

株主・投資家の皆様へ

幸せを、進化させる。

**yokowo**

第87期 中間株主通信

2024.4.1~9.30

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。

世界経済は概ね安定的に成長すると予想されますが、大幅な為替変動や中国経済の低迷に加え、地政学的リスクの高まりなどによる資源・原材料価格の高騰・高止まりなど、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<sup>(※1)</sup>／MaaS<sup>(※2)</sup>／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・パラダイムを劇的に変えうる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87期(2025年3月期)中間期の当社グループの連結業績は、VCCS／CTC／FC・MDの主要3セグメントが前年同期比で増収となった結果、売上高は408億9百万円(前期比+10.9%)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て安定化したことに加え、CTC

及びFC・MDの両セグメントも前年同期の赤字から黒字に転換したことにより、21億5百万円(前年同期は1億2千万円の損失)となりました。経常利益は、円安から一転円高方向に推移し、為替差損を計上したことなどにより10億6千4百万円(前期比△37.5%)となりました。親会社株主に帰属する中間純利益は、経常減益のほか、中国工場における構造改革に伴う特別損失を計上したことなどにより、5億7千5百万円(前期比△40.0%)となりました。

通期の業績予想につきましては、想定為替レートを円安方向に見直したことなどにより、VCCSセグメントにおいては減益を見込む一方、CTC／FC・MDセグメントにおいては増益が見込まれることから、売上高及び各利益を上方修正いたしました。中間配当は1株当たり24円とし、期末配当予想は1株当たり24円(通期配当予想48円)としております。

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。

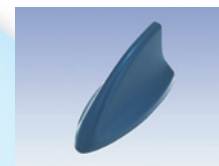
## ヨコオの事業領域

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。

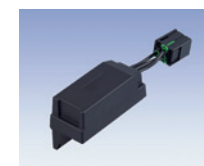
### VCCSセグメント 売上高 **277億1千4百万円** (前年同期比+4.6%)

#### ●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

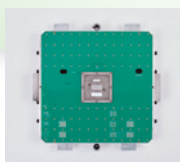


インパネ内蔵アンテナ

### CTCセグメント 売上高 **74億6千7百万円** (前年同期比+20.7%)

#### ●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 **1億6千3百万円** (前年同期比△21.3%)

#### ●プラットフォーム事業

自動車業界で培った高いアンテナ技術を、ADAS(先進運転支援システム)や自動運転、コネクテッドカーなどの新規市場に向け、付加価値の高い製品を提供しています。



車両遠隔鍵開閉システム

#### ●IoT用アンテナ

IoT製品の活用、自動化が加速していく中、それらをより高精度に制御・運用していくための4G/5Gアンテナや高精度GNSSアンテナなどを提供しています。

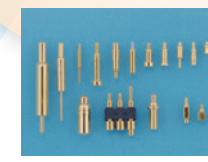


ローカル5Gアンテナ

### FC・MDセグメント 売上高 **54億6千1百万円** (前年同期比+39.9%)

#### ●電子機器用コネクタ (ファインコネクタ)

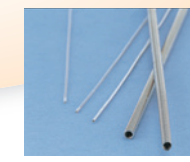
各種電子機器の小型化・省スペース化ニーズに応える微細「スプリングコネクタ」をグローバルに開発・提供しています。



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期の見通しや中長期的に目指すところについて、徳間社長にお話を伺いました。

—先日の中間決算発表の際に通期の業績予想を上方修正されましたが、そのポイントについてお聞かせください。

今期第87期(2025年3月期)の連結業績予想は、売上高820億円(前期比+6.6%)、営業利益44億5千万円(同+175.1%)へと上方修正をしました。

**VCCS(車載通信機器)セグメント**は、売上高については、一部顧客で生産調整や中国市場での苦戦があるものの、北米市場でのハイブリッド車人気などに支えられて、底堅く推移すると想定しています。営業利益は、製品輸送費の増加などで前回予想より若干の減少を見込んでいますが、それでも営業利益率5%水準は確保できるものとみています。

