

YODOKO REPORT

第124期 中間報告書

2022.4.1 - 2022.9.30

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124期第2四半期累計期間(2022年4月1日から2022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。

2022年12月

事業の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、ウィズコロナの進展による経済活動正常化の進捗などから、景気は緩やかながら持ち直しの動きがみられましたが、ロシア・ウクライナ情勢の影響や円安による輸入コスト上昇などによる資源・エネルギー価格の高騰などの要因から、景気の下押し圧力は高まっております。

世界経済におきましては、米国では物価上昇や金融引締策の影響などから先行き景気減速への懸念が高まっております。中国ではいわゆる「ゼロコロナ」政策や不動産不況などの影響による需要低迷などから停滞がみられており、加えて欧州でのエネルギー価格高騰などによるインフレの加速や政策金利の上昇などから、減速感を強めております。

鉄鋼業においては、日本国内では、非住宅着工や機械

生産などが堅調に推移した一方で、半導体の供給制約の影響などによる自動車生産の減少などから、受注・生産ともに減少に転じております。

海外鉄鋼市場では、世界各地の景気減速に伴い、市況は弱含んでおります。

このような環境の中、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、増収増益となりました。日本国内では主に鋼板商品の販売価格改善に伴う売上増などから増収増益となりました。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)の売上増などから増収となりましたが、中国の子会社である淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司(YSS社)が中国市況の停滞の影響を受けたことなどから減益となりました。

なお中間配当につきましては、1株当たり40円とさせていただきます。

今後の見通し

世界経済は、ロシア・ウクライナ情勢の長期化によるサプライチェーンの混乱と世界的な資源・エネルギー価格上昇、欧米の金融引締めに伴う景気後退懸念や中国経済の成長鈍化などの要因から不透明な状況が続くものと想定されます。

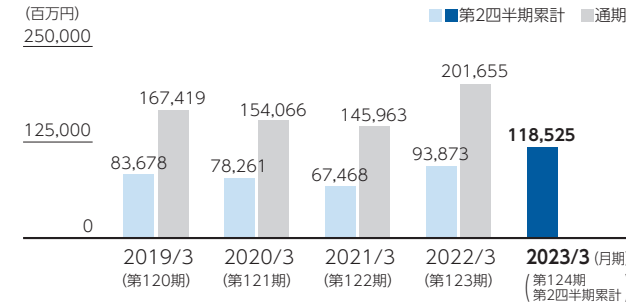
鉄鋼市場においては、海外市況の停滞に加え日本国内市況も軟化しつつあり、当面は需給バランスも含め不安定な状況が続くものと予想されます。

当社グループにとっても、各地域の需要およびコスト環境は予断を許さない不安定な動きが続くものと考えられ、厳しい事業環境が継続するものと予想されます。

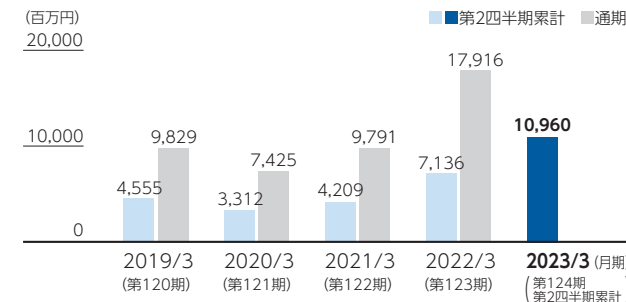
このような不透明な事業環境の中、当社グループとしては、変化の激しい市況に応じた機動的な営業・生産活動に努めるとともに、「中期経営計画2022」の最終事業年度としてこれまで進めてきた新しい市場の開拓や高付加価値商品の拡販をさらに推し進め、収益力強化を図ってまいります。

【収益認識に関する会計基準】(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第123期の期首から適用しており、第122期については遡及適用後の値を記載しております。

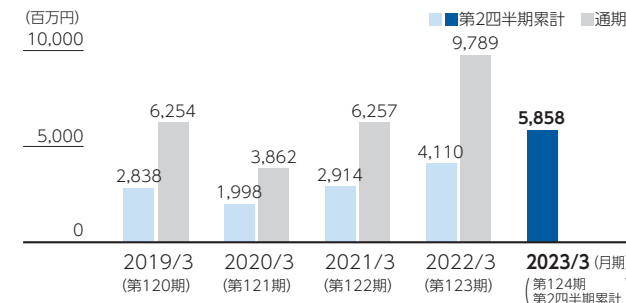
売上高(連結)



