

# 24中期経営計画

2024年5月9日（木）

あつい心で未来を創ります



中部鋼板株式会社【東証プライム：5461】

1. 21中期の振り返り
2. 当社のビジネスモデル
3. 外部環境と現状分析
4. 企業価値向上とKPI
5. 24中期の骨子
  - 5-1. 鉄鋼製品80万トンの生産・販売
  - 5-2. 生産体制の見直し
  - 5-3. 販売戦略
  - 5-4. スクラップ<sup>°</sup>購買戦略
  - 5-5. 脱炭素対応
  - 5-6. 持続可能な基盤整備

# 1.21中期の振り返り

21中期（'21～'23年度）においては、'22/12に東証プライム市場に上場。今後の飛躍の足掛かりに

- KPIについては、販売数量が新電気炉建設対応により未達も、連結経常利益はメタルスプレッド拡大を背景に大幅超過。配当性向も期中で35%水準まで引き上げを実施
- 東証上場により株価も大幅に上昇、出来高も増
- 期間中、日本国内においても脱炭素化の動きが加速
- 新電炉の建設に向け着手（'24/秋完成予定）。生産量増と脱炭素化（電力原単位▲15%）へ準備

	目標	'21	'22	'23
連結経常利益 (億円)	40	55	123	102
鉄鋼製品販売 数量(万ト)	70	62	58	52
配当性向 (%)	30	31	33	35

※白抜きは計画超過



## 2. 当社のビジネスモデル

# 【2.当社のビジネスモデル】

## インプット

### 財務資本

強固なバランスシート  
連結自己資本比率**82.9%**  
(23/3期末)

### 製造資本

製鋼・圧延直結の生産体制  
名古屋市中川区本社工場  
**232,900㎡**

### 知的資本

1950年の操業以来、  
長年培った  
電炉・厚板製造のノウハウ

### 人的資本

電炉厚板に特化・熟練した  
オペレーション技術  
従業員**504名**  
(連結23/3期末)

### 社会・関係資本

鉄スクラップの購入網  
地域社会との共生  
鉄鋼取引先約**700社**  
(23/3期末)

## ビジネスモデルと強み

多額の設備投資、熟練の技術と  
労働力、強固な購買・販売網が  
必要な電炉厚板製法で**新規参入  
には高い参入障壁**

**国内唯一の電炉厚板専門メー  
カー。環境負荷の小さい電炉製  
鋼法**でシェア拡大余地

### 都市型製鉄所

原料(鉄スクラップ)調達、  
製品供給、労働力確保に有利

コンパクトで生産効率・熱効率  
の高い工場レイアウト

### 鉄スクラップ

資源の乏しい我が国におい  
てスクラップは数少ない国  
内調達可能資源



### 中部鋼板

愛知県名古屋市-日本の  
「ものづくり」の中心地に  
立地



### 市中で使用

CO<sub>2</sub>排出量の少ない電炉法  
の浸透により、顧客の脱炭  
素ニーズに対応



### 厚板製品

国内外の設備投資やプロ  
ジェクト案件に支えられ、  
先行き堅調な需要を見込む



## アウトプット

幅広い分野へ  
厚板製品の供給



建設用機械



産業機械



土木・建築

# 3.外部環境と現状分析

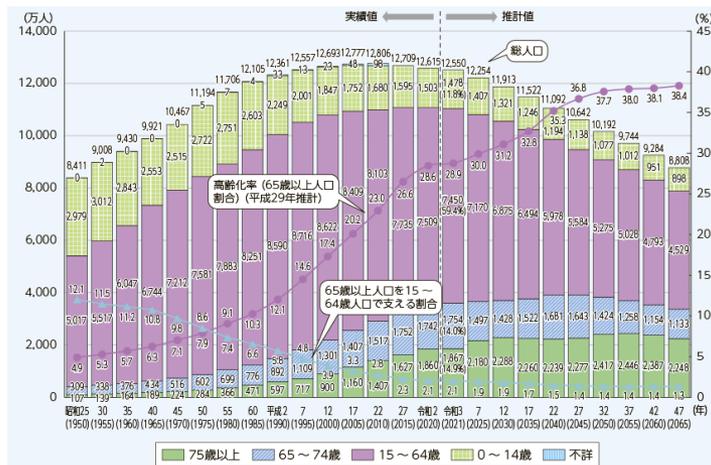
# 【3.外部環境と現状分析】 ①需要動向

## 国内需要

- 国内人口の減少
- 国内製造業の成熟

大きな伸びは見込めず

国内年齢別の人口推移及び推計



出所：内閣府(2022)「令和4年版高齢社会白書」

(百万ト) 国内粗鋼生産量推移



出所：日本鉄鋼連盟

## 分野別需要

増加

土木

国土強靱化関連予算額の増加及び老朽化インフラの維持・更新により、需要増加

減少

船舶

造船会社再編に伴う重工系撤退及び韓国・中国の台頭により需要減少

維持

産業機械

国内景気の安定を受け、当面は一定の需要

建築

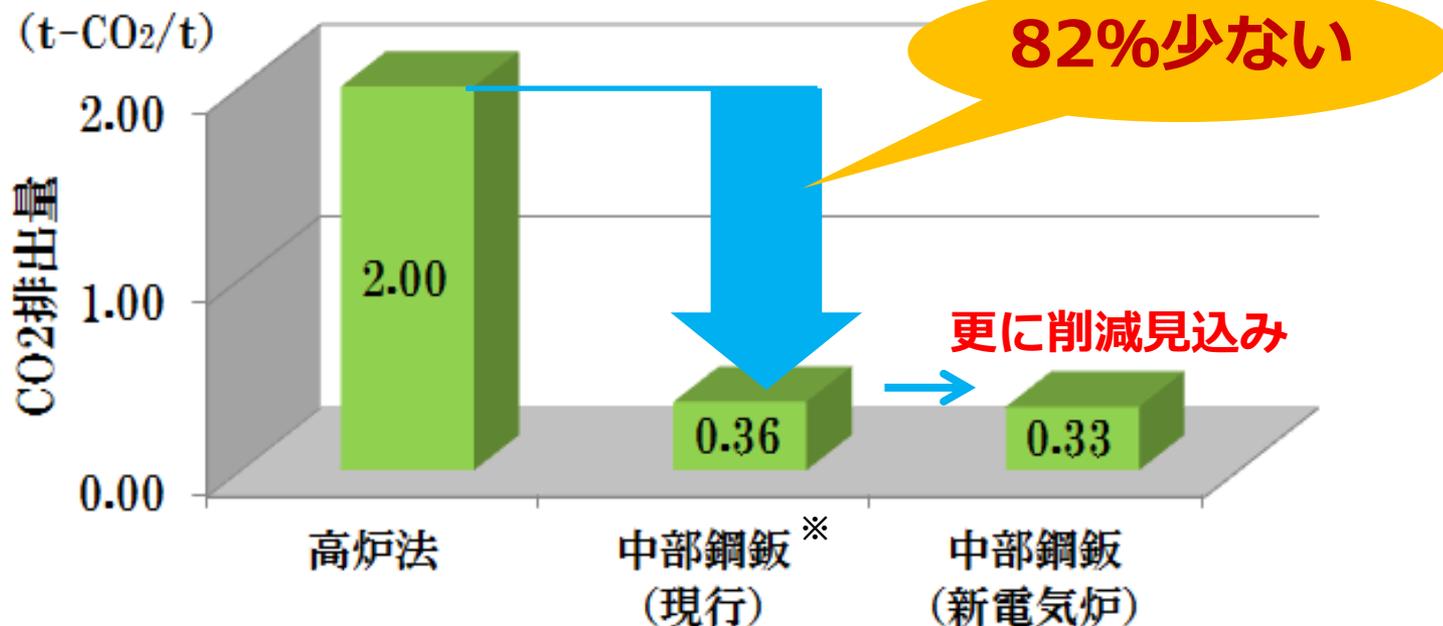
大口案件中心に一定のニーズ有。内訳ではCO<sub>2</sub>削減対応により電炉鋼材需要増に期待

輸出

海外現地生産へのシフトで需要減少も、洋上風力発電建設で厚板需要あり

## 粗鋼1トンを製造する際に発生するCO<sub>2</sub>排出量

- 製鉄工程が不要なため、CO<sub>2</sub>排出量が少ない
- 一般には電炉法は高炉比1/4、当社は約1/5の低排出操業



※当社のCO<sub>2</sub>排出量（現行）はスコープ1・2の合計を粗鋼量で割ったもの

## 高炉

- ・ 造船需要の減少、地産地消による輸出の低減により、製造拠点を集約
- ・ CO<sub>2</sub>排出量の問題

## 電炉・輸入鋼材

- ・ 国内電炉厚板メーカーの生産量は限定的
- ・ 輸入鋼材は現状国内の脅威にならず
  - 但し、今後円高局面ではマーケットの攪乱材料となる可能性有

## 24中期での当社の対応

- ・ 建材を中心にシェア拡大
- ・ 集約の進む東日本をターゲット

- ・ 増産対応を含めたコスト競争力を強化し、十分なマージンを確保できる体制を確立
  - 立地の優位性を生かし、輸送費を含めたトータルコストの低減推進

# 【3.外部環境と現状分析】④国内厚板需給見通し

高炉の設備集約の動きにより、厚板の供給ニーズは高まる見通し

## 2026年度の厚板需給見通し

2026年度の厚板需給（2021年度対比、当社想定、単位万ト）



需給ギャップは拡大し、特にCO<sub>2</sub>排出量の少ない電炉厚板の需要は高まることが想定

	2021年度	2026年度目標	増減
当社厚板販売量	55万ト	70万ト	+15万ト

	造船	土木建築	その他	合計
2021年度	240	160	500	900
2026年度	160	200	500	860
増減	▲80	+40	0	▲40

# 4. 企業価値向上とKPI

企業価値の向上に向けての取組

- 当社は'22年12月に東証プライム市場に上場
- 株価は出来高の増加を伴って上昇
- 一方、東証は'23年3月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を上場会社に要請
- 具体的には①資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応、②株主との対話の実現状況等に関する開示の2点
- 当社としては'23年5月の会社説明会で上記の①、②につき説明。具体的には右記記載の内容を目標に各種施策を進めていく旨を説明

※株主資本コスト=β×(Rm-Rf)+Rf

β：株式市場に対する当社株価の変動の大きさ

Rf：リスクフリーレート（国債利回り等から算出）

Rm：株式市場期待値（TOPIX等）

'23年5月御説明内容

- 数値については、東証の指針も踏まえ設定
- ◆ ROE⇒8%を安定的に上回るようにする
- ◆ PBR⇒1倍超を目指す
- 具体的なアクションプランは以下の通り

	直接	間接
1) 成長戦略	・ 将来の成長戦略を明示	IR対応
2) エクイティスプレッド拡大	・ ROE、株主資本コスト（※）双方に働きかける	
3) ESG対応等	・ 脱炭素の取組、人的資本等非収益性課題への対応	
4) 配当政策	・ 潤沢な資本の状況にも鑑み、業績に応じた柔軟な配当に加え安定配当にも留意	
5) 知名度向上	（東証上場直後、かつBtoBであることから株式市場での知名度は不足）	

株価への働きかけ

24年度以降も引き続き同様のアプローチを実施  
(ROEとPBRは見直し)

‘23年度の株主様等とのコミュニケーションの状況

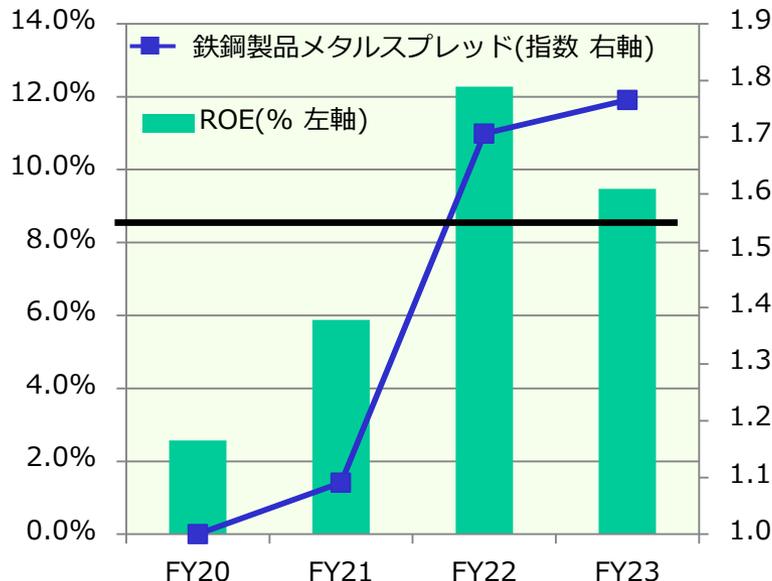
	回数	対応者	運営方法
会社説明会	4回	代表取締役社長/取締役経営企画部長	東証上場前の年2回から四半期毎実施に変更 決算発表日の翌営業日にオンラインで実施
個別面談等	80回	取締役経営企画部長他	面談ないし電話/オンラインで個別実施

