



daiwabo



Daiwabo Planet

第103期 ビジネスレポート

平成25年4月1日～平成26年3月31日



国際マーケットでの ポジション確立へ向け 海外における事業展開を 加速させてまいります。

ダイワボウホールディングス株式会社
代表取締役社長

阪口 政明

増収増益を達成し
利益は過去最高益を達成

中期経営計画「イノベーション21」2年目の第103期(平成26年3月期)は、「戦略的グループ協業体制の推進による事業機会の創出」「国際市場におけるマーケティング

戦略の強化」「新たな収益モデルとしてのソリューション・ビジネスへの転換」を事業方針に掲げ、新たな成長モデルの確立と連結企業価値の向上に努めました。その結果、連結業績は、売上高6,346億8千7百万円(前期比23.6%増)、営業利益109億6千万円(前期比85.6%増)、経常利益105億7千1百万円(前期比110.3%増)、当期純利益45億2千8百万円(前期比85.0%増)となり、

増収増益となりました。

また、売上高については中期経営計画の最終年度目標である6,000億円を超え、利益面も大幅に改善し過去最高益を達成いたしました。したがって、期末配当につきましては1円増配し5円とさせていただきます。

地域密着の強みを発揮した ITインフラ流通事業がけん引役に

好業績の最大の要因は、ITインフラ流通事業における特需による伸長です。

平成26年4月のマイクロソフト社が提供するWindowsXPのサポート終了にともなう買い替え需要と、同じく4月からの消費税増税前の駆け込み需要が重なり売上が大幅に拡大いたしました。

このビジネスチャンスを逃さず需要が獲得できた背景として、全国約90営業拠点による地域密着の営業活動と約17,000社の販売パートナーとの協業体制という販売ネットワークが功を奏したといえます。

また、地域ごとの需要に応じて商品在庫を効率的に配置するなど物流面をはじめとしたローコストオペレーションを徹底したことが利益面でも寄与しております。他の事業の状況については、化合織・機能資材事業が堅調な伸びを示しました。特に衛生材関連・建設資材関連が東日本大震災の復興需要や新興国をはじめとするアジア地域の経済発展等による需要拡大を受けて大

きく伸長いたしました。

一方、衣料品・生活資材事業は、円安による原材料価格の高騰と経済発展による海外生産国の人件費の上昇に加え、コモディティ商品の価格競争や流通業界におけるプライベート・ブランド競合の激化等の影響を受け、国内外ともに販売が苦戦を強いられました。

工作・自動機械事業は、円安も追い風となって輸出が好調に推移いたしました。工作機械部門では、主力製品の立旋盤が、米国向けの航空機分野やシェールガス分野で受注を伸ばしており、来期も引き続き需要が期待できます。自動機械部門では、自動包装機が医薬品・食料品メーカー等をターゲットに、国内外の展示会への出展や製販一体の営業活動の推進を展開いたしました。今後も国内外ともに医薬品分野に注力していく計画です。

グループ協業体制が活発化し ソリューション・ビジネスが進展

当期は業績もさることながら、中期経営計画の事業方針に基づいた取り組みが、順調に進捗していると評価しております。

『戦略的グループ協業体制の推進による新事業の創出』については、以前に比べるとかなり活発化しております。たとえば化合織・機能資材事業で開発した素材が衣料品・生活資材事業の販売チャネルに乗り、また、工作・自動機械事業では、ITインフラ流通事業の

ソフトを活かした自動機械の開発が進んでおります。
『国際市場におけるマーケティング戦略の強化』に関しては、昨年2年目を迎えた大和紡績香港有限公司が本格的に機能し始めております。香港は、アジアにおいてシンガポール・上海と並び、グローバルビジネスの窓口としての活動が展開されている都市です。
その立地特性もあり、スピーディーでタイムリーなビジネス展開が可能であります。以前は、顧客の拠点が多く集まるシンガポール等で商談を行ってきましたが、

