

株主・投資家の皆様へ

yokowo

第83期 中間株主通信

2020.4.1～9.30

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。

当社を取り巻くグローバル環境は、新型コロナウイルス感染症拡大により、大きく変化しております。当社主要市場である自動車／半導体検査／携帯通信端末市場においても、CASE^(※1)／MaaS^(※2)／5G／AI(人工知能)／IoT普及の拡大など革新的テーマが目白押しであり、顧客・ニーズ・競争優位性などの市場構造も急速に変わりつつあります。

このような状況の中、第83期(2021年3月期)第2四半期連結累計期間(上期)の売上高は、第1四半期における車載通信機器セグメントの大幅減などにより、271億1千1百万円(前年同期比△9.4%)となり、営業利益についても同様に、20億4千9百万円(前年同期比△18.1%)となりました。経常利益は、円高による為替差損3億1千2百万円を計上したことなどにより、17億1千6百万円(前年同期比△22.4%)となり、これを受けた親会社株主に帰属する四半期純利益も12億7千2百万円(前年同期比△22.7%)となりました。

※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)

が、直近の業績予想値を上回りました。

通期の業績予想については、当上期業績や下期の受注見通し、為替相場の動向などを踏まえ、8月に続き2度目の上方修正を行いました。これに合わせて、中間配当・期末配当予想ともに、直近の配当予想から1円ずつ増額して1株当たり16円とし、通期配当予想は1株当たり32円と修正いたしました。

当下期以降は、新たに策定した「新中期経営計画」に沿って企業・事業基盤強化を進めるとともに、車載通信機器セグメントではさらなる事業構造・収益構造改革の推進、回路検査用コネクタ及び無線通信機器の両セグメントではさらなる事業拡大と収益性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

企業理念 VISION

ヨコオは、企業ビジョンとして「社会に貢献し顧客の信頼に応えるため技術を蓄え、市場の創造に全員で挑戦する進化永続企業」を掲げています。

yokowo

企業使命 MISSION

ヨコオは、「サステナブル・ソサエティの実現に向けて、事業構造革新を進める先進企業のニーズに応え、当社コア技術に基づく高品質製品の提供により社会の進化に貢献する」ことを企業使命と考えています。

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。

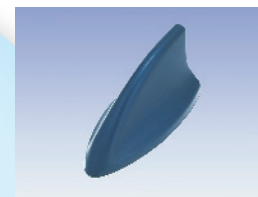
車載通信機器

売上高 **154億7千4百万円**
(前年同期比△20.7%)

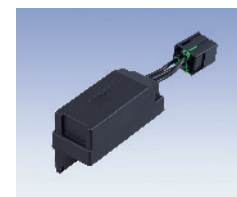


車載アンテナ

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。



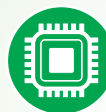
シャークフィンアンテナ



インパネ内蔵アンテナ

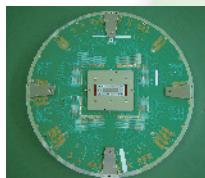
回路検査用コネクタ

売上高 **68億2千8百万円**
(前年同期比+12.5%)

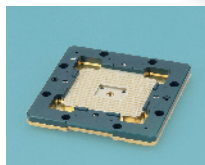


半導体検査用治具

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



高周波対応ソケット

無線通信機器

売上高 **48億8百万円**
(前年同期比+10.6%)



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

2020年11月に発表された「新中期経営計画」について、徳間社長にお話を伺いました。

「新中期経営計画」策定の経緯や取組みのポイントについて、お聞かせください。

まず、策定の経緯からお話ししましょう。

当社第83期（2021年3月期）から第85期（2023年3月期）までの3か年に係る「新中期経営計画」は、2020年2月に新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、策定途中で大きく見直さざるを得なくなりました。当社グループにとっての主要市場である、自動車／半導体検査／携帯通信端末／先端医療機器の各市場は、CASE／MaaS／5G／AI／IoTなどの先進アプリケーション普及・拡大を機に大変革期を迎えていましたが、新型コロナウイルス感染症拡大により、大きく影響を受けています。影響の出方は様々ですが、確実に言えるのは、感染症拡大前の単純な延長線上を進んではいけないこと、いわゆるアフター・コロナ／ウィズ・コロナの「新常態」にしっかり対応しなければならないということです。加えて、世界の最先端に到達し、最先端であり続けるためには、これまで



