

株主・投資家の皆様へ

幸せを、進化させる。

yokowo

第87期 株主通信

2024.4.1~2025.3.31

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、欧米各国をはじめとしたインフレ抑制策により景気は緩やかな回復基調にあるものの、地政学的リスクの高まりや資源価格高騰、中国経済の低迷、米国の関税政策による影響など、先行き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^(※1)／MaaS^(※2)／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・パラダイムを大きくかつ劇的に変える可能性の高い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)の当社グループの売上高は、VCCS／CTC／FC・MDの主要3セグメントが前期比で増収となった結果、828億8千4百万円(前期比+7.8%)となりました。営業利益は、VCCSセグメントの損益が安定化したことに加え、CTCおよびFC・MDの両セグメントも増益になったことなどにより、42億2千6百万円(前期比+161.2%)となりました。経常利益は期末為替レートが円高方

向に推移したことによる為替差損3億5千2百万円を計上したものの、営業増益などにより、39億2千6百万円の利益(前期比+5.8%)となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、第2四半期において中国市場における需要低迷による当社子会社での人員整理・解雇を進めたことに伴う事業構造改善費用2億2千3百万円や技術ソフトウェアの開発見直しによる固定資産除却損3億6千1百万円を特別損失に計上したものの、税金負担率の正常化などにより、22億2千7百万円の利益(前期比+47.4%)となりました。

当期の期末配当につきましては、1株あたり24円とさせていただきます。なお、中間配当として24円をお支払いしておりますので、年間配当金として1株あたり48円(連結配当性向50.2%)となりました。

続く第88期(2026年3月期)においても、目標達成に向けてさらなる収益基盤の強化に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。

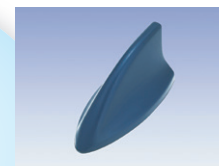
ヨコオの事業領域

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。

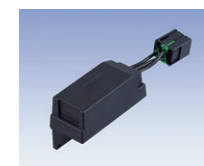
VCCSセグメント 売上高 **559億6千1百万円**
(前期比+0.7%)

●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

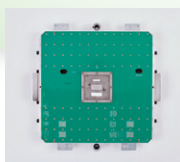


インパネ内蔵アンテナ

CTCセグメント 売上高 **156億1千4百万円**
(前期比+24.1%)

●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

インキュベーションセンター 売上高 **2億7千1百万円**
(前期比△21.7%)

●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。



遠隔鍵開閉装置(第3世代)

●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 **110億3千2百万円**
(前期比+31.8%)

●電子機器用コネクタ (ファインコネクタ)

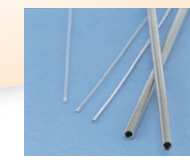
各種電子機器の小型化・省スペース化ニーズに応える微細「スプリングコネクタ」をグローバルに開発・提供しています。



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

各事業部の足元の状況から、中長期的な展望と最近のトピックスについて、徳間社長にお話を伺いました。

—各事業部における中長期に向けた展望について、教えてください。

本年5月に、そのちょうど1年前に公表した「新中期経営計画2024～2028」のアップデートを発表しました。2028年3月期には、節目である売上高1,000億円を達成し、昨年の中長期経営計画策定から5年後にあたる翌2029年3月期には売上高1,080億円、営業利益129億円、ROIC10.2%を達成することを目標に掲げました。

<2029年3月期目標>

売上高	1,080億円
営業利益	129億円
営業利益率	11.9%
ROIC	10.2%

当社グループの主要市場である自動車／半導体検査／モバイル端末／医療機器のそれぞれの市場においては、大きな変化が起り続けています。各業界での主要プレイヤーの入れ替わりはもとより、事業モデルの刷新、製品／技術開発競争の激化が進んでいます。

