

株主の皆様へ

第78期

YKK GROUP
Business Report

2012年4月1日～2013年3月31日

■ 株主の皆様へ

株主の皆様には格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

ここに、「第78期 YKK GROUP Business Report」をお届けいたします。

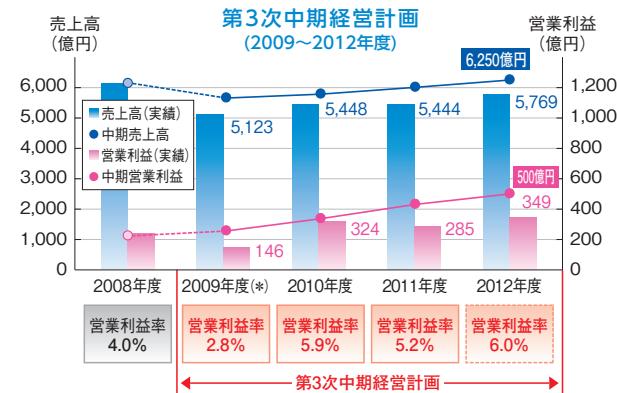
代表取締役会長CEO
吉田 忠裕



第3次中期経営計画及び第78期の振り返り

YKKグループは、2009年度より開始した第3次中期経営計画の最終年度として、引き続き「売上の伸びない事業環境下でも利益を確保する体制づくり」と「技術力の更なる強化」をポイントに、厳しい事業環境下において技術力の強化に注力することで、更なる収益基盤の強化を図ってまいりました。

その結果、YKKグループ全体では2012年度は前年比で増収増益を達成したものの、中期経営計画においては、為替変動の影響や原材料価格の上昇等への対応が不十分で未達成となりました。



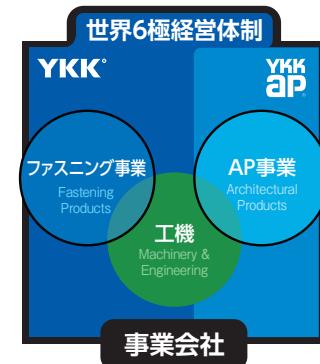
(*)09年度は国内外12か月ベース換算

2012年度業績について、ファスニング事業では、南アジアのジーンズ分野、欧州地域の高級分野が堅調に推移し増収となった一方、営業利益は中国の件費上昇等の影響をコストダウンで吸収しきれず減益となりました。建材事業については、新設住宅着工戸数が堅調に推移した中で構造改革による製造コストや販売管理費の削減により収益力が高まりました。加えて、海外事業の業績も好調であったことにより、増収増益となりました。

第4次中期経営計画のスタートにあたって

第4次中期経営計画(2013～2016年度)を策定するにあたり、従来の経営体制から大きく2つの変更をおこないました。

ファスニング・AP事業を中核としたグローバル事業経営体制



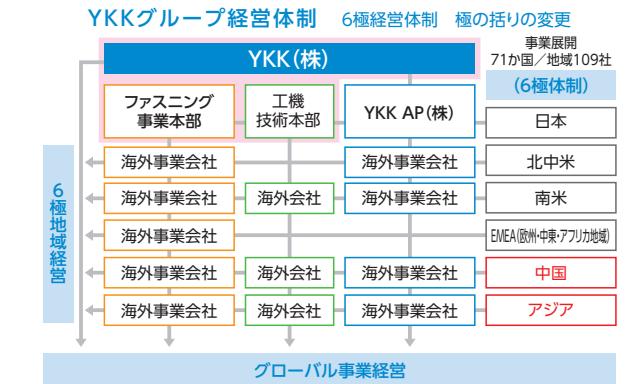
YKKグループの経営体制は、中核となるファスニング事業とAP事業、そして両事業のエンジニアリングを支える工機、3者によるグローバル事業経営と世界6極による地域経営を基本としています。

1. 事業セグメント名の変更(“建材”から“AP”へ)

YKK AP株式会社及び関連子会社の事業領域の変化、提供するアイテム構成の変化に伴い、事業呼称を「建材事業」から「AP事業」に変更します。

2. 6極経営体制の極の括りの変更

ファスニング事業戦略の重要性から「アジア」を一つの極と捉えることにいたしました。更にその中で、「中国」はファスニングとAPの事業規模から鑑みて、個別の極として対応いたします。



YKKグループ第4次中期経営計画

YKKグループは第4次中期経営計画において、マーケットニーズや顧客視点を常に意識しながら、激しい事業環境を勝ち抜き、計画達成を実現してまいります。そのために求められるのは「商品力と提案力」とそれらを支える「技術力」の3つの力と位置付けました。