▶ 個別面談の内訳はセルサイドアナリスト18回、投資家等62回

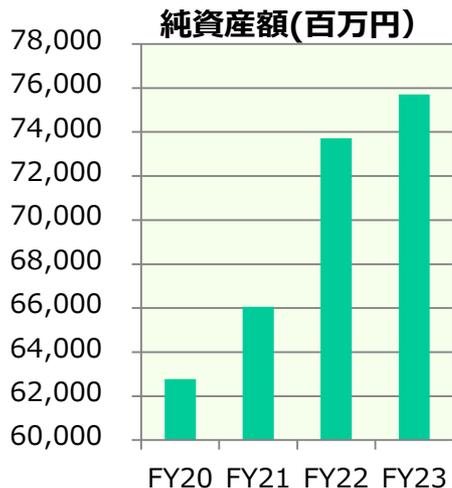
株主様等からのご要望と対応



ROEの推移



※メタルスプレッドはFY20を1として指数化

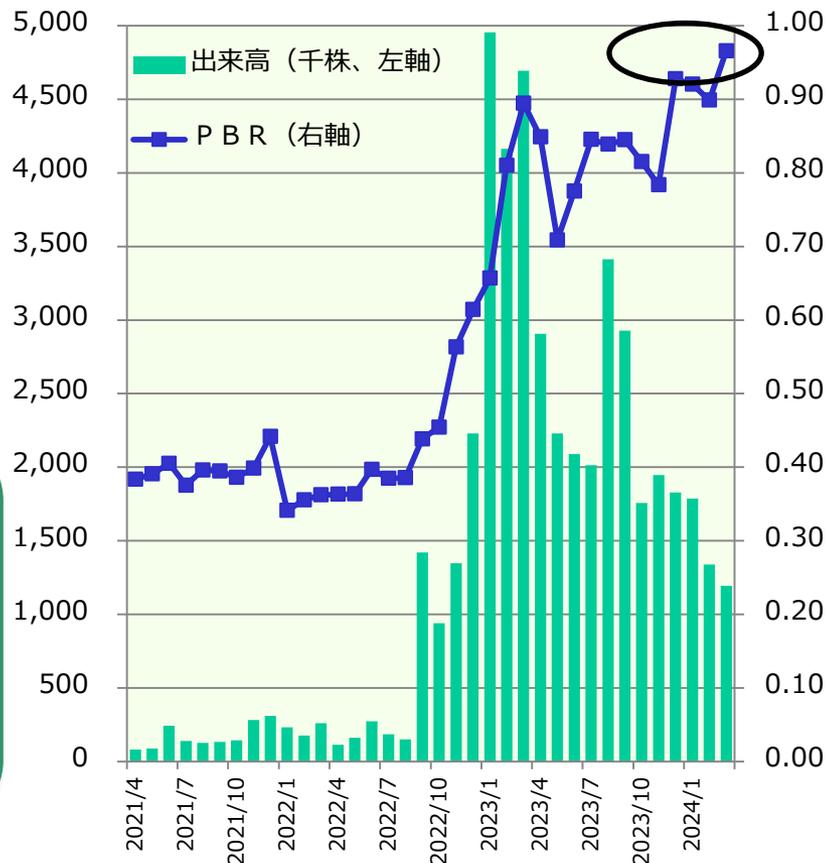


■ ROEはこれまで低位で推移していたが近年はメタルスプレッドの拡大を背景に8%を上回るまでに上昇。

一方、資本の蓄積が進んできており、今後はメタルスプレッドの確保と共に資本コントロールも課題

PBRと出来高の推移

■ 東証上場後足許はPBR0.9倍程度まで上昇。但し1倍を超え大きく上昇する為には掲げた施策を実施し株式市場に対する一層の働きかけが必要と認識



資本コストコントロール

- 電炉メーカーに対しては従来から「原料・資材（スクラップ、電力等）の価格変動により業績が振れやすい」ので投資に対しては慎重にならざるを得ない、という見方が存在
- よって資本コストを抑える（βを抑える）ためには、①外部環境による業績へのブレを極力抑える対策を行う事、②開示を強化しサプライズを防止する事、③業績の変動による配当のブレを抑える事が必要と認識
- 具体的な施策は以下の通り

ターゲット	手法	具体的施策
βを抑える	適切な販売価格設定 (①)	➢スクラップや電力、運賃等の価格変動を速やかに販売価格に反映できる顧客との関係を構築
	スクラップの価格変動による業績のブレを抑える (①)	➢スクラップヤードの拡張、スクラップ受入体制の充実 ➢製品在庫や備蓄材の効果的活用
	電力価格の一部固定化 (①)	➢オフサイトPPAの電力価格は20年固定が主（通常分の価格は毎月変動）
	開示を強化しサプライズを防止(②)	➢会社説明会の年4回化、説明会を決算発表日の翌営業日に設定する運営を継続
	配当の安定化 (③)	➢24年度よりDOEを導入

# 5. 24中期の骨子

# 【5. 24中期の骨子】 ① 24中期の全体像

## ■ 外部環境

国内人口の減少  
厚板業界の再編  
船舶以外は底堅い国内需要

地球温暖化の進展

少子高齢化、若年労働人口減  
東証上場も踏まえ規制強化の動きに対応

## ■ ニーズ

電炉厚板を供給することで、不足する供給能力をカバーすると共にCO<sub>2</sub>削減により社会に貢献

永続的に社会に貢献できる企業体を構築することでステークホルダーに対する責任を果たす

1. 鉄鋼製品80万トンの販売

2. 脱炭素対応

3. 持続可能な基盤整備

- 人的資本戦略
- DX戦略、業務効率改善
- ガバナンス/リスク/コンプライアンス
- 効率的なB/S運営
- 環境、防災、BCP
- 子会社

● K P I

中山製鋼所との業務提携

24中期の目標 時価総額：1,000億円を目指す

## 主要KPI

指標	数値目標
鉄鋼製品販売数量	80万トン（厚板+スラブ）
設備投資額（戦略投資）	120億円（予算取得ベース）
ROE	10%
連結経常利益	150億円
株主還元	DOE3.5%
付加価値労働生産性(※)	40百万円（23年度 約33百万円）

(※) 付加価値労働生産性は「（経常利益+減価償却費+人件費）÷従業員数」で算出

株主還元

【24中期3年間における配当の考え方】

■ DOE3.5%以上

- 業績のブレに影響されず、安定的な株主還元を実施
- 24年度の年間配当は **101円/株程度**の見込み
- 業績が上振れる場合等の局面では自社株買いの実施も検討

※DOEとは：配当/連結株主資本

「単年の業績に振らされず安定した配当をコミット」とすると共に、株主資本が積み上がる場合、「次年度の配当額も逡増」する仕組み

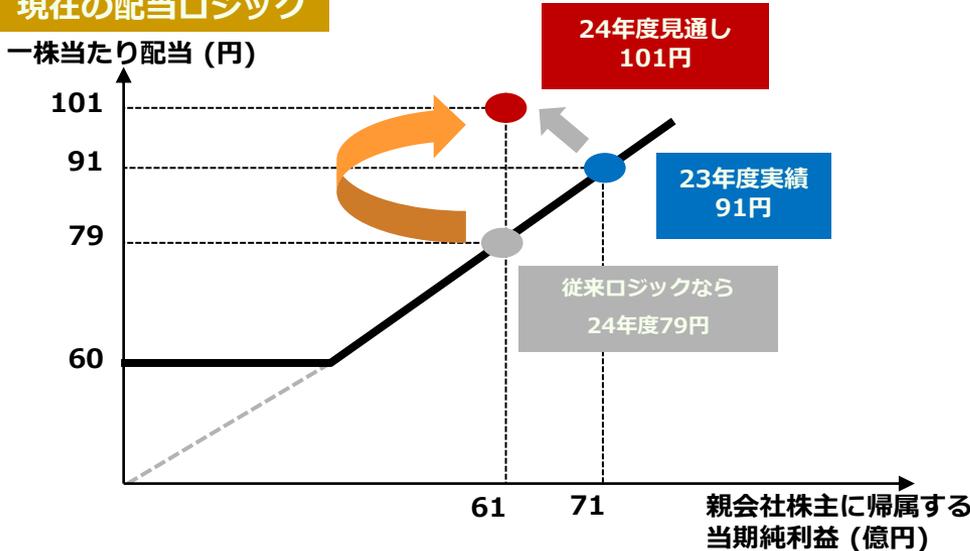
【21中期での配当の考え方】

■ 配当性向30%

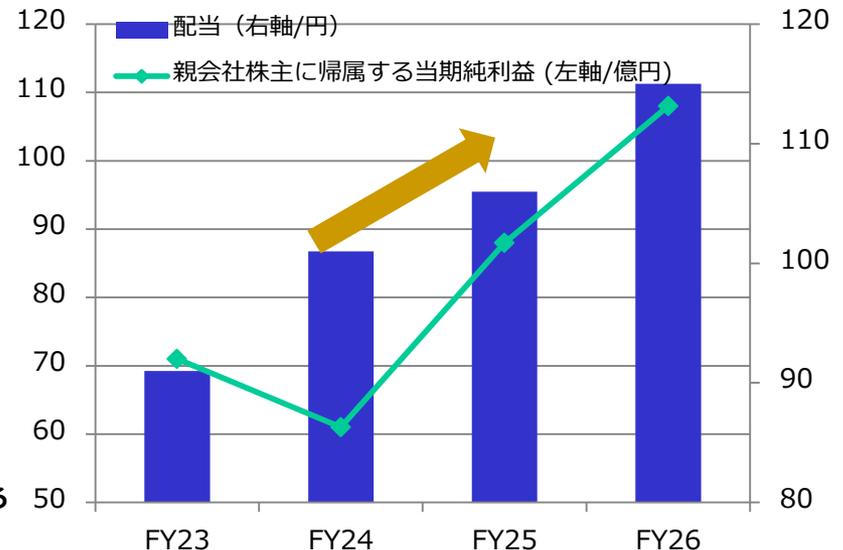
⇒23年度より株主還元強化、安定配当の具現化の観点より方針変更  
「配当性向35%か60円/株の高い方」

■ 24中期においてはより安定配当重視に舵を切るとともに、還元水準を切り上げることで株主からの要請に応じていく方針。  
(24年度配当見通し101円は配当性向に換算すると44%程度)