経営理念

「私たちは、創造と革新、融合のシナジーによって、グローバル市場でお客様第一に新たな価値を生み出し、人間社会と地球環境に役立つ未来を実現します」

中期経営計画「イノベーション21」

計 画 期 間	平成25年3月期～平成27年3月期
経 営 基 本 方 針	<ul style="list-style-type: none"> ●シナジー効果による新市場・新事業の創出 ●グループ協業体制によるグローバル戦略の推進 ●独自性と差別化の追求によるコーポレートブランドの強化
戦 略 方 針	<ul style="list-style-type: none"> ●事業領域の拡大 ●国際市場への展開 ●コーポレートブランドの浸透
目 標	グループ売上高 6,000億円

香港に拠点を持ったことで、時間的なロスがなくビジネスチャンスを逃さない対応ができます。

また、競争が激化し商品の差別化が求められるなか、高付加価値商品の開発を推し進めコモディティ商品からの転換を図るうえで、顧客ニーズを的確につかむための重要な拠点となっております。

加えて、大和紡績香港有限公司を海外事業における金融センターと位置づけ、グローバル展開での利益確保を左右する為替リスクの軽減を図っております。

『新たな収益モデルとしてのソリューション・ビジネスへの転換』については、ITインフラ流通事業では従来のハードウェアを中心に提供するビジネスから、顧客企業の問題解決に結びつけるソフトウェアの提案とハードウェアを一体化したシステムを提供するビジネスへの転換を推進しており、当期のセグメント業績にも寄与いたしました。

化合織・機能資材事業では、アセアン地域向けの衛生材販売において、低価格志向から高品質商品を求める消費者動向に早くから対応し、アセアン市場でのジャパングオリティが評価され、これまで取り組んできたマーケティング先行型のモノづくりが浸透してきております。
工作・自動機械事業では、納入機械の大半が顧客企業の製造ラインに組み込まれており、製造工程上で発生する諸問題に対して、ITインフラ流通事業と連携し、コンピュータ制御技術と熟練した生産技術とを組み合わせることにより、顧客の問題解決に向けた提案を行っております。

アイテム・ジャンルを絞り込み 海外企業とのアライアンスも視野に

「イノベーション21」の最終年度にあたる、第104期（平成27年3月期）の取り組みについては、当期におけるITインフラ流通事業の特需的要因の反動も鑑み、売上面よりも利益面の向上に力点を置きたいと考えております。
なかでも当期伸び悩んだ衣料品・生活資材事業については、価格競争を強いられているコモディティ商品をアイテムによっては撤退も辞さない覚悟で精査し、また、その一方で差別化商品の開発に注力することで、利益改善に努めてまいります。

戦略面では、当社グループの成長の鍵は海外にあります。衣料品・生活資材事業に限ったことではありませんが、国際市場でのポジション確立とコーポレートブランド価値の向上に取り組まなければなりません。
まずは第一段階として、アイテムやジャンルを絞り込み、世界的な展開を行っている企業とのアライアンスにより国際市場へ打って出る計画です。

