

YODOKO REPORT

第123期 中間報告書

2021.4.1 - 2021.9.30

YODOGAWA STEEL WORKS

Steel sheet / Building material / Exterior / Roll / Grating



代表取締役社長 二田 哲

平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。
当社の第123期第2四半期累計期間(2021年4月1日から2021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。

2021年12月

事業環境および経営成績

当第2四半期連結累計期間における日本経済は、一部に持ち直しの動きは見られるものの、新型コロナウイルス感染症の収束への見通しが不透明な中、依然として弱含みの状況が続いております。

世界経済におきましては、米国での大規模な経済対策、欧州でのワクチン接種の進展などから回復基調にあるものの、米国をはじめとする世界的な感染再拡大への懸念などから、先行き不透明感が高まっております。

鉄鋼業においては、日本国内では、建設着工や機械輸出の増加などによる改善が見られるものの、半導体不足などによる自動車生産の停滞などから、回復傾向は緩やかなものとなっております。

海外鉄鋼市場では、米中貿易摩擦の長期化や中国での粗鋼生産調整による需給の圧迫、世界的な半導体不足の影響などの要因もあり、市況は不安定な状況が続いております。

このような環境の中、当社グループの当第2四半期連結累計期間の経営成績は、増収増益となりました。日本国内では鋼板商品の販売の回復などから増収となりましたが、損益面では各種コストの増加などから減益となりました。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)の改善、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)およびタイの子会社であるPCM PROCESSING(THAILAND) LTD.(PPT社)が営業黒字となったことなどから増収増益となりました。

なお中間配当につきましては、1株当たり35円とさせていただきます。

今後の見通し

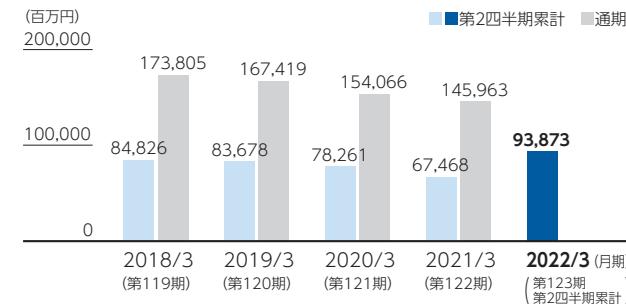
世界経済は緩やかな回復が期待されますが、新型コロナウイルス問題は依然として感染再拡大への懸念が払拭されない状況が続いております。加えて世界的な半導体不足や資源・エネルギー価格の上昇などのリスク要因から、当面の世界経済は不透明な状況が続くものと想定されます。

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、鉄鋼原材料と各種製品の価格は高騰が続いており、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。

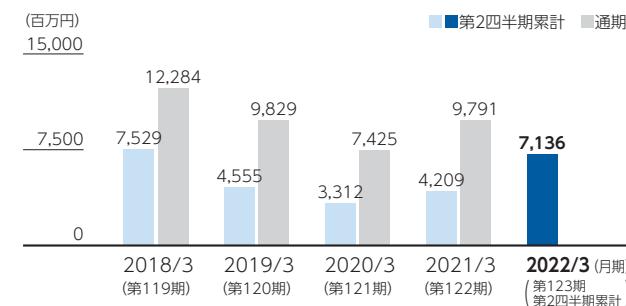
このような不透明な事業環境の中、当社グループとしましては、変化の激しい市況に応じた機動的な営業・生産活動に努めるとともに、新しい市場の開拓や高付加価値商品の拡販を推し進め、収益力強化を図ってまいります。

「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)等を当連結会計年度の期首から適用しており、前第2四半期連結累計期間および前連結会計年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

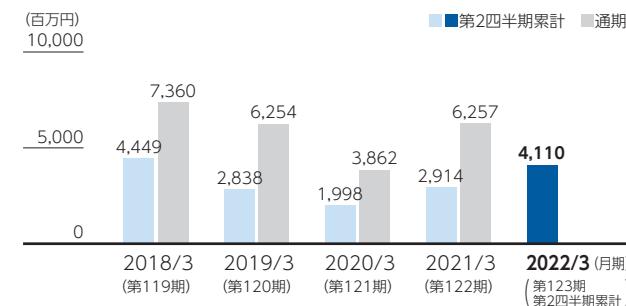
売上高(連結)