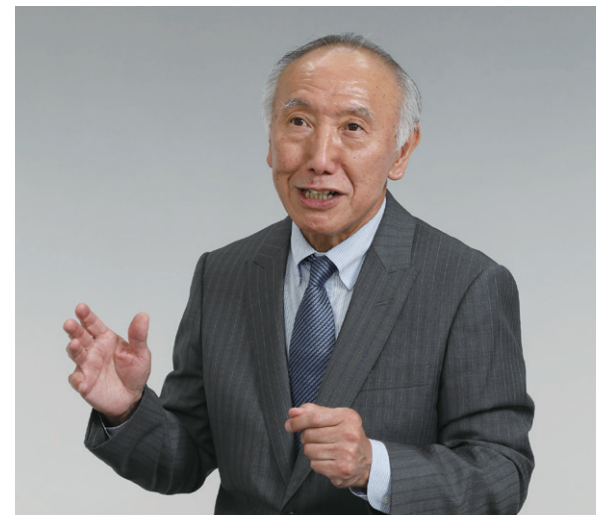
そのなかで、全社成長戦略として、顧客構造(カスタマーミックス)重層化施策の展開、顧客

事業モデル革新／業界・市場構造革新に貢献可能なプロダクト・イノベーションを推し進めていることで、「確実に成長が見込まれる領域に既にリーチできていること」が現在のヨコオの強さです。

VCCS(車載通信機器)セグメントにおいては、ADAS(先進運転支援システム)／自動運転、SDV(ソフトウェア・ディファインド・ビークル)が今後の最重要テーマです。クルマそのものがコンピューター化されるに伴って、従来とは大きく異なる新しいアプリケーションの開発・導入が進んでいます。その領域にどれだけ食い込んでいけるのかが今後重要になってくるのですが、大手自動車メーカーからのメーカーレイアウトを獲得し、順調に先行開発が進行しています。また、成長著しいインド市場で既存製品の拡販が順調に進んでいることも、事業全体の拡大を後押ししています。

CTC(回路検査用コネクタ)セグメントでは、ChatGPTなどの生成AIの高速処理を可能にするGPUの検査需要が最大の鍵です。その普及拡大で新たに重要視されてきた『中工程』検査においても、新規受注を獲得し、すでにビジネスがスタートしています。今後は、全ての領域でソリューションを提供していきたいと考えており、プローブ製品のさらなる進化と、

MEMS技術についてはアライアンスを組んでGPU向けの新しい製品開発を進めています。また、GPUのメインプレイヤーとなった大手顧



客とのビジネスも順調に推移しており、今後も継続してまいります。

FC(電子機器用コネクタ)は市場のニーズキャッチが最重要となる事業ですが、2024年度は家庭用ゲーム機や、コンピューター周辺機器などの大手企業との新規ビジネスが決まりました。現在、他社との圧倒的な差別化を図るために、小型／軽量化に特化した世界最小スプリングコネクタ(SPC)やスマートフォンなどのようにボリュームの極めて大きい市場に対応した低コストSPCの開発を進めるなど、販売数量の拡大に伴う売上拡大を目指しています。

MD (医療用機器) は高度医療機器でのベンチャーエコシステムと、後発・改良医療機器での自社企画品を成長の両輪とし、特に自社設計品で米国市場への参入に取り組んでいます。

インキュベーションセンター においては、当社は製造業として、ほぼ100%、製品という「モノ」を作って販売してきています。それを「モノ売り」から「コト売り」(サービス・データソリューションなど)へ、製品の売り切りからサブスクリプション(定期的に料金を支払うことで、継続的にサービスや商品を利用できる)ビジネスへ、というビジネスモデル転換のチャレンジを、インキュベーションセンターが中心となって進め、ビジネスの種を探しているところです。そして、それを推進していくにあたり重要になってくるのが、ソフトウェア／デジタルハードウェア等からなるシステム技術人材になるのですが、今年の6月に(株)光波の一部事業を会社分割の方法により承継し、大勢のソフトウェアエンジニアの方々が当社に加わりました。ヨコオの技術とソフトウェアの技術を融合し、様々なビジネスの種を事業化し、拡大していきます。

— (株)光波のエンジニアが入ってくることに
よる今後の期待について教えてください。

約65名(うち30~35名がシステム技術者)

の人材が加わり、新たにシステム事業推進部を設置しました。これらの人材は将来の新規ビジネス展開に不可欠であり、前述した新中期経営計画を推進していく中で成果を上げていくことを期待しています。

