



第125期 中間報告書

2023.4.1 - 2023.9.30

スチール! & アイデア!
ヨドコウ

YODOKO REPORT

YODOGAWA STEEL WORKS

Steel sheet / Building material / Exterior / Roll / Grating

淀川製鋼グループ長期ビジョン





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125期第2四半期累計期間(2023年4月1日から2023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。

2023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、新型コロナウイルスの2類から5類への感染症分類移行をはじめとするウィズコロナによる経済正常化の進展などから、景気は総じて緩やかな持ち直しの動きがみられましたが、建設資材の価格上昇などから住宅および非住宅着工は弱含んで推移するなど一部に弱さも見られております。

世界経済におきましては、米国では個人消費が底堅く推移する一方でインフレは長期化しております。中国では雇用情勢の悪化、不動産市場の低迷などの影響から景気の停滞がみられており、加えてウクライナ情勢の長期化の影響などから、不透明感が増しております。

鉄鋼業においては、日本国内では、半導体の供給制約の解消などにより自動車生産が増加した一方で、住宅を含む建築着工や機械生産の減少などから、鉄鋼生産・受注ともに減少傾向が続いております。

海外鉄鋼市場では、アジア市場を中心に中国の鉄鋼需給ギャップの影響などから、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、減収減益となりました。日本国内では主に鋼板商品の販売数量減少に伴う売上減などから減収減益となりました。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55円とさせていただきます。

今後の見通し

日本経済は、新型コロナウイルスの分類移行による人流の回復、供給制約の緩和などから2023年度中は緩やかな回復が見込まれているものの、世界経済は、不動産市場の低迷から足踏みの続く中国経済、欧米の金融引締めに伴う景気後退への懸念、長期化するウクライナ情勢に加えて中東ではパレスチナ自治区をめぐる新たな紛争と混乱が発生するなど、極めて不透明な状況が続くものと想定されます。

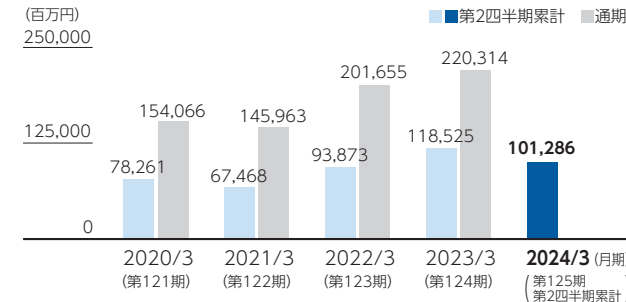
鉄鋼市場においては、日本国内市場・海外市場いずれにおいても、鉄鋼原材料と資源・エネルギーコストの上昇に一服の動きがみられるものの、停滞する中国経済とその鉄鋼市場からの影響に加え、地政学リスクの高まりへの懸念も加わり、当面は需給バランスも含め不安定な状況が続くものと予想されます。

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。

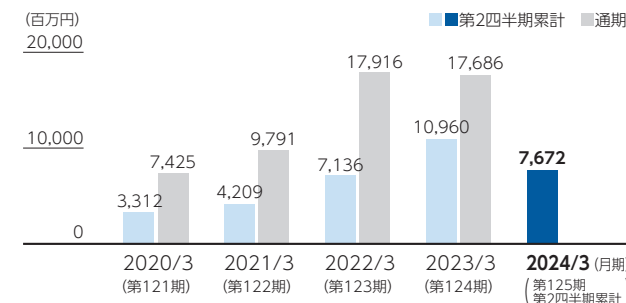
このような不透明な事業環境の中、当社グループとしましては、変化の激しい市況に応じた機動的な営業・生産活動につとめるとともに、「淀川製鋼グループ中期経営計画2025」の着実な実行に取り組むことで、収益力強化を図ってまいります。

「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。

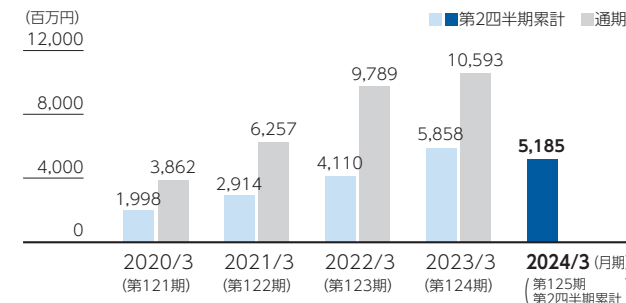
売上高(連結)



