

株主・投資家の皆様へ

幸せを、進化させる。

yokowo

第86期 株主通信

2023.4.1~2024.3.31

株式会社 **ヨコオ**

(証券コード：6800)

株主の皆様へ

拝啓 平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社をとりまく経営環境は、各国の積極的な金融引き締めによる景気悪化や大幅な為替変動に加え、ウクライナ・中東情勢等における地政学リスクの高まりによる資源・原材料価格の高騰などの影響を受けて、依然として先行きが不透明な状況が続いております。

しかし、このような環境下におきましても、当社の主要市場である自動車／半導体検査／携帯通信端末／先端医療機器市場においては、CASE^(※1)／MaaS^(※2)／5G／AI／IoT普及／ベンチャー企業による先進医療など、従来の枠組み・パラダイムを大きくかつ劇的に変える可能性の高い先進的なアプリケーションが目白押しな状況には変わりはありません。

このような状況の中、第86期(2024年3月期)の当社グループの売上高は、VCCSセグメントが前期比で増収となりましたが、CTCおよびFC・MDの両セグメントが減収となった結果、768億9千5百万円(前期比△1.4%)となりました。営業利益は、VCCSセグメントの損益が大幅に改善したものの、FC・MDセグメントが減益となり、CTCおよびインキュベーションセン

ターの両セグメントが営業赤字となったことなどにより、16億1千7百万円(前期比△65.9%)となりました。経常利益は円安による為替差益を計上したことなどにより37億1千万円(前期比△34.6%)となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は、繰延税金資産取り崩しによる税金負担率の増加などにより、15億1千1百万円(前期比△52.0%)となりました。

当期の期末配当につきましては、次期以降の資金需要および財務安定性の確保を総合的に勘案し、1株当たり22円とさせていただきます。なお、中間配当金として22円をお支払いしておりますので、年間配当金は1株当たり44円(連結配当性向67.8%)となりました。

続く第87期(2025年3月期)は、新たに策定した5か年にわたる新中期経営計画の大事な初年度となりますので、目標達成に向けてさらなる収益基盤の強化に取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

敬具



代表取締役兼執行役員社長

徳間 孝之

※1 CASE: 自動車の新しいトレンドであるConnectivity(接続性)/Autonomous(自動運転)/Shared(共有)/Electric(電動化)

※2 MaaS: Mobility as a Service(移動のサービス化)

Purpose / 存在意義

人と技術で、いい会社をつくり、いい社会につなげる。

Vision / 目指す姿

社会ニーズのその先に、人と技術で挑戦し、「新しい」を生み出し続ける進化永続企業。

Values / 価値観

Respect 尊重
Fairness 公正・公平
Ownership 当事者意識
Challenge 挑戦
Innovation 革新

ブランドスローガン

幸せを、進化させる。

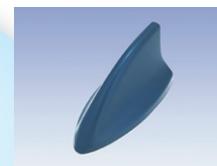
ヨコオの事業領域

当社グループの事業領域は、大きく分けて、VCCSセグメント／CTCセグメント／FC・MDセグメント／インキュベーションセンターの4つのセグメントがあります。精密金属パイプ加工からスタートした当社は、アンテナ技術・マイクロウェーブ技術・表面改質材料技術などさまざまな技術を導入し磨き上げ、アンテナ／コネクタ／先端デバイス製品と事業領域を次々と拡大して、革新的な製品を生み出してまいりました。これからも、次世代のエレクトロニーズをいち早くとらえ、最先端の製品を世界に向けて提案・提供し続けることにより、さらなる成長と企業価値向上に努めてまいります。

VCCSセグメント 売上高 555億8千3百万円 (前期比+20.6%)

●車載アンテナ

車載アンテナの基本ニーズである小型化・複合化・低背化・スマート化に応えるため、次世代の車載通信を支えるアンテナシステムを開発・提案し続けることにより、安全・快適なモビリティサービスの実現に貢献します。



シャークフィンアンテナ

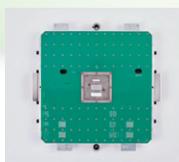


インパネ内蔵アンテナ

CTCセグメント 売上高 125億8千5百万円 (前期比△43.7%)

