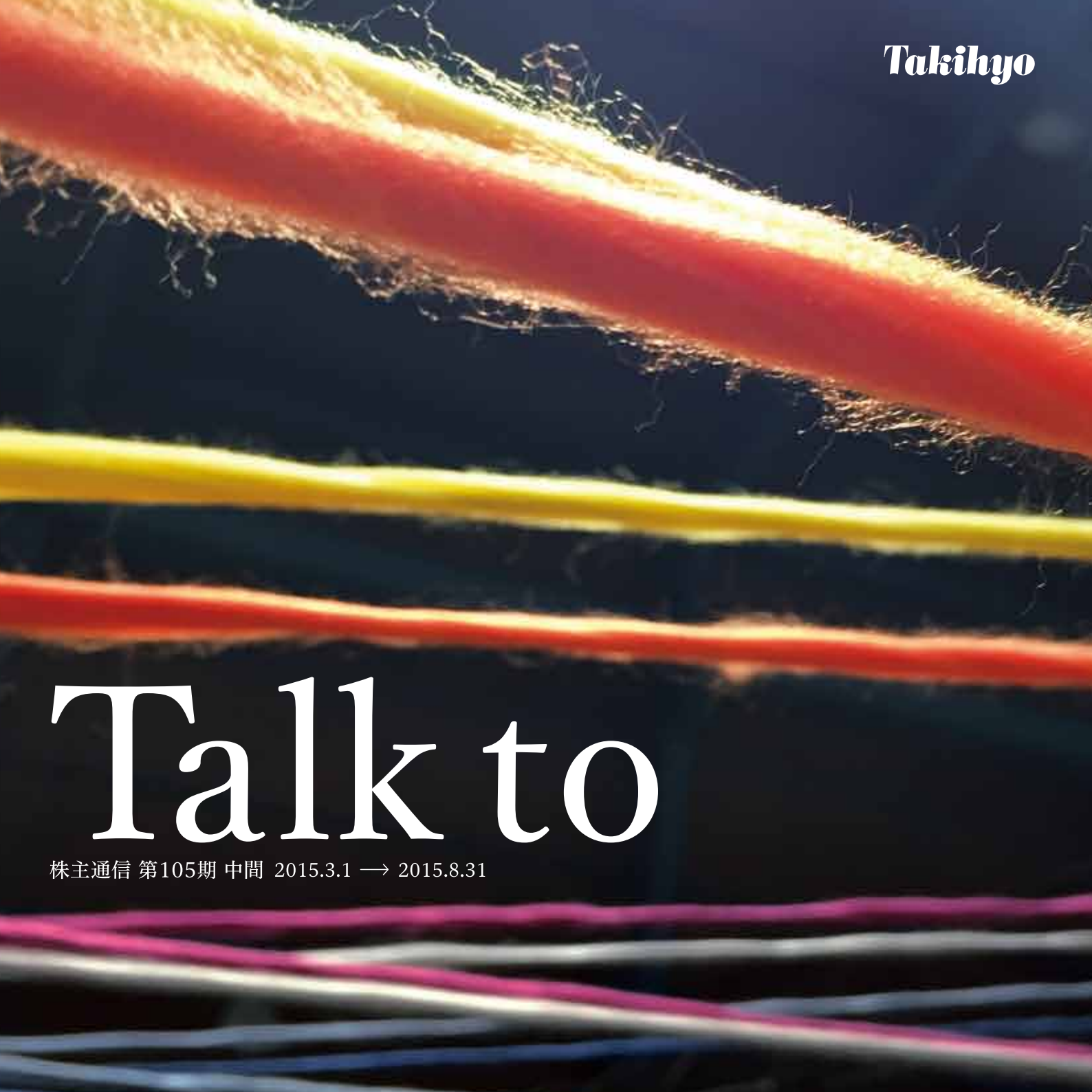




Takihyo

Talk to

株主通信 第105期 中間 2015.3.1 → 2015.8.31

絵で見るタキヒヨー

ほらここに、タキヒヨー

いつもあなたが訪れるお気に入りのあのショップ。

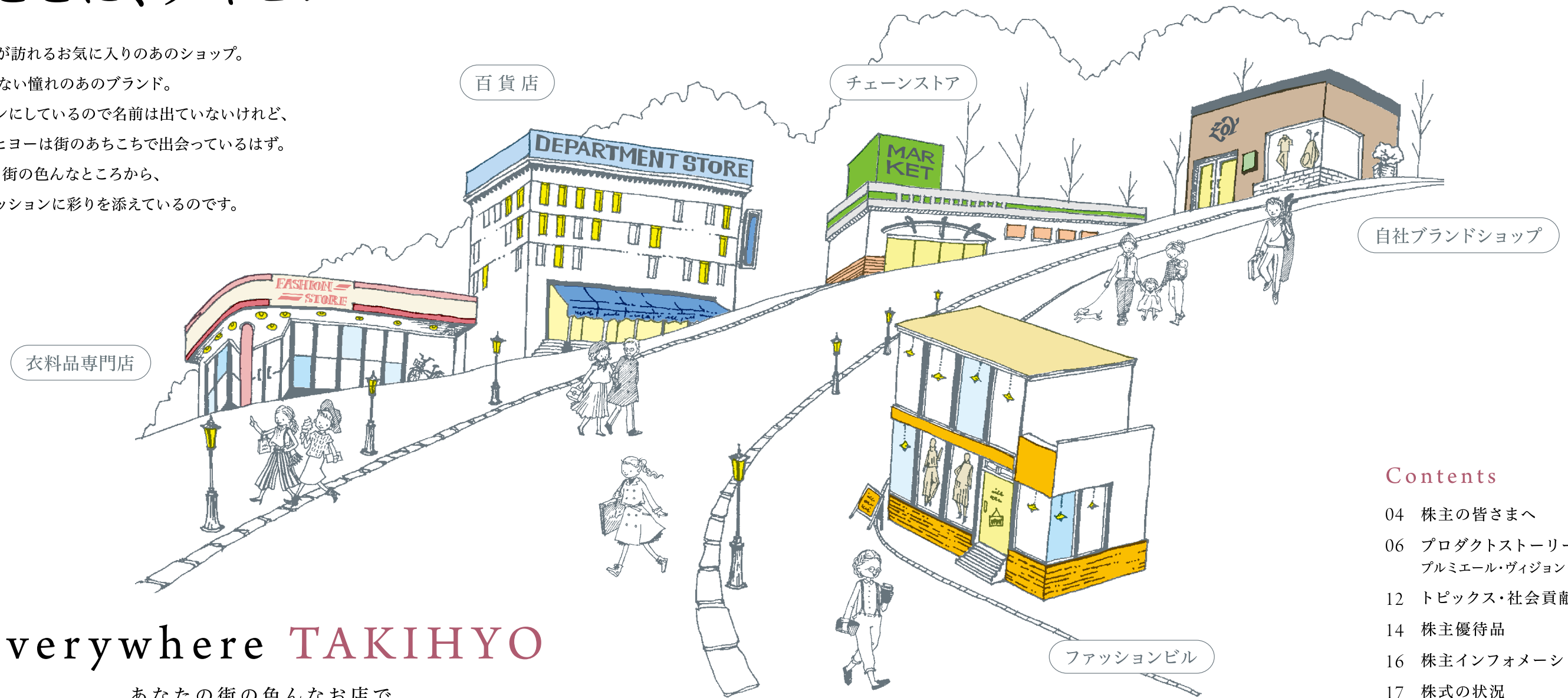
なかなか行けない憧れのあのブランド。

卸売りをメインにしているので名前は出ていないけれど、

あなたとタキヒヨーは街のあちこちで出会っているはず。

タキヒヨーは、街の色んなところから、

あなたのファッションに彩りを添えているのです。



Everywhere TAKIHYO

あなたの街の色んなお店で

Contents

- 04 株主の皆さまへ
- 06 プロダクトストーリー
プルミエール・ヴィジョン・ファブリック
- 12 トピックス・社会貢献
- 14 株主優待品
- 16 株主インフォメーション
- 17 株式の状況
- 18 決算のご報告

株主の皆さまへ

挑み続けること。 それがものづくりの真髄への道

代表取締役社長 滝 一夫

