



2021年4月30日

各 位

会 社 名 山陽特殊製鋼株式会社
代表者名 代表取締役社長 樋口 眞哉
(コード：5481、東証第1部)
問合せ先 総務部長 松ヶ下 昭人
(TEL. 079-235-6003)

次期経営計画（25年中期）について

当社は、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、このたび2021年度～2025年度を実行期間とする、次期経営計画（25年中期）を策定しましたので、以下のとおり公表いたします。

1. 中長期の環境想定と策定の骨子

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る。また、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化ニーズの高まりや、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る。

一方、グローバルでは、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る。

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、次期経営計画（25年中期）では、事業基盤の強化を通じ、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ることを基本的な考え方とする。

主な取り組みとして、Ovako（欧州）、MSSS（インド）等の海外事業の収益力強化、2050年カーボンニュートラル実現も見据えた新たな顧客要求や環境課題にグローバルで応える技術先進性の更なる拡大、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進による生産プロセス・業務プロセス等の改革と効率化、東京証券取引所プライム市場への移行（2022年春）に向けたガバナンス体制の強化、ダイバーシティ経営・健康経営等を推進する。以下に、その基本方針を示す。

2. 次期経営計画（25年中期）の基本方針

(1) 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

従来事業環境には戻らないとの強い危機感のもと、固定費・変動費の削減を通じた、グループ全体のコスト競争力の強化を図る。また、適正マージンの確保と販売構成の高度化を図り、グローバル需要を確実に捕捉する。

(2) 海外事業の収益力強化

Ovako は、コスト競争力の強化を通じ、盤石な収益体質を構築する。MSSS は、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。

(3) 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積上げと早期実行に注力し、予定通り 2024 年度までにシナジー効果をフル発揮する。

(4) 技術先進性の更なる拡大

強みである高纯净度鋼を軸に、社会・産業構造の変化に伴う新たな顧客要求や環境課題等に的確に対応する。特に、グローバルな成長が見込まれる「EV」「風力発電」「鉄道」「水素社会」等の分野での更なる高信頼性ニーズに応える技術の深化に注力する。

(5) 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（省エネ・高効率）」「グリーンエネルギー活用」「エコプロダクト（長寿命軸受鋼：自動車・風力発電・鉄道、3D粉末）」「エコソリューション（Ovako・MSSS：省エネ技術・生産性向上の展開）」の推進を通じ、社会のあらゆる段階でのCO₂排出削減に取り組み、2050 年カーボンニュートラル実現を目指す。また、社長を委員長とした「ゼロカーボン推進委員会」を設置し、実行・推進する。

(6) DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進

最新のデジタル技術を活用し、最適操業（操業効率化・予防保全：AI、IoT）、品質向上（探傷判別精度：AI）、作業効率化（事務自動化：RPA）、安全教育（VR）等を推進する。

(7) 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

プライム市場への移行（2022 年春）に向けたコーポレートガバナンス体制の強化を図るとともに、全ての社員が性別・年齢等に関わらず活躍できることを目指して、ダイバーシティ経営（65 歳定年延長、女性活躍推進、グローバル人材育成）および健康経営を推進する。

(8) 「素形材事業」と「粉末事業」の収益力強化

素形材事業については、鍛造～旋削の一貫製造プロセスの強みを活かし、鋼材を含めた一貫収益力を強化する。また、粉末事業については、5G・脱炭素化等に対応した戦略アイテムの開発・拡販を通じ、収益力を強化する。

(9) グループ会社の選択と集中

グループ会社の統廃合・再編等を通じ、グループ全体の体質強化を図る。

3. 財務目標

(1) 2025 年度損益計画

- 連結売上高 : 2,800 億円程度
- 連結経常利益 : 140 億円程度 [163 億円程度 *のれん償却費を除く]
- ROS : 5%程度 [6%程度*]
- ROE : 5%程度 [6%程度*]

[主要前提]

- ・鉄スクラップ(購入) 40 千円/t(姫路地区 H2 市況)
- ・原油(ドバイ) 60\$/BL
- ・為替 100 円/\$、112 円/€

(2) 2025 年度財務指標

- 自己資本比率 : 60%程度 (2019 年度実績 : 54%)
- D/E レシオ (ネット) : 0.2 倍程度 (2019 年度実績 : 0.27 倍)
- D/E B I T D A (ネット) : 1 倍程度 (2019 年度実績 : 2.9 倍)

(3) 株主還元

- のれん償却費を除く当期純利益に対し、配当性向 30%程度を目安とする。

(4) 前中期 (2017~2019 年度) との比較

前中期(2017 年度~2019 年度)では、Ovako(2019 年 3 月)、MSSS(2018 年 6 月)の子会社化等の事業再編を通じ、売上規模を大幅に拡大するも、利益面では米中対立等による景気後退などにより、2019 年度は赤字となった。これに対し、次期経営計画 (25 年中期) では、海外子会社の収益力強化により、連結ベースの利益拡大を図り、企業価値の更なる向上を目指す。

4. 経営資源投入

(1) 設備投資

- 連結 : 600 億円程度/5 年
 - ・減価償却費以下に抑制。
 - ・原価低減、省力、カーボンニュートラル対応(省エネ)、D X 推進、老朽更新等。

(2) 研究開発費

- 連結 : 125 億円程度/5 年 ※前中期同水準
 - ・カーボンニュートラル対応を踏まえた「エコプロセス・エコプロダクトの創出」等に注力。

(3) 人員計画

- 連結 : 6,726 人 (2019 年度末) → 6,400 人程度 (2025 年度末)
 - ・単独は 2021 年度から 65 歳定年延長を実施済。
 - ・グループ全体で 5%程度の削減。

以 上

本資料は、本資料の発表日現在において、入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。いかなる確約や保証を行うものではありません。