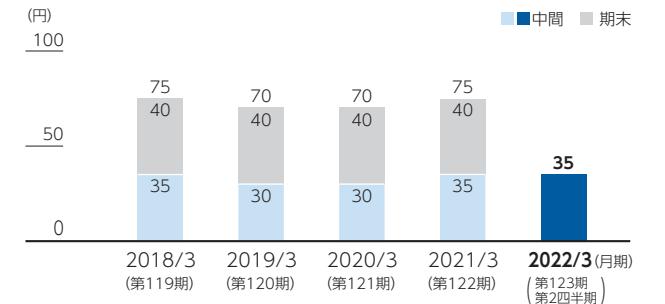
経常利益(連結)



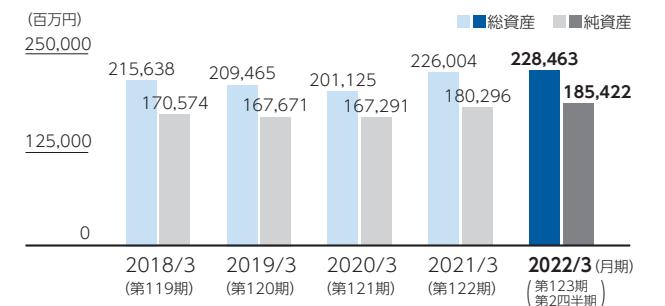
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(連結)



1株当たり配当金

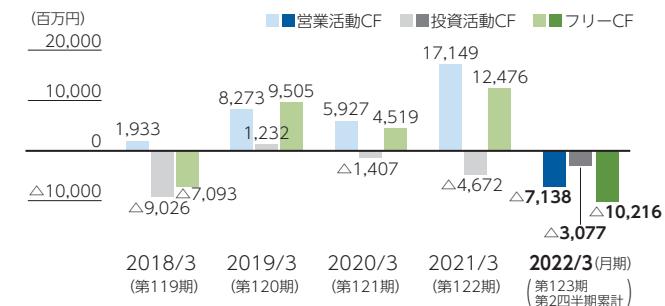


総資産・純資産(連結)



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

営業活動CF・投資活動CF・フリーCF(連結)



ガルバリウム鋼板・ガルバリウムカラー鋼板



ヨドルーフの採用例(ヨドコウ桜スタジアム)

進化した鉄、ファインスチール*には優れた耐久性など様々な特長があります。そのファインスチールの中でも代表的な存在で長期耐久性の実績を持つガルバリウム鋼板およびガルバリウムカラー鋼板について紹介いたします。ガルバリウム鋼板は、国内外の鋼板メーカーで製造・販売されており、その用途は建築物や家電製品など多岐にわたる分野で使用されています。特に当社のヨドHyperGL カラー鋼板は、高い耐久性や穴あき25年保証を実現しており、一般的な建材向けに採用されるとともに自社製品の屋根、壁材にも採用しております。今後も地球温暖化や脱炭素化社会などの社会課題に答え、お客様にご満足いただける商品づくりに努めてまいります。

*屋根や外壁に使用されているファインスチールとは、近年のめっき・塗装技術の進歩により、性能が飛躍的に向上した亜鉛ベースのめっき鋼板・塗装鋼板。耐震性、防・耐火性、耐久性に優れ、また加工し易く、屋根・外壁のリフォームにも適した素材。さらに遮熱性・防音性に優れた製品も開発され、地球環境に優しい素材です。

ガルバリウム鋼板の特長

ガルバリウム鋼板のめっき層は、アルミリッチ層と亜鉛リッチ層とが網目状に交差した合金層です。

図1のとおり亜鉛が持つ犠牲防食作用とアルミ合金が持つ耐食作用とがバランスよく機能し、鋼板を錆から守ります。亜鉛めっき鋼板と比べて3～6倍の寿命を持ち耐候性に優れます。

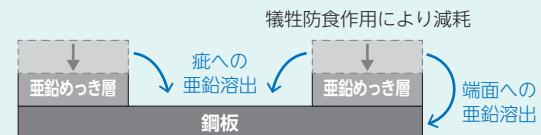
当社の製品の特長

環境負荷物質であるクロムを含まない、皮膜を形成したガルバリウム鋼板を他社に先駆けて開発、製品化しました。この皮膜は成型加工時の黒ずみや、風雨等の影響による表面の黒変を抑制するなど様々な機能を有します。

