

# INTEGRATED REPORT 2024

株式会社 ヨータイ

〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1

TEL : 072-430-2100

URL : <https://www.yotai.co.jp/>

 UD FONT

見やすいユニバーサル  
フォントを採用しています。

# CONTENTS

## 今号における開示拡充について

投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまからのご意見をもとに、新規項目の追加や開示拡充を行いました。

●…2024年版において開示拡充した項目

### ヨータイ統合報告書2024(今号)

企業理念	01
トップメッセージ	02
<b>ヨータイの価値創造ストーリー</b>	
沿革	06
ヨータイの事業	08
● ヨータイのこの1年	10
財務・非財務ハイライト	12
価値創造プロセス	14
強みと競争力	16
<b>ヨータイの成長戦略</b>	
● 第一次中期経営計画の振り返り	18
● 第二次中期経営計画の概要	20
● 第二次中期経営計画における重点項目	22
● 財務面での取り組み	24
事業戦略	26
● 営業部門	
● 工場部門	
● 研究開発部門	
● エンジニアリング事業部門	
● 管理部門	
● 情報システム部門	
● 中国子会社	
ヨータイのDX戦略	38
<b>価値創造を支える取り組み</b>	
ヨータイのESG経営	40
● 環境(Environment)	
● 社会(Social)	
● ガバナンス(Governance)	
コンプライアンス/リスクマネジメント	54
役員紹介	55
● 社外取締役からのメッセージ	56
<b>データ・企業情報</b>	
財務レビュー(連結)	60
主要な財務・非財務データ	62
会社概要	64

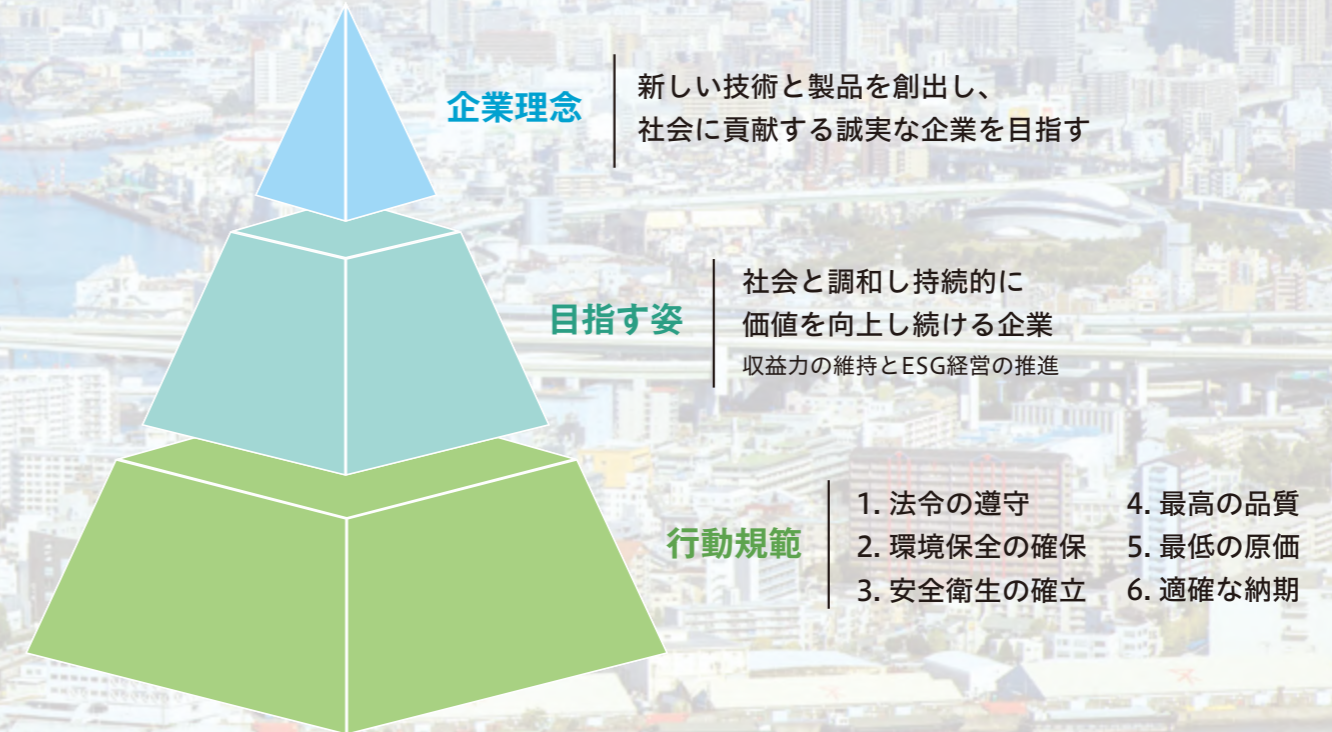


### ヨータイ統合報告書2023(前号)

企業理念	
ヨータイの価値創造ストーリー	
沿革	
現在の姿	
価値創造プロセス	
強みと競争力	
財務・非財務ハイライト	
<b>企業価値向上の取り組み</b>	
トップメッセージ	
第一次中期経営計画の進捗	
事業戦略	
● 営業部門	
● 工場部門	
● 研究開発部門	
● エンジニアリング事業部門	
● 管理部門	
● 情報システム部門	
ヨータイのDX戦略	
<b>企業価値向上を支える取り組み</b>	
ヨータイのESG経営	
● 環境(Environment)	
● 社会(Social)	
● ガバナンス(Governance)	
コンプライアンス/リスクマネジメント	
役員紹介	
社外取締役メッセージ	
<b>データ・企業情報</b>	
財務レビュー(連結)	
主要な財務・非財務データ	
会社概要	

# 耐火物で未来を創造

株式会社ヨータイは、  
定形耐火物の総合トップメーカーとして“熱と環境”にかかわる事業を通じ、  
国内外の基礎産業の発展に貢献しています。



### 逆引きインデックス

目的	コンテンツ	ページ
ヨータイの強みを知りたい	強みと競争力	16
事業計画・見直しを知りたい	ヨータイの成長戦略	18
マテリアリティについて知りたい	マテリアリティ (取り組むべき重要課題)	40
カーボンニュートラルに向けた 取り組みについて知りたい	ヨータイのESG経営 - 環境(Environment)	41
直近の事業成績と財務状況について知りたい	財務レビュー(連結)	60

### 編集方針

株式会社ヨータイは、投資家、株主の皆さまをはじめとした全てのステークホルダーの方々に当社の事業内容と企業価値向上の取り組みをわかりやすくお伝えし、建設的な対話の端緒とすることを目的として統合報告書を発行しています。編集にあたってはIFRS財団「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などの各種ガイドラインを参照しました。本報告書を通して当社に対する理解を深めていただければ幸いです。

### 対象期間・会社

対象期間 2023年4月1日～2024年3月31日  
対象会社 株式会社ヨータイおよびグループ会社

# 国内・アジアの耐火物業界で存在感ある企業を目指して

代表取締役社長  
田口 三男



## 第一次中期経営計画の数値目標はほぼ達成

第一次中期経営計画の最終年度となる2024年3月期の連結業績は、売上高は前期比3.1%増の29,128百万円となりました。主要取引先である鉄鋼メーカー向けの需要が安定していたこと、セメント・非鉄金属向けのシェアを維持できたことで増収となり、売上高は2年連続で過去最高となりました。一方、利益については、営業利益は同10.2%減の3,602百万円、経常利益は同10.6%減の3,704百万円となりました。ウクライナ情勢や円安などを背景とする原燃料価格・電力価格の高騰、賃上げなどによる労務費の増加を受け、販売価格改定とコストダウンなどで対応したものの完全には吸収することができませんでした。

第一次中期経営計画の数値目標については、売上高、営業利益、経常利益を達成することができました。しかしながら、最終年度の目標を2023年3月期に前倒しで達成できたものの、外部環境の変化もあって最終年度に業績拡大を図れなかったことが反省点として残りました。

## 「ヒト・モノ・情報」への投資により持続的な成長基盤を強化

第一次中期経営計画では、目指す企業像「社会と調和し持続的に価値を向上し続ける企業」の実現に向け、「ヒト・モノ・情報」への投資による持続的な成長基盤の構築に努めてきました。

収益力の維持を図るためには、特に老朽化した成形部

門の設備更新が急務でしたが、第一次中期経営計画において、各工場に最新鋭の大型プレス機や高効率プレス機を導入しました。これにより、生産性向上などの成果が表れ、現場の従業員のモチベーションも上がり、新たな設備を活かした業務改善の提案や、さらなる設備投資のアイデアが多く寄せられるようになりました。

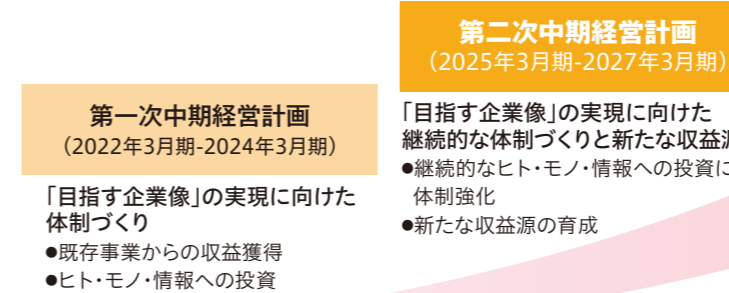
研究開発部門においても、人員の増強を図るとともに最新鋭の機器を導入し、当社の主要顧客である鉄鋼、セメント業界からのニーズの高まりが想定される環境配慮型耐火物やカーボンニュートラルに向けた新素材の開発に注力してきました。また、研究の成果が徐々に形になり、研究段階から実用段階での評価・試験に段階が進むにつれ、先駆的な実用化への期待も高まっています。

その他、事業所や各工場に太陽光発電パネルの設置を計画的に進めてきた結果、2021年以降の年間総発電量の伸びは45ページの図に示した通りで、年々、購入電力量の削減につながっています。また、近年の電力料金の高騰に伴い、当初の償却予定期間が大幅に短縮できる見通しです。

## 持続的な体制づくりと新たな収益源の育成を行う第二次中期経営計画

当社を取り巻く環境は、近年は特に不透明感が強まっています。主要取引先である国内の鉄鋼業界やセメント業界の減産に加え、さらなる原燃料価格や人件費の高止まりも懸念されます。また、エンジニアリング事業においては、2024年から建設業・物流業界で時間外労働時間の上

### ■ヨータイの中期経営計画と2030年ビジョン、目指す姿



限が規制されました。

事業環境が大きく変化する状況下、これまでの投資の効果を最大限に発揮するためには、中長期の視点での継続的な基盤固めが必要と考えています。第二次中期経営計画は、「「目指す企業像」の実現に向けて継続的な体制づくりと、新たな収益源の育成を行う期間」と位置づけました。引き続き、「ヒト・モノ・情報」への投資を行い、投資効果の最大化を図りながら、環境変化に対応して収益力の強化・収益源の多様化を図ります。ESG経営の推進も引き続き重要なテーマと考え、継続して取り組んでまいります。

## 目線を遠くに置くことで何をすべきかが見えてくる

第二次中期経営計画の策定と同時に、2030年ビジョンを新たに策定し、「国内・アジアの耐火物業界で存在感ある企業」を目指すこととしました。国内の耐火物需要の今後の飛躍的な拡大は見込めないことから、当社が持続的に成長するためには、国内市場に軸足を置きつつも、成長著しい海外市場への展開が必要です。加えて、日本政府のカーボンニュートラルに向けた2030年の中間目標も見据え、中長期の視点で経営施策を講じる必要性を感じたことが、2030年ビジョンを策定した背景です。

当社として初めての中期経営計画を2021年に策定した当時は、コロナ禍で先が見えない時期でしたが、3年後の目標達成に向けて経営陣や従業員と議論を重ねることで、市場環境の見通しや当社がやるべきことなどが徐々に見えてきました。その経験もあり、今回は3年先ではなく6年

先の2030年を見据えて計画を策定することとしました。目線を遠くに置くことで何をすべきかが見えてくる、見えてきたものをより早く実行することで持続的な成長が実現できると考えています。

## アジアを重点エリアとして海外展開を強化

第二次中期経営計画において、重要なテーマの1つが海外展開です。第一次中期経営計画では、コロナ禍の影響で海外への渡航が制限されていたため、海外での事業拡大を中止せざるを得ませんでした。しかしながら、コロナ禍が収束に向かい始めた2023年の秋以降、パートナーの開拓などが急速に進展し、具体像が見えてきました。

成長著しいアジアを重点エリアと定め、鉄鋼、セメント、非鉄金属、電子部品など、当社が強みを持つ分野を核に、地域のニーズにあわせた展開を図ります。現地の耐火物メーカーや欧州の耐火物メーカーが競合相手となりますが、当社の高品質の製品と、きめ細かい顧客対応力は、海外でも十分通用するものと考えています。今後、現地企業との技術提携も検討していきます。

## 国内市場では、カーボンニュートラルと安定調達ニーズを取り込む

国内市場は成熟化が進んでいるものの、当社として、まだまだやるべきことは多くあります。近年では国内粗鋼生産の減少、中国の過剰生産などの問題もありますが、当社が強みを持つ電炉鋼は、高炉と比較してCO<sub>2</sub>排出量が少

ないため高炉からの生産シフトも想定され、当社の主要取引先である電炉鋼メーカーの業績は、今後も堅調に推移することが見込まれます。今後の生産縮小が見込まれる高炉においても、地政学リスクの高まりとともに、耐火物の安定調達に向けて調達先を分散化させる動きがあります。当社の強みの1つとして、耐火物生産工場が国内にあり、他の耐火物メーカーと比較して国内生産の比率が高いことが挙げられます。当社は、これまで国内で原料の積み増しを行ってきたため、仮にサプライチェーンの寸断が起こったとしても、一定の期間にわたって生産を滞りなく行い、お客様に耐火物の安定供給を行うことが可能な体制を構築しています。こうした強みを活かすことで、高炉における当社のシェア拡大は可能と考えています。

耐火物は幅広い産業で使われており、日本の重工業を支えるものです。定形耐火物の国内生産量トップ企業である当社にとって、質の高い耐火物を安定的に供給することは社会的な使命です。国内での安定供給体制を構築することで、当社が目指す企業像の実現にもつながると考えています。

また、エンジニアリング事業では、時間外労働時間の上限が規制された「建設業の2024年問題」への対応が急務です。当社では、すでに働き方改革に加え、継続的な技術営業員の採用と育成を行い業務の平準化を図るなど、建設業の2024年問題へ対応しています。

### 継続的な基盤固めのために 伸びしろが大きいテーマに資金を配分

第一次中期経営計画では「ヒト・モノ・情報」へ投資して、持続的成長を支える経営基盤の構築を進めてきました。第二次中期経営計画でもこの方針を踏襲します。外部環境の変化が想定より大きい状況下、これまでの施策の効果を最大限に発揮するため、中長期の視点での継続的な基盤固めを行っていきます。具体的には、第一次中期経営計画の50億円から上積みし、3か年で80億円の投資を予定しています。内訳は、更新投資で15億円、戦略投資で40億円、DX投資で5億円、その他M&Aを含む投資で20億円程度を予定しています。

戦略投資については、第一次中期経営計画で大型プレス機、高効率プレス機の導入を進めてきましたので、第二次中期経営計画では、その前後の工程の設備投資を

行うとともに、IoT化を進めることで生産効率をさらに高めていきます。太陽光発電パネル導入についても、2024年3月期までに約2,000kWを達成し、2025年3月期にも2,000kWの導入を計画しています。

加えて、生産年齢人口の減少と人件費を含む各種費用の上昇で収益性が圧迫される状況下ではDXの推進が必須です。2023年10月に稼働を開始した基幹システム「未雲」の機能強化に加え、業務の効率化推進と人手不足の対策強化のため「まずやるDX」をスローガンに、現場主導のボトムアップによる創意工夫でDXを推進していきます。そのためには、各種IoT機器を導入し業務のIoT化へのシステム投資を行い、①製造ラインのワーク状況の見える化、②顧客管理のデジタル化による営業活動の改革によって、業務におけるデータ活用の文化を根付かせます。さらにAI活用による一層の業務効率化と、そのためのデジタル人材の育成に取り組めます。

その他、M&Aについても継続的に投資機会を伺い、企業価値向上に資する案件に積極的に投資をしていきます。

### 気候変動問題に総力を挙げて取り組む

当社の主要取引先である鉄鋼業界、セメント業界はCO<sub>2</sub>排出量が多くカーボンニュートラルへの対応を迫られています。そのため、数ある社会課題の中でも、まず私たちが取り組まなくてはならないのは、やはり気候変動問題への対応だと考えています。CO<sub>2</sub>排出量の少ない環境配慮型耐火物の開発や製造プロセスの構築など、私たちの技術が活かせる分野は数多くあります。今後、さらなるCO<sub>2</sub>排出量削減への貢献を追求し、具体的な事業の展開を進めていきます。

当社のCO<sub>2</sub>排出量は耐火物の乾燥・焼成工程が最も多く、全体の約7割を占めます。1工場はすでにLNG燃焼ですが、2030年までに2工場について焼成工程での燃料転換(油からLNG)を行います。カーボンニュートラルの実現のためには乾燥・焼成工程でのCO<sub>2</sub>排出量を削減する燃料への転換が必須であり、総力を挙げて取り組んでいます。また、2022年に事業譲受した瑞浪工場土岐製造所(旧 柴田窯業原料)と連携し、ロータリーキルンの焼成技術を活用した耐火物の原料リサイクルにも取り組んでいます。その他、環境負荷の少ない生産・発電・物流を追求します。

### 持続的成長に向けたコーポレート・ガバナンスの強化と株主還元の見直し

当社の事業活動に対してステークホルダーの皆さまに信頼いただけるように、事業環境変化への迅速果敢な経営判断を支える土台としてのコーポレート・ガバナンス体制の強化・改革に継続して取り組んでいます。2023年に監査等委員会設置会社への移行、内部監査スタッフの増員などを行ったことに続き、2024年には、指名・報酬諮問委員会の委員長への独立社外役員を採用を行いました。委員長を独立社外役員から選定することで、取締役の指名・報酬に係る手続の公正性・透明性・客観性のさらなる強化を図りました。今後は、不確実性の高まりに対応した長期視点での経営計画の策定・推進に加え、海外展開に向けたガバナンス体制の整備を進めていきます。

第二次中期経営計画において、株主還元方針も見直しました。以前は、連結配当性向30%を目標にするとともに、機動的な自己株式の取得を行ってまいりましたが、第二次中期経営計画では、配当による還元を重視して、配当性向60%あるいは1株当たり配当金85円のいずれか高い方に目標を引き上げました。加えて、資本コストを意識し、最適な資本構成とするため、有利子負債を機動的に活用します。

### 持続的成長を支える人的資本の強化

人材の確保・育成・活用は企業存続に関わる極めて重要な課題であり、「情熱をもって取り組める人材の確保と育成」「人的資本の充実」は今後さらに力を入れて取り組むべき課題だと認識しています。

また、人材育成に加え大切なのが、一人ひとりが活躍できる職場環境です。私が従業員に対して常々話していることは、「失敗を恐れずに挑戦してほしい」ということです。当社を取り巻く環境は不確実性を増しています。私は「自由闊達に意見が言いあえる企業風土」をつくり、風通しの良さを高め、外部環境の変化に合わせてスピーディーに動くことが大切であると考えています。時代の変化に対応できる会社が唯一生き残れると信じており、当社のビジネスモデルを変革していく必要があります。そのため、当社の従業員には既存の枠にとらわれず、思い切って変化に向けた一歩を踏み出してほしいと思います。それによって成功



体験を積み上げ、誰もが「ヨータイで働いている」ことに誇りを持ってもらえるような会社にしていくこと、それが私の目標でもあります。その一環として、従業員のスキルアップに向けたオンライン研修の促進に加えて、従業員持株会の奨励金の増額、信託型従業員持株インセンティブ・プラン(E-Ship®)の導入などを行いました。従業員に対して企業価値向上のインセンティブの付与と、株主としての資本参加促進を通じて従業員の勤労意欲を高め、当社の恒常的な発展を促すことを目指しています。

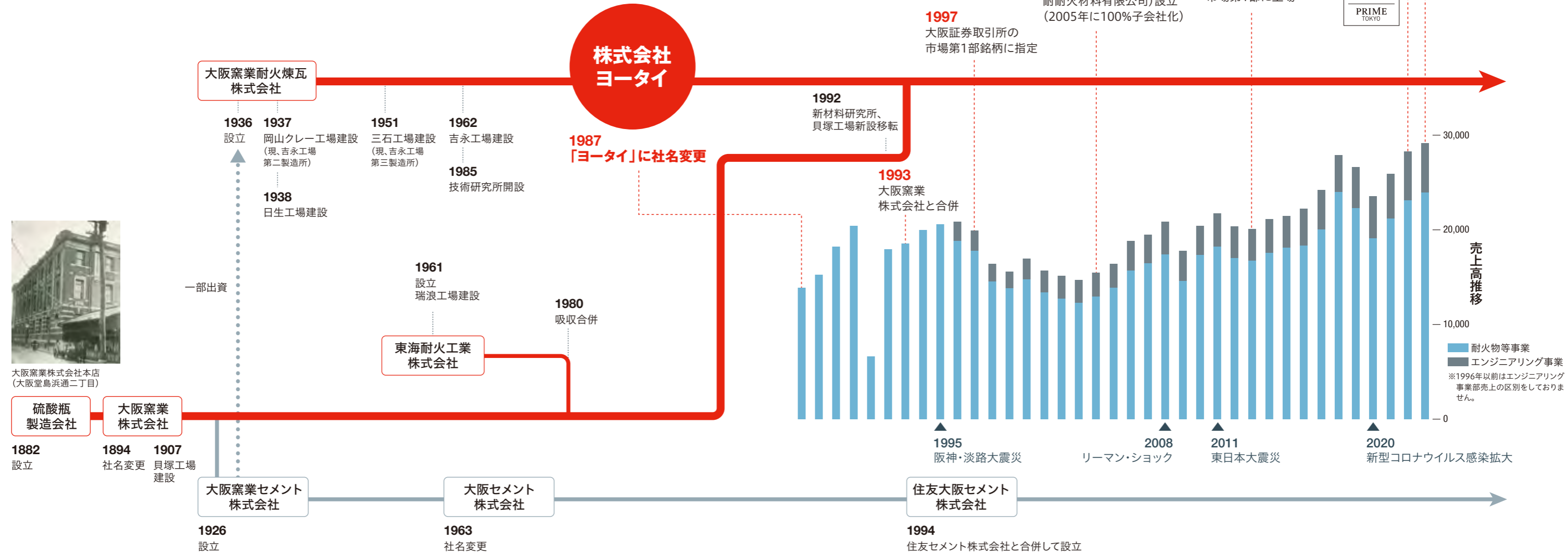
### 事業を通じて社会に対する責任を果たす

ヨータイは創業から88年間、大阪窯業時代から数えると142年間に亘って鉄鋼やセメントを中心とする国内の幅広い産業の発展を支えてきました。この役割は今後も変わりません。同時に、良質な耐火物の安定的な供給を求めているのは、国内だけではなく、経済発展が続くアジアにも展開し、国内・アジアの耐火物業界で存在感ある企業となることを目指します。加えて、社会が変化するなかでSDGsに向き合い、事業活動を通して持続可能な社会の実現に貢献していくことも必要です。

長期的な視点で事業運営と意思決定を行うことで、経営基盤の強化、リスクへの対応、創立90年に向けた役員員のモチベーション向上に努め、事業機会を通じて社会に対する責任を果たしながら、その維持発展に貢献してまいります。そうして得た利益を株主、従業員、お取引先をはじめとするステークホルダーの皆さまに適切に還元し、信頼関係の構築に努めてまいります。ステークホルダーの皆さまには、引き続き深いご理解と温かいご支援をお願い申し上げます。

# 設立から88年、国内外の基礎産業とともに発展し 耐火物の総合トップメーカーとして社会に貢献

ヨータイは硫酸瓶製造会社を原点とし、高品質な耐火物の製造を行い、国内外の基礎産業とともに発展してきました。現在は今後の持続的成長を支える基盤を強化するために「ヒト・モノ・情報」への投資を積極的に行っています。また、カーボンニュートラルの実現に貢献するため、環境配慮型耐火物の開発や、製造プロセスにおけるCO<sub>2</sub>排出量低減などにも積極的に取り組んでいます。



**1936-** 大阪窯業耐火煉瓦株式会社が設立  
国内における鉄鋼業の隆盛に伴う耐火れんがの需要増に応えるため、ヨータイの前身である大阪窯業耐火煉瓦株式会社が設立されました。工場の新設による生産能力の拡大を図り、安定供給できる体制を構築しました。

**1955-** 高品質の耐火物の大量生産を開始  
高度経済成長期には、鉄鋼メーカーの成長により、高品質で廉価な耐火物の大量生産が求められるようになりました。当社は技術開発や特許取得により、多岐に亘る耐火物の生産で日本経済の成長に貢献しました。

**1987-** 新生ヨータイとして  
1987年に商号を株式会社ヨータイとし、強固な事業基盤の再構築に取り組みました。社会情勢の変化により、急速な半導体需要の増加に応えるべく電子部品向け耐火物の生産を拡大。2000年以降は省エネ・再エネ技術の導入も積極的に進めました。

**2010-** 持続的成長を目指して  
鉄鋼業界やセメント業界をはじめ、多くの業界がカーボンニュートラルへの対応を迫られています。ヨータイは環境負荷の低い製品やエンジニアリング技術の提供によってお客様の事業を支え、自社と社会の持続的成長を目指します。

社会の変化と課題

- 1940-1950: 第二次世界大戦前・戦中・戦後
- 1960-1970: 高度経済成長期
- 1980-2000: コンピューター化社会・情報化社会の到来
- 2010-2030: サステナビリティ、ESGの時代

## 徹底的なコストマネジメントのもと 競争力ある耐火物の製造と施工を実現

時代や社会要請の変化に合わせ、ヨータイの耐火物は進化しています。材工一式の豊富な実績を強みとして、製造・施工のいずれにおいても徹底的なコストマネジメントに努め、安定供給体制の維持・強化はもちろん、カーボンニュートラルの実現に資する新材料や新製品、新工法の開発に取り組んでいます。

### 耐火物等事業

#### 産業ごとに異なる厳しい品質基準に応える多様な耐火物を製造

鉄鋼・セメント・銅などの製品の製造工程のうち、「溶かす」「焼き固める」といった高温処理に必要不可欠となるのが耐火物です。ヨータイでは産業ごとに異なる厳しい品質基準に応える耐火物を製造しており、お客様との技術交流を深めながら、より高品質な製品を提供できるよう努めています。成長分野である電気自動車(EV)やスマートフォン向けの電子部品焼成用耐火物や、環境負荷の低い次世代耐火物の製造、拡販も積極的に行っています。

#### 耐火物の種類

##### 定形耐火物



定形耐火物とは、ブロック状やプレート状など、種々の形を持つ耐火物を指します。成長分野である電子部品業界で使用される耐火物の多くが定形耐火物です。定形耐火物の生産量においては、ヨータイは国内トップクラスです。

画像：日生工場の3,000Tプレス機(2022年3月稼働)

##### 不定形耐火物



粉体状や練り土状の耐火物を不定形耐火物と呼びます。粉体状製品は現場で水と混ぜ合わせて流し込んだり、吹き付けたりして使用します。練り土状製品は押し付けたり、叩き込んだりして使用します。

画像：日生工場の不定形製造設備「H2塩基性不定形プラント」(2023年8月稼働)