●半導体検査用治具

電子部品の回路検査の微細・高速対応ニーズに応えるべく、半導体製造プロセスの前工程から後工程まですべての領域に対し、微細な半導体検査用治具を開発・提供しています。



プローブカード



ICソケット

インキュベーションセンター 売上高 3億4千5百万円 (前期比△19.7%)

●プラットフォーム事業

自動車業界で培ったアンテナ技術等を、新規分野において、より先進的かつ付加価値の高い戦略製品として開発・提供しています。



2x2 MIMO 対応の4G/5G アンテナ

●先端デバイス事業

高速大容量通信に向けた光通信市場に対し、汎用性と独自性を追求した高速伝送デバイス製品を開発・提供しています。



光トランシーバ

FC・MDセグメント 売上高 83億7千3百万円 (前期比△7.5%)

●電子機器用コネクタ (ファインコネクタ)

各種電子機器の小型化・省スペース化ニーズに応える微細「スプリングコネクタ」をグローバルに開発・提供しています。



各種スプリングコネクタ

●医療用機器 (メディカル・デバイス)

低侵襲治療の実現に貢献するOEMガイドワイヤ、医療用カテーテル微細精密部品の設計から開発・製造まで提供しています。



ガイドワイヤ・カテーテルシャフト用コイル

yokowo

社長インタビュー

第87期(2025年3月期)の見通しや「新中期経営計画2024-2028」について、徳間社長にお話を伺いました。

— 今期・第87期は、前期の落ち込みからV字回復する業績見通しですが、その背景・要因について教えてください。

第87期(2025年3月期)の連結業績見通しは、売上高811億5千万円・営業利益45億5千万円と、大幅な増収増益を予想しています。事業別にいきますと、VCCSセグメント(車載アンテナ)は、国内・海外とも主要顧客である日系自動車メーカーからの受注が堅調に推移する見通しを背景に、半導体不足解消・海上運賃沈静化などの事業環境安定化に加え、事業構造改革や売価引上げ交渉定着などにより、増収増益を見込んでいます。CTCセグメント(半導体検査用治具)は、スマートフォン向けの需要減の一方で生成AI向けの需要急増など変化が激しい状況の中、総じて緩やかな受注回復を見込んでいますが、その受注水準に合わせた固定費構造のスリム化や、国内からマレーシア／ベトナムへの生産移管で収益体制改善に取り組み、小幅な増収と黒字回復を計画しています。FC・MDセグメント(FC:民生用電子機器用



コネクタ／MD:先端医療機器)は、主要顧客における在庫調整の終了を背景としたFC事業での受注回復と、MD事業での受注の堅調な推移により増収を予想しており、主にFC事業の増収により、当セグメント全体でも増益を見込んでいます。

— 決算発表と同時に「新中期経営計画2024-2028」も公表されましたが、特に重要なポイントを教えてください。

まず、全社中期目標として、この新中期経営計画(以下、「新中計」)期間中に、連結売上高1,000億円とミニマム10の達成を目指します。

「ミニマム10」とは、「営業利益成長率／売上高営業利益率／ROIC(投下資本利益率)／ROE(自己資本利益率)10%以上確保」であり、営業利益をはじめ利益にこだわった中期経営目標です。

これらを達成するには、既存ビジネスの拡大はもちろんのこと、CASE／MaaS／AI／5G・6Gなど先進アプリケーション領域において世界の先頭集団で進化し続けるために、M&Aやアライアンスをも積極的に活用して、好機を逃さず新たな成長力を獲得していくことが不可欠であると考えています。

次に、各事業の戦略のポイントですが、**VCCS事業**においては、インド等成長著しい新興国市場での標準製品によるスピーディな事業拡大に加えて、ますます需要が高まるADAS向けの高速大容量通信対応新製品を投入していきます。

CTC事業においては、微細精密加工／高周波などコア技術にさらに磨きをかけながら既存ビジネスの拡大を図るとともに、他社との協業／M&Aや新技術導入を通じて、新たな半導体検査ニーズを取り込み、飛躍的な事業拡大を目指します。

FC事業は、主力製品であるスプリングコネクタの競争優位の再確立が最大の焦点です。具体的には、世界最小サイズ／より低コストを重点としてスプリングコネクタの開発に取り組み、事業の再成長を目指します。

