

統合報告書 2025

2025

経営理念——会社の基本理念、存在意義

1. 社会に進歩と充実をもたらす すぐれた商品を提供する。
1. 自主独立を基本に創造と効率を両輪としてあくなき発展向上を追求する。
1. 当社と共に歩むものの幸福を増進し、より大きな働き甲斐のある場を社会に提供する。

素材で未来をこえていく Our materials, your future

重要課題——中長期的に取り組むべき課題

- 社会に貢献する商品の提供
- 事業活動を通じた地球環境への負荷低減
- 安全で安定したモノづくりの実現
- 全ての人に平等で働きがいのある職場づくり
- 持続可能なパートナーシップの構築
- 社会環境に適応したコーポレート基盤の進化

中期経営計画——経営理念の実現・重要課題の解決に向けて、足元で取り組むこと

「製品と原料の多様化」を追求し、
ニッケル高合金・ステンレス市場におけるトップサプライヤーとして地球の未来に貢献

- 基本戦略 1：高度化する市場ニーズを追求し新たな価値を生み出す産業素材の開発・提供
- 基本戦略 2：技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築
- 基本戦略 3：環境変化にも揺らぐことのない持続可能な経営基盤の確立

経営基盤の強化（ESG の取り組み）

経営理念	01
編集方針	02
日本冶金工業の事業	03
社長メッセージ	05
日本冶金工業のあゆみ	09
FOCUS: 若手社員が考える、未来の日本冶金工業	11

Part 1 日本冶金工業の価値創造

価値創造モデル	13
経営資源	15
日本冶金工業の強み	17
部門役員座談会	23
サステナビリティ推進体制	25
重要課題——主な目標・取り組み・実績	27

Part 2 成長戦略

ステンレスの市場動向と日本冶金工業の対策	29
日本冶金工業が捕捉する成長市場	31
中期経営計画2023	33
「中期経営計画2023」における財務に対する考え方	39

Part 3 経営基盤

環境	41
社会	45
ガバナンス	51
社外取締役座談会	57

Part 4 企業データ

財務・非財務ハイライト	61
財務10年データ	63
会社概要／グローバルネットワーク／外部評価・指数への採用	65
CO ₂ 排出量第三者保証	66

編集方針

当社では、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを一層強化すべく、2021年から発行してきたサステナビリティレポートの要素を拡充し、2023年より「統合報告書」として発行しています。統合報告書2025では、当社のバリューチェーンにおける特徴や強み、「中期経営計画2023」2年目の振り返り、社会・環境との調和を図るためのESGの取り組みなど、企業価値向上に向けた方針や取り組みを紹介しています。持続可能な成長に向けた当社の姿をステークホルダーの皆さまにご理解いただけるよう、これからも情報開示の充実に努めてまいります。

報告対象範囲

日本冶金工業株式会社
(グループ全体の取り組みを含む)

対象期間

2024年4月から2025年3月
一部、この前後期間の活動も含みます。

発行時期

2025年9月

将来見通しに関する記述についての注意事項

本統合報告書に記載されている将来に関する記述は、当社が編集時点で入手している情報による判断や仮定に基づくものであり、リスクや不確定要素を含んでいます。実際の業績等は、さまざまな要因により本報告書に記載の内容と異なる可能性があります。

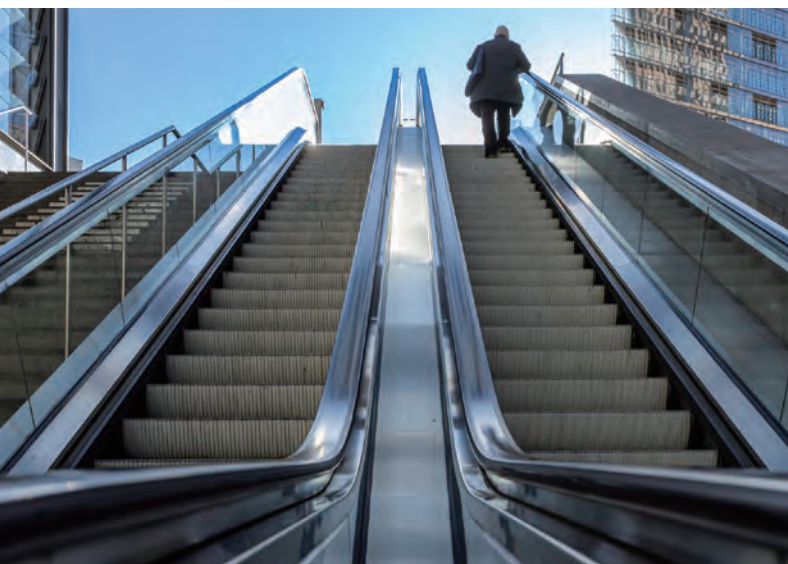
日本冶金工業の事業

ステンレスの 可能性を広げ、 豊かで暮らしやすい 社会に貢献する

ステンレス鋼は、耐食性、加工性や美しさといった特徴を持ち、社会のあらゆる場面で使用されています。

また、長寿命かつリサイクル可能であり、循環型社会への貢献が期待されています。

当社は、暮らしに欠かせないステンレス鋼を安定的に供給し、品質と機能を追求していくことで、より豊かで持続可能な社会の発展に貢献しています。



ステンレス一般材

ステンレス鋼は、鉄にクロムを10.5%以上含む合金で、英語ではstainless(さびにくい)steel(鋼)と言います。耐食性、耐熱性、強度、加工・溶接性、美しさなどの面で優れた特徴を持ち、住宅設備・家電製品、建築・土木、輸送機器、産業機器など、さまざまな分野で使用されています。また、使用時の品質劣化がほとんどないため、リサイクル可能な素材として多く利用され、さらなる用途の拡大が検討されています。

売上高 **818億円**
販売量 **148.7千トン**

主な用途

食器、厨房機器、建築材料、配管、家電・精密機器、輸送機器など

高機能材部門

*数値はすべて単体

当社の高機能材は、原則としてニッケルを20%以上含有する鋼・合金のことを指しています。一般的なステンレス鋼に比べて、機械的性質・物理的性質ともに優れた特性を持ち、より高い耐食性、耐熱性、強度、熱膨張制御、軟磁性を発揮します。高機能材はステンレス鋼より厳しい腐食環境または高温環境で使用され、脱炭素やライフサイクルコストの低減に貢献しています。

売上高 **659億円**
販売量 **39.7千トン**

主な用途

多結晶シリコン製造プラント(太陽光発電)、排煙脱硫装置、海水淡水化プラント、電子機器、海洋構造物、化学・食品工業プラント、調理家電



Part 1

日本冶金工業の価値創造

Part 2

成長戦略

Part 3

経営基盤

Part 4

企業データ

一世紀にわたるモノづくりの精神を基盤に 次の100年を見据えたさらなる挑戦へ。

創業100周年を迎えて

2025年、当社は創業100周年という記念すべき節目を迎えました。振り返りますと、当社の創業は関東大震災によって初期消火の重要性が世の中に広まり、1925年に消火器を製造したことが始まりでした。当時の消火器は消火剤を噴射させるための起爆剤として火薬が使用されていましたが、その火薬に関する高度な技術を有していたこともあり、火工品事業に比重を移した後、次代を見据えて先達の経営者が「合金類の国産化」という社会的ニーズに着目。1935年にステンレス鋼の製造を開始しました。そして日本が高度経済成長期を迎えるなか、需要の拡大や品質向上に対応するため、60トン電気炉や熱間圧延機など設備投資を実施し、競争力の高い量産体制を構築しました。

その後、経営的に困難な時期も何度かありましたが、そうした局面を乗り越えて現在の当社があるのは、ひとえに当社を支えてくださったステークホルダーの皆さまのおかげであり、また当社自身も常に先を見据え、市場の変化に応じた鋼種開発や設備改善、海外展開などに粘り強く取り組んできた結果であると考えています。こうしたモノづくりに挑戦し続ける精神は、今も当社に息づいています。

現在の当社の主要製品であるステンレス鋼や高機能材は、優れた機能性に加え、リサイクル性も高く製品寿命も長いことから、一般消費材だけでなく、構造物や生産設備など社会インフラの一部としても使用され、長期にわたって価値を提供し続けています。企業にも製品にも“サステナビリティ”が求められる時代にあって、私は、人々や社会が求める新たなモノづくり、価値創造への挑戦心を次の100年につなげていくことこそが経営の使命であると考えています。

変化する事業環境を捉えて、競争力を強化する

当社を取り巻く事業環境は、依然として不確実性の高い状況にあります。原料であるニッケル価格の急激な変動をはじめとする資源・エネルギー価格の高騰や地政学的リスクの高まり、国内では少子高齢化による労働力不足、さらには為替変動や国際的な規制強化など、複合的な外部要因が当社の事業活動に影響を及ぼしています。

こうした環境のもと、2024年度の業績は2023年度比で減収減益の結果となりました。減益の要因としては、主原料

であるニッケル価格が下降基調に転じたことで販売価格が下落したことや、高機能材部門の製品需要が減退するなど製品構成の影響によるものです。また、一般材・高機能材ともに販売数量は増加したものの、期初目標には届きませんでした。

加えて、業績に影響を与えた要因の一つとして、主要市場、特に中国における環境変化が挙げられ、柔軟かつ迅速な対応が求められています。中国市場では経済の停滞に伴いステンレス需要が減退しています。また、太陽光関連プロジェクトの遅延などにより高ニッケル耐熱材の販売数量が減少するなど、海外売上高の約4割を中国向けの高機能材分野が占める当社にとっては大きな影響となっています。こうした状況を受け、他分野への展開や中国以外の海外市場の開拓を進めていきます。

さらに、中国経済の停滞は、低廉な一般ステンレス鋼の国内市場への流入圧力につながっています。そこで当社は、納期・品質の安定化やアフターサービスの強化、輸入材では代替が難しいニッチな鋼種やアイテムの比率を高めるなど、非価格面での差別化を図るとともに、適正な価格設定に対するお客さまのご理解をいただくことで、持続的な取引関係の構築をめざしています。営業本部に在籍していた頃から現在に至るまで、多くのお客さまとお話するなかで実感しているのは、当社の強みとは、多様なお客さまとの密なコミュニケーションを通じて、きめ細かな営業・デリバリー体制やニッチなニーズに対応できる提案力を絶えず強化し続けることです。引き続き、こうした価値提供を行ってまいります。

一方、米国市場については、関税政策の動向を注視しています。米国向けの売上比率は2%程度であり、直接的な影響度は大きくありません。しかし、一部顧客への販売ですらで販売数量に影響が生じており、今後も先行きが見通しづらい状況にあります。さらに、当社の販売先で加工されたものが米国に輸出されるケースもあることから、他の地域も含めて需要変動にはこれからも警戒心をもって対応していく必要があります。なお、米国の関税政策についてはマイナスの影響だけとも言えません。当社の競合となる米国メーカーも原材料輸入において関税がかかることになれば、その分コストアップとなる可能性があります。つまり、米国以外の市場では相対的に当社の競争力が高まるということです。

代表取締役社長
浦田 成己

Part
1

日本冶金工業の価値創造

Part
2

成長戦略

Part
3

経営基盤

Part
4

企業データ

中国経済の減退も踏まえ、この機を活かして今後はより多様な国・地域へと市場を広げていく方針です。

中期経営計画の主要施策を着実に実行

これら事業環境を踏まえつつ、「中期経営計画2023」の基本戦略①で掲げた高機能材の拡販を着実に推進しています。中国は景気減速や金融不安などを抱えて調整局面に入っているものの、巨大な市場である事実は変わりません。オイル・ガス分野の需要の高まりや今後の水素関連分野の拡大、将来的な太陽光関連需要の回復を見据え、引き続き高機能材の販売を強化していきます。ただし、今後の当社の成長とリスク分散の観点から、中国市場のみに注力するのではなく、経済成長の著しいインドや、インドを足掛かりとした中東など周辺地域への高機能材の拡販を重要施策として取り組みを強化していきます。

その一環として、2025年8月にはインドに現地法人を開業しました。インドの魅力は世界最大の人口を擁することで、内需拡大によりインフラ整備やエネルギー関連への投資拡大が見込まれます。また、当社は競合である欧米企業よりも地理的に近いことから、納期面で優位性を発揮することができます。実際、排煙脱硫装置や、中東での環境・エネルギー関連向けの需要は堅調に推移しています。

私自身、インドにおける営業活動を経験したことがありますが、非常にタフな交渉力が求められます。商談が長期化することも多く、出張ベースでの対応には限界があります。そのため、現地に拠点を構え、相手の立場を踏まえながら説明、提案を重ねて信頼関係を築いていくことには大きな意味があり、今回の現地法人の設立を機に、こうした対話を通じてさらなる需要捕捉に努めていきたいと思えます。

成長分野としては、水素インフラに注目しています。水素環境下で使われる材料には、さまざまな条件下での試験値

が求められます。現在、試験は外部委託していますが、自社内でノウハウを積み重ねていけるよう、川崎製造所の構内に水素環境での材料評価試験場の導入を進めており、2026年3月末には完成予定です。

基本戦略②で掲げる生産体制の強化に関しては、2024年12月に最新鋭の技術を装備した新冷間圧延設備が本格稼働しました。これまで当社の冷間圧延工程は、高機能材や板厚が薄い製品など製造負荷の高い製品が多くなると生産効率が低下していましたが、新しい設備ではこうした課題が解消し、品質や生産スピード、安全性が向上します。また、圧延時に発生する油煙の捕集能力を向上させることで作業環境も劇的に改善しており、従業員の働きやすさや定着率の向上につながっています。

大江山製造所におけるカーボンレス・ニッケル製錬の取り組みも着実に進捗しています。これは従来の輸入ニッケル鉱石や石炭を主体とした製錬手法から脱却し、リサイクル原料や再生可能エネルギーを活用する取り組みで、2030年度における大江山製造所のCO₂排出原単位を2013年度比で7割削減することを目指しています。リサイクル原料の多様化は、エネルギー原単位の改善や調達コスト削減など競争力向上にも直結する重要な施策であることから、現在、製造現場の技術スタッフと研究部門が協力して約200種あるリサイクル原料に関する知見を得るための試験を実施しています。また、フェロニッケル*を製錬するキルン(回転式の窯)は24時間連続操業であることから、休止中の実機を使って年数回のペースで大規模な試験を継続しています。こうした取り組みによって、2024年度のリサイクル原料比率は58.3%に達しました。さらに、今年の7月にはキルンの燃料を石炭からLNGや再生可能燃料へシフトするための工事が完了し、8月から操業を開始しています。

* 鉄とニッケルの合金で鉄鋼製品に用いる中間原料の総称

多様な人材の活躍と成長を支える職場づくりを推進

持続的な成長を果たしていくうえで人材は最も重要な経営資本です。人材力をいかに高めていくかは企業にとって永遠のテーマであり、当社では事業の持続的成長を視野に多様な人材の採用・育成に取り組んでいます。そのなかで注力しているテーマの一つが、女性活躍を含めた多様な人材の活





用です。事業環境が激しく変化するなかで競争力のある提案、柔軟な対応をしていくためには物事を多角的にとらえ、新たな発想、アイデアを生み出していく必要があります。そこで当社は、総合職採用の女性比率を20%以上にすることを目標に掲げ、採用・育成に取り組んでいます。また、高機能材の海外への拡販を担うグローバル人材の拡充も急務であり、キャリア採用も含めた積極的な採用活動を行っています。

さらに、採用した人材がモチベーションを高め、持てる実力を発揮しながら成長できる環境を整備していく必要もあります。2023年度にスタートした新人事制度は、こうした課題を念頭に置いて制定したもので、年功序列によらない実力本位の登用、公平で納得性のある評価に基づいた処遇の実現をめざしています。また、組織の担い手である従業員を対象にサーベイを実施し、現状把握および組織としての課題の見える化・共有化をしながら新たな制度設計に活かし、社員の満足度向上につなげていきたいと考えています。

ガバナンスを強化し、意思決定のスピードと質の向上を図る

当社は2025年6月、コーポレート・ガバナンスをさらに強化していくために監査等委員会設置会社へ移行しました。

これにより取締役会の監督機能を強化し、監査等委員会の適切な監督のもと、経営に関する意思決定を迅速化させることが可能となりました。

今後は、取締役会の権限のうち一定の権限を執行側に委ね、経営計画や戦略等に関する、取締役会の審議を充実させていきたいと考えています。

次の100年を見据えて、「ありたい姿」を描く

2025年度は中期経営計画の最終年度にあたります。事業環境が見通しづらい状況は今後も続きますが、国内の安定した市場での販売をベースに、ターゲット市場のインドや中東地域を中心に環境・エネルギー分野での需要を捕捉し、全社一丸となって販売拡大に努め、見込みを上回る成果をめざしていきます。

同時に、次期中期経営計画の策定に向けた議論も進めていきます。基本的には、収益拡大に向けた高機能材ハイエンド製品の新規開発や、新たな設備投資と先進的な独自技術の展開、人的資本の強化、DX・IT戦略などを基軸とした施策

を想定しています。目標値に関しては、現中計で販売数量の目標が大きく乖離したこともあり、慎重に見極めていきます。

もう一つ、私には今回の次期中計策定のプロセスのなかでぜひ取り組んでみたいことがあります。それは、改めて当社の「ありたい姿」を描くことです。私は、現代のような不確かな時代にあって、変化に強い組織をつくり、多様な施策をスピーディに立案・実行して企業価値を高め続けていくためには、価値創造の起点となる経営理念と両輪を成す企業としての方向感が必要不可欠と考えるからです。

そこでこの1年の間、私は製造部門や研究所など各部門と「どんなことにチャレンジしたいか／すべきか」「何が強みか／課題か」「どんな会社になりたいか」といったテーマでフリーディスカッション的な対話を重ねてきました。これら現場の声や社外取締役の助言も踏まえつつ、3年、5年、10年後、さらにはその先を見据えて自社の事業環境と強み・弱みを再認識したうえで重要課題を抽出し、それを具体的な戦略や施策に展開していきます。

そうした将来構想を描くなか、私自身が抱いている想いとしては、「高機能材のグローバルトップをめざす」ということです。そのためには、既存の競合企業だけでなく中国やインドなど新規参入企業との競争、グローバルな闘いに挑む気概が必要です。競争は激しく、生半可な気持ちではできませんが、そうした修羅場に身を置くことでしか得られない競争意識をもって闘いに勝ち切り、当社をもう1ランクステージアップしていきたい、そう強く願っています。

社員との対話はこれからも継続していきますが、仕事熱心で誠実、真面目な印象が強い当社の社員の心に火を灯すことは、経営者として最も重要な使命だと考えています。営業、製造、研究、購買など、全社一丸となって挑戦していきたいと思います。

創立100周年の節目にあたり、これからもステークホルダーの皆さまとの関係を強化し、社会や地球環境との共生・調和を図りながら企業価値向上をめざしていくことをお約束します。そして、新たな100年に向かって、私たち現役世代も次世代の社員も、誇りをもって働くことができる企業づくりに邁進してまいります。ステークホルダーの皆さまには、引き続きご理解・ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

100年の歴史のなかで、時代ごとに変化する 市場ニーズと課題に応え続ける

当社は1925年の創業以来、絶え間なく変化する社会ニーズを的確に捉え、課題に対応するために、生産体制と生み出す商品を変化させ、新たな価値創造に挑み続けてきました。

1925～草創期

国力強化を背景に、 ステンレス鋼の国産化に挑戦

日本経済が拡大し、国力の強化、先進技術の国産化が求められるなか、フェロニッケルとステンレス鋼の国産化に成功。今日に至る原料から製品までの一貫体制の基礎を築きました。

1925年

会社設立

中央理化工業(株)として設立

消火器の製造販売を開始



1928年

日本火工(株)へ改称

1934年

川崎作業所の建設開始、金属精錬事業に参入

大江山ニッケル鉱業(株)設立、フェロニッケルの国産化に着手

1935年

ステンレス鋼の 初出鋼



1942年

日本冶金工業(株)へ改称

1943年

大江山ニッケル工業(株)を合併(旧大江山ニッケル鉱業(株))

1950～成長期

需要の拡大・多様化に応えるために、 量産体制の構築と品質対応の高度化を目指す

高度経済成長を背景に国民生活の質や衛生環境が向上し、ステンレス鋼の社会的なニーズは、量だけでなく質の面からも多様化しました。当社は世界最先端の技術を導入・開発し、これらのニーズに対応する体制を整えました。

1950年

ステンレス鋼量産化の端緒となる 酸素製鋼法に国内で初めて成功

1962年

酸素製鋼法を発展させ、当時のステンレス鋼専門メーカーでは初の大型電気炉である30t電気炉を操業開始

1968年

需要増に応えるべく生産能力を拡大、60t電気炉を操業開始

1977年

アルゴン酸素精錬炉(AOD)*操業開始

原材料多様化や電力使用量と操業時間低減に貢献



1989年

焼鈍酸洗と調質・矯正を合体させた世界初のコンバインド連続焼鈍酸洗ラインを操業開始、生産性を大きく向上



* 溶鋼にアルゴンと酸素を吹き込んで精錬する炉

1990～発展期

国際競争力の強化と
持続可能な社会への貢献

1990年代以降、グローバル化の進展と中国メーカーの台頭によりステンレス鋼生産は世界的に拡大。2000年代以降はサステナビリティへの関心も高まりました。当社は最先端技術を導入し国際競争力を強化しながら、新たなニーズに応える製品群を拡充しました。

1996年

新熱間圧延機操業開始

コイルと厚板プレート両方の生産を可能にし、ステンレス鋼から高機能材までへと製品群を多様化



2008年

新AODを操業開始

世界最先端の精錬技術を導入して高機能材のラインアップを拡充



2018年

中国 南京鋼鉄股份有限公司との合併会社
南鋼日邦冶金商貿(南京)有限公司設立、中国国内の需要増大と大型鋼ニーズに対応

2020～次の100年に向けて

社会・環境のサステナビリティと
企業価値向上の両立

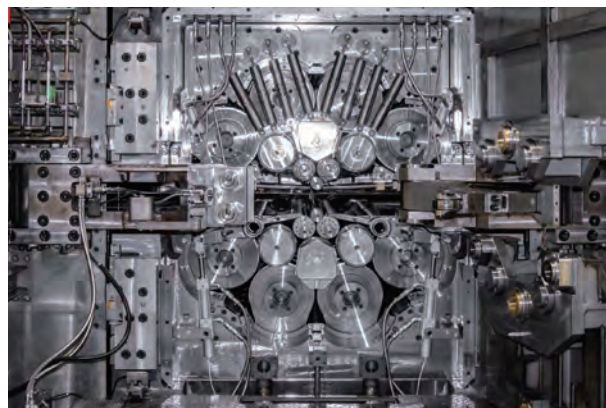
今後も、社会変化を見据え最先端技術を導入するとともに、お客様の課題解決に貢献することで、企業価値の向上を目指します。

2022年

エネルギー効率と作業環境を改善した
新電気炉を操業開始

2024年

薄板工場新スリッターラインを操業開始
高効率の新冷間圧延機を操業開始



2025年

創立100周年

創立100周年記念企画

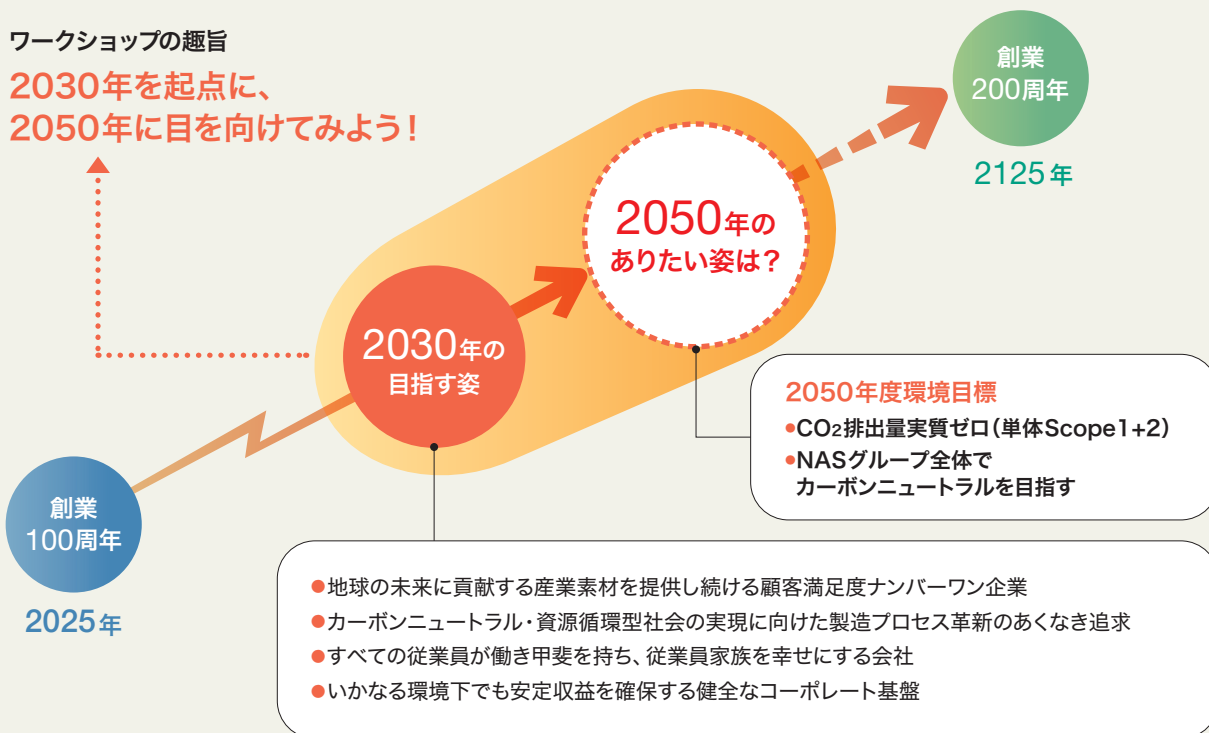
若手社員が考える、未来の日本冶金工業

当社は、2025年に創業100周年を迎えました。
その記念企画の一つとして、会社の将来像を考えるワークショップを開催。
さまざまな部署から20～30歳代の社員が集まり、
自身と会社のありたい姿について話し合いました。

100th
since 1925

ワークショップの趣旨

2030年を起点に、
2050年に目を向けてみよう！



ワークショップの概要

2050年——どんな会社になりたいか、
そこでどう活躍したいか、
をテーマにワークショップを開催

当社は「2030年の目指す姿」を2023年に公表しました。その実現とさらなる将来の成長を目指して、会社と自身の理想像を深く考えようというねらいのもと、本社・大江山製造所・川崎製造所の各部署から、若手社員を中心に24人がワークショップに参加しました。テーマは、2030年を起点に「2050年にどのような会社になりたいか」「そこでどのように活躍したいか」。参加者は四つのグループに分かれて、自分で考える個人ワークと、考えを伝え話し合っその結果を形にするグループワークを体験。アウトプットとして、会社の将来像を表すキャッチコピーをつくり上げました。

ワークショップは3部構成で、第1部では会社の「良い



点」と「5年後までに改善したい点」を具体化しました。個人ワークの後、各自の考えを集めて掘り下げるグループディスカッションを実施し、まとめた意見をグループごとに発表しました。その内容を受けて「2030年、2050年に向けて、どのような人になりたいか」を一人ひとりが個人ワークで考えました。続く第2部では、2050年の会社像を表現するキャッチコピーをつくりました。各自3案ずつ考えてグループで意見をまとめた後に、他のグループに披露して意見交換するグループ間ディスカッションを実施。コピー案のブラッシュアップに活かしました。第3部では各グループでまとめ上げたキャッチコピーの発表会を行いました。全員の思いを込めて四つの将来像を描き、共有しました。

会社を見つめ直し、自由な発想で意見交換

2050年の会社像を表現するキャッチコピーづくりのディスカッションでは、現在の会社の良いところや強み、課題感を踏まえて、さまざまな観点から意見を出し合いました。「技術力の向上」「お客さまからのニーズに応えたい」「業界トップ企業を目指したい」「知名度を高めたい」など、未来に向けた前向きなキーワードが多く挙がりまし

た。参加メンバーにとって、それぞれの立場から率直な意見を交わしながら、これからの成長に向けたヒントや可能性を見出す、非常に有意義な機会となりました。



業界トップを目指したい

社会の変化するニーズに対応できる、知名度のある会社になりたい



人を大切にするのがこの会社の良いところ

社会への発信を強めたい

時代や社会、社内外から寄せられるすべてのニーズに応えていきたい

「社内・人材」「知名度・発信力」「成長・発展」の底上げが必要

ワークショップに参加して

新たな視点が備わり

2050年に向けて大きな気づきがありました

営業としてお客さまと接するなかで、社外から見た当社の印象はある程度認識しているつもりでしたが、今回製造現場の実情や意見を聞くことができ、社内からの視点をを得る機会となりました。部署間連携の重要性をより強く実感し、2050年を迎えるにあたり、社外と社内両方からの視点を意識することが必要だと思いました。



営業部門
K.Y.

