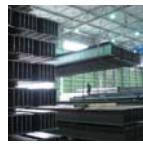


# 知的資産経営報告書 2009

情報とテクノロジーを伝えあう  
信頼のスチールネットワーク

## ■ 目 次

03	■ 社長挨拶
04	■ 経営理念・経営方針
05	■ 事業概要 <ul style="list-style-type: none"><li>・鉄を軸に並走する二つの事業部</li><li>・営業部が担う事業の概要</li><li>・工事部が担う事業の概要</li><li>・強みの源泉となる「阪神HMP」</li></ul>
10	■これまでの事業展開 <ul style="list-style-type: none"><li>・鉄を知る -～第26期（H.4）-</li><li>・鉄操る -第27期（H.5）～第36期（H.14）-</li><li>・鉄を活かす -第37期（H.15）～-</li></ul>
13	■財務実績ハイライト
14	■これから事業展開 <ul style="list-style-type: none"><li>・当社ならではの強みを活かした参入障壁の構築</li><li>・グループネットワークの拡充による鋼材の相場形成の主導権確保</li><li>・ムリ・ムダ・ムラの徹底した排除によるコスト合理化及び業務の高度化</li><li>・財務計画ハイライト</li></ul>
13	■企業概要
13	■知的資産経営報告書とは



## ■ 社長挨拶

私たち吉田鋼業株式会社は、昭和41年にシャーリング業を営む企業として誕生いたしました。以来、“鉄を知り”そして“鉄を活かす”技術をベースに、新しい躍進への道を創造し続け、今日に至るまで誠実と互恵の精神で発展し続けて参りました。

その結果、現在では、建物構造物（鉄鋼）をはじめとした鋼材販売のみならず、建物構造物そのものの品質管理・製作・施工までに対応できる機能を備え、鉄の総合商社としての地位を確立いたしております。

平成21年4月には、自社倉庫「阪神HMP」を誕生させ、より良い商品を、これまで以上にお客様にご満足いただける価格で安心して提供できるよう、これからも研究と努力に努めて参ります。

当社は、これまでの40年以上にわたる歳月を経て蓄積した、豊富な経験と知識を活かし、現代社会を見据えた技術そして情報を積極的にお客様に提案し、限りない顧客満足の向上に挑戦し続けることを基本姿勢としています。

古き良き伝統を守りつつ、それでいて、常に進歩を生み出す若いエネルギーに満ち溢れた当社では、顧客満足によってのみ成長する「吉田ブランド」の価値を高め、さらに多くのお客様から信頼される企業を目指して参ります。

本書を契機に、社内・社外を問わずより多くの方々が、当社へのご理解を深め、そして当社が目指す未来へとご賛同いただることを祈念いたします。



代表取締役社長 吉田 清

## ■ 経営理念

『人間性を追求し、以て利益性を追求し、そして社会性を追求する』

### ■ 人間性を追求する

言訳をしない、嘘を言わない、愚痴を溢さないをモットーに、「職場」を自己実現の場に高め、「仕事」を通じた人の輪さらには和の深みを目指します。

### ■ 利益性を追求する

当社の存在全ては、お客様から享受する利益によってのみ成り立っています。ゆえに、未来に向けて躍進する能動的な人・組織によって、品質・コスト・納期をはじめ、これからもお客様から選択され続ける企業を目指します。

### ■ 社会性を追求する

創業以来、およそ半世紀を迎えようとする当社では、これまで多くの鉄を世に提供させていただきました。これからも、鉄という貴重な資源の合理的・効率的な提供を通じ、社会に貢献できる企業を目指します。

## ■ 経営方針

### 『事業の「総合力」を、企業の「組織力」に高め、成長の永続を目指す』

鋼材販売と鉄骨工事を並業する当社事業の総合力を、個々人の人間性の追求、そして個人間の相互交流や研鑽を通じ、企業としての組織力に高めることで、当社の永続的な成長を目指すため、次の三つの基本方針を打ち出します。

#### ■ 好きこそものの上手なれ

私たち一人ひとりの成長を、企業・業界の発展基盤として、未来の価値創造を実現します。

#### ■ 努力・研究心・忍耐

現代の厳しい需要ニーズに即応することが、当社の企業使命であるとともに、社会貢献への一路であることを肝に銘じ、努力・研究心・忍耐を忘れず、困難な状況にこそ積極性ある挑戦を行います。