また、中期的にみて、3つのポイントを掲げております。
1つ目は人材育成です。最も時間とコストを要しますが、投資を惜しまず継続的に推進いたします。

2つ目は、海外子会社の独立採算による成長促進です。生産機能だけでなく、自前で販売まで担い、利益確保・自己投資できるようにすることが目標です。

3つ目は、大和紡績香港有限公司のビジネス拠点とし

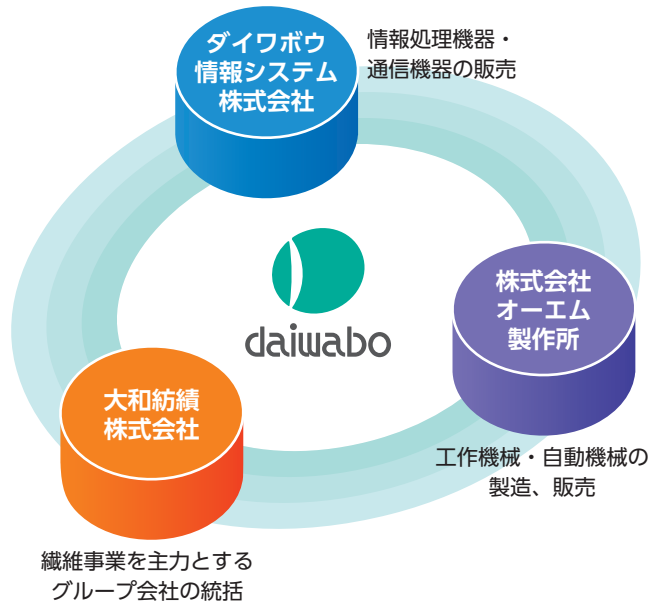


ての機能拡大です。特に国内の財務機能に関しては、可能な部分から香港へ徐々に移行していく予定です。
安定した成長を図るうえでは、国内外の線引きをせず、一つの国際市場と捉えた事業展開が必要です。
工作・自動機械事業における中国での子会社設立や台湾工作機械メーカーへの出資などのように、引き続き基盤整備を図ってまいります。

株主様をはじめとする全てのステークホルダーの皆様におかれましては、より一層のご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

さらなる成長の鍵となる
ダイワボウグループ
3つの事業の柱

グループ協業体制の強化により、
コーポレートブランド「ダイワボウ」の
市場優位性を確立します。



ダイワボウ情報システム株式会社

全国の事業拠点における地域密着の販売、ビジネスパートナーとの協業強化、そして新たな市場への挑戦により、さらなる事業拡大を目指します。



ダイワボウ情報システム株式会社
取締役社長

野上 義博

当期は、円安・株高により国内景気に明るい兆しがみられる経済環境のなか、旧OS搭載パソコンのサポート終了に伴う更新需要と消費税率引上げ前の駆け込み需要に牽引されて売上は順調に推移しました。本年度は、特需の反動を受けて、国内のパソコン市場においては法人市場・個人市場ともに販売の減少が見込まれており、厳しい状況で推移することが予想されます。

このような状況のなかで、当社は全国の事業拠点を活用して、地域に密着した販売活動を引き続き推進してまいります。またビジネスパートナーとの協業により、幅広い商品提案や展示会・セミナーの開催等により顧客ニーズに応えるソリューション提案の強化に注力いたします。そして、ICT(情報通信技術)の革新により新しい市場が創出されるなかで、教育現場におけるICT活用の促進や、伸長が著しいスマートフォン・タブレットへの取り組み強化など、成長が見込まれる市場に積極的に挑戦してまいります。

今後とも持続的な成長と安定的な収益を確保できる体制を確立し、さらなる成長へと邁進するとともに、情報化社会の発展へ貢献してまいります。

大和紡績株式会社

マーケティングや研究開発の機能強化を推し進める一方、グループ協業や産学連携を積極化させ、繊維事業の収益体制の強化に取り組みます。



大和紡績株式会社
取締役社長

北 孝一

当期は、円安により輸出環境の改善が進みましたが、国内では原燃料価格などの輸入原価の上昇に海外生産での人件費高騰が加わり、採算面で厳しい対応を迫られました。本年度は、マーケティングや研究開発機能を拡充する一方で、グループの経営資源を活用した協業や外部パートナーとの事業連携を積極的に推し進め、繊維事業の収益体制の強化を図ってまいります。

化合繊維事業では、アジア新興国での衛生材製品の需要急増に対して、インドネシア不織布工場の本格稼働と国内生産設備の増強により供給体制を強化いたします。

また、機能資材事業では、国内の旺盛な建築・土木資材の需要への対応や成長著しいアセアン地域のインフラ関連の産業用資材の販路拡大に注力いたします。

衣料品・生活資材事業では、グループ協業による原料からの独自素材の開発や産学共同研究による開発体制を基盤に新たな事業領域を拡大すると同時に、海外生産拠点の再編によるサプライチェーンの最適化や大和紡績香港有限公司を基点とした欧米アパレル向け販売機能の強化に努め収益体制の再構築に取り組んでまいります。

