

第148期 期末報告書

2023年1月1日から2023年12月31日まで



新中期経営計画「YX2026」がスタート

2023年度は売上、利益ともに過去最高、 事業利益率10%超を達成

2023年度の日本経済は設備投資が緩やかに回復し、幅広い業種で景況感が改善したほか、インバウンド需要回復、価格転嫁の進展などから景気は総じて改善傾向にありました。海外では、米国は堅調な個人消費が持続しているものの、好調な非製造業に反してハイテク産業以外の製造業は減産基調が長期化しています。中国は不動産開発の大幅減で景気は減速し、欧州は需要減速を背景にコスト増を価格に転嫁しづらい状況が続いています。こうした中、当期の売上収益は前期比14.5%増の9,853億円、事業利益は同41.4%増の991億円、営業利益は同45.8%増の1,004億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同46.4%増の672億円となり、過去最高の売上、利益を達成しました。また、事業利益率は中期経営計画「Yokohama Transformation 2023 (YX2023)」の目標としていた10%超を果たしました。これを受け、期末配当金は当初計画より16円増配の1株当たり50円とし、年間では前年比18円増配の1株当たり84円としました。

2024年度は売上、利益ともに2023年度を上回り過去最高を目指します。売上収益は前期比7.6%増の1兆600億円、事業利益は同16.0%増の1,150億円、営業利益は同15.1%増の1,155億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同10.8%増の745億円を予定しています。配当金は中間配当を1株当たり42円、期末配当を51円とし、年間では4期連続の増配となる1株当たり93円を予定しています。



代表取締役会長兼CEO
山石 昌孝



代表取締役社長兼COO
清宮 真二

「YX2023」では当初目標を大きく上回る

2023年度で3年間の中期経営計画「YX2023」が終了しました。同計画では既存事業における強みの「深化」と自動車産業を取り巻く大変革時代のニーズに応える新しい価値の「探索」を全ての事業領域において力強く推進し、商品開発・生産・販売の強化はもちろん、買収や事業再編などにより市場競争力の強化に取り組みました。特にタイヤ事業では収益性の高いOHT（オフハイウェイタイヤ）事業を強化するため、3：2だった当社のタイヤ消費財とタイヤ生産財の売上構成比を市場規模に合わせて1：1に適正化する「大戦略」を実行し、事業構造を変える大きな変革を成し遂げました。また、資産の効率化を図るため、事業および子会社の売却や政策保有株式、遊休資産の売却などを着実に実行しました。

この結果、2023年度の売上収益は、昨年5月に上方修正した1兆円には届きませんでした。当初目標の7,000億円は大きく上回りました。また、先述の通り、事業利益は991億円となり、事業利益率は初めて10%

を超えました。3年間累計の営業キャッシュフローも2,672億円となり、目標を大きく上回りました。また「YX2023」では毎年過去最高の売上収益と事業利益を更新し続け、本年からスタートした2026年度までの新中期経営計画「Yokohama Transformation 2026 (YX2026)」において、さらに力強く成長するための基盤を築くことができたと考えています。

新経営体制で「YX2026」に取り組む

当社は3月28日の株主総会での承認および取締役会での決議を経て、山石昌孝を代表取締役会長兼CEO、清宮眞二を代表取締役社長兼COOとする新経営体制を発足しました。また、Nitin Mantri (ニティン・マントリ) が取締役専務執行役員兼Co-COOに就任しました。今後は山石が経営全般および北米を、清宮が技術／生産および日本を含むアジアを、マントリがOHT事業とその他の海外地域を担当し、それぞれが分担してその経営を担います。このような新たな経営体制の下、新中期経営計画「YX2026」を力強く遂行していきます。

引き続き「Hockey Stick Growth」を目指す

「YX2026」では「YX2023」から取り組んできた既存事業における強みの「深化」と新しい価値の「探索」をさらに推し進め、次世代に負の遺産を残さないという強い意志を持って変革の「総仕上げ」を行います。こうした考えの下、「YX2026」でも引き続き「Hockey Stick Growth」(「うなぎ昇り」の成長)を目指します。「YX2026」期間中にそのための施策をいくつか実施し、遅くとも2027年度に「Hockey Stick Growth」を果たしたいと考えています。最終年度である2026年度において現在見込んでいる財務目標は売上収益