#### ■ 厳しくとも楽しい職場づくり

各部内の情報を共有化し、専門分野のノウハウを相互流通することで、それぞれの基盤の拡大と発展を目指し、組織として期待する相乗効果を最大化します。

その上で、社内コミュニケーションが充実した楽しい職場環境を実現し、縦横無尽に展開するも「自立心」ある組織形成を実現します。

## ■ 事業概要

### 鉄を軸に並走する二つの事業部

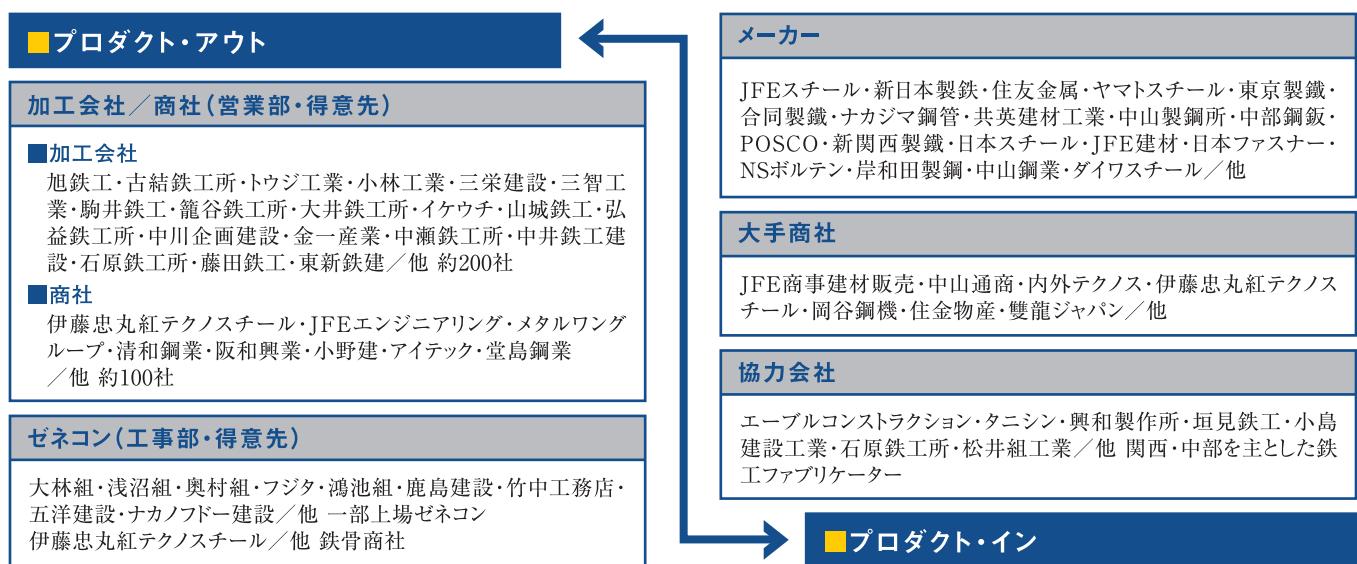
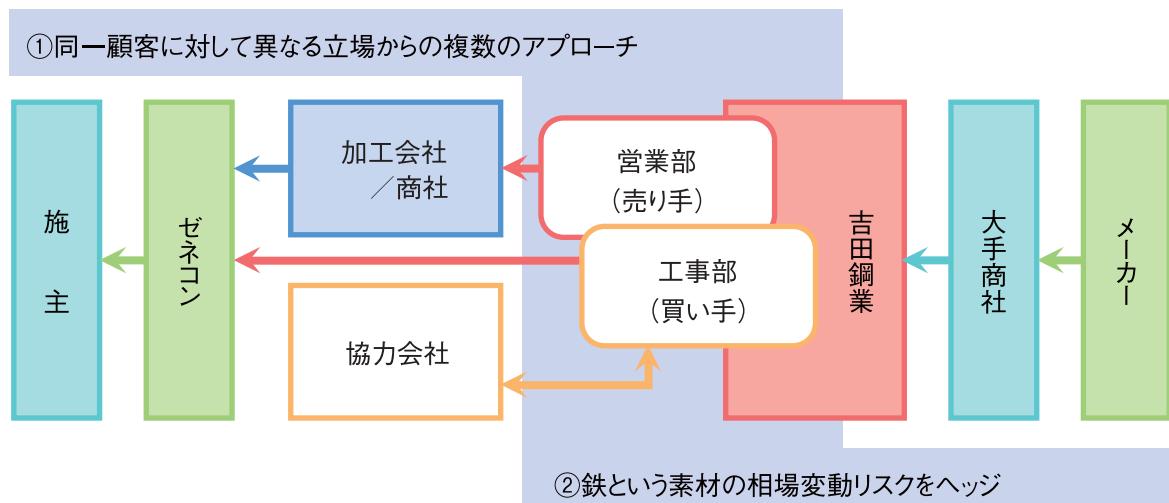
鋼材販売業としての「営業部」、鉄骨工事受注・製作管理を主体とする「工事部」の両翼を有する当社。長年にわたり鉄という素材と向き合い、そして鉄という素材を知り尽くした他には類を見ない当社の強みと、その強みから生まれる市場競争力から、いまでは関西トップクラス(P10参照)の販売実績と加工量を誇っています。

鋼材販売や鋼材加工を主たる商いとしてスタートし、時代の流れとともに当社に対する鉄骨加工会社としてのニーズが高まり、平成9年4月に「工事部」が誕生しました。

鉄という素材の“売り手”としての持ち味を発揮する「営業部」、一方で“買い手”としての持ち味を発揮する「工事部」。

鉄を中心に立場や持ち味の異なる両翼が、吉田鋼業という一つの組織の中で機能することによって、①同一顧客(ゼネコン、施主)に対して異なる立場からの複数のアプローチを可能とし、②“売り手”と“買い手”的ポジションを臨機応変にスイッチさせることで素材の相場変動リスクがヘッジできるという事業シナジーを創出します。

このような事業の強みを背景に、これまでスーパーゼネコンをはじめ多くのお客様から確固たる信頼を勝ち取って参りました。



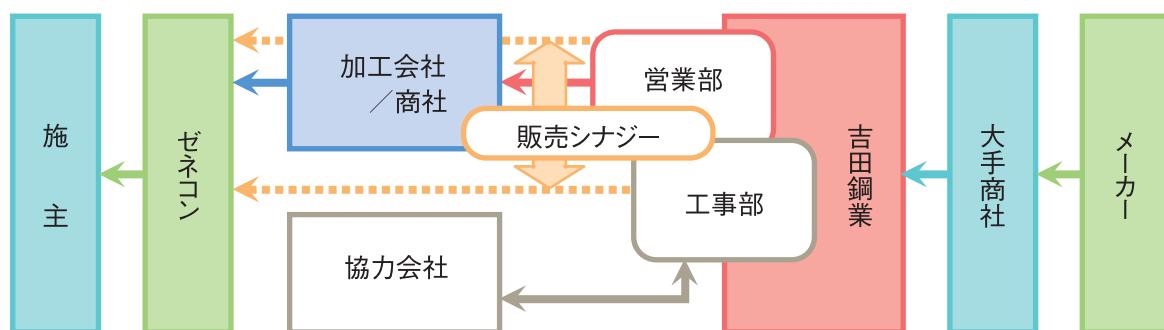
# 営業部

## 営業部が担う事業の概要

鋼材販売業者としての長年にわたる取引・販売実績に裏打ちされる徹底した品質管理体制、そして豊富な在庫量及び仕入量を背景に、短納期・価格競争力の訴求が可能であり、顧客満足の高さからこれまで多くの「吉田ファン」を輩出しています。

また、「工事部」が担う鉄骨工事受注・製作管理を足掛りに販売シナジーが働き、「営業部」においてゼネコンや鉄骨商社に対する直接的な販路も拡大しています。

加えて現在、圧倒的な在庫量を誇る「阪神HMP」の本格稼働を受け、当社の主要商圏である関西のみならず、全国鋼材流通からの引き合いも活発化しています。



## H形鋼・外法H形鋼・規格材RH形鋼



### ■特徴

「阪神HMP」の在庫を中心に、全サイズにわたる卓越した品揃え（サイズ：47種、規格：SS400・SM490A・SN490B）を実現しており、徹底した在庫管理体制やミルシート管理体制を兼ね備えています。

### ■メーカー

JFEスチール・ヤマトスチール  
合同製鐵・東京製鐵／他

## コラム（BCR・BCP・STKR）



### ■特徴

針工場※（コラム加工工場）では在庫を常時約3,000トン保有し、加工能力は2,000トン／月を確保。即納体制を充実するとともに、ナカジマ钢管BCP（プレスコラム）の加工実績が多く、大口物件への対応も可能です。

### ■メーカー

ナカジマ钢管・共英建材工業・JFEスチール

※奈良市に存するコラム加工工場。敷地面積3,951m<sup>2</sup>（約1,200坪）に、天井クレーン4基（クラブトロリ式クレーン7.5トン：1基、ホイストクレーン5トン：3基）、切断機5基（大東精機製鋸盤：3基、アマダ製鋸盤：2台）、シンクス製の開先機5ラインの加工設備を擁する。

