



81st
Vitamin
Report

第81期 株主通信

2016年4月1日から2017年3月31日まで

 **理研ビタミン株式会社**

証券コード:4526

ごあいさつ



代表取締役会長

堺美保

代表取締役社長

山本一彦

株主の皆さまにおかれましては平素から格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

食品業界を取り巻く環境は、少子高齢化が進行する国内市場での競争激化の中での取り組みに加え、成長が見込めるエリアを見極めたグローバル展開が一段と強く求められる状況にあります。

こうした中、当社グループは中期経営計画の最終年度を迎え、国内市場と海外市場のそれぞれに設定した成長戦略に沿って事業活動を推進するとともに、CSR[企業の社会的責任]の観点からも、より社会のニーズに対応できる力を磨くことで、企業価値の向上に努めてまいり所存です。

2017年6月

株主の皆さまへ

当期の概況

～現中期経営計画の基本コンセプト～

(2015年4月から2018年3月の3年間を対象)

- ◆成熟市場として認識する「国内マーケット」における「収益基盤の確立」
- ◆成長市場として認識する「海外マーケット」における「構造基盤の強化」
(グローバルカンパニーとしての揺るぎない体制構築につながる成長戦略策の推進)
を基本に据え、持続的成長を図ります。

当社グループの連結業績は、売上高については為替換算の影響を大きく受け871億81百万円(前期比1.0%減)と前期を下回りました。

一方、営業利益は70億61百万円(同17.1%増)、経常利益は64億89百万円(同21.4%増)、また、親会社株主に帰属する当期純利益は43億30百万円(同4.9%増)と増益となりました。

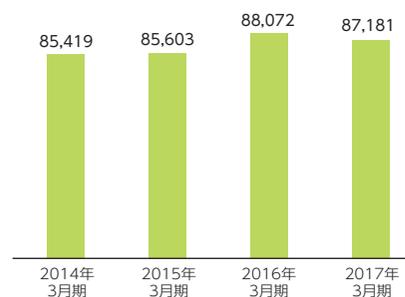
競争激化が進む国内市場においては、高付加価値製品の積極販売や、不採算事業の整理、在庫削減などに取り組みました。

「国内食品事業」について、「家庭用食品」では主力のドレッシングが伸びを欠き、前期実績に届かなかったものの、「業務用食品」については堅調に推移しました。「加工食品用原料等」では食品用改良剤分野に加え、ヘルスケア分野も着実に伸長し、国内食品事業全体で売上、営業利益とも前期を上回りました。

「国内化成品その他事業」につきましても、新規用途



● 売上高 (単位:百万円)



● 営業利益 (単位:百万円)



提案等により売上、営業利益とも前期を上回りました。

一方で「海外事業」においては各エリアで既存市場の深耕と新市場の開拓に取り組みました。現地通貨ベースでは前期の売上を上回ったものの、円高による為替換算の影響で前期実績に届きませんでした。

海外「改良剤」分野においては、ソリューションビジネスの提案を担うアプリケーションセンターと各国販売拠点の連携の強化を図りましたが、原料高騰の影響を受けた他、事業モデル転換中の「青島福生食品有限公司」の食品分野も含め、海外事業全体の営業利益は前期を下回りました。

なお、2017年3月期の連結業績を踏まえた期末配当を、一株当たり33円とさせていただくこととしました。その結果、中間配当を含めた年間配当は一株当たり66円となりました。

今後の見通し

国内市場においては雇用情勢の回復基調を受けて、個人消費も徐々に持ち直しておりますが、一方で海外経済は米国新政権の政策運営や、英国のEU離脱をはじめとする欧州各国の動向如何により、各国経済情勢への影響が懸念されます。

このような環境下、当社グループは「中期経営計画」最終年度を迎え、持続的成長に向けた取り組みを推進してまいります。

しかしながら昨今の為替動向を鑑みると、当初掲げた最終年度の売上目標の945億円の達成は非常に厳しい状況にあります。

この状況を踏まえ、次期の見通しにつきましては売上高900億円(前期比3.2%増)に変更いたします。

また、営業利益は75億円(同6.2%増)、経常利益は73億円

(同12.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益については51億円(同17.8%増)と当初の目標を見込んでおります。

当社の目指す事業戦略

当社のコア事業である「食品」「改良剤」「ヘルスケア」の3分野の収益体質の強化を更に進める一方、各事業の連携を強化してまいります。

確かな技術力と提案力をベースに、国内外の市場の需要にマッチした、差別化された新価値創造型の製品を提供し、存在感のある企業になれるよう、グループ一丸となって事業推進を進めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、一層のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 山木 一彦

