

株主・投資家の皆様へ

100th
ANNIVERSARY
since 1922

yokowo

第84期 株主通信

2021.4.1～2022.3.31

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、2020年以降続いている新型コロナウイルス感染症の影響が未だに収束の兆しを見せておらず、ワクチン接種の進展により徐々に経済活動が再開しつつあるものの、先行きが不透明かつ不確実な状況が続いています。しかし、このような環境下においても、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、5G／CASE^(※1)／MaaS^(※2)／IoT普及／AIの活用拡大など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ありません。

このような状況の中、第84期(2022年3月期)の当社グループの売上高は、過去最高の668億4千8百万円(前期比+11.5%)となりました。一方利益面では、営業利益が46億8千4百万円(前期比△9.6%)と減益となりましたが、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65億2千9百万円(前期比+22.7%)、親会社株主に帰属する当期純利益につきましても46億6千3百万円(前期比+22.1%)と、いずれも過去最高を更新いたしました。

※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)

期末配当につきましては、過去最高となった利益の株主様への還元、次期以降の業績見通し、資金需要および財務安定性の確保を総合的に勘案し、直近の配当予想から4円増額して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18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40円(連結配当性向19.8%)となりました。

当社は2022年9月に創業100周年を迎えますが、その大きな節目に向けた取組みの一つとして、現行の企業理念体系を見直し、下図のとおり新たな企業理念体系を構築いたしました。(詳細はP5をご参照ください)

今後も、一営利企業として事業を営み利益を追求するだけでなく、次の100年においても必要とされる企業になるために、公正・公平・適切な事業運営により、引き続き企業価値の向上に努めてまいります。

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 執行役員社長

徳間 孝之

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。

100th
ANNIVERSARY
since 1922

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、車載通信機器／回路検査用コネクタ／無線通信機器の3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様々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クスをいち早くとらえ、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。

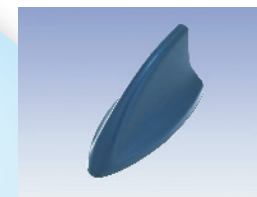
車載通信機器

売上高 **400億8千1百万円**
(前期比△3.2%)

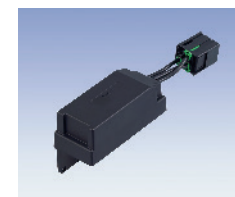


車載アンテナ

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。



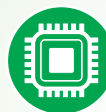
シャークフィンアンテナ



インパネ内蔵アンテナ

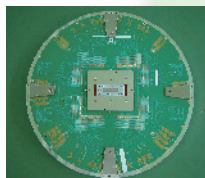
回路検査用コネクタ

売上高 **176億2千5百万円**
(前期比+33.1%)



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

無線通信機器

売上高 **91億4千1百万円**
(前期比△3.2%)



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「スプリングピンコネクタ」をグローバルに開発・提供しています。

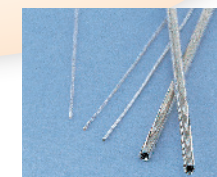


各種スプリングピンコネクタ



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

社長インタビュー

第85期の見通し、ESG / SDGsの取組
みについて、徳間社長にお話を伺いま
した。

— 先日の決算発表で第85期の業績予想を
公表されましたが、そのポイントについてお
聞かせください。

今期第85期は、2020年11月に公表した
「新中期経営計画」(2020年度～2022年度。
以下「新中計」)の最終年度で、そこで掲げてい
た目標値と、先日公表した業績予想は次のと
おりです。

<第85期業績目標>		<同 業績予想>	
売上高	720億円	→	730億円
車載	410億円	→	410億円
回路	190億円	→	215億円
無線	120億円	→	105億円
営業利益	72億円	→	70億円

車載通信機器セグメント(VCCS事業)におい
ては、83期下期から始まった、半導体・部材逼迫
による調達価格高騰、サプライチェーン混乱、
受注減少や物流費高騰といった外部のマイナ
ス要因が、想定以上に長期化し、当セグメントの
損益を大きく悪化させています。これまで以上
に生産性向上・原価低減活動に努めていますが、
それだけでは黒字化はおぼつかない状況