■QLデッキ



■特徴

QLデッキの取扱量は全国でもトップクラス※であり、メーカーとの交渉力が強く、市場競争力の高い商品です。

■メーカー

JFE建材

※ 2008年度の購入実績は2,098㌧(QLデッキ:1,678㌧、フラットデッキ:420㌧)であり、JFE建材が主宰する販売協力会社の会「全国福床会」290社中12位。なお、2007年度の購入実績は1,791㌧(QLデッキ:1,305㌧、フラットデッキ:486㌧)であり、「全国福床会」288社中16位。

■溶接ビルトH形鋼



■特徴

当社協力会社である溶接H形鋼製作工場「吉田ビルト」を基軸に、中部鋼板の厚板を使用することで、物件の大小に問わらず、品質・コスト・納期において競争力を損なうことなく、柔軟な対応を実現しています。

■メーカー

中部鋼板

■厚板鋼・ワイドフラットバー・熱延コイル



■特徴

シャーリング工場販売協力会である「KSC会」のメンバーを中心に、関西ではトップクラスとなる厚板鋼の扱い量を誇り、大口物件にも対応できる規格品の豊富な在庫(常時1万トン程度)を有しています。

■メーカー

JFEスチール・中山製鋼所・中部鋼板・新関西製鋼・東京製鐵

■棒鋼



■特徴

当社の棒鋼部から独立した「小山鋼材」を中心、近畿地区のゼネコンや鉄筋加工業者との強い取引関係を持ち、伊藤忠丸紅テクノスチールを窓口商社として、関西地区において急伸しています。

■メーカー

岸和田製鋼・中山鋼業

# 工事部

## 工事部が担う事業の概要

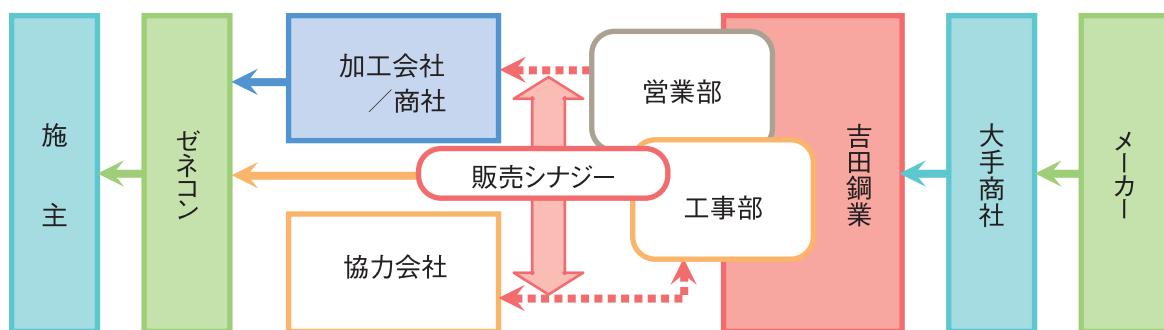
関西において、鉄骨工事受注に参入する鋼材販売業者のパイオニアである当社。

他社に先駆け、そしてこれまで長きにわたり鉄骨工事に取り組んできた当社では、数々の苦難な状況を克服してきた経験から生まれる搖るぎない自信と、数多くの経験の中で培った品質管理・安全対策の徹底した管理ノウハウ、そして大手ゼネコンや有名商社からも信頼される実績によって、同業他社を圧倒する地位を確保しています。

顧客との図面打合せに始まり、鋼材の「調達」、協力会社とともに取り組む「施工」を経て、最後のボルトを正確に締めるまでの一連の過程のもと完了する鉄骨工事。

このような鉄骨工事の一連の過程全てにおいて、当社「工事部」の鉄骨エンジニアが窓口となり、「調達=営業部」と「施工=加工会社」の販売シナジーを生みつつ、他の鋼材販売業者には真似のできない一貫性のある鉄骨請負体制を実現しています。

今後、鉄骨工事の発注者であるゼネコンにおいては、与信リスクを回避する目的から、当社のようないわゆる「商社」として機能する組織を介在させる動きが活発化しており、「工事部」の果たす役割はより一層深まる傾向にあります。



※第32期から第43期までの「工事部」実績・予想推移(重量:トン数)はP11を参照

## 強みの源泉となる「阪神HMP」

岸壁付倉庫では関西最大級の規模を誇る「阪神H形鋼 Market Place」(阪神HMP)。

当社では「阪神HMP」を、H形鋼の中央卸売市場と位置づけています。マーケット・プレイス( Market Place )という呼称には、お客様が必要とするものを信頼できる品質と適正な価格で揃え、そして供給したいという当社の思いが込められています。

「阪神HMP」は、陸輸・海輸などの流通拠点としてアクセスが便利な阪神間のベイフロントに立地しており、これまで以上の短納期対応の実現を目指すほか、新たな販売網の構築によって、関西圏以外のエリアへの充実した商品供給を目指すことが可能となりました。それゆえ「阪神HMP」

は、より広く、そしてより深く、お客様の鉄骨・鋼板ニーズに応えるための拠点としての機能を果たし、その結果、より一層当社の強みである仕入力・在庫力を高める役割を担っています。

また「阪神HMP」では、H形鋼を中心としたフルサイズの鋼材を最大2万トンまでストックできるという圧倒的な物量を通じたH形鋼の市況安定化を目指しており、関西初となる他社でも利用できる「共同在庫」機能を持つ倉庫として稼働しつつあります。

すでに現在、巨大な倉庫「阪神HMP」では、JFE商事建材販売と「共同在庫」の保有関係を構築しており、他社との企業間連携の拠点としての機能を目指しています。

名称	吉田鋼業株式会社 尼崎倉庫 [通称／阪神HMP (阪神H形鋼 Market Place)]
竣工	平成21年4月16日
所在地	兵庫県尼崎市東海岸町50番地 TEL 06-6409-6501 FAX 06-6409-6511 ※尼崎港多目的国際ターミナル/北バース 水深12m(3万トン級の船舶にも対応可能)

施設規模	敷地面積 20,738.02m <sup>2</sup> (約6,284坪) 倉庫面積 12,052.84m <sup>2</sup> (約3,652坪) 緑地面積 846.28m <sup>2</sup> (約 256坪) 事務所 323.75m <sup>2</sup> (約 98坪)
在庫能力	最大 約2万トン
保有設備	ホイストクレーン[15トン] 2基 ホイストクレーン[10トン] 3基
保有在庫/ 機能	メーカー JFEスチール・ヤマトスチール 合同製鐵・東京製鉄／他 サイズ 47種類 規格 SS400・SM490A・SN490B