1兆1,500億円、事業利益1,300億円、事業利益率11%、ROE (自己資本利益率)10%超を掲げています。

企業価値の向上と安定的な株主還元を両立

企業価値を向上させるための当社の基本方針は「成長」です。「YX2026」においても各事業で定めた成長戦略の必達に向けてグループ一丸となって取り組んでいくとともに、「Hockey Stick Growth」を果たすための積極的な戦略投資を継続することで企業価値を高めていきます。一方で、株主の皆様への還元に関しては、こうした利益成長への投資を継続していく中においても「将来的な事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を図りつつ、安定した配当を継続する」という当社の基本方針に則り、安定的かつ継続的に増配していきたいと考えています。この考えに基づき「YX2026」期間中は配当性向を20%とし、2027年度以降は総還元性向30%を検討していきます。なお「YX2026」の詳細な内容は本誌の特集(4-5頁)をご覧ください。

当社は新中期経営計画「YX2026」を着実に遂行し、世界中のお客様からより一層信頼される企業であり続けます。株主の皆様におかれましては、さらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2024年3月

代表取締役会長兼CEO

山石 昌孝

代表取締役社長兼COO

清宮 眞二

変革の「総仕上げ」を実行。積極的な戦略投資で企業価値を向上

新中期経営計画「YX2026」スタート

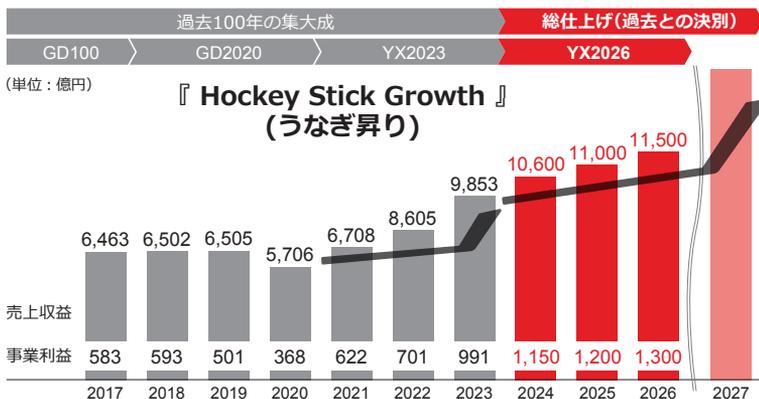


2024年度から2026年度までの新中期経営計画「Yokohama Transformation 2026(YX2026)」をご紹介します。

「Hockey Stick Growth」(「うなぎ昇り」)の成長を目指す

「YX2026」では前中期経営計画「YX2023」から推進してきた既存事業における強みの「深化」と新しい価値の「探索」をさらに推し進め、次世代に負の遺産を残さないという強い意志を持って変革の「総仕上げ」を行います。この

考えの下、各事業で定めた成長戦略を断行し「YX2026」中または2027年度に「Hockey Stick Growth」(「うなぎ昇り」)の成長)を果たすことを目指します。



2026年度経営目標(現在見込み)

売上収益	1兆1,500億円
事業利益	1,300億円
事業利益率	11%
自己資本比率	50%を目安
ROE	10%超
営業キャッシュフロー	3,850億円 (3年間累計)
設備投資	減価償却費以内 (除く戦略投資)

タイヤ消費財戦略

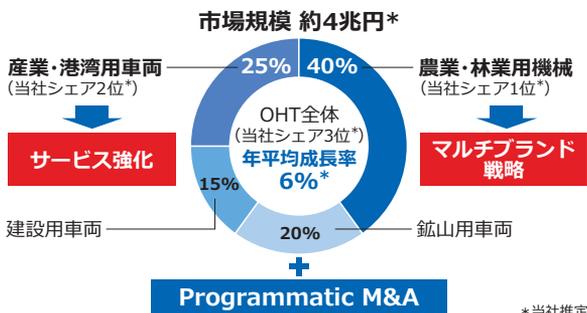
アドバン、ジオランダー「ADVAN」「GEOLANDAR」「ウィンタータイヤ」など高付加価値品比率の最大化を積極的に推進し、収益率の向上を図ります。これに加え「Hockey Stick Growth」を果たすため、新興タイヤメーカーのコスト競争力に対抗すべく低コスト・高効率化を目指し、1年で工場を立ち上げる「1年工場」に挑戦します。高付加価値品比率の最大化では、プレミアムカーへの新車装着の推進およびグローバルでのモータースポーツへの参戦を継続しブランド価値向上に取り組むとともに、各地域の市場動向に沿った開発・供給・販売を行う「商品・地域事業戦略」を引き続き推進します。