で、値上げ交渉・費用負担交渉にも本腰を入れて
臨んでいます。通期の業績予想では、当セグ
メントの損益見込みをプラスマイナスゼロとし
ましたが、中国・上海のロックダウンの影響など
不確定要素が多いため、達成には相当な努力を
要すると覚悟しています。

一方で、回路検査用コネクタセグメント
(CTC事業)は、受注が引き続き高水準で推移
する見通しであり、為替レートも新中計策定時
の想定より円安に進んでいることから、当セグ
メントの売上・利益ともに、新中計の目標値を上
回る予想値としています。生産性向上施策など
の成果も着実に上がっており、達成は十分可能
とみています。半導体検査需要は今後もさらに
拡大するとみられることから、生産拠点の新設
(国内:富岡市、海外:ベトナム)と当下期からの本
格稼働を最優先事項として取り組んでいます。

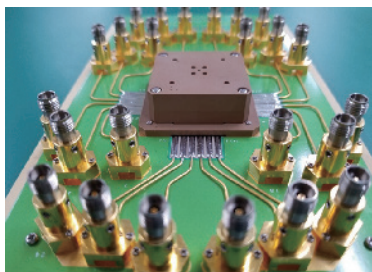
無線通信機器セグメントのファインコネクタ
(FC)事業は、VCCS事業と同様で、主要顧客が
半導体不足などにより生産がままならず、その
ため当社の受注も今ひとつ、という状況が想定
以上に長引いています。状況が好転するのは当
下期からと見込んでいます。メディカル・デバイ
ス(MD)事業は、カテーテル用部品や、ガイドワ
イヤ・穿刺針などのアセンブリ新製品を中心
に、売上が再び成長軌道に乗ってきた感があり
ます。利益も含めて、FC事業の減少分をカバー
するレベルにはまだ至っていませんが、85期は
これまでより一段上の水準を目指していきたい
と思っています。FC・MD両事業を合わせた当
セグメント全体の業績予想値は、売上・利益とも
十分達成可能だと考えています。

— 今期あるいは今後、特に期待する製品や
テーマは何でしょうか。また、新中計の先の
目標をどのように設定されているか、教えて
ください。

まず、テーマでいえば、数年前からスマート
フォンで広がり始め、今やかなり普及してきた感
のある5G(第5世代移動通信システム)です。
VCCS事業では、5G対応の車載アンテナ製品
を開発済みですが、あまり詳しいことはお話し
できないので、「通信ユニット(TCU)との間の高

周波信号の伝送ロスを極力抑えた、システムアンテナ」という表現に留めておきます。

CTC事業では、5G関連製品が既に全製品の5割程度を占めていますが、その中でも、スマートフォン用のフィルタ／アンプといった**高周波電子部品の前工程検査で使われるプローブカード(当社商品名「YPX」シリーズ)**が、今一番伸びている製品の一つです。MEMS技術で形成したコンタクタ(接点)でウェハを検査するプローブカードなのですが、当社のマイクロウェーブ(高周波)技術を駆使して実現した特性が高い評価をいただいております、今後の拡販余地も大きく、大いに期待しているところです。



▲5G 対応の「YPX-K」

また、将来に向けて期待しているのが、MD事業の「医療機器ベンチャー・エコシステム」です。医療機器ベンチャーの斬新なアイデアを、様々なパートナー企業・団体との協業により製品化していくこのエコシステムに、当社は製造を担うパートナーとして発足当初から参画し、既にいくつかの画期的な新製品が生み出されています。

