

YODOKO REPORT

第122期 中間報告書

2020.4.1 - 2020.9.30

YODOGAWA STEEL WORKS

Steel sheet / Building material / Exterior / Roll / Grating



代表取締役社長 二田 哲

平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社の第122期第2四半期累計期間(2020年4月1日から2020年9月30日まで)の事業の内容につきましてご報告申し上げます。

2020年12月

事業環境および経営成績

当第2四半期連結累計期間における日本経済は、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大の影響により、極めて厳しい状況にある中、緊急事態宣言の解除や政府による経済対策の効果などから一部に持ち直しの動きもみられました。

世界経済におきましても、新型コロナウイルス感染症拡大による大幅な減速がみられるものの、主要国のロックダウン解除など経済活動の抑制が徐々に緩和され、緩やかな回復の兆しがうかがえました。

鉄鋼業においては、日本国内では、建設着工や機械受

注の減少などから、市場は総じて弱い動きとなっている中で、自動車生産工場の稼働再開など一部に持ち直しに向かう状況もみられました。

海外鉄鋼市場では、新型コロナウイルス感染症の影響が続く一方で、米国やEU諸国などは行動規制緩和の動きがみられるものの、米国の輸入制限措置や米中貿易摩擦の長期化などの要因もあり、市況は停滞が続いております。

このような環境のなか、当社グループの当第2四半期連結累計期間の経営成績は減収増益となりました。日本国内では鋼板商品の販売減などから減収となりましたが、損益面ではコスト削減に努めたことなどから増益となりました。海外では、主に台湾の子会社である盛餘股份有限公司(SYSCO社)の販売減などから減収減益となりました。

なお中間配当につきましては、1株当たり35円とさせていただきます。

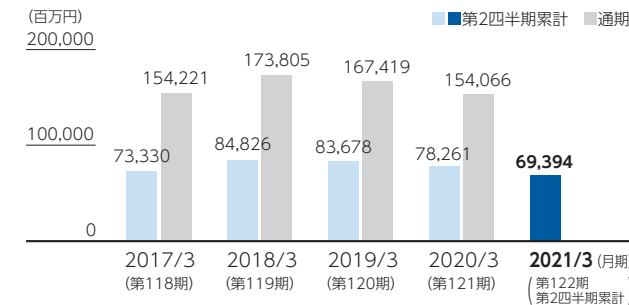
今後の見通し

鉄鋼市場においては、日本国内市場・海外市場いずれにおいても、一部で下げ止まりや持ち直しの動きはみられるものの、引き続き厳しく不透明な状況が続くものと考えられます。

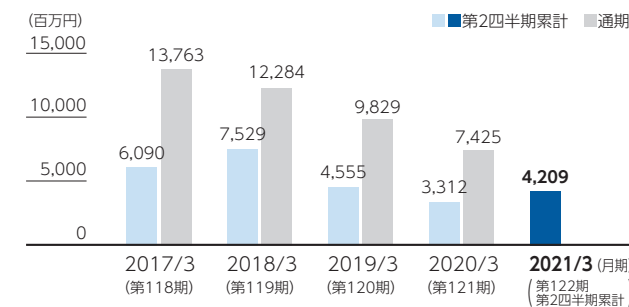
当社グループにおいては、保護主義的措置の影響が続く海外子会社の厳しい受注環境に加え、各地域の需要およびコスト環境も予断を許さない不安定な動きが続くと考えられ、厳しい事業環境が継続するものと予想されます。

このような不透明な事業環境の中、当社グループとしては、強みである機動力を最大限発揮しながら、新しい市場の開拓や高付加価値商品の拡販を推し進め、収益力強化を図ってまいります。

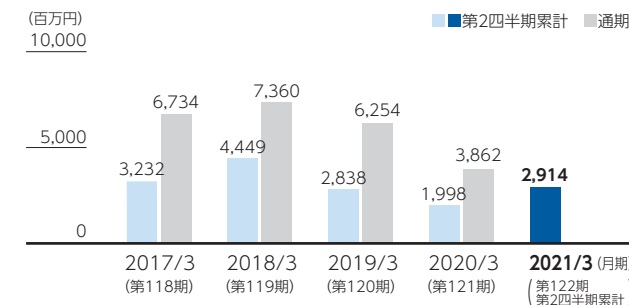
売上高(連結)