タイヤ生産財戦略

●OHT(オフハイウェイタイヤ)事業

OHTの市場規模は約4兆円で、年平均成長率は消費財タイヤの3倍の6%と予測されており、高い成長が期待できます。市場の40%を占め、当社がトップシェアを誇る農業・林業用機械向けでは、Tier(ティア)ごとに持つ生・販・技の強みを活かした「マルチブランド戦略」でさらに市場地位を強化します。市場の25%を占め、当社が2位のシェアを持つ産業・港湾用車両向けでは、タイヤメンテナンスサービスの拡充を図ります。さらに建設・鉱山用車両向けタイヤ、そしてOHT事業全体で「Hockey Stick Growth」に向けて「Programmatic M&A」を検討していき

ます。生産能力の拡大に加え、Y-TWSとのシナジー創出も横浜ゴムグループ全体で本格化します。



●TBR(トラック・バス用タイヤ)事業

新興タイヤメーカーが生産量や市場への供給量を拡大しており、欧米政府は保護政策を実施しています。こうした措置により適正な価格が維持された国や地域での販売強化を図り、収益を伴った成長を目指します。

MB(マルチプル・ビジネス)事業戦略

ホース配管事業を「成長ドライバー」と位置づけ、油圧ホースのバリューチェーン再構築、自動車用ホースの北米での生産構造の改革を行います。工業資材事業はコンベヤベルトの国内における確固たる市場地位の確立、マリンホースの高収益体制の安定化に向けた内部改善を推進します。MB事業全体で2026年度に事業利益率10%を目指します。

技術・生産戦略

「よいものを、安く、スピーディーに」をモットーにグループ全体の基盤強化に取り組みます。「よいもの」では次世代プレミアムカーへの新車装着の強化を、「安く」では他社に負けない抜本的コストダウンを、そして「スピーディー」ではタイヤ消費財戦略で目指す「Hockey Stick Growth」の目玉である「1年工場」への挑戦とタイヤ開発のスピードアップを図ります。

サステナビリティ戦略

サステナビリティ活動は「企業の成長に資するものであるべき」との考えの下、企業収益と両立していくことを目指します。その一部として、温室効果ガス排出量の削減ではコスト減を図りながら2019年比で2026年30%、2030年40%の目標を達成する計画を策定。サステナブル原料使用の促進では現在の2030年に30%の目標に対し、コストアップなく40%を達成する方法を検討します。

財務戦略／株主還元

引き続き「Hockey Stick Growth」を目指す積極的な戦略投資によって企業価値を高めていきます。資産効率化では政策保有株式売却、資本構成では最適な資本バランスの実現(自己資本比率50%を目安)、PER(株価収益率)向上では経営陣による情報発信と対話の強化に取り組みます。キャピタルアロケーションでは3年間累計のキャッシュイン約4,500億円のうち、約3,200億円を戦略投資および経常投資に充てる予定です。株主還元はこうした戦略投資を積極的に実行する中においても当社の基本方針に則り、安定的かつ継続的に増配していくことを目指しています。また、戦略投資の実行状況によっては追加の株主還元策も検討していきます。

ROE 10%超			PER
収益率向上	資産効率	最適な資本バランス	資本コスト低減 期待成長率の向上
戦略投資 2,200億円	政策保有株式 約600億円売却	自己資本比率 50%目安	投資家対話の深化

キャピタル・アロケーション			株主還元
●キャッシュイン:4,500億円			
資産売却 650億円	営業キャッシュフロー 3,850億円		配当性向 YX2026: 20%
●キャッシュアウト:4,500億円			
借入返済等 835億円	配当 465億円	戦略投資 2,200億円	総還元性向 長期: 30%
(追加還元策)			※除く政策保有株式売却

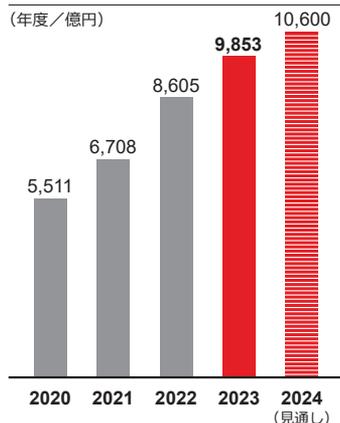
■ 連結の業績概況

経営成績

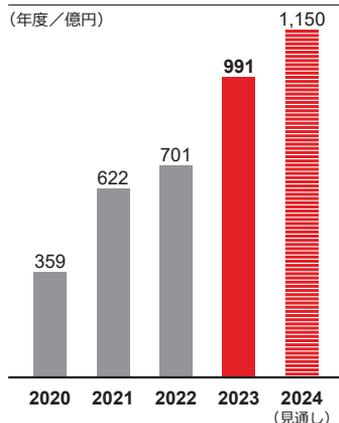
当期の連結決算は売上収益が前期比14.5%増の9,853億円、事業利益が同41.4%増の991億円、営業利益が同45.8%増の1,004億円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同46.4%増の672億円となりました。高付加価値商品の拡販やMIX改善、値上げの浸透に