彼らが進めている大手顧客向けシステム事業及びレーダー技術活用センシング事業に取り組むと共に、両社の強みを自動車関係で発揮してもらいたいと考えています。当社はアンテナ製品を扱う電波のプロフェッショナルですが、それにシステム技術を組み合わせることによって、様々なシナジーが生み出されると考えています。お客様に今まで製品だけで売り切っていたのをサービスやソフトウェアと組み合わせるソリューションとして提供したり、長年にわたり当社が蓄積してきたデータ自体をサブスクリプションとして提供したりと、ビジネスのいろいろなシーンに生かしていける可能性を秘めています。まずは自動車市場での開発を進め、その後、工場の稼働管理や農機、セキュリティ方面での市場にも広げていけるのではと考えています。

— 新しいVI(ビジュアルアイデンティティ)など、
その他トピックスについて教えてください。

当社は、2022年の創業100周年を機に、新し

い企業理念体系であるパーパス、ビジョン、バリューを制定しました。今回のVIIは、2022年に定めた当社の理念体系や個性といった「ヨコオらしさ」を、形や色で表現するべく制定しました。(詳細はP.8)

今後は、それを名刺やWebサイト、資料、展示会といった、あらゆる場面で一貫して使用し、当社のイメージをより広く、定着させていきたいと思っています。



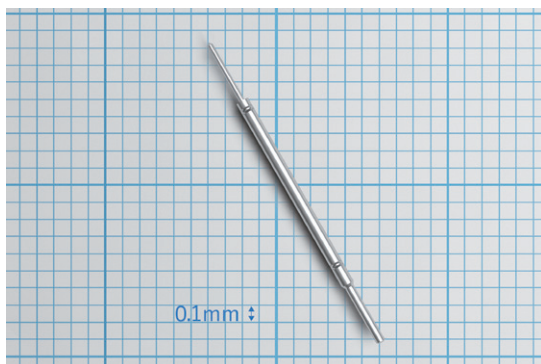
また当社は、中長期的な業績の向上だけではなく、ESG(環境・社会・ガバナンス)／SDGs(持続可能な開発目標)の取り組み、多様な人材が活躍できる職場環境の整備(P8をご参照ください)も着実に推し進めています。これらの取り組みを通じて、株主様をはじめとするステークホルダーの皆様とともにさらなる成長と持続的な進化を目指してまいります。

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、何卒よろしくお願い申し上げます。

TOPICS トピックス

【CTC事業】 世界最小の100 μ mピッチ半導体 検査用プローブを開発

当社は、世界で初めて半導体検査で使用するプローブの「世界最小^{*1} 100 μ m^{*2} (マイクロメートル) ピッチ^{*3}プローブ」をヨコオとして初めて開発しました。2025年2月末から量産開始、5月末からお客様に供給を開始しています。



▲世界最小100 μ mピッチプローブ

本製品は、半導体製造の前工程検査で使用するプローブで、大量のチップが印刷されたシリコンウェハの電気検査に使用されます。プローブは、上下のピン(プランジャ)とチューブ(バレル)、スプリングの4つの部品で構成されており、ピンを押すとチューブの中に組み込まれたばねが伸び縮みする仕組みになっています。

※1 当社調べ(2024年8月時点)

※2 100 μ m=0.1mm

※3 ハウジング挿入時、プローブを100 μ m間隔で並べるため、100 μ mピッチプローブという名称にしています

今回開発した世界最小100 μ mピッチプローブは、直径を従来比約20%細くした ϕ 0.08mmで、ばねの製造方法を見直すことに加え、長年培ってきた微細精密加工技術のノウハウを生かし、各部品の加工精度と組立公差の精度を極限まで高めたことで、安定した接触抵抗値、ばね圧、先端位置精度を有する、世界最小プローブの製品化を実現しました。

半導体検査用プローブにはMEMS技術で製造されたプローブもありますが、ばねを内蔵したプローブは、コンタクト荷重を抑えながらストロークを長く確保できるため、ウェハバンプの高さばらつきに影響されず安定した検査を実施することができます。また、プローブを短く製造できることからノイズ耐性が高く、5GやAIといった高周波検査に有効です。さらに、使用する現場においても、プローブが1本1本独立して配置されているため、交換するための専用治具が不要で、高いメンテナンス性も有しています。

