



2021年5月13日

各 位

会社名 株式会社 ヨータイ
代表者名 取締役社長 田口 三男
(コード番号 5357 東証第1部)
問合せ先 取締役本社業務部長 竹林 真一郎
電話番号 (TEL : 072-430-2100)

第一次中期経営計画（2021-2023年度）策定のお知らせ

当社は、このたび2021年度から2023年度までを対象とした第一次中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は、「私たちヨータイグループは、永年に亘る耐火物製造技術の歴史と経験を後世に継承しつつ、ヨータイ独自の技術を活かして、革新する時代に即した新しい技術と製品を創出し、顧客の満足度を高めるとともに、社会に貢献する誠実な企業を目指します。」を企業理念とし、幅広い業種への製品供給を通じて、耐火物メーカーとして確固たる地位を築いてまいりました。

昨今、当社を取り巻く環境は、耐火物市場の成熟、人口構造の変化、テクノロジーの急速な発達、持続可能な社会への対応などにより、不確実性が高まっております。

そのような中、目指す企業像を明確にし、持続的な企業価値向上を実現させるために初めて中期経営計画を策定いたしました。

2. 目指す企業像

収益力の維持とESG経営の推進により、財務価値・非財務価値を高め、社会と調和し、持続的に企業価値を向上し続ける企業を目指します。

3. 第一次中期経営計画の概要

(1) 基本方針

「目指す企業像」の実現に向けて体制作りを行う期間と位置づけ、高い収益力・高い財務健全性の維持を図りながら、ヒト・モノ・情報への投資を行い、持続的成長を支える経営基盤を構築します。

(2) 重点施策

- ①製品・サービスの質の向上による売上拡大
- ②低コスト・安定供給体制の強化
- ③新たな収益源の育成
- ④ESGの推進による経営基盤の構築

(3) 数値目標 (連結)

(百万円)

	2021年3月期	2024年3月期	2021年3月期との比較	
			増減額	増減率
売上高	23,554	26,000	+2,446	+10.4%
営業利益	2,921	3,500	+578	+19.8%
経常利益	3,021	3,600	+579	+19.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,845	2,400	+555	+30.1%
ROE	6.6%	8%	+1.4pts	—
連結配当性向	20.1%	30%	+9.9pts	—

(4) 資金配分の考え方

持続的成長を支える経営基盤を構築するための戦略投資、更新投資、IT投資などに配分するとともに株主還元への資金配分を強化いたします。

株主還元につきましては、①連結配当性向30%を目標とする安定配当の継続、②機動的な自己株式取得を実施してまいります。

当社は変化の激しい事業環境の中、第一次中期経営計画の目標達成に向けて、総力を上げて取り組んでまいりますので、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