以上に変化を素早く察知して迅速に対応しなければなりません。その一方で、長期的視点に立って、当社の強みをさらに強固にしていくとともに、当社グループが関わるすべての人・物・環境等との調和を高めつつ新たな価値を協創し続けることも、当社グループが目指す「進化永続」には必要不可欠です。これらを実現するために我々がすべき事は何か——それを討議し、今回の「新中期経営計画」に集約しました。

次に、「新中期経営計画」の骨子ですが、次のとおりです。

1. 全社マネジメント・イノベーション推進
 - ・お客様のニーズに直結した事業運営の実現
 - ・製造力マネジメント力強化、事業収支責任・収支達成権限の一本化
 - ・製品別損益の見える化実現と資金効率の向上
2. 業界・市場変化の脅威をチャンスに変えるプロダクト・イノベーション
 - ・弛まぬ新市場開拓・新技術導入と不採算事業からの戦略的撤退による、事業構造の「新陳代謝」
3. プロダクト・イノベーションを支える基盤整備
 - ・知的財産戦略
 - ・要素技術確立
 - ・研究開発・技術部連携強化
4. お客様の期待に応えるプロセス・イノベーションの進化
5. 新5S^(※)思想に基づく生産革新を全事業プロセスに展開

※1 Simple/Slim/Small/Short/Smooth

以上の重点施策を着実に推進し、中期経営基本目標及び連結業績目標の確実な達成を目指します。

<中期経営基本目標>

ミニマム8^(※2)の安定的な実現

※2 売上高成長率／売上高営業利益率／自己資本利益率(ROE)を8%以上確保

<新中期経営計画 連結業績目標>

(2023年3月期)

連結売上高	720 億円
営業利益	72 億円 (営業利益率 10%)
経常利益	70 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	50 億円

「新中期経営計画」の連結業績目標はかなり意欲的な目標ですが、どのような戦略で達成を目指すのでしょうか。

今、既存の企業・事業基盤に基づく成長戦略だけでは超えられない限界が一部で見え始めています。新たな企業・事業基盤強化の取組みによってさらなる成長力を獲得することでその限界を突破し、この不透明な環境下でも持続的な成長を実現していきたいと考えています。

新たな企業・事業基盤強化のため、基礎研究、DX(デジタル・トランスフォーメーション)及びSDGsの取組みを重点的に行っていきます。特に基礎研究については、当社グループの強みである微細精密加工技術とマイクロウェーブ(高

周波)技術を中心に当社のコア技術をさらに高め、限界を突破して、強みを揺るぎないものにしていきます。当社の主要顧客は世界有数のリーディングカンパニーですが、そういった企業と対等に議論し開発していけるような体制強化と投資拡大を推進し、長期にわたる成長力を生み出す基盤にしていきたいと考えています。

その新たな企業・事業基盤と既存の企業・事業基盤を土台として、例えば回路検査用コネクタ事業におけるMEMSプローブカードビジネスの拡大といった、新たな事業戦略により一段上の成長力を獲得して、「新中期経営計画」の目標の達成を目指してまいります。

中期にとどまらず長期的な視点も相当盛り込まれていると感じました。長期的な視点では今後どのような経営を目指しているのでしょうか。

私は、2007年に社長に就任した時から、「『いい会社』を創りたい」という想いを、国内・海外の従業員に事あるごとに伝えてきました。私の考える「いい会社」とは、

●お客様からは「ヨコオと取引していて良かった。もっと拡大しよう」と言って頂けるような

会社

- お取引先様からは「ヨコオの仕事をしていて良かった。もっと貢献できるよう頑張ろう」と言って頂けるような会社
 - 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。もっと頑張っただけでいい会社にしよう」と思ってもらえるような会社
- そういう会社が本当に「いい会社」だと思っています。

当社グループは、一営利企業として当然の事ながら、事業を営み利益を上げる使命を負っていますが、今や利益の「量」だけではなく、公平・公正・適切な事業運営とその成果が社会貢献にもつながるといふ、利益の「質」も強く求められていると認識しています。「新中期経営計画」と長期的施策に取り組んでいく中で、利益の量・質ともに高めつつ、利益還元の拡充と会社の品位・品格向上により、株主・投資家の皆様にとっても、より「いい会社」にしていきたいと考えています。