将来像を語り合えた体験を踏まえて

会社の存在感と知名度をもっと高めたいと思います

本社や大江山の方と初めて会い、さまざまな話題で意見交換でき、面白い体験ができました。夢も含めて「こんな未来を実現したい」という将来の姿を語り合えたのは、すごく良かったと思います。汚水浄化やカーボンレスといった環境改善にもっと注力し、そのことをアピールして社会での存在感を高め、知名度を上げたいと思いました。



川崎製造所
生産部門
S.N.

誰もが内に秘めている会社と仕事に対する思い その熱さと強さが心に響きました

バックボーンが異なる方々との対話を通じて、自分にはない視点を感じた1日でした。同時に、より良い製品をお届けすることへの情熱が共通していると実感。会社と仕事に誇りを持ち、高度な技術を開発して世界中から求められる製品を提供したいという強い思いを、全員が持ち続けることで、会社はもっと飛躍的に伸びていけると感じました。



管理部門
Y.S.

考え方を常にアップデートして

みんなでより良い会社にしていきたいです

若手メンバーが多く、フランクな雰囲気のおかげで働きやすさなど会社の良さを再認識できました。各部署で若手の存在感が高まり、より良い会社として成長していることを実感。キャッチコピーの検討でも若手がリードしてくれ、今後に向けて頼もしさを感じました。皆がアイデアや意見を出し合い、楽しく働きながら収益を上げられる会社を目指したいです。

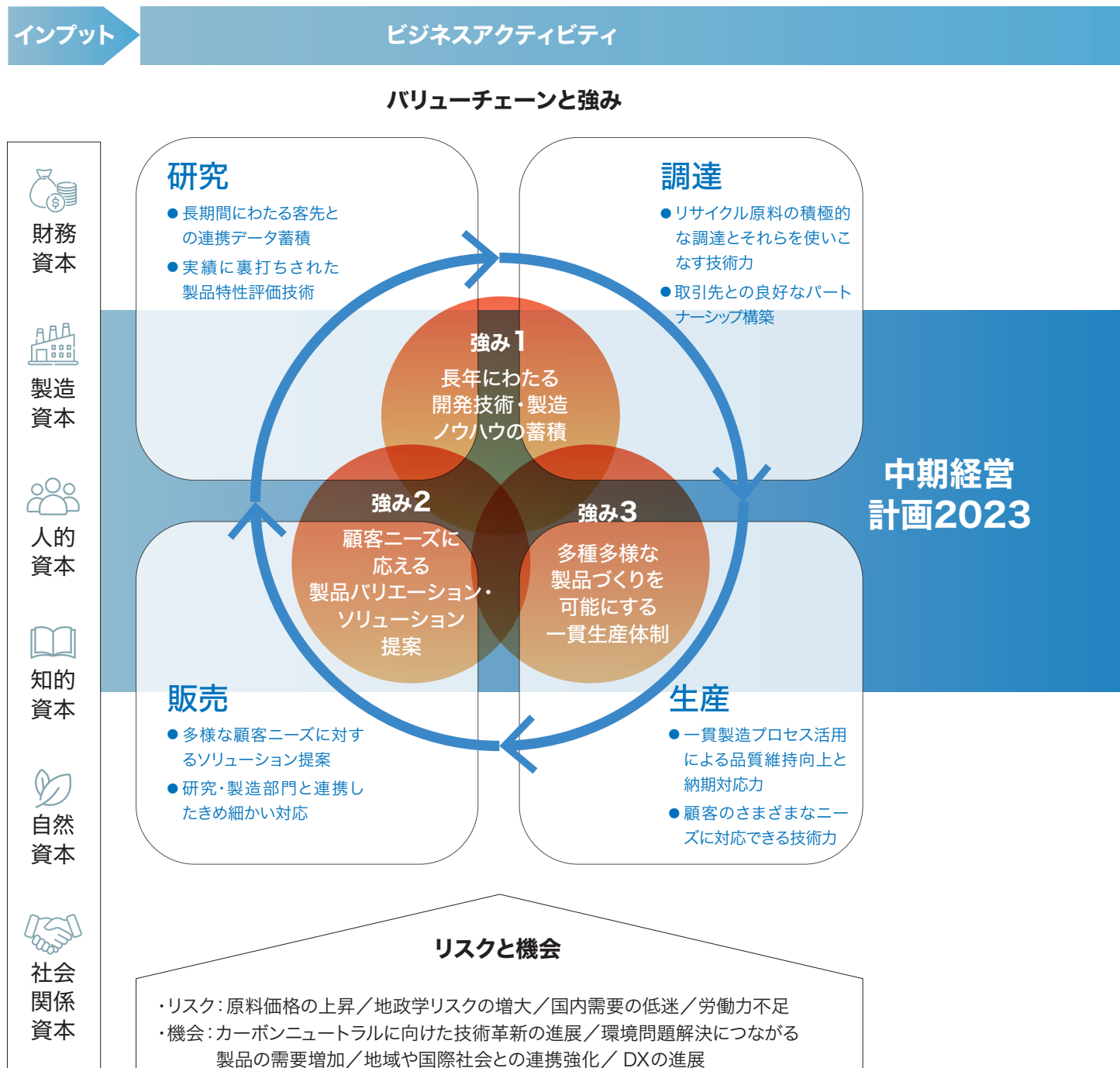


大江山製造所
生産部門
N.T.

価値創造モデル

当社は、研究から販売までのバリューチェーンにおいてお客さま・市場ニーズの視点から培ってきた三つの強みを活かして事業を行っています。経済的価値・社会的価値の創出に向けて、六つの重要課題に取り組むとともに、「中期経営計画2023」を推進しています。

経営理念：社会に進歩と充実をもたらす すぐれた商品を提供する。



重要課題

アウトプット(単体)

アウトカム

1
社会に貢献する
商品の提供

2
事業活動を通じた
地球環境への
負荷低減

3
安全で安定した
モノづくりの実現

4
全ての人に平等で
働きがいのある
職場づくり

5
持続可能な
パートナーシップの
構築

6
社会環境に適応した
コーポレート基盤の
進化

売上高 1,483億円
営業利益 136億円

ステンレス一般材

売上高 818億円
販売量 148.7千t
取り扱い 18鋼種

高機能材

売上高 659億円
販売量 39.7千t
取り扱い 44合金

技術開発

特許保有件数 国内 139件
海外 60件
商標保有件数 国内 158件
海外 127件

環境への影響

CO₂ 排出量 351千t-CO₂
水使用量 10,925千m³
産業廃棄物最終処分量
1.1千t

水のリサイクル

大江山製造所 70%以上
川崎製造所 90%以上

時価総額 1,000億円以上

純資産 1,000億円以上
ネットD/Eレシオ 0.5~1.0
総還元性向 35%

経済的価値

素材で未来をこえていく
Our materials, your future

社会的価値

カーボンニュートラル社会
実現への貢献

身近な生活の快適さを支える
社会インフラの発展への貢献

安全で働きやすい
職場の実現

持続可能な
サプライチェーンの構築

経営資源

当社の価値創造の源泉となるのは、1925年の創業以来100年にわたり積み上げた六つの資本です。鉄鋼業において、大きな製造資本とそれを使いこなす人的資本が重要であることはもちろんのこと、豊富な技術ノウハウ、パートナーとの信頼関係等、その他の資本も密接に関連しています。中期経営計画や重要課題への取り組みを通じてこれらの資本の強化に取り組んでいます。

資本の概要



財務資本 (連結)

総資産 2,175億円

純資産 966億円

当社は安定した収益基盤の確立を目指し、財務健全性を維持しながら、持続可能な成長に向けて戦略的な設備投資や研究開発に資本を投入しています。



製造資本 (連結)

生産拠点 8か所

設備投資額 143億円

最新鋭の設備と徹底した品質管理のもと、原材料の製錬から製造、加工まで一貫した生産体制を構築することで、お客さまの要望に合わせた多種多様な製品を提供しています。



人的資本 (連結)

従業員数 2,095名

多様な経験や知見、技術を持った人材が価値創造の源泉であり、すべての事業活動を支えています。熟練工から若手技術者への技能伝承や、人材育成プログラムを展開し、業務遂行能力や改善実行能力を備えた人材の強化に取り組んでいます。



知的資本 (連結)

研究開発人員 37名

研究開発費 8億円

素材開発技術や製造・加工技術等、長年にわたって築いた豊富な技術ノウハウをベースにした、用途に応じたソリューション提案力を活かして、他社にはない差別化された製品価値を創出しています。



自然資本 (単体)

電力 2,877TJ
燃料 2,534TJ
水資源 10,925千m³
リサイクル原料 219千t
鉱石 87千t

ステンレス鋼の製造には、ニッケル鉱石や石炭などの天然資源、電力・燃料等のエネルギー、水資源を使用します。都市鉱山などリサイクル原料の活用を拡大させるほか、省エネルギー型製造設備への投資を進め、持続可能な地球環境の実現に貢献します。



社会関係資本 (連結)

- ・国際社会・地域社会との共生
- ・ビジネスパートナーとの信頼関係

長年の取引関係を通じて構築した顧客との信頼関係や、地域社会との共生を重視し、持続可能なサプライチェーンの構築を推進しています。

課題と対応方針	関連する「中期経営計画2023」基本戦略	関連する重要課題
●「信用格付A格」と時価総額1,000億円以上の市場評価を目指した収益力確保と財務基盤の強化 ●中長期的な成長に資する戦略投資の実行	3 環境変化にも揺らぐことのない持続可能な経営基盤の確立	1 社会に貢献する商品の提供 3 安全で安定したモノづくりの実現 6 社会環境に適応したコーポレート基盤の進化
●製品バリエーションの拡充 ●需要に対応した生産体制の強化 ●品質の維持向上と納期対応力の強化	1 高度化する市場ニーズを追求し新たな価値を生み出す産業素材の開発・提供 2 技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築	1 社会に貢献する商品の提供 2 事業活動を通じた地球環境への負荷低減 3 安全で安定したモノづくりの実現
●労働安全衛生水準の維持・向上 ●ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョンの推進 ●人材確保・育成	3 環境変化にも揺らぐことのない持続可能な経営基盤の確立	3 安全で安定したモノづくりの実現 4 全ての人に平等で働きがいのある職場づくり
●顧客や社会のニーズに対応する素材開発 ●成長分野における技術・専門性の獲得・強化 ●高機能材生産技術の強化と、リサイクル原料使用拡大に向けた知的資本の充実	2 技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築	1 社会に貢献する商品の提供 2 事業活動を通じた地球環境への負荷低減
●2050年度カーボンニュートラル実現 ●副産物・廃棄物の低減・活用とリサイクル率向上による資源循環型社会への貢献	2 技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築 3 環境変化にも揺らぐことのない持続可能な経営基盤の確立	1 社会に貢献する商品の提供 2 事業活動を通じた地球環境への負荷低減
●調達サプライチェーンの安定確保 ●取引先との人権尊重の取り組み強化 ●ステークホルダーへの適切な情報開示と対話の拡充	2 技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築	5 持続可能なパートナーシップの構築

日本冶金工業の強み

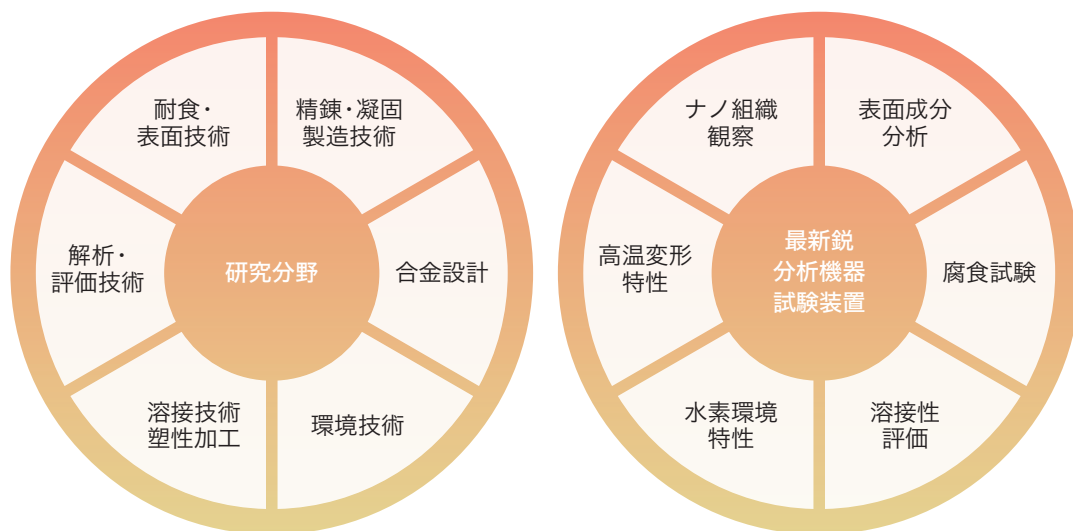
強み 1

長年にわたる開発技術・製造ノウハウの蓄積

ステンレス製造に関する多様な技術開発を推進

当社では、市場のニーズに合わせた最適な製品の提供に向け、長年にわたりさまざまな技術開発を推進し、製造ノウハウを蓄積してきました。当社の技術研究所では、サステナブルな時代に求められる、付加価値の高いステンレス鋼・高

機能材の素材開発はもとより、その生産を支える製造技術や加工技術、解析・評価技術の開発に取り組んでいます。また、最新鋭の分析機器や試験装置も活用したデータの蓄積により、信頼性の高い技術基盤構築に努めています。



日本冶金工業のモノづくりを支える技術例

ステンレスの品質を左右する精錬技術

ステンレス鋼生産において、合金中の介在物を調整する「精錬」は極めて重要です。この分野において、最終的に求められる特性に応じて合金中に分散する非金属介在物を無害化する制御技術が認められ、2002年にジョン・チップマン賞を米国鉄鋼協会より受賞しました。この技術は、特に合金量が多くなり、厳密な品質管理が要求される高機能材の製造においても活かされています。



データに裏打ちされた高耐食化技術

ステンレス鋼の「耐食性」は、海洋構造物をはじめとする過酷な使用環境において、構造物の安全性と寿命を左右する重要な特性です。このような用途には、クロム、ニッケル、モリブデン、窒素を多量に含有させたスーパーステンレス鋼(高耐食鋼)が使われます。当社では、この耐食性について、実験室での評価だけでなく、大気暴露試験や海中暴露試験など、実環境での試験を長期的に実施しています。



求められる形を造る溶接技術

構造物や鋼管などには、二つ以上の部材を接合させる「溶接」が不可欠であり、特に溶接部は母材と同等の強度や耐食性が求められます。当社は、実際の製造設備と同等の溶接が可能な実験設備を活用し溶接技術の開発に取り組んでおり、お客さまへ、溶接方法に関するアドバイスも行っています。



技術開発の変遷と製造鋼種・合金の拡大

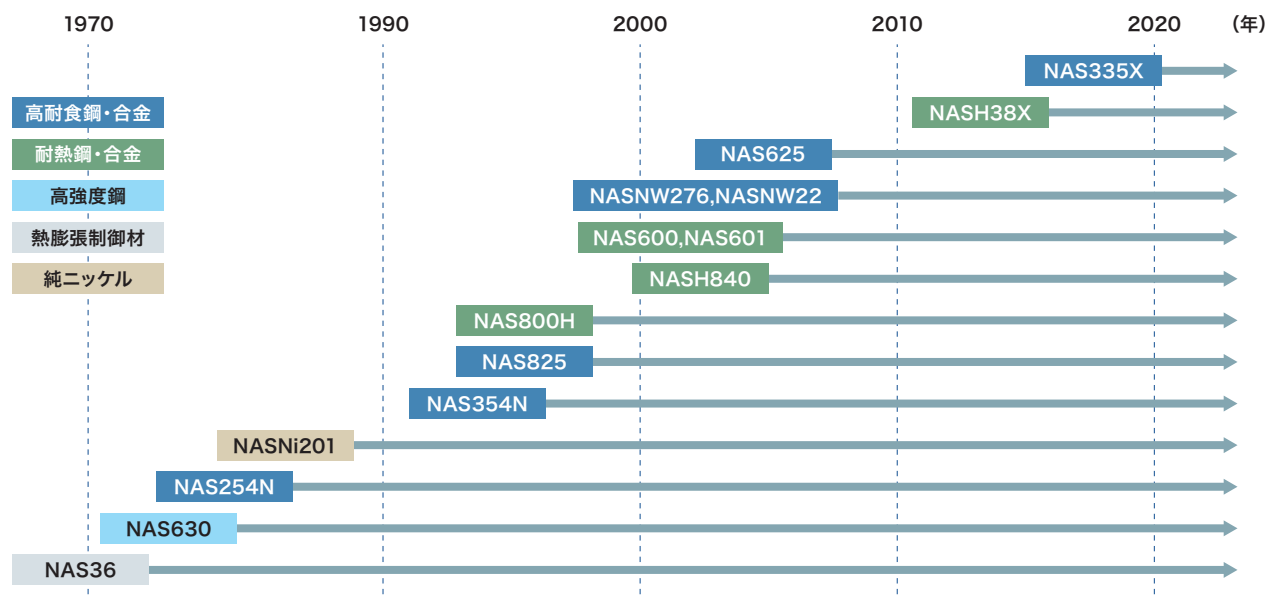
当社の高機能材開発は1970年代に始まり、熱膨張制御材の「NAS36」がその先駆けとなりました。2000年以降、製造鋼種のさらなる多様化を目指し、耐熱合金や高耐食合金の開発を進めてきました。

また、こうした素材開発と並行して、製造工程におけるノウハウも着実に蓄積してきました。高機能材は、優れた特性を持つ一方で、製造工程においてその材質に起因する欠陥

が生じやすく、高度な管理が求められます。当社は、こうした製造難易度の高い高機能材を、量産に適した汎用ステンレス鋼と同一の製造設備で安定かつ効率的に生産する技術を確立しています。

長年にわたる技術開発と製造ノウハウの蓄積により、既存の高機能材の品質・機能向上、および新しい高機能材の開発を推進していきます。

高機能材の用途(代表例)



取り組み事例

高耐食・耐熱ニッケル合金の超広幅プレート製品化



当社は、南鋼日邦冶金商貿(南京)有限公司を通じて協力関係にある南京鋼鉄股份有限公司の広幅圧延機を活用し、超広幅プレートの製品化に取り組んでいます。

2021年には、当社がこれまで培ってきたノウハウを投入することで、極厚の超広幅プレート「NAS625(厚さ50mm × 幅3510mm)」の製品化を実現しました。

一方、天然ガスパラント向けの配管用途などでは、より板厚の薄い広幅プレートが求められます。しかし、板厚が薄くなると圧延時の温度低下によって素材の高温強度がさらに高まり、熱間圧延の難易度は格段に高まります。これに対し、当社は圧延温度、速度、圧下率などの製造条件をさらに最適化することで、配管素材として適した薄板の超広幅プレート「NAS625(厚さ15mm × 幅3100mm)」の製品化を2024年に実現しました。

日本冶金工業の強み

強み2

顧客ニーズに応える製品バリエーション・ソリューション提案

多種多様な製品群を開発・製造しソリューション提案の幅を拡大

当社は、主にニッケルを20%以上含む合金を高機能材と位置づけています。高機能材は、ニッケルやクロムなどの成分を適切に調整することで、ステンレス一般材に比べてより高い耐食性や耐熱性など優れた特性を実現しています。このような特性により、過酷な環境下でも性能を発揮できる材料として、最先端の技術分野で幅広く活用されています。

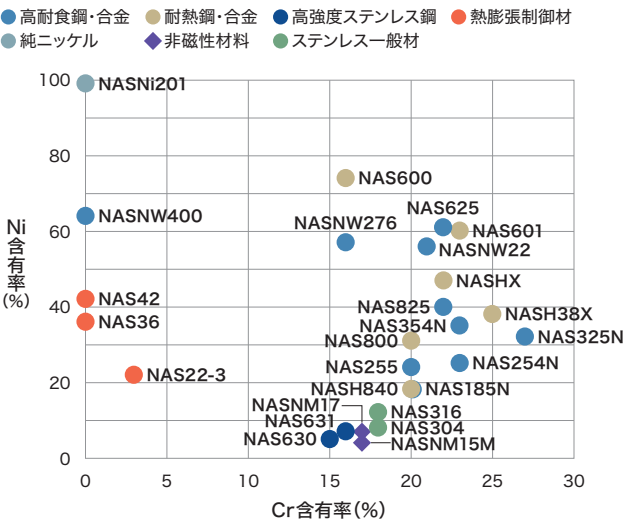
当社は、長年にわたる開発の成果として、耐食、耐熱、

高強度に加え、非磁性材や熱膨張制御材等、さまざまな環境に対応できる高機能材のラインアップを図ってきました。

また縞鋼板についても汎用的なチェッカープレートに加え当社独自のボルカプレートを開発し、お客さまの多様な用途やニーズに応じた柔軟なソリューション提案が可能となり、当社の強みの一つとなっています。



* カタログ掲載中の鋼種・合金の数。



高機能材の分類と特性

製品群	特性	代表鋼種・合金	用途
高耐食鋼・合金	ステンレスまたはニッケルをベースにしてクロム、モリブデン、窒素などの添加量を最適化した鋼・合金。厳しい腐食環境で優れた耐食性を発揮します。	NAS254N NAS625 NASNW276 NASNW22	● 排煙脱硫装置 ● 海洋構造物 ● オイルガス生産設備
耐熱鋼・合金	ニッケル、クロム、シリコン、アルミニウムなどを配合した鋼・合金。化学反応炉などの高温環境で、優れた強度特性や耐高温腐食性を発揮します。	NAS800H NASH840 NAS600 NASHX	● 太陽光発電用 ポリシリコン製造装置 ● シーズヒーター ● 熱処理炉部材
高強度ステンレス鋼	アルミニウムや銅を添加したステンレス鋼で、所定の温度域で熱処理することで高い強度を発揮します。	NAS630 NAS631	● 搬送用スチールベルト ● 電子基板製造装置
熱膨張制御材	鉄にニッケルを所定量配合すると熱膨張の小さい材料を得ることができ、温度による形状変化を避けたい用途で使用されます。逆に、ニッケル、クロムの配合を調整することで熱膨張の大きい材料を得ることもできます。	NAS36 NAS42 NAS22-3	● バイメタル (低熱膨張材料と高熱膨張材の組合せ) ● 炭素繊維部品用成型金型
純ニッケル	ニッケルは、苛性ソーダ環境や塩素ガス等の特殊な腐食環境に対して優れた耐食性を持ちます。	NASNi201	● 苛性ソーダ製造装置
非磁性材料	冷間加工を受けても磁性を帯びることがない特徴を持ち、高強度で、かつ非磁性が必要とされる用途で使用されます。NASNM15M、NASNM17は当社が開発した鋼種です。	NASNM15M NASNM17	● 携帯電話部品 ● 電子機器製品

豊富な品揃えでレベルアップするソリューション営業活動

当社の製品は、お客さまの製造する最終製品の品質・性能に大きく影響を与えるものであることから、事前相談の段階より、受注、製造、納品、その後のフォローまで適時適切なお客さまとのコミュニケーションが欠かせません。また、グローバル化やカーボンニュートラルの流れなども含めた市場環境の変化に対応しながら、長期的な視点でのお客さまの要求にも真摯に応えています。

ソリューション提供においては、ソリューション営業部を主体としたお客さまとのコミュニケーションを通じて、サンプルを用いた試験・特性確認による製品の選定のアドバイスや

加工・溶接方法に対するアドバイス、データベースや技術知見を活用した提案を行っています。



ソリューション提供のプロセス例

①打ち合わせ

②提案

③選定

④受注・製造・納品

⑤フォロー

取り組み事例

豊富な知見・
データを活かして、
最適なソリューションを
提供する



ソリューション営業部

三浦 健介

当社のソリューション営業は、大きく五つのプロセスで構成されています。まず、「打ち合わせ」では、お客さまとの対話を通じて、顕在化しているニーズだけでなく、潜在的なニーズも把握し、課題を抽出・整理します。続く「提案」では、データベースや技術知見を活用し、課題解決に最適な製品を提案します。「選定」において、提案内容に基づきお客さまに最適な製品を選定いただきます。「受注・製造・納品」では、お客さまと仕様書を取り交わし、寸法公差や梱包方法に至るまで、要求に応じた製品の作りこみを行い、納品します。そして「フォロー」では、お客さまの施工工程に向けた溶接や加工方法等についてのアドバイス、施工後の点検作業への同行や、使用状況に応じた技術的な提案など、納品後も継続的なサポートを行っています。