なお、詳細につきましては、「第一次中期経営計画(2021-2023年度)」をご覧ください。

以 上

株式会社ヨータイ

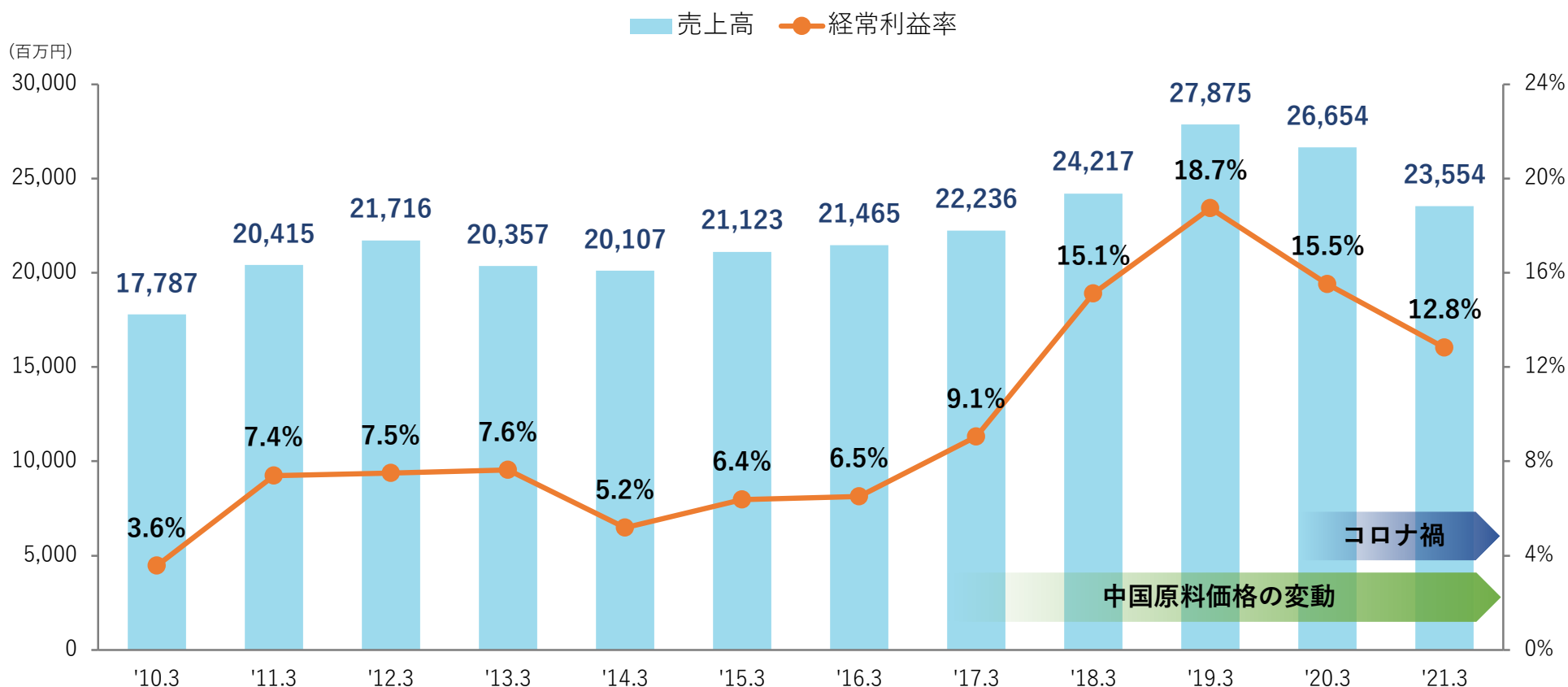
第一次中期経営計画

(2021-2023年度)

2021年5月13日

証券コード：5357

- 当社はこれまで、取引先業界の多角化を図り、お客様のニーズに柔軟かつ迅速に対応することで、持続的な成長と収益性の向上を図ってきた。
- 2021年3月期は、コロナ禍で鉄鋼生産の落ち込みの影響を受け減収減益となったが、需要の確実な取り込みと徹底したコスト削減により、当初計画並の業績とすることができた。
- 今後、中国原料事情と鉄鋼業界の動向に懸念あり。





耐火物市場の成熟

- 国内耐火物需要は現状は安定した推移
- 取引先の業績悪化、原材料・エネルギー価格高騰など事業環境の変化



人口構成の変化

- 耐火物販売を支える築炉会社の減少
- 生産年齢人口の減少・人材不足



テクノロジーの急速な発達

- AI・IoT・ICT技術の進化
- テクノロジーの活用の巧拙が将来の企業価値に大きく影響



持続可能な社会への貢献

- CO₂排出削減・脱炭素社会への貢献への要請の高まり
- ESG・SDGsへの要請の高まり



高まる不確実性

強み

特定の系列に属さない独立系

- **定形耐火物**における高いシェア
- 広範な取引先業種・企業を背景とした**業績の安定性**
- **電炉向け、セメント・非鉄金属・環境装置分野**の豊富な実績・ノウハウ
- **少量・多品種**の効率生産体制
- 徹底した合理化推進による高い**収益性**、高い**財務健全性**
- **営業・技術一体**となったきめ細かい対応

機会

特定分野における耐火物の需要回復・エンジニアリング事業による事業機会

- 鉄鋼・非鉄・電子部品向けの**耐火物の需要回復**
- セメント、環境装置分野の**耐火物需要の安定推移見込み**
- **エンジニアリング事業**における伸びしろ、材工一式ニーズの高まり

弱み

高炉メーカーとの結びつきの弱さ・海外展開の遅れ

- **鉄鋼分野**の動向に左右される事業構造
- **高炉メーカー**との結びつきの弱さ（不定形耐火物の低いシェア）
- **海外展開**の遅れ、体制未整備
- 新分野開拓に取り組む**人材不足**

リスク

耐火物市場の需要減退、ESG・SDGsへの要請の高まり

- 国内市場の**成熟**による取引先の業績悪化懸念、長期視点での耐火物の**需要減退**
- 定形耐火物から**不定形耐火物**への需要のシフト
- **原材料価格高騰**、原材料調達の**中国依存**
- **CO₂排出削減**・ESG・SDGsへの要請の高まり