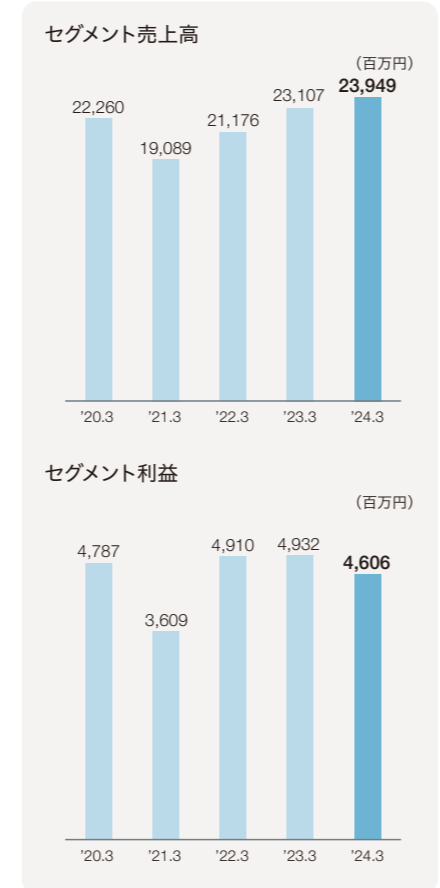
#### 環境配慮型製品の開発

当社では、環境配慮型の耐火物である「Sustainable Refractoryシリーズ」の開発に取り組んでいます。「Sustainable Refractoryシリーズ」は、焼成れんがと同水準の品質を維持した不焼成れんがです。直近では「セメントロータリーキルン用・非鉄用塩基性れんが」「アルミ溶解炉用特殊高アルミナ質れんが」などを開発しました。今後も引き続き、環境負荷低減を考慮した耐火物の開発に注力していきます。

主要な販売先の業界		
鉄鋼	非鉄金属	セメント
ガラス	環境装置	電子部品

#### 事業別実績

2024年3月期の耐火物等事業の実績は、鉄鋼メーカーからの受注が堅調に推移したことや、セメント分野でのシェアアップ、非鉄金属分野での大型改修案件の受注増加などにより増収となりました。セグメント利益は原燃料価格が上昇したことなどにより減益となりました。



### エンジニアリング事業

#### 材工一式の強みを活かした積極的な営業活動と人材育成が奏功し、順調に成長

耐火物は常に高温にさらされており、時間とともに損傷していきます。その製品寿命は、たとえば鉄鋼業界であれば数週間～1年程度、非鉄金属業界は約2～10年と大きな幅があり、メンテナンスのノウハウも多岐に亘ります。エンジニアリング事業においては、材工一式を強みとした積極的な営業活動と人材育成に注力しており、大型・新規案件の受注が増加した結果、2期連続で過去最高の売上・利益を達成しました。

#### エンジニアリング事業とは

##### 製鉄工場/取鍋の施工



取鍋( castingの際、溶融した金属を運んだり注いだりするために使用する器)の耐火物は数日間隔で補修が必要で、設備の数も多いため、日々施工作業を行っています。

##### 不定形耐火物の施工



不定形耐火物は各種工業炉、各種材料に合わせた装置を使用して施工します。近年は施工が容易な乾式吹付工法も導入し、作業の効率化を推進しています。

##### ラインチェス工法の採用

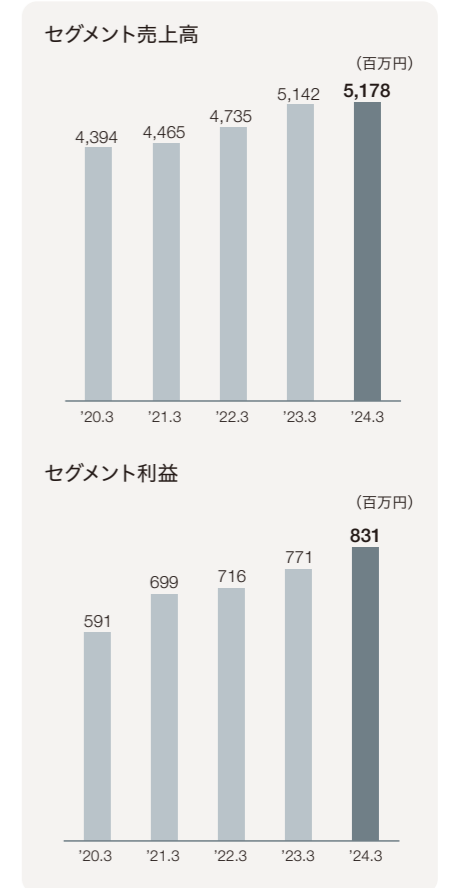


セメント製造におけるロータリーキルン(回転式の焼成窯)にはラインチェス工法を採用しており、作業の効率化と施工精度の向上に努めています。



#### 事業別実績

2024年3月期のエンジニアリング事業の実績は、大型工事の受注増加などにより増収となりました。セグメント利益は、受注の増加による稼働率の向上などに伴い増益となり、2期連続で過去最高のセグメント売上高・利益となりました。



## ヨータイのこの一年 (2024年3月期)

2024年3月期は、収益力の維持や安定供給体制の強化に向けた設備導入や研究開発の面で、確かな成果がありました。ESG経営の推進の面でも、女性活躍推進プロジェクトの発足や、本格的なDX推進に向けた新基幹システム「未雲」の導入などを行いました。



**水素ガスでセラ焼成**  
成田製陶所、化石燃料を代替

【名古屋】成田製陶所(成田製陶所)は、セラミックス製造工程の焼成工程において、水素ガスを用いた焼成に成功したと発表した。従来の化石燃料から水素ガスに切り替えることで、CO2排出量を削減し、脱炭素社会の実現に貢献するとしている。

成田製陶所は、セラミックスの製造工程において、焼成工程が最もCO2排出量が多い工程とされている。従来の化石燃料から水素ガスに切り替えることで、CO2排出量を削減し、脱炭素社会の実現に貢献するとしている。

成田製陶所は、セラミックスの製造工程において、焼成工程が最もCO2排出量が多い工程とされている。従来の化石燃料から水素ガスに切り替えることで、CO2排出量を削減し、脱炭素社会の実現に貢献するとしている。

**2023年7月**  
セラミックスを水素燃料で焼成

耐火物製造時の使用燃料を、化石燃料から非化石燃料・次世代燃料へ転換するための研究開発を進めています。株式会社ナリタテクノとの共同研究のもと、100%水素ガス・1700°Cの高温試験炉を開発しました。

**2023年8月**  
H2塩基性不定形プラント導入

日生工場において、主要顧客である鉄鋼向けのコスト競争力強化に向け塩基性不定形耐火物製造ラインを増強しました。8月にプラント導入、9月より2基体制として本格稼働しました。

**2024年1月**  
貝塚工場新倉庫完成

より確実な原材料の確保および生産体制効率化のため、新倉庫を建設しました。原材料や金型を新倉庫にて保管し、工場内レイアウトの再編も進めています。

**2024年4月**  
日生工場原料倉庫完成

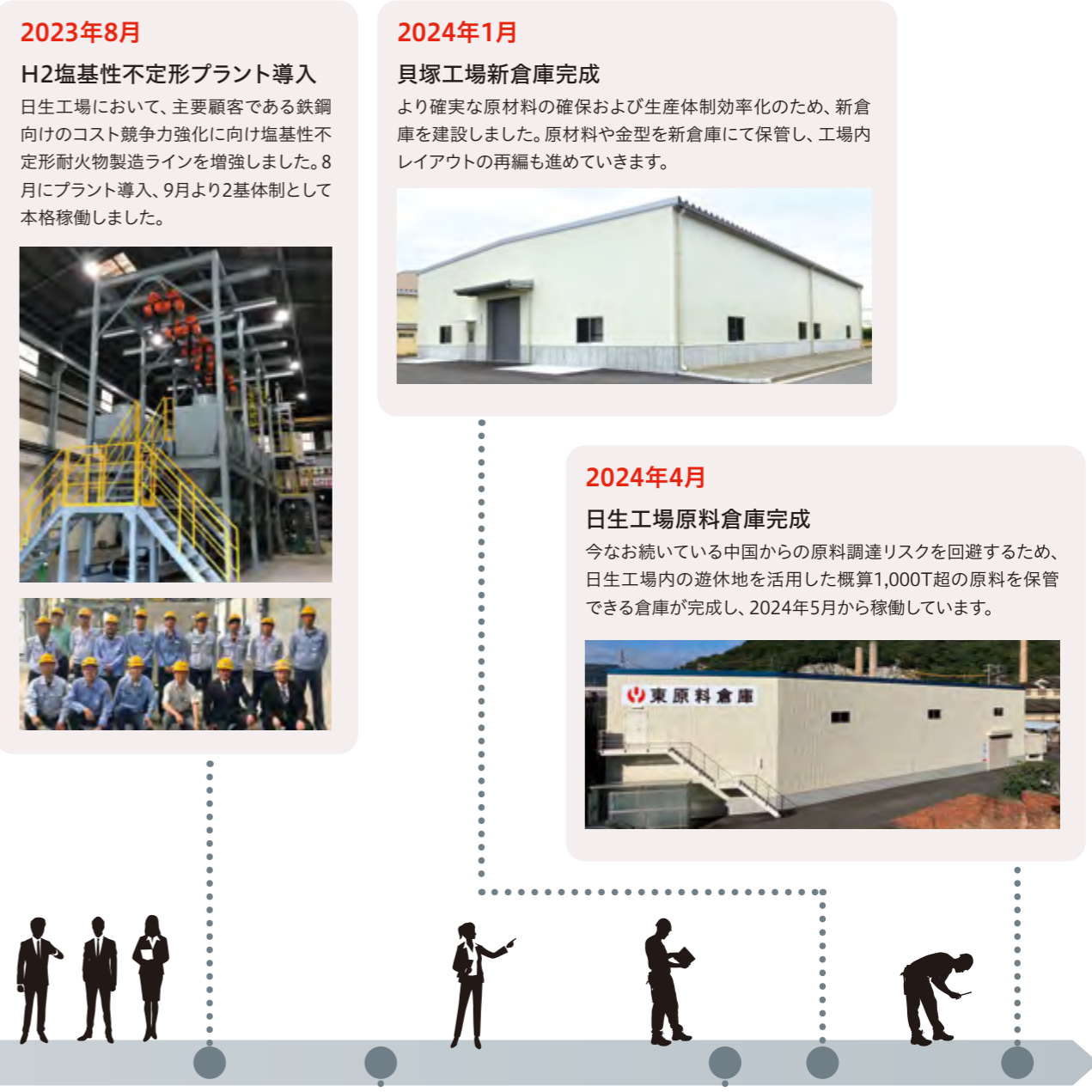
今なお続いている中国からの原料調達リスクを回避するため、日生工場内の遊休地を活用した概算1,000T超の原料を保管できる倉庫が完成し、2024年5月から稼働しています。

2023年4月

**2023年6月**  
海外拠点として中国に「營口窯耐進出口有限公司」を設立


中国における安定的な製品および原料の調達などを目的として子会社を設立しました。(写真：2023年12月の設立セレモニー)






**2023年9月**  
女性活躍推進プロジェクト発足

社外取締役の参画のもと、多様な人材が活躍できる職場環境づくりに向け、アンケート調査や定例ミーティングを行いました。第二次中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)には、女性活躍推進の目標を盛り込みました。



**2023年10月**  
新基幹システム「未雲」稼働

クラウド環境の活用や業務効率化を狙いとして新基幹システムへの移行と稼働を行いました。第二次中期経営計画にもDX戦略を盛り込み、DX投資効果の最大化を図っています。

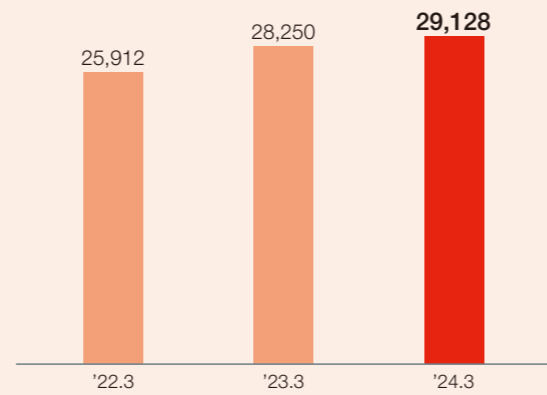


### 財務ハイライト

2024年3月期は、主要取引先である鉄鋼メーカー向けの需要が堅調だったことなどで、売上高は前期比+3.1%の増収となりました。1株当たり配当金は、財務状況および業績等を総合的に勘案し、また、第二次中期経営計画における株主還元方針も考慮して、前期比40円増の1株につき85円となり、連結配当性向は目標の30%を上回る41.4%となりました。

財務レビュー >>> p.60  
 主要財務データ >>> p.62

売上高(百万円)

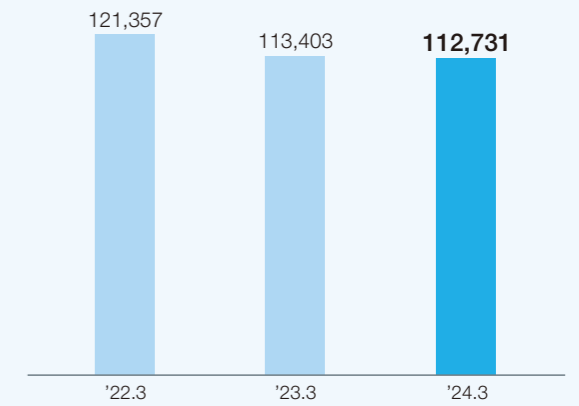


### 非財務ハイライト

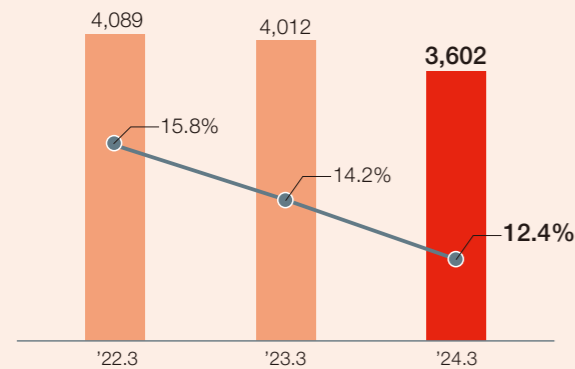
優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)の1つに、GHG排出量の削減を掲げ、実現のため積極的な設備投資や技術革新に取り組んでいます。また、持続的な成長に向け、すべての従業員が働きやすい職場環境の整備を推進することで、従業員の年齢構成の好バランスが生まれ当社の強みになっています。

環境(Environment) >>> p.41  
 人的資本に関する戦略 >>> p.46

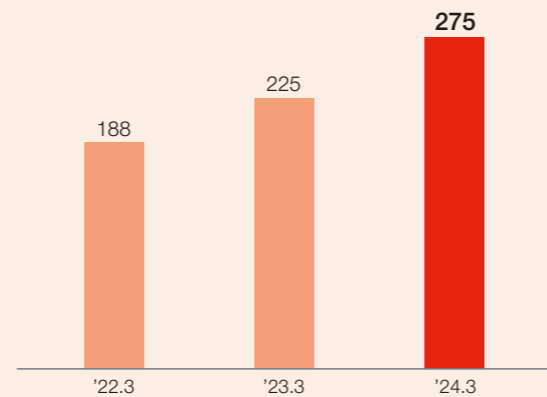
耐火物生産量(t)



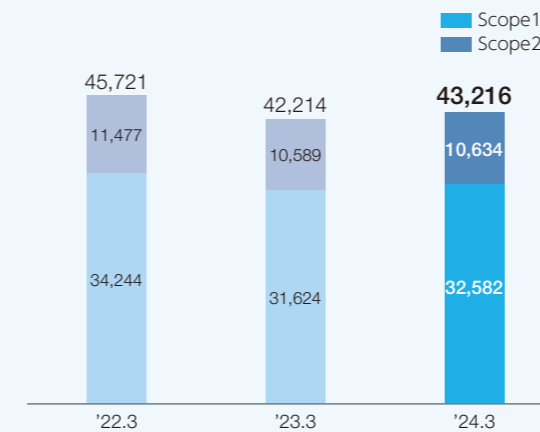
営業利益(百万円) / 営業利益率



研究開発費(百万円)

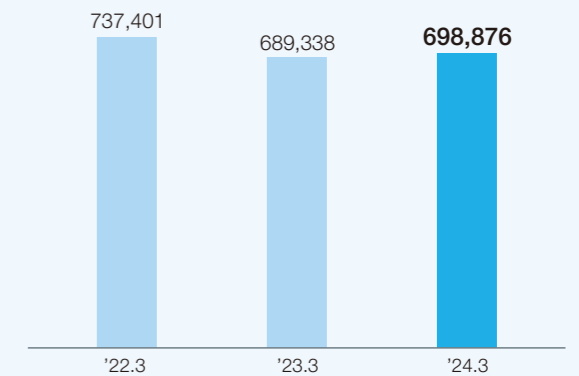


GHG排出量(t-CO<sub>2</sub>e)

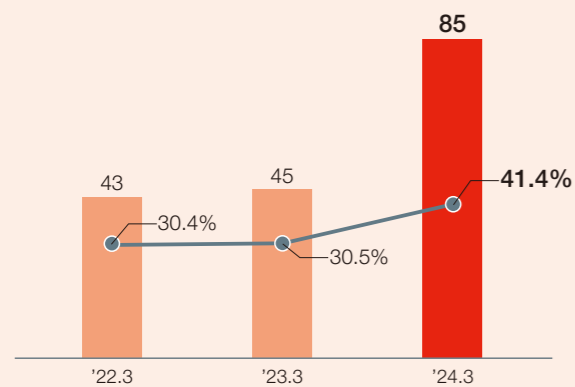


※2022年10月より瑞浪工場土岐製造所の数値が含まれています。

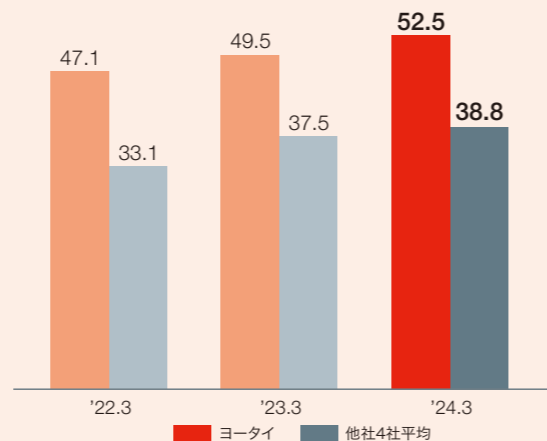
エネルギー使用量(GJ)



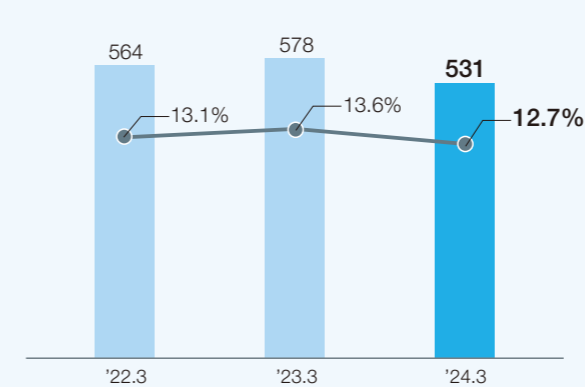
1株当たり配当金(円) / 配当性向



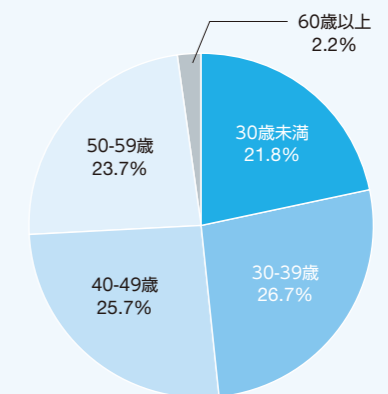
従業員1人当たり売上高(百万円)



従業員数(連結・人) / 女性比率(連結)



従業員年齢構成(単体・2024年3月末時点)





# 国内・アジアの耐火物業界で存在感を発揮し 社会と調和し持続的に価値を向上し続ける企業となる

目指す姿  
**社会と調和し  
持続的に価値を  
向上し続ける企業**

2030年ビジョン  
**国内・アジアの  
耐火物業界で  
存在感ある企業**

## 企業理念(パーパス)

新しい技術と製品を創出し、  
社会に貢献する誠実な企業を目指す

## 活用する強みと資本

### 強み

特定の系列に属さない **独立系**

企業文化に裏付けされた **徹底したコストマネジメント**

設計から施工・メンテナンスまで一気通貫で請け負う **材工一式**

### 活用する資本

#### 財務資本

- ①純資産:32,531百万円
- ②自己資本比率:76.5%

#### 製造資本

- ①特色ある生産設備
  - 日生工場:3,000Tプレス機、トンネルキルン、塩基性不定形耐火物プラント
  - 吉永工場:1,500Tプレス機、キャストブルーライン
  - 貝塚工場:シャトルキルン、1,500Tプレス機
  - 瑞浪工場:850Tプレス機
- ②年間生産能力\*
  - 定形耐火物:69,936t
  - 不定形耐火物:39,384t

#### 知的資本

- ①研究開発費:275百万円
- ②特許権:17件

#### 人的資本

- ①従業員数:531人
- ②人事制度
  - 持続的成長型給与制度に基づく人事評価システムの活用
  - ダイバーシティの推進(中国、インド、ベトナム、ブラジル他)

#### 社会関係資本

- ①外部パートナー企業:約200社
- ②豊富な製品ラインナップ:約50,000品目
- ③幅広い顧客網:販売先300社超
- ④原価意識が高く、能力に応じて仕事を任せられる風通しのよい社風

#### 自然資本

- ①原料使用量:103,436MT
- ②水使用量:38,128m<sup>3</sup>
- ③エネルギー使用量:698,876GJ

右記以外は2024年3月末現在 ※2024年上期 生産計画・外注含む

## マテリアリティ(取り組むべき重要課題)

### ハイクオリティ

- 高品質製品の持続的な安定供給
- 質の高い技術サービスの継続提供
- 環境変化に適応する技術力の保持

### S:社会

- 人材育成と活用
- 健康経営の推進
- 社会貢献による地域活性化

### E:環境

- GHG排出量の削減
- 再生可能エネルギーへの転換
- 鉱物資源の有効活用

### G:ガバナンス

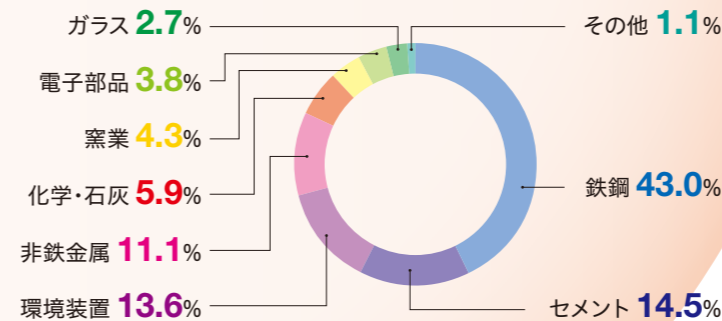
- ガバナンスの強化
- 投資家との対話と適切な情報開示
- 非常事態対応へのBCP強化

## 事業活動



## アウトプット(製品・サービスの創出)

2024年3月期 業種別売上実績(金額比・単体)



## 創出する価値

### お客様

- 耐火物の安定供給
- 工業炉の長寿命化と運用コスト削減
- GHG排出量の削減

### 地域

- 雇用の創出
- 海洋・大気保全への貢献

### 従業員

- スキルの向上と自己実現
- 多様な働き方の実現

### 株主

- 中長期的な株主価値の向上と株主還元
- 透明性の高い情報開示

## 価値創造を支える取り組み

TCFD提言に基づく  
気候関連財務情報開示

人的資本に関する戦略

DX戦略

コーポレート・ガバナンス

リスクマネジメント

## 持続的な利益成長を実現するため 誠実かつ機動的な顧客対応とコストマネジメントを徹底

ヨータイの強みは、特定の業種の動向に影響されにくい独立系の耐火物メーカーであることと、業界トップクラスの収益性をもたらす徹底したコストマネジメント体制です。お客様に高く評価される「誠実かつ機動的な顧客対応」をモットーに、強みを磨いて持続的な利益成長を実現します。

### 競争力

# 1

## お客様の要望に誠実かつ迅速に対応する力

多岐にわたるお客様のニーズに応えるために、ヨータイでは内製化を含めた最適な生産体制、エンジニアリング技術の向上を追求してきました。「お客様の要望に誠実かつ迅速に対応する」という姿勢は当社の企業文化であり、それぞれの現場で技術力、生産力、コスト競争力を磨いています。

### 幅広い業界のお客様との パートナーシップ

お客様企業数 取扱製品数  
**300社超** 約**50,000品目**

お客様企業数は300社以上にのびます。それぞれのお客様の仕様・ニーズに合わせ、製品1点の最小ロットから受注可能で、この対応力により強固なパートナーシップを築いてきました。

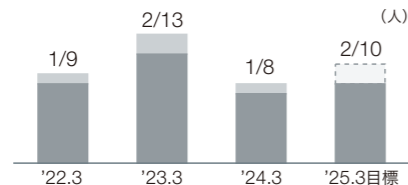
### 低コスト・納期遵守の生産体制

年間生産能力  
**109,320t**  
(定形耐火物+不定形耐火物)

製造拠点として特色ある4工場を有しており、それぞれが徹底的な原価低減活動と効率化に取り組んでいます。業界に先駆けて生産工程にロボットを導入するなど、自動化、省人化に努めています。

### 技術営業員による 顧客の課題解決提案

技術営業員数推移(うち技術営業員数/キャリア採用員数)



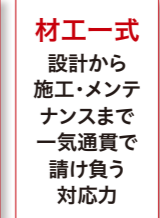
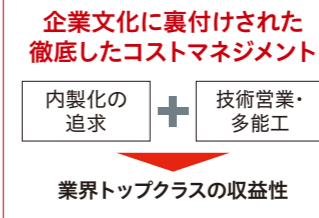
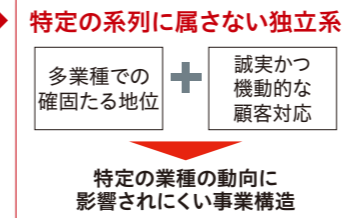
お客様の困りごとや課題を把握し、きめ細かく営業対応できる技術営業員の増員・育成に努めています。高付加価値な新製品の拡販も積極的に行う方針であり、技術営業員の育成体制を構築して人材の戦力化を図っています。

### 原料調達リスク低減のため 十分な備蓄スペースを確保



耐火物の主な原料は鉱物であり、業界の特性としてその調達の大部分を中国からの輸入に依存しています。ヨータイでは地政学リスクに備え、自社工場内に8か月分を超える主要原料が備蓄できるスペースを確保しています。

### ヨータイの強み



持続的な  
利益成長  
を実現

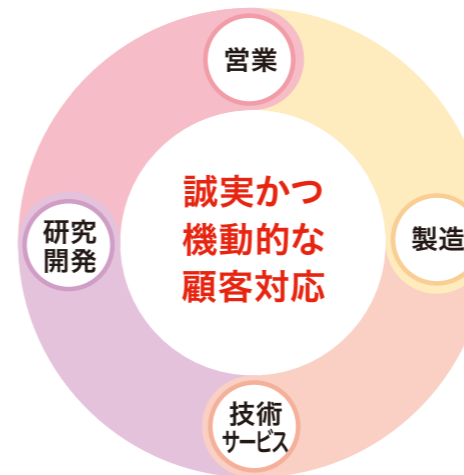
### 競争力

# 2

## 持続的な利益成長を支えるたゆまぬ体制強化

事業活動においては、「営業」「製造」「技術サービス」「研究開発」の各部門が緊密に連携し、お客様の現場の課題や困りごと、潜在的なニーズをいち早く製品やサービスに反映できるよう体制強化に努めています。近年ではカーボンニュートラルの要請に応じた環境負荷の低い製品開発や、より効率的な施工が可能な技術導入などの成果が出ており、自社競争力の向上につながっています。

