



2026年3月25日

各 位

会 社 名 株式会社ヨドコウ  
代表者名 代表取締役社長 田中 栄一  
(コード: 5451、東証プライム市場)  
問合せ先 IR室長 出口 尊之  
(TEL. 06-6245-1113)

### ヨドコウグループ長期ビジョン及び第4次中期経営計画 策定のお知らせ

当社は、2035年に向けた新しい長期ビジョン及び2026年度を初年度とする第4次中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

当社は、創立100周年を迎える10年後の2035年のありたい姿・目指す企業像としてヨドコウグループ長期ビジョン「BLOOMING VISION 2035」を定め、その実現に向けた2026年度から2028年度までを対象とした「ヨドコウグループ中期経営計画2028」を策定しました。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

#### 【添付資料】

ヨドコウグループ長期ビジョン「BLOOMING VISION 2035」・「ヨドコウグループ中期経営計画2028」

以上



ヨドコウグループ長期ビジョン  
「BLOOMING VISION 2035」

ヨドコウグループ中期経営計画2028

株式会社 ヨドコウ

証券コード:5451  
2026年3月25日



## 目次

01

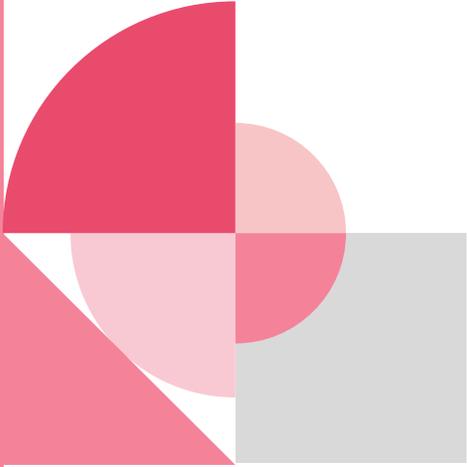
ヨドコウグループ長期ビジョン  
「BLOOMING VISION 2035」

02

淀川製鋼グループ中期経営計画2025の振り返り

03

ヨドコウグループ中期経営計画2028



ヨドコウグループ長期ビジョン

01

# 「BLOOMING VISION 2035」

～ 挑戦のつぼみを満開の花へ ～

企業理念「咲かせよう。ひと、まち、みらい。」を実現するために、当社が大切にしている価値観に基づき、創立100周年となる2035年に向けた長期ビジョン「BLOOMING VISION 2035」を策定