また、第4次中期経営計画策定にあたり、ファスニング事業においては、アジア市場の重要性の増大と、今後の中国市場の動向に注目しております。AP事業においては、消費税増税に伴う新設住宅着工の駆け込み需要とその反動減やリフォーム分野の活性化に注目してまいります。

YKK(株)、YKK AP(株) 中期事業方針

グループの技術を支える工機技術本部とファスニング事業を中心としたYKK(株)では、『「技術の進化と革新」—既存ビジネスの進化と革新による量的成長—』を中期事業方針に掲げ、ファスナー販売本数100億本(2016年度)に向けた布石を打ってまいります。

一方、YKK AP(株)については、営業力の強化と事業の成長を目指し「商品力・提案力によるAP事業の持続的成長」を中期事業方針に掲げました。

YKKグループ第4次中期経営目標

第4次中期経営目標としては、売上高営業利益率8.0%以上、ROAは5.0%を目指してまいります。

第4次中期経営計画期間中も国内経済、世界経済ともに先行き不透明な状況が続くと思われそうですが、しっかりと時代の潮流をとらえて事業を推進してまいります。そのために、YKKグループは「挑戦し続ける会社」でありつづけます。以下の中期方針に基づき、グループが一丸となり、全員で目標に向かって協働し、成果を確認しながらさらに次の目標にチャレンジしていきます。その結果として第4次中期経営計画を達成する所存ですので、皆様の一層のご支援とご鞭撻をお願い申し上げます。

第4次中期経営計画		
対象年度	2013～2016年度	
中期経営ビジョン	中期テーマ:21世紀を勝ち抜く経営 自己変革への挑戦	
中期最重要ポイント	激しい事業環境を勝ち抜く為に求められる3つの力 「商品力と提案力」「技術力」	
中期経営目標	・売上高営業利益率 8.0% ・ROA(総資産利益率) 5.0%	
中期事業方針	YKK(株)	「技術の進化と革新」 —既存ビジネスの進化と革新による量的成長—
	ファスニング	新たな成長戦略展開(販売本数100億本へ向けて)
	工機技術	技術開発の基盤確立
	管理部門	地域経営体制の構築とコーポレート機能の強化
	YKK AP(株)	商品力・提案力によるAP事業の持続的成長

第4次中期経営計画 YKK(株)中期事業方針 「技術の進化と革新」－既存ビジネスの進化と革新による量的成長

日・欧・米を中心に、これまで競争優位を保っている高級ブランド向け「Hi-Fashion」や高機能スポーツアパレル・車両関連を含む産業資材分野「Hi-Function」では、顧客からの要望を迅速かつ正確に開発に結び付け、継続的に高付加価値商品・新商品を提供することにより、強いところは更に強くしていきます。

一方で、材料費や人件費の高騰にも関わらずデフレ現象が続く小売価格や企画・調達から販売に至るロジスティックの概念を大きく変えた「ファストファッション」の対応には、これまでとは異なるコスト構造、ビジネスモデルの確立が不可欠と考えています。そして、「大きく成長を続ける中国内需」「縫製のシフトが顕著なアジア地域」といった市場で数量ベースでの拡大を可能にするには、単純にアジア地域における供給能力を拡大するだけでは不十分であり、今までとはまったく違った、商品、原材料、製造機械、製造工程が必要です。ファスニング事業本部と工機技術本部の技術力を最大限に結集して、スピードを持って改革を進めるつもりです。2011年には人口が70億人を突破しました。2025年には80億人を超えると言われていています。人口増加は新興国が中心でありその需要を確実にとらえ、ファスニングを中心としたYKK(株)の事業を更に成長させていきたいと思っています。

Q1

ファスニング事業においては、販売本数100億本という目標を打ち出しましたが、達成に向けての取り組みとは？

重要なポイントとして考えているのは、拡大するアジア・中国市場での増販です。その中でも特に、「ファストファッション」と「ボリュームゾーン」の対応の強化と思っています。顧客の業態や商形態などの違いを一層意識した戦略立案を行うため、顧客タイプ・セグメントを細分化しました。「ファストファッション」においては、「海外R&Dの強化」「商品企画と短納期での品揃え強化」「ファスナー・

