



平成 26 年 3 月 28 日

各 位

会 社 名 日 本 冶 金 工 業 株 式 会 社  
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 木 村 始  
(コード番号 5480 東証第一部)  
問合せ先 常務執行役員経営企画部長 堀内 晃  
(TEL : 03-3273-3612)  
URL <http://www.nyk.co.jp/>

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2016 年度を最終年度とする 3 カ年の『中期経営計画 2014』を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### I. 中期経営計画 2014 の概要

##### 1. 「現中期経営計画『変革 2011』」の評価と『中期経営計画 2014』の目標

当社は、現中期経営計画『変革 2011』（自 2011 年度 至 2013 年度、以下、現中計と略す。）の初年度こそ、一定の利益確保を実現したものの、翌 2012 年度には、ニッケルやステンレス鋼の市況が世界的に低迷し、大幅な赤字計上を余儀なくされました。急遽 2012 年 10 月に「総コスト削減計画」を策定し、損益分岐点の引き下げ等の事業構造改革を進めてまいりましたが、2013 年度には、こうした施策が奏功し、経常利益も漸く黒字転換が見込める状況に至りました。この間、現中計で策定した、グローバル市場への展開をはじめとする高機能材事業強化に係る諸施策につきましては、着実に実行してまいりましたが、電力コストの大幅な上昇や世界経済の変調の中で、未だ十分な成果は確保しきれていないのが現状です。

2014 年度からの『中期経営計画 2014』では、引き続き予想される厳しい経営環境を踏まえ、安定した経常黒字確保と復配を実現するとともに、国内外において競争力あるステンレス特殊鋼メーカーとして勝ち抜くことを目標とし、それに向けた諸施策を取りまとめました。

##### 2. 収益力強化と財務基盤強化に向けた基本戦略

特色あるステンレス特殊鋼メーカーとして競争力強化と付加価値の拡大により、高機能材競争力 No. 1 を目指してまいります。

#### (1) 高機能材拡販戦略の深化

##### ① 成長事業分野・業種への取組み

ーエネルギー、環境といった特に成長が期待される分野をターゲットに、高機能材拡販を実現してまいります。

##### ② 国内外における販売体制の強化

ー現中計期間中に構築した日本、米国（シカゴ）、欧州（ロンドン）、アジア（上海、シンガポール）の世界 4 拠点の販売ネットワークを活かして、グローバルな市場情報（顧客、製品、競合他社）を活用した高機能材拡販を行います。

ー高機能材営業推進を担う専門の実働組織を新設し、国内外におけるソリューション営業の強化を図ります。

## (2) 高機能材事業の競争力強化策

### ① 汎用ルート化深耕による製造技術プロセス革新

- －当社は、高機能材を汎用ステンレス並みの負荷で生産することを『汎用ルート化』と称しておりますが、技術的な難易度の高さから高機能材の製造をステンレス製造設備で事業化している例は世界的にも稀です。この『汎用ルート化』の高度化に向けて、さらなる技術改善、設備投資を行い、品質改善、コストダウン、納期短縮を実現します。
- －また、高機能材の付加価値拡大に向けた設備投資を行い、お客様への技術サポートを充実することで当社の強みを一層高めるとともに、世界的に競争力のある製造所にステップアップすることを目指します。

### ② 原料基盤の多様化による競争力の強化（コストダウンの推進）

- ・ 大江山ニッケル源の多様化
  - －資源国や海外鉱山の状況も踏まえ、多種多様な鉱石、炭材への順応性を高めるべく設備投資、操業改善を行い、安定操業を確保します。
- ・ 安価原料、スクラップの使用拡大
  - －国内外の多様な安価原料及びスクラップの有効活用と使用拡大により、コスト競争力を高めてまいります。
- ・ 原料配合最適化システムの活用
  - －現中計期間中に立ち上げました原料配合最適化システムを活用し、最安価な配合を指向し、コストダウンを進めます。

