

YODOKO REPORT

第120期 中間報告書

2018.4.1 — 9.30

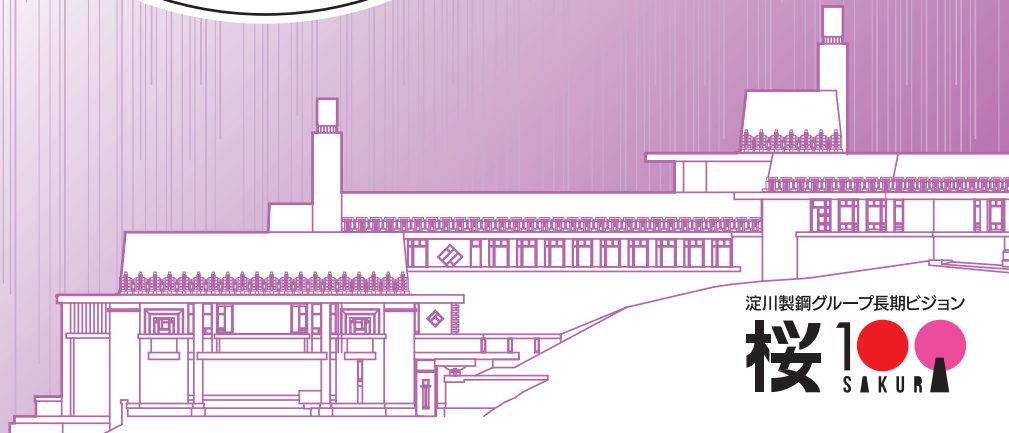
YODOGAWA STEEL WORKS

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



河本会長(左)と二田社長(右)

この度の当社ロール製品の品質に係る不適切行為につき、株主の皆様をはじめ、多くの皆様に、多大なご迷惑とご心配をお掛けしますことを、深くお詫び申し上げます。

社員全員の意識改革に取り組み、二度とこのような事案が発生することのないよう、再発防止の徹底と信頼回復に全力で取り組んでまいります。引き続きご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

2018年12月
 代表取締役会長 河本 隆明
 代表取締役社長 二田 哲

市況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、雇用・所得の改善に加え、企業の設備投資の増加もあり、緩やかな回復が継続しました。

世界経済は、米国と欧州では通商問題や金融引締政策の影響などの懸念事項はあるものの概ね着実な回復が続いており、中国でも米国との貿易摩擦をはじめとする減速が懸念されるが、政府の金融緩和やインフラ投資の拡大政策などから概ね堅調に推移しました。

鉄鋼業においては、日本国内では、西日本豪雨の影響で自動車生産などに落ち込みが見られたものの、非住宅建築の着工面積の増加などを背景に、市場は底堅く推移しました。

海外鉄鋼市場も、中国をはじめ世界の粗鋼生産量が連続して増加するなど回復基調を維持しています。

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、国内では鋼板製品の価格は正に取り組み増収となりましたが、海外は主に台湾の子会社である盛餘股份有限公司で台湾国内・輸出のいずれ