S&Bトータル提案力」を重点的に行い、「ボリュームゾーン」対応については、「新商品の開発・投入」「競争力ある生産設備・ライン開発／導入」「トータルコストの削減」を重点的に行います。また、投資についても重点施策に沿って、積極的に実施し、販売本数100億本に向けて取り組んでいきます。

Q2

工機技術本部の重要取り組みの進捗と展望について教えてください。

2010年度より工機技術本部はYKKグループに共通する技術開発の中核機能と位置付け、「事業を強くすること」「事業の主体性」を第一義として、ファスニング事業、AP事業との一層の協働を目指し、設備開発・技術開発を進めてきました。2012年度ファスニングとの共働開発においては「変種変量仕上ライン開発」、APにおいては「仕上部品付け機開発」など合計794件の開発を行いました。

第4次中期執行方針として「技術開発の基盤確立」を掲げ、その重要取り組みとしては第3次中期経営計画から継続して、「事業の製造現場に適應する設備開発」「中長期視点での技術開発」としています。具体的な取り組みの一つとして、黒部にファスナー専用機械の新工場を建設予定です。現在の3工場を2工場へ集約し、生産ラインの長さの短縮、工程間の部品の移動などを自動化することで効率を高め、更に高い技術への挑戦と革新的な納期短縮、コストダウンにより事業へ貢献していきます。



YKK株式会社
代表取締役社長

猿丸 雅之

第4次中期経営計画 YKK AP(株)中期事業方針 商品力・提案力によるAP事業の持続的成長

第3次中期事業計画では、国内事業の構造改革を実施し収益基盤を強化してきました結果、最終年である2012年度には186億円の営業利益を計上することが出来ました。第4次中期事業計画では、消費税増税の影響を考慮しつつも、最終的には新築市場は減少傾向と予測しております。このような環境下でも引き続き収益を上げ続けるためには、事業基盤の更なる強化が必要と考え、営業力の強化と事業の成長を目指し「商品力・提案力によるAP事業の持続的成長」を中期事業方針として掲げました。社長就任時より「メーカーに徹する。」を会社方針としていますが、お客様に喜んで頂くためにもものづくりに徹的にこだわり、開発スピード・品質・コスト競争力を向上させ商品力を強化します。その商品をそれぞれのお客様に合わせて提案し、また、コンサルテーションやソリューションを実施することで、商品をお使い頂いたお客様に喜びと感動を与えたいと思っています。YKK APは未来に向けて持続的成長を図っていきます。

Q1

窓のパイオニアとして、今後の市場展開にどのように対応していくお考えでしょうか。

第3次中期事業計画にて、APW330・APW310を開発・投入し、埼玉窓工場を稼働させました。2013年度に東北事業所内にも窓工場を建設し、2014年度には稼働させる予定です。YKK APは窓メーカーとして、「窓研究所」や「中央研究所」を中心に窓の文明・文化、建築物の中での窓のあり方、窓そのものの性能のあり方を継続して調査・研究していきます。その中で、小さなエネルギーで快適に暮らす「小エネ(ローエネ)で暮らそう」をコンセプトとして、樹脂窓のAPW330など高い省エネ性能を有する窓を中心に、その周辺の商品も含めた窓辺空間を提案していきます。樹脂窓は省エネ性能の高い窓ですが、現状では日本の全窓市場の10%にも満たない状況です。YKK APは全窓市場の30%を樹脂窓にし、日本の標準にしたいと思っています。これからも建築空間の性能にこだわり、窓の省エネ化を通じて、低炭素社会と豊かな社会づくりに貢献していきます。

Q2

リフォーム分野の強化について、具体的に教えてください。

リーマンショックの影響から新築市場が激減し2010年度にリフォームへのチャネル強化ということでMADOショップを立ち上げました。立ち上げ当初は2012年度で300店舗を目標としていましたが、「ニッポンの窓をよくしたい」というMADOショップの考え方に賛同してくださる流通店様や工務店様も多く、結果的に2012年度には1,000店舗まで拡大しました。しかし、1店舗あたりの売上規模や取り組み内容に濃淡があり、今後はMADOショップの質の向上を目指します。また、リフォームは窓だけでなくお施主様の多様なニーズに対応するため、MADOショップ自身の機能強化やリモデルクラブ店様との連携、地域でのネットワークづくり等を提案していきます。



