

Takihyo

株主通信 第106期 中間 2016.3.1 ▶ 2016.8.31



絵で見るタキヒヨー

あなたとずっと、タキヒヨー

あなたが生まれて初めて着たあの産着

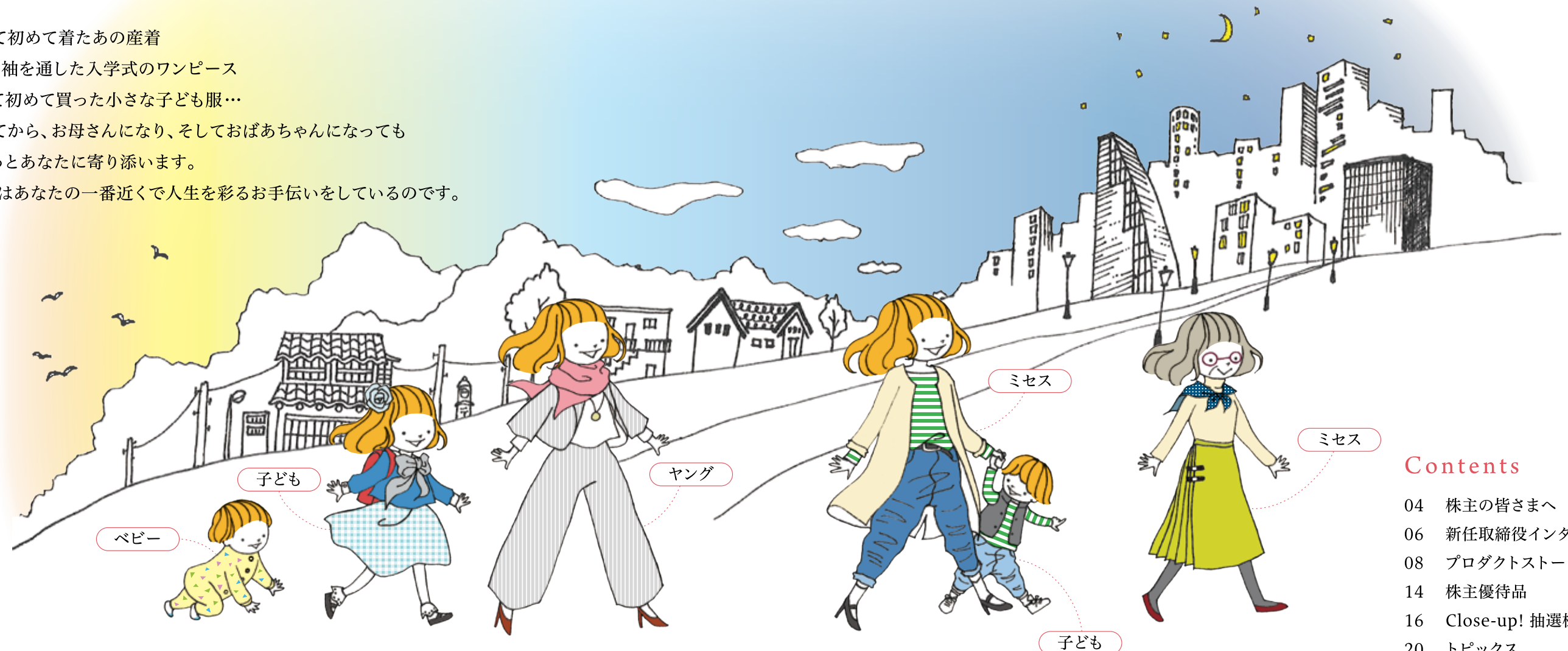
わくわくしながら袖を通した入学式のワンピース

お母さんになって初めて買った小さな子ども服…

あなたが生まれてから、お母さんになり、そしておばあちゃんになっても

タキヒヨーはずっとあなたに寄り添います。

そう、タキヒヨーはあなたの一番近くで人生を彩るお手伝いをしているのです。



TAKIHYO with your life

あなたのすべてのライフステージで

Contents

- 04 株主の皆さまへ
- 06 新任取締役インタビュー
- 08 プロダクトストーリー vol.5
- 14 株主優待品
- 16 Close-up! 抽選株主優待
- 20 トピックス
時を紡ぐ 〜タキヒヨー歴史探訪②
- 21 株式の状況
- 22 決算のご報告

ひとつ、またひとつ。 挑戦の火を灯し続ける。

半期を振り返って

2017年2月期第2四半期は、個人消費の低迷や天候不順に加えて急激な為替の変動などにより、前年同期比減収減益と予想値を下回る厳しい決算となりました。また、株主の皆さまにご心配をおかけした「取引先との間の調査を要する案件」につきましては決着の合意に至り、特別損失98,200千円を計上いたしました。

さて、以前より当社は、長期化する消費の低迷や節約志向、常態化する天候不順や少子高齢化など厳しい事業環境を見据え、「グローバルチャレンジ」という大方針を打ち出し、かじを切って進んでいるところであります。足元が厳しい中でも、予測不能な為替の良し悪しや短期的な業績の波に一喜一憂することなく、進むべきその道筋を確かなものにしていくことこそが、今私たちがなすべき唯一の方策であると考えております。