外部環境認識



耐火物市場の成熟



人口構成の変化



テクノロジーの急速な発達

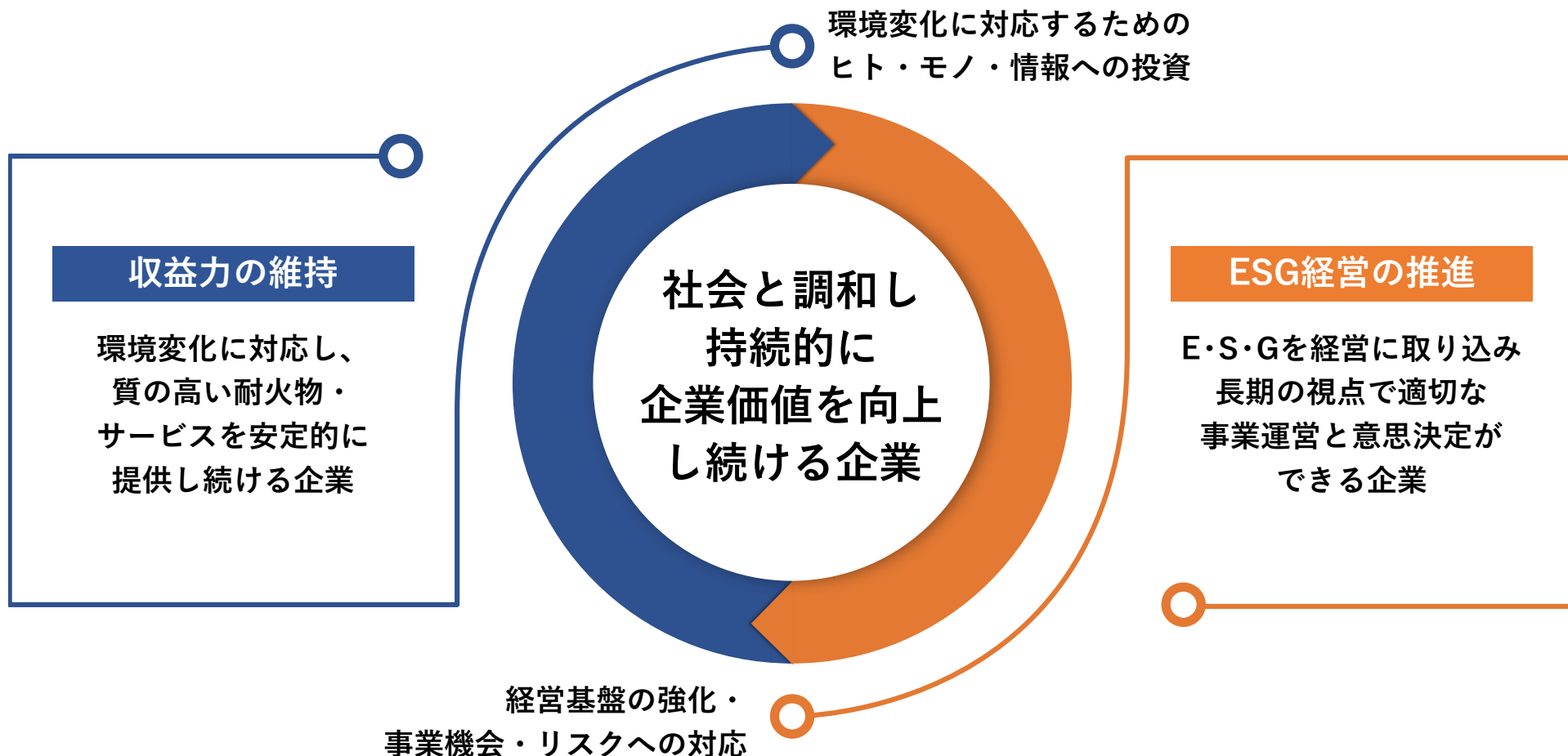


持続可能な社会への貢献

当社の課題

- 当社の強みを活かした製品・サービスの提供による他社との差別化
- 質の高い製品・サービス提供を支えるスタッフの増員と育成、従業員満足度向上
- 持続的な低コスト・安定供給体制の構築
- AI・IoT・ICT技術の活用による合理化・効率化の加速
- カーボンニュートラルへの対応、ESG経営の推進による経営基盤強化・リスク対応強化