YKK AP株式会社
代表取締役社長

堀 秀充

事業紹介



ファスニング事業

新たな成長戦略展開

「Fasten」=留める、つなぐものを取り扱うファスニング事業は、創業以来、80年近くにわたりスライドファスナー、面ファスナー“クイックロン®”、繊維テープ・樹脂製品、スナップ&ボタン等のファスニング商品を製造・販売しています。徹底した品質管理と一貫生産システム、そして様々なお客様のニーズに応じた供給体制のもと、世界中で同一の高品質を提供することで信頼を確立してきました。ますます多様化するニーズにスピーディーにお応えするべく、それぞれのお客様が求める商品において、もっとも適した販売・開発・製造のあり方を追求し、商品やサービスの満足度を高めながら新たな成長を目指してまいります。



アジアを中心とした成長市場への積極投資 ジブコ・インドネシア社 銅合金ワイヤー工場の設立

拡大するアジア・中国市場での増販を重点ポイントとし、中でも特に、ボリュームゾーンとファストファッションの対応を強化してまいります。投資についても積極的に実施し、第4次中期事業方針である販売本数100億本に向けた布石を打ってまいります。

アジアを中心とした成長市場への積極投資として、2013年度～2016年度の4年間で、1,270億円を投資いたします。なお、2013年度の投資金額は351億円で、うちアジアは119億円、中国は79億円で、全体の投資額に占めるアジア・中国の割合は約60%となります。特に大きな投資計画は、「ジブコ・インドネシア社 銅合金ワイヤー工場」の設立で、2014年11月稼働を目指します。



銅合金ワイヤー（※イメージ）

ファスニング事業

Metaluxe® (メタルックス)

Metaluxe® (メタルックス) はビスロン®ファスナーでありながら、メタルファスナーの外観を持ち軽量感と高級感を持ち合わせた新しいタイプのファスナーです。また、世界同時立ち上げを実現した商品で、現在日本を含む11の国・地域で生産され、2009年の販売開始以来、順調に販売を伸ばし3年半で累計販売本数2000万本を突破しました。通常のメタリックカラー6色に加え、ブルーやピンクなどカラフルな高輝度カラー6色もラインナップ。加えて2013年4月には金属箔を転写した新しいバージョンも発売。金属箔を転写することにより、これまでのMetaluxe®とは異なる鏡面的な輝きを実現しました。

スポーツ・カジュアル分野を中心に好評を頂いており、今後も注目のアイテムです。



サイズやカラーバリエーションも豊富



エレメント表面に金属箔を転写した「箔転写タイプ」(2013年4月発売)

YKK FASTENING CREATION for 2013 第12回YKKファスニングアワード

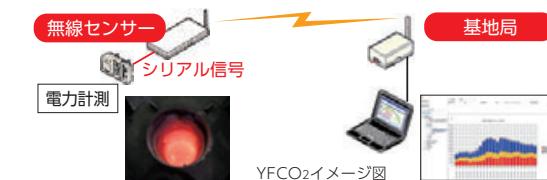
ファスニングの新商品などを紹介する総合展示会。17回目となる今回は大阪・東京・岡山・岐阜の4会場で開催。また、「ファスニング商品」に焦点を当てた、学生対象のユニークなファッションコンテスト「YKKファスニングアワード」も実施。授賞式では4,928点の中から選ばれた入選作品30点が披露され、さらにその中から選ばれたグランプリなど各賞が発表されました。



左:ファスニング
クリエーション東京会場
(2012/10/18~19)
右:ファスニングアワード
アパレル部門グランプリ

「YKKファスニング事業CO₂ 排出量管理システム(YFCO₂)」をスタート

ファスニング事業で電力消費量の大きい金属材料製造部にて、電力消費の更なる削減に向けて新たに開発したエネルギーマネジメントシステムを2012年4月より本格運用を開始。エネルギーロスの“見える化”を実現することで、事業活動における最適なエネルギー管理を行うことが可能となり、電力消費量の削減及びCO₂排出削減がなされてきています。また、同時にデータ解析を稼働分析や品質分析に活用することで、生産品質の向上、生産性の向上に繋がります。



■ 事業紹介

AP事業

開口部の更なる可能性を目指して

人の営みを包み込む住まいやビルは、社会の資産でもあり、私たちの文化の一つでもあり、そして地球環境の一部でもあります。YKK APが担うAP事業では、快適な住空間を創造する「窓やドア」、美しい都市景観を創造する「ビルのファサード」など、さまざまな建築用プロダクツを通して、暮らしと都市空間に、先進の快適性をお届けすることを目指しています。