**CTC(回路検査用コネクタ)セグメント**は、半導体市場の落ち込みに底打ち感が出てきたことに加えて、生成AI関連の半導体検査需要が引き続き拡大するものと想定しています。また、業績の安定化のため顧客構造の重層化を強力に進めてきましたが、徐々に売上につながってきており、下期以降も着実に伸ばしていけると思っています。



**FC・MDセグメント**のうち、**FC事業(電子機器用コネクタ事業)**は、POS端末など電子機器端末向けの需要が、顧客の在庫調整終了に伴い回復しつつあり、これが当面継続するものと想定しています。その他にも、生産方法を根本から見直してコスト競争力を格段に向上させるとともに、世界最小SPCといった圧倒的な差別化を図った製品開発によって、競争優位を強化し、業績を伸ばしていきたいと考えています。

また、同セグメントの**MD(医療用機器)事業**は、カテーテルなどを用いた低侵襲性医療への需要拡大を背景として順調な伸長を期待していますが、2025年年初から、医療機器ベンチャーエコシステム関連の新製品の量産を開始する予定で、徐々に売上拡大に貢献していくものとみています。

なお、配当予想については、現在の「1株当たり通期48円」という予想はそのまま据え置いています。

—「医療機器ベンチャーエコシステム」について、足元の状況と今後の見通しについて教えてください。

2020年末に对外発表をした「医療機器ベンチャーエコシステム」は、翌21年に医療機器のスタートアップを支援する一般社団法人JMPRの創設に際して基金を拠出し、活動を本格スタートさせました。立ち上げ当初から積極的な設備投資を行い、スタートアップ企業の持つアイデアと、ヨコオの持つ微細精密加工技術を中心としたコア技術および医療機器分野での製造ノウハウとを融合し、製品化を目指してきました。現在までに5社(2社は大手医療機器メーカーに買収済み)に対して少額出資を伴う製造パートナーとして支援を行ってきているのですが、そのうちの1社と進めてきた製品が、2025年年初に量産を開始する予定です。まだ詳細なお話はできませんが、業界初の画期的な医療機器であり、試用した医師から好評価もいただいている、当事業期待の新製品です。

また、昨年秋に取得した医療機器製造販売業認可に基づき、自社企画の新製品を2026年3月期には量産を開始し、その翌年度には本格的

に動き出す計画です。今後も、積極的に自社企画による新製品を開発・投入し、ベンチャーエコシステムと並ぶ当事業の柱に育てていきたいと考えています。

### —新規事業開発を担っているインキュベーションセンターの、将来的な成功イメージについてお聞かせいただけますでしょうか。

ヨコオは製造業としてモノを作って売るビジネスを行っていますが、長期的な視点で見たとき、本年5月に公表した「新中期経営計画2024-2028」で掲げている連結売上高1,000億円・ROIC(投下資本利益率)10%以上という経営目標はともかく、その先のさらなる成長を継続させるためには、モノを売るビジネスモデルだけではいずれ限界を迎えると思っています。したがって「モノ売り」から「コト売り」へビジネスモデルを広げ、シフトしていくことが必要だと考えています。言い方を変えると、ハードウェアからソフトウェアへ、形のある製品だけを売り切るビジネスから製品周りの関連サービスも込みでソリューションとして提供するビジネスへ、ということです。サービス単独をビジネス化することも考えられますね。例えば、CTC事業のFAE(フィールド・アプリケーション・エンジニア)が行っているお客様の現場でのサービスが挙げられます。こうして新しい価値を提供し、収

益力の高いビジネスモデルが構築できるのではと考えています。

また、車載通信機器製品の開発で培った高いアンテナ技術にソフトウェアを結び付けた新しいコト売りビジネスを生み出そうとチャレンジしているところです。ただ、当社にいるソフトウェア人材だけでは限りがあるので、先般ニュースリリースしたように、Zenmov様、スマートバリュー様など他社との協業によって、事業化を強力に推進しています。実際に、車の鍵を遠隔で操作するシステムの販売や、高精度のGNSSアンテナを建機や農業などの分野で人手不足解消等に貢献するソリューションの提供を開始するなど、「モノ売りからコト売りへ」の実例が徐々に出てきています。