当社では豊富な製品ラインナップを有しており、多様な環境で得られた製品データや知見をもとに、的確な課題の抽出が可能です。さらに、実験室での基礎試験、模擬環境での試験や実機設備における暴露試験等を通じて、数多くある製品のサンプルを比較することで、より適切な提案が可能となります。また、これらの知見やデータがあることで、お客さまの環境が当初の想定からずれていた場合や変化が生じた場合にも、迅速な対応ができるなど、豊富な品揃えがソリューション営業の質を高める大きな強みであると感じます。

日本冶金工業の強み

強み3

多種多様な製品づくりを可能にする一貫生産体制

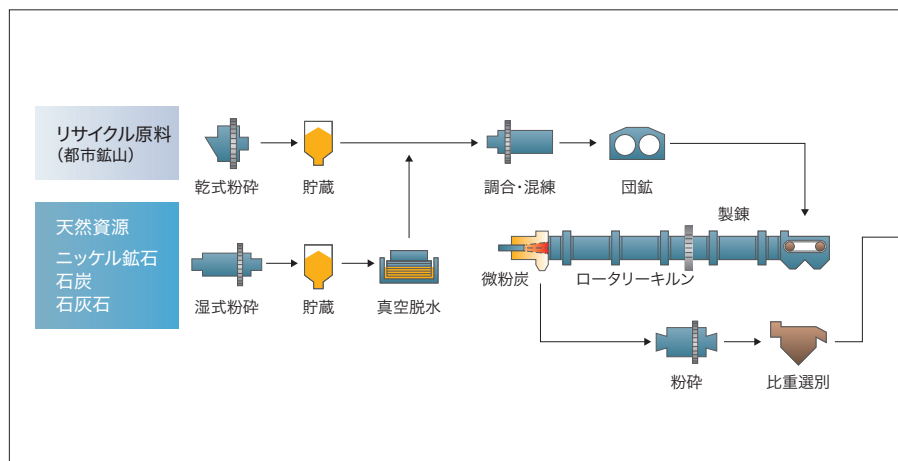
原材料の製錬から製造、加工までの一貫した生産体制を確立

当社では大江山製造所と川崎製造所を生産拠点として、原材料の製錬から最終製品の製造・加工まで、一貫した生産体制を確立しています。ユニークな数多くの設備と優れた生産技術を活用し、世界的にも例を見ない多種多様な製品群を製造しています。

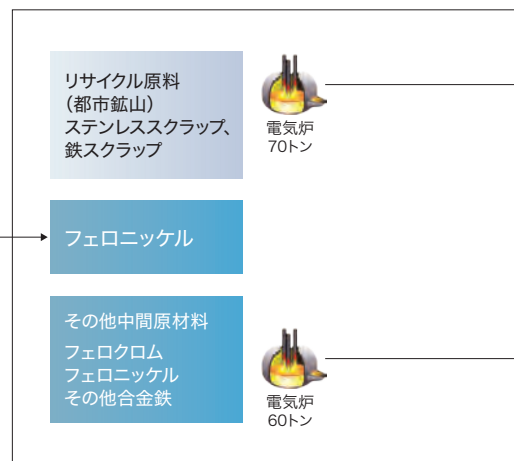
フェロニッケル製造プロセス：大江山製造所

大江山製造所ではニッケル鉱石および都市鉱山と呼ばれるリサイクル原料を活用し、ステンレス鋼の原料となるフェロニッケルを製造しています。多様なリサイクル原料を活用できることから、循環型社会の構築に貢献しています。

フェロニッケル製造プロセス：大江山製造所



ステンレス鋼・高機能材、板帯製造プロセス



原料工程

原料からフェロニッケルを取り出しやすくする前処理を行います。

多様な原料に対応

当社では天然資源であるニッケル鉱石のほかに、都市鉱山由来のリサイクル原料の使用を推進。乾式と湿式の二通りの原料処理工程を活用することで、多様な原料の処理を可能にしています。



製錬工程

熱と還元材によって原料を製錬し、フェロニッケルを分離します。

世界で唯一の製錬技術

フェロニッケル製造では、一般的にキルン電気炉法と呼ばれる方法が採用されますが、当社では世界で唯一、後工程で電気炉を用いない「クルップ・レン法」を採用しています。



選別工程

製錬された中間製品からフェロニッケルとスラグを選別し、回収します。

独自の粉砕、選別方法

独自の粉砕、選別技術を構築することで、中間製品からフェロニッケルとスラグを効率よく選別します。



溶解・精錬工程

原料を溶解・精錬して、不純物等を取り除き合金成分を調整します。

耐食性・耐熱性の発揮につながる成分配合

最終製品の品質要求に応じて合金成分を厳密に制御し、社会・環境課題の解決につながるさまざまな特性を実現しています。

多様な原料の活用

大江山製造所と同じく、都市鉱山由来のリサイクル原料を活用しています。



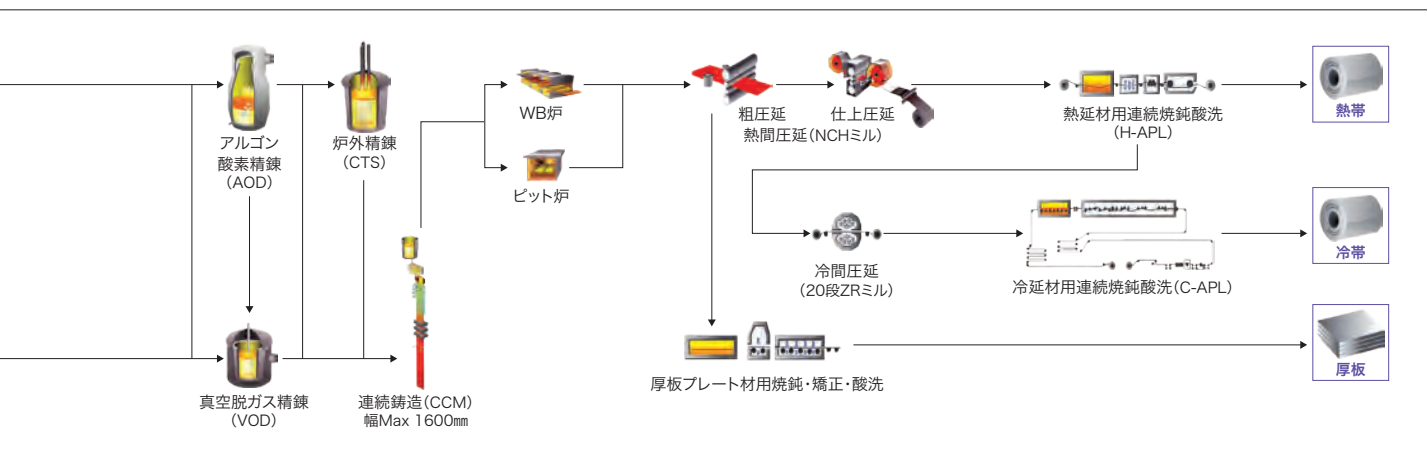
ステンレス鋼・高機能材、板帯製造プロセス：川崎製造所

川崎製造所ではステンレススクラップや鉄スクラップなどのリサイクル原料と、大江山製造所で製造されたフェロニッケルおよび中間原料のその他合金鉄を用いて、ステンレス鋼と高機能材を製造しています。大きく四つあるステンレス板帯製造工程をすべて同じ敷地内に配置している、世界的にもユニークな製造所です。この特徴を活かし、各工程間で連携を取ることで最適な効率を実現し、競争力のあるコストと高い品質を実現しています。

一貫生産体制によるメリット

- 多品種・小ロット・短納期等、多様な顧客ニーズへの対応を可能にする小回りの利く生産を実現
- リサイクル原料を両製造所で連携して活用することによる原料サイドでのレジリエンスの構築
- 工程間連携による、全体最適な品質・コスト・生産効率の実現

：川崎製造所



連続 casting 工程

精錬後の溶鋼を連続して铸造します。

多様な製品を連続铸造で製造する

ステンレス鋼から高機能材まで、多様な製品を連続铸造で製造します。当社が保有するビル7階分の高さに及ぶ縦型の連続铸造機は、高機能材には理想的な装置です。



熱間圧延工程

铸造した中間製品を加熱し薄く引き伸ばします。

多機能な圧延設備

当社では二つの加熱炉と二種類の圧延機を配備しています。コイルと厚板プレートの両方の中間製品を製造し、多種多様な製品形状に対応します。



冷間圧延工程・焼鈍酸洗工程

さらに常温で薄く引き伸ばし、熱処理した後、表面を酸で洗います。

お客さまのニーズに沿った形状と表面性状の製造

お客さまの使用環境に合わせた製品形状、表面性状への最終調整を行い、幅広いニーズに柔軟に対応しています。



部門役員座談会



常務執行役員
(原料・購買・大江山製造所担当)

永田 顕二

取締役常務執行役員
営業本部長

秋本 朗

常務執行役員
川崎製造所長

早川 尚

執行役員
技術研究所長

平田 茂

部門間の連携を深めることで、市場ニーズの一步先に行く

当社では、研究、生産、販売、調達の各部門が密接に連携し、企業価値向上を支えるバリューチェーンを形成しています。バリューチェーンにおける各部門の役割と強みについて、担当役員同士で意見を交わしました。

バリューチェーンにおける 各部門の役割と強み

秋本 ●販売部門の役割は、研究・調達・生産が連携して生み出した製品をお客さまにお届けすることです。当社には大きく二つの商品区分があり、「ステンレス一般材」は、主に国内向けで、高品質な製品を納期通りにお客さまに提供することが最大の使命です。一方、原則ニッケルを20%以上含む「高機能材」は、主に海外市場を対象としています。高機能材については、研究部門や生産部門と連携しながら市場調査を行い、潜在的なニーズを捉え、将来必要とされる新商品の提案を行うことも重要な業務です。

平田 ●研究部門は、バリューチェーンの起点としての役割を担っています。技術開発はもちろんですが、販売部門から寄せられるお客さまのご要望に基

づく新鋼種開発や技術提案、生産部門から要求される製造プロセスや品質問題の改善にも取り組んでいます。また最新の評価技術による解析データ等の蓄積も進めており、これらは将来の製品や技術開発の礎となります。

早川 ●生産部門における最も重要な役割は、安定した生産能力のもとで、安定した品質、競争力のあるコスト、そしてお客さまの要望に応じた納期を実現することです。川崎製造所では、省エネ型の電気炉、さまざまな鋼種・合金にも対応できる熱間圧延機、高い生産性を誇る冷間圧延機など、優れた独自の設備を保有しており、これが大きな競争優位性の一つです。さらに、溶解から製品の完成まで、ステンレス鋼の生産に必要なすべての工程が製造所内に集約されており、効率面でも強みを発揮しています。こうした

ハード面の強みに加え、製造プロセスの改善能力が高いことも特長です。当社では、中堅や若手まで世代を問わず日頃から改善提案を行う風土が根付いており、その提案件数は年間1,000件にのぼります。改善のネタを見つけたらそれを自ら具体化して、操作手順や操業条件の変更、工程設計の変更に結びつけています。こうした提案力・対応力が品質向上やコスト低減などの課題解決につながっています。

永田 ●調達部門のミッションは安価な原料を追求することであり、特にニッケル原料のコストダウンは最重要課題です。良質な原料を使って良い製品を作ることなら誰でもできますが、多少扱いづらくても安価な原料を調達し、それをいかに使いこなすか。ここに当社の強みがあり、収益力確保と競争力強化の両面で大きな意味を

持っています。また、大江山製造所ではこれまで鉱石を用いてニッケル製錬を行ってきましたが、近年では「都市鉱山」と呼ばれるリサイクル原料の比率を高めています。リサイクル原料はニッケル鉱石と比べニッケル含有率が高く、エネルギー効率も向上しますが、一方で忌避元素が混入しやすいなど課題があります。こうした点をどうコントロールして使いこなすかについて、研究部門や生産部門と連携しながら日々検討を重ねています。

部門間連携が生み出す好循環

平田 ● 研究と生産の連携においては、製造プロセス、品質保証、生産性向上、コスト削減、安定操業など、生産にかかわるすべてのプロセスが連携の対象になります。研究部門と生産部門は同じ敷地内にあり、生産側の情報は悪いニュースを含めて逐次共有されるため、迅速に対応できるのが強みです。

早川 ● 研究と生産の両部門が出席する会議体を毎月3回開催しています。技術研究所長である平田さんにも出席してもらい、プロセス改善や品質の安定化、新鋼種開発などについて議論を重ねることで連携を一層強化しています。

平田 ● 研究部門は、常日頃から製造プロセスの改善に関する研究も進めており、アイデアが出れば、生産部門にフィードバックして検討してもらっています。そうした循環が良好に機能していると感じています。

秋本 ● 営業の立場から申し上げますと、当社には部門間の壁がなく、研究・

生産・調達それぞれの担当者の「顔が見える」ことで、会社全体として密な連携が取れることが強みです。問題が発生した際に、誰に相談すべきかすぐに見当がつけます。国内で唯一のステンレス鋼専門メーカーとして、お客さまからは製品の安定供給と多様なニーズへの柔軟な対応が期待されています。そのため部門間の連携をさらに深め、課題解決力・対応力を磨き続ける必要があります。納期や品質、新しいチャレンジといったあらゆるテーマについて、部門を超えてざっくばらんに相談しあえる関係性が、お客さまニーズへの対応力を支えていると実感します。

永田 ● 私、組織が非常にコンパクトであり、意思疎通がよく取れていることは当社の強みの一つだと思います。例えば、今話題に出た「何でも相談できる場」としては、月に一度、各部門が一堂に会する「高機能材・一般材拡販会議」があります。

秋本 ● そうですね。「高機能材・一般材拡販会議」では、例えばお客さまからの要求があった際に、当社で製造可能か、難しい場合にどう対応するか、コスト削減の方策、鋼種・合金の選定まで、さまざまなことを議論しています。

永田 ● 調達部門としては、まず、営業が何を受注しようと努力しているのか、何が受注できそうなのかを把握し、必要な原材料の調達に着手するまでの時間を、いかに短縮できるかを常に意識しています。例えば営業から「高ニッケル合金の案件が受注できそうだ」と聞いたら、ニッケルの手配を

早めに始める。そういう連携が優位性の原点だと思っています。

秋本 ● 国内の営業においては、近年輸入材の流入が進み、競争が厳しさを増しています。だからこそ当社では、品質はもちろんのこと、多様な強みを積極的に訴求し、より付加価値をつけられるような営業活動を意識しています。

早川 ● 私、コストを上回る付加価値の提供が重要だという点では同じ考えです。生産においてコスト競争力はもちろん重要ですが、品質と供給が安定していることが大前提です。当社がそこで圧倒的な優位性を発揮することを目標に、さらに力を注ぎたいと思っています。

永田 ● 輸入材との差別化については、どこに着眼点を置くかが重要だと思っています。例えば、当社は大江山製造所で進めているカーボンレス・ニッケル製錬など、環境配慮型の取り組みによって、新たな価値を創出しています。社会的に環境意識が高まるなか、今後は製造時のCO₂排出量が少ない、サステナブルな素材としての価値を前面に出すことで、他社との差別化をしたいと考えています。コスト競争力を確保したうえで、より社会的な付加価値を高めていくことを考えるべきだと思います。

秋本 ● お客さまや世の中のニーズに対し、会社全体で連携して取り組むことで、対応可能な領域が広がり、そこから新しいニーズが生まれることもあります。今後も連携をさらに深め、こうした好循環を続けていきたいと思っています。

サステナビリティ推進体制

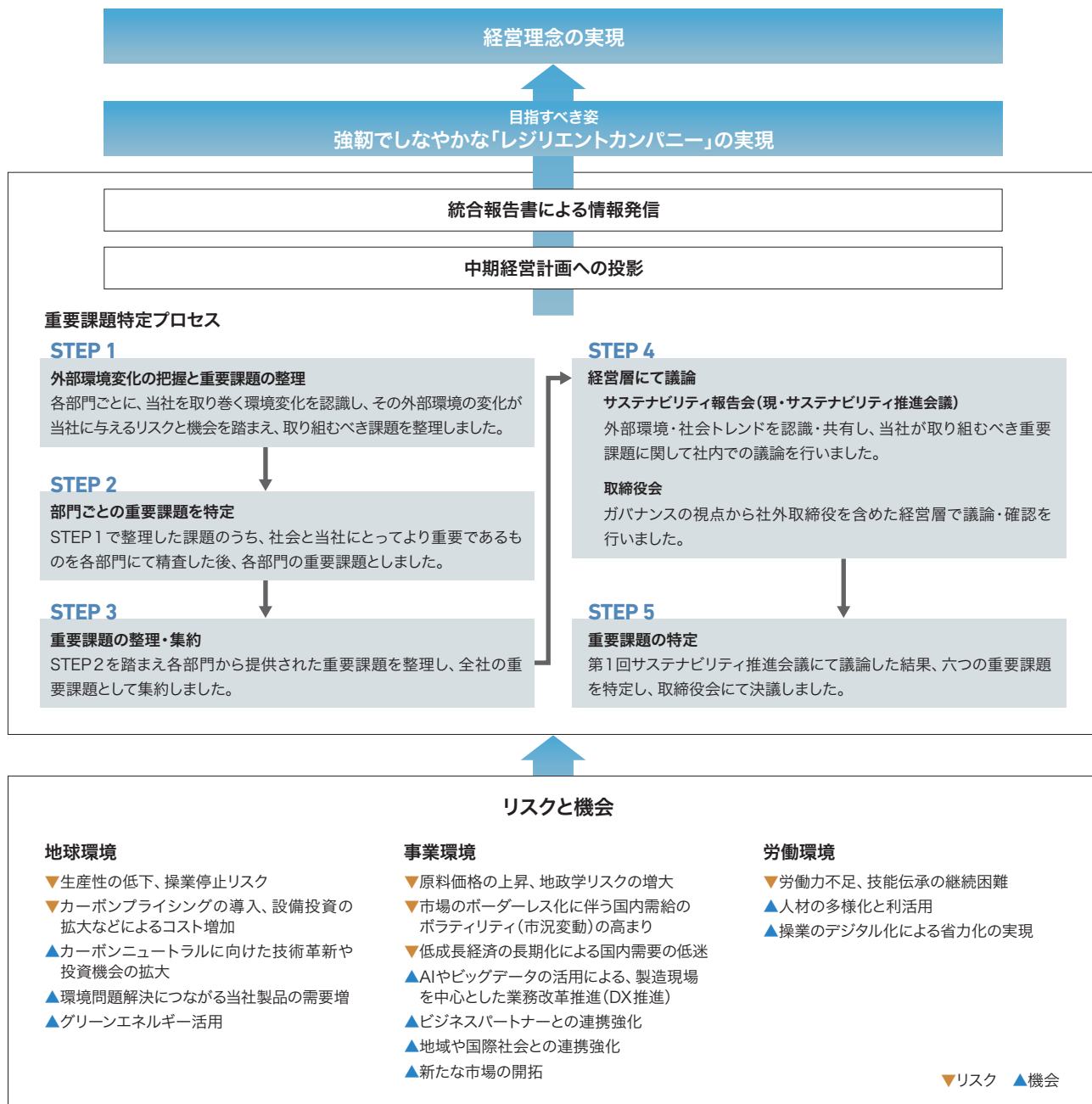
持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進し、私たちの事業をより社会に役立つものとするために、実効性のあるサステナビリティ方針と推進体制を構築しています。

経営理念実現に向けたサステナビリティの推進

カーボンニュートラルに向けて高まる要請や不確実性が増した社会情勢など、外部環境は大きく変化しています。当社は、目指すべき姿として強靱でしなやかな「レジリエントカンパニー」の実現を掲げ、持続可能な社会の構築を目指すとともに、当社グループ自らの持続可能性を高める取り組みを進めています。

当社では、目指すべき姿の実現に向けて、取り組むべき課題を抽出し「重要課題」として特定しました。

特定した重要課題を起点に中期経営計画を検討・策定することで、外部環境の変化に対応する、実効性のある活動を実践していきます。これらの活動の成果や進捗については適宜情報を発信していきます。



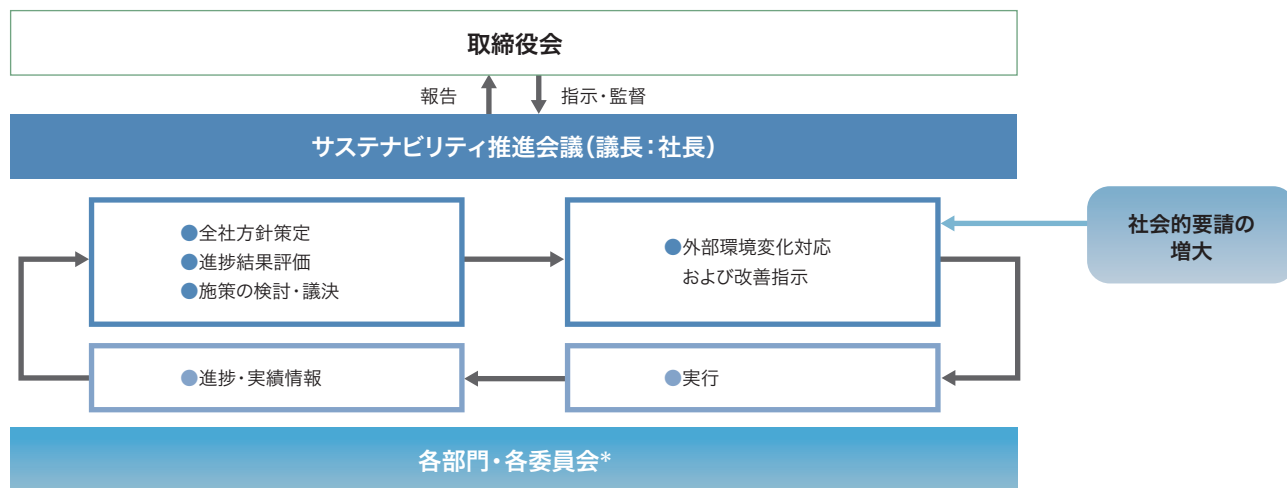
サステナビリティ推進体制

当社は、サステナビリティに関わる重要課題を全社的な取り組みとして推進するため、社長を議長とする「サステナビリティ推進会議」を2021年8月1日付で設置しました。

サステナビリティ推進会議では、サステナビリティに関わる重要課題を特定するとともに、特定した重要課題をもとに、全社横断的に活動内容を評価します。またトップマネジメントと

して各部門および各常設委員会と連携することで、当社のサステナビリティの取り組みを推進しています。

サステナビリティ推進会議の検討事項は、取締役会に報告され、社外取締役からの意見を受けたうえで、投資や戦略などの方針決定となる仕組みとなっています。



* 環境委員会、開発委員会、コンプライアンス委員会、コーポレートコミュニケーション委員会、NASグループ品質保証委員会、規制輸出等管理委員会

サステナビリティ推進会議での主な議論

2024年度は主に以下のテーマについて議論しました。

- 2024年度会議開催数：計9回開催

日付	主な議題
2024年 4月12日	・「NASグループ人権方針(案)」について
2024年 6月10日	・パートナーシップ構築宣言および「ホワイト物流」推進運動について ・GXリーグの自主目標について
2024年 8月 6日	・TCFDの見直し（リスクと機会の定量評価の見直し）について
2024年 9月 9日	・「統合報告書2024」の発行について ・カーボンニュートラルの取り組みについて
2024年10月15日	・ESG評価機関への対応について
2025年 1月10日	・サステナビリティ推進ロードマップ2025について
2025年 2月 6日	・マルチステークホルダー方針更新・公表について

その他2回

重要課題——主な目標・取り組み・実績

当社では地球環境、事業環境、労働環境といった外部環境の変化を踏まえたリスク・機会の観点から重要課題を特定しています。

各重要課題では目指す姿とKPI、取り組み実績を開示しており、達成に向けた進捗管理を行っています。

重要課題	目指す姿	KPI(目標/2024年度実績)			
重要課題 1 社会に貢献する商品の提供	当社グループのステンレス鋼と高機能材は耐食性、耐熱性、加工性、意匠性等に優れ、それぞれの環境において高い能力を発揮します。業界トップレベルの品質、納期、コスト、技術やソリューション提供などにより、高い機能を持った素材と高品質なサービスを提供することで、お客さまから信頼され続けることを目指しています。	高機能材部門売上高比率(単体)			
		目標	2025年度 50%	実績	2024年度 44%
重要課題 2 事業活動を通じた地球環境への負荷低減	気候変動による災害の激甚化や資源の枯渇、生物多様性の損失など、地球環境問題が深刻化しています。こうした問題が顕在化するなか、事業活動で多くのエネルギーを消費し多量のCO ₂ を排出する当社グループは、こうした諸問題に対処する責任があります。当社グループでは、資源のリサイクルや操業技術の改善などに努めることで、CO ₂ 排出量を最小化させ、持続可能な地球環境の実現を目指しています。	CO ₂ 排出量削減率(2013年度対比・単体)			
		目標	2025年度 46%削減 2050年度 カーボンニュートラル	実績	2024年度 54%削減
重要課題 3 安全で安定したモノづくりの実現	安全に事業活動を行い、高品質な素材を社会へ安定的に供給することは、当社グループの責務です。当社では、労働災害の撲滅や、品質の維持・向上に向けた取り組み、設備トラブルの未然防止に向けた老朽化更新など、ソフト・ハードの両面から改善活動を進めています。	重大な労働災害の発生件数(単体)*			
		目標	0件/年度	実績	2024年度 0件
重要課題 4 全ての人に平等で働きがいのある職場づくり	当社グループの製品は、従業員が長年にわたって培ってきた経験と技術によって実現されています。そのため、当社のさらなる成長のためには、従業員が働き続けたいと感じるような魅力的な職場づくりが必要です。多様な人材が活躍できるような人材の採用と育成、環境整備を進めています。	新卒総合職に占める女性の割合(単体)			
		目標	20%以上/年度	実績	2024年度 20%
		年次有給休暇取得率(単体)			
		目標	70%以上/年度	実績	2024年度 78%
重要課題 5 持続可能なパートナーシップの構築	企業が持続可能であるためには、ステークホルダーの期待や要望、関心事を把握することが重要です。当社グループは、地域社会をはじめとしたさまざまなステークホルダーの皆さまとコミュニケーションを図っています。当社グループを理解していただくとともに、ご意見をいただくことを通じて、皆さまとの共存・共栄を目指しています。				
重要課題 6 社会環境に適応したコーポレート基盤の進化	企業の持続的成長を支えるためには、社会環境の変化にも揺らぐことのない強靱な経営基盤の確立が必要です。当社はより良いガバナンス体制の下、社会環境によって変化する企業への要請や期待に応えながら、安定的に事業を継続していくことで、企業価値向上に努めています。	EBITDA(連結)			
		目標	2025年度 200億円以上	実績	2024年度 227億円
		ROE(連結)			
		目標	2025年度 10.0%	実績	2024年度 12.5%