現在の配当ロジック

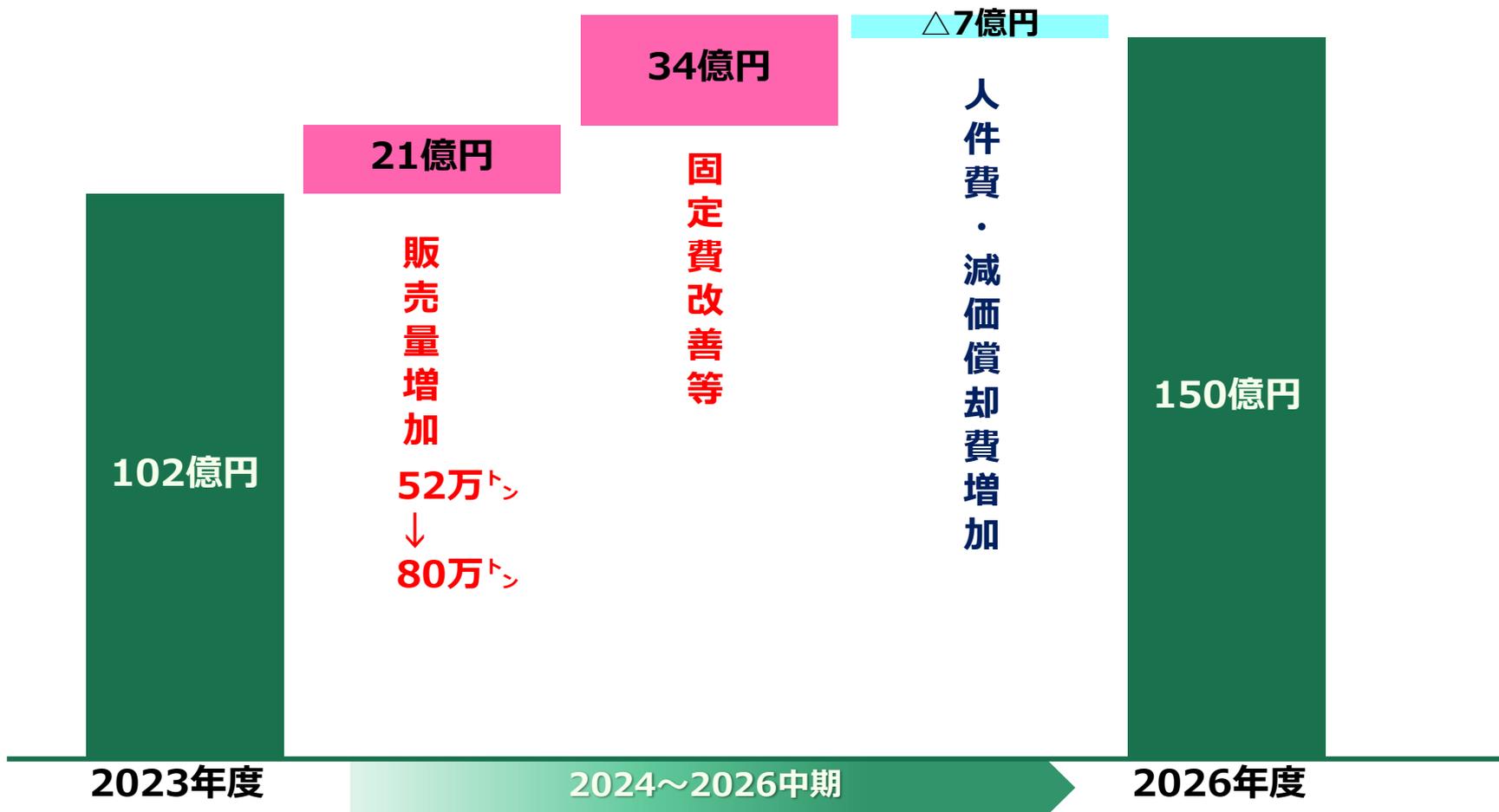


想定される利益に基づく配当イメージ



連結経常利益

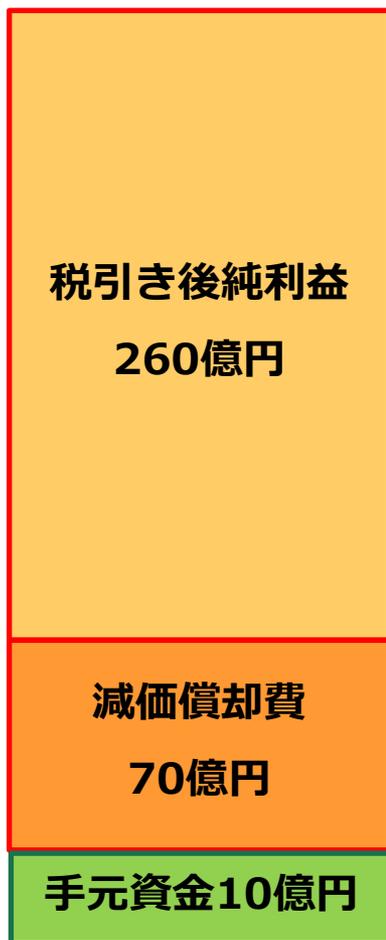
2026年度連結経常利益150億円水準を目指す



24中期のキャッシュフロー

潤沢な資金を活用し、設備投資と配当に活用

キャッシュイン



キャッシュアウト



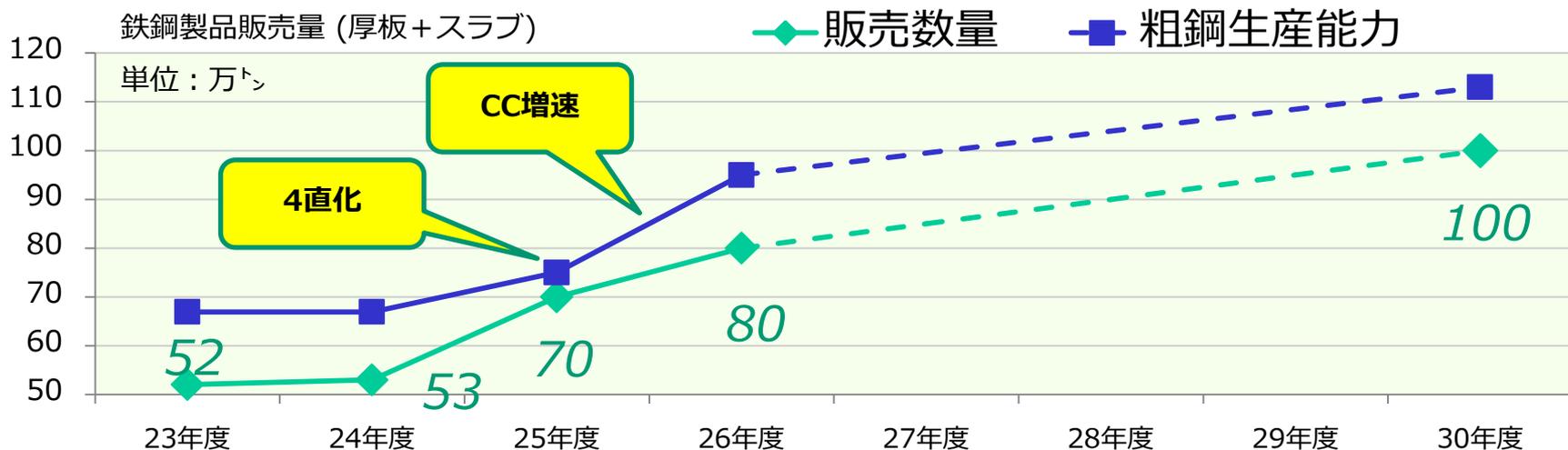
※支払いベース

電炉投資のうち36億円、戦略投資120億円の内16億円含む

※DOE3.5%を前提

# 【5-1.鉄鋼製品80万トンの生産・販売】 ①長期計画における位置づけ

2030年度の更なる電炉材需要増を見込み、24中期は新電気炉・4直化・設備投資等を行い、鉄鋼製品販売量 80万トンをマイルストーンとして設定



厚板市場

脱炭素ニーズ

成長戦略

造船・輸出

産建機・土木  
建築

中長期的には市場全体で人口減により縮小する可能性

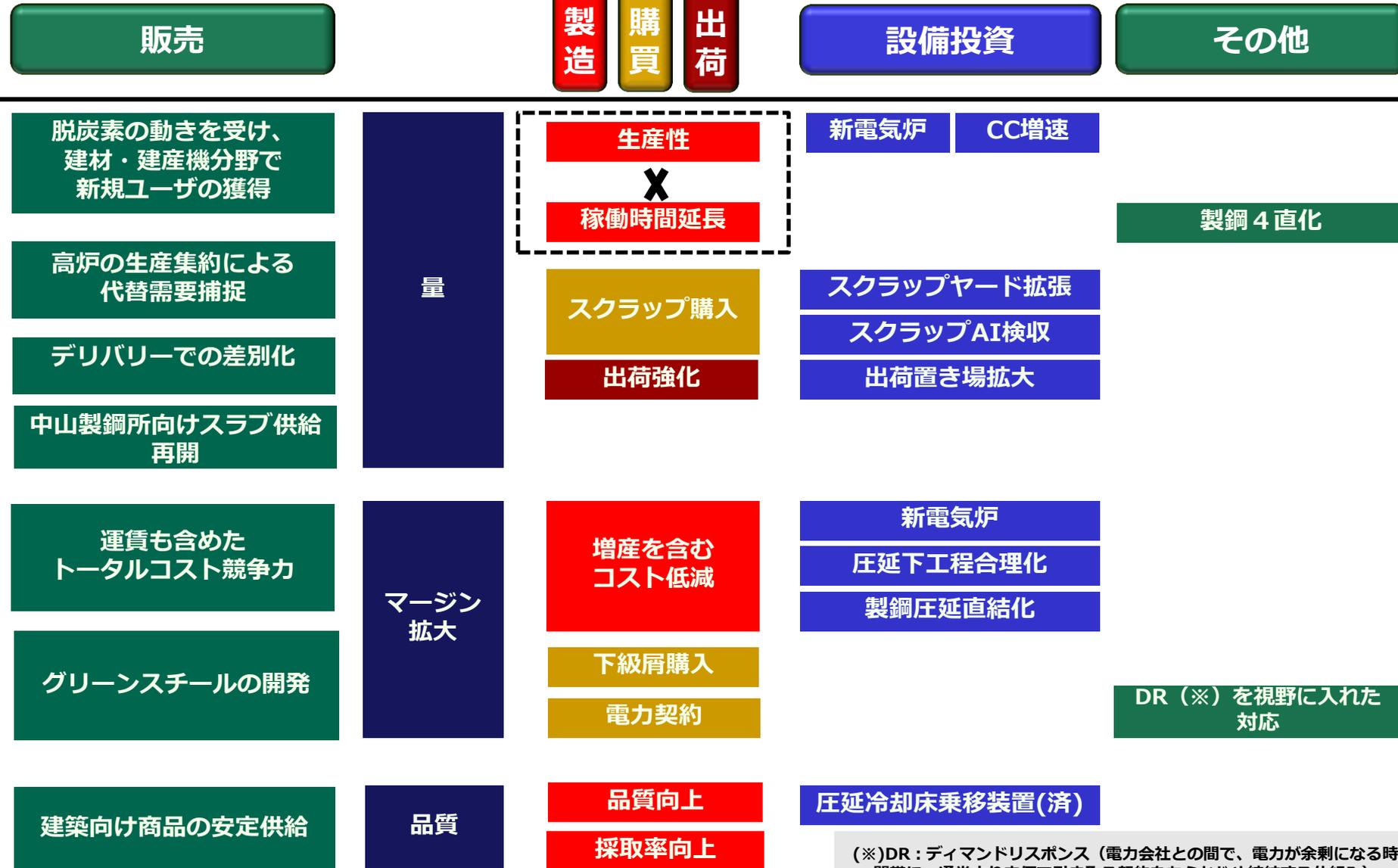
製鋼：新電気炉、4直化（着手済）、CC増速、スクラップヤード拡大等の設備投資⇒**具体化**

販売：価格戦略、出荷インフラ整備等

★環境により追加施策が必要

鉄鋼関係（他品種への関与・スラブの拡販、上流・下流への働きかけ）

子会社戦略（多角化）

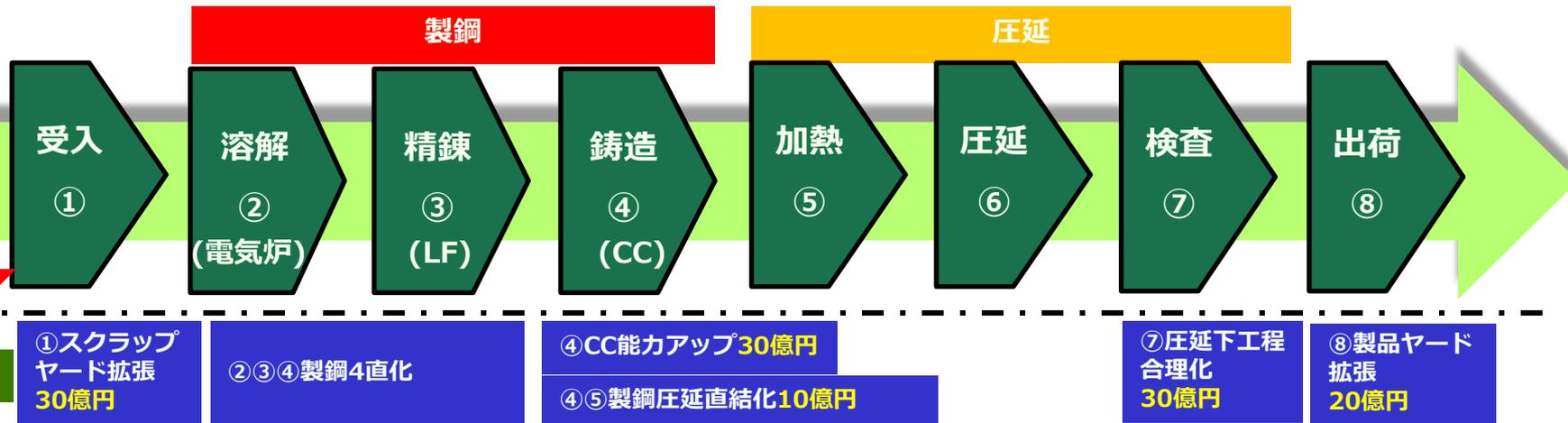


(※)DR：デマンドリスポンス（電力会社との間で、電力が余剰になる時間帯に、通常より安価で引き取る契約をあらかじめ締結する仕組み）

# 【5-2.生産体制の見直し】 ① 設備投資計画

新電気炉の生産性向上を最大限発揮させるべく更に投資を拡大  
24中期での**戦略投資は120億円**規模を予定  
(21中期は新電気炉+300tクレーンで80億円)

'21~'23



'24~'26

2024~26投資項目	投資規模 (億円)	予算申請年度 (億円)			目的	効果
		24年度	25年度	26年度		
スクラップヤード拡張	30	30	-	-	生産量拡大	在庫量確保による生産機会の確保
CC能力アップ	30	10	10	10		生産性向上による生産量拡大 (CC) 180t/h/hr
4直3交替(製鋼)	-	-	★	-		2交替→3交替 による稼働時間の拡大
製品ヤード拡張	20	11	5	4	出荷能力向上	置場拡大による回転率の向上
製鋼-圧延直結化	10	10	-	-	脱炭素、コスト低減	加熱炉装入温度向上による燃料使用量削減
圧延下工程合理化	30	12	5	13	コスト低減	自動化による省人化
総額	120	73	20	27		

## 電力契約複合化

- コスト削減による競争力強化
- CO<sub>2</sub>削減の推進
- 昼間操業による働き方改革

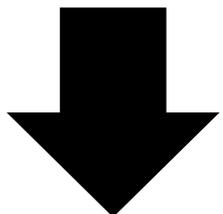
### 当 社

### 電力会社

現  
在

- ・ 操業計画に沿って必要量を確保する電力契約
- ・ 契約は一本契約

- ・ 火力発電等が主力
- ・ 電力需給から電力価格は平日昼：高価、平日夜、土日祝：安価の画一的運営



24中期

FY24新電炉完成

FY25製鋼4直化 ⇒ 平日昼間操業本格化

PPA契約、クリーンエネルギー購入実施

到  
達  
点

- ・ 電力需要を見ながら、機動的に操業時間をシフトする運営  
 > DR（デマンドレスポンス）への対応も視野
- ・ 電力契約も再生可能エネルギー直接購入、CO<sub>2</sub>フリー電力の購入も含めた複合的契約

（想定）

- ・ 再生可能エネルギー普及による平日昼間電力価格の引下げ
- ・ 時間帯別、季節別の電力価格体系へ変化
- ・ DRの実施

顧客ニーズに応えた電炉厚板の供給

- 国内総需要は造船向け減少により縮小の懸念もあるが、それ以上に国内厚板生産能力の縮小が進み需給ギャップが発生。これを捕捉し当社材を多くのお客様に供給する。
- 国内厚板生産能力縮小による代替需要確保
- 建材を中心とする脱炭素ニーズの捕捉
- 増産や地の利を生かした販売コスト削減によりマージンの確保

需要シフト

【戦略】

- 商社の情報を活用。脱炭素ニーズを捕捉し需要の取り込みを図る
- 2024年問題も視野に、運賃も含んだトータルコストを勘案して、地域の優位性で需要の取り込みを図る