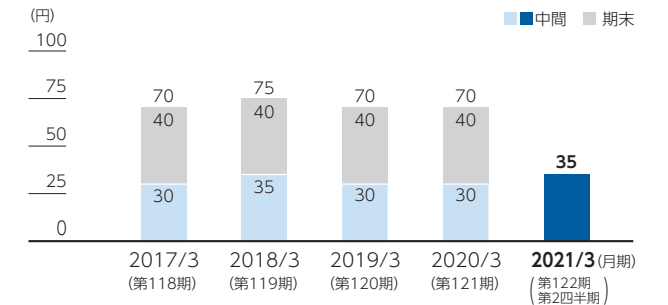
経常利益(連結)



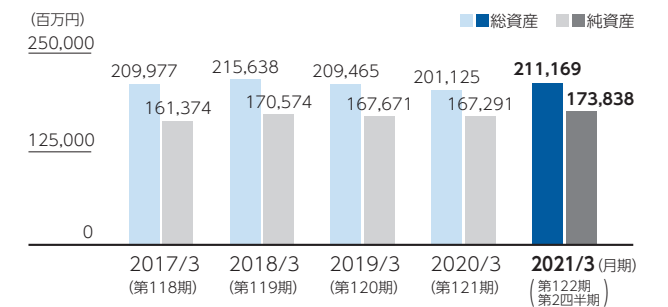
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(連結)



1株当たり配当金

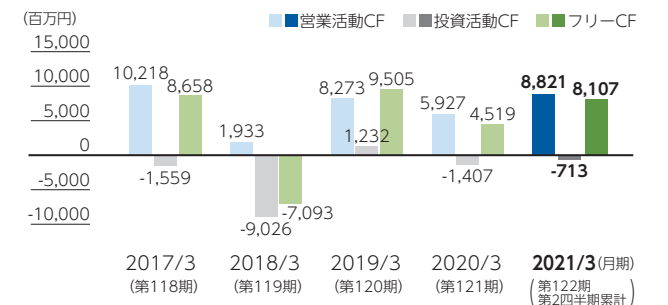


総資産・純資産(連結)



(注)第120期より「税効果会計に係る会計基準」の一部改正(企業会計基準第28号平成30年2月16日)等を適用しており、第119期については遡及適用後の値を記載しております。

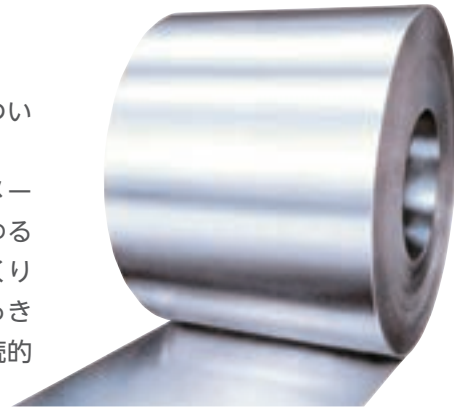
営業活動CF・投資活動CF・フリーCF(連結)



溶融亜鉛めっき鋼板 (GI)

当社の鋼板関連事業の製品の一つであります、溶融亜鉛めっき鋼板についてご紹介いたします。

溶融亜鉛めっき鋼板は当社以外にも高炉メーカーや当社と同じ専門メーカーなども製造、販売しております。用途は建築物や家電製品などあらゆる分野で多岐にわたります。また当社は環境負荷の低減を目指した商品づくりとして、環境負荷物質である六価クロムを含まないクロメートフリーめっき鋼板の開発にいち早く取り組んできました。今後も社会要請に応え、継続的な商品開発によりお客様にご満足頂ける商品づくりに努めてまいります。



当社の溶融亜鉛めっき鋼板の製造工程

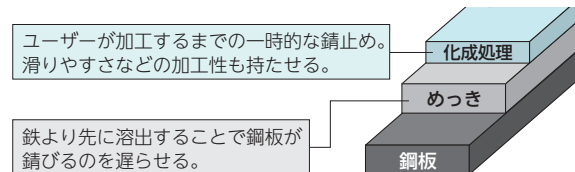


溶融亜鉛めっき鋼板とは

溶融亜鉛めっきとは、鋼材を溶かした亜鉛に浸し、表面に亜鉛の皮膜を作る技術です。溶融亜鉛めっきには、保護皮膜作用と犠牲防食作用という2つの大きな特徴があり、高い耐食性を有しています。

