



第126期 中間報告書

2024.4.1 – 2024.9.30

スチール! & アイデア!
ヨドコウ

YODOKO REPORT

YODOGAWA STEEL WORKS

Steel sheet / Building material / Exterior / Roll / Grating

淀川製鋼グループ長期ビジョン





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126期中間期(2024年4月1日から2024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。
2024年12月

■ 事業の環境および経営成績 ■

当中間連結会計期間における日本経済は、景気は総じて緩やかな持ち直しの動きが続いておりますが、消費者物価は依然として上昇を続けており消費者マインドの改善に足踏みが見られるなど力強さに欠ける展開となっております。
世界経済におきましては、米国では引き続き個人消費や設備投資が堅調に推移するなど底堅い動きを見せておりますが、新政権下での政策の動向について不透明感があることなどから下振れのリスクも見られます。中国では景気の下支え政策により、供給面では回復の動きが見られるものの長引く不動産不況の影響などから消費が伸び悩み景気回復動向は依然不透明なままとなっております。欧州では、製造業や建設業は依然として低迷しているもののサービス業などにけん引され景気は緩やかな回復の動きを見せております。
鉄鋼業においては、日本国内では、自動車生産が昨年度末から減少し、住宅着工や機械受注についても資材価格の高騰や人的資源不足などの要因から不安定な状況が続く需要が減少する中、中国などから安価な鋼材が流入するなど市況は弱含んでおります。

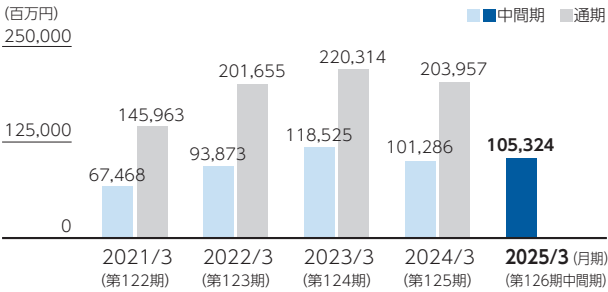
海外鉄鋼市場においては、中国経済の停滞や欧米のインフレ抑制のための金融引き締め政策が、鉄鋼需要の減退につながっており価格の軟化を招いています。また中国の過剰な生産などから世界的な通商摩擦への懸念・警戒感も高まっております。
このような環境の中、当社グループの当中間連結会計期間の経営成績は、増収増益となりました。日本国内では主にひも付き(特定需要家向け)鋼板商品において販売数量が減少するものの店売り(一般流通向け)鋼板商品の販売数量が増加したこと等から増収増益となりました。海外では、主に台湾の子会社である盛餘股份有限公司(SYSCO社)での販売数量が台湾国内向け、輸出向けともに増加したことから増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100円とさせていただきます。

■ 今後の見通し ■

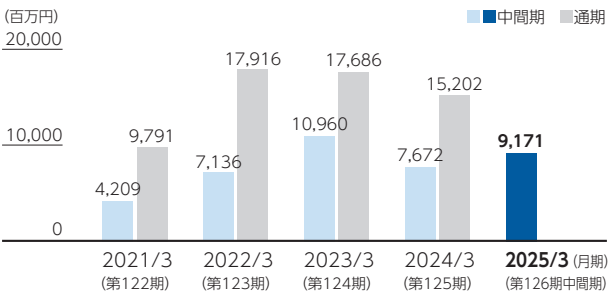
日本経済は、引き続き緩やかな回復基調が続くものと予想されます。実質賃金がプラスに転じたことなどから個人消費の押し上げが期待されますが、海外経済の減速や物価高が依然としてリスクとして残っております。世界経済はヨーロッパで持ち直しの動きが見られることや世界的なインフレ率が落ち着きを見せていることなどから回復への期待が持たれておりますが、ウクライナ情勢の長期化の影響や米国新政権の動向が不透明であることなどから引き続き不安定な状況が続くものと想定されます。
鉄鋼市場においては、日本国内市場・海外市場いずれにおいても、鉄鋼原材料と資源・エネルギーコストの上昇に一服の動きが見られるものの、ウクライナ情勢の長期化などの地政学リスクに加え、中国の高水準な輸出による世界的な通商摩擦への懸念などから、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。
当社グループにとっても、各地域の需要およびコスト環境は予断を許さない不安定な動きが続くものと考えられ、厳しい事業環境が継続する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・生産活動につとめるとともに、「淀川製鋼グループ中期経営計画2025」の着実な実行に取り組むことで、収益力強化を図って参ります。