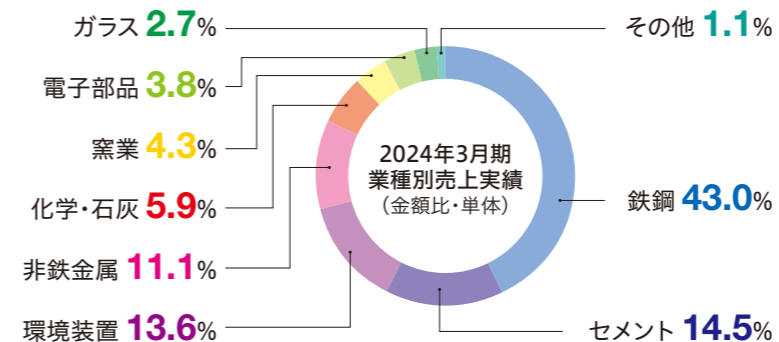
### ●ヨータイの事業活動



### 2024年3月期 体制強化の取り組みと成果の一例

営業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●原燃料高に対応するための価格改定により売上増を実現</li> <li>●材工一式の強みを活かした積極的な営業活動</li> </ul>
製造	<ul style="list-style-type: none"> <li>●各工場への大型プレス機・高効率プレス機の導入</li> <li>●老朽化設備の更新</li> </ul>
技術サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>●技術サービス員の採用・育成の順調な進捗</li> <li>●顧客対応の強化に向け東京出張所を開設</li> </ul>
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>●技術研究所・新材料研究所の人員増加</li> <li>●高性能解析装置の導入による新製品開発体制の強化</li> </ul>

### ●製品・サービスの創出(アウトプット)



幅広い分野の生産現場で

安定操業

運用コスト  
削減

に寄与

## 成長戦略

ヨータイは第一次中期経営計画(2022年3月期-2024年3月期)を経て、現在は第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)のもと事業を推進しています。「社会と調和し、持続的に価値を向上し続ける企業」を目指す姿とし、高い収益力や財務の健全性を維持しながら、ヒト・モノ・情報への投資を積極的に行っています。

## 第一次中期経営計画の振り返り(2022年3月期-2024年3月期)

### 定量面での総括

第一次中期経営計画期間は、連結子会社であった宮口新窯耐火材料有限公司の持分譲渡(2023年12月に譲渡)や、政策保有株式縮減による特別利益の計上を除いても、最終年度は親会社株主に帰属する当期純利益2,669百万円、ROE8.6%となり目標を達成しました。特にエンジニアリング事業においてキャリア採用などで人員拡大を図り、多くの工事物件に対応、売上高・利益とも堅調に推移したことが貢献しました。

	2021.3期実績	2022.3期実績	2023.3期実績	2024.3期中計目標	2024.3期実績	2021.3期からの増減率
売上高	23,554	25,912	28,250	26,000	29,128	+23.7%
営業利益 (売上高営業利益率)	2,921 (12.4%)	4,089 (15.8%)	4,012 (14.2%)	3,500 (13.5%)	3,602 (12.4%)	+23.3%
経常利益 (売上高経常利益率)	3,021 (12.8%)	4,123 (15.9%)	4,143 (14.7%)	3,600 (13.8%)	3,704 (12.7%)	+22.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期純利益率)	1,845 (7.8%)	2,966 (11.4%)	2,971 (10.5%)	2,400 (9.2%)	3,878 (13.3%)	+110.2%
					2,669*	+44.7%
ROE	6.6%	10.0%	9.7%	8.0%	12.2%	+5.6pts
					8.6%*	+2.0pts
連結配当性向	20.1%	30.4%	30.5%	30.0%	41.4%	+20.3pts

※連結子会社 宮口新窯耐火材料有限公司の持分譲渡、政策保有株式縮減による特別利益の計上を除いた数値

### 第一次中期経営計画

### 定性面での総括 ①収益力の維持

第一次中期経営計画の基本方針のひとつである「収益力の維持」については、価格改定による売上増の実現や、環境配慮型耐火物などの新製品開発などの成果がありました。営業体制や原料備蓄体制の強化についても取り組んだほか、合理化・効率化の取り組みも進み、各工場に大型プレス機・高効率プレス機を設置し、順調に稼働しています。管理部門においては基幹システム「未雲」を導入しDX推進に向けた基盤づくりを推進したほか、AI-OCRとRPAを活用した労働時間の削減を実現しました。

今後は販売数量増に向けた施策、研究開発のスピードアップ、アジアを中心とした成長市場の取り込みなどに取り組んでいきます。

	達成度合い	取組概況	課題
製品・サービスの質の向上による売上拡大	△	●原燃料高に対応するための価格改定により売上増を実現 ●製品の安定供給体制を強化 ●環境配慮型耐火物などの新製品を開発し、顧客側の実績評価を実施中、販売数量増に向けた取り組みが進捗	●販売数量増につなげるための施策
	○	●技術サービス員の採用・育成が進み、案件の増加に対応	●建設業2024年問題への対応
	○	●北海道駐在所の増設および九州地区営業人員の増加 ●エンジニアリング事業部における員増出張所の増員と東京出張所の設置	●需要増が見込まれる地域の営業強化と人員増強
低コスト・安定供給体制の強化	○	●地政学リスクに対応し原料備蓄体制を強化	●さらなる原料備蓄体制の強化、および調達先の多様化
	○	●各工場に大型プレス機・高効率プレス機を設置し、成形工程の効率化と品質向上を推進 ●基幹システム「未雲」を導入しDXに向けた基盤づくりを推進 ●AI-OCRとRPAを活用し労働時間を削減	●コスト削減効果を最大限に発揮するための前工程および後工程への投資 ●DXの推進による効果創出
新たな収益源の育成	△	●技術研究所・新材料研究所の人員増加と高性能解析装置を導入し新製品開発体制を強化 ●産学連携で水素燃焼の実証実験を推進	●産学連携も含め開発スピードアップ
	×	●コロナ禍の影響で進展が遅れたが、パートナーを発掘し海外展開の足掛かりを築く	●アジアを中心とした成長市場の取り込み

### 定性面での総括 ②ESG経営の推進

E(環境)については、脱炭素に向けた設備導入やサステナビリティ関連の体制整備と情報開示を進めました。

S(社会)については、従業員の活力向上に向けた施策として職場・処遇改善や労働時間管理徹底に取り組みました。

G(ガバナンス)については、株主・投資家を中心としたステークホルダーとの対話に基づき、株式報酬制度(RS)の採用、監査等委員会設置会社への移行などを行いました。

	達成度合い	取組概況	課題
ESG経営の推進	○	E環境 ●脱炭素に向けた設備導入とサステナビリティ関連の体制整備・情報開示を強化 ●地域に根差した資源の有効活用を推進	●GHG排出量削減に向けた設備のさらなる導入とコストダウン
	○	S社会 ●従業員の活力向上に向けた諸施策を実行(職場改善、処遇改善、労働時間管理の徹底)	●健康経営および女性活躍のさらなる推進 ●DX推進による、働き方革新とタレントマネジメントに基づく戦略的な人材配置
	△	Gガバナンス ●株主・投資家を中心としたステークホルダーとの対話の実施と取締役会へのフィードバック・諸施策の実行(RSの採用、監査等委員会設置会社への移行、内部監査スタッフの増員)	●環境変化に対応した長期視点での経営計画の策定・推進 ●海外展開に向けたガバナンス体制の整備 ●経営基盤の強化と安定配当の実施

### ヒト・モノ・情報への投資

第一次中期経営計画期間中、50億円の予定に対し、57億円の投資を行いました。更新投資については老朽化設備の更新として14億円の投資を行いました。

戦略投資については38億円の投資を行いました。具体的には、各工場へ大型プレス機と高効率プレス機の導入、チャイナリスクに対応するための原料の備蓄用倉庫の建設のほか、GHG排出削減に向けた投資として、太陽光発電設備やEV車両の導入を行いました。

DX投資については基幹システム導入やAI-OCRとRPA導入への投資を4億円行いました。

今後も引き続き、伸びしろの大きなテーマについて優先的に資金配分する方針です。

	内容	3か年の計画	3か年の実施額	取組結果	今後の伸びしろ
更新投資	●合理化、効率化投資	14億円	14億円	●老朽化設備の更新	→
戦略投資	●戦略的な設備の導入 ●脱炭素投資 ●BCP投資	23億円	38億円	●各工場へ大型プレス機、高効率プレス機を導入し、生産性・品質を向上 ●日生工場に塩基性不定形製造ラインを増設 ●工場の原料保管スペース確保・原料の備蓄を行い、チャイナリスクに対応 ●各工場に太陽光発電設備を設置(計1,969kW) ●バッテリーリフトを導入(EV化率 49.2%)	↗
DX投資	●情報システム投資	4億円	4億円	●基幹システム(名称：未雲)を2023年10月より稼働 ●AI-OCRとRPAの活用を進め、労働時間の削減を継続(2021.3比2,850時間削減)	↗
その他	●M&A投資など	9億円	1億円	●柴田窯業原料の耐火物原料の製造事業を譲受	↗

## 第二次中期経営計画の概要 (2025年3月期-2027年3月期)

### 当社を取り巻く環境と課題

当社を取り巻く環境は、近年では特に先行きの不透明感が増えています。主力取引先である国内鉄鋼業界、セメント業界においては生産縮小の動きが強まっているため、国内のみならず海外の耐火物需要を取り込むことが必要です。

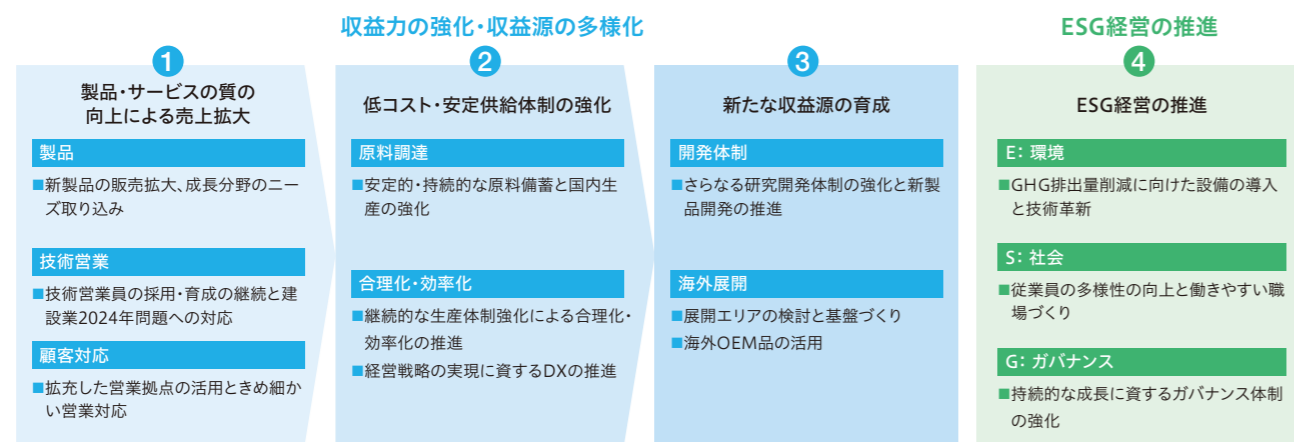
また、耐火物業界は原料の中国依存度が高い業界ですが、地政学リスク低減に向け、さらなる原料の備蓄体制強化と中国以外の調達先の拡大を進めます。原燃料価格や人件費の高止まりも懸念されるため、サプライチェーンマネジメントやDX推進など、低コスト・省人化に向けた取り組みも必要となります。

これらを踏まえ、第二次中期経営計画の基本方針を「収益力の強化・収益源の多様化」「ESG経営の推進」とし、重点項目を策定しました。

#### 当社の課題

- 強みを持つ分野での国内・海外需要の取り込み・戦略的な営業体制の構築
- 不確実性の高まりに対応する経営体制の整備
- 原料の備蓄体制の強化と中国以外の調達先の拡大
- 建設業・物流業2024年問題を考慮したサプライチェーンマネジメント
- DX推進と人的資本への投資
- さらなる低コスト・省人化を視野に入れた設備投資
- カーボンニュートラル実現に向けた設備投資

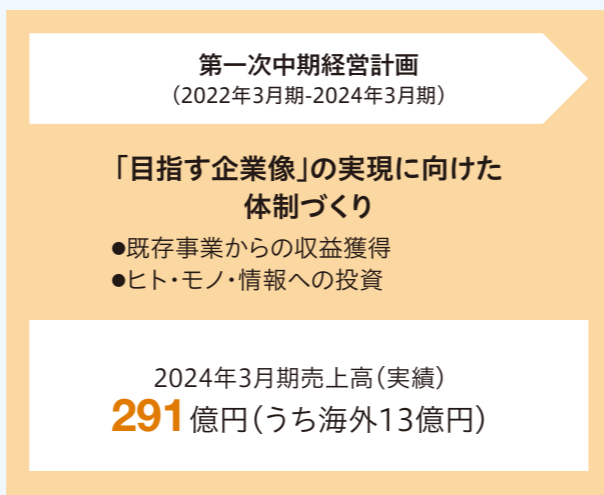
### 基本方針・重点施策



### 第二次中期経営計画の位置付けと「2030年ビジョン」

ヨータイは、目指す企業像を「社会と調和し、持続的に価値を向上し続ける企業」としており、これは第二次中期経営計画においても変わりません。しかしながら国内市場の成熟が進むなかでは、海外市場の成長を取り込むことが必須との考えのもと、「2030年ビジョン」を新たに掲げ、国内やアジアの耐火物業界で存在感ある企業となることを目指します。

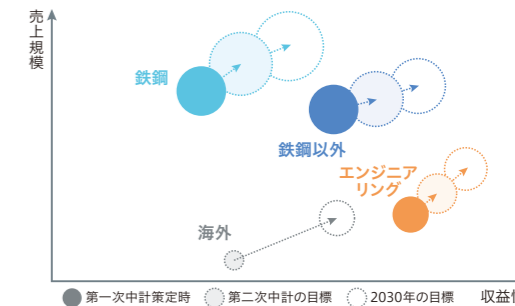
第二次中期経営計画は、「目指す企業像」の実現に向けて継続的な体制づくりと新たな収益源の育成を行う期間と位置付けました。ヒト・モノ・情報への投資を継続し、投資効果の最大化を図るとともに、新たな収益源の育成を行います。



### 事業ポートフォリオの考え方

ヨータイは幅広い業界の企業と取引がありますが、第二次中期経営計画においては、当社単体の売上構成の約4割を占める鉄鋼耐火物を当社の主要業種と位置付け、売上拡大と収益性改善を図ります。環境配慮型耐火物、海外OEM品が今後のドライバーであり、KPIとして売上高成長率+10%を目指します。

鉄鋼以外の業種、エンジニアリング事業、海外事業についてもKPIを定め、目標達成に向け取り組んでいきます。



#### 鉄鋼(耐火物)

当社の主要業種として、売上拡大と収益性の改善を図る。

●新たな収益源：環境配慮型耐火物・海外OEM品

目指すKPI	
売上高成長率(24.3期→27.3期)	<b>+10%</b>

#### エンジニアリング事業

2024年問題への対応を図りながら、旺盛な需要を取り込む。

目指すKPI	
売上高成長率(24.3期→27.3期)	<b>+10%</b>

#### 鉄鋼以外(耐火物)

多様な業種と取引する強みを活かし、売上拡大と収益性の改善を図る。

●新たな収益源：環境配慮型耐火物

目指すKPI	
売上高成長率(24.3期→27.3期)	<b>+5%</b>

#### 海外

パートナーとの連携と海外OEM品の活用で早期収益化を図る。

目指すKPI	
売上高成長率(24.3期→27.3期)	<b>+25%</b>

### 数値目標

第二次中期経営計画の最終年度となる2027年3月期の数値目標については右表のとおりです。連結配当性向は現状の水準から引き上げを図り、60%を目指します。

	2024.3期	2027.3期	2024.3期との比較	
			増減額	増減率
売上高	29,128	32,000	+2,871	+9.9%
営業利益 (売上高営業利益率)	3,602 (12.4%)	4,400 (13.8%)	+797	+22.2%
経常利益 (売上高経常利益率)	3,704 (12.7%)	4,500 (14.1%)	+795	+21.5%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期純利益率)	2,669 <sup>※</sup> (9.2%)	3,200 (10.0%)	+530	+19.9%
ROE	8.6% <sup>※</sup>	10.0%以上	+1.4pts以上	—
連結配当性向	41.4%	60.0%	+18.6pts	—

※連結子会社 営口新窯耐の持分譲渡、政策保有株式縮減による特別利益の計上を除いた数値

## 第二次中期経営計画における重点項目

### (1) 製品・サービスの質の向上による売上拡大

売上拡大と収益性の改善を図るため、高付加価値な新製品の販売を拡大し、成長分野のニーズ取り込みに努めます。第一次中期経営計画期間(2022年3月期-2024年3月期)に開発の進んだ環境配慮型耐火物などの新製品については、お客様企業の現場で、採用に向けた実績評価が進んでいます。実績評価の促進を図り、売上拡大につなげていきます。

技術営業の面では、人材の採用・育成を継続的に行い、建設業2024年問題への対応を進めます。当社の強みであるきめ細かな顧客対応についても、お客様との接触頻度を上げるべく営業拠点や人材の拡充、施工方法の合理化などによって強化していきます。

製品	技術営業	顧客対応
<ul style="list-style-type: none"> <li>■高付加価値な新製品の販売拡大、成長分野のニーズ取り込み</li> <li>●開発した新製品を販売数量増につなげるための実績評価の促進</li> <li>●環境配慮型耐火物の使用促進に向けた製品展開と提案</li> <li>●成長分野のニーズ取り込み</li> <li>鉄鋼：地政学リスクに伴う調達先分散化需要、海外OEM品、高炉の電炉化</li> <li>環境装置：更新需要</li> <li>非鉄金属：リサイクル関連、アルミ関連</li> <li>電子部品：半導体関連、LiB関連</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■技術営業員の採用・育成の継続と建設業2024年問題への対応</li> <li>●継続的な技術営業員の採用と育成を推進</li> <li>●ミドルオフィス設置による工事監督者の作業環境改善</li> <li>●建設業2024年問題への対応に向けたエンジニアリング事業の構造改革</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新設した営業拠点を活用した積極的な営業活動と営業支援</li> <li>●東京地区・大阪地区に新設した拠点を活用した積極的な技術員の採用と育成</li> <li>●築炉工事の施工方法の合理化</li> <li>●ドローン・残寸測定装置による点検サービスの提供</li> </ul>

### (2) 低コスト・安定供給体制の強化

安定的・持続的な原料備蓄と国内生産体制の強化に向けた取り組みとして、ヨータイでは、原料の積み増しを積極的に行ってまいりました。第二次中期経営計画においては、2023年6月に中国に設立した子会社である営口窯耐進出口有限公司とともに戦略的な原料積み増しと調達先の多様化を進めます。



合理化・効率化の取り組みにおいては、第一次中期経営計画期間中に進んだ大型プレス機、高効率プレス機の導入に続き、それらの前後の工程に対する設備投資やIoT化を計画しています。DXの推進については、基幹システム「未雲」の活用に加え、顧客管理・顧客情報のデジタル化による営業活動の改革やAI活用による業務効率化に着手します。

原料調達	合理化・効率化
<ul style="list-style-type: none"> <li>■安定的・持続的な原料備蓄と国内生産の強化</li> <li>●戦略的な原料の積み増しと調達先の多様化</li> <li>●リサイクル原料生産の実用化に向けた評価試験の継続</li> </ul>  <p>原料の大規模露天掘り</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■継続的な生産体制強化による合理化・効率化の推進</li> <li>●大型プレス機・高効率プレス機の活用による品質向上、生産効率化</li> <li>●コスト削減効果をさらに発揮するための前工程および後工程への投資(工場の自動化・効率化、輸送効率の向上)</li> <li>●工場のIoT化推進</li> <li>■経営戦略の実現に資するDXの推進</li> <li>●基幹システム(未雲)を活用したDXのさらなる推進</li> <li>●顧客管理・顧客情報のデジタル化による営業活動の改革</li> <li>●AIの使用による業務効率化</li> </ul>

### (3) 新たな収益源の育成

競争力の高い製品を継続的に創出するため、さらなる研究開発体制の強化を進めます。営業部門と技術部門の連携を密にし、顧客ニーズの掘り起こしを図りながら、産学連携も含め、開発をスピードアップします。

海外展開はこの第二次中期経営計画の重要テーマの一つです。アジアを重点エリアと定め、鉄鋼、セメント、非鉄金属、電子部品といった当社が強みを持つ分野において、地域のニーズに合わせた展開を図ります。パートナー企業の発掘に注力し、早期収益化を目指します。

研究開発体制	海外展開
<ul style="list-style-type: none"> <li>■さらなる研究開発体制の強化と新製品開発の推進</li> <li>●営業部門と技術部門との連携による顧客ニーズの掘り起こしと研究テーマの特定</li> <li>●産学連携も含めた開発のスピードアップ推進</li> <li>●将来の成長を牽引する製品の開発を推進</li> <li>鉄鋼：環境配慮型耐火物の開発継続、省人化に資する耐火物、施工技術の開発</li> <li>環境装置：次世代ボイラー用れんが、ケミカルリサイクル用実証炉</li> <li>非鉄金属：都市鉱山リサイクル炉</li> <li>電子部品：LiB用焼成道具材、非酸化物系道具材</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■展開エリアの検討と基盤づくり</li> <li>●鉄鋼、セメント、非鉄金属、電子部品を中心に、当社が強みを持つ分野での地域のニーズにあわせた展開</li> <li>●展開エリアの検討とパートナー企業の発掘、海外展開の基盤づくり</li> <li>●海外OEM品(中国子会社ほか)の販売</li> </ul> <p>産学連携イメージ図</p>  <p>研究成果報告・試作品</p> 

### (4) ESG経営の推進

E(環境)については、不定形耐火物や不焼成れんがなど環境配慮型耐火物の開発推進と、GHG排出量の少ない製造プロセスへの展開を進めます。

S(社会)については、従業員の多様性向上と働きやすい職場づくりに引き続き取り組みます。

G(ガバナンス)については、不確実性の高まりに対応した長期視点での経営計画の策定・推進に加え、海外展開に向けたガバナンス体制の整備を進めていきます。

E(環境)	S(社会)	G(ガバナンス)
<p><b>GHG排出量削減に向けた設備の導入と技術革新</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●環境配慮型耐火物(不定形耐火物、不焼成れんがなど)の開発推進</li> <li>●GHG排出量の少ない製造プロセスへの転換・開発</li> <li>●燃焼工程での燃料転換、水素燃料など非化石燃料への置換など</li> <li>●再生可能エネルギー由来の電力の利用拡大、太陽光発電パネル・EV車両・バッテリーリフトの継続導入</li> <li>●地域に根差した資源の活用</li> </ul> 	<p><b>従業員の多様性の向上と働きやすい職場づくり</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ウェルビーイング(well-being)の向上</li> <li>●働き方改革の推進による定着率向上とキャリア形成</li> <li>●ワーク・ライフ・バランス支援の強化</li> <li>●女性・外国籍・キャリア入社社員の増加による多様性向上</li> <li>●女性の管理職への登用</li> <li>●エンゲージメントサーベイ(従業員意識調査)の実施</li> <li>●健康経営優良法人の継続認定</li> <li>●人権尊重への取り組みを推進</li> </ul> 	<p><b>持続的な成長に資するガバナンス体制の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●不確実性の高まりに対応した長期視点での経営計画の策定・推進</li> <li>●海外展開に向けたガバナンス体制の整備</li> <li>●株主還元強化</li> </ul> 

## 財務面での取り組み 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

### (1) 第二次中期経営計画における資金配分の考え方

第二次中期経営計画の3年間で、投資については80億円を予定しています。合理化などの更新投資15億円、設備導入や脱炭素投資などの戦略投資40億円、DX投資5億円などを見込んでいます。

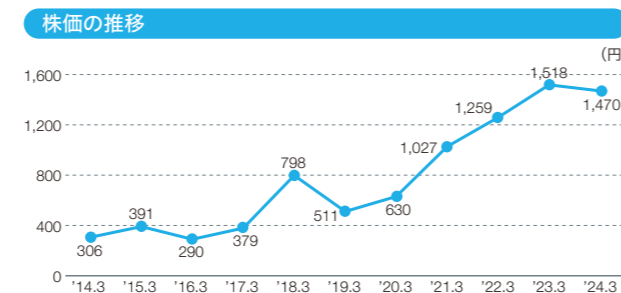
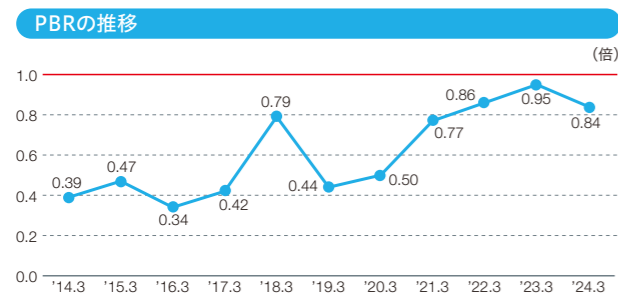
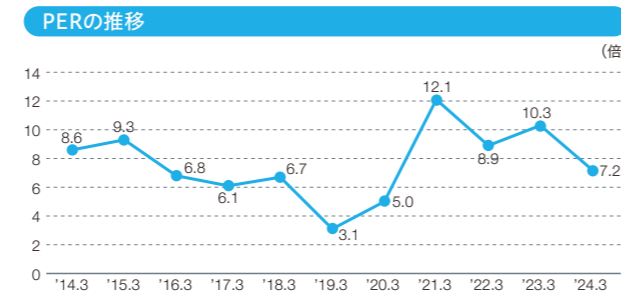
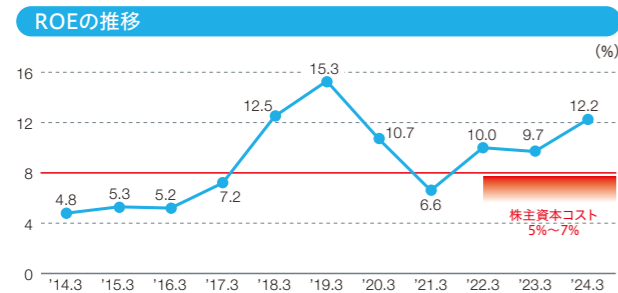
株主還元は、収益性および財務健全性を考慮しても株主還元への分配を確保できる見込みであることから、計画期間中は配当を中心に行う方針です。このほかの投資についても、内容や金額を精査し、適宜検討していきます。

投資 80億円	更新投資 15億円	■ 合理化、効率化投資
	戦略投資 40億円	■ 戦略的な設備の導入 ■ 脱炭素投資 ■ BCP投資
	DX投資 5億円	■ 情報システム投資
	その他 20億円	■ M&A投資など
株主還元		■ 株主還元を強化 連結配当性向60%あるいは1株当たり配当金85円のいずれか高い方 自己株式の取得は財務状況などを総合的に勘案して実施を検討