株式会社オーエム製作所

グループ企業との技術連携により、商品の高付加価値化、差別化に取り組み、グローバル市場での業容拡大を目指します。



株式会社オーエム製作所
取締役社長

大森 博

当期における産業機械業界は、いわゆるアベノミクスにより円安・株高となって企業の景況感が改善されるようになり、消費税率引上げに伴う駆け込み需要もあって、設備投資に前向きな動きがみられました。

本年度の工作機械部門では、台湾オーエムの新工場での生産機種拡大と増産に加え、国内の工場増設と設備更新により生産基盤の強化・拡大に努め、国内では幅広い業界に、海外では引き続き旺盛な需要が見込まれる米国のエネルギー関連や航空機関連を重点に販売し、また、中国への販売にも注力してまいります。自動機械部門においては、国内では設備投資意欲の高い医薬品業界を中心とした販売に注力し、海外では中国を中心に販路を開拓してまいります。さらに開発部門では、グローバル市場での競争に打ち勝つため高付加価値化、差別化を推進し、コーポレートブランドの確立に向けた取り組みとして、グループ企業との技術連携による商品開発も図ってまいります。

ITインフラ流通事業

ITインフラ流通事業においては、地域密着営業の推進と顧客・メーカーとの協業体制の強化により、需要の深耕を図り、さらなる売上拡大を目指してまいります。ディストリビューターとして中長期的な安定収益体制の強化のため、「パソコン」「タブレット」を中心に国内マーケットのシェアアップを図ると同時に、更新需要が見込める「サーバー」、そして成長分野である「クラウド」「サービス&サポート」「モバイル」を重点ビジネスカテゴリと位置づけて事業展開してまいります。また、通信事業やクラウド技術による継続的な収益を得られるビジネスを拡大し、パソコン等に成長の見込める周辺機器・ソフトウェアを組み合わせることで、付加価値商品の販売拡大による収益力強化を推進してまいります。



化合繊・機能資材事業

化合繊・機能資材事業においては、合繊部門では、アジア新興国において衛生材製品がジャパンプオリティの高い評価を得て需要が拡大しており、インドネシアの不織布工場の本格稼働と国内生産設備の増強による差別化品の展開など、衛生材分野における事業強化を押し進めてまいります。また、レーヨン部門では、グループ各社との協業により、機能綿・短カット綿の海外販売の拡大を目指すとともに、他社との連携により製品化を推進し、事業領域の拡大に努めてまいります。さらに、機能製品部門では、国内の旺盛な建築・土木資材の需要拡大への対応やアセアン地域のインフラ関連分野における産業用資材の販路拡大を目指してまいります。



衣料品・生活資材事業

衣料品・生活資材事業においては、ポリプロピレンや機能レーヨンをはじめとするグループ各社が持つ独自素材や産学共同研究により開発されたフタロシアン加工などの独自技術を活用し、価格競争を強いられているコモディティ商品ではなく、原料から差別化した高付加価値商品への転換を進め、メーカー機能にこだわった差別化商品の拡充に取り組んでまいります。また、海外生産拠点の再編と物流システムの見直しにより最適サプライチェーンを構築するとともに、大和紡績香港有限公司を基点にグローバル市場での最適生産・最適販売を追求し、欧米向けアパレル商品の拡販やアジア向け機能素材の販売強化に注力してまいります。



工作・自動機械事業

工作・自動機械事業においては、工作機械部門では、主力の立旋盤で、国内では航空機業界や重電業界向けに戦略機を投入し、提案型営業による拡販に努めてまいります。また、海外では米国での販売会社設立による受注拡大を図り、中国で新規ユーザーの開拓とアフターサービス体制の拡充に努め、その他の海外地域を含め実機展示の機会を増やすなど、知名度のアップを図りながら販売に注力してまいります。自動機械部門では、医薬品業界を中心に、国内はもちろんのこと、中国をはじめとした海外販売を強化してまいります。また、グループ企業や他メーカーとの技術連携による既存商品の高付加価値化、設備投資意欲の高い業界に焦点を当てた商品開発を推進してまいります。