〔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)等を第123期の期首から適用しており、第122期については遡及適用後の値を記載しております。

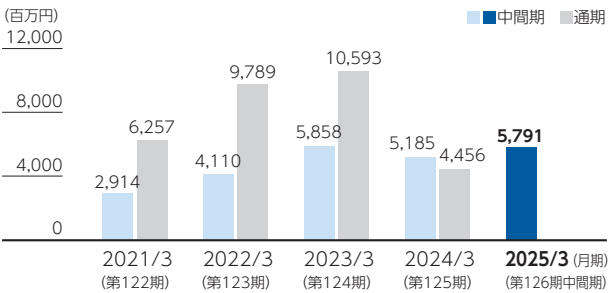
売上高(連結)



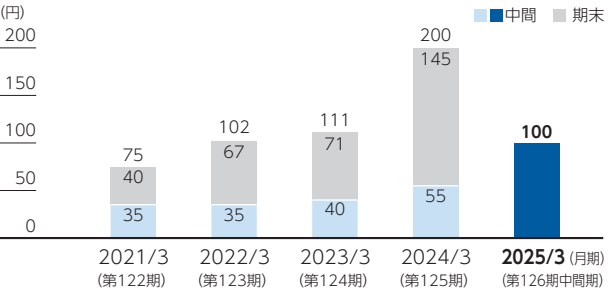
経常利益(連結)



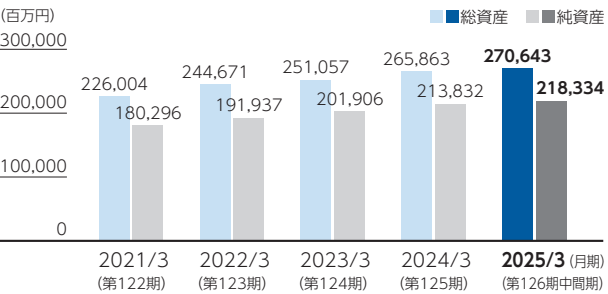
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益(連結)



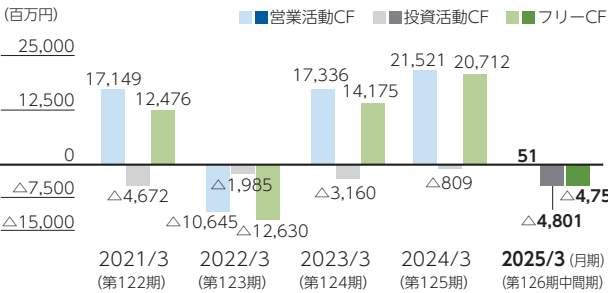
1株当たり配当金



総資産・純資産(連結)



営業活動CF・投資活動CF・フリーCF(連結)





取締役 専務執行役員
営業本部長兼開発本部管掌

服部 格

アライアンス強化で 新しい需要を創出

連結営業利益で130億円以上、ROE（自己資本当期純利益率）7%以上の数値目標を掲げる「中期経営計画 2025 ～ Link to the Future ～」（2023年～25年度）が今期で2年目を迎えました。2025年に迎える創立90周年に向け、中期経営計画の目標達成に向けた取り組みについて聞きました。

Q 2024年中間期の経営状況について お聞かせください。

A 当中間期における日本経済は、景気は総じて緩やかに持ち直しつつあるものの、依然として力強さに欠ける展開です。世界経済においては、米国の大統領選を巡る不透明感、中国の長引く不動産不況などがリスク要因となっています。

鉄鋼業では、国内においては2024年度上期の粗鋼生産量が前年同期実績を下回りました。昨年度末から自動車生産が減少し、資材価格高騰や人的資源不足などの要因から住宅着工や機械受注の需要も減少したことが影響しています。また、海外からの安価な鋼材が流入したことも市況が弱含む要因となりました。海外においても、世界粗鋼生産量が2024年7月以降3カ月連続で前年同月実績を下回っています。中国や東南アジアを中心に引き続き需要が低調

