

経営計画(25年中期)

当社グループは、グローバルな特殊鋼マーケットでの企業価値の更なる向上を目指し、2021年度から2025年度を実行期間とする経営計画(25年中期)を策定しています。

日本国内の特殊鋼需要は、人口減少や高齢化等の社会構造の変化に伴い、今後減少が見込まれます。特殊鋼の直接輸出、あるいは特殊鋼を使用した製品等による間接輸出についても、海外需要家の地産地消ニーズの高まりや、グローバルサプライチェーンの見直しにより、中長期的には減少が見込まれます。

また、中国やインドを中心に特殊鋼需要は増加が見込まれるものの、将来的なEV化の進展等、社会・産業構造の変化を踏まえた、国内外の特殊鋼メーカーとの競争激化や、2050年カーボンニュートラルに向けた鉄スクラップを中心とした調達面での競争激化なども想定されます。

こうした中長期的な特殊鋼の需要構造の変化や、国際的な競争の激化を見据え、経営計画(25年中期)では、事業基盤の強化を通じて安定的な収益を確保できる盤石な企業体質を確立し、グローバルな特殊鋼マーケットでの企業価値の更なる向上を図ってまいります。

グループ全体の競争力強化

グローバルな特殊鋼マーケットでの企業価値の更なる向上

- 固定費・変動費の削減を通じ、グループ全体のコスト競争力を強化
- 適正マージンの確保と販売構成の高度化により、グローバル需要を確実に捕捉

海外事業の収益力強化

- Ovako：コスト競争力の強化を通じ、盤石な収益体質を構築
- SSMI：コスト競争力・営業力の強化を通じ、インド市場でのポジションを更に高める

日本製鉄・Ovakoとの3社シナジーのフル発揮

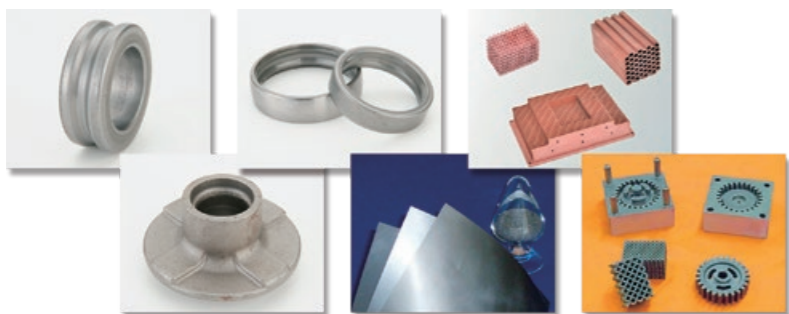
- 営業・生産・調達等の連携施策の早期実行に注力し、2024年度までに効果をフル発揮



OVAKO

「素形材事業」と「粉末事業」の収益力強化

- 素形材事業：鍛造～旋削の一貫製造プロセスの強みを活かした鋼材一貫収益力の強化
- 粉末事業：5G・脱炭素化等に対応した戦略アイテムの開発・拡販



グループ会社の選択と集中

- 統廃合・再編等を通じ、グループ全体の体質を強化

2025 グローバルな 特殊鋼マーケットでの 企業価値の 更なる向上

【2025損益計画】

売上高 2,800億円程度
経常利益140億円程度
ROS 5%程度
ROE 5%程度

【2025財務指標】

自己資本比率 60%程度
D/Eレシオ 0.2倍程度
D/EBITDA 1倍程度

安定的な収益を
確保できる
盤石な企業体質の確立

経営基盤を
強く固める
5年間

【経営資源投入】

設備投資 600億円/5年 研究開発費125億円/5年

技術の深化

技術先進性の更なる拡大

- 強みの高純度鋼を軸に需要家の新たな要求や環境課題に的確に対応
- 「EV」「風力発電」「鉄道」「水素社会」等の分野での高信頼性ニーズに応える技術の深化



Environment・Social・Governance

2050年カーボンニュートラルの実現を目指す

- 「エコプロセス」「グリーンエネルギー活用」「エコプロダクト」「エコソリューション」の推進
- 社長をトップとした「カーボンニュートラル推進委員会」の設置



DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進

- 最新デジタル技術の活用による生産プロセス、業務プロセス等の改革と効率化

ガバナンス体制の強化 ダイバーシティ経営・健康経営の推進

- コーポレート・ガバナンス体制の強化
- ダイバーシティ経営、健康経営の推進