埼玉窓工場 機能ガラス棟稼働

窓事業の中核工場である埼玉窓工場の「機能ガラス棟」は、Low-Eガラスの製造供給施設として2012年10月9日に操業を開始しました。最新鋭のスパッタリングラインで生産されたLow-Eガラスを隣接する窓棟で複層ガラスに切断・加工し、ジャストインタイムで「窓」として一貫製造します。



写真 竹中工務店

東北事業所に「窓工場」を建設予定

YKK AP東北事業所ではものづくりの競争力強化と、震災・災害に強い事業所へと建替えを進めながら再構築を進めています。その起点となる新工場棟は“窓”の販売増加への対応と供給体制強化に向けた「窓工場」として2014年6月の操業を予定しています。主に「APW」シリーズを生産し、東北エリアにタイムリーに供給します。



TDY東京コラボレーションショールーム、TY福岡コラボレーションショールーム オープン

TOTO、大建工業、YKK APの3社によるTDYアライアンスは、2012年に11年目を迎えました。3社のリモデル情報発信の拠点として東京、福岡にもコラボレーションショールームをオープンし更なるお客様満足の向上を目指しています。



AP事業

「APW330 真空トリプルガラス」

「APW330 真空トリプルガラス」は、省エネ性能とデザイン性を兼ね備えた戸建て住宅用樹脂窓です。断熱性に優れた樹脂フレームと高性能な真空トリプルガラスにより、一般的なアルミ窓（複層ガラス）の約4倍、アルミ樹脂複合窓（Low-E複層ガラス）の約2倍の断熱性能を確保し、冷暖房設備の消費エネルギーを抑えることができます。また、スリムでシンプルな洗練されたデザインにより、多様なスタイルの住宅外観に調和します。

昨今の日本のエネルギー問題の解決に向けて、住宅の更なる省エネ化が強く求められています。住まいの熱の出入り口となる“窓”の役割は非常に大きく、窓の高断熱化や自然の風や光を上手に取り込むことで、住宅が消費するエネルギーを最小限に抑えた快適な住まいを実現することができます。



YKK APが中国不動産協会「採用したい建材」に3年連続選出

YKK APは、中国不動産協会主催の「2013年度 採用したい建材ブランド表彰」にて窓部門第1位として3年連続で選定されました。本表彰は、協会に加盟する中国の不動産会社上位500社が選出するものです。2001年に中国AP事業を開始し、中国国内で開発・製造・販売を一貫して行い高品質の窓を提供しているYKK APを継続して評価していただいたものと捉えています。



YKK AP FACADE社、超大型物件「South Beach Mixed Development」を受注

超高層・高難度物件の外装に携るYKK AP FACADE社は、シンガポールの大規模複合ビルの外装工事を受注しました。本プロジェクトは、意匠デザインをノーマン・フォスター事務所が担当し、2棟の超高層タワー、4棟の低層建築物の改修、4棟の新築低層建築、及びそれらを囲い敷地全体を覆うキャンピからなるプロジェクトで、2014年末の竣工を予定しています。



■ 工機紹介

グループ事業競争力の向上に向けた技術開発力の強化

YKKグループは、材料から製造設備、製品に至るまでの一貫生産体制によりグローバルに成長してきました。

工機技術本部では、材料開発、設備開発、機械部品製造により、ファスニング事業・AP事業の「製造現場に適応する設備開発」を重要方針として、国内外のYKKグループ各工場に専用機械を供給しています。

また、専用機械を供給するために必要とされる強化すべき要素技術については、「中長期視点での技術開発」として、自社内開発による深耕を図る一方で、企業・大学との連携による社外技術の導入を進めます。



製造現場に適応する設備開発

『技術の総本山』としての役割を担う黒部事業所内で、5年後10年後を見据えた自動化による生産効率を実現し、日本国内でも競争力を維持できる生産体制を目指します。

そのために1962年より稼働し築50年が経過した機械部品工場の再構築として、使用電力の削減や精密部品の安定生産に対応可能な環境(温度・振動等)を備えた、ファスナー専用機械工場を新設いたします。

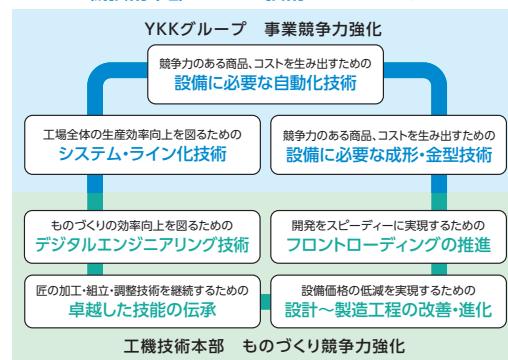
新工場は2015年度中に建設を終え、一部稼働を開始し、2016年度中の本格稼働を予定しております。