■ 必要なプロダクツ

- ・ 建築向け製品の安定供給
- ・ 加工製品
- ・ グリーンスチール

中山製鋼所向けスラブの効果的な活用

提携効果を活かして、先方ニーズを的確に把握

■ 建材営業の進展

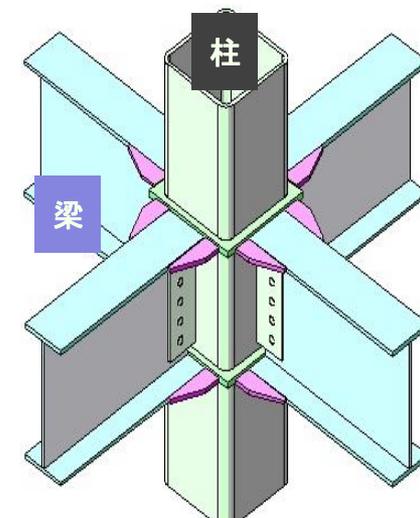
オフィスビルや工場の柱・梁向けに当社鋼材が採用

➢ 従前は当社のシェアが極めて低い分野

➢ 施主、施工者（ゼネコン）、設計者それぞれのニーズに応じた製品を供給して対応

【23年度受注案件の一部】

案件	地区	指定者	状況	用途	受注見込量 (ト)
案件A	四国	★ 施工 ★ 設計	完了	柱 梁	500
案件B	神奈川	★ 設計	継続中	柱 梁	1,200
案件C	東京	★ 施主	完了	柱	300
案件D	東京	★ 施主 ★ 施工 ★ 設計	継続中	柱 梁	1,500
案件E	大阪	★ 施工 ★ 設計	継続中	梁	900
案件F	兵庫	★ 施工 ★ 設計	継続中	柱 梁	2,300
合計					6,700

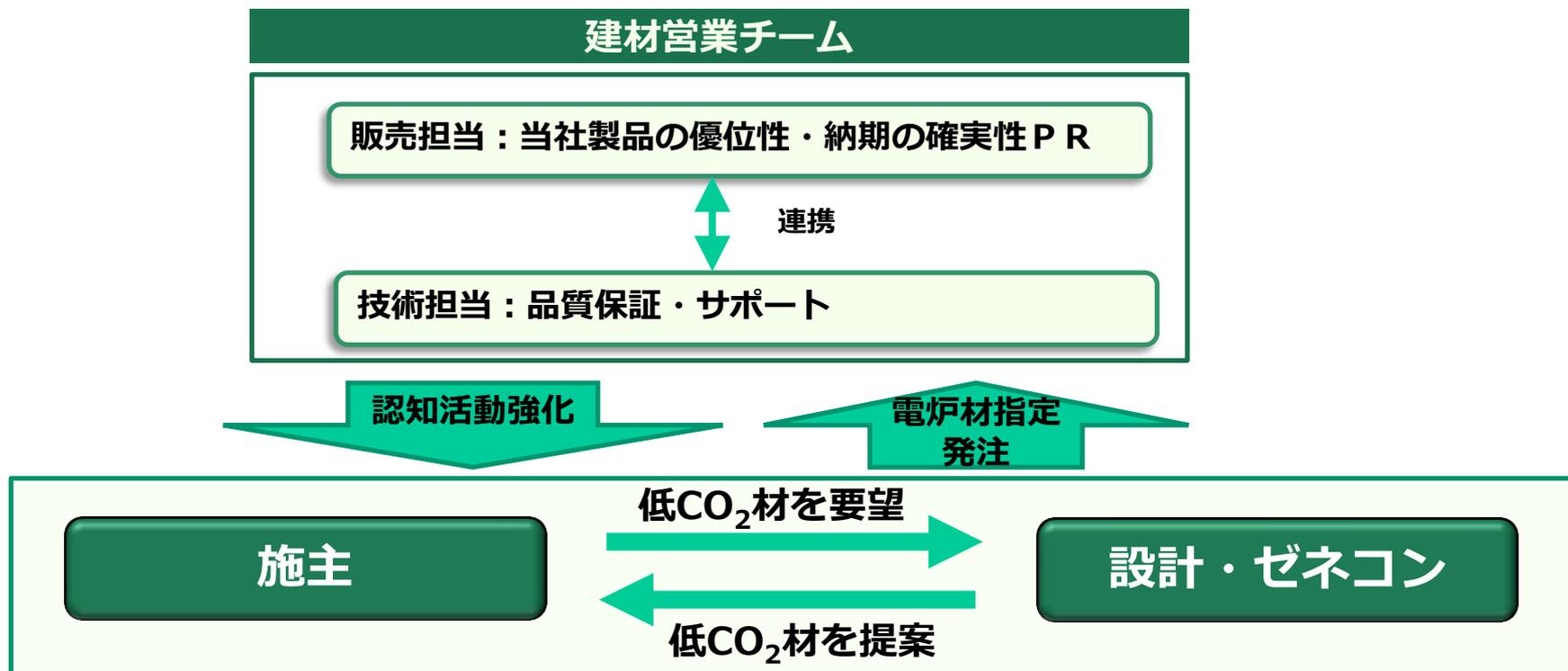


## 建材営業チーム

営業担当者と技術担当者から構成するチームを立ち上げ

目的：高炉の構造改革及び脱炭素社会の追い風を受け、施主・設計事務所・ゼネコン・ファブに対する営業力強化

設立：2023年10月1日



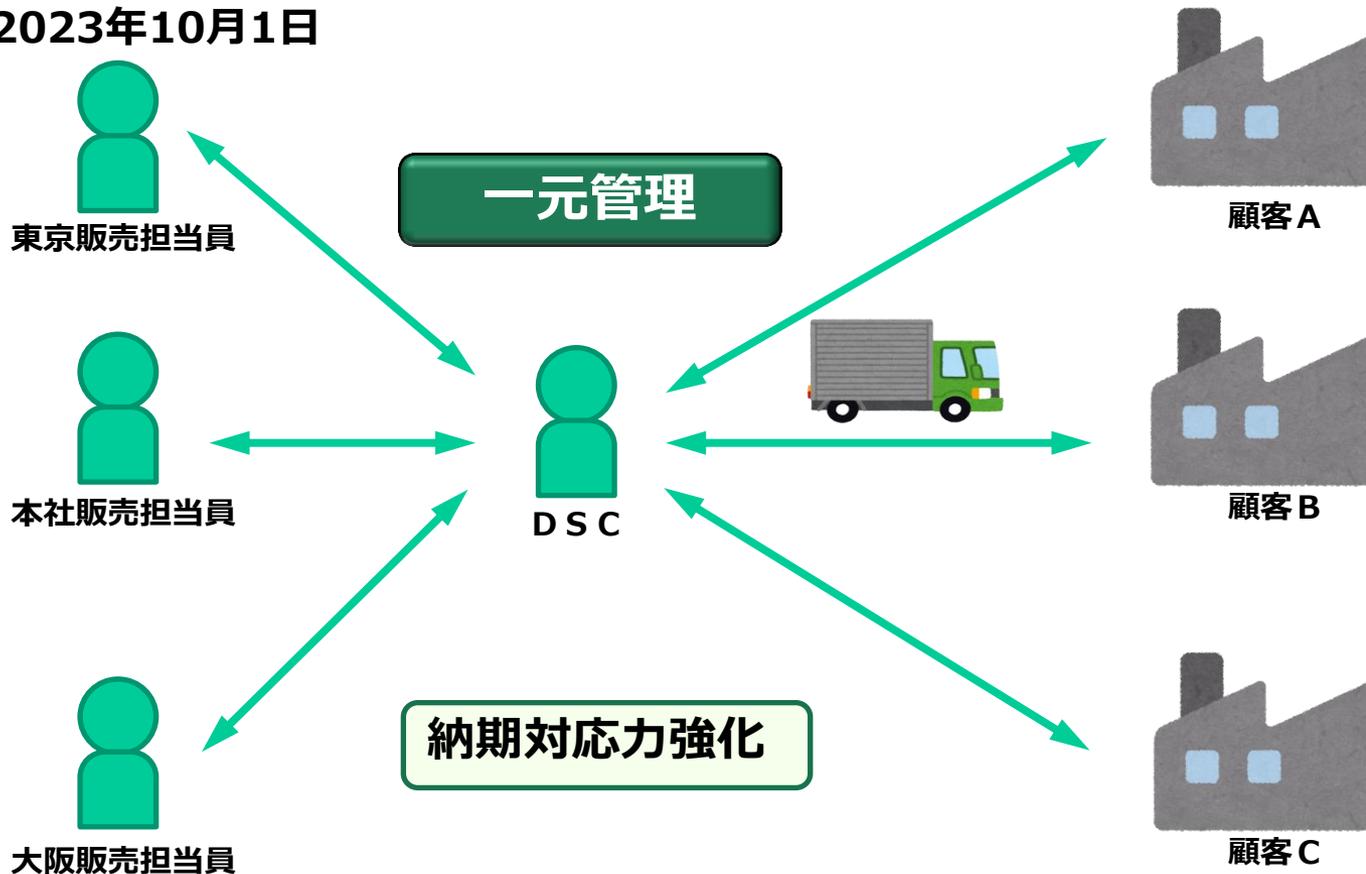
納期管理業務の一元管理化

■ 「デリバリーサポートセンター」を立ち上げ

目的：販売量の増加が見込まれる中、お客様の納期要望に対する迅速な対応を実施

販売担当員の顧客対応時間の確保

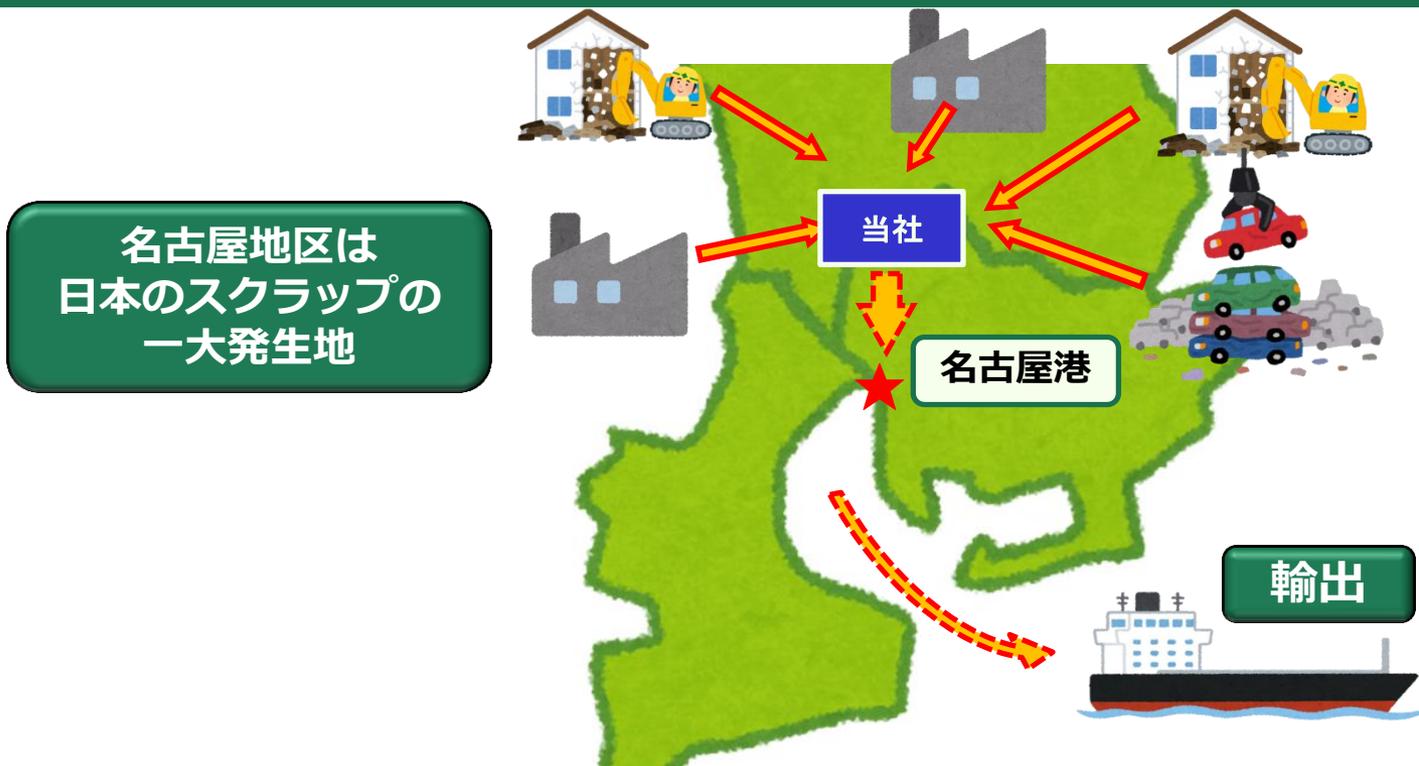
設立：2023年10月1日



立地条件を活かしスクラップ受け入れ体制を強化

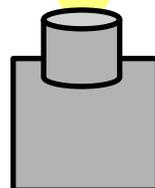
- スクラップA I 検収                    > 検査時間短縮
- スクラップヤードクレーン増設        > 受入回転率向上
- 新電気炉による取扱品種拡大        > 下級屑も幅広く受入
- スクラップヤード拡張                 > 屋外貯蔵量1万ト→建屋化で3万ト