努めたほか、原材料価格や物流費の改善に加え為替円安も寄与し売上、利益ともに過去最高となりました。事業利益率は2021年度から2023年度までの中期経営計画「Yokohama Transformation 2023 (YX2023)」の目標としていた10%超を果たしました。

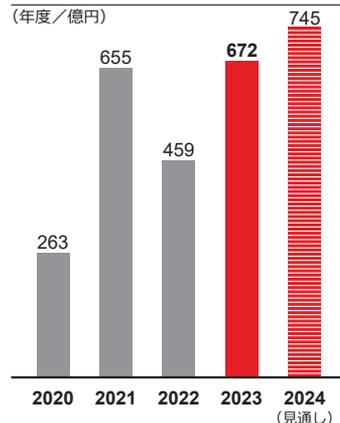
売上収益



事業利益



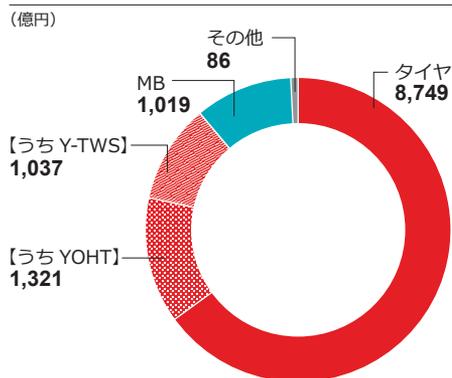
親会社の所有者に帰属する当期利益



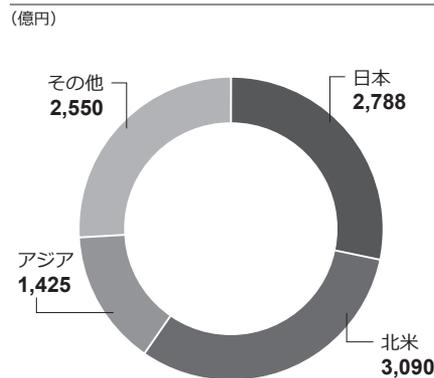
※ 事業利益 = 売上収益 - (売上原価 + 販売費及び一般管理費)

※ 2021年度にハマタイト事業を「非継続事業」に分類しそれに伴って2020年度の数値も組替えています。

売上収益内訳



所在地別売上収益



※2022年より「YOHT」、2023年より「Y-TWS」の業績を「タイヤ」事業に計上しています。

事業別

タイヤ

売上収益 **8,749** 億円 事業利益 **920** 億円

売上収益、事業利益ともに前期を上回り、売上収益は前期比16.0%増の8,749億円、事業利益は同37.7%増の920億円となりました。新車用タイヤの売上収益は中国で日系自動車メーカーの販売不振による影響が続きましたが、国内や北米では装着車種の販売が好調だったことに加え、新規納入車種が増加したことにより前期を上回りました。市販用タイヤは国

内で夏用タイヤの販売が堅調に推移し、海外では中国、インドなどアジア地域で販売を伸ばしたことで前期を上回りました。OHT（オフハイウェイタイヤ）を生産販売するYOHT（Yokohama Off-Highway Tires）は欧州、北米の厳しい市場環境の継続により伸び悩みましたが、5月に買収完了したY-TWS（Yokohama-TWS）の業績が加わったことで、OHT全体の売上収益は前年を大きく上回りました。

MB（マルチプル・ビジネス）

売上収益 **1,019** 億円 事業利益 **72** 億円

売上収益は前期比5.9%増の1,019億円、事業利益は同80.5%増の72億円となり、売上収益、事業利益ともに前期を上回りました。ホース配管事業の売上収益は、建設機械向けなどの油圧ホースは需要低迷に

より販売が振るいませんでしたが、北米における自動車向けホースが堅調だったことなどから前期並みとなりました。工業資材事業はコンベヤベルトの販売が国内で大きく伸ばしたほか、海洋商品や民間航空機向け補用品の販売が好調に推移し、前期を大きく上回りました。