## ■これまでの事業展開

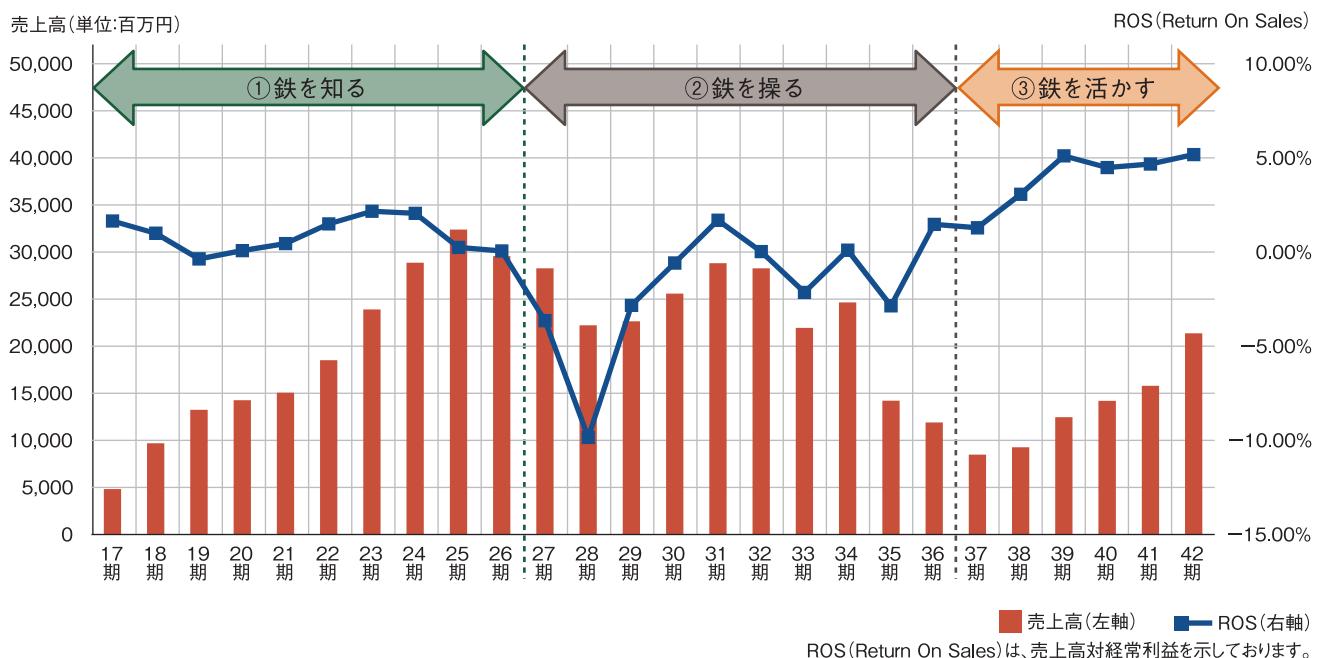
昭和41年の創業から現在に至るまで

- ① 鉄を知る(～第26期/H.4)
- ② 鉄操る(第27期/H.5～第36期/H.14)、
- ③ 鉄を活かす(第37期/H.15年～)

という3つの成長フェーズを経て、商社機能と製作機能を併せ持つ鉄鋼商社としての基盤を築き上げてきた当社。

これら3つの成長フェーズにおいて、当社が経験し、そして社内・社外を問わず蓄積したノウハウの全てが、現在の「YOSHIDA」ブランドの礎であり、当社の強みの核を成します。

### ■売上高とROSの推移



### ①鉄を知る—～第26期(H.4)～

第26期(平成4年)までの間、各地方にシャーリング工場(加工センター)を設立。(東大阪:月産1,000トン、西大阪:月産2,000トン、福崎、富山、北九州他)

「鉄」を知り尽くし、底深い「鉄」のノウハウを蓄積するため、建設用鋼材の基本であるシャーリング業の展開に対して、当社の経営資源を注力して参りました。

また当時、H形鋼工場(福崎:月産2,000トン、富山:月産2,000トン)、コラム工場(北九州:月産3,000トン)、ビルドH工場(三重:月産1,500トン)といった、いずれも大型工場を

設立することでスケールメリットを活かし、川崎製鉄(現JFEスチール)との確固たる協力・取引関係を築き、安定した鋼材供給源を確保するとともに、鋼材仕入の価格競争力を高めて参りました。

このように、長年にわたり築き上げたJFEグループとの協力・取引関係、そして信頼関係は、現在においても「YOSHIDA」ブランドを根底から支える大きな基盤のひとつとして機能しています。

第25期(H.3)に過去最高の売上高となる320億円の年商を達成

## ②鉄を操る—第27期(H.5)～第36期(H.14)—

平成4年、H形鋼では全国初となるSM490A規格材の在庫販売(在庫量:2,500トン、月間販売量:1,000トン)を開始し、鋼材販売業としての供給力を高めて参りました。

平成9年4月、これまでの加工・卸とは一線を画す鉄骨工事請負業(現「工事部」)をスタートし、鋼材販売業(現「営業部」)という翼とともに、当社を飛躍的に成長させるもうひとつの翼が誕生しました。

バブル崩壊後(第26期以降)、建築需要低迷や各地工場の閉鎖など、当時、当社は危機的な経営環境を迎めました。このような局面に対し、「鉄を知る」というノウハウをストックするだけではなく、このノウハウを活かし、自らが需要を喚起することで鉄の取扱量を増やす、すなわち「鉄を知る」から「鉄を操る」取り組みへの進化が必要となり、この進化を遂げるため、鉄骨工事請負業を開始するに至りました。

鉄骨工事請負業に取り組むことで、「鋼材仕入→加工販売→鉄骨製品製作」という建築鋼材一連の流れの中で求められる技術やノウハウが当社に蓄積され、長きにわたる時を経て、今日では関西トップクラスとなる事業へと成長を遂げております。

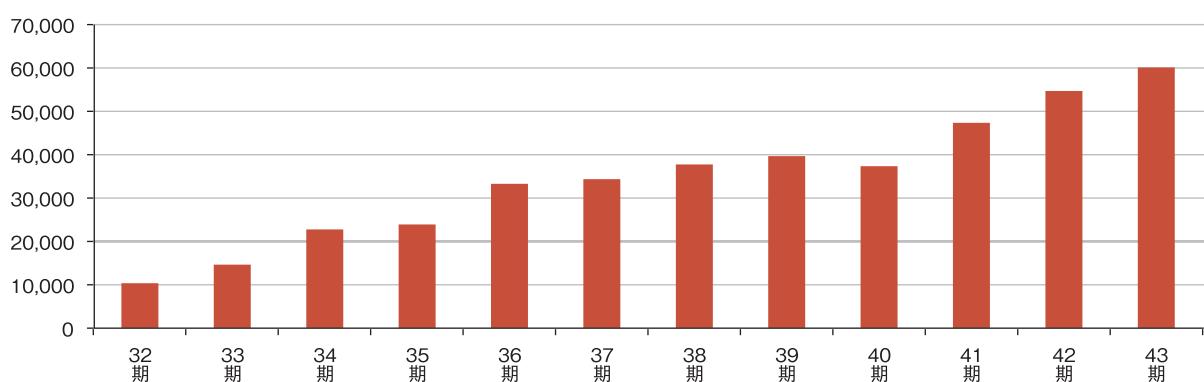
また、平成11年には、建築鋼材の技術やノウハウを活かし、大手ゼネコン大林組との共同開発により「ONW工法」\*を確立。これを機に、大林組との取引関係を強化し、中低層のショッピングセンターや工場を主格として工事実績を積み上げて参りました。