新しい価値を生み出すための 新しい一歩

グローバルチャレンジでは、お取引先とのパー

トナーシップをより確かなものにする、世界をマーケットと見て新しい可能性を広げていくことを掲げています。そして、これらの実現には、これまで培ってきたさまざまな当社の強みを融合すること、すなわち、これまで当社を支えてきたアイテム縦割り組織から一歩出て、オールタキヒヨーで今までにない新しい価値を生み出していくことが欠かせません。しかし、これまで話をしたことのない部署同士が連携する、今まで売ったことのない海外に商品を売るといっても、その一歩を踏み出すことは容易ではありません。

私自らが火をおこし、 その火をあおぎ続ける

そのため、まずは私自らが火種をつくって、その火が大きくなるまで辛抱強くあおぎ続けなければなりません。私がおこした火は最初はとても小さいものでしたが、1人、2人と燃え移りつつあります。例えば、これまで連携したことのない製品部隊とテキスタイル(生地)部隊が、今ではテキスタイルの展示会に製品部隊がサンプルを持ち込み、一緒になって新たな提案を行っています。また、ある部隊は海外の新

規取引先を開拓しましたが、その部隊自らがさまざまな部隊を巻き込み大きなうねりを起こしました。

心と行動を変える 壮大な挑戦に向けて

確実にその火種は燃え移り、着実に大きくなっています。当社には、たくさんのノウハウや人材、強みとなる商品があります。これらの強みを持つそれぞれの部署が絡み合ってもっと大きな何かを生み出し、そしてそれが大きな収益の柱に育つまで、私は何度でも火種をおこし、その火をあおぎ続けます。

グローバルチャレンジは社員全員の心と行動を変える壮大な挑戦であり、やっとその一歩を踏み出したばかりです。株主の皆さまにおかれましては、長期的な視点で当社をご支援いただけますよう心より願っております。

代表取締役
社長執行役員

滝 一夫



新任取締役インタビュー

2016年5月25日に行われた第105期定時株主総会を経て、社外取締役を含む2人の新任取締役が就任しました。今回は、その1人である営業副本部長 柚木健太郎氏にタキヒヨーの今とこれからについて聞きました。



現在の担当について

カットソーを取り扱う婦人I部長を担当するとともに、営業副本部長としてレディース製品全般を取り扱う部隊を統括しています。レディース製品部隊は、大手衣料品専門店や大手量販スーパーからSC(ショッピングセンター)向けのブランドショップや通販までの幅広い小売業態に、ヤングからミセスまでのフルアイテムを販売しています。レディース製品はトレンドの流れが速いことから商品企画のサイクルも速く、取り扱い点数も多いのが特徴です。

タキヒヨーの強みについて

1つは、変化への対応力です。時代の流れを読み取りながら売り先を問屋から小売へ、生産も国内から中国そして東南アジアへと移してきたように、変化をいとわない柔軟さを持っているということです。

そして、情報力とスピード感です。当社の販売

先はすべての業態を網羅していることから、どこでどんなものが売れているのかについて多くの情報を持っています。さらに、その情報という武器を使って商売を展開するスピードの速さも大きな強みです。この商売のスピード感を支えているのがボトムやカットソーなどアイテムごとの縦割り組織であり、それぞれの部隊が素早く臨機応変に動けることが、各アイテムで多くの売れ筋商品を生み出す原動力となっています。

現状の課題と取り組みについて

今述べたアイテム縦割り組織の良さを残しながら、横断的な連携を進めていくことです。

これまでの当社の強みであるアイテム単品での企画提案力は今後も核となる部分ですが、お取引先のニーズも多様化してきています。

具体的には、素材やキャラクターなどアイテムとは別の軸や、アイテムという垣根を越えた塊(商品群)での提案を要望するお取引先が増えてきています。昨年の婦人販売グループの新設は、お取引先を軸としてアイテムを越えた提案をするという新しい試みでしたが、今では社内のあるこちで垣根を越えた公式・非公式のプロジェクトチームが発足しています。この動きをさらに広げることで、当社が持ついろいろな強みをつなげていきたいと考えています。

グローバルチャレンジについて

これも重要な課題の1つです。海外への生地販売を行っている国際営業部と連携してヨーロッパやアメリカの新しいお取引先を開拓していくとか、これから伸びてくる東南アジアの国に日本の「KAWAII(かわいい)」文化を売っていくとか、多くの可能性があるのではないかと思います。国内のマーケットもまだ開拓の余地がありますが、海外に目を向ければもっと世界が広がります。

株主の皆さまに向けて

私たちの商品を手にして喜んでくれる人たちが国内外でもっと増えるように、「お取引先や消費者の視点」を大切にしながら全力で取り組む所存です。株主の皆さまにおかれましては、当社が今後どのように変わっていくのかにぜひ注目していただきたいと思います。