においても厳しい事業環境となり減収となりました。なお、中間配当につきましては、1株当たり30円とさせていただきます。

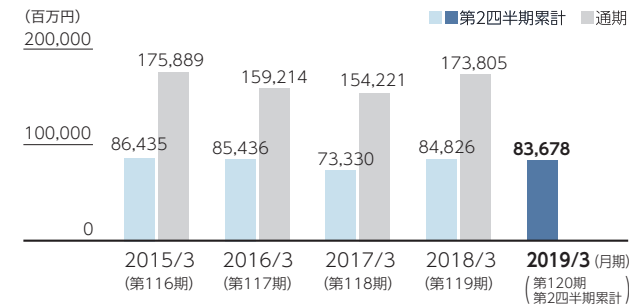
今後の見通し

鉄鋼市場は、日本国内市場は底堅く推移すると予想される一方で、海外市場は世界経済の下振れリスク要因により、先行き不透明感が高まっています。

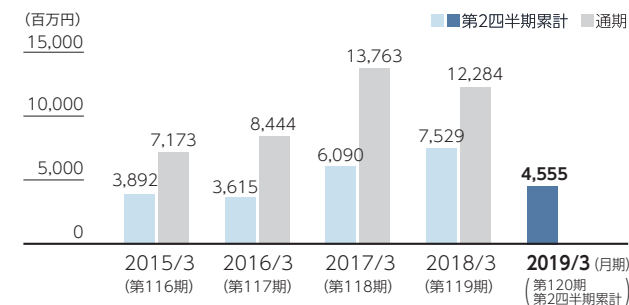
当社グループにおいては、保護主義的措置の相次ぐ海外子会社の厳しい受注環境に加え、熱延鋼板や亜鉛などの原材料価格においても引き続き高止まり基調が続くと考えられ、損益面では厳しい状況が継続するものと予想されます。

このような環境のなか、当社グループとしましては、2年目となる『淀川製鋼グループ中期経営計画2019』の達成に向けて、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進し、収益力強化を図ってまいります。

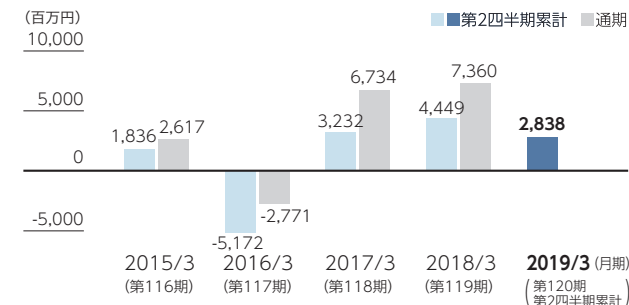
売上高(連結)



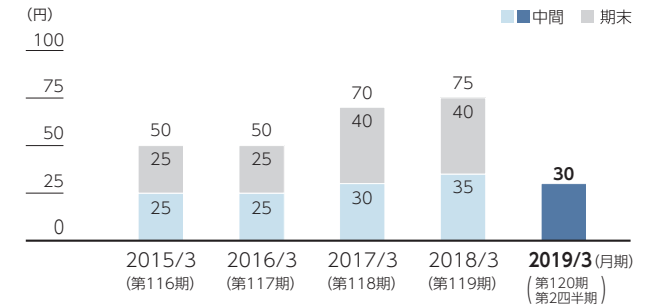
経常利益(連結)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(連結)

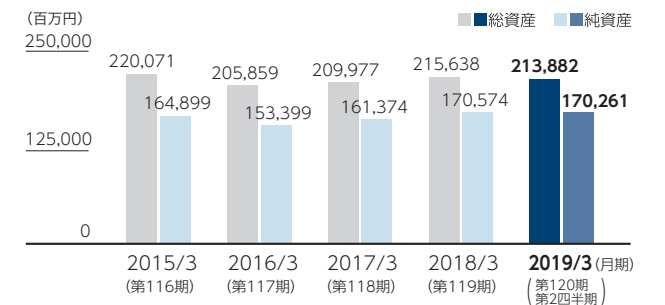


1株当たり配当金



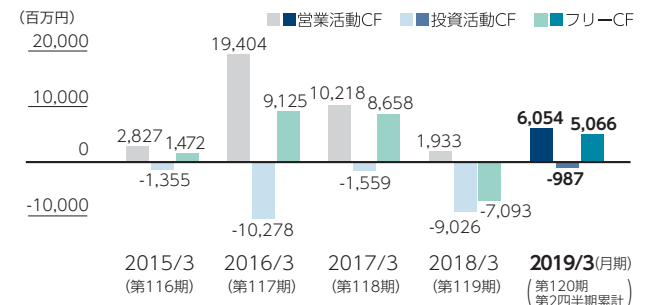
(注)第117期以前は株式併合後の数値に調整して表示しております。

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)

