



2025年6月2日

各 位

会社名 北越メタル株式会社
代表者名 代表取締役社長 大洞 勝義
(コード番号 5446 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員総務部長 遠山 功
(TEL. 0258-24-5111)

「中期経営計画 2027」(2025-2027 年度) 策定に関するお知らせ

当社は、2025 年度から 2027 年度を対象期間とする「中期経営計画 2027」を下記のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 策定の背景

当社は 2019 年 10 月に、2030 年に向けた長期ビジョン「Metal Vision 2030 (絆)」および、2020 年度から 2024 年度まで 5 ヶ年の中期経営計画「絆 2024」を策定、公表いたしました。

同計画で掲げた経営管理上の重点課題は達成できたものと評価しております。また、設備の増強、M&A やアライアンスといった強化策が功を奏し、加工品事業については利益を拡大することができました。

一方、人手不足による建設需要停滞や諸コスト上昇を背景に、鉄筋棒鋼の国内需要が想定していた以上に急激に落ち込んだことで素材事業の利益は縮小し、中期経営計画で掲げた利益目標は未達に終わりました。

今後も、鉄筋棒鋼の国内需要は減少が続くと見込まれますが、当社の費用構造は固定費比率が高く、市況変動の影響を受けやすい状態にあります。また、PBR は 1.0 倍割れが常態化しておりますが、特に ROE が同業他社に対して低水準であることから、収益性の改善が急務となっています。

こうした課題を踏まえ、足元の収益力向上により長期ビジョンで掲げた利益目標の達成を目指すとともに、将来の成長を実現することで総合的な企業価値を高めることを目的に、新たに 3 ヶ年の中期経営計画を策定いたしました。

2. 計画の概要

(1) 期間

2025 年度～2027 年度 (3 ヶ年)

(2) 基本方針

企業価値の向上を最上位の目標に掲げ、重点テーマにおける取組みを通じて ROE の向上 (短期的な収益力の向上) と、PER の向上 (成長性と透明性の確保) を同時に追求する。

(3) 重点テーマ

① 素材事業の強化

- ✓ビジネスパートナーとの連携強化、当社の強みを活かした販売活動による新規顧客開拓
- ✓原材料として下級スクラップを活用
- ✓短期的成果だけに捉われない、チャレンジングな目標を設定したコスト改善

② 加工品事業の拡大

- ✓建設現場の省人化ニーズにより需要が期待される、プレキャスト工場向けの拡販
- ✓インフラメンテナンス、国土強靱化需要の取り込み
- ✓東京加工品営業所の拡充による販売体制の強化

③ 固定費のコントロール

- ✓需要変動に応じた柔軟な生産体制への最適化
- ✓設備の更新により、少ない人数で安定した生産量を確保、保守コストを削減
- ✓グループ内の共通業務集約等の効率化

④ 情報化推進

- ✓基幹システムの更改による業務の効率化、属人化の排除
- ✓データの活用基盤を整備し、経営・管理に関する情報をタイムリーに提供

⑤ 新製品・新事業・新設備開発

- ✓首都圏の超高層マンションや耐震構造物向けニーズに対応した新製品の開発
- ✓電気炉を活用した廃棄物処理事業の具体化
- ✓現場におけるAIやデジタル技術の実装、新電気炉の意思決定

⑥ ESGとIR

- ✓2030年に向けたCO2排出量の削減目標を、2013年度比46%削減に更新
- ✓地域貢献活動の継続的推進
- ✓IR活動、株主との対話強化により透明性を確保

(4) 定量目標

	2024年度実績	2027年度目標
売上高(連結)	287.2億円	280.0億円
営業利益(連結)	6.6億円	14.0億円
ROE(連結)	3.3%	5.2%

以上