● 経常利益 (単位:百万円)



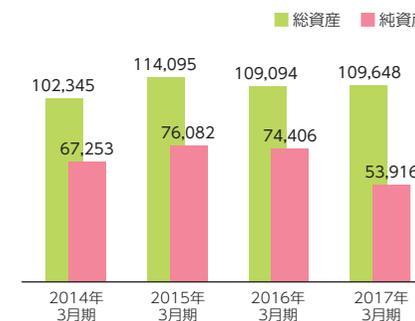
● 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



● 一株当たり当期純利益 (単位:円)



● 総資産／純資産 (単位:百万円)





山木社長にインタビュー



●社長の横顔

好きな言葉	「一期一会」 出会いは一生に一度しかない その瞬間の連続が人生
好きな本	歴史小説 司馬遼太郎の 「坂の上の雲」は何度も読み返した
休日の過ごし方	ゴルフ、スポーツジム、 食品スーパー定点観測
趣味	読書、ゴルフ
日々心がけていること	明るく、元気に、前向きに！

Q 社長に就任されて1年が経過しました。経営者として大切にしていることを教えてください。

会社は社会にとって有意義な社会的価値を提供し続けなければ存続できません。当社の社会的価値とは経営理念の第一に掲げている「社会に対し、食を通じて健康と豊かな食生活を提供する」ことです。これが会社の目的で、この目的を達成するために持続的成長と適正な利益が必要となります。

お客さまが当社商品の価値を認めてくれてその対価として適正な利益を得ます。そして将来の成長のために投資し、継続的に株主の皆さまに還元し、従業員の豊かな生活にも寄与するという良きサステナブル(持続可能)サイクルを回していくことが経営者の使命と思っています。

Q 当社の事業の特徴(強み)と目指す方向について、お聞かせください。

当社の祖業は魚の肝臓から分子蒸留法で天然ビタミンAを製造する事業です。そこには天然原料の調達力とそれを有効活用する固有技術がありました。その後の事業も天然物の有効利用と抽出、精製、濃縮の固有技術を軸にして天然調味料、改良剤、天然色素、ドレッシング・スープ等の加工食品、そして海藻とその領域を拡大してきました。また、販売ルートもメーカー向けから業務用、家庭用まで多岐にわたります。全て“業界初”等、差別化された商品ばかりと自負しております。この差別化された多くの商品群と多様な販売先が当社の経営の特徴と強みであると考えます。

差別化された多くの商品群は「食品事業」、「改良剤事業」、「ヘルスケア事業」の3事業に集約されます。この3事業をコア事業と位置づけておりますが、それらを融合したような価値創造型商品をもっと生み出して更に存在感のある会社として勝ち残っていきたくと思っています。

Q 近年、企業の社会的使命がますます重要視されてきています。CSR経営への思いをお聞かせください。

企業は社会的価値を提供することこそが本来の目的ですから、企業の本業自体が社会的使命を持っていないことは当然です。更に当社グループは食品の安心・安全への取り組みや環境への取り組みとともに、学校給食への食育授業を全国で実施しております。子供たちが授業を通して海藻の生態や栄養について学習することは環境問題にも間接的につながると考えております。

新たな取り組みとしてわかめの種苗改良も開始しました。いずれは漁民の皆さんとの産地協業という形で地域社会の活性化になると期待しております。

Q 株主の皆さまへひとことお願いします。

理研ビタミングループは「社会に対し、食を通じて健康と豊かな食生活を提供する」という経営理念のもと「食品事業」、「改良剤事業」、「ヘルスケア事業」全てにおいて価値創造型商品を継続的に生み出して発展していきたいと考えています。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

理研ビタミンの事業と戦略

当社は、「天然物の有効活用」と「抽出・精製・濃縮」等の技術展開で製品や用途提案を通じ、事業の幅を広げてきました。現在も中期経営計画における成長戦略に則り、食生活や社会ニーズに対応した製品開発を進め、ハードとソフトの両面の強みを活かし、国内外へ向けて発展を続けています。