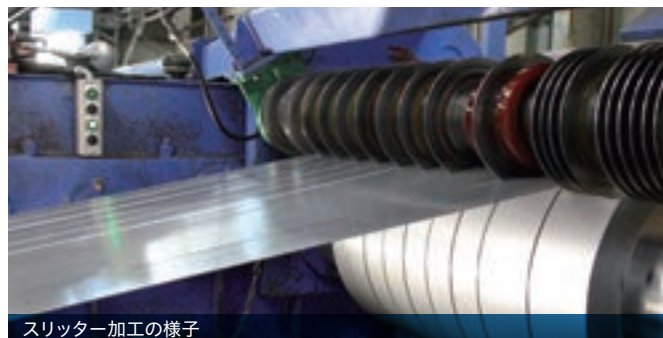


お客様本位の経営を追求して 飛躍を続ける老舗コイルセンター



会社概要

商号	高田鋼材工業株式会社	従業員数	61名
所在地	大阪市大正区鶴町5丁目3-50	代表者	丸谷 太一
設立	1980年3月	事業内容	鋼板の加工および販売、倉庫業
資本金	2億9千5百万円		



スリッター加工の様子

※スリッター加工…コイル状の鋼板をお客様が希望する幅に連続して切断した後、再度巻き取る加工のこと。

「受託加工専門」で信頼される存在に

創業は明治元年の1868年。社名の「高田」は奈良県大和高田市で金物問屋を始めたことに由来します。太平洋戦争後、大阪に進出してコイルセンターを始めた際、現社名に変更しました。1980年に淀川製鋼所の100%出資となり、社名とともに事業を引き継ぐこととなりました。

現在は大阪市大正区の臨海地区に位置し岸壁に100トンのクレーンと倉庫を備え、コイル状の鋼板を貨物船から直接陸揚げすることができます。この地の利を活かし、フットワークに富んだサービスで小ロット・短納期などのご要望に的確に応えています。

また、お客様から材料の支給を受けて切断加工を行う「受託加工専門」のため、メーカーや商社などのお客様と競合しない点も信頼関係の構築につながっています。現在、6つある加工ラインはフル稼働の状況にあり、平成30年3月期は、過去最高の経常利益となりました。

メーカーから販売店まで多岐にわたるお客様

当社の主力事業である鋼板コイルのスリッター加工は売上げ全体の約9割を占めます。加えて、ヨドコウの市川工場および呉工場から海上輸送された塗装鋼板やめっき鋼板などの陸揚げと保管、配送も手がけています。スリッター加工については、ヨドコウ以外からの受注が多数を占めており、独自に販路開拓に努めた結果、お客様は大手メーカーから小さな販売店まで多岐にわたっています。

コイルセンターは小ロット・短納期が生命線で、たとえコイル一つでも注文を承り、状況によっては朝に入荷した材料をその日のうちに加工して出荷します。また、生産技術の向上に努め、他社では2工程のところを1工程で切断するなど、加工時間の短縮とコストダウンを図ってきました。さらには、他社では技術的に加工が困難なご依頼でも、『何とかする』というのが当社の強みで、顧客基盤の強化にもつながっていると考えています。

豊富な経験とICT(情報通信技術)を活かし更なる信頼獲得を目指す

近年は中国など海外で製造された材料が多く、同じ規格でも必ずしも品質が同一とはいえません。そのため、コイルセンターでの加工では材料の質を見極めた判断が欠かせません。当社ではこれまで多種多様な材料を豊富に扱ってきた経験が、お客様の課題解決に役立っています。

また、当社は生産性や加工品質の向上を目指した取り組みを継続して進めています。たとえば、ICT(情報通信技術)で受注データをオンラインにて現場で共有するとともに、加工時や出荷時にQRコードによる管理を行い、収集したデータは作業効率の改善などに活かしています。

今後、IoT(あらゆるモノがネットにつながる)やAI(人工知能)など先進技術を生産現場に導入していくことで、お客様にとって一層メリットのあるコイルセンターとなるよう、全社一丸となって取り組みたいと考えています。