これまでの治療範囲・限界を超えて、より多くの患者の方々の治療に貢献していけるという意味で、私個人としても、業績への貢献以上に大きな期待を抱いています。

新中計の先、再来年度の2025年3月期(第87期)の目標として、以下のとおり掲げています。

＜第87期業績目標＞

売上高	865億円
営業利益	104億円 (営業利益率12%)
経常利益	100億円
当期純利益	70億円

主に、CTC事業とMD事業を大きく伸ばしていくことで、この業績目標の達成、そして株主様への還元の拡大を目指していきます。

—前回のインタビューで、ESG(環境・社会・ガバナンス)／SDGs(持続可能な開発目標)の取り組みをお聞かせいただきましたが、その後の進捗を教えてください。

まず、当期から、推進体制を大幅に強化しています。気候変動をはじめとするサステナビリティ課題は、優先的に取り組むべき喫緊の課題ですが事業機会でもあり、そのように意識・行動様式ともに大きく変革していく必要があります。当社としても、サステナビリティ課題への取

組み強化と情報開示の拡充を体系的・有機的に推進するとともに、より高い水準の企業倫理・コンプライアンス・ガバナンスを実現するため、「SCI(Sustainability & Corporate Integrity)推進本部」を新設しました。また、総務部門に「社会貢献活動課」を新設し、社会貢献・地域貢献活動を積極的に推進しています。

取組みの進捗ですが、まず、環境に関してですが、気候変動問題への対応が目下最大の焦点です。昨年、新環境方針を制定し、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)に賛同するとともに、CDP(※1)の枠組みで進捗状況を開始していくことを決定いたしました(詳細はP7をご参照ください)。

多様性と包摂性では、女性／外国籍／ベテラン／新入社員など、特定の属性の従業員が自由に討議する「ラウンドテーブル(座談会)」を8回開催し、そこで出された要望・意見等を、今後の人事制度や福利厚生施策に反映していきます。また、障がい者雇用・活躍の促進を目的とした子会社を設立し、特例子会社の認定取得を目指しています。

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。

※1 CDP:イギリスのNGOが運営する情報開示システム

企業理念体系を100周年を機に刷新

当社はこのたび、2022年9月に創業100周年を迎えます。この創業100周年をきっかけに、企業理念体系（パーパス、ビジョン、バリュー）を刷新することに加え、企業理念体系の内容を凝縮し、主に社外とのコミュニケーションにおいて端的に伝える短いメッセージとして、ヨコオとして初めてのブランドスローガンおよびステートメントを制定しました。

新しい理念体系は、「パーパス（存在意義）」、「ビジョン（目指す姿）」のほか、従業員が大切にす
る共通の価値観として、行動指針となる「バリュー（価値観）」を加えた3つで構成しています。

理念体系の最上位は、従来、企業使命（ミッション）という言葉を使っていましたが、より社会との関連性を意識した言葉である、パーパス（存在意義）に変更しています。

これは、当社の成長だけではなく、真に持続可能な社会の実現に向けて、その一員としての私たちの存在意義と目指す姿に加えて具体的な指針となる価値観を定めたものです。

新企業理念体系

Purpose（パーパス）／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。

もっと社会に貢献したい。そのために、ヨコオをもっといい会社にしたい。

私たちは、多様な仲間の声に耳を傾け、世界に目を向け、
安心安全な未来のために、社会の進化と課題解決に真摯に取り組む
「いい会社」をつくっていきます。

人と技術で「いい会社」をつくり、ステークホルダーの皆様とともに
持続可能な「いい社会」の実現に貢献していきます。

Vision（ビジョン）／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。**

私たちは、お客様や社会の要望に
「期待を越える結果で応えたい」という強い思いから、
人や技術・プロセスなど、自ら変化し、時代に合わせて進化してきました。

これからも、新しい技術やプロセス開発への挑戦にとどまらず、
ビジネスモデルの変革や、多様なパートナーとの共創などを通して、
進化していきます。

私たちは、日々変わりゆく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を目指していきます。

Values (バリュー) / 価値観**Respect 尊重**

多様な個性を尊重し、一人ひとりに誠実に向き合う

Fairness 公正・公平

公平かつ透明性をもって、正しい行動をとる

Ownership 当事者意識

何事も自分事として捉え、自ら考えをもって行動する

Challenge 挑戦

失敗を恐れず、活かし、「新しい」に挑戦し続ける

Innovation 革新

柔軟な発想力と応用力で、日々革新に挑み続ける

ブランドスローガン

幸せを、進化させる。

ブランドステートメント

幸せというものに、解はあるのだろうか。
すべての人が幸せを享受できる答えをつくりだすことは
不可能かもしれない。それでも挑みたい。
人と技術の力で、いい会社をつくり、いい社会につなげ、
幸せをも進化させたい。

