

2025年3月期 決算説明

北越メタル株式会社

東証STD【5446】

2025年6月6日

代表取締役社長 大洞 勝義

アジェンダ

1. 会社概要
2. 事業紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画

1. 会社概要
2. 事業紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画



グループ基本理念

事業の存続と発展を通じて、
広く社会の公器としての責務を果たし、
持続可能な循環社会の実現に貢献する。



代表取締役社長 大洞 勝義

企業情報 (2025年3月末時点)

社名	北越メタル株式会社
本社所在地	新潟県長岡市蔵王三丁目3番1号
代表者	代表取締役社長 大洞 勝義
資本金	1,969,269,920円
発行済株式数	3,994,000株
事業内容	1. 銑鉄、鋼材、鋳鋼等鉄鋼一次製品の製造、加工および販売 2. 鉄鋼二次製品の製造、加工および販売 3. 非鉄金属、合金鉄の製造、加工および販売 4. 鉄鋼構造物の製造、加工および販売 5. 各種機械器具の製造、加工および販売 6. 窯業製品その他の土木、建築資材の加工および販売 7. 土木建築工事の請負施工 8. 一般および産業廃棄物の収集、運搬、ならびに処理とその再生製品の販売 9. 貨物自動車運送事業、貨物運送取扱事業および倉庫業 10. 前各号に付帯または関連する一切の事業
従業員数	492名(連結)／393名(単体)
主要株主状況 (持株比率)	トピー工業(株) 33.69%、伊藤忠メタルズ(株) 8.87%、(株)第四北越銀行 4.81% (持株比率は自己株式を控除して計算しています)

沿革

- ・信濃川の水力発電と、その電力による電気化学品生産というサステナブルな事業を祖業としています。
- ・1960年頃から、電気炉による製鋼圧延事業に進出しました。

1942

1905年に創立した北越水力電気(株)の化学工業部門を継承し、北越電化工業(株)を設立。

1964

東邦製鋼(株)、(株)新潟製鋼所を合併、社名を北越メタル(株)に改称し、製鋼圧延一貫メーカーとなる。

2000

(株)アールディメタルを吸収合併し、土木資材の販売を開始。

2019

北越興業(株)及び(株)北越タンバックスを吸収合併。

1940

1950

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

1961

東都製鋼(株)
(現・トピー工業(株))の
グループ会社となる。

1972

製鋼用50t電気炉及び
連続鋳造設備を新設。

1992

鋳片直送設備及び
鋳片ヤード新設。
本社新社屋完成。

2020

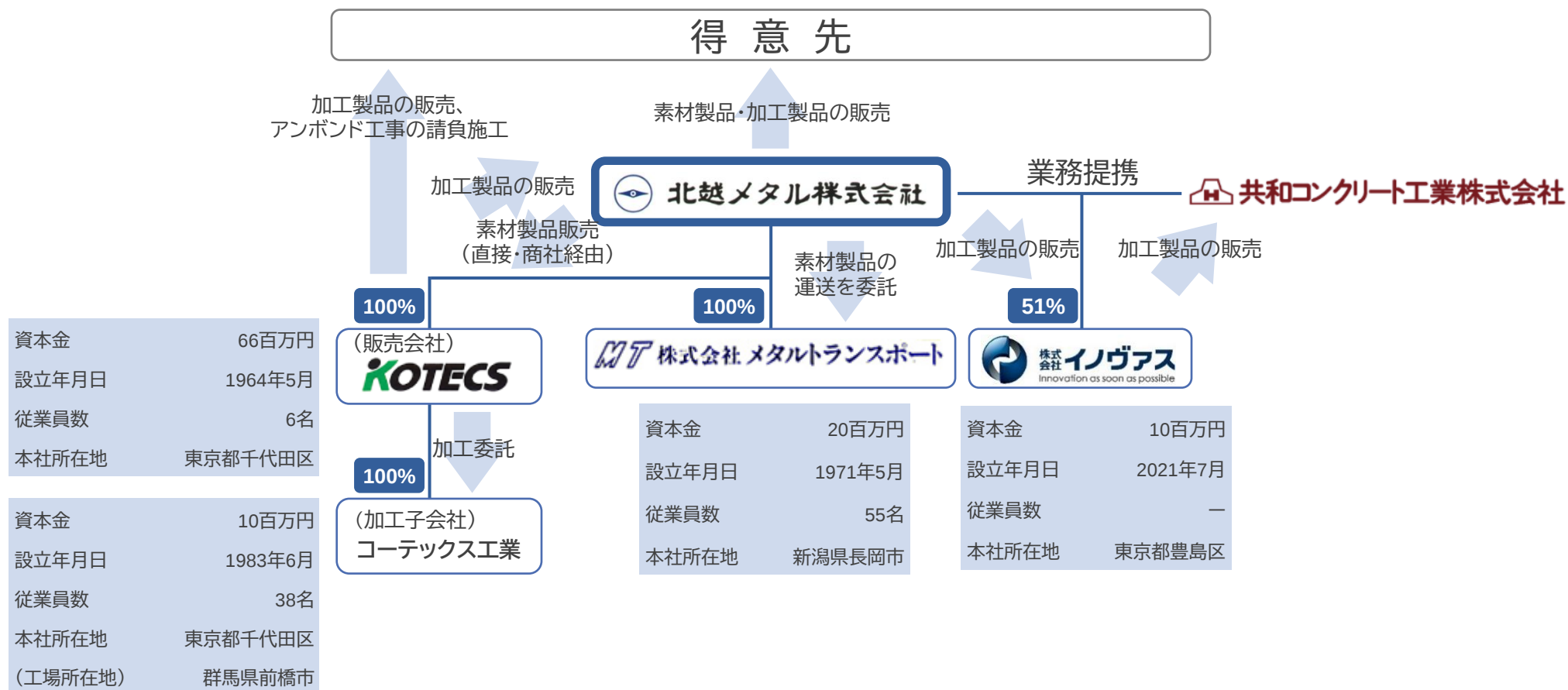
(株)コーテックス及び
(株)コーテックス工業を
子会社化。

2021

共和コンクリート工業(株)
と業務提携し、
(株)イノヴァスを合併設立。

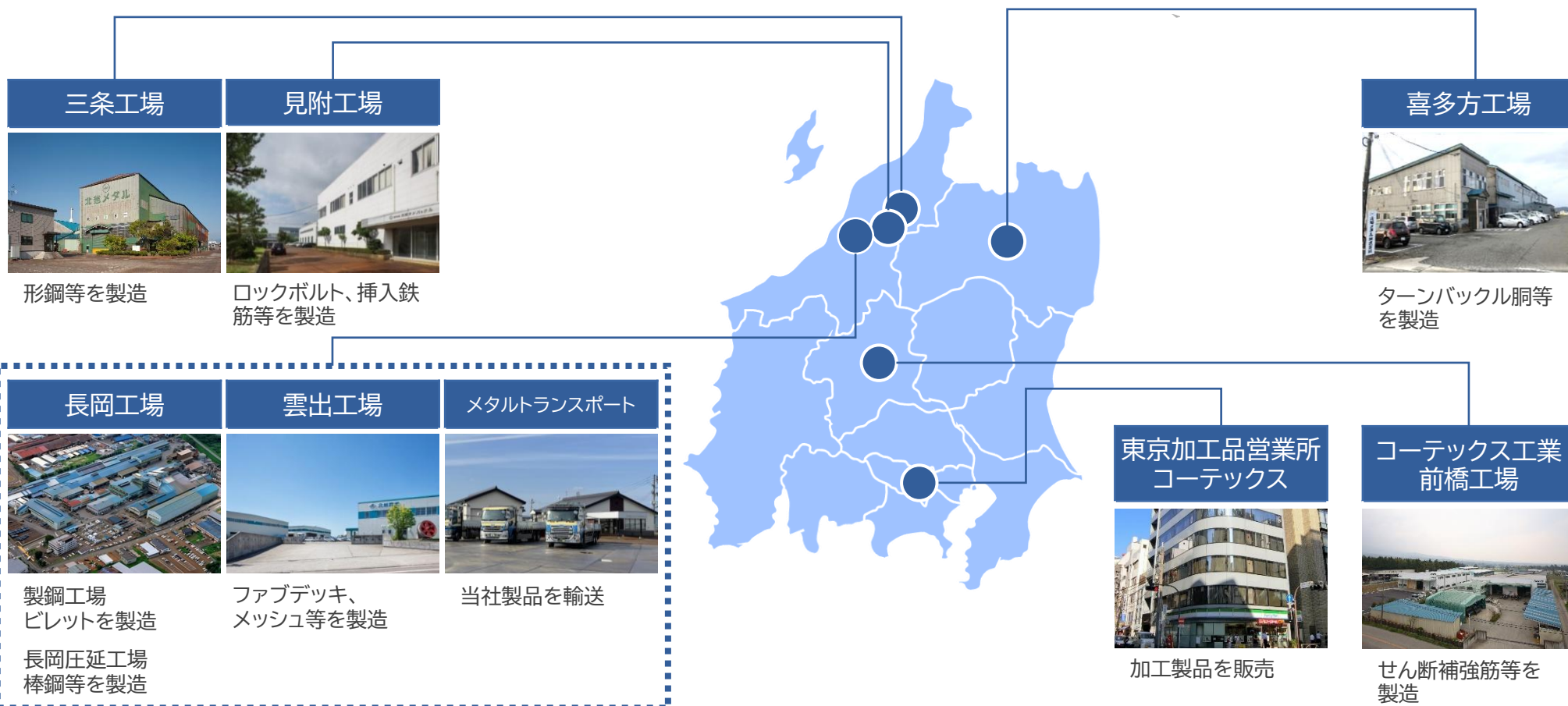
グループ関係図(2025年3月末時点)