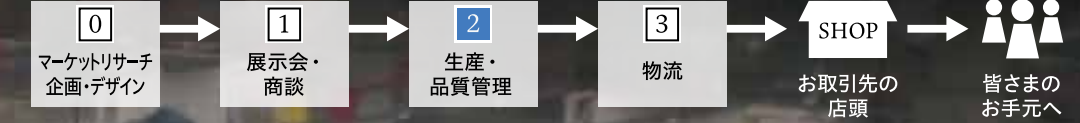
柚木 健太郎

取締役執行役員 営業副本部長 兼
アパレル営業部婦人I部長

略歴

1987年入社。現在のタキヒヨーの強みであり、圧倒的な販売量を誇るボトム部隊の礎を築く。2008年3月アパレル事業部婦人V部長就任、2013年3月の執行役員就任後も婦人各部長を歴任。2016年5月、現職に就任。

◆ タキヒヨーのバリューチェーン



タキヒヨー流 “こだわり” が生まれるまで

— 年間6,000万枚ものファッションを生み出す力 —

タキヒヨーでは、さまざまなアイテムで年間6,000万枚超の製品を生産し、皆さまにお届けしています。日々変化するトレンドから生み出される多数のデザインをカタチにするために大きな役割を果たしているのが、中国や東南アジア各地の協力工場ネットワークです。

5回目となるプロダクトストーリーでは、タキヒヨーが構築した協力工場ネットワークが生み出す「生産力」について解説します。

写真：生産協力工場の生産風景（カンボジア）

旬のファッションを支える 適地生産体制

タキヒヨーでは、年間にして6,000万枚超、つまり、日本人の2人に1人が手にするほどの製品を生産していますが、その多くは旬のあるトレンド商品です。

店頭では、トレンドを先取りした商品が目まぐるしく入れ替わる中、最新のトレンドをカタチにするのに大きな役割を果たしているのが、世界中に広がったタキヒヨーの200を超える生産ネットワークです。

それらの生産ネットワークを駆使し、最適な工場を選択して生産することにより、その時の旬の商品を、お取引先が求める納期、品質、コストで提供することができます。こうしてファッショントレンドの変化に迅速に対応するとともに、安定した品質とコスト競争力を実現しています。



中国・大連の縫製工場



生産アイテムと生産実績

(2016年2月期製品生産実績)

年間約 **6,700** 万枚

中国

5,801 万枚



東アジア工場の特徴

素材の調達が可能で、種類も豊富。全体的に縫製技術も高く、複雑なデザインで短サイクルのトレンド商品の生産が可能だが、近年工賃が上昇している。

東南アジア工場の特徴

工賃が安く、国や条件によっては関税優遇も受けられる。一方、調達できる素材が限られ、日本への輸送に時間がかかる。納期まで余裕があり、工程が複雑でない商品に適している。

バングラデシュ
116 万枚

インド
63 万枚



南アジア工場の特徴

繊維大国インドから素材を入手しやすい。また、両国ともにアパレル産業が基幹産業であるため、技術が比較的高く、労働力の確保も容易。一方、日本への輸送にはかなりの時間を要する。

ミャンマー
55 万枚



タイ
12 万枚



カンボジア
412 万枚



ベトナム
149 万枚



フィリピン
9 万枚



インドネシア
95 万枚



適地生産体制の特徴

1 | ファッショントレンドの変化に対応

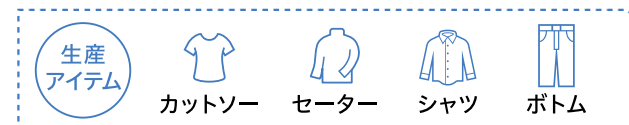
国や地域により素材の調達可能性、工場により縫製可能なアイテム、素材が異なることから、その時生産したいものにに応じて最適な国、工場を選定します。

2 | トレンド商品をスピーディーに生産

旬のあるトレンド商品は、お取引先の店頭へ素早く納品できるよう、より日本から近い中国沿岸部などの協力工場を選定します。

3 | 品質を確保しながらより低コストで生産

生産数量を大きくできる製品や、納期に余裕がある製品は、より低コストで生産できる中国内陸部や東南アジアの適した工場で生産します。



次のページで、こだわりの
美脚パンツの生産をご紹介します

こだわりの美脚パンツの生産

いつの時代も女性が憧れる「すらりと長い脚」。タキヒヨーでは、この憧れを実現する商品の生産に力を注いでいます。

約20年前に販売を開始し、今では年間200万枚という人気商品に成長した「美脚パンツ」。そのこだわりポイントを生み出す生産の秘密をご紹介します。



アパレル営業部
婦人II部 部長
柴田 多聞

私たちボトム部隊は、美脚パンツをはじめ年間1,400万枚超もの多様な商品を生み出しています。その圧倒的な生産力を支えるのが、ものづくりへのこだわりと、協力工場との信頼関係です。これからもタキヒヨーのこだわりを知り尽くした工場とのパートナーシップを大切に、価値ある商品をご提供し続けます。