保護被膜作用とは亜鉛めっきの表面にできる酸化被膜が表面を保護する役割を担い、耐食性を向上させる作用です。

犠牲防食作用とは、溶融亜鉛めっき鋼板にキズ等が発生し、鉄の素地が露出したとしても、周囲の亜鉛が露出部を保護する作用です。



当社の溶融亜鉛めっき鋼板の特長について

一般用、プレス加工用、高強度一般用といった、幅広い分野の用途や目的に対応できる最適素材を、最適仕様でお届けしています。

従来型のクロメート処理に加え、環境負荷物質である六価クロム化合物を含まずに、クロメート処理と同等以上の耐食性を有したクロメートフリー処理を開発しました。

様々な板厚に対応しております。0.3mm以下の薄い板厚の生産にも注力しており、他社との差別化を図っております。

2020年度の事業環境

上期は主要用途の建設需要について、新型コロナウイルス感染症の影響等により、低調でありましたが、工事案件や災害復旧向け等で使用される屋根壁材向けは堅調に推移し、当社の販売の落ち込みは想定より軽微に留まりました。

下期以降につきましても、市況は回復傾向と見ており、需要動向を見極めながら受注活動に取り組んでまいります。

課題、今後の展望、中計の取り組みなど

鉄鋼業界は中国の生産能力過剰を起因とする収益構造の悪化や新型コロナウイルス感染症による世界経済の落ち込みからの需要回復の遅れなど先行きは不透明な状況であります。また、国内外のメーカーで統合・再編による集約化が進んでいます。

このような状況のなか、当社は独立系の鋼板メーカーとして顧客ニーズに的確に応えるべく、品質や納期の細やかな対応に努め、安定供給を図ってまいります。

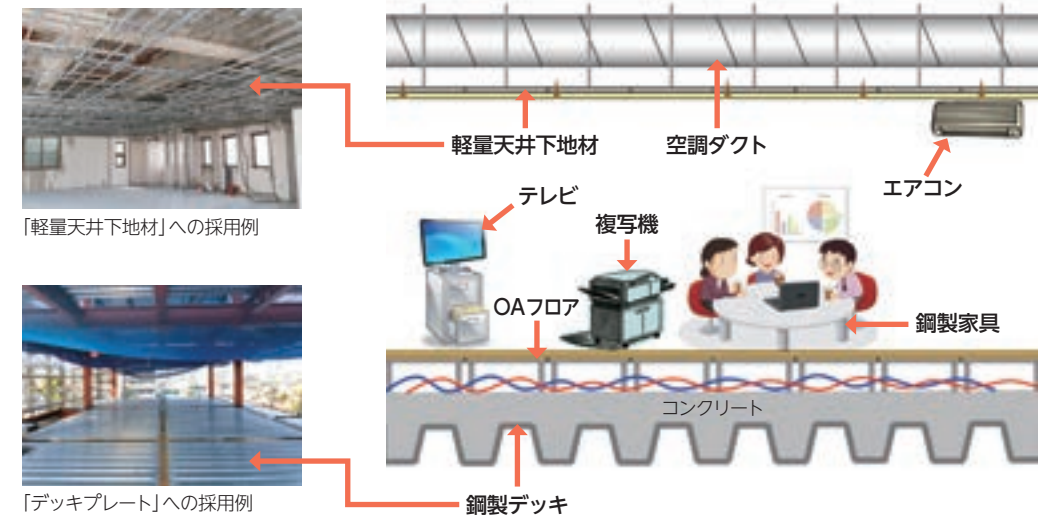
また中期経営計画で挙げている、当社の強みである板厚の薄い製品 (0.15mm~0.2mm) や、化成処理 (環境に配慮したクロメー

トフリーで加工性を良くするために潤滑性を高めるもの) の機能を活かした新用途の提案・拡大に取り組んでおります。



屋根材への採用例(波板)

溶融亜鉛めっき鋼板の用途は、建築、電機、自動車など様々な分野で使用されています。その中で当社は板厚の薄いめっき鋼板の製造に優位性を持ち、主に建築向けや家電向けなどに採用されています。