であり、中国経済の低迷の長期化による鋼材需給バランスが悪化している状況です。

このように当社を取り巻く環境は厳しい状況にありましたが、日本国内では主に店売り（一般流通向け）鋼板商品の販売数量が増加したこと、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）での販売数量が台湾国内向け、輸出向けがともに増加したことなどから、経営成績は前年同期比で連結売上高が40.3億円の増収、連結営業利益は23.4億円の増益となりました。

Q 主力の鋼板事業についての概況と下半期に 向けた見通しについて教えてください。

A 国内鋼板事業は、ひも付き（特定需要家向け）については建材向けめっき鋼板は建設資材の高騰による工期の遅延や延期、安価な輸入材の流入などの影響を受け販売

数量が減少しましたが、カラー鋼板は既存顧客のシェア拡大や新規顧客の獲得に努め販売数量は増加しました。電機向けカラー鋼板はエアコンの需要が好調に推移しましたが、その他白物家電の需要が振るわず販売数量は微増に留まりました。店売り（一般流通向け）は非住宅関連・住宅関連ともに荷動きが鈍化する中、各エリアでの営業活動を活発化させることで数量確保に努めました。さらに、価格改定による需要の先取りも相まって、販売数量は増加しました。

建材・エクステリア事業は、外装建材商品については価格改定による需要の先取りの影響もあり、主に屋根材の販売数量が増加したことにより増収となりました。エクステリア商品についてはガレージや倉庫は引き続き堅調に推移しましたが、酷暑の影響などを受けエクステリア全体では減収となりました。

海外事業は、台湾SYSCO社は既存顧客の需要の掘り起こし、新たな用途や需要の開拓など、国内外での積極的な営業活動により、めっき鋼板・カラー鋼板ともに販売数量が増加し、増収増益となりました。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）は長引く不動産市況低迷の影響による工事物件の中止・延期などにより業績は悪化しました。

タイの子会社であるPCM PROCESSING (THAILAND) LTD. (PPT社) は鉄鋼需給ギャップによる市況価格の下落や主力のエアコン向けの需要減により減収減益となりましたが、スプレッドの維持に努め黒字を確保しました。

通期見通しについては、連結で前年比増収増益を達成できる見通しです。国内外ともに需要およびコスト環境は予測を許さない不安定な動きが続き、厳しい事業環境が継続するものと予想されますが、引き続き収益性を意識しながらシェア拡大ならびに新規顧客開拓に取り組むことでスプレッドと販売数量の維持に努めます。

Q 「中期経営計画 2025」に基づく具体的な 取り組みについて教えてください。

A 引き続き、採算を重視した販売施策の強化に取り組んでいきます。付加価値の高いカラー鋼板については、新用途を開拓することにより安定した収益基盤の構築を着実に進めていきます。また、当社が得意とする印刷鋼板については、これまでお客様のニーズに沿った商品展開を行ってきましたが、今後は当社の技術力を生かした自社独自のアイデアに基づく商品も開発・提供しながら高付加価値商品の拡販を進めていきます。

Q 2024年4月に、セキノ興産、佐渡島との 三社共同出資により、高機能外装材の製造・ 販売と小規模システム建築事業を主として 行う新会社「Y.S.PANERIO（ワイエス パネリオ） 株式会社」を設立されました。その狙いについて 教えてください。

A セキノ興産様は、店売り業界において大きなシェアを誇る鉄鋼二次製品問屋であり、市場で存在感を持つ会社と連携に至ったということにまず大きな価値を感じています。セキノ興産様からは当社の事業に対する発想力とスピード感に対して評価をいただきました。この協業により当社の製品を拡販するチャンスが広がり、市場における当社の存在感を増すことができると期待しています。また、新会社ワイエス パネリオでは、高機能外装材の製造・販売と小規模システム建築事業を主に手掛けますが、独自性を出せる製品として木造のシステム建築事業に新たに取り組む、市場を創造していきます。今後も市場シェアを高めていくために様々な協業を模索しており、今般の協業はまさにその皮切りになる取り組みと位置付けています。今

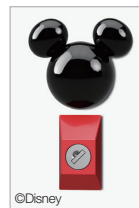
後も、価格競争からは一線を引き、既存顧客との信頼関係の構築と、新たなアライアンスの強化によって新しい需要を創出する努力に傾注していきます。