- 共和コンクリート工業との共同出資により2021年7月に設立したイノヴァスを含め、**5社でグループを形成**しています。



事業所の紹介

- 当社グループは長岡の製鋼・圧延工場を中心に製造拠点が6カ所あるほか、加工製品の関東における販売拠点として東京加工品営業所があります。



1. 会社概要
2. 事業紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画



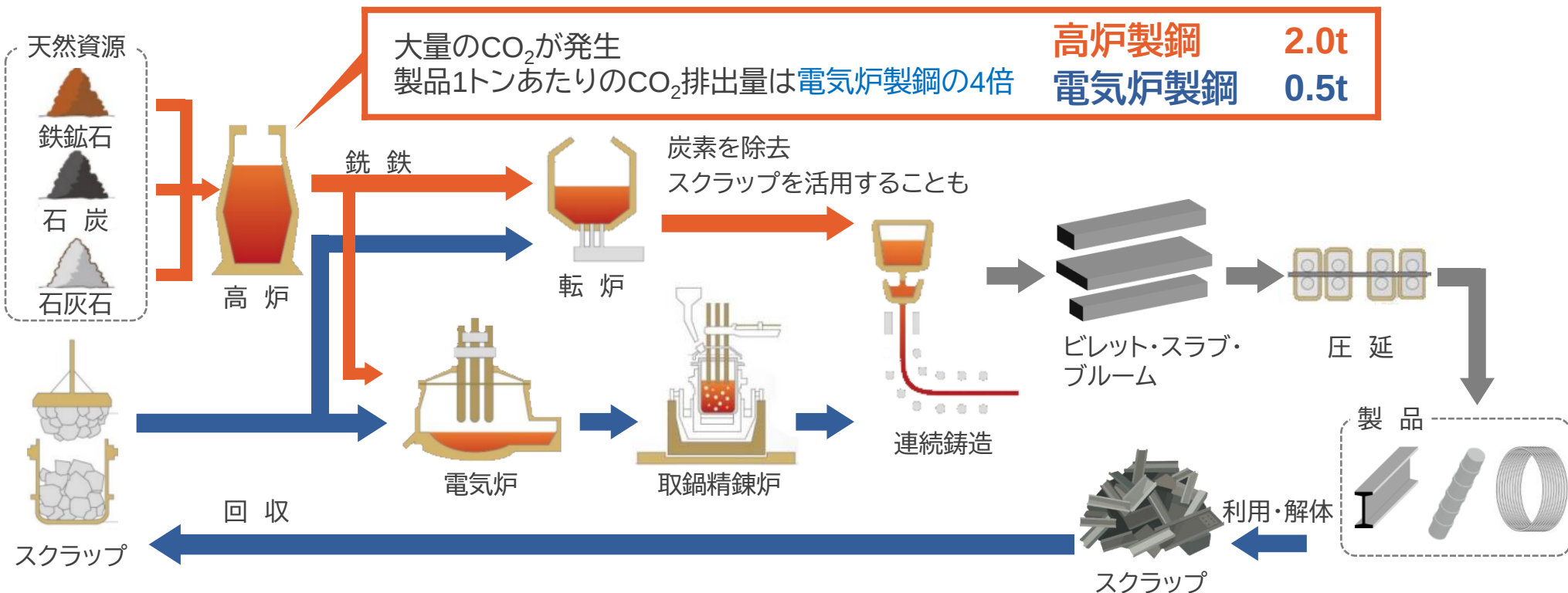
「鉄にいのち ひとに未来」

- 当社は電気炉を使用して、役割を終えた鉄スクラップから、鉄筋棒鋼を中心とした高品質な鉄鋼製品を製造する、製鋼圧延業を展開しています。
- 「鉄にいのち ひとに未来」をモットーに、鉄のリサイクルを通して、地域の「持続的循環型社会」の一翼を担う企業グループです。



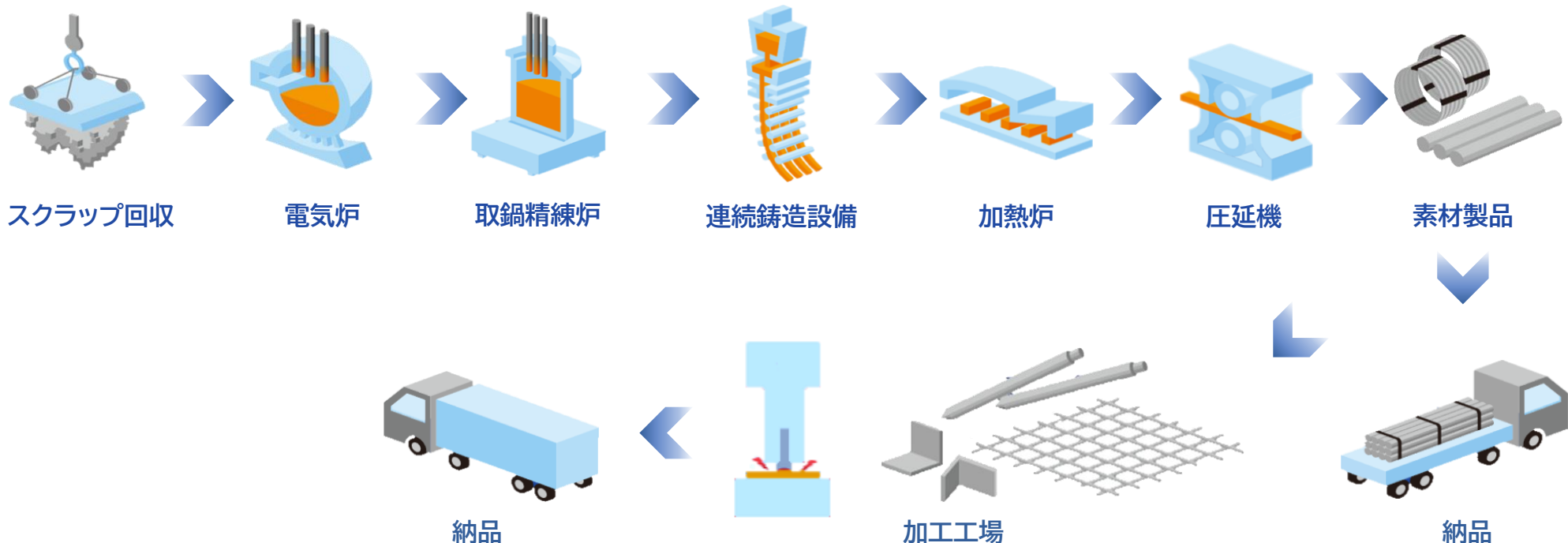
鋼材の製造プロセス

- 鋼材の製造方法は、鉄鉱石をコークスで還元する高炉製鋼と、当社のように鉄スクラップを電気を使って溶解する電気炉製鋼に分かれます。
- 高炉製鋼に対しCO₂発生量が4分の1と、電気炉製鋼は環境にやさしい製鋼法です。



製造工程

- 当社は、製鋼から素材製品の圧延、下流工程である二次加工までの一貫した製造プロセスを持っています。上流工程で成分を調整し、加工に適した素材製品を作ることができるのが強みです。



製品区分

- 当社の製品は、以下の3種類の用途と、それぞれ鉄鋼一次製品である**素材製品**と、素材製品を二次加工した**加工製品**に分類されます。



建築用資材

鉄筋・柱等の建造物の構造用資材
床材・建築用金物等の仕上用資材 等

素材製品

異形棒鋼
バーインコイル
等辺山形鋼

加工製品

開先付き異形棒鋼
せん断補強筋
ファブデッキ
ターンバックル胴



土木用資材

トンネル工事の支保材
河川・海岸工事の補強材 等

形鋼(グレーチング受け
枠用鋼材)

ロックボルト
メッシュ
挿入鉄筋



建機・自動車 関連部品

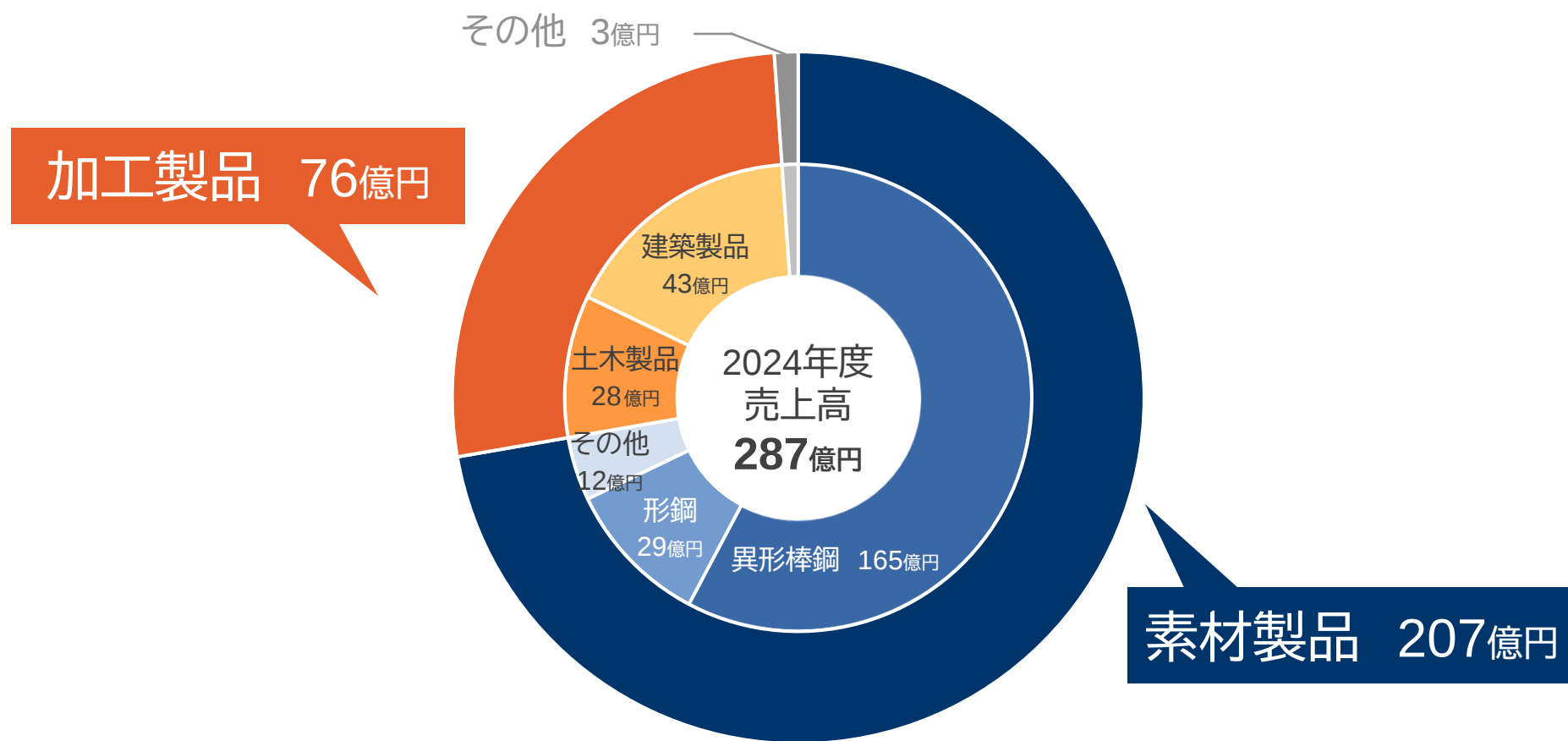
トラックのホイール部材
農機具、建設機械等の履帯
部品 等

形鋼(ホイール用リング材、
小形ショベル用履板)

スプリングチェーン

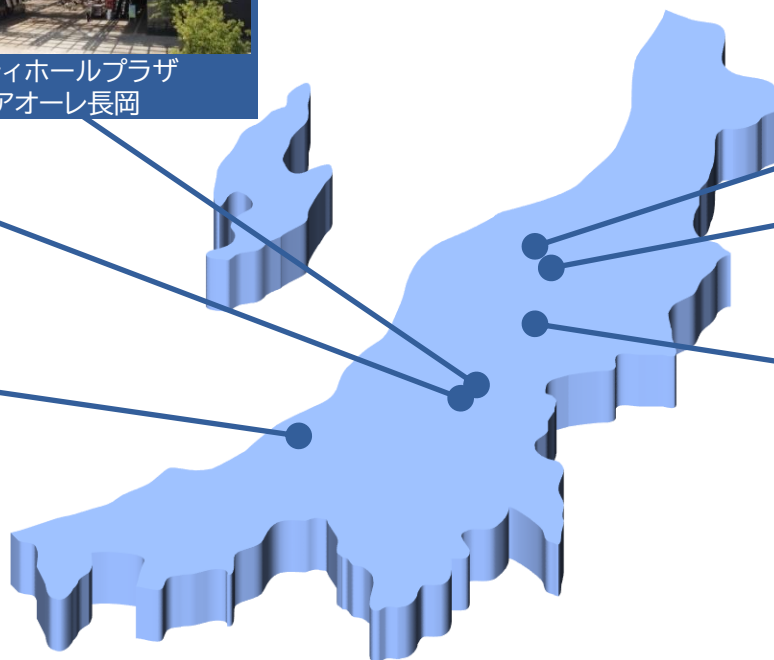
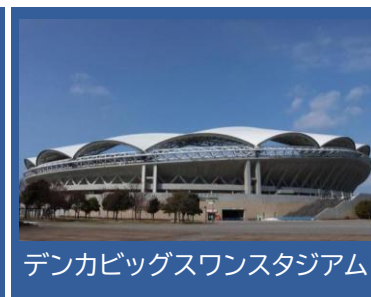
売上高の構成比

