

Environment

第 58 期

事業報告書

平成 20 年 4 月 1 日→平成 21 年 3 月 31 日



Technology

Contents

トップインタビュー	1
連結営業の概況	3
連結財務ハイライト	4
セグメント別の概況	5
経営課題	7
当期のトピックス	9
連結財務諸表	11
会社の概要	13
株式の状況	14

 **高千穂交易株式会社**
TAKACHIHO KOHEKI CO.,LTD.

証券コード 2676

Top Interview

トップインタビュー



ごあいさつ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社第58期(平成20年4月1日から平成21年3月31日まで)の事業活動の概況をご報告申し上げます。

平成21年6月

代表取締役社長 **戸田 秀雄**

事業概況

Q 先ずは平成21年3月期の総括をお願いします。

今期(平成21年3月期)は、売上規模・収益いずれの面においても成長路線が途切れ、平成16年3月期以来5年振りの「減収減益(経常利益段階)」となりました。不本意な結果と言わざるを得ません。

特に下期は、世界的な景気後退の影響を受けて日本経済が急激に収縮するもとの、当社の事業環境も月を追うごとに急速に悪化しました。そうした事態を踏まえ、経費削減に大ナタを振るうなどの緊急対策も講じましたが、それでもなお(営業)利益の捻出がままならない状況でした。

Q 外部環境の変化による影響が大きかったということですか。

当社の業績が、急激な経済環境変化の影響を受けたことは紛れもない事実です。しかし、私自身、経済情勢の悪化といった外部要因は二の次で、当社の業績悪化は「アゲインストの環境下でも自律的成長をなし得る力」を欠いた結果に他ならないと考えています。

電機メーカーを中心としたお客様の減産の影響を真っ向から受けたデバイス事業部門、他方、小売業を中心としたお客様の設備投資圧縮・凍結の影響を受けたシステム機器事業部門。いずれの部門においても、この既存顧客の落込みを補うものは「新規開拓」(新規顧客、新規事業、新商品など)以外になく、その結果も不十分であったことを考え合わせれば、自助努力によって影響を最小限に食い止める術がなかったとは言えません。

この点は今期の大きな反省点であり、来期に向けての大きな課題です。

新規事業の推進について

Q 新規事業推進チームの設立は そうした課題克服に向けたものですか。

はい、その一環です。今年の4月1日付で、従来のシステムソリューション事業本部とデバイス事業本部を「営業本部」に統合し、営業本部の直轄組織として「新規事業推進チーム」を立ち上げました。この新規事業推進チームは、サーモカメラを利用して入店客数をカウントする「入店カウンターシステム」の拡販や新規商材の投入など、小売店の効率的な店舗運営を支えるストアソリューションを積極的に展開していくほか、ICタグ関連ビジネス（RFID図書館システムなど）の強化・拡大に取り組んでいきます。

個々のビジネスの規模はともかく、新規事業推進チームのそうした取組みが徐々に実を結ぶことで、会社全体に刺激と活力を与え、前向きな循環に繋がっていくことを期待しています。

電子プロダクトの事業戦略

Q 大幅減収となった電子事業の 今後の戦略を聞かせて下さい。

今期の電子プロダクトの売上は、前期に比べ約55億円（約3割）減少しましたが、引き続き市況が厳しい点を勘案すると、来期も大幅な減収は避けられないとみています。従って、何よりも収益力強化に重点を置いた施策の展開が重要です。

このような状況の中、来期は、相対的に利益率の高い産業機器市場において、「アプリケーションセグメントセールス」を積極的に展開していく方針です。これは、選択と集中といった観点から、産業機器市場の中で当社がターゲットとするアプリケーション（例えば、LED照明、防犯・防災センサーなど）を抽出し、当該アプリケーションで高いシェアを有する企業に集中的