溶融亜鉛めっき鋼板は、次のような用途に使用されています。

当社の主な建築分野の用途 天井下地、デッキプレート、壁・間仕切り、ダクト、足場パイプ、フェンスなど

当社の主な電機分野の用途 冷蔵庫、照明器具、ガス機器、空調機器、自動販売機など

自動車分野の用途



取締役 常務執行役員 服部 格

コロナ禍で意識変革、強靱な収益構造の確立に向けた取り組みが加速

コロナ禍が世界経済に影を落とす中、淀川製鋼所の2020年第2四半期連結累計期間の業績は減収増益となりました。「コロナ禍は、当社ならではの強みを確認し、強靱な収益構造の確立に向けた取り組みを加速させるきっかけになった」と語る服部格営業本部長に第2四半期の振り返り、今後の取り組みについて語ってもらった。

Q 2020年第2四半期の経営状況についてお聞かせください。

A 当第2四半期連結累計期間の世界経済、日本経済は新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大の影響により、極めて厳しい状況で推移しました。鉄鋼業界を取り巻く環境に目を向けても、日本国内では、建設着工や機械受注の減少、生産活動の停滞に加え輸出も減少し、市場は総じて弱い動きとなりました。また、海外においては、中国では感染拡大の抑え込みが早々と宣言された一方で、米国やASEAN諸国などでは厳しい行動規制の影響が残りました。当社の事業にとってもこの期間はコロナに始まってコロナで終わったと言ってもよいくらい、コロナ禍の影響を大きく受けた半年間だったと言えます。

とくに第1四半期は対面による営業活動ができない中、オンラインによるリモートで営業活動を行い、落ち込みを最小限に抑えられるよう取り組みました。第2四半期に関しては、第1四半期の落ち込みをカバーすべく売り上げの挽回、またコストの改善に努めました。そ

の結果、多くの企業で業績の大幅な落ち込みも見られる中、当社は前年同期比10%程度の減収に留めることができ、利益面ではさまざまな営業施策の取り組みの成果もあり増益を確保することができました。

Q 事業別に概況を教えてください。まずは鋼板関連事業から。

A 鋼板部門のうち国内では、店売り（一般流通向け）がとくに大きく落ち込みました。というのも、店売りのお



ヨド物置エスモ

客様は在庫を調整しながら商売をされているところが多く、今般のコロナ禍で建築現場のモノの流れが滞ったことから在庫の圧縮に取り組みされたことが大きな要因です。また、ひも付き（特定需要家向け）は、主要取引先である大手建材メーカー様、家電メーカー様ともにコロナ禍の影響を受け減産が相次いだため、それに伴って当社の販売にも影響が及びました。

海外事業については、台湾のSYSCO社は、米国の保護主義的措置の影響により北米向けの輸出が落ち込んでいたほか、台湾国内向けも低調な推移となりました。中国のYSS社は、コロナ禍に伴い春節前後こそ都市封鎖等の影響を受けましたが、その後の経済活動の復調により急回復しました。タイのPPT社は、前半ではこれまでの取り組みの成果から高付加価値商品の販売量が増加しましたが、その後コロナ禍の影響により主要取引先の家電メーカー様の生産が落ち込み、PPT社の販売も伸び悩みました。

建材・エクステリア部門では、コロナ禍の中、自宅を時間を過ごす人が増えたことにより、家庭菜園やDIYなどの趣味用に使う物置の売り上げが増えました。また、



物流施設：MFLP大阪I
屋根材：ヨドルーフ166ハゼ 外壁材：ヨド耐火パネルグランウォール

EC取引の増加に伴い物流倉庫の建設が活発であることから断熱耐火パネル（ヨド耐火パネルグランウォール）の販売も堅調に推移しました。

損益面では、鋼板部門の中でもめっき鋼板についてはひも付き、店売り共に落ち込んだものの、付加価値が高いカラー鋼板については落ち込みを最小限にとどめることができました。

Q その他の事業部門はいかがでしたか。

A ロール事業、グレーチング事業については、いずれも厳しい事業環境ながら、コスト削減や採算重視の販売活動に取り組みました。

Q 今期の見通しについてお聞かせください。

A 鋼板関連事業については、建築需要、家電需要については、第2四半期までのような感染拡大の状況にならなければ回復してくることを考えており、当社の販売も回復傾向と見ています。一方で、コストについては下期にかけて上昇傾向にあり損益への影響が懸念されます。各部門で取り組んでいるコスト削減策を推進することでどこまで吸収できるかが課題です。