当社はスクラップ発生現場と名古屋港の間に位置。  
輸出に向かうスクラップを確保することで増産に必要な量の確保が可能



## システム導入による受入体制の強化

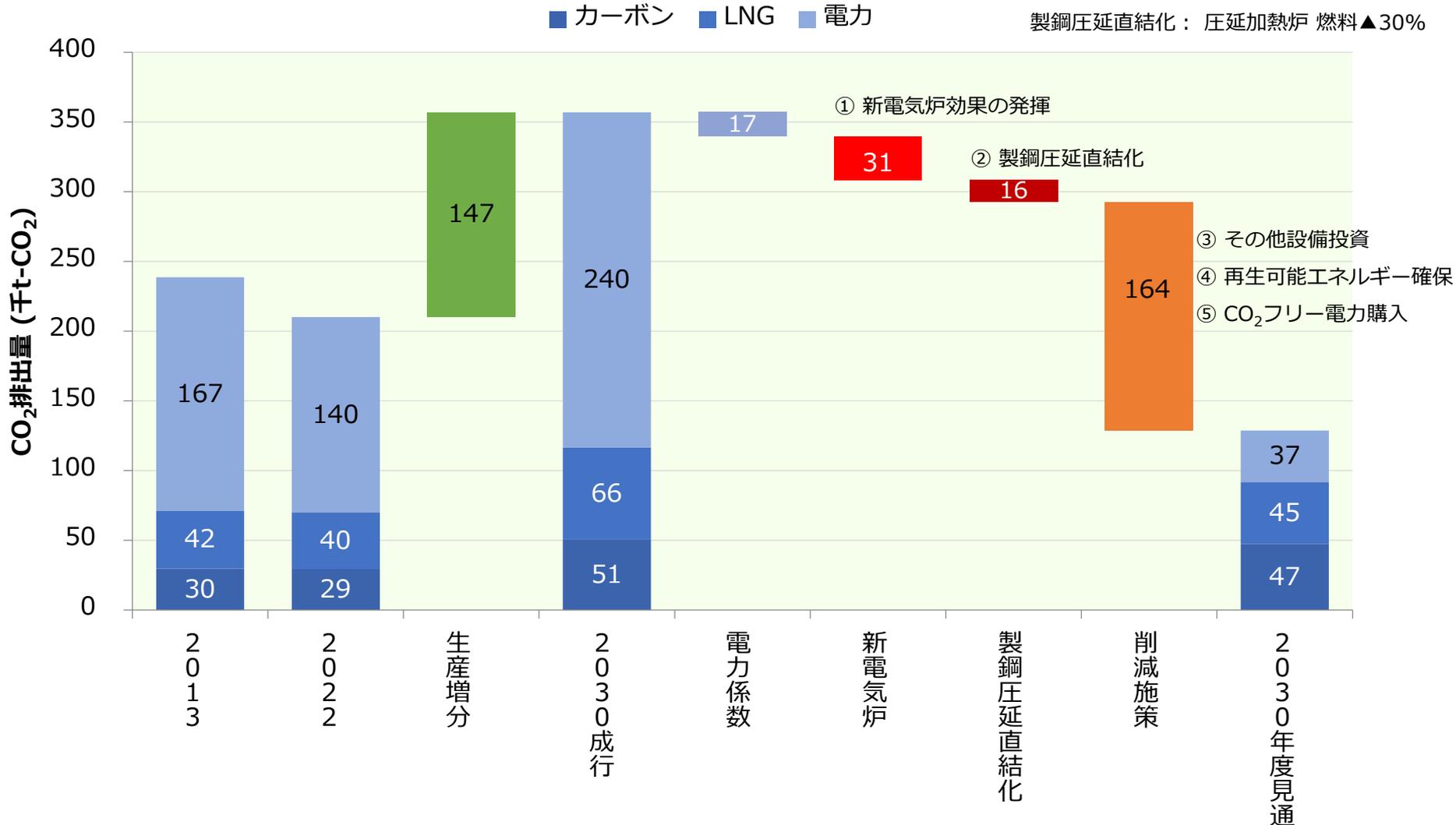
- A I による画一基準の元で検収を行う事によるバラつきの低減
- 複数荷受け口に対し、検収ルームでの監視業務になる為、作業負荷の軽減及び受入回転率向上
- 不純物及び禁忌物の監視も常に実施することにより、不正を試みる業者への牽制効果大



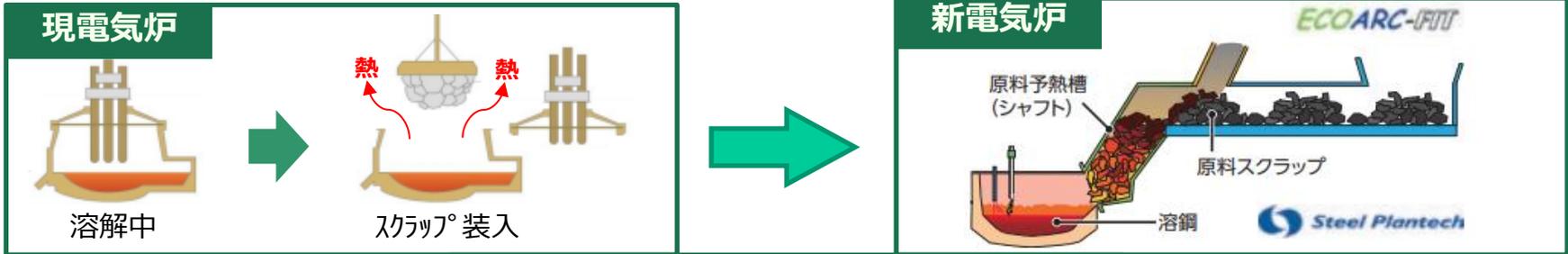
カメラを設置し、A I で検収

## 当社のCO<sub>2</sub>排出量見込み (2030年度 100万トンの販売換算)

厚板 90万トン + スラブ 10万トン で計算  
 電力係数：0.388 → 0.360 (kg-CO<sub>2</sub>/kWh)  
 電気炉効果：予算申請資料より  
 製鋼圧延直結化：圧延加熱炉 燃料▲30%



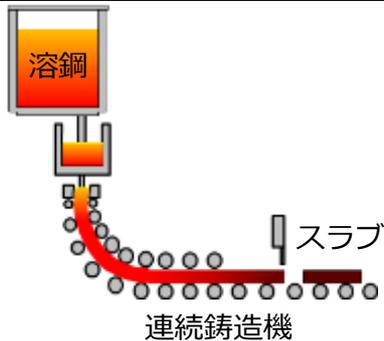
新電気炉効果の発揮



- ・ 炉蓋を開閉せず、横から装入することで放熱削減
- ・ 排ガスによるスクラップ予熱
- ・ フラットバス操業による電力効率UP

溶解電力△15%  
→ 全社CO<sub>2</sub> 排出量△7%

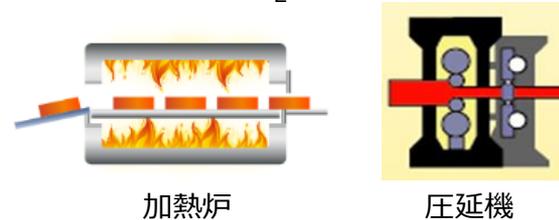
製鋼－圧延直結化



- ・ スラブ高温出片
  - ・ スラブ搬送時間短縮
  - ・ 搬送時の放熱防止
- ⇒ **加熱炉装入温度UP**

加熱炉の燃料使用量削減によるCO<sub>2</sub>削減  
(△30%と仮定)

→ 全社CO<sub>2</sub>排出量 △4%



その他 設備投資

- ・ 社内炭素価格 (インターナルカーボンプライシング) の設定
  - CO<sub>2</sub>排出量 1トンの削減の効果を 8,500円 のコストメリットとして計算

オフサイトPPA (※) の導入

(※) PPA : 事業者が太陽光発電所を開設し契約した需要家に対し電気を供給する仕組み

- ・ 当社敷地外に発電所を設置し、再生可能エネルギーを調達

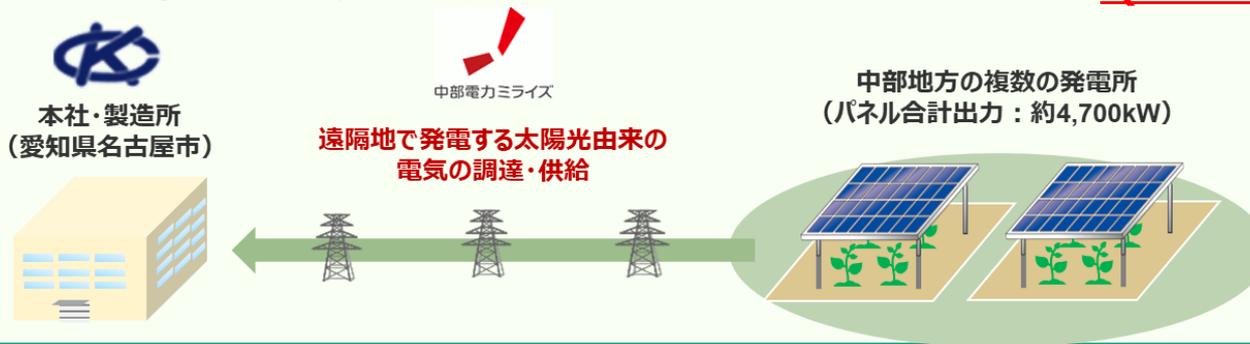
【目標】 発電容量 10MW規模

(13,000MWh/年相当)

CO<sub>2</sub>排出量換算 5,000<sup>トン</sup>/年 (排出係数 0.388kg-CO<sub>2</sub>/kWhで換算)

営農型太陽光発電所などを活用したオフサイトPPAサービスの導入

中部電力ミライズが中部地方の複数の太陽光発電所から調達する電気を当社で使用するというPPAサービスの導入に合意。 (2024年5月)



概要

所在地	中電エリア内
パネル容量	4.7MW
想定発電量	5,145MWh/年
想定CO <sub>2</sub> 削減量	2,400 <sup>トン</sup> /年

CO<sub>2</sub>フリー電力の購入

- ・ 電力会社より不足分を購入
  - ① 電力会社が調達した水力・太陽光発電等の非化石証書を付けた電力
  - ② 市場で入手した非化石証書を付けた電力
  - ③ P P A の設置動向を確認しながら購入を検討



21中期は総量開示、第三者検証を受けた数字の開示を開始した

【24中期】

- Scope1~3 のような総量開示に加え、LCAに沿った製品単体の開示を検討
- 総量開示も当社単体に加え、子会社を加えたグループでの開示を検討

'21中期経営計画

'24中期経営計画

2021

2022

2023

2024

2025

2026

GXリーグ



基本構想に賛同

第1フェーズ (~2025)

GXリーグ参画

第2フェーズ (2026~)

G X リーグ実績開示

TCFD



TCFD提言賛同

TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

TCFD情報開示

内容のブラッシュアップ

Scope 1~3



Scope1・2開示



Scope 3 開示  
(第三者検証)

Scope1~3開示

単体→グループで開示



気候変動イニシアティブ参加



エコリーフ認証 第三者認証  
CDP/FTSE等

※ CDP : 企業等の排出量等環境情報開示を目的に設立(2000年: 英)された 国際環境NGO (旧 Carbon Disclosure Project)

※ FTSE (フツイー) : 株価指数の開発や算出、管理や金融データの提供サービスを行う企業 (フィナンシャルタイムズとロンドン証券取引所が共同出資し設立)

エコリーフ認証取得

2024年4月 当社製品「厚鋼板」で  
エコリーフ取得

電気炉厚板では初の取得



JR-AJ-24030E

エコリーフとは

一般社団法人 サステナブル推進機構が運営する環境ラベル制度 (ISO14025に準拠)。

LCA (ライフサイクルアセスメント※)手法により得られた製品の定量的な環境データやCO<sub>2</sub>排出量を開示するもの。

※LCA (Life Cycle Assessment) : 製品の資源採取から廃棄・リサイクルされるまでの一生にわたった環境評価


 エコリーフ  
 タイプⅢ環境宣言 (EPD)  
 登録番号: JR-AJ-24030E

SuMPO環境ラベルプログラム  
 一般社団法人サステナブル推進機構  
 東京都千代田区内神田1-14-8  
 KANDA SQUARE GATE  
<https://ecoleaf-label.jp>


 中部鋼板株式会社  
 Chubu Steel Plate Co.,Ltd.

