

ヨドコウグループ中期経営計画2028

長期ビジョン「BLOOMING VISION 2035」の実現に向け、 次の成長ステージに向けた挑戦と変革を加速

ヨドコウグループ長期ビジョン
「BLOOMING VISION 2035」

2035年度

挑戦のつぼみを
満開の花へ

第6次
中期経営計画

結実期

育んだ価値が花開き
成果が実を結ぶ

第5次
中期経営計画

飛躍期

成長の芽を育て
事業の幹を太くする

中期経営計画
2028

創生期

収益基盤の再構築と
新たな挑戦の種をまく

売上高 2,500億円

営業利益 200億円

ROE 8%

中期経営計画
2025

2025年度

売上高 1,953億円

営業利益 118億円

ROE 8.8%

(一過性要因含む)

既存事業の強化、成長戦略の推進、経営基盤の強化を基軸とし、以下8項目を基本戦略とする



既存事業の
強化

- 生産・品質管理体制の高度化
- 戦略的なシェア拡大と収益の最大化
- 市場に求められる製品の開発と新技術開発体制の構築



成長戦略の
推進

- 事業ポートフォリオの見直しと重点領域の明確化
- 周辺事業領域の拡大と新たな成長テーマの創出



経営基盤の
強化

- 変化に強い組織づくりと人材育成
- DX推進による業務変革
- ESG視点を踏まえた企業価値向上

鋼板事業(国内)

独立系の強みと技術力を活かし、表面処理鋼板のベストメーカーを目指す

販売力強化・シェア拡大

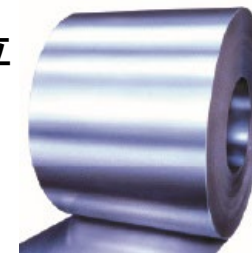
- 市況の影響を受けにくい分野への拡販
- 外部パートナーとのアライアンス深化による取引拡大
- エリア戦略の完遂による市場シェア拡大



カラー鋼板

生産性向上・コスト競争力強化

- 設備の自動化と多能工化による高効率体制の確立
- 自動化・省人化、製造プロセスの見直しによるコスト競争力の強化



めっき鋼板

環境対応商品の開発推進

- 環境配慮型商品の拡充・拡販
- 脱炭素に貢献する新塗装技術の確立
- 次世代商品の研究開発推進



店売りカラー鋼板使用例

顧客に信頼される品質の追求

- 人への依存を低減した品質管理システムの導入
- 設備の自動化等による工程安定化と品質向上

鋼板事業(海外)

各拠点の競争力強化と市場多角化により持続的成長を図る

SYSCO社

盛餘股份有限公司(台湾)

- 高付加価値商品比率の向上
- 設備改造・自動化によるものづくり力強化
- 省エネ・CO₂削減を含むESG経営の推進



SYSCO社



太陽光発電システム

PPT社

PCM PROCESSING(THAILAND)LTD. (タイ)

- 新規分野・顧客への参入と拡販の推進
- 原材料調達先開拓によるコスト低減
- タイ国内でのブランド力強化



PPT社



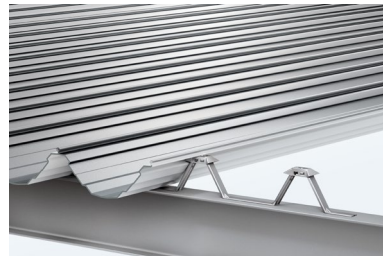
連続式塗装設備

建材事業

高機能化・施工性向上・生産性向上を通じ、安定的な収益基盤の確立を図る

高付加価値化による収益拡大

- 高強度折板、パネル商品の更なる拡販
- 高機能外装材の拡充、省力化工法の検討



ヨドルーフ157セキュア

生産性向上による利益体質強化

- 生産分析・設備改造による生産性向上
- 計画的な設備更新・保全による安定供給の維持

受注競争力の強化

- 大型・象徴的物件での実績構築
- データセンター等、成長分野での採用拡大



大阪けいさつ病院

DXによる業務効率化

- BIM※活用による設計・積算合理化
- 品質・工程管理のデジタル化

※BIM(Building Information Modeling):