### (2) ROE・PER・PBR・株価の状況

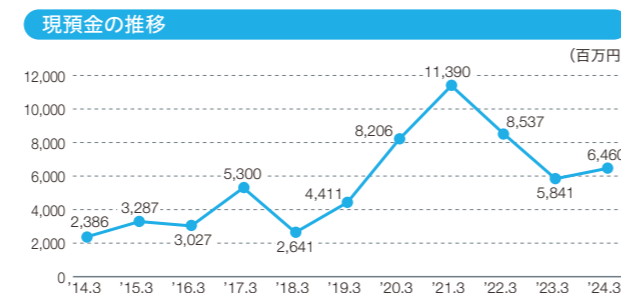
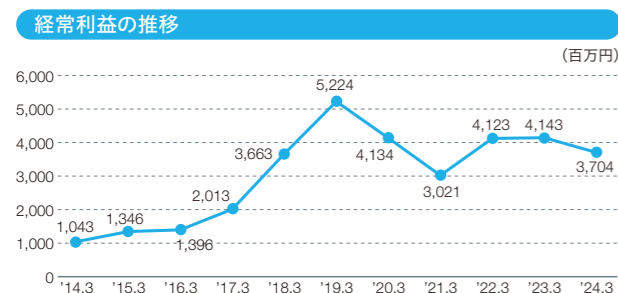
当社の株主資本コストは5%~7%程度と認識しています。第一次中期経営計画期間(2022年3月期-2024年3月期)はROE8%の目標を掲げ、概ねクリアし、エクイティスプレッドを確保しました。これに伴ってPERの水準は上がっているものの今後の成長性が課題と考えています。

PBRについては1倍を下回る水準で推移しており、環境変化に対応した長期視点に基づく経営計画の策定と推進が課題です。株価についても長期的に見れば上昇しているものの、今後の財務戦略・非財務戦略の確実な遂行が必要と認識しています。



### (3) 財務状況

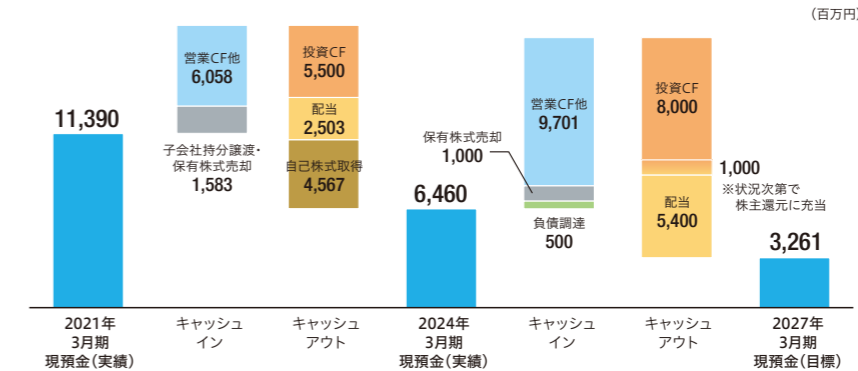
業績面では、主要取引先である鉄鋼業界の国内粗鋼生産量、中国原料の価格動向、円安などの影響を受けて停滞しています。現預金は2021年3月期をピークに減少傾向にありますが、会社経営に必要な資金は確保しており、強固な経営基盤も有していることから、安定的に利益を確保できる体制があります。今後も資本コストを意識し、資本効率のさらなる改善と向上に取り組みます。



### (4) 財務戦略と株主還元

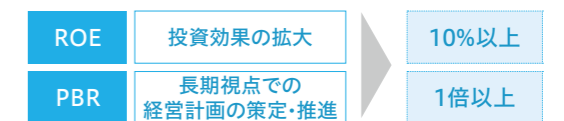
最適な資本構成とするためにキャッシュアロケーション方針を策定しました。資本コストを意識し、有利子負債を機動的に活用します。株主還元については、第二次中期経営計画期間中は配当による還元を重視し、連結配当性向60%あるいは1株当たり85円のいずれか高い方に目標を引き上げています。

自己株式取得についても財務状況等を総合的に勘案し、実施を検討します。M&Aについては、継続的に投資機会をうかがい、企業価値向上に資する案件に関して積極的に投資をしていきます。



### (5) 目標

投資効果の拡大と、長期視点での経営計画の策定・推進により、ROE 10%以上、PBR1倍以上を目標とします。第二次中期経営計画と2030年ビジョンの連動により、持続的な企業価値向上に努めていきます。



### (6) ヒト・モノ・情報・その他の投資スケジュールと進捗

		2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
<b>ヒト</b>							
採用	積極的なキャリア人材の採用						
育成	階層別・職種別研修制度導入 e-ラーニング(オンライン研修)受講の促進						
働き方	定年(延長)制度改正 地域限定社員制度導入						
福利厚生	従業員持株会の活性化 継続した健康経営の推進						
<b>モノ</b>							
自動化設備	大型高圧プレス機、高効率プレス機設置 自動選別装置導入 異形専用自動プレス改造						
設備効率化	混練プラント改造 工場のレイアウト整備						
新製品開発設備	原料製造用ロータリーキルン改造						
築炉工事	非酸化物生産設備の導入、特殊プレスの新規導入						
CO <sub>2</sub> 排出削減	施工方法の合理化 太陽光パネルの設置 EV車両の継続導入 Scope1のエネルギー転換						
<b>情報</b>							
DX推進	基幹システム(未雲)の継続的な機能強化 顧客情報、営業活動情報のデジタル化による新規顧客開拓 AI、RPA、ローコードツール活用推進による生産性向上とデジタル人材育成 工場のIoT化推進による、ものづくり品質向上と原価低減 ファイルサーバーや電子ワークフロー等の導入によるペーパーレス推進 サイバーセキュリティ対策の強化						
<b>その他</b>							
	関連分野でのM&A投資など						

…準備期間    …本稼働

## 営業部門

ヨータイは独立系であることを強みに、鉄鋼、非鉄金属、セメント、環境装置、電子部品など幅広い業界のお客様との取引を通じて、それぞれの業界で高い市場シェアを獲得しています。営業部門は多様化するお客様の課題やニーズを的確に捉え、工場部門・研究開発部門と一体になり、確実な受注確保と拡販につなげています。



取締役東京支社長  
松本 頼貞

### 国内では「材一式」の強みを活かした営業体制をつくり 海外展開は韓国、インドから拡販を加速していく

#### お客様ニーズの変化や事業環境の動向について

##### お客様ニーズの変化

社会全体におけるカーボンニュートラルの要請を受け、CO<sub>2</sub>排出量削減が期待できる製品の需要が高まっています。当社製品でいえば、乾燥焚き\*の期間を短縮できる新製品の販売が伸びています。築炉工事期間や燃料消費量を抑えるために乾燥時間を短縮したいというお客様の要望は以前からありましたが、近年では、環境負荷低減やCO<sub>2</sub>排出量の削減を目的とするご要望を多くお聞きするようになりました。高単価であっても環境配慮型の耐火物の販売が順調に伸びています。

非鉄金属の分野では、廃棄された電子機器から有用な金属を取り出すリサイクル炉向け耐火物のニーズが伸びています。

リチウムイオンバッテリー関連では、新たな原料向けに焼成道具材の開発要望を多くいただいています。リチウムイオンバッテリーの原料は早いサイクルで変わっていくため、材質の検討依頼や道具材の開発依頼にいち早く対応できるようお客様や製造部門との連携を強化しています。

\*乾燥焚き…築炉工事の後、耐火物の水分を除去して所定の強度を獲得するために、炉内の温度を高めて耐火物を焼結させる工程。

##### 築炉工事の自動化・省人化の動向

人手不足が深刻化する中、鉄鋼分野では築炉作業の省人化に向けて、れんが積みをする定形耐火物から、比較的施工の容易な不定形耐火物への変更が検討される傾向にあります。当社では耐用比較を行いながら対応しています。

##### 建設業界の「2024年問題」への対応

公共案件を中心に、土曜・日曜を休工とする現場が増加しています。公共以外の案件もそれに追従するかたちで変わりつつあり、お客様から工期や人件費について配慮いただけるようになってきました。

また、人手不足への対応に加え、お客様が自社サプライチェーンにおけるCO<sub>2</sub>排出量を削減する観点から輸送手段の変更を希望されるケースもあります。たとえば当社工場所在地の岡山県から東北地方の現場まで、トラックでの陸送からコンテナでの船便輸送への変更を検討依頼されるなどの事例があり、対応しました。

#### 2024年3月期の成果

##### 国内の営業力強化

国内の営業活動においては、技術サービス面からも営業力・提案力を強化すべく、エンジニアリング事業部東京出張所を開設し、出張所を活用すべく人員拡充に取り組んでいます。また、キャリア採用を中心とした人材の確保に注力しており、2023年6月に開設した北海道・室蘭駐在所では、常駐にて北海道地区の営業活動を行い、高炉メーカーのお客様を中心に引き合いをいただくなど強化できています。

##### 海外展開について

海外展開については、2024年3月にインドを訪問し、提携の可能性のある耐火物メーカーを模索しました。また、7月には耐火物メーカーとともに、鉄鋼、セメント各社を訪問し、インド市場参入に向け

た調査を行いました。インドの提携メーカーは不定形耐火物のみを取り扱っており、定形耐火物は製造していません。そのため不定形耐火物のみを納品しているお客様へ、定形耐火物も併せて販売することなどを視野に入れ営業活動を行っています。

韓国市場については、2024年6月に現地の耐火物メーカーとともに、セメントメーカーを訪問し、受注活動を開始しました。

外国語人材の採用活動については、足元では東南アジア、インドなどへの展開に向けて英語人材を第一として人材確保に取り組んでいます。

#### 今後の取り組み

国内における営業力強化については、全国の営業拠点を活用し、新規のお客様獲得に向け活動していきます。また、引き続きキャリア人材の採用を中心とした人材の確保・育成に注力していきます。

海外展開については2030年ビジョン「国内・アジアでの耐火物業界で存在感ある企業」を目指し、韓国、インドでの拡販を加速します。2025年3月期中に、これらの地域で鉄鋼、セメント、非鉄金属の分野のお客様からの新規受注を目指します。



韓国企業と受注活動を開始



2024年3月のインド訪問



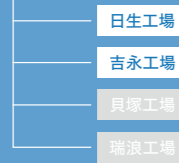
#### 第一次中期経営計画3年目の成果

- CO<sub>2</sub>排出量削減につながる高付加価値な新製品の拡販
- 国内営業力の拡充、北海道地区における営業活動の進展
- 本格的な海外展開に向けた準備(インド、韓国)

#### 今後の見通し・取り組み

- 国内・国外とも営業力強化に向けたキャリア採用の強化
- インド、韓国をはじめとした海外展開の加速と新規受注獲得

## 工場部門



ヨータイは、4つの製造拠点の特色と強みを活かし、高品質の耐火物を安定的かつ効率的に生産することで、多種多様なお客様のニーズに応えています。またDX等による合理化や原価低減とともに、カーボンニュートラルへの対応やBCP対策を進めています。



取締役日生工場長  
谷口 忠史



日生工場事務所

### 日生工場

## 定形耐火物の生産能力は国内最大級 戦略的な在庫積み増しに向け新倉庫も完成

### 日生工場の強み

当工場は1938年に操業を開始しており、当社の製造拠点としては80年以上の長い歴史を持ちます。主要顧客の鉄鋼メーカー、セメントメーカー向けの塩基性れんが用トンネルキルンを2基保有し、定形耐火物に関しては国内最大級の生産能力を有しています。また、ガラスメーカー向けを中心とした大型の粘土質、高アルミナ質れんがの生産も行っています。

### 2024年3月期の成果

第二次中期経営計画の重点施策のひとつに「戦略的な原料の積み増し」が盛り込まれているとおり、2024年4月、日生工場敷地内に約1,000Tの原料が備蓄できる新倉庫が完成しました。輸入原料を含め、事業戦略や生産計画に応じた在庫の積み増しができるようになりました。

生産体制強化の面では、2023年8月より塩基性不定形耐火物製造ラインを2基体制としたことで、生産品によって異なる原料の入れ替えなどの工程が効率化されました。1基体制時は昼夜稼働で生産対応をしていましたが、現在は昼間のみ稼働で同水準の受注に対応できており、人件費も低減しています。成形工程においては品質のさらなる安定化と設備の負荷低減を目的として、2024年2月に1,000T手動プレス機の更新を行いました。

カーボンニュートラルや省エネルギーに向けた取り組みでは、日生工場の焼成炉では主に再生重油を使用しており、資源再利用に貢献しています。太陽光発電装置の設置も計画通り進み、第1期工事分が2024年2月から発電を開始しています。照明のLED化は事務所と工場の双方で完了しました。車両のEV化も計画的に行っており、EV化が可能な車両については2029年3月期までに完了する予定です。

### 今後の取り組みと課題

2024年3月期に実施した1,000T手動プレス機の更新に続き、2025年3月期には1,000T自動プレス機の更新を計画しています。

また、近年、塩基性れんがは高水準の受注が続いており、当工場では安定した生産体制の維持が最重要事項ととらえ、新規プレス機の導入や更新を積極的に行ってきました。2026年3月期以降は、塩基性れんがの中でも主力製品と位置付けるスピネルれんがの混錬設備の改造と生産能力増強を行う予定です。

一方、ガラス向け製品の受注がメーカーの炉修の延期などにより一時的に減少していることから、ガラス分野で培ってきた加工技術や設備を鉄鋼向けなどに活用することを検討しています。ガラス向け製品は寸法精度が厳しく、れんがの生産に高い技術力を必要とします。当工場で磨いた技術を幅広く活用できるよう取り組んでいきます。

太陽光発電装置は第2期工事分が2025年3月期に完成し、2025年1月頃から発電を開始する予定です。また、これとは別に軽量の太陽光発電パネルでの発電にも取り組んでいます。

#### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 約1,000Tの原料が備蓄可能な新倉庫が工場敷地内に完成
- 塩基性不定形耐火物製造ライン2基体制による生産効率の向上
- 品質安定、設備負荷低減などを目的とした1,000T手動プレス機の更新

#### 今後の見通し・取り組み

- 1,000T自動プレス機の更新
- 主力製品であるスピネルれんがの生産体制の増強
- 太陽光発電設備の更なる設置によるカーボンニュートラルの推進

### 吉永工場

## 1,500Tプレス機導入による生産性向上 人財育成に注力し、技術の承継・多能工化を推進

### 吉永工場の強み

当工場は多くの手動プレス機とともに熟練工の技によって、日本のメーカーが求める付加価値の高い少量・多品種の耐火物オーダーにきめ細かく対応できることを強みとしています。また、生産体制のさらなる効率化と人財育成に取り組み、高い生産性を実現しています。

### 2024年3月期の成果

2022年に導入した1,500Tプレス機が本格稼働し、定形耐火物の品質向上とともに生産性の向上に寄与しています。

カーボンニュートラルへの取り組みについては、耐火物の焼成工程で発生するCO<sub>2</sub>を大幅に削減することを目的に、使用する燃料を重油から天然ガスへの転換に着手、2026年度下期完成を目標に進めています。

焼成工程以外の省エネルギーに向けた取り組みとして、太陽光発電設備の設置、フォークリフトのEV化、事務所および工場内照明のLED化等、計画どおりに進捗しています。

働きやすい職場づくりや従業員の人財育成は、各種教育プログラムの実施とともに、労使協働して同じ目線で考え行動することができるように、会社の思いを伝える「総務労務連絡版」を毎週発行、朝礼等で活用することで従業員ひとり一人が「あたりまえのことがあたりまえにできる」意識改革を進めています。これら一つひとつは、地道かつ小さな活動の積み重ねではありますが、2024年3月期の定形品の一人当たりの生産性は、2012年度比で24%向上するなど、人財育成が確かな成果を上げています。

会社はもとより社会に貢献する人財の育成を目指して、さまざまな地域貢献活動にも注力し関係者並びに関係団体からも評価をいただいています。

### 今後の取り組みと課題

1,500Tプレス機で製造した製品は、ライフサイクルの長い製品であり検証に時間を要しますが、従来のプレス機で製造した製品や他社品との比較による優位性を確認し、シェア拡大に向けた営業支援に取り組んでまいります。

設備効率化、カーボンニュートラルと省エネルギー化、従業員の意識改革に引き続き取り組みます。特に従業員の意識改革については、事業を持続的に承継していくうえでの重要取り組み事項と認識し、技術の継承、作業の平準化、労働生産性の向上などを目的として従業員の多能工化に積極的に取り組みます。



執行役員吉永工場長  
松本 浩二



吉永工場事務所

#### 第一次中期経営計画3年目の成果

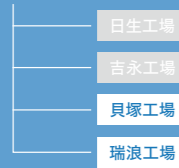
- 1,500Tプレス機の本格稼働による生産性向上
- 焼成工程におけるCO<sub>2</sub>削減のため重油から天然ガスへの燃料転換に着手
- 従業員の意識改革、地域に密着した社会貢献活動

#### 今後の見通し・取り組み

- 1,500Tプレス機の製品シェア拡大に向けた営業支援
- カーボンニュートラル、省エネルギー化に向けた設備更新
- 技術継承や作業平準化、多能工化に向けた人財育成



## 工場部門



執行役員貝塚工場長  
西村 尚之



貝塚工場工場棟

### 貝塚工場

## 生産設備のさらなる自動化とIoT化を推進し 海外向け拡販にも技術対応による支援を行う

### 貝塚工場の強み

当工場では、主に電子部品の焼成用耐火物の製造を行っています。また、当工場の製品は約40%が海外向けであり、グローバルでの価格競争に対応するため、新規設備の導入や自動化などによる生産設備の効率化を積極的に行っています。

### 2024年3月期の成果

電子部品向け耐火物は半導体業界の構造的な景気変動の影響を受けます。中長期的には市場拡大が期待される分野ですが、2024年3月期は受注量が落ち着いていた時期であり、当工場では「準備期間」と位置付け、今後の受注増に確実に対応できるよう生産体制の効率化に集中しました。1,500Tプレス機についてはロボット化でパレタイズ(パレットへの積み付け)が全自動となり、省人化を図ることができました。また、2024年3月に導入したハイスピード1,000T自動プレス機は4月より本格稼働しています。フル稼働時には従来の1,000Tプレス機の約2倍のスピードで生産できる体制となりました。

カーボンニュートラルに向けた取り組みとしては、2022年に導入した太陽光発電装置で電力使用量の約30%を賄っているほか、再生可能エネルギー由来のCO<sub>2</sub>フリー電力の購入を開始しました。省エネルギーの面ではトンネルキルンの見える化工事(DX)の成果が出ています。ガス流量・エア流量をもとにした燃焼効率の向上が可能になり、ガス使用量を13%削減できました。

海外展開については、第二次中期経営計画にも重点施策「新たな収益源の育成」の一つとして海外展開のエリア検討と基盤づくりが盛り込まれ、全社的に海外営業にも注力していく方針です。海外営業活動に貝塚工場からも同行し、当社製品の強みや魅力を直接伝えられるよう、支援体制を整えました。

### 今後の取り組みと課題

2024年12月に、製品の検査工程を自動化する予定です。選別や梱包といった後工程の作業は高温の製造炉のすぐ近くで行う必要があり、作業者にとっては厳しい環境です。この工程を自動化することで作業環境の改善や、カメラ・ロボットなどの導入による品質の安定化、処理量の増加を見込んでいます。

また、2023年10月に稼働開始した新基幹システム「未雲」の開発プロジェクト第2段階として、他工場に先行して工場設備のIoT化を進めています。第二次中期経営計画期間中には未雲に紐付けた生産工程システムを構築し、検証を行いながら他工場にも広げていきたいと考えています。

新たな取り組みとしては、SICや窒化物など、電子部品向けのなかでも「黒物」と呼ばれる道具材についても一定の需要があることから、新材料研究所と連携し、開発や生産ラインの整備にも着手しています。

### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 1,500Tプレス機のロボット化とハイスピード1,000T自動プレス機の導入
- トンネルキルンの見える化工事(DX)による省エネ化
- 製造部門の立場から海外営業を支援する体制の構築

### 今後の見通し・取り組み

- 後工程である検査工程(選別・梱包ライン)の全自動化
- 基幹システム「未雲」と紐付けた工場設備のIoT化
- 新材料研究所と連携し、新しい電子部品向け道具材の開発、生産ラインの整備

### 瑞浪工場

## コンパクトな生産設備と多品種・小ロット対応が強み OEM製品の搬入集結拠点としての機能も強化

### 瑞浪工場の強み

当工場の強みは、幅広い燃焼温度に対応可能なトンネルキルンを有しており、定形耐火物、不定形耐火物ともにロットの大小に応じた効率的な生産が行えることです。2022年10月には柴田窯業原料株式会社の事業を譲受し、瑞浪工場土岐製造所として操業しており、多品種・小ロットの機動的な生産体制も構築しています。また、当工場はOEM製品の搬入集結拠点としての役割も担っています。

### 2024年3月期の成果

2022年に本稼働した高効率850Tプレス機については、ロボットの付帯設備据付が完了し、大ロット製品の成形効率がさらに向上しました。また、2023年12月には新しく300Tプレス機を導入し、手動プレス機のさらなる生産性向上が実現できました。従来の手動プレス機と比較して約2倍の成形効率を想定していましたが、順調に稼働し、約3倍にまで向上しています。高効率850Tプレス機とともに一層の成形効率化と、生産品種の拡大に取り組んでいます。

カーボンニュートラル、省エネルギーに向けた取り組みでは、燃料費の低減を目的に2024年7月に湿式加工品用乾燥室を導入し、乾燥方法を変更しました。太陽光発電設備の第2期工事も進み、2024年12月までに設置が完了します。フォークリフトのEV化は残り6台中の4台完了、照明のLED化については89%となりました。

2022年10月に事業譲受した柴田窯業原料株式会社の設備・機能を活用する瑞浪工場土岐製造所では、生産体制の再構築・効率化等を進めており、中堅・若手のキャリア人材の採用、特殊免許取得支援、熟練工からの技術承継などに注力しました。

### 今後の取り組みと課題

第二次中期経営計画には、海外展開が重点施策として盛り込まれています。瑞浪工場はOEM製品の搬入集結拠点としての機能も有しているため、輸入品の検品体制や国内に向けた出荷体制の一層の効率化を進めます。一方、当工場の競争力ある生産品の高付加価値化、利益率向上にも注力していきます。

カーボンニュートラル、省エネルギーの面では、トンネルキルンの燃料置き換えが本格化しており、2030年までに耐火物の焼成工程における重油から天然ガスへの燃料転換を予定しています。

工場のBCP対策も見直しを進めます。2024年3月期には落雷による停電が複数回起きたことから、特に停電対策を強化し、避雷針の増設・更新、受電設備のキューピクル化などを行う予定です。



執行役員瑞浪工場長  
山本 欽也



瑞浪工場事務所

### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 850Tプレス機の自動化、300Tプレス機の導入による生産効率向上
- 太陽光発電装置の拡充など、カーボンニュートラルに向けた取り組みの進展
- 土岐製造所の生産体制の効率化

### 今後の見通し・取り組み

- OEM製品の物流効率化、内製品の付加価値化
- トンネルキルンの燃料置き換え
- 気候変動による災害の甚大化に対するBCP対策強化

## 研究開発部門

新材料研究所・技術研究所は、研究開発業務と技術サービス業務を担っています。当社の製品はさまざまな条件下で使用されるため、技術者が実炉での使用状況を確認し、それぞれのお客様のニーズを把握したうえで新製品の研究・開発や製品改良を行っています。



執行役員品質保証室長  
兼 新材料研究所長  
兼 技術研究所長  
**今井 一成**



高温真空雰囲気焼成炉

### 難易度の高い不焼成れんがの開発が着実に進展 特色ある新材料、新技術の開発に注力する

#### 研究開発と顧客ニーズの動向

耐火物は、その製造プロセスにおいてCO<sub>2</sub>を排出します。特に乾燥・焼成の工程で排出量が多くなるため、ヨータイでは高性能な不焼成れんがや、乾燥時間を短縮できるキャストブルの開発を重点テーマとして取り組んでいます。

不焼成れんがは焼成れんがに比べ開発や製造の難易度が上がります。当社ではさまざまな品目の不焼成れんがの開発を行っていますが、たとえば不焼成塩基性れんがは、焼成れんがに近い性能を有することを確認しました。アルミニウム向け不焼成れんがも既に実炉で使用され、高耐用の評価を得ています。2024年3月期は実績の積み上げと顧客提案に向けた準備を行いました。

不定形耐火物の一種であるキャストブルは、乾燥時間の短い製品で必要なラインナップを揃えることができました。採用された現場での評価も高く、今後は製造と拡販に注力していきます。鉄鋼向けのお客様では、これまでの定形耐火物から施工が容易で形状の自由度の高いキャストブルへ転換する動きもみられるため、定形耐火物から置き換え可能なキャストブルの開発も進めています。

また、第二次中期経営計画の重点施策の一つである「新たな収益源の育成」に向けた取り組みとしては、新材料研究所において非酸化物系の材料開発などが進みました。セラミックス電子部品向けの高付加価値な道具材などへの応用を見込んでいます。

#### 他社とのパートナーシップ、産学連携、特許取得について

他社とのパートナーシップでは、焼成炉の設計などを手掛ける株式会社ナリタテクノとの連携のもと、水素燃料で耐火物を1,700°Cの高温で焼成する試験を行い、天然ガス炉と同様に焼成できることを確認しました。産学連携の取り組みとしては、リサイクル原料活用の最先端の試みとして、長岡技術科学大学とともにアルミドロス（アルミ製錬時に出る残渣）を使用した耐火物原料の研究開発が進んでいます。特許申請、取得の進捗については、2024年3月期は出願4件、特許査定6件でした。

#### 今後の取り組み

引き続き高付加価値な新技術や新材料の開発に注力し、他社にない特色ある開発品については積極的に特許を取得していきます。不焼成れんがのうち、スピネルれんがについての取り組みはほとんど先例のない当社独自の成果であり、今後はより厳しい使用条件下でのテストを経て実用化を目指します。社内での連携についても、営業部門への技術支援や、製造部門への移管前の中量試作などを通じてより強固な協力体制を作っていきます。

#### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 不焼成れんがの開発の進展、拡販に向けた実績の積み上げ
- 乾燥時間を短縮したキャストブル（不定形耐火物）のラインナップ充実
- 電子部品向け道具材などへの応用を見込んだ新材料（非酸化物系）の開発

#### 今後の見通し・取り組み

- 高付加価値な新技術や新材料の開発
- 積極的な特許取得
- 営業部門、製造部門とのより強固な協力体制の構築

## エンジニアリング 事業部門

エンジニアリング事業部門は、当社工場で製造した耐火物を使用し、工業炉の設計から施工・メンテナンスまでを一気通貫で請け負っています。製造部門と緊密に連携する「材一式」の体制によって効率的な施工を実現し、旺盛な需要を着実に取り込んで成長を続けています。

### 需要を確実に取り込み、2期連続で過去最高の売上高・利益を達成 案件拡大に向け体制づくりに注力

#### エンジニアリング事業部門の強み

当事業部門は、製造部門との連携で長年培ってきたエンジニアリング技術に加え、40社を超えるパートナー企業とのネットワークを強みとして、きめ細かなお客様対応を実現しています。当社の高度な施工技術と実績はお客様から高く評価されており、近年では環境装置の新規受注、大型改良工事の受注も拡大しています。

#### 2024年3月期の成果

2024年3月期は、大型案件の確実な受注によって売上高・利益とも2期連続で過去最高となりました。今期以降も新規案件を受注しており、旺盛な需要に対応すべく協力会社との日程調整を含め連携を密にして対応しています。

また、案件拡大に向けた取り組みとして、営業部門との連携強化を目的に、貝塚出張所および東京出張所を開設し、機動的に案件が獲得できる体制づくりに注力しました。

#### 今後の取り組みと課題

今期は建設業界全体の働き方改革によって、人員確保や施工管理者の負担増など早急に対応すべき課題がありました。外国人建設就労者の増加に対する安全確保も同様の課題です。

これらの状況を改善するため、当事業部門では施工のバックオフィス業務を管理する業務グループを設置しました。事前提出が義務付けられた労務・安全衛生管理に関する書類の作成・提出、台帳管理、産業廃棄物関連の手配などを集中的に行うことで、人員手配業務の簡便化や施工管理者の負担低減および教育資料の充実を図っていきます。