### ヨドコウグループ企業理念

企業理念

咲かせよう。ひと、まち、みらい。

私たちは“柔らかな発想”と“確かな技術”で人々の想いをカタチにします。

価値観

挑戦・品質・誠実・人・共生

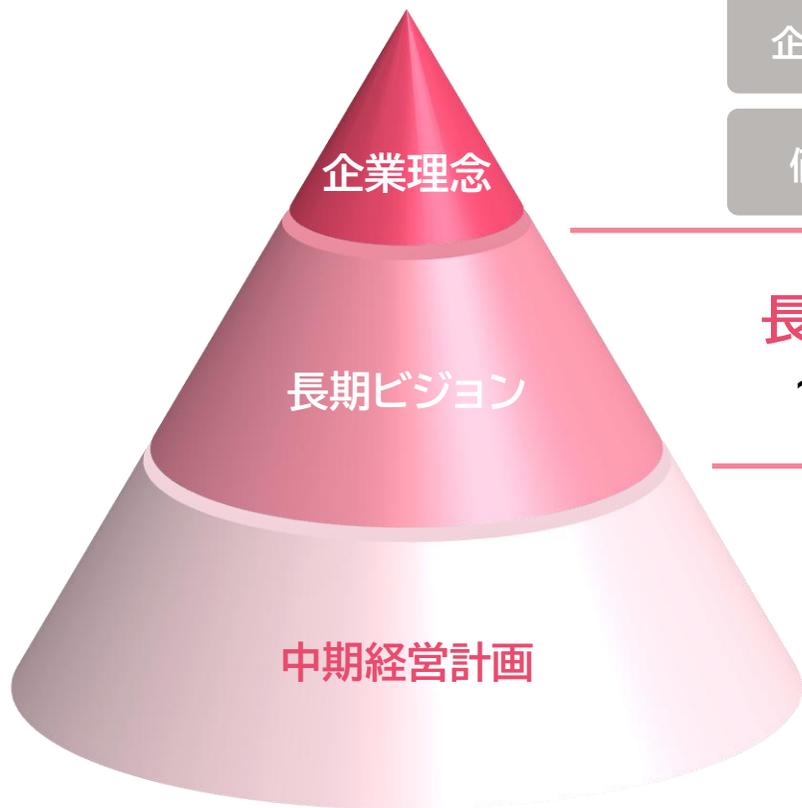
### 長期ビジョン「BLOOMING VISION 2035」

～ 挑戦のつぼみを満開の花へ ～

### 中期経営計画

中期経営計画2028  
第5次中期経営計画  
第6次中期経営計画

創生期  
飛躍期  
結実期



ヨドコウが大切にする価値観  
**挑戦・品質・誠実・人・共生**

鋼板・建材製品の一貫生産体制  
多様なニーズに応える営業力  
信頼される技術力  
成長を牽引する資本力

ヨドコウの  
強み

事業環境の  
変化

国内における人口減少  
AI・ロボットなどの先端技術の進歩  
サステナブル社会実現に向けた要請  
世界分断化による保護主義の台頭

**2035年のありたい姿**

鋼板関連事業を中核に据えながら、  
高付加価値製品の創出と成長分野への挑戦を通じて、社会に貢献していく

長期ビジョンの実現に向けて、既存事業の強化、成長戦略の推進、経営基盤の強化の3本柱を推進



既存事業の  
強化

- 生産体制の強化によるものづくり力の向上
- 既存事業におけるシェア拡大と収益の最大化
- 競争優位性を生み出す製品開発力の強化
- デジタル技術を活用した品質マネジメントの高度化



成長戦略の  
推進

- 事業ポートフォリオの最適化
- 周辺事業領域の拡大
- 持続的成長を見据えたM&A



経営基盤の  
強化

- 外部環境の変化に強い組織体制の確立
- ESG経営の実践
- DX推進によるシステムの高度化

創立100周年の2035年に向けて、  
挑戦と変革を加速し、満開の花を咲かせる

ヨドコウグループ長期ビジョン  
「BLOOMING VISION 2035」

2035年度

売上高	3,000億円
営業利益	230億円
ROE	8%以上
自己資本比率	60%前後

第6次  
中期経営計画

結実期

第5次  
中期経営計画

飛躍期

中期経営計画  
2028

創生期

2026-2028

中期経営計画  
2025

2025年度(見込)

売上高 1,990億円

営業利益 116億円

ROE 8.7%  
(一過性要因含む)