* 重大な労働災害とは、死亡災害ならびに障害等級第1級から第7級までの障害の負傷または疾病を指す。

● 現在実行中 ■ 2030年度を目処に実現 ◆ 2050年度を目処に実現

主な取り組みと課題		進捗	2024年度の取り組み実績	中計基本戦略との関連
	需要構造の変化に柔軟に対応できる弾力的な生産体制の構築	●■	■インド現地法人の開業(2025年8月)	1
	新しく誕生する環境エネルギー分野への拡販(カーボンニュートラル、再エネなど)	●■	■高機能材部門売上高比率:44%	
	顧客ニーズへのきめ細やかな対応	●	■新規鋼種開発:2件、製造プロセス開発:6件	
	リサイクル原料の使用増によるカーボンレス製錬技術の確立	●■	■リサイクル原料使用拡大に向けた技術開発 ■「カーボンレス・ニッケル製錬」実現に向けた活動推進中	2 3
	操業技術の改善とさらなるエネルギー原単位の向上	●	■新電気炉(E炉)投資効果刈取りに向けた取り組みを実施 ■高効率設備への更新	
	カーボンニュートラルに向けた燃料転換の促進	●■	■大江山製造所ロータリーキルンのエネルギーを石炭からLNGに転換(2025年7月完成)	
	・重油、石炭からLNGに転換			
	・LNGから水素、アンモニア、合成メタンに転換	◆		
	グリーン電力活用	■	■非化石証書の取得	
	副産物・廃棄物の低減とリサイクル率の向上	●■	■製造段階で発生する副産物のリサイクル:149千t ■サーキュラーエコノミーへの貢献に向けたファインサンドJIS化	2
	中長期的な戦略投資の継続的取り組み	●	川崎製造所 ■新冷間圧延機 操業開始 ■既設冷間圧延機 改造	
	労働安全衛生水準の維持・向上	●	■休業以上の被災者数の割合 度数率:2.61 ■休業日数の割合 強度率:0.08	
	安定稼働維持のための投資施策	●	■調達業務のデジタル化推進中	
	ダイバーシティ&インクルージョンの推進	●■	■2025年4月入社新卒総合職採用:11名 内、女性総合職採用4名 ■障がい者雇用率:2.4% ■女性技能職の職場改善の実施	3
	自動化・省力化による職場環境の改善	●	■新冷間圧延機への各種自動化設備導入による作業負荷低減と習熟の容易化 ■生産設備の点検記録表の電子化による作業負荷低減	
	福利厚生施設の充実	●	■構内トイレ整備、独身寮・社員クラブ設備更新	
	先端技術も活用した人材育成、技能伝承の推進	●■	■自主改善活動(JK活動)の実施 ■総合職向け研修の実施	
	サプライチェーンにおける人権の尊重	●	■調達における人権リスクのデスクトップ調査を実施 ■「日本冶金工業 サステナブル調達ガイドライン」の公表(2025年7月) ■紛争鉱物・人権問題に絡む原料購入有無の定期確認	2
	ビジネスパートナーとの連携強化	●	■「パートナーシップ構築宣言」、「ホワイト物流」自主行動宣言に基づく活動を推進中	
	地域社会との信頼関係維持	●	川崎製造所 ■製造所周辺の清掃活動実施 ■近隣の交通安全の取り組み 大江山製造所 ■製造所周辺の清掃活動実施 ■学生向け工場見学を実施 ■宮津市と連携し、使用済み使い捨てカイロをフェロニッケルの原料として活用	
	ステークホルダーへの情報開示と対話の拡充	●	■IR説明会の実施:2回/年 ■機関投資家・アナリストとの対話機会の充実 ■「統合報告書2024」の発行	
	事業継続と発展のための財務基盤の強化	●	■ネットD/Eレシオ(連結):0.68(中計最終年度到達目標:0.5~1.0)	3
	法令遵守に向けた継続的取り組み	●	■グループ含むすべての役員・従業員に人権教育を実施	
	サステナビリティに関する取り組みへの意識付け強化	●	■グループの全役員・従業員へ「統合報告書2024」を配布 ■社内報にサステナビリティにまつわるコラムを連載	
	市場ニーズに則したコーポレートガバナンス強化	●	■改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応	

ステンレスの市場動向と日本冶金工業の対策

ステンレス鋼は、1910年代初頭に発明・実用化され、錆びにくいという特性を活かしさまざまな分野で使用されてきました。2000年以降、中国やASEAN諸国などの経済成長を背景に世界的な需要が拡大し、ステンレス鋼市場は大きな成長市場となっています。一方、国際競争は激化しており、今後成長が見込まれる市場での需要取り込みに注力していきます。

当社は、国内市場においてステンレス一般材の安定供給を維持しつつ、高機能材の製品バリエーションを拡充することで、独自性の高い市場ポジションを確立しています。

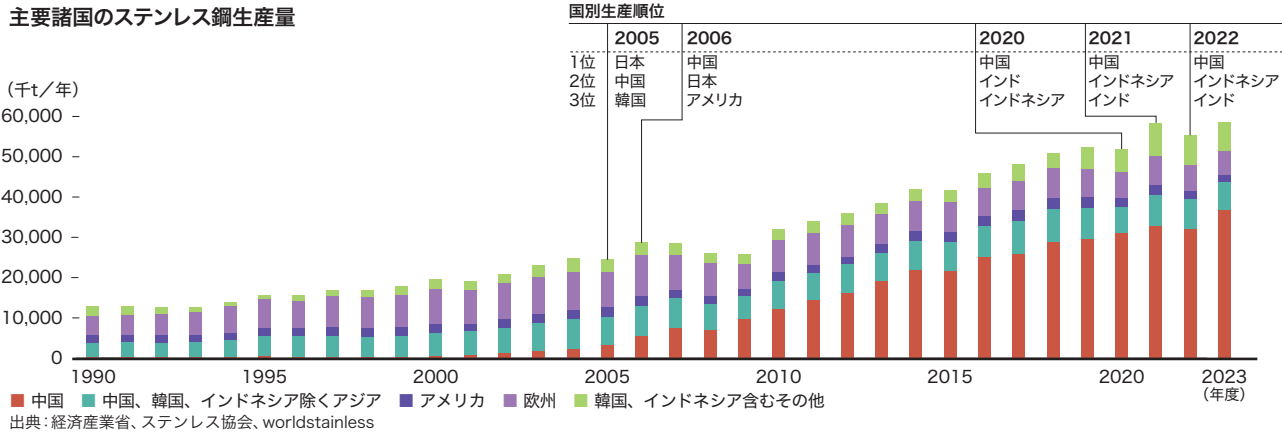
世界の動向

ステンレス鋼は、普通鋼に比べて高価格であることから高級鋼材に分類され、消費者の所得水準が高まるほど使用量が増えるといわれています。2000年以降、中国をはじめ、ASEAN諸国やインドなど中所得国において国民所得水準が向上し、生産量は増加を続けています。特に2010年以降は年平均5%の成長率で市場が拡大しており、今後も世界需要は伸びていくものと考えられています。

一方、日本やステンレス発祥の地である欧州では国内需要の伸び悩みや国際競争の激化により生産量が減少傾向にあり、企業の再編や設備集約が進んでいます。

機会	世界的な需要拡大
リスク	中国での過剰生産と価格低迷

主要諸国のステンレス鋼生産量



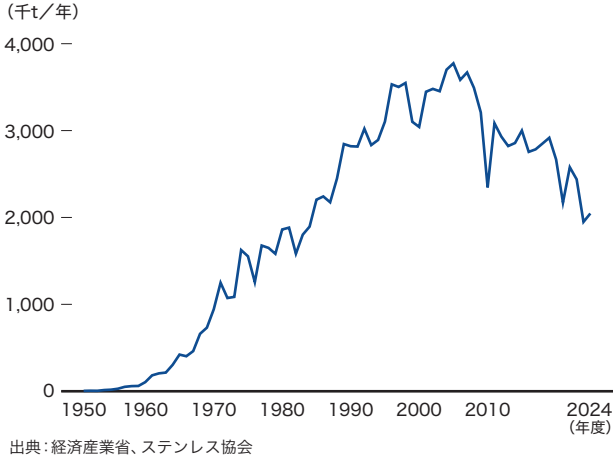
日本の動向

日本のステンレス鋼生産量は、2006年に世界首位の座を中国に譲って以降、漸減傾向が続いています。国内では欧州と同様に業界再編が進み、企業数の減少に伴って設備の集約が進展しています。また、中国製を中心とした輸入材の

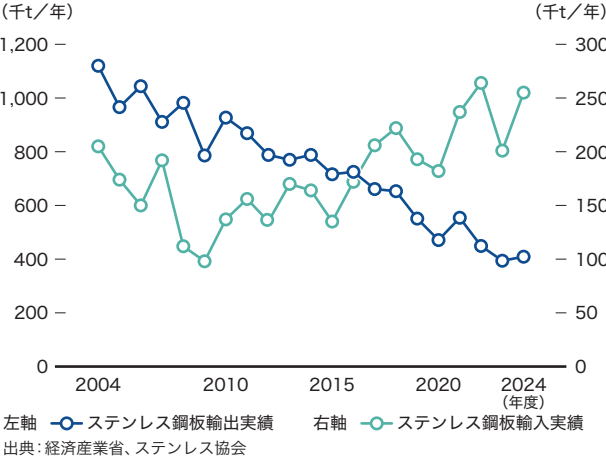
増加が見られる一方で、長年主な輸出先であったASEAN諸国向けの輸出量は年々減少しています。

機会	成長分野への用途拡大
リスク	輸入材のさらなる流入と価格低下

日本のステンレス鋼生産量



ステンレス鋼板の輸出入状況

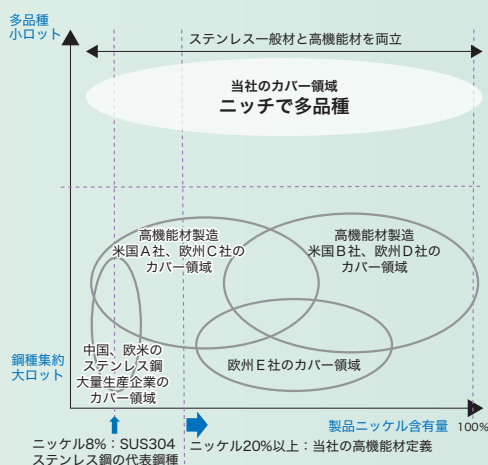


日本冶金工業の対応

当社は、グローバル市場におけるステンレス鋼市場の厳しい競争環境において、独自の成長とレジリエンスの向上を目指し、汎用的に用いられる「ステンレス一般材」と、よりハイエンドな用途に用いられる「高機能材」の二本柱の戦略を推進してきました。

この戦略のもと、当社では製品品目の多様性を重視し、少量多品種の製品展開を基本とする一方で、ユーザーニーズに合わせ、ニッケル含有量においてほぼ全領域をカバーするような高機能材の品揃えを拡充することで、幅広い用途に対応できるようにしています。この結果、当社は世界の競合他社とは重複しない、独自性の高い市場ポジションを確立しています。

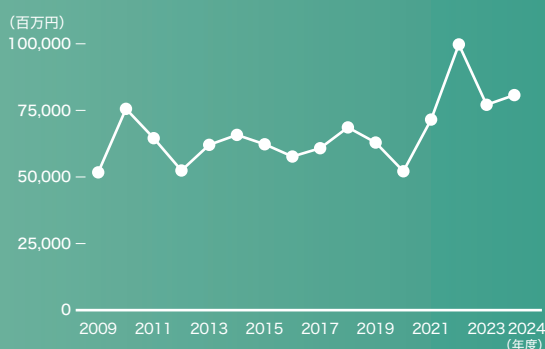
複数の需要分野にまたがる豊富な製品バリエーションは、景気変動の影響を受けにくい強固な製品ポートフォリオを形成しており、当社の収益基盤の安定化とレジリエンス向上に大きく寄与しています。



ステンレス一般材では

当社は1935年にステンレス鋼の生産・販売を始めて以来、約90年にわたり独自のバリューチェーンを構築してきました。川崎製造所での製鋼工程から製品出荷までの一貫生産により、小回りの利くロット対応や柔軟な納期調整といった「顧客ニーズ最優先」の企業文化のもと、用途に応じた品質設計ができる豊富な経験と技術力を有しています。この点が輸入材との差別化要因となっており、経済規模の縮小が見られる国内市場においても安定した売上高を維持しています。

一般材部門売上高



高機能材では

当社は1980年代にブラウン管用シャドウマスク向け低熱膨張合金NAS36の量産化を確立し、2000年頃から製造技術の高度化とともに対応可能な高機能材を拡大し、販売強化に取り組んできました。ステンレス一般材の国際競争が激化してくるなかで、当社独自路線として高機能材の製造品種の多様化を積極的に推進してきた結果、現在では高機能材が売上高比率の約50%を占めるまでに成長しています。

高機能材部門売上高比率



日本冶金工業が捕捉する成長市場

成長市場の認識と日本冶金工業の製品展開

当社は、ステンレス鋼板市場の国際環境を踏まえ、国内におけるステンレス一般材の安定供給を図るとともに、高機能材の拡販によって事業成長を目指しています。高機能材については、成長が見込まれる市場を的確に捉え、それぞれに

対応する製品を展開しています。
「中期経営計画2023」では、2025年度までに高機能材部門の売上高比率を50%に引き上げることを目標に、各施策を推進しています。

成長市場	対応する製品群					
	ステンレス一般材	高耐食鋼・合金	耐熱鋼・合金	純ニッケル	熱膨張制御材	高強度ステンレス鋼
1.再生可能エネルギー（太陽光、地熱など）		●	●			
2.水素	●			●		
3.熱エネルギーの電化			●		●	
4.半導体・情報通信					●	●
5.ライフサイクルコスト低減	●	●	●			

上表の成長市場は内閣府の2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略(2021年6月)を参照しています。

エネルギー分野の成長領域

日本のエネルギー需要動向

2025年2月に資源エネルギー庁が策定した第7次エネルギー基本計画では、一次エネルギー供給量の見通しが示され、再生可能エネルギーの比率が大幅に引き上げられました。

また、これまでほぼゼロに近い割合であった水素などの新エネルギーについても、一定の役割を担うとされています。再生可能エネルギーは内訳が詳細に分類されており、特に「太陽光」が成長の中心と位置づけられています。

一次エネルギー供給量見通し

	2013年度(実績)	2022年度(実績)	2040年度(見通し)
一次エネルギー供給量	5.4億KL	4.7億KL	4.2~4.4億KL程度
再生可能エネルギー	0.5億KL	0.7億KL	↗ 1.1~1.3億KL程度
原子力	0.0億KL	0.1億KL	↗ 0.5億KL程度
水素など*	—	—	↗ 0.2億KL程度
天然ガス	1.3億KL	1.0億KL	↘ 0.8~0.9億KL程度
石油	2.3億KL	1.7億KL	↘ 0.9~1.2億KL程度
石炭	1.4億KL	1.2億KL	↘ 0.4~0.5億KL程度

* 水素、アンモニア、合成燃料、合成メタンを含む。

発電電力量見通し

	2013年度(実績)	2022年度(実績)	2040年度(見通し)
発電電力量	1.08兆kWh	1.00兆kWh	1.1~1.2兆kWh
再生可能エネルギー	10.9%	21.8%	↗ 4~5割程度
太陽光	1.2%	9.2%	↗ 23~29%程度
風力	0.5%	0.9%	↗ 4~8%程度
水力	7.3%	7.7%	→ 8~10%程度
地熱	0.2%	0.3%	→ 1~2%程度
バイオマス	1.6%	3.7%	→ 5~6%程度

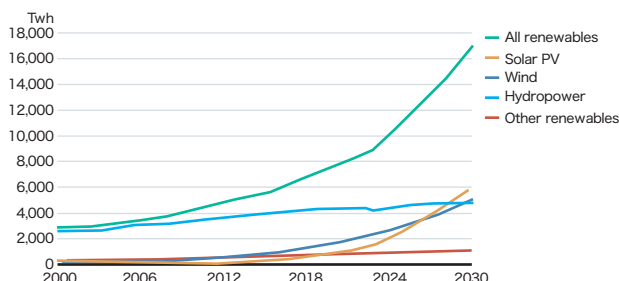
出典：資源エネルギー庁「2040年度におけるエネルギー需給の見通し」2025年2月

再生可能エネルギーおよび水素需要の世界動向

再生可能エネルギーと水素の需要は、世界的に見ても今後大きな成長が見込まれています。国際エネルギー機関(IEA)が公表した「Renewables 2024 CC BY4.0」および「Net Zero Roadmap 2023 update CC BY4.0」による

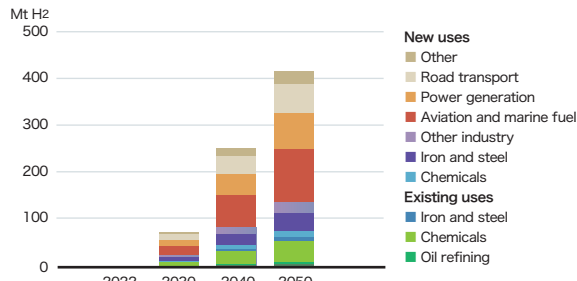
と、太陽光発電による電力供給は2030年までに現在の約3倍に拡大する見通しです。また、水素および水素由来燃料の利用も2040年に向けて急速に拡大すると予測されています。

発電方式別の世界需要予測



出典: IEA「Renewables 2024 CC BY4.0」
<https://iea.blob.core.windows.net/assets/17033b62-07a5-4144-8dd0-651cdb6caa24/Renewables2024.pdf>

世界水素需要予測



出典: IEA「Net Zero Roadmap 2023 update CC BY4.0」
https://iea.blob.core.windows.net/assets/8ad619b9-17aa-473d-8a2f-4b90846f5c19/NetZeroRoadmap_AGlobalPathwaytoKeepthe1.5CGoalinReach-2023Update.pdf

エネルギー需要に対応する製品

当社では、今後の成長が期待される「太陽光」および「水素」分野に向けて、それぞれに対応した製品を展開しており、すでに具体的な製品化の実績もあります。

太陽光発電

耐熱鋼・合金

太陽光発電装置向けの多結晶シリコン製造装置においては、高温環境下での強度と耐酸化性が必要とされます。こうした厳しい条件下での製造に対応するため、当社の耐熱鋼「NAS800H」が採用されています。安定した製造プロセスを支え、再生可能エネルギーの創出に貢献しています。



江蘇中聖圧力容器裝備製造有限公司 提供

水素

ステンレス一般材

2015年度に当社がステンレス協会賞最優秀賞を受賞した「水素ステーション用熱交換器」は、SUS316L成分改良材を使用しています。将来的にクリーンエネルギーの中核を担うとされる水素の供給にあたり、ガソリンスタンドなどでの活用が期待されています。

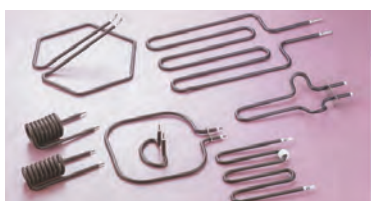


その他の成長分野に対応する製品

熱エネルギーの電化

耐熱鋼・合金

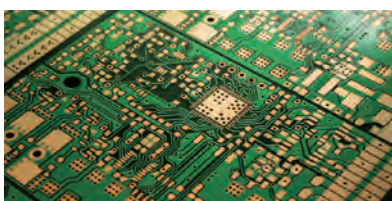
ホットプレートやオープンレンジなど家庭用の調理器具に使用される加熱装置(シーブヒーター)において、当社の耐熱鋼「NASH840」が採用されています。この分野において当社の製品は世界トップクラスのシェアを誇っています。



半導体・情報通信

高強度 ステンレス鋼

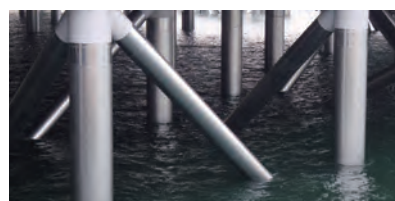
電子制御装置にはプリント配線基板が使用されますが、この多層板の製造過程では、高い強度と優れた耐摩耗性を備えたプレスプレートが求められます。こうした要求に応える材料として当社の「N630」がプレスプレートとして採用されており、社会のIT化、自動化に貢献しています。



ライフサイクル コスト低減

高耐食鋼・合金

海水にさらされる構築物は非常に厳しい腐食環境となり、一般的なステンレス鋼では十分な耐久性を確保できずライフサイクルが短くなります。羽田空港滑走路橋脚では、重要な社会インフラとして長寿命化を実現するため、当社が独自に開発した高耐食合金が採用されています。



中期経営計画2023

当社では、変化する業界環境を踏まえ、2023年度より「中期経営計画2023」をスタートさせました。

目指す姿

**「製品と原料の多様化」を追求し、ニッケル高合金・ステンレス市場における
トップサプライヤーとして地球の未来に貢献**

2024年度の取り組み総括

- ・高機能材部門売上高比率は、販売量こそ増加したものの、製品構成の変化により平均単価がステンレス一般材よりも低下し、2023年度比で▲5%。
- ・設備投資の実績は、高機能材増産対応やカーボンニュートラルに関する設備投資を中心に、96億円を決裁。なお、中期経営計画3か年合計では、当初目標に沿った金額レベルでの決裁を予定。
- ・ステンレス一般材・高機能材ともに一定のロールマージン確保を目指した販売活動に努め、EBITDAやROEは最終年度（2025年度）目標を達成する水準。

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度目標
高機能材部門売上高比率(単体)	49%	44%	50%
EBITDA	254億円	227億円	200億円以上
ROE	16.0%	12.5%	10.0%
総還元性向	35%	35%	35%
CO ₂ 削減率(2013年度比単体)	60%	54%	46%以上
戦略投資*1	17億円	35億円	115億円*2
コーポレート基盤強化投資*1	13億円	10億円	55億円*2
更新投資*1	29億円	28億円	90億円*2
グループ会社の投資*1	9億円	23億円	50億円*2

*1 決裁ベース

*2 3ヶ年累計

基本戦略	重点施策	取り組み
1 高度化する市場ニーズを追求し新たな価値を生み出す産業素材の開発・提供 ■高機能材については、成長分野・成長エリアへの供給を目指します。 ■ステンレス一般材においても、コスト競争力に加え品質・納期・ソリューション力などお客さまニーズの視点に立ったトータル競争力で国内の顧客基盤強化を図ります。	①製品アイテムの拡充	■水素環境下での材料評価試験場新設 →水素環境下で使用可能な材料の開発を促進 ➡ P.35 ■中国合弁会社での製品アイテムの拡充 →既存アイテムの圧延可能範囲・鋼種の拡大を図ることで中国市場の高機能材競争力を維持 →インド向け広幅高機能材の販売を検討 ➡ P.36 ■自社技術を展開し他社設備の活用を積極検討 →国内外でのアライアンス・委託先の深化・拡大により、自社生産におけるボトルネックを解消 ■新合金の開発→エネルギー、家電、半導体、化学向けなどを対象に
	②顧客基盤強化と収益力向上	■生産と販売の一体運営による、顧客向けのQCD課題の共有と解決のスピードアップ ■冷間圧延帯・板の拡販を通じた輸入材との差別化領域拡大
2 技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築 ■安全・安定を前提に、効率的な生産体制の構築を図ります。 ■「カーボンレス・ニッケル製錬への挑戦」の取り組みを進め、持続可能なニッケル原料供給体制を構築するとともに、リサイクル原料の使用比率を高め、地球環境に貢献する資源循環型企業を目指します。	①技術の優位性を高める高機能材増産体制の確立、生産性向上の追求	操業改善 ●川崎製造所製鋼工程の能力改善 ◆新電気炉(E炉)の操業改善 ◆品質安定化に向けた取り組み 設備投資 ●高精度・高性能スリッターラインの導入 ●冷間圧延機の導入による難加工コイル材の負荷軽減 ●厚板高機能材製造に必要な設備の更新 ◆老朽化更新 ➡ P.37 技術開発 ●製造プロセス技術の安定化・効率化と将来の収益基盤となる技術の開発 ●:高機能材 ◆:ステンレス一般材
	②カーボンニュートラル実現に向けた取り組み	大江山製造所 ■リサイクル原料の使用拡大 ➡ P.38 ■エネルギー源である石炭からLNG、再生燃料などへの切り替え 川崎製造所 ■新電気炉(E炉)の能力最大発揮による電力原単位の改善、工程歩留向上 ■省エネ投資の実行 ■燃料転換
	③原料の多様化と変化への柔軟な対応による持続可能な調達力の向上と原料コスト競争力の最大化	■リサイクル原料比率の向上 ■スクラップ調達体制の強化 ■大江山製造所 カーボンレス・ニッケル製錬計画を踏まえた原料安定調達 ■フェロニッケルのコスト競争力強化に向けた大江山製造所、宮津海陸運輸一体による最適運営体制の構築
3 環境変化にも揺らぐことのない持続可能な経営基盤の確立 ■キャッシュ・フローの改善による強固な財務基盤を確保します。 ■これまで培われてきた「人が持つソフトパワー」と「デジタル技術」を融合させて経営資源としての新しい組織能力を創出します。	①2030年を見据えた中長期の投資計画の立案と実行	■人的資本投資と戦略設備投資の計画立案と実行 ■「信用格付A格」と時価総額1,000億円以上の市場評価を目指した収益力確保と財務基盤の強化
	②DXを活用した業務効率化と組織力向上への取り組み	■基幹システムの整備 →オープン基盤への完全移行 ■製造現場でのDX活用による業務効率向上 ➡ P.38
	③製造所内外における環境対策の着実な実行	■大気汚染防止法、水質汚濁防止法等、法令の遵守 ■排ガス、排水等の定期的な測定または常時監視の実施

中期経営計画2023

基本戦略 1

高度化する市場ニーズを追求し新たな価値を生み出す産業素材の開発・提供

施策 製品アイテムの拡充

当社は、輸出向け高機能材のおよそ4割^{*1}を中国向けに販売してきましたが、販路の多様化に向け成長ターゲット市場における拡販を進めます。また、高機能材分野での競争力強化に向け、成長ターゲット分野における素材開発を強化します。