2016年2月期第2四半期は、春夏にかけてヒット商品が出たことに加え、天候が順調に推移したことなどにより、増収増益を果たすことができました。出荷数量が増えたことによる物流費の増加や、海外生産拠点開拓のための出張費増などにより、経費面の多少の増加はありますが、効率化やコスト抑制により、円安の逆風の中でも利益の改善を図ることができました。

下期には、お取引先との取組みをさらに推し進め、付加価値の高い商品を提案することで、売上・利益の向上を目指してまいります。

さて、この9月15日～17日に、世界最高峰のテキスタイル展示会である「プルミエール・ヴィジョン・ファブリック（以下、PV）」に、初出展いたしました。

遡れば15年ほど前、私がテキスタイルの担当だった頃。一宮の産地のある会社の社長さんから、「滝君、ウールの番手を説明できるか。」と問われ、言葉に窮した苦い思い出があります。

ウールの番手というのは、糸の太さの目安で、

1gの原料を紡いで140m引っ張ると140番手になるわけです。つまり、140番手は48番手の3倍引っ張らなければならないので、一つ一つの繊維が長くないと抜けてしまっって引っ張れない。ということは、繊維が長くて柔らかい羊の胸の奥の毛でないとできませんし、希少なので値段は当然高くなるわけです。