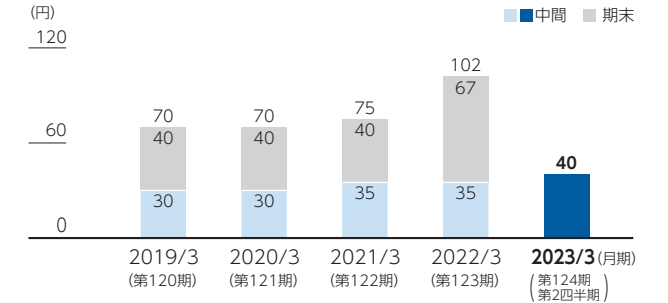
経常利益(連結)



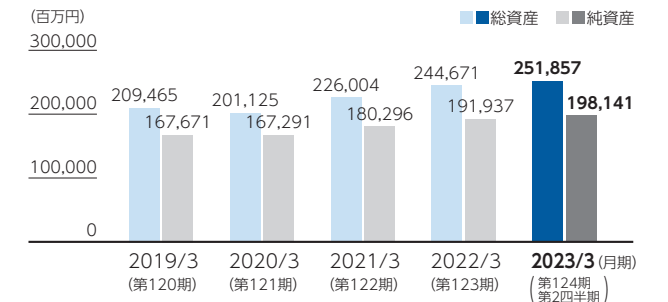
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(連結)



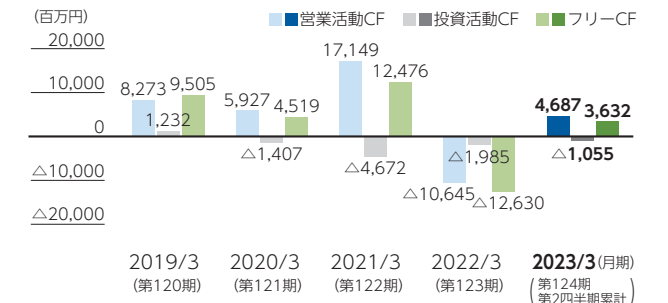
1株当たり配当金



総資産・純資産(連結)



営業活動CF・投資活動CF・フリーCF(連結)





取締役 常務執行役員
営業本部長兼開発本部管掌 **服部 格**

挑戦し、変革する組織への土台づくりが完成

新型コロナウイルス感染症がようやく収束の兆しを見せ始めているものの、不透明な世界情勢により市況は不安定な状況が続いています。服部格営業本部長に、2022年第2四半期の業績を総括してもらうとともに、今期で最終年度を迎える中期経営計画2022の総括について語ってもらいました。

Q 2022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日本経済は、新型コロナウイルス感染症の感染状況が落ち着きを見せ、景気は総じて持ち直しの動きが見られます。一方でロシア・ウクライナ情勢の影響などによる資源・エネルギー価格の高騰や、資材・原料の供給制約などの要因から鉱工業生産に足踏みがみられるなど勢いを欠く状況で推移しました。

世界経済においては、特に中国においていわゆる「ゼロコロナ」政策がもたらす影響から経済活動に停滞がみられ、加えてロシア・ウクライナ情勢の影響による供給網の混乱や資源・エネルギー価格の高騰などから不透明感が増しています。

また、鉄鋼業界を取り巻く環境は、日本国内では、非住宅着工や機械生産などが堅調に推移した一方で、半導体の供給制約などによる自動車生産の減少などから、市況は伸び悩んでいます。海外鉄鋼市場では、アジア市場を中心に中国のゼロコロナ政策による経済活動抑制の影響が表れ、市況は弱含む状況に転じています。

その結果、当社の事業については、国内は建築需要の低迷などの影響を受けましたが、販売価格の改善が進んだことで売り上げが堅調に推移し、国内事業全体では増収増益となりました。また、海外事業は増収減益となりました。

Q 主力の鋼板関連事業について概況を教えてください。

A 鋼板事業は、国内においては建築需要が停滞する中、店売り（一般流通向け）は前年並みとなりました。全体では付加価値の高いカラー鋼板はフル稼働が続くなど順調だったものの、メッキ鋼板は安価な輸入材の影響を受け