5G通信やAI技術の活用が広がっていく中、半導体の小型化や高周波化はますます進んでいくことが予想されていますが、狭ピッチかつ高周波に対応した世界最小100 μ mピッチプローブは、これらのニーズに応えることができると考えています。ヨコオはこれからも、小型化、高周波化していく半導体検査ニーズに対し製品開発を続け、革新的な製品の供給を通じ、便利で豊かな社会の実現に貢献してまいります。

【インキュベーションセンター】 バスやトラック、建機や農機にも利用 可能な遠隔鍵開閉装置を初出展

当社は、1月22日(水)～24日(金)に東京ビッグサイトで開催された「オートモティブワールド2025」に出展し、遠隔鍵開閉システムに接続可能な車載器のラインナップ拡充として、多様な鍵と24V車両にも対応した、ヨコオ史上最小サイズの第3世代車載機を初出展しました。なお、同展示会への出展は、2021年以来3年ぶり2回目となります。



▲遠隔鍵開閉装置の第3世代

ヨコオブースでは今回、スマートフォンなどの操作により、クルマのドアの施錠、解錠を遠隔で行うことができ、レンタカーやカーシェアリングサービスなどの用途で利用できる「遠隔鍵開閉システム」の第3世代目の車載機を初めて展示しました。

新しい第3世代車載器は、幅広い形の鍵形状に対応することに加え、24V車両にも対応できるようになったことで、乗用車以外のトラックやバス、さらには建機や農機といった車両まで、幅広い車種への搭載が可能になります。また、従来製品に対し小型軽量化を実現したことで、搭載スペースに限りがある車両および、建機や農機への搭載自由度が向上しています。

さらにオプションとして専用NFCリーダーを追加することによりICカード認証機能を付与することも可能になります。認証装置を車両の窓付近に設置させることで、スマートフォン以外にも、会員証や社員証などを用いた鍵開閉も可能にします。

ヨコオは2019年に、遠隔鍵開閉システムとしてIoTデバイスとサーバー間の複雑な制御をパッケージとして提供することで、セキュリティを確保しつつ、ユーザーが簡単にインターネット上で操作できるようなプラットフォームを構築し、レンタカーやシェアカーサービス事業者の他、多くの社用車を取り扱う企業や官公庁などにサービス提供してきました。

今回初出展した第3世代となる同製品は、2025年の6月からトラックやバスを保有する事業者、建機や農機などのリース会社など、乗用車以外の車両を管理する事業者に向け、鍵の受け渡しの無人化を行いたい方向けにサービス提供を開始しています。

【インキュベーションセンター】 ローカル5Gアンテナと、Moxa製 産業用5Gゲートウェイの組み合わせで、技適マークを取得

当社は、Moxa Japan合同会社が提供する産業用プライベート5Gセルラーゲートウェイ「CCG-1520-T」と、ヨコオ製5Gアンテナ、「YOZ-52714」および「YOZ-52544」の組み合わせで、日本の技術基準適合証明（通称：技適マーク）を取得しました。



▲ローカル5G対応MIMOアンテナ（型名：YOZ-52714）



▲4G/5G/MIMOアンテナ（型名：YOZ-52544）

Moxa Japan合同会社は、台湾に本社を置き、産業用通信およびネットワーク機器を供給・販売している会社です。ヨコオとMoxaは、昨年2024年3月から技適取得に向けた協議を開始し、同年6月に技適を取得しました。両社製品の組み合わせで日本の技適を取得したことにより、屋内外を問わず、工場や物流、農業、港湾、建設現場など、それぞれの現場での多様なニーズに応じた柔軟なネットワーク構築が可能になり、運用効率の向上や新たな価値創出に貢献できると考えています。

今回技適マークを取得したMoxaの産業用プライベート5Gセルラーゲートウェイ「CCG-1520-T」は、総務省が推進するローカル5Gの実証実験を通じて実用性が確認されており、本年中には小規模PoCから商用化へと進み、お客さまへの導入の増加、さらにはローカル5G市場の成長に貢献します。

ローカル5Gは、高速大容量、低遅延の通信を、無線局免許に基づいて安定して利用することができ、用途に応じ必要な性能を柔軟に設定できる他、SIMカード認証によりセキュリティが強固なため、様々な社会のDX化に活用できると期待されています。