しかし、当時私はこういった「ものづくりの原理原則」を知りませんでした。当社は生産設備を持たないので、生地作りは産地の仕入先さんをお願いしなければなりません。当然、仕入先さん何人も知らない私の話など真剣に聞いてくれませんし、協同してモノを作ることなど到底できないわけです。

そこで私は、私たち自身の手でこしらえた生地をPVに出展することを目標の一つに掲げて、現在のテキスタイル企画開発室を立ち上げました。「企画開発の真髄」というのは、お取引先からこんなものがほしいと言われたら、どんな原料で、どんな糸を引いて、どこで織って、どこでどういう加工をした



らしいか即座に言えること。そこに向かって、たった3人のチームを立ち上げ、設備を整えながら試行錯誤を繰り返し、ようやくPV出展できるまでになりました。

そして、PVでは多くの来場者からオリジナル素材への高い関心をいただき、さらに、受賞こそ逃したものの、初出展にして世界の精鋭の審査員たちが選ぶPVアワードにノミネートされました。

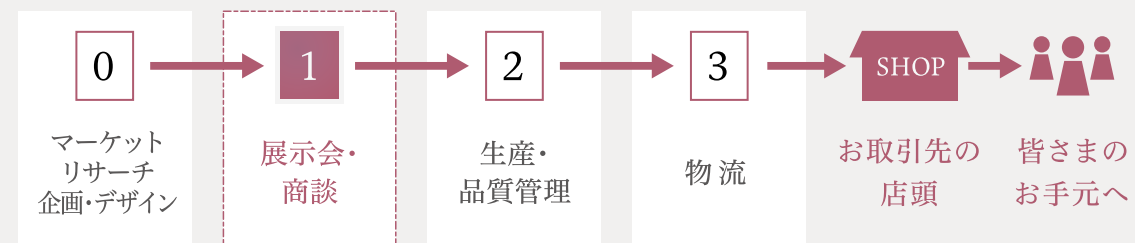
ここまで来るのに本当に長い歳月を費やしました。結果が出ないとすぐに止めてしまう風潮もありますが、簡単に到達できないからこそ模倣されない競争力になる。諦めずにやり続け、やり切る、今回はその大切さを実感しました。しかし、PV出展は通過点、ものづくりの真髄に向けてさらなる挑戦を続けてまいります。

そして、株主の皆さまには、これまでの私たちの挑戦を支えていただいたことに深い感謝を表すとともに、これからもさらなるご支援をいただきますことを切にお願い申し上げます。

タキヒヨーの事業や強みを服ができるまでの流れにのせてご紹介する、シリーズ企画「プロダクトストーリー」。

3回目となる今回は、「**1** 展示会・商談～テキスタイル事業編～」。海外有名ブランドのバイヤーが訪れる世界最高峰のテキスタイル展示会「プルミエール・ヴィジョン・ファブリック」を覗いてみましょう！

◆ タキヒヨーのバリューチェーン



前回 アパレル事業

タキヒヨーが企画した服（製品）を、衣料品専門店などに卸売りする事業

今回 テキスタイル事業

タキヒヨーが企画した生地を、ブランドやアパレルメーカーなどに卸売りする事業

リテール事業

タキヒヨーが展開するブランドについて企画・製造から小売りまで展開する事業

1

展示会・商談

Exhibition & Business Talk
～テキスタイル事業編～

テキスタイル事業は、タキヒヨーが企画した生地を卸売りする事業です。その販路は、国内アパレルメーカーやブランドはもちろん、海外有名ブランドまで多岐にわたります。

海外有名ブランドと聞いて、皆さんが思い浮かべるあのブランド、このブランド…。タキヒヨーは、そのほとんどのブランドに生地を提供しています。

このような海外有名ブランドは、自らの伝統的な個性を守りつつ、常に世界中で新しいものを探し求めています。そして、そのバイヤーたちがこぞってリサーチに訪れるのが、各国からサプライヤーが集結する国際的な展示会なのです。

世界最高峰のテキスタイル展示会

「プルミエール・ヴィジョン・ファブリック」に初出展！ PREMIÈREVISION[®]



プルミエール・ヴィジョン社バスケ会長と固い握手を交わす当社社長



世界各国からトップクラスのサプライヤーとバイヤーが集結するファッション業界の一大イベント

プルミエール・ヴィジョン・ファブリックとは

フランスのプルミエール・ヴィジョン社が年に2回（2月、9月）開催し、来場者数6万人超を誇る国際的な服飾関連見本市「プルミエール・ヴィジョン・パリ」。見本市を構成する6つのカテゴリーのうち、テキスタイルを扱うのが「プルミエール・ヴィジョン・ファブリック」であり、出展は700社を超える。選考委員会の厳しい審査を通過した企業にのみ出展の機会が与えられる権威ある展示会であり、ここで提示されるトレンドはファッション業界全体に大きな影響を与える。

タキヒヨーは、この9月15日～17日に、国際的な展示会の中でも世界最高峰のテキスタイル展示会である「プルミエール・ヴィジョン・ファブリック（以下、PV）」に初出展を果たしました。