販売数量は減少しました。一方で、材料価格の値上がり分をタイムリーに販売価格に反映することができた結果、増収増益となりました。

海外事業については、台湾のSYSCO社は、主に輸向けカラー鋼板の販売量が増加し、販売価格も改善したものの、各種コストの負担増から利益は前年並みとなりました。中国のYSS社は、ゼロコロナ政策に伴う都市封鎖などの影響から販売量が大幅に減少しました。タイのPPT社は、高付加価値製品の販売に注力するとともに価格改定が堅調に推移し、利益を確保しました。

建材・エクステリア事業は、外装建材商品については、大型物流倉庫の建設が引き続き活発でヨド耐火パネルグランウォールが堅調だったほか、屋根材のヨドルーフも販売代理店の増加や販売価格の改善などから増収となりました。エクステリア商品については、物置は昨年の巣ごもり消費の反動で販売数量は減少しましたが、ガレージなどの大型商品は堅調で増収となりました。

Q 各事業における課題をどのようにとらえ、それをどう解決しているのか教えてください。

A 鋼板事業については市場がある程度成熟しており、限られた需要の中でさらに収益を伸ばしていくことは難しいと感じています。その中でもカラー鋼板についてはフル稼働が続いていますが、メッキ鋼板については生産量が落ちており、それを埋める需要をどう確保していくかがテーマです。今後は、鉄以外が使われているものの取り込みやアライアンスも視野に入れながら市場を獲得していくことも検討しているところです。また、生産性を高めるとともに販売先の立地、商品構成、物流ルートも含め各工場での最適生産にも取り組んでいかなければなりません。建材事業のうち、外装建材商品については、

屋根材の品ぞろえを増やす一方、フル稼働が続く外装パネルでは生産効率をいかに上げていくかに注力しているところです。

エクステリア事業のうち物置については、昨年限定発売したコールマン社とのコラボ商品が好評だったことを受け、今後はデザイン性のある付加価値の高い商品展開に注力していこうと考えています。また、ガレージについては需要が旺盛な状況が続いていることから、更なる生産効率向上に努めるとともに、物置と同様、デザイン性のある商品の開発にも取り組んでいこうとしています。



ヨド物置 (Colemanとのコラボ企画) への採用例

Q 今期は中期経営計画の最終年度に当たります。この3年間で手応えの得られた取り組みは。

A まずは、先にも述べたように付加価値の高い物置を開発、発売するという新しいチャレンジができたことは大きな前進です。コールマン社とコラボした限定商品がすぐに完売したことで、デザイン性を追求した新たな趣向のものを取り込み、従来とは異なるものが市場に受け入れられていることが確認できました。今後も引き続き新たなコラボレーション企画を検討し、高付加価値商品

の開発に注力していきます。また自社ブランドの商品開発ではオリジナル商品として「高付加価値物置」のシリーズ化にも着手しています。販売が堅調なガレージも含め、毎年市場のニーズを探りながら新商品を出し続けていく方向で検討中です。わくわくするような商品開発を続けることによって社員のモチベーション向上にも繋がっていききたいと考えています。

Q 「ヨドコウプラス」という自社ブランドも立ち上げられました。

A コールマン社とのコラボ商品に取り組んだことにより個性ある商品開発をすることができたわけですが、ヨドコウの将来への変革の意識を社内外にわかっていたくために新しいブランドを立ち上げるべきだと考えました。デザイン事務所と連携し、まずはアルミ製のデザイン家具（ポータブル書斎）を開発、発売しました。海外国際デザイン賞にて「ベスト・オフィス・オブ・ザ・イヤー」を受賞し、こだわりのものを取り上げる雑誌にも取り上げられるなど手応えを感じています。今後、ヨドコウプラスからデザイン性に富んだ商品の展開を進めていこうと考えています。

Q 組織面でも様々な取り組みをしてこられました。進捗はいかがですか。

A 部署ごとに定めた目標が社員一人ひとりにしっかり伝わる組織に改めるべく、少人数の営業所を廃止し大きな営業所へ集約を図るとともにブロック制を敷きました。ブロック単位で所属長が部下とコミュニケーションをしっかりとれる体制を整えることにより、若手社員一人ひとりと目標の進捗を確かめながらサポートすることで、成長を促しています。