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

TOPICS トピックス

TOPICS 1

【ファインコネクタ事業】

ヨコオとして初めて、最大定格電流15Aを可能にした、高定格スプリングコネクタを開発

当社は、ヨコオとして初めて最大定格電流15A(アンペア)に対応する高定格スプリングコネクタ(以下、SPC)を開発し、本年9月よりサンプル出荷を開始しました。

SPCは主に機器の着脱部に使用されていますが、広く普及しているSPCの多くは最大定格電流が2Aであり、例えば15Aの電流に対応するにはSPCを多数本並列に設置するなどの必要がありました。しかし、今回開発した新構造の高定格SPCを使用すれば、1本で15Aの電流に対応することが可能となり、機器の小型・省スペース化に貢献します。

SPCは、押し込まれたピンとチューブの内壁が接触して電流が流れるシンプルな構造です。そのため、高い電流を流しながらSPCの温度上昇を抑えるのは難しく、周辺機器への影響を考えると、SPCで15Aもの高い電流を流すことは困難とされてきました。しかし新開発の高定格SPCは、ピンとチューブ間の接点数を増やす構

造に一新し、多接点接続にすることで温度上昇を抑え、15Aもの高電流化を実現しています。また、接点数を増やしたことで、耐振動性能や耐衝撃性能も向上し、過酷な使用条件下でも安定した性能を維持することが可能です。

2013年に、産業用ロボットに対する安全対策が変更され、定格出力80W未満の産業用ロボットであれば、安全柵などが必要ない環境で人と協働で作業をすることができるようになりました。これにより、多くのロボットメーカーから小型軽量な人協働ロボットが発売されるようになりましたが、ロボットアームとハンドとの接続部分に、小型軽量で多様なハンドに対応する、高定格なSPCが求められてきました。

さらに、内部配線の高電流接続箇所についても、今回開発した新構造の高定格SPCであれば使用することが可能になり、省スペース化に加え、組み立て工程の簡易化に貢献できると考えています。

今後は、ロボットアームなどの産業用機器市場において、今までSPCの利用が難しかった市場に対しても提供可能となることをきっかけに、新しい



▲最大定格電流15A対応のスプリングコネクタ

市場や活用シーンが広がっていくものと予想されます。

多くのお客様に、より広範囲な用途にSPCをご利用いただけるよう、長年培ってきた微細精密加工技術などのコア技術を生かし、SPCの対応可能な定格電流範囲を拡充していきます。

<製品概要>

製品名：高定格スプリングコネクタ
サイズ：外径φ3.8mm、φ2.0mmスルーホール端子(形状、寸法のカスタマイズ対応)
発売日：2020年9月よりサンプル出荷開始
販売目標：10万ピン(2021年3月期)

TOPICS
2

ヨコオ紹介動画拡充のお知らせ

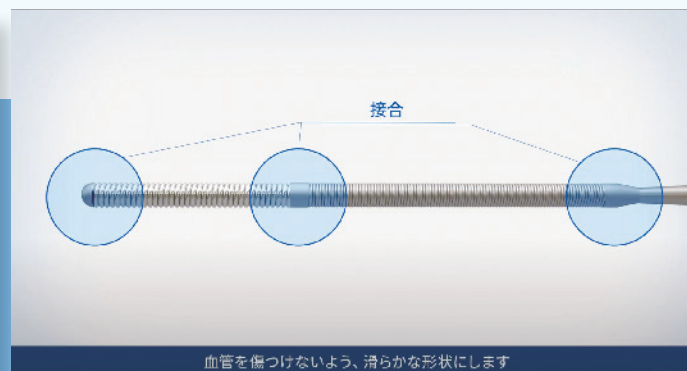
Youtubeの当社公式チャンネル【Yokowo Official Channel】に、半導体検査用治具(プローブ)や医療用ガイドワイヤ、皆様の身の回りにある当社製品の紹介など、各種動画をアップしています。
ぜひ一度ご覧ください！