「投資家・株主の皆様へ」サイトのご案内

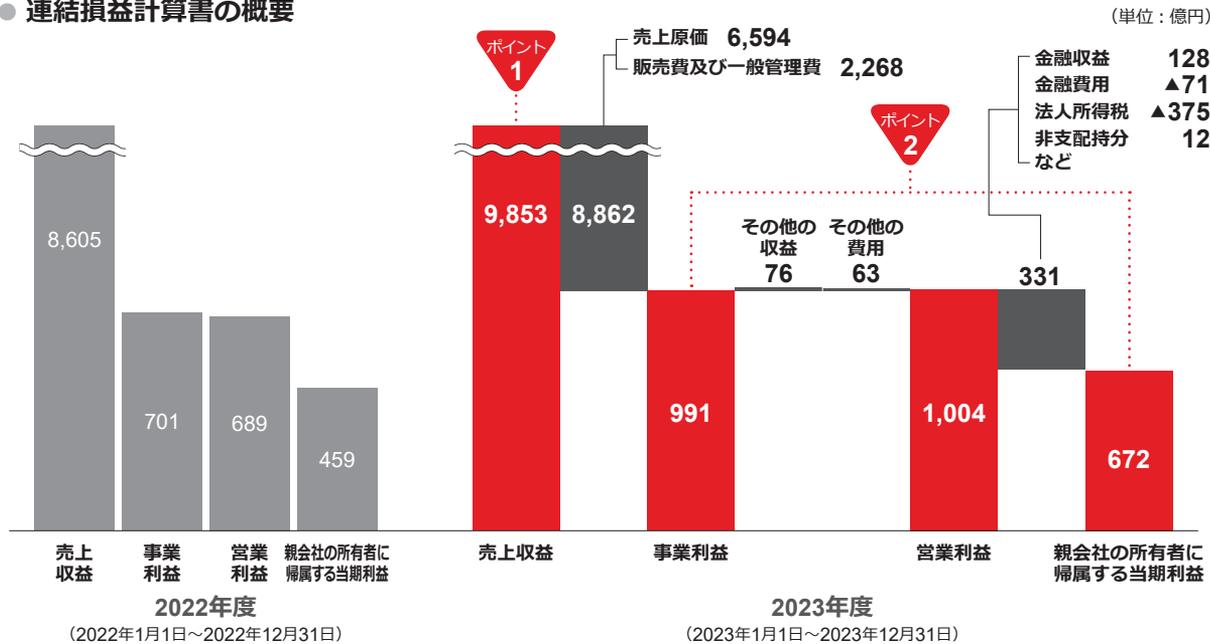
当社の「投資家・株主の皆様へ」サイトでは、最新の会社情報やIR資料などを掲載しています。特に「決算説明資料」ページでは、業績・財務情報についてより分かりやすくご紹介するため、決算説明会のプレゼンテーション資料や動画を掲載しています。ぜひご利用下さい。