理研ビタミンの事業分野

食品事業

エキス・調味料事業

家業加

- スープストック
 
 初の自社ブランド品あらゆる料理に
- 素材力だし
 
 減塩・健康志向へのニーズをキャッチ

海藻関連事業

家業加

- ふえるわかめちゃん
 
 保存性がよく簡便な乾燥わかめの定番
- 冷凍海藻
 
 採れたて海藻本来のおいしさを提供

ドレッシング事業

家業

- リケンノンオイル
 
 発売から四半世紀の万能調味料
- 業務用ドレッシング
 
 外食産業や学校給食で幅広いラインアップ

プレゼンテーションセンター

お客さまのニーズや世の中のトレンドに合わせて新しいメニューや食べ方を提案する情報発信基地



改良剤事業

改良剤 天然色素 ビタミン

改良剤による機能付与の例



パンがしっとり、ふんわりした食感に

天然色素の使用例



冷菓に

ビタミンミックスの使用例



シリアル栄養強化

化成品用改良剤の機能付与の例



農業用フィルムや食品用ラップが水蒸気で曇ることを防ぎます

アプリケーションセンター



- 加工食品分野の最新設備を設置
- 製造ラインに近い環境での製造テストを実施
- 加工食品メーカーのお客さまにソリューションを提供

ヘルスケア事業

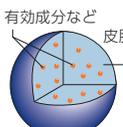
ビタミン 健康食品

サポートプラスシリーズ



「健康な暮らし」と「健康な身体づくり」をサポートする“健康食品のブランド”

リケベース



当社独自の技術により製造したマイクロカプセル。不安定な素材を安定させたり、苦み・渋みを低減する等の特徴があります。

マークの説明(事業報告のセグメント)

家	家庭用食品	業	業務用食品
加	加工食品用原料等	化	国内化成品その他
海	海外		

中期経営計画における成長戦略

国内マーケット 収益基盤

収益性重視の質の強化

- 差別化された高付加価値商品の提案
- 生産効率化・営業力の一層の向上による安定的な収益の確保

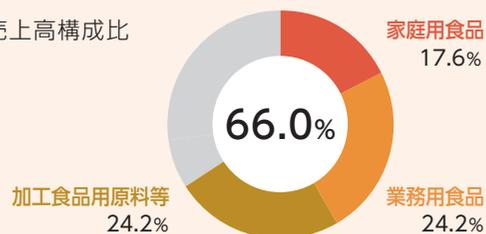
海外マーケット 成長エンジン

グローバル化を図りシェア拡大

- アジア/新興国を中心とした販売強化
- 生産拠点の強化

国内食品事業

▶ 売上高構成比



▶ 売上高

582億84百万円
前期比**101.8%**

▶ 営業利益

67億55百万円
前期比**125.1%**

当期の概況

「家庭用食品」では、食塩・化学調味料無添加の「素材力だし」、乾燥わかめ「ふえるわかめちゃん」、オイル入りの「サラダデュオ」シリーズ(ドレッシング)等が堅調な推移を示し、「リケン」のノンオイル、「わかめスープ」が伸びを欠く結果となりました。

「業務用食品」では、「調味料類」が堅調に推移したのに加え、「冷凍海藻」等の着実な伸長もあり、売上は前期を上回りました。

「加工食品用原料等」では、ビタミンC等一部の分野で売上が前期に届かなかったものの、販売および開発部門の連携によるソリューションビジネスの展開により、食品用改良剤分野での売上が堅調に推移したのに加え、医薬用マイクロカプセル・ビタミンE・機能性食品用原料等も着実な伸長を示し、部門全体では前期を上回る売上を確保しました。

営業利益でも高付加価値商品の提案、広告宣伝費・販促費等の適切な運用、収益性が低い商品の見直し等の政策と各工場の稼働向上も寄与し、前期を上回りました。

来期の取り組み

「家庭用食品」では、「リケン」のノンオイル(ドレッシング)の「青じそ」と「中華ごま」をリニューアルし、「天才調味料。」と銘打ったキャンペーンで、美味しさと汎用性を訴求していきます。「業務用食品」では、ドレッシング、調味料、冷凍海藻といった重点アイテムの更なる育成や、チャンネル別の的確な施策を推進していきます。

併せて「加工食品用原料等」も重点品目と主要顧客への販売取り組みの強化や、機能性表示食品の育成等に注力してまいります。

▶ 売上高の推移 (単位:百万円)



▶ 営業利益の推移 (単位:百万円)



事業内容

家庭用食品

「リケン」のノンオイル、「リケン」サラダデュオのドレッシング、「ふえるわかめちゃん」「わかめスープ」等のわかめ製品、「素材力だし」等の和風調味料、レトルト食品等を一般ご家庭向けに提供しています。