### ③ アライアンスの積極活用

- －原料調達から販売に至るまで、多様なステージでアライアンスを活用することにより、生産・販売面でのフレキシビリティと競争力を確保してまいります。

### ④ 納期競争力の強化

- －一定の鋼種・合金を中心に適切な需要見通しの下で戦略的な在庫を保有してグローバル市場での納期競争力を強化してまいります。

## (3) 顧客ニーズに対応した品質サービスの強化

- ・ 高機能材の付加価値の拡大
  - －高機能材の精整設備の導入も含め、高品質の製品供給と付加価値拡大を目指します。
  - －当社が蓄積してきた技術的知見をもとにした加工・溶接のアドバイスといったお客様に寄り添った対応の強化を進めてまいります。

## (4) 一般材事業の強化

- －国内の景気回復に伴う需要の確実な捕捉、震災復興・東京オリンピック関連・リニア関連といった「ビックプロジェクト」や国土強靱化投資に関連する需要獲得に向けた体制整備を進めてまいります。
- －川崎製造所の業務改革・効率化等によるコストダウンとともに、お客様のニーズに即応した製造方案、品質展開への取組みにより、海外メーカーに対抗して、国内一般材の数量と収益の安定確保を実現してまいります。

## 3. 企業インフラの整備

ステンレス特殊鋼事業を支える企業基盤強化の取組みとして、エネルギーコストの低減、業務改革の継続、技術・設備の革新を通じた成長力の確保とともに、人材育成に力を注いでまいります。

### (1) エネルギーコスト上昇への対応

- －電力コストをはじめとするエネルギーコストの上昇に対応した省エネ設備への投資を実

施し、エネルギーロス低減と排熱利用を進めつつ、安価な電力活用に向けたフレキシブルな生産対応を実現してまいります。

(2) 業務改革の継続

ー現中計からスタートした業務改革を継続するとともに、グループ全体での業務の統合、集約や輸配送業務の改善等を進めてまいります。

(3) 技術基盤の強化と人材育成

ー当社が将来に向けてさらなる飛躍を遂げるために、独自のフェロニッケル精錬技術をはじめ、高機能材製造に関するノウハウとコア技術について、次世代に継承するための技能伝承と人材育成を進めてまいります。

ー内外業務体制の見直し等を含めて、高齢化社会の到来に備えた雇用形態構築の準備に着手します。

(4) グループ会社の生産、販売の連携強化

ー国内はもとより海外現地法人を含めた流通・商社機能を持つグループ会社間の連携をより一層強化し、高機能材拡販と一般材事業の安定化を進めてまいります。

4. 設備投資内容

設備投資 ～今後 3 年間で約 140 億円の設備投資を計画しております。

(内訳)

|           |       |
|-----------|-------|
| ・ 競争力強化関連 | 30 億円 |
| ・ 事業基盤強化  | 85 億円 |
| ・ 関係会社関連  | 25 億円 |

5. 環境への取組み

・ 都市隣接型の企業として環境保全活動を強力に推進して、地域社会との協調連帯を図り、加えてスクラップや産業プラントの副生成物などからの資源を有効活用することにより、省資源・リサイクル・省エネルギーを推進し、持続可能な循環型社会の創出に貢献していきます。

6. 内部統制への取組み

・ 企業集団における業務の適正を確保するための体制の維持向上に努めていくとともに、内部通報制度の機能拡充やリスク洗い出しのツールの改善を通じた意識の向上によって、迅速な情報収集を進め、事業経営に伴い発生するリスクの状況を正確に把握し、適切な管理を行っていきます。

II. 中期経営計画 2014 の達成目標

- ・ 高機能材強化に向けた成長戦略と競争力強化方策を実行し、高機能材部門 5,000t の事業構造への転換により、安定収益基盤の確立を目指します。
- ・ 経常利益目標は、株式配当と自己資本充実の両方を確保できる利益水準である下記以上とします。

|      |               |
|------|---------------|
| 経常利益 | 40 億円 (連結ベース) |
|      | 30 億円 (単体ベース) |

以上