右のQRコードから
アクセスできます



https://www.youtube.com/channel/UCKY63dpXJe6Lnk4Plol_WOg



半導体検査工程で使用される「プローブ」の紹介

回路検査用コネクタセグメントにおける、半導体ウエハの電気検査などに使われる「プローブ」のご紹介動画です。

先進医療に貢献する医療用ガイドワイヤ

無線通信機器セグメント内のメディカル・デバイス事業における、ヨコオ製ガイドワイヤのご紹介動画です。

Yokowo All Around You
～ あなたのそばにもヨコオ ～

クルマや半導体工場、医療の現場まで、快適で豊かな生活に貢献している当社製品群のご紹介動画です。

アンケート実施報告

2020年3月末時点の株主様を対象に、ハガキによるアンケート調査を実施しましたところ、1,309名の株主様からご回答を頂きました。

その集計結果と、頂戴したご意見の中から一部をご紹介します。

「Q1.当社株式をお知りになるきっかけとなったものは何ですか」に対しては、「四季報・会社情報」が22.1%でもっとも多く、「新聞・雑誌」の21.6%がこれに続きました。

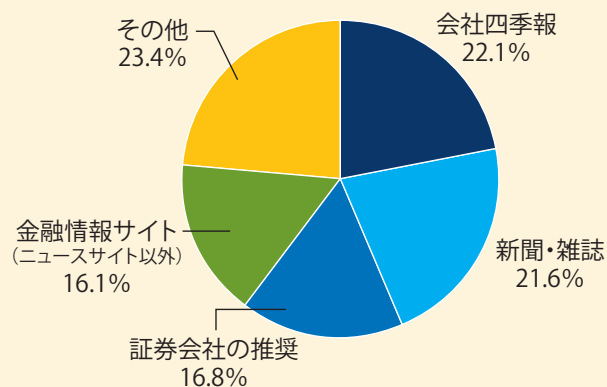
「Q2.当社株式をご購入された理由をお聞かせください」に対しては、「将来性・成長性(値上がり益期待)」が42.8%でもっとも多く、「当社の技術力」が15.0%でこれに次ぎ、さらに「事業内容」「安定性(含む配当期待)」等が続きました。

「Q3.保有方針」に対しては、「長期保有(5年以上)」が47.4%でもっとも多く、「中期保有(2～5年未満)」が34.5%でこれに続きました。

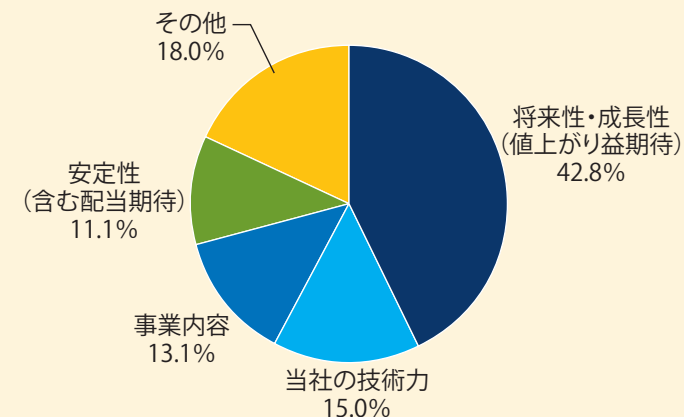
「Q4.当社株式を長期保有するためにもっとも重要な要素は何ですか」に対しては、「成長戦略」が35.1%でもっとも多く、「安定的な業績」が23.5%でこれに続きました。

以上の他にも、当社への要望・期待・叱咤・激励のお言葉など、数多くのお声を頂戴いたしました。アンケートにご協力くださいました皆様に、厚く御礼申しあげます。
当社に対する理解を深めていただけるよう、今後も皆様のご意見を株主通信の誌面づくりに生かしてまいります。