財務価値・非財務価値を高め、 持続的に企業価値を向上し続ける企業へ



持続的な価値創造に向け、企業理念と行動規範をつなぐ 「目指す企業像」を新たに設定



第一次中期経営計画（2021年度-2023年度）

「目指す企業像」の実現に向けて体制作りを行う期間

基本戦略・重点施策

高い収益力・高い健全性の維持を図りながら、ヒト・モノ・情報などへの投資を行い、持続的成長を支える経営基盤を構築する。

収益力の維持

1

製品・サービスの質の向上による売上拡大

製品

- 他社に勝る差別化製品の展開

技術営業

- 技術サービス体制の強化

顧客対応

- 営業拠点の増設による顧客へのきめ細かい対応

2

低コスト・安定供給体制の強化

原料調達

- 原材料・エネルギー調達力の強化

合理化・効率化

- 合理化設備への積極投資
- 人員配置の最適化
- DXの推進

3

新たな収益源の育成

開発体制

- 研究開発体制の構造改革による次代を担う製品開発体制の強化

外部連携

- 顧客との技術交流に基づく新製品開発

ESG経営の推進

4

ESGの推進による経営基盤の構築

E：環境

- CO₂排出の少ない製造プロセスの構築
- 省エネルギー、脱炭素を見据えた設備投資

S：社会

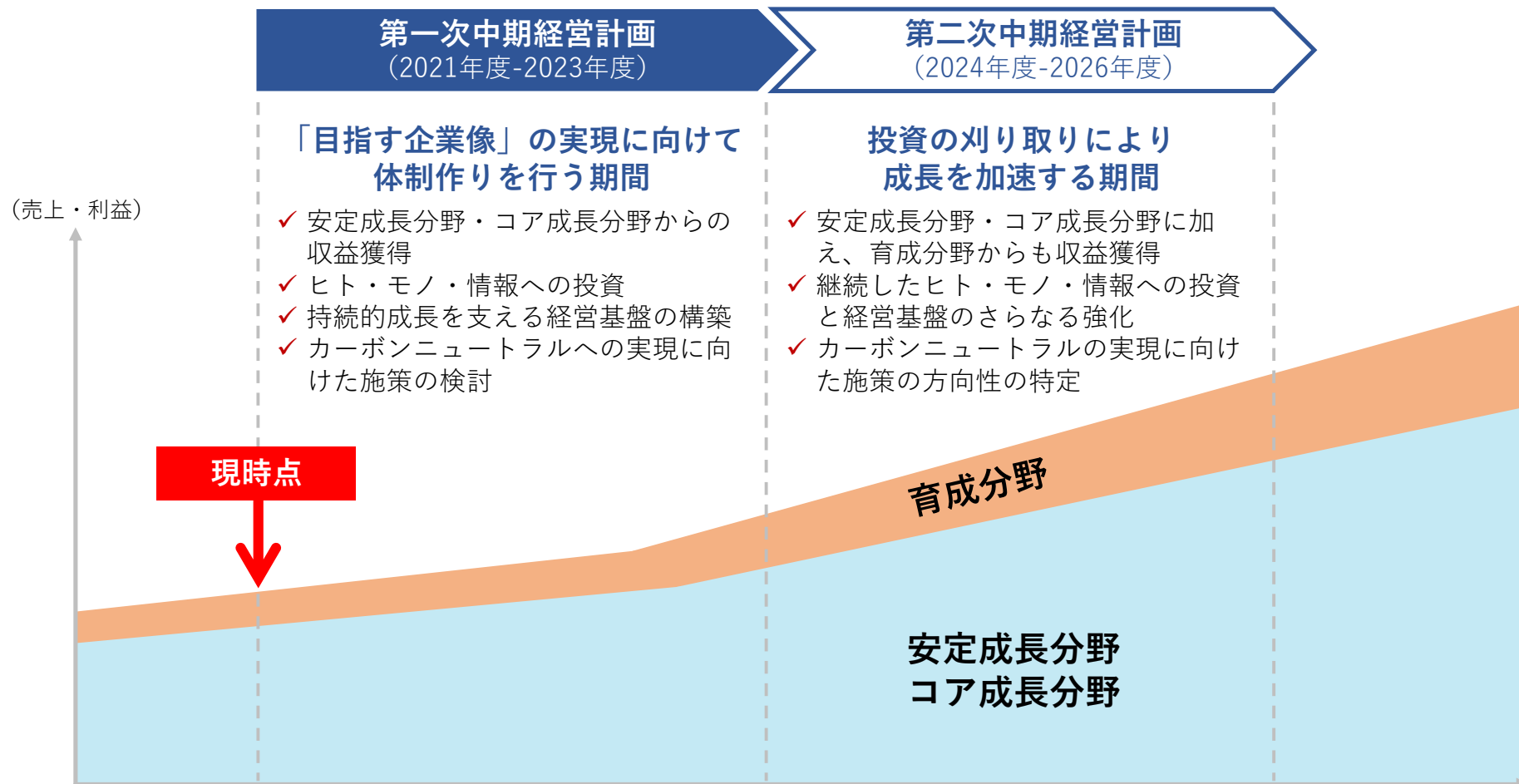
- 健康経営の推進による従業員の活力向上・組織の活性化・生産性の向上

G：ガバナンス

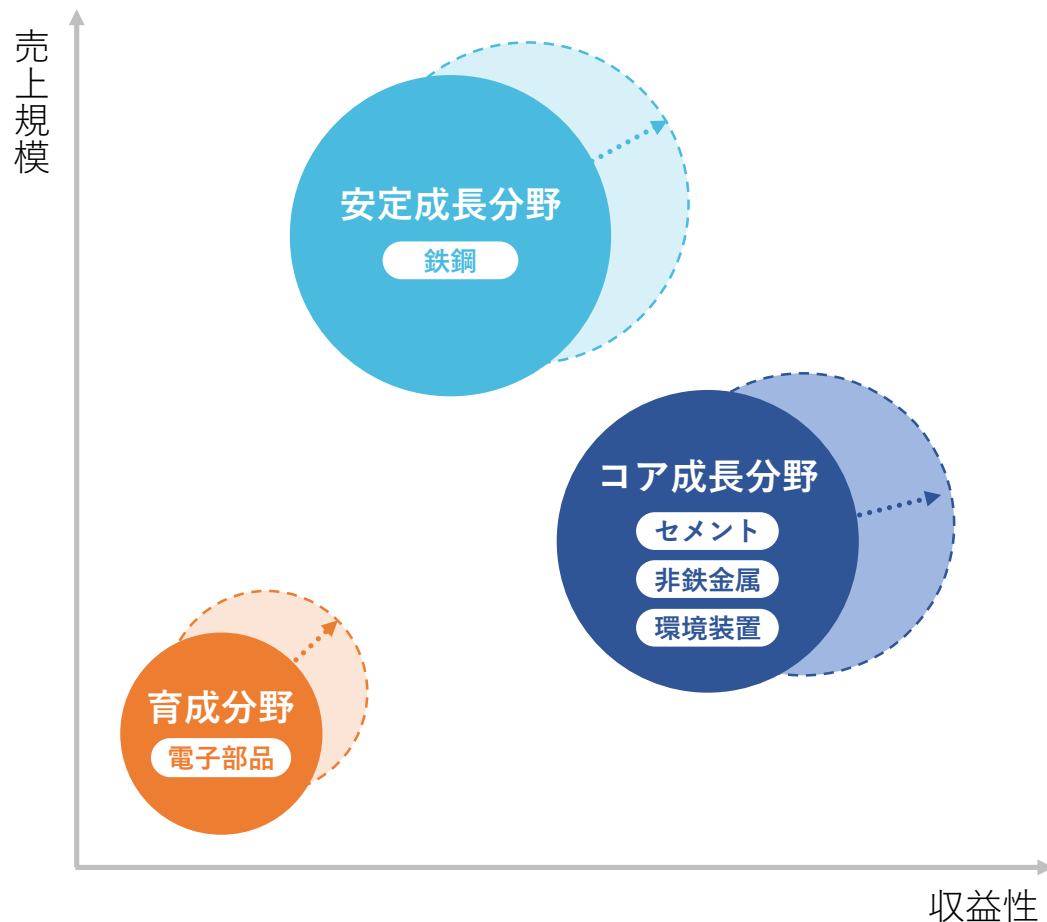
- ガバナンスの体制改革と実効性強化
- 情報開示の充実とステークホルダーとの対話

