



平成 29 年 3 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社淀川製鋼所  
代表者名 代表取締役社長 河本 隆明  
(コード：5451、東証第一部)  
問合せ先 執行役員 IR室長 大隅 康介  
(TEL. 06-6245-1113)

## 長期ビジョン および 中期経営計画 策定のお知らせ

当社はこの度、当社グループの長期ビジョンおよび中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

記

### 1. 策定の背景

当社グループを取り巻く事業環境が激しく変化するなか、持続的な成長を実現していくためには、将来を見据えたビジョンと計画を持ち、その内容をステークホルダーの皆様と共有することで当社グループの活力を高めていくことが有効であると考え、この度、当社グループの長期ビジョンおよび2017年度から開始する3年間の中期経営計画を策定しました。

### 2. 当社グループの事業環境に係る認識

- 日本国内においては、人口減少・少子高齢化などの要因から中長期的に鉄鋼および建設関連需要は縮小傾向にあり、ニーズ（機能、品質、コストなど）の多様化と高度化が進んでおります。
- 海外市場においては、今後も中長期的な鉄鋼および建設関連需要の成長が期待されますが、新興国の景気減速、地政学的リスク、各地域で頻発する保護主義的政策などの要因から不透明感が高まっております。
- 産業のグローバル化は今後も進むと考えられ、鉄鋼業界では国内外で企業の統合・再編の動きも顕著であり、競争は一層激化することが予想されます。
- 当社は鉄鋼業界において独立系企業であり、  
「機動力を重視した経営」  
「アジアにおけるバランスの良い拠点配置」  
「顧客・サプライヤー基盤と信用」  
「強固な財務体質」  
などが当社グループの強みと考えております。
- 既存事業における需要を確実に捕捉していくとともに、新しい需要や事業領域を開拓していくことが今後の課題であり、マーケティング機能を含む商品開発力の強化、生産・販売における競合他社との差別化、そして企業の持続的な成長に向けての人材育成や組織力強化も必要と考えております。

### 3. 長期ビジョン『桜（SAKURA）100』の策定

- 当社は創立 90 周年にあたる 2025 年に向けて、規模の追求よりも中身の充実を重視し、いかなる事業環境下でも安定的に利益を計上し持続的に成長できる企業を目指します。
- 『桜（SAKURA）100』を長期ビジョンとして掲げ、淀川製鋼所の鋼板商品の登録商標に用いられている桜のように、様々な環境の変化に順応するたおやかな姿、新しい事業領域に挑戦し花を咲かせる姿、グローバルに愛され永く花を咲かせる姿を目指し、営業利益 100 億円を安定して計上できる 100 年企業への発展を実現してまいります。
- 長期ビジョン『桜（SAKURA）100』の詳細は、別紙①をご参照下さい。



### 4. 『淀川製鋼グループ中期経営計画 2019』の策定

- 長期ビジョン『桜（SAKURA）100』を実現するための、2017 年度～2019 年度の経営計画として、『淀川製鋼グループ中期経営計画 2019』（以下、「本中期経営計画」といいます）を以下のとおり策定し、事業活動に取り組んでまいります。

#### 4-1. 基本戦略

- 「強靱な収益構造の確立」「新しい事業領域への挑戦」「強固な経営基盤の構築」を基軸とする以下の 8 項目を基本戦略とし、本中期経営計画においては、長期ビジョンの達成に向けた礎を築くことに重点を置きます。

<p>A. 強靱な収益構造の確立</p> <p>A-1. ビジネスモデルの深化</p> <p>A-2. ニッチ分野・差別化商品・用途開発への注力</p> <p>A-3. グループ間の協働・連携強化</p>	<p>B. 新しい事業領域への挑戦</p> <p>B-1. 既存事業を足掛かりとした新規事業の開拓</p> <p>B-2. 海外における川下分野への進出</p>
<p>C. 強固な経営基盤の構築</p> <p>C-1. 強い財務体質と積極的な投資の両立</p> <p>C-2. 人材育成と組織力強化</p> <p>C-3. 全てのステークホルダーとの共生</p>	