当社がPVへの出展を意識したのは10年以上も前のこと。PV出展にあたっては、選考委員によって、素材のオリジナル性、自社での生産能力、海外への販売実績、その他さまざまな力を総合的に評価され、高いハードルが課せられます。タキヒヨーは、そのハードルを越えるべく、英式

紡績機を導入し、オリジナル素材の開発に着手。長い歳月をかけものづくりのノウハウを蓄積する一方で、一步一步着実に海外への販売実績を積み上げることで、世界を相手にして戦えるだけの力を磨き上げてきました。このタキヒヨーの世界基準の「ものづくり力」が認められた結果として今回のPV出展が決定したのです。

この後、PV出展を認められたタキヒヨーの強さの秘密に迫ります。

次のページで、タキヒヨーの強さの秘密その1をご紹介します ➡

「国際営業部」×「テキスタイル企画開発室」 コラボ出展で世界最高の舞台へ！

プルミエール・ヴィジョン・ファブリック出展には、タキヒヨーの「ものづくり力」の集結が不可欠。
その両翼を担う「国際営業部」と「テキスタイル企画開発室」の強さの秘密を徹底解剖します！



一見織物なのに、実は編み物という誰も作ったことがない生地。
パネルと、生地につけられたタグがプレセクション選出の証。

「PVアワード プレセクション」に選出！

出展各社がそれぞれ自信の素材を出品し、その中から最も素晴らしい生地を選出するPVアワード。受賞候補として9,000点を超える出品数から絞り込まれた94素材の中に、初出展ながらタキヒヨーの生地が選ばれました。惜しくも受賞は逃しましたが、創造性と技術により一層の磨きをかけ、来年こそは世界の「ものづくり」の頂点を目指します。

世界的なブランドに挑む 国際営業部

海外有名ブランドのニーズをくみ取り、それをカタチにするのが国際営業部の役割。素材やデザインの企画はもちろん、タキヒヨーの世界中のネットワークを使って原料の調達や生産背景をアレンジする。長年の地道な提案活動の積み重ねにより、現在では、数々の世界的なブランドとの信頼関係を構築し、その取扱額は拡大を続けています。

ブランドとの信頼関係と 産地とのパイプの結晶

このツイードは、某海外有名ブランド向けに企画した生地です。まずはブランドのシーズンテーマやニーズを丁寧に聞き出し、分析するところからスタート。思い描いた生地を具現化するために、糸から開発を行い、織り～加工に至る細部にまでこだわることで、オリジナルの生地を生み出しました。ブランドのニーズを聞き出せるだけの信頼関係と産地とのパイプ、世界中でこの生地を作れるのは、その両方を持つ私たちだけだと自負しています。

国際営業部
MD 花澤 昌洋



世界中から情報を収集し、
タキヒヨーオンリーを考え抜く。

私たちのお得意先である「メゾン」といわれる欧州の高級ブランドは、最新の技術と最高の独創性を求める世界で最も目の肥えたお取引先です。日々、世界中のサプライヤーから提案を受けているメゾンのバイヤーに私たちを選んでもらうには、ブランドのニーズを理解することに加え、それらをタキヒヨーにしかできないことで具現化しなければなりません。

そのためには、世界中の原料、繊維産地の情報を調べつくし、世界中の競合の得手不得手、さらにはタキヒヨーが得意なゾーンを知ることが欠かせません。

タキヒヨーが世界中に持つ原料の調達ルートと、日本中の繊維産地との信頼関係。これらをどうアレンジして、メゾンのニーズを具現化するかを徹底的に考え抜くことで、メゾンから選ばれるタキヒヨーオンリーを生み出しています。



国際営業部
リーダー 土屋 旅人

次のページで、タキヒヨーの強さの秘密その2をご紹介します →

素材開発のスペシャリスト集団 テキスタイル企画開発室

テキスタイル企画開発室は、新しい発想で糸や生地を生み出すことをミッションとしています。

同室が管轄する一宮工場で紡ぎだした糸からオリジナル素材を開発するとともに、そこから得た「ものづくりのノウハウ」を活かし、営業各部と連携してお取引先のニーズをカタチにするサポートを行っています。ビジネススペースではできない自由な発想で生み出された糸や生地は、こだわりの素材を求めるブランドから高い評価をいただいています。

ものづくりの原点、一宮工場



10年ほど前に導入した英式紡績機を移設し、さらに旧式の織機を加えて、昨年3月に新設されたのが「一宮工場」。

保有する英式紡績機は約60年前に製造されたもので、機械の調整や作業に手間がかかることから、世界でも現存数の少ない希少なものです。手工業から機械工業への過渡期の記憶を残す繊細な紡績機によって、吟味した原料から糸・生地を作り出す。一宮工場は、まさに「ものづくり」の原点そのものなのです。