URL: <https://www.y-yokohama.com/ir/>

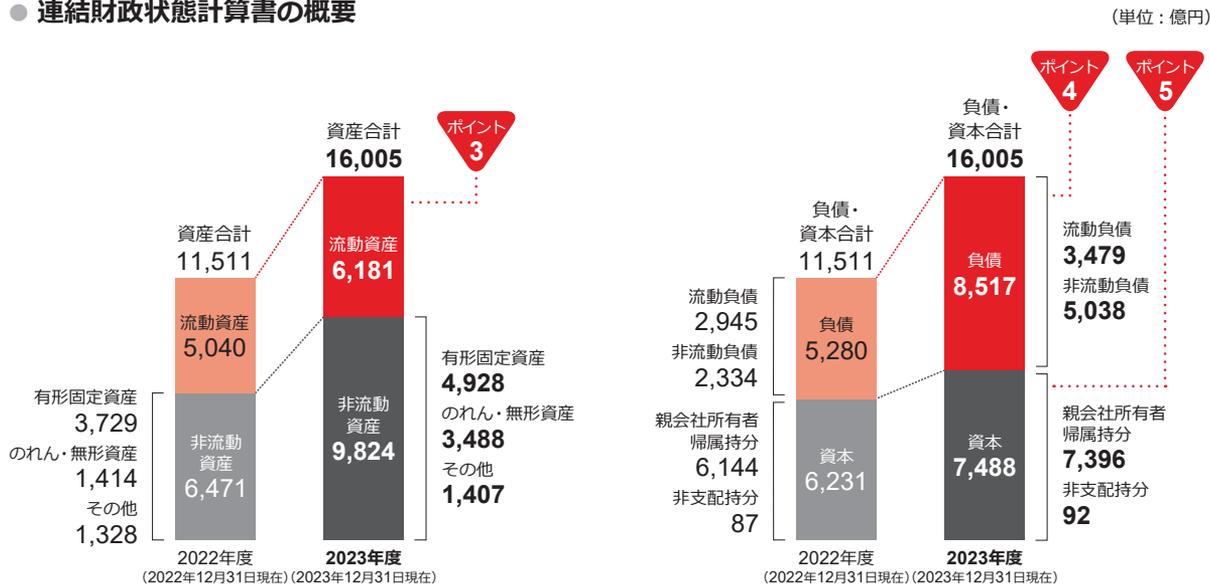


■ 連結財務データ

● 連結損益計算書の概要

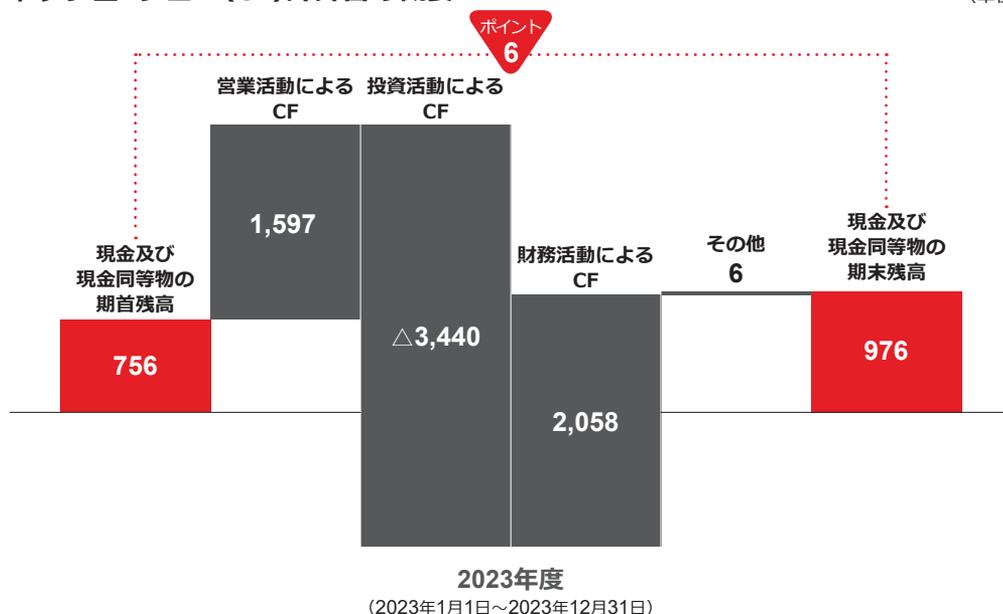


● 連結財政状態計算書の概要



● 連結キャッシュ・フロー(CF)計算書の概要

(単位：億円)



ポイント 1 売上収益

高付加価値商品の拡販や値上げの浸透、為替円安の影響などに加えてY-TWSを新たに連結したことにより前期比14.5%増の9,853億円となりました。

ポイント 2 事業利益・営業利益・当期利益

事業利益は物流費および原材料価格の改善などにより前期比41.4%増の991億円となりました。営業利益は米国タイヤ販売子会社の売却益の計上などにより同45.8%増の1,004億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同46.4%増の672億円となりました。

ポイント 3 資産

前期末比4,494億円増の1兆6,005億円となりました。子会社の取得による棚卸資産の増加および有形固定資産、のれんの増加が主因です。

ポイント 4 負債

前期末比3,237億円増の8,517億円となりました。有利子負債の増加が主因です。

ポイント 5 資本

前期末比1,257億円増の7,488億円となりました。その他資本の構成要素の増加が主因です。

ポイント 6 連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動による資金の増加は、税引前利益、棚卸資産の増減による収入増加の計上などにより1,597億円となりました。投資活動による資金の減少は、子会社および有形固定資産の取得による支出を主因として3,440億円となりました。財務活動による資金の増加は、長期借入金による収入および長期借入金の返済による支出、また短期借入金の減少などにより2,058億円となりました。

イタリアとベトナムにタイヤ販売を設立

昨年8月、当社の欧州事業統括会社である^{ヨコハマ・ヨーロッパ}Yokohama Europe GmbHは現地会社との合併会社を解消し、イタリアに^{ヨコハマ・ニューマティチ}乗用車用およびトラック・バス用タイヤの販売会社Yokohama Pneumatici S.r.lを設立しました。また昨年12月、当社は^{ヨコハマタイヤ・ベトナム}ベトナムのタイヤ生産販売会社であるYokohama Tyre Vietnam Inc.を分社化し、販売機能を新たに設立した^{ヨコハマタイヤ・セールス・ベトナム}Yokohama Tyre Sales Vietnam Co., Ltd.に事業譲渡しました。これにより両国における販売力を高め、現地のニーズに合った商品やサービスの提供を強化することでさらなるシェア拡大を図ります。両社は本年1月より営業を開始しています。当社は今後も各市場のニーズに沿った商品の拡販を推進し、各地域における開発・生産供給・販売体制の強化を進めていきます。