私たちヨコオは、1922年の創業よりコア技術を磨き、
革新し続け、社会の期待に応えるという
全員の熱い想いで困難を乗り越えてきました。

これからも、多様な仲間の声に耳を傾け、世界に目を向け、
従業員を支える家族、お客様、お取引先様、地域の皆様など、
すべてのステークホルダーの方たちと一緒に、
幸せな未来の姿を思い描き、「新しい」に挑戦し続けていきます。

幸せを、進化させる。

ヨコオ

また、パーパスにも含めている「いい会社」は、
お客さまからは「ヨコオと取引して良かった。
もっと拡大しよう」と言っていたような会
社、お取引先さまからは「ヨコオの仕事を
して良かった。もっと貢献できるよう頑
張ろう」と言っていたような会社、地域
社会からは「ヨコオがこの町にいて良
かった。是非うちの子供をヨコオに入
社させたい」と言っていたような会社、
そして最も重要なことは、ヨコオグル
ープの従業員に「この会社に勤めてい
て良かった。もっと頑張ってさらにい
い会社になろう」と思ってもらえる
ような会社のことです。

そして、ブランドスローガンの短いメ
ッセージの中には、幸せは人によりさ
まざまですが、それでもヨコオは挑
み続け、これからもステークホルダー
の皆様と一緒に、すべての人が幸
せを感じる社会を目指して進化し続
けていく、という思いを込めています。

この新しい企業理念体系、スローガ
ンの下、社会におけるヨコオの存在
価値をより一層高め、ヨコオグル
ープ従業員一丸となって、いい会
社をつくり、持続可能な、いい社
会につなげてまいります。

ESG/SDGsの取組み

気候変動への対応

当社グループは、2050年のカーボンニュートラル実現に向けた気候変動対策の一環として、2021年10月に環境方針および行動方針を改定するとともに、2021年11月にはTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明しました。

環境方針

2050年のカーボンニュートラル実現に向けて世界と日本が本格的に動き出した今日、当社も気候変動対策をより具体的に設定し強力に推進することでステークホルダーや社会からの要請に応えていきます。この観点から、TCFD「気候関連財務情報開示タスクフォース」に賛同し、具体的な気候関連情報開示を促進するとともに、2030年度に2014年度比で35%の自社工場からの温室効果ガスを削減(Scope1・2)することを目標に具体的な施策を推進します。

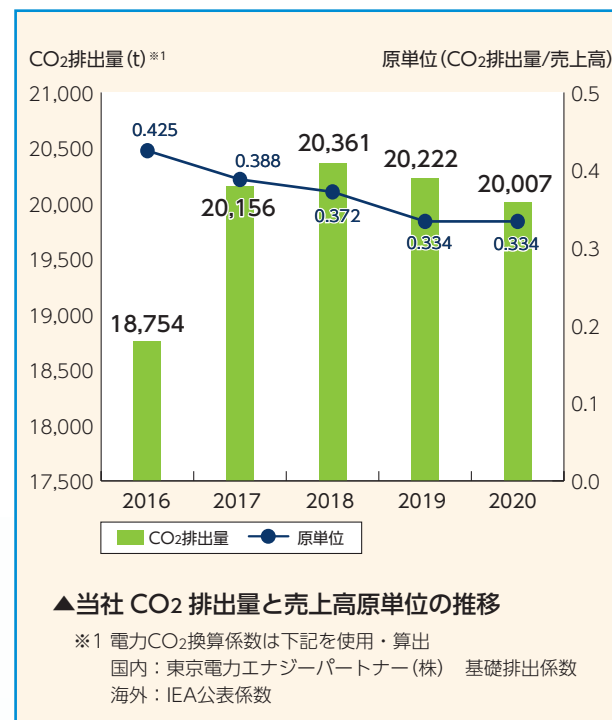
併せて当社は、事業活動が環境に与える影響を配慮し、環境関連法規および顧客要請事項を遵守するとともに、環境マネジメントシステムと環境パフォーマンスの継続的向上への取組みを通じて、豊かな自然に満ちた環境の実現に貢献します。