このような経験を経て、「鉄を操る」取り組みが結実し、現在の「工事部」の強みであるVE提案力の基礎が生まれました。

「営業部」「工事部」という両翼を得て、着実に収益を確保できる体制を整える

### ■「工事部」実績・予想推移

重量(単位:トン)



\* ONW(大林・ノン・ウェルト)工法:平成11年に大林組と当社にて共同開発した工法。主に、広い空間を必要とする施設(大型店舗など)の鉄骨工事向けに考えられ、鉄骨製作と現場の組立作業とを効率化する新工法です。平成12年、東大阪のスーパーマーケット建設において採用され、平成16年にはニューONW工法として内容を新に、短納期・低コスト・リユース可能な鉄骨工事・エコ工法として進化し続けています。(平成21年4月現在、15棟の工法適用実績)

## ③鉄を活かす—第37期(H.15)～—

第42期(平成20年)には、鉄骨請負実績が年間5万トンを突破。今尚成長を続ける工事部の一層の体制強化、そして更なる品質の向上を図るため、有資格者の確保による専門性の向上に努めており、当社の取り組みは現在、「鉄を操る」から「鉄を活かす」へと進化を遂げつつあります。

(平成21年4月現在 1級建築士:1名、1級鉄骨製作管理技術者:5名、1級施工管理技士:5名、WES8103 1級:1名)

現在では、エーブルコンストラクション(京都府のHグレードファブリケーター、月産2,500トン)、タニシン(大阪府のHグレードファブリケーター、月産1,500トン)を筆頭に、常時10社以上のHグレートファブリケーターとの協力関係を構築。更には、現場協力会「YGK会」(常時10社以上参画)、シャーリング溶断加工「KSC会」(10社参画)を取りまとめています。このように、社内の経営資源のみならず、社外の経営資源の充実にも努めています。

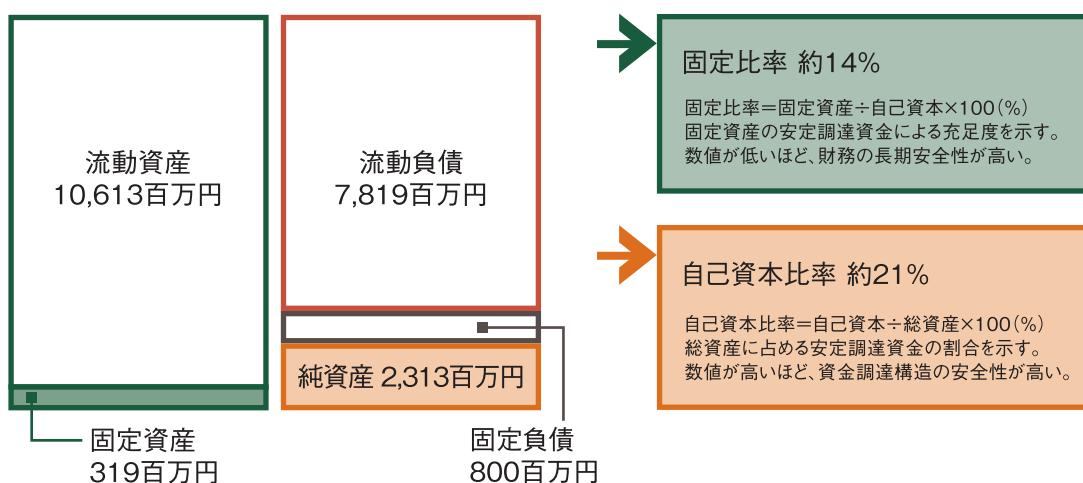
平成21年4月には「阪神HMP」(P9参照)を稼働。前述の工事部の体制強化、社内の専門性向上、そして外部経営資源となる他社との関係性強化に加え、「阪神HMP」の稼働によって、同ストックヤードの圧倒的な「在庫力」を背景に「仕入力・販売力」を高めることで、これまで以上に「鉄を活かす」取り組みを深めつつあります。

なお、第42期(平成20年)における当社の固定比率は14%、自己資本比率は20%超。鉄鋼の加工・鉄骨製作といった「製造業者」の側面を併せ持つ当社にとって、これらの数値は相対的に良好であり、財務体質は安定しているといえます。この安定した財務体質を裏付けに、「鉄を活かす」次代の打ち手となる「阪神HMP」への投資(約15億円)を実施しております。

## 第42期(H.20)に過去最高の経常利益となる11億円を達成

## ■財務体質の安定性

第42期 貸借対照表(要約)

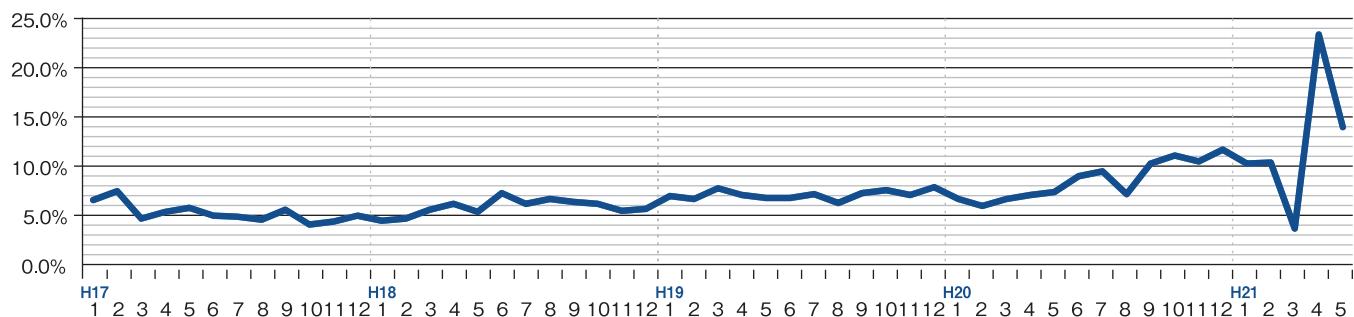


## ■ 財務実績ハイライト

平成17年1月から平成21年5月までの間、関西地区におけるH形鋼の在庫販売(店売り)のシェア(当社単独シェアではなく共同在庫を含むシェア;当社調べ)は次のとおり推