にアプローチを図っていく（半導体・電子部品を売り込んでいく）というものです。特定のアプリケーションでシェアが高い企業を新規に獲得しようという訳ですから、当然にして困難はつきものですが、当社の高付加価値提案力、言い換えれば技術商社としての技術サポート力を活かし、一つでも多くのアプリケーションで当社取扱い製品のシェアを高め、粗利益率の向上に結び付けていきたいと考えています。

中期経営展望

Q 売上高500億円、経常利益50億円と いう事業ビジョンはどうなりましたか。

当社では、平成23年3月期を最終年度とした「中期経営計画2007」を定め、売上高500億円、経常利益50億円という業績目標の達成を目指してきました。しかし、昨今の経済情勢や当社を取り巻く事業環境の急激な変化を踏まえると、誠に遺憾ながら、先に掲げた業績目標の達成は困難であり、当該業績目標への到達年度を先送りせざるを得ない状況となりました。

今後、新たな中期経営展望をお示しすることができるよう、当面は収益基盤の再構築に全力を注いでいく所存です（詳しくは「経営課題」をご覧ください）。

株主還元について

冒頭でも申し上げたとおり、平成21年3月期の業績は非常に厳しい内容となりましたが、前期と同様、1株当たり年間28円の配当を行いました。当社としましては、今後も、安定性と継続性という配当の基本方針に基づき、積極的な還元を心がけるとともに、総力を挙げて業績の回復に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

連結経営成績

売上高	26,167百万円	(前期比 20.6%減)
経常利益	688百万円	(前期比 43.1%減)
当期純利益	176百万円	(前期比 26.5%減)

【今期の概要】

今期は特に下期以降、米国の金融不安に端を発した世界経済の後退を背景に、当社グループの主要顧客である電機メーカーや小売業など多くの企業が生産水準の大幅な引下げや設備投資の抑制に踏み切るなど、厳しい外部環境下での事業運営となりました。

こうした中、今期の経営成績は、売上高では、カスタマ・サービス事業が前期の実績を上回ったものの、デバイス事業、システム機器事業において、それぞれ主力の電子商品類、セキュリティ商品類の販売が振るわなかったことから、前期比67億70百万円(20.6%)減の261億67百万円となりました(詳しくは「セグメント別の概況」をご覧ください)。

損益につきましては、付加価値提案の強化などが奏功し粗利益率は改善したものの、大幅な減収の影響が大きく、営業利益は前期比7億1百万円(60.6%)減の4億56百万円、経常利益は前期比5億22百万円(43.1%)減の6億88百万円となりました。

当期純利益につきましては、株式相場下落を受けて、2億73百万円の投資有価証券評価損を計上したことなどから、前期比63百万円(26.5%)減の1億76百万円となりました。

【来期の見通し】

当社グループを取り巻く環境は引き続き厳しく、かつ依然先行きの不透明感がぬぐえないことを勘案すると、来期の業績見通しについては慎重に見積もることが必要と考えております。

こうした認識のもと、当社グループは平成22年3月期を「将来の飛躍的成長へ向けた基盤づくり」の一年と位置づけ、「収益基盤の再構築」に取り組んでまいります。

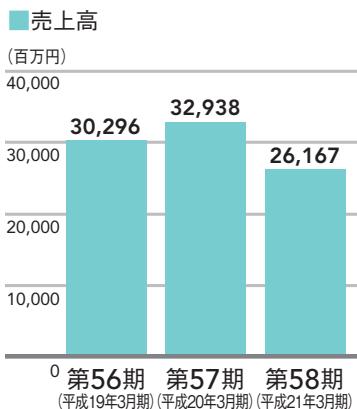
各事業の具体的な戦略として、システム機器事業では、小売業への商品監視システム(万引き防止システム)の拡販や入店カウンターシステムの複合販売の強化、市場ニーズを捉えた新規商材の早期投入を図るとともに、オフィス・工場施設向け入退室管理システムの積極展開を進めてまいります。他方、デバイス事業においては、利益率の高い産業機器分野向け半導体や住宅設備機器市場向け機構部品など、付加価値提案を一層強化し、積極的な販売促進とともに収益性の向上を図ってまいります。