2035年度には売上高3,000億円、営業利益230億円を目指す  
安定的にROE8%以上を実現するとともに、資本構成の最適化を図る

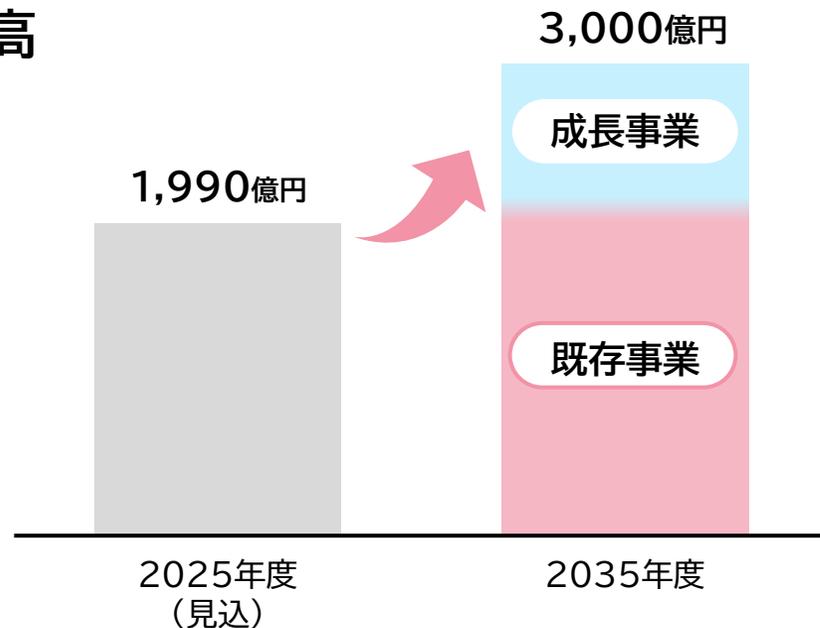
売上高 3,000億円

営業利益 230億円

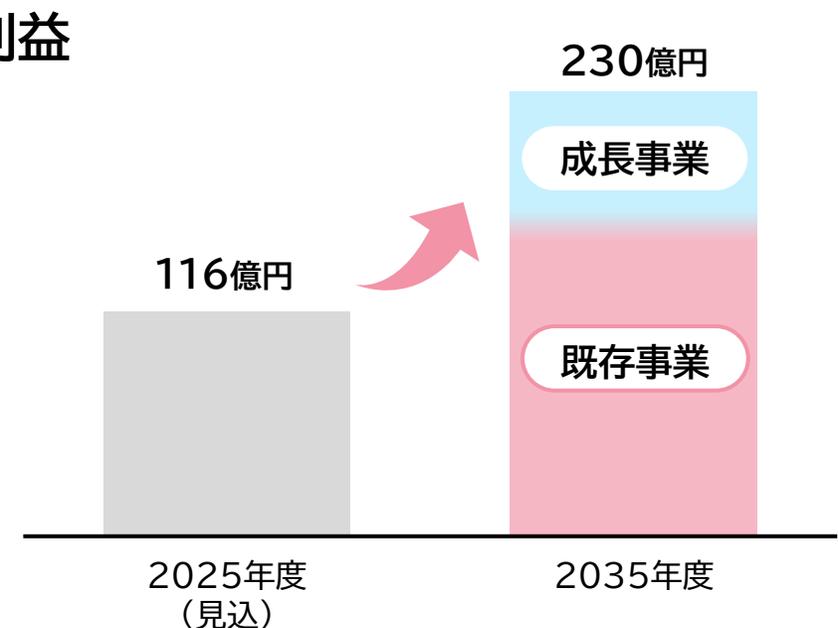
ROE 8%以上

自己資本比率 60%前後

売上高

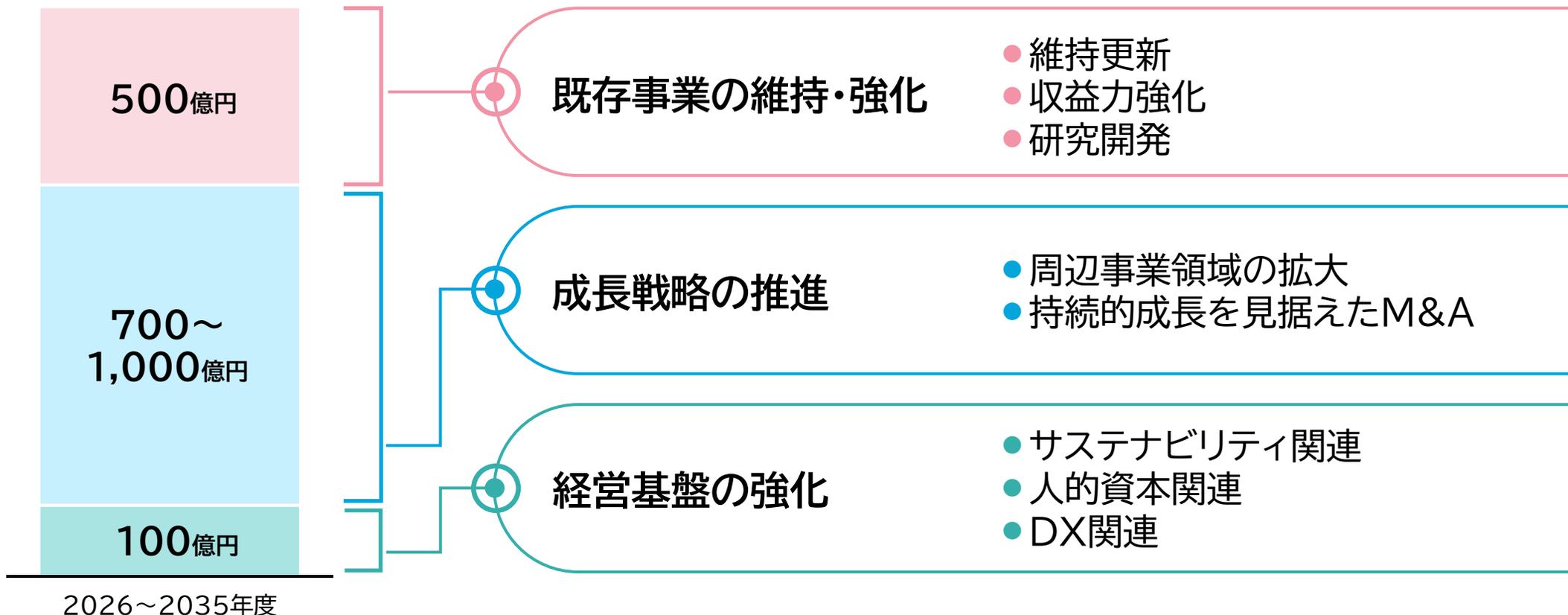