メディカル・デバイス(MD)事業は、低侵襲医療機器のベンチャー育成を目的とする「ベンチャー・エコシステム」に製造パートナーとして参画してきましたが、2025年初の最初の量産製品を皮切りに、向こう5～6年で複数の画期的製品を上市していく計画です。また、昨年秋に取得した製販業認可に基づき、自社企画の新製品を積極的に開発・投入し、ベンチャー・エコシステムと並ぶ当事業の柱に育成していきます。

インキュベーションセンターは、当社のビジネスモデル革新を推進する旗頭として、IoT／MaaS市場向けのサブスクリプション型ビジネスを中心に推進しています。具体的には、交通手段に乏しい地域における自動運転バス等を活用したモビリティサービスの実装に参画しており、こういった地域活性化の視点も交えて積極的に取り組んでいきます。

そして、これらの事業戦略を強力に推進するために不可欠なのが、人的資本の取り組みです。

その中心的施策である「人財育成」は、第86期に新設した人財育成センターが中心となって、

- ①当社強みの先鋭化と強みを活かした事業進化を具現化できるトップガン人材の育成 と
- ②全社員の職務遂行能力の向上 の両輪で企業競争力向上を加速させていきます。

以上の戦略・方針の下、2029年3月期には以下の業績目標の達成を目指していきます。

連結売上高	1,075.5億円
連結営業利益	137.5億円
連結経常利益	126億円
連結当期純利益	88億円



一新中計の中で、株主還元の目標水準についても新たに言及されましたが、これについてももう少し詳しく教えてください。

これまでは、当社グループの業績拡大に合わせて、1株当たり配当金を1円でも多く積み増していく、という基本姿勢を保ってきました。この考え方をより分かりやすくするために、この新中計では、「**DOE(純資産配当率) 2.2%を目安とする**」という方針を打ち出しています。事業年度ごとの当期純利益の変動に影響されにくく、安定的で、純資産の拡大に合わせて成長していく、いわば「安定成長配当」を目指しています。

また、ROIC経営を浸透させていく中で余剰資金が生まれた場合は、自己株式取得も機動的に行っていく考えです。

上記を重点とする新中計の達成に全力で取り組んでまいりますので、株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご理解・ご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

TOPICS トピックス

当社の人材育成

■人財育成センターの目的

社員は企業競争力の源泉となる財産であり、社員が学び成長することは事業競争力を強化し、そのことがより優秀な人材確保につながる好循環の創出に貢献するとの考えから、さらなる人材育成体制強化を目的とした人財育成センターを2023年4月に設立しました。



▲人財育成センターの所属社員（左端：坂田執行役員常務）

現在、当社における人材層の育成は

- ①社員の職務遂行能力レベルアップ
- ②トップガン人材層の先端技術実装能力の競合優位を確立する

の2つが達成すべきミッションであり、人財育成センターは関連部門とプロジェクトを組み育成プログラ

ムの整備・推進を実施することで、ミッション達成に向けた司令塔の役割を果たしています。

社員の職務遂行能力レベルアップとして、「人材育成計画の整備」「従業員の研修計画の落とし込みと推進」「全社学習機会向上に向けた取り組み」を行っています。

■人財育成センターの施策

全組織共通のスキルマップを基に、各部門で必要とされるスキルの学習手段を組み合わせた人材育成計画を部門別に作成。学習ツールとして、熟練度にあわせた幅広い講座が用意されているオンライン学習プラットフォームの「Udemy Business」を導入し、業務内で社員が学習する時間を確保しました。また、グローバル企業として更なる語学力強化を図るため、海外駐在経験者による「言語を学ぶ」ことをテーマにした社内講義の実施や、オンライン英語学習ツールの「スタディサプリ」の受講金補助制度を設けました。学習開始前後2回分のTOEIC受験も補助制度に含み、学習結果の可視化をしています。

トップガン人材の養成としては、「経営」「AIを含むDX」「事業ごとの先端技術」の3種類をトップガン人材に必要な知識と定め、次世代の経営層を対象にM&Aや企業の評価方法に関する研修や、弁護士などの専門家による講義などを開催。また生成AIソフトのChatGPTやRPA（PC作業の自動化）の専用コ