ICT(情報通信技術)を活用した生産管理システム

代表者メッセージ

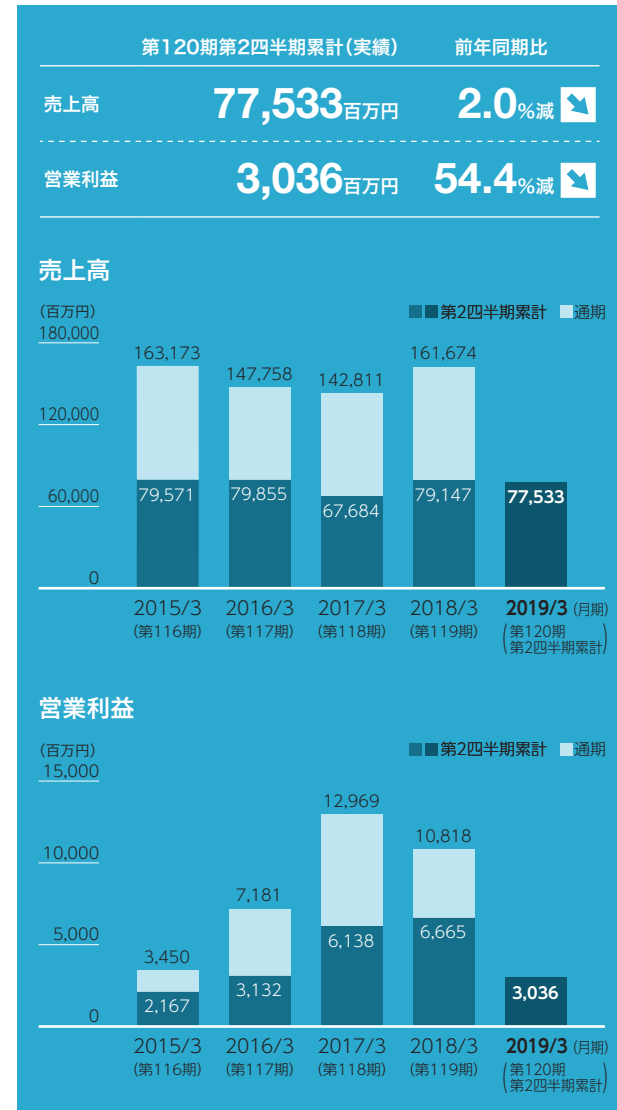
代表取締役社長
丸谷 太一

お客様に選ばれるコイルセンターを目指して

当社は設立以来、ヨドコウグループの基本方針である「自主自立」を重んじ、数多くのお客様のご要望に的確にお応えすることで需要を開拓してきました。今後もこの方針を貫き、コイルセンターとしての使命を果たしてまいります。

また、ICT(情報通信技術)を活用した業務の自動化や省人化を進める一方、労働環境の持続的な改善を通じて、より安全で働きやすい職場づくりに努めることで、お客様にも従業員にも喜ばれる存在でありたいと考えています。

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、めっき製品は価格を優先した受注により販売量減。カラー製品は猛暑の影響でエアコン等の季節商品が好調に推移し販売量増。全体では価格是正により前期比増収。
- 店売り(一般流通向け)は、価格是正に努めたが、めっき製品は価格競争が激しく苦戦し、売上高は前期比微減。
- 台湾 SYSCO 社は、台湾国内における建築規制強化の影響や米国の通商拡大法 232 条の影響で販売数量は伸び悩んだ。中国 YSS 社は収益改善のため品種構成見直しに伴い販売量減少。タイ PPT 社は価格競争が激しく、販売価格是正に時間を要し減収。

通期の展望

- 建築需要と家電製品の堅調な需要に支えられ販売数量は底堅く推移するも原材料価格が上昇し損益環境は厳しいと予想。さらなる価格是正に注力。
- 海外は、台湾 SYSCO 社は新規市場開拓に取り組む、中国は YBMH 社、SYT 社と協働で YSS 社の軌道乗せに注力。タイ PPT 社は早期の業績回復を目指す。

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・ニッチ分野の開拓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。