目指す企業像

社会と調和し持続的に企業価値を向上し続ける企業 収益力の維持とESG経営の推進



分野ごとのKPIを設定し環境変化に耐えうる ポートフォリオ構築を目指す



安定成長分野（鉄鋼）

重要な安定収益源として売上拡大と収益性の改善を図る。

目指すKPI

- 売上高成長率（21.3期→24.3期） + 10%

コア成長分野（セメント・非鉄金属・環境装置）

これまで培ってきた強みを活かし、積極的な売上拡大と収益性の改善を図る。

目指すKPI

- 売上高成長率（21.3期→24.3期） + 10%

育成分野（電子部品）

将来の成長事業として基盤構築を進める。

目指すKPI

- 売上高成長率（21.3期→24.3期） + 30%

第一次中期経営計画の数値目標

(百万円)

	2021.3期	2024.3期	2021.3期との比較	
			増減額	増減率
売上高	23,554	26,000	+2,446	+10.4%
営業利益 (売上高営業利益率)	2,921 (12.4%)	3,500 (13.5%)	+578	+19.8%
経常利益 (売上高経常利益率)	3,021 (12.8%)	3,600 (13.8%)	+579	+19.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高当期純利益率)	1,845 (7.8%)	2,400 (9.2%)	+555	+30.1%
ROE	6.6%	8%	+ 1.4pts	—
連結配当性向	20.1%	30%	+ 9.9pts	—

製品・営業・技術一体による売上拡大

■ 高付加価値な新製品の拡販

- 鉄鋼：高耐食性耐火物
(マグクロやクロミア系耐火物)
- セメント：焼成ゾーン向けれんが
- 全分野：不定形耐火物、不焼成れんが

■ 技術営業の強化・エンジニアリング事業の増員

- 技術サービス員を通じた提案型営業の強化による新規顧客の開拓・既存顧客の維持
- 近年、需要が拡大しているエンジニアリング事業の受注拡大
- エンジニアリング事業に付随する耐火物販売の獲得

■ 拠点拡充を含めたきめ細かい営業対応

- 国内外営業拠点の増設による営業スタッフの機動力向上
- 定期的な顧客訪問による顧客ニーズの把握、新製品提案
- 営業支援システムの導入による顧客対応力強化

工業炉点検方法の多様化

- ドローン・残寸測定装置等の導入などによる点検技術の導入
- 高度な点検方法の活用による顧客との取引深化
- 点検技術の電炉メーカーへの展開

売上拡大を支える人員の採用・育成

■ 採用による人員増

- 人材採用の積極化・成長分野への配置
- 採用方法の多様化（中途採用・外部人材の登用、スカウト型採用の導入）

■ 育成による従業員のスキル向上

- スキル向上プログラムの作成・実行によるタレントマネジメントの向上
- 人材育成プログラムの構築による人事評価制度の改定と実施

具体的な設備投資計画

- 点検用ドローン
- 営業支援システム
- 人事・労働管理システム

原価低減・生産体制の強化

■ 製造工程における取り組み

- ・継続的な原価低減活動（工場の自動化・効率化、人員配置の最適化）
- ・大型高圧プレス導入による品質向上・生産効率化・新規導入設備の垂直立ち上げ

■ 物流工程における取り組み

- ・物流活動による輸送効率の追求

■ 全社における取り組み

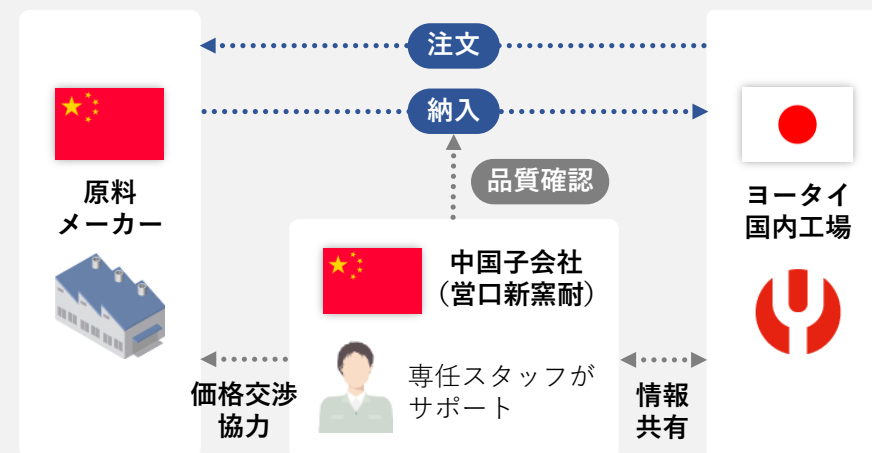
- ・基幹システムの導入、RPA・AI-OCR等の先端ICT活用による業務効率化

