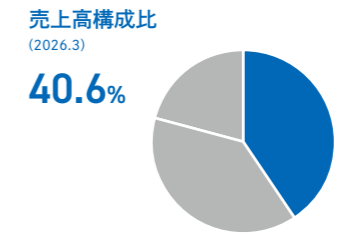


ステンレスの金網を重ねて焼結し、設計に合わせて最適な形状に加工



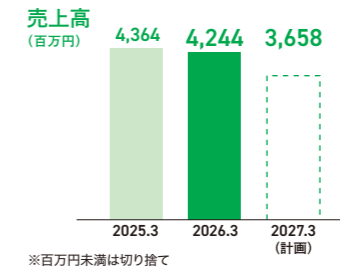
当期の概況

売上高は、国内外の顧客における在庫調整の継続により、44億6千7百万円(前年同期比8.1%減)となりました。減収に加え、材料コストの増加が利益を圧迫し、経常損失は2億9千2百万円(前年同期は1億3千3百万円の経常利益)となりました。



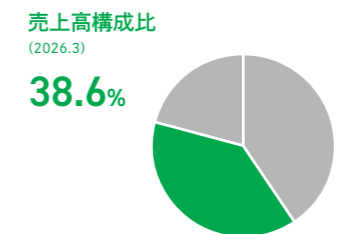
次期の見通し

引き続き厳しい環境下ではありますが、高付加価値製品の受注拡大に注力するとともに、製品領域を広げた顧客開拓を推進し、売上高の増加と収益改善を見込んでおります。



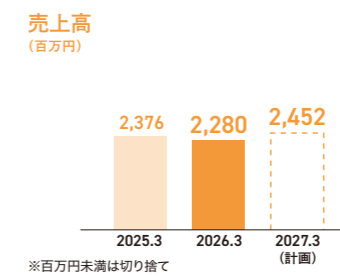
当期の概況

売上高は、主要顧客の国内需要が減少し、一部海外向け回復の動きが見られたものの補いきれず、42億4千4百万円(前年同期比2.8%減)となりました。また、減収による粗利減少により、経常損失は2億2千万円となりました。



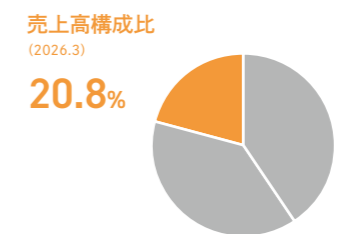
次期の見通し

今期は減収を見込みますが、現在引き合いをいただいている次期新規製品の立ち上げに注力しつつ、生産効率向上に取り組み、業績回復を見込んでおります。



当期の概況

売上高は、国内特需の反動減に加え、タイ子会社再編に伴う海外向けの一時的な需要減が重なり、22億8千万円(前年同期比4.1%減)となりました。再編に伴う一時費用等も影響し、経常利益は6千6百万円(前年同期比61.2%減)となりました。



次期の見通し

タイ子会社の吸収合併効果を最大限に活かし、ASEAN地域への競争力強化と事業効率の向上を推進することで、売上高の増加と収益改善を見込んでおります。

60年の あゆみ

精密鍛造金型のトップメーカーとして、今年で設立60周年を迎えた株式会社ニチダイ。現在は金型事業、精密部品事業、フィルタ事業を展開し、国内外のものづくりを支えています。
今回の特集では、現場、営業、海外、開発など、異なる立場からニチダイを支えてきた社員が、これまでの歩みと、次代へ向けた挑戦について語り合います。



迅速・丁寧な対応の
積み重ねが、信頼につながる。

感覚とデータ、
その両方で現場を
もっと良くしたい。

60年積み重ねてきた技術を、
次の成長につなげたい。

最後まで面倒を見る。
それがニチダイの強み。

現場で積み重ねた経験が
営業の力に。

Chapter. 1 History

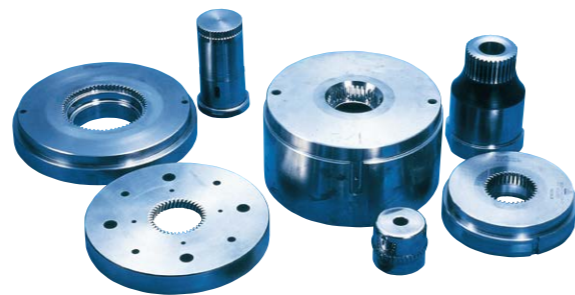
現場力に支えられた 高付加価値のものづくり

T.M. 私が入社した約40年前は、金型を初めて見たときに「鉄ってこんなに精密に削れるのか」と本当に驚きました。正直なところ、最初は何も分からない状態でしたが、現場に入って先輩の作業を見て、やりながら覚えていくなかったですね。工程ごとのわずかな違いが品質に直結することを体で覚えた経験が、今の仕事の考え方の基礎になっていると思います。