生産のほぼすべてをタキヒヨー製品が占めるカンボジアの工場での生産の様子

1 | 長く支持される美脚シルエット

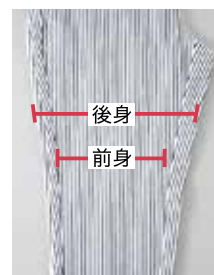
すらりとした長い脚に見えるよう、女性にうれしい工夫を施した美脚パンツ。発売以来、指定買いするファンがいるほど長く愛されている人気のシルエットです。

生産工程

パターンの作成  (日本)

立体的なパターン

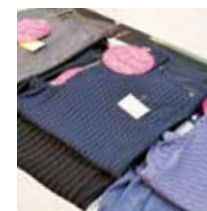
美脚シルエットの秘訣は、パターン(型紙)にあり。前身を後身より細くし立体的に仕上げることで、視覚的に細く見える効果を引き出しています。



幅を細くとした前身

2 | 色・柄のバリエーション が豊富

色・柄にこだわり、そのバリエーションは1シーズン50種類以上。トレンドを取り入れた豊富なラインアップの中から、どのお客さまにもお気に入りの1枚が見つかります。



生地を生産  (台湾)

素材へのこだわり

中国生産では出せない繊細な色・柄にこだわり、生地は主に台湾で生産。染めの段階から現地の機屋と取り組み、色数を3色から5色まで増やすことで、タキヒヨーオリジナルの色・柄を実現しています。



台湾の染色工場

3 | 動きやすい・膝が出にくい

今ではおなじみのストレッチ素材ですが、20年前に国内で初めて使ったのはタキヒヨーのボトム部隊。よく伸びるだけではなく、その戻りの良さが、抜群の着心地と耐久性を生み出します。

裁断  (カンボジア)

伸縮性を高めるアイデア

よく伸びてよく戻る秘訣は、生地の組成はもちろん裁断方法にあります。生地の使い方の発想転換により、縦方向に伸びる生地にパターンを横向きに置く裁断方法で、より高い伸縮率を実現しています。



4 | 優れたコストパフォーマンス

これだけのこだわりが詰まった商品が、衣料品専門量販店での販売価格は2,000円前後と納得の価格。シーンやシーズン、その時の気分に合わせて、気軽にバリエーションを楽しめます。

縫製  (カンボジア)

適正な生産コントロール

生産コストや品質面に加え、関税率や輸送コストなどを総合的に考慮し、台湾や中国で生産した生地をカンボジアに輸送し縫製を行っています。安定的な生産が可能な協力工場を厳選し集中オーダーすることで、コストメリットを出しつつ一定の品質水準を実現しています。

こだわりのオリジナルギフト

8月末日現在、当社株式を1,000株以上お持ちの株主さま対象

私たちのルーツ「尾州」で本物のものづくりを

当社の起源は、初代兵右衛門が江南の古知野で絹織物の行商を始めたことにさかのぼります。

タキヒヨーを生み、育てた日本最大の織物の産地「尾州」。この地の伝統とものづくりの精神が、この究極のカシミヤマフラーに具現化されました。

カシミヤ特有の素晴らしい風合いや手触りはもちろんのこと、その中に編み込まれた尾州の職人たちのものづくりへの想いを感じていただけることを願っています。

代表取締役
社長執行役員

滝 一夫

MADE IN 尾州 カシミヤマフラー

※色は選べません。

11月中旬
発送生産の
現場から

日本のものづくり力を結集し、最高のマフラーに仕上げました

nd
NISHIZAKI中伝毛織株式会社
西沢 智裕さん

今回のマフラーは、素材本来の美しい色と柔らかい手触りにこだわり、カシミヤの産地であるモンゴルから独自のルートで直接買い付けた希少な有色種のカシミヤヤギの毛を、染色せずに糸にしています。

その糸を島精機製作所の最新式マシンにかけ美しい編み地を実現していますが、機械に掛ける糸の張り具合や編み地の調整などは職人の手仕事。素材を知り尽くしている私たち尾州の職人の経験と勘により、ふっくらとした風合いに仕上げています。

本物の原料へのこだわり、最先端の機械と繊細な職人の手仕事、そのすべてが詰まった最高のマフラーだと自負しています。

伝統の「尾州」と最新技術の「島精機製作所」によるコラボレーション

尾州の雄
「中伝毛織」

BISHU

×

SHIMA SEIKI

世界のニットマシンメーカー
「島精機製作所」

尾州とは

尾州は愛知県尾張西部に位置する繊維の一大産地。その中でも、愛知県一宮市の毛織物生産量は日本一で、その品質は世界からも高く評価されています。



世界に誇る島精機のニットマシン

コンピュータ横編機の世界トップシェアを誇る島精機製作所の最新式マシン。今回の優待品の美しい裾の編み地はこのマシンから生み出されます。

株主優待制度のご案内

8月末日、2月末日に1,000株以上保有の株主の皆さまに、右記の株主優待をご用意しております。

2月末日基準

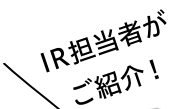
社長こだわりの
オリジナルギフト+ 10名さまに
50万円分の旅行券 抽選

8月末日基準

社長こだわりの
オリジナルギフト



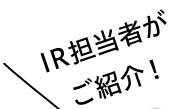
IR担当者が
ご紹介！



IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！



IR担当者が
ご紹介！

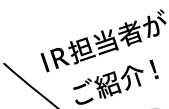
IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