ミュニティを作成し、社員間でのリアルタイムな情報共有を行っています。

現在、人財育成センターでは日本国内における人材育成を推進していますが、将来的には海外拠点を含めグループ全体で働くすべての社員が平等に学習できるようプロジェクトを進めています。今後も人材育成が生み出す好循環により、事業競争力と企業の魅力が高まった「いい会社」になることを目指し、社員の成長機会、学習体制を拡充していきます。

コラム

スタディサプリの学習成果

希望者を対象としたスタディサプリでの英語学習ですが、約100名の社員が補助制度を利用しています。利用者はスタディサプリでの学習開始前後でTOEICを受験し、もっともスコアが伸びた社員は600点→800点と、200点も上がる結果となりました。

Udemy Business活用事例

会社で設けた学習時間に加え、終業後やプライベートのスキマ時間にもUdemy Businessを活用し学習に励んだ社員が多く、総学習時間が半年で100時間を超える人もいました。

Udemy Business上にあるAWS認定資格受験講座を活用し、資格を取得した社員もいます。

前橋高校、高崎高校の学生8名に インターンシップを実施

当社は、群馬県内の学生を対象に、DXの発想やデジタルスキルを活用し地域課題の解決や新たな価値を生むデジタル人材の育成を目指す、群馬県主催の人材育成事業「デジタルイノベーションチャレンジ」の取り組みに賛同しています。

その一環として2月21日に、前橋高校の科学・物理部と高崎高校の物理部の生徒合計8名を富岡工場に招き、「実際に工場で使われている技術とは?」「企業としてのものづくりのアプローチとは?」をテーマにインターンシップを実施しました。

カリキュラム

- ・当社の会社説明と最新の技術を知る工場見学
- ・現場で基礎となるものづくりの講習
- ・新たな技術や将来についてのプレゼンテーション



始めに、昨春完成したMPセンターを見学し、生産効率を向上するための技術開発や、超極細プローブの製造自動化を目指してAIやロボットの研究開発を行っている現場を実際に見学してもらいました。講習では、2SやPDCAといったものづくりの基礎について学んだ後、ストーリーを使ったゲームを通じ、生産現場でのチームワークの大切さや役割分担の重要性を学びました。

最後に、5～10年後の近い将来の研究開発現場がどうなっているかを予想し、「その時当社では何ができるのか?」「今後AIが進歩するなかで人間がやるべき仕事はなんだろうか?」というテーマでプレゼンテーションを実施。AIやロボットの導入で研究開発や生産現場が大きく変貌を遂げている今、学生に学んでほしいことを伝えました。



EcoVadis社の「シルバー」評価を 獲得

当社は、世界的なサステナビリティ・サプライチェーンの評価会社である EcoVadis社による、2023年の調査において、「シルバー」評価を獲得しました。当社として、今回初めてエコバディス社の評価を受け、総合スコアが上位25%以内であるシルバー評価を獲得したことは、近年、積み重ねてきたサステナビリティへの取り組みが実を結び評価されたものと考えています。

当社は、2020年から統合レポートを毎年発行し、非財務情報を積極的に開示することで、持続可能な社会の実現に対して、どのように貢献していくかを明文化しています。また、お取引企業様からの要請もあり、2023年1月にRBA (Responsible Business Alliance) 行動規範の順守状況を評価する VAP監査も受けました。VAP監査は、RBAに認定された機関により「労働」「安全衛生」「環境保全」「倫理」「管理の仕組」の5項目について監査が実施され、マネジメントシステムの整備状況、行動基準の順守状況について評価されました。



TOPICS トピックス

当社社員が群馬大学大学院 理工学府の博士号を取得

当社で働きながら社会人ドクターとして2021年に群馬大学大学院理工学府に入学した、生産プロセス革新本部の本田さんが、3年間の課程を修了し、2024年3月に博士号を取得しました。



本田さんの研究テーマは「機械学習による外観検査自動化のための画像生成に関する研究」で、「切り貼り手法」と生成AIの「GANs (Generative Adversarial Networks)」を組み合わせた方法により、疑似的に製品の不良品データを作成するという研究です。切り貼り手法では、不良品の欠陥部分を切り取り、色やサイズなどを変化させ別の背景と

組み合わせ、疑似の不良品データを生成します。しかし、生成される疑似の不良品データは、どうしても元のデータに類似したデータが生成されてしまい、取り込むバリエーションに限界があります。そこでGANsを活用し、欠陥データの形状を変えたものを生成することで、従来の切り貼り手法よりも取り込むデータのバリエーションを広げることができるという論文を発表しました。