以上により、来期の業績につきましては、売上高211億円、経常利益6億30百万円、当期純利益3億30百万円を見込んでおります。

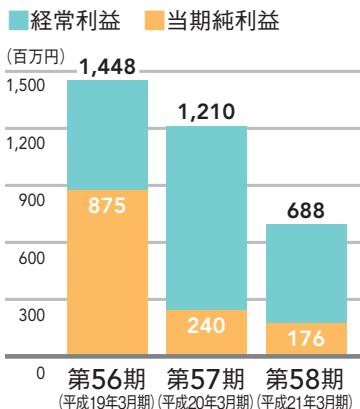
連結財務ハイライト

Consolidated Financial Highlights

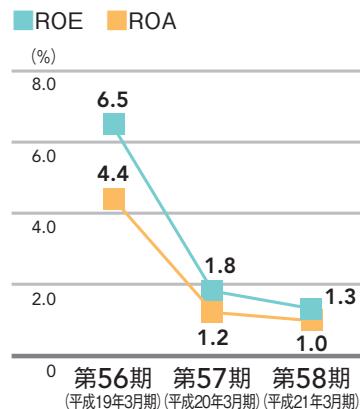
売上高



経常利益・当期純利益



ROE・ROA



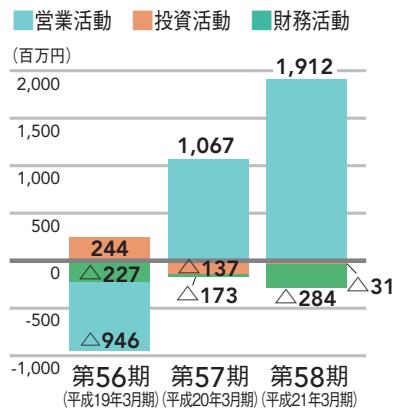
総資産・純資産



1株当たり純資産・1株当たり当期純利益



キャッシュ・フロー



システム機器事業

設備投資抑制の動きが強まり下期失速

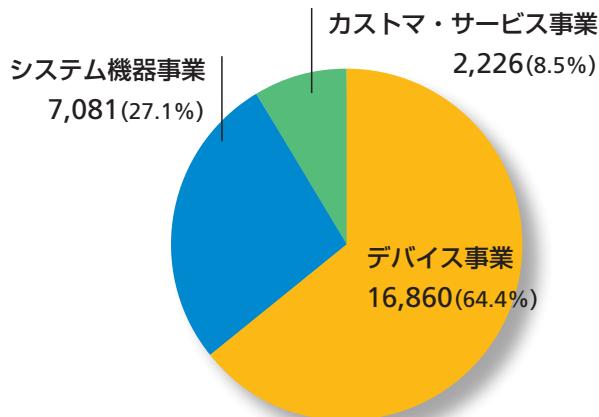
デバイス事業

粗利益率改善も電子の売上が大幅減少

カスタマ・サービス事業

売上拡大も収益性改善に課題

セグメント別売上高構成 (百万円)



システム機器事業

●セキュリティ商品類は、ドラッグストアへの商品監視システムの販売や大型工場施設への入退室管理システムの納入が好調に推移したものの、GMS (総合スーパーマーケット) などにおいて大型の設備投資案件が減少したことなど

から、売上高は前期比10.5%減の55億80百万円となりました。

●情報ネットワーク商品類は、ネットワーク・セキュリティ商品類の間接販売に注力したほか、既存顧客のリプレース案件の獲得もあって、売上高は前期比12.0%増の4億57百万円となりました。

●メーリング商品類は、セキュリティ機能付き高速インクジェットプリンターの販売が堅調に推移したものの、メールインサーティング・システムで大型案件が一巡したことなどから、売上高は前期比28.1%減の9億20百万円となりました。