例えば、高精細映像をリアルタイムに伝送できることから、自動運転車両の遠隔監視や、建機、重機などの遠隔操作に活用することで、人手不足解消や生産性向上に加え、スマートシティや防災インフラ、自動運転といった次世代アプリケーションを支える基盤となり、日本の産業のさらなる効率化と持続可能性にも寄与できるのではと考えられています。

TOPICS トピックス

【多様性】 ムスリム社員向けにハラルメニュー の提供を開始してから1年が経過

富岡工場の社員食堂「Y's Cafeteria Sky Oasis（ワイズ カフェテリア スカイオアシス）」において、マレーシア研修生のムスリム社員（イスラム教徒）向けに、2023年11月13日にハラルメニューの提供を開始してから1年が経過しました。

イスラム教徒の人口は年々増加中で、現在は約19億人とキリスト教に次いで多く、2100年には最大勢力になるとも言われています。その中で、日本で暮らしているイスラム教徒は20万人以上にのぼり、ヨコオにおいても、マレーシアのグループ会社からの研修生や出張者など、5名から最大15名ほどのムスリムの社員が富岡工場に滞在しています。



▲富岡工場食堂「Y's Cafeteria Sky Oasis」

イスラム教では戒律で食べることが許されたハラルフードのみを口にすることができます。食材だけではなく加工や保管方法、食肉の場合は飼料や屠畜にも厳格なルールがあり、日本でハラルフードを提供できる場所は多くありません。そうした背景の中、「日本で働くムスリム社員に安心して食事をとってほしい」という思いから、ヨコオでは2023年11月13日から富岡工場の食堂でハラルメニューの提供を開始しました。



▲ハラルメニューの一例

提供開始前には食堂運営会社の株式会社グリーンハウスさんと共に、ハラルジャパン協会によるハラル対応に関する教育訓練を受講し、訓練を受けた者が調理を担当。また、これまで食堂で提供したことのある約400種類の一般社員向けメニューのハラル可否の確認を行いました。さらに、現状の厨房をハラル対応にするためのアドバイスを受け、厨房は一般調理エリアと共用なものの、食肉はハラル食

材の専門企業から仕入れたものを使用し、コンタミネーションを防ぐため保管場所を分け調理は最初に行うなど「ムスリムフレンドリー」と呼ばれるレベルでハラルメニューを提供しています。

提供にあたっては、実際にハラル料理を食べる富岡工場に研修に来ているムスリム社員の協力も仰ぎました。まず、約100種類にもおよぶ調味料の使用可否を社員自らに判断してもらうことに加え、厨房見学を実施して調理・保管環境を確認してもらいました。その上で、ヨコオとして、できること、できないことを丁寧に伝え、当事者が納得した上で独自のハラルポリシーを、ヨコオ、ムスリム社員、食堂運営会社のグリーンハウスさんの3者で締結しています。

ヨコオが企業理念として掲げるValuesの一つに、多様な個性を尊重し、一人ひとりに誠実に向き合う「Respect / 尊重」があります。ハラルメニューの提供は、企業として多様性を尊重するRespectのValuesを体現した取り組みのひとつです。

すべての社員が安心して働ける環境をすることで、能力を十分に発揮してもらうことに加え、国籍や宗教など関係なく、優秀なグローバル人材の獲得につなげていきたいと考えています。

ヨコオはこれからも、多様な社員から生み出される革新的なアイデアを具現化し、人と技術で、いい会社をつくり、いい社会につなげてまいります。

【企業ブランディング】 VIを制定し、新たにシンボルエレメント とコーポレートブランドカラーを作成

ビジュアルアイデンティティ(以下、VI)をヨコオとして初めて制定し、新たにシンボルエレメントの制定と、コーポレートブランドカラーを再制定しました。新しいVIは、会社案内、コーポレートサイト、名刺や封筒などの各種ツールなどに順次適用していく予定です。

ヨコオは2022年に創業100周年を迎えたことを機に、企業理念体系を刷新し、パーパス、ビジョン、バリューを制定しました。さらに今回、シンボルエレメントの制定と、コーポレートブランドカラーを再制定し、理念体系や価値観、ヨコオらしさを視覚的に伝えるVIを確立することで、ブランドイメージを明確にします。