従来やり方では見えてこなかった新しいビジネスモデルを新たに構築しようとしているので、しばらくは時間がかかると思います。ただ、将来ヨコオが大きく飛躍していくためには、十分な体力のある今のうちから、少しずつ種をまいていくことが非常に重要だと考えています。

### —サステナビリティに関連するトピックスがあれば教えてください。

ロンドン証券取引所のグループ会社であるFTSE Russell社の構成銘柄にヨコオとして初めて選定されました。同社がどのような点をど

のように評価するかを決定しているので、評価対象に選ばれること自体がひとつの評価点ともいえます。さらにこの評価結果を受けて同社が投資家に提供するインデックス入りを果たすことができました。当社の環境／社会／ガバナンスに関する様々な取り組みが、この評価とインデックス組入れにつながったのだと受け止めています。

新中期経営計画2024-2028を公表しましたが、現在、概ね計画どおり進捗しています。CASE/MaaS/AI/5G/IoTといった先進的アプリケーション領域では、当社の技術や製品にとって非常に有利なフォローウィンド(追い風)が吹いていると感じています。

ここまでご説明した各事業の成長戦略をやり遂げていくことによって、事業部ごとの業績目標とともに、全社目標である「ミニマム10(テン)」、すなわち、「営業利益成長率・売上高営業利益率・ROIC・ROE(自己資本利益率)10%以上を確保」を着実に達成してまいります。そして、さらにヨコオを大きく飛躍させるため、モノ売りからコト売りといった新規ビジネスの創出にもしっかりと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

## 創業100周年記念イベントを実施

当社の創業100周年を記念し、7月25日に社員向けイベントをGメッセ群馬で実施しました。100年の歴史の中で、日本国内にいる社員を一堂に集めて行うイベントは初の試みで、社員全員が同じ会場で過去の100年を振り返るとともに、普段接点の少ない他拠点の社員との交流を深め、次の100年に向けて「ヨコオをより良い会社にしよう」という決意を新たにしました。ここでは、その記念イベントについてお伝えいたします。

### 社長挨拶

イベントは、徳間社長の挨拶から始まりました。社長からは、100年の歴史が社員一人ひとりの努力によって築かれたことへの感謝が述べられるとともに、次の100年に向け、多様な個性を尊重しながら、新しいことに挑戦し続け、お取引先様、地域の皆様、そして社員全員にとっての「いい会社」を目指していきたいましよう述べられました。



### Historyムービー鑑賞

続いて、創業当初からの歴史を振り返る映像が上映されました。映像は3章構成になっており、それぞれの章が終わるたびに、当時をよく知る役員から、その時々で体験されたことや思い出などが語られました。映像は、腕時計用のバネ棒の発明

からはじまり、事業の多角化や海外進出への挑戦について描かれており、社員も、先人たちが挑戦し続けた先に今のヨコオがあるのだと知り、過去を誇りに思いながら映像に見入っていました。

このHistoryムービーは、ヨコオの公式YouTubeチャンネルで公開しています。



### 100周年記念制作品の発表

また、100周年記念制作「未来へのコトバ」として、ヨコオグループの全拠点から集まった社員の決意表明「私は〇〇を進化させます。」約1,400枚の写真を用いたモザイクアートが披露され、寄せられたそれらの写真を拠点ごとに紹介する記念ムービーも上映されました。

### ゲストパフォーマンス

イベント終盤のハイライトは、Little Glee Monsterによる全6曲・40分間のライブパフォーマンスでした。力強い歌声が会場いっぱい響き渡り、社員はカラフルなペンライトを振り、会場は大いに盛り上がりました。



最後に、実行副委員長の役員による閉会挨拶をもって、イベントは閉会となりました。社員一同がヨコオの100年を振り返り、次の100年に向けて一丸となる決意を新たにしました。

### Little Glee Monster 10周年記念ライブへの協賛

本イベントに出演していただいたLittle Glee Monsterが10月にデビュー10周年を迎えられることを祝し、その記念ライブに協賛しました。ライブ来場者にはヨコオのロゴ入り記念うちわを配布し、京王新宿駅改札口には応援広告を掲出しました。Little Glee Monsterは幅広いファン層を持つアーティストであり、若年層からその親世代にわたる幅広いファン層に対して、ヨコオの認知度とブランディングを向上させる活動となりました。