具体的な設備投資計画

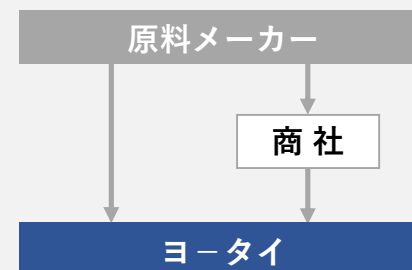
- 大型高圧プレス（1,500t以上）
- RPA・AI-OCRなどの先端機器
- 基幹システム

安定的・持続的な原料調達体制の構築

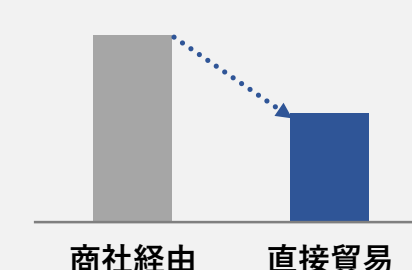
- 中国を中心としながらも、多様な調達ルートを確認しリスクを分散
- 中国子会社の活用による安定的かつ安価な調達



■ 2つのルートを確認



■ 調達コストのイメージ

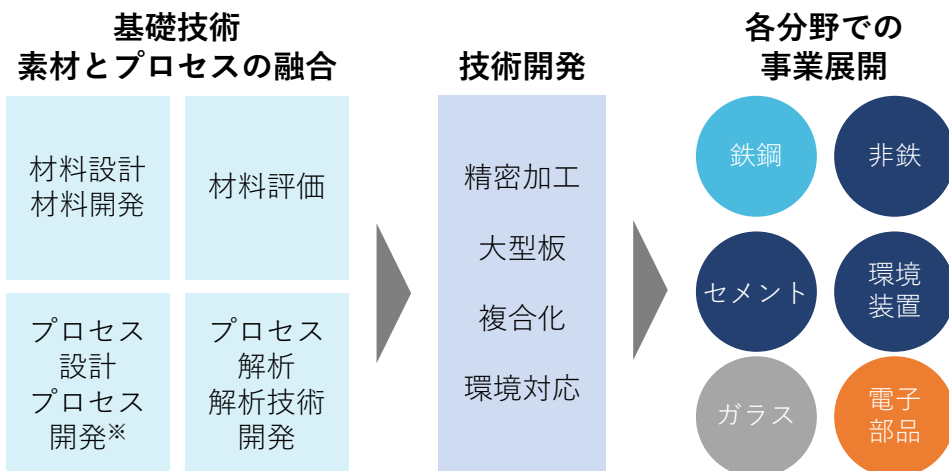


研究開発体制の構造改革

- 技術サービス員の育成体制の構築
- 中長期的な研究開発テーマの取組
- 新製品開発関連装置の増強による開発スピードアップ
- 電子部品向け製品の表面改質装置導入の検討
- 顧客との技術交流に基づく新製品開発

具体的な設備投資計画

- 組織解析装置
- 特性評価設備
- 電子部品向け製品の表面改質装置



※混錬、成形、焼成、加工

海外展開

- 鉄鋼、セメント、電子部品を中心に当社が強みを持つ分野における既存の取引先の深堀り
- 製品の差別化訴求による炉の安定操業、メンテナンス期間の長期化提案
- 海外営業拠点の設置による取引先への機動的な営業活動の展開
- 機動力のある新たな代理店の開拓
- エンジニアリング事業部のSVサービスを絡めた販売強化



E 環境

- 電気自動車の導入
- 新規発電設備の導入によるCO₂削減
- CO₂排出の少ない製造プロセス開発
- 不定形耐火物、不焼成れんが*の開発推進

*焼成工程がなくCO₂排出が少ない耐火物



S 社会

- 働き方改革の推進、従業員の待遇改善による意欲向上
- 労働時間管理システムの活用、ワークライフバランスの実現に向けた労働環境の整備
- 人事情報の一元化・活用、タレントマネジメントの向上
- 健康経営優良法人認定に向けた基盤づくり
- 地域社会との連携による地域活性化への貢献



G ガバナンス

- 持続的な企業価値向上に資する意思決定と経営戦略の遂行
- 指名・報酬諮問委員会の設置
- 株式報酬制度（RS）の導入
- 改訂コーポレートガバナンスコードへの対応



SDGsへの貢献

ヨータイは、国連サミットにおいて採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にある普遍的目標であるSDGsについての取り組みを強化しています。