一貫したイメージをステークホルダーに届けることで、印象に残りやすくなり、企業認知度の向上を



▲ロゴマークと新VIを活用したデザイン例

図るとともに、理念体系の理解と共感をより早く、より深く伝える事を狙います。

■シンボルエレメント「FUTURE LINE」

ヨコオの理念体系を表現したシンボルエレメントは、創業時からのコア技術であるパイプ伸管技術をルーツとして、バネ棒、ロッドアンテナ、コンタクトプローブなど、これまでヨコオが生み出してきた様々な製品とのつながりを、製品をイメージさせるラインで表現しています。



また、1本のラインにヨコオのこれまで歩んできた道のりと未来への道のりを重ね、進化し続けることに向き合いながら、変化を恐れず新しい時代にも果敢に挑戦し続けるヨコオらしさを表現しています。右上に伸びるラインが指し示す先には、ヨコオの技術力によって「幸せを、進化させる。」理想の未来を重ねており、シンボルエレメントの名前を「FUTURE LINE」としています。

■コーポレートブランドカラー

「TRADITIONAL BLUE / INNOVATION RED」

進化永続企業として、創業時から受け継がれるコア技術を守りながらも革新し続けてきた当社の、「守り続ける誇り」と「革新し続ける誇り」という2面

性を、「TRADITIONAL BLUE」と「INNOVATION RED」の2色のコーポレートブランドカラーにし、人と技術で、「幸せを、進化させる。」新たなヨコオブランドを表現しています。

◇**TRADITIONAL BLUE**：創業時から大切にしてきた当社の技術、歴史、繋いできた誇りを、伝統的に使い続けている青で表現しています。



◇**INNOVATION RED**：革新・進化し続ける、人、幸せ、未来へと繋ぐ誇りを、TRADITIONAL BLUEと同じくらい強く、印象的な赤で表現しています。



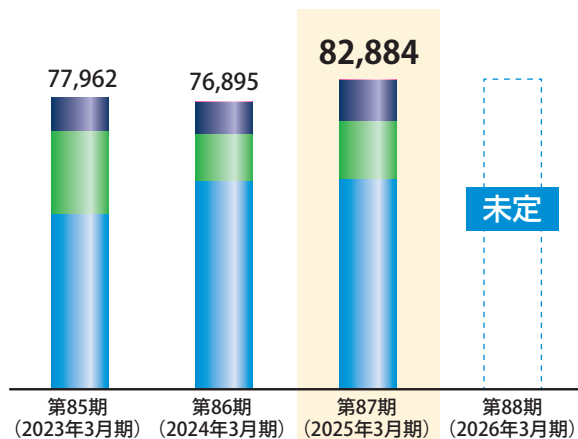
ヨコオは今後も、パーパスとして掲げている「人と技術で、いい会社をつくり、いい社会につなげる。」を大切に、長い歴史の中で大切に守り続けてきた誇りと、革新し続ける誇りを持って、持続可能な社会の発展に貢献していきます。

業績・株価推移

売上高

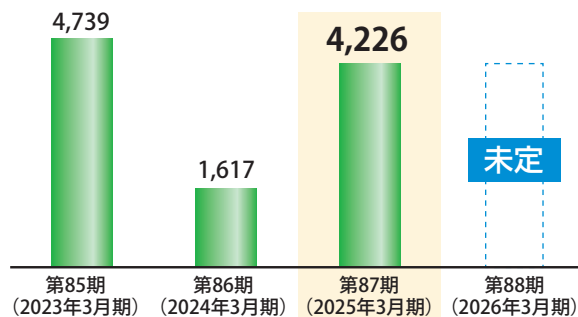
(単位: 百万円)