▲新宿駅に掲出された応援広告

# CEATECに出展 新製品・開発品を展示

10月に開催された日本最大規模のIT・電子技術展示会 CEATECに当社FC事業部が出展し、コネクタ製品の認知度向上と新規顧客の獲得に加え、新規開発品の市場調査を行うマーケティング活動を行いました。FC事業部としてドイツで行われる展示会には毎年出展していますが、国内展示会への出展は数年ぶりです。ブースでは製品の紹介動画と当社製品の搭載品を展示し来場者に紹介しました。

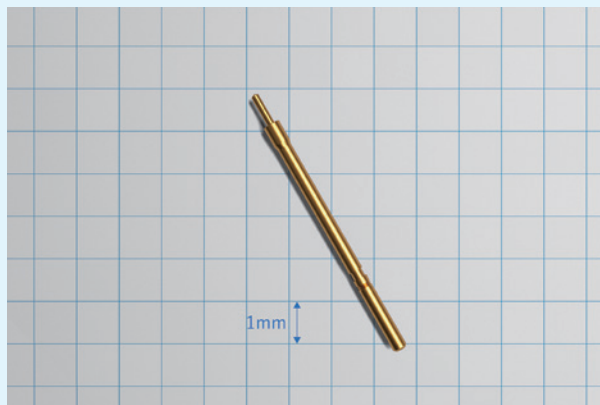
初日に行われたプレスデーこそ来場者は少なかったものの、2日目以降はブース対応をする社員が休憩する暇がないほど、予想を大きく上回る方々にブースを訪れていただき、既存のお客様から思いもよらない市場のお客様まで、幅広い市場の来場者とコミュニケーションを図ることができました。今回の出展は、今後の製品開発の方向性やFC事業部の売上拡大に向けた営業戦略上の重要な機会となりました。



## ●世界最小スプリングコネクタ

9月に発表した、直径わずかφ0.35mmのスプリングコネクタを初出展しました。限られたスペースを有効に活用できるようになることから、ウェアラブル端末等の小型化・軽量化に貢献するコネクタです。

世界最小スプリングコネクタ  
開発者インタビュー



## ●フレキシブル導波管コネクタ (開発中)

米澤物産様及び導波技術研究所様と共同開発を行っている導波管コネクタです。電波を有線で伝送するこれまでに無い伝送手段で、5G/6Gなどの次世代通信の発展において重要な役割を果たすと考えています。自動車や医療現場など高い信頼性を必要とする分野の通信に貢献できると期待されています。

フレキシブル導波管コネクタ  
開発者インタビュー



## ●スマートテキスタイルコネクタ (開発中)

不定形物のテキスタイル(布製品の生地等)と機器を接続するコネクタで、衣類の繰り返しの洗濯にも耐える耐久性と耐腐食性を持ちます。プロアスリートのバイタルセンシングや遠隔での介護、ゲーミング市場での活用が期待されています。

スマートテキスタイルコネクタ  
開発者インタビュー



ヨコオの電子機器用コネクタはこれまでに850社を超えるお客様に採用をいただけてきました。そのような中、当社の持つ一番の強みは、お客様の課題を解決する“実現力”だと考えています。デザインやサイズの制約が厳しい場合でも、ヨコオに相談すれば解決してくれる、何でもつないでくれる存在を目指し、技術を向上させ、事業を拡大してきました。

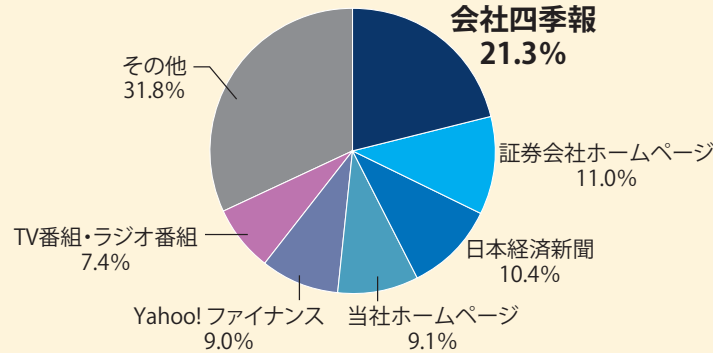
これからも、お客様に寄り沿った製品開発を行い、各種コネクタ製品の提供を通じて、よりよい社会の実現に貢献してまいります。