また、エンジニアリング事業部貝塚出張所については体制が整い、本格的に案件獲得に取り組んでいます。東京出張所については増員を計画しています。東京支社が管轄するエリアでは旺盛な需要が見込めることから、これを確実に受注につなげるための体制整備を目指します。

引き続き「安全確保」「施工品質の維持」「施工管理」を重点とし、安全を最優先することを基本に取り組みます。



執行役員  
エンジニアリング事業部長  
**久米 基勝**



CADによる設計



ヨータイ製小型吹付機

#### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 施工案件の好調な受注により2期連続で売上高・利益とも過去最高を達成
- 施工管理などバックオフィス業務の専門部署を設置
- エンジニアリング事業部貝塚出張所の増員および東京出張所の開設

#### 今後の見通し・取り組み

- 東京出張所の人員拡充
- 旺盛な需要の取り込み、案件確保

## 管理部門

当社は5万品目を超える多品種・小ロットの耐火物を効率よく生産し、安定的にお届けするため、営業、工場、エンジニアリング、研究開発の各部門が連携しています。本社業務部は、各部門が円滑に業務を推進できるよう、全社を俯瞰した方針策定、制度づくり、資金配分とともに、投資家との対話を行い、企業価値向上の下支えをしています。昨今の厳しい事業環境の元、業績向上を支援していくためのDX化推進、中国子会社の活用などにも積極的にチャレンジしていきます。



専務取締役本社業務部長  
竹林 真一郎

### 第一次中期経営計画の実績を踏まえ 経営基盤のさらなる強化を図る

#### 第一次中期経営計画(2022年3月期-2024年3月期)における取り組みと成果

##### 事業基盤の強化

第一次中期経営計画は当社にとって初めての中期経営計画でしたが、計画の策定によって中長期的な視点での事業運営と意思決定ができるようになりました。期間中は、目指す姿「社会と調和し持続的に価値を向上し続ける企業」の実現に向けた体制と基盤づくりをテーマに戦略的な投資を行いました。生産体制の合理化・効率化に向けた大型プレス機の導入や原料の備蓄スペースの確保、研究開発力の強化に向けた高性能解析装置の導入、脱炭素に向けた太陽光発電設備やEV車両の導入など38億円の設備投資、基幹システム「未雲」の稼働やデジタルツール活用による業務最適化など4億円のDX投資などを計画通りに実施しました。

また、中国リスクの高まりなどを受け、耐火物の製造販売を行う子会社「営口新窯耐耐火材料有限公司」を2023年12月に持分譲渡し、それに先立つ同年6月、同社の事業内容のうち商社機能のみを中国国内に残すことを目的として「営口窯耐進出口有限公司」を設立しました。

##### ESG経営の推進

第一次中期経営計画においては経営基盤の構築にも注力しました。2021年8月には「サステナビリティ委員会」を設置し、環境対応や人的資本強化、ガバナンス強化などの取り組みが進展しました。

**E:** カーボンニュートラルに向けた設備投資として、太陽光発電の導入を中心にGHG排出量削減に努めました。また、TCFD提言に基づく気候関連財務情報開示として、Scope1、Scope2の開示を行いました。

**S:** 人的資本の強化については「人的資本分科会」「女性活躍推進プロジェクト」を立ち上げました。人的資本分科会では、高齢者雇用安定法対応や総合職人事給与評価制度改正、職階別・職種別研修制度などの制度設計に着手しました。女性活躍推進プロジェクトでは、アドバイザーに女性社外取締役が参画し、月1回の定例ミーティングなどを通じて議論を交わしました。プロジェクトの成果として「ヨータイの5カ年計画」を策定しました。

**G:** ガバナンスの強化については、指名・報酬諮問委員会の設置、監査等委員会設置会社への機関設計変更、独立社外取締役からの指名・報酬諮問委員会委員長選定、コーポレートガバナンス・コードのフルコンプライなど、さまざまな面における体制強化を計画通りに完了できました。

##### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けての対応

財務面での取り組みについては、第二次中期経営計画に盛り込んだとおりです(p.24参照)。最適な資本構成とするため取締役会などで議論を重ね、新たにキャッシュアロケーション方針を公表しました。

また、IR活動の拡充にも努めました。2022年に初めて統合報告書を発行し、株主・投資家の皆様と積極的に対話の機会を持つようにしました。2023年度は機関投資家向け決算説明会1回、IR・SR個別ミーティングを36回開催し、資本政策や環境関連の取り組み、人的資本の強化などに特に高い関心が寄せられていることを把握しました。

株主還元については、成長投資とのバランスを重視した結果、連結配当性向60%もしくは1株当た

り85円のいずれか高い方を目標としました。現状で考える限りの株主還元策をご提示していますが、引き続き株主・投資家の皆様との対話と取締役会での深い議論を通じて、資本部分の改善と企業価値向上に努めていきます。

### 第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)における 本社業務部の主な取り組み

#### 2030年ビジョンと海外展開

第二次中期経営計画とともに「2030年ビジョン」を策定しました。「国内・アジアの耐火物業界で存在感ある企業」を目指し、国内だけでなく海外での事業基盤づくり  
本社執務室にて  
に本格的に着手します。本社業務部では海外との取引における契約関連業務などのサポートを行っていく予定です。また、コスト競争力のあるOEM製品の調達・輸入に向け、中国子会社である営口窯耐進出口有限公司の事業支援も行います。

#### 経営基盤のさらなる強化

第一次中期経営計画の実績を踏まえ、経営基盤のさらなる強化を図り、ESG経営を推進していきます。2024年10月には企業理念および行動規範に基づき、新たに環境方針、人権方針を定め、開示しました(p.41、p.49)。

TCFD提言に基づく気候関連財務情報開示については、本統合報告書にてScope3の開示を行いました(p.44)。

人的資本の強化については、各事業部門において人材の確保と育成を最優先事項として取り組みます。職階別の教育制度やリファラル採用の導入を予定しているほか、エンゲージメントを高めるため、第一次中期経営計画で検討・導入した各種制度を本格的に運用していきます。また、働きやすい職場づくりにも注力し、2024年3月、健康経営優良法人2024(大規模法人部門)の認定を受けました。

当社では経営課題としてDXのさらなる推進も重視しています。本社業務部では、当社独自のDXのモデルケースとなるべく、先行して各種取り組みを行っています。DX人材育成のために本社業務部を対象としたITパスポート試験の受験やDX人材育成プログラムの作成などに取り組んでおり、今後は全社に展開していく予定です。

そのほか、長期的な視点に立ちサクセッションプランの策定にも着手する予定です。

#### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 中長期的な視点に立った戦略投資の遂行
- ESG経営の推進に向けた仕組みづくり
- 市場との対話に基づく株主還元策による株価向上

#### 今後の見通し・取り組み

- 気候変動問題への対応、人的資本の強化、DX戦略の推進
- サクセッションプランの策定

## 情報システム 部門

情報システム部門では、DX戦略(p.38参照)に基づき、第二次中期経営計画期間を「DX実現に向けた継続的な体制づくりと新たな収益源の育成」の時期と位置付け、基幹システム「未雲」の進化を中心に事業推進しています。



本社業務情報システムグループ  
担当部長  
**井上 泰宏**



毎月、業務部DX推進打ち合わせを開催

### 第一次中期経営計画で構築した基盤を基に 全社活動としてDXに取り組める体制をつくる

#### 情報システム部門の役割

当部門では、第一次中期経営計画期間(2022年3月期-2024年3月期)を「DX基盤構築」の期間と位置付け、新基幹システム「未雲」移行・運用プロジェクトを核として、生産システムの再構築・クラウド化に取り組んできました。第二次中期経営計画期間(2025年3月期~2027年3月期)はその基盤の上で、継続的な体制づくりと新たな収益源の育成に向けた取り組みを進めています。真のDX実現のためには、経営者、責任者、担当者がそれぞれの役割においてDXの担い手となることが重要ですが、ヨータイのDXはまだ始まったばかりです。情報システム部門では役職員との丁寧なコミュニケーションを通じて成果や課題を確認し、一人ひとりが全社活動としてDXに取り組めるような仕組みづくりに注力しています。

#### 2024年3月期の成果

「未雲」は2023年10月の本稼働後、大きなトラブルなく安定的に運用していますが、問い合わせや改善要望など約700件を受け付けました。良い評価としては、これまで紙や手書きで対応していた業務が効率化できたこと、試験管理・案件管理など機能追加に対する意見が寄せられました。一方で、新しいシステムを使ってみて、運用実態に合わせて、項目の追加や機能の変更をしてほしいといった要望も寄せられました。これらに対応するための機能追加、機能変更などを順次行いました。

「未雲」以外では、RPA・AI-OCRの活用に取り組み、手書き伝票の読み取りによって、年間約188時間の作業時間の削減の成果が出ています。

#### 今後の取り組みと課題

引き続き第二次中期経営計画に沿って、DX実現に向けた施策を推進していきます。売上拡大を実現するために、顧客情報管理・案件情報管理のシステム化(CRM/SFAソリューションの導入)や、各工場のIoT化として生産日程計画策定の半自動化、トレーサビリティシステム導入などに取り組めます。

AIを活用した会議の議事録の自動文字起こしで年間120時間の作業時間削減も見えてきています。

そのほか、生成AI等の新しいデジタル技術の導入・活用に向けて、社内実証研究を進め、2026年3月期以降の活用に向けたノウハウの確立に努めています。

また、デジタル技術・デジタル情報の活用が進むにつれて不正アクセスや情報漏洩、データ改ざんなどのリスクが高まるため、サイバーセキュリティ対策の強化についても取り組む予定です。

#### 第一次中期経営計画3年目の成果

- 基幹システム「未雲」の安定的な稼働、役職員とのコミュニケーション
- AI-OCRの積極的な活用による作業時間の削減、業務負担低減
- 生成AIなど新しいデジタル技術活用に向けた評価、ノウハウの共有

#### 今後の見通し・取り組み

- CRM/SFAソリューションの導入検討
- 工場のIoT化の推進(生産日程計画策定の半自動化、トレーサビリティシステム導入)
- サイバーセキュリティ対策の強化

## 中国子会社

ヨータイは2023年12月、中国の子会社として耐火物等の製造販売を行ってきた営口新窯耐火材料有限公司の全出資持分を譲渡しました。これに先立つ6月、同社の事業内容のうち商社機能のみを中国国内に残すことを目的として営口窯耐進出口有限公司を設立し、OEM製品の輸出入業務や市場調査などを行っています。営口窯耐進出口有限公司の役割や目標についてご紹介します。

### 厳しい品質管理機能を有する「技術型輸出入会社」として ヨータイの発展とプレゼンス向上に貢献する

#### 特徴・強み

営口窯耐進出口有限公司はヨータイの子会社であり、日本向けの原料やOEM製品の輸出入業務のほか、製品や原料の検査業務も行っています。品質管理機能を有する「技術型輸出入会社」であることが当社の大きな特徴です。

当社は「問題を早期に見発すること、迅速に解決すること、繰り返さないこと」をモットーとしています。取り扱う原料や製品は材質や品目が多様で、数量も膨大です。見積りから船積みまで各段階においてヨータイの各工場と緊密に連絡を取り合い、生産進捗を確認しながら問題発生を最大限に回避できるよう、ヨータイと同水準の厳しい品質検査を行っています。輸入元である原料メーカー、耐火物メーカーの品質が十分な水準に達しない場合は、製造工程の改善提案を行うこともあります。これらのメーカーからは、当社がヨータイという日本トップクラスの耐火物メーカーの子会社であるという点で大きな信頼を寄せられており、互いに安心感をもって取引できています。

調達業務に加えて、中国産原料や製品の直買購入、新規購入先の調査や情報収集も当社の役割です。例えば、当社所在地である遼寧省は耐火れんがの主要原料であるマグネシア原料の主要産地です。価格動向や需給動向などを常時監視し、ヨータイに共有しています。その他原料についても、国際価格の動向などについて、中国のみならずオーストラリア、南アフリカ、オマーンなど主要な調達地を中心に調査しています。

#### 体制

2024年8月現在、技術部、輸出業務部、外注検査部門、物理化学試験担当部門に加え、管理部門など19名体制で事業推進しています。品質管理を担う人材は、当社の前身である営口新窯耐火材料有限公司に長く在籍し、耐火れんがの生産に直接かかわってきた人材です。ヨータイが培ってきた厳しい品質管理の知見と専門知識を豊富に有しています。

その他部門の人材もOEM製品の発注業務や日本向け輸出業務、財務処理業務などに精通し、事業を円滑に推進しています。

#### 今後の取り組み

現在はマグカーボンれんが・アルマグカーボンれんがの安定調達、安価供給に向けた取り組みを進めています。また、ヨータイの品質基準を満たす新規取引先の開拓も進めており、一部メーカーでは製品テスト段階に入っています。当社の強みを活かし、アジアにおけるヨータイの持続的な発展とプレゼンス向上に貢献していきます。



営口窯耐進出口有限公司  
総経理  
**王 立濱**



営口窯耐進出口有限公司の設立を記念して記念品を受贈(2023年12月)





●ヨータイのDXとは：定義

ヨータイのDXとは、経営目標の達成と経営課題の解決のために、デジタル技術および情報資産を活用して、ステークホルダーへの提供価値を最大化すべく、お客様へ提供する商品・サービスを変革するだけでなく、提供にあたっての業務プロセス、ビジネスモデル、その業務自体をも、また会社の文化・風土をも変革する取り組みを指します。

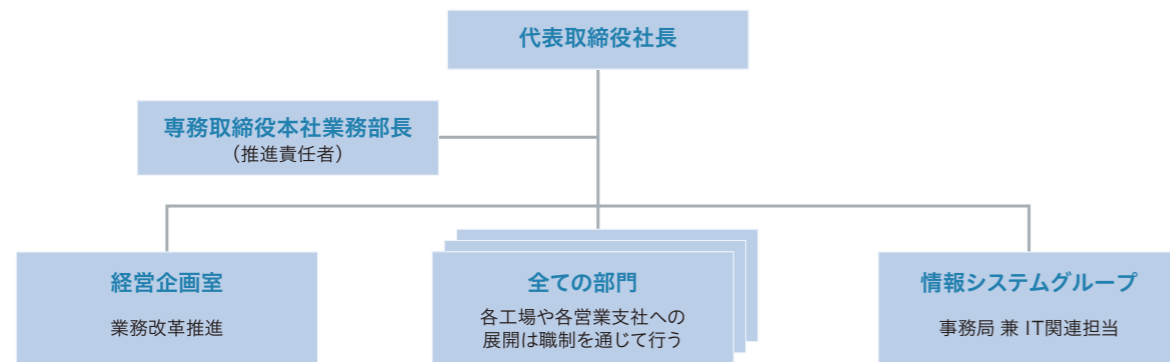
●DX戦略

経営戦略(第二次中期経営計画)に則り、デジタル技術・情報活用による変革を通じ、目指す企業像を実現するための戦略を「DX戦略」として定めています。

●推進体制と目指す姿

DX戦略においては、マネジメントや業務部門、情報システム部門それぞれの取り組み方や内容を定め、全社活動として推進します。最終的には、経営者、責任者、担当者がそれぞれの役割においてDXの担い手となることを目指します。

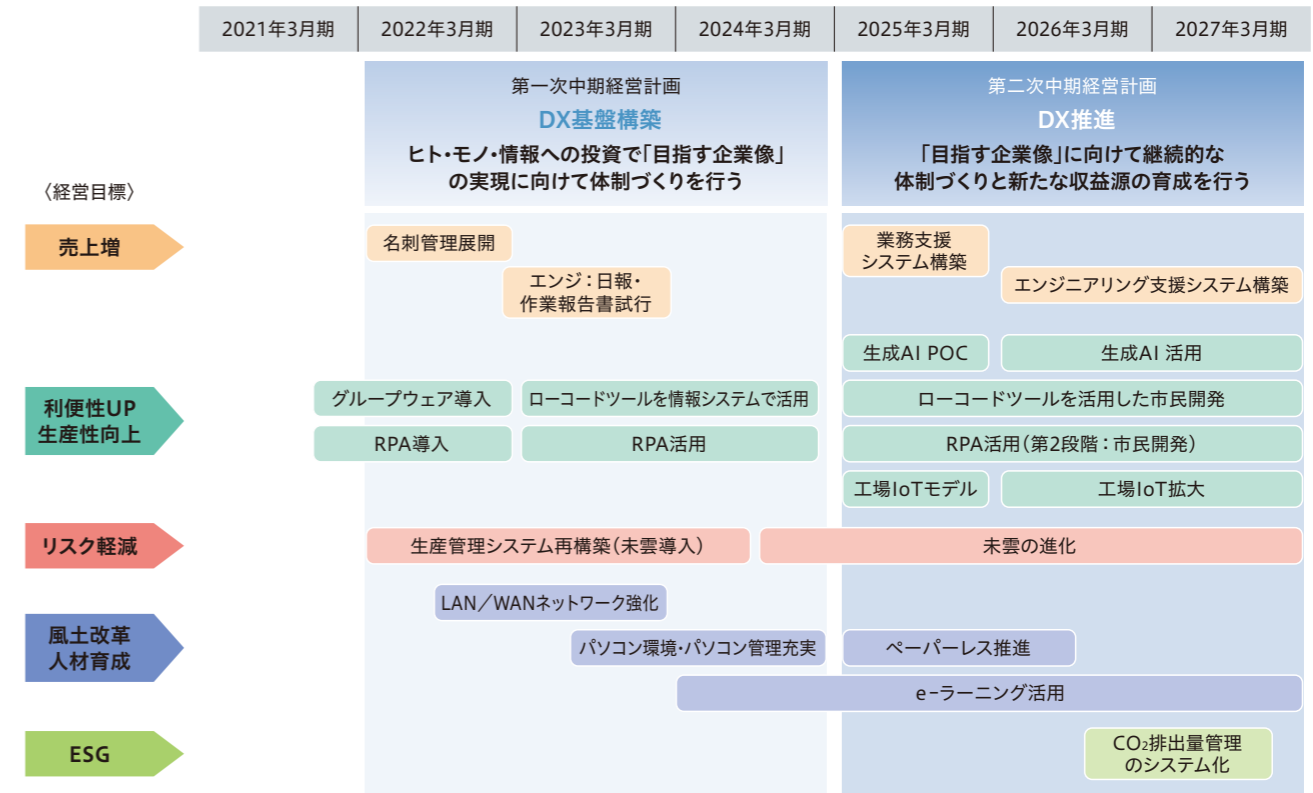
■DX推進体制図



経営者、責任者、担当者がそれぞれの役割においてDXの担い手となる「全社DX」を目指す

●中期経営計画におけるDX推進のロードマップ

第一次中期経営計画期間において、DX基盤構築を実施しました。第二次中期経営計画においては、その基盤を活用してDX推進に取り組みます。



●2025年3月期の具体的取り組み

(1) 本社業務部でのDX推進

ヨータイでは、DX推進のモデルケースとして、本社業務部で先行してDXに向けた取り組みを進めています。この結果を踏まえ、2026年3月期以降は全社へ取り組みを展開していく予定です。本社業務部で取り組んでいるテーマは以下のとおりです。

- ① RPAの活用による業務生産性の向上(作業時間の削減)  
全社目標：2024年3月期-2027年3月期の4年間で、作業時間を10,000時間削減  
進捗：2025年3月期までに累計5,743時間の作業時間を削減できる見込み
- ② ローコードツール活用によるシステム開発の内製化  
自らの業務の改善を自らが行うことを狙いとして内製化を推進する
- ③ 生成AIの業務活用に向けたPOCを確立  
生成AIの長所および短所を実体験として理解し、全社活用のためのノウハウを蓄積する
- ④ eラーニング受講によるデジタル活用知識の習得
- ⑤ 「ITパスポート資格」の取得

(2) 工場のIoT化に向けた取り組みに着手

ものづくりの品質向上と原価低減をさらに推進するため、工場のIoT化を進めています。貝塚工場では生産日程計画策定の半自動化を、日生工場では混練から成形、焼成、選別までの各工程におけるトレーサビリティの確保を目指しています。

(3) 営業活動の改革を目指した営業活動支援ツールの選定

顧客情報管理と案件情報管理のシステム化を目指し、CRM/SFAのソリューション導入を検討しています。

(4) サイバーセキュリティ対策の強化

デジタル活用が進むにつれ、不正アクセスや情報漏洩、データ改ざんなどのリスクが高まります。サイバーセキュリティの重要性を再認識し、社内のセキュリティ関連規程の見直しとセキュリティ監査を実施します。

## ヨータイのESG経営

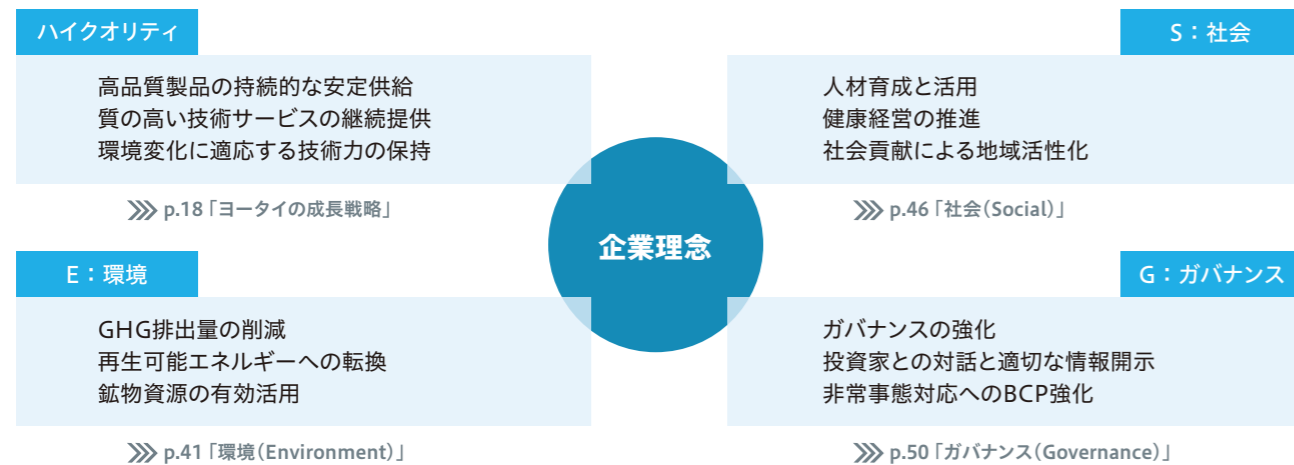
ヨータイではコーポレートガバナンス・コードにおける要請を踏まえ、サステナビリティに関する取り組みをより一層推進していくためにサステナビリティ基本方針を定め、全社横断機能組織としてサステナビリティ委員会を設置しています。また、全社で優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定しており、これらを通じて事業活動を推進し、持続的な成長を実現していきます。



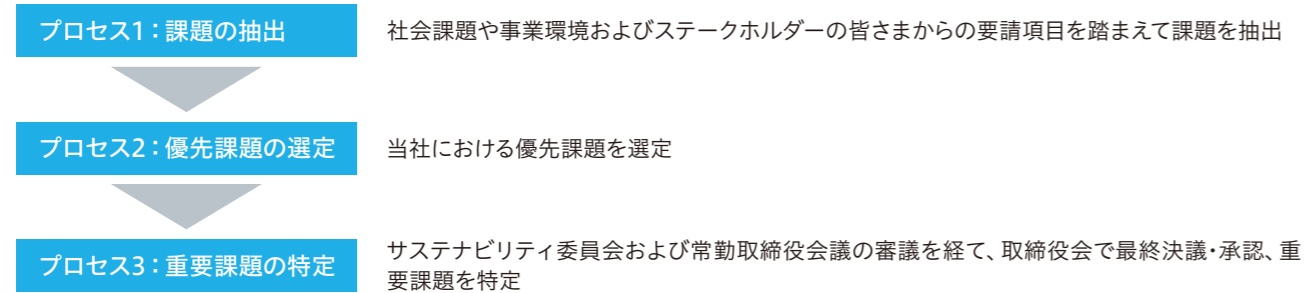
### サステナビリティ基本方針

ヨータイグループは、企業理念に「永年に亘る耐火物製造技術の歴史と経験を後世に継承しつつ、ヨータイ独自の技術を活かして、革新する時代に即した新しい技術と製品を創出し、顧客の満足度を高めるとともに、社会に貢献する誠実な企業を目指します。」掲げています。今後も、この企業理念の実践を通じて社会課題の解決に努めるとともに、自社の持続的な成長に向けた取り組みを進めていきます。

### マテリアリティ(取り組むべき重要課題)



### マテリアリティの特定プロセス



## 環境 (Environment)

### 環境方針

NEW

ヨータイグループは、健全で豊かな地球環境を守るべく、経済的、技術的に可能な限り天然資源及びエネルギー消費量の削減に努め、廃棄物の削減と資源の再利用に取り組み、地球環境保全に貢献していきます。  
地球環境保全に貢献するにあたり、環境方針を定め、継続的な改善を従業員一丸となって推進します。

1. 事業活動に伴い適用される環境に関する関連法規及び社会的約束を順守します。
2. 持続可能な開発目標 (SDGs) を意識し、具体的活動として、以下の項目に取り組みます。
  - 1) 環境配慮耐火物(不定形耐火物、不焼成耐火物など)の開発を推進します。
  - 2) GHG排出量の少ない製造プロセスの開発、製造設備への転換を図ります。
  - 3) 太陽光発電パネル・EV車両を継続的に導入し、運用を進めます。
  - 4) 再生可能エネルギー由来の電力利用を拡大します。
  - 5) 地域に根差した資源の効率的な活用とリサイクルの推進を図ります。
  - 6) 工場周辺に配慮した操業、環境負荷低減設備の適切な維持管理により地域環境の保全に努めます。
  - 7) 地域環境活動に率先して取り組みます。
  - 8) 効率的な水の利用と汚染防止により、水資源の保全に努めます。

### TCFD提言に基づく気候関連財務情報開示

2023年8月、当社は「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」による提言への賛同を表明するとともに、「TCFDコンソーシアム」に参画しました。当社が優先的に取り組むべき重要課題(マテリアリティ)の一つとしてGHG排出量の削減を掲げており、さらなる取り組みと開示の充実に取り組んでいます。



### ガバナンス

#### ① マネジメント体制

当社は気候関連・人的資本への取り組みを推進する機関として、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員長の指示のもと、サステナビリティ推進室がアクションプランを策定し、サステナビリティ委員会の分科会である環境分科会、人的資本分科会の各会議体において、情報収集、リスクの想定、対応策の立案、社内教育等、年間の活動を計画・立案し、具体的活動を推進しています。

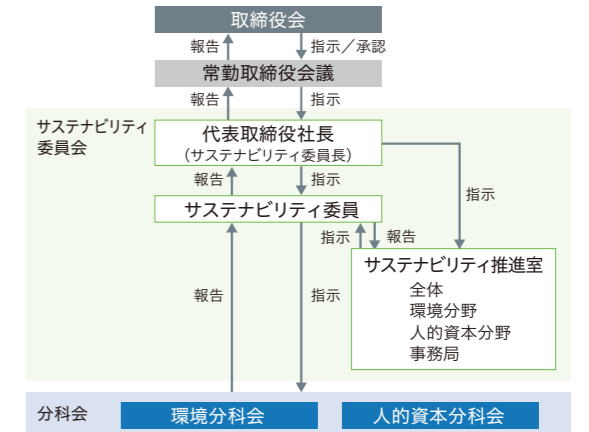
取り組み事項は、サステナビリティ委員会で審議・見直しを行った後、年2回の常勤取締役会議への報告・審議を経て、年1回、取締役会へ報告される仕組みとしています。また、サステナビリティに関する取り組みのゴールと目標への進捗状況のモニタリングは、毎年、取締役会にて行っています。

