

YODOKO REPORT

第121期 中間報告書

2019.4.1—9.30

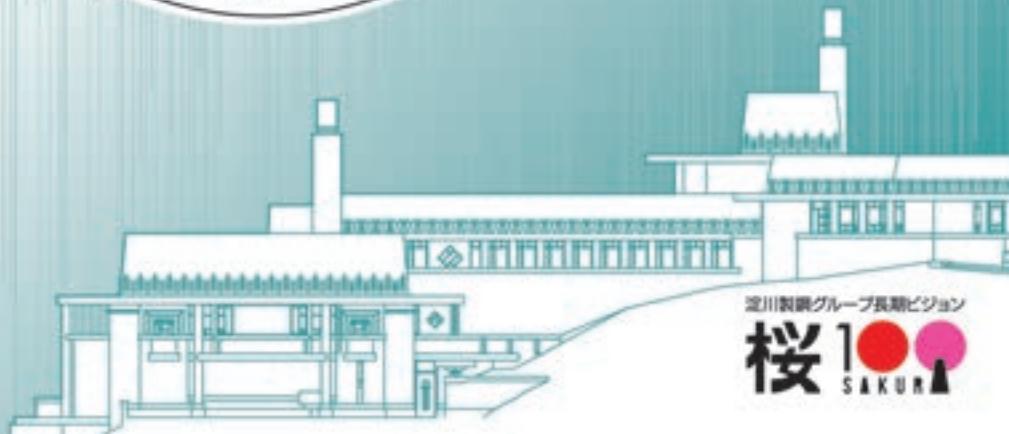
YODOGAWA STEEL WORKS

Steel sheet, Building material, Exterior, Roll, Grating

株式会社 淀川製鋼所

証券コード

5451



淀川製鋼グループ長期ビジョン

桜 100
SAKURA



代表取締役会長 河本 隆明
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。
この度の台風ならびに大雨等で被害を受けられた皆様
に心からお見舞い申し上げますとともに、お亡くなり
になりました方々に謹んで哀悼の意を表します。
当社の第121期第2四半期累計期間(2019年4月1日
から2019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。

2019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、輸出は
弱んでいるものの、個人消費や設備投資は堅調に推移し、
概ね緩やかな回復が続いております。

世界経済は、米国では個人消費の増加などにより回復が
続く一方、中国経済の減速に加え、米中貿易摩擦問題やイ
ラン情勢等の地政学的リスクの影響などから、アジア、欧
州では弱含みが見られております。

鉄鋼業においては、日本国内市場は総じて堅調に推移し
ているものの、住宅を含む建築着工の減少や、家電製品の
販売減少など一部の需要産業に弱含みが見られます。

海外鉄鋼市場では、米国の鉄鋼輸入制限措置や中国経済
の減速にもかかわらず中国鉄鋼メーカーは増産を続けてお
りアジアを中心に市況が軟化しております。

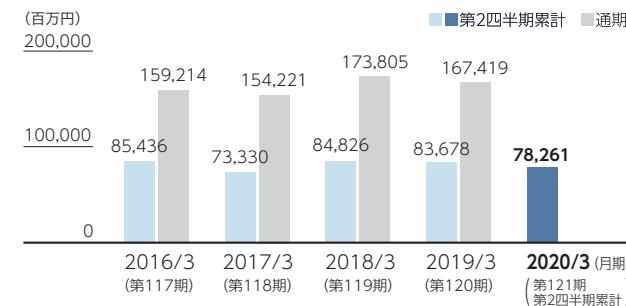
このような環境のなか、当社グループの当第2四半期連
結累計期間の経営成績は、日本国内では店売り(一般流通
向け)鋼板商品の販売増、エクステリア商品の売上増など
から増収となりました。損益面では主原料価格の上昇に加え
、前期と比べ在庫評価による損益押し上げ効果が小幅にとど
まったことなどから減益となりました。海外では、台湾の子
会社である盛餘股份有限公司(SYSCO社)で厳しい事業環
境が続いており減収・減益となりましたが、中国の子会社で
ある浣川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司(YSS社)およびタイ
の子会社であるPCM PROCESSING (THAILAND) LTD.
(PPT社)では減収となったものの損失額は改善されました。
なお、中間配当につきましては、1株当たり30円とさせてい
たいただきます。