住宅向けの採用事例



深圳展示会場イメージ図

建材・エクステリア部門

当中間期の振り返り

- 建材商品は、主力のルーフで価格競争が激しく、販売量減少。重点商品のヨド耐火パネルグランウォールは販売量増加、自然災害による工期遅れの影響もあったが前期比増収。
- エクステリア商品は、個人消費の回復に伴い堅調に推移、自然災害の発生で物流が滞ったものの、売上高は前期比微増。
- 工事は、建築需要のもと物流倉庫などを完工したが、大型物件を完工した前期と比べ減収。

通期の展望

- 建材商品は、大型物件の着工によるルーフ等の販売量増加を見込むが、職人不足等が懸念される。引き続き高機能商品(断熱壁材)の拡販に注力。
- エクステリア商品は、新型ガレージのPR活動と拡販に取り組む。
- 工事は、物流倉庫・工場・都心再開発などの案件を捕捉。

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、少子高齢化・住宅着工減少などを踏まえ、事業向けに倉庫やガレージの用途提案を推進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。

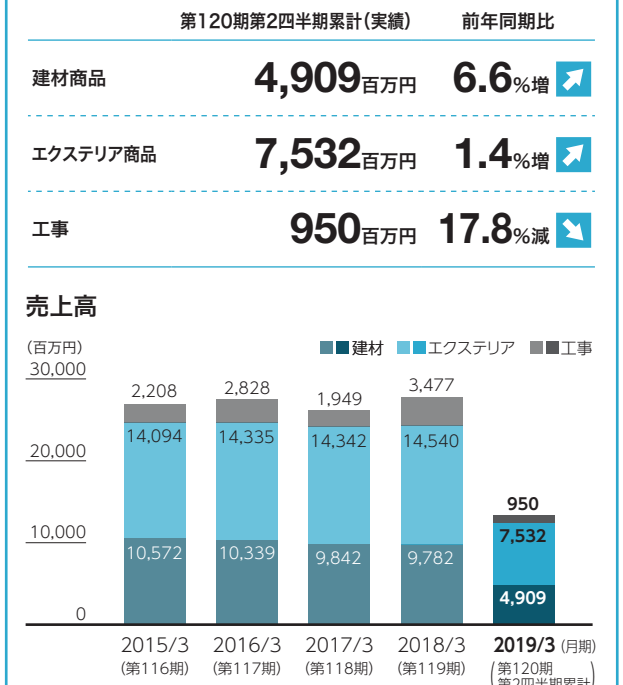


機械式地震感知器

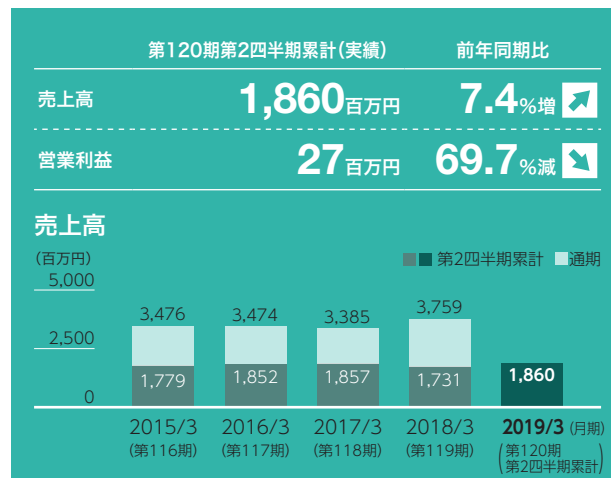
防災倉庫としてのヨド物置
エルモ採用事例

雨水タンク

ご参考 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別)