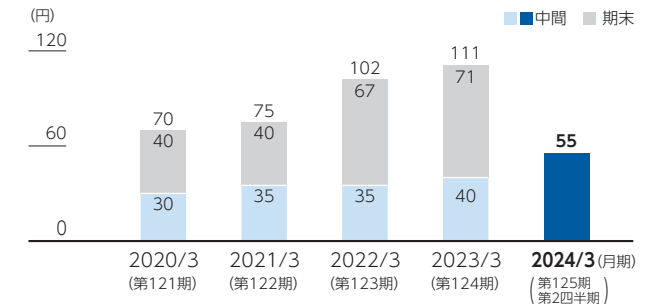
経常利益(連結)



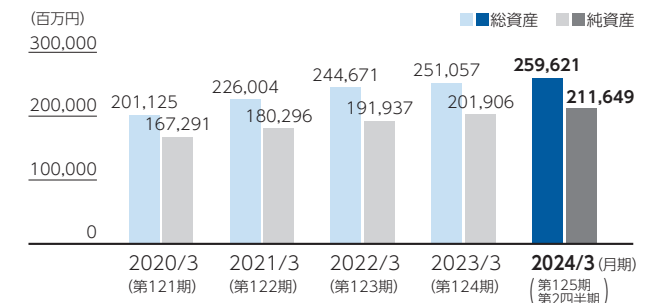
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(連結)



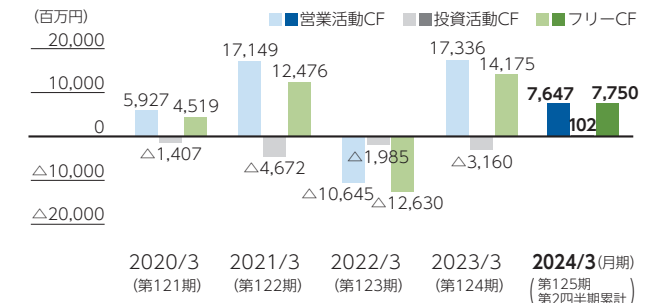
1株当たり配当金



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 専務執行役員
営業本部長兼開発本部管掌

服部 格

新しい価値を創造し、 ブランド力を向上する

今期は「中期経営計画 2025～LINK TO THE FUTURE～」(2023年度～2025年度)の初年度に当たります。助走期間から確立期間へと歩みを進めたヨドコウが目指す営業戦略、そしてブランド力の向上に向けた取り組みについて語っていただきました。

Q 2023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における日本経済は、ウィズコロナによる経済正常化の進展などから、景気は総じて

緩やかに持ち直しつつあるものの、建設資材の価格上昇などから住宅および非住宅着工は弱含んで推移しました。世界経済においては、米国では個人消費が底堅く推移する一方でインフレは長期化し、中国では不動産市場の低迷などにより景気が停滞し、ウクライナ情勢の長期化も景気に影を落としています。

鉄鋼業においては、日本国内では、半導体の供給制約の緩和などにより自動車生産が増加した一方で、住宅着工や機械生産の減少などから、鉄鋼生産・受注ともに減少傾向が続いております。海外鉄鋼市場では、中国の鉄鋼需給ギャップの影響などからアジア市場を中心に、市況は弱含んでおります。

その結果、当社の事業については、国内では、主に鋼板商品の販売数量減少に伴う売上減などから減収減益となり、海外においても、主に台湾の子会社である盛餘股份有限公司(SYSCO社)の売上減などから減収減益となりました。

Q 主力の鋼板事業についての概況と 通期見通しについて教えてください。

A 国内の鋼板事業、各品種で販売価格を維持することができましたが、建築、家電需要の停滞などからひも付き(特定需要家向け)、店売り(一般流通向け)いずれにおいても販売量は減少しました。その中で、付加価値の高いカラー鋼板は比較的好調だったものの、めっき鋼板は安価な輸入材に押され、数量が落ち込みました。一方で生産性の向上や物流の合理化に取り組み、利益の落ち込みは最小限にとどめることができました。

海外事業については、台湾のSYSCO社は、輸出向け販売量が減少しました。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)は、ゼロコロナ政策撤廃に伴

う経済正常化から販売量は回復しつつありますが、不動産市場の調整などの影響から業績の改善は小幅に留まりました。タイの子会社であるPCM PROCESSING (THAILAND) LTD. (PPT社)は、概ね前年と同水準で推移しましたが、スプレッドの維持に努めたことなどから増収増益となりました。