改定日：2021年10月15日

改定した環境方針を基に、温室効果ガス削減など具体的な施策を推進し、その内容と進捗状況をイギリスのNGOが運営する情報開示システムであるCDPの枠組みで開示していくこととしています。

具体的には、当社生産拠点の建屋の屋根などのスペースに太陽光発電設備を設置し、当社敷地内で発電を行うPPA[Power Purchase Agreement(電力販売契約)]モデルを活用することに加え、設備の更新や新規調達時に省エネルギー・省電力の評価基準を組み込むことなどにより、再生可能エネルギーを拡大する取組みを推進しています。

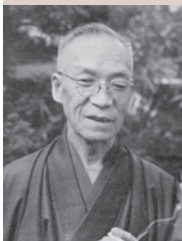
現在は、当社が直接排出する温室効果ガス(Scope1)と当社が使用する電力などの間接的に排出される温室効果ガス(Scope2)の削減を中心に取り組んでいますが、上記以外の上流(原材料や従業員の通勤に係る排出)と下流(製品の使用や廃棄に係る排出)での温室効果ガス(Scope3)の削減についても推進中です。



今後も、まずは2030年度の目標に向けて、かけがえのない地球環境を健全な状態で次世代に継承するために、気候変動への対策をグループ全体で推進し、持続可能な社会の実現を目指していきます。

TCFD

TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

製品の源流**創業者の生い立ちと
バネ棒の発明**

◀ 創業者 横尾忠太郎

生い立ち

創業者の横尾忠太郎は、1894年に群馬県甘楽郡富岡町字曾木で、横尾家の長男として生まれました。

15歳で高等小学校を卒業した忠太郎は、経済的な事情と家族への思いやりから、中学校進学をあきらめ、住み込みの丁稚奉公（でっちぼうこう）に出る決意をしました。奉公先の東京のクダ屋（主に懐中時計の部品として使う、直径1ミリ以下の精密な金属パイプをつくる職人）で、忠太郎はひたすら精密パイプ加工の腕を磨きました。

職人から経営者へ

15年間、パイプ加工に打ち込んだ忠太郎に、転機が訪れました。1922年、31歳のときに独立して自転車屋を開業。1925年には、職人として15年間培った技術を活かし、東京の向島に精密パイプ加工工場を開業します。

こうして、株式会社ヨコオの前身、横尾製作所が創立されました。

苦境を救ったバネ棒の発明

創立初期に精密金属パイプの加工として広く使用されていたのは、当時流行していた懐中時計の蝶番（ちょうつがい）でした。

ところが、腕時計が懐中時計に取って代わるようになると、懐中時計向けの精密パイプの需要が減少しました。その時、忠太郎が目をつけたのが、腕時計のベルト取り付け部分。当時の腕時計のベルトは、本体に縫い付けられており、容易に取り外しができない仕組みになっていました。何とか簡単に取り外しができるようにならないか——そんな腕時計メーカーからの要望に応えるべく、忠太郎が持ち前のアイデアとパイプ加工の経験を活かして、試行錯誤の末に発明したのが「バネ棒」でした。

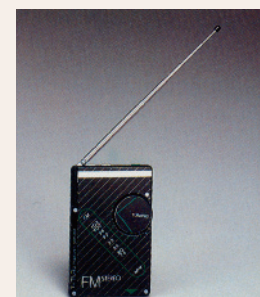


◀ バネ棒

バネ棒は、細い金属パイプの中にバネ（コイルスプリング）を仕込み、両端が伸縮するという構造で、これによりベルトは腕時計本体から簡単に着脱できるようになったのです。画期的なこの製品は、やがて全世界で製造さ