今後の見通し

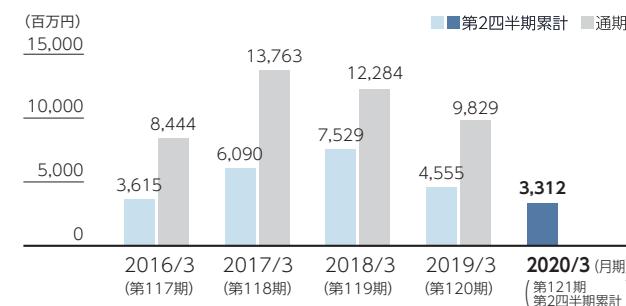
鉄鋼市場においては、日本国内・海外ともに先行きの不
透明感が増しており需要の下振れリスクは高まっております。
当社グループにおいては、保護主義的措置の影響が続く
海外子会社の厳しい受注環境に加え、熱延鋼板や亜鉛な
どの原材料価格においても引き続き高止まり基調が続くと
考えられ、損益面では厳しい状況が継続するものと予想さ
れます。

このような環境のなか、当社グループとしましては、強
みである機動力を最大限発揮しながら、新しい市場の開拓
や高付加価値商品の拡販を推し進め、収益力強化を図って
まいります。

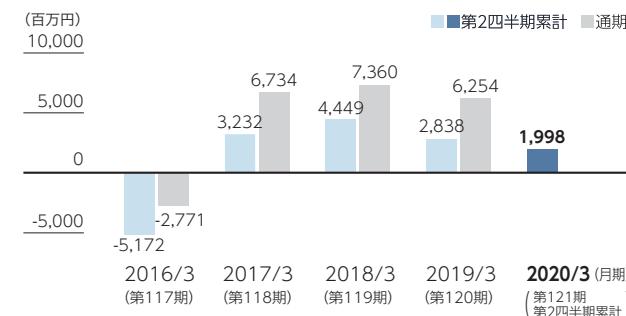
売上高(連結)



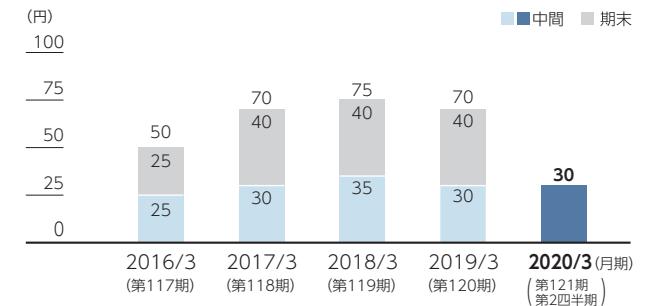
経常利益(連結)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(連結)

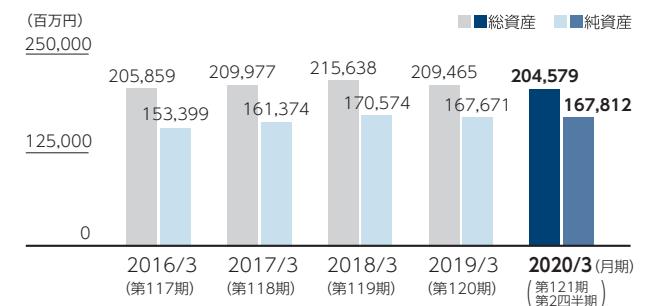


1株当たり配当金



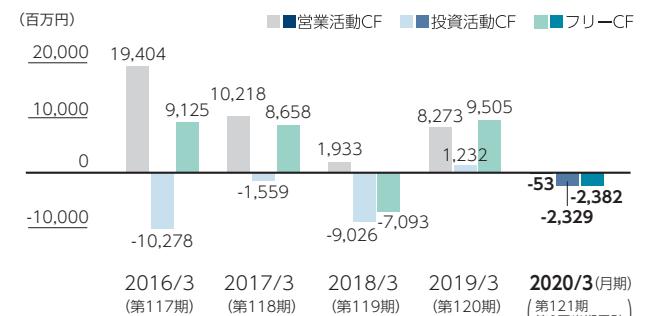
(注)第117期は株式併合後の数値に調整して表示しております。

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)