# アンケート実施報告

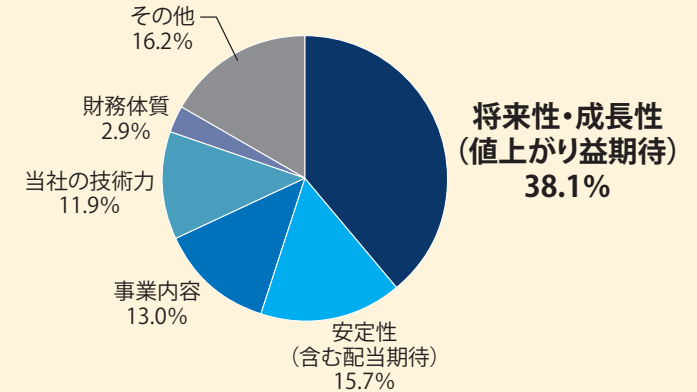
2024年3月末時点の株主様を対象に、ハガキによるアンケート調査を実施しましたところ、1,252名の株主様からご回答いただきました。その集計結果と、頂戴したご意見の中から一部をご紹介します。

## Q1 当社株式購入時に、主に活用された情報源



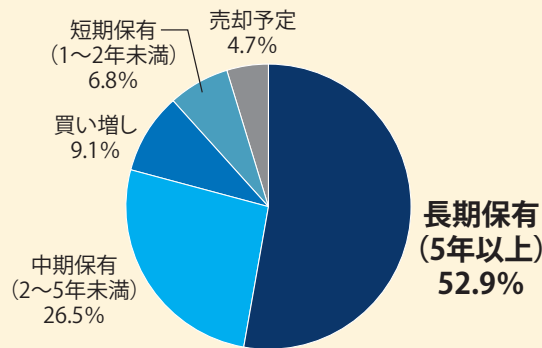
【Q1.当社株式購入時に、主に活用された情報源】に対しては、「会社四季報」が21.3%でもっとも多く、「証券会社ホームページ」の11.0%がこれに続きました。

## Q2 購入理由



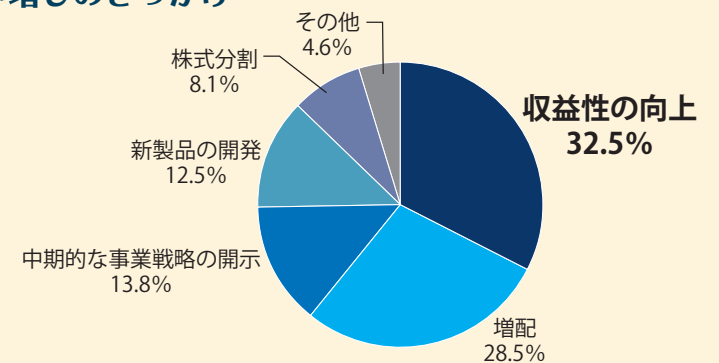
【Q2.当社株式をご購入された理由をお聞かせください】に対しては、「将来性・成長性 (値上がり益期待)」が38.1%でもっとも多く、「安定性」が15.7%でこれに次ぎ、さらに「事業内容」「当社の技術力」等が続きました。

## Q3 保有方針



【Q3.保有方針】に対しては、「長期保有 (5年以上)」が52.9%でもっとも多く、「中期保有 (2～5年未満)」が26.5%でこれに続きました。

## Q4 買い増しのきっかけ



【Q4.当社株式の買い増しをご検討いただくきっかけとなりえること】に対しては、「収益性の向上」が32.5%でもっとも多く、「増配」が28.5%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、厚く御礼申し上げます。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。

## 株主の皆様からのご意見を紹介いたします(一部抜粋)

貴社の車載アンテナに昔から注目しています。唯一無二の商品販売の拡大に期待しています。益々のご発展をお祈り申し上げます。

女性 80代以上

がっちりマンデーにて、ヨコオの特集を拝見しました。  
株主より、貴社の情熱と努力に感謝とエールを!!