ITインフラ流通事業

売上高 5,546億8,500万円

ITインフラ流通事業においては、法人向け市場では、国内経済に回復の兆しがみられるなか、通信事業者の積極的な設備投資や教育現場におけるIT機器の利用機会拡大による需要の増大など、民間企業、官公庁、文教市場を中心にIT投資の回復がみられました。また、現在も利用者の多い旧OS搭載パソコンのサポート終了に伴う更新需要が見込まれていたこともあり、従来以上にパソコン本体にこだわった営業活動の展開を推進した結果、案件受注の増加等により各地域において売上を拡大することができました。一方、個人向け市場では、全体としては厳しい状況が続きましたが、消費税率引上げに伴う駆け込み需要によりパソコン・タブレットを中心に販売が急速に増加し、前期を上回る収益を確保することができました。



衣料品・生活資材事業

売上高 223億6,900万円

衣料品・生活資材事業においては、機能製品では、婦人向けを中心としたインナー製品と独自素材を活用した機能原料やスキンケア関連の販売は拡大しましたが、利益面では円安の急進や海外人件費の高騰などの影響を大きく受けました。ブランド商品では、スポーツ向けは好調に推移したものの、子ども向けはプライベートブランドとの競争激化により採算性が悪化しました。一方、テキスタイル部門では、衣料用・寝装用ともに需要不振と原料高騰により利益が落ち込みましたが、海外紡績部門では市況の改善により収益はやや持ち直しました。



化合織・機能資材事業

売上高 389億9,100万円

化合織・機能資材事業においては、合織部門では、原綿は国内外とも旺盛な需要の衛生材用途と堅調な建材分野で販売が拡大し、不織布製品は除菌関連を中心としたレーヨン不織布と新規市場開拓が進むコスメ分野が好調に推移し、収益が大幅に改善しました。レーヨン部門では、衣料用機能性原綿が堅調さを維持したものの、原燃料価格の高止まりにより収益は前期並みとなりました。樹脂加工部門では、震災復興向けや防災関連用途の製品販売に加えて、新規商品の床材が収益向上に貢献し、機能製品部門では、重布商品と土木資材の受注が増加するとともに、海外生産拠点を活用した産業資材用途の販売が伸び、収益が拡大しました。



工作・自動機械事業

売上高 128億2,600万円

工作・自動機械事業においては、工作機械部門では、主力の立旋盤について、国内ではこれまでの航空機、鉄道分野に加え、重電などの業界からも受注を獲得し、海外では米国のシェールガス革命に代表されるエネルギー関連業界を中心に受注が伸長しました。さらに、現地で開催された見本市に実機を展示した中国においても需要回復の動きがみられ、全般的に受注や売上が増加しました。また、台湾生産拠点の新工場が本格的な稼働体制に入り新シリーズの出荷を開始したことに加え、国内生産拠点の稼働率が向上し、利益も拡大しました。一方、自動機械部門では、国内においてはICTを活用したスマートシステムを搭載したカートナーを見本市に出展するとともに、中国においては横型連続カートナーを他社の包装機と一体型の複合機として出展し、これらの来場者をフォローするなどの営業活動を推進しました。

ダイワボウ情報システム
DISブランドイベントを全国各地で開催

ダイワボウ情報システム株式会社(DIS)は、全国約90箇所の営業拠点が各地で主催する「DIS ICT EXPO」「DIS Power Day」「DIS Solution Seminar」といった、DISブランドを冠した展示会やセミナーを積極的に開催しています。平成25年度は7月に山形で開催したIT総合展示会「DISわぁど」を含めて、年間で約40回のDISブランドイベントを開催し、延べ1万3千人以上の方に来場いただきました。最新のIT機器のデモや基調講演など様々な趣向を凝らし、商談実績が増加するなど大きな成果を挙げております。今後も全国各地でのイベント開催によって、地元販売店・エンドユーザーと国内外のIT関連メーカーとの橋渡しを推進し、さらなる売上拡大を目指してまいります。