中長期視点での技術開発

「ファスナー専用機械メーカー」、「窓ライン専用機械メーカー」として、事業競争力強化と工機技術本部ものづくり競争力強化のための技術プラットフォームを構築し、「重要となる技術領域の開発の方向付け・基盤整備」を進めます。

工機技術本部の7つの技術プラットフォーム



■ CSR

次世代を担う子どもたちに環境の大切さを学んでもらう「とやまエコキッズ探検隊」開催

黒部事業所では、黒部本来の自然を守る「ふるさとの森」づくりを、2006年より自生する植物の種から苗木作りを行い、2008年から社員・家族・OB・地域の方々などで木を植えはじめ、成長させてきました。

2012年8月、この自然を利用した社会貢献を目的に、富山県内の小学生と親子が参加する「とやまエコキッズ探検隊」を開催しました。黒部の原風景の再生を目指している「ふるさとの森」に実際に生息している動植物を観察し、生態マップとして観察結果をまとめました。参加者からは「これからは生き物や植物をもっと大切に考えて環境に優しくくらしをしていきたい」という感想をいただきました。

今後も子どもたちに楽しく環境の大切さを学んでもらえるよう、成長しつづける黒部事業所の森づくりを活用した環境教育プログラムを実施してまいります。



動植物を観察する参加者たち

現地の雇用と人づくりに貢献

エジプトは経済成長率が高い新興国のひとつですが、所得の差が大きく、国民の約4割が貧困層に当たるとの統計もあります。同国のこうした収入層の自立を支援する目的で、JICA(国際協力機構)は青年海外協力隊を派遣して手芸品製作の技術指導や販路開拓を行っています。YKKエジプト社は2011年より同事業に協賛し、ポーチ用のコイルファスナーを提供しています。同様に、YKKインド社では、社会訓練・職業訓練センターを設立して、貧困層女性の自立を支援しています。さらに2012年7月には、YKK上海社で技術育成学校が新たに開設されました。

YKKグループは、このような取り組みを通じて、今後も地域社会に貢献していきます。



ポーチにファスナーを縫い付ける女性

財務ハイライト1

連結貸借対照表(要旨)

(単位:億円)

科目/期別	2011年度 (第77期)	2012年度 (第78期)
資産の部		
流動資産	3,799	4,236
固定資産	3,353	3,647
資産合計	7,153	7,884
負債の部		
流動負債	1,575	1,573
固定負債	1,546	1,598
負債合計	3,121	3,171
純資産の部		
株主資本	4,561	4,867
その他の包括利益累計額	△624	△260
少数株主持分	94	106
純資産合計	4,031	4,712
負債純資産合計	7,153	7,884

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:億円)

科目/期別	2011年度 (第77期)	2012年度 (第78期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	320	672
投資活動によるキャッシュ・フロー	△396	△440
財務活動によるキャッシュ・フロー	66	△117
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	81
現金及び現金同等物の増減額	△13	196
現金及び現金同等物の期首残高	982	968
現金及び現金同等物の期末残高	968	1,165

連結損益計算書(要旨)

(単位:億円)

科目/期別	2011年度 (第77期)	2012年度 (第78期)
売上高	5,444	5,769
売上原価	3,621	3,784
売上総利益	1,822	1,985
販売費及び一般管理費	1,536	1,635
営業利益	285	349
営業外収益	35	46
営業外費用	54	58
経常利益	266	336
特別利益	11	5
特別損失	24	16
税金等調整前当期純利益	254	325
当期純利益	163	326

主要経営指標

	2011年度 (第77期)	2012年度 (第78期)
1株当たり当期純利益	13,622円	27,265円
1株当たり純資産額	328,395円	384,171円
自己資本比率	55.0%	58.4%
自己資本利益率	4.2%	7.7%
ROA(総資産利益率)	2.3%	4.3%
従業員数	37,719人	38,235人

財務ハイライト2

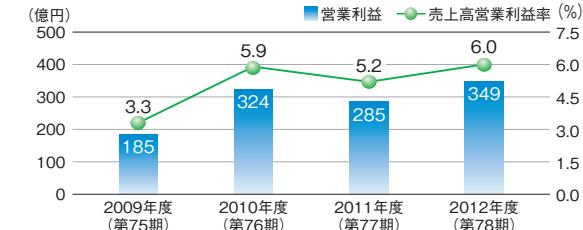
売上高 5,769億円

ファスニング事業では南アジアや米州地域のジーンズ分野、欧州地域の高級品分野向けが堅調に推移したことなど、AP事業では国内建設市場の回復基調が継続したことなどにより、両事業ともに増収となりました。