建材・エクステリア事業は、外装建材商品については、物流倉庫などの大型物件の建設が活発だったことを受け、壁材、屋根材ともに堅調に推移しました。エクステリア商品については物価上昇に伴い消費者の生活必需品以外への購買意欲が低下し、物置の販売量が減少しました。

通期については、国内鋼板事業は、建築、家電需要ともに底打ち感があり、回復に転じると期待しており、建材・エクステリア事業ともに、販売数量は増加に転じるとみています。海外についても、SYSCO社の輸出が引き続き低調ですが、台湾国内は改善の方向へ向かうと予想しています。

Q 現在、注力している取り組みについて 教えてください。

A 引き続き、採算を重視した販売施策の強化に取り組んでいます。価格競争からは一線を引き、特にコロナ禍に取り組んできた顧客企業との信頼関係の構築とアライアンスの強化によって新しい需要を創出する努力に傾注しているところです。

また当社では物流の合理化にも取り組んでいます。特にエクステリア商品の物流については、配送方法を見直し、引き取りの促進などを進めています。

商品開発においては、建材では、断熱性を高めた壁材や、耐風性の強い屋根材のほか形状や色、意匠性も含めデザイン性を高めることで、差別化できる商品の開発も進めていきたいと考えています。

Q 今期から新しい中期経営計画がスタートしました。 前中計の「助走期間」から今中計は「確立期間」と位置付けています。

A 前中計では、将来を見据え、販売や物流の方法、開発の手法などを見直す取り組みを行いました。例えば、ヨドローフ(屋根材)の販売方法について従来は当社の鋼板コイルを委託加工先の鉄鋼問屋様が成型し販売していましたが、当社とライセンス契約を締結した鉄鋼問屋様が鋼板コイルを購入し、ヨドローフとして成型、販売する方法に改めました。当社と鉄鋼問屋様、双方にメリットがあり、円滑に販売活動が進められるようになったことで、代理店網がさらに強化されました。

また、それぞれの商品については生産から配送まで本社で一元管理する体制に改め、最適な受注、生産、在庫につながるロスが生じないように効率化に努めています。さらに、物置についてはコールマンやBEAMSとの協業で商品の開発に取り組み、ブランド力の向上に努めています。

こうした取り組みをより迅速に成果に結びつけるためには、組織を見直し、最適な人員配置に変えていくとともに、権限を委譲し、スピード感を持って判断できるようにしていかなければなりません。併せて、改善した取り組みについて、その後の状況がどうなっているのかをデータで収集、把握できるようにし、効果を検証するとともに、更なる改善につなげていく仕組みを整えることが欠かせないと考えています。また、見積もりや請求などのシステムはまだアナログで行われているところが多く、IT化を進めるとともに会社全体の情報管理システムとの連動性を持たせ、業務の効率化を図っていくことも考えています。



Q コールマンとのコラボ商品が大きな反響を呼んだ物置については今後、どのような取り組みを考えていますか。

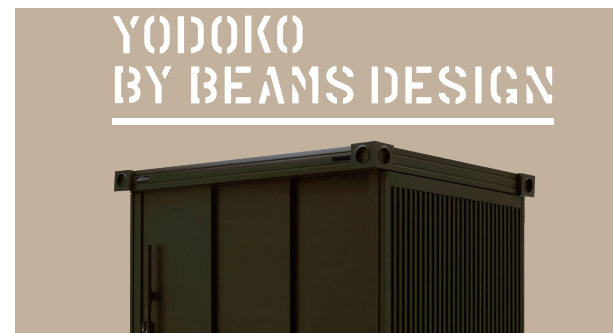
A 2021年4月に発売したコールマンとのコラボ商品が好評を博し、2022年12月には第2弾として「BEAMS DESIGN」との協業による新商品の予約販売を開始し、こちらも大変ご好評をいただいています。今後も新たなコラボ商品を展開していく予定です。

また、2022年3月にはヨドコウの独自ブランドとして「YODOKO+」を立ち上げ、デザイン家具（ポータブル書斎、HOME OFFICE）を商品化しました。ポータブル書斎に次ぐ、オリジナル商品の第2弾として、デザイナーが手がけたキャンプ用のステンレス製高級テーブル・チェアを年明けに商品化する予定です。今後はインテリアグッズにも幅を広げ、これまで世の中に出ていない斬新なデザインを打ち出していくことで、「YODOKO+」の商品ラインナップを拡充し、ブランド価値を高めていきたいと考えています。