男性 80代以上

TOPICの本田さんの記事はたいへん興味深かったです。  
貴社社員にこのような方がいらっしゃるの、とても頼もしく感じました。

女性 60代

貴社の人材育成やインターンシップなどの内容を知れてとても良かった。  
応援してます!!

男性 50代

昨年TVで放映されたがっちりマンデーを拝見し、株を購入させていただきました。  
貴社の卓越した技術力に敬意を表しております。  
技術の伝承、より高みを目指していただければと思います。

男性 50代

人材育成についての記述や社員のインタビューがあるのはよかった。  
「人」に着目した今回のような記載に加えて、成長戦略についても知りたいです。

男性 30代

企業価値を高める事業活動に期待します。

男性 60代

貴社がテレビや雑誌で取り上げられると、うれしくなります。  
今後も期待しております。

男性 40代

ヨコオのニュースリリースを楽しみにしています。  
記載内容の充実を希望します。

男性 80代以上

車載アンテナ専門会社と思っていたが、多才な分野で活動されているのに  
驚きました。  
さらなる向上を願います。

男性 70代

今後も陰ながら応援していきます。  
頑張れ!! ヨコオ!! 歴史ある貴社が好きです。

男性 40代

V字回復楽しみにしています。  
半導体関連で飛躍の年にして下さい! 応援しています。

女性 50代

テレビで貴社を知り、初めての株式投資でヨコオの株を保有しました。  
今後のさらなる成長に期待しています。

男性 20代以下

精密加工技術のさらなる発展を期待します。

女性 50代

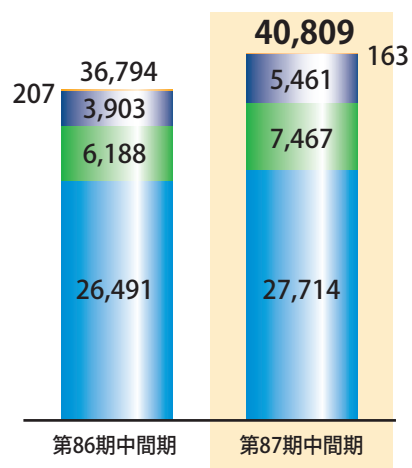
# 業績・株価推移

## 第87期中間連結会計期間の業績

### ● 売上高

(単位: 百万円)

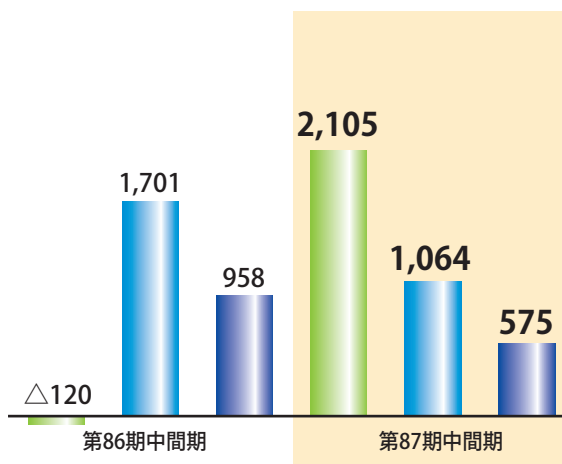
■ VCCS ■ CTC ■ FC・MD ■ インキュベーションセンター



## ● 営業利益／経常利益／親会社株主に帰属する中間純利益

(単位: 百万円)

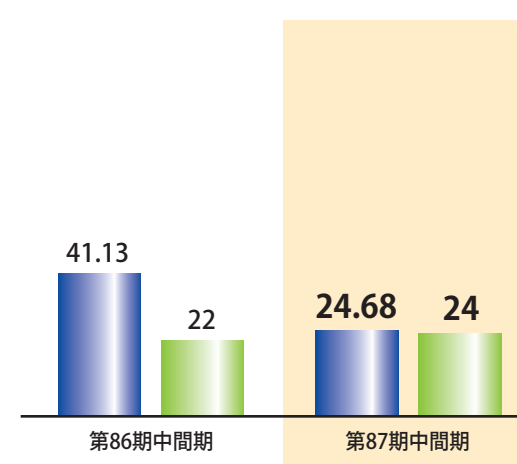
■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する中間純利益