#### ② リスクおよび機会を評価・管理する上での経営者の役割

代表取締役社長は、常勤取締役会議の議長を担うと同時に、サステナビリティ委員会の委員長も担っており、サステナビリティに係る経営判断の最終責任を負っています。常勤取締役会議およびサステナビリティ委員会で協議された内容は、最終的に取締役会へ報告されます。

サステナビリティ委員会は代表取締役社長を委員長とし、取締役、執行役員および代表取締役社長が指定する事業所長がメンバーとなっています。サステナビリティ経営の基本方針を策定し、中期経営計画に対するサステナビリティ関連事項の実行とチェックを行うとともに、サステナビリティ課題に関して取り組みを行います。

#### サステナビリティ推進体制



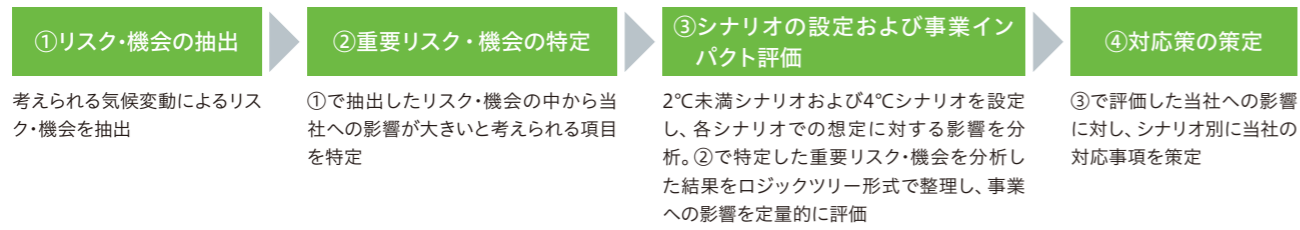
# 環境 (Environment)

## 気候関連における戦略

### ①組織が選別した、短期・中期・長期の気候変動のリスクおよび機会の認識

当社における気候変動の影響について、短期(1~3年)・中期(2030年まで)・長期(2030年以降)の時間軸を想定し、シナリオ分析を行いました。気候変動がもたらすリスクは、低炭素社会への移行に伴うリスク(移行リスク)と物理的な影響(物理的リスク)に分けられます。地球の平均気温が産業革命前と比べて1.5°Cおよび2°Cを含む2°C未満または4°C上昇するシナリオを想定し、それぞれのリスクと機会について、影響度が高いと思われる項目を抽出しました。

### ■シナリオ分析プロセス



### ②気候関連のリスクおよび機会が組織のビジネス・戦略・財務計画に及ぼす影響

リスク重要度評価の結果、抽出されたリスク・機会は20項目あり、そのうち重要度「大」としたのは6項目で、その一覧は以下の表の通りです。

### ■リスク重要度評価「大」項目に対応した想定されるリスクと機会・財務的影響(定量分析)・対応策・時間軸一覧

(財務的影響: ○…影響が大きい、△…影響は中程度、×…影響は小さい)

タイプ	リスク・機会項目		重要度評価	想定されるリスクと機会	影響程度		対応策	時間軸
	大分類	小分類			2°C未満	4°C		
移行リスク	政策/規制	炭素税・炭素価格	大	定形品では、乾燥や焼成する工程があり、重油、LNGおよび電気をしています。定形品は焼成品と不焼成品に分類され、焼成品は焼成工程があるため、エネルギー消費量が多く、気候変動への対応として導入が検討されている炭素税や省エネルギー基準の引上げといった各種政策によって、多額の追加コストが必要になります。	○	×	●省エネ投資・再エネ切り替え・非炭素エネルギー切り替え ●燃料・電力原単位の低減 ●蓄電池導入	長期
		各国のGHG排出目標/政策排出量の報告義務の強化	大	国際社会は脱炭素化への取り組みが急速に進んでいます。社会的要請に対応しない場合、売上高減少につながるリスクがあります。一方、この要求に対応し、より厳しい目標を設定した場合、現在設定している2°C未満水準の目標よりも多くの対策が必要になり、新たな対策費用が必要となります。2030年度GHG排出量削減目標を設定し、太陽光発電をはじめとした再生可能エネルギーの導入を進めています。これらの設備導入で将来的にエネルギーコストの削減効果が得られますが、設備導入の際、財務リスクが高まります。	○	×	●省エネ投資・再エネ切り替え・非炭素エネルギー切り替え ●燃料・電力原単位の低減 ●蓄電池導入	長期
		エネルギーミックスの変化	大	燃料費の上昇は直接費である製造コストの上昇に直結しますが、このうち再生可能エネルギーの固定価格買取制度に基づく、再生可能エネルギー発電促進賦課金は今後の再生可能エネルギーの普及の進展に伴い、更に増加し、製造コストが上昇することが懸念されます。	○	×	●再エネ切り替え ●燃料・電力原単位の一層の低減	長期
物理的リスク	市場	各国の環境規制	大	耐火物原料を主に中国から調達しています。中国では2060年カーボンニュートラルを掲げ、中国国内の環境規制は今後も強化されることが予想されます。この結果、供給量減少による原料価格高騰が持続的リスクとして考えられます。	○	×	●原材料購入先の新規発掘 ●国内生産 ●中国を中心としているが、中国以外も含めた複数購買による適正価格での安定調達 ●原料のリサイクル化	長期
		異常気象の頻発化と深刻化(豪雨、洪水等)	大	大型台風・豪雨等の頻発により、製造拠点の被害やサプライチェーンが寸断され、操業への支障や復旧に要するコスト増加が想定されます。	△	△	●BCP計画に対応した生産工場の分散	長期
機会	製品およびサービス	消費者の嗜好の移り変わり	大	電炉向け耐火物の製造・販売に強みを持っており、低炭素・循環型鋼材が高炉製品を代替すること、かつ将来的な低炭素・循環型鋼材の需要規模の拡大が見込まれることから、製品売上拡大の機会になると考えています。また、低炭素型の焼成れんが、不焼成れんが、不定形耐火物がその市場規模に対し、大きく寄与することとなります。	○	○	●電炉向け耐火物拡販	中期

### ③シナリオ分析の結果

#### 設定したシナリオ

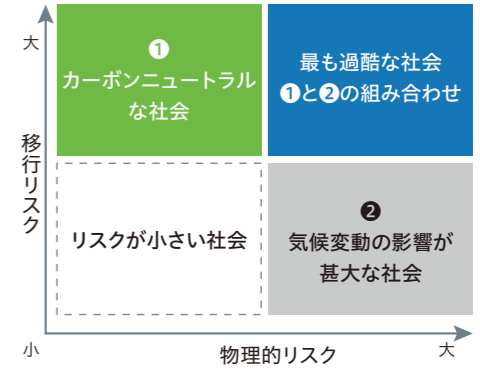
(イ) 移行リスクの大きいシナリオ(2°C未満シナリオ)

温室効果ガスの排出規制などが厳しくなり、社会システムが気候変動の緩和に移行する「①カーボンニュートラルな社会」におけるシナリオ(参照した外部シナリオ: RCP2.6、SDS/NZE2050)

(ロ) 物理的リスクが大きいシナリオ(4°Cシナリオ)

自然の猛威に立ち向かうために物理的な影響への適応が必要な「②気候変動の影響が甚大な社会」におけるシナリオ(参照した外部シナリオ: RCP8.5、STEPS)

自社シナリオ分析の結果検討した、省エネ投資・再エネ切り替えや電炉向け耐火物拡販等の対応策を講じることで、将来のリスクに対する当社事業のレジリエンスを高められると考えます。また、①と②が組み合わさった最も過酷な社会は、それぞれの対応策の組み合わせにより、リスクを低減できると考えます。



## 気候関連に関するリスク管理

### ①気候関連リスクおよび機会の「識別・評価」のプロセス

サステナビリティ委員会は、気候関連リスク・機会について検討し、常勤取締役会議の審議を経て、取締役会に報告します。取締役会は、気候関連リスク・機会の報告を受けて、最終的な全社の気候関連リスクを特定・評価し、規制環境を配慮しながら検討します。

なお、他のリスクと比較した気候関連リスクの相対的重要性の決定基準は以下の通りです。

(イ) 当社が定めるマテリアリティに影響を与えられとされるリスク・機会を抽出

(ロ) 抽出したリスク・機会のステークホルダーに与える影響度により、対応策の重要性を評価

(ハ) 定量面・定性面の視点から検討し、気候関連リスクの相対重要性を確定

### ②気候関連リスクおよび機会の「管理」のプロセス

国内4工場(日生工場・吉永工場・貝塚工場・瑞浪工場)において、サステナビリティ委員会・常勤取締役会議で審議されたリスク・機会をもとに、各工場の事業活動レベルに落とし込んだリスク・機会を特定・評価し、取締役会に報告し、審議・決議します。

リスク・機会の評価の議論は、サステナビリティ推進室において、「ステークホルダーのニーズ・社会的動向」と「自社事業における重要性」の視点で評価を行い、サステナビリティ委員会・常勤取締役会議の審議を経て、取締役会に報告します。

特定されたリスク・機会に対しては、サステナビリティ推進室にてアクションプランを策定し、サステナビリティ委員会にてレビュー・審査し、取締役会にて承認されたアクションプランについて各事業所にて実施します。気候変動に関する取り組みのゴールと目標への進捗状況のモニタリングは、毎年、取締役会にて行います。

## 気候関連に関する指標及び目標

### ①気候関連のリスクおよび機会を評価する指標

気候関連リスク・機会を管理するための指標としてGHG排出量Scope1/2および事業活動で使用する電力に占める再生可能エネルギー比率の2つの指標を定めています。

### ②Scope1、Scope2のGHG排出量の開示

GHG排出量については、p.44「Scope1、Scope2のGHG排出量の開示」をご参照ください。

### ③気候関連リスクおよび機会を管理するための目標および進捗状況

2014年度対比2030年度目標として、GHG排出量Scope1+2で30%削減、再生可能エネルギー比率30%までの引き上げを目指します。なお、Scope3について2023年度実績を開示しました。詳しくはp.44「Scope3のGHG排出量の開示」をご参照ください。

### ④2023年度の実施事項及び2024年度以降の主な取り組み予定

(イ) 2023年度の主な実施事項

a.各工場において太陽光発電設備を設置(2024年3月末時点 太陽光発電設備による発電量: 1,969kW)

b.各工場においてバッテリーリフトを導入(2024年3月末時点 EV化率: 49.2%)

(ロ) 2024年度以降の主な取組予定

a.焼成工程での燃料転換、水素燃料などの非化石燃料への置き換え

b.再生可能エネルギー由来の電力の利用拡大及び太陽光発電設備、EV車両、バッテリーリフトの継続導入

## 環境 (Environment)

### GHG排出量の開示

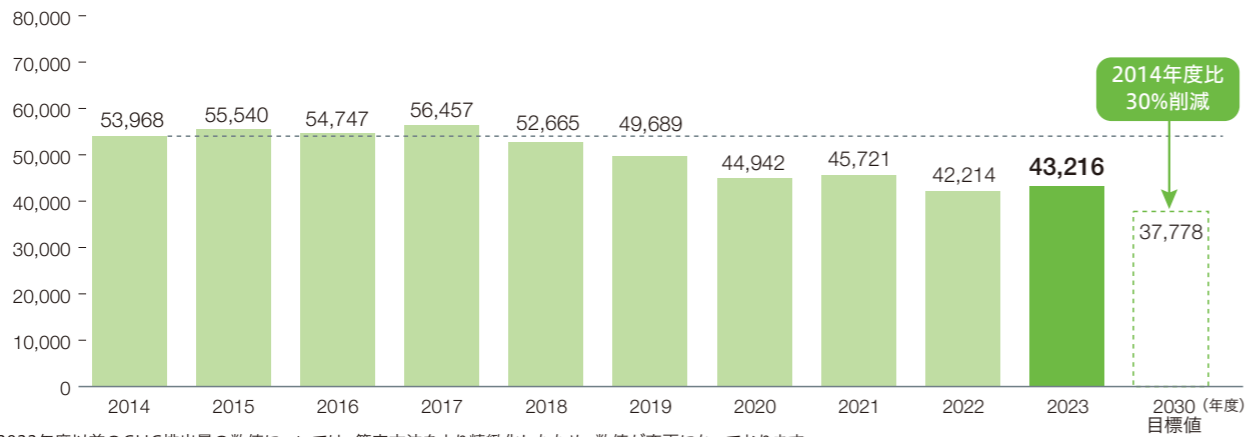
NEW

気候関連リスク・機会を管理するための指標として、2014年度を基準年として、2030年度にScope1+2の30%削減および事業活動で使用する電力に占める再生可能エネルギー比率30%までの引き上げを目標としています。さらにサプライチェーン全体のGHG排出量を把握するため、Scope3の算定を試みました。算定にあたっては排出原単位にIDEAおよび環境省のデータベースを用いました。

### Scope1、Scope2のGHG排出量の開示

2014年度-2023年度 Scope1+2 全社GHG排出量推移tCO<sub>2</sub>e換算合計および2030年度目標値は以下のとおりです(国内事業所のみ、5.5ガス含む)。

#### ■全社GHG排出量 Scope1+2 (tCO<sub>2</sub>e)



※2022年度以前のGHG排出量の数値については、算定方法をより精緻化したため、数値が変更になっております。  
※2022年度は土岐製造所10~3月分を含みます。2023年度は土岐製造所4~3月分を含みます。

### Scope3のGHG排出量の開示

2023年度のScope3算定結果は以下の通りです。カテゴリ1(製品・サービス購入)の排出量が全体の約9割を占めています。今後は関係先の支援、協力を得ながらカテゴリ1の排出量削減に注力します。また、他のカテゴリの排出量削減にも取り組んでまいります。

#### ■2023年度 Scope3

カテゴリ	合計CO <sub>2</sub> 排出量 (tCO <sub>2</sub> e)	割合 (%)	算定方法
1 製品・サービス購入	243,754	87.1%	原料購入量に、原料別の排出原単位*を乗じて算定しています。なお、一般資材は購入金額に該商品の排出原単位*を乗じて算定しています。
2 資本財	3,905	1.4%	保有資産の当期増加額に、当社の業種に合致する排出原単位*を乗じて算定しています。
3 エネルギー関連活動	4,075	1.5%	燃料・電力使用量に、燃料の採掘から輸送段階までの排出原単位*を乗じて算定しています。
4 輸送・配送(上流)	8,548	3.1%	購入した原料や製品のトンキロデータに、輸送機関の排出原単位*を乗じて算定しています。
5 事業から出る廃棄物	1,239	0.4%	事業活動から発生した廃棄物量に、処理方法別の排出原単位*を乗じて算定しています。
6 出張	269	0.1%	従業員の総出張日数に、延べ出張日数当たりの排出原単位*を乗じて算定しています。
7 従業員通勤	231	0.1%	営業日数から全従業員の平均年休数を引いた日数に従業員数と排出原単位*を乗じて算定しています。
8 リース資産(上流)	—	—	賃借物件における排出はScope1、2で算定しています。
9 輸送・配送(下流)	4,788	1.7%	販売した製品や原料のトンキロデータをもとに、輸送機関の排出原単位*を乗じて算定しています。
10 販売した製品の加工	630	0.2%	原料販売量に最終製品の排出原単位*を乗じて算定しています。
11 販売した製品の使用	8,053	2.9%	炭素含有れんがの販売量に炭素含有率と当該れんがの交換までの損耗率を乗じて算定しています。
12 販売した製品の廃棄	3,550	1.3%	製品出荷量に、廃棄物種別の排出原単位*を乗じて算定しています。
13 リース資産(下流)	482	0.2%	賃借している物件のエネルギー使用量に、燃料・エネルギー別の排出原単位*を乗じて算定しています。
14 フランチャイズ	—	—	当社はフランチャイズを行っていないため、対象外です。
15 投資	—	—	当社は耐火物製造販売を行っており、投資や金融機関の業態ではないため、対象外です。
合計(tCO <sub>2</sub> e)	279,524	100.0%	

※排出原単位は一般社団法人サステナブル経営推進機構LCIデータベースIDEAv3.3、環境省排出原単位データベースおよび環境省・経済産業省公表の電気事業者別排出係数を使用しています。

## 特集 継続的な太陽光発電設備の導入

ヨータイでは環境方針に基づき、太陽光発電パネルの積極的な導入と運用に努めています。2021年に吉永工場第二製造所へ230kWhの太陽光発電設備を導入して以来、継続的に各工場への導入を進めてきました。2025年1月には国内4工場への設備導入が完了します。



日生工場(西工場・東工場)  
2024年1月稼働/太陽光パネル数: 1,548枚(624kWh)



吉永工場(第一製造所)  
2023年8月稼働/太陽光パネル数: 176枚(43kWh)



吉永工場(第二製造所)  
2021年6月稼働/太陽光パネル数: 423枚(150kWh)

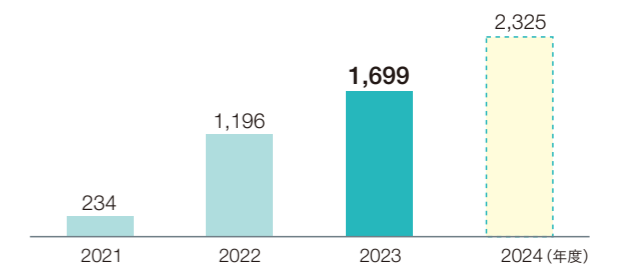


瑞浪工場  
2022年11月稼働/太陽光パネル数: 1,920枚(662kWh)



貝塚工場  
2022年2月稼働/太陽光パネル数: 2,022枚(748kWh)

#### ■当社の太陽光設備発電量 (MWh)



※2024年度の太陽光設備発電量には、予想分を含む



## 社会 (Social)

### 人的資本に関する戦略

当社は、目指す企業像として「社会と調和し持続的に価値を向上し続ける企業」を掲げています。すべての社員の基本的な人権を尊重するとともに、いきいきと働きやすい環境のもとで、価値創造を支える仕組みとして人材戦略を位置付けています。

マテリアリティの一つに「人材育成と活用」を掲げている通り、「人材」は当社における最重要資本であり、社員の成長なくして企業価値を向上させることはできません。社員と企業がともに成長することが重要であると考えています。

#### 人材戦略における三つの柱

<p><b>挑戦</b></p> <p>社員一人ひとりが失敗を恐れず、困難な場面で成長できるチャンスと捉え、挑戦していきます。</p>	<p><b>個の自立・自律</b></p> <p>企業を取り巻く環境は常に変化しています。新製品開発、設備改善、脱炭素化対応、DX推進など、自らの可能性を信じ変化に対応していきます。</p>	<p><b>技術の高度化への対応</b></p> <p>社員の専門性を付加価値の源泉と捉え、マテリアリティに掲げている「高品質製品の持続的な安定供給、質の高い技術サービスの継続提供、環境変化に適応する技術力の保持」に対応していきます。</p>
---	---	---

#### 人材開発基本方針

人材戦略における三つの柱として掲げた「挑戦」「個の自立・自律」「技術の高度化への対応」が実現できる人材開発を目指します。

#### 五つの求める人材像

- 新製品開発、設備改善、脱炭素化対応、DX推進に必要な高度な技術力を身に付け、環境変化に適応できる人材、考えを形にできる人材
- 主体的に行動し、自律的にキャリア構築できる、また、成長意欲や自己効力感の高い人材
- 情熱を持って逆境に負けずに業務遂行できる課題解決型の人材
- 高いコミュニケーション力を駆使して、能動的に行動できる人材
- 価値創造と変革に挑戦するスピリットを持ち自走できる人材

#### 人材開発への取り組み(計画を含む)

各項目の取り組みの詳細については、2024年3月期 有価証券報告書をご参照ください。

<p><b>採用</b></p> <p>新卒採用／キャリア採用／グローバル採用</p>	<p><b>安全衛生の確立</b></p> <p>危険防止基準の確立／責任体制の明確化及び自主的活動の促進／各事業所における工場内の安全衛生パトロール／4工場間での相互パトロール／安全衛生委員会の開催</p>
<p><b>配置</b></p> <p>適材適所の人材配置／総合職への職群転換制度</p>	<p><b>自己申告制度</b></p> <p>年1回の社長への自己申告(基幹・総合職)／社長と社員の定期的な交流会</p>
<p><b>定着</b></p> <p>従業員エンゲージメントサーベイ／ワークライフバランス推進／公正な人事評価制度</p>	<p><b>働き方改革</b></p> <p>DX活用／地域限定社員・職群転換／在宅勤務／永年勤続表彰制度／年次有給休暇(年休)取得推進</p>
<p><b>育成</b></p> <p>階層別研修／社内勉強会／eラーニング(オンライン研修)</p>	<p><b>チャレンジングな場の提供</b></p> <p>コストダウン会議／カイゼン提案制度</p>
<p><b>評価制度</b></p> <p>新人事給与評価制度及び新目標管理制度(基幹・総合職)／タレントマネジメントシステム(基幹・総合職)／成果主義給与制度(技能職、2024年4月改正)</p>	<p><b>資格取得報奨金制度</b></p> <p>エネルギー管理士、公害防止管理者、衛生管理者等の公的及び民間資格の取得奨励</p>
<p><b>ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</b></p> <p>積極的な女性総合職の新卒採用／女性管理職の登用促進／女性活躍推進会議の運営</p>	
<p><b>健康経営</b></p> <p>各事業所への産業医の配置と月1回の面談／「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」への認定</p>	

### 人的資本に関する指標と目標

#### ■2026年度目標

指標	三つの柱における分類	目標	実績(当連結会計年度)
年休取得率	個の自立・自律	76%以上を目指します。	72.3%
AI-OCR、RPA等の活用による作業時間の削減	挑戦 個の自立・自律 技術の高度化への対応	2023年4月～2027年3月の累計で10,000時間の作業時間の削減を目指します。	2023年4月～2024年3月 2,800時間の削減
eラーニング総受講時間の確保(間接部門)	個の自立・自律	eラーニングの年間受講時間一人当たり10時間以上を目指します。	1.5時間/一人当たり
労働災害発生件数(休業+不休)	挑戦	年間発生件数7件(休業0件、不休7件)以下を目指します。	10件(休業0件、不休10件)

#### ■2030年度目標

指標	三つの柱における分類	目標	実績(当連結会計年度)
女性管理職の登用	挑戦	(連結)全管理職のうち、10%以上又は10名以上	2024年3月期時点 単体1名、連結5名
外国籍社員の管理職への登用	挑戦	(連結)全管理職のうち、5%以上又は5名以上	2024年3月期時点 単体0名、連結2名
中途採用者の管理職への登用	挑戦	(単体)2023年度～2030年度の目標として中途採用者のうち、管理職への登用を10%以上又は10名以上	2023年4月～2024年3月 3名

### 人材開発への主な実施事項

NEW

当社グループは2023年度の主な取り組みとして以下を実施しました。採用については、直近5年間の状況は以下の通りです。

#### (1) 採用：直近5年間における採用状況

(単位：人)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
新卒採用者	20	12	19(1)	15(-)	12
キャリア採用者	22	10	30(1)	31(2)	22
合計	42	22	49(2)	46(2)	34

(注) ( )はグローバル採用者を内数にて記載しています。

#### (2)～(9) 2023年度 人材開発への主な実施事項

(2) 配置	新たに「人材協議会」を会議体として設定しております。2024年度から年4回実施し、成長機会を与えていきます。
(3) 育成	eラーニングについて受講時間を増やす取り組みとして、必須講座を設定しております。
(4) 評価制度	エンゲージメントサーベイの結果を踏まえ、評価制度の見直しを実施しており、継続的な改善を進めています。
(5) ダイバーシティ&インクルージョンの推進	女性活躍推進をダイバーシティ&インクルージョンの中でも、とりわけ重要な要素と位置づけ、女性活躍推進プロジェクト「サンライズプロジェクト」を発足しました。女性が定着・活躍できる企業風土醸成や、女性社員自身のマネジメント意識や能力向上、新卒採用女性比率や女性管理職比率の向上を目指し、プロジェクトオーナーに代表取締役社長が付き、特別アドバイザーに女性社外取締役が参画し、討議をしています。また、第二次中期経営計画では、「階層別・職種別研修制度」「地域限定社員制度」の導入を計画しています。
(6) 健康経営	健康経営の指標である定期健康診断の受診率100%及び有所見率の低減、特定保健指導の受診率向上、適正体重維持率の向上、運動習慣比率の向上など、社員の健康意識を高める取り組みを行ったことにより、「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」に認定されました。
(7) 安全衛生	日々の安全パトロール、過去の災害事例からの点検、工場間の安全パトロール実施、ヒヤリハットの活用を実施し、労働災害発生件数(休業+不休)の目標の達成を目指します。
(8) 働き方改革	2023年10月より新基幹システム「未雲(MIKUMO)」が稼働し、業務効率化を図っています。AI-OCRやRPAによる効率化についても開発者を育成し、活用を継続的に進めています。年次有給休暇の取得については、業務の効率化を図りながら取得率を上げていきます。
(9) 資格取得報奨金制度	報奨金対象の資格の拡充を進めていきます。例えば、DX人材育成の第一歩として「ITパスポート試験」などの情報処理資格の取得を追加しました。



## 社会 (Social)

### 女性活躍推進プロジェクトの活動進捗

NEW

2023年9月に発足した女性活躍推進プロジェクト「サンライズプロジェクト」は、2024年4月までの間に、全7回の定例会に加え、地区ごとのミーティングや地域広報誌の取材対応などの活動を行いました。本プロジェクトの成果として「ヨータイの5カ年行動計画」を策定しました。当社の女性活躍推進の取り組みの社内外への周知、優秀な人材の確保、企業イメージ向上につなげていきます。

現在は第二次中期経営計画期間の取り組みとして、「女性社員の定着率向上」「ワーク・ライフ・バランスの推進」「女性社員に成長機会の提供」「女性採用比率の向上」「人材育成とキャリアデザイン」の5つの課題に沿ってタスクやスケジュールを策定の上、活動しています。



2024年1月、日生工場において備前市広報誌「広報びぜん」の男女共同参画特集の取材に対応

### ヨータイの5カ年行動計画

すべての社員の基本的な人権を尊重するとともに、いきいきと働きやすい環境のもとで、価値創造を支える仕組みとして人材戦略を位置づけています。女性が活躍できる雇用環境の整備を行うため、次のように行動計画を策定しました。

#### 1. 計画期間：2024年4月1日～2029年3月31日(5カ年計画)

#### 2. 数値目標

- ①総合職新卒採用者の女性比率を30%以上とする。
- ②女性管理職の比率を2030年度に10%以上又は10名以上とすることを旨とし、2028年度の女性管理職の比率を5%以上又は5名以上とする。
- ③全社員の年次有給休暇取得率70%以上を継続し、76%以上とする。

#### 3. 取組内容

##### 取組1：積極的な女性社員の採用拡大に向けた活動

- 女性社員によるリクレーター活動を実施し、女性学生の就職活動のフォローを実施する。女性学生向けに採用イベントへの参加、女性社員の活躍を紹介する。技能職用のリクルート資料を整備する。
- 求人活動方法を工夫して、女性新卒採用者数および女性キャリア採用者数を増やし、多様な人材を確保していく。
- 「えるぼし認定」の取得を目指す。

##### 取組2：「女性管理職の比率」向上に向けた活動

- 係長級女性社員を対象とした「リーダーシップ研修」や「管理職へのマインドセット研修」を実施し、キャリアを考える機会を提供する。
- 女性が中長期的な視点でキャリアビジョンを描き、実現するための支援として、女性管理職候補層のキャリアパス構築に向けての個別育成を強化し、キャリアアップを前向きに捉える機会を創出する。
- 女性社員が働き続けられるための社内諸制度の検討、見直しを行う。
- 多様な人材の活躍の場を広げるために、「地域限定総合職制度」の導入を検討し、優秀な人材の流出防止、女性管理職の増加に寄与する。