ロール事業



信頼回復に向けた取り組み

- 品質保証体制の再構築。
- 品質コンプライアンス教育徹底による社員全員の意識改革。

当中間期の振り返り

- 主力の鉄鋼用ロールは、販売が伸び悩んだが、非鉄用で製紙用ロールの大型工事案件を受注し増収。

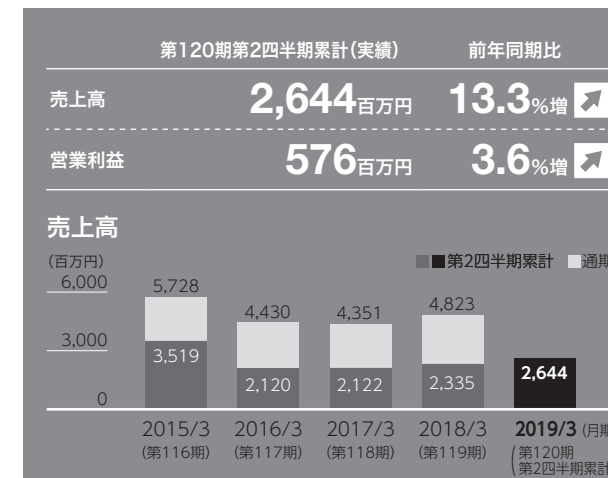
通期の展望

- 鉄鋼用は、新規顧客ニーズの捕捉と拡販に注力。
- 非鉄用は、設備更新需要を確実に捕捉。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 鉄鋼用は、国内だけでなく海外へも積極的なPRを行い、高付加価値ロールの拡販へつなげる。
- 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、賃貸ビルの入居率が改善し増収。
- エンジニアリング業務は、海外プラント、技術者派遣が売上に貢献。

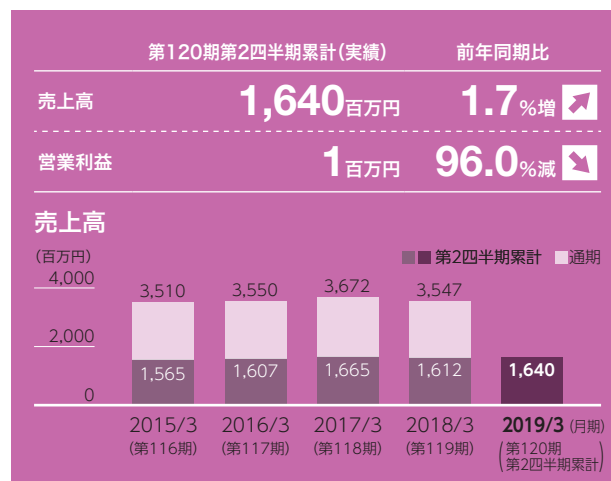
通期の展望

- 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、資産の積極的有効活用でグループの収益力向上に貢献。
- エンジニアリング業務は、海外顧客訪問など積極的な営業で鋼板加工設備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

- 公共工事向けは、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東日本を中心に堅調に推移。

通期の展望

- 下期は公共工事向けの引き合い増加と、新たに取り組んでいるエネルギー・鉄道関連の出荷も予定され、堅調な推移を予想。
- 空港及び港湾関連事業で、一定の販売量を見込む。

中期経営計画の実現に向けた取り組み

- 引き続き民間工事向けで新たな用途提案の推進。
- 情報を有効活用し、製販一体で更なる生産体制の効率化を図る。


Topics 新商品「ヨドガレージ ラヴィージュⅢ」 2018年10月発売

「ヨドガレージ ラヴィージュ」シリーズは、車庫としての機能を充実するとともに、ユーティリティ性を持たせた空間としても利用でき、好評をいただいております。この度、商品開発コンセプト「更なるユーティリティ性の向上」をテーマとし、新たに後面シャッター・目隠しなどのオプションを追加したことで、両面シャッターや縦連結などが可能となり、お客様の多様なニーズにお応えできる商品としました。またシャッターに物置で好評のダークウッド色を採用し、さらに新オプション「アクセントカラー」を選択いただくことで、より個性的な外観を演出します。



後面シャッターとアクセントカラーを採用したイメージ

台湾SYSCO社

商号：盛餘股份有限公司	所在地：台湾 高雄市	
設立：1973年5月19日	董事長：北村 宗一	
資本金：32億1,180万元	總經理：程 贊育	
事業内容：鋼板製品の製造および販売	従業員数：568名	
主要設備：酸洗設備1基 冷延設備2基 めっき設備2基 カラー設備2基		