営業利益 349億円

ファスニング事業では中国の件費上昇の影響等をコストダウンで吸収しきれず減益となった一方、AP事業では構造改革による製造コストや販売管理費の削減効果により大幅な増益となりました。



総資産 7,884億円

前期に比べ730億円増加しました。主な内容は、流動資産では業績の順調な推移による現預金等の増加、固定資産ではアジア地域における設備投資による機械装置の増加等です。



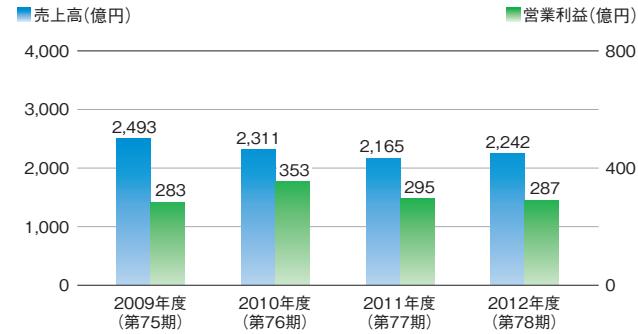
営業キャッシュ・フロー 672億円

前期に比べ351億円増加しました。主な内容は、税金等調整前当期純利益の増加、たな卸資産の減少等です。これに伴い、現金及び現金同等物の期末残高が196億円増加しました。

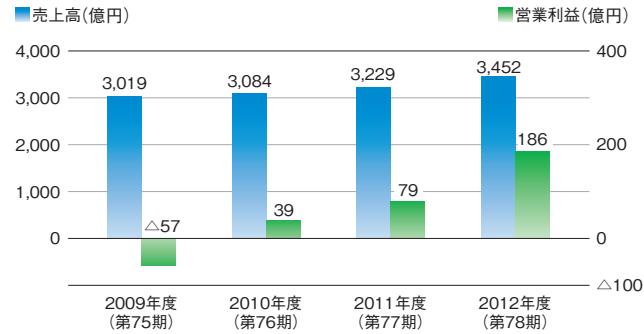


財務ハイライト3

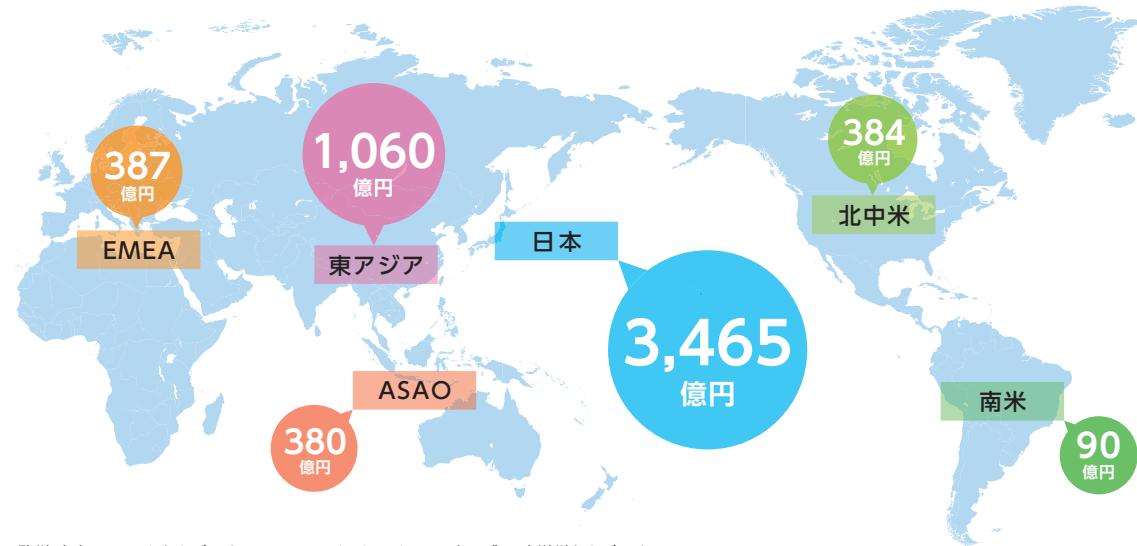
ファスニング事業売上高・営業利益



AP事業売上高・営業利益



地域別売上高(2012年度第78期)