海外子会社については台湾のSYSCO社は、米国の保護主義的措置の影響が続いており、厳しい状況が続いていますが、市況の急激な変化にも機動的に対応することで着実に収益を積み上げていける体制づくりが必要と考えています。中国のYSS社については、売り上げは増えてはいますが利益面では厳しい状況が続いており、経済環境の変化のスピードにどう対応していけるかが今後のカギを握ると考えています。タイのPPT社については、新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に落ち込んだ販売を回復させ、更なるコストダウンなど黒字化に向けた取り組みを進めていきます。

Q コロナ禍が会社に及ぼした影響について教えてください。

A コロナ禍においてリモート、在宅で仕事を続けなければならない厳しい状況の中で、当社にとっては大きな気づきが二つありました。

一つは、在宅勤務が続き、社員にとって色々と考えなければならない時間ができたことで、今まで当たり前のように続けてきたことを見直すきっかけになりました。私は「挑戦と改革により強靱な収益構造の確立を目指す」というテーマを掲げていますが、そこに向けて取り組む意識がより顕在化し、様々な改革案が社員から出てきました。それらをもとに生産、販売、物流体制の見直しを一気に進めようとしています。何もなければ10年後にじわじわと顕在化してくるような課題が一気に表面化したことでその課題について正面から向き合い、行動に移していることを考えると、コロナ禍の時期はある意味良い気づきのきっかけを与えてもらったと思っています。

もう一つは、当社が培ってきた営業力の強みを改めて確認できたことです。リモート営業に頼らざるを得ない状況下では、結びつきが強いお客様ほど、これまでと変わりなくコミュニケーションをとることができます。今般のコロナ禍ではそうしたコミュニケーションがリモート下でも円滑に進み、これまで培ってきたお客様との信頼関係の強さを確認することができました。さらに、当社ならではの全国に張り巡らされた営業拠点網も強みとなりました。都市部もコロナ禍の影響が少なかった地方においてもしっかりと営業活動を行うことができたからです。第2四半期累計で減収ながら増益を確保できたこともこれらの強みが発揮できたからだと思っています。

アフターコロナ、ウィズコロナの時代においてはこれまでとは異なった価値観を持って働き方、事業のあり方を見直していかなければなりません。働き方については



これまで当たり前のように行われていた会議、残業、出張などはもはや勤勉さの指標を表すものではなくなりました。どうすれば無駄なく効率的に、かつ社員にとって快適に働くことができるのかを考え、評価の方法についても考えていかなければならないと思っています。事業のあり方についてもコロナ禍の状況下で新しく芽生えた価値観に合わせ商品開発、販売のあり方も見直していきます。

市場の動きや、部門ごとの実績、さらには生産コストなどもふまえた事業戦略の構築についてはこれまで取り組みが弱かったところであり、今後はこれまで以上に分析をしっかりと行ったうえで収益向上につながる施策を考えていきたいと思っています。

Q 具体的にどのようなことに着手していこうとお考えでしょうか。

A 全体としては、生産性の向上、代理店との契約方法も含めた販売体系の見直し、配送体制や運賃の見直しも含めた物流の改善などコスト削減につながる施策に注力していきます。とくに物流費に関しては、経費に占める

物流費の割合が同業他社に比べて高いのが実状であり、物流会社と共同で物流網の再構築など業務の効率化に取り組んでいく必要があると考えています。

事業部門別ではまず鋼板部門については高付加価値のカラー鋼板の拡販にさらに注力するとともに、近年輸入品との競合が激化しているめっき鋼板についても生産工場の稼働への貢献のために販売数量をしっかりと確保していかなければならないと考えています。

建材・エクステリア部門については取り組むべき課題が山積しています。屋根材・壁材については商品開発を加速するとともに、とくに今後数年間、物流倉庫向けに需要が見込める耐火パネル壁材については生産性の向上を図りながら増産体制を整えて、受注、生産体制を本社で一元管理し、生産から配送まで効率よく行える体制を構築していきます。