業務用食品

ドレッシング、わかめ製品、和風調味料、レトルト食品等に加え、洋風・中華風調味料やスープ、米飯調味料といった加工食品を外食産業・学校給食等に提供しています。



加工食品用原料等

国内加工食品メーカー向けに食品用改良剤・色素・ビタミン等を、また、医薬品・食品メーカー向けにはビタミンをはじめとする各種ヘルスケア素材等をそれぞれ幅広く提供しています。



国内化成品その他事業

事業内容

プラスチック、ゴム、化粧品、農業用フィルム、食品用包材といった国内化成品メーカー向けに、機能性付加や加工性向上のために効果的な改良剤を提供しています。その他事業としては、飼料用油脂等を販売しています。

当期の概況

「化成品(改良剤)」では、一部関係先業界の業況影響はあったものの、顧客ニーズを捉えたソリューションビジネスが奏功し、部門全体の売上は前期を上回りました。営業利益は、付加価値製品の提案等により前期より伸長しました。

また、「その他」の事業でも飼料用油脂の売上が前期を上回りました。

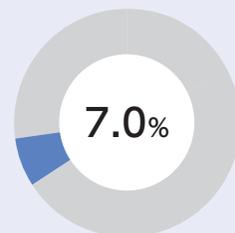


化成品用改良剤

来期の取り組み

植物由来の強みを活かしたグリーン・エコ製品(「バイオサイザー」等)の展開や、新規顧客獲得と技術者と営業の連携により、売上伸長を図ります。また、ローコストプロダクションや原料高騰に対応した価格政策にも対応してまいります。

▶ 売上高構成比



▶ 売上高
61億82百万円
前期比**104.7%**

▶ 営業利益
6億75百万円
前期比**160.3%**

▶ 売上高の推移 (単位:百万円)



▶ 営業利益の推移 (単位:百万円)



海外事業

事業内容

食品用改良剤、化成品用改良剤、水産加工品等を海外拠点で生産・販売しています。販売先は中国・東南アジアをはじめ、欧州・米国など、世界の数十カ国にわたっています。

当期の概況

「改良剤」分野においては、情報発信基地である「アプリケーションセンター」と、生産拠点、販売拠点との連携によるビジネスを展開しましたが、為替影響を大きく受け、売上は前期には届かない結果となりました。

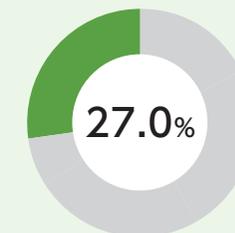
また、事業モデル転換中の「青島福生食品有限公司」においても、為替影響を受け、売上は前期を下回りました。

また、原料高騰の影響を受ける中でも「改良剤」分野においては営業利益を確保しましたが、事業トータルでは前期を下回りました。



食品用改良剤

▶ 売上高構成比



▶ 売上高
237億93百万円
前期比**91.1%**

▶ 営業利益
63百万円
前期比**12.5%**

来期の取り組み

「改良剤」分野では、ベーカリー、冷菓、麺等、重点業界へ向けた販売への注力や、「アプリケーションセンター」の機能を活かした付加価値型の製品開発提案の更なる強化を図ります。

「青島福生食品有限公司」は、取扱い商品の転換や中国国内への販売強化など、ビジネスモデル転換のスピードアップを図ってまいります。

▶ 売上高の推移 (単位:百万円)



▶ 営業利益の推移 (単位:百万円)





サラダだけではもったいない！

～ノンオイルの美味しさと汎用性をさまざまな媒体で訴求してまいります～

TVCMの投下



展示会や店頭でのメニュー紹介



豚肉の青じそ焼きにも



海藻サラダにも



冷奴にも

リケンのノンオイル®



餃子にも



鶏肉の中華風照り焼きにも



唐揚げにも

SNSインスタグラムでのレシピ紹介



天才調味料 検索



リケンのノンオイルはさっぱりしていて香りが生きています。

サラダはもちろん、それ以外にもアレコレ使えるので、いつものメニューを簡単に美味しく変身させることができるまさに**天才調味料®**です。

※バーコード読み取りが可能な携帯電話をお持ちの方は、上のQRコードを読み取ることで、天才調味料サイトへアクセスすることができます。



2017モバックショウ 第25回製パン製菓関連産業展に出展

Topics 2

当社は、2017年2月22日から4日間、インテックス大阪で開催された製菓製パン業界に貢献できる専門見本市として発展している「2017モバックショウ」に出展しました。