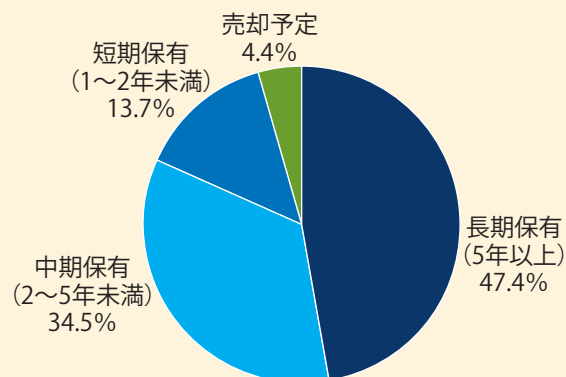
Q1.知ったきっかけ



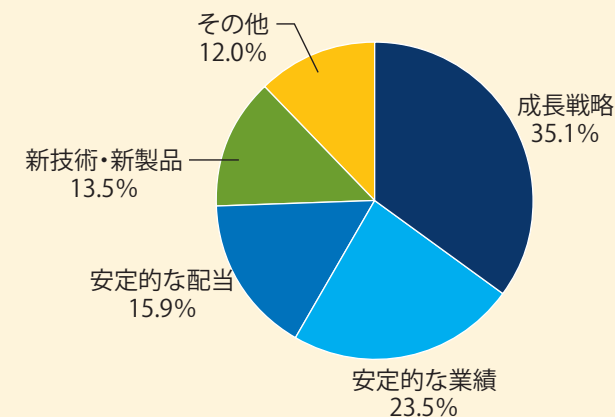
Q2.購入理由



Q3.保有方針



Q4.長期保有に重要な要素



株主の皆様からのご意見を紹介します(一部抜粋)

会社の発展は1にも2にも新技術の開発です。貴社の益々の発展と株価の上昇を期待しています。

80代以上 男性 兵庫県

コロナで大変な時期ですが乗り切って更なる成長をされることを願っています。

60代 女性 徳島県

今回テクニカル面をきっかけに購入しましたが、将来性を見ても楽しみがあると感じましたので、中長期で見守りたいと思います。

40代 男性 徳島県

人々が豊かさと幸せのためにできる力を考える会社

70代 女性 長野県

5G、IoT等での増々の成長に応援、期待しています。

60代 男性 新潟県

オンリーワン企業に成長してほしい。

70代 女性 愛知県

5Gと自動運転関連でのスペシャリティ企業を期待しています。

70代 男性 千葉県

10年以上の長期保有者です。今後に期待していますので売却しません。

70代 女性 京都府

応援しています。ヨコオFight !

60代 男性 京都府

コロナにまけずにがんばってほしい。買い増しを検討している。

40代 男性 東京都

成長性のある御社が大好きです。5G・IoT・AIで需要のある製品をこれからもよろしくお願いします。益々の発展を心よりお祈り申し上げます。

50代 女性 大阪府

ヨコオさんの前向きな考えは感動すら覚えます。資金に余裕ができれば買い増します。

60代 男性 栃木県

この時期だからこそできることがあります！がんばってください！！

30代 女性 神奈川県

ずっと株主でいたいと思える会社になって下さい。

50代 女性 千葉県

市場の変化を先取りする新製品の開発に期待します。

70代 男性 静岡県

医療の分野も期待しています。ドローン向けのアンテナも良いと思いました。

50代 女性 埼玉県

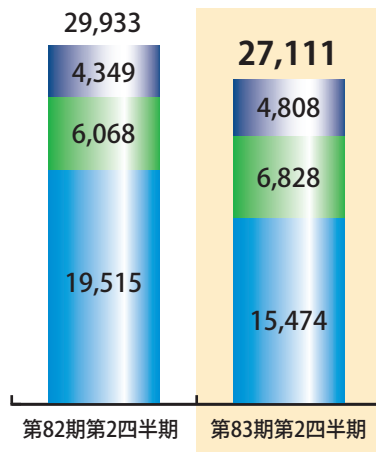
業績・株価推移

第83期第2四半期連結累計期間の業績

● 売上高

(単位: 百万円)

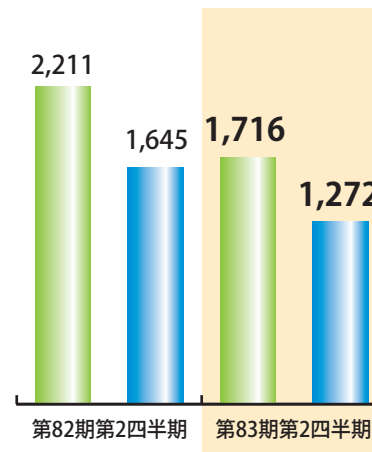
■ 無線通信機器 ■ 回路検査用コネクタ ■ 車載通信機器



● 経常利益／親会社株主に帰属する四半期純利益

(単位: 百万円)