また当社にはガルバリウム鋼板にカラー塗装やコーティングを施し、使用目的に応じた製品をラインナップしております。

(図1)

亜鉛めっき鋼板の場合



疵、端面の防食
亜鉛の犠牲防食作用によって、疵や端面など鋼板が露出している部分においても赤錆を防ぎます。

耐久性
亜鉛は経時によって減耗するため、長期間の使用で亜鉛めっき層が失われ赤錆の発生が始まります。

ガルバリウム鋼板の場合



疵、端面の防食
めっき層に含まれる亜鉛の作用により、疵や端面においても赤錆を防ぐことができます。

耐久性
めっき層体積の約80%を占めるアルミは溶出しにくいので、長期間赤錆の発生を抑えることができます。

当中間期の概況

上期は、主原料および亜鉛・アルミなど価格の高騰が続く中、当社はコストダウンに努めるも、価格上昇分を自助努力だけでは吸収できず、販売価格の値上げに取り組み、収益確保に努めました。

建築需要は、コロナ禍から一般住宅向けは回復基調、非住宅向けも大型物流倉庫を中心に堅調に推移しており、2021年中間期の販売数量は前期を上回る実績となりました。

今後の取り組み

販売価格については、引き続き原材料などの価格上昇が予想される中、安定供給を図るため、お客様への丁寧な説明を心掛け、ご理解いただくよう取り組んでまいります。

今後はコロナ禍の中、EC取引の伸長により大型物流倉庫向けの引き合いが増加すると見込んでおり、受注確保に努めてまいります。

また中期経営計画で挙げているガルバリウム鋼板製品のオールクロメートフリー化などに取り組み、環境対応や拡販に取り組んでまいります。

当社製品の主な採用例

当社はガルバリウム鋼板を発売以来、約35年の実績があります。耐食性・耐候性・成型加工性・耐熱性など製品が持つ様々な特性を生かし、多彩な環境や用途に対応できることが評価され、屋根・壁用建材、自社の屋根壁材、エクステリア商品などあらゆる用途で採用いただいております。



屋根材、壁材(ファインパネル)への採用例



ヨド物置(Colemanとのコラボ企画)への採用例



取締役 常務執行役員 **服部 格**

アフターコロナを見据え、モチベーションの高い組織へと変革

新型コロナウイルス感染症のもたらした経済への影響は薄れつつあるもののなお予断を許さない状況です。服部格営業本部長に、2021年第2四半期の業績を総括してもらったとともに、アフターコロナを見据えた事業戦略について語ってもらった。

Q 2021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2四半期の連結累計期間の日本経済は、一部に持ち直しの動きは見られるものの、新型コロナウイルス感染症の再拡大の影響を受け、一進一退の状況が続いています。一方、世界経済は、米国・欧州でのワクチン接種の進展や追加経済対策、中国のインフラ投資や輸出の回復から、一部に持ち直しの動きも出ています。

鉄鋼業界を取り巻く環境は、日本国内市場においては、建設着工や自動車生産の増加など需要産業に改善は見られるものの、回復のペースは緩慢であり、本格的な回復には至っていません。一方、海外鉄鋼市場は、中国の粗鋼生産や輸出の増加をはじめ回復基調にあるものの米中貿易摩擦の長期化や、世界的な半導体不足の影響などもあり、市況は不安定な状況が続いています。

その結果、当社の事業については、国内事業は原材料価格の急激な上昇を販売価格への転嫁に時間を要し利益面で減少したものの、市況回復の影響を受け、海外事業は好調で、国内の落ち込み分をカバーし、全体では増収増益となりました。

Q 主力の鋼板関連事業について概況を教えてください。

A 鋼板部門は、国内市場については、建築需要の回復などにより、ひも付き(特定需要家向け)は、主要取引先である大手建材メーカー様、家電メーカー様ともに需要が復調し、販売量が増加しましたが、材料価格高騰の影響を受け、減益となりました。店売り(一般流通向け)は、前期に新型コロナウイルスの影響を大きく受けた反動で販売量は増加したものの、ひも付きと同様材料価格高騰の影響を受け、減益となりました。