[YODOKO+] HOME OFFICE 900 使用イメージ



受賞した海外国際デザイン賞、Prize Designs for Modern Furniture+ Lighting 2022は、1949年にニューヨーク近代美術館 (MoMA) が創設したPrize Designs for Modern Furnitureをグローバル・デザイン・ニュースとシカゴ・アテネウム・建築デザイン博物館が70年以上の時を経て2022年に再開させた、最も革新的な家具と照明を表彰する世界的な賞です。

これを実現するためにはマネジメント層の適性をみることも重要です。部下の適性を見極めサポートのできる人材を配置しています。社員のキャリアアップとモチベーション向上に繋がるような制度設計に取り組み、運用を開始しました。

また、従来は全国各地にある営業所単位で売上目標を設定・管理していましたが、これを本社主体で行う体制に変更しました。本社が中心となり、各営業所と連携しながら目標の設定・進捗管理、各種企画の立案等を行うことで、全社の営業方針がより明確になり、本社から営業所へのサポートもしやすい体制となりました。



こうした取り組みにより攻めの営業に転じる組織の土台ができあがったと感じています。コロナ禍が収束しつつある中、今後はリモートと対面を併用しながらよりスピード感を持って営業に臨んでいきます。

Q 地元で開催される「大阪・関西万博2025」に向けてどのような取り組みを考えていますか。

A 当社にとっては二つの好機があるとみています。一つはヨドコウブランドをより認知してもらう場になるということです。もう一つは、万博会場の整備に当たって当社の製品が採用されるという事業面でのチャンスです。地元企業として、どのような形で参画すべきかを検討し、大阪を盛り上げていきたいと考えています。

中期経営計画の3年間で取り組んできたことを土台にさらに挑戦と改革を続け、より強靱な収益構造を追求していきます。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124期第2四半期累計(実績)	前年同期比	
売上高	114,042百万円	27.0%増
営業利益	8,525百万円	54.2%増
ご参考 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別)		
第124期第2四半期累計(実績)	前年同期比	
建材商品	4,668百万円	20.3%増
エクステリア商品	8,476百万円	2.8%増
工事	1,271百万円	13.6%減

ロール事業		
第124期第2四半期累計(実績)	前年同期比	
売上高	1,323百万円	13.2%増
営業損失	△210百万円	—

グレーチング事業		
第124期第2四半期累計(実績)	前年同期比	
売上高	1,680百万円	1.2%増
営業利益	27百万円	48.3%減

不動産・その他事業		
第124期第2四半期累計(実績)	前年同期比	
売上高	1,478百万円	19.8%増
営業利益	604百万円	1.6%減



取締役 常務執行役員
経営企画本部長兼海外事業企画室長、YSS社 董事長、海外関係会社担当 **田中 栄一**

目指すべき判断軸を明確にし、 発信力強化に努める

2022年6月21日付で新たに田中栄一が取締役常務執行役員（経営企画本部長兼海外事業企画室長、YSS社 董事長、海外関係会社担当）に就任しました。就任にあたっての抱負とともに担当業務における課題と今後注力すべきテーマについてお話を伺いました。

Q 役員としての担当業務をふまえ、就任にあたっての抱負をお聞かせください。

A 私は、経営理念の浸透や中期経営計画の策定・推進に当たる企画部、品質管理体制の構築を行う品質管理部、DX推進を担うICT推進部、サステナビリティ課題への対応を行うサステナビリティ推進室など全社的な方向性を示す経営企画本部を担当しています。

東証プライム上場企業に対するコーポレート・ガバナンスコードの要請が強まっていることに加え、不確実で複雑性が増した時代において迅速な意思決定が求められていることから当社のコーポレート部門である経営企画本部のますますのレベルアップが必要だと感じています。担当部門内でのコミュニケーションを密にし、個々のレベルアップを図ることはもちろんのこと、当社の存在意義を見つめ直し、目指すべき判断軸を明確にしたうえで経営企画本部として発信力強化に努めていきます。

Q 自社の強みと課題をどのようにとらえていますか。

A 当社のコア事業である鋼板関連事業の中にはBtoBの鋼板事業とBtoCのエクステリア事業が含まれ、それぞれの事業が異なる顧客のゾーンを持つことで相互に補完関係にあります。また、安定した業績と強固な財務体質も強みです。