Q 異業種との協業商品を積極的に展開している物置では、新たにミッキーマウスをテーマにした商品を発売されました。

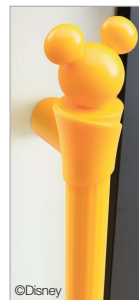
A 2024年6月に、世界中で愛されているディズニーキャラクターのミッキーマウスをテーマにした「ヨド物置<ディズニーシリーズ>ミッキーマウスモデル」を発売いたしました。発売後は非常に大きな反響をいただいています。



ヨド物置
＜ディズニーシリーズ＞ミッキーマウスモデル



錠前



取手

これまでも2021年4月に世界有数のアウトドア用品メーカーである「Coleman」とコラボレーションした「ヨド物置 エルモLMD-2215 Colemanモデル」を、2022年12月には「BEAMS DESIGN」との協業により「ヨド物置 エルモ BEAMS DESIGNモデル」を発売し、それぞれ好評を博しました。

物置では来年予定している創立90周年のタイミングに合わせ、新たな業態との協業商品に加え当社独自の商品も発売する予定です。

また、2022年3月にはヨドコウの独自ブランドとして「YODOKO+」を立ち上げ、その第一弾商品としてHOME OFFICE（ポータブルな開閉式の書斎）を発売しました。2024年春には新たに、中銀カプセルタワービルのカプセル素材を建築木材CLTパネル構造に置き換え、トレーラーハウスとしても使える「CLTカプセル」や、精巧なX脚によるアルミプロペラプロダクトの商品化を発表しました。

ブランド力向上のためには機能的価値だけでなく、顧客の心や感情に訴求する情緒的価値も重要な要素だと考えています。物置のコラボ商品や「YODOKO+」ブランドのデザイン性にも優れた独自商品の開発により、淀川製鋼所全体のブランド価値を高め、価格競争に左右されない商品をこれからも市場に送り出していきます。

※詳細は「YODOKO+」のウェブサイトをご参照ください。

<https://yodokoplus.com/>

Q 「防災」に対応した商品にも注力しておられます。

A 台風や水害、地震などの自然災害から暮らしを守るための商品群として、屋根材・壁材やグレーチング、物置などがあります。2023年4月に発売した「ヨドルーフ157セキュア」は物流倉庫などの大型建築物にも対応す

る高強度折板屋根で、台風への備えとして寄与します。また、物置については「物置という防災。」をキャッチコピーに掲げ、屋内に収納されることが多い防災用品を、屋外の物置に保管することを提案しています。防災倉庫の他に、通常の物置を防災倉庫として利用できるように、地震被災時や避難生活に役立つ、雨水タンクセットなど防災オプションを各種取り揃えています。今後は防災性能をさらに高めるべく、機能面、構造面での改善を進めていこうと考えています。



当社防災物置広告

Q 組織面、人材面での取り組みはいかがでしょうか。

A 近年は組織体制として、各営業所の情報を収集した上で本社が全体方針を決め、それを各営業所に浸透させ、進捗管理を行うことで、意思統一を図るようにしています。人材面では、年齢を問わずに熱量のある人材を抜擢するやり方へと改めつつあります。さらに、実践的な力が身につくような研修を行い営業担当のスキルの底上げに



も取り組んでいます。これらの取り組みの結果、当社を取り巻く環境が厳しい状況にある中でも、安定した業績を残すことができるようになってきています。まだまだ改善できる点がありますが、組織や人事面の改革が一定の成果につながっている手ごたえを感じています。

Q 株主の皆様メッセージをお願いします。

A 鉄鋼業界は旧来の手法、システムに依存したまま、そこに安住しては成長はできないと感じています。既存の事業については高付加価値製品の開発を進めていくとともに、現在取り組んでいるチャレンジの先に新たな事業の軸を見出していくくらいの貪欲さがないといけないと思っています。2025年に迎える90周年、そしてその先の100周年に向けて、変化に対応できる風土を醸成し、選ばれる商品を提供することで選ばれるメーカーとなっていきたいと考えています。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。

本特集では、当社の商品を通じた防災・減災へのサポートについて紹介します。

地震対策



防災倉庫として採用されたヨド物置 エルモ LMD-2215 (オプション) トイセット×1 雨水タンクセット×1 地震時自動解錠装置×1

物置の場合



地震時自動解錠装置



棚板落下防止セット (エルモ)