英式紡績機で世界に羽ばたく オンリータキヒヨーを紡ぎだす

「ものづくりの原理原則を知る」こと、「世の中にないものを作る」こと。これらを実現するために必要不可欠なのが英式紡績機です。この機械は扱いが難しく、万能ではありませんが、自由な発想で原料や工程、加工の組み合わせを変えることで、時代から忘れ去られつつあった機械の可能性を広げ、新しい糸を生み出すことができます。

さらにタキヒヨーは、あらゆる原料の調達ルートや、染色や特殊撚糸などのさまざまな加工ができる繊維産地とのネットワークを有しており、このバックボーンが現場の試行錯誤を可能にしています。タキヒヨーだからこそできるイノベティブな環境から、世界に羽ばたいていく独創的な糸や生地が生み出されています。



一宮工場
工場長 神尾 芳



テキスタイル企画開発室
MD 片倉 浩

「糸」と「デニム」の 創造的なコラボレーション

この生地は、デニム生地を糸状に加工したものを織り上げたオリジナル素材です。シェットランド羊毛の糸は、一宮工場の英式紡績機で私たちが原料から紡績したのですが、絶対に機械ではできない工程があるため非常に手間がかかります。「糸」×「布」という斬新な発想と、手間を惜しまないものづくりによって、今までに見たことのないタキヒヨーオリジナルを生み出しました。

PVは次なるイノベーションに向けてのスタート

今回がPV初出展ではありましたが、私たちのオリジナル素材の手応えと海外マーケットへの可能性を十二分に感じる3日間となりました。また、昨年3月の一宮工場立ち上げをきっかけに、私たちの開発力への認知度が飛躍的に高まり、国内のお取引先主体に素材開発のご相談や、開発したオリジナル素材へのオーダーが大きく広がっています。このような動きは、一定の成果として喜ばしいことですが、一方で、それに満足することなく、次なるものを生み出し続けることこそが私たちの最大のミッションであり、そこに終わりはありません。

常に新しいものが出現し、古いものが蘇るのがファッションの世界。その中では、斬新さと伝統という相反する価値が共存します。世界に出てより多くの人やモノに触れ、多様な価値の掛け算をすることで新しい発想を生み出す。刺激を受け、そして私たちがまた刺激を与えるというサイクルこそが、新たなイノベーションの源泉となるのです。私たちの創造力を大きくかきたてた今回のPV出展は、次なるイノベーションに向けてのスタートであり、私たちの開発力のさらなるステップアップへつながるものと確信しています。



テキスタイル企画開発室
室長 中嶋 正樹

01 BERARDI伊勢丹新宿店 リニューアルオープン



2015年4月、BERARDI伊勢丹新宿店は本館4階から3階にフロアーを移し、リニューアルオープンいたしました。

海外有名ブランドの店舗が立ち並び、訪日客にも人気の当フロアーへの移転は、BERARDIが海外に向けての認知度を高め、インターナショナルブランドとしての地位を確立していくための大きな足掛かりとなるものです。

国内外のバイヤーも注目する伊勢丹新宿店。販売を開始して2年余となるBERARDIの次なる挑戦が始まっています。

公式サイト <http://berardi.jp/>

02 コメダ珈琲 新店舗 北千住にオープン

タキヒョーグループが、生活関連事業の一環として進めている「コメダ珈琲店」のフランチャイズ展開。名古屋ルーセントタワー店、丸井錦糸町店に続く3号店が、東京・北千住にオープンいたします。

1日約40万人以上の乗降客を数える北千住駅にほど近く、さらに通行量の多い商店街に面したこの場所は、「くつろげる場所」の潜在的なニーズが見込まれています。お近くにお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。



コメダ珈琲店



店舗情報
東京都足立区千住2-43 染野ビル2階
12月オープン(予定)

03 大連品質管理センター設立



2014年12月、中国遼寧省大連市に大連地区買付商品の品質管理を担う「タキヒョー(上海)株式会社大連支店」を設立し、2015年7月から本格的に操業を開始しました。

当支店を大連を中心とした中国東北地区の品質管理センターと位置付け、工場への指導や出荷前商品確認を通して、品質向上および不良品を作らない体制づくりを目指します。



社|会|貢|献|活|動

Happiness宅配便

ファッションを通じて人を幸せに

タキヒョーでは、名古屋市内の児童養護施設の子どもたちに当社の服をプレゼントする「Happiness宅配便」を継続してきました。2007年から累計で4,415人に12,290着を届け、2015年7月には、さらに574人の子どもたちに1,531着の服を届けました。

すっかり恒例となったこのプレゼント。子どもたちは、とびきりの笑顔でスタッフを迎えてくれます。子どもたちの笑顔のために、私たちは何ができるのか。タキヒョーはこれからも考え続けます。