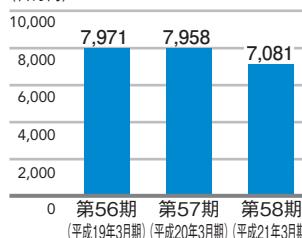
●その他商品類においては、「RFID図書館システム」が公立図書館に採用されたことを主因に、売上高は前期比3.5倍の1億23百万円となりました。

以上の結果、システム機器事業の売上高は前期比11.0%減の70億81百万円、営業利益は前期比41.5%減の3億円となりました。

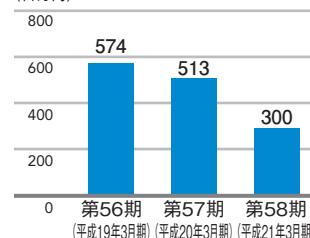


■システム機器事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



デバイス事業

●電子商品類は、HDD(ハードディスク・ドライブ)向けセンサーやアミューズメント向け半導体の販売が好調に推移したものの、生産調整の影響で大手顧客へのモバイル液晶及び車載向け半導体の販売が大きく減少したことなど

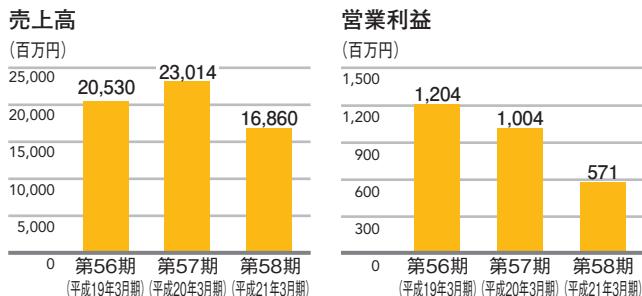
から、売上高は前期比29.9%減の130億5百万円となりました。

●産機商品類は、IHクッキングヒーター向け機構部品などの販売が好調に推移したものの、ATM(現金自動預け払い機)市場における投資抑制の影響などから、売上高は前期比13.9%減の38億54百万円となりました。

以上の結果、デバイス事業の売上高は前期比26.7%減の168億60百万円、営業利益は前期比43.1%減の5億71百万円となりました。



■ デバイス事業



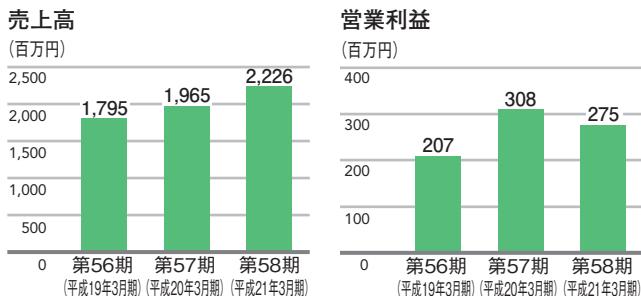
カスタム・サービス事業

●カスタム・サービス事業では、システム機器事業の入退室管理システムの納入や情報ネットワーク・セキュリティ機器の納入が増加したことなどから、売上高は前期比13.3%増の22億26百万円となりました。しかしながら、

システムの納入・設置に係る外注コストがかさんだことなどから、営業利益は前期比10.6%減の2億75百万円となりました。



■ カスタム・サービス事業



平成22年 3月期の経営課題

「将来の飛躍的成長へ向けた 基盤づくり」の1年

当社グループが今まさに注力すべき経営課題は、「厳しい環境下においても、企業の持続的成長と将来展望が可能な利益を確保し、将来大きく飛躍するための基盤を整えること」であると認識しております。こうした基本認識のもと、平成22年3月期は、中期経営目標で定めた業績目標を達成するための地盤固めとして、「収益基盤の再構築」に取り組んでまいります。