- 当社グループの売上高は、異形棒鋼を中心とした素材製品が約4分の3を占めますが、それらを加工した加工製品が約4分の1を占める点が強みです。



新潟県内の施工実績

- 当社が製造した製品は、様々な建築物や土木構築物などに使用され、特に主力製品である異形棒鋼は、県内の数多くの大型建築物を支えています。



全国の施工実績

- 当社の加工製品は新潟県内に留まらず、全国各地の多くの大型建築物や土木工事に使われています。



大阪第6地方合同庁舎



愛知国際アリーナ
(2025年竣工予定)



磐越自動車道四車線化



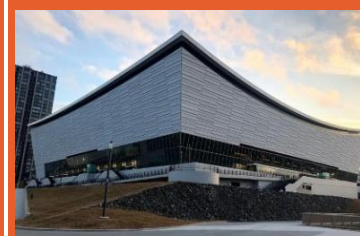
北海道新幹線トンネル
(施工中)



長崎スタジアムシティ



東京国際空港第1ターミナル
(2026年竣工予定)



東京有明アリーナ



豊洲市場
(東京都中央卸売市場)

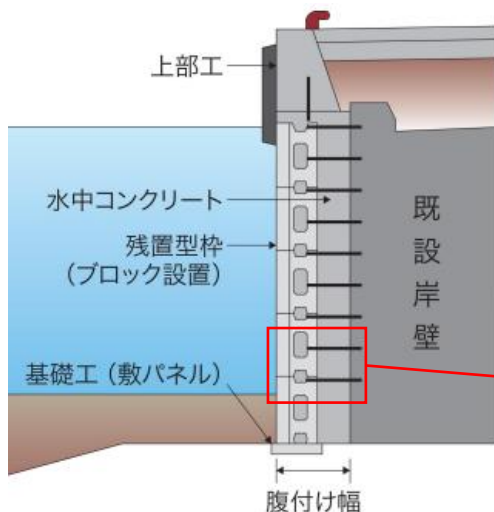
トピックス／新製品開発

- 北越メタル(株)と共和コンクリート工業(株)の技術提携により、**両社の強みを活かした「残置型枠セパレーター」の標準規格を共同開発**しました。

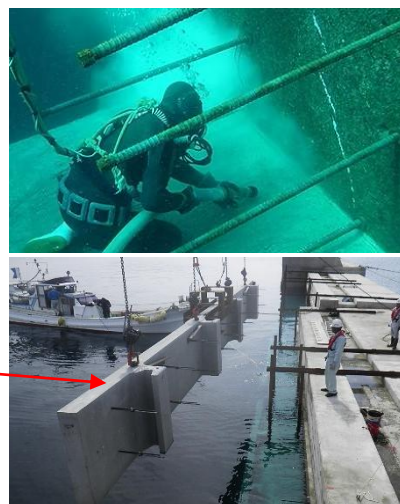
プレキャストコンクリート製残置型枠工法とは

工場であらかじめ製造(プレキャスト)されたコンクリート製の型枠を、現場でそのまま残す(残置)ことで構造物の一部とする工法。漁港の岸壁や物揚場等の水中工事において、高コストかつ高リスクな潜水作業を削減し、施工の安全性・効率性を大幅に向上させるインフラ整備手法として普及が進んでいる。

残置型枠工法概要図



(上図)従来工法 (下図)残置型枠工法



現状の課題

コンクリート製の型枠同士の間隔を保持、安定化するためにターンバックル式の「セパレーター」が必要であるが、標準化されておらず、施工業者によって品質にばらつき。

課題解決のために・・・



TB式セパレーター開発ノウハウ

コンクリート製品製造技術

ターンバックル式残置型枠
セパレーターの標準規格化



業務提携している共和コンクリート工業(株)と、共同開発で標準化された「残置型枠セパレーター」を開発、意匠登録により差別化し拡販を進めていく。
今後、能登地域の災害復興需要にも貢献予定。

- 
1. 会社概要
 2. 事業紹介
 3. 業績推移
 4. 中期経営計画

■ 本資料における記載金額は、注記がない限り表示単位未満を切り捨てて表示していますので、数値の和・差と合計が一致しない場合があります。

損益計算書

- ・営業利益は6.6億円と、2023年度実績に対して1.3億円の増益です。
- ・2024年5月に公表した当初業績予想に対しては0.6億円の増益です。

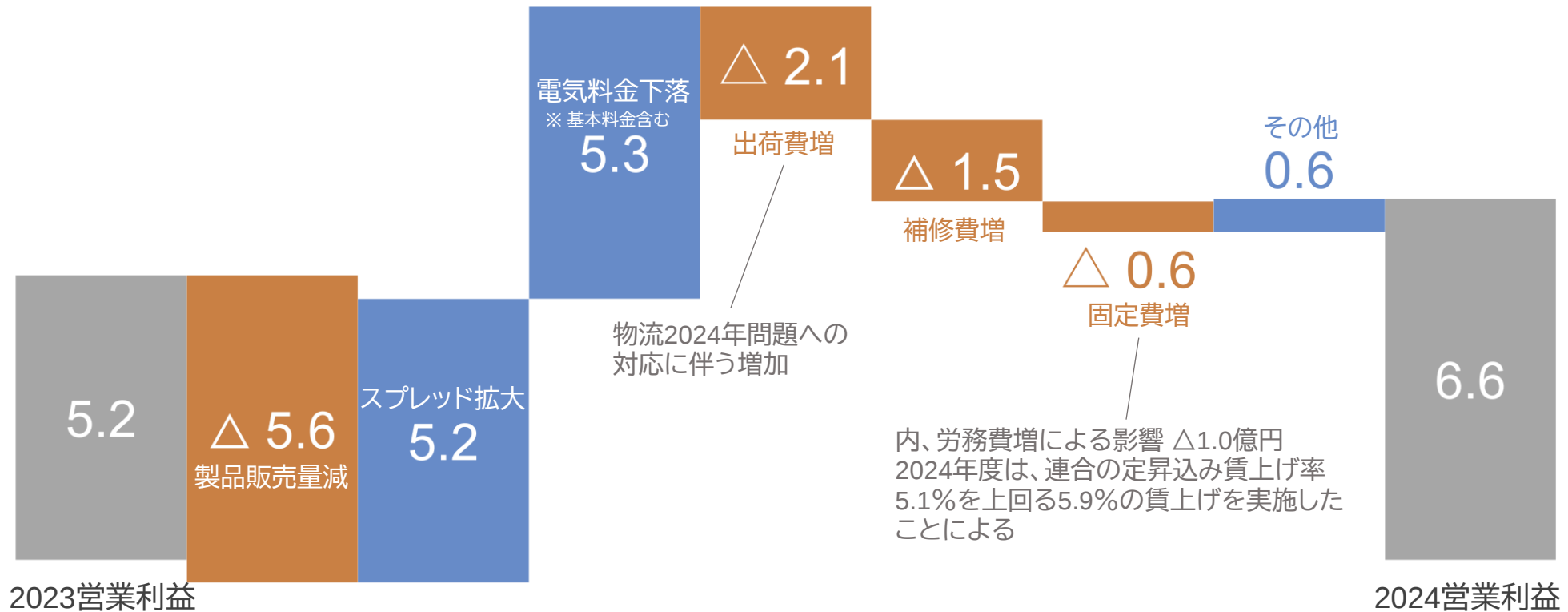
単位:億円

	2023	2024予想	2024	対前期増減	対予想増減
売上高	318.2	320.0	287.2	▲30.9	▲3.2
売上総利益	36.7	—	38.4	1.7	—
販売費及び一般管理費	31.4	—	31.8	0.3	—
営業利益	5.2	6.0	6.6	1.3	0.6
(営業利益率)	(1.7%)	(1.9%)	(2.3%)		
経常利益	6.5	6.5	7.9	1.3	1.4
(経常利益率)	(2.1%)	(2.0%)	(2.7%)		
親会社株主に帰属する当期純利益	4.6	4.0	5.7	1.0	1.7
自己資本利益率(ROE)	2.8%	2.3%	3.3%	0.5pt	1.0pt
総資産利益率(ROA)	2.0%	—	2.6%	0.6pt	—

営業利益の増減要因(対前年同期)

- 販売量は減少したものの、主原料である鉄スクラップ価格が下落基調で推移するなか、販売価格の維持と諸コスト上昇分の転嫁が進んでスプレッドが拡大したことに加え、電気料金が下落したことで、前年同期に対し1.3億円の増益となりました。

単位:億円

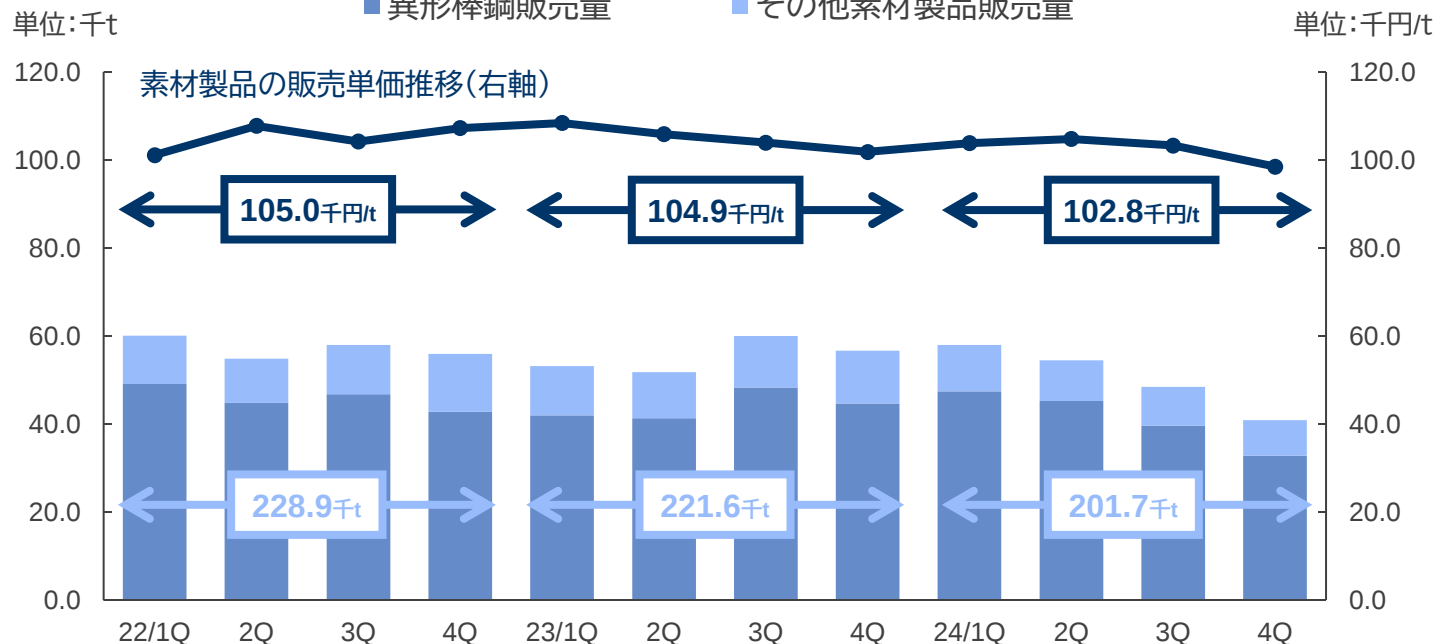


素材製品販売量・販売単価の推移

- 建設工事案件の工期遅れなどにより、鉄筋需要は引き続き全国的に低迷しており、素材製品の販売単価は下落しました。
- 国内の鉄筋棒鋼需要は、2022年度からの2年間で10%減少しており、数量面においても厳しい事業環境となりました。