施設の子どもたちから届いたたくさんの「ありがとう」

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

「こだわりの粋」をお届けします

日本の繊維に携わる人たちが、その技術を結集して生み出した特殊撚糸工法。

その技術から生み出されるタオルの肌触りと柔らかさ、抜群の吸水性は、一度使ったら手放せなくなるほどです。

多くの人を惹きつけて止まないもの。私たちは、それらの「決して折れないこだわり」に魅了されているのではないのでしょうか。

タキヒヨーのものづくりの精神とも通じる「頑固なまでのこだわり」。この優待品を通じて、こだわりの粋が放つその魅力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

滝 一夫

「魔法の撚糸 バスタオルセット」

11月中旬
発送



世界最高水準の 撚糸技術が生み出す 究極のmade in Japan

今回の優待品には、特許技術である特殊撚糸工法を用いた浅野撚糸株式会社製「魔法の撚糸」が使用されています。

綿糸に水溶性糸を合糸した上で元撚りと逆方向に撚りをかけ、熱湯で水溶性糸を溶解することで、繊維一本一本のすき間に微細な空間が形成されます。

この糸構造により、軽さとボリューム感を併せ持ち、柔らかい肌触りと高度な吸水・速乾性を具える魅力的なタオルができあがりました。毛羽立ちや繊維の脱落も少なく、肌や呼吸器の敏感な赤ちゃんにも安心してお使いいただけます。



同じ重さの一般的な
タオルと比較して
1.5倍のボリューム



特殊撚糸工法による撚糸



整経



ウインス染色



おぼろ染め

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		8月末日基準
社長こだわりの オリジナルギフト	+	10名に50万円分の 旅行券 抽選
		社長こだわりの オリジナルギフト

抽選優待Q&A



株主や投資家の皆さまの関心が高い抽選優待。皆さまからよくいただく質問に、IR担当者がお答えします！

IR室
森 康智

株主優待抽選会実施のご報告

2015年5月20日、第104期定時株主総会終了後に株主優待抽選会を実施いたしました。2015年2月28日現在1,000株以上保有の4,284名(証券保管振替機構名義を除く)の株主さまを対象に厳正なる抽選を行い、当選された10名さまに「50万円分の旅行券」を贈呈いたしました。

1 抽選優待制度についておしえて！

A. 当社の抽選優待では海外拠点をご視察いただくことを主眼に、毎年抽選で10名の株主さまに「50万円分の旅行券」を贈呈しています。

2 抽選優待の要件は？

A. 抽選優待の要件はたったひとつ。2月末の時点で1,000株以上お持ちであれば、抽選の対象になります。株主総会へのご出席は必要ありません。

3 抽選は公平に行われているの？

A. もちろんです。公正を期して、株主総会終了後に株主の皆さまの前で、株主名簿管理人である三井住友信託銀行の立ち会いのもと抽選会を行っています。

4 旅行券が当たったらどうなるの？

A. 私たちIR室が責任を持ってご連絡したうえで、旅行券をお送りしています。なお、ご当選者の株主番号は、タキヒヨーのホームページからもご確認いただけます。

5 旅行券の使い方は？

A. 日本国内のJTBグループ店舗などでもご利用いただけます。海外拠点の視察をご希望されない場合でも、ご旅行先や時期、ご利用人数等に特に制約はありません。

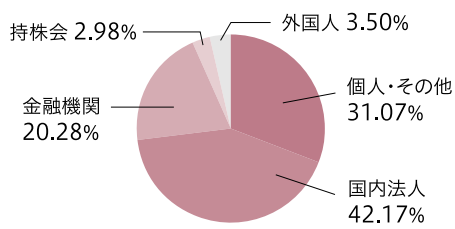
株式の状況

2015年8月末日現在

発行済株式の総数 株主数

48,000,000株 4,588名
(うち自己株式1,405,948株)