##### 取組3：年次有給休暇取得の促進に向けた活動

- 年次有給休暇の取得奨励日の設定等で年次有給休暇の取得率向上を図る。
- 管理職が率先して有給休暇を取得できるよう、DX推進により管理職に課している業務の削減を検討する。

### 新たな福利厚生への取り組み

この度、財務省をはじめ1,150社以上の企業が利用している信頼できる企業社員との縁結びAIアプリ「Aill goen(エール ゴエン)」に当社も参加することになりました。Aill goenは仕事も福利厚生も大切にしている企業専用の独自従業員専用のAI縁結びナビアプリです。

### 人権方針

NEW

ヨータイグループは、人権を尊重し、その責任を果たしていく指針として、「ヨータイグループ人権方針」を制定しました。グローバルに展開する事業活動の中で影響を受ける全ての人の人権が守られなければならないことをよく理解し、人権尊重の責任を果たすように努力します。

- |                 |                  |
|-----------------|------------------|
| 1. 基本的な考え方      | 2. 人権に対するコミットメント |
| 3. 適用範囲         | 4. 人権尊重の責任       |
| 5. 対話・協議        | 6. 教育・研修         |
| 7. 事業活動に関わる人権課題 |                  |



人権方針の全文については  
ウェブサイトをご参照ください。

<https://www.yotai.co.jp/topic.php?type=file&pageid=1&param=244&gid=1>

### 持続可能な社会の実現に向けた購買活動

NEW

ヨータイグループ(以下、当社)は、持続可能な社会の実現に向けた活動を全てのお取引先様と推進していくことを目的に、企業理念に基づいて、以下の購買基本方針のもと、購買活動を行います。

#### 購買基本方針

##### 1. 購買活動の基本的な考え方

- 1)法令・社会規範を遵守し、お取引先様との相互協力、信頼関係の構築に努めます。
- 2)国内外全ての企業に公平な機会を設け、公正な評価のもとで購買活動を行います。
- 3)最適な品質とコストを追求します。
- 4)購買活動を通じて、地球環境保全等の社会的責任を果たします。

##### 2. 具体的な購買活動取組み指針

当社は、「購買活動の基本的な考え方」に基づき、以下の考え方に沿って購買活動を行ってまいります。

- 1)法令の遵守  
各国の法令と規制、国際規範を遵守し、誠実に行動するとともに、人権、安全、環境等に対し、適切に配慮します。
- 2)公正な購買活動と最適なコストでの調達  
お取引先様の選定にあたっては、常に革新的な技術、製品、サービス、品質、価格、納期、安定供給等を総合的に考慮し、グローバルにオープンかつ公正・公平に実施します。  
政治・行政との健全な関係を保ち、利害関係者との間で不適切な利益供与や授受を行いません。  
反社会的勢力と一切の関係を断ち、違法・不当な要求には応じません。

##### 3)相互協力、信頼関係の構築

お取引先様との相互協力、信頼構築に努め、共により良い製品作りを目指す良きパートナーとして、相互の発展を目指してまいります。

##### 4)CSR調達

当社は、お取引先様と協力し、コンプライアンス、環境負荷の低減、人権、安全衛生等を考慮した調達を行います。  
お客様に最良の商品を提供するため、各国、地域に必要な安全基準等の遵守と当社の求める品質を満たす原材料の供給をお願いしています。

##### 5)適切な納期の確保と安定供給

お客様へ安定した商品提供を行うため、原材料を安定的に確保するように努めます。

##### 6)環境保全

当社の行動規範の1つである「環境保全の確保」に基づき、環境に配慮した製品開発や事業活動に取り組みます。  
また、お取引先様との連携によって環境保全活動を強化するとともに、環境負荷の少ない原材料の調達を行う等、環境に配慮した購買活動を推進します。

##### 7)情報管理

お取引先様との取引を通じて得た機密情報、知的財産、資産等を適正に管理し、保護します。

### SDGsに向けた取り組み



備前市のまち・ひと・しごと創生寄附活用事業に寄附  
日生工場、吉永工場のある岡山県備前市とともに、地域と共生できる事業活動の継続を目指す



瑞浪市のまち・ひと・しごと創生寄附活用事業に寄附  
瑞浪工場のある岐阜県瑞浪市とともに、地域と共生できる事業活動の継続を目指す



アマモ場再生計画に参加  
アマモの種選別と種蒔き作業に参加

# ガバナンス (Governance)

## 公正で透明性の高い実効性のあるコーポレート・ガバナンス体制の構築

### コーポレート・ガバナンス体制の概要

#### 現在の体制を採用する理由

2023年6月22日開催の第125回定時株主総会の決議を経て、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。監査等委員会設置会社への移行は、取締役会の監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンスを強化することにより、経営の透明性を一層向上させるとともに意思決定のさらなる迅速化を可能とすることを目的としております。当社のコーポレート・ガバナンスに係る主要な機関は以下の通りです。

#### 取締役・取締役会

当社における取締役は8名であり、そのうち3名が社外取締役であります。取締役会は、毎月1回定期的に開催し、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会は経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行を監督しております。

#### 監査等委員会

当社における監査等委員会は監査等委員である取締役4名で構成されており、うち3名が監査等委員である社外取締役であります。毎月開催される監査等委員会を通じ監査意見の交換・形成を図るとともに、常勤監査等委員が常勤取締役会議等の重要会議に出席するなど、監査・監督機能の充実に努めてお

ります。さらに、監査等委員会は、会計監査人、監査室と定期的に意見交換を行うなど、会計監査人監査、内部監査と連携を図り、監査・監督機能の強化に努めております。なお、監査等委員である社外取締役 大塚祐介は、公認会計士及び税理士として、財務及び会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

#### 指名・報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として、指名・報酬諮問委員会を設置しております。本委員会は、委員の過半数を独立社外取締役で構成し、取締役の指名・報酬等に係る手続の公正性・透明性・客観性を担保しております。

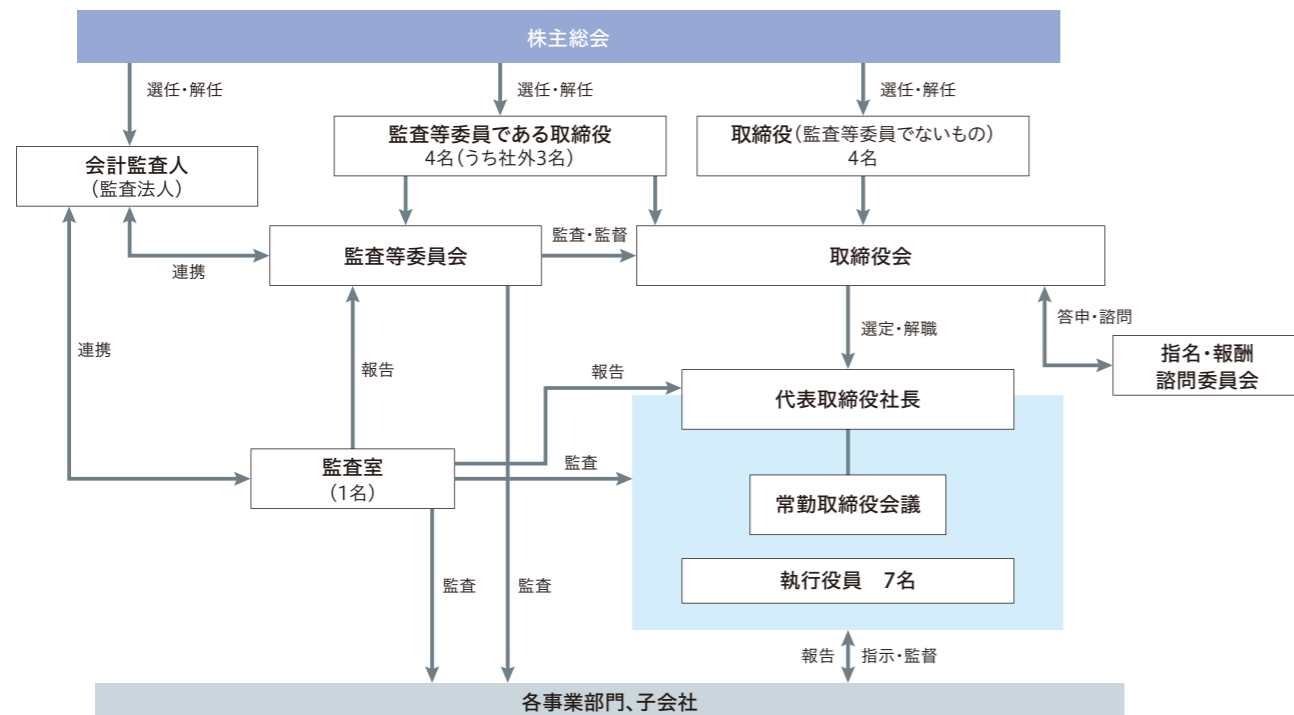
#### 常勤取締役会議

常勤取締役会議を毎月1回定期的に開催し、経営計画及びその業務執行等に関し多面的に審議しております。

#### 執行役員制度

雇用型の執行役員制度を2020年7月より導入し、取締役会を監督機能に重点をおいた体制へと整備するとともに、執行役員制度導入により業務執行機能の強化を図っております。

■内部統制システムの概要を含むコーポレート・ガバナンス体制図



## ガバナンス体制の充実に向けた取り組み

### コーポレート・ガバナンス強化の変遷

2020年	<ul style="list-style-type: none"> <li>●社外取締役を2名に増員</li> <li>●執行役員制度を導入</li> </ul>
2021年	<ul style="list-style-type: none"> <li>●指名・報酬諮問委員会を設置</li> <li>●女性の社外取締役を選任</li> <li>●譲渡制限付株式報酬制度を導入</li> </ul>
2023年	<ul style="list-style-type: none"> <li>●監査等委員会設置会社に移行</li> <li>●社外取締役を3名に増員</li> <li>●改訂コーポレートガバナンス・コードをフルコンプライ</li> </ul>
2024年	<ul style="list-style-type: none"> <li>●指名・報酬諮問委員会の委員長を社外取締役から選定</li> </ul>

### 取締役会の実効性評価

毎年1回、取締役会全体の実効性について分析・評価を行うこととしております。2023年度につきましては、全ての取締役を対象とした記名・アンケート結果を受けて取締役会全体の実効性について分析・評価を行いました。さらに、評価結果を取締役会に報告のうえ、前年度評価との対比による改善状況や今後の課題について確認を行いました。その結果、取締役会の実効性は確保されていると評価しました。また、今後の課題としては、中期経営計画のモニタリング、サステナビリティに関する事項などについては取締役会での報告・議論の更なる充実が必要であることを確認しました。実効性評価結果及び各取締役より提示された多様な意見を踏まえて、今後も取締役会の更なる機能向上を図ってまいります。

### 取締役・監査役のトレーニング

取締役(監査等委員である取締役を除く。)・監査等委員である取締役がその役割、責務を果たすために必要な知識等を習得する機会を継続的に提供し、費用負担などの必要な支援を行うことを基本方針としております。また、社外取締役に対しては、工場等の視察及び当社事業の理解を深める機会を必要に応じて設けております。なお、新任の取締役につきましては、その役割と責務をより一層理解するため、外部機関によるセミナー等を受講しております。

2023年度につきましては、全ての取締役・執行役員を対象に外部機関による「コーポレートガバナンスと取締役会の運営」、「M&Aの実務」および「インサイダー取引規制」をテーマとしたセミナーを開催いたしました。

### ステークホルダーとの建設的な対話

株主との対話が会社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上のために重要と認識しております。そのために本社業務部が窓口となって株主を含む全てのステークホルダーからの申し出に対応いたしております。特に株主や機関投資家等からの個別面談や電話インタビュー等は担当役員が対応しております。

#### ●IR・SR活動実績

- 機関投資家向け決算説明会 1回
- IR・SR個別ミーティング 36回

#### ●対話における主なテーマ・関心事項

株主総会における議決権行使結果、事業概要、資本政策、株主還元、ESG関連等

#### ●対話において把握された株主の意見・懸念の経営陣や取締役会に対するフィードバックの実施状況

決算説明会における参加者からの質疑、個別対話内容等は、適宜、取締役会でフィードバックを行っています。

#### ●対話やその後のフィードバックを踏まえて、取り入れた事項など

第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)において、キャッシュアロケーション方針を策定し、収益性および財務健全性を考慮しましても、株主還元への分配を確保できる見込みであることから、配当による株主還元を重視して、株主還元方針を「連結配当性向60%もしくは1株当たり85円のいずれか高い方を目標とし、また、自己株式取得は、財務状況等を総合的に勘案し、実施を検討すること」といたしました。なお、株主の皆様との対話においてはインサイダー情報の漏洩防止を徹底しています。

#### ●資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応につきましては「第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)」において開示しております。

<https://www.yotai.co.jp/plan.html>

# ガバナンス (Governance)

## 役員報酬等

当社は、2023年6月22日開催の第125回定時株主総会において、監査等委員会設置会社へ移行しております。また、当社は、監査等委員会設置会社移行後の役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針について、指名・報酬諮問委員会の答申を経て、取締役会において決定しております。

### 基本方針

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。具体的には、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、固定報酬としての基本報酬、業績連動報酬等、非金銭報酬等により構成することとしております。

### 基本報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針（報酬等を与える時期又は条件の決定に関する方針を含む。）

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、担当職務、在任年数、各期の業績、従業員給与とのバランス等を総合的に勘案して決定するものとしております。

### ■当事業年度に係る報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の数(名)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役(監査等委員を除く)(社外取締役を除く)	171,573	123,038	33,060	15,475	4
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	11,386	11,386	—	—	1
監査役(社外監査役を除く)	4,644	4,644	—	—	2
社外取締役(監査等委員を除く)	4,551	2,811	1,740	—	2
社外取締役(監査等委員)	13,500	13,500	—	—	3
社外監査役	3,090	3,090	—	—	3

(注) 1.取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分の給与は含まれておりません。  
2.取締役の報酬等の総額には、当事業年度の役員賞与引当金34百万円を含みます。

業績連動報酬等並びに非金銭報酬等の内容及び額又は数の算定方法の決定に関する方針（報酬等を与える時期又は条件の決定に関する方針を含む。）

業績連動報酬等は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため、業績等を反映した現金報酬とし、各事業年度の配当総額及び経常利益等を基礎として算出された額を賞与として毎年、一定の時期に支給するものとしております。当事業年度における業績連動報酬等の支給額は、34百万円です。

非金銭報酬等は、譲渡制限付株式とし、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの一層の価値共有を進めることを目的としております。当社の取締役（監査等委員である取締役および社外取締役を除く。）に対して譲渡制限付株式の付与のための金銭債権を支給することとし、その総額は、年額50百万円以内とし、当社が新たに発行又は処分する普通株式の総数は、年100,000株以内（ただし、当社の普通株式の株式分割（当社の普通株式の無償割当てを含む。）又は株式併合が行われた場合、分割比率・併合比率等に応じて、当該総数を、必要に応じて合理的な範囲で調整する。）として毎年、一定の時期に支給しています。当事業年度における非金銭報酬等については、現物出資財産となる金銭債権として15百万円を支給し、10,840株を割り当てております。

なお、適宜、指名・報酬諮問委員会の答申を踏まえた見直しを行うものとしております。

## 内部統制システム及びリスク管理体制

当社は、取締役会において内部統制システム構築の基本方針を以下のように定めています。当社及び当社子会社はこの基本方針に基づき、業務の適正性を確保していくとともに、今後

もより効果的な内部統制システムの構築を目指して、常に現状の見直しを行い、継続的な改善を図ってまいります。

- 当社及び当社子会社の取締役等及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
  - 当社は、「企業理念」「行動規範」「倫理ガイドライン」を定め、当社グループの全ての役員等に周知徹底し、「コンプライアンス基本規則」に則り法令及び社内規程を遵守する。
  - 当社グループは、「内部監査規程」により監査室が監査等委員会と連携し、内部監査を行うことで法令及び社内規程に適合しているか検証する。
  - 当社グループは、取締役等及び使用人の職務執行が法令又は定款、社内規程に違反し、適法性を欠くなどの事態を未然に防止し、また財務報告の信頼性を確保し適正な情報を提供する事を通して企業としての社会的責任を果たし、もって、当社グループの社会的信用の維持向上に寄与することを目的とする「モニタリング規程」により不正行為等の早期発見及び是正を図る。
- 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
  - 取締役の職務の執行に係る以下の情報について、法令及び社内規程に従い適切に保存及び管理する。
    - 株主総会議事録
    - 取締役会議事録
    - 常勤取締役会議事録
    - その他の情報
  - 取締役が、常にこれらの情報を閲覧できる状態を維持する。
- 当社及び当社子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制
  - 現状の危機管理体制に関する規程に基づき、責任と権限を明確にした危機管理体制を維持管理する。
  - 当社グループに顕在及び潜在するリスクを明確にし、経営に与える影響を評価する。
  - 当社グループの経営に重大な影響を与えようと考えられるリスクに対し、監視体制及び発現したリスクによる損失を最小限にとどめる体制を維持管理する。
  - 当社グループのリスクの抽出及び評価は定期的に見直す。
- 当社及び当社子会社の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
  - 取締役会は、「取締役会規程」及び「常勤取締役会議運営要綱」に基づいて会社の健全性を損なうことなく経営の効率化を図る。
  - 取締役会は、経営方針に基づいた経営目標を決定し、取締役と各部門の責任者で構成される経営会議を通じ、経営目標を使用人に周知徹底させる。
  - 取締役会は、原則として毎月1回以上開催し、目標の達成状況を評価して、迅速な意思決定による経営の見直しを図ることで効率的な経営を行う。
  - 当社は、独立社外取締役を選任し、取締役会を監督機能に重点をおいた体制へと整備するとともに、執行役員制度導入により業務執行機能の強化を図る。
  - 当社は、取締役会の諮問機関として、委員の過半数を独立社外取締役で構成する任意の指名・報酬諮問委員会を設置し、取締役の指名・報酬等に係る手続の公正性・透明性・客観性を担保する。
- 当社子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の当社への報告に関する体制
 

当社が定める「生産会議運営要領」及び「経営会議運営要領」において、子会社の営業成績、財務状況、その他の重要な情報について、当社への定期的な報告を義務づける。
- 監査等委員会の職務を補助すべき使用人に関する事項
 

監査等委員会の職務を補助する使用人は、監査等委員会の求めに応じ、その都度必要とされる専門的能力を備えた使用人を配置する。
- 前号の使用人の取締役（監査等委員であるものを除く。）からの独立性及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項
 

監査等委員会の職務を補助する使用人の任命、異動、補助期間など、人事権に係る決定事項は事前に監査等委員会の同意を必要とし、取締役（監査等委員であるものを除く。）からの独立性を確保する。
- 取締役及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制及び報告者に対する不利な取り扱いを禁止する体制
  - 取締役及び使用人は、当社グループの経営に重大な影響又は著しい損害を及ぼす可能性のある事実を発見或いは社外からの通報を受けた場合、速やかに監査等委員会に報告する。
  - 取締役及び使用人は、職務の執行状況に関する報告を監査等委員会から求められた場合、遅滞なく報告する。
  - 当社は、「内部通報規程」において報告した者に対する報復行為の禁止を定める。
- 監査等委員である取締役の職務の執行について生ずる費用の前払い又は償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項
 

当社は、監査等委員である取締役が職務の執行について生ずる費用の前払い等の請求をしたときは、担当部署において審議のうえ、当該請求に係る費用又は債務が当該監査等委員である取締役の職務の執行に必要なではないと認められた場合を除き、速やかに当該費用又は債務を処理する。
- その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制
  - 監査等委員会は、代表取締役と定期的に会合し、意見交換を行う。
  - 監査等委員会は、経営に係る全ての重要情報にアクセス可能であり、常に経営を監視できる。
  - 監査等委員会は、各部門ごとの内部監査結果の報告を基に、直接再調査を求める権限を有する。
- 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況
  - 反社会的勢力を市民社会から排除していくことは、企業の社会的責任の観点から必要かつ重要であることを踏まえ、当社グループは「倫理ガイドライン」及び「コンプライアンス基本規則」を定め、反社会的勢力との一切の関係を遮断しコンプライアンス経営を推進する。
  - 本社業務部を対応統括部署として不当要求防止責任者を設置し、警察等の外部専門機関と連携して、反社会的勢力からの不当要求に毅然とした対応を行う。

## 政策保有株式に関する方針

当社は、毎年、個別の銘柄ごとに当社の企業価値向上に寄与しているか定性面及び資本コストに見合っているか等の定量面を検証し、総合判断も踏まえ、保有意義が乏しいと判断した銘柄については市場への影響等に配慮しつつ売却いたします。なお保有意義の見直しは、常勤取締役会議にて一次評価を行い、かかる一次評価を踏まえ、政策保有株式の保有の適否等に関する最終判断を取締役にて行います。第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)においては、10億円

の売却目標を掲げ、売却を進めてまいります。一方で、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の観点から、これまで事業活動の中で培われた幅広い取引先との信頼関係や協業関係の維持・発展は極めて重要であると考えており、株式保有が当社と保有先の取引関係の維持・強化、両社の収益力向上、ひいては当社の企業価値向上に資すると判断した株式についてはこれを保有いたします。

## コンプライアンス

### コンプライアンス基本規則

当社の「コンプライアンス基本規則」では、コンプライアンスについて法令(行政上の通達・指針などを含む)、社内規則および企業理念を遵守することと定義し、経営の基本方針としています。社員は、法令を誠実に遵守することはもとより、企業理念と行動規範を十分に認識し、社会人としての良識と責任をもって業務を遂行します。

### 推進体制

社員の責務を周知徹底させるために、推進担当役員は本社業務部担当役員とし、推進責任者は各事業所の長としています。推進担当は本社業務部です。

すべての役員および従業員が常にコンプライアンス意識の向上を心掛け、またコンプライアンス精神に基づいて業務を遂行できるよう、社内に「コンプライアンス相談窓口」を設置しています。

## リスクマネジメント

### リスク管理規定

当社において発生しうるリスクの防止に係る管理体制の整備、発生したリスクへの対応などに関し、「リスク管理規定」を定めています。リスクとは、次に掲げる業務の遂行を阻害する要因をいいます。

- ① コンプライアンスに関するもの
- ② 財務報告に関するもの
- ③ 情報システムに関するもの
- ④ 研究活動に関するもの
- ⑤ 事務手続に関するもの
- ⑥ 環境に関するもの
- ⑦ 災害、事件等に関するもの
- ⑧ その他、当社の業務に関するもの

### リスク管理委員会

リスク管理委員会は、各部署との密接な連携のもとに、当社のリスク管理に関する総合的な体制を整備しています。委員会は次のメンバーで構成します。委員会は委員長が招集者となり、年1回以上開催しています。

委員長：本社業務部担当役員

委員：各部門長(本社(部)・所・支社・事業部・工場)

### 情報セキュリティ管理

業務上取り扱う顧客、取引先などの情報資産および会社の情報資産、従業員情報を各種の脅威から適切に保護することにより、会社の事業活動を正常かつ円滑に行うことと従業員による事故を防ぐことを目的として「情報セキュリティ管理規定」を定めています。本規定の主管部門は本社業務部であり、責任者は本社業務部担当取締役としています。

### 研修制度

必要に応じ、社内報やウェブサイトにおいて掲示および研修会を開催し、コンプライアンスへの関心を高め、正しい知識を付与することに努めています。

### 内部通報制度

職場における社内規則、法令違反行為など、企業倫理違反行為の内容を会社に通報する「内部通報制度」を定めています。通報先として社内には「コンプライアンス統括室」を、社外には「外部相談機関」を設置しています。

コンプライアンス統括室長は、本社業務部担当役員とします。コンプライアンス統括室は、コンプライアンス統括室長が指名し、構成します。

### 情報セキュリティ管理体制

情報セキュリティに関する統括組織として、情報セキュリティ管理委員会を設置しています。同委員会は、情報セキュリティポリシーに基づく情報セキュリティの徹底を推進するとともに、情報セキュリティポリシーに定めのない事項についての判断基準を示すなど、全社における情報セキュリティ全般につき統括しています。

同委員会の委員長は本社業務部担当取締役であり、委員長の任命した情報管理責任者は、必要に応じて情報セキュリティの状況を確認しています。

### 個人情報保護への取り組み

個人情報の不正な取得、使用および開示その他、個人情報にかかわる不正行為を防止するために「個人情報管理規則」を定めています。

個人情報保護管理者は、本社業務部長とします。また、社長から任命された監査責任者は、当社における個人情報が適正に取り扱われているか否かおよび本規則の運用状況について定期的に監査しています。監査の結果については監査報告書を作成し、これを社長に報告しています。

### 感染症等への対応

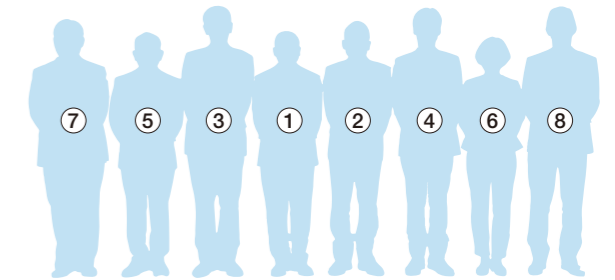
当社では新型コロナウイルス感染症等に対する対応として、従業員やその家族、お客様や関係先、近隣の社会などの人命保護を優先し、感染拡大防止と事業継続に努めています。

また、隙間のないマスク着用や手洗い・消毒、事業所のこまめな換気、飲食時の会話禁止など、基本的な感染拡大防止を徹底しています。

## 役員紹介



- ① 田口 三男
- ② 竹林 真一郎
- ③ 谷口 忠史
- ④ 松本 頼貞
- ⑤ 梅澤 孝志
- ⑥ 秋吉 忍
- ⑦ 尾本 勝彦
- ⑧ 大塚 祐介



### 取締役会の構成、スキルマトリックス

	氏名	社内・社外	独立役員	性別	当社における地位および担当	スキル							取締役会等への出席状況(2023年度)	
						経営管理	技術・研究開発	営業	人事・労務	財務・会計	法務・リスク管理	監査(業務・会計)		ESG
取締役 (監査等委員である取締役を除く。)	①田口 三男	社内		男性	代表取締役社長 指名・報酬諮問委員会委員	○	○	○				○		取締役会：出席14回/14回 指名・報酬諮問委員会：出席6回/6回
	②竹林 真一郎	社内		男性	専務取締役本社業務部長	○			○	○		○	○	取締役会：出席14回/14回
	③谷口 忠史	社内		男性	取締役日生工場長	○	○					○		取締役会：出席14回/14回
	④松本 頼貞	社内		男性	取締役東京支社長	○	○	○				○		取締役会：出席14回/14回
監査等委員 である 取締役	⑤梅澤 孝志	社内		男性	監査等委員(常勤)	○	○					○	○	取締役会：出席14回/14回
	⑥秋吉 忍	社外	○	女性	監査等委員(社外) 指名・報酬諮問委員会委員長	○					○	○	○	取締役会：出席14回/14回 指名・報酬諮問委員会：出席6回/6回
	⑦尾本 勝彦	社外	○	男性	監査等委員(社外) 指名・報酬諮問委員会委員	○	○	○	○			○	○	取締役会：出席11回/11回 指名・報酬諮問委員会：出席5回/5回
	⑧大塚 祐介	社外	○	男性	監査等委員(社外) 指名・報酬諮問委員会委員	○				○	○	○	○	取締役会：出席11回/11回 指名・報酬諮問委員会：出席5回/5回

