



各 位

2018年3月2日

会社名： 日新製鋼株式会社

代表者名： 代表取締役社長 柳川 欽也
(コード番号：5413 東証第1部)

問合せ先： 執行役員総務部長 桑迫 宏和
(TEL. 03-3216-5566)

2020年中期経営計画について

日新製鋼株式会社（以下「当社」）は、本日開催の取締役会において、当社グループの2018年4月から2021年3月までの3ヵ年の中期的な経営方針を示す「2020年中期経営計画」を策定いたしました。

当社グループは、2012年度下期から2016年度末を期間として策定した「24号中期連結経営計画」（以下「24号中計」）におきまして、時々刻々と変化する経営環境に対応するため、コア製品に軸足を置いた高付加価値化戦略の推進やグローバル事業体制の構築、周南製鋼所の製鋼設備更新と同所へのステンレス製鋼工程の集約といった諸テーマに取り組み、収益力向上を図ってまいりました。

当社は、2016年2月に呉製鉄所の高炉更新工事への対応を柱とする事業構造改革と新日鐵住金株式会社（以下「新日鐵住金」）による当社子会社化（以下「子会社化」）を発表し、新日鐵住金と当社で検討を重ねた結果、2017年3月に子会社化が完了しました。その後、「総合力世界No.1鉄鋼メーカー」の一員として新たなスタートを切った当社グループは、新日鐵住金グループ内での連携深化を加速してまいりました。新日鐵住金からの技術・ノウハウ支援により、高炉の最大活用（炉命延長）をはじめとした様々な工程の競争力向上や調達コスト低減といったシナジー創出を実現するとともに、当社グループ独自の新品で新たな市場ニーズの捕捉に努める等、精力的に事業活動を進めてまいりました。

当社グループを取り巻く今後の事業環境は、2020年頃まで概ね堅調な需要が続くものの、人口減少に伴う住宅分野の内需縮小やマルチマテリアル化による他素材との競合といった新たな懸念も顕在化しつつあります。また、燃料電池やロボット分野等の新需要萌芽や新興国を中心とした海外市場伸長とアジア地域における新興ミルの台頭等、国内外ともに新たな競争環境が形成されつつあります。

当社グループは、かかる事業環境においても、新日鐵住金グループ内における経営戦略の共有および当社独自の強みである「コア製品」と「お客様中心主義」を柱としたお客様が求める付加価値の着実な提供を通じて、「競争力強化」と「収益力向上」を実現し、強靱な企業体質を構築するとともに、「持続的な成長力の具備」と「国内外マーケットにおける存在価値の確立」を確かなものとするため、「2020年中期経営計画」を策定いたしました。

1. 2020年中期経営計画 3つの戦略

(1) シナジー最大化と事業構造改革

当社グループは、新日鐵住金グループ内における経営戦略共有を通じて、シナジー最大化と事業構造改革を着実に実現し、競争力を強化します。シナジーにつきましては、新日鐵住金グループ内における経営資源の効率的な相互活用や情報共有による連携深化により、川上から川下まで、さまざまなメリットを創出します。また、事業構造改革につきましては、炉命延長による高炉の最大活用や最適生産体制構築等を、新日鐵住金グループが有する技術やノウハウを活用しつつ着実に実現し、強靱な企業体質を構築していきます。

(2) コア製品戦略

コア製品について、従来からの機能であるマーケットニーズへの強い対応力を通じたお客様への貢献に加えて、当社グループの競争力強化・収益力向上のさらなる牽引役とするため、「当社独自の

機能性」「成長マーケットを捕捉できる将来性」「お客様への適切な付加価値提供を前提とした収益性」を有する製品群に改定し、ブランド化を進めます。これにより、マーケットにおける存在価値を確立するとともに、強靱な企業体質構築の一翼を担うコア製品群としてさらなる進化を目指します。

【コア製品群の見直し（概要）】

- ◇ 普通鋼 : ZAM®とカラー鋼板に加えて、アルスター®、月星カップタイト®、みがき帯鋼、プラタイト®をコア製品に加え、コア製品群の充実を図ります。
- ◇ 特殊鋼 : CS追求の姿勢をより強化し、コア製品戦略を加速します。
- ◇ ステンレス : 当社独自の機能性（高強度・高耐熱・高耐食・磁性・加工・極薄等）を有する製品群にコア製品を改定します。