ダイワボウ・ノンウーブン・インドネシア
開業式を開催

ダイワボウ・ノンウーブン・インドネシア(以下、同社)は、平成25年12月3日にインドネシアの西ジャワ州カラワン県にある同社工場において開業式を開催しました。同社はダイワボウポリテック(株)の全額出資により設立された、ダイワボウグループとしてはインドネシアで7社目、合織部門としては初めての海外事業会社です。開業式において、同社の池田社長は「インドネシアでの高機能衛生用品に対する旺盛な需要に応えることを使命に、信頼される不織布メーカーとなることに全力を尽くしたい。」と決意を表明しました。今後は、衛生材製品の需要拡大が期待できるアセアン地域において、繊維原料から不織布までの一貫生産を強みとした事業展開を推進してまいります。

ダイワボウノイ
機能素材展を開催

ダイワボウノイ株式会社(以下、同社)は、平成26年3月17日と18日に大阪にて、3月25日から27日まで東京にて、機能素材展を開催しました。同展では、ダイワボウポリテック(株)のポリプロピレン、ダイワボウレーヨン(株)の機能性レーヨン、王子ファイバー(株)の紙糸「OJO+」などのグループ各社の素材からそれらを活用した製品まで幅広く提案しました。なかでも、軽量・速乾・断熱素材であるポリプロピレン「デューロン」をインナー、カジュアル向けだけでなく、スポーツ用素材や寝装用の高機能中綿としても新たに提案し、来場者の注目を集めました。同社は、今後もグループ各社との協業を推進し、独自素材を活用した企画提案型の営業により販売拡大に努めてまいります。

オーエム製作所
長岡工場に新工場を増設中

株式会社オーエム製作所は、工作機械の主力工場である長岡工場に新工場を増設することを決定し、今年の夏の竣工を目指して建設が着々と進行中です。近年、新型ジェット機などの投入による航空機市場の拡大や新興国のインフラ整備の拡大に伴い大型立旋盤が注目されていますが、特に米国のシェールガス革命に代表されるエネルギー関連業界の旺盛な需要を背景に、テーブル径3メートル以上の超大型立旋盤の需要拡大が期待されています。新工場の増設により、今後、大型立旋盤については、組立スペース拡大や生産工程の効率化を図った長岡工場をはじめ、島根県に立地するオーエム金属工業、台湾オーエムの3拠点を有効に活用し、顧客ニーズに対応してまいります。



連結貸借対照表の要旨

(単位:百万円)

科目	当期末	前期末
	平成26年3月31日現在	平成25年3月31日現在
資産の部		
流動資産	188,333	164,516
固定資産	67,385	67,560
有形固定資産	45,179	44,871
無形固定資産	11,225	11,671
投資その他の資産	10,980	11,018
資産の部合計	255,718	232,077

POINT 1 資産の部

資産の部は、受取手形及び売掛金の増加等により前期末と比較し236億4千1百万円増加の2,557億1千8百万円となりました。

POINT 2 純資産の部

純資産の部は、利益剰余金の増加等により前期末と比較し46億6千1百万円増加の489億3千8百万円となりました。

科目	当期末	前期末
	平成26年3月31日現在	平成25年3月31日現在
負債の部		
流動負債	162,772	145,056
固定負債	44,007	42,744
負債の部合計	206,780	187,800
純資産の部		
株主資本	50,047	46,115
資本金	21,696	21,696
資本剰余金	7,887	7,887
利益剰余金	21,178	17,420
自己株式	△ 716	△ 888
その他の包括利益累計額	△ 1,561	△ 2,316
その他有価証券評価差額金	850	323
繰延ヘッジ損益	10	19
為替換算調整勘定	△ 2,042	△ 2,659
退職給付に係る調整累計額	△ 379	-
少数株主持分	452	478
純資産の部合計	48,938	44,277
負債・純資産の部合計	255,718	232,077