#### 4-2. 事業戦略

##### 4-2-1. 鋼板関連事業

###### < 鋼板事業 >

- カラー鋼板を主力商品として、高付加価値化を追求するとともに、新たな用途展開や特定ニーズに応えるニッチ市場の開拓により、新しい需要を捕捉してまいります。
- 生産体制の最適化や設備的改善を行うとともに、ライン特性を生かしたプロダクトミックスにより、生産効率・コスト競争力・品質の向上を図ります。
- 国内外グループ会社間での調達・技術・物流面における協働・連携によりグループ全体の競争力を強化し、持続的に安定した高収益を実現してまいります。

<建材事業>

- 素材（鋼板）－建材－施工の一貫したノウハウを活かした「顧客の期待を超える商品・サービス」の追求と、高機能商品の拡販に注力し、収益力を強化します。
- 顧客満足度 No.1 を目標に、顧客や取引先から頼りにされる企業を目指します。

<エクステリア事業>

- 顧客に密着した営業活動をさらに強化し、鋼板・建材の技術を融合した商品開発や生産・設計の最適化を進め、収益力を強化します。
- 物置国内シェア No.1 を目標に、“物置といえば「ヨド物置」”と認知される企業を目指します。
- これまで培った技術力やノウハウを活用して、国内外を問わず新しい事業領域を開拓してまいります。

<海外事業戦略>

- 鋼板事業においては、拠点ごとの販売戦略のもと、アジアを中心にあらゆる地域の表面処理鋼板需要を捕捉してまいります。  
当社（日本）、SYSCO 社（台湾）、YSS 社（中国）、PPT 社（タイ）
- 拠点ごとに顧客・サプライヤーとの関係強化を進め地域の販売を拡大するとともに、新たな海外市場の開拓にも SYSCO 社を中心に取り組んでまいります。
- 全ての拠点で鋼板事業と建材事業の協働・連携を加速させ、グループ全体の競争力強化を図ります。
- エクステリア事業においては、物置をはじめとするエクステリア商品の海外展開に向け、現地企業との協働体制を構築してまいります。
- グローバル人材を育成するとともに、海外子会社の経営の現地化に向け、ローカル社員の育成にも注力いたします。

4-2-2. ロール事業

- 製販一体化による体質強化をさらに進め、これまで培ったロール製造技術を活かして、未進出分野の需要を開拓するとともに、商品の差別化とコストダウンによる収益力強化を図ります。

4-2-3. グレーチング事業

- 製販一体化による体質強化をさらに進め、地域に密着した営業活動と高機能商品の開発により、道路分野でのシェアを拡大するとともに、新たな用途開発にも取り組み、収益力の強化を図ります。

4-2-4. 不動産事業およびその他事業

- 不動産事業では、保有ビルの入居率向上を図り、また遊休不動産の有効活用にも積極的に取り組むことで、グループの収益力向上に貢献してまいります。
- エンジニアリング事業では、鋼板加工設備を主力としてアフリカや東南アジアの需要を重点的に捕捉してまいります。

#### 4-3. 資本政策

##### 4-3-1. 資本政策の基本方針

- 当社は「株式会社淀川製鋼所 コーポレートガバナンスガイドライン」のなかで、資本政策の基本方針を定めております。  
< <http://www.yodoko.co.jp/ir/cggl/cggl20160401.pdf> >
- 本中期経営計画の対象期間中については、資本政策の基本方針に加え、以下の考え方に基づき機動的に資金を活用してまいります。

##### 4-3-2. 本中期経営計画対象期間中の考え方

- i. 資金使途としては、既存事業における競争力強化、新商品・戦略商品の開発、老朽設備・施設の更新・大規模補修を優先します。
- ii. 株主還元は、業績に応じた配当金の支払いと機動的な自己株式の取得等とし、配当金の支払いの指標としては、年間1株あたり50円以上を維持したうえで、連結配当性向年間30%~50%程度を目途に実施いたします。
- iii. 新しい事業領域の開拓など成長投資に向けて、内部留保の充実に心掛けてまいります。

#### 4-4. 設備投資

- 2017年度~2019年度の連結総投資額は150億円を計画し、その内訳としては、新商品開発やコストダウンなど競争力強化を目的とするもの75億円、既存事業基盤の維持ほかを目的とするもの75億円とします。