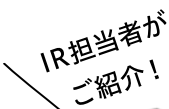
IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！



IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！



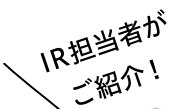
IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！



IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

IR担当者が
ご紹介！

抽選株主優待当選者さま VOICE!

Voice 1 家族みんなが笑顔に!!

昨年、株主総会に参加したときに抽選会を見て、「そう簡単には当たらないぞ」と思いました。今回、親展と書かれた封筒を見て、もしやと思い、当選のお知らせを見て驚きました。今年の株主総会に出席すればよかったです。旅行券は、来年結婚を予定している娘の新婚旅行のために使おうと思っています。

株主さまご本人だけでなく、ご家族や、そして時にはもっと遠くの誰かにも幸せを運ぶ「抽選株主優待」。実際にご当選された株主さまたちの喜びの声をご紹介します。



愛知県 江南市 Mさまご家族

当選したらどうなるの?

Q 当選したことはどうやって分かるの?

A 当社ウェブサイトで株主番号を発表します。また、当選者ご本人には、IR担当者が直接お電話もしくは封書でご連絡します。

Q 旅行券の使用に制限はあるの?

A 国内のJTBグループ店舗であれば、いつ、どこへ、どんなとでも、ご自由にお使いいただけます。タキヒヨーの拠点を見学したい! というご希望也大歓迎です。

Voice 2 “100名城”制覇が加速!!

IRセミナーで先代社長(現会長)の話を聞き、タキヒヨーの株主になって10年以上。初めての高額当選にびっくりしています。趣味は「日本100名城巡り」ですが、まだ行っていないお城がたくさんあるので、旅行券は、その旅費の一部に使わせていただきます。来年名古屋(当社所在地)にも行けたらいいと思っています。 ※()内はIR室追記



東京都 中央区 Gさま

抽選株主優待をきっかけに広がる幸せの輪

2年前にご当選された株主さまから先日、一通のお手紙が届きました。抽選株主優待がきっかけで生まれた心温まるお話をご紹介します。

(お手紙より一部抜粋)

貴社より与えられた幸運にこのまま甘えさせていただいて良いのか、何か私にお返しする事は無いものかと考えましたところ、(中略) 貴社の好意はそのまま受け取り、何か社会貢献出来る事と思い、私が岩手県が出生地ということもあり、陸前高田市に直接、5年前に発生した大震災の復興支援金の寄付を申し出て、陸前高田市の小中学校の建設資金と小学生の教室で使用するオルガンを所望されましたので、平成27年8月に寄贈をしてまいりました。(以下略)

兵庫県 伊丹市 Kさま

TOPICS



「しまじろう」商品販売開始

この度、当社は株式会社ベネッセコーポレーションとの間で、通信教育「こどもちゃれんじ」のメインキャラクター「しまじろう」のベビー・キッズ商品販売に関する国内ライセンス契約を締結しました。

「安心・安全」に配慮し、子どもが衣類を通して「自分でできた」の喜びを体験できるよう、工夫を凝らしたデザインで商品を展開します。国内約74万人の「こどもちゃれんじ」会員が購読する通販雑誌をはじめ、全国の量販店にて、2016年11月より販売を開始いたします。

株式の状況

2016年8月末日現在

発行済株式の総数

48,000,000株

(うち自己株式1,361,225株)