「ADVAN」と「GEOLANDAR」から2商品を新発売

本年2月に^{アドバン・デシベル・ブレイクコース}プレミアムコンフォートタイヤ「ADVAN dB V553」、昨年10月に^{ジオランダー・シーブイフォーエス}クロスオーバーSUV向けオールシーズンタイヤ「GEOLANDAR CV 4S」を発売しました。「ADVAN dB V553」は上質な静けさと安全性がより長く持続するタイヤとして、^{アドバン・デシベル}摩擦の進行による静粛性とウェット性能の低下を抑制しています。「GEOLANDAR CV 4S」は優れたドライ性能やウェット性能、^{アドバン・デシベル}雪上性能



に加え、耐摩擦性能と静粛性を高次元で両立。SUVにふさわしいパワフルなデザイン性も備えています。

乗用車用タイヤの生産能力を拡大

本年1月、フィリピンの乗用車用タイヤ生産販売会社である^{ヨコハマタイヤ・フィリピン}Yokohama Tire Philippines, Inc. (YTPI)の生産能力を増強します。投資額は約84億円で、生産能力を1,800本/日増強し32,500本/日に引き上げます。今回の増強では既存の生産サイズの拡張に加え、収益性の高いハイイン치의21、22インチサイズの生産ラインを新設します。YTPIは輸出向けタイヤの主力拠点として現在13～20インチのタイヤを生産しており、その大半を欧州、北米、ASEAN諸国に市販用タイヤを輸出しているほか、北米、アジア諸国の自動車メーカーに新車装着用タイヤとして納入しています。今回の増強により、今後予測されるタイヤ需要の増大に迅速に対応するとともに、高付加価値商品であるハイインチサイズの生産力を強化し収益力を高めます。2024年第2四半期から拡張工事を開始し、2026年の第2四半期からフル稼働する予定です。

バス用タイヤに電動車対応を示す「E+」マーク付与を開始

本年2月、乗用車用タイヤに続き、トラック・バス用タイヤにおいて^{イープラス}電動車対応商品であることを表す当社独自のマーク「E+」の付与を開始しました。第1弾として国内で販売している「507U」、欧州で販売している「120U」の路線バス専用タイヤ2商品に付与します。「E+」マークはEVなどの電動車に特徴的なニーズに応える技術を搭載した商品に付与し、^{イープラス}タイヤサイドへ打刻するほかカタログやウェブサイトなどに表示してお客様のタイヤ選びをサポートします。



「507U」のタイヤサイドに打刻された「E+」マーク

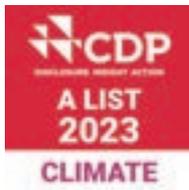
難燃超耐摩耗性コンベヤベルトを新発売

昨年12月、難燃超耐摩耗性コンベヤベルト^{プレミアム}「FLAME GUARD SWR-70」^{カード・エスタブリッシュ・オールナジャユウ}を発売しました。本商品は製鉄所での焼結鉱やコークス搬送ライン、石炭火力発電所での石炭搬送ラインでの使用を想定し開発。また近年、安全性の面からニーズが高まっている難燃性（自己消火性）に加え、耐摩耗性の向上でベルトの交換周期を伸ばしランニングコストを削減できるほか、安定的な操業に寄与します。開発では当社の独自商品である世界トップレベルの耐摩耗性を実現したコンベヤベルト「Tuftex a」の開発で培われた技術を使用しゴム配合の最適化を図ることで、耐摩耗性を従来品比30%向上させています。現在、自己消火性を持つ「FLAME GUARD」シリーズでは難燃性、難燃超耐摩耗性、難燃重耐油性、難燃中温耐熱性、難燃高温耐熱性の商品をラインアップしています。

気候変動対策において権威ある「CDP」Aリストに2年連続で選定

本年2月、持続可能な経済の実現を目指す国際環境非営利団体「CDP」より、気候変動対策において権威ある「Aリスト」に2年連続5度目の選定を受けました。当社はサステナビリティ経営の強化に継続的に取り組んでおり、昨年12月には当社の「生物多様性ガイドライン」を改定。また本年1月、パリ協定の水準に科学的に整合する企業の温室効果ガス排出削減目標「Science Based Targets (SBT)」である「SBTイニシアチブ (SBTi)」にコミットメントレターを提出しました。今後2年以内に「SBTi」の基準に適合した削減目標を設定し「SBT」の認定取得を目指します。