◎モバックショウとは？

過去24回の開催実績を有し、製菓製パン業界に必要なあらゆる機械・設備・器具、原材料、関連資材等が一堂に公開されるビジネスショウとして、国内外から高い注目を集めている展示会です。

◎理研ビタミンの改良剤

当社の改良剤は、製菓製パン業界でも幅広く使われています。例えば、パンがしっとり、ふんわりした食感に仕上がるなどの効果を発揮しています。

◎テーマは「食感をデザインする」

今回は、「食感をデザインする」をテーマとして、「和と健康」のイメージを持たせたパン・和洋菓子のアイテムの具現化と売り場拡充の商品提案をいたしました。これまで培ってきた改良剤機能やお客さまへの提案力、課題解決力、品質の向上を、こうした展示会を通じて国内外へ情報発信しています。



当社の展示ブース



「美味しい洋菓子を作るために」の
説明ボード



パン・和洋菓子の展示

展示会での提案例 ～豆乳バナナパンケーキ～



豆乳とバナナを練り込んだふんわり食感の生地、果肉入りのりんごクリームを挟んだパンケーキです。当社の改良剤製品を用いることで、**しっとり感・ふんわり感の付与**が実現できます。

家庭用 春の新商品のご紹介！

リケン サラダデュオ® 炒め玉ねぎナッツドレッシング

- 炒め玉ねぎの風味豊かな味わいと、きざんだナッツ（アーモンド）を組み合わせました。コクが広がり、後引く味わいのドレッシングです。
- トマト、かぼちゃ、ゆで玉子におすすめです。



リケン サラダデュオ® きざみ玉ねぎサワークリームドレッシング

- たっぴりのきざみ玉ねぎと、爽やかなサワークリームを組み合わせました。コクがあって、後味さっぱりドレッシングです。
- じゃがいも、キャベツ、サーモンサラダにおすすめです。



ねばねば海藻サラダ（ノンオイル青じそ付き）

- ねばねば海藻の“がごめ昆布”や“めかぶ”を使った、つるつとした食感が特長の海藻サラダです。
- 水で戻すだけで簡単に海藻サラダができあがります。
- 海藻によく合う「リケンのノンオイル青じそ」付きです。



素材力だし®鶏だし

- 鶏肉の旨み、鶏がらのコクを丸ごと凝縮した鶏だしです。
- 鶏皮・鶏がら風味のシーズニングオイルを独自開発し、鶏の香ばしい風味を再現しました。
- くせがないため、炊き込みごはん、鶏だし鍋、おでんなどの和食をはじめ、炒飯や炒め物などの中華料理、スープやオムライスなどの洋風料理にも、幅広くお使いいただけます。



わかめ事業を通じたCSR活動 ～ときめき海藻屋ブランド～



国内わかめ生産者との取り組み

- これまでの「三陸」「鳴門」に加え「北海道」「瀬戸内」等国内産地の拡大と活性化を行っています。

お客様の安心安全への取り組み

- 産地からの証明書に加え、原藻の産地を科学的な分析方法で判別する技術を開発しました。(右図参照)
- 三陸・鳴門・国内・韓国・中国等産地をパッケージの前面に表示しています。



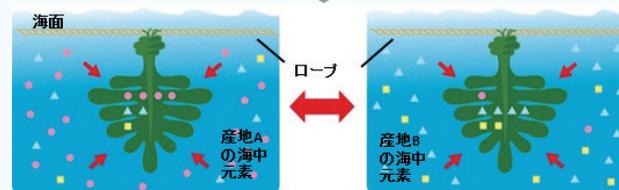
わかめの微量元素組成による産地判別の原理

(国研)農研機構 食品研究部門

共同開発
2011年～

理研ビタミン(株)

2014年12月 共同特許出願
<農研機構 理研ビタミン>



わかめは葉から海水中の成分を吸収して成長
⇒ 海水中の微量元素が反映されて地域差がでます

プラズマ質量分析計で微量元素を測定し、わかめの主要4産地(三陸・鳴門・韓国・中国)について科学的に判別します

※2016年度産の鳴門わかめ、2017年度産の韓国わかめの産地別検査を実施中(随時拡大予定)



● 会社概要 (2017年3月31日現在)