株主数

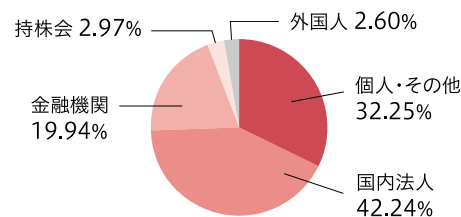
5,252名

大株主一覧

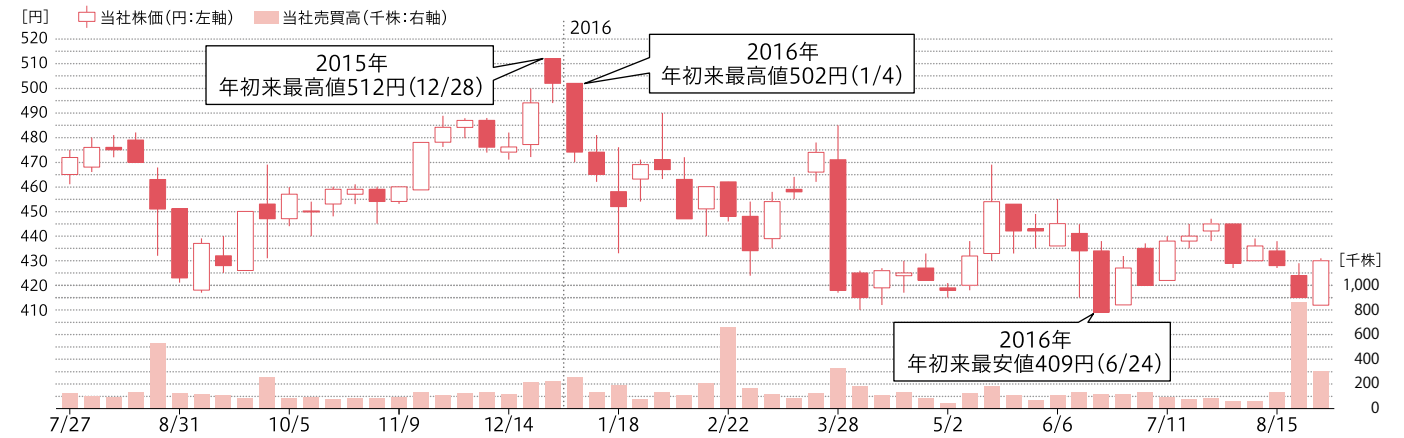
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社キョクヨーホールディングス	12,000	25.72
株式会社旭洋興産	2,103	4.50
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,291	2.76
第一生命保険株式会社	1,200	2.57
タキヒョー取引先持株会	976	2.09
日本生命保険相互会社	824	1.76
滝 茂夫	801	1.71
三井住友信託銀行株式会社	600	1.28
株式会社中京銀行	572	1.22
滝 一夫	563	1.20

※当社は、自己株式1,361千株を所有しておりますが、上記上位10名の株主から除いております。
※持株比率は自己株式を控除して計算し、表示未満の端数を切り捨てて表示しております。

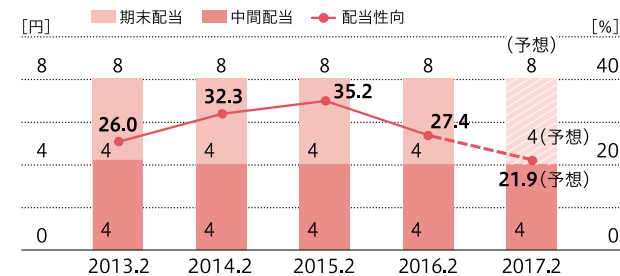
所有者別株主分布



株価・売買高の推移(2015年8月～2016年8月)



株主還元



当中間期
1株当たり **4円**

期末配当(予想)
1株当たり **4円**

当社は、長期的な経営基盤の確立のため、財務体質の強化に努めるとともに、配当についても株主の皆さまへの利益還元を経営の重要課題の一つと考えております。さらに、積極的かつ安定した配当を継続するとともに、内部留保を充実することなどを勘案し配当を行うことを基本方針としております。

時を紡ぐ ～タキヒョー歴史探訪②

郷土愛が結実した「瀧文庫」(愛知・江南)

五代目の信四郎は、青年教育に大変熱心で、1915(大正4)年、古知野の旧宅を開放し、蔵書3万5,000冊を有する「瀧文庫」を開設しました。さらに、教育会・青年会・婦人会・消防組などが利用できるよう公民館機能を備えることで、地域の文化興隆を図りました。現在も古知野に現存するこの施設からは、古知野の発展を心から願った信四郎の郷土愛が伝わってくるようです。