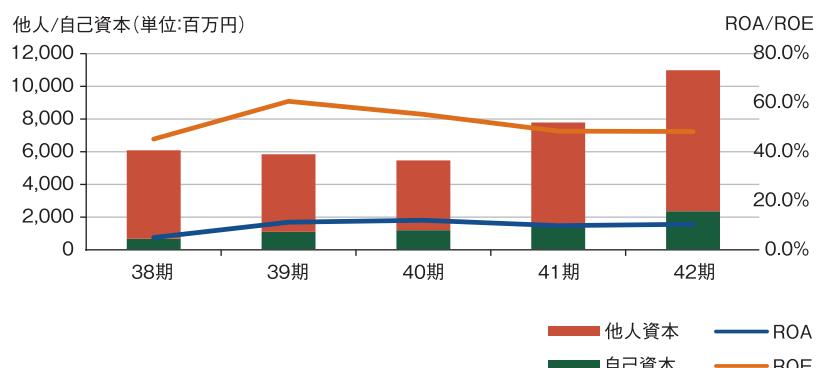
移しており、平成21年4月の「阪神HMP」稼働によって、シェアが大きく増長しております。

### ■H形鋼シェアの推移



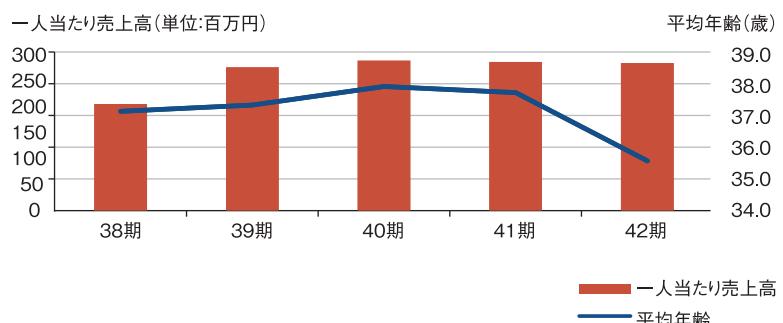
第38期(平成16年)から第42期(平成20年)までの過去5箇年において、当社では内部留保(自己資本)の充実を図りつつ、企業規模の成長という実績を残しております。加えて、投資資産又は調達資本の活用効率(総合的な収益力)の程度を示す「ROA」(Return On Assets)、「ROE」(Return On Equity)についても良好な値を堅持しております。

## ■ 資本調達構造と収益力の推移



若いエネルギーに満ち溢れた「自立心」ある組織へと成長を遂げつつある当社では、「一人当たり売上高」の維持・成長を前提に、若年世代の積極的な登用を図っております。

## ■ 組織活力の推移



## ■ これからの事業展開

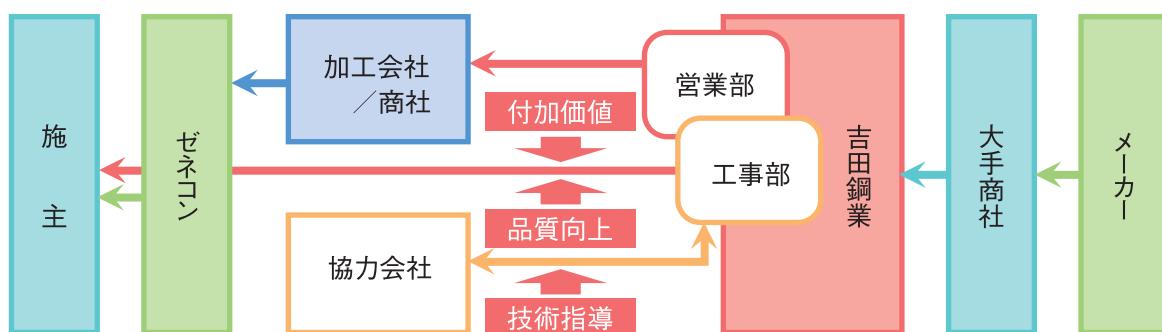
第46期(平成24年)までの3箇年において、「営業部」では関西地区におけるH形鋼の在庫販売(店売り)のシェア30%以上(当社単独シェアではなく共同在庫を含むシェア)を目指し、一方「工事部」では品質向上・コスト合理化を通じて、加工量が年間4万トンを下回らないよう売上高及び取扱量の安定化を目指し、その結果として経常利益の毎期安定確保を図ります。これらの目標を実現するため、

これからの事業展開では、①当社ならではの強みを活かした差別化による参入障壁の構築、②グループネットワークの拡充による鋼材の相場形成の主導権確保、③「情報共有化」を前提に、ムリ・ムダ・ムラの徹底した排除によるコスト合理化及び業務の高度化、以上、三つの取り組みに経営資源を集中します。

### 当社ならではの強みを活かした参入障壁の構築

当社がこれまで経験してきた「鉄を知る」そして「鉄を操る」成長フェーズでは、建築鋼材の設計・構造計算・VE提案力を、当社ならではの「強み」として高めて参りました。この強みを差別化の原点となる付加価値として、ゼネコンそして最終的な顧客である施主の満足度を高め、また協力

会社への技術指導を積極化することで鉄骨製品の品質向上を図り、これらの取り組みを通じ確固たる参入障壁を構築することによって、これからも常に「YOSHIDA」ブランドが選択され続ける今後を目指します。



### グループネットワークの拡充による鋼材の相場形成の主導権確保

「鉄を活かす」成長フェーズにおいて稼働を始めた「阪神HMP」は、陸輸・海輸などの流通拠点という利点を活かした「関西圏以外への新市場開拓の手段」として機能するだけではありません。