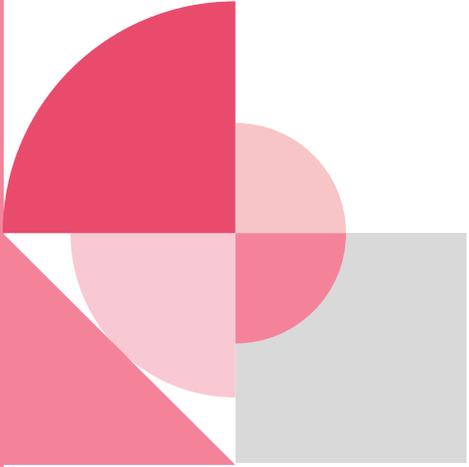
営業利益



既存事業へ安定した配分を行いつつ、成長戦略関連へ積極的に投資を振り向け、持続的成長に繋げる

長期ビジョン期間中の投資額 1,300～1,600億円





02

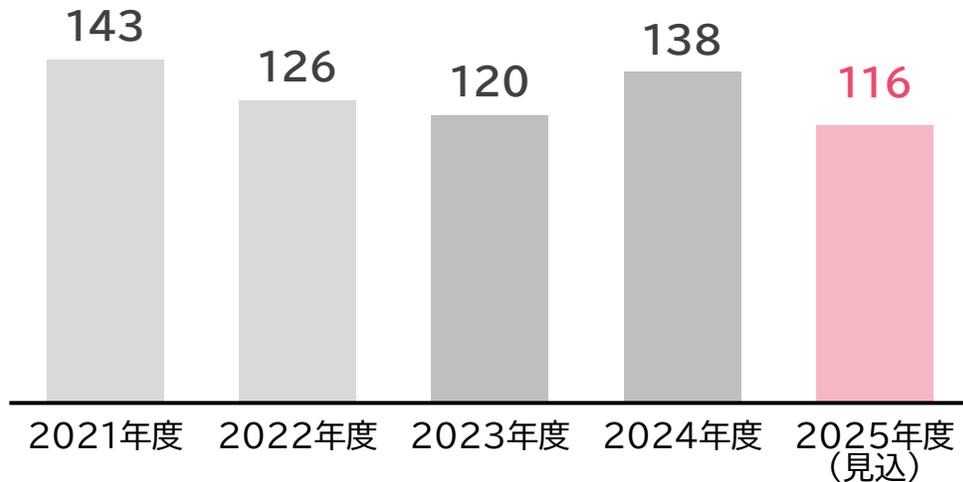
## 淀川製鋼グループ中期経営計画2025の振り返り

営業利益は、鋼板製品の販売数量の減少等の要因で目標未達  