瀧文庫には繊維・経営をはじめ、あらゆるジャンルの蔵書が収められていました(現在は一般公開していません)。

住所：江南市東野町河原96
交通：名鉄犬山線江南駅より徒歩約30分

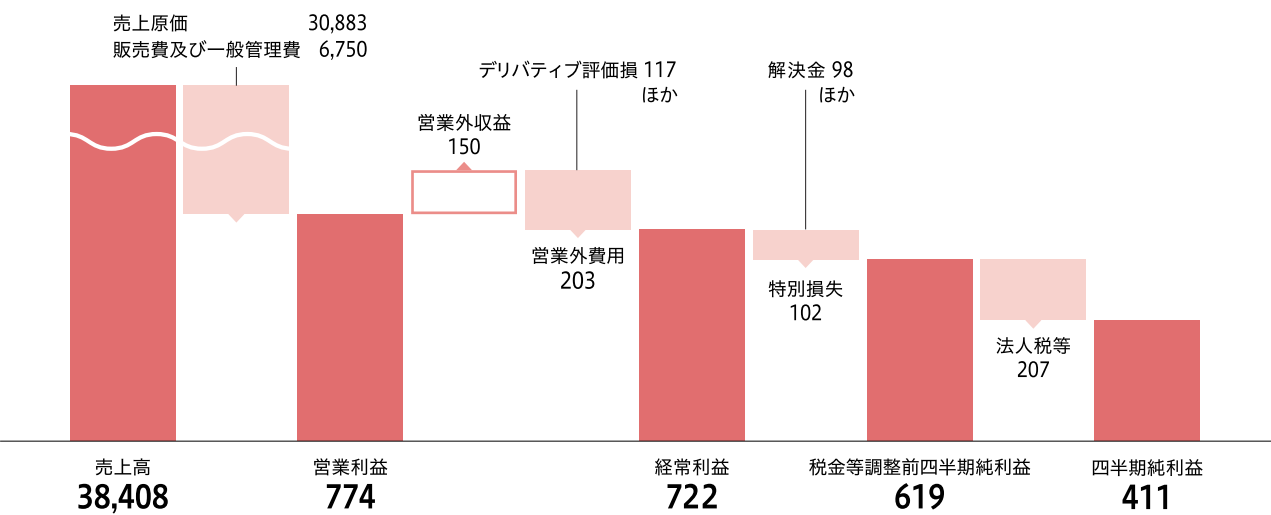


五代目瀧信四郎

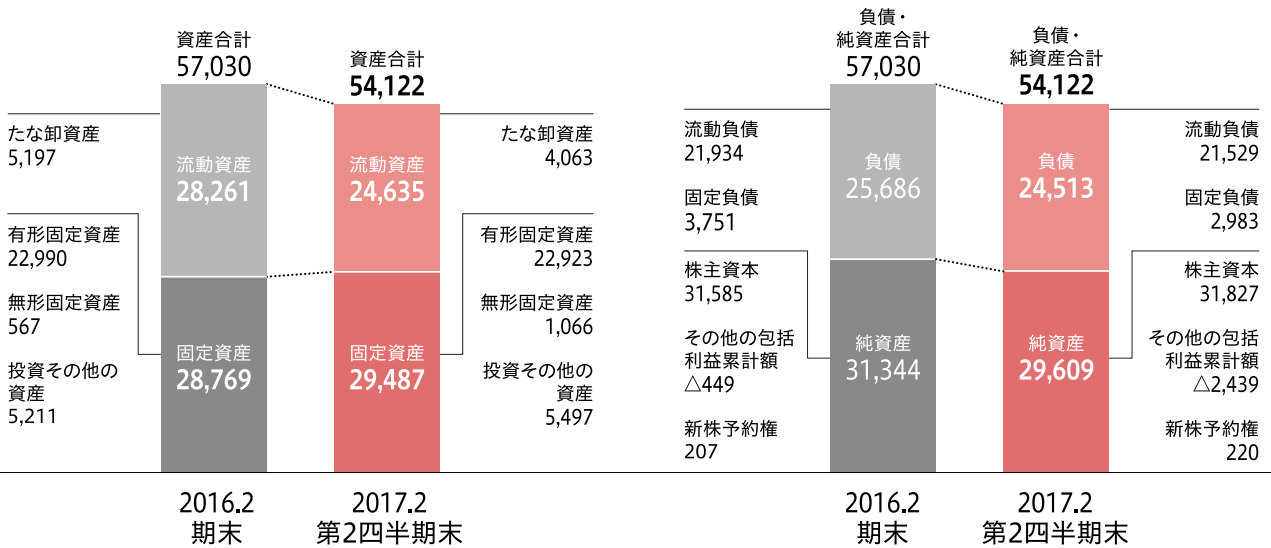


2017年2月期 第2四半期業績のご報告

連結損益計算書の概要 [単位:百万円] ※百万円未満は切り捨てています。



連結貸借対照表の概要 [単位:百万円] ※百万円未満は切り捨てています。



Point 連結損益計算書

売上高
消費者の節約志向や低価格志向、加えて台風による店頭不振の影響により、前年同期比1.4%の減収となりました。

営業利益
販売管理費の抑制は図ることができたものの、売上高の伸び悩みに加え、商品利益率の低下により、前年同期比24.9%の減益となりました。

四半期純利益
営業利益の減少に加え、急激な円高進行に伴う為替予約に係るデリバティブ評価損の計上、取引先との間の調査を要する案件の決着に関する特別損失98,200千円の計上により、四半期純利益は前年同期比49.2%の減益となりました。