上記一覧表は、各取締役が有するすべてのスキル、経験、能力、その他知見や素養を表しているものではありません。

## 社外取締役からのメッセージ



社外取締役・監査等委員  
指名・報酬諮問委員会委員  
尾本 勝彦

社外取締役・監査等委員  
指名・報酬諮問委員会委員長  
秋吉 忍

社外取締役・監査等委員  
指名・報酬諮問委員会委員  
大塚 祐介

### ヨータイの成長と飛躍のために知恵を絞り、さらなる価値創造に貢献したい

ヨータイに起きている変化、「2030年ビジョン」と第二次中期経営計画、ヨータイの持続的成長に果たす自身の役割について、社外取締役の秋吉忍、尾本勝彦、大塚祐介が意見交換を行いました。

### 社外取締役から見た ヨータイの変化、今後の課題

#### 「適切なリスクテイクと有効な設備投資が行えるようになってきた」(尾本)

尾本 私は、メーカーでの13年の事業責任者の経験をもとに、経営陣が適切にリスクテイクできるように助言を行うことを意識しています。2024年3月期までの第一次中期経営計画期間中は、社内にはまだ「どのように設備投資したら有効か」といったような手探りの雰囲気がありました。しかし2025年3月期からスタートした第二次中期経営計画の内容を見ると、我々社外役員から申し上げた助言や提言も検討していただいた結果、引き続き大規模な投資計画が盛り込まれています。戦略的な設備導入に加え、脱炭素投資やBCP投資、情報システムの更新などのDX投資も計画されており、伸びしろのあるテーマに積極的に資金配分していこうという意思がしっかり表れています。私は2023年10月に稼働した新基幹システム「未雲」の稼働状況に注目していますが、ここまでの成果としては、屋台骨となるシステムを自分たちの手でゼロから開発できたことだと考えています。社員が自立的に開発に携わり、一つずつ自分たちの仕事に応じた形で作り上げたことは大きく評価されてよいと思います。今後は工場のデジタル化、営業支援、原価低減への貢献などをテーマとして、さらなるDXに取り組んでいくべきだと思います。

#### 「事業を成長させることが、 マーケットの期待に応えること」(大塚)

大塚 私も、第二次中期経営計画の策定中の取締役会では、株主還元と成長投資のバランスについての議論が非常に活発に行われた印象を持っています。2024年5月10日、第二次中期経営計画の開示と同時に増配に関する発表も行ったことで、マーケットは好意的な反応を示しました。しかし会計・財務の視点から見れば、増配は資本構成を変えるための一つの手段にすぎません。真に資本コストや株価を意識した経営を

実現するためには、株主還元の強化とともに、さらなる成長のため投資を拡大し、事業を成長させることで、マーケットの期待に応えていくことが重要になります。ヨータイは強固な財務基盤で実質無借金状態を維持してきており、これは大きな強みではありますが、今後は金融機関やマーケットとの関係づくりにチャレンジしていかなくてはならないと考えています。

#### 「従業員と経営陣の橋渡し役となり、さらなる変化につなげたい」(秋吉)

秋吉 ヨータイは変化を恐れずに多様性の推進に取り組んでいます。人を大切にする姿勢は変わらず持ち続けながら、人材の採用や育成、働きやすい環境づくりなど、会社が人に対して何をすべきかを常に意識するようになったと感じています。たとえば2023年9月に発足した女性活躍推進プロジェクト「サンライズプロジェクト」は、女性活躍推進を謳ってはいますが、将来的には性別・国籍を問わず、優秀な人材が活躍できる場所を提供することを目標とした取り組みです。私はこのプロジェクトを通じて女性従業員の生の声を聞く機会を何度も設けていただき、それを経営陣へ届けることを心がけてきました。今後は女性に限らず従業員の声に耳を傾け、従業員と経営陣の橋渡しをすることで、さらなる変化につなげていきたいと考えています。

今後の課題ということ言えば、先ほど大塚さんがおっしゃったとおり、ヨータイは株主還元方針を変更し、投資家から中期経営計画の進捗について注目されています。その期待に応えること、短期的な成果を出すことも求められますが、本来は「持続的な発展のために何をすべきか」という視点で地道な取り組みを重ね、その結果として数字がついてくるのが望ましい企業の成長のあり方です。短期的に成果を出すことと、中長期的な成長を実現することのバランスをいかにとっていくのが重要になると思います。

## 2030年ビジョンと 第二次中期経営計画について

### 「ビジョンは、これくらい“ふわっと” したものでよい」(大塚)

大塚 第二次中期経営計画とともに開示した「2030年ビジョン」は、「長期ビジョンを示してほしい」という投資家からの声にも応えて策定されました。2030年ビジョンには「アジア」という言葉がありますが、具体的にどの国・地域を指すのか示されていません。また「存在感ある企業とは何か」ということもはっきりとは示されていません。しかし私は、ビジョンはこれくらい“ふわっと”したもののほうがよいと思っています。ヨータイは産業を支える縁の下の力持ちのような会社であり、堅実な経営で強固な財務体質を構築してきました。いきなりハイリスクなM&Aを決行するというよりは、比較的小規模な提携や自社製品の輸出など、できることからコツコツ進め、投資対効果を検証しながらステップアップしていくのだろうと思っています。第二次中期経営計画では、3カ年累計で80億円を投資していく方針ですが、WACC(加重平均資本コスト)を上回るリターンが期待できる案件を見極めること、どのくらいの期間で回収できるか検証するPDCAサイクルを緻密に回しながら取り組むことが重要になります。

### 「M&Aなどに20億円、 これは経営陣の思い切った意思表示」(尾本)

尾本 第一次中期経営計画においては、「目指す企業像の実現に向けて体制づくりを行う期間」との位置付けで、老朽化設

備の更新や働きやすい職場づくりといったいわゆる基盤固めのための投資がなされてきました。これらの投資効果は今すぐ表れることはなくとも、後にしっかり効いてくると考えています。これに対して第二次中期経営計画においては、80億円の投資計画のうち20億円をM&Aなどに充てることになっています。私はこれを、経営陣の思い切った意思表示であると考えています。第二次中期経営計画にも引き続き「新たな収益源の育成」が重点施策として挙がっていますが、非連続な成長を実現するためには、まさに新たな収益を生むような事業体制に転換しなくてはなりません。80億円という投資計画をどのように実行するかが非常に重要であるため、私たちもともに知恵を絞りたいと思います。

### 「従業員や投資家、お客様と ビジョンを共有することが重要」(秋吉)

秋吉 私も「2030年ビジョン」の策定については、ヨータイが模索しながら成長していくための「軸」ができたかと評価しています。アジアにはすでに多くの同業他社が進出しています。そのなかでヨータイが存在感を発揮することは簡単ではありません。しかし今後の持続的な発展や成長のためには、日本やアジアでのパートナーづくりは不可欠です。「2030年ビジョン」を従業員や投資家、お客様をはじめとしたステークホルダーと共有することが重要で、ヨータイの目指すものをご理解いただき、価値創出につなげていくべきだと思います。

## ヨータイの持続的成長へのコミットメント、 ステークホルダーへのメッセージ

### 「人的資本強化の取り組みを さらにステップアップさせたい」(秋吉)

秋吉 2024年1月に指名・報酬諮問委員会の委員長にご指名いただきました。役員の選出や報酬決定のプロセスには、社内だけでなく社外からも大きな関心を寄せられているため、社内外に対してしっかり説明できるよう積極的に取り組んでいきたいと思っています。また、今後も引き続き弁護士として、法務・リスク管理などの面で貢献するだけでなく、女性活躍を含む人的資本の強化の取り組みがステップアップするようお手伝いしていきたいと思っています。

### 「ヨータイの投資による成長に 注目いただきたい」(大塚)

大塚 私は会計・税務の専門家として当社と投資家の間に入り、マーケットが当社に求めることと、当社が目指している方向性をすり合わせ、中長期的な企業成長につなげていきたいと考えています。今回は増配の発表によって株価が上昇し、株主還元がクローズアップされましたが、先ほどもお話ししたようにやはり成長投資こそが重要です。ステークホルダーの皆さまには、ヨータイが何に投資を行い、どのように成長を遂げていくのかに注目していただきたいと思っています。

### 「お客様志向のものづくりを強みに、 現場のDXを加速する」(尾本)

尾本 第二次中期経営計画においては、DXが大きな柱のひとつです。デジタル化によって製造や営業の現場の無駄を減らし、より大きな価値をステークホルダーへ提供できるよう、経営陣や従業員とともに取り組んでいきたいと思っています。工場などの現場におけるDXについてはまだ未着手の面が多く、従業員からもデジタル化・効率化を希望する声が出ているようです。よりスピーディーに対応できるよう助言していきます。



## Profile

### 秋吉 忍(あきよし・しのぶ)

2008年、大阪弁護士会登録。2009年、堂島総合法律事務所入所。2018年、堂島総合法律事務所パートナー就任(現)。大阪弁護士会常議員、特定非営利活動法人ひこうせん支援員、芦屋市住環境紛争調停委員などを経て2021年より当社社外取締役。2023年、当社取締役社外監査等委員。

### 尾本 勝彦(おもと・かつひこ)

1983年、松下電器産業株式会社(現パナソニックホールディングス株式会社)入社。同社においてパナソニックオートモーティブ&インダストリアルシステムズ社副社長、生産技術本部副本部長、品質・環境本部部長を経て2022年より当社社外取締役。2023年より当社取締役社外監査等委員。

### 大塚 祐介(おおつか・ゆうすけ)

2002年、朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入社。株式会社ローランド・ベルガー勤務を経て2008年、大塚祐介公認会計士事務所開設。2014年、税理士法人プロスト設立、代表社員(現)。2020年より辰野株式会社社会計監査人(現)。2022年より当社社外取締役。2023年より当社取締役社外監査等委員。

## 2024年3月期 財務レビュー

### 経営成績

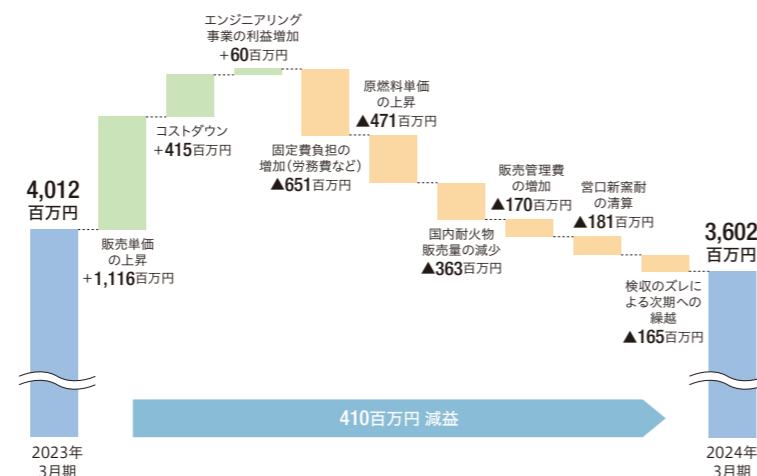
- 主要得意先である鉄鋼および非鉄金属メーカー向けの需要が堅調だったことなどで売上高は前期比+3.1%の増収
- 円安を主要因とする原燃料価格の上昇、減価償却費、賃上げによる労務費などの増加により、経常利益は前期比▲10.6%の減益
- 連結子会社の持分譲渡、政策保有株式縮減による特別利益の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比+30.5%の増益
- エンジニアリング事業は、大型案件が貢献し、売上・利益ともに2期連続で過去最高を記録

### 財務分析

当連結会計年度の売上高は291億28百万円と前年同期に比べ8億77百万円の増収となり、過去最高の売上高を更新しました。これは非鉄金属および鉄鋼メーカー向けの需要が堅調に推移したことなどが主な要因です。

営業利益は原燃料価格の上昇などにより、36億2百万円(売上高営業利益率12.4%)と前期に比べ4億10百万円の減少、経常利益は37億4百万円(売上高経常利益率12.7%)と同4億39百万円の減少となりました。

■ 営業利益の増減分析



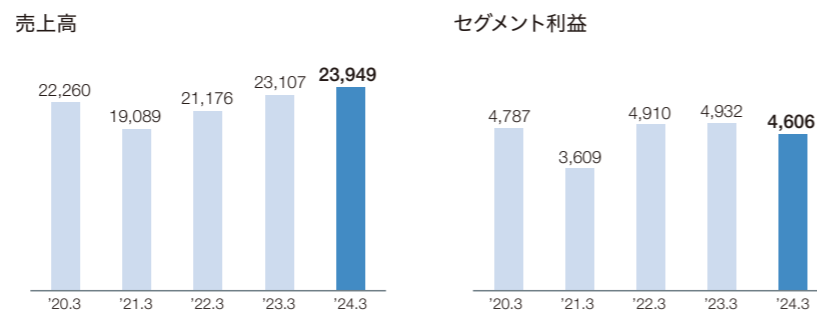
### セグメント別 業績サマリー

当社は、耐火物等事業、エンジニアリング事業を基本にして組織が構成されており、各事業単位で国内および海外の包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しています。従って、当社は「耐火物等」および「エンジニアリング」の2つを報告セグメントとしています。

#### 耐火物等事業

鉄鋼メーカー向けの需要が増加したことなどにより、売上高は前期比3.6%増の239億49百万円、セグメント利益は原燃料価格が上昇したことなどにより同6.6%減の46億6百万円となりました。

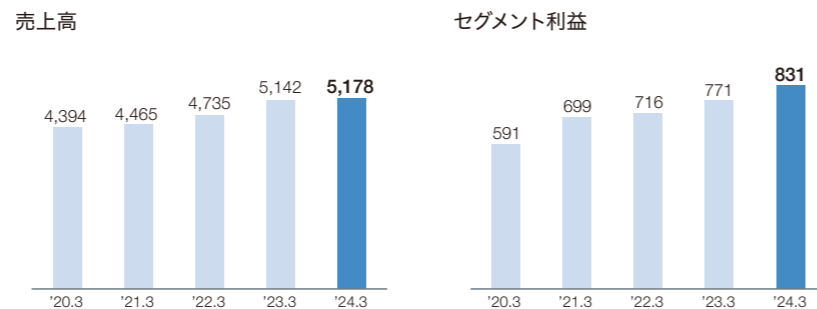
■ 耐火物等事業 売上高およびセグメント利益(百万円)



#### エンジニアリング事業

大型工事の受注が増加したことなどにより、売上高は前期比0.7%増の51億78百万円、セグメント利益は受注の増加による稼働率の向上などにより同7.8%増の8億31百万円となり、売上高、セグメント利益ともに過去最高を更新しました。

■ エンジニアリング事業 売上高およびセグメント利益(百万円)



### 配当政策

当業界における技術の変革と進展のスピードは著しく、生産設備の更新・合理化の投資は非常に重要です。この所要資金は、内部資金を充当することを原則としています。

配当方針につきましては、安定的な配当の継続を基本に、企業の財務体質の強化を図るとともに内部資金の拡充を進めつつ収益に応じた配当を行うことを基本方針としています。

そのような考えのもと、第一次中期経営計画(2021年度-2023年度)においては、持続的成長を支える経営基盤を構築するための戦略投資の推進、更新投資、IT投資などに配分するとともに、株主還元への資金配分を強化しました。株主還元につきましては、連結配当性向60%もしくは1株当たり85円のいずれか高い方を目標とします。自己株式取得については財務状況等を総合的に勘案し、実施を検討してまいります。

2024年3月期末の配当については財務状況および業績等を総合的に勘案し、また、第二次中期経営計画(2024年度-2026年度)における株主還元方針も考慮して、1株につき60円としました。これにより、中間配当金1株につき25円を合わせた年間配当金は、前期に比べ40円増額の1株につき85円となりました。

### 財政状態

総資産は、425億31百万円と前連結会計年度末に比べ28億85百万円の増加となりました。これは主として、電子記録債権の減少などがあるものの、受取手形及び売掛金、現金及び預金、製品、建物及び構築物、機械装置及び運搬具の増加などに

よるものです。

負債は、100億円と前連結会計年度末に比べ14億19百万円の増加となりました。これは主として流動負債その他に含まれる未払金の増加などによるものです。以上の結果、自己資本比率は前連結会計年度末の78.4%から1.9ポイント下がり76.5%となりましたが、財政状態は概ね良好であると判断しています。

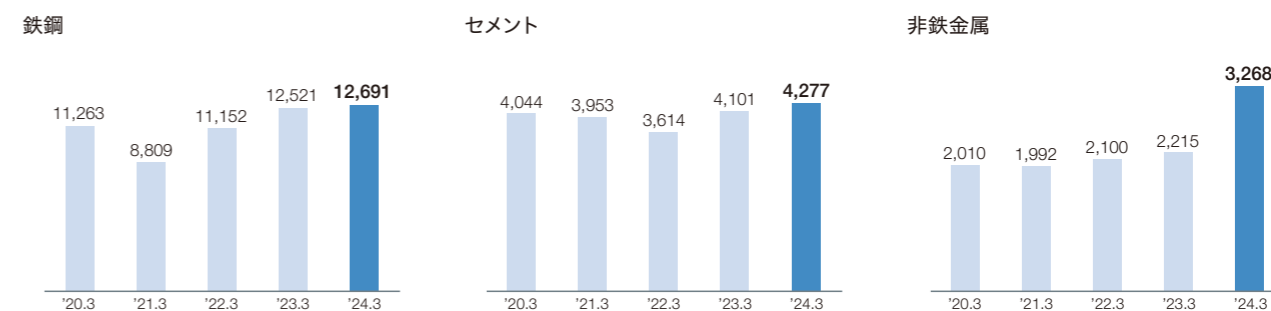
### キャッシュ・フロー

当連結会計年度におきましては、税金等調整前当期純利益の獲得、減価償却費の増加があったものの、原材料積み増しによる棚卸資産の増減差、売上債権の増加、自己株式の取得(15億28百万円)による支出があったことなどにより、現金及び現金同等物の期末残高は64億60百万円と、前期末比6億18百万円増加しました。

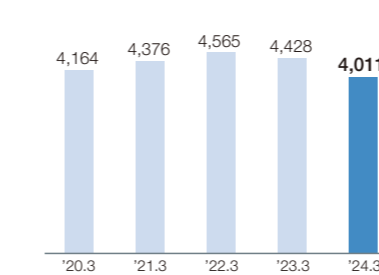
■ キャッシュ・フロー

	2023.3期	2024.3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,781	3,864
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,954	▲754
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,536	▲2,537
現金及び現金同等物に係る換算差額	12	46
現金及び現金同等物の増減額	▲2,696	618
現金及び現金同等物の期末残高	5,841	6,460

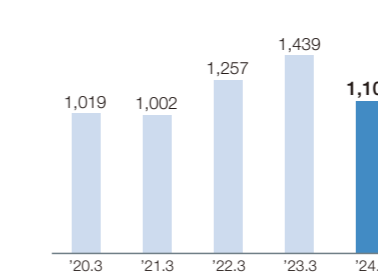
■ 業種別売上実績(単体)と見通し(百万円)



環境装置



電子部品



	24.3期実績	25.3期見通し
鉄鋼	→	→
セメント	→	→
非鉄金属	→	→
環境装置	→	→
電子部品	→	→



主要財務データ

	2014.3	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3
<b>連結会計年度(百万円)</b>											
売上高	20,107	21,123	21,465	22,236	24,217	27,875	26,654	23,554	25,912	28,250	29,128
売上原価	17,095	17,787	18,002	18,182	18,527	20,587	20,535	18,594	19,565	21,824	22,942
売上総利益	3,011	3,336	3,462	4,054	5,690	7,287	6,118	4,960	6,347	6,426	6,185
営業利益	884	1,179	1,309	1,913	3,559	5,134	4,017	2,921	4,089	4,012	3,602
経常利益	1,043	1,346	1,396	2,013	3,663	5,224	4,134	3,021	4,123	4,143	3,704
親会社株主に帰属する当期純利益	793	924	936	1,374	2,625	3,610	2,794	1,845	2,966	2,971	3,878
研究開発費	149	167	156	138	124	134	137	167	188	225	275
営業活動によるキャッシュ・フロー	903	1,580	693	3,070	▲1,759	3,048	5,413	4,803	421	1,781	3,864
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲370	▲466	▲658	▲527	▲778	▲943	▲1,111	▲1,202	▲1,208	▲1,954	▲754
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲354	▲244	▲248	▲234	▲229	▲317	▲398	▲418	▲2,111	▲2,536	▲2,537
<b>連結会計年度末(百万円)</b>											
純資産	17,029	18,000	18,319	19,728	22,163	25,104	27,234	29,032	30,109	31,065	32,531
総資産	22,743	24,558	24,163	26,432	29,336	34,186	34,443	35,396	38,750	39,645	42,531
<b>1株当たり指標(円)</b>											
1株当たり当期純利益	35.54	42.03	42.61	62.53	119.44	164.29	127.17	84.59	141.28	147.33	205.48
1株当たり配当金(年間)	9.00	10.00	10.00	10.00	12.00	15.00	16.00	17.00	43.00	45.00	85.00
1株当たり純資産	774.38	818.64	833.34	897.58	1,008.43	1,142.27	1,239.17	1,332.86	1,460.90	1,582.45	1,747.58
<b>財務指標</b>											
営業利益率(%)	4.4	5.6	6.1	8.6	14.7	18.4	15.1	12.4	15.8	14.2	12.4
ROE(自己資本利益率)(%)	4.8	5.3	5.2	7.2	12.5	15.3	10.7	6.6	10.0	9.7	12.2
自己資本比率(%)	74.9	73.3	75.8	74.6	75.5	73.4	79.1	82.0	77.7	78.4	76.5
PER(株価収益率)(倍)	8.61	9.30	6.81	6.06	6.68	3.11	4.95	12.14	8.91	10.30	7.15
株価(期末終値)(円)	306	391	290	379	798	511	630	1,027	1,259	1,518	1,470
配当性向(%)	25.2	23.8	23.5	16.0	10.1	9.1	12.6	20.1	30.4	30.5	41.4
従業員1人当たり売上高(百万円)	33.37	36.86	37.72	38.84	42.98	50.82	48.16	42.71	47.07	49.47	52.53

非財務関連データ

	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3
<b>環境</b>					
耐火物生産量(t)	115,624	101,430	121,357	113,403	112,731
GHG排出量(t-CO <sub>2</sub> e)	49,689	44,942	45,721	42,214	43,216
Scope1	34,913	32,692	34,244	31,624	32,582
Scope2	14,776	12,250	11,477	10,589	10,634
エネルギー使用量(GJ)	750,977	698,227	737,401	689,338	698,876
電力使用量(MWh)	25,102	22,944	24,203	22,440	22,611
水使用量(m <sup>3</sup> )	43,611	49,229	49,488	45,231	38,128
<b>社会</b>					
従業員数【連結】(人)	566	537	564	578	531
【単体】(人)	442	444	475	499	510
女性比率(%)	12.0	13.5	13.1	13.6	12.7
管理職数(人)	69	75	73	74	88
女性管理職数(人)	0	0	0	1	1
平均勤続年数 男性(年)	14.7	15.3	14.6	14.2	14.1
女性(年)	8.5	8.4	8.8	8.4	9.3
入社後3年以内離職率(%)	25.0	20.0	15.0	50.0	10.5
自己都合退職率(%)	2.3	2.5	3.8	3.8	2.7

	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3
<b>社会</b>					
労働時間*1(時間/年)	2,178	2,064	2,171	2,010	2,268
年齢別(人) 30歳未満	99	98	108	109	111
30-39歳	119	118	124	139	136
40-49歳	135	128	129	133	131
50-59歳	85	95	108	108	121
60歳以上	4	5	6	10	11
有給休暇取得日数*2(日/年)	15	15	15	15	16
介護休業取得者数(人)	0	0	0	0	0
障がい者雇用率(%)	1.76	1.66	1.93	1.99	2.07
育児休業取得者数 男性(人)	0	0	0	12	9
女性(人)	0	1	1	6	5
育児休業復職率(%)	—	100	100	100	100
教育・研修日数*3(日)	12	15	20	28	56
<b>安全衛生</b>					
死亡災害件数(件)	0	0	0	0	0
災害発生件数(件)	9	10	10	11	10
メンタルヘルス休職者数(人)	0	0	0	1	1

※1: 技能職のみ。所定労働時間は1,940時間 ※2: 技能職のみ。組合員平均 ※3: 本社主催

## 会社概要

商号	株式会社ヨータイ (英訳名 YOTAI REFRACTORIES CO.,LTD.)
創業	1936年(昭和11年)8月
代表者	田口 三男
本社所在地	〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1
従業員数	531名
資本金	26億54百万円
事業内容	耐火物・ニューセラミックスの製造販売および 関連エンジニアリング事業
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	5357



## 役員構成 (2024年6月25日現在)

代表取締役社長	田口 三男
専務取締役 本社業務部長	竹林 真一郎
取締役 日生工場長	谷口 忠史
取締役 東京支社長	松本 頼貞
取締役 監査等委員(常勤)	梅澤 孝志
取締役 監査等委員(社外)	秋吉 忍
取締役 監査等委員(社外)	尾本 勝彦
取締役 監査等委員(社外)	大塚 祐介

## 社外評価

### 健康経営優良法人2024(大規模法人部門)に認定

健康経営を会社経営の最重要事項の一つとして推進してきた結果、「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」に認定されました。ヨータイの健康経営の取り組みについては当社ウェブサイトをご覧ください。



ヨータイの健康経営宣言  
[https://www.yotai.co.jp/health\\_management.html](https://www.yotai.co.jp/health_management.html)

## 株式の状況

発行可能株式総数	70,000,000株
発行済株式の総数	20,664,000株
株主数	1,988名

## 大株主の状況

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
住友大阪セメント株式会社	3,589	19.29
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,431	7.69
立花証券株式会社	1,028	5.52
サンシャインD号投資事業組合 業務執行組員 UGSアセットマネジメント株式会社	1,020	5.48
チャレンジ2号投資事業組合 業務執行組員 有限会社キャピタル・マネジメント	1,000	5.37
株式会社中国銀行	908	4.88
株式会社キャピタルギャラリー	810	4.35
三栄興産株式会社	750	4.03
サンシャインG号投資事業組合 業務執行組員 UGSアセットマネジメント株式会社	511	2.74
日本生命保険相互会社	446	2.39

(注)持株比率は、自己株式2,049千株を控除して計算しております。

## 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金 受領株主確定日	3月31日
中間配当金 受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座 管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
公告方法	電子公告により行います。
公告掲載URL	<a href="https://www.yotai.co.jp/ir/j_annual.html">https://www.yotai.co.jp/ir/j_annual.html</a>

ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。



2024  
健康経営優良法人  
Health and productivity

## 拠点一覧

本社 〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1

### 営業拠点

本社営業部	〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1
東京支社	〒112-0004 東京都文京区後楽1-1-1(TK-CENTRAL 6階)
九州支社	〒802-0081 福岡県北九州市小倉北区紺屋町4-6(北九州第一ビル 7階)
名古屋支社	〒509-6112 岐阜県瑞浪市小田町2103-1
岡山支社	〒701-3204 岡山県備前市日生町日生2601

### 製造拠点

日生工場	〒701-3204 岡山県備前市日生町日生2601
吉永工場	〒709-0223 岡山県備前市吉永町南方1250
吉永工場第二製造所	〒709-0225 岡山県備前市吉永町三股426
貝塚工場	〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1
瑞浪工場	〒509-6112 岐阜県瑞浪市小田町2103-1
瑞浪工場土岐製造所	〒509-5401 岐阜県土岐市駄知町95-8

### 研究開発部門

新材料研究所	〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1
技術研究所	〒701-3204 岡山県備前市日生町日生2601

### エンジニアリング事業部門

エンジニアリング事業部	〒701-3204 岡山県備前市日生町日生2601
-------------	---------------------------

### 海外拠点

営口窯耐進出口有限公司	中華人民共和国遼寧省大石橋市勝利街光明里
-------------	----------------------

## ウェブサイトのご案内

当社の最新情報についてはウェブサイトをご覧ください。

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