ROEは、関係会社株式の持分譲渡に係る会計上の一過性要因の影響等により、8.7%となる見込み

### 営業利益

当初目標	各年度 100億円以上	結果	2025年度（見込） <b>116億円</b>
改定後	2025年度 130億円以上		

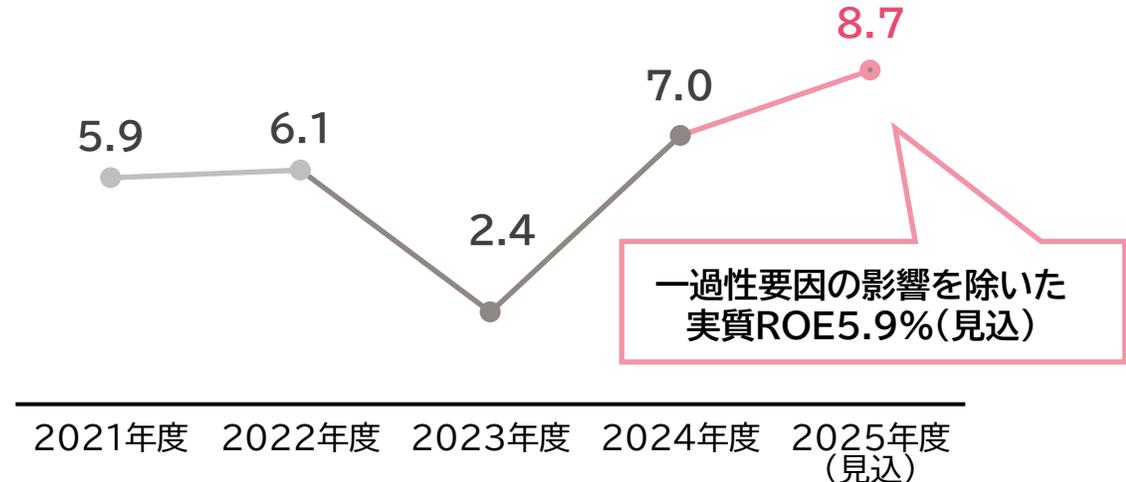
(単位:億円)



### ROE

当初目標	2025年度 5%以上	結果	2025年度（見込） <b>8.7%</b>
改定後	2025年度 7%		

(単位:%)