厚鋼板  
Steel plate



算定単位

製品1t

算定対象段階

最終財 中間財

製造段階 (原材料調達、原材料輸送、製品製造) 及び間接影響

製品の型式、主要仕様・諸元

製造サイト: 本社・製造所

主な規格: 建築、建産機、土木、造船  
他分野向け各種規格

形状: 厚鋼板

登録番号	JR-AJ-24030E
適用PCR番号	PA-180000-AJ-06
PCR名	建設用鉄鋼製品 (中間財)
公開日	2024年4月26日
検証合格日	2024年4月22日
検証方式	個別検証方式
検証番号	JV-AJ-24030
検証有効期間	2029年4月21日
PCRレビューの実施	
認定日等	2023年5月10日
委員長	松野 泰也 千葉大学
第三者検証者*	
外部検証員	井上 晋一
ISO14025およびISO21930に従った本宣言及びデータの独立した検証	
	<input type="checkbox"/> 内部 <input checked="" type="checkbox"/> 外部

\*システム認証を受けた事業者内の検証の場合は、システム認証を行った審査員の名前を記載。

問い合わせ先

中部鋼板株式会社

TEL:052-661-3811

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

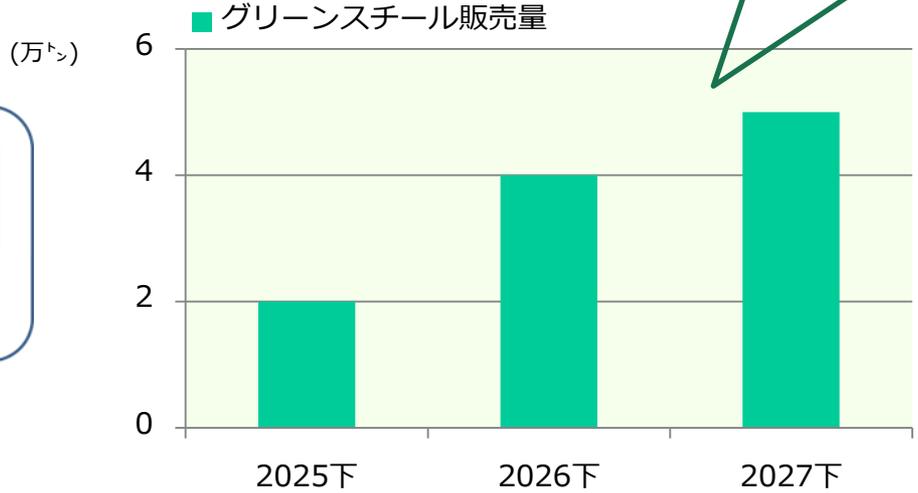
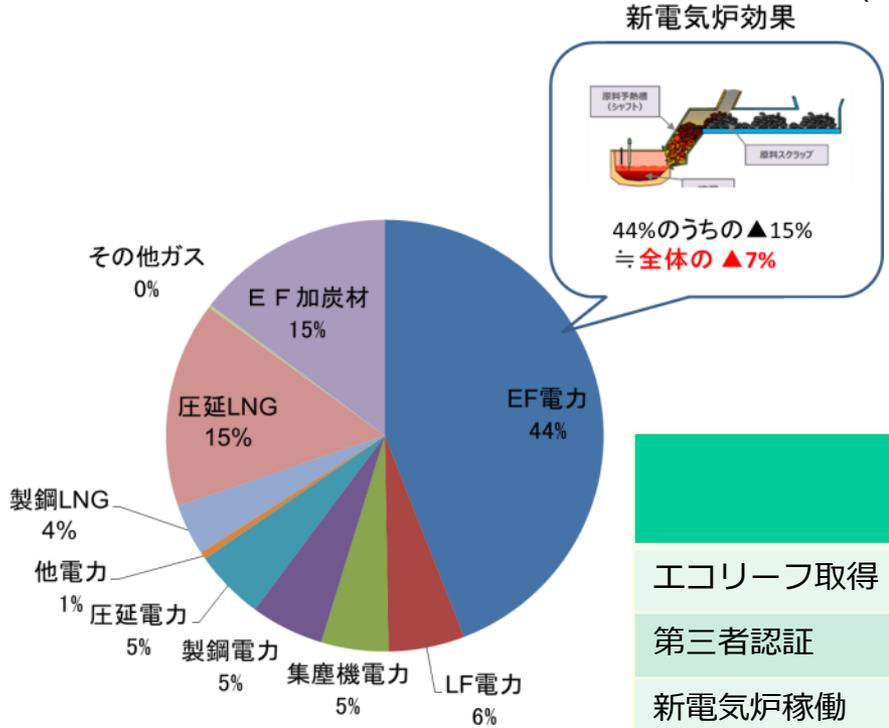
登録番号: JR-AJ-24030E

新電気炉効果等を活用したグリーンスチールの開発を検討

想定販売量 (新電気炉効果)

新電気炉でのCO<sub>2</sub>削減量は 全社の約7%  
 ➤ 前年度の生産量に応じ販売可能

※ 太陽光発電など電気炉以外でも  
 CO<sub>2</sub>を削減すれば増産可能



	2024		2025	
	上期	下期	上期	下期
エコリーフ取得	●			
第三者認証	←→			
新電気炉稼働		● ←→		
CO <sub>2</sub> 削減量認証			←→ CO <sub>2</sub> 削減量蓄積	
グリーンスチール販売				★

従業員の活力や働き甲斐を向上させることにより**付加価値労働生産性**を高め、さらなる人的資本投資に繋げることで、企業価値向上を加速させる



エンゲージメント調査により施策効果を検証し継続的改善

**付加価値労働生産性 (※) の最大化**

(※) 付加価値労働生産性は「(経常利益+減価償却費+人件費)÷従業員数」で算出

21中期経営計画

24中期経営計画

工場

- 平日夜間、土日祝は24時間運転で対応
- 平日昼間は修理や一部取戻運転に充当

- '25/4より製鋼4直化を開始。24時間運転が可能
- 修理時間が限られ前倒しでの予防保全が必要
- 一部業務を機械化、システム化し（圧延下工程、スクラップ検収等）人員を保全対応にシフト
- 保全、検査にはAIやカメラ等を積極的に活用

事務所

- RPA等の活用やシステム化により省人化、ペーパーレス化を推進

- AIの活用により更に省人化を推進

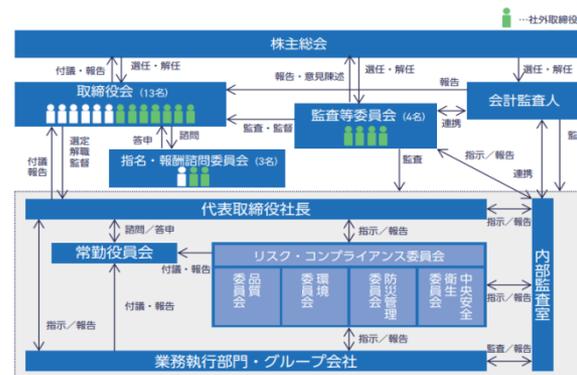
システム基盤

- サイバー攻撃対応のセキュリティ専門会社と契約
- 外部のデータセンターと契約。バックアップサーバーの拡大やデータの遠隔地での分散保管を実施
- 社内教育基盤（システム）の構築

- 脱炭素（省エネルギー）の観点も踏まえ製造設備を中心に更なる効率化を推進

## ガバナンス

- 取締役会：半数以上を社外取締役とし透明性を確保（女性も登用）
- 常勤役員会：部門活動の総合調整と経営全般にわたる管理統制を実施
- 監査等委員会：委員を全て社外取締役とし、透明性を確保
  - 内部監査室との連携体制を構築し、実効性・効率性向上
- 指名・報酬諮問委員会：取締役候補の指名、報酬額に関する方針を審議



コーポレートガバナンス体制図

## リスク

- 2回/年 リスク・コンプライアンス委員会を開催
  - 全社の課題を抽出し、改善状況を報告
- 気候変動リスク
  - 環境委員会で議論し、取締役会へ報告
- サイバーセキュリティ
  - 不正侵入による情報漏洩対策 → 専門業者による常時監視
  - データの保全と復旧対策 → 社外保管に加え、遠隔地のデータセンターへのバックアップ

## コンプライアンス

- 内部通報制度の確立 グループ全従業員対象、社内窓口（内部監査室）、社外窓口（弁護士）を設置
- コンプライアンス教育・啓蒙活動 階層別・職場別など社内コンプライアンス研修を実施

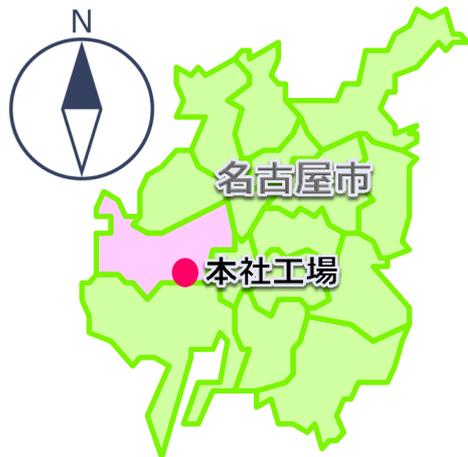
不祥事事例を「コンプライアンスニュース」として社内配信

余剰資金を設備投資等に有効に活用

- 連結自己資本比率は82%（'24/3末現在）、無借金と財務体質は強固
- 日銀の金融政策の正常化を受け、今後は調達側より運用側にメリットが出てくる局面が想定（運用可能資金：計200億円程度）
- 一方で成長戦略を推進していくためには、より多くのリターンが見込まれる設備投資に対しては積極的にキャッシュを振り向ける必要
- また資本効率を考える上では配当政策を強化し、純資産をコントロールしていく事も重要
- 政策株式は含み益まで含めて純資産の6%程度と限られた規模。今後も必要性、収益性を十分吟味して保有していく

2024/3末現在 連結（億円）

資産	流動資産	612	負債	160
	現金預金	135	流動負債	149
	受取手形・売掛金等	270	支払手形・買掛金	80
	有価証券	69	固定負債	10
	在庫等	136	純資産	774
	固定資産	322	株主資本	751
	有形固定資産	213	その他包括利益	21
	建物・構築物	64	被支配株主持ち分	6
	機械等	116		
	土地	21		
	無形固定資産	2		
	投資等	106		
	政策株式	47		
	その他有価証券	49		
資産計		935	負債・純資産計	935



■ 名古屋市の住宅地に存在する「都市型製鉄所」

➢ 防音、振動対策等が一段と重要



■ 密閉型で防音性に優れた新電気炉稼働（'24/秋）

■ 屋外スクラップヤードの屋内化

■ ゼロメートル地帯に位置し、南海トラフ地震のリスク有



■ 耐震補修の実施（第一精整棟）

■ 製鋼・圧延工場の計画的な補修

■ 受電所の液状化対策

■ システムデータの遠隔地バックアップ

■ 増産を支える基盤づくり



■ スラグ、ダスト等廃棄物処理

・ 100%再利用の継続

■ 2024年問題への対応

・ 車両管理システムの導入

・ 荷降ろしクレーン増設による待機時間削減

・ 構内物流の整理

2023年度

売上高構成比

鉄鋼関連  
事業

あついで未来を創ります  
 中部鋼板株式会社  
 シーケー商事株式会社



厚鋼板の製造販売  
 鋼板の加工  
 鉄鋼原料・製品の仕入・販売

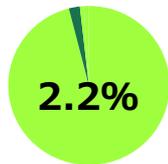


エンジニアリング  
事業

 明德産業株式会社  
MEITOKU ENGINEERING CO.,LTD.



鉄鋼設備を中心とした生産  
 設備等の設計、製作、据  
 付、メンテナンス



レンタル  
事業

 シーケークリーンアド株式会社



厨房用グリスフィルターの  
 レンタル  
 広告看板の制作

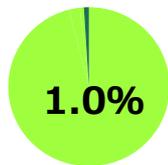


物流事業

シーケー物流株式会社



危険物倉庫事業  
 鋼板の荷役・運搬



共通項目

明德産業

- 中部鋼板大型工事案件への参画
- 限界利益率改善
- 中部鋼板保全業務対応

シーケー商事

- 新電炉建設、販売量80万トンの体制での役割期待の整理  
(スクラップ購入銘柄の変化、拡販における役割)
- グループ外取引の売上高拡大

シーケー  
クリーンアド

- 厨房設備レンタル事業の原価削減への取り組み
- 看板広告事業の収益性改善

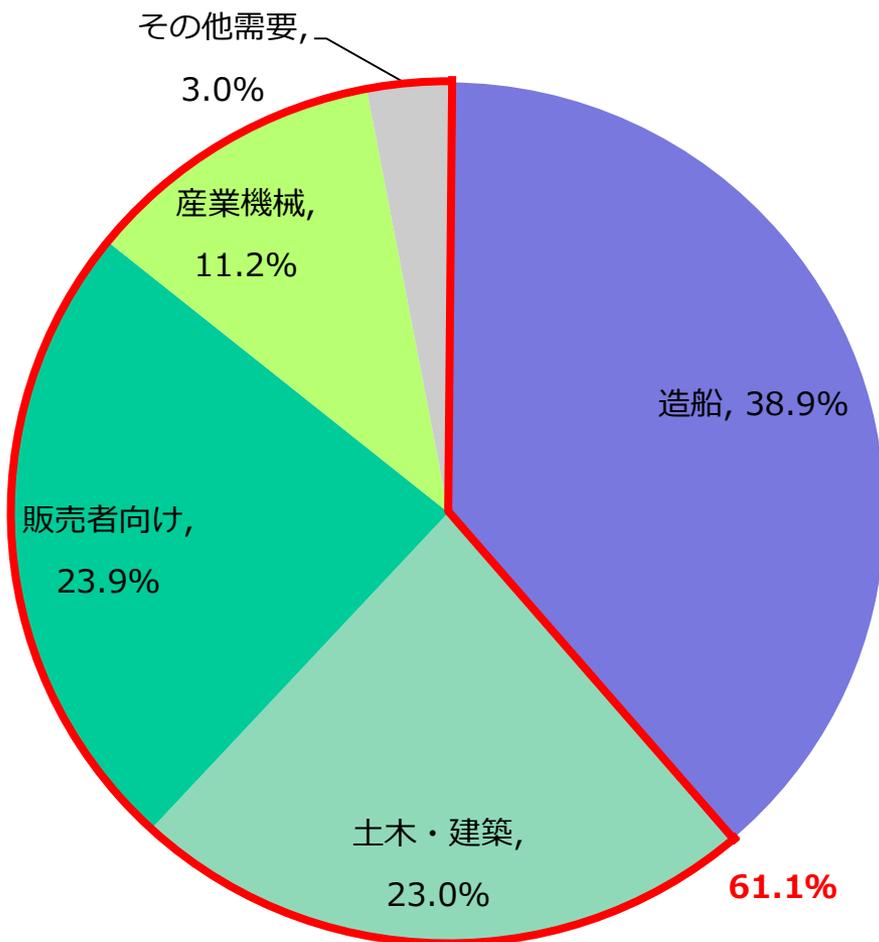
シーケー物流

- 規制緩和の中で危険物倉庫の取扱
- 製品置場・出荷効率改善への参画
- 24年問題に対し効率的輸送方法確立

- 各社収益の極大化
- コーポレートガバナンスの強化
  - 与信管理の強化
  - バックアップデータの遠隔地保管
  - 情報漏洩対策の強化
  - 反社調査の見直し
- 人的資本への取り組み
  - 採用力の強化
  - 定着率向上
- OM & Aの検討