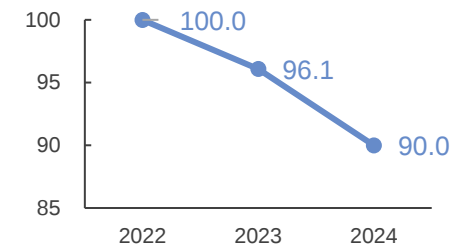
当社の素材製品販売量・販売単価推移

■ 異形棒鋼販売量 ■ その他素材製品販売量



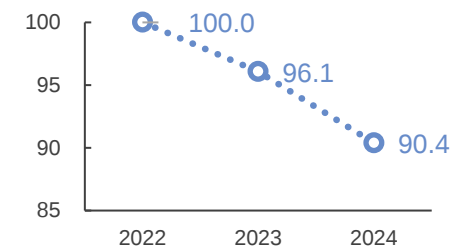
当社異形棒鋼販売量推移

2022年度を100とした時の指数



(参考)国内鉄筋棒鋼需要推移

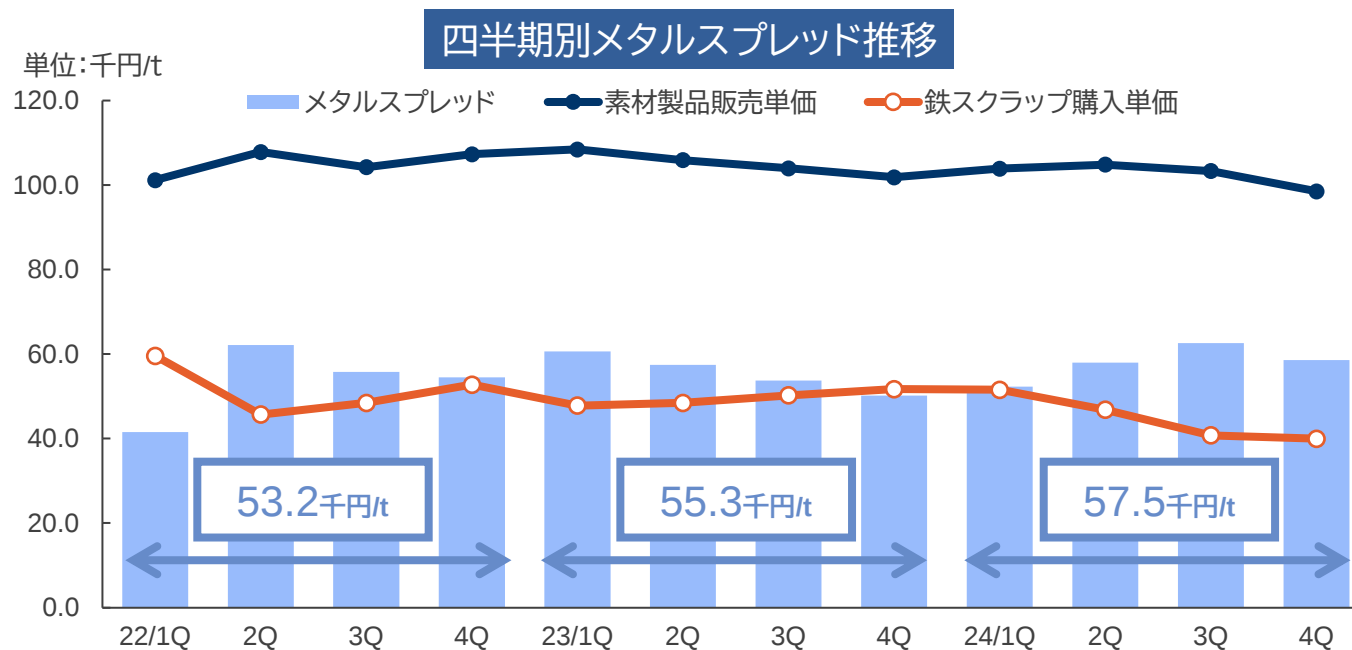
2022年度を100とした時の指数



出所:普通鋼電炉工業会「小形棒鋼需給推移表」より当社作成

メタルスプレッドの推移

- 鉄スクラップ購入単価は、前年度から第1四半期まで高止まりで推移しましたが、第2四半期に急落後、漸減傾向が続きました。
- 一方で、素材製品の販売価格の維持および鉄スクラップ以外の諸コスト上昇分の転嫁に努めた結果、値差であるメタルスプレッドは、前年同期比で2.2千円/t拡大しました。



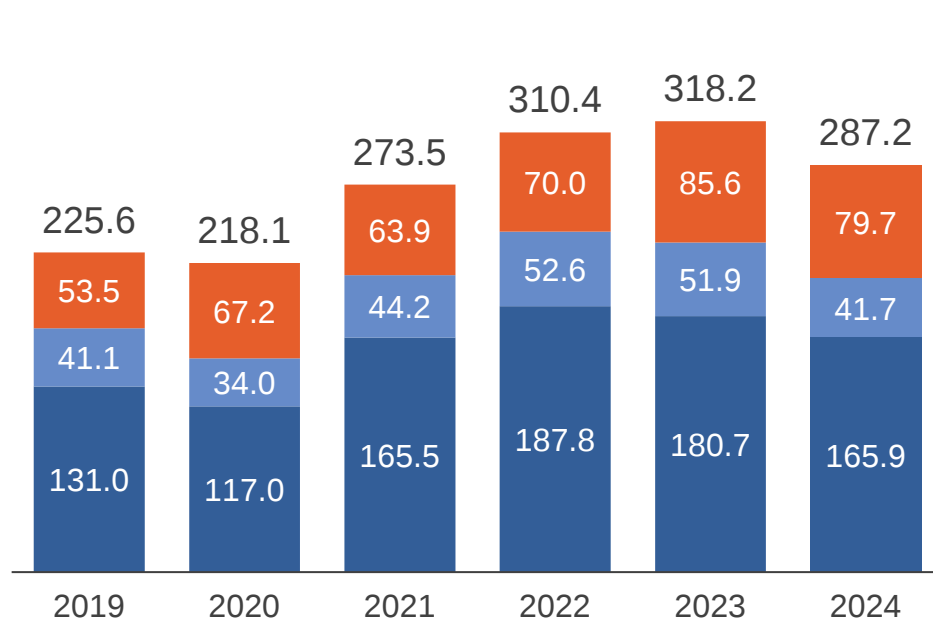
素材製品と加工製品の売上高・利益推移

- 異形棒鋼は、市場規模は大きいものの、ボラティリティが高く、不安定な事業であり、加工品事業が安定した収益源となっています。
- 持続的成長に向け、強みである加工品事業を強化してまいります。

売上高の推移

単位:億円

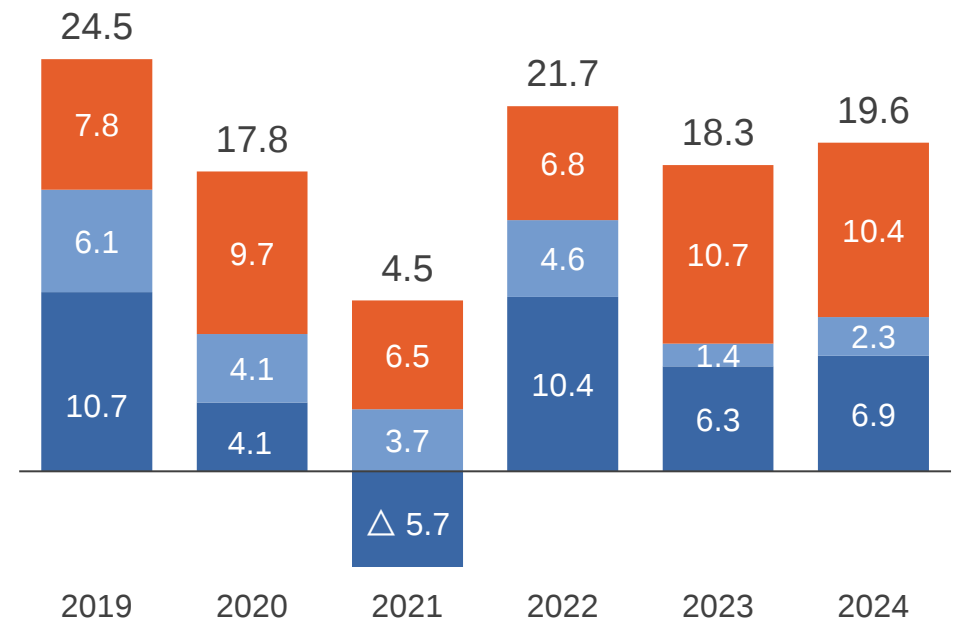
■ 異形棒鋼 ■ その他素材製品 ■ 加工製品他



本社費控除前営業利益の推移

単位:億円

■ 異形棒鋼 ■ その他素材製品 ■ 加工製品他



※ たな卸資産評価損および戻入益を含まない。本社費控除前営業利益(未監査の参考数値)

貸借対照表

- 債権・債務の相殺や、有利子負債の返済により、総資産を圧縮。自己資本比率、D/Eレシオ等の安定性指標は良好な値です。

単位: 億円

	2024.3末	2025.3末
流動資産	153.8	129.9
現金及び預金	27.7	22.3
売上債権	82.2	62.8
たな卸資産	42.3	43.3
その他	1.5	1.3
固定資産	133.7	136.9
有形固定資産	103.0	102.7
無形固定資産	0.3	0.7
投資等	30.3	33.4
資産合計	287.6	266.8

	2024.3末	2025.3末
流動負債	90.8	64.1
仕入債務	57.9	37.7
有利子負債	22.6	15.9
その他	10.3	10.4
固定負債	27.0	24.7
有利子負債	15.1	11.2
その他	11.8	13.5
負債合計	117.9	889.5
(うち有利子負債)	(37.7)	(27.1)
純資産合計	169.6	177.9
負債・純資産合計	287.6	266.8