商号	理研ビタミン株式会社	取締役 (2017年6月27日現在)	執行役員 (2017年7月1日予定)
設立日	1949年8月27日	代表取締役会長	執行役員
本社所在地	〒101-8370 東京都千代田区三崎町2-9-18	代表取締役社長 執行役員	執行役員
TEL(代表)	03-5275-5111	代表取締役専務 執行役員	執行役員
ホームページアドレス	http://www.rikenvitamin.jp	常務取締役 執行役員	執行役員
資本金	2,537百万円	取締役 執行役員	執行役員
事業内容	家庭用食品、業務用食品、加工食品用原料、 食品用改良剤、化成品用改良剤、 ビタミン類などの製造・販売	取締役 執行役員	執行役員
従業員数	923人(連結2,361人)	取締役 監査等委員(常勤)	執行役員
		社外取締役 監査等委員(常勤)	執行役員
		社外取締役 監査等委員	執行役員
		社外取締役 監査等委員	執行役員
		社外取締役 監査等委員	執行役員

● 株式の状況 (2017年3月31日現在)

- 発行可能株式総数……………90,000,000株
- 発行済株式の総数……………20,352,550株
- 株主数……………7,455名

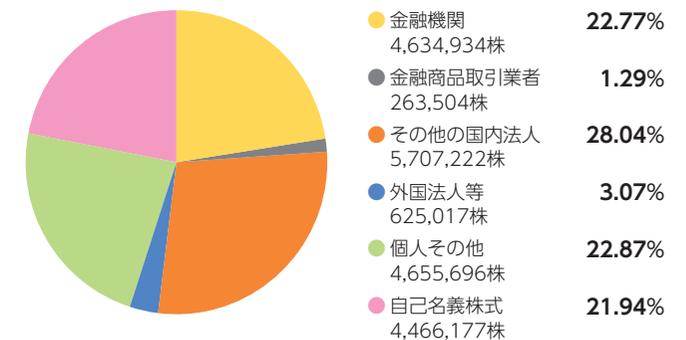
大株主(上位10名) 持株数(千株) 持株比率(%)

武田薬品工業株式会社	2,076	13.07
理研ビタミン取引先持株会	1,397	8.79
キッコーマン株式会社	993	6.25
株式会社みずほ銀行	878	5.52
三菱UFJ信託銀行株式会社	600	3.78
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (ミヨシ油脂株式会社退職給付信託口)	540	3.39
株式会社三菱東京UFJ銀行	527	3.31
永持 景子	346	2.18
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	330	2.07
株式会社安藤・間	328	2.06

(*1) 当社は、自己株式4,466千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。

(*2) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況 (2017年3月31日現在)



▶ 株主優待のお知らせ

株主さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社の事業内容をより一層ご理解いただくため、株主優待制度として当社製品を贈呈しております。

- 対象株主さま 毎年3月末および9月末現在の株主名簿に記載された所有株式数100株以上の株主さま
- 優待内容 それぞれの基準日現在の対象株主さまに対し、保有期間および保有株式数に応じて下記の基準で当社製品を贈呈いたします。
- 贈呈予定時期 毎年6月下旬および11月下旬

保有株式数	保有期間3年未満	保有期間3年以上 ^(注)
100株以上～500株未満	1,000円相当	2,000円相当
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	3,000円相当
1,000株以上～3,000株未満	3,000円相当	4,000円相当
3,000株以上～	4,000円相当	5,000円相当

(注)「保有期間3年以上」の対象となる株主さまは、毎年3月末および9月末の株主名簿に同一株主番号で、7回以上連続して記載された株主さまとなります。



2,000円相当の製品例

※写真はイメージです ※パッケージは変更になる場合があります

▶ 配当方針のお知らせ

安定的な配当の実施へ

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つと考えており、当社の経営環境、業績、財務状況、株主還元性向、経営基盤強化のための内部留保などを総合的に勘案し、長期的な視野に立ち、業績に大幅な変動がない限り、原則として、前期の一株当たりの配当金額と同水準の安定的な配当を実施していくことを基本方針としてまいります。

なお、2018年3月期につきましては、業績の大幅な変動がない限り、当期と同額の一株当たり年間配当金66円をお支払いする予定です。

● 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6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 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL:0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL: http://www.rikenvitamin.jp (ただし、電子公告によることができない事故、その他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。)

お知らせ

- 株主さまの住所変更、単元未満株式の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。
- 特別口座に登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信託銀行全国各支店にて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。