コラム

本田さんに聞いてみました。

Q. 博士号を取得しましたが、率直な感想を教えてください。

社会人ドクターになる前は、保守的な性格ということもあって、何か積極的に新しい環境に身を置いて挑戦しようというよりも、ワークライフバランスを充実させていきたいという考えでした。そのため、ヨコオ初の社会人ドクターとして選ばれたときには、両親から「本当に大丈夫なのか？」と心配をされました。また研究分野も学生時代の専攻と異なっていたため、とても不安でしたが、「続ければどうにかなる、どう

にかする」という気持ちで挑戦しました。

研究は難しく、思うように進まないことも多々ありましたが、最終的に博士号を取得できてほっとしました。まさか人生で博士号を取る日が来るとは思っていなかったため、嬉しさ半分驚き半分です。家族も「本田家から博士号を取る人が出るなんて夢にも思わなかった」と喜んでいました。

Q. 博士号取得を今後どのように生かしていきたいですか？

博士号取得の過程では「汎用性」を意識することが大切だと学びました。ヨコオにいると、自社の抱えている課題をどう解決するか、お客様からどういう製品が望まれているかといった考え方が中心になりますが、「汎用性をどうもたせるか？」という視点に立つことで、物事を広く捉えることができ、これまでとは異なる視点からアプローチできるようになると感じました。今後は、他製品でも活用できるような不良品データの自動生成の標準化を進め、新機種の生産が決まった際には、短期

間で正答率・精度の高いAIモデルを構築し、技術力向上だけでなく、製品開発や生産の効率化に貢献していきたいと考えています。



当社におけるAIの利用

当社は、以前から生産工程における画像確認やアンテナ設計などにAIを活用してきており、2022年12月に登場したChatGPTにおいても、業務で利用するためのガイドラインを早期に設け、積極的な利活用を推進しています。また、生成AIの情報共有

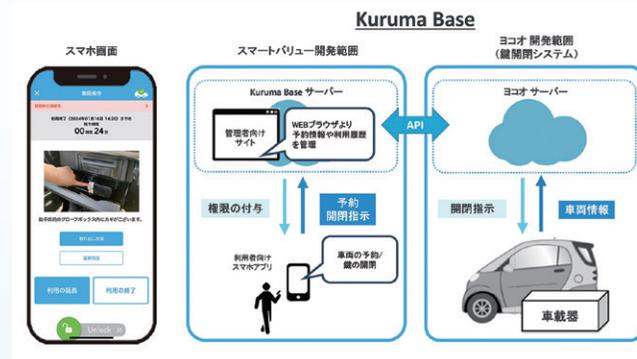
や、具体的な業務への組み込み方法を検討する社内コミュニティを立ち上げたところ、国内従業員の約3割が自発的に参加し、情報・意見交換を通じて自ら生成AIのリテラシーを高める活動を行っています。

2024年4月には、従業員の業務効率化や生産性向上を目的にマイクロソフトの生成AIサービス Microsoft Copilotの利用を開始しました。より広い業務でAIを活用していくことで、業務の効率化や創造性を高めるだけでなく、顧客やパートナー企業に迅速かつ柔軟に対応することで顧客満足度の向上につなげています。

モビリティのシェアリングプラットフォームを手掛けるスマートバリューと協業

行政向けクラウドサービスや、モビリティのシェアリングプラットフォームなどを手掛ける株式会社スマートバリュー（本社：大阪府大阪市、取締役兼代表執行役社長：渋谷順）と協業し、スマートバリューが提供する「Kuruma Base」に、車の鍵を受け渡すことなく、スマホアプリで車の鍵を開閉できるスマートロックシステム、「無人鍵開閉システム」の提供を開始しました。

現在「Kuruma Base」で使用している鍵開閉システムは、車内に設置してある車載器とスマホをBluetooth®で接続し、鍵の開閉を行う方式を採用しています。一方ヨコオ製無人鍵開閉システムは、車載器とスマートフォンを、LTE回線を使って接続し鍵の開閉を行うため、スマートフォン性能に依存することなくスムーズに鍵の開閉を行うことができます。車両利用時は、純正キーを利用して鍵の開閉を行うことになり、お客様は自家用車と変わらない使い心地でサービス利用が可能となります。今後は、カーシェアリング事業者の要望に合わせ、Bluetooth®接続タイプの車載器と、LTE回線を使用して鍵の開閉を行うヨコオ製「無人鍵開閉システム」のどちらを搭載するか選択することが可能になります。