C.S. 私も研削加工を担当していましたが、最初は図面通りにやっているつもりでも、なかなか狙い通りの精度が出ませんでした。同じように見える作業でも、条件や段取りで結果が全く変わる

ので、そこが難しさでもあり面白さでもありました。経験を積みの中で、「どうすれば安定して品質を出せるか」という感覚が徐々に身についていったと思います。

A.M. 私は入社してまず驚いたのが、金型の価格の大きさでした。一つで百万円を超えるものもあり、それを継続してお客さまに使っていただいているという事実の重さを感じました。単純に製品としてではなく、品質や納期、対応力を含めて信頼されている結果だと思いますし、そこが当社の強みだと感じています。



R.O. 鍛造というのは、複雑な形状を高速で、しかも高精度で加工していく技術です。ただ、それを支えているのは現場の積み重ねであって、決して一足飛びにできるものではありません。また当社の場合、営業・製造・開発の距離が近くて、情報がすぐに現場に戻るのも、課題解決型で動けるのも特徴だと思います。

伊藤 当社は創業以来、難易度の高い案件を多く引き受けてきました。その一つひとつの積み重ねが技術になり、対応力になってきたと思います。特に少量多品種の領域では、標準化だけでは対応できない部分が多く、現場力そのものが競争力になっています。結果として、高付加価値製品と安定した受注基盤の両立につながっています。

T.M. やはり少量多品種のものづくりでは、最後は現場の対応力がものを言います。図面やデータに表現されていることを確実に読み取って、それを現場で形にする。この積み重ねてきた技術・経験値そのものが価値になっていると感じています。

逆境下でも継続した 人材投資が競争力の源泉に

T.M. 2008年のリーマンショックは、やはり大きな転機でした。受注が一気に落ちて、現場としても先が見えないような状態で、「この会社は大丈夫なのか」という不安も正直ありました。当時は本当に厳しい局面だったと思います。

C.S. 私はその翌年に入社しましたが、当時は採用人数もかなり絞られていて、厳しい環境だったと聞いています。会社としても大きな調整期だったのだと思います。

T.M. ただ、その中でも人材育成だけは止めなかったんです。仕事が少ない時期だからこそ、5Sの徹底や「金型とは何か」といった基本に立ち返る教育をやり直しました。一見すると遠回りに見えますが、あの時期があったから今があると思っています。

1950~

1959年 大阪市北区にて
田中合金製作所として創業



1960~

1967年 株式会社ニチダイ設立
(寝屋川へ移転)



1970~

1971年 京都府綴喜郡田辺町に
新工場完成(現・京田辺市)
本社・工場移転

1974年 積層焼結フィルターの
製造販売を開始



1980~

1980年 設立当時22名だった社員数が
100名を突破

1988年 宇治田原第1工場完成
簡易閉塞ダイセット販売開始
研究開発用プレスHED-800導入



1990~

1992年 宇治田原第2工場完成
1995年 スクロール部品生産開始
1997年 硬式野球部 創部
1998年 宇治田原第3工場完成



2000~

2000年 株式会社店頭公開(JASDAQ上場)
2001年 アssenブリ事業開始
2004年 フィルタ事業分社化
完成した第4工場内に
ニチダイフィルタ株式会社設立
2007年 タイ・シンタード・メッシュ設立
2008年 ニチダイタイランド設立

2010~

2016年 設立50周年
2016年 研究開発用プレス機
NFD-1000導入



2020~

2023年 TOYOTAと鍛造DX開発へ協力合意
2025年 タイ連結子会社の2社統合
2026年 インド合併会社設立
2026年 設立60周年





【営業部門】
C.S.
勤続16年目

金型製造の現場で実務経験を積んだ後、現在はフィルタ事業の営業職として第一線で活躍している。過去には硬式野球部に所属し、全国大会出場にも貢献した経験を持つ。

Chapter. 2 NEXT

DXによる現場高度化と ビジネスモデルの進化

伊藤 当時は短期的には非常に難しい判断でしたが、人材への投資を継続したことが結果として今の競争力につながっています。人は当社の最も重要な資産であり、この考え方は変わりません。

C.S. 現場での経験が増えることで、営業としても技術的な背景を踏まえて話ができるようになりました。その場で判断できることが増えると、お客さまからの信頼も変わってくると実感しています。