れる腕時計に使われるようになり、世界一のシェアを獲得しました。

この基本的な構造は、約100年を経過した今日に至るまでほぼ変わらず使われており、回路検査用コネクタセグメントにおけるコンタクトプローブやファインコネクタ事業のスプリングコネクタに受け継がれているほか、医療・デバイス事業のガイドワイヤ用コイルなどにも活かされています。

バネ棒から進化した製品

◀ ロッドアンテナ

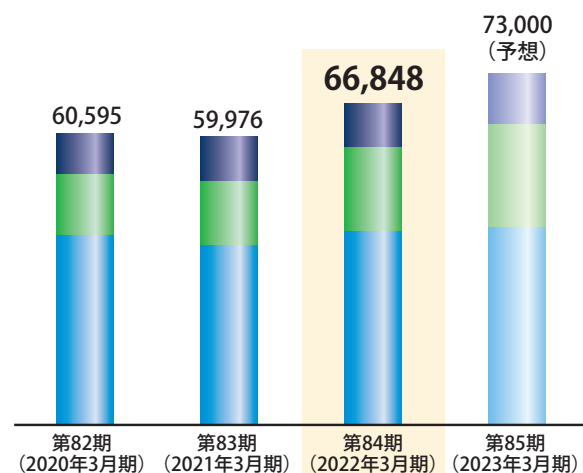
携帯ラジオ用アンテナとして発明された「ロッドアンテナ」は、径の違うパイプを複数段組み合わせて長さを伸縮できるという製品です。「バネ棒」の精密パイプ加工の技術をベースに、スムーズな伸縮性と高い電波受信感度を実現し、国内外の大手家電メーカーに高く評価されました。原料から完成品までの一貫生産体制と、当時としては早い段階からの海外進出を背景に、世界シェアは70%強に至り、「アンテナのヨコオ」として名を馳せました。

業績・株価推移

売上高

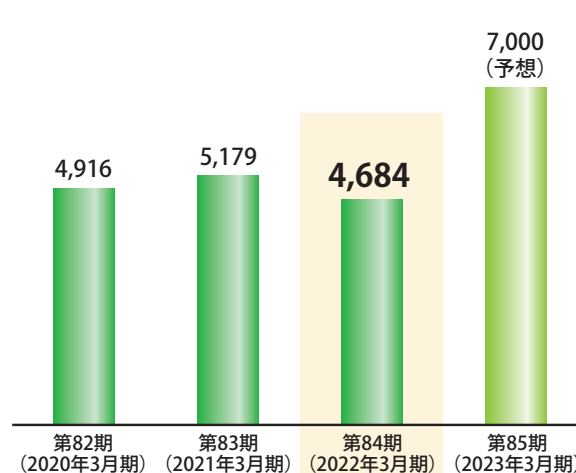
(単位: 百万円)

■ 無線通信機器 ■ 回路検査用コネクタ ■ 車載通信機器



営業利益

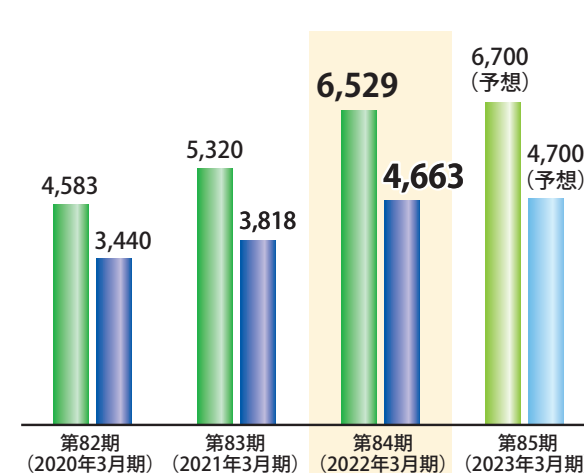
(単位: 百万円)



経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益

(単位: 百万円)