BtoC商品である物置についても、コロナ禍で変化した価値観に合わせた商品開発を進めるとともに、ユーザーの嗜好をとらえたデザイン性も加えながらモデルチェンジの頻度を増やしていこうと考えています。またEコマースによる販売に、よりシフトし、情報発信の手法についても若い世代に浸透しているSNSを積極的に活用するなど、従来のやり方を見直していきます。またそのために必要な人材を育成し、5年後、10年後を見据えた部門の強化に取り組んでいきます。

これらの取り組むべき課題とコロナ禍で気づくことができた改善点をスピード感をもって推進していきます。

引き続き皆様のご支援とご指導を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

鋼板関連事業

	第122期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高	64,062百万円	11.6%減
営業利益	3,259百万円	7.5%増
ご参考 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別)		
	第122期第2四半期累計(実績)	前年同期比
建材商品	4,390百万円	1.2%増
エクステリア商品	8,033百万円	1.3%減
工事	1,603百万円	5.3%減

ロール事業

	第122期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高	1,406百万円	2.0%減
営業利益	▲133百万円	—


グレーチング事業

	第122期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高	1,597百万円	7.1%減
営業利益	47百万円	51.3%増

不動産・その他事業

	第122期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高	2,327百万円	11.3%減
営業利益	494百万円	17.3%減

 台湾SYSCO社

商号：盛餘股份有限公司	所在地：台湾 高雄市	
設立：1973年5月19日	董事長：北村 宗一	
資本金：32億1,180万台湾ドル	総経理：許 清俊	
事業内容：鋼板製品の製造および販売	従業員数：543名	
主要設備：酸洗設備1基 冷延設備2基 めっき設備2基 カラー設備2基		


当中間期の振り返り

- 2020年上期の台湾経済は、新型コロナウイルス感染症の影響で個人消費が低迷したが、リモートワークに関連する需要により半導体関連の設備投資が好調、全体として落ち込みは軽減された。
- 台湾国内は新型コロナウイルス感染症の影響は最小限であったが、主要取引先の顧客が米国向けの輸出が中心で販売量が減少。
- 輸出は各国の保護主義的措置の影響の中、オセアニア、東南アジアへの拡販に注力したが、新型コロナウイルス感染症の影響で需要は停滞、販売は伸び悩み、前年同期比減収。

今後の取り組み

- 台湾国内向けは、子会社のYIL社と協働で工物件向けに拡販や太陽光発電用架台向けめっき製品等、高付加価値商品の拡販と用途展開に注力し、収益向上に取り組む。
- 輸出向けは、米国の保護主義的措置が続き、厳しい経営環境であるが、市況の変化に機動的に対応することで売上確保に努める。
- 第3四半期以降は材料の価格上昇に伴い、台湾国内、輸出ともに製品の値上げを実施。生産体制の見直しや業務の効率化に取り組む、収益を確保できる体制づくりに注力する。

 中国YSS社

商号：淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司	所在地：中国 合肥市	
設立：2011年10月28日	董事長(兼)：田中 栄一	
資本金：2.2億米ドル	総経理	
事業内容：鋼板製品の製造および販売	従業員数：248名	
主要設備：めっき設備1基 カラー設備2基		


当中間期の振り返り

- 過去最高の販売量を目標に拡販に努め、新型コロナウイルス感染症の影響もあり目標未達も、売上高は前年同期比大幅に増加。
- 建材向けは、工物件向けや投資が旺盛な養豚業者向けの受注が伸長し売上に貢献。
- 家電向けは現地の流通と協働し、現地家電メーカーへの拡販に注力。

今後の取り組み

- 建材向けは、空港など大規模公共案件が見込まれ、YBMH社との協働で受注確保に努める。
- 第3四半期以降は中国政府による景気対策が加速し、中国国内の景気回復を見込んでいる。販売量の増加と採算重視の受注で、損益改善に努める。

 タイPPT社

商号：PCM PROCESSING (THAILAND) LTD.	所在地：タイ アマタナコン工業団地	
設立：1999年4月	代表者：竹岡 亨祐	
資本金：13億7,725万9千バーツ	従業員数：125名	
事業内容：塗装鋼板製造、鋼板加工および販売		
主要設備：連続塗装ライン1基 大型レベラーライン2基 シートスリッター1基		