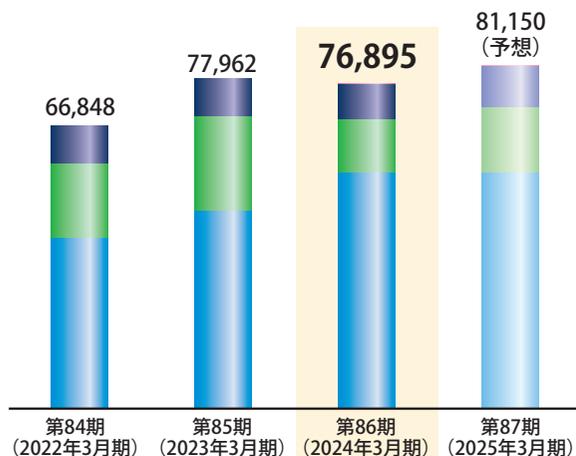


業績・株価推移

売上高

(単位:百万円)

■ VCCS ■ CTC ■ FC・MD ■ インキュベーションセンター



営業利益

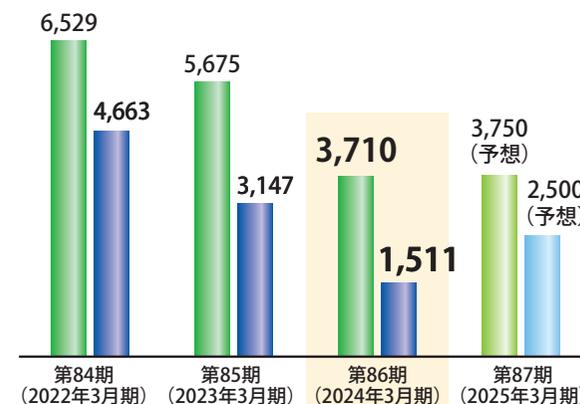
(単位:百万円)



経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)

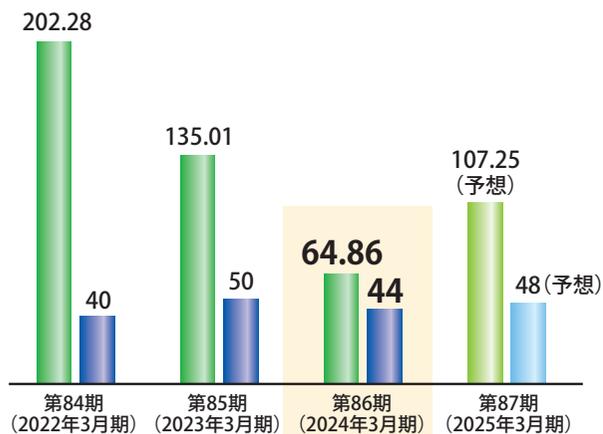
■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