## ● 1株当たり中間純利益／中間配当金

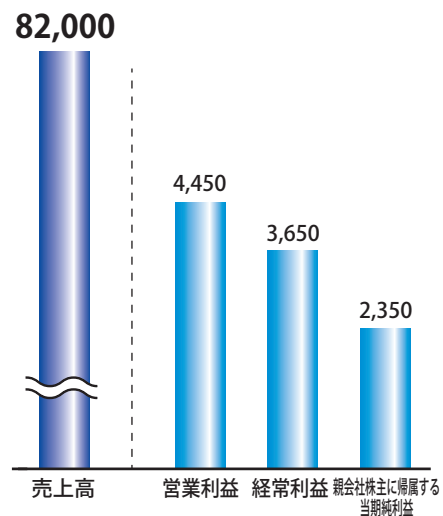
(単位: 円)

■ 1株当たり中間純利益 ■ 中間配当金

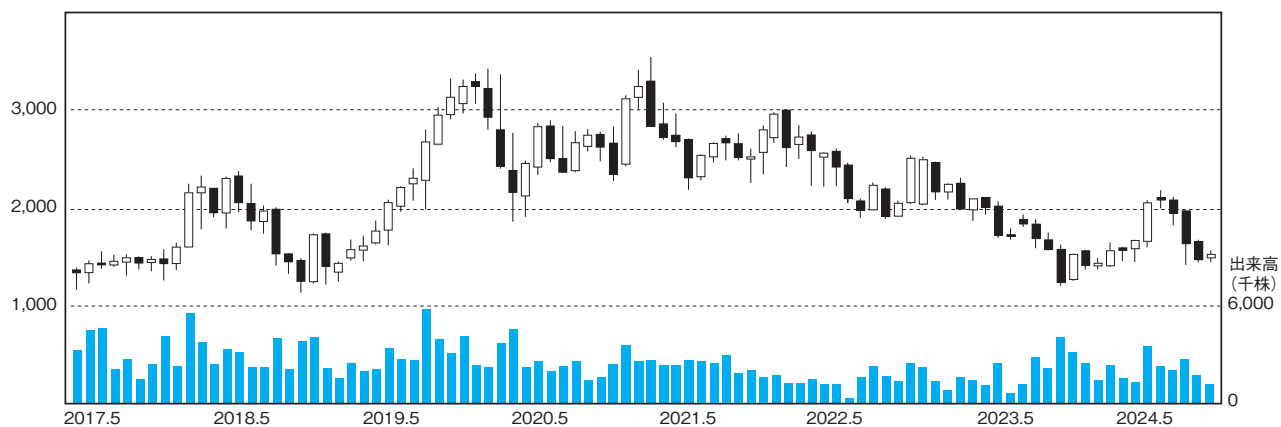


## 第87期通期業績予想

(単位: 百万円)



## ● 株価の推移



## 連結財務諸表(要旨)

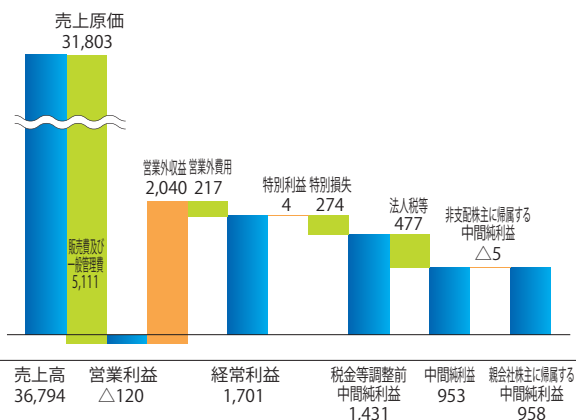
## 会社の概要 (2024年9月30日現在)

## 損益計算書より

(単位:百万円)