3次元モデルにコストや材料等の属性情報を統合した仕組み

エクステリア事業

収益性を重視した販売戦略とものづくり力の強化により、更なる収益力の向上を図る

収益構造の強化と販売拡大

- 主力商品の収益改善及び高採算商品の販売量拡大
- 重点取引先との取組強化による販売量拡大
- 新分野の開拓による売上拡大



ヨド物置ブラックエルモ

生産体制の最適化とDX推進

- 工場レイアウト最適化及び自動化設備導入による省人化
- 生産管理システム更新とDX活用による業務効率化
- 多能工化推進による柔軟な生産体制構築

高付加価値商品の開発

- 他社との差別化を図った商品の開発
- 採算性の高い大型商品のバリエーション拡充
- 内外装のパッケージ化による提案用途拡大



ヨドガレージ ラヴィージュⅢ
MODELLISTA×YODOKO

QCD※改善と物流効率化

- 生産・品質管理データの見える化による工程最適化
- 在庫・配送体制の最適化による物流コスト・配送クレームの低減

※QCD:Quality(品質)、Cost(コスト)、Delivery(納期)

ロール事業

収益力の更なる強化と安定的な黒字体制の確立

- 販路拡大と高収益ロールの拡販(新規開拓・シェア拡大)
- 生産性向上と原価低減(自動化・省力化・不良削減・品質向上)



【鉄鋼用】厚板用ワークロール



【製紙用】カレンダー用ロール

グレーチング事業

高収益商品を基軸とした販売量拡大と収益最大化

- 高機能商品拡販と用途拡大(大型物件強化・内製化推進)
- DX推進による生産能力強化と品質高度化



グレーチング



ヨドかるがるグレーチング

不動産事業

効率性を意識した保有資産の最適化

- 保有不動産の収益力向上(賃料適正化・有効活用)
- 保有資産の見直し

事業ポートフォリオの見直しと重点領域の明確化

- 成長分野・重点事業への戦略的投資
- 事業環境の変化を踏まえた事業ポートフォリオの継続的な見直し
 - ▶ 中国YSS社の出資持分を譲渡

周辺事業領域の拡大と新たな成長テーマの創出

- 周辺事業を中心としたアライアンス強化
 - ▶ JFEスチール株式会社、JFE鋼板株式会社との建材薄板分野における戦略的アライアンスの検討継続
 - ▶ 株式会社中山製鋼所との業務提携に向けた基本合意(電炉材の活用)
- 将来の成長を見据えたM&Aの検討・実行
 - ▶ 総額400億円規模の投資を計画