なお、当社は今後、経済情勢や当社を取り巻く事業環境の変化、さらには収益基盤再構築の進捗を見極めつつ、「中期経営計画」を練り直してまいります。



収益基盤の再構築
(損益分岐点の引下げ)

収益基盤の再構築に向けた 3つの基本指針

既存製品の徹底した販売促進

システム機器事業では、商品監視システム(万引き防止システム)を中心に、当社製品の優位性を訴求しつつ、拡販を図ってまいります。デバイス事業では、電子プロダクトの複合販売(プロダクトミックス)を推し進めるほか、産機プロダクトでは、住宅設備機器市場での販路拡大や海外ビジネス展開の強化などに取り組んでまいります。

コスト構造の抜本の見直し

徹底的なコスト削減・業務効率の改善により、スリム化を実現し当社の体質をより筋肉質に変えてまいります。このため、既に社内プロジェクトを立ち上げ、経費の削減や在庫圧縮に向けた取組みをスタートさせているほか、業務フローの見直しなど、効率的な業務運営の実現に向けた取組みを進めてまいります。

新規商品・事業の早期立上げ

当社の企業理念でもある「価値の『創造』」にふさわしい新商品・新規事業を強力に推し進めてまいります。新たに設置した新規事業推進チームの取組みはもとより、システム機器事業では、セキュリティ関連の新商品開拓を推し進め、また、デバイス事業では、アプリケーションセグメントセールスによる新規顧客の獲得や、新規商材の積極投入に取り組んでまいります。

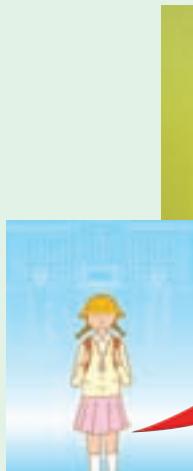
This Term Topics 当期のトピックス



小売業界が入店カウンターシステムを続々採用 販売戦略の立案等をサポート

近年、小売業では、集客動向や購買決定率の分析などを通じた店舗マネジメントが非常に重要視されています。そうした中、多くの小売企業からご好評頂き、続々と採用されているのが、当社の取扱う「入店カウンターシステム」です。

このシステムは、店舗の出入り口にカメラ型サーモセンサー（体温感知センサー）を設置し、入店者（または退店者）をカウントするものです。入店客数とPOS・売上データを比較分析することで購買決定率を把握できるほか、イベントやセール開催時の入店客数も掴めるため、効果的な販促、企画運営が可能です。さらに、新規出店や閉店計画、最適な人員配置の検討にも役立つなど、応用範囲の広い有用なアイテムです。



四天王寺学園小学校にスクールセキュリティシステムを納入 安全安心な学校環境を実現

当社は、アクティブICタグを活用して、犯罪から学童を守り、安全安心な校内環境を確保する「スクールセキュリティシステム」を、本年4月、四天王寺学園小学校（大阪府）に納入しました。既に吹田市立古江台中学校（大阪府）、下関市立長府小学校（山口県）でも稼働しているこのシステムは、ICタグを携帯した学童の登下校情報を保護者にメール配信するほか、学童が校内で異常事態に遭遇した場合、位置情報を検知し教職員に知らせるなどの機能を有しています。

四天王寺学園小学校では、学童によるICタグの携帯率（システムの導入効果）を高めるため、タグ専用ポケットのついた制服を採用しておられ、今後のよいお手本になるかもしれません。



アミューズメント市場での業容拡大に活路 パチンコ遊技機メーカーが電源ICを大量採用

当社の主力製品である米国ナショナルセミコンダクター社製電源ICが、大手パチンコ遊技機メーカーの新機種に採用され、量産がスタートしました。遊技機の電源モジュールに電源ICを使用することによって、音や光によるダイナミックな演出効果がもたらされます。

この案件は、電源部分の回路設計や基板レイアウトの調整のほか、動作確認を繰り返し実施するなど、「技術商社」としての当社の持ち味をふんだんに発揮した好例です。今回の採用を足がかりとして、今後も他モデル・他メーカーへの横展開を図り、アミューズメントビジネスの拡大を目指します。