^{*1} 売上高ベース

2024年度の進捗

高機能材の拡販を推進

2024年度の高機能材輸出では、中国向けにおいて中東のオイル・ガス関連向け高耐食鋼・合金や、半導体関連向け高強度ステンレス鋼の販売が増加しました。一方で、太陽光関連分野向けの耐熱鋼・合金の販売が減少し、これらの増加分が一部を補ったものの、最終的には前年度比▲27%の減収となりました。

インド向けでは、2023年度に排煙脱硫装置(FGD)向けの大型案件があった反動で、2024年度は前年度比▲36%の減収となりました。ただし、FGD向けの販売は着実に積み

上がっており、高機能材輸出売上高に占めるインド向けの構成比は13%となり、堅調に推移しました。

欧州向けは水素関連分野向けの販売が寄与し、前年度比▲2%と、ほぼ横ばいの水準を維持しました。

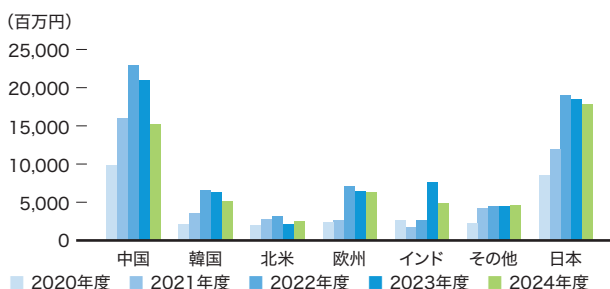
国内向けは、苛性ソーダ製造装置向け純ニッケルの販売が堅調に推移し、前年度比▲3%となりました。国内市場は、高機能材売上高の約30%を安定して占めており、中国・インド向けの減収を補う形で全体の収益を下支えしました。

水素環境での材料評価試験場を新設 (川崎製造所)

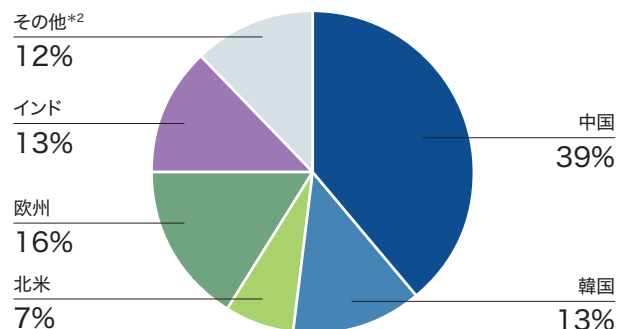
当社は、水素関連分野での技術強化に向け、水素ガスや液体水素環境下での材料評価ができる試験場を2025年度末までに新設する予定です。この試験場では、水素脆性^{*3}を評価する低ひずみ速度引張試験装置(SSRT)を導入するとともに、部材を水素ガスに長期間暴露できる装置も用意し、可能な限り実用に近いデータを収集・評価します。また当社の多様な鋼種・合金について、母材・溶接部ともに評価する計画です。

^{*3} 金属材料中に水素が侵入すると材料の強度や延性を低下させる現象

高機能材の地域別推移(売上高)



2024年度 輸出地域別内訳(高機能材)



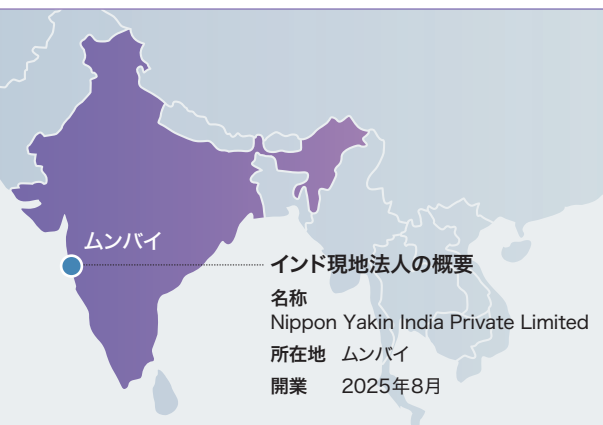
^{*2} その他：中南米、東南アジアほか



材料評価試験場の完成予想図(外観)

インド市場の成長性

インドは、当社が戦略的に販売を強化している高機能材において、需要拡大が期待される重要市場です。インドおよび中東など周辺地域では、エネルギー・環境分野を中心に高機能材のニーズが高まっています。当社は、これらの需要をさらに捕捉するため、インド国内に当社グループ100%出資の現地法人を開業しました。



なぜインド市場なのか

近年、インドはエネルギー輸入依存からの脱却と、2047年までのエネルギー自立の実現を目指し、「国家水素ミッション」やEV政策などを掲げ、投資を呼び込む環境整備を進めています。また、重工業分野では、中東や東南アジアと比較して高い技術力を有しており、地理的に近い中東市場をはじめ、国内外の石油・ガス、石油化学、化学産業向けに、設備・機器のエンジニアリングおよび製造を担っています。こ

のため、高機能材に対する需要は中東や東南アジアを上回る規模となっており、極めて有望な市場です。医療・化学分野でも、ジェネリック医薬品や受託生産の拡大などにより、高耐食鋼・合金の堅調な需要が想定されます。また、カーボンニュートラル関連の用途として、太陽光発電分野向けのニッケル系耐熱合金や、水素関連分野を成長ターゲットとして捉えています。

Voice

インドは、2025年には名目GDPが日本を抜いて、4兆1,860億ドルに達すると予測される成長市場です。明るく陽気に経済成長を続ける国と捉えられがちですが、実際には、宗教、地縁、血縁、職業カーストなどで分割・独立した小社会の集合体であり、多様な文化・価値観が共存する社会です。

ビジネス慣行も独自の特徴があり、営業活動においては高い交渉力が求められます。価格に対する期待値が高く、交渉の途中で条件が変更されることもあり、ほかの東南アジア諸国と比べて商談に時間を要することも珍しくありません。

2025年8月に開業するインド現地法人では、こうした現地のビジネス文化を理解しながら、時間をかけて

信頼関係を築き、着実に営業活動を進めていくことが重要だと考えています。

多様性に満ちたこの国での営業活動を通じて、成長要因や文化的背景を理解し、事業の可能性を広げていることを楽しみにしています。



Nippon Yakin India Private Limited
Managing Director
川尻 敦史



中期経営計画2023

基本戦略 2

技術の優位性を高め市場環境の変化に対応する効率的な生産体制の構築

施策 技術の優位性を高める高機能材増産体制の確立、生産性向上の追求

高機能材とステンレス一般材の生産量を適正に保ちつつ、販売計画に連動したフレキシブルな生産体制を確立します。

2024年度の進捗

新冷間圧延機の導入

戦略設備投資の一環として、2024年12月に新たな冷間圧延機の操業を開始しました。投資額は2024年に実施した既

設冷間圧延機の改造とあわせて約110億円となります。これにより、薄物製品へのニーズの高まりにより顕在化する冷延工程の能力不足を解消し、生産効率や形状制御の精度を向上させるとともに、作業環境の改善・省力化を進めています。

Close Up

新冷間圧延機の稼働開始

お客さまのニーズに応える安定した生産体制の構築へ

冷間圧延は、品質を左右する重要な工程

冷間圧延機は、熱間圧延されたコイルを、最終製品として要求される板厚に高精度で圧延するととも

に、平滑な表面外観をつくり込む設備で、製品の最終的な品質に影響を与える重要な工程の一つです。

冷帯製造工程イメージ



新冷間圧延機の特徴と効果

①生産効率向上とさらなる品質安定化

従来の圧延機比2.4倍の高い形状制御能力や最大圧延速度1,000m/分の性能を活かし、生産能力向上に取り組んでいます。

また、従来の圧延機では測定できなかった圧延時の反力測定も可能となり、高性能な自動制御機能と組み合わせることで、作業者の習熟に頼らない均一な品質を実現します。

②省力化と作業時間短縮

新冷間圧延機は、圧延のロール間隔が従来機の約20倍まで大きく開きます。そのため、通板作業の容易化や圧延トラブル時の復旧時間短縮が図られ、

オペレーション負荷が改善されています。また、自動コイル挿入機能や自動コイル結束機を導入し、作業者の負荷軽減を実現しています。

③作業環境改善

設備の上部全体をフードで覆い、大型の吸引装置を設置することで、ヒューム（圧延時の加工熱で霧状化した圧延油）の飛散を防ぎ、作業環境が改善されています。



新冷間圧延機ハウジング内部 新冷間圧延機

施策 カarbonニュートラル実現に向けた取り組み

大江山製造所で取り組んでいる「カーボンレス・ニッケル製錬への挑戦」を確実に進捗させることで、カーボンニュートラル社会の実現に貢献します。

2024年度の進捗

カーボンレス・ニッケル製錬への挑戦 (大江山製造所)

当社は、従来の輸入ニッケル鉱石および石炭を主体としたニッケル製錬から脱却し、リサイクル原料を主体とした「カーボンレス・ニッケル製錬」の確立に挑戦しています。

WEB <https://ssl4.eir-parts.net/doc/5480/tdnet/2099171/00.pdf>

①エネルギー転換

ニッケル製錬用ロータリーキルン(回転式窯)のエネルギー源を、現行の石炭からLNGに転換し、2025年夏から運用を始めました。CO₂排出量は従来比で約16%削減される見込みです。



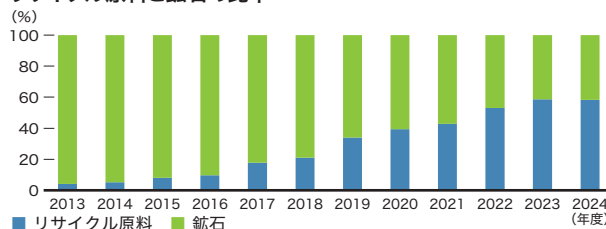
②カーボン代替(ケミカルリサイクル)

石炭(無煙炭)から廃プラ(RPFなど)へ、ニッケル還元材の置き換えを進めています。

③リサイクル原料の多様化と使用拡大

ニッケル鉱石からリサイクル原料へのシフトを進めています。リサイクル原料の使用比率は、2024年度に58.3%となりました。将来的にはニッケル鉱石に依存しないニッケル製錬を目指しています。

リサイクル原料と鉱石の比率



④副産物・廃棄物低減、活用

微粒フェロニッケルスラグ(製品名:ナスファインサンド)は、2024年6月、日本産業規格に制定されました(JIS A 5016)。これまでも埋め戻し材料等として利用されてきましたが、今後さらなる用途拡大を見込んでいます。

基本戦略 3

環境変化にも揺らぐことのない持続可能な経営基盤の確立

施策 DXを活用した業務効率化と組織力向上への取り組み

当社が保有する営業情報や技術情報は競争力の源泉です。外部環境変化への対応により取り扱う情報量が格段に増えるなか、これらの情報のデジタル化を促進するとともに、新しいデジタル技術による抜本的な業務効率化・全社最適化を目指します。

2024年度の進捗

業務改革とデジタル化の推進

当社は、市場や技術の変化に対応するなかで、受発注契約に伴う情報管理の負担が課題となっていました。営業・調達部門では業務の効率化とPDCAの実行を目指し、業務手順の共通化や情報のデジタル化による業務改革を進めています。

製造現場でのデジタル技術検証の事例

川崎製造所では、大気汚染防止や水質汚濁防止を目的とする常時監視を実施していますが、さらなる検知機能強化を図るべくAIがカメラ画像を機械学習により判定し、正常な状態と異なると推定される場合アラートを発出する技術の検証を実施しています。大江山製造所ではGPSを利用したリサイクル原料の管理精度向上や最適配合化を行っています。また、操業の自動化と遠隔監視を目的に制御室棟を建設しています。

「中期経営計画2023」における財務に対する考え方

収益力強化と
安定した株主還元を両立し、
持続的な企業価値向上を図ります

代表取締役執行役員副社長 小林 伸互



企業価値向上に向けて

当社は、環境変化に適応し持続可能な成長を目指すために「2030年に目指す姿」を掲げています。

この「目指す姿」の数値イメージとして、2030年度自己資本1,000億円以上を長期経営目標に置きました。同時に、PBR1.0倍以上を念頭に継続的株価底上げ策を実行し、時価総額1,000億円超を目指していきます。

これらの目標を実現するうえで当社が抱える課題を解決するためには、設備・研究・システム・人材等に対して相応の投資が必要です。年間100億円規模の設備投資を目線に、「目指す姿」を実現するための原資確保に向けて、足許の収益力「EBITDA200億円以上」、「ROE10.0%以上」をベースとした継続的な収益力の積み上げを目指します。

上記経営目標を実現させる過程で重要な課題であるキャッシュ・フロー創出と収益力向上を実現するためのステップとして、「中期経営計画2023」では、三つの基本戦略

(➡P.34 参照)を推進しています。この基本戦略の下、国内市場が中心となるステンレス一般材で安定的に収益を確保しつつ、海外市場が中心となる高機能材ではターゲット分野への拡販や中国合弁会社との協力により継続的な事業成長を目指します。また、設備投資や技術開発等による新設・既存設備の生産性向上、省エネ施策によるエネルギー単位の改善、ならびに、リサイクル原料の使用拡大による原料コスト競争力の強化を図ります。加えて、DX・ITや人材等への投資を継続し、環境変化にも適応できる持続可能な経営基盤の確立を進めます。

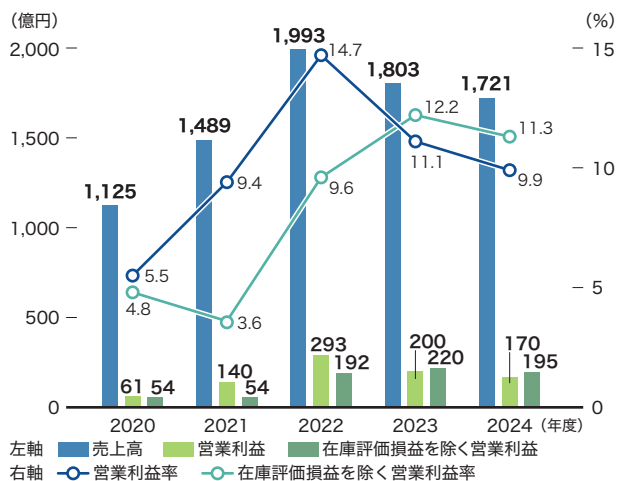
これら収益力向上策に取り組んで資本コストを上回るROEを維持しながら、安定的な株主還元を実施するとともに、積極的なIR活動(➡P.50 参照)によって投資家の皆さまと双方向の対話を深めるなかでPERの向上、ひいてはPBR1.0倍以上の実現に努めます。

2024年度決算実績

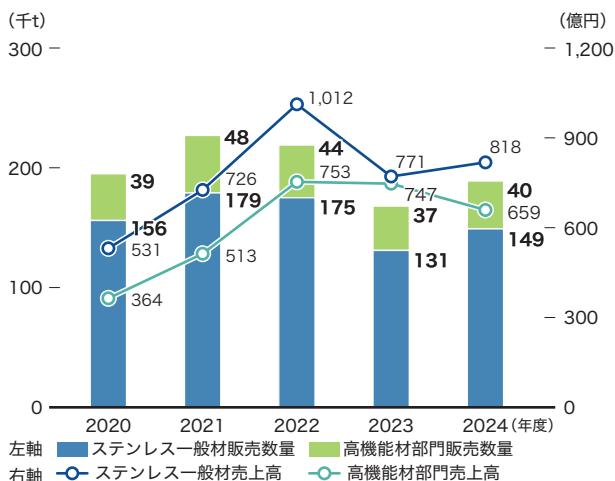
2024年度は、ステンレス一般材の店売り向け、高機能材のシーズヒーター材等耐久消費財向けでそれぞれ在庫調整が完了し、販売数量の増加に寄与しました。一方で、ニッケルLME価格の下落に加え、中国の太陽光関連向けといった比較的高単価な製品の需要低迷により、製品構成が変化し、平均単価が下落しました。この結果、販売価格の下落による減益影響(▲198億円)が、販売数量の増加による増益効果(+48億円)および原料ほかコストの低下による増益効果(+119億円)を上回り、在庫評価損益を除く営業利益は195億円(前年度比▲25億円)となりました。ただし、ステンレス一般材・高機能材ともに一定のロールマージンを確保し、EBITDAは227億円、ROEは12.5%となり、「中期経営計画2023」の最終年度目標「EBITDA200億円以上」、「ROE10.0%以上」をいずれも上回る水準となりました。

ROEの実績12.5%はPBR1.0倍以上に向けた指標として当社が想定する資本コストを上回っており、ステンレス一般材のロールマージン安定化や、成長市場と位置づけるインドでの排煙脱硫装置需要の取り込みなど、高機能材拡販等の施策を通して収益力強化に努めています。なお、現中期経営計画において2025年度目標50%以上と定める高機能材部門売上高比率は、環境・エネルギー分野で使用される高耐食鋼・合金が引き続き売上高に寄与した一方、前述の平均単価下落により、44%の実績となりました。なお、有利子負債の削減に取り組んだ結果、ネットD/Eレシオ(純有利子負債比率)は0.68倍となり、現中期経営計画の目標を達成する水準となりました。また、2025年3月末の自己資本比率は44.3%まで向上しました。

売上高・営業利益・営業利益率(連結)



ステンレス一般材・高機能材 販売数量・売上高(単体)



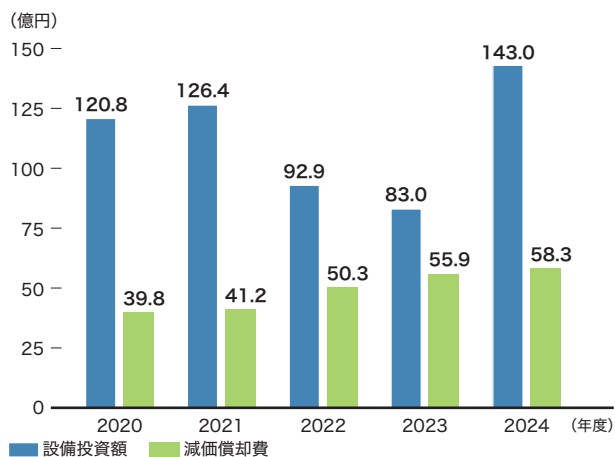
設備投資の状況

「中期経営計画2023」では、年間100億円規模の設備投資を継続し、高機能材生産量拡大やカーボンニュートラルへの対応等を見据えた戦略的な投資を計画しています。

グループ会社を含む連結での2024年度設備投資額は、検収ベースで143億円、決算ベースで96億円となり、前中期経営計画期間中にあたる2020年度から高水準の設備投資を継続しています。

主な実績としては、高機能材増産に向けた設備投資の一つである新冷間圧延機が2024年12月に稼働開始しました。また、カーボンニュートラル対応に向けた戦略設備投資として、川崎製造所の製鋼工場燃料転換(9億円)・水素環境研究設備設置(6億円)の意思決定を実施しました。

設備投資額および減価償却費の推移(連結)



主な設備投資計画(決算ベース:3か年累計)

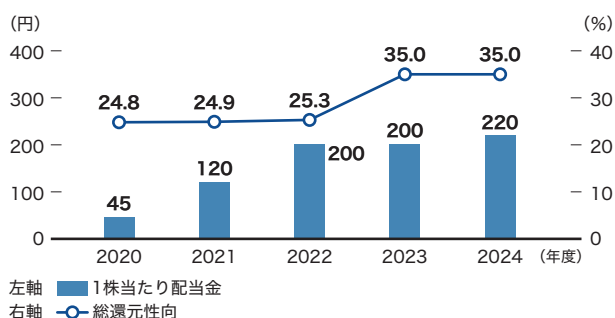
戦略投資	115億円 → 高機能材増産に向けた設備効率対応 ◆ 厚板平坦度矯正機の更新 ◆ 熱帯焼鈍酸洗ライン溶接機更新 カーボンニュートラル対応 ◆ 焼鈍酸洗ラインの電気品更新 ◆ キルン燃料LNG化 ◆ 水素環境研究設備設置
コーポレート基盤強化投資	55億円 → ◆ 駆動モーター更新 ◆ 技術研究所の試験用設備新設 ● 基幹システム更新
更新投資	90億円 → ◆ 製鋼工場のクレーン更新 ◆ 特別高圧および高圧電気品更新
グループ会社	50億円 → ・冷間圧延電気品更新(ナス鋼帯) ・関西加工センター建屋更新(ナス物産) ・熱処理炉リブレース(ナストア)
合計	310億円

株主還元の状況

「中期経営計画2023」では、総還元性向35%を目標としています。2024年度は、継続的かつ安定的な配当という基本方針の下、2025年の創立100周年を記念した特別配当に加え、機動的な自己株買いを実施し、総還元性向は35%の実績となりました。

2025年度についても同様の基本方針の下、財務状況などを勘案し、年間配当220円(中間配当110円、期末配当110円)を予定しています。

株主還元(連結)



環境

当社グループは事業活動で多くのエネルギーを消費し多量のCO₂を排出することから、深刻化する地球環境問題に対処する責任があるものと考えています。グループ全体で資源のリサイクルや操業技術の改善などに努め、CO₂排出量を最小化することと、持続可能な地球環境の実現を目指しています。

環境マネジメント

考え方

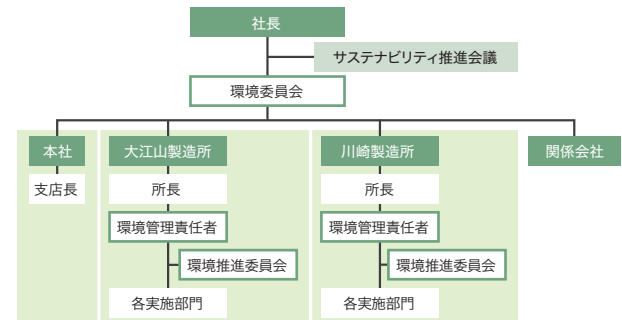
当社は、環境保護の重要性を十分に認識し、環境に関する条約・法令等を遵守したうえで、常に環境に配慮した事業活動を行っています。また、資源の有効利用、省エネ、グリーン調達の推進により、環境問題に積極的に取り組んでいます。

環境マネジメント体制

当社および当社グループ各社の環境管理を円滑に推進するため、社長が任命する役員を委員長とする環境委員会を設置しています。環境委員会では、各製造所における環境管理の計画と実施状況および省エネに関することなどについて審議および報告を行っています。

なお、製造拠点である川崎製造所および大江山製造所では、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001/JIS Q 14001の認証を取得しています。

環境マネジメント体制



環境方針

各製造所では、環境推進委員会を設置して、自製造所で策定した環境方針・環境管理計画を達成するための施策に取り組んでいます。

WEB 各製造所の環境方針はこちらに掲載しています。

<https://www.nyk.co.jp/sustainability/environment.html>

気候変動対応

考え方

鉄鋼業はエネルギー多消費型産業です。気候変動問題への対応は経営課題の一つと捉えており、鉄鋼業の一員として、カーボンニュートラルに積極的に取り組み、社会に対しての責任を果たします。

ガバナンス

当社は、社長を議長とする「サステナビリティ推進会議」において気候変動に関するリスクと機会やその他対応について協議し、その内容を適宜取締役会へ報告しています。取締役会は報告を受けた課題への取り組みを監督しています。

➡ P.26

戦略

気候変動に伴うリスクと機会は、当社が持続可能であるためにも重要な課題であると認識しています。そこで当社は、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に沿ったシナリオ分析を行いました。

シナリオ分析は、4°Cシナリオ(気候変動対策が行われず成り行き)と、1.5°Cシナリオ(今世紀の平均気温上昇を1.5°Cに抑える)を用いました。それぞれのシナリオで2030年における世界観を想定し、リスクと機会を抽出しました。さらにリスクと機会を「移行リスク」と「物理的リスク」に整理しました。移行リスクでは、シナリオごとのエネルギー需給や炭素税の見通しなどは国際エネルギー機関(IEA)「World Energy Outlook」、物理的リスクでは自治体発行のハザードマップなどを参考にしました。これらの資料をもとに事業へのインパクトの影響評価を行いました。

その結果、環境・エネルギー分野など新たな需要の機会が増える一方、カーボンプライシングの追加負担発生による製造コストの増加や、電力や燃料価格の上昇は、当社にとって大きなリスクと評価されました。影響評価が大きいとされた項目については、改めて財務への影響の程度について検討を行っています。なお当社は、2022年9月にTCFD提言への賛同を表明しています。



シナリオ分析結果

シナリオ	インパクト評価項目 (社会の変化)	影響評価*		リスクと機会	対応策
		4℃	1.5℃		
移行リスク	カーボンプライシングの導入 政策・法規制 市場	—	▼ 大きい	カーボンプライシングの追加負担発生による製造コストの増加	・省エネ、カーボンニュートラルへの設備投資と操業改善の推進 ・水素、アンモニア、合成メタン、バイオ燃料などへの燃料転換 ・カーボンレス・ニッケル製錬技術の開発
	カーボンニュートラルを目指した社会への移行 技術 市場 評判	—	▼ 大きい	・電力や燃料価格の上昇 ・原料価格・輸送費などの調達コストの上昇	・操業における省エネ施策の推進(エネルギー原単位向上) ・コストを勘案した適正な製品価格形成
		—	▼	CO ₂ 排出量削減のための設備投資額増加	・環境負荷低減効果も織り込んだ投資判断の実施 ・投資コストを勘案した適正な製品価格形成
		—	▼	CO ₂ 排出量の多い需要分野の縮小または消滅(低効率石炭火力用FGD、ボイラー、EGRなど)	・顧客のニーズに合わせた環境適合型商品の開発 ・水素、再エネ、EV(電気自動車)、FCV(燃料電池車)、二次電池、CCUSなど新規需要捕捉に向けたソリューション営業
		—	▲ 大きい	環境・エネルギー分野など新たな需要の取り込み	
		—	▼	リサイクル原料の需給タイト化	・新電気炉(E炉)によるリサイクル原料利用の多角化 ・安価な調達ソースの確保(大江山製造所)
物理的リスク	異常気象による事業への影響 急性	▼ 大きい	▼	自然災害(豪雨・強風・高潮など)の多発かつ激甚化による生産停止、サプライチェーンの分断、物流停止	・自然災害対策(設備点検強化、BCP対応など)の検討、実行 ・生産受委託など他社との設備の相互有効利用 ・国内資源の活用、物流(販売・調査)ソースの安定確保などサプライチェーン整備、多様化
	気温上昇に伴う職場環境の悪化 慢性	▼	—	感染症・熱中症など健康被害の発生リスクの増大	・作業環境改善、省力化投資の実行 ・感染症、熱中症対策BCPの強化