海外事業については、台湾のSYSCO社は、台湾国内向け、輸出ともに販売量が増加し、市況も改善したことから利益水準は大きく改善しました。中国のYSS社は、中国国内向けカラー鋼板の販売が好調で損益が改善しました。また、タイのPPT社は白物家電向けの高付加価値製品の販売が好調で増収となりました。

建材・エクステリア部門は、外装建材商品については、EC取引の増加に伴い物流倉庫の建設が引き続き活発で外壁材の主力商品である「ヨド耐火パネルグランウォール」は堅調でした。屋根材のヨドルーフは販売方式の変更等で販売数量は増加しました。エクステリア商品についても、コロナ禍に伴い自宅で過ごす人が増えたことから、家庭菜園やDIYなど趣味で使う物置の売り上げが好調でした。

Q 今期の取り組みについてお聞かせください。

A 国内事業に関しては材料価格上昇に伴う販売価格への転嫁を進めることで収益の改善に努めてまいります。また海外事業も、回復基調にある需要の捕捉と販路拡大に取り組んでまいります。

Q 福井ヨドコウの新工場で生産開始しました。エクステリア商品の今後の戦略についてお聞かせください。

A 2020年4月に福井ヨドコウを設立するとともに新工場の建設に着手しました。現在大阪工場で生産しているエクステリア商品の一部について新工場に生産機能に移転するとともに、生産・物流体制の一新を図ります。まずは、大阪工場の生産品目のうち「ヨド物置エスモ」の生産を開始します。そして、「ヨド倉庫」「ヨド大型倉庫」「ヨド自転車置場」「ダストピット(集合住宅用)」について

は2022年秋稼働予定の新工場に生産移管する予定です。

エスモ(小型物置)についてはお客様の様々なニーズにお応えする機種展開に取り組みます。新工場では新たな生産ラインを投入することでお客様からの多様な注文にお応えするとともにデリバリー体制を整えます。当社にとっては機動的な生産により機会損失を減らすことにもつながります。

エルモ(中・大型物置)についても新商品の開発や、コラボ商品、特注商品を加えていきたいと考えています。



福井ヨドコウ 新工場

Q ヨド物置発売50周年記念で発売した「Coleman(コールマン)モデル」が好調だったようですね。

A 限定モデルとしてコールマンジャパン様とコラボレーションし、上部、側面に赤、緑色を使い、扉部分を白の木目調のデザインにし、限定2,000台で2021年4月に受注を開始したところ2週間で完売しました。コロナ禍によって家庭菜園やDIY、キャンプなどのアウトドアをはじめ自宅でできる趣味に時間を費やす人が増え、その中でも自分の好みに合った商品を求めるニーズが高まってきたタイミングと重なったことが好調の要因だと考えています。これまでヨドコウの商品を扱っていな

かったエクステリア商品卸会社様などからも当社製品を扱いたいという声をいただいています。

来春に作るカタログからはこれまでの漢字の「物置」の表記から英語やカタカナの表記の「MONOOKI」「モノオキ」に変え、物置を趣味と理想の「MONOOKI」にし、新しい世代の方たちに受け入れられる手法を考えているところです。今後は、見た目のデザインだけでなく機能面でもお客様の嗜好に合った商品を開発していきたいと考えています。

ヨドコウブランドを一般消費者に認知してもらうには、BtoC商品の一つである物置で訴求していくことが重要です。今般、セレッソ大阪が使う長居球技場のネーミングライツ契約を結び、「ヨドコウ桜スタジアム」と命名したのもその一環です。社員のモチベーション向上にもつなげ、より良い商品とおお客様の創造につながればと期待しています。



LMD-2215 Coleman モデル

Q 「中期経営計画2022」の進捗状況についてはいかがでしょうか。

A 鋼板事業については、お客様の要望に応える体制を整えています。納期も競合他社より対応力に優れているとの評価をいただいております。販売も底堅く推移しています。



建材事業については、ヨドルーフの販売方法について従来は鉄鋼問屋様へ当社から材料を支給し、当社の成型機でルーフに成型し、販売していましたが、材料を鉄鋼問屋様に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、円滑に販売活動を進められ、さらに販売量を増やしていきたいと考えています。外壁材の「ヨド耐火パネルグランウォール」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、ロスが生じないよう効率化に努めています。