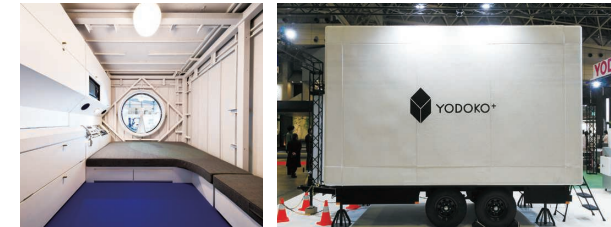
今年4月にはデザインの経験がある社員を含む5名からなる販促・デザイングループを新たに開設しました。今後は、考案したデザインを迅速に商品に落とし込み、商品化のサイクルをより早めていきたいと考えています。従来のように汎用品を大量に生産することに加え、少量多品種の生産体制も視野に入れた生産ラインへの投資も進めていきます。

Q これまでとは異なるBtoC向けの商品展開が増えることで「ヨドコウ」ブランドの認知度アップにも寄与しそうです。

A 淀川製鋼所とヨドコウが同じ会社だと知らない方も多く、会社のブランド力をいかに向上させるかは大きなテーマです。特にリクルートに当たって会社の認知度が採用に直結します。当社の今後を支える有用な人材を確保していくためにも、若い世代の方々にいかに当社のことを知ってもらうかは重要なテーマです。



ヨド物置エルモ
BEAMS DESIGN モデル



左上：トレーラーカプセルとして再生された中銀カプセル（撮影山田新治郎）
右上：解体前の中銀カプセルタワービル（撮影山田新治郎）
左下：当時の家具を復元したスケルトン仕様の内装（撮影山田新治郎）
右下：エクステリア×ガーデンエキシビション（EXG）2023にて展示

2022年4月から10月にかけて、建築家の黒川紀章氏が手がけた、「中銀カプセルタワービル」の140カプセルのうちの一つを譲り受け、これを移動可能なトレーラーカプセルとして再生しました。この「動く中銀カプセル」を当社のデザインブランド「YODOKO+」のシンボルとして活用し、2023年4月から6月に各地で展示を行いました。今後は「動く中銀カプセル」から着想を得た新しい商品の展開も考えています。

物置のコラボ商品の取り組みは、多くの企業様から当社との取引に関心を寄せていただく契機にもなりました。今後は物置にとどまらず、建材も含めたさまざまな分野で新しい価値を創造し、新しいビジネスへとつながっていくような商品を送り出していきたいと考えています。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125期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高 96,170 百万円	15.6%減
営業利益 5,382 百万円	36.8%減
ご参考 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別)	
第125期第2四半期累計(実績)	前年同期比
建材商品 4,308 百万円	7.7%減
エクステリア商品 7,496 百万円	11.5%減
工事 1,172 百万円	7.7%減

ロール事業

第125期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高 1,714 百万円	29.5%増
営業利益 78 百万円	—

グレーチング事業

第125期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高 1,719 百万円	2.3%増
営業利益 89 百万円	228.9%増

不動産・その他事業

第125期第2四半期累計(実績)	前年同期比
売上高 1,681 百万円	13.7%増
営業利益 579 百万円	4.2%減

盛餘股份有限公司(SYSCO社)



董事/総経理 洪世強

当社は1973年に設立され、今年で50周年を迎えた台湾の表面処理鋼板メーカーです。私は1986年に入社し、生産・技術・工務部門などを経て2023年7月1日に総経理に就任いたしました。まずは50周年の節目に社員のモチベーション向上などを目的に、オフィスビルをリノベーションすることを検討しています。さらに、DX推進による業務の効率化にも積極的に取り組んでいきます。

現在当社は外部環境の変化に伴い、特に輸出向けの受注が厳しい状況であります。

このような状況の中、当社の経営課題としては変化に伴うリスクと機会の評価、新たな需要の開拓による拡販に向けた取り組みの強化などがあります。また、生産面においては、省エネとCO₂排出量削減の取り組みを推進するとともに、新製品の開発を継続していきます。そして世代交代に備え次世代の人材育成を強化し、魅力的な人事制度や人材開発の仕組みを構築するなど、ESGを重視した経営を推進してまいります。

当社が「盛業永餘」(持続的成長)を実現できるよう、全社員が各目標を達成するために努力し、更なる50年に向けて新たなチャレンジをしていきます。

PCM PROCESSING (THAILAND) LTD. (PPT社)