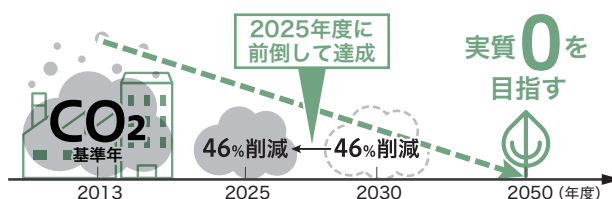
* ▼:リスク ▲:機会 大きい:50億円以上 —:影響がないまたは小さい

リスク管理

気候変動に伴うリスクと機会は、サステナビリティ推進会議で特定されています。特定されたリスクと機会は、各部門でブレイクダウンを行い、対応策を検討しています。また、IEA「World Energy Outlook」など最新の情報を入手したうえで年1回を目処にサステナビリティ推進会議にて議論し、必要に応じて見直しを行ない、その内容を適宜取締役会へ報告しています。新たなリスクについては、適宜関連する各部門・各委員会へ報告され、なかでもコンプライアンス委員会へ報告されたリスクは、必要に応じて他のリスクと同様、NASグループリスク管理規程により適切なリスク管理が行われています。

指標と目標

当社は、2021年12月、CO₂排出量削減目標(スコープ1+2)を2030年度に46%(2013年度対比)、2050年度実質ゼロとすることを目標として設定しました。2023年5月に開示した「中期経営計画2023」では、2030年度の削減目標46%を2025年度に前倒し達成する計画としました。またNASグループ全体としても、カーボンニュートラルを実現できるよう取り組みを推進していきます。

CO₂排出量削減目標(スコープ1+2)(単体)

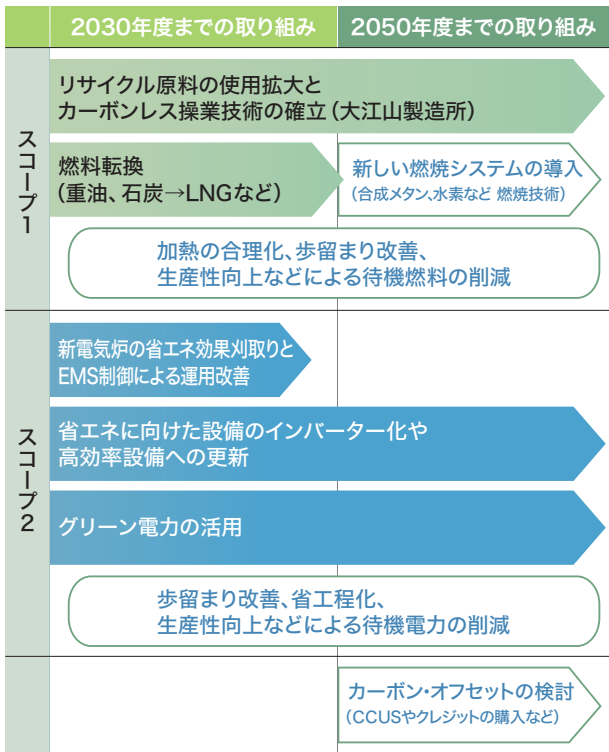
スコープ1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
スコープ2: 他社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出

環境

取り組み状況

当社は、2050年度を見据えたカーボンニュートラルへのロードマップを策定し、事業活動のあらゆる面で徹底した省エネを推進しています。川崎製造所では、設備のインバータ化、照明のLED化などに加え、2022年1月には省エネ性能に優れた高効率新電気炉(E炉)を稼働しました。2021年度からは、電力需給変動に対応してフレキシブルに操業パターンを変更する、いわゆるデマンドレスポンスの運用を行っています。また2022年度から、CO₂排出量の増減を伴う設備投資について社内で炭素価格を設定し、CO₂排出量を仮想的に費用換算するインターナルカーボンプライシング(ICP)制度の運用を行っています。

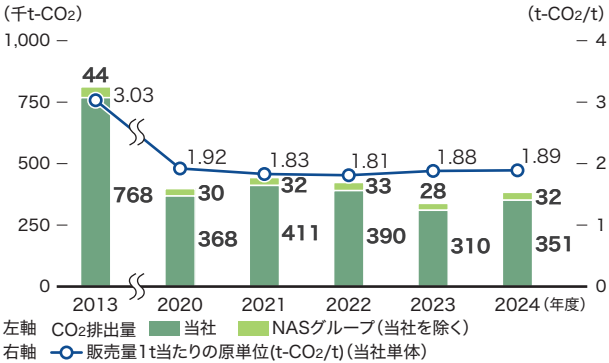
カーボンニュートラルへのロードマップ



CO₂排出実績(スコープ1+2)

2024年度のCO₂排出量は、川崎製造所と大江山製造所を合わせた当社(単体)で351千t-CO₂、NASグループ全体では383千t-CO₂となりました。CO₂排出量は、生産量の影響を大きく受けますが、原単位を着実に下げていくことで、削減目標を達成すべく取り組んでいます。

CO₂排出量(スコープ1+2)



サプライチェーン全体のCO₂排出量(スコープ3)

事業者自らの排出量だけでなく、事業活動に関係するサプライチェーン全体のCO₂排出量を把握するため、環境省・経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン(ver.2.7)」に基づいて、スコープ3の算定を行っています。

サプライチェーンCO₂排出量

	当社(単体)	連結
スコープ1	207	222
スコープ2	143	160
スコープ3	631	752
内訳		
①購入した製品・サービス	506	608
②資本財	44	54
③スコープ1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	50	56
④輸送、配送(上流)	30	33
⑤事業から出る廃棄物	0.2	0.5
⑥出張	0.2	0.3
⑦雇用者の通勤	0.4	0.7

スコープ3: スコープ1、スコープ2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

算定範囲: カテゴリ1から7まで(カテゴリ8から15までは非該当)
使用している排出原単位: IDEAv2(サプライチェーン温室効果ガス排出量算定用)、サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース Ver3.5

GXリーグ

経済産業省が推進するGXリーグは、日本の「2050年カーボンニュートラル」という目標に向け、持続的な成長を目指す企業が、官学と協働する場として設立されたものです。当社は2024年3月、GXリーグに参画することを表明しました。



環境負荷低減

大気汚染防止

ばい煙発生施設の排ガスは、法に基づいた定期的な測定および常時監視を実施し適切に管理しています。大江山製造所では、湿式集じん機と電気集じん機を組み合わせたばい煙処理施設を設置し、適切に管理しています。川崎製造所は、加熱炉に低NOxバーナーを採用し、窒素酸化物の削減などに取り組んでいます。

水質汚濁防止

当社では、生産工程で使用した水を、排水処理施設で処理

した後、規制値を十分クリアしていることを確認し、放流しています。川崎製造所では、水質汚濁物質等（窒素、リン、COD）の常時監視を実施しています。

廃棄物排出量の推移

当社では資源循環の促進のため、産業廃棄物の発生量の抑制とリサイクルの推進を行い、産業廃棄物の最終処分量の低減に努めています。

WEB 環境負荷低減に関するデータはこちらに掲載しています。

<https://www.nyk.co.jp/sustainability/environment.html#environmentLoadReduction>

循環型社会の構築

考え方

当社は大量生産・大量消費・大量廃棄型の社会から脱却し、物質の効率的な利用やリサイクルを推進することにより、環境への負荷が低減される循環型社会への貢献を目指しています。ステンレス鋼は100%リサイクルが可能な素材であり、使用済みステンレス鋼をスクラップとして回収し、再利用することができます。また社会から排出されるリサイクル原料（都市鉱山）を使用することで、天然資源の消費を抑制し、資源の有効活用を促進します。



リサイクル原料比率（大江山製造所、川崎製造所）

大江山製造所では、ステンレスの主原料となるフェロニッケルを生産しています。ニッケルは経済産業省が重要鉱物（クリティカルミネラル）に指定する貴重な鉱物資源です。従来は海外から輸入したニッケル鉱石のみを原料としていましたが、

現在はリサイクル原料の使用拡大に取り組んでおり、将来的にはリサイクル原料の使用比率100%を目指しています。2024年度のリサイクル原料の使用比率は58.3%となりました。

川崎製造所では、大江山製造所で製造する都市鉱山由来のフェロニッケルのほか、ステンレススクラップ、フェロクロム等を原料として製造しており、ステンレス一般材のリサイクル原料比率は現状約80%です。今後、大江山製造所とも連携して原料の多様化に取り組み、リサイクル原料比率のさらなる向上を目指します。

ダスト、スラッジのリサイクル

電気炉からのダストや、排水処理工程からの酸洗スラッジなど、ステンレス鋼の製造に伴い発生する副生物には鉄、クロム、ニッケル、モリブデンなどの有価金属が含まれています。そこで川崎製造所内にある関係会社のナステック(株)では、副生物を水分とともに混錬してブリケットを成形し、電気炉にて熔融還元し、メタルとスラグに分離しています。このメタル分は有価金属として回収し、ステンレス鋼の原料としてリサイクルされています。

水資源対応

水リスクの評価

当社は、企業活動における水リスクが経営課題の一つであると認識しています。そこで世界資源研究所(WRI)が提供するAquaduct(アキダクト)を用い、当社(単体)の生産拠点の水リスクを評価しました。その結果、大江山製造所はLow-medium(低～中)、川崎製造所はMedium-high(中～

高)判定となりました。水リスクが高いとされるExtremely high(極めて高い)やhigh(高)の拠点はありませんでした。なお当社では生産工程で使用した水は、大切な水資源として大江山製造所では70%以上、川崎製造所では90%以上を循環利用しています。

社会

当社グループは年齢や学歴を問わず多様な人材が尊重され、やりがいを持って働ける職場づくりを推進しています。また、安全な事業活動と高品質な素材の安定供給を目指し、ソフト・ハード両面から改善活動を進めるとともに、地域社会をはじめとするステークホルダーとの対話を通じ、共存・共栄を目指しています。

人材育成

考え方

当社グループの製品は、従業員が長年にわたって培ってきた経験と技術によって実現されています。当社グループのさらなる成長のために、人材育成方針を掲げ、多様な人材が活躍できるように取り組んでいきます。

人材育成方針

直面する様々な経営課題に取り組み、さらなる企業価値の向上を実現するため、当社の行動指針を体現できる人材の獲得と育成に取り組みます。

社内環境整備方針

従業員一人一人が自己の能力を十分に発揮し、やりがいをもって伸び伸びと業務に取り組むため、安全にかつ安心して働ける社内環境を整備します。

取り組み

■ 集合研修(対象:総合職)

将来的な中核人材の育成にあたり、新卒入社の1年目から5年目を対象に、仕事の基本から、質と量をこなすために必要な研修を段階的に実施しています。

2024年度総合職の研修実績

研修受講者数	75名
研修受講率	100%
研修時間	563時間

■ 1on1ミーティング制度(対象:総合職)

コミュニケーションの活性化、および一人ひとりの特性を踏まえた人材育成を進めるため、1on1ミーティング制度を導入しています。定期的な対話を通じて、業務上の小さな相談を行うほか、目指すべき方向性や会社からの期待を共有することで、従業員の自主的な成長を促進しています。

■ eラーニング(対象:総合職・業務職)

オンライン動画研修を導入し、自身の課題に応じて内容を選べる仕組みとしています。

■ 能力開発補助制度(対象:総合職)

自発的な能力開発を促すことを目的に、業務上で直接必要となる分野に関わらず、マネジメント、リーダーシップ、語学・財務・会計、ITリテラシー等の学習に必要な費用について補助する制度を導入しています。

■ 新入社研修・技能伝承(対象:技能職)

新入社員については、基礎的な知識や資格を取得するため入社後に3ヶ月間の集合研修を実施しています。また、集合研修終了後、配属先において2年目終了時まで、先輩社員によるマンツーマン指導を実施し、早期の技能習得を図ります。また、技能検定の受験推奨やVRを活用した安全教育も実施しています。



入社2年目終了時まで、先輩社員がマンツーマンでの指導教育を担当し、OJTのサポートを行います。



国家検定制度である技能検定を一部社内で行うことができます。

■ 産業技術短期大学派遣制度(対象:技能職)

高等学校卒業またはこれと同様の能力を有する技能職が希望した場合、産業技術短期大学へ派遣する制度があります。派遣者は大学卒業後、学んだ専門的知識を活かし、総合職としてより広く活躍をしています。

産技大派遣者 累計実績 (1986年度以降・派遣中を含む)	20名
----------------------------------	-----

ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン

考え方

当社は「多様と異質を尊重し、協和の心を以って総合力を発揮する」ことを行動指針の一つとして掲げています。時代とともに価値観が多様化するなか、異なるバックグラウンドを持つ一人ひとりの考え方が尊重され、のびのびと働くことが当社の健全な発展に資すると考えており、ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンについても推進しています。

女性活躍推進

当社は「積極的な女性採用」および「女性が安心して仕事ができる職場環境の整備の推進」を課題と捉え、以下の取り組みを行っています。

- ①幹部候補社員採用のうち、女性の割合を20%以上にする。
- ②年次有給休暇の取得率を継続的に70%以上にする。

2025年4月入社新卒総合職社員11名のうち、4名が女性となっています。また、2024年度の有給取得率は78%でした。

障がい者活躍推進

当社は、一人ひとりの多様な力を活かせる働く場の整備と、社会とのつながりを育む仕組みづくりを通じて、誰もが活躍

できる持続可能な社会の実現に貢献しています。

障がい者の活躍推進においては、川崎製造所に専用の執務スペースを設けるとともに、専任の支援員を配置し、個々の特性やニーズに応じた柔軟な業務体制を整備しています。支援員の指導により一般の業務遂行が可能と判断できれば、当人の希望により正社員へ登用して各職場へ配属できる制度となっており、2024年度においては1名を正社員へ登用しております。また、正社員でなくとも長期安定就労が可能と判断できれば、無期雇用への転換も進めています（2024年度において2名が無期雇用へ転換）。

さらに、障がいのある方々に新たな就労機会を創出する取り組みとして、コーヒーマシンの焙煎、パッケージング等を行う業務体制を整備しました。この業務体制は個々の特性に適した作業内容とすることで、障がい者の働く意欲と能力を引き出し、達成感を得られる形としています。日常的には、支援スタッフや専門職によるきめ細かなサポートを通じて、職業的な自立と就業の継続を後押ししています。

当社は今後も、障がいのある方々が安心して長く働ける環境づくりを推進し、多様性を尊重する企業風土の醸成に努めていきます。

なお、成果物であるコーヒーは福利厚生の一環として従業員に提供しています。

ワークライフバランスの取り組み

当社は従業員がやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たす一方で、子育て・介護の時間や家庭、地域、自己啓発などにかかる個人の時間を持てる、健康で豊かな生活ができるようワークライフバランスの充実に取り組んでいます。

制度	2024年度の実績
育児休業制度	10名
育児短時間勤務制度	12名
介護休業制度	1名
介護短時間勤務制度	0名
子の看護休暇制度	66名/合計 307.8日
有給休暇の取得率	78%
保存休暇制度*	45名/合計 476日

* 2年の消滅時効が到来した年次有給休暇を別に積み立て、病気療養やボランティア活動などの決められた目的に対して、その積み立てた休暇を利用できる制度。

社会

人権

考え方

企業は、自らの事業活動を行う過程で、直接的・間接的に人権に影響を及ぼす可能性があることを理解し、他者の人権を侵害しないよう対応する責任を負っています。

当社では2024年4月に「NASグループ人権方針」を定め、当社グループが人権尊重のために果たすべき責務を明確にしました。本方針に基づき、人権侵害や差別のない包摂的社会の実現を推進します。

WEB NASグループ人権方針
<https://www.nyk.co.jp/pdf/sustainability/human-rights-policy2024.pdf>

人権デュー・ディリジェンスの実施

当社グループでは、国連人権理事会の「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、2023年度より人権デュー・ディリジェンス(以下、人権DD)の取り組みを始めました。

WEB 国内グループ事業の人権DD
<https://www.nyk.co.jp/sustainability/society.html#humanrights>

■ マネジメント体制

人権DDの取り組み内容は、社長を議長とするサステナビリティ推進会議で議論されています。また、サステナビリティ推進会議での検討事項は適宜、取締役会に報告され、監督を受けています。

■ 2023年度の取り組み

国内グループ事業の人権リスク影響を調査しました。人権リスク評価の結果、当社グループが優先的に対応すべき人権課題は下の表の通りです。

特定された三つの課題については、以前からリスクの低減・防止に努めてきましたが、今後も活動を継続・強化していきます。

■ 2024年度の取り組み

サプライチェーンの人権リスクに関するデスクトップ調査を行い、主原料の人権リスクを確認しました。

従業員への教育

当社では、人権方針に基づく人権尊重の取り組みを実践するため、グループ従業員に対する人権教育を実施しています。2024年度は、グループを含む役員・従業員を対象に人権方針およびハラスメント防止に関する教育を行いました。

相談窓口

当社グループでは、「NASグループヘルプライン規程」を制定し、ハラスメントなど人権リスクに関する相談・通報を受け付けています。通報・相談に関わる秘密保持の徹底や通報者・相談者への報復行為の防止などルールを定めて運用しています。 ➡ P.53

当社グループが取り組むべき人権課題と対応

課題	対応
安全で健康的な職場環境の整備	・OSHMS(労働安全衛生マネジメントシステム)や社内ルールに基づいた、安全衛生レベルの向上 ・製造所を中心とした継続的な安全教育 ・中長期的な戦略投資を通じた自動化・省力化による職場環境の改善
差別、ハラスメントの排除	・ハラスメント防止に向けた規程の整備および教育 ・内部通報制度やハラスメント相談窓口の周知徹底
地域社会への責任	・ISO14001や社内ルールに基づいた環境管理の徹底

調達

考え方

鉱物資源の調達をめぐる紛争や人権侵害、環境破壊といったリスクへの対応が国際的に重要視されています。企業には、サプライチェーン全体を通じた人権デュー・デリジェンスの実施や、ESGリスクへの適切な対応が求められています。こうした社会的要請に応えるため、当社は各国の政策や業界動向に注視しつつ、社内各部署と連携して責任ある鉱物調達の取り組みを強化しています。今後も透明性の高い調達体制の構築を進め、持続可能な社会の実現に貢献します。



大江山製造所 鉱石ヤード

紛争鉱物管理

当社は「紛争鉱物」（金、すず、タンタル、タングステンなどの鉱物自体、またはそれらを含む合金原料）に関して、「紛争鉱物管理規則」（以下「規則」という）を定め、コンゴ民主共和国およびその周辺国などの紛争地域または高リスク地域からの調達を行わない方針を掲げています。原料購入先からは取扱商社を通じて情報を収集し、7年間保管しています。対応は「規制輸出等管理委員会」で統括され、内部監査を通して実効性を検証しています。委員会で議論された内容は経営会議にも報告されています。



川崎製造所 屋内合金鉄倉庫

サプライチェーンにおける人権DD等への対応

人権状況に懸念のある国・地域に関連する原料や副資材のサプライチェーンについても、取引先からの情報収集の仕組みを規則に組み込み、実務に反映しています。2024年4月には「NASグループ人権方針」を公表し、主要鉱物等の人権リスク調査も開始しました。また、サプライチェーン全体で持続可能な調達環境を実現するため、2025年7月に「日本冶金工業サステナブル調達ガイドライン」を制定しました。調達先に対しても継続的に適切な働きかけを行っています。

2023年10月には、騒音、振動、水質汚染等により近隣住民の生活に支障を及ぼす可能性がある「不適正ヤード」からの金属スクラップの受け入れを行わない方針を表明しました。あわせて、取引先に対しても仕入先等の操業状況について、法令遵守の観点からの管理徹底を要請し、地域社会や環境への責任ある対応にも取り組んでいます。

WEB 日本冶金工業サステナブル調達ガイドライン

https://www.nyk.co.jp/news/2025/news_250725-444.html



川崎製造所 スクラップヤード

持続可能なパートナーシップ構築

当社は、内閣府や中小企業庁が推進する「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議」の趣旨に賛同し、2022年6月に「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。また、「ホワイト物流」推進運動の趣旨にも賛同し、「自主行動宣言」を提出しています。

さらに、持続可能なパートナーシップの一層の強化に向けて、取引先の皆さまとの定期的な価格協議の実施や、支払条件の適正化にも積極的に取り組んでいます。



製品積込作業

WEB パートナーシップ構築宣言

<https://www.nyk.co.jp/sustainability/society.html#procurement>

WEB 「ホワイト物流」推進運動 自主行動宣言

<https://www.nyk.co.jp/sustainability/society.html#procurement>

社会

安全衛生

考え方

当社ではOSHMS(労働安全衛生マネジメントシステム)を導入し、安全衛生レベルの向上に積極的に取り組んでいます。OSHMSの中心であるPDCAサイクルを用いて、事業場の安全衛生水準の向上に継続的に取り組むことによって、労働災害の防止のみならず、働く人すべてが健康で、安全に働ける職場の形成を目指します。

体制

製造所長が総括安全衛生管理者を務め、安全衛生管理者(部長)、産業医を選任し、それぞれの職務は安全衛生管理規則に定められています。また、各製造所において総括安全衛生管理者、安全衛生管理者、産業医、労働組合の代表から構成される安全衛生委員会を月に1回開催しており、法に定められた事項に関し調査審議するとともに、年間計画や各月の取り組みに対する浸透を行っています。

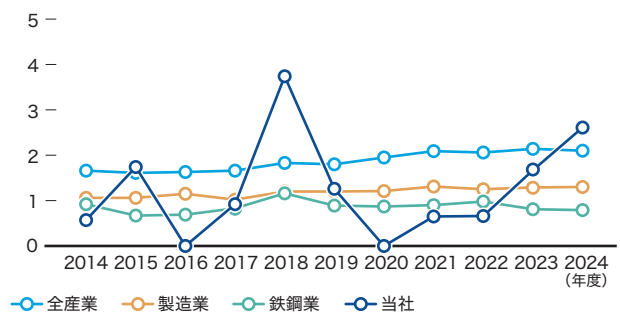
安全成績

当社の安全成績はグラフの通りです。重大な労働災害*については昨年度に引き続きゼロを達成しましたが、度数率(休業以上の被災者数の割合)および強度率(休業日数の割合)

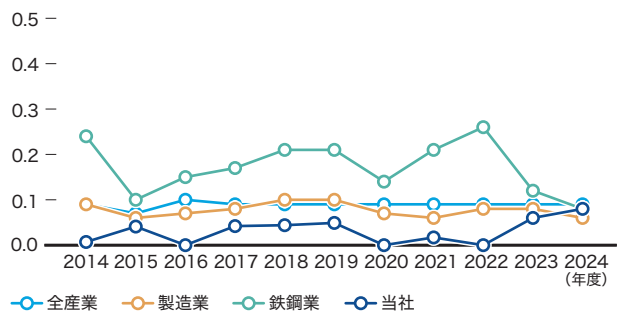
は2024年度比で悪化しています。引き続き安全活動を徹底し、災害件数全体の低減を目指します。

* 重大な労働災害とは、死亡災害ならびに障害等級第1級から第7級までの障害の負傷または疾病を指す

度数率



強度率



品質

考え方

当社は、関連法令や基準を遵守することはもとより、お客さまのニーズや仕様を満たした製品を製造しています。製品品質の管理と品質向上を実行する方法として、JIS Q 9001/ ISO9001およびJIS Q 9100の要求事項に合致した品質マネジメントシステムを確立・実施・維持し、かつ継続的に改善します。

品質方針

当社製品の最終製造工程を担う川崎製造所の品質方針は、ウェブサイトに掲載しています。

WEB <https://www.nyk.co.jp/sustainability/society.html#quality>

品質保証体制

当社では、NASグループの品質保証体制を継続的に改善することを目的とし、社長が任命する役員を委員長とする「NASグループ品質保証委員会」を設置しています。本委員会では、主に次の任務を遂行しています。

- 品質保証体制改善の方針策定
- グループ各社の主要な製造拠点に対する監査（原則として年1回）
- グループ各社の品質保証担当者による協議会（年1回）

標準化活動

当社では、製品の競争優位性を確保するため、JIS等に当社製品を登録する標準化活動を積極的に行っています。過去にNAS64、NAS254N、NAS354N等の主力製品がJIS化されています。

ステークホルダーエンゲージメント

地域社会とのコミュニケーション ―社会貢献活動

当社は、川崎製造所・大江山製造所を中心に関連するグループ会社と協働しながら、ともに暮らす地域社会の皆さまとのコミュニケーションを図り、当社をより深く知っていただくとともに、地域の安心で快適な暮らしづくりと活性化に力を尽くしています。

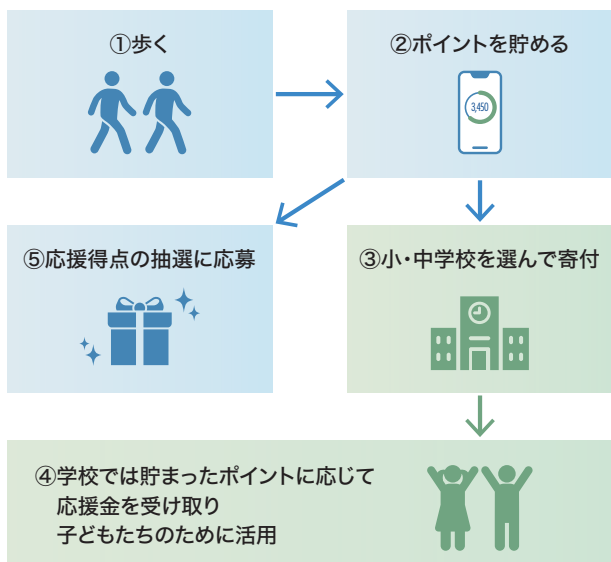
■ 川崎製造所

近隣での交通安全活動の取り組み

川崎製造所は所轄警察管内各事業所で構成する「川崎臨港安全運転管理者会」に加盟しており、自社はもちろんのこと、地域の交通安全活動として街頭指導や事故防止・啓発コンクールなどへ積極的に参加しています。2024年は長年の安全運転管理・地域貢献に対し表彰を受けました。

川崎市健康ポイント事業(かわさきTEKTEK)への参画

川崎市のウォーキングアプリを活用した健康事業へ参画し、アプリを通して従業員の健康意識を高め、本人だけでなくポイントとして子供達の学校生活に還元しながら、健康と優しさが循環する健康循環社会の構築に取り組んでいます。



■ 大江山製造所

工場見学

お取引先さまや従業員家族だけでなく、近隣の小中高生、支援学校生の工場見学を受け入れています。地域の皆さまに当製造所の事業への理解を深めて、より身近に感じていただく取り組みです。