挑戦と改革により強靱な収益構造の確立を目指す

淀川製鋼所が今中期経営計画で掲げる「強靱な収益構造の確立」に向け、営業面でどのようなことに取り組んでいこうとしているのか。新たに営業部門のトップに就いた服部格営業本部長に、主力の「鋼板」「建材・エクステリア」部門の足もとの業績をふまえながら、今後どのようなことに注力して取り組んでいくのか、思いと戦略を語ってもらった。

Q 担当されている業務(営業本部 本部長として)についてお聞かせください。

A 1982年に入社後、建材部門と鋼板部門の営業に携わりました。2012年に当社の執行役員に就任し、直近3年間は淀鋼商事株式会社の社長を務め、今年6月に当社営業本部長に就任しました。当社の主力事業であります鋼板関連事業(鋼板部門、建材・エクステリア部門)に加え、ロール事業、グレーチング事業の営業を統括しています。

これまでの鋼板・建材、両部門での経験を生かし、それぞれの良いところを融合させながら協働を進め、強靱な収益構造を確立していきたいと考えています。

Q 当第2四半期の業績の振り返りと今後の展望についてお聞かせください。

A 「鋼板部門」は、店売り(一般流通向け)鋼板商品については売上を伸ばしたものの、ひも付き(特定需要家向け)については輸入材増加の影響などによりめっき鋼板の販売量が減少したほか、天候不順により家電製品向けカラー鋼板の販売も減少し、全体では昨年並みとなりました。

また、「建材・エクステリア部門」は、建材商品については採算重視の販売に努めた結果、屋根材、壁材の非住宅向けで販売量が減少しました。一方、エクステリア商品については物置、ガレージが堅調に推移したことに加え、昨年の価格改定の効果もあり増収となりました。

下期は、原料高が続く一方で市況の回復は遅れ気味という厳しい状況の中ではありますが、耐火性や耐震性などに優れ、ユーザーから注目が集まっている鋼板製屋根材、壁材をはじめ戦略商品の拡販に向け営業を強化し、挽回を図りたいと考えています。



JR大阪駅へ採用された建材の主力商品のヨドルーフ

Q 中期経営計画 2019が最終年度に入りましたが、既に出ている成果や現在進行中の取り組みなどをお聞かせください。

A 中期経営計画では「強靱な収益構造の確立」に向け、価格競争に左右されない高付加価値商品の拡販を目指し、注力してきました。その具体的な内容としては、めっき鋼板よりもカラー鋼板を、カラー鋼板でもより板厚の薄いカラー鋼板を、そしてより耐久性の高いフッ素樹脂塗装鋼板を販売するように努めてきた結果、着実に成果が上がりつつあります。

また、価格面以外で当社商品を選んでもいただけるようにするためにはサービス面での差別化が欠かせません。全国に張り巡らせた営業所網を生かし、スピード感のある対応を図っていくとともに、商品の販売後もきめ細かいアフターフォローをすることによって、顧客や取引先からより頼りにされる企業を目指していきます。

Q 現時点における、課題、今後の取り組みなどについて教えてください。

A 当面取り組むべき課題は3つあります。まず、建材における屋根材、壁材の生産・販売体制の見直しです。製造部門では製品の歩留まりの向上、在庫管理を徹底するとともにオーダー方法、価格設定についても見直し、納期短縮と採算向上を目指します。

次に、次世代を狙う人材の育成と組織力の強化です。多



オープンスペース付きのヨド物置エルモコンビ



「ヨドガレージラヴィージュⅢ後面シャッター」採用例



様な人材を受け入れて組織を活性化するとともに、個々のモチベーションを高めるために若手がチャレンジできる職場づくりが必要だと考えています。そのためにも適材適所の配置を進めていきます。