産業機器からパチンコ台まで、当社の技術・製品は様々な分野で活用されています。

高額商品の盗難防止効果を高める店舗ショーケース用 防犯システム「Gケースアラーム」を市場に投入

グループ子会社の株式会社エスキューブは、宝飾品や化粧品など、ガラスケース(Gケース)に陳列される高額商品の盗難防止効果を高めるため、マグネットセンサーと大音響アラーム機能を搭載した「Gケースアラーム」を開発し、本年3月より販売を開始しました。

このシステムは、店員以外がガラスケースの扉を開けると大音量でアラームが発報し、その威嚇効果で盗難を防ぐものですが、高額商品を「Gケースアラーム」でガードすることにより、犯罪の未然防止はもとより、店員がお客様の応対に専念しやすくなり、顧客満足度の向上にも期待が持てます。

株主の皆様も、「Gケースアラーム」が設置されたお店で、安心して買い物をお楽しみ下さい。



連結財務諸表

Financial Statements

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	第58期	第57期
	平成21年3月31日現在	平成20年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	15,052	16,894
固定資産	2,324	2,646
有形固定資産	646	689
無形固定資産	59	54
投資その他の資産	1,618	1,902
資産合計	17,376	19,540
(負債の部)		
流動負債	2,963	4,956
固定負債	919	951
負債合計	3,882	5,907
(純資産の部)		
株主資本	13,524	13,630
資本金	1,193	1,193
資本剰余金	1,156	1,155
利益剰余金	11,192	11,299
自己株式	△18	△17
評価・換算差額等	△61	△9
新株予約権	31	12
純資産合計	13,494	13,632
負債純資産合計	17,376	19,540

(注) 記載金額は、百万円未満を切捨てて表示しております。

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	第58期	第57期
	平成20年4月1日から平成21年3月31日まで	平成19年4月1日から平成20年3月31日まで
①→ 売上高	26,167	32,938
売上原価	20,944	26,934
①→ 売上総利益	5,223	6,003
販売費及び一般管理費	4,767	4,846
営業利益	456	1,157
営業外収益	241	132
営業外費用	9	79
経常利益	688	1,210
特別利益	6	9
②→ 特別損失	296	211
税金等調整前当期純利益	397	1,007
法人税、住民税及び事業税	271	495
法人税等調整額	△49	272
当期純利益	176	240

(注) 記載金額は、百万円未満を切捨てて表示しております。

連結財務諸表のポイント

① → 売上総利益(粗利益)率が改善

付加価値提案の強化や利益率の低い大型案件の減少などにより、粗利益率(粗利益/売上高)が前期の18.2%から20.0%に改善しました。このため、売上高の前期比△20.6%に比べ、粗利益の前期比は△13.0%と小幅に止まっています。

② → 投資有価証券評価損を計上

株式相場下落を受けて、減損処理による投資有価証券評価損2億73百万円(前期は1億64百万円)を特別損失として計上しました。

③ → 営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加

売上規模の縮小に伴い、運転資金負担が軽減したことを主因に、営業活動によるキャッシュ・フローが前期に比べて約8割(8億44百万円)増加しました。

④ → 現金及び現金同等物の期末残高が増加

営業活動によるキャッシュ・フローが大幅なプラスになったことを受けて、当期末の現預金残高は47億69百万円に増加しました。金融不安がくすぶる中、十分な手許流動性を確保しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	第58期	第57期
	平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
③ 営業活動による キャッシュ・フロー	1,912	1,067
投資活動による キャッシュ・フロー	△31	△137
財務活動による キャッシュ・フロー	△284	△173
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△102	△18
現金及び 現金同等物の増減額	1,494	737
現金及び 現金同等物の期首残高	3,275	2,537
④ 現金及び 現金同等物の期末残高	4,769	3,275