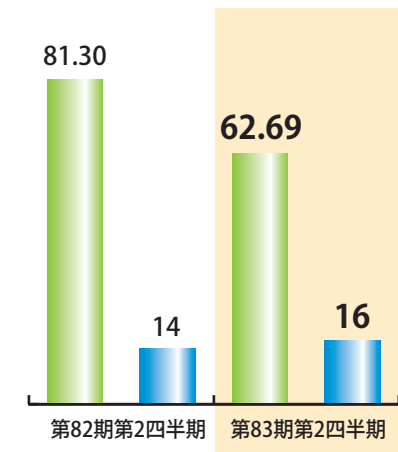
■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する四半期純利益



● 1株当たり四半期純利益／中間配当金

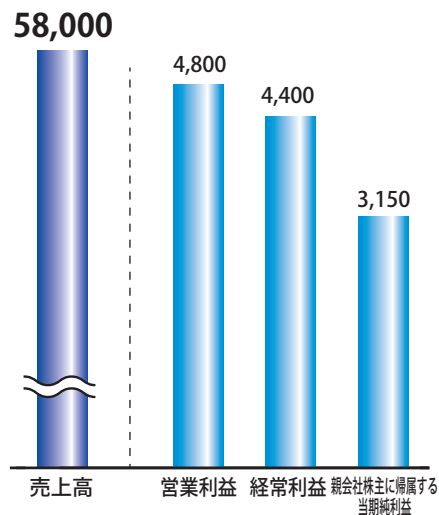
(単位: 円)

■ 1株当たり四半期純利益 ■ 中間配当金



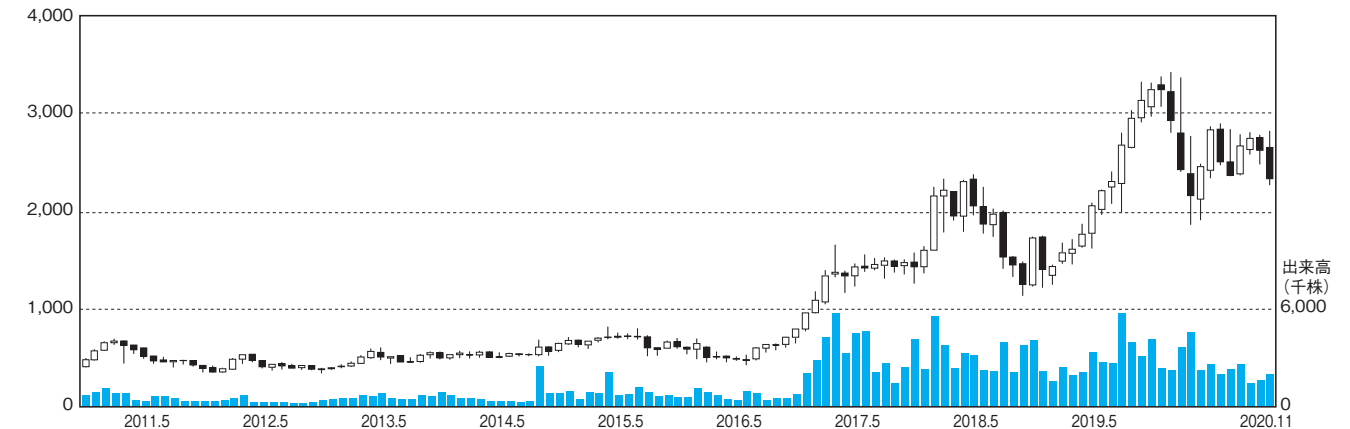
第83期通期業績予想

(単位: 百万円)



株価の推移

株価(円)



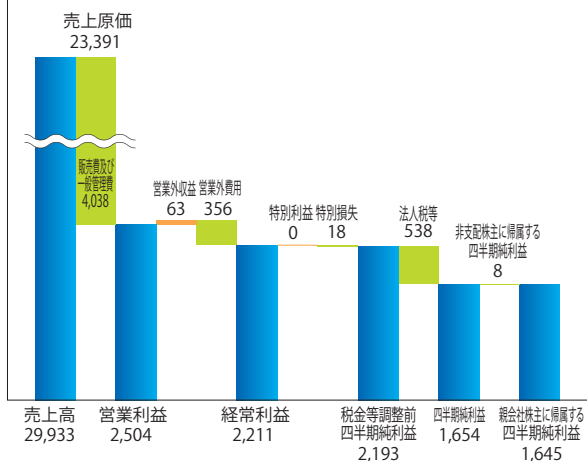
連結財務諸表(要旨)