自己資本比率	59.0%	66.7%
D/Eレシオ	0.22倍	0.15倍

キャッシュ・フロー計算書

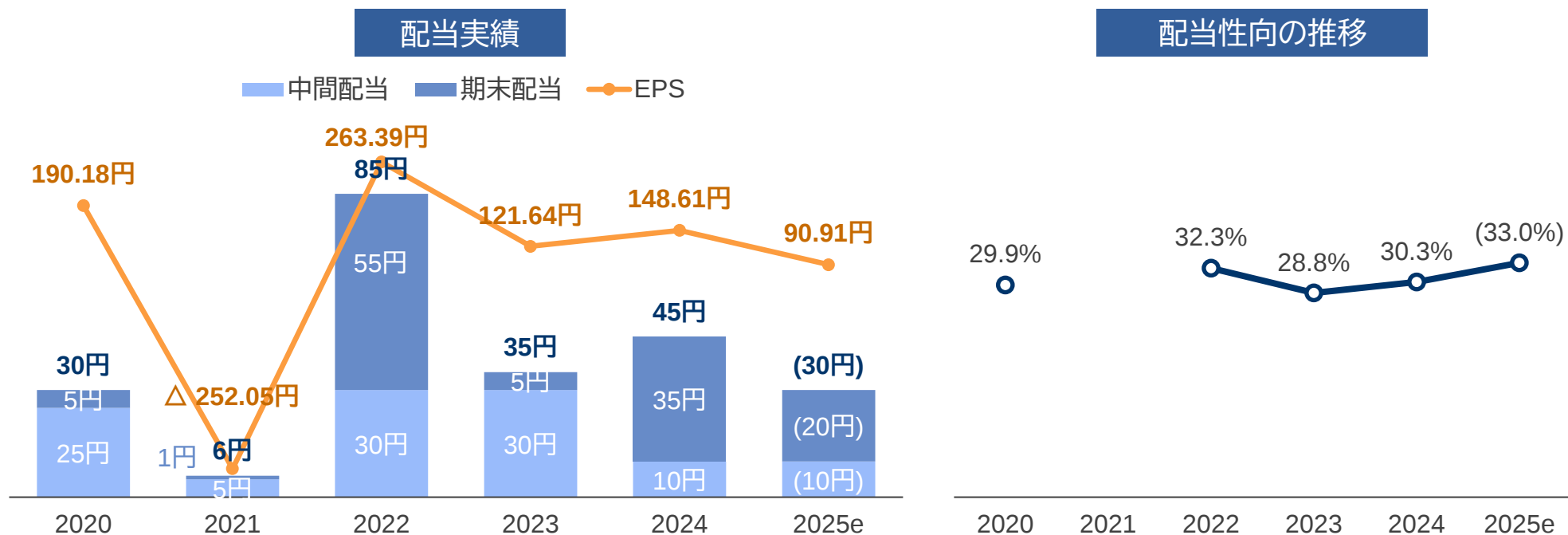
- 前年度並みの設備投資を実施したことに加え、有利子負債の圧縮を進めました。

単位:億円

	2023	2024
営業活動によるCF	20.2	16.1
税金等調整前当期純利益	6.6	7.7
減価償却費	10.8	10.6
売上債権・仕入債務の増減	▲4.3	▲0.7
たな卸資産の増減	12.0	▲0.9
その他	▲4.8	▲0.4
投資活動によるCF	▲11.2	▲10.2
財務活動によるCF	▲3.8	▲11.2
現金同等物の増減額	5.2	▲5.3
現金同等物の期末残高	27.7	22.3

配当実績

- 連結業績に応じた利益還元の指標は、**連結配当性向30%程度を目標**とし、安定的な配当継続にも十分な考慮を払っています。



※1 2021年度は、最終利益は赤字であります配当を実施したため、配当性向はblankとしています。

2 2020年度の連結配当性向は、連結決算上の利益である「負ののれん発生益」344百万円を除いて算出しています。

2025年度の業績見通し

- 2025年度は、資材価格の高止まりや人手不足を背景に**建設鋼材需要**は引き続き低調に推移すると想定されます。
- 引き続き**販売価格の適正化**を図るとともに、**重要課題である加工品事業の強化**に取り組んでまいります。

単位:億円

	2024実績		2025予想 ^(5/9)		増減額	
	中間	通期	中間	通期	中間	通期
売上高	155.7	287.2	130.0	260.0	▲25.7	▲27.2
営業利益	2.7	6.6	2.0	5.0	▲0.7	▲1.6
(営業利益率)	(1.8%)	(2.3%)	(1.5%)	(1.9%)	(▲0.2pt)	(▲0.4pt)
経常利益	3.5	7.9	2.5	6.0	▲1.0	▲1.9
(経常利益率)	(2.2%)	(2.8%)	(1.9%)	(2.3%)	(▲0.3pt)	(▲0.5pt)
親会社株主に帰属する当期純利益	1.9	5.7	1.5	3.5	▲0.4	▲2.2
1株当たり当期純利益	51.78円/株	148.61円/株	38.96円/株	90.91円/株	▲12.82円/株	▲57.70円/株

素材製品および鉄スクラップ価格の見通し

- 鉄スクラップ購入単価は引き続き低調に推移すると予想しています。
- 一方、素材製品の販売単価に対する値下げ圧力は強まるものの、**メタルスプレッドは2024年度下期に近い水準を確保**できる見込みです。

		2023			2024			2025e		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
素材製品	販売数量(千t)	104.9	116.6	221.6	112.4	89.3	201.7	93.1	94.1	187.3
	販売単価(千円/t)	107.1	102.9	104.9	104.3	101.1	102.8	100.3	100.7	100.5
SC購入単価(千円/t)		48.1	50.9	49.6	49.2	40.3	45.3	40.4	41.1	40.8
メタルスプレッド(千円/t)		59.0	52.0	55.3	55.0	60.7	57.5	59.8	59.5	59.6

1. 会社概要
2. 事業紹介
3. 業績推移
4. 中期経営計画



目次

01 背景と位置付け

- 1 はじめに
- 2 長期ビジョン「Metal Vision 2030 絆」
- 3 前中期経営計画の振り返り／重点課題
- 4 前中期経営計画の振り返り／経営目標
- 5 前中期経営計画の振り返り／未達の要因
- 6 外部環境分析
- 7 PBRの課題

02 重点施策

- 8 基本方針
- 9 素材事業の強化
- 10 加工品事業の拡大
- 11 固定費のコントロール
- 12 固定費のコントロール／人員増減

13 情報化推進

14 新製品・新事業・新設備開発

15 ESGとIR

16 ESGとIR／脱炭素への取り組み

03 財務計画

17 2027年度営業利益の増減内訳

18 主要指標

19 素材製品と加工品の利益比較

20 貸借対照表

21 キャッシュ・アロケーション

22 販売量、販売単価、スクラップ単価、MS



背景と位置付け

01

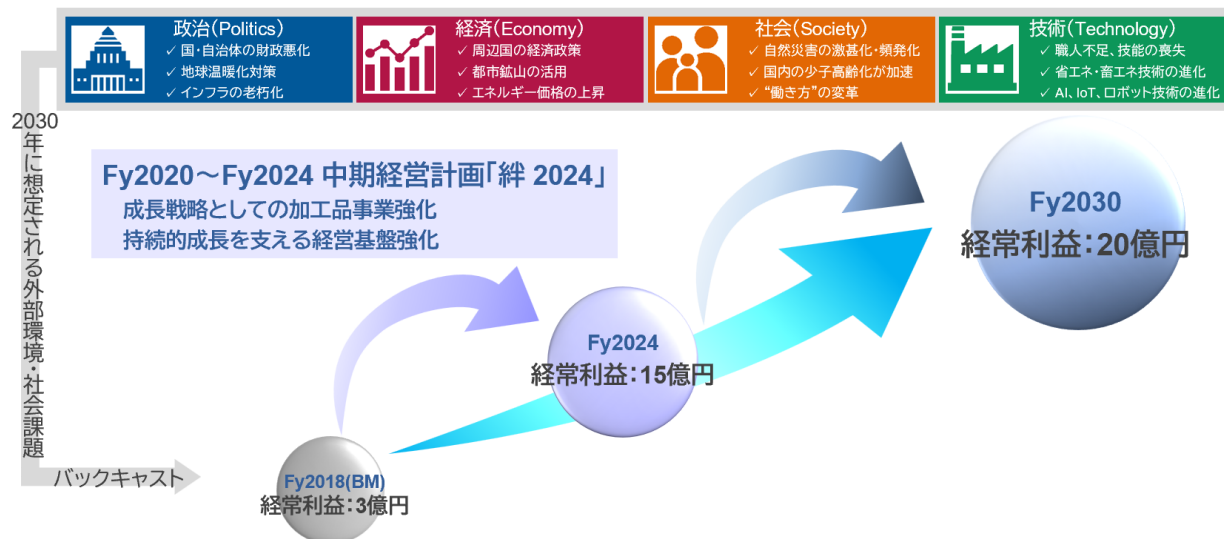
1 はじめに

- 当社は「鉄にいのち ひとに未来」をモットーに、鉄のリサイクルを通して限りある地球資源を有効に利用することにより、地域社会の発展に貢献したいと考えています。
- そのためにも当社経営理念にある「**広く社会の公器としての責務を果たし、持続可能な循環社会の実現に貢献する**」を基本に、いかなる経営環境の変化に対しても、これに的確に対応し続けることで長期ビジョンの姿を実現してまいります。
- 今回の中期経営計画では、**総合的な企業価値を表現するPBRに着目しつつ、その構成要素であるROE(収益力)とPER(将来への成長期待)**について、最近の環境変化への対応を織り込み、足元の収益力向上と将来の成長を実現することを目的に、「中期経営計画 2027」としてまとめました。

2 長期ビジョン「Metal Vision 2030 絆」

- 2019年10月、2030年に向けた長期ビジョン「Metal Vision 2030 絆」、2024年度までの中期経営計画「絆 2024」を公表いたしました。
- 「中期経営計画2027」の策定期間は2027年度までの3年間とし、長期ビジョンで掲げた2030年度 20億円の利益目標は、経常利益を営業利益に読み替えたうえで、引き続き達成を目指してまいります。

「ものづくり」のその先へ。エコとソリューションを提供し、持続可能な社会の実現に貢献します。



3 前中期経営計画の振り返り／重点課題

- ・前中期経営計画「絆2024」における重点課題は概ね達成できました。

グループ経営構造改革を完成形に

- 子会社の吸収合併による再編とその後の組織的な統合が完了、一体として機能している。

持続的な成長を可能とする抜本的な設備投資計画の策案と実行を推進

- 長岡圧延工場の合理化により太径棒鋼の生産能力を向上させて需要増に対応、将来の製鋼電気炉更新を見据えた受電設備、トランスの更新(スペックアップ)を実施。
- 老朽化した製鋼電気炉の更新計画については、2025年度以降の中計期間中に意思決定が可能な段階まで検討が進展。

新たな社会的な要請に对应していくため、SDGs 経営(含、ガバナンスの高度化)への全社的取り組み

- CO2排出量削減に向け、三条圧延工場の燃料転換を意思決定したほか、喜多方工場、前橋工場へ太陽光発電を導入。
- 独立社外取締役、女性取締役比率の向上、独立社外監査役の選任は、スタンダード市場上場会社の中では先行して実施。