当中間期の振り返り

- 2018年上期の台湾経済は、世界経済の回復を背景に輸出が経済成長を牽引。一方米中貿易摩擦による世界経済への影響など不確定要素について引き続き注視。
- 台湾国内は、建築規制強化の影響を受け、主力のカラー鋼板の販売が伸び悩んだ。輸出は主力の米国向けが保護主義的措置の影響で苦戦する中、東南アジアやヨーロッパ等、他地域への販売に注力したものの、前期比減収。

今後の取り組み

- 国内向けは、エンドユーザー訪問強化による顧客ニーズの汲み取りと新規需要の開拓に取り組む。
- 輸出向けは、引き続き米国の保護主義的措置への対応として、既存市場での新規取引先および新たな需要の掘り起こしと、新規輸出市場の開拓に注力。

SYSCO社 新董事長メッセージ

当社は、1987年に淀川製鋼所が資本参加した後、翌年より本格的にめっき・カラー鋼板の生産を開始し、今年で30年を迎えました。台湾の表面処理鋼板製造メーカーの先駆けとして、またヨドコウグループの輸出拠点として成長を続け、カラー鋼板では台湾のトップブランドの地位を確立しました。

直近、輸出においては世界各地での保護主義的措置の影響を受け厳しい経営環境ではありますが、各市場の現地訪問の頻度を増やすとともに新市場の開拓や高付加価値製品の開発に引き続き取り組んでまいります。


また社会貢献活動の一環として、地域活動や教育の振興に積極的な支援を行っており、ステークホルダーでもある地域社会との関わりを大切にしていきたいと考えております。

今後も培ってきた技術力やネットワークを活用し、グループの輸出拠点としての機能に更に磨きをかけ、ブランド力向上に努めてまいります。



SYSCO社 董事長 北村 宗一

中国YSS社

商号：淀川盛餘(合肥)高科技鋼板有限公司	所在地：中国 合肥市	
設立：2011年10月28日	董事長：二田 哲	
資本金：2.2億米ドル	總經理：保知 昇	
事業内容：鋼板製品の製造および販売	従業員数：252名	
主要設備：めっき設備1基 カラー設備2基		


当中間期の振り返り

- 新規顧客向け拡販スケジュールの遅れや損益改善に向けた品種構成の見直し等で、販売量が減少し減収。
- 建材向けは、YBMH社と協働で大規模案件の深圳展示会場向け屋根用鋼板を受注。
- 家電向けは、昨年設立した販売会社のSYT社と協働で中国ローカル家電向け拡販の取り組みを開始。

今後の取り組み

- 建材向けは、引き続き大型案件の屋根壁用鋼板の受注に注力。
- 家電向けは、SYT社と協働でコスト競争力の強化や更なる品質の向上に取り組み、グループの中国拠点として早期の軌道乗せを目指す。

タイPPT社

商号：PCM PROCESSING (THAILAND) LTD.	所在地：タイ アマタシティー チョンブリ工業団地	
設立：1999年4月	代表者：神崎 昌平	
資本金：13億7,725万9千バーツ	従業員数：128名	
事業内容：塗装鋼板製造、鋼板加工および販売		
主要設備：連続塗装ライン1基 大型レベラーライン2基 シートスリッター 1基		

当中間期の振り返り

- 米国の通商拡大法232条や東南アジアなど各地域の競争激化により販売計画の大幅な修正を余儀なくされた。
- 販売価格の是正やコストダウンに注力したが、為替の影響等を含むコスト上昇分に見合った販売価格への転嫁に時間を要し減益。

今後の取り組み

- ASEANの経済成長とともに高品質が進む建材向け鋼板需要の捕捉に注力。
- フッ素鋼板やステンレスカラー等の高付加価値品を投入し、用途開発に取り組む。
- 2019年に創立20周年を迎える。コスト競争力の強化や更なる品質の向上に取り組み、グループのASEAN拠点として早期の業績回復を目指す。

会社の概要 (2018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 1,219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	大森 豊実
取締役	隈元 稔夫
取締役	佐伯 壽一
取締役	岡村 裕
取締役	湯浅 光章
	服部 格
	中野 要一郎
	河本 善博
	大隅 康令
	田中 栄一
	梅原 彰二
	平田 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	岩田 知孝

(注)宇津呂修および岩田知孝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