当中間期の振り返り

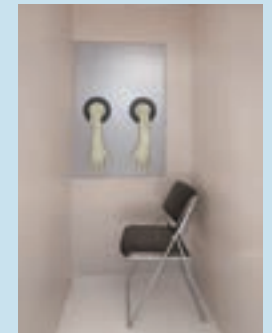
- タイ国内では米中貿易摩擦の影響等で安価な中国材が流入し材料価格が低下。新規サプライヤーの起用など機動的な購買施策を展開し、収益確保に努めた。
- 新規用途のエアコン用室外機や冷蔵庫用カラー鋼板のシェア拡大に注力し販売数量増。前年同期比増収、損益改善。

今後の取り組み

- タイ政府は中国製めっき鋼板に暫定税率を課すことを公示。材料の価格上昇が懸念されるが、タイ国内における価格動向に注視し営業活動を行う。
- 新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に販売量が落ち込んだが、新用途のエアコン室外機向けの販売や冷蔵庫用カラー鋼板のシェアアップに注力し、グループのASEAN拠点として黒字化を目指す。

Topics 【医療用検査スペース用途商品 発売のお知らせ】

新型コロナウイルス感染症拡大が懸念される中、PCR検査数の確保と医療従事者への安全確保が急務となっています。このような中、ヨド蔵MDをベースに新たな用途として医療用検査スペースとして活用できる商品を10月に発売しました。これまでも喫煙用途といった新たな用途提案を行ってきましたが、引き続きニーズを的確につかみ、既存の用途にとられない、多様なエクステリア商品の展開に努めていきます。



「ヨド蔵MD」オプション 医療用検査スペースユニット

会社の概要 (2020年9月30日現在)

当社の概要

社名 株式会社淀川製鋼所
設立 1935年1月30日
資本金 23,220,815,228円
従業員数 1,253名

当社の主な事業所および工場

本社 〒541-0054 大阪市中央区南本町四丁目1番1号
06-6245-1111

支社 〒104-0041 東京都中央区新富一丁目3番7号
03-3551-1171

営業所 札幌、盛岡、仙台統括、新潟、長野、高崎、東京統括、横浜、
静岡、北陸、名古屋統括、大阪統括、神戸、岡山、広島統括、
高松統括、高知、八幡、福岡統括、鹿児島、沖縄

工場・事業所 大阪(大阪府)、呉(広島県)、市川(千葉県)、
福井(福井県)、泉大津(大阪府)、姫路(兵庫県)

当社の主な関係会社

連結子会社

高田鋼材工業株式会社 鋼板の加工および販売、倉庫業
盛餘股份有限公司 鉄鋼製品の製造および販売
淀鋼商事株式会社 鉄鋼卸業、運送業
京葉鐵鋼埠頭株式会社 倉庫業
ヨドコウ興発株式会社 ゴルフ場等経営および不動産賃貸
淀川盛餘(合肥) 鉄鋼製品の製造および販売
高科技鋼板有限公司
PCM PROCESSING (THAILAND) LTD. カラー鋼板の製造、加工および販売
福井ヨドコウ株式会社 エクステリア商品等の製造加工

持分法適用関連会社

株式会社佐渡島 鉄鋼卸業

スチール! & アイデア!
ヨドコウ

<https://www.yodoko.co.jp/>



当社の役員

取締役	執行役員
代表取締役社長	二田 哲
取締役	隈元 稔
取締役	服部 格
取締役	佐伯 壽一
取締役	岡村 裕
取締役	湯浅 光章
	中野 要一郎
	河本 善博
	上席執行役員 大隅 康令一
	執行役員 田中 栄二
	執行役員 梅原 彰
	執行役員 平田 敦
	執行役員 北村 宗一

(注) 佐伯壽一、岡村裕、湯浅光章の3氏は会社法に定める社外取締役です。

監査役

監査役(常勤)	森岡 司郎
監査役(常勤)	宮嶋 一樹
監査役	石原 美保
監査役	渡邊 りつ子

(注) 石原美保および渡邊りつ子の両氏は会社法に定める社外監査役です。

株主メモ

決算日	3月31日
定時株主総会	6月開催
	定時株主総会・期末配当 3月31日
基準日	中間配当 9月30日
	その他必要あるときは、予め公告して定めます。
単元株式数	100株
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
公告方法	電子公告 当社ホームページをご覧ください。 https://www.yodoko.co.jp/

みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部 ご連絡先

電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
インターネット <https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/>
郵送物送付先 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部