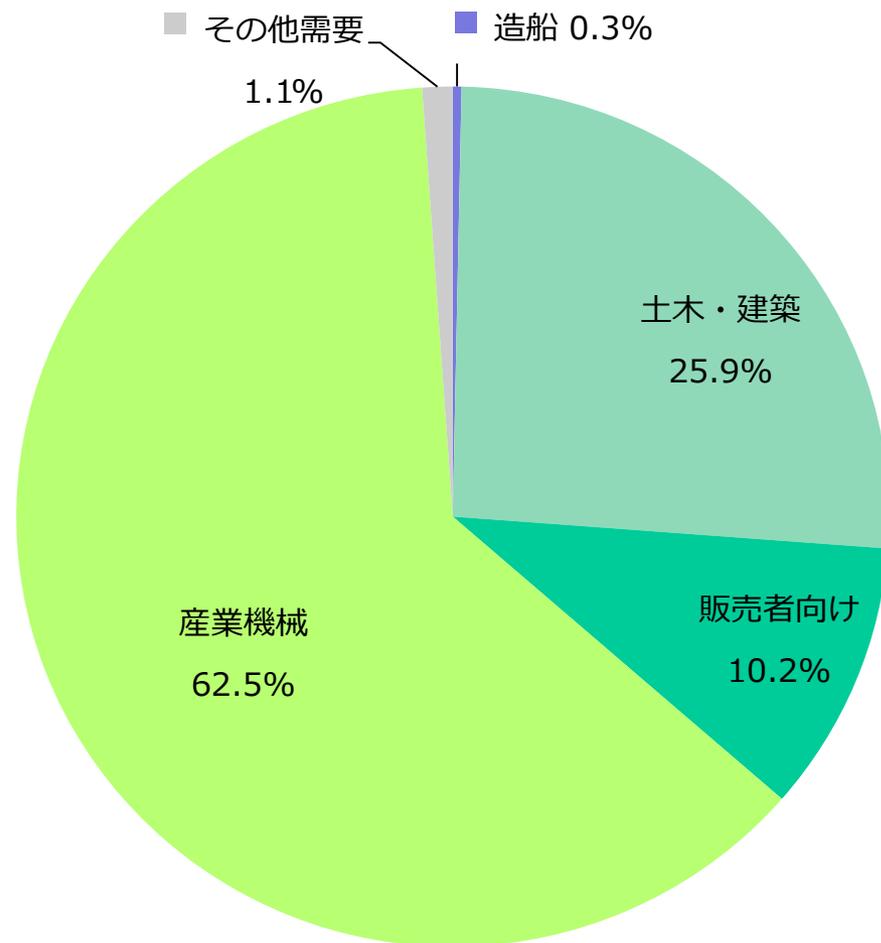
end

## 全国内需（2022年度）



出所：日本鉄鋼連盟

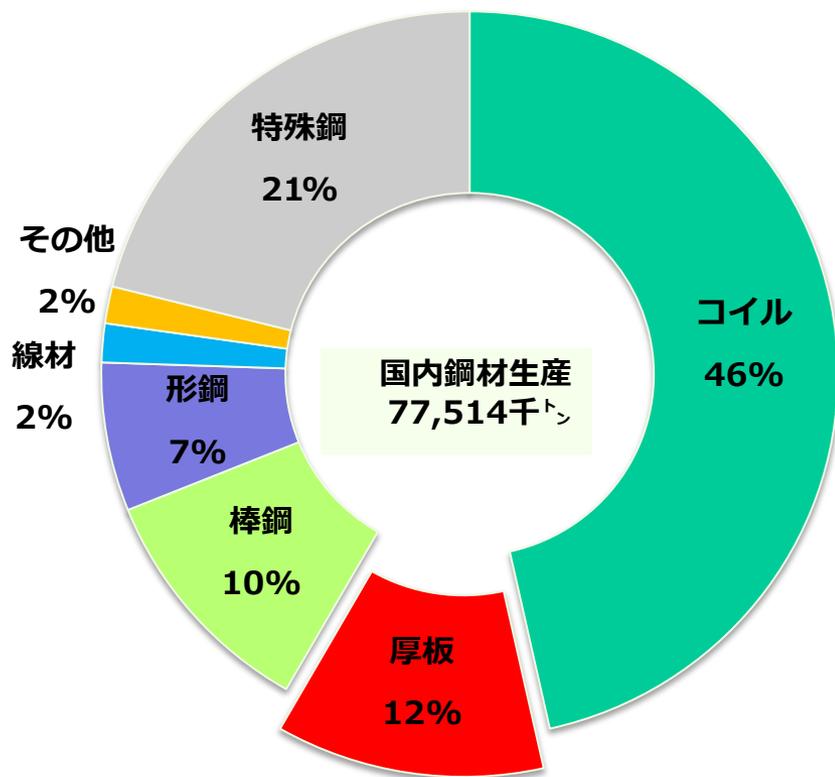
## 2022年度 当社厚板 用途別受注



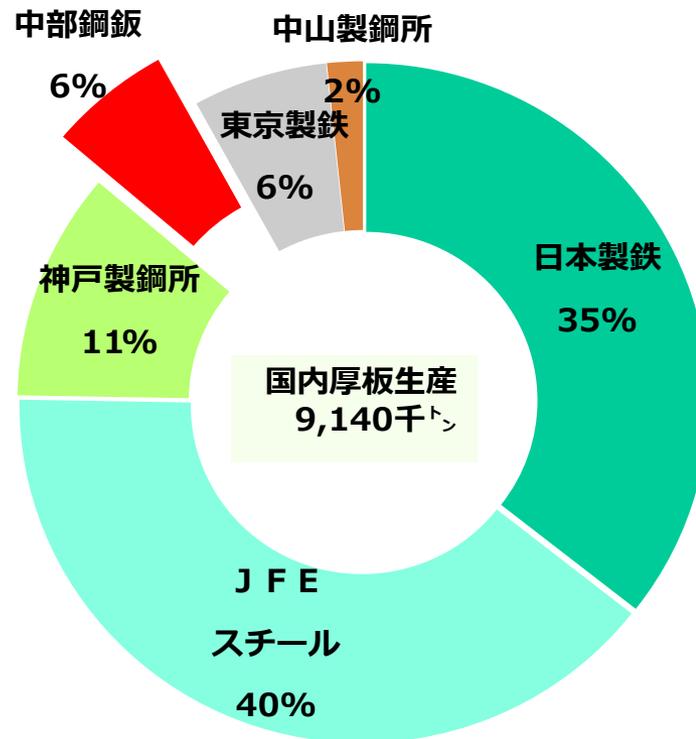
エンドユーザーヒアリングベース、輸出は僅少

## 2022年度実績

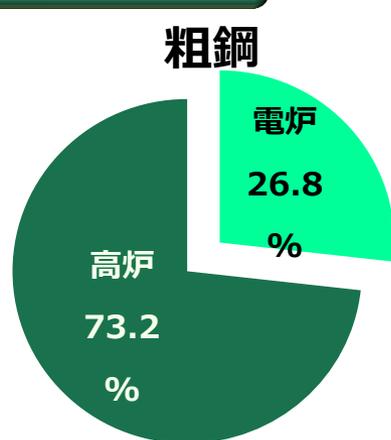
### 品種別生産量



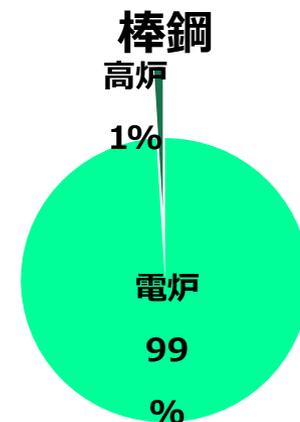
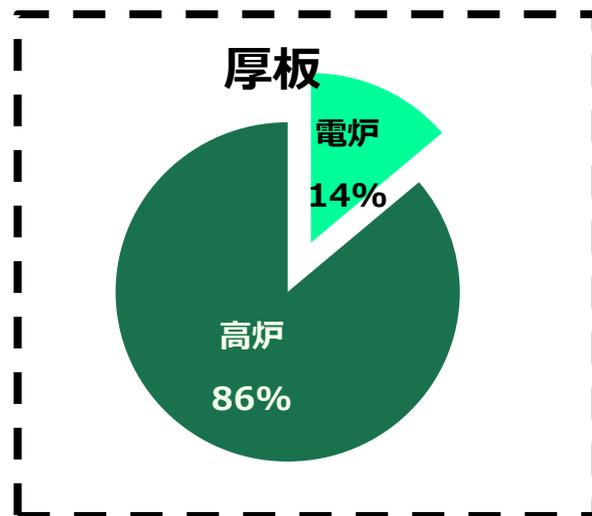
### 厚板国内生産シェア



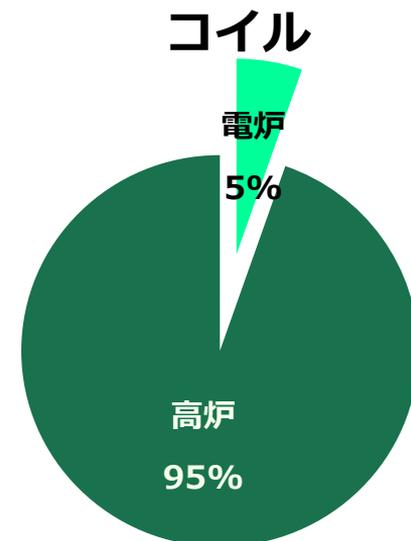
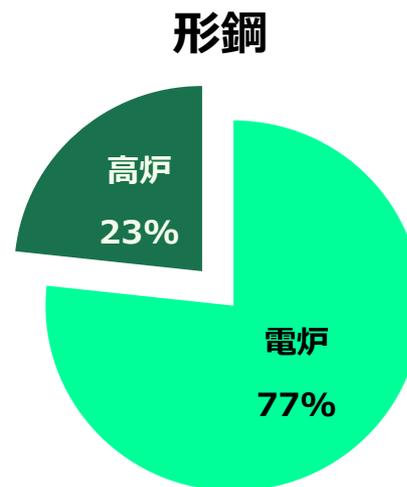
## 2022年度実績