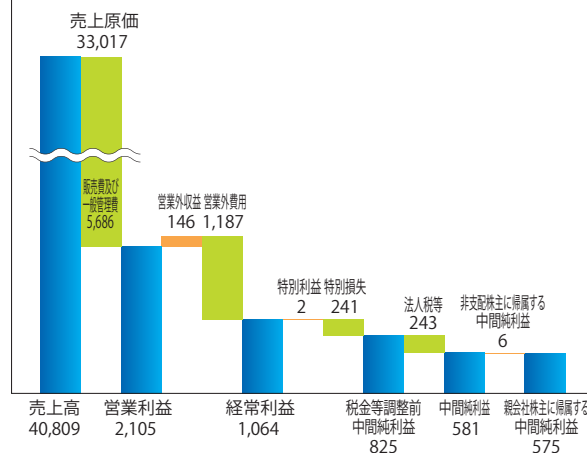
## 前中間連結会計期間

(自 2023年4月1日 至 2023年9月30日)



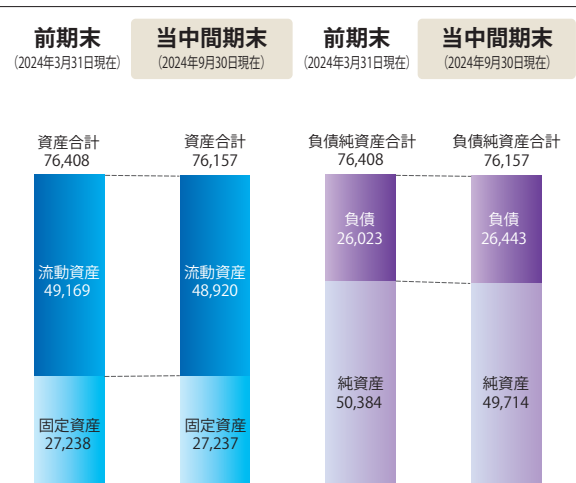
## 当中間連結会計期間

(自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)



## 貸借対照表より

(単位:百万円)

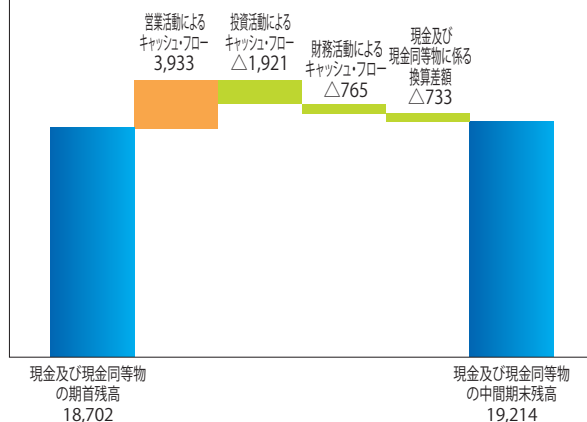


## キャッシュ・フロー計算書より

(単位:百万円)

## 当中間連結会計期間

(自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)



商号 株式会社ココオ  
 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 1,013名(前期末比 45名増)  
 連結 9,311名(前期末比 67名増)

## 株式の状況 (2024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 23,849,878株  
 (自己株式 539,085株を含む)  
 株主数 6,327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	4,248	18.2
株式会社日本カストディ銀行	1,902	8.2
株式会社群馬銀行	990	4.2
ココオ取引先持株会	852	3.7
三菱UFJ信託銀行株式会社	595	2.6
ココオ自社株投資会	477	2.0
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"> <li>・ 郵送物等の発送と返戻に関するご照会</li> <li>・ 支払期間経過後の配当金に関するご照会</li> <li>・ 株式事務に関する一般的なお問合せ</li> </ul>	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"> <li>・ 上記以外のお手続き、ご照会等</li> </ul>	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"> <li>・ 特別口座から一般口座への振替請求</li> <li>・ 単元未満株式の買取・買増請求</li> <li>・ 住所・氏名のご変更</li> <li>・ 特別口座の残高照会</li> <li>・ 配当金の受領方法の指定*</li> </ul>	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"> <li>・ 郵送物等の発送と返戻に関するご照会</li> <li>・ 支払期間経過後の配当金に関するご照会</li> <li>・ 株式事務に関する一般的なお問合せ</li> </ul>	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。 <a href="https://www.tr.mufg.jp/daikou/">https://www.tr.mufg.jp/daikou/</a>

\*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。