3カ年の設備投資目標を下回ったが、必要な維持更新を着実に実施するとともに、経営基盤の強化、環境対応など将来を見据えた投資を実行

## 設備投資

目標

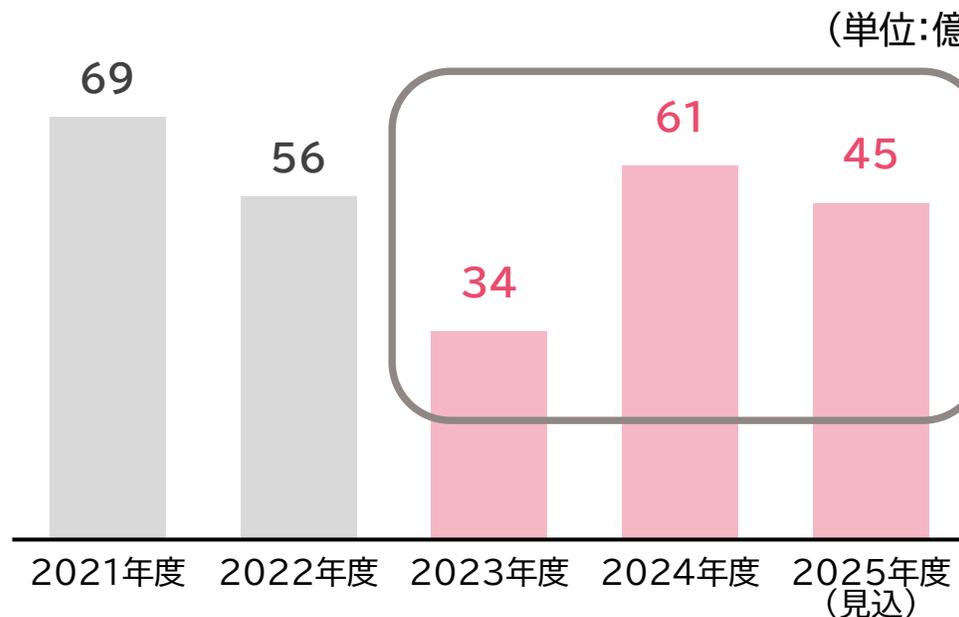
3カ年累計

200～250億円以上

結果

3カ年累計（見込）

140億円

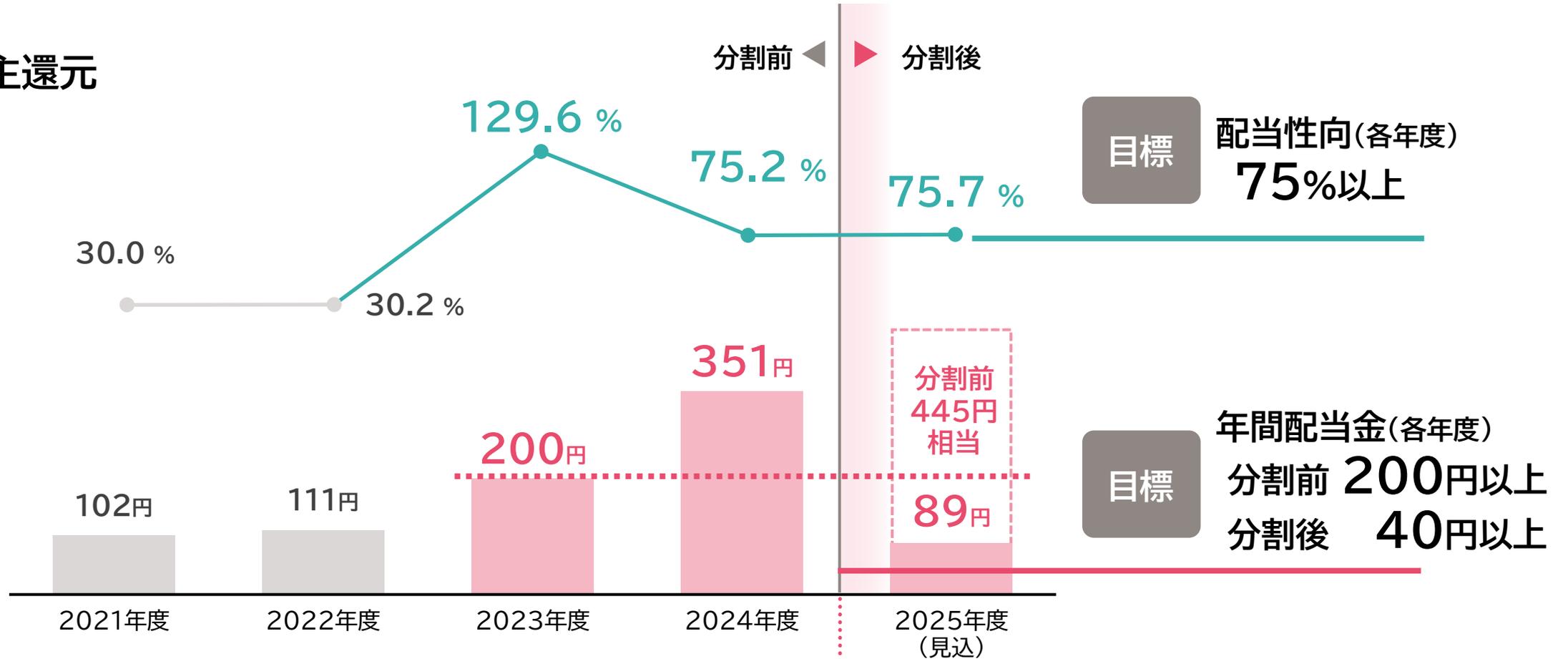


### 主な投資案件

- 高強度折板屋根ロール成型機製作
- 統合管理システム(ERP)導入
- SYSCO社屏南工場の太陽光発電システム設置

配当性向75%以上、年間配当金40円以上(分割後)を維持し、積極的な株主還元を継続

株主還元



株式の流動性向上と投資家層の拡大を目的に、2025年7月1日に 1株 ▶ 5株 へ分割

2024年4月の基準設定以降、各年度末において基準値を下回る水準を維持

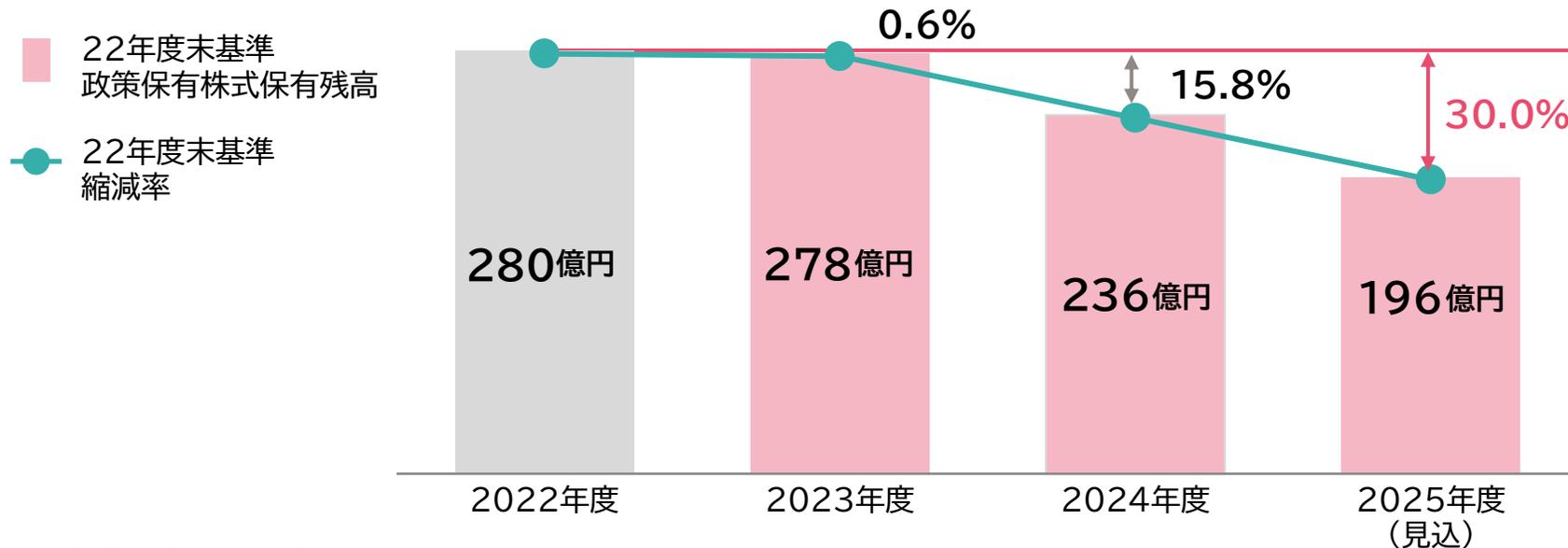
## 自己株式保有基準

	期間	目標	2023年度	2024年度	2025年度(見込)