■ VCCS ■ CTC ■ FC・MD ■ インキュベーションセンター



営業利益

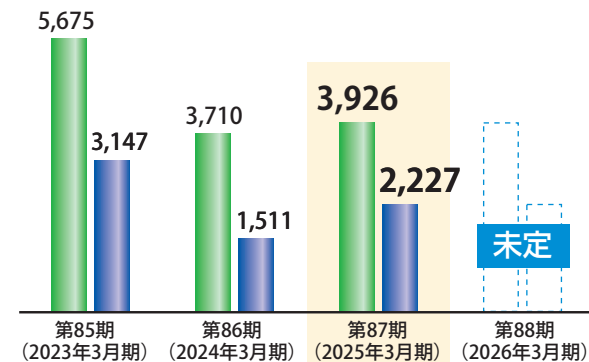
(単位: 百万円)



経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益

(単位: 百万円)

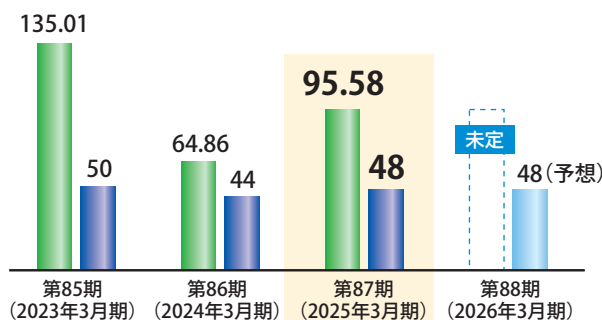
■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



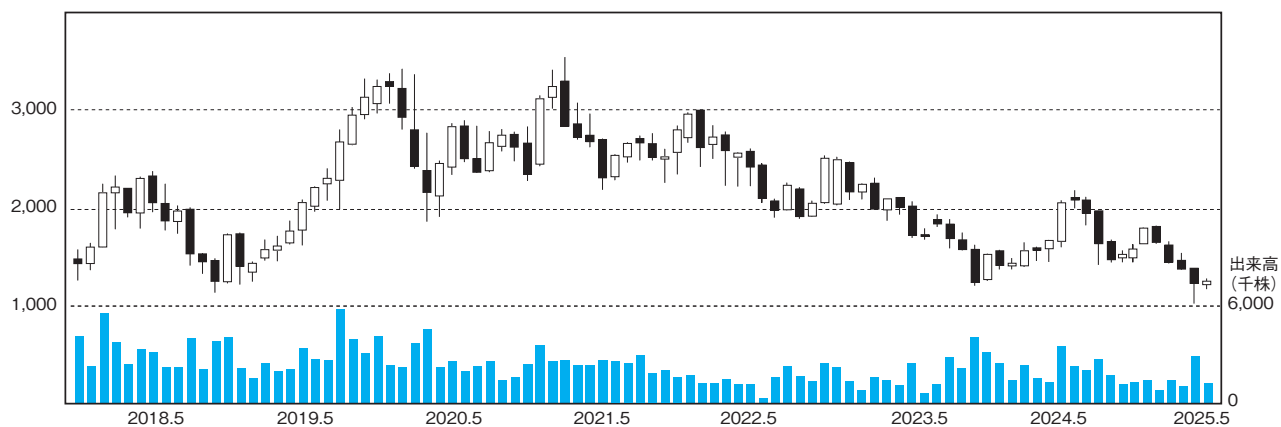
1株当たり当期純利益／配当金

(単位: 円)