一方、新しい分野への挑戦は継続的な課題です。2035年の当社創立100周年を見据え、基礎体力があるうちに他部門との連携を強化し、次なる成長戦略を描く必要があります。そのためにも経営企画本部では経営層の考えと事業部門の要望を繋ぐ役割をしっかりと担っていきます。

Q 海外事業（台湾、中国、タイ）の現在の課題と取り組むべきテーマは。

A 国内市場は人口減少による需要減少が避けられない中で、アジアを中心とした海外需要の確保は当社グループにとって重要なテーマの一つと認識しています。

台湾SYSCO社は長らく当社グループの輸出拠点としての位置づけを担ってきましたが、主要輸出先であった米国向けが各種関税障壁により販売が落ち込んだことに加え、コロナ禍による需要低迷の影響もあり販売量が減少しています。貿易障壁のない近隣諸国（韓国、シンガポール、ブルネイなど）への拡販や、昨秋より新たな方式で輸出を再開した米国向け販売をいかに増やすかが重要なテーマです。

中国YSS社は2021年10月に創立10周年を迎え、市場で一定のブランドイメージが浸透しつつあります。YSS社製品を専門に販売する代理商（商社）の数も増え、販売数量は増加傾向にあります。YBMH社（上海）との協働による屋根材用の高付加価値商品の提供や現地パネルメーカーとの協働などにより巨大市場で更なる足掛かり



をつかんでいきます。

タイPPT社は主に日系家電メーカーへハイエンドのカラー鋼板を供給しており、業績は堅調に推移しています。今後は日系家電メーカーに頼るだけでなく、建材用途など家電以外の新規顧客開拓や周辺アジア諸国への輸出拡大に取り組んでいきたいと考えています。

Q 新設されたサステナビリティ推進室の役割は。

A 企業にはSDGsをはじめ、気候変動などの環境関連課題、人権、人材多様性、地域共生などサステナビリティ（持続可能性）に向けた様々な取り組みが求められています。

「サステナビリティ推進室」ではまずTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に基づく取り組みに着手しました。国内事業所の関連部門、本社の営業部門、開発部門、海外グループ会社の環境担当者がワーキンググループのメンバーとなり、2021年12月以降ガバナンス、リスク管理、戦略、指標と目標の開示に向け、議論を重ねてきました。そこで取りまとめた内容を取締役に報告し、2022年6月にはTCFD開示を行い、「2030年度CO₂排出量2013年度比30%削減」「2050年度カーボンニュートラル」を目標に掲げました。

また、「CO₂削減」を達成するために省エネ・創エネ推進ワーキンググループを立ち上げました。CO₂排出量は生産量と比例するものであり、まずは「生産効率を上げる」「省エネ・創エネを進める」「電化を進める」など様々なアプローチでCO₂排出原単位を下げるとの取り組みに注力しているところです。

サステナビリティ課題は広範囲に及ぶため、脱炭素だけでなく広く情報収集に努め、社会的要請に広く応えられるように各部門協働して取り組みを加速させていきたいと考えています。

台湾SYSCO社 盛餘股份有限公司

資本金：32億1,180万台湾ドル 従業員数：505名 事業内容：鋼板製品の製造および販売

当中間期の振り返り

- 台湾国内は、ロシア・ウクライナ情勢による鉄鋼需給ひっ迫への警戒により需要が一時的に増加し販売量が増えたが、第2四半期の半ばから市況が下落し需要が減少。その影響で販売量は伸び悩んだが価格は正に努め増収。
- 輸出は、北米地域を中心に鋼材価格が上昇する中、世界的な供給不足もありカラー製品の需要が増加、北米地域への販売に注力し増収。

今後の取り組み

- 台湾国内では、太陽光発電用架台向けガルバリウム鋼板等、高付加価値商品の拡販や川下業者との連携強化などにより、安定した収益を確保できる体制を構築する。
- 輸出は、昨年輸出を再開した米国向けを中心に各地域への積極的な営業活動を行い、更なる収益拡大を目指す。

中国YSS社 淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司

資本金：2.2億米ドル 従業員数：257名 事業内容：鋼板製品の製造および販売

当中間期の振り返り

- 上海や周辺都市のロックダウンによる顧客・サプライヤーの操業停止や物流網の遮断が影響し、販売量減少。
- ロックダウンによる移動制限により営業活動をウェブ方式に切り替え、代理店と協働で新商品の開発や高付加価値商品の改良、拡販に向けた取り組みを実施。

今後の取り組み

- 建材向けは新規顧客開拓による建材商品の拡販、家電向けはエアコン室外機向けのPCM化(プレコート鋼板の採用)推進などに取り組み、収益拡大を目指す。
- 建材・家電以外の製造業向けや輸出向けでの新規顧客獲得、既存顧客との協業強化・販売支援に取り組む。

タイPPT社 PCM PROCESSING (THAILAND) LTD.