エクステリア事業については、商品の生産が大阪工場と福井ヨドコウで分かれてしまうため販売、配送の方法について効率化を図るための施策を考えているところです。

Q 組織力強化の取り組みについてお聞かせください。

A 中期経営計画では目標数値についても定めていますが、今回その数値目標について、より具体的にどのような進めるか明確に設定しました。部署ごとに定めた目標

が社員一人ひとりにしっかり伝わる組織に改めるべく、少人数の営業所を廃止し、全国を8地区に分割したブロック制を導入しました。ブロックごとに所属長がしっかりと部下に情報伝達を行うとともに、それぞれのブロックで落とし込んだ目標をどのように実現するかその手立てを考えてもらうようにしました。これによって営業担当者が自主的に目標にチャレンジする組織に変わりつつあります。

Q アフターコロナに向けて営業のあり方はどう変わるべきだとお考えですか。

A コロナ禍を契機に新しい組織に生まれ変わらなければなりません。リモートワークが常態化し、お客様とのやり取りもオンラインでのやり取りが標準になっていくでしょう。訪問せずにオンラインでお客様としっかりコミュニケーションを取るためには、これまでより多くのデータをそろえ、興味を引くようなプレゼンテーションをしなければなりません。対面でできていたことを、オンラインでいかに補完し、今まで以上の成果を上げられるよう考えながら営業活動に取り組んでいます。コロナ禍でさらにお客様との信頼関係を築くために一人ひとりが深く仕事のあり方を考え、ヨドコウの営業社員は一步先んじることができたと考えています。

淀川製鋼所は、これからも挑戦と改革を続け、より強靱な収益構造を追求していきます。引き続き皆様のご支援とご指導を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

鋼板関連事業

| 第123期第2四半期累計(実績) | | 前年同期比 | |
|--------------------------|-----------|-------|---|
| 売上高 | 89,809百万円 | 41.9% | 増 |
| 営業利益 | 5,530百万円 | 69.7% | 増 |
| ご参考 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別) | | | |
| 第123期第2四半期累計(実績) | | 前年同期比 | |
| 建材商品 | 3,878百万円 | 11.7% | 減 |
| エクステリア商品 | 8,245百万円 | 2.6% | 増 |
| 工事 | 1,471百万円 | 8.2% | 減 |

ロール事業

| 第123期第2四半期累計(実績) | | 前年同期比 | |
|------------------|----------|-------|---|
| 売上高 | 1,168百万円 | 16.8% | 減 |
| 営業利益 | 40百万円 | — | — |

グレーチング事業

| 第123期第2四半期累計(実績) | | 前年同期比 | |
|------------------|----------|-------|---|
| 売上高 | 1,660百万円 | 4.1% | 増 |
| 営業利益 | 52百万円 | 10.5% | 増 |

不動産・その他事業

| 第123期第2四半期累計(実績) | | 前年同期比 | |
|------------------|----------|-------|---|
| 売上高 | 1,234百万円 | 4.3% | 増 |
| 営業利益 | 614百万円 | 24.3% | 増 |

淀川商事株式会社



淀川製鋼所の窓口商社で鋼板製品・金物建材製品・エクステリア製品などを販売

鋼板・建材販売部門

- 鋼板製品は建築需要の回復やルーフの販売方式の変更などにより、ひも付き、店売り共に販売量増。
- エクステリア商品は巣ごもり需要もあり、物置やガレージなどの販売が好調で増収。

資材部門

- 燃料関係は重油、ガソリン、軽油等の石油製品の販売量が増加。

運輸部門

- 製品出荷・ホットコイル輸送が増加し増収。

京葉鐵鋼埠頭株式会社



主に淀川製鋼所・日本製鉄の製品の船からの荷揚げ・積み込み作業、倉庫での入出庫・保管・顧客への配送サービス等を提供

- 淀川製鋼所および日本製鉄の鋼板製品の販売量増により原材料(熱延鋼板)や完成品(めっき鋼板、カラー鋼板、帯鋼)の入出庫量が増加し増収。

ヨドコウ興発株式会社



西脇カントリークラブ、ゴルフ練習場の経営と不動産の警備、管理

ゴルフ場

- 西脇CCは昨年のような大きな落ち込みはなかったものの、コロナ禍の影響で厳しい経営環境が続いている。一方ゴルフ練習場はコロナ禍での自粛が追い風となり前年同期比、来場者増加。