(注) 記載金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書の要旨

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	平成25年4月1日から平成26年3月31日まで	平成24年4月1日から平成25年3月31日まで
売上高	634,687	513,469
売上原価	581,930	468,152
売上総利益	52,756	45,316
販売費及び一般管理費	41,796	39,410
営業利益	10,960	5,906
営業外収益	977	678
営業外費用	1,367	1,558
経常利益	10,571	5,027
特別利益	296	61
特別損失	1,472	212
税金等調整前当期純利益	9,395	4,875
法人税、住民税及び事業税	5,190	2,479
法人税等調整額	△ 254	△ 58
法人税等合計	4,936	2,421
少数株主損益調整前当期純利益	4,459	2,454
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△ 69	7
当期純利益	4,528	2,447

(注) 記載金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書の要旨

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	平成25年4月1日から平成26年3月31日まで	平成24年4月1日から平成25年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	931	9,592
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,158	△ 4,054
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 228	△ 2,212
現金及び現金同等物に係る換算差額	306	115
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 2,148	3,441
現金及び現金同等物の期首残高	11,244	7,803
現金及び現金同等物の期末残高	9,095	11,244

(注) 記載金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

POINT 3 売上高

売上高は、ITインフラ流通事業の好業績により、前期と比較し1,212億1千8百万円増収の6,346億8千7百万円となりました。

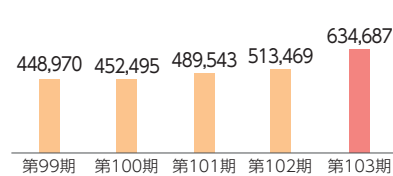
POINT 4 利益

営業利益は売上高の拡大により前期と比較し50億5千4百万円増益の109億6千万円、経常利益は営業外収支の改善により同55億4千3百万円増益の105億7千1百万円、当期純利益は特別損失を計上したものの同20億8千1百万円増益の45億2千8百万円となり、それぞれ過去最高益となりました。

連結財務ハイライト

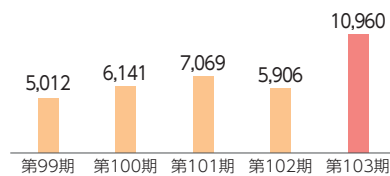
CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

売上高 (単位:百万円)

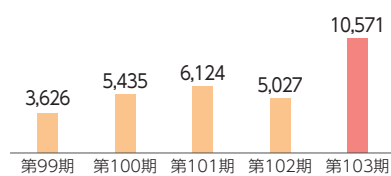


(注) 第100期の平成23年3月29日付で株式会社オーエム製作所を連結子会社といたしました。

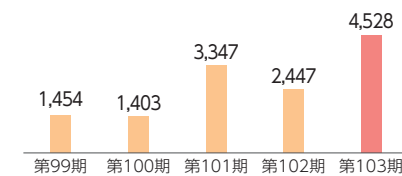
営業利益 (単位:百万円)



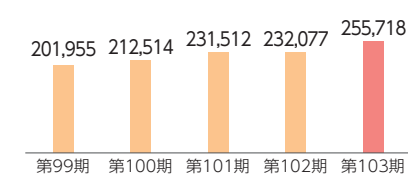
経常利益 (単位:百万円)



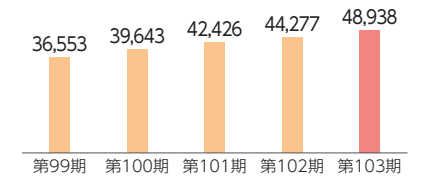
当期純利益 (単位:百万円)



総資産 (単位:百万円)



純資産 (単位:百万円)



株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日～翌年3月31日
- 基準日 毎年3月31日
- 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
特別口座の口座管理機関
- 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8502
大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
☎ 0120-094-777 (通話料無料)
- 上場証券取引所 東京証券取引所
- 公告の方法 電子公告により行う
公告掲載URL
<http://www.daiwabo-holdings.com/ir/publication/index.php>
(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

ご注意

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなります。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。

ホームページのご案内

当社はホームページにおきましても最新のトピックスをはじめとして、IR情報や会社情報、製品情報など様々な情報をご案内しております。

<http://www.daiwabo-holdings.com/>