損益計算書より

(単位:百万円)

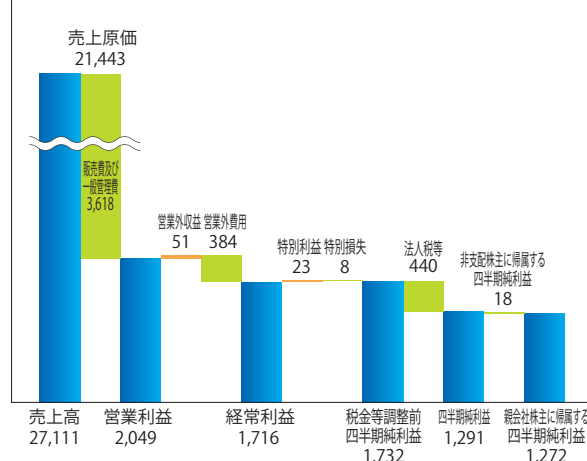
前第2四半期連結累計期間

(自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)



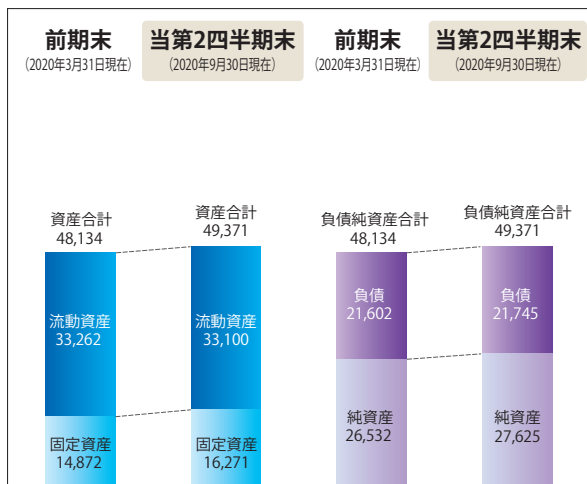
当第2四半期連結累計期間

(自 2020年4月1日 至 2020年9月30日)



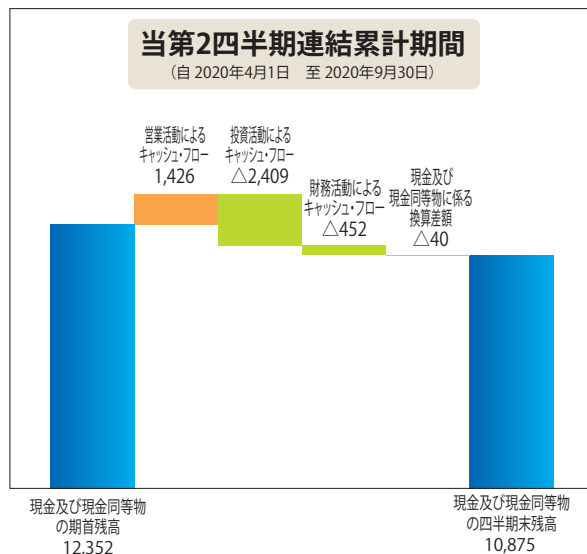
貸借対照表より

(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 (2020年9月30日現在)

商号 株式会社ヨコオ
 本社所在地 〒114-8515 東京都北区滝野川七丁目5番11号
 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 39億9,626万円
 従業員数 単体 884名(前期末比 45名増)
 連結 8,766名(前期末比 223名増)

株式の状況 (2020年9月30日現在)

発行可能株式総数 40,000,000株
 発行済株式の総数 20,849,878株
 (自己株式 538,174株を含む)
 株主数 8,362名

大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社日本カストディ銀行	4,157	20.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,994	9.8
株式会社群馬銀行	990	4.8
ヨコオ取引先持株会	752	3.7
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	750	3.6
三菱UFJ信託銀行株式会社	595	2.9
第一生命保険株式会社	450	2.2
株式会社三菱UFJ銀行	446	2.2
株式会社りそな銀行	445	2.1
ヨコオ自社株投資会	429	2.1

※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、小数点以下第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	
・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。