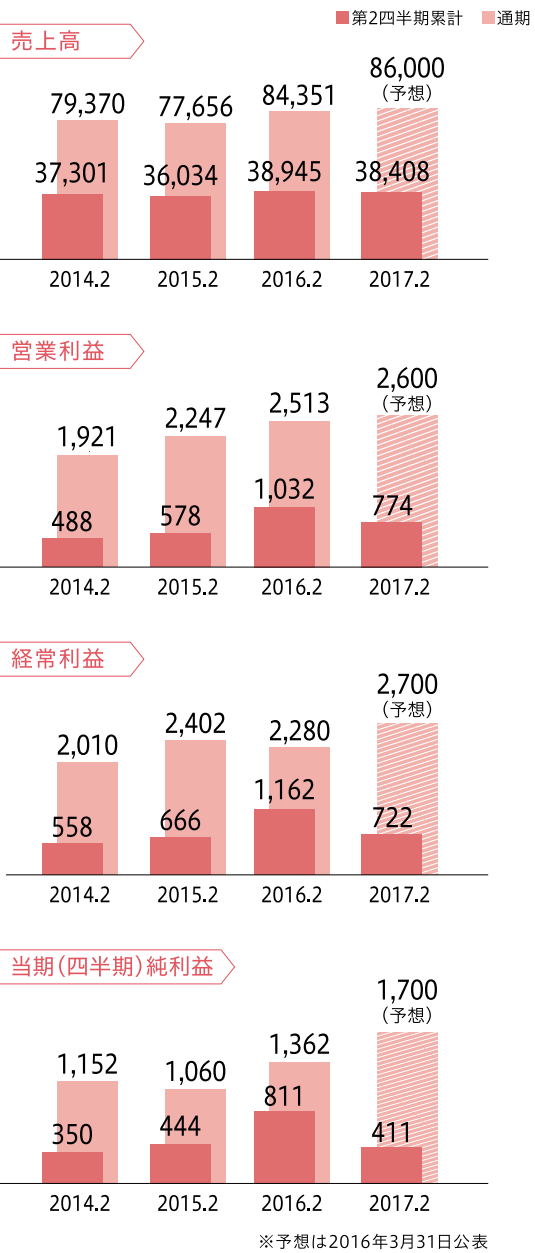
Point 連結貸借対照表

総資産は、主として受取手形及び売掛金の減少により、前期末に比べて減少しました。負債は、主としてデリバティブ債務が増加した一方で、支払手形及び買掛金が減少したことにより、前期末に比べて減少しました。

2017年2月期の取り組み

当社グループは2017年2月期の課題として、①売上シェアの拡大、②丁寧かつクリエイティブな仕事を進めていくための基盤整備、③コストの削減への取り組み、④海外マーケットの開拓、⑤事業の選択と集中、の以上5点に取り組んでまいります。

連結業績の推移・予想 [単位:百万円] ※百万円未満は切り捨てています。



会社概要		2016年8月末日現在		
商号	タキヒヨ一株式会社			
創業	宝暦元年(1751年)5月			
設立	大正元年(1912年)11月15日			
資本金	36億2,225万円			
役員	代表取締役 会長執行役員	滝 茂 夫	社外取締役	前 川 明
	代表取締役 社長執行役員	滝 一 夫	社外取締役	今 井 博
	取締役 専務執行役員	岡 本 智	常勤監査役	加 藤 佳 彦
	取締役 専務執行役員	武 藤 篤	常勤監査役	丹 羽 卓 三
	取締役 執行役員	滝 祥 夫	社外監査役	鷺 野 直 久
	取締役 執行役員	池 田 雅 彦	社外監査役	末 安 堅 二
	取締役 執行役員	柚木健太郎		
従業員数	652名〈 男346名 女306名 〉		(2016年2月末日現在)	

株主メモ	
事業年度	3月1日から翌年2月末日
定時株主総会	毎年5月
単元株式数	1,000株
基準日	定時株主総会の議決権／2月末日 期末配当金／2月末日 中間配当金／8月末日
株主名簿管理人・ 特別口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
公告の方法	電子公告の方法による。 公告掲載URL http://www.takihyo.co.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。
証券コード	9982
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 名古屋証券取引所市場第一部

株主優待制度	【年2回 2月末・8月末 1,000株以上】 社長こだわりのオリジナルギフトを贈呈。 【年1回 2月末 1,000株以上】 抽選で10名さまに、50万円分の旅行券を贈呈。
--------	--

IRイベントのお知らせ

〈東京〉社長 滝一夫による 個人投資家向け会社説明会

11/26 土 14:00 ~ 14:50

主催：大和インベスター・リレーションズ
会場：大和コンファレンスホール

〈東京〉野村IR資産運用フェア2016【ブース出展】

12/13 火 **14** 水 10:00 ~ 18:00

主催：野村インベスター・リレーションズ
会場：東京国際フォーラム

【お問い合わせ先】IR室 tel.052-587-7030

今号の表紙

「タキヒヨーのある暮らし」～秋の休日～

今号の表紙は、秋の休日のお出掛けを表現しました。色鮮やかなニットとふわりと風に揺れるスカートが、秋の街によく映えます。

ニ ッ ト：参考店頭価格 3,900円
スカート：参考商品
着 用：当社社員



株式の諸手続きに関するお問い合わせ

株式のご所有状況によってお手続き窓口が異なります。

証券会社等の口座をご利用の場合

お取引の証券会社等

「特別口座」に記録されている場合

三井住友信託銀行株式会社 ☎ 0120-782-031
証券代行部

※支払期間経過後の配当金に関するお問い合わせは、三井住友信託銀行株式会社
にお願いいたします。

最新のIR情報はこちら <http://takihyo.co.jp/ir/>



UD FONT 見やすいユニバーサル
デザインフォントを
採用しています。



タキヒヨー株式会社