



平成 23 年 5 月 10 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 杉森 一太
(コード番号 5480 東証第一部)
問合せ先 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、2013 年度を最終年度とする 3 カ年の『中期経営計画「変革 2011」』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「変革 2011」の概要

当社は、2008 年秋に発生したリーマンショックやその後の経済混乱の影響を受け、前「中期経営計画」初年度の 2008 年度と続く 2009 年度、2 期にわたり大幅な赤字計上を余儀なくされ、また最終年度の 2010 年度においても、連結営業利益では黒字化を達成したものの 105 億円の当期純損失を計上することとなりました。

2011 年度からの中期経営計画＝「変革 2011」では、こうした厳しい経営状況を克服し、経常黒字化と復配を実現するとともに、アジアにおける競争力あるステンレス特殊鋼メーカーとして勝ち抜くための抜本的諸施策を取りまとめました。

尚、本中計期間は 2011 年度以降の 3 年間ではありますが、すでに前中計期間にも経験したように原料価格や為替について変動幅が大きく推移することが予想され、さらには東日本大震災が今後に与える影響についても不透明と言わざるを得ず、期間中の環境は安定した推移が想定し難いため、基本的考え方として、①当面の 3 年間を見通して当社グループが執るべき諸施策を立案する。②期間中の実行計画としてロードマップを作成し実施状況をフォローする。③環境変化に応じて必要な見直しを行いながら、中期経営計画をローリングしていくこととしました。

1. グローバル市場における成長戦略

(1) 高機能材拡販に向けた体制整備

- ・ 日米欧亜の 4 極体制の確立
－日本、米国（シカゴ）、欧州（ロンドン）、アジア（上海、バンコク）という世界 4 極の

拠点からの市場情報（顧客、製品、競合メーカー）を共有化し、拡販につなげてまいります。

・「ソリューション営業」の強化

ー2011年2月に新設した「ソリューション営業部」により、高機能材に係る技術的知見を武器として、顧客・市場ニーズを捕捉し、拡販につなげてまいります。

・市場変化に機敏に対応できる生産・販売体制の確立

ーすでに開発済みである納期機軸のSCM（サプライチェーンマネジメントシステム）と、変化の激しい原料価格を適切に反映した原価情報や最適な原料配合情報を提供できる新システム、以上の二つのシステムを活用し、顧客ニーズや市場環境変化に適確に対応できる体制を確立します。

(2) 海外需要への積極的取組み

・ 拡大が期待できる高機能材および一般材の海外需要を捕捉するため、海外顧客に対するリードタイム短縮を意識した加工機能、問屋機能を含めたサプライチェーンの再構築を進めてまいります。

(3) グループ会社における海外展開の強化

・ グループのナストア（タイランド）社やナス鋼帯（株）も、自動車産業やエレクトロニクス産業向けに特殊パイプや高品質なステンレス磨帯鋼の海外販売拡大を目指し、積極的な設備増強や販売加工拠点の設立などを当社と連携しながら進めてまいります。

2. 競争力強化に向けた施策

(1) 高機能材製造プロセスの革新（汎用ルート化）

・ 品質改善、コストダウン、納期短縮を実現するための施策

ー世界的に見て、その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稀です。当社はこれまでの技術改善によってこれを実現してきました。

ーここへさらなる技術改善、設備投資を加え、製造プロセス全般を革新的に改善することで品質改善、コストダウン、納期短縮を実現します。

ーこのように各工程機能に技術改善、設備投資を加えて、汎用ステンレス並の負荷での生産を行うことを『汎用ルート化』と呼んでいます。これによって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強化

・ 大江山フェロニッケルの競争力強化

ー資源国や海外鉱山との連携による原料ニッケル鉱石の安定調達を実現し、多種鉱石順応型キルンの増設（6号キルン）の検討を進めコスト競争力を高めてまいります。

ーキルン毎に最適鉱石配合となるよう鉱石装入設備を改造し、生産量の拡大を実現します。

・ 高機能材への大江山フェロニッケル配合による競争力強化

ー大江山フェロニッケルの高機能材への配合拡大を通じて、世界的に例を見ない当社独自

の原料構成を実現しコスト競争力を高めてまいります。

- ・ スクラップの有効活用
 - －安価で多様なスクラップ原料を高い技術を駆使して有効活用し、コストダウンに努めるとともに地球環境に貢献してまいります。

(3) 東日本大震災の影響による電力制約への対応

- ・ 夏季電力不足対応
 - －夏季に予想される電力制約に対しては、4月から6月での前倒し生産、および夜間電力の集中活用を図ります。
 - －大型の定期修理作業を夏場を実施し、夏季使用電力を削減します。
- ・ 中期的電力不足等へ対応
 - －東京電力における発電能力の復旧の遅れや、電力価格の上昇懸念を見据え、これに備えた設備投資等の対応についても検討を行います。

(4) グループ諸機能の効率化

- ・ 川崎製造所の工程全般の業務改善
 - －川崎製造所の業務全般にわたる効率化に取り組むとともに、同構内グループ会社2社（ナスエンジニアリング㈱とナスクリエート㈱）の再編統合を行います。
- ・ 国内販売体制の効率化
 - －グループ商社機能を含めた国内販売力の強化のために、地域戦略、顧客戦略を総合的に再検討し、効率化を進めてまいります。
 - －グループ内のコイルセンター機能の効率化と併せ、川崎製造所の業務改善の一環として、コイルセンター機能の効率運用を推進します。
- ・ グループ事業強化のための方策
 - －ナストア㈱溶接機事業の分社化を推進するとともに、海外市場への積極的取組みのための海外直接投資や連携方策を検討いたします。

3. 設備投資内容

設備投資 ～今後3年間で約230億円の設備投資を計画

(内訳)

- | | |
|---------------|------|
| ・ 高機能材競争力強化関連 | 30億円 |
| ・ 原料関連 | 50億円 |
| ・ 環境対応 | 20億円 |
| ・ 関係会社関連 | 40億円 |
| ・ 基盤整備／電力制約対応 | 90億円 |

4. 安定的な財務基盤の確立

- ・ 自己資本比率の回復
 - －繰延税金資産は、2010年12月末で72億円（連結ベース）を計上していましたが、今後

健全な財政基盤の構築を進めるべく、2011年3月期末決算において一括取り崩しを行い、その上で着実な自己資本拡充を進めます。

—これにより、連結自己資本比率は28%から22%へ低下しますが、本中計を着実に実行することにより、最終年度までには、取り崩し前の水準への回復を目指します。

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、加えてスクラップの有効活用等による省資源・リサイクル・省エネルギーによって、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

- ・ 財務計算はもとより、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、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「変革 2011」の達成目標

当面の経常利益目標は、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	30 億円 (単体ベース) 40 億円 (連結ベース)
------	--------------------------------

高機能材部門の販売量については、前述の成長戦略、競争力強化方策を実施し、2010年度下期比1.5倍を目標とします。

高機能材部門販売量	2010年度下期比1.5倍
-----------	---------------

以上