取締役社長 谷口 靖

当社は1999年にASEAN地域に生産拠点を持つ日系家電メーカー向けに、従来日本から輸出していた切板製品のデリバリー・品質サービス向上を図るためにコイルセンターとして設立されました。その後、競争力強化、市場開拓を図るため、2013年に連続塗装ラインを導入し、現在はカラー鋼板の製造を主な事業として歩み続けております。

足元の業績は、従来からの主要マーケットである冷蔵庫や洗濯機などの白物家電分野の巣ごもり需要や、近年拡販に力を入れているエアコン室外機向けカラー鋼板の受注量が増加したことに加え、効率的な稼働、短納期対応などの取り組みが功を奏し、堅調に推移しております。

一方で、今後の見通しにつきましては、世界的な物価・エネルギーコストの高騰、消費マインドの減退、国際競争の激化などがあり、決して楽観視できるものではありません。エアコン分野を中心としたポストコート(加工後塗装)からプレコートカラー鋼板への切り替えの推進や建材分野への新たな製品投入など、社員一丸となって事業の拡大に取り組んでまいります。

淀鋼商事株式会社



取締役社長 野村 光弘

当社は、淀川製鋼所の鋼板を主体に、鉄鋼二次製品、建築資材、エクステリア商品、グレーチング、ロールなどを取り扱う窓口商社です。大阪府中央区に本社を構え、東京・名古屋・福岡などの7か所に営業拠点を設けています。

日本経済は自動車関連や観光業などの内需を中心に緩やかに持ち直していますが、当社が主力とする建設関連ではエネルギーや資材価格の高騰、賃金上昇圧力の高まりや人手不足の慢性化により停滞感が漂っています。当社は「Challenge to Change」というスローガンのもと、ヨドコウの屋根材やエクステリアを中心に街づくりに必要な商品を提案するなど、施主、設計事務所、施工業者などへの積極的な提案営業で需要創出の取り組みに努めています。さらに、メーカー系商社の強みを生かし、地域ごと、製品ごとにスピーディー

な連携をとりながらヨドコウ製品のシェア向上と目標達成に向けて前向きに取り組んでいます。今後も当社は、お客様とのパートナーシップを大切に、ヨドコウグループが提供する製品を通じてお客様の期待に応えられるよう努めてまいります。

福井ヨドコウ株式会社



取締役社長 鳥山 弘

当社は2020年4月に設立後、翌年4月に淀川製鋼所の福井事業所を併合し、同社のエクステリア商品の主力商品であるヨド物置エスモ、小型ステーション用ダストピット等を生産しています。

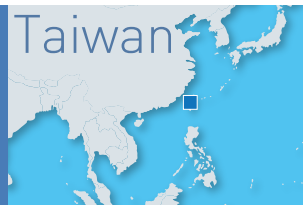
昨今、モノづくりを取り巻く環境は大きく変化し、少子高齢化などによる人手不足が深刻化しています。当社も設立以来、製造業の根幹である人材確保には苦慮しましたが、作業員の多能化、作業手順の見直しや設備改善による段替え時間の短縮などの取り組みをすすめた結果、当面の受注量に対する生産体制を構築することができました。今後は日進月歩で進化するデジタル技術を取り入れた製造現場のDX化を推し進め、更なる生産性の向上に取り組んでまいります。

また、今後は人への投資も重要となると考えています。人材育成に注力することで従業員の意識改革を促し、一人ひとりが向上心と責任を持って自ら考え行動する組織となることで、QCD(品質、コスト、デリバリー)の向上や最適化を実現します。そして、ヨドコウグループの国内生産拠点として信頼され、地域社会にも貢献できる存在意義のある企業となることを目指します。

 台湾SYSCO社

商号：盛餘股份有限公司
 設立：1973年5月
 資本金：32億1,180万台湾ドル
 事業内容：鋼板製品の製造および販売
 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

所在地：台湾 高雄市
 董事長：北村 宗一
 総経理：洪 世強
 従業員数：497名



当中間期の振り返り

- 台湾経済は世界的なインフレや利上げの影響による需要の縮小、中国における消費の減少などにより、輸出が低調に推移。一方で、新型コロナウイルス感染症の落ち着きによる経済活動の正常化等により個人消費は増加。
- 台湾国内は第1四半期に販売量が増加したものの、第2四半期に入り市況が下落したことでエンドユーザーが当用買いを徹底するなど、厳しい市場環境となった。
- 輸出は年初に受注が増えたものの、需要の増加を伴うものではなく、各国メーカーが受注確保に動き価格競争が激化。