品種別

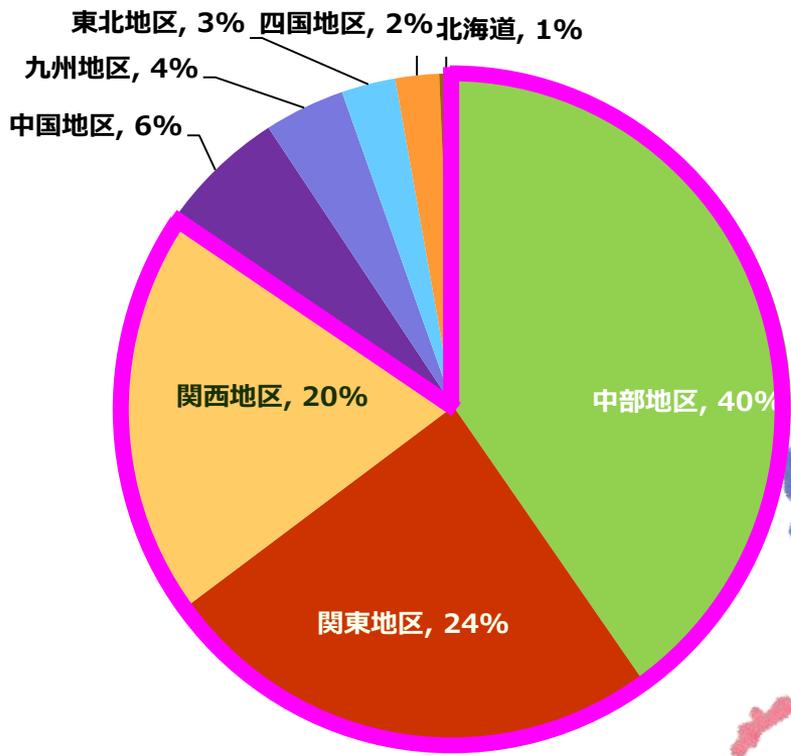


厚板は高炉比率が高く、電炉のシェア拡大余地が大



## 2023年3月期 当社厚板 地域別出荷

**当社から半径300km圏内の3大都市圏で出荷量の84%**  
 > 現状の出荷量では対応可能だが、今後の増産局面では  
 中継地の設定等の課題有

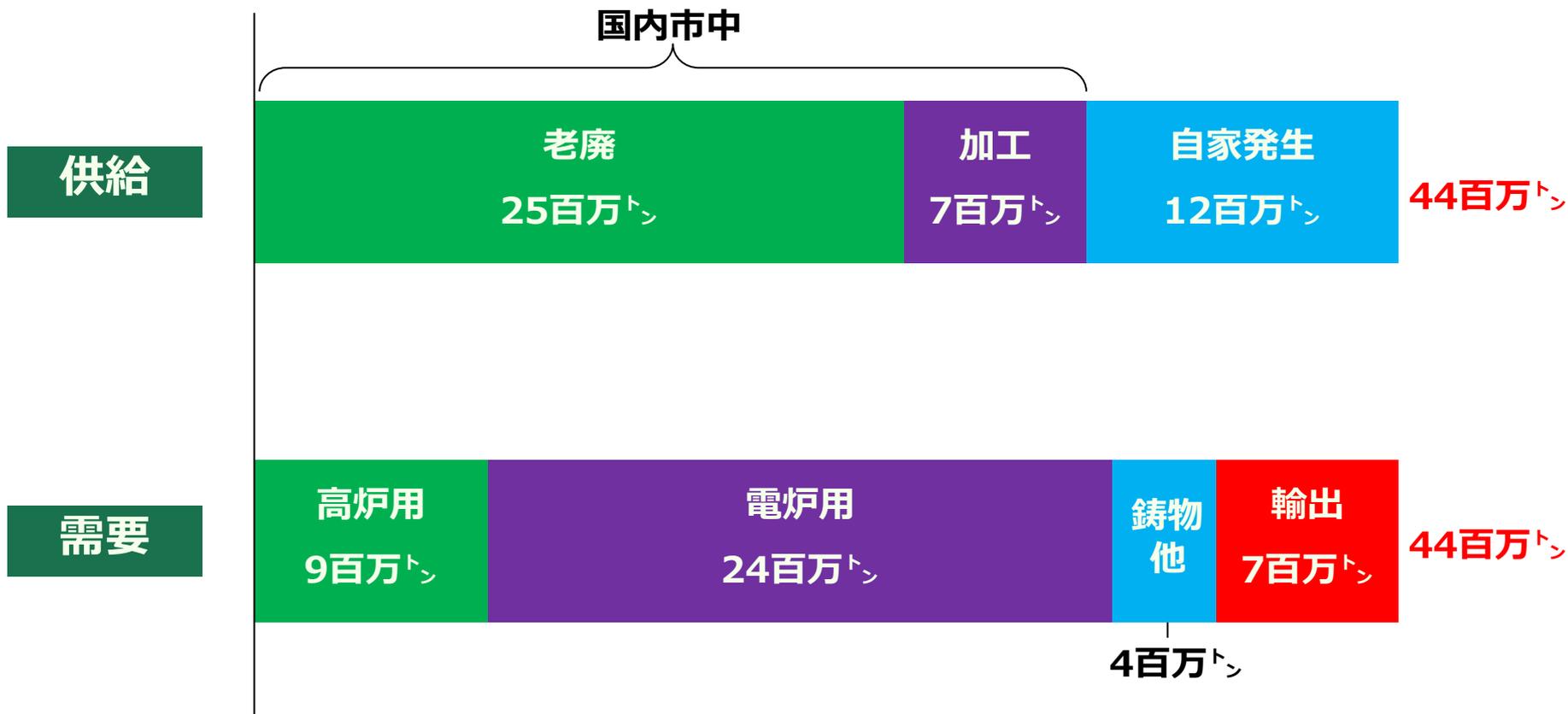


出所：日本鉄鋼連盟データ等に基づき中部鋼板作成

## 鉄スクラップ需給

### 日本は鉄スクラップ輸出国

#### 2022年度実績

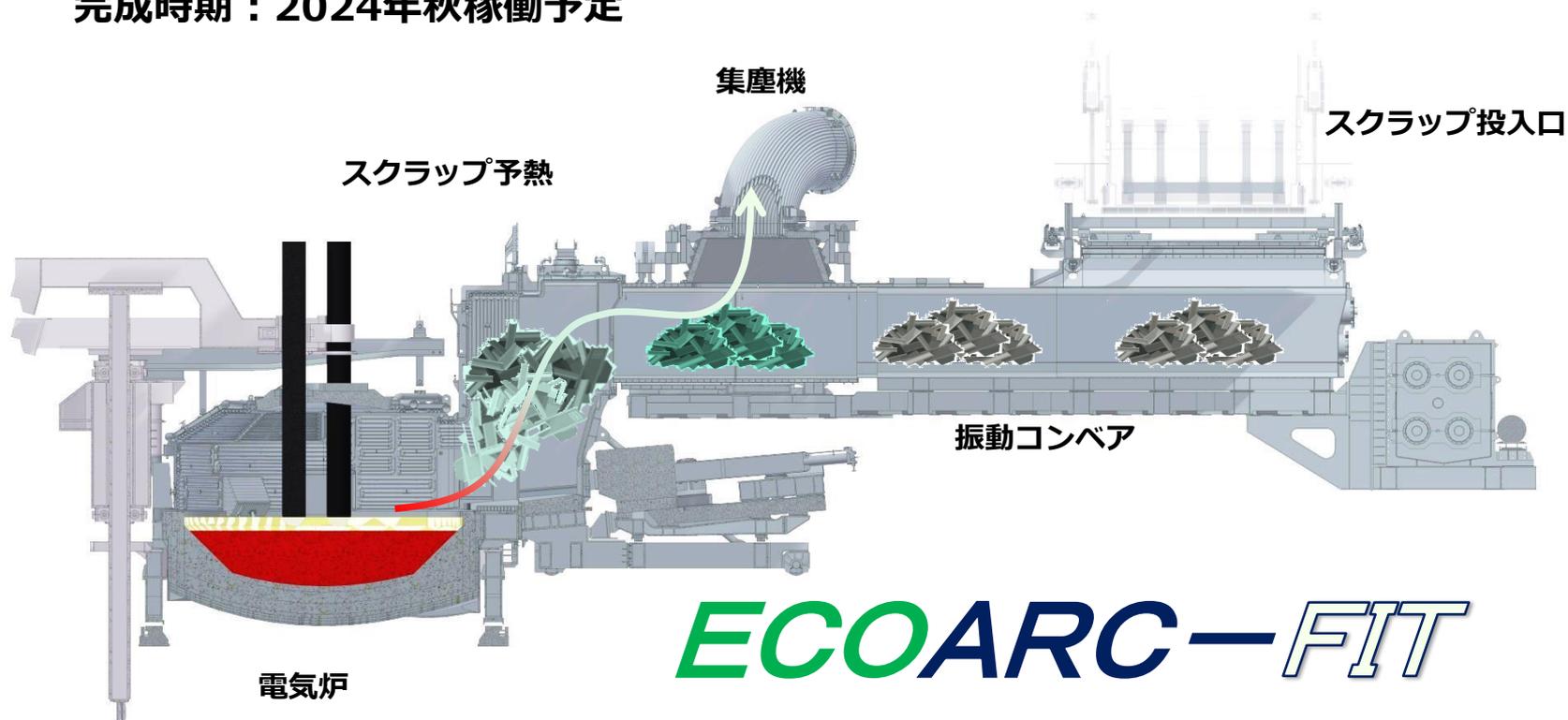


## 新電気炉

目的：新電気炉による生産性・環境性能向上及び作業環境の改善

投資金額：80億円

完成時期：2024年秋稼働予定



電力原単位 15%低減

騒音 10%低減、ダスト 20%削減

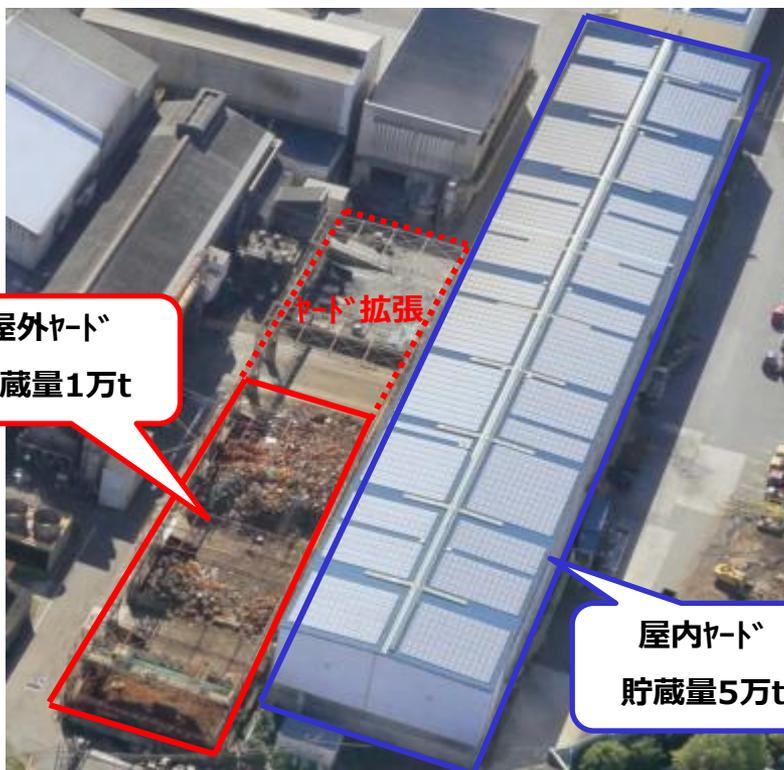
## スクラップヤード拡張

目的：在庫量確保による生産機会の確保

投資金額：30億円

完成時期：2026年度以降

\*○番号は本文24頁の工程番号



### ■ 既設屋内ヤードクレーン増設

荷受作業の効率化

目標：トラック滞留時間2時間以内

### ■ 屋外ヤード拡張及び建屋化

貯蔵量の拡大（1万t⇒3万t）

屋内化による騒音発生抑制

写真 スクラップヤード

## CC※生産能力アップ

\*○番号は本文24頁の工程番号



目的：冷却能力向上による生産能力アップ

投資金額：30億円

※ 溶鋼を冷やして固める工程（鋳造工程）

完成時期：2024年度以降順次

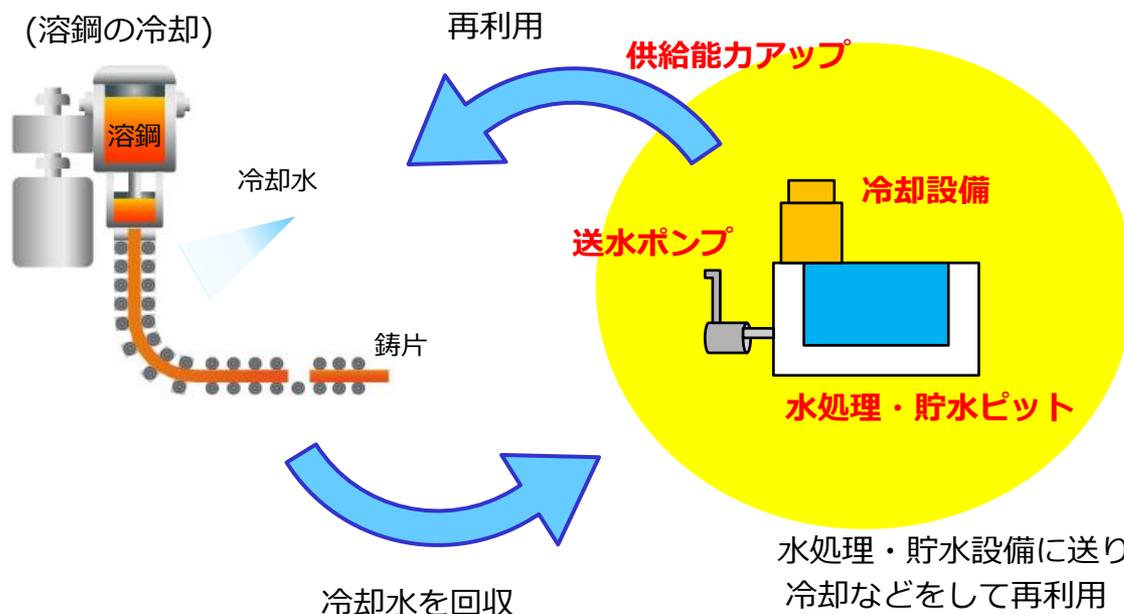
鋳造速度向上  
(短時間で固める)

より多くの  
冷却水が必要

- ・送水・水処理能力の向上
- ・貯水ピット拡張

CC設備

(溶鋼の冷却)



### 冷却水供給能力アップ

- ・貯水ピット拡張
  - ・送水ポンプ能力増強
  - ・水処理能力(冷却)向上
- 冷却水供給能力20%UP

## 圧延下工程の合理化

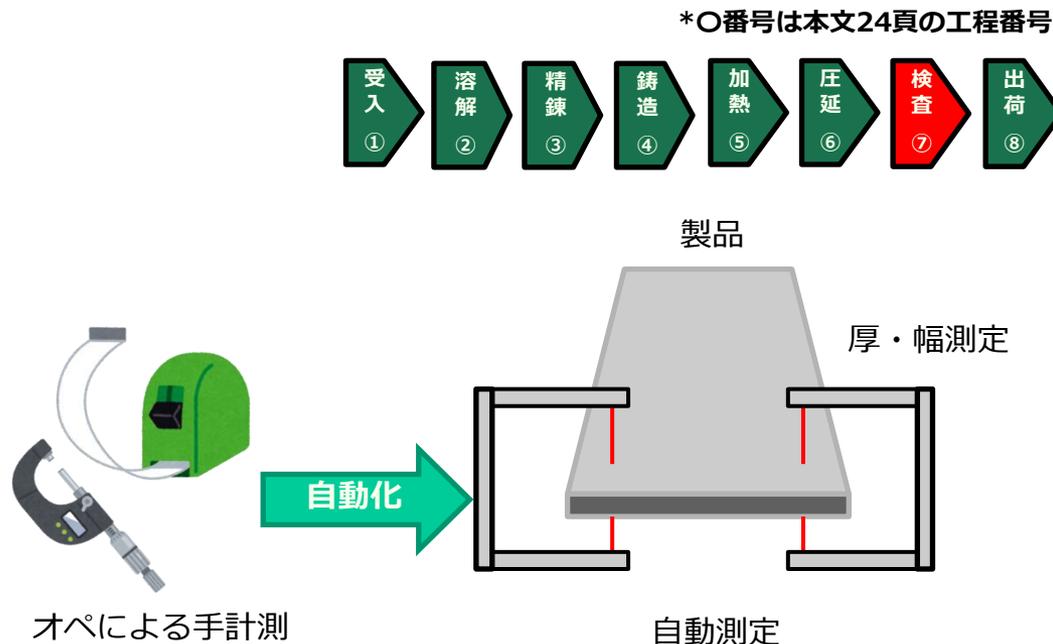
目的：省人化

投資金額：30億円

完成時期：2025年度以降

### 検査工程の自動化

○厚・幅・平坦度測定 of 自動化



### 製品管理工程の自動化

○製品搬送クレーンの自動化

○クレーン操作室から冷間矯正機の遠隔操作化



冷間矯正機