国からSDGs未来都市*の指定を受けた 宮津市とのコラボレーション

当社は大江山製造所のある宮津市と連携して、2024年度から使用済み使い捨てカイロの資源化に取り組んでいます。市民から使用済み使い捨てカイロの回収協力を得てフェロニッケルの鉄源として資源化し、宮津市のゴミの減量にも寄与しました。

* SDGs未来都市とは、内閣府によりSDGsの理念に沿った基本的・総合的取り組みを推進しようとする都市・地域のなかから、特に、経済・社会・環境の三側面における新しい価値創出を通して持続可能な開発を実現するポテンシャルが高い都市・地域として選定されるもので、2018年度から2024年度にかけて、207自治体が選定されています。



株主・投資家とのコミュニケーション

当社はさらなる企業価値向上を目指し、株主・投資家の皆さまに向けた適時適切な情報開示、ならびに開示内容の充実に努めています。また、年2回の決算説明会で決算や経営計画に関して意見交換を行うほか、機関投資家の皆さまとの個別面談(実施回数: 23年度62回延べ65名→24年度60回延べ76名)では双方向の対話を深め、頂戴したご意見は経営陣・社内関係部と共有し、IR・広報部担当役員が統括するコーポレートコミュニケーション委員会を通じて取締役会にフィードバックしています。さらに、2024年度は2023年度に引き続き、個人株主・機関投資家の皆さまを対象とした川崎製造所見学会をそれぞれ開催し、新冷間圧延機を含む当社設備・事業戦略を紹介しました。



ガバナンス

企業が持続的に成長し、中長期視点で継続的に企業価値を向上させるためには、適切な監視・助言制度の下、経営者による迅速かつ確な経営判断を行える仕組みづくりが必須です。当社はより良いガバナンスの下で、社会環境によって変化する企業への要請や期待に応え、円滑な企業運営ができるよう、コーポレート基盤の進化に努めています。

コーポレートガバナンス

考え方

当社の持続的な成長および中長期的な企業価値の向上には、実効性のあるコーポレートガバナンスのあり方を追求していくことが不可欠であり、経営の健全性、信頼性向上の観点から、適時適切な経営情報の開示およびコンプライアンスの徹底などを通じた、コーポレートガバナンスの充実が重要課題の一つであると認識し、取り組んでいます。

体制*1

機関設計	監査等委員会設置会社
取締役会の議長	取締役会長
取締役会の人数	14名
うち社外取締役の人数	7名
うち監査等委員である取締役の人数	4名
監査等委員会の人数	4名
うち社外取締役の人数	3名
任意の委員会	指名・報酬委員会
指名・報酬委員会の委員長	取締役社長
指名・報酬委員会の人数	5名
うち社外取締役の人数	4名
取締役の任期	1年(監査等委員である取締役は2年)
執行役員的人数	15名

*1 2025年6月26日時点

コーポレートガバナンス充実化に向けた取り組み

年月	取り組み
2012年6月	執行役員制度の導入
2013年6月	独立社外取締役の選任
2016年1月	指名・報酬委員会の設置
2016年4月	取締役会実効性評価の導入
2025年6月	監査等委員会設置会社への移行

取締役会の主な議題(2024年度)

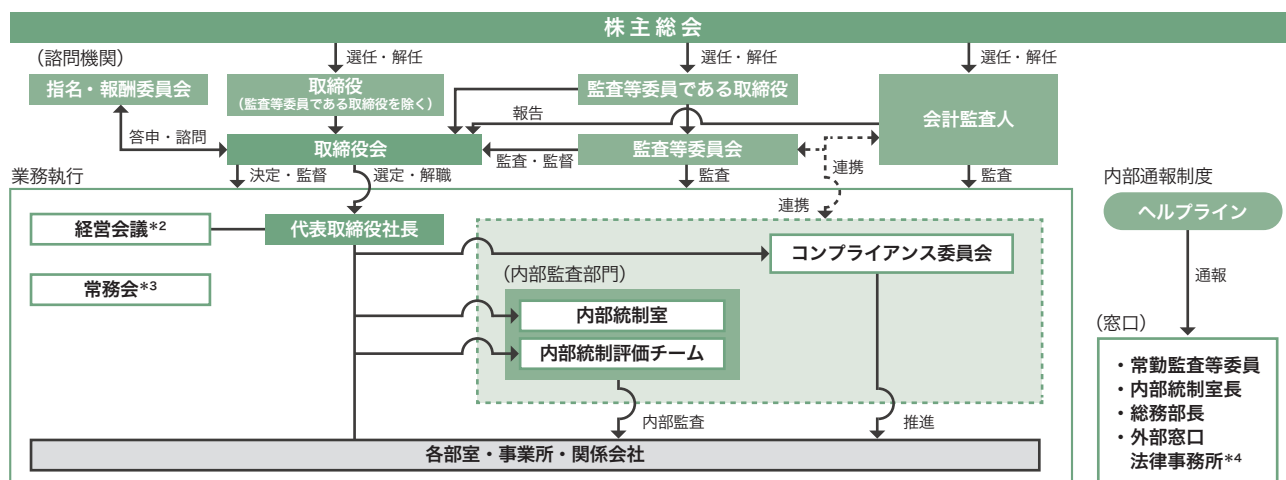
取締役会は計14回開催しました。主な議題は次の通りです。

- 「中期経営計画2023」の初年度総括
- インド現地拠点設立について
- 取締役等が備えるべきスキル項目の改定の件
- 監査等委員会設置会社への移行の決定

指名・報酬委員会の主な議題(2024年度)

指名・報酬委員会は計4回開催しました。次の議題等について審議し、取締役会に答申しました。

- 取締役および執行役員の選解任について
- 役員の後継者の計画について
- スキル・マトリックスの見直しについて
- 役員報酬等について



*2 経堂会議(原則として毎週1回)は執行役員をもって構成し、常勤監査等委員は経堂会議に出席して意見を述べるができる。

*3 常務会には執行役員が出席し、常勤監査等委員は資料を閲覧するほか、必要に応じて出席あるいは関係部門から説明を受けることができる。

*4 弁護士法人星川法律事務所

常設委員会については26ページ「サステナビリティ推進体制」をご覧ください。

取締役会実効性評価

当社は、持続的な成長および中長期的な企業価値の向上には、実効性あるコーポレートガバナンスのあり方を追求していくことが不可欠であると認識しています。そのため、取り組み

の成果や進捗を確認し今後の課題を明確化することを目的に、取締役会の実効性評価を2016年度から実施しています。

取締役会の実効性評価の枠組みや評価手法の改善に向けて、継続的に検討を進めています。

2023年度の評価結果を踏まえた2024年度の取り組み

取締役会の実効性の向上を図るため、取締役会において中長期の成長戦略等、重要な経営課題に関する議論を深めました。また、次期中期経営計画策定に向けて、取締役・監査役が全員参加しフリーディスカッションや社外取締役と社外監査役、および複数の個別部門との意見交換会等を実施しました。

2024年度の評価

1. 評価の方法

客観性を担保するために外部機関のサポートを受け、取締役会を構成する取締役・監査役(全14名)を対象にアンケート形式での調査を実施しました。また、調査結果を踏まえ、取締役会議長と社外取締役が意見交換を行い、取締役会に報告し議論しました。

2. 評価結果の概要

今回の評価結果を通じ、当社の取締役会の実効性については、おおむね確保されていると判断しました。なお、調査結果

で評価が高かった項目は次のとおりです。

- ①2023年度の実効性評価で把握された課題について、真摯に改善に取り組まれていること。
- ②取締役会においてサステナビリティ課題が十分に議論し監督され、関連する情報が株主・投資家に分かりやすく提供されていること。
- ③社外取締役との各種意見交換会等が開催され、情報共有の改善が図られていること。

3. 今後の取り組み

2025年度において重点的に取り組む課題は次のとおりです。また、取締役会のさらなる実効性向上に向け、重要な経営課題等の議論を深化させるとともに、社外取締役と経営陣との各種意見交換会を継続し、意思疎通の深化を図っていきます。

- 取締役会審議の一層の充実・活性化
- 中長期的な課題(資本コストや株価を意識した経営等)にかかる議論の深化
- 指名・報酬委員会における審議のさらなる充実・透明化

役員報酬制度

当社の役員の報酬等は、①基準報酬、②株式報酬、および③役員賞与から構成されます。ただし、経営に対する独立性、および客観性を重視する観点から、社外取締役、および監査役の報酬等は、①基準報酬のみとしています。

①基準報酬

役位ごとに金額を定め、原則として月額で固定とし、現金で支給

②中長期インセンティブ(株式報酬)

基準報酬の10%相当の特定譲渡制限付株式を、社外取締役を除く取締役に対して、毎年一定の時期に支給

③短期インセンティブ(役員賞与)

個別業績を反映した役員賞与を支給

決定プロセス

基準報酬の総額、および役員賞与の総額:過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、取締役会の決議により決定する。また、取締役に対する個人別の報酬額については、取締役会の決議による委任を受けた代表取締役社長が、指名・報酬委員会の審議・答申を受けて決定する。

株式報酬の総額:指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、取締役会で決定する。また、個人別の報酬の内容は、指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、基準報酬の一定割合を目安とし、代表取締役社長が決定する。

監査役の個人別基準報酬額:指名・報酬委員会の審議・答申を受けて、監査役の協議により決定する。

2024年度に係る報酬額の総額

区分	対象となる 役員の員数 (人)	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)		
			基準報酬	業績連動報酬等 (役員賞与)	非金銭報酬等 (特定譲渡制限付株式)
取締役 (うち社外取締役)	11 (5)	340 (31)	192 (31)	132 (-)	17 (-)
監査役 (うち社外監査役)	5 (3)	42 (13)	42 (13)	- (-)	- (-)

- 注 1. 上記報酬等の総額には、当事業年度中に退任した取締役1名および監査役1名が含まれております。
2. 業績連動報酬等として、社外取締役を除く取締役に対して役員賞与を支給しております。上記業績連動報酬等(役員賞与)の総額は、2025年7月支給予定の見積り額です。業績連動報酬等の額の算定の基礎として選定した業績指標は当事業年度の連結営業利益であり、実績は169億67百万円となりました。当該業績指標を選定した理由は、当社の経営成績を評価するうえで重要な指標であるためです。業績連動報酬等の額の算定方法は、当事業年度の連結営業利益のほか、配当総額およびその他の事項を考慮して支給の可否および総額を決定しております。なお、業績連動報酬等の額は、連結営業利益の絶対額を考慮して算定しているため、目標値は定めておりません。
3. 非金銭報酬等として、社外取締役を除く取締役に対して特定譲渡制限付株式を付与しております。

ガバナンス

コンプライアンス

考え方

当社は、「コンプライアンス委員会」を設置して、企業倫理および法令遵守意識がすべての役職員に浸透するよう取り組んでいます。本委員会は、コンプライアンスに関わる重要方針を審議・立案し、各部門と協働してその徹底を図っています。また「コンプライアンス宣言」をウェブサイト上に掲載して、当社が今後ともコンプライアンス精神の涵養に努めることを社外に約束しています。

WEB <https://www.nyk.co.jp/sustainability/governance/compliance.html>

内部統制

当社は、すべての役員および社員が遵守すべき事項として「行動規範」を制定し、業務遂行にあたり、国内外の法令を遵守することはもとより、社会ルールを尊重し、良識ある企業活動を行っています。また、常勤取締役を長とするコンプライアンス委員会により、法令に違反する、またはその恐れのある行為を防止する体制を確立しています。

WEB 行動指針・行動規範はこちらに掲載しています
<https://www.nyk.co.jp/sustainability/governance/guidelines.html>

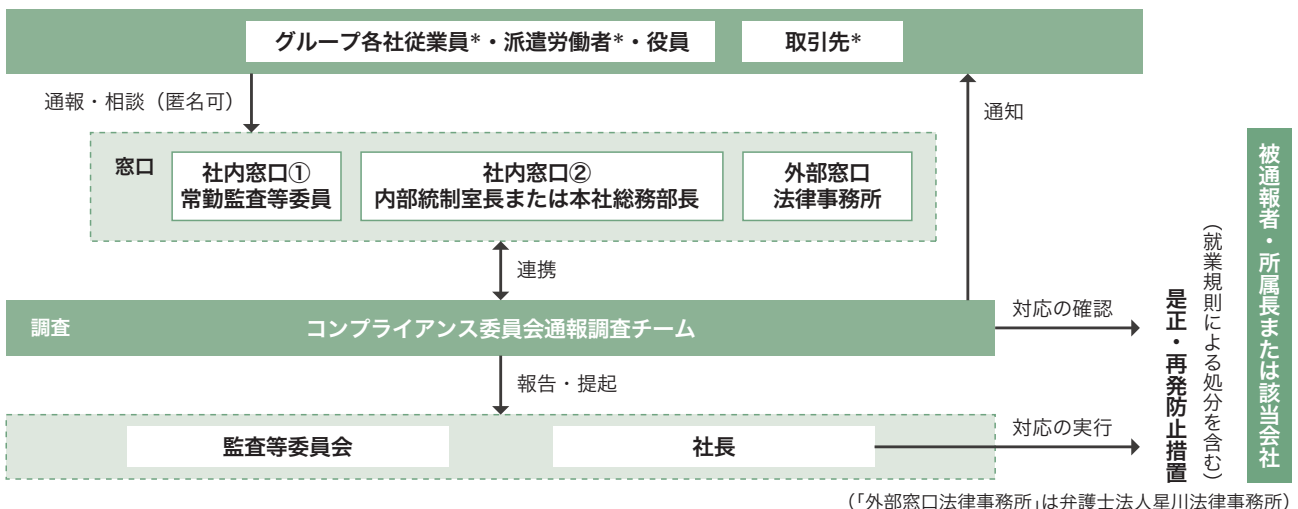
コンプライアンス活動

当社のコンプライアンス委員会では、年度を通じたコンプライアンス教育の計画・実施状況のほか、コンプライアンスに関わる事例や取り組みをグループ全体で共有しています。委員会事務局も、イントラネットなどを通じた社員向けの情報提供、注意喚起・啓蒙サービスによりこれらの活動をサポートしています。

内部通報制度(ヘルプライン)

当社グループでは、グループ内の公益通報制度として「NASグループヘルプライン規程」を制定しています。当社グループ各社の業務に関連して、法令や当社が制定する「行動規範」に違反、または違反する恐れのある行為が生じていると思われたときは、当社が設けた各窓口に、相談・通報することができます。また、本制度を有効に機能させるため、通報の重要性や公益通報者の保護について、社内報などを使いながら、継続的に周知を行っています。

公益通報対応体制:NASグループヘルプライン



* 1年以内の退職者を含む

リスクマネジメント

考え方

当社グループでは、リスクとは、グループ各社の経営基本方針（「経営理念・行動指針」、「行動規範」）や経営計画（事業方針、中期経営計画、予算）などの達成を阻害する要因であると考えています。事業経営に伴って生じるリスクの状況を正確に把握し、適切な管理を行うための体制の整備と、その効果的な運用を実現することで、企業の健全性の確保、ひいては企業の存続可能性の維持に努めています。

マネジメント体制

当社グループでは、「NASグループリスク管理規程」を制定しています。当社代表取締役社長をリスク管理に関わる統括責任者に、管理責任者としてリスクの分類により各部門担当役員、常設委員会委員長および各業務所管部門長を定めています。リスク管理プロセスとして、1. リスクの特定、2. リスクの分析・評価、対応方針決定、3. 対応計画立案・実行までを組織的に行います。具体的なリスクマネジメントは、経営会議やサステナビリティ推進会議など各種会議体での議論を通じて定常的な事業活動として行われることはもちろんのこと、特定のリスクに応じてコンプライアンス・環境・品質保証・規制輸出といった常設委員会を通じて活動を行っています。その他、グループ全部門に対するリスク認識と対応状況に関するモニタリングを行い、管理部門長を中心にその結果をレビューしたうえで、グループ横断的なワーキンググループ活動も展開しています。

緊急対応体制

当社グループはリスクマネジメントを通じてリスクの最小化に努めていますが、保有または残留したリスクや想定し得なかったリスクが顕現化した場合、これを緊急時として「緊急対応体制」の運用をあらかじめ決めています。緊急事態に至った場合の、情報収集と伝達、緊急対応組織の立ち上げ、緊急対応計画の策定などを定め、適切な危機管理を図ることとしています。

情報セキュリティ

当社は、お客さまからいただく情報を含め、保有するさまざまな営業情報、技術情報を用いて他社との差別化を図り競争力を維持しています。こうした情報は、当社の企業価値の源泉になっており、その活用とともに厳格な管理が求められています。

また、個人情報保護やインサイダー取引防止の観点からも関連法令に基づく適切な管理が必要と認識しています。

当社は、このような背景を踏まえ、情報漏洩やサイバー攻撃等を未然に防ぎ、情報セキュリティを確保するための制度、仕組みを以下の3点をポイントに構築しています。

第1に、情報の保護や適切な管理を社内ルールとして定めて効果的に運用できる体制を整備しています。情報セキュリティに関するアセスメントを実施することによりリスクを抽出し、対策を立案、実行しています。また、定期的な説明会を開催することにより、情報セキュリティの必要性や重要性について従業員の意識向上を図っています。

第2に、業務アプリケーションやメールシステム等の情報システムやデータをサイバー攻撃から守るために、異常を検知し除去する等の防御機構を多重化し脅威に備えています。防御機構は共通仕様としてグループ全社に導入しています。

第3に、情報セキュリティの管理状況について、取り巻く環境、リスクおよび対策、教育訓練等をポイントとして経営層と共有し、各種施策を全社のコンセンサスのもとに実効的に進めています。

知的財産管理

当社は、高機能材の技術的優位性を維持するため、国内で約140件の特許権を保有しています。インド・中国をはじめとする諸外国においても多数の特許を出願し、特許権を取得しています。

当社の商標である「NAS」および双輪マークは、当社グループのブランドおよびシンボルマークとして、世界各国で商標登録されています。

ガバナンス

取締役会の構成について

2025年9月発行時点

取締役会は、その役割、責務を実効的に果たすための知識・経験・能力を全体としてバランスよく備え、ジェンダーや国際性、職歴、年齢の面を含む多様性と適正規模を両立することを目標としています。

取締役

取締役会長

久保田 尚志

取締役会出席率 100%(14回/14回)



代表取締役社長執行役員社長

浦田 成己

取締役会出席率 100%(14回/14回)



代表取締役執行役員副社長

小林 伸互

経理部、人事部 担当

取締役会出席率 100%(14回/14回)



取締役専務執行役員

豊田 浩

経営企画部、IR・広報部、総務部 担当

取締役会出席率 100%(14回/14回)



取締役専務執行役員

山田 恒

情報システム部、
グループ環境・知的財産部 担当

取締役会出席率 100%(14回/14回)



取締役常務執行役員

営業本部長

秋本 朗

営業本部(販売企画部、
ソリューション営業部)、販売担当6支店、
海外営業部、海外現地法人

取締役会出席率 100%(11回/11回)



社外取締役

谷 謙二

株式会社大紀アルミニウム工業所
社外取締役

取締役会出席率 100%(14回/14回)



社外取締役

菅 泰三

取締役会出席率 100%(14回/14回)



社外取締役

江藤 尚美

日清オイリオグループ株式会社
社外取締役

取締役会出席率 100%(14回/14回)



社外取締役

小川 麻理子

取締役会出席率 100%(11回/11回)



監査等委員である取締役

取締役(常勤監査等委員)

小野寺 俊博

取締役会出席率 100%(14回/14回)
監査役会出席率 94%(17回/18回)



社外取締役(常勤監査等委員)

岡田 啓芳

取締役会出席率 –(新任のため)
監査役会出席率 –(新任のため)



社外取締役(監査等委員)

星谷 哲男

株式会社焼肉坂井ホールディングス
社外取締役
ホソカワミクロン株式会社 社外取締役

取締役会出席率 100%(14回/14回)
監査役会出席率 100%(18回/18回)



社外取締役(監査等委員)

若松 壮一

取締役会出席率 100%(11回/11回)
監査役会出席率 100%(11回/11回)



取締役会のスキル・マトリックス

当社取締役会が備えるべきスキル項目を①企業経営、②営業・マーケティング、③製造・設備・研究開発、④財務・会計、⑤コンプライアンス・リスク管理、⑥人材開発、⑦グローバル、⑧IT・DX、⑨サステナビリティと特定しています。

当社の取締役会は以下のようなスキルを備えるメンバーにより構成されます。なお、スキル・マトリックスについては毎年、指名・報酬委員会の審議・答申を受け、取締役会にて決定しています。

氏名	当社における地位	スキル項目							
		企業経営	営業・マーケティング	製造・設備・研究開発	財務・会計	コンプライアンス・リスク管理	人材開発	グローバル	IT・DX
久保田 尚志	取締役会長	●	●		●	●	●		●
浦田 成己	代表取締役社長執行役員社長	●	●			●		●	●
小林 伸互	代表取締役執行役員副社長	●			●	●	●		●
豊田 浩	取締役専務執行役員	●			●	●		●	●
山田 恒	取締役専務執行役員	●		●					●
秋本 朗	取締役常務執行役員	●	●						●
谷 謙二	社外取締役	●	●			●		●	
菅 泰三	社外取締役	●			●	●		●	●
江藤 尚美	社外取締役	●				●	●		●
小川 麻理子	社外取締役	●			●			●	
小野寺 俊博	取締役(常勤監査等委員)	●		●		●	●		
岡田 啓芳	社外取締役(常勤監査等委員)	●			●				●
星谷 哲男	社外取締役(監査等委員)	●			●	●		●	●
若松 壮一	社外取締役(監査等委員)	●		●	●				

社外取締役座談会

“レジリエント”な企業を目指して一次なるステージを見据えた社外取締役からの提言

取締役会のあり方や次期中計に向けた期待など、中長期的な企業価値向上に向けての課題をテーマに、当社専務執行役員である豊田の司会のもと、社外取締役4名による座談会を実施しました。

収益目標達成の一方、 成長面で課題が顕在化した一年

豊田 2024年度における経営全体の振り返りについて、皆さまの観点からお話をいただきたいと思います。

谷 現中期経営計画の2年目として目標を上回る利益を達成し、株主配当も含めて目標通りに実行された点は評価しますが、前中期経営計画の最終年度をピークに業績が低下している事態には懸念を抱いています。コスト構造や販売ポートフォリオについて、もう一度精査する必要があるのではないのでしょうか。また、電気炉に引き続いて総投資額110億円に及ぶ新冷間圧延機な

ど大規模な投資を行いました。これらの設備が着実にその成果を発揮しコスト競争力の確保につながるよう、まずは新設備に対応した操業の安定化を図ることが重要です。その観点からも、その進展状況と成果をしっかりと見極めていきたいと思っています。

菅 より収益性の高い販売ポートフォリオへの転換については検討されていると思いますが、まだ成果に結びついていないと感じます。事業規模・製品バリエーションを拡大するために、他企業との提携も視野に入れてはいかがでしょうか。いずれにしても、業界のなかでの当社のポジションを見極めな

がら、この分野では負けないという強みを見つける必要があります。

江藤 2024年度は厳しい環境に直面したことで、短期的な対応に集中した印象があります。2025年度も引き続き不透明な事業環境になると予想されますが、目先の利益確保ばかりではなく、中期経営計画で定めた中長期的な事業成長のための施策にはしっかりと取り組んでいただきたいと思います。

小川 当社は国内の限られたステンレスメーカーとして製品供給の使命を負っており、持続的な事業運営が期待されると思いますが、取り巻く環境は



独立社外取締役
谷 謙二



独立社外取締役
江藤 尚美



独立社外取締役
菅 泰三

変化が大きく、不確実な状況にあります。現状の業務を積み上げるのではなく、今後何を重視し、何を強みとしていくかを多角的に議論すべき時と考えます。そのためには、当社と異なる機能を持つ企業や公共セクターともグローバルレベルでの信頼関係を深めながら新たな成長への協働体制を視野に入れていくことも肝心だと思います。

豊田 現中期経営計画では、収益的には目標水準にあるものの、コスト構造や事業ポートフォリオで課題が残るという点はその通りです。一方、財務基盤については着実に改善されています。次期中期経営計画の策定に向け

て、現中期経営計画の最終年度を発射台としてどのようにつなげていくか。経営企画部を含む執行側にとって大きな課題と認識しています。

谷 ステンレス業界では、特に生産面での再編が進み、環境は大きく変化しています。この変化のなかで、生産能力など私たち自身の実力が実際にどの程度あるのか、現状の立ち位置を改めて正確に認識する必要があるのではないのでしょうか。

豊田 重要な視点ですね。当社では、これまで熱間圧延機やアルゴン酸素精錬炉、新電気炉といった会社の存続にも関わる大きな設備投資を行い、生産

設備や製造技術に関しては非常に優れたものを有していると自負しています。ただ、そうした投資効果を実感できるまでには時間がかかります。だからこそ、長期的な視点での評価と継続的な取り組みが求められるということだと思います。

中長期視点で、より深く、実効性を高める議論を

豊田 今後の取締役会はどうあるべきか。先程の課題認識も踏まえ、ご意見をお願いします。

谷 当社は、監査等委員会設置会社へ移行したことで、執行面でも特定の取締役に対して権限を大きく委譲する体制に変わります。こうしたガバナンス体制の変更を踏まえ、中長期的な企業価値の向上に向けた戦略・施策や、後継者育成計画も含めた人的資本の取り組みについて、密度の濃い議論ができる取締役会を構築していければと思っています。

菅 当社が企業戦略をうまく進めていくためには、焦点を明確に絞ること、そして取締役会以外の場でもしっかりと議論を行うことが不可欠だと思います。取締役会の運営については、メンバーがそれぞれの考えを持ち寄り、将来につながる項目について実効性のある議論ができることが望ましいですね。

江藤 当社は投資家の方々に「この会社は成長していく」という期待や関心を持っていただけるような成長の道筋を示さなければなりません。最近、IR・広報活動が充実し、投資家の方々の期待がより明確に分かるようになりました。頂いた意見も踏まえ、会社の中



独立社外取締役

小川 麻理子

取締役専務執行役員 司会進行

豊田 浩

社外取締役座談会

長期的な成長戦略について取締役会で議論を重ね、執行メンバーが具体的な計画を策定し、投資家に明確に伝えることができれば、株価の改善にもつながるものと期待しています。

谷 そうした議論ができるように機関設計を変えた意義を追求していく必要もありますね。取締役会をより良いものにするために、単なる制度変更や取締役の人数変更では意味がありません。何のために変えるのか。その目的設定をはっきりさせることが重要だと思います。