3つ目が、ブランド力の向上です。物置では「ヨドコウ」というブランドが浸透していますが、鋼板、建材ではまだまだです。かつてJR大阪駅の大屋根を手掛けたように、技術力と知名度向上を図るべく積極的にシンボリックなプロジェクトの受注獲得に努めていきます。

Q 最後に、新取締役としての抱負とステークホルダーの皆様へのメッセージをお願いいたします。

A 安定的に収益を確保できる体制づくりを進めるとともに、信頼される企業に向けさらなるブランド力とステータスを確立していきたいと考えています。そのためにも、社内でこれまで当たり前のように続けられてきたことを思い切って見直し、挑戦と改革を進めていくことが私の役割だと考えています。当社の成長、発展のためにあるべき姿を描き、スピード感を持って取り組んでいきたいと考えています。

今後とも皆様のご支援ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。

鋼板関連事業



鋼板部門

当中間期の振り返り

- 日本国内のひも付き(特定需要家向け)は、めっき鋼板は採算重視の受注で販売量減。カラー鋼板は、建材向けは好調であったが、家電向けは天候不順の影響などで白物家電の販売が減少し、販売量微減、全体では減収。
- 店売り(一般流通向け)は、めっき鋼板・カラー鋼板ともに販売を伸ばし、増収。
- 台湾SYSCO社は、米中貿易摩擦の影響で販売数量は減少。中国YSS社は中国国内景気後退で販売量減少。タイPPT社は主要の家電向けは競合他社との競争激化や為替の影響もあり減収。

通期の展望

- 建築関係は人手不足や輸入材の流入等懸念材料があるものの、都市部を中心とした再開発関連需要や災害復興需要が見込まれ、今後の販売量増加につなげる。
- 海外は、台湾SYSCO社は台湾国内の拡販と新規市場開拓に取り組む、中国YSS社はブランド力の強化とYBMH社との協働で拡販に注力。タイPPT社は競合他社からのシェア奪回に粘り強く取り組む。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 高付加価値製品の開発のスピードアップと、新分野・ニッチ分野に向けた差別化商品の拡販に努める。
- 海外拠点との連携などグループ間の協働を強化し、競争力を高める。



内装建材向け採用例



家電向け採用例

建材・エクステリア部門

当中間期の振り返り

- 建材商品は採算重視の販売活動を行い販売量が減少し減収。
- エクステリア商品は昨年の価格改定の効果や新型ガレージが好調に推移し増収。また本年5月発売の受動喫煙対策商品の引き合い好調。
- 工事は工場・物流倉庫など大型物件が完工し増収。

通期の展望

- 建材商品は、大型物件の着工によるルーフや外壁材の販売量増加を見込むが、職人不足や工期遅れ等が懸念される。引き続きルーフの価格改定と高機能商品(断熱壁材)の拡販に注力。
- エクステリア商品は、下期は消費増税の影響が懸念されるが、通期で前期を上回る業績を目指す。
- 工事は、職人不足が懸念されるが、製造業を中心とした引き合いが旺盛で工場・物流倉庫などの案件に注力。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 建材商品は戦略商品である高機能外装パネル「ヨドHyperパネルシリーズ」の拡販に注力。
- エクステリア商品は防災関連商品の拡販と事業所向けの販売にも注力しシェアアップを図る。
- 工事はヨド耐火パネルグランウォールを中心とした物件獲得と関東での販売体制を強化。