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、新たな需要分野や販売先の開拓などにより、安定した収益を確保できる体制を構築する。
- 輸出は、北米や東南アジアなどの主要市場での拡販、新規取引先の獲得に努めるとともに、今後成長・発展が見込める新規市場の開拓を積極的に進めることで、更なる収益拡大を目指す。

 中国YSS社

商号：淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司
 設立：2011年10月
 資本金：2.2億米ドル
 事業内容：鋼板製品の製造および販売
 主要設備：めっき設備1基 カラー設備2基

所在地：中国 合肥市
 董事長：田中 栄一
 総経理：中谷 篤史
 従業員数：260名



当中間期の振り返り

- めっき鋼板の販売は苦戦したものの、カラー鋼板の販売は堅調に推移。
- 建材向けは大型案件が少なく、メーカー間の受注競争が激化したことに加え、施工側がコスト削減の傾向を強めたことにより価格競争も激化。
- 家電向けはエアコン室外機のPCM化(プレコート鋼板の採用)推進や洗濯機分野における新規顧客獲得に向けた取り組みを継続。

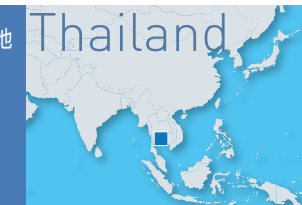
今後の取り組み

- 建材向けは、既存建材代理店との協業を強化。
- 家電向けは、エアコン室外機、洗濯機向け等の日系メーカーへの営業活動を強化し、販売量増加につなげる。
- 安定需要が見込めるひも付き(特定ユーザー向け)や、建材・家電以外の製造業向け拡販に取り組む。

 タイPPT社

商号：PCM PROCESSING (THAILAND) LTD.
 設立：1999年4月
 資本金：13億7,725万9千バーツ
 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

所在地：タイ アマタシティ・チョンブリ工業団地
 代表者：谷口 靖
 従業員数：109名



当中間期の振り返り

- ロシア・ウクライナ情勢の影響を受けるEU圏内や、コロナ禍からの経済回復が限定的となっている中国国内の需要低迷の影響を受け鉄鋼市況が低迷する中、柔軟な調達によるコストダウンに取り組んだ。
- 引き続きエアコン室外機向けなどの高付加価値商品の販売量が堅調であったことに加え、短納期に対応するなどの地道な取り組みを継続したことで、業績は堅調に推移。

今後の取り組み

- 長引くロシア・ウクライナ情勢や欧米の金融引締めに伴う世界経済の不透明感や市況の底這い状態が続く中、スプレッドの維持を意識した営業活動を継続する。
- 高付加価値商品の更なる拡販に努めるとともに、建材マーケットの開拓や建材向け高級鋼板の生産・販売比率の向上を目指す。

トピックス



海外グループ会社で
 生産ライン稼働開始
 10周年を祝う



中国YSS社

中国YSS社のめっきラインおよびカラーラインが、それぞれ2023年5月30日、6月20日に稼働開始10周年を迎えました。これらを記念して同年9月8日に式典を開催し、合肥市内のホテルで開催した夜の祝賀会には、YSS社員とご家族をあわせた総勢307名が参加しました。



タイPPT社

2023年8月21日に、タイPPT社のカラーライン稼働10周年を記念した式典を開催しました。当日は、PPT社で記念式典を執り行った後、市内のホテルで祝賀会を開催し、ヨドコウ関係者のほか、お取引先の皆様とともに10周年を祝いました。



会社の概要 (2023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 1,238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) 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 専務執行役員	隈元 稔夫
取締役 専務執行役員	服部 格
取締役 専務執行役員	田中 栄一
取締役 専務執行役員	湯浅 光章
取締役 専務執行役員	小林 貞人
取締役 専務執行役員	久世 勝之
取締役 専務執行役員	大隅 康令
取締役 専務執行役員	北村 宗一
取締役 専務執行役員	神崎 昌平
取締役 専務執行役員	梅原 彰二
取締役 専務執行役員	平田 敦
取締役 専務執行役員	崎永 清一
取締役 専務執行役員	鳥山 弘
取締役 専務執行役員	宮坂 善和
取締役 専務執行役員	中谷 篤史

(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