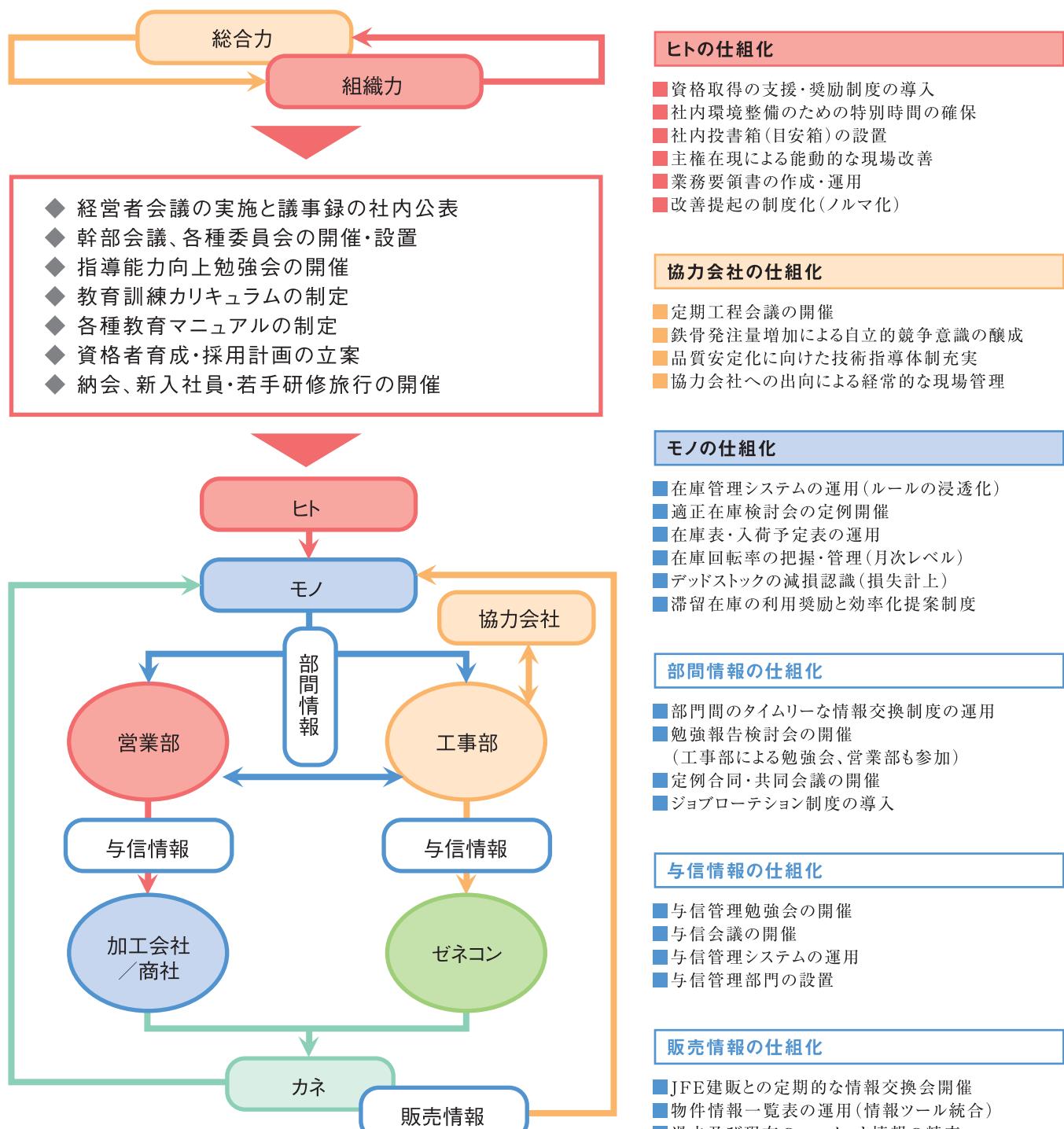
この稼働に併せ、当社では「倉庫業」の許認可を受け、共同在庫の保管業務が行えるよう手続きを実施しました。加えて、同倉庫における現品管理の自動化に向け、現在、ミルシート管理システムの開発により、より高度な管理体制を構築しつつあります。

このような手続きや管理体制の充実を図ることによって、JFE商事建材販売に続く共同在庫への参画企業を募り、当社を主体とした企業の組織化、すなわちグループネットワークの拡充を目指します。具体的には「阪神HMP」を基軸に、当社単独在庫そして他社共同在庫を合わせることで、常時在庫2万㌧という圧倒的な物量を実現。これにより、当社を主体とした「鋼材の相場形成の主導権」を確保し、安定的なシェア拡大を目指します。

## ムリ・ムダ・ムラの徹底した排除によるコスト合理化及び業務の高度化

これまでの成長フェーズを経て、当社に蓄積された事業の「総合力」という強みを、能動的な情報共有を通じて「組織力」に高めるため、当社の基本的な経営資源であるヒト・モノ・カネに加え、協力会社との関係、そして「営業部」と「工事部」との関係において、次に掲げる仕組みを深化・改善又は新たに設けます。

この取り組みを通じ、ムリ・ムダ・ムラを徹底的に排除、コスト合理化及び業務の高度化を実現し、グループネットワークの規模拡大に即応できる体制を構築します。



## ■ これからの事業展開

	レベル1(最優先事項)	レベル2(優先事項)	レベル3(検討事項**)
ヒト	■資格取得の支援・奨励制度の導入	■社内環境整備のための特別時間の確保 ■社内投書箱(目安箱)の設置	■主権在現による能動的な現場改善 ■業務要領書の作成・運用 ■改善提起の制度化(ノルマ化)
協力会社	■定期工程会議の開催	■鉄骨発注量増加による 自立的競争意識の醸成 ■品質安定化に向けた技術指導体制充実	■協力会社への出向による 経常的な現場管理
モノ	■在庫管理システムの運用 ■適正在庫検討会の定例開催 ■在庫表・入荷予定表の運用	■在庫回転率の把握・管理 (月次レベル)	■デッドストックの減損認識 (損失計上) ■滞留在庫の利用奨励と効率化提案制度
部間情報	■部門間のタイムリーな 情報交換制度の運用	■勉強報告検討会の開催 (工事部による勉強会、営業部も参加)	■定例合同・共同会議の開催 ■ジョブローテーション制度の導入
与信情報	■与信管理勉強会の開催	■与信会議の開催	■与信管理システムの運用 ■与信管理部門の設置
販売情報	■JFE建販との定期的な情報交換会開催 ■物件情報一覧表の運用 (情報ツール統合)	■過去及び現在のマーケット情報の精査	

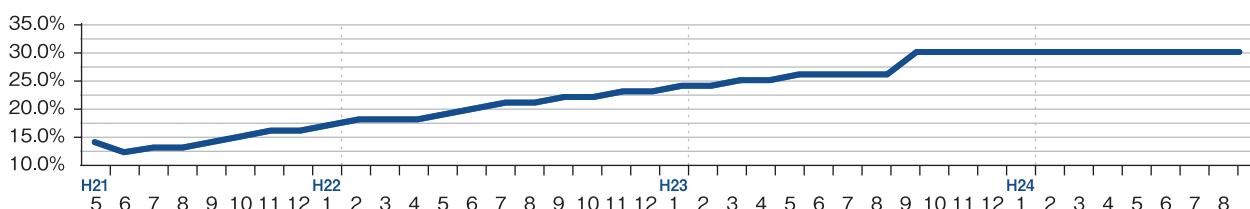
※実現性や実効性の低い事項ではなく、レベル1(最優先事項)及びレベル2(優先事項)への取り組みを通じ、それぞれの結果に応じた次なる打ち手として具体的な対策を検討・実行すべき事項。