加工品事業の強化

- せん断補強筋の加工販売会社であるコーテックスを子会社化し、営業力、製造力を強化。
- 共和コンクリート工業との業務提携契約および合併会社設立による協業体制の構築。
- 加工本部を新設し、技術レベル・管理レベルの向上を図った。

4 前中期経営計画の振り返り／経営目標

- 経営目標について、高騰した原材料価格の転嫁等により、**売上高は目標を達成したものの、経常利益目標は、7.1億円の未達**となりました。

		(BM) 18年度実績	24年度目標	24年度実績	対目標差異
計 数 目 標	売上高	243.3 億円	270.0 億円	287.2 億円	17.2 億円
	経常利益	2.7 億円	15.0 億円	7.9 億円	△ 7.1 億円
	売上高経常利益率	1.1 %	5.6 %	2.8 %	△ 2.8 Pt

素材事業

前中計策定後、人手不足による建設需要停滞や諸コスト上昇等により、鉄筋棒鋼の国内需要が急激に落ち込み、想定以上に利益が縮小

加工品事業

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、順調に利益を拡大

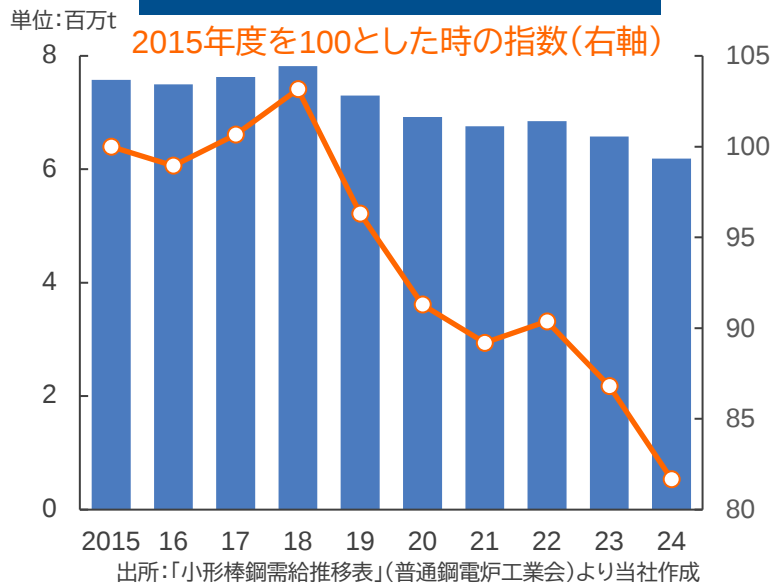
新事業

M&Aによる取り込みを実行したものの、自社での事業立ち上げには至らず

5 前中期経営計画の振り返り／未達の要因

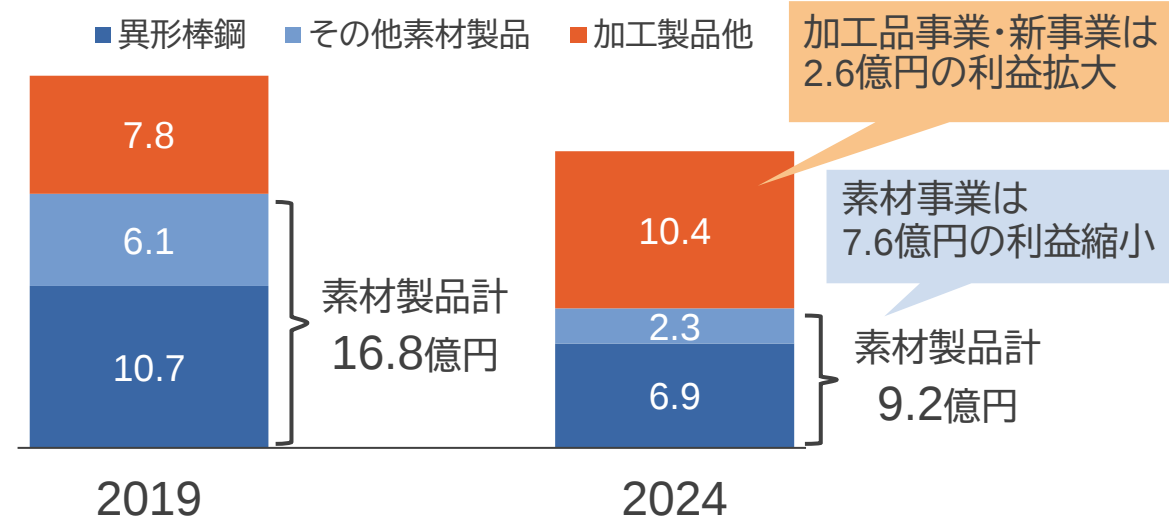
- 人手不足による建設需要停滞や諸コスト上昇を背景に、国内鉄筋棒鋼需要は、前中計策定時に想定していた以上に急激に落ち込みました。
- 前中計を策定した19年度に対して、加工品事業・新事業の利益は2.6億円拡大しましたが、素材事業の利益が7.6億円縮小したことが、利益目標が未達となった主な要因です。

鉄筋用小形棒鋼の国内出荷量



本社費控除前営業利益の比較

単位:億円



※ たな卸資産評価損および戻入益を含まない。本社費控除前営業利益(未監査の参考数値)

6

外部環境分析

Politics (政治)

- 脱炭素政策の加速、低炭素製品に対する需要の増加
- 国土強靱化・インフラ老朽化対策予算の継続の見通し
- 中国からアジア、中東市場に向けた鋼材のダンピング輸出、日本国内市況への下押し圧力

Economy (経済)

- 人手不足やコスト高を背景に、鉄筋棒鋼の国内需要が急速に縮小
- 賃金や物流コストなど、コストの高止まり
- 都市部再開発・高層住宅需要は中期的には継続

Society (社会)

- 建設技能労働者の高齢化、若年層入職者減少による、建設現場における省人化、効率化ニーズ
- 環境配慮・安全確保・透明性への要請の高まり

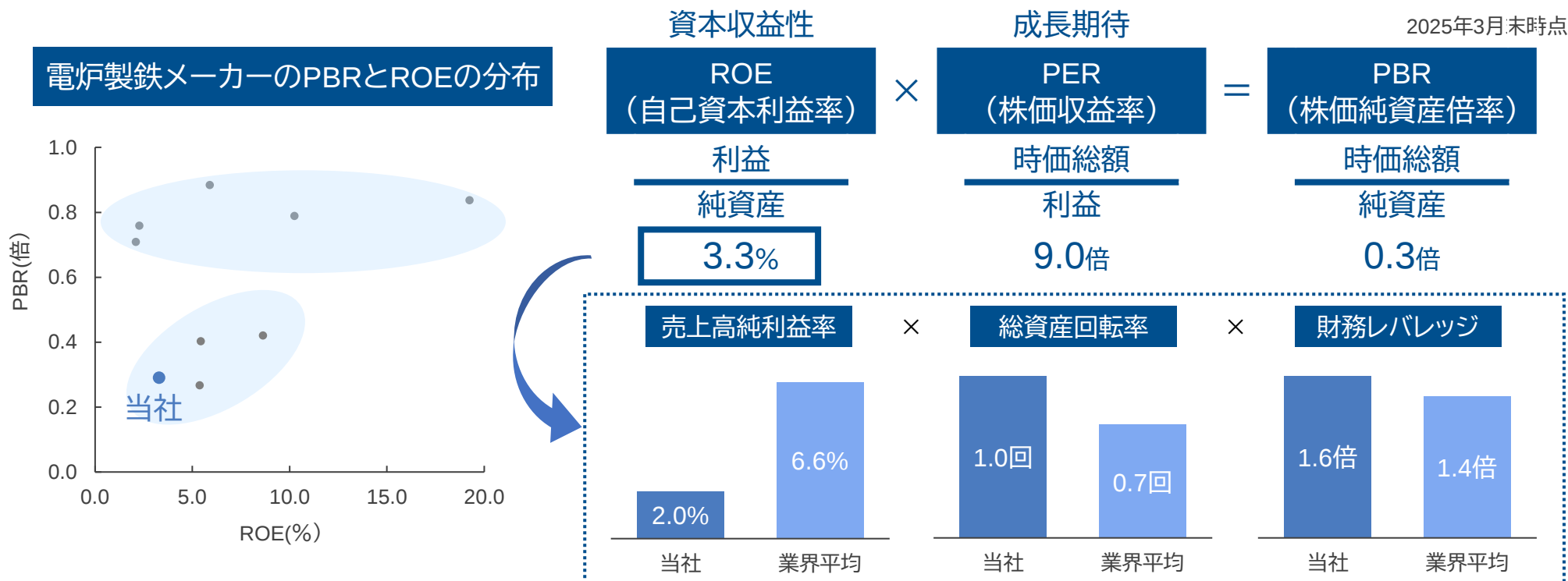
Technology (技術)

- デジタル化や自動化投資を競合他社が先行して実施することで、コスト競争力低下
- 老朽設備の更新判断の遅れによる修繕費負担の増加、設備稼働停止リスクの上昇

- ▶ 当社を取り巻く外部環境は、人手不足に起因する建設需要停滞と諸コストの上昇を背景に、**構造的な制約と変化の時代**へ。
- ▶ 鉄筋棒鋼市場は想定を上回る速度で縮小し、限られた需要・リソースの中でも**安定して収益を生み出せる事業構造への迅速な転換**が急務。

7 PBRの課題

- 電炉製鉄業界は全体としてPBRが低水準ですが、**当社のPBRは0.3倍**であり、その中でも下位に位置しています。
- ROEが3.3%と低水準**、特に業界平均に比べて**収益性が低い点**を課題として認識しています。



An aerial photograph of a large industrial facility, likely a steel mill, with various buildings and a parking lot. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text "重点施策" is written in a dark blue, sans-serif font on the left side, and the number "02" is written in a large, white, sans-serif font on the right side.