T.M. 海外拠点の立ち上げでは、やはり現場判断が非常に重要です。私もタイ赴任のときはトラブルの連続でしたが、その中でも「品質だけは絶対に落とさない」という意識だけはぶれずにやっていました。

A.M. 国が変わっても品質への要求は同じですし、むしろ現地での対応力がより重要になります。その積み重ねがグローバルでの信頼につながっていると感じています。



【海外営業部門】
A.M.
勤続11年目

海外顧客との受発注業務や案件管理に携わる。日々の丁寧かつ迅速な対応を通じ、海外顧客との信頼構築に取り組んでいる。



【技術部門】
R.O.
勤続5年目

設計業務を経て、現在は鍛造DX関連業務に携わる。データ活用による現場改善や、金型の長寿命化に向けた開発に取り組んでいる。

減りますし、ライン全体の効率にもつながるので、かなり大きな価値になると思います。

伊藤 DXの方向性としては、単に長く使えるようにするというだけではなく、データを活用しながら、いかにお客さまへ新たな価値を提供できるかが重要だと考えており、お客さまの生産性向上につなげるとともに、金型の更なる付加価値向上に取り組んでいきたいと考えています。

A.M. 安定して使えることは、お客さまのコスト削減にも直結しますし、結果的に長い取引関係にもつながると思います。

伊藤 この開発が進んでいくと、トラブルの予兆や改善のヒントが見えてきます。それが当社にとっての大きな知的資産になっていくと考えています。

R.O. 現場の経験とデータをうまく組み合わせることで、精度をどんどん上げていきたいですし、現場全体の底上げにつなげていきたいと思っています。

技術をつなぎ、 次の成長ステージへ

T.M. 当社の強みは、やはり設計から試作、量産まで一貫して対応できることだと思います。途中で切れることなく最後まで責任を持てる体制が、お客さまからの信頼につな

がっていると感じています。

R.O. 営業・製造・開発がすごく近い距離で動いているので、情報の流れも早いですし、課題に対してすぐに手が打てるのが強みだと思います。金型とフィルタという異なる事業が近くにあるのも、面白いところです。

A.M. これからは「ニチダイだからお願いしたい」と思っていただけのブランド力がより重要になると思います。そのためには日々の品質と対応の積み重ねが一番大事だと感じています。

C.S. 海外のお客さまとも、現地語でのやり取りを含めて距離が縮まってきていると感じます。結局はスピードと丁寧さの積み重ねが信頼につながると思います。

T.M. 「最後まで面倒を見てくれる会社」という評価をいただけていることが、新しい仕事にもつながっていると感じます。

C.S. 足元は厳しい環境ですが、だからこそ一つひとつの対応を丁寧に積み重ねていくことが大事だと思っています。それが結果的に業績にもつながっていくと考えています。

R.O. DXを含めて新しい取り組みを続けながら、将来の成長につながる基盤をしっかり作っていききたいです。

伊藤 足元は厳しい状況ではありますが、鍛造DXをはじめとした取り組みは着実に進んでいます。これまでの技術、人材、顧客基盤をしっかりと活かしながら、事業構造の高度化を進め、中長期的な企業価値向上につなげていきたいと考えています。

【製造部門】
T.M.
勤続40年目

入社以来40年にわたり金型製造の現場に従事。タイ赴任時には、海外拠点の生産立ち上げや現地スタッフの教育に携わるなど、長年にわたりニチダイのものを支えてきた。





ニチダイタイランドで開催された調印式

TOPICS
1

インド市場への展開について

当社は中長期的な成長戦略の一環として海外市場における事業拡大を推進しており、特に人口増加と経済成長を背景に今後の産業発展が期待されるインドを重要市場と位置付けております。こうした事業環境を踏まえ、現地における事業基盤の確立、新規顧客の獲得および精密部品事業の拡大を目的として、ニチダイサンセラを設立いたしました。

インドでは自動車関連産業をはじめとする製造業の成長が続いており、当社の持つ技術力やノウハウ、経営資源を活用することで、事業効率の向上と収益の拡大を図ってまいります。今後は現地パートナーとの連携を一層強化し、市場動向を的確に捉えながら、競争力および販売体制の強化に取り組み、グローバルにおける収益基盤のさらなる強化を目指してまいります。