(3) CS（顧客満足度）追求戦略

当社グループの強みであるお客様ニーズへのさらなる対応力強化を図るため、当社グループはお客様中心主義の原点に立ち返り、新たにそれを進化させるべく、CS追求戦略を確立して推進いたします。

当社グループが掲げるお客様中心主義は、お客様の求める付加価値、すなわち“うれしさ”を、鋼材を中心としたさまざまなサービスを通じて提供し続けることです。当社グループは、これからも“うれしさ”に応じて進化し続けるため、製造から開発・販売、二次三次加工等のグループ会社まで、一体的で強力なバリューチェーンを構築いたします。

【CS追求戦略の推進】

- ◇ 製造から開発・販売、二次三次加工等のグループ会社までの川上から川下にかけて、普通鋼・特殊鋼・ステンレスの品種別に連携を図る「ユニット」を制度として導入いたします（以下「ユニット制」）。ユニット制では、販売部門を中心として、情報と戦略共有を通じた“うれしさ”の実現、バリューチェーン強化に向けた戦略推進を担います。
- ◇ 潜在的な“うれしさ”を可視化する力や具現化して提案する力の強化を進めます。CS調査の充実、CS追求のためのスキルやノウハウの教育、お客様訪問時間を増やす等の取り組みに加えて、“うれしさ”の可視化・データベース化を通じた、今までにないサービスの創出に挑戦いたします。

2. 2020年中期経営計画 4つの主要施策

(1) 販売力・開発力の一層の強化による『稼ぐ力』の具備

ユニット制による素材から加工まで一貫した品種別戦略を軸に、お客様のうれしさ具現化、コア製品の開発・拡販に向けた経営資源シフト、物流等のサービス拡充による付加価値多層化を進め、コア製品戦略の先鋭化やバリューチェーン強化を実現し、収益力向上を目指します。

(2) ものづくり基盤の再構築とコスト競争力強化

老朽化した設備の適切な更新投資や安全・環境・防災リスクへの対策投資といった安全・安定操業に向けた投資や対策、コア製品戦略投資、品質・歩留改善活動の着実な実行により、ものづくり基盤の再構築を図ります。コスト削減においては、新日鐵住金グループとの連携を図りつつ、操業効率化や調達改革等で、さらに踏み込んだ活動を展開いたします。

(3) 当社グループ総合力のさらなる発揮

ユニット制による当社製造・販売・開発部門との連携深化により、コア製品およびCS追求の両戦略の強力な推進に向けて、グループ一体的な競争力強化に取り組みます。また、国内における二次三次加工の強化、海外におけるコア製品によるマーケット開発強化を通じて、さらなるグループ収益の向上を狙います。

(4) 企業存立基盤の確立

安全・環境・防災・品質・内部統制等、ステークホルダーからの信頼確保に不可欠な基盤整備に努めるとともに、多様な人材の確保やスキルアップ、コア製品戦略およびCS追求戦略にマッチした能力ある人材の育成・現場投入を進めます。さらに、ユニット制を全社最適の視点からサポートするコーポレート機能の充実や働き方改革を推進し、優れたパフォーマンスを発揮する企業組織を構築していきます。

3. シナジー最大化

新日鐵住金グループ化に伴うシナジーは、160 億円を見込んでおります。この着実な創出に向けて、各部門が新日鐵住金グループ内における連携深化を図りつつ、取り組んでまいります。また、高炉延命による足下のキャッシュ余力創出につきましては、コア製品戦略投資の優先実施等により、活用する見込みです。

4. 設備投資・投融資計画

コア製品戦略推進のための投資、安心・安定操業に向けた安全環境防災投資・老朽更新投資の着実な推進等により、本中計期間中は以下の設備投資計画を予定しております。

[連結ベース 設備投資額 (検収ベース)]

	累計	
	24 号中計期間 (2012-2016 年度)	2020 年中計期間 (2018-2020 年度)
単独	1,267 億円/5 年	850 億円/3 年
グループ	245 億円/5 年	220 億円/3 年
計	1,513 億円/5 年	1,070 億円/3 年
年度平均	303 億円/年	357 億円/年

5. 収益目標・株主還元

2020 年中計における収益指標・株主還元は次のとおりです。

	2017 年度 見通し	2020 年度 中計
連結経常利益	180 億円	400 億円以上
連結当期純利益	100 億円	300 億円以上
ROE	4.5%	10.0%以上
D/E レシオ	1.0	0.5 程度
配当性向	20~30%を目安	30%程度を目安※

※2018 年度決算から適用

以 上