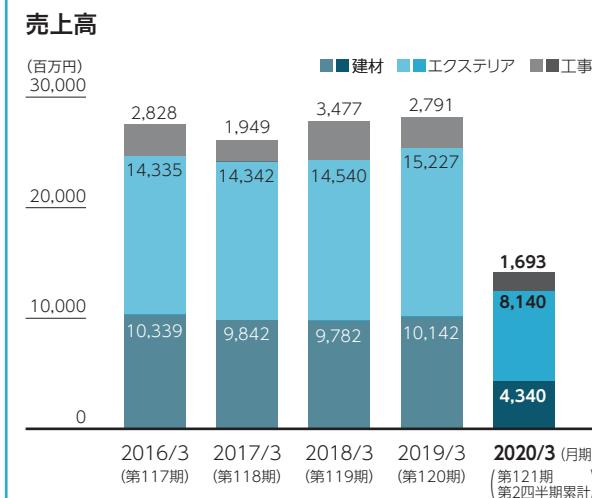
「ヨド不燃パネルバリアロックHyper」採用例



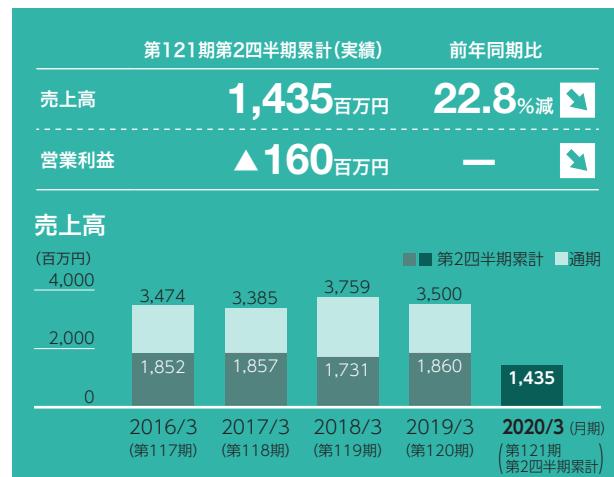
「ヨド蔵MD」喫煙所用途オプション

ご参考 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別)

	第121期第2四半期累計(実績)	前年同期比
建材商品	4,340百万円	11.6%減
エクステリア商品	8,140百万円	8.1%増
工事	1,693百万円	78.1%増



ロール事業



当中間期の振り返り

- 昨年度の台風21号による設備トラブルや品質不適切問題の影響などから減収。

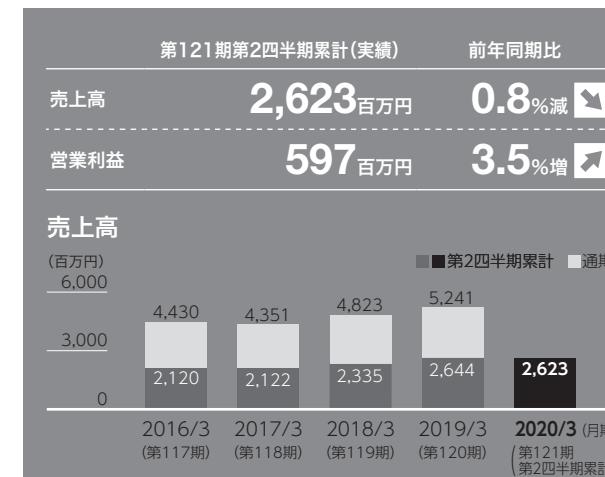
通期の展望

- 鉄鋼用のうち、薄板向けロールは自動車生産が好調に推移し需要が見込まれるが、厚板向けは投資案件が減少すると予想。
- 非鉄用は、製紙向けが東南アジアの設備投資額が増加すると見込み、受注に向けて積極的な活動を実施。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 鉄鋼用は、高付加価値ロールの拡販に注力。
- 非鉄用は、これまで培ったロール製造技術を活かし、新規分野の需要を開拓。

不動産・その他事業



当中間期の振り返り

- 不動産事業は賃貸ビルの入居賃料が増加し増収。
- エンジニアリング業務は海外プラントの売上が減少。

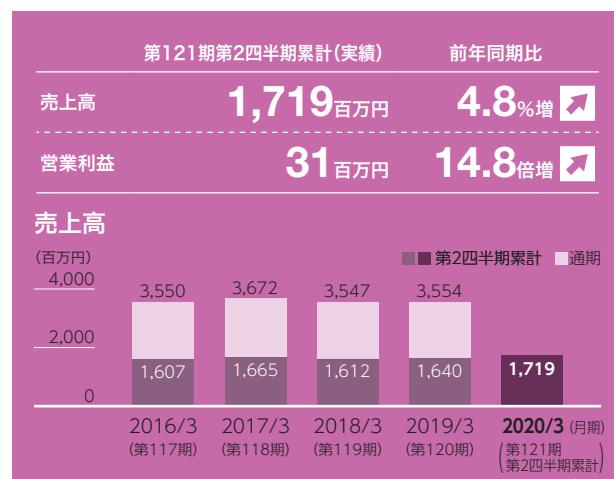
通期の展望

- 不動産事業は資産の有効活用を継続。
- エンジニアリング業務は来期以降に向けた営業活動に注力。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 不動産事業は、資産の積極的有效活用で収益力向上。
- エンジニアリング業務は、海外向けの鋼板加工設備や技術支援を中心に需要を捕捉。