所有者別株主分布

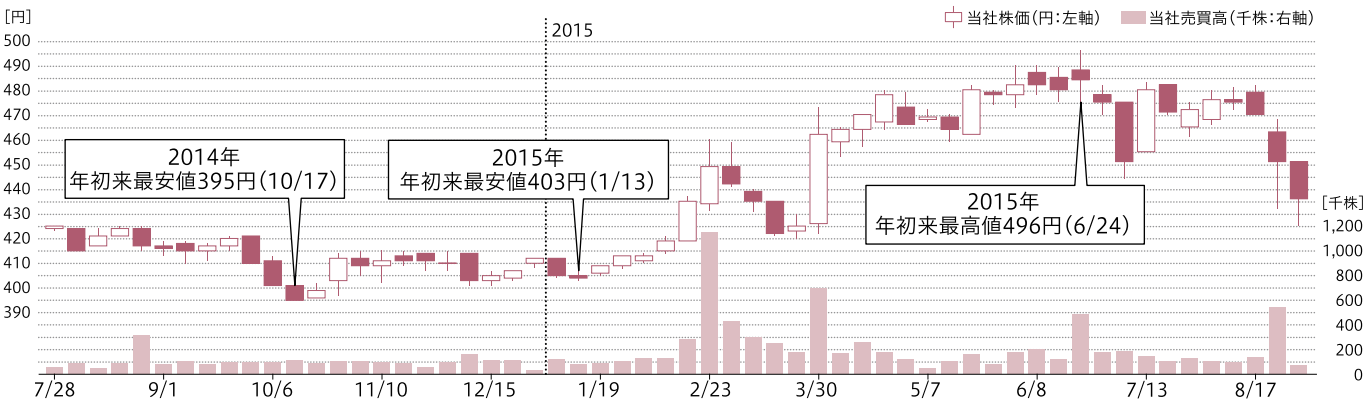


大株主一覧

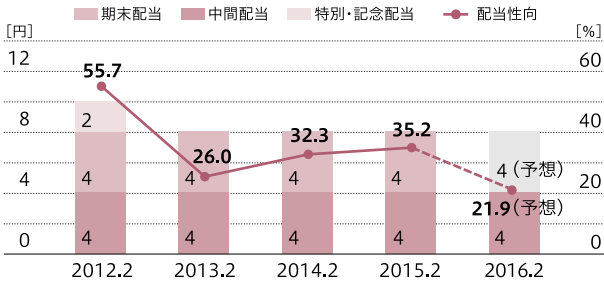
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社キョクヨーホールディングス	12,000	25.75
株式会社旭洋興産	2,103	4.51
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,291	2.77
第一生命保険株式会社	1,200	2.57
タキヒヨー取引先持株会	974	2.09
日本生命保険相互会社	824	1.77
滝 茂夫	789	1.69
三井住友信託銀行株式会社	600	1.28
株式会社中京銀行	572	1.22
滝 一夫	563	1.21

※当社は、自己株式1,405千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。

株価・売買高の推移(2014年8月～2015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。更に、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。

連結財務諸表（要約）

2016年2月期 第2四半期業績のポイント

■売上高
今年度より販路別の販売グループを発足し、新規先の積極的な開拓と既存先の深耕に取り組むことで売上シェアの拡大を図り、売上高は前年同期比8.1%の増収となりました。

■営業利益
商品の付加価値向上に努めたことに加え、ASEAN各国や中国東北部、内陸部の協力工場を開拓することにより生産コスト抑制を進めた結果、営業利益は前年同期比78.4%の増益となりました。

■連結貸借対照表 [単位:百万円]

科目	前期末 2015年2月28日	当第2四半期末 2015年8月31日
■資産の部		
現金及び預金	3,167	3,427
受取手形及び売掛金	18,131	16,268
たな卸資産	5,001	5,344
その他	5,560	3,344
流動資産合計	31,861	28,385
有形固定資産	22,779	23,027
無形固定資産	97	184
投資その他の資産	6,303	6,182
固定資産合計	29,180	29,393
資産合計	61,041	57,778
■負債の部		
支払手形及び買掛金	11,356	10,251
有利子負債	5,565	5,665
その他	8,460	6,827
負債合計	25,381	22,743
■純資産の部		
株主資本	30,597	31,221
その他の包括利益累計額	4,886	3,606
新株予約権	176	207
純資産合計	35,660	35,035
負債純資産合計	61,041	57,778

※百万円未満は切り捨てています。

■連結損益計算書 [単位:百万円]

科目	前第2四半期 2014年3月1日～ 2014年8月31日	当第2四半期 2015年3月1日～ 2015年8月31日
売上高	36,034	38,945
売上原価	28,701	30,955
売上総利益	7,338	7,994
販売費及び一般管理費	6,759	6,962
営業利益	578	1,032
営業外収益	173	196
営業外費用	86	66
経常利益	666	1,162
特別利益	183	83
特別損失	15	7
税金等調整前四半期純利益	834	1,237
法人税等	389	426
四半期純利益	444	811