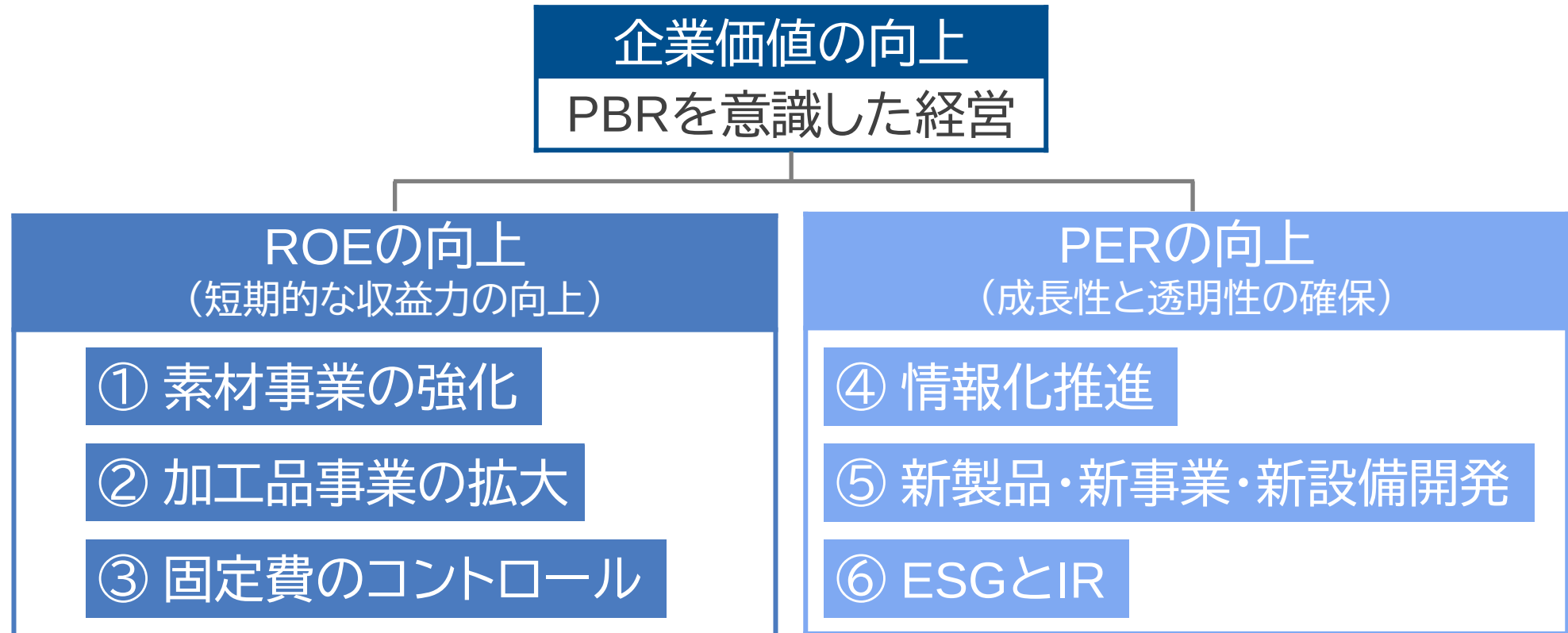
重点施策

02

8

基本方針

- 企業価値の向上を最上位の目標に掲げ、以下の重点テーマを通じてROE(短期的な収益力)の向上とPER(成長性と透明性)の向上を同時に追求します。



9

素材事業の強化

課題

- 構造的な需要減少傾向の中、販売チャネルの活用や新規顧客開拓が十分に進んでいない
- 高炉メーカーによる鉄スクラップ利用拡大等、需給ひっ迫による価格高騰の懸念



- ビジネスパートナーとの連携、強みを活かした販売活動により新規顧客開拓
- 原材料として下級スクラップを活用
⇒新技術としてのAI検収導入を検討
- 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

2027年度効果金額

2.7 億円

10

加工品事業の拡大

課題

- 建設現場の労働力不足を背景に、省人化や安全に寄与する製品の需要が増加
- 自然災害が激甚化する中、国策としてインフラメンテナンス、国土強靱化の推進が不可欠



- 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

2027年度効果金額

2.4 億円

11

固定費のコントロール

課題

- 新潟県の人口減少は全国的に見ても進行が早く、新規採用が困難
- 鋼材需要が減少するなか、需要に応じた固定費のコントロールが必要



- 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

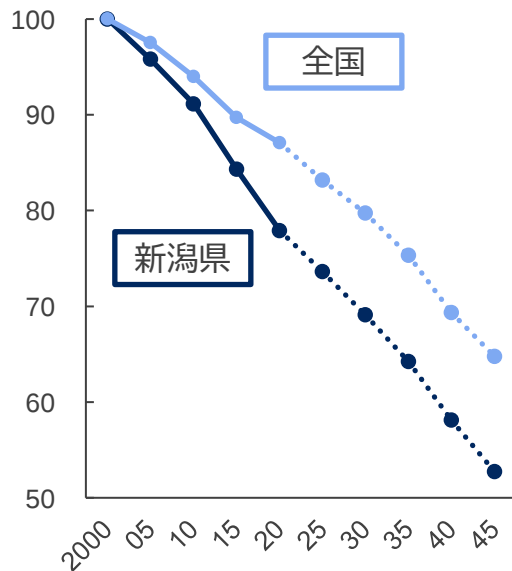
2027年度効果金額

1.3 億円

12 固定費のコントロール／人員増減

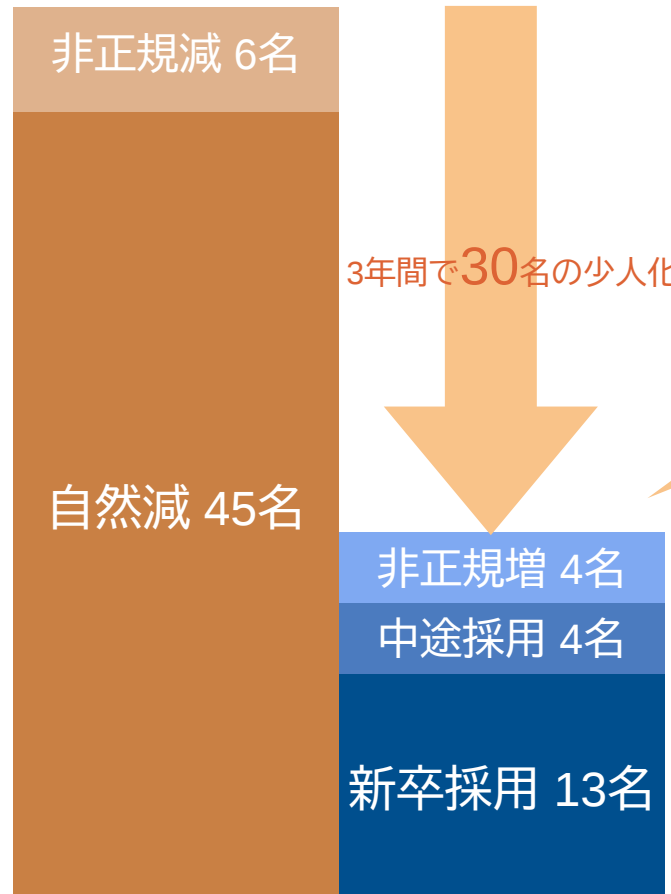
生産年齢(15～64歳)人口の推移

(2000年を「100」とした時の指数)



出所: 2000年～2020年「国勢調査」より、2025年以降「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)より当社作成

2025～27年度の人員増減内訳



- 今後の新規採用が困難な一方、鋼材需要の減少も見込まれる。
- 少人数で安定した生産量を確保できる体制を構築しつつ、自然減の範囲で少人化。

13

情報化推進

課題

- 基幹システムが老朽化しているだけでなく、サブシステムが散在、データを手作業で繋ぐため、情報の鮮度、業務負荷に課題
- 目まぐるしく変わる外部環境への迅速な対応のためにはデジタル活用は欠かせない



- 基幹システムを更改することで、経営・管理に関する情報をタイムリーに提供
- 更に社内に分散したデータの活用基盤を整備することで、“見える化”“自動化”“最適化＝客観的データに基づき利益を最大化する意思決定”を実現

2027年度効果金額

— 億円

14 新製品・新事業・新設備開発

課題

- 鉄筋棒鋼の価格競争を脱して利益を確保するためには、新製品、新事業の開発が必要
- 主要製造設備の老朽化



- 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

2027年度効果金額

0.5 億円

15

ESGとIR

中期経営計画での取り組み

E (環境)	脱炭素への取り組み	2030年度において温室効果ガス46%削減 (2013年度比)
	持続可能性に関する情報開示	EPDラベルの取得
S (社会)	安全・安心な職場づくり	ハイリスク作業の安全対策 高齢者に対応した職場改善
	雇用環境	キャリア選択や働き方の柔軟性を整備
	人材育成	次世代経営人材の計画的育成 教育研修制度を整備
	地域貢献	「長岡まつり 大花火大会」への協賛 「アルビレックス新潟レディース」をオフィシャル スポンサーとしてサポートし、近隣の小学校で サッカー教室を共同開催
G (統治)	IR活動、株主との対話強化 事業継続体制の強化	積極的な情報開示やIRセミナー等への参加 災害リスク対応、BCPの整備と充実

16

ESGとIR／脱炭素への取り組み

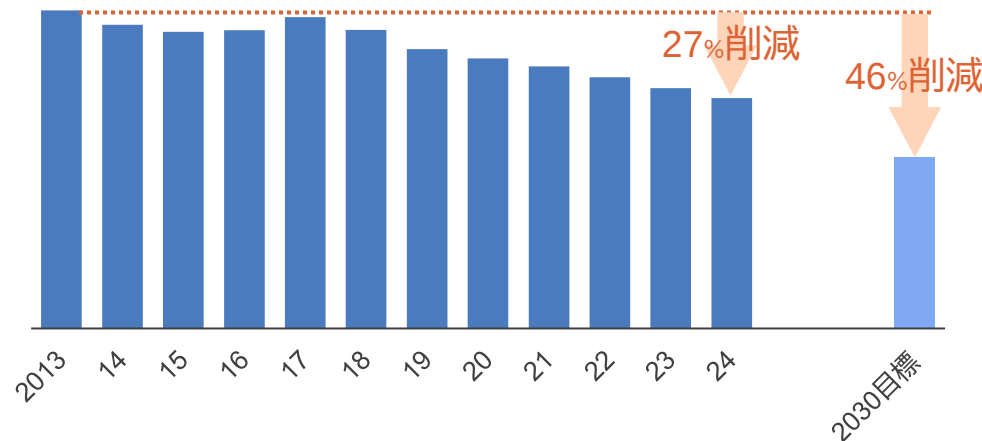
課題

- 日本政府は2021年4月に、2030年度に温室効果ガス46%削減（2013年度比）する目標を表明、企業にも温室効果ガス抑制が求められている。



- 2024年度までに、27%の排出量削減を実現
- 2030年度に向けて、省CO2化設備への更新、重油からガスへ燃料転換等を実施することで、2013年度比46%削減を実現