自己株式の 保有基準	各年度	発行済株式総数の 10%未満を目標	17.1%	9.2%	8.4%

縮減率・縮減額ともに目標を達成、コーポレートガバナンスの強化と資本効率の改善を推進

### 政策保有株式の縮減

	期間	目標	2023年度～2025年度(見込)
累計縮減率	3年間	30%相当	30.0%
累計縮減額	3年間	84億円程度	84億円



## 収益構造の更なる強靱化

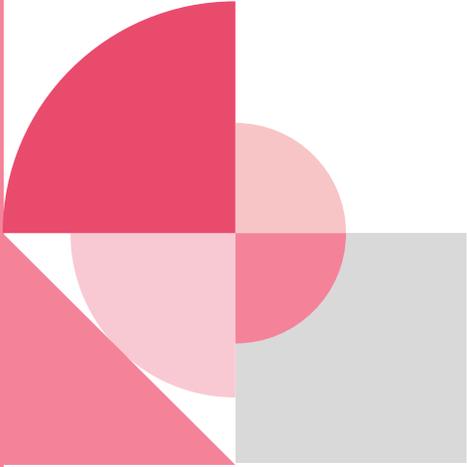
- 高強度折板屋根商品(ヨドルーフ157セキュア)の代理店への成型機設置による拡販
- エクステリアのコラボ商品を発売(ムラサキスポーツ・MODELLISTA等)
- 物置の新機種追加(ブラックエスモ・エルモ等)

## 新しい分野への挑戦

- 共同出資による新会社「Y.S.PANERIO(株)」の設立、工場竣工
- JFEスチール(株)、JFE鋼板(株)との建材薄板分野における戦略的アライアンスの検討開始
- (株)中山製鋼所と電炉材の活用拡大に向けた業務提携の基本合意