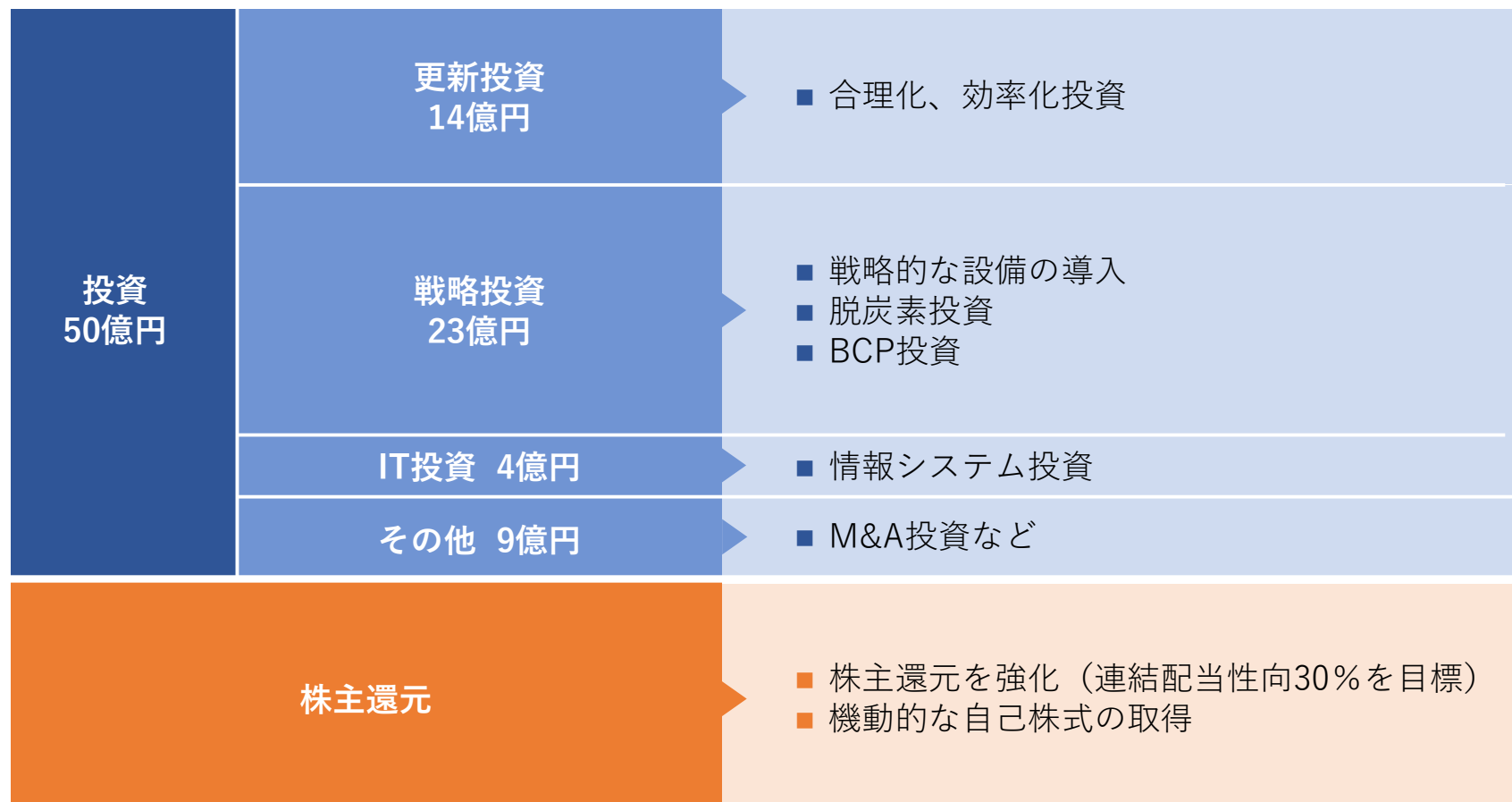
3ヵ年の中期経営計画で掲げた主要課題に沿ってゴールを特定し、解決に向けた取り組みを進めてまいります。



■ 準備期間 ■ 本稼働

		2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期	
		上期	下期	上期	下期	上期	下期
● ヒト							
採用	積極的な中途人材の採用						
	スカウト型の採用方法導入						
育成	人事評価制度の改定・実施						
	スキル向上プログラムの作成・実行						
管理	労務時間管理システムの活用						
	人事情報の一元化・活用						
	健康経営の推進						
● モノ							
大型高圧プレス導入	1,500t以上のプレス設置						
新製品開発設備	組織解析装置の導入						
	特性評価設備の導入						
	電子部品向け製品の表面改質装置導入の検討						
工業炉点検方法の多様化	工業炉点検用ドローンの導入						
CO ₂ 排出削減	太陽光パネルの設置						
	電気自動車の導入						
● 情報							
DX推進	RPA・AI-OCR等の先端ICT活用による業務効率化						
	営業支援システム導入による顧客対応力向上						
	労働時間管理システム導入による働き方改革						
	人事管理システム導入によるタレントマネジメント推進						
	エンジニアリング事業部のマニュアル作業のシステム化による組織力向上						
	基幹システム刷新による業務効率化・生産性向上						
● その他							
	関連分野でのM&A投資など						