※EMEA:欧州・中東・アフリカをカバーするエリア ASAO:アセアン・南アジア・大洋州をカバーするエリア

財務情報については、弊社WEBサイトにも掲載しております。

<http://www.ykk.co.jp/japanese/corporate/financial/index.html>



会社概要

YKK株式会社 (YKK CORPORATION)

創業	1934年1月1日		
資本金	119億9,240万5百円 ※2013年3月末現在		
本社所在地	東京都千代田区神田和泉町1		
URL	http://www.ykk.co.jp		
取締役・監査役	代表取締役会長 吉田 忠裕	取締役 柳田 幸男	
	代表取締役副会長 吉崎 秀雄	取締役 小野 桂之介	
	代表取締役社長 猿丸 雅之	監査役 大澤 佳雄	
	取締役 本多 正憲	監査役 永田 清貴	
	取締役 大谷 渡	監査役 河井 聡	
	取締役 吉田 明	監査役 秋山 洋	
	取締役 矢澤 哲男		

YKK AP株式会社 (YKK AP Inc.)

創業	1957年7月22日		
資本金	100億円 ※2013年3月末現在		
本社所在地	東京都千代田区神田和泉町1		
URL	http://www.ykkap.co.jp/		
取締役・監査役	代表取締役会長 吉田 忠裕	取締役 高橋 純一	
	代表取締役副会長 吉崎 秀雄	監査役 三好 晋	
	代表取締役社長 堀 秀充	監査役 慶野 順一	
	取締役 本田 政司	監査役 永田 清貴	
	取締役 志津 正美	監査役 宮谷 隆	
	取締役 吉田 明		
	取締役 金山 幸雄		

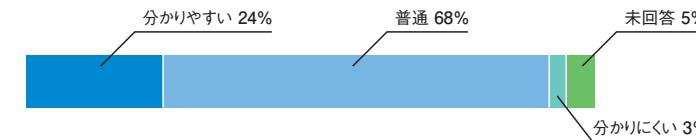
株主アンケートの結果報告

「第77期YKK GROUP Business Report」において、株主の皆さまにアンケートをお願いいたしました。ご協力いただきました皆さまへ感謝を申し上げますとともに、結果の一部をご報告いたします。

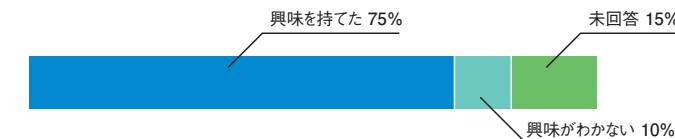
また、今回もアンケートを同封させていただいております。今後の取り組みに活かしてまいりたいと考えておりますので、ご協力くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

ご意見・ご感想

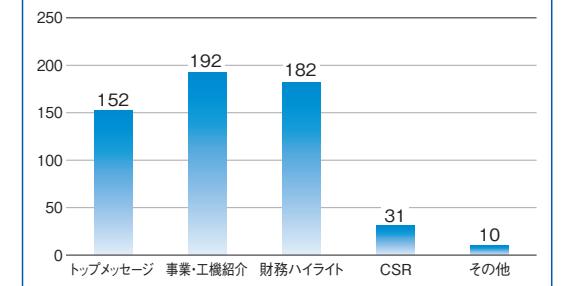
第77期招集通知について



第77期YKK GROUP Business Reportについて



興味を持った点(回答数)



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月下旬
基準日 定時株主総会・期末配当	毎年3月31日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。

○住所変更、名義書換請求及び配当金振込指定のお申出先について

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

各種手続用紙のご請求は次のホームページをご利用ください。

・ホームページアドレス <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

○未払配当金の支払について

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

当社株式に関するご注意

現在、当社は、当社株式を証券取引所に上場する予定はありません。あたかも当社が当社株式を近々に証券取引所に上場することを予定しているかのように装って、郵便や電話などにより当社株式を高値で販売勧誘する事件が発生し、当社に問い合わせが多数寄せられています。前述のとおり、当社が当社株式を上場する予定はありませんので、十分ご注意ください。

※有価証券の売買に関して虚偽の事実を用いる行為は、金融商品取引法上禁止される「不正行為」、「風説の流布」又は「偽計」に該当し、刑事罰の対象となります。

《お問い合わせ先》

 **YKK株式会社** ※2011年9月より仮移転いたしました

〒101-8642 東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル10F・11F

TEL 03-3864-2000 <http://www.ykk.co.jp>