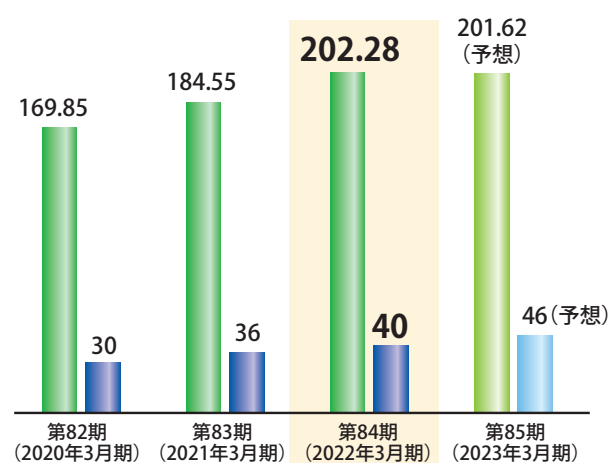
■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



1株当たり当期純利益／配当金

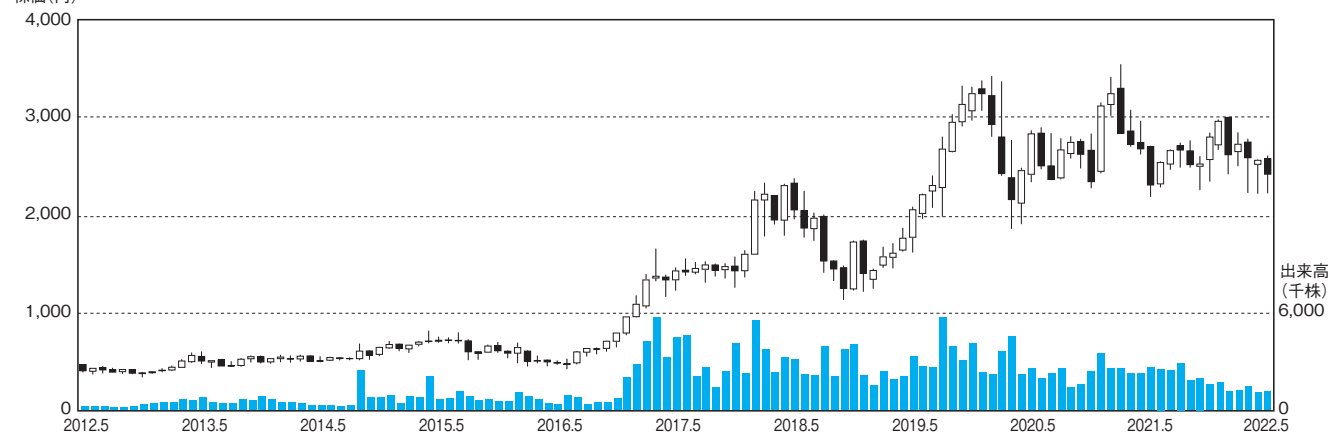
(単位: 円)

■ 1株当たり当期純利益 ■ 配当金



株価の推移

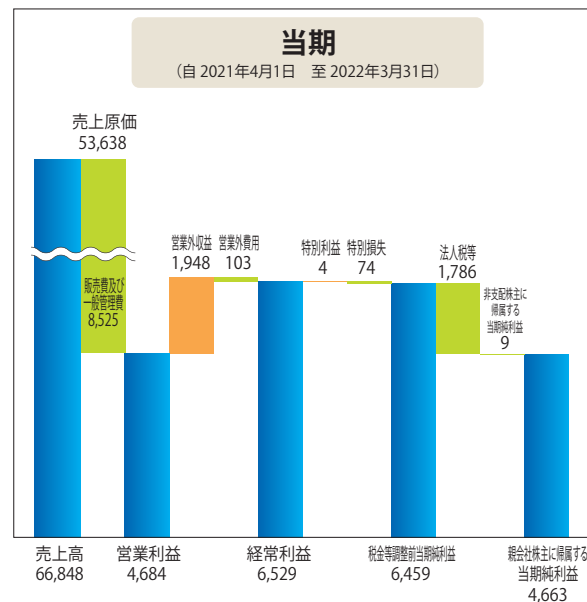
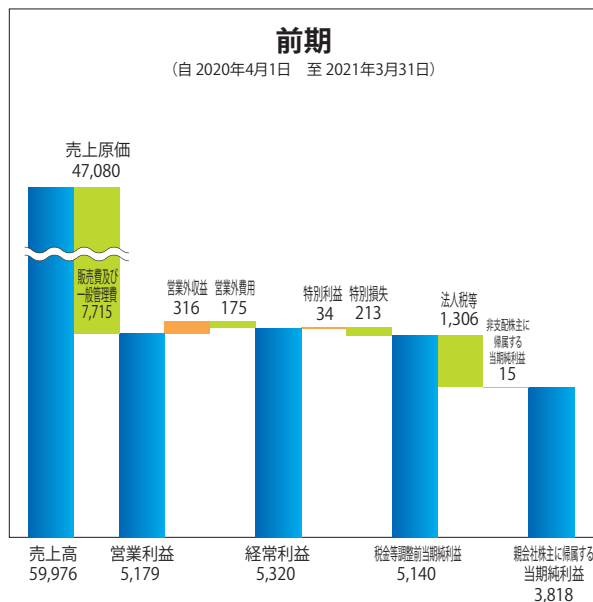
株価(円)