グレーチング事業



当中間期の振り返り

- 主力の道路分野は、度重なる自然災害の影響で災害復旧事業優先となり軟調に推移。
- 物流倉庫、工場等の民間需要は堅調に推移。

通期の展望

- 下期は、注力しているエネルギー、鉄道関連の売上が堅調に推移すると予想。
- 東京オリンピック以降に控えている大型プロジェクトや空港及び港湾関連事業が堅調に推移すると見ており、今後を見据えた営業活動に注力。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 引き続き民間事業で新たな用途提案の推進。
- 新商品の拡販と生産体制の効率化を図る。

Topics ヨドガレージ エマージュII 新機種 ～ 最愛の車と最高の時を～

ヨドガレージ エマージュIIは、愛車を安全・安心に収納できる「車庫」としての機能だけでなく、快適な時間を過ごすことができるプレミアムガレージです。内外装は、高級感溢れる意匠と豊富なカラーバリエーションで既設建物との調和や自分だけの空間の演出も可能となっています。

2016年10月に「車1台保管とプラスアルファのパーソナルスペース」付きガレージを発売いたしました。発売後に寄せられた「車を2台保管したい」、「店舗や事務所用途として使用したい」などのお客様からのご要望にお応えし、2019年4月に新サイズ2機種を追加しました。

また、当社ホームページに特設サイトを開設し、お客様ご自身で外壁・内壁等の色を自由にシミュレーションできるコンテンツをご用意しています。特設サイトアドレス <http://www.yodomonooki.jp/emerge2/app/index.html>

YODOGARAGE
Emerge II
Premium Garage
ヨドガレージ エマージュII



設置例

盛餘股份有限公司
(SYSCO 社) 台湾 高雄市

設立：1973年5月
資本金：32億1,180万円
事業内容：鋼板製品の製造および販売
従業員数：567名



総経理 許清俊

当社は1973年に設立され、淀川製鋼所が資本参加した翌年の1988年には酸洗からカラーまで生産ラインが完成し、表面処理メーカーとしての体制が整いました。私は1986年にSYSCO社に入社後、工場立ち上げに携わり、その後も長年にわたり生産部門に従事し、直近、営業部門を経て現在に至っています。

現状、台湾の国内外では厳しい事業環境が続いており、受注確保が困難な状況となっておりますが、当社としてはエンドユーザー訪問を強化し、顧客ニーズを的確にとらえ顧客から支持され必要とされる企業を目指したいと考えています。また子会社の淀鋼国際股份有限公司(YIL社)などとの連携強化により、SYSCOグループ全体での売上拡大に注力していきます。

また社会貢献の一環として、会社周辺道路の美化や高雄市へ芸術文化振興の活動費の寄付など、地域社会との関わり強化にも取り組んでいます。

引き続き淀川製鋼グループの輸出拠点としての機能の充実と、地域社会から必要とされる企業であり続けられるよう、企業価値向上に向けた取り組みを進めてまいります。

淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司
(YSS 社) 中国 合肥市

設立：2011年10月
資本金：2.2億米ドル
事業内容：鋼板製品の製造および販売
従業員数：252名



董事 総経理 田中栄一

当社は、2013年の生産開始以降、販売が伸び悩む等、厳しい経営環境が続いていますが、今年に正式開港した「北京大興国際空港」や、世界最大級の「深圳国際展示場」といった中国のランドマークとなる大型物件の鋼板製屋根材に当社のフッ素樹脂塗装ガルバリウム鋼板が採用され、建材分野でYSSブランドが徐々に浸透する等、明るい兆しも見えるようになってきました。