雨水タンクセット (エルモ)

当社では、「物置という防災。」をキャッチコピーに、屋内に収納されることが多い防災用品を、屋外の物置に保管することをご提案しています。大地震発生時には自動で解錠される装置や、揺れで防災用品が落下し、破損することを防ぐ棚板落下防止セット、水不足に対応した雨水タンクなどの多彩な防災オプションを取り揃えています。

暴風対策



ヨドルーフ157セキュア 採用例

金属製屋根材の場合



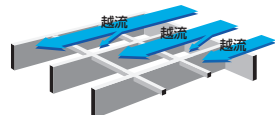
ヨドルーフ157セキュア 広告

近年、台風・突風・竜巻などの暴風による被害が多発しています。金属製屋根材は突風によって吹き上げられ、屋根材が折れる被害が想定されます。当社では、鋼板製屋根構法標準をはじめとする各種基準に基づく実試験により安全性を確認した「ヨドルーフ157セキュア」をはじめ、高強度の屋根材を取り揃えています。

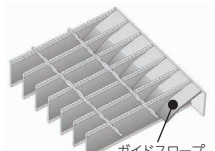
豪雨対策

商品特長「ガイドスロープ」

グレーチング内部にガイドスロープを設けることで負圧が発生し、雨水をスムーズに引き込みます。120mm/hの集中豪雨でも画期的な集水効果により、冠水を抑制します。



グレーチングの場合



ガイドスロープ

大型台風やゲリラ豪雨など、短時間で局地的に大雨が降る事例が増えており、冠水が大きな問題となっています。冠水の原因の一つに、水がグレーチングの上を飛び越えて流れる「越流現象」があります。ヨドウォーターフォールズはガイドスロープによって大量の水を側溝に引き込み、冠水を抑制できます。

火災対策



「ヨドHyperパネルシリーズ」広告

金属製外壁材の場合



ヨド耐火パネルグランウォールHyper 採用例

大地震の二次災害の一つとして、火災があります。火災被害に対しては、類焼 (他の建物から燃え移ること) から建物を守るだけでなく、延焼 (他の建物へ燃え移ること) への配慮も必要です。当社は状況に応じてお選びいただける高い防耐火性能を有する金属製外壁材を複数取り揃えています。

上記のほか、当社では様々な防災・減災サポートを行っています。

より詳しい内容については、当社の防災・減災サポートサイトをご覧ください。 <https://www.yodoko.co.jp/bousai/>

京葉鐵鋼埠頭株式会社



取締役社長 北村 宗一

当社は1968年、株式会社淀川製鋼所、八幡製鐵株式会社 (現日本製鉄株式会社) の出資を元に、関東一円に対する鋼材物流基地としてスタートしました。1971年、淀川製鋼所市川工場稼動に伴い、原材料、製品の取扱いも始まり、以来50年以上の歴史を重ねて参りました。現在では、東京湾において鋼材専用の物流基地として最大級の規模を誇っております。

当社はお客様の満足度向上を目指し、2016年にISO9001:2015の認証を取得して以来、特に品質管理の強化に努めて参りました。昨今の国内鋼材需要の変化や物流業界の2024年問題、さらには環境問題解決への対応など、当社を取り巻く環境は目まぐるしく移り変わっております。今後はこのような変化にも対応しながら未来へ向けた設備投資を進め、更なるサービス・作業効率の向上、競争力の強化などにより皆様のご期待に応えて参ります。

安全第一でより質の高いサービスを提供すべく努力していく所存でおりますので、今後とも、皆様のご支援・ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

盛餘股份有限公司 (SYSCO 社)



董事長 樽宮 浩一

当社は1973年に設立され、現在は約500名の社員が在籍しています。淀川製鋼所と同様に、酸洗設備、冷延設備、めっき設備、カラー設備を保有しており、建築用塗装鋼板の分野では、主力商品カラーストロングを中心に、台湾国内で4割のシェアを維持しています。

当社所在地である高雄市は人口270万人を抱える台湾第3位の都市で、当社はその幹線道路の美化活動や地域文化活動など、長年にわたって地域社会への貢献を続けており、2024年9月には、高雄市長から感謝状を授与されました。また、再生可能エネルギーの活用や製造過程におけるCO₂削減等、環境対策にも積極的に取り組んでいます。