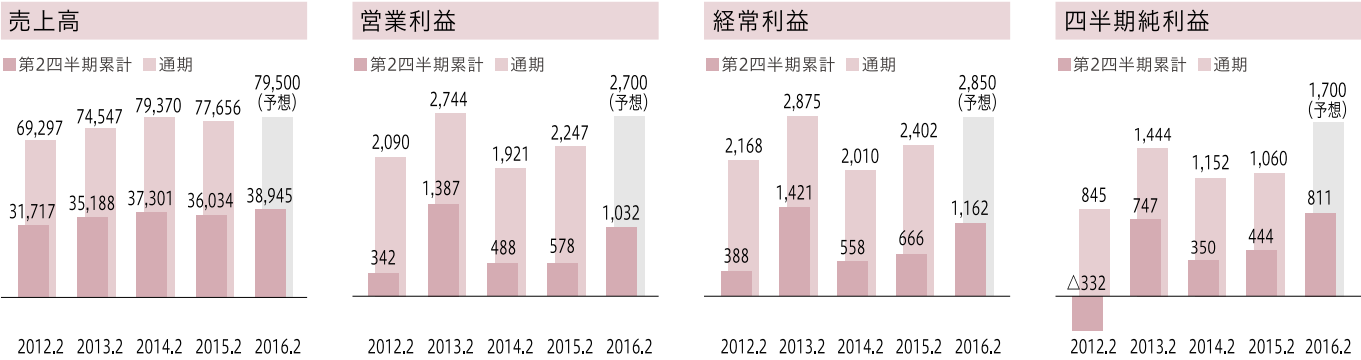
※百万円未満は切り捨てています。

■連結キャッシュ・フロー計算書 [単位:百万円]

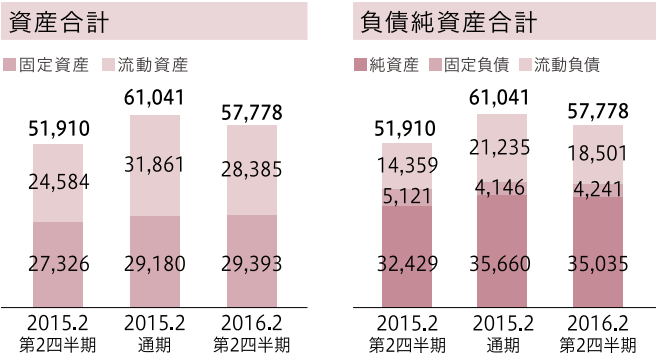
科目	前第2四半期 2014年3月1日～ 2014年8月31日	当第2四半期 2015年3月1日～ 2015年8月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,921	442
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4	△ 88
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,817	△ 101
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,888	3,293

※百万円未満は切り捨てています。

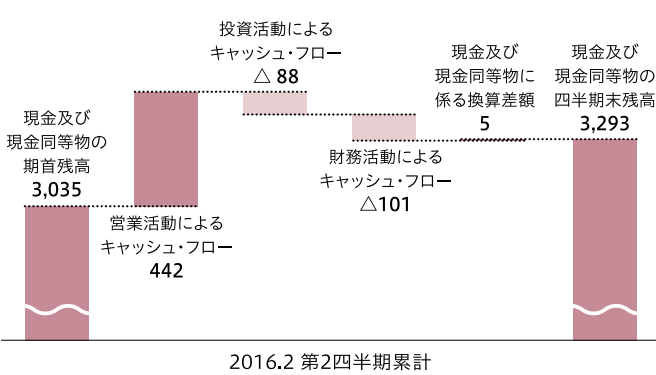
連結業績ハイライト



■財政状態



■キャッシュ・フローの状況



■資産(△3,262百万円)
主に現金及び預金、たな卸資産、有形固定資産が増加した一方で、受取手形及び売掛金、デリバティブ債権が減少したことが要因です。

■負債(△2,638百万円)
主に支払手形及び買掛金、未払金、繰延税金負債が減少したことが要因です。

■純資産(△624百万円)
主に利益剰余金が増加した一方で、その他の包括利益累計額が減少したことが要因です。

■営業活動によるキャッシュ・フロー(+442百万円)
主に法人税等の支払があった一方で、税金等調整前四半期純利益を計上したことが要因です。

■投資活動によるキャッシュ・フロー(△88百万円)
主に有形固定資産の売却や、投資有価証券の償還による収入があった一方で、有形・無形固定資産の取得による支出があったことが要因です。

■財務活動によるキャッシュ・フロー(△101百万円)
主に短期借入金の純増額や、長期借入れによる収入があった一方で、配当金の支払や長期借入金の返済による支出があったことが要因です。

■会社概要

2015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	滝 茂夫	取締役	池田雅彦
	代表取締役社長	滝 一夫	社外取締役	前川 明
	専務取締役	岡本 智	常勤監査役	加藤佳彦
	専務取締役	武藤 篤	常勤監査役	丹羽卓三
	常務取締役	喜多 勇	社外監査役	鷲野直久
	取締役	滝 祥夫	社外監査役	末安堅二
従業員数	653名〈男352名 女301名〉			

■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

11月11日(水) 13:30~14:30

〈兵庫〉個人投資家向け会社説明会 【IR室によるセミナー】

会場: SMBC日興証券西宮支店3階会議室
兵庫県西宮市甲風園1-1-10

主催: SMBC日興証券株式会社

※本セミナーは、他社との合同開催です。

【お問い合わせ先】IR室 tel.052-587-7030

■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 証券代行部

☎ 0120-782-031

※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問い合わせください。

最新のIR情報はHPにてご覧いただけます。
<http://takihyo.co.jp/ir/index.html>



UD FONT 見やすいユニバーサルデザイン
by MORISAWA フォントを採用しています。