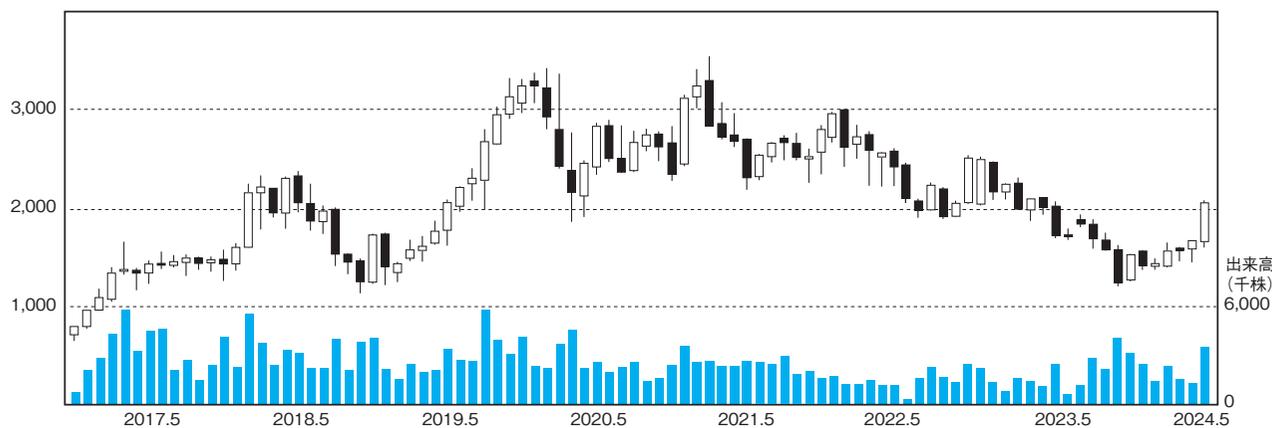
1株当たり当期純利益／配当金

(単位:円)

■ 1株当たり当期純利益 ■ 配当金



株価の推移

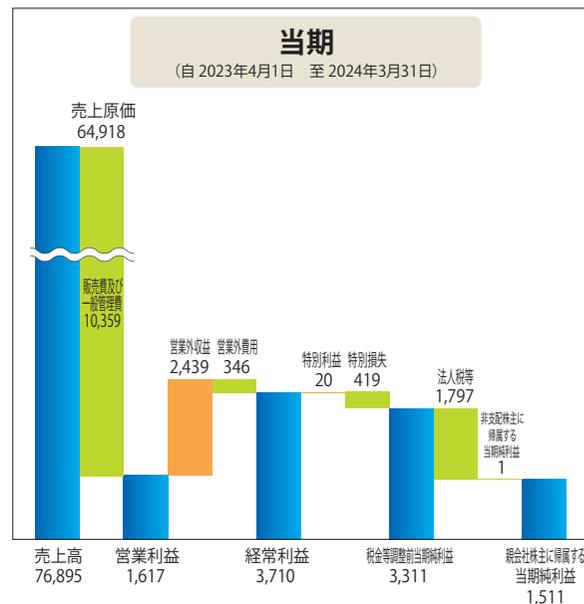
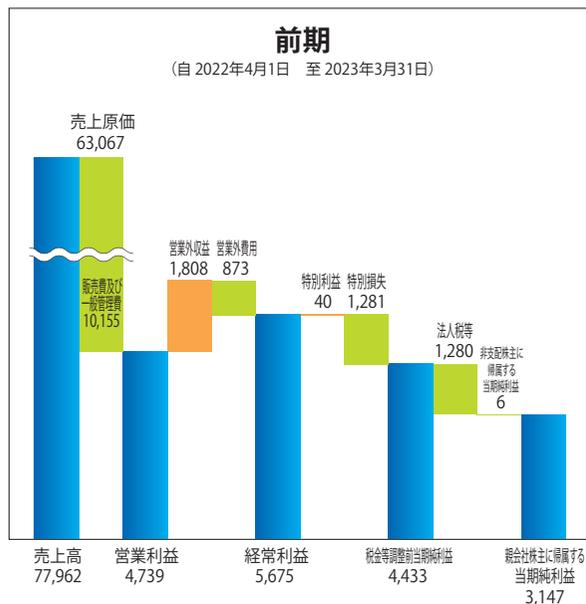


連結財務諸表(要旨)

会社の概要 (2024年3月31日現在)

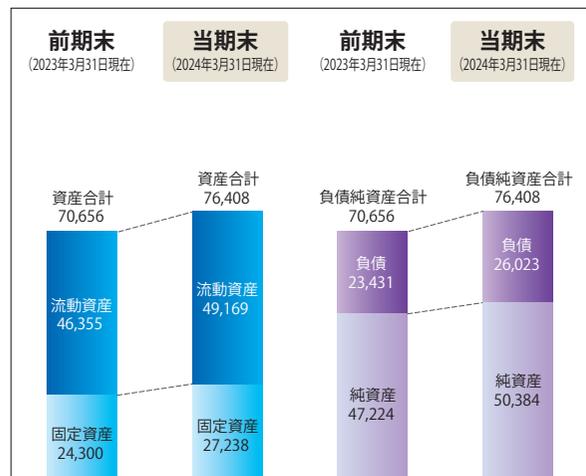
損益計算書より

(単位:百万円)