今後も建材分野は中国国内各地で大型プロジェクトの建設が見込まれるため、ブランド力を強化しながら拡販に努めるとともに、家電分野では、中国国内での環境規制を追い風に、エアコン室外機の後塗装鋼板からプレコートカラー鋼板への切替えを促す等、高付加価値商品を中心に市場開拓、拡販に一層注力していきたいと考えております。また、こうした個々の取り組みにより、営業活動の点を線にし、さらに面とすることで、設備稼働率を向上させ、競争力と収益力を高めヨドコウグループの中国の重要拠点として軌道乗せに努めてまいります。

淀鋼商事株式会社
日本 大阪市

設立：1942年1月
資本金：3億7,000万円
事業内容：鉄鋼卸業、運送業
従業員数：119名



代表取締役社長 梅原彰二

当社は、鋼板二次製品、建築資材、エクステリア商品などを取り扱う淀川製鋼所の窓口商社で東京、大阪、名古屋など営業拠点が7カ所あり、2015年1月に白洋産業(株)から淀鋼商事(株)に社名変更し、2020年1月で5年を迎えます。

足元の業績は、企業の設備投資や堅調な個人消費を背景に、主力の鋼板・建材事業が好調に推移し3期連続で増収増益となりました。

今後の取り組みとしては、主力の鋼板・建材事業をさらに強化し「淀川製鋼グループ中期経営計画2019」の達成に貢献していきます。また、ヨドコウ製品の良さをアピールしながら製販一体の強みを活かした市場開拓、様々な業種との連携を通じた商品の提案と地域密着型営業の推進、その他ウェブサイトの企画・制作といった当社独自の取り組みを進めていきます。また官民連携都市再開発事業(PFI)などへの参画にも取り組んでいきます。

これからもメーカー商社としてヨドコウ製品の拡販に努め、お客様から信頼される他社にない営業スタイルを確立し、ヨドコウグループの中核として存在感のある企業を目指していきます。

Topics 【ヨド HyperGL カラー】
新商品3種類2020年1月発売

当社では、安全・安心・環境・景観をキーワードに事業活動に取り組んでおり、「長期使用は人と環境に優しい」をコンセプトに2017年1月に穴あき25年保証の外装建材用カラー鋼板を発売しました。この度さらに、これらの取り組みを推し進めるべく、外装建材用カラー鋼板の全商品穴あき25年保証の適用を目指し商品開発を行いました。

今回発売する「ヨド HyperGL カラー 萌」(ポリエステル樹脂艶消し塗装鋼板)、「ヨド HyperGL カラー カラー GL」(ポリエステル樹脂高光沢塗装鋼板)、「ヨド HyperGL カラー タフロン」(高耐久フッ素樹脂艶消し塗装鋼板)の3種類は、いずれも耐久性や加工性など、屋根材や壁材としての必要な機能をバランスよく高いレベルで備えた商品で、穴あき25年保証(海岸500m以遠)を実現しました。



ヨド HyperGL カラー

会社の概要 (2019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 1,229名

当社の主な事業所および工場

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

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

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

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

当社の主な関係会社

連結子会社

高田鋼材工業株式会社 鋼板の加工および販売、倉庫業
盛餘股份有限公司 鉄鋼製品の製造および販売
淀鋼商事株式会社 鉄鋼卸業、運送業
京葉鐵鋼埠頭株式会社 倉庫業
ヨドコウ興発株式会社 ゴルフ場等経営および不動産賃貸
淀川盛餘(合肥)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

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

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



当社の役員

取締役	執行役員
代表取締役会長	河本 隆明
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	佐伯 壽一
取締役	岡村 裕
取締役	湯浅 光章
	中野 要一郎
	河本 善博
	大隅 康令
	田中 栄一
	梅原 彰
	平田 二敦

(注)佐伯壽一、岡村裕、湯浅光章の3氏は会社法に定める社外取締役です。

監査役

監査役(常勤)	林 眞生
監査役(常勤)	森岡 司郎
監査役	宇津呂 修
監査役	石原 美保

(注)宇津呂修および石原美保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	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
公告方法	電子公告 当社ホームページをご覧ください。 http://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