## 持続可能な経営基盤の構築

- 企業価値向上を目的とした、新企業理念策定と社名変更を実施
- 情報発信の強化として、ウェブサイトのリニューアル及び統合報告書の発行
- 事業ポートフォリオの見直し(台湾SYSCO社の株式追加取得、中国YSS社の持分譲渡に向けた基本合意、持分法適用関連会社の佐渡島株式を譲渡)



03

## 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(見込)

売上高 1,990億円

営業利益 116億円

ROE 8.7%

(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・CO<sub>2</sub>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)、JFE鋼板(株)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)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

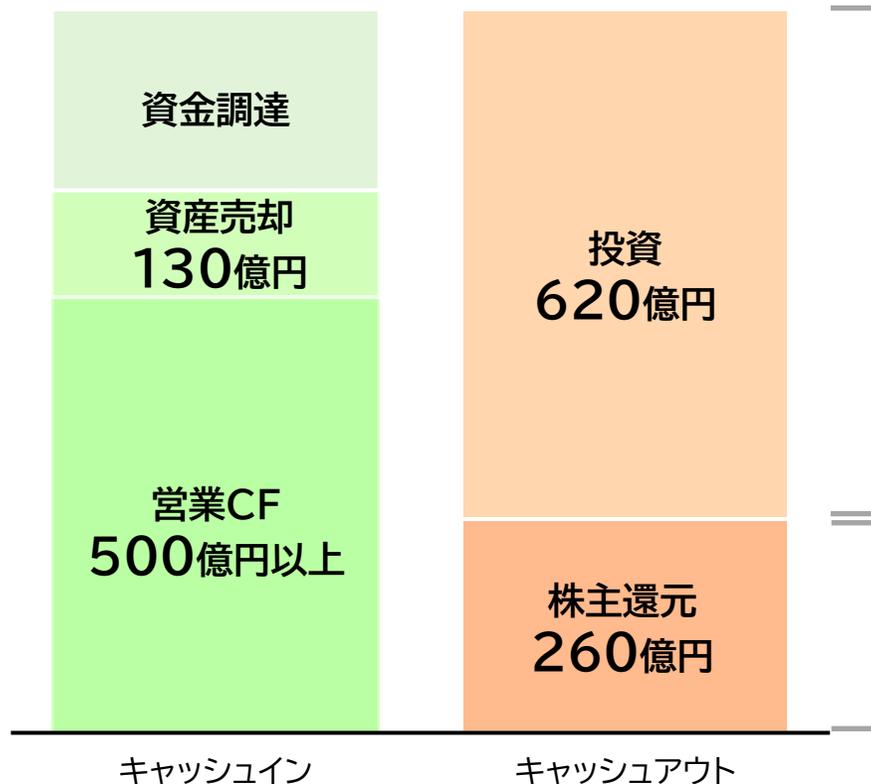
- 2026年4月から2029年3月(3年間)の期間に、  
2026年3月末の保有残高に対して**20%**相当を縮減する

### 自己株式の保有基準

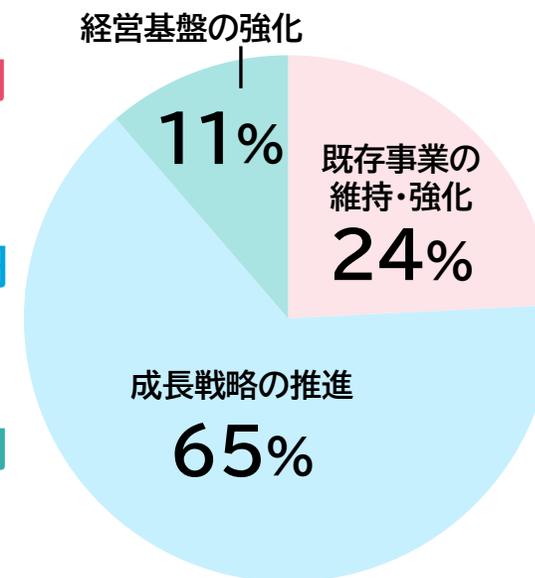
- 自己株式の保有上限基準は、  
各年度末時点の発行済株式総数の**10%**未満とする

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。