大塚 昌彦
当社取締役
兼 ニチダイフィルタ株式会社
代表取締役社長



TOPICS
2

グループ経営体制強化に向けた新体制を始動

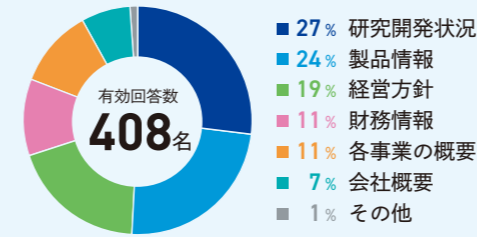
当社子会社であるニチダイフィルタ株式会社は、このたび代表取締役社長が交代し、新たな経営体制へ移行いたしました。さらに、新社長は2026年6月開催の株主総会において当社取締役にも就任し、グループ全体の連携強化を図るとともに、経営基盤のさらなる充実に努めてまいります。ニチダイフィルタは、フィルター製品の開発・製造を通じて、多様な産業分野のお客さまのニーズに応えてまいりました。新体制のもと、これまで培ってきた技術力や品質へのこだわりを継承しつつ、市場環境の変化に迅速に対応し、さらなる事業基盤の強化と成長を目指してまいります。また、生産性向上や新規分野への取り組みを推進するとともに、お客さまから信頼される製品・サービスの提供に努めてまいります。

当社グループは、今後もグループ各社の連携を強化し、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。引き続き、皆さまのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

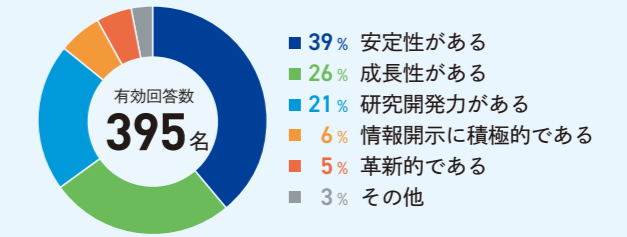
株主さまアンケート結果 たくさんのご回答、ありがとうございました

2026年11月に発行した株主通信 (Vol.48) で実施したアンケートに対して、多くの株主さまからご回答をいただきました。下記に、アンケート結果の内容を、一部ご紹介いたします。

● 当社についてもっと知りたい情報



● 当社に対してのイメージ



ご意見 Q & A コーナー

Q 今回の株主通信の主なポイントは何ですか？

A 本号では、当社が創立60周年という節目を迎えるにあたり、これまでの歩みを振り返るとともに、現在の事業環境および今後の方向性についてご紹介しております。長年にわたり当社を支えていただいた株主の皆様への感謝の意を改めてお伝えするとともに、今後の持続的な成長に向けた取り組みについても整理しております。今後も、分かりやすく有用な情報発信に努めてまいります。

Q 株主とのコミュニケーションについて、どのように考えていますか？

A 当社は、株主の皆さまとのコミュニケーションを経営上の重要課題の一つと位置付けております。株主総会や決算説明に加え、ホームページを通じた情報開示など、多様な手段を活用し、経営状況や事業の方向性について分かりやすくお伝えできるよう努めてまいります。また、いただいたご意見やご質問については真摯に受け止め、今後の経営や情報発信の改善にも活かしながら、継続的な対話の充実を図ってまいります。

Q 株主への情報提供において、今後どのような工夫をしていきますか？

A 今後はホームページを中心とした情報発信へ移行することで、決算情報やお知らせをより迅速にお届けできる体制を整えてまいります。また、株主の皆さまが必要な情報へアクセスしやすいよう、掲載内容の整理や構成の改善にも取り組み、利便性の向上を図ってまいります。

Q 業績が厳しい状況の中、今後どのように改善を図る考えですか？

A 足元の業績は厳しい状況が続いておりますが、当社としては収益構造の見直しやコスト削減の徹底に加え、既存事業の競争力強化に取り組んでおります。また、中長期的な視点では、安定した収益基盤の確立と持続的な成長を目指し、事業ポートフォリオの改善や新たな成長機会の創出にも注力してまいります。

株主さまアンケート ご協力のお願い

当社では、今後の経営やIR活動に反映させていただくため「株主さまアンケート」を実施しております。ご意見、ご感想を同封のアンケートハガキまたは二次元コードを読み込み、ご記入いただけますようお願いいたします。



アンケートにご回答いただきました株主さまより抽選で
QUOカードをプレゼント!!

※当選者の発表は、QUOカードの発送をもって代えさせていただきます。
※プレゼント対象期間：2026年7月末まで/アンケートは7月以降も実施しております。

MEMO

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
基準日	期末 3月31日 中間 9月30日
公告方法	電子公告 当社ホームページにて掲載 https://www.nichidai.jp
単元株式数	100株

株主名簿管理人特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 TEL.0120-094-777 (通話料無料)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店

1. 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。 2. 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り扱いいたします。 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。