■ 1株当たり当期純利益 ■ 配当金



株価の推移

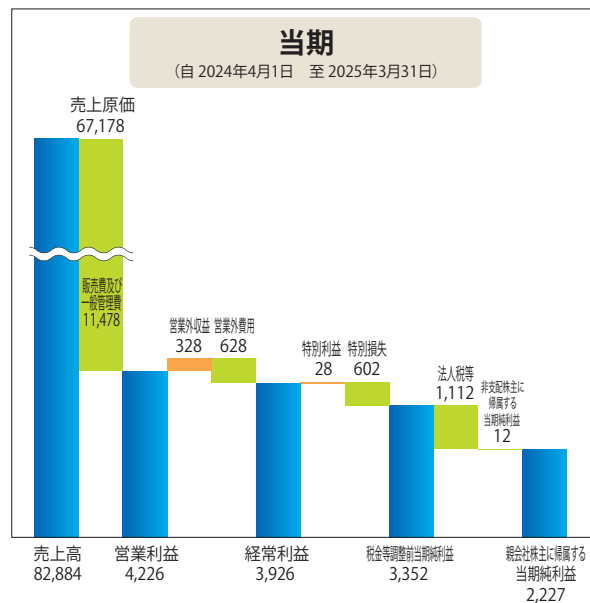
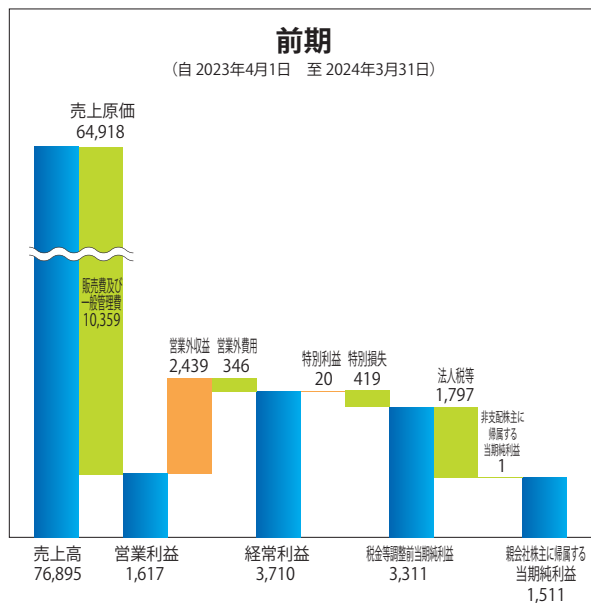


連結財務諸表(要旨)

会社の概要 (2025年3月31日現在)

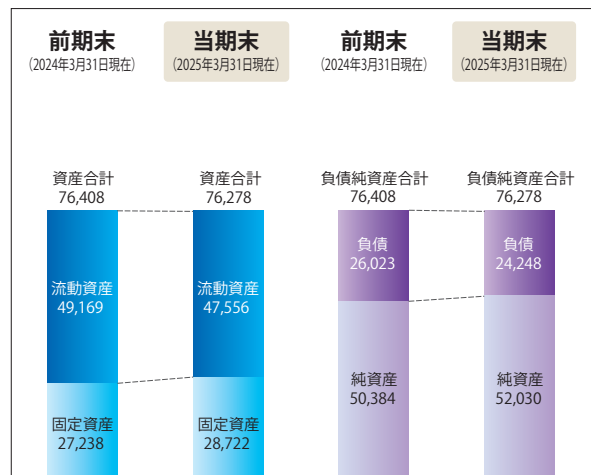
損益計算書より

(単位:百万円)



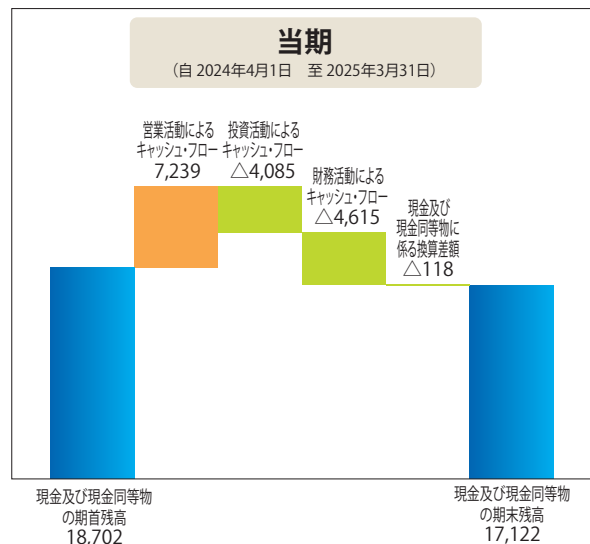
貸借対照表より

(単位:百万円)



キャッシュ・フロー計算書より

(単位:百万円)



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
 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 1,040名(前期比 72名)
 連結 8,942名(前期比 -302名)

株式の状況 (2025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 539,193株を含む)
 株主数 6,312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(信託口)	4,483	19.2
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,847	7.9
株式会社群馬銀行	990	4.2
ヨコオ取引先持株会	819	3.5
三菱UFJ信託銀行株式会社	595	2.5
ヨコオ自社株投資会	490	2.1
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"> ・ 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
<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。

■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。