「CDP」Aリスト選定を表すロゴマーク



タイヤ内ゴムとスチールコードの接着老化メカニズムを解明

昨年11月、“人とAIとの協奏”^{ハイコラボ}によってデジタル革新を目指すAI利活用構想「HAI CoLab」に基づき、先端計測と計算科学を組み合わせた化学反応可視化技術を開発し、タイヤ内のゴムとスチールコードの接着老化反応のメカニズムを解明しました。ラジアルタイヤはスチールコードとゴムを接着したスチールベルトが補強材として使用されており、この接着状態が耐久性に極めて重要です。今回解明したメカニズムを接着老化抑制の研究に応用することで耐久性を大幅に高めたタイヤなどの開発が期待できます。今後、接着老化反応をコントロールする技術の研究を進め、老化しにくい材料配合や新素材などの開発に活用するとともに、放射光などの先端計測で得られたビッグデータへのAI利活用を加速していきます。

PRGR「SUPER egg evolution」シリーズ新発売

本年3月、飛距離が落ちてきたゴルファーに飛ばす楽しみを提供し続ける「SUPER egg」シリーズから、「SUPER egg evolution ドライバー」^{スーパー・エッグ}を発売しました。同商品はSLE^{スーパー}ルールを超える反発性能と広い高反発エリアに加え、同シリーズ史上最軽量かつ500cm³の最大ヘッド体積でやさしく、もっと振り切れるドライバーとなっています。同様のコンセプトで開発したフェアウェイウッド、ユーティリティ、アイアンも同時発売します。また、専用設計を施したレディスモデルもラインアップしています。



SUPER egg evolution ドライバー

新商品やイベント情報をSNSでも発信しています。



■ 会社の概要・株主メモ

役員 (2024年3月28日現在)

取締役			
代表取締役会長兼CEO	山石	昌孝	
代表取締役社長兼COO	清宮	眞二	
取締役専務執行役員兼Co-COO	Nitin	Mantri	
取締役常務執行役員	宮本	知昭	
取締役常務執行役員	中村	善州	
取締役執行役員	結城	正博	
社外取締役	岡田	秀一	
社外取締役	清水	恵一	
社外取締役	古河	潤一	
社外取締役	高田	寿子	
取締役監査等委員(常勤)	松尾	剛太	
取締役監査等委員(常勤)	内田	寿夫	
社外取締役監査等委員	河野	宏和	
社外取締役監査等委員	亀井	淳	
社外取締役監査等委員	木村	博紀	

執行役員(取締役兼務者を除く)

専務執行役員	瀧本	眞一	
専務執行役員	Jeff	Barna	
常務執行役員	山本	忠治	
常務執行役員	矢羽田	雄彦	
常務執行役員	森本	剛央	
常務執行役員	梁取	和人	
常務執行役員	植林	浩行	
常務執行役員	石光	眞吾	
執行役員	塩入	博之	
執行役員	藤津	聡	
執行役員	Anil	Gupta	
執行役員	永尾	徹也	
執行役員	政友	毅	
執行役員	松田	将一郎	
執行役員	浜谷	孝行	
執行役員	Angelo	Noronha	
執行役員	藤田	資二	

大株主 (2023年12月31日現在)

株主名	持株数(百株)	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)	286,951	17.85
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	189,115	11.76
朝日生命保険相互会社	109,055	6.78
日本ゼオン株式会社	103,685	6.45
株式会社みずほ銀行	61,300	3.81

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株式分布状況 (2023年12月31日現在)

所有者区分	株主数(名)	株式数(百株)	株式数比率(%)
個人・その他	14,351	133,974	7.90
金融機関	68	922,256	54.39
その他国内法人	249	193,457	11.41
外国人	367	287,365	16.94
証券会社	49	70,422	4.15
自己株式	1	88,013	5.19
合計	15,085	1,695,490	100.0

株主メモ

決算期	12月31日
定時株主総会	3月開催
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1丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 及び電話照会先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL: 0120-782-031(フリーダイヤル)
基準日	12月31日、その他必要により 取締役会で決議し、あらかじめ公告します。
配当金受領株主確定日	12月31日及び中間配当を行うときは6月30日
公告方法	電子公告

株式事務手続きのお問い合わせ先

- お取引の証券会社の口座に記録された株式についての住所変更、名義変更、単元未満株式の買取・買増請求、配当金受け取り方法の指定など



お取引口座を開設されている証券会社

- 未受領の配当金に関する照会
- 特別口座に記録された株式についての一般口座への振替請求、住所変更、名義変更、単元未満株式の買取・買増請求、配当金受け取り方法の指定など



株主名簿管理人・特別口座管理機関
三井住友信託銀行株式会社

横浜ゴム株式会社 〒254-8601 神奈川県平塚市追分2番1号
TEL (0463) 63-0429 <https://www.y-yokohama.com>
(作成元: 法務部)

環境保全のため、
FSC®認証紙と植物
油インキを使用し
印刷しています。