資本金：13億7,725万9千バーツ 従業員数：112名 事業内容：塗装鋼板製造、鋼板加工および販売

当中間期の振り返り

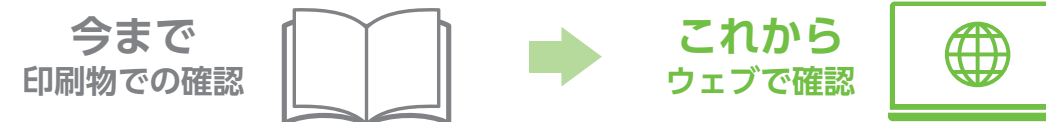
- コロナ禍による自動車・家電業界における部品不足の長期化の影響を受け、鉄鋼市況の下落傾向が続く中、稼働率と採算のバランスを考えた受注活動を行った。
- エアコン室外機など高付加価値商品の販売数量が堅調であったことに加え、販売価格改定にも取り組み増収。

今後の取り組み

- 市況に応じた機動的な営業・生産活動に努め、高付加価値商品の更なる拡販に注力し、安定した収益の確保を目指す。
- 今後、サプライチェーンの再構築が進むと予想される中、他国からタイへの生産拠点移転等の情報を把握し、販路拡大に繋げる。

会社法改正により2023年3月以降の株主総会より

株主総会資料は原則ウェブサイトでのご確認となります



主な変更点

- 議決権を有する株主様を対象に、株主総会資料が閲覧できるウェブサイトへのアクセス方法を記載した「**通知書面**」をお送りします。
- 株主総会資料(株主総会参考書類、事業報告、監査報告、計算書類)の全文はウェブサイトへアクセスすることで確認できます。

※議決権行使書は原則、これまで通りお送りします。

インターネットのご利用が困難な株主様へ

2022年9月1日以降、書面で受領するための手続き(書面交付請求)が可能です。

書面交付請求とは？

インターネットを利用することが困難な株主様を保護するための手続きです。お申し出いただいた株主様には株主総会資料を書面でお送りいたします。
 なお書面交付請求を行わなくても、URL等を記載した通知書面はお送りします。

書面交付請求の受付期限は？

株主総会の**基準日**までにお申し出が必要です。

お手続き方法は？

証券会社にお申し出の場合は、保有銘柄の口座を開設している証券会社へお問い合わせください。
 株主名簿管理人にお申し出の場合は、書面での受領を希望される銘柄ごとに申出書面のご提出が必要です。

株主総会資料の電子提供制度(書面交付請求)についてのお問い合わせ

お取引の証券会社
 または右記
 みずほ信託銀行まで
 お問い合わせ願います。

みずほ信託銀行 証券代行部

電子提供制度
 専用ダイヤル

0120-524-324

土・日・祝日を除く
 9:00 ~ 17:00

ホームページ

<https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html>



会社の概要 (2022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 1,213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、仙台、盛岡、東京、高崎、北陸、名古屋、大阪、広島、
高松、高知、八幡、福岡、鹿児島、沖縄
工場・事業所 大阪(大阪府)、呉(広島県)、市川(千葉県)、
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)高 科技鋼板有限公司	鉄鋼製品の製造および販売
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	田中 栄一
取締役	湯浅 光章
取締役	小林 貞人
取締役	久世 勝之
	中野 要一郎
	河本 善博
	上席執行役員 大隅 康令
	執行役員 梅原 彰
	執行役員 平田 敦
	執行役員 北村 宗一
	執行役員 崎永 清一
	執行役員 神崎 昌平

(注) 湯浅光章、小林貞人、久世勝之の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)	葛生 信介
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
基準日	定時株主総会・期末配当 3月31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	東京都千代田区丸の内一丁目3番3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 〒100-8241 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部