かつては米国やカナダ向けを中心とした輸出が当社の売上の大半を占めていましたが、保護貿易が強まる現在は輸出比率が2割程度まで減少しています。さらに、台湾国内も日本と同様に少子高齢化の影響を受け、鋼材需要は伸び悩んでいます。

変化する世界情勢に対応するために、淀川製鋼所を含む関係各社と互いに蓄積したノウハウを進化させシナジー効果を生み出して行くことが肝要であると考えます。また、社会、社員の安全安心を第一に、人材の育成やDXによる業務の効率化を推進して参ります。

鋼板関連事業

鋼板部門

当中間期の振り返り

- 日本国内は建築需要が低迷し、家電需要も盛り上がり欠ける中、積極的な営業活動を行ったことにより、ひも付き(特定需要家向け)の販売数量が前年同期比微減に留まり、店売り(一般流通向け)は増加。
- 海外では、中国経済低迷の長期化やそれに伴う鉄鋼需給ギャップの悪化により、価格競争が激化。そのような厳しい市場環境の中、台湾SYSCO社は国内外での営業活動の強化により販売数量が回復。中国YSS社、タイPPT社の販売は伸びず前年同期比販売数量減少。

今後の見通し・取り組み

- 国内外ともに引き続き厳しい市場環境となることが予想される中、更なるコストダウンに努めるとともに、新規顧客の開拓、高付加価値商品の拡充、販売力の強化等に取り組み、販売数量の維持・拡大ならびに安定収益の確保につなげる。

建材・エクステリア部門

当中間期の振り返り

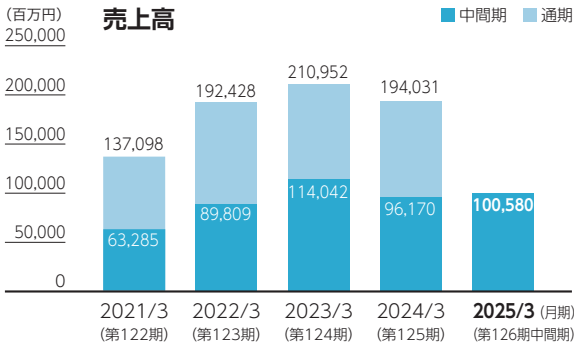
- 建材商品は、建設資材の高騰や人手不足等により計画見直し・着工物件の工期遅れ等の影響を受けたものの、提案営業に努め販売数量は前年同期比増。
- エクステリア商品は、物価の高止まりによる個人消費の冷え込みが懸念される中、倉庫やガレージ等の大型商品の営業活動を強化し販売数量維持。
- 工事は、前期より着工していた物流倉庫や空港などの大型施設、大阪・関西万博関連建物等の工事が完了し、前年同期比増収。

今後の見通し・取り組み

- 住宅・非住宅関連ともに引き続き需要は低調に推移する見通し。建材商品は壁材・屋根材をセットでPRし販売数量確保につなげる。
- エクステリア商品は、物置需要が伸び悩む見通しの中、大型商品の引き合いを獲得することで売上の維持・拡大に努める。
- 工事は、工事原価の上昇、時間外労働の上限規制、慢性的な人手不足といった課題を抱えているが、引き続き大型物件の動向を注視し、引き合い獲得に努める。

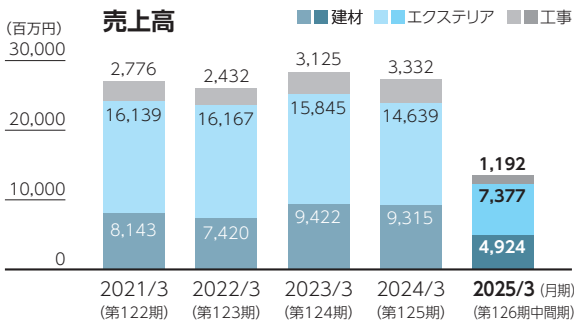
鋼板関連事業

第126期中間期(実績)		前年同期比	
売上高	100,580百万円	4.6%	増
営業利益	7,824百万円	45.4%	増



【ご参考】 建材・エクステリア部門(淀川製鋼所個別)