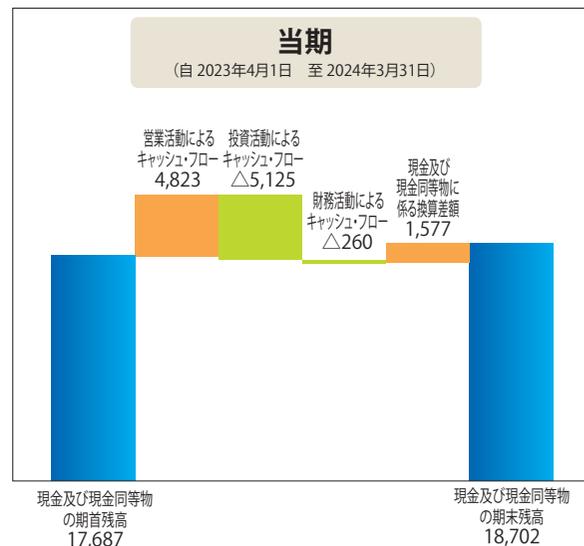
貸借対照表より

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書より

(単位:百万円)



商号 株式会社ヨコオ
 本社所在地 〒101-0041
 東京都千代田区神田須田町1-25
 JR神田万世橋ビル14F
 電話: 03-3916-3111

創業 1922(大正11)年9月1日
 設立 1951(昭和26)年6月14日
 資本金 78億1,912万円
 従業員数 単体 968名(前期末比 16名減)
 連結 9,244名(前期末比 940名増)

株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 40,000,000株
 発行済株式の総数 23,849,878株
 (自己株式 539,008株を含む)
 株主数 6,966名

大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,748	16.0
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,905	8.1
株式会社群馬銀行	990	4.2
ヨコオ取引先持株会	840	3.6
三菱UFJ信託銀行株式会社	595	2.5
ヨコオ自社株投資会	458	1.9
第一生命保険株式会社	450	1.9
株式会社三菱UFJ銀行	446	1.9
株式会社りそな銀行	445	1.9
株式会社みずほ銀行	420	1.8

※当社は自己株式を539千株保有していますが、上記の大株主からは除外しています。
 ※持株数は千株未満を切り捨てて表示しています。
 ※持株比率は自己株式を除いて算出し、小数点第2位以下を切り捨てて表示しています。

株式に関するお手続きについて

1. 証券会社等の口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問合せ先	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ・ 支払期間経過後の配当金に関するご照会 ・ 株式事務に関する一般的なお問合せ 	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 Tel:0120-232-711 (通話料無料) 【書類郵送先】〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 宛
<ul style="list-style-type: none"> ・ 上記以外のお手続き、ご照会等 	口座を開設されている証券会社等にお問合せください。	

2. 特別口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問合せ先	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 特別口座から一般口座への振替請求 ・ 単元未満株式の買取・買増請求 ・ 住所・氏名のご変更 ・ 特別口座の残高照会 ・ 配当金の受領方法の指定* 	特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 Tel:0120-232-711 (通話料無料) 【書類郵送先】〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 宛
<ul style="list-style-type: none"> ・ 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ・ 支払期間経過後の配当金に関するご照会 ・ 株式事務に関する一般的なお問合せ 	株主名簿管理人	【手続き用紙のご請求方法】 インターネットからダウンロードください。 https://www.tr.mufg.jp/daikou/

*特別口座に記録された株式をご所有の株主様は、配当金の受領方法として株式数比例配分方式はお選びいただけません。

■株主通信のバックナンバー

株主通信は、発行と同時にヨコオHPにも記載され、バックナンバーも保管されています。

株主通信をスマートフォンでご覧になりたい方、バックナンバーをご覧になりたい方は、下記QRコードからアクセスし、ご覧ください。

◆ヨコオHP / IR資料室：株主通信



<https://www.yokowo.co.jp/ir/library/business-reports.html>

■IRニュースメール配信サービスのご案内

当社では、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様を対象にIRニュースメール配信サービスを提供しています。

決算発表やニュースリリースなどの当社IR情報について、ご登録いただいた皆様に電子メールでお知らせするサービスとなっております。

当社HPから簡単に登録できますので、お気軽にご登録ください！

◆IRニュースメール配信サービス



<https://www.yokowo.co.jp/ir/magazine/>

株式会社 **ヨコオ**

株主名簿管理人
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 電話：0120-232-711 (通話料無料)

UD
FONT
見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。