## 財務計画ハイライト

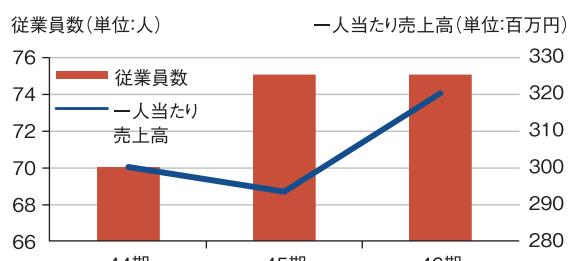
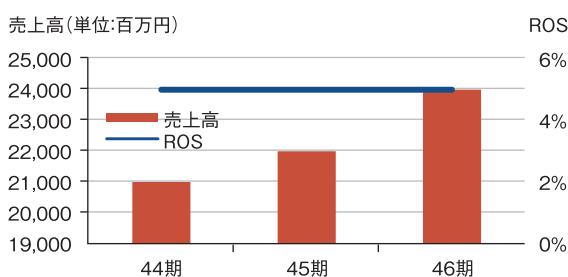
第46期(平成24年)までの3箇年において、関西地区におけるH形鋼の在庫販売(店売り)のシェア(当社単独シェアではなく共同在庫を含むシェア)については、次に掲げる

推移を通じて30%以上というシェア目標の到達を目指し、その結果、売上高(従業員一人当たり売上高を含む)及び経常利益(ROS)の毎期安定確保を実現します。

### ■H形鋼シェアの推移



### ■主要な指標の推移



## ■ 企業概要

商 号	吉田鋼業株式会社	創 業	昭和39年11月
所在地	<p>【本社】 東大阪市西石切町5-1-22 TEL 072-984-5701(代表)</p> <p>【阪神HMP】 尼崎市東海岸町50番地 TEL 06-6409-6501(代表)</p> <p>【南港鋼板センター】 大阪市住之江区南港中7-2-20 TEL 06-6612-7200(代表)</p> <p>【三重WF加工センター】 津市香良洲町6381-2 TEL 0592-92-6188(代表)</p> <p>【針コラム工場】 奈良市都祁吐山町2531-4 TEL 0743-82-0126(代表)</p>	<p>設 立</p> <p>資 本 金</p> <p>役員構成</p> <p>株主総数</p> <p>従業員数</p> <p>事業内容</p> <p>許 認 可</p>	<p>昭和41年11月25日</p> <p>9,000万円</p> <p>代表取締役社長 吉田 清 専務取締役 長田 修 常務取締役 吉田 浩一 監査役 白川 清二郎</p> <p>12名</p> <p>68名(役員及非常勤社員を含まない)</p> <p>鋼材販売業・鉄骨工事業・倉庫業</p> <p>□建設業許可:大阪府知事 (般-17)第90040号</p> <p>□倉庫業許可:第1種普通倉庫 国土交通省 第6191号</p>

年次	会社の沿革	主な出来事	国内鉄鋼関連事項
昭和41年	会社設立(若江) 資本金300万円		
昭和45年 昭和46年	石切に移転 東大阪加工センター創設 資本金を3,000万円に増資	新日鐵のH形鋼・厚板特約店として発展	
昭和52年 昭和54年		市況の影響 不良債権の発生 H形鋼店売り撤退 商社より支援受ける (第一次危機)	粗鋼生産過去最高(73)(1億2千万t) 粗鋼生産世界第二位(80)(1億1,140万t) 粗鋼生産10年ぶりの1億t台割れ(82)
昭和59年 昭和60年	西大阪加工センター創設 コラム切断工場創設	東京製鐵および川崎製鉄の特約店として 復活するが再度市況の影響を受ける (第二次危機)	高炉5社合理化計画を発表 人員4.3万人削減
昭和62年		新日鐵のH形鋼・厚板特約店として発展	高炉8基休止(87)
昭和63年 平成 1年	滋賀加工センター創設 資本金3,720万円に増資 富山加工センター創設 広島加工センター創設 資本金5,000万円に増資 富山第二工場創設	バブル景気により業績が一気に向上し 負債の返済終了。 同時に加工センターの地方展開を開始	
平成 2年	北九州加工センター創設 三重加工センター創設		
平成 3年	福崎加工センター創設		
平成 4年	資本金を5,500万円に増資		
平成 7年	資本金を6,120万円に増資		
平成 8年	関連会社(株)福井ヨシダ創設		
平成11年	福崎加工センター鋼板部門廃止		
平成12年	滋賀加工センターを廃止(福井ヨシダに併合) 東大阪加工センターを廃止 棒鋼事業部を廃止	バブル経済の崩壊 また主力商社であるトーメンの鉄鋼業からの 撤退等により加工センターの撤退を 余儀なくされた(第三次危機)	粗鋼生産世界第一位(93)(9,962万t)
平成13年	富山加工センターを廃止 西大阪加工センターを三重県に移管		ゴーンショック(00)
平成14年	三重WF事業部として営業開始		
平成15年	資本金を16億6千万円に増資		JFEホールディングス発足(02)
平成19年	資本金を9千万円に減資 三重加工センターを廃止 福崎加工センターを廃止 奈良市の(有)トーヨーコラムを買収 営業部・針コラム工場として稼動	第39～41期 経常利益 各6億円超	鉄鋼石・原料炭大幅値上げ(05)
平成21年	兵庫県尼崎に阪神HMPを開設	第42期(H20.8月期) 売上高 214億円 経常利益 11億円(過去最高)	鋼材価格 } 高騰(08) 鉄骨価格 }

## ■ 知的資産経営報告書とは

### 本書の意義

知的資産とは、特許やブランド、ノウハウなどの「知的財産」と同義ではなく、それらを一部に含み、さらに組織力、人材、技術、技能、経営理念、顧客等とのネットワークなど、財務諸表に表れてこない目に見えにくい経営資源の総称を指します。

知的資産経営報告書とは、企業が有する技術、ノウハウ、人材など重要な知的資産の認識・評価を行い、それらをどのように活用して企業の価値創造につなげていくかを

示す報告書です。過去から現在における企業の価値創造プロセスだけでなく、将来の中長期的な価値創造プロセスをも明らかにすることで、企業の価値創造の流れをより信頼性をもって説明するものです。

平成17年10月に、経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、原則として本書はこれに準拠して作成しています。

### 利用上の注意

本書に記載した将来の経営戦略及び計画並びに付帯する事業見込みなどの全ては、本書作成日現在において入手可能な情報をもとに当社独自の判断で記載しています。

そのため、将来にわたる経営環境の変化によっては、本書が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、当社が将来にわたり本書に記載した内容の全てを保証するものではないことを、あらかじめご了承ください。

### お問合わせ先

吉田鋼業 株式会社  
工事部 吉田 鉄宏(よしだ てつひろ)

〒579-8013 東大阪市西石切町5-1-22  
T E L / 072-986-5370(直通)  
F A X / 072-986-9882  
E-mail / t-yoshida@yoshidakougyou.com