連結財務諸表(要旨)

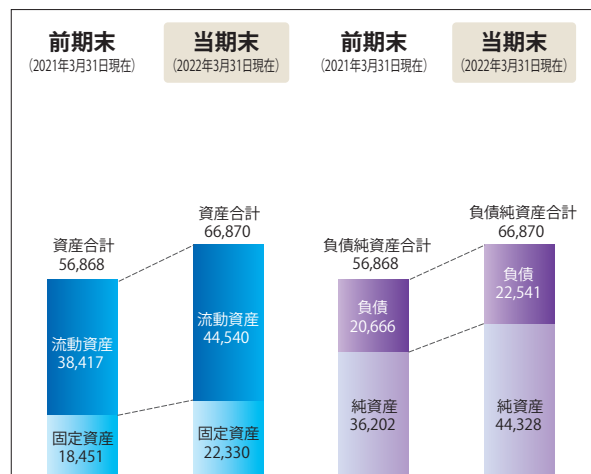
損益計算書より

(単位:百万円)



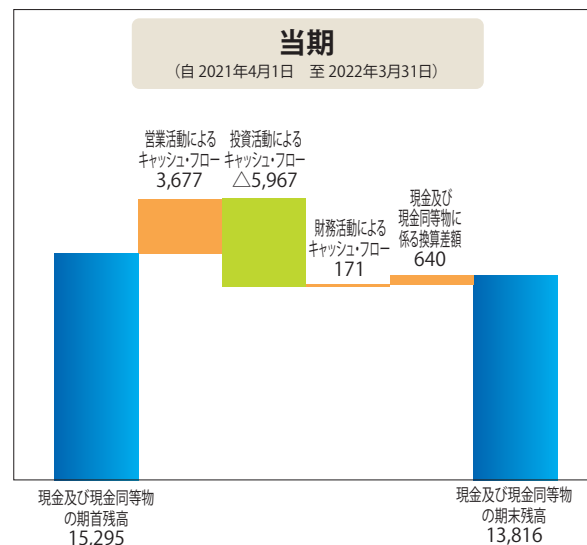
貸借対照表より

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書より

(単位:百万円)



会社の概要 (2022年3月31日現在)

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
 (2021年10月に上記住所に本社を移転しました)
 電話 : 03-3916-3111

創 立 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 960名 (前期末比 54名増)
 連結 8,499名 (前期末比 71名増)

株式の状況 (2022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 538,808株を含む)
 株主数 5,778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	4,088	17.5
株式会社日本カストディ銀行	3,279	14.0
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	1,020	4.3
株式会社群馬銀行	990	4.2
ヨコオ取引先持株会	779	3.3
三菱UFJ信託銀行株式会社	595	2.5
JP MORGAN CHASE BANK 38068	534	2.2
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
株式会社リソナ銀行	445	1.9

※当社は自己株式を538千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	
・ 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
・ 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	
・ 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
・ 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。

■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。