第126期中間期(実績)		前年同期比	
建材商品	4,924百万円	14.3%	増
エクステリア商品	7,377百万円	1.6%	減
工事	1,192百万円	1.7%	増



ロール事業

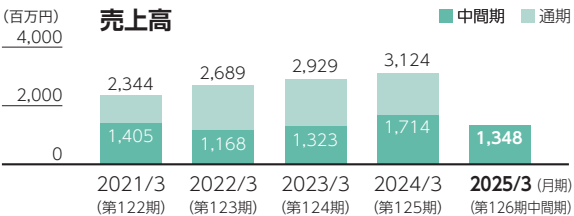
当中間期の振り返り

- 主力の鉄鋼用は国内の自動車生産台数減少に伴う鉄鋼需要の低迷の影響を受け販売数量が伸び悩んだ。非鉄用は、期待された製紙用ロールの更新案件の再開は限定的であったが、ゴム用ロールの受注量が一部回復。

今後の見通し・取り組み

- 引き続き需要の大幅回復が見込めない中、鉄鋼用を中心に新たなシェア獲得を視野に入れながら、収益性を意識した拡販に努める。

第126期中間期(実績)		前年同期比	
売上高	1,348百万円	21.4%	減
営業利益	0百万円	99.1%	減



グレーチング事業

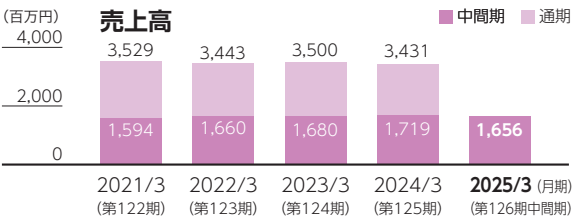
当中間期の振り返り

- 公共事業は官公庁予算が前年並みとなるも、防災・減災関連に予算が偏重し、道路関連予算は削減。民間事業は建設コストの高止まりにより住宅・非住宅ともに着工件数が減少し、販売数量は前年同期比減。

今後の見通し・取り組み

- 公共事業向けの荷動きは回復の兆しが見えるものの、民間事業の需要回復には時間を要する見通し。鉄鋼系商社と協働し、道路分野以外の新規ルート開拓による高採算商品の拡販に努める。

第126期中間期(実績)		前年同期比	
売上高	1,656百万円	3.7%	減
営業利益	70百万円	20.6%	減



不動産・その他事業

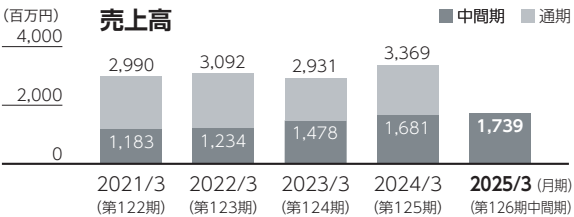
当中間期の振り返り

- 不動産事業は賃貸ビルの入居賃料等は前年同期並み。

今後の見通し・取り組み

- 不動産事業は資産の有効活用を継続。

第126期中間期(実績)		前年同期比	
売上高	1,739百万円	3.5%	増
営業利益	729百万円	26.0%	増



会社の概要 (2024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 1,235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、八幡、福岡、鹿児島、沖縄
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



<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	専 務 執 行 役 員		隈 元	稔 夫	
取 締 役	専 務 執 行 役 員		服 部	格	
取 締 役	専 務 執 行 役 員		田 中	栄	
取 締 役			小 林	貞	
取 締 役			久 勝	勝	
取 締 役			石 原	美	
	上 席 執 行 役 員		北 村	宗	
	上 席 執 行 役 員		神 崎	昌	
	執 行 役 員		梅 原	彰	
	執 行 役 員		平 田	敦	
	執 行 役 員		崎 永	清	
	執 行 役 員		鳥 山	弘	
	執 行 役 員		宮 坂	善	
	執 行 役 員		中 谷	篤	
	執 行 役 員		西 國	和	
	執 行 役 員		野 村	光	

(注) 小林貞人、久世勝之、石原美保の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 賢 治
監 査 役 (常勤)	篠 原 裕 明
監 査 役	渡 邊 りつ子
監 査 役	俣 野 朋 子

(注) 渡邊りつ子、俣野朋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/index.html>
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