#### 4-5. ステークホルダーとの共生

- 当社グループの事業活動のキーワードである「安全」・「安心」・「環境」・「景観」をあらゆる事業活動に展開することで、様々なステークホルダーの期待に応えてまいります。

##### 4-5-1. 株主・投資家

- 持続的な成長を実現することによる企業価値の増大
- 安定した株主還元の継続
- IRの強化

##### 4-5-2. 顧客・取引先

- 顧客・社会ニーズを起点とする安全で安心な商品やサービスの提供
- 伝統を基盤とした取引先との信頼関係
- ブランド力の強化

##### 4-5-3. 従業員

- 安全で働きやすい労働環境の提供
- 自立型人材の育成と企業風土の醸成

##### 4-5-4. 社会・自然環境

- ガバナンス体制の更なる強化
- 情報システムの再構築
- 自然環境との共生

4-6. 本中期経営計画の目標

- 長期ビジョン『桜（SAKURA）100』の実現を目指し、『淀川製鋼グループ中期経営計画 2019』の目標として、既存事業における市況や為替などの事業環境に左右されず、連結経常利益 100 億円を安定して計上することを目標とします。

以上

<添付資料>

- 別紙① 淀川製鋼グループ長期ビジョン『桜（SAKURA）100』  
別紙② 『淀川製鋼グループ中期経営計画 2019』全体像

## 「桜 (SAKURA) 100」

当社は2025年の創立90周年に向けて、更には100年企業への発展を見据えて、当社のシンボルマークである桜のように、新たな領域に挑戦する心と変化に順応する機動力を持って、持続的に成長いたします。



### たおやかな桜

桜は地域ごとの多様性を持つ植物として知られ、また人の手で、花の色・形、樹の形、虫害や寒暖への強さなど、様々な特徴を持った品種への改良が行われています。様々な環境の変化にたおやかに順応し、様々な個性を持つ桜のような姿を、当社グループは目指します。

#### 【説明】

- ・既存事業の市場は縮小傾向にあり、ニーズの多様化・高度化が進み、競争は一層厳しさを増す。
- ・そうした事業環境の中、当社の強みである機動力(即応性・順応性)を最大限に発揮し、ビジネスモデルを深化させて、勝ち残りを果たしていく。
- ・また、顧客ニーズを着実に捕捉し、期待を超える商品やサービス、新しい機能を提供することで、社会に貢献していく。
- ・規模の拡大よりも中身を重視し、安定して利益を確保できる強靱な収益構造を確立する。

### 花咲く桜

桜は毎年新しい花を満開に咲かせ、私たちは桜の開花を心待ちにします。毎年新しい花を咲かせる桜のように、新しい事業領域に挑戦しつづける姿を、当社グループは目指します。

#### 【説明】

- ・当社グループの現状の事業領域はいずれも成熟分野であるが、歴史を振り返ると様々な分野で積極的に事業領域を拡大してきた伝統がある。
- ・この当社グループの伝統を蘇らせ、新しい事業分野の開拓に果敢に挑戦し、次世代を担う事業領域を確立することで、企業として持続的に成長していく。

## SAKURA

桜は日本で最も愛される花であり、日本を代表する花「SAKURA」として海外でも愛されています。また、桜は生命力にあふれた長寿の木であり、樹齢が千年を超える木にもなります。グローバルに愛され、永く花を咲かせるSAKURAのような姿を、当社グループは目指します。

#### 【説明】

- ・上記(たおやかな桜・花咲く桜)を実現するために、様々なステークホルダーと共生する「必要とされる」企業としての強固な経営基盤を構築する。
- ・人を育てる風土と自ら成長できる風土を醸成し、創意工夫し実践できる自立型人材を育て、社員が自信と誇りを持てる企業にしていく。
- ・アジアを中心とするグローバル市場において、信頼感と親しみのある企業としてのブランドとステータスを確立する。

# 『淀川製鋼グループ 中期経営計画 2019』 全体像

淀川製鋼グループの強み

淀川製鋼グループ中期経営計画 2019