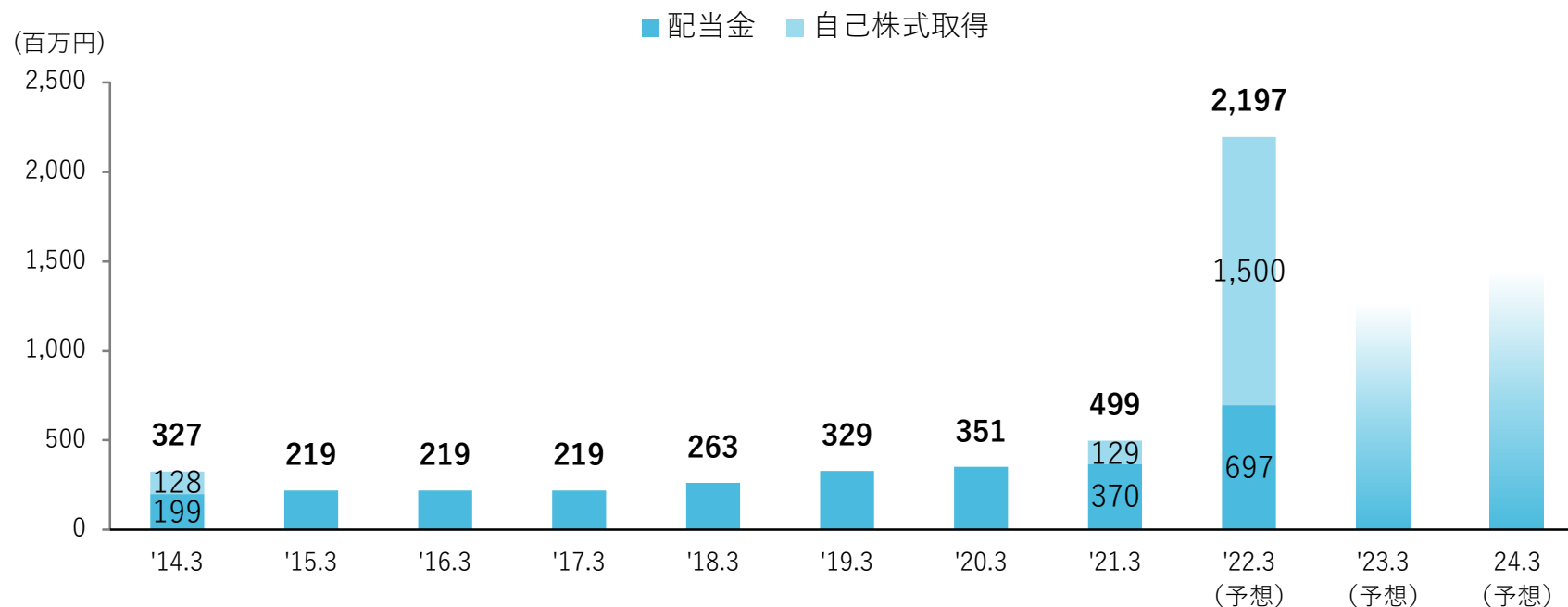
投資、株主還元への資金配分を強化



※上記以外の投資についても、内容、金額を精査し、適宜検討していく方針

連結配当性向 30%を目標にするとともに、 機動的な自己株式の取得を行う

配当金および自己株式取得額



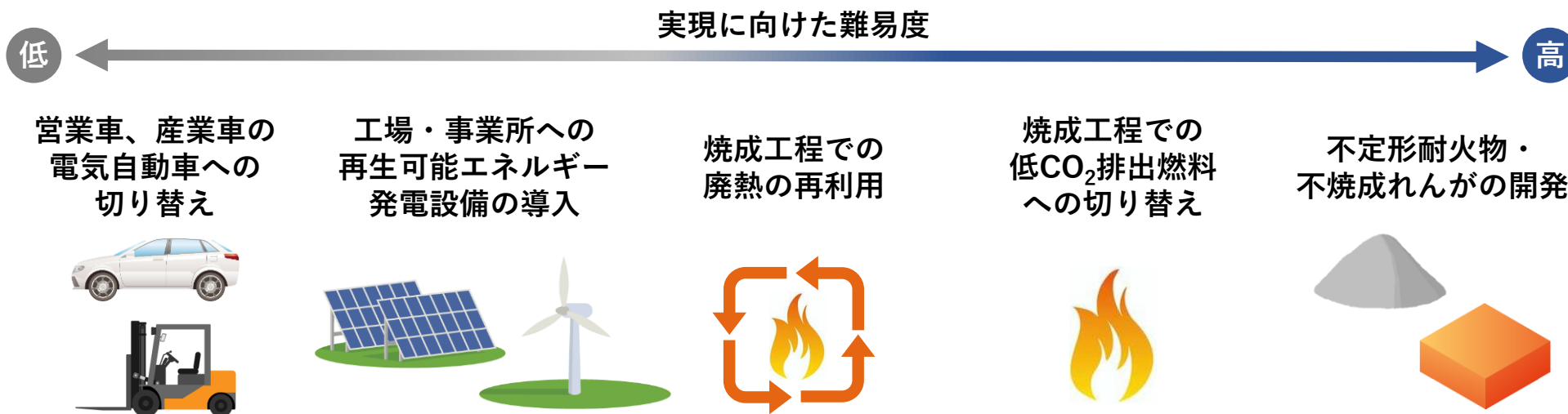
	14.3	15.3	16.3	17.3	18.3	19.3	20.3	21.3	22.3	23.3	24.3
1株当たり 配当金 (円)	9.0	10.0	10.0	10.0	12.0	15.0	16.0	17.0	32.0	—	—
連結配当性向	25.2%	23.8%	23.5%	16.0%	10.1%	9.1%	12.6%	20.1%	31.7%	—	—

難易度が高いテーマについても実現に向けた検討を進める

定形耐火物の製造プロセス



具体的な検討テーマ



お問い合わせ先

株式会社ヨータイ 業務部

住所 〒597-0093 大阪府貝塚市二色中町8番1

TEL 072-430-2100

この資料に掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。