小川 取締役会は、発言しやすいオープンな雰囲気があると感じます。議論の中身については、もっと活発にできる余地があると感じますが、皆さんが非常に誠実に対応されており、その点は心強く思います。今後より議論を深めていくためには、焦点を絞ることに加え、日頃から課題意識を共有しておく必要もあると感じます。

江藤 当社では社外役員へのトレーニングとして、工場見学や取締役会の事前説明、フリーディスカッションの場が設けられており、その点は非常にオープンだと思います。

買収への対応方針には、戦略的な視点で取り組む

豊田 今ある対応方針の議論と併せて、本質的にはどのように企業価値を向上させるかという議論が不可欠です。そのために、取締役会において実効性のある議論を引き続き重ねていきたいと考えています。

江藤 昨年でも申し上げた通り、当社が買収への対応方針を掲げている意義

は、株主の皆さんが合理的に判断できるような情報と時間を準備するためのものだと考えています。そのため、現在の対応は一定の合理性があると考えますが、平時型の期限を迎える2026年6月までの間に、社会の動きなども踏まえどのような対応が望ましいか議論を重ねていく必要があると思います。

そもそも、会社は買収提案があった場合には提案内容を冷静に見極めたくて、前向きに検討すべきだと思いますし、買収されたくないと強く思うのであれば、自力で成長ストーリーを打ち出して株主の皆さんに納得していただくかなければなりません。

谷 現在の買収への対応方針に一定の合理性があるという点に異論はありません。ただ、現在のマーケット環境では、平時に防衛策を持っていること自体、受け入れられにくくなっているという現実には重く受け止める必要があります。こうした現実には本当に對抗する根拠があるのか、という問いに納得感を持って示せるのは、有事型に絞った方針ではないでしょうか。今後はその方向に向けて体制を整えていく覚悟が求められます。

菅 私も、平時型の買収への対応方針は、現状にそぐわなくなっていると感じます。大事なのは、時間をかけて丁寧に説明し、最終的な判断は株主総会で行うという姿勢です。一方で、相手が会社の成長も考えて買収を提案しているのか見極めなければならぬ場面も出てくると思います。そうしたなかで、株主が状況を把握したうえで「会社側の提案が妥当」と判断でき、有事には会社側に賛同していただけるよ

うな態勢を整えることが重要です。

小川 買収という事態が現実に関わり得ることとして、真剣に考え続ける必要がありますね。受け身でいる必要はなく、対応策だけにとらわれるべきではありません。むしろ新中期経営計画の議論のなかで、買収リスクも含めた戦略的な視点から、主体的にどうあるべきかを考えていくべきではないでしょうか。

谷 買収によって会社がどう変わるのか、また誰にとっての幸せなのかという視点も重要です。誤解を恐れずに言えば、企業価値向上のための明確なビジョンを示して、その実行についても信頼できる相手であれば、場合によってはすべてのステークホルダーにとって買収が望ましいという判断もあり得ると考えています。

豊田 当社には業界再編の荒波を生き残ってきたという歴史があり、また昨今のアクティビストの動向も踏まえ、買収に対して良くない印象があるのも事実です。当社の来歴を理解し、外部の意見も冷静に受け止めたうえで、今後の対応を議論することによって建設的な方向に向かうのではないのでしょうか。当社の企業価値向上のためのエクイティ・ストーリーを描き出すためにも、新中期経営計画の議論においては、買収への対応方針のあり方を戦略的に位置づけて取り組んでいきたいと考えます。

“守り”から“攻め”へ——企業体質強化から次のステージへ

豊田 最後に、これから議論が始まる次期中期経営計画についてのご意見をお聞かせください。

谷 繰り返しになりますがここ数年で

実行した戦略投資の成果を発揮するよう、まずは効率的かつコスト競争力のある生産体制を構築、維持していく事が何よりも重要です。それをベースに、次期中期経営計画では、より積極的な成長を目指すために攻めの経営に転換していくべきだと考えています。

菅 私は、自らの生産性の向上と競争力の強化を基本に、国内外の競合他社の動きも意識しながら量的な成長も目指すことが重要と考えています。そのために必要なのは、人材力です。柔軟な発想と実行力を持つ人材の獲得に加え、プロジェクトリーダーになれる部長クラスの人材を迎え入れることも重要です。次の展開に向けて、より機動的な体制づくりが求められます。

江藤 人材は、採用してすぐに成果が出るものではありませんが、製造拠点を含めた人材確保・育成は、将来の成長に向けた重要な土台になります。そうした点も踏まえ、もう一段のスピード感を持って人材戦略に取り組んでいただければと思います。

豊田 現場を含めて、多様な人材が活躍できる環境づくりは重要なテーマですね。残業規制などで労働時間が制約されるなかで、労働生産性をいかに高く維持できるか。また、海外展開を進めるなかで、海外人材の採用・育成をどうするか。そうした課題は、次期中期経営計画にしっかり組み込む必要があると思います。

小川 例えば、インド市場での成長を考える場合、既存の仲間だけでなく、現地の新たなパートナーとの協働も重要になるでしょう。その際に必要なコミュニケーションの活性化施策等についても、この先の議論が深まることを期待しています。

谷 若い世代にとっては、将来の成長が期待できて新しいことに挑戦できるワクワク感のある会社であることは大事です。そうした企業文化は、一人ひとりが「そういう会社をつくるんだ」という思いを持って行動しなければ実現しません。加えてトップからのメッセージが重要です。新中期経営計画の発

表は、社長が新たな方向性を打ち出す絶好のタイミングといえます。

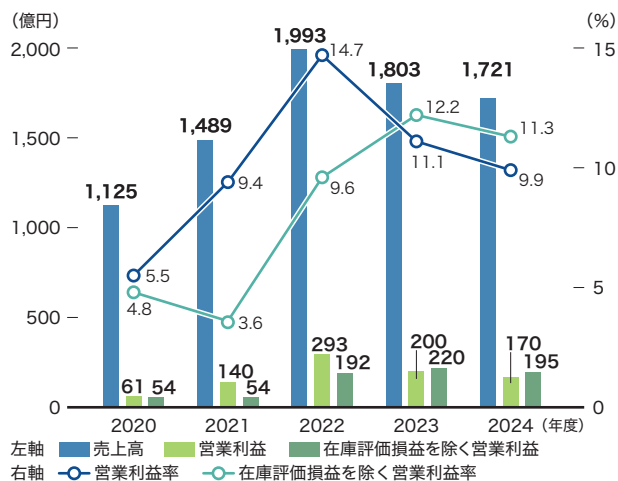
江藤 浦田社長は海外営業の専門家であり、ガバナンスや人材育成などについても強い課題意識をお持ちです。社長として初めての中期経営計画策定になりますので、ご自身の視点を活かし、前面に立ってリーダーシップを発揮していただきたいと思います。

豊田 次期中期経営計画の策定に向けて、現在、経営企画部が各部門へのヒアリングを進めており、8月初旬には一巡する見込みです。次期中計には社長の思いを最大限に反映させ、皆様のご指摘の通り、後ろ向き安定ではなく、新たな未来を拓き、企業価値を高めていくプランを目指しています。その意味でも“レジリエント(しなやかで強い)”という言葉を第一に掲げており、外部環境の動きのみに縛られず、柔軟かつ力強い成長戦略を描いていきたいと考えています。本日はありがとうございました。

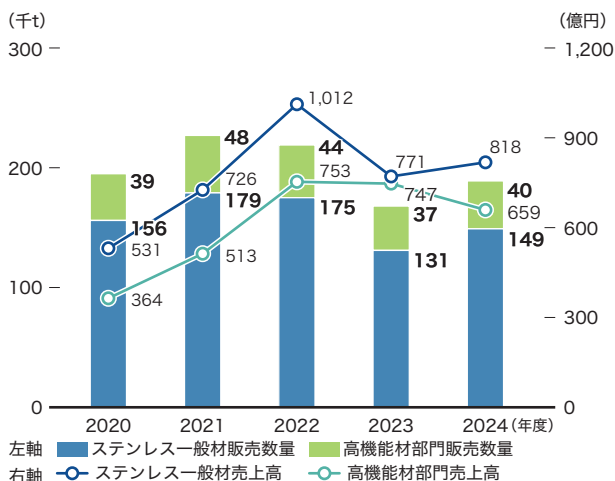


財務・非財務ハイライト

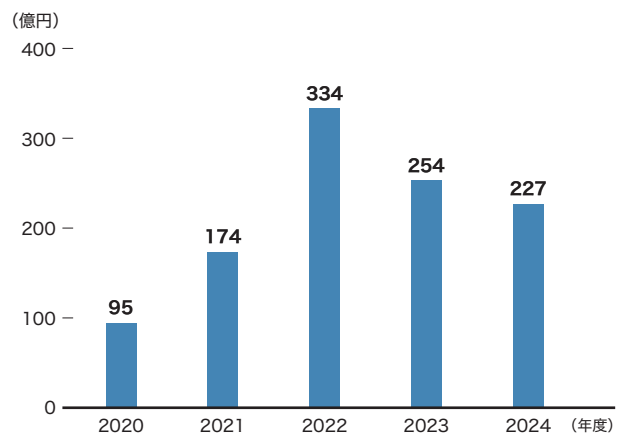
売上高・営業利益・営業利益率(連結)



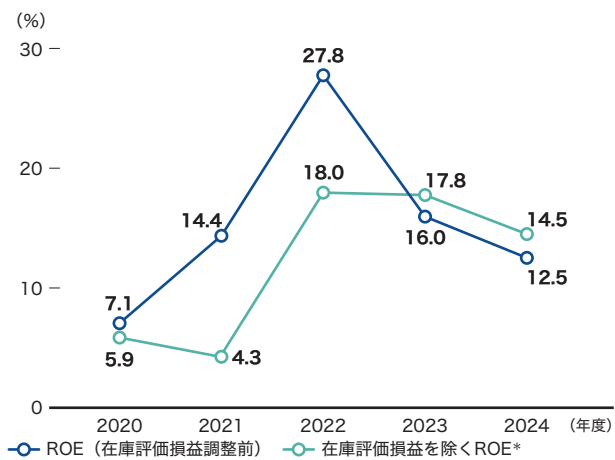
ステンレス一般材・高機能材 販売数量・売上高(単体)



EBITDA(連結)

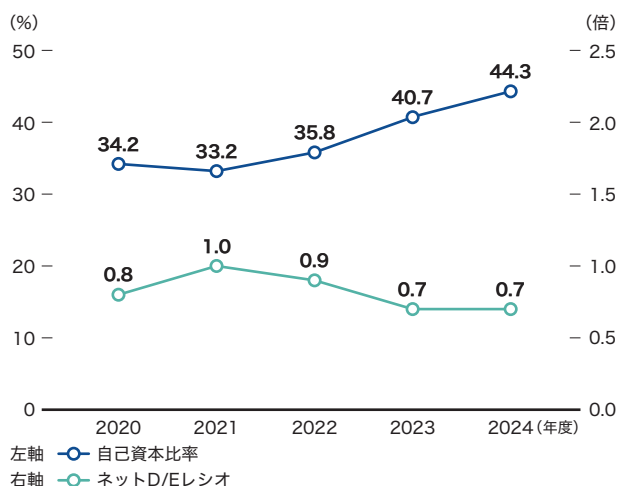


ROE(連結)

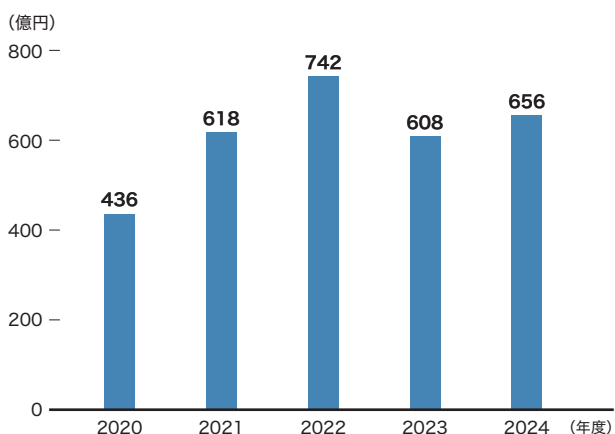


* 計算方法: [当期純利益から法人税等負担率をベースに法人税等部分を控除した在庫評価損益を差し引いた額] ÷ [自己資本の期中の平均額] × 100

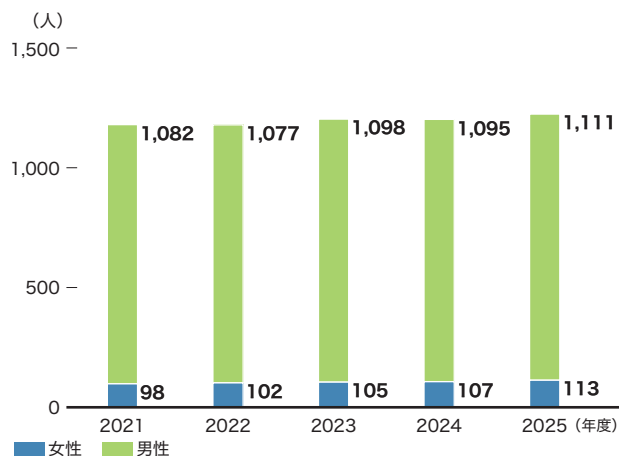
自己資本比率・ネットD/Eレシオ(連結)



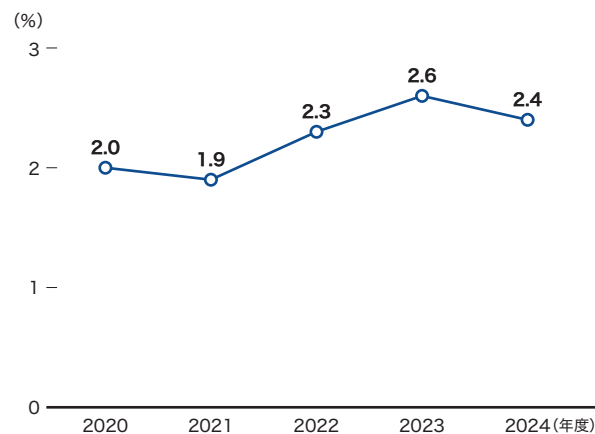
純有利子負債残高(連結)



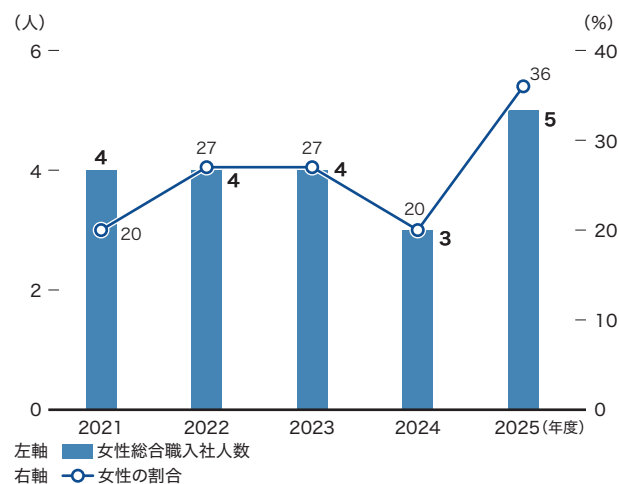
従業員数(男女別)(単体) * 4月1日時点



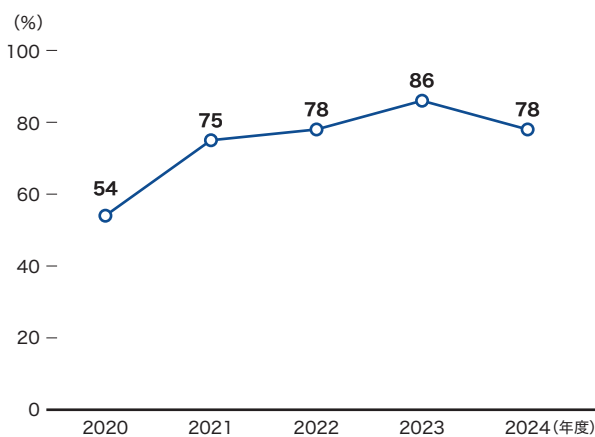
障がい者雇用率実績(単体)



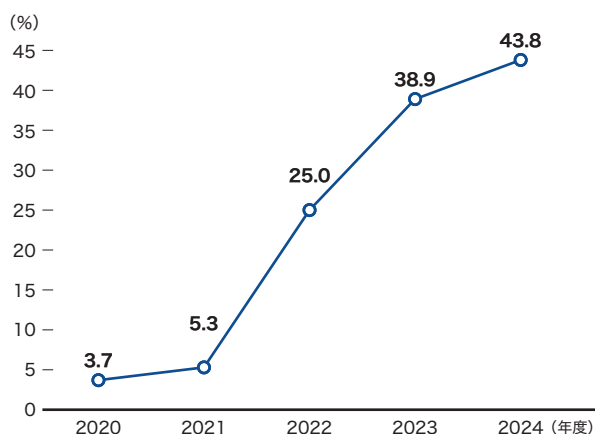
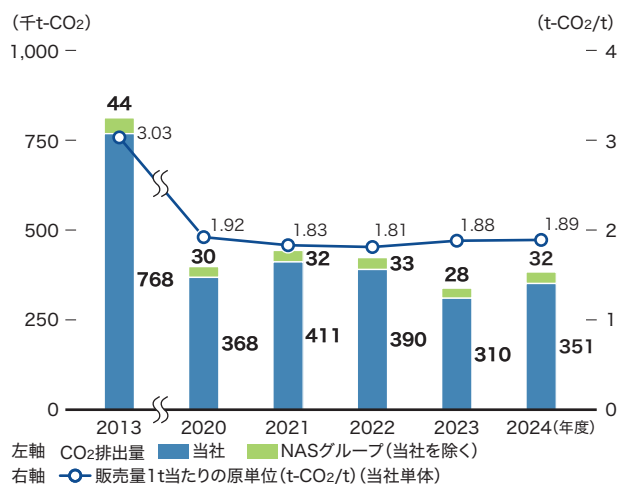
女性総合職入社実績(単体) * 中途社員含む



有給休暇取得率(単体)



男性の育児休業取得率(単体)

CO₂排出量(スコープ1+2)(連結)

財務10年データ

	2015年度	2016年度	2017年度
損益計算書・貸借対照表（連結）			
売上高（百万円）	121,044	112,962	119,091
営業利益（百万円）	1,892	4,352	4,168
営業利益率（%）	1.56	3.85	3.50
経常利益（百万円）	524	2,849	3,386
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	821	2,349	4,575
純資産（百万円）	34,150	36,889	41,829
総資産（百万円）	134,774	135,666	147,624
その他の財務データ（連結）			
営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	6,770	8,361	5,031
投資活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	△ 2,738	△ 3,048	△ 2,852
財務活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	△ 4,061	△ 4,228	△ 2,475
設備投資額（百万円）	4,004	2,339	5,812
ROE（%）	2.4	6.6	11.6
1株当たり純利益（EPS）（円）	53.09	151.90	295.85
1株当たり配当金（DPS）（円）	1.5	2.5	4.0
1株当たり純資産（BPS）（円）	2,207.83	2,384.99	2,704.48

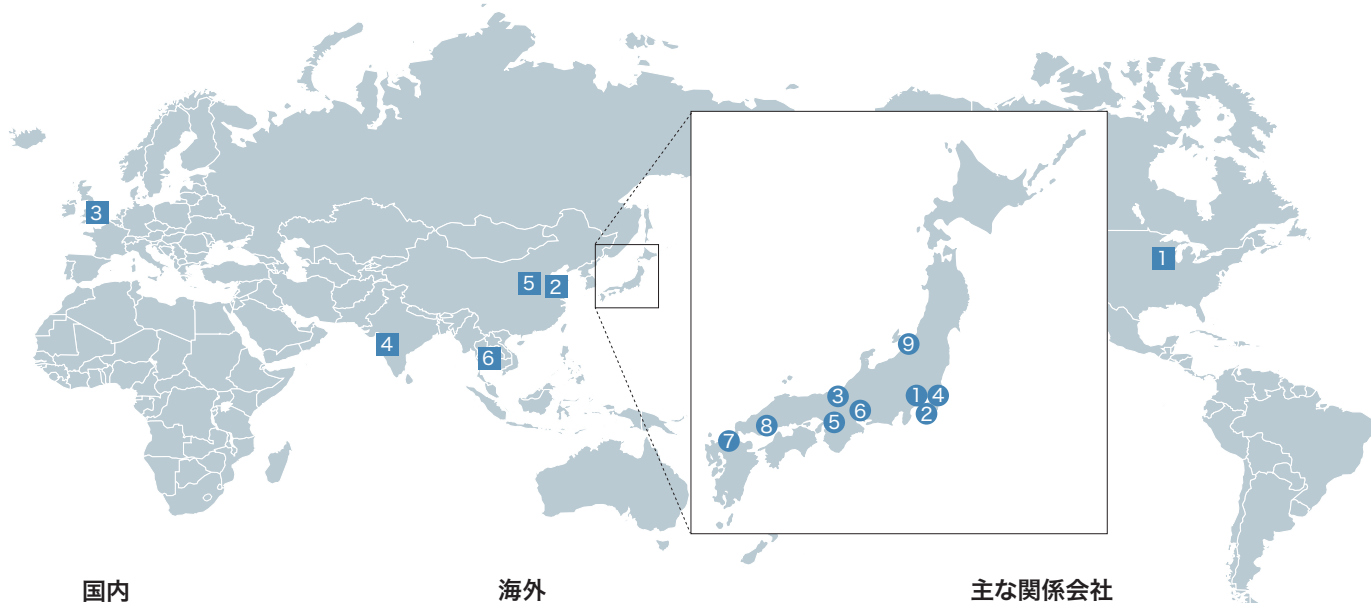
* 2019年10月1日付で普通株式10株につき普通株式1株の割合で株式併合を行っております。
EPS・BPSは2015年度期首に当該株式併合が行われたと仮定した値です。

2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
143,740	136,373	112,482	148,925	199,324	180,341	172,097
9,443	7,838	6,145	13,966	29,256	20,010	16,967
6.57	5.75	5.46	9.38	14.68	11.10	9.86
8,178	6,342	4,990	12,807	27,738	19,128	16,200
7,686	5,325	3,764	8,471	19,703	13,565	11,579
47,940	51,131	55,127	62,169	79,619	89,785	96,606
150,115	158,568	161,230	187,494	222,294	219,988	217,461
9,172	7,979	11,182	△ 697	3,649	26,824	11,041
△ 6,207	△ 5,511	△ 6,776	△ 15,656	△ 13,035	△ 7,919	△ 11,389
△ 2,417	8,692	△ 7,995	15,049	8,530	△ 14,318	△ 7,394
4,854	5,028	12,083	12,636	9,289	8,301	14,302
17.1	10.8	7.1	14.4	27.8	16.0	12.5
497.02	350.09	247.85	561.25	1,316.79	933.64	819.46
6.0	33.0	45.0	120.0	200.0	200.0	220.0
3,099.68	3,368.36	3,629.02	4,121.13	5,324.80	6,188.05	6,845.74

会社概要

会社名	日本冶金工業株式会社 (Nippon Yakin Kogyo Co., Ltd.)
設立日	1925年(大正14年)8月22日
本社所在地	〒104-8365 東京都中央区京橋1丁目5番8号
事業内容	ステンレス鋼、耐熱鋼および高ニッケル合金の板(薄板、中厚板)・帯(コイル)、鍛造品ならびに加工品の製造・販売、フェロニッケルの製造
資本金	24,300,910,790円(2025年3月31日現在)
代表者	浦田 成己
従業員数	1,171名(単体) 2,095名(連結)(2025年3月31日現在)
売上高	148,252百万円(単体) 172,097百万円(連結)(2024年度)

グローバルネットワーク



国内

- ① 本社
(東京都中央区京橋1丁目5番8号)
- ② 川崎製造所
(神奈川県川崎市川崎区小島町4番2号)
- ③ 大江山製造所
(京都府宮津市字須津413番地)
- ④ 東京支店
- ⑤ 大阪支店
- ⑥ 名古屋支店
- ⑦ 九州支店
- ⑧ 広島支店
- ⑨ 新潟支店

海外

- ① Nippon Yakin America, Inc.
(シカゴ現地法人)
- ② 日邦冶金商貿(上海)有限公司
(上海現地法人)
- ③ Nippon Yakin Europe Limited
(ロンドン現地法人)
- ④ Nippon Yakin India Private Limited
(インド現地法人)
- ⑤ 南鋼日邦冶金商貿(南京)有限公司
(南京合併会社)

主な関係会社

- ナストーア株式会社
- ナス鋼帯株式会社
- ナス物産株式会社
- クリーンメタル株式会社
- ナスエンジニアリング株式会社
- ナステック株式会社
- 宮津海陸運輸株式会社
- ⑥ NAS TOA (THAILAND) CO., LTD.

外部評価・指数への採用(2025年9月現在)



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

CO₂排出量第三者保証



独立第三者の保証報告書

2025 年 8 月 7 日

日本冶金工業株式会社
代表取締役社長 浦田 成己 殿

株式会社サステナビリティ会計事務所
代表取締役 福島隆史

1. 目的

当社は、日本冶金工業株式会社（以下、「会社」という）からの委嘱に基づき、2024 年 4 月～2025 年 3 月の会社の CO₂ 排出量 Scope1：207 千 t-CO₂、Scope2（マーケット基準）：143 千 t-CO₂、Scope3（カテゴリ 1,2,3,4,5,6,7 計）：631 千 t-CO₂e、NAS グループの CO₂ 排出量 Scope1：222 千 t-CO₂、Scope2（マーケット基準）：160 千 t-CO₂ に対して限定的保証業務を実施した。本保証業務の目的は、CO₂ 排出量が、会社の定める算定方針に従って算定されているかについて保証手続を実施し、その結論を表明することにある。CO₂ 排出量は会社の責任のもとに算定されており、当社の責任は独立の立場から結論を表明することにある。

2. 保証手続

当社は、国際保証業務基準 ISAE3000 ならびに ISAE3410 に準拠して本保証業務を実施した。

当社の実施した保証手続の概要は以下のとおりである。

- ・算定方針について担当者への質問
- ・算定方針の検討
- ・算定方針に従って CO₂ 排出量が算定されているか、試査により入手した証拠との照合並びに再計算の実施

3. 結論

当社が実施した保証手続の結果、CO₂ 排出量が会社の定める算定方針に従って算定されていないと認められる重要な事項は発見されなかった。

会社と当社との間に特別な利害関係はない。

以上



NIPPON YAKIN

日本冶金工業株式会社

お問い合わせ先

日本冶金工業株式会社 経営企画部

〒104-8365 東京都中央区京橋1丁目5番8号

TEL: 03-3273-3612 FAX: 03-3273-3618

<https://www.nyk.co.jp/>

20