(注) 記載金額は、百万円未満を切捨てて表示しております。

連結株主資本等変動計算書：第58期 (平成20年4月1日から平成21年3月31日まで)

(単位:百万円)

	株 主 資 本					評 価 ・ 換 算 差 額 等			新株予約権	純資産合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
平成20年3月31日残高	1,193	1,155	11,299	△ 17	13,630	△ 7	△ 2	△ 9	12	13,632
連結会計年度中の変動額										
新株の発行	0	0			1			—		1
剰余金の配当			△ 283		△ 283			—		△ 283
当期純利益			176		176			—		176
自己株式の取得				△ 0	△ 0			—		△ 0
自己株式の処分		0		0	0			—		0
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					—	△ 5	△ 46	△ 52	19	△ 33
連結会計年度中の変動額合計	0	0	△ 106	△ 0	△ 105	△ 5	△ 46	△ 52	19	△ 138
平成21年3月31日残高	1,193	1,156	11,192	△ 18	13,524	△ 12	△ 49	△ 61	31	13,494

(注) 記載金額は、百万円未満を切捨てて表示しております。

概要

設立	昭和27年3月
資本金	11億9,381万円
従業員数	315名(単体)、368名(連結)
取引金融機関	みずほコーポレート銀行(大手町営業部) 三菱東京UFJ銀行(四谷支店) 三井住友銀行(麹町支店) りそな銀行(東京営業部) 三菱UFJ信託銀行(本店)
主要業務	セキュリティシステム、情報ネットワークシステム、ICタグ応用システム、半導体及び機構部品等の輸出入及び販売・据付・保守サービス並びにシステム設計・システム運用受託等サービス

取締役・監査役

代表取締役会長 兼会長執行役員	山村 秀彦
代表取締役社長 兼社長執行役員	戸田 秀雄
取締役 兼常務執行役員	小原 敬一
取締役 兼執行役員	赤堀 寛人
取締役	田代 守彦※
取締役	石坂 文人※
常勤監査役	武智 良泰
監査役	柴崎 伸雄※※
監査役	小海 正勝※※
監査役	石原 良一※※

執行役員

常務執行役員	山本 茂
執行役員	横戸 憲一
執行役員	広木 邦昭

注) ※は社外取締役です。
※※は社外監査役です。

事業所

本社	〒160-0004 東京都新宿区四谷1丁目2番8号 Tel.03-3355-1111 (代)
大阪支店	〒530-0001 大阪市北区梅田3丁目3番20号 (明治安田生命大阪梅田ビル) Tel.06-6453-1610 (代)
名古屋支店	〒450-0003 名古屋市中村区名駅南1丁目21番19号 (本州名駅ビル) Tel.052-582-2915 (代)
札幌営業所	〒060-0031 札幌市中央区北一条東1丁目4番地1号 (サン経成ビル) Tel.011-223-3552 (代)
北関東営業所	〒360-0037 埼玉県熊谷市筑波2丁目48番地1 (大栄日生熊谷ビル) Tel.048-525-7021 (代)
九州営業所	〒812-0025 福岡市博多区店屋町8番24号 (九勤呉服町ビル) Tel.092-271-6759 (代)
サービス網 米国駐在員事務所	全国300カ所 1400 Fashion Island Blvd. Suite 304, San Mateo, CA, 94404 U.S.A Tel.650-574-3224



本社

■ 連結子会社

株式会社エスキューブ

〒101-0032
東京都千代田区岩本町1-10-5
(TMMビル)

Tel.03-5820-3151 (代)

●事業内容／電子機器による盗難防止
及び防犯管理システムの開発及び製造
並びに販売

高千穂コムテック株式会社

〒160-0004

東京都新宿区四谷1-1

Tel.03-3355-1106 (代)

●事業内容／メーリングシステムの輸出入
及び販売並びに開発・サポート・サービス

ジェイエムイー株式会社

〒160-0004

東京都新宿区四谷1-1

Tel.03-5363-3411 (代)

●事業内容／各種電子部品の輸出入及び販売

TAKACHIHO KOHEKI (H.K.) Ltd.