変化に強い組織づくりと人材育成

- 社員教育制度の拡充をはじめとする人的資本投資
- IT統制を含む内部監査機能の高度化
- グループ会社へのリスク管理制度展開と客観的なリスク把握

DX推進による業務変革

- システムのオープン化推進、電子商取引拡充
- 生成AI導入等による業務効率化
- デジタル技術活用による品質検査・判定の自動化推進

ESG視点を踏まえた企業価値向上

- ステークホルダーとのコミュニケーション向上
- 自家消費型太陽光発電・再エネ電力の導入拡大



積極的な株主還元を継続するとともに、政策保有株式を計画的に縮減し、資本効率の改善を図る

株主還元

- 配当金の支払いを重視
年間配当金 1株あたり**40円**以上を維持、配当性向**75%**以上

政策保有株式の縮減

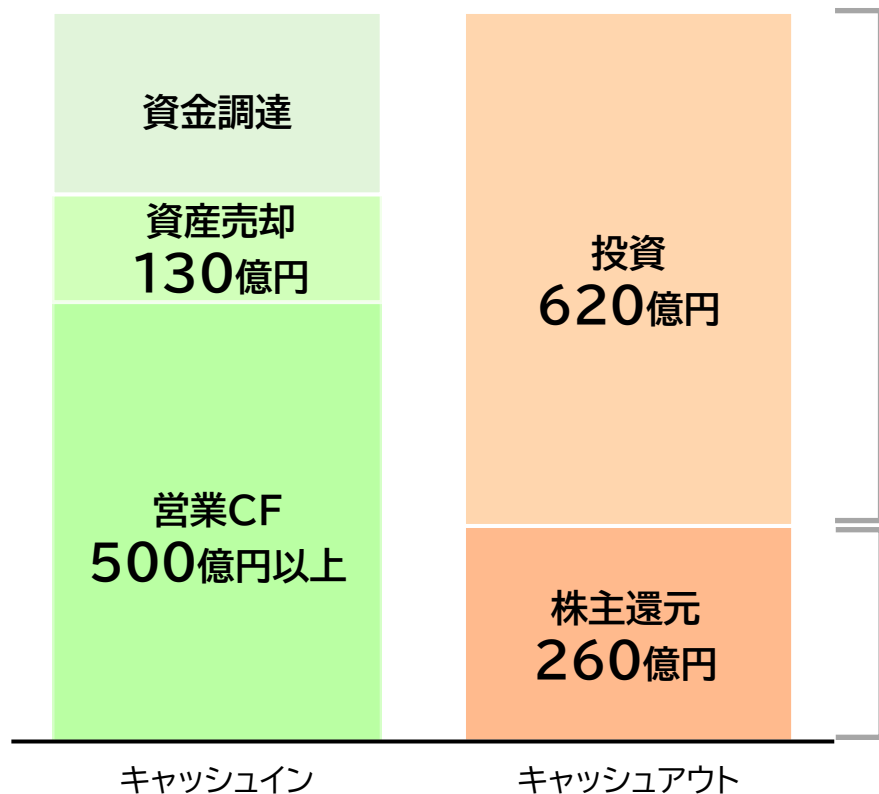
- 2026年4月から2029年3月(3年間)の期間に、
2026年3月末の保有残高に対して**20%**相当(**63億円**程度)を縮減する

自己株式の保有基準

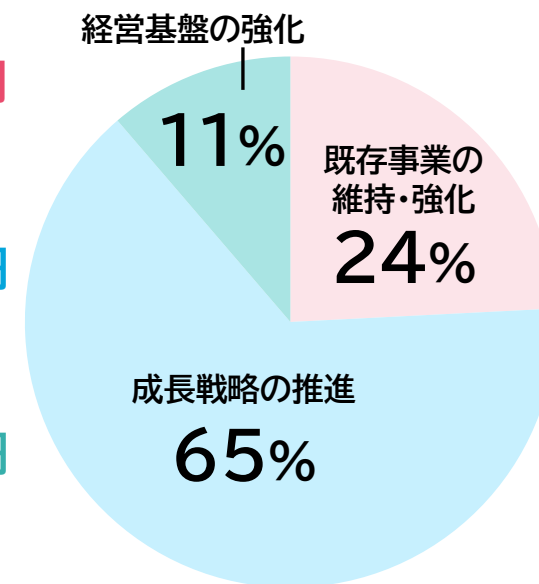
- 自己株式の保有上限基準は、
各年度末時点の発行済株式総数の**10%**未満とする

営業キャッシュフローや資産売却に加え、借入等の資金調達も活用
成長戦略への重点投資を実施するとともに、積極的な株主還元を継続

中期経営計画期間中(3年間累計)



- 既存事業の維持・強化 **150億円**
維持更新・収益力強化・研究開発
- 成長戦略の推進 **400億円**
M&Aを含めた事業領域の開拓
- 経営基盤の強化 **70億円**
DX関連・サステナビリティ関連・人的資本関連



- 配当 配当性向75%以上

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成しておりますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。