不動産管理部門

- 駐車場賃貸は、法人契約増加と土地の一部を用途変更、マンションについてはモデルルームの設置が契約増に寄与、これらの取り組みにより増収増益。

台湾SYSCO社 盛餘股份有限公司



鋼板製品の製造および販売、当社グループの輸出拠点

中間期の概要

台湾国内・輸出共に鋼材市況の上昇に応じた値上げを実施。台湾国内の拡販と北米(カナダ)への輸出増で増収増益。

今後の取り組み

台湾国内はYIL社との協働や高付加価値製品の拡販で収益確保に努める。

輸出は北米地域への更なる拡販に注力し販売量拡大に取り組む。

高田鋼材工業株式会社



淀川製鋼所の鋼板製品、エクステリア製品用鋼板のスリット加工や、他社の熱延、冷延からめっき、カラー、ステンレス、アルミまで、あらゆる品種の加工を請け負うコイルセンター

- 世界的な半導体不足により、自動車関連、家電向けのスリット加工量が減少、一方、淀川製鋼所のエクステリア商品が好調に推移し加工量が増加し増収。
- 下期は営業体制の強化や新規の引き合いで、販売量増加に努める。

福井ヨドコウ株式会社



エクステリア商品の製造拠点(2020年4月設立)

- 2021年4月会社分割により建材およびエクステリア商品の生産事業の一部ならびに太陽光発電事業の一部を承継。
- ダストピット、ヨドハウスは昨年並みの生産量を維持。
- ヨド物置エスモ用の設備の据え付けが完了し、生産開始。

中国YSS社 淀川盛餘(合肥) 高科技鋼板有限公司



中国における鋼板製品の製造および販売

中間期の概要

これまで取り組んできたブランド力の強化、新規顧客獲得や今期の販売量増加、高付加価値商品拡販などにより、今中間期は操業開始以来の黒字達成。

今後の取り組み

中国政府による粗鋼生産量の調整や半導体不足による需要減など、販売への影響が懸念される。新商品・新用途の開発により他社との差別化を図り、通期黒字を目指す。

タイPPT社 PCM PROCESSING (THAILAND) LTD.



東南アジアにおける鋼板製品の製造および販売

中間期の概要

原材料価格高騰に伴う販売価格改定と新用途のエアコン室外機向けのシェア確保に努め、今中間期は利益を確保。

今後の取り組み

半導体不足による家電製品生産量減少などにより販売量減少が懸念されるが、新規サプライヤーの起用など機動的な購買施策を展開し収益確保に努める。

会社の概要 (2021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 1,221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、福岡、鹿児島、沖縄、八幡
工場・事業所 大阪(大阪府)、呉(広島県)、市川(千葉県)、
泉大津(大阪府)、姫路(兵庫県)

当社の主な関係会社

連結子会社

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

持分法適用関連会社

株式会社佐渡島 鉄鋼卸業

スチール! & アイデア!
ヨドコウ

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



当社の役員

| 取締役 | 執行役員 |
|---------|---------------|
| 代表取締役社長 | 二田 哲 |
| 取締役 | 隈元 稔夫 |
| 取締役 | 服部 格 |
| 取締役 | 湯浅 光章 |
| 取締役 | 小林 貞人 |
| 取締役 | 久世 勝之 |
| | 常務執行役員 中野 要一郎 |
| | 上席執行役員 河本 善博 |
| | 上席執行役員 大隅 康令一 |
| | 上席執行役員 田中 栄二 |
| | 執行役員 梅原 彰 |
| | 執行役員 平田 敦 |
| | 執行役員 北村 宗一 |
| | 執行役員 崎永 清一 |
| | 執行役員 神崎 昌平 |

(注) 湯浅光章、小林貞人、久世勝之の3氏は会社法に定める社外取締役です。

監査役

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

(注) 石原美保および渡邊りつ子の両氏は会社法に定める社外監査役です。

株主メモ

| | |
|---------------------------|--|
| 決算日 | 3月31日 |
| 定時株主総会 | 6月開催 |
| 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 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部