Unit 505, 5/F., Lippo Sun Plaza,
28 Canton Rd, Tsimshatsui,
Kowloon, Hong Kong

●事業内容／各種電子部品及び機構部
品並びにセキュリティ機器の輸出入及
び販売

提訊貿易(上海)有限公司

中国上海市長寧区道義路100号
虹橋上海城A棟1507室

●事業内容／各種電子部品及び機構部
品の輸出入及び販売

発行可能株式総数 36,000,000株
発行済株式の総数 10,140,300株
株主数 10,230名

(注) 当期は、新株予約権の行使により発行済株式の総数が1,500株増加しました。

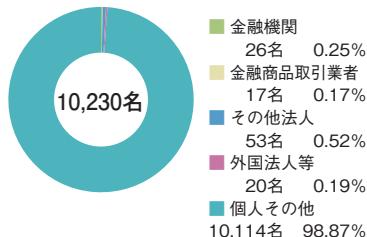
大株主

株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社 マースエンジニアリング	804,000	7.92
セ コ ム 株 式 会 社	450,000	4.43
栃 本 京 子	430,500	4.24
株 式 会 社 日 立 製 作 所	380,000	3.74
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	339,700	3.34
株式会社みずほコーポレート銀行	300,600	2.96
株式会社 マーステクノサイエンス	265,000	2.61
山 村 秀 彦	262,400	2.58
篠 藤 恵 登	261,700	2.58
佐 々 木 豊 実	260,000	2.56
竹 田 和 平	260,000	2.56

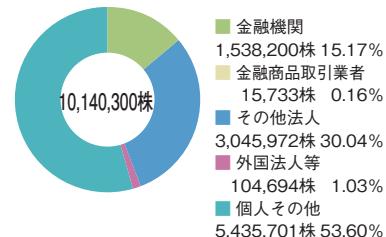
(注) 持株比率は、小数第3位以下を切捨て表示しております。

株式分布状況

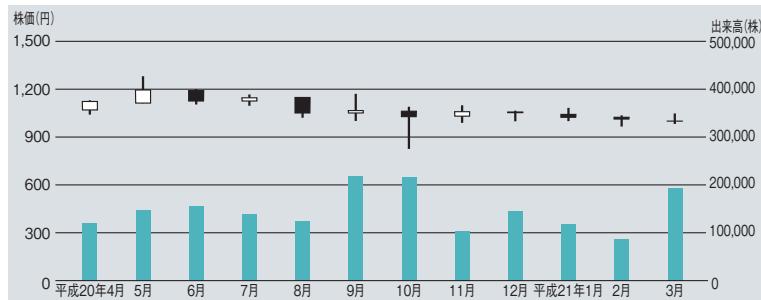
株主数構成比



株式数構成比



株価・出来高の推移



株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日(中間配当を実施する場合)
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711(通話料無料)

【株式に関するお手続き用紙のご請求について】

特別口座に記録された株式に関するお手続き用紙(届出住所等の変更届、配当金振込指定書、単元未満株式買取請求書等)のご請求につきましては、以下のお電話ならびにインターネットにより24時間受け付けておりますので、ご利用ください。

TEL : 0120-244-479(通話料無料)

インターネットアドレス : <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.takachiho-kk.co.jp/ (ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じた時には、日本経済新聞に公告いたします。)
1単元の株式数	100株
株主優待制度	毎年3月末、9月末の100株以上の株主様一律にお米券3Kg分を贈呈



〒160-0004 東京都新宿区四谷1丁目2番8号
TEL 03-3355-1111(代)
URL <http://www.takachiho-kk.co.jp/>



本冊子は、環境保全のため再生紙を使用し、大豆インキで印刷しています。