当社のCO2排出量推移





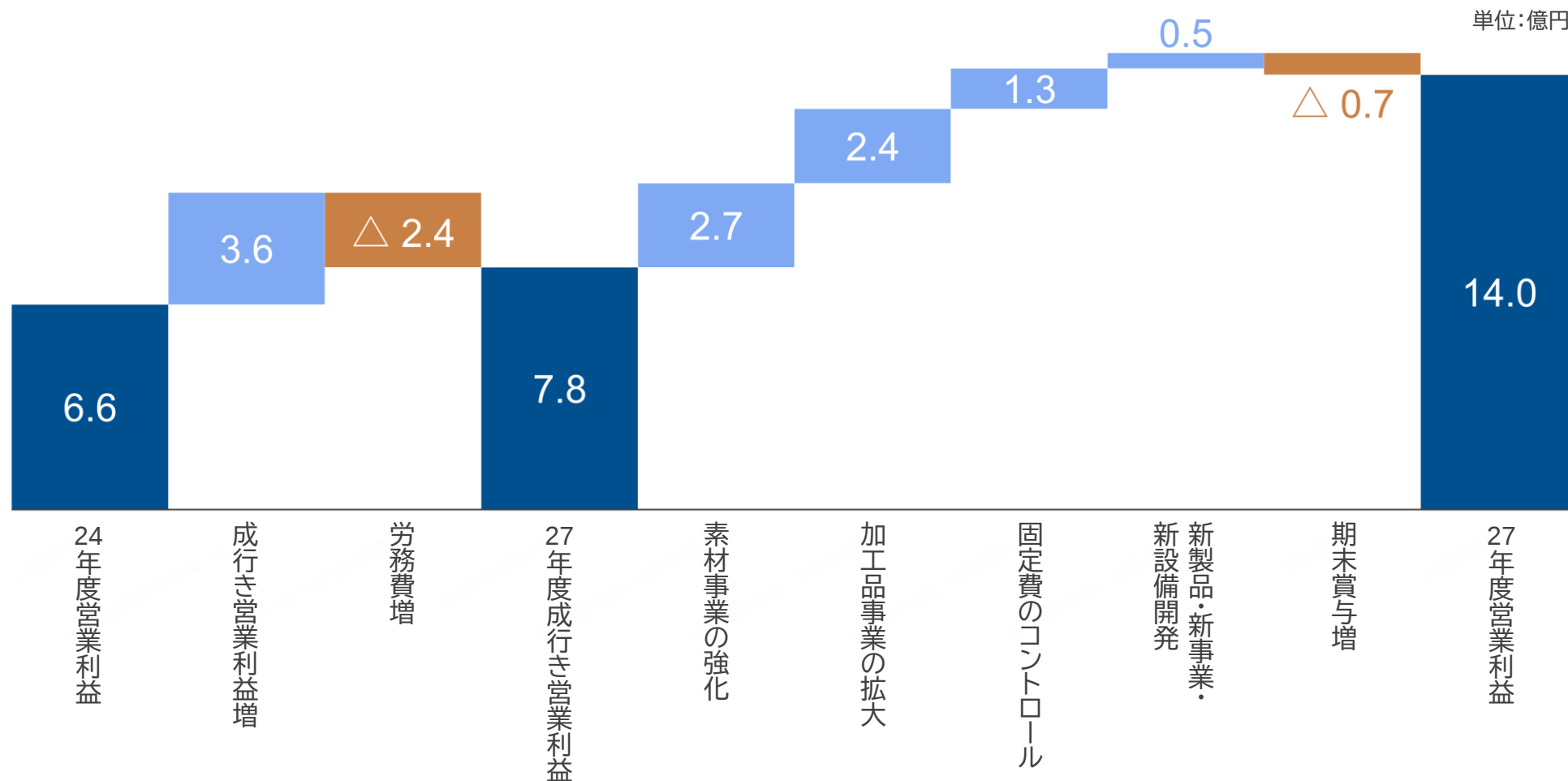
財務計画

03

17

2027年度営業利益の増減内訳

- 中計最終年度である27年度は、6.9億円の改善効果により、**14.0億円**の**営業利益**を見込んでいます。



18

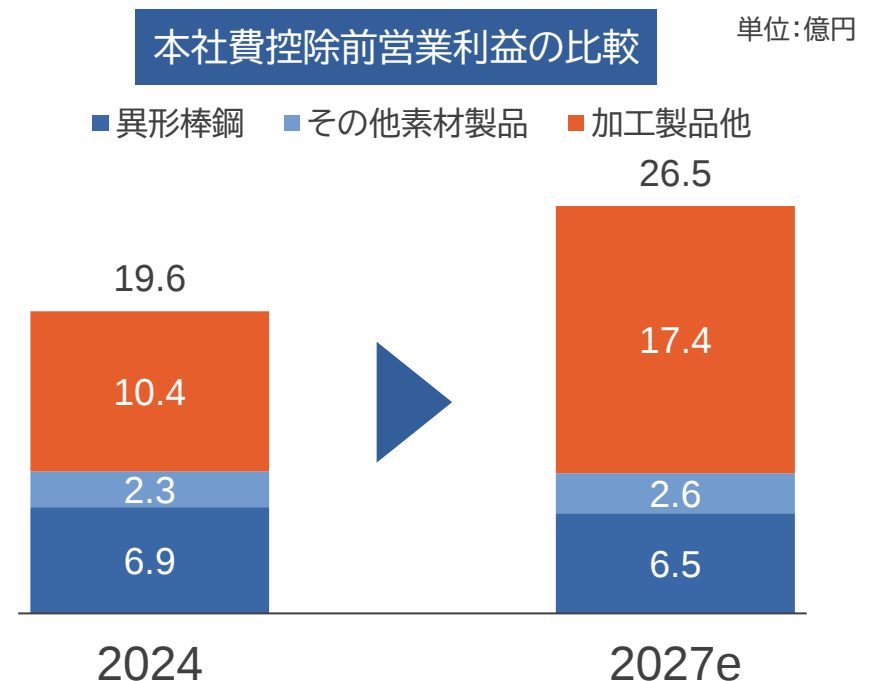
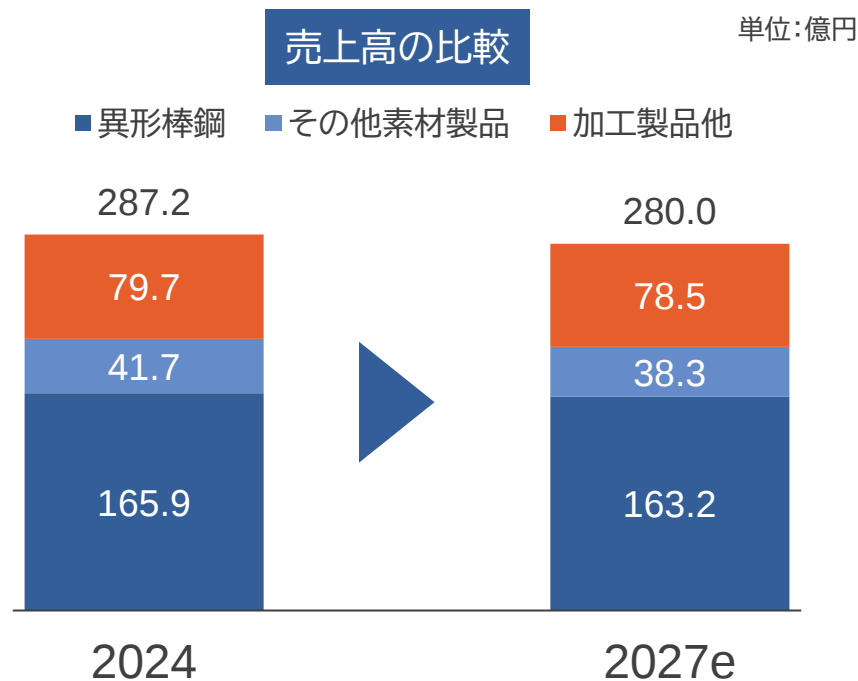
主要指標

- ・営業利益だけでなく、ROEを目標指標として設定し、企業価値の実質的な向上とPBRの改善につなげてまいります。

	2024実績	2027目標	増減
売上高	287.2 億円	280.0 億円	▲ 7.2 億円
営業利益	6.6 億円	14.0 億円	+ 7.4 億円
営業利益率	2.3 %	5.0 %	+ 2.7 Pt
ROE	3.3 %	5.2 %	+ 1.9 Pt
有利子負債	27.1 億円	0.0 億円	▲ 27.1 億円

19 素材製品と加工品の利益比較

- 異形棒鋼については、成行きでは販売量の減少が見込まれるなか、拡販施策により販売量を確保し、利益を維持します。
- 加工品については適正水準に販価を是正するとともに、付加価値の高い製品の拡販施策により、利益を改善します。



※ たな卸資産評価損および戻入益を含まない。本社費控除前営業利益(未監査の参考数値)

20

貸借対照表

- ・今中計期間中は、検討中の大型投資の実行に備え、**たな卸資産を圧縮して有利子負債の返済を進め**、キャッシュを積み上げます。

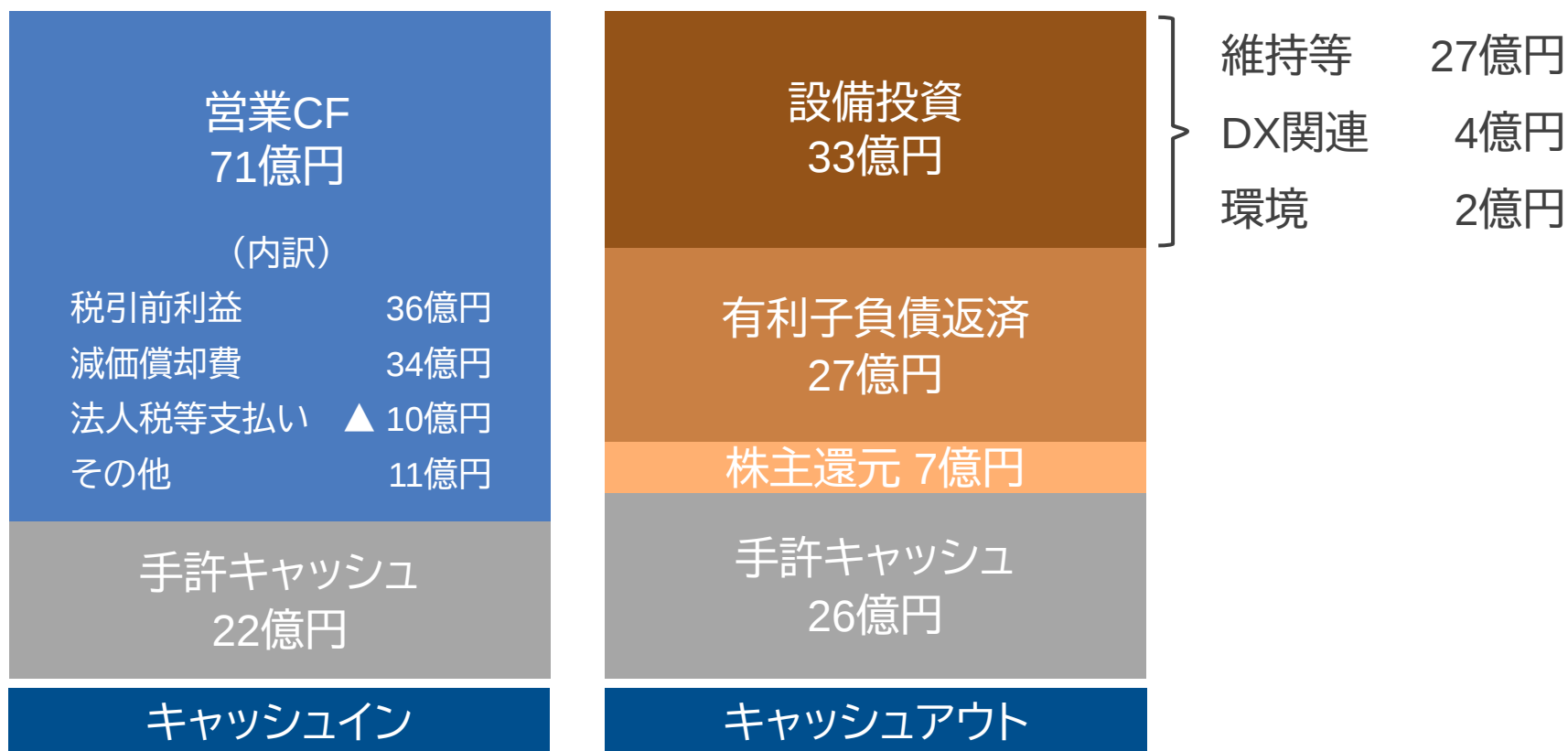
単位:億円

	25.3末	28.3末
流動資産	129.9	127.0
現金及び預金	22.3	26.0
売上債権	62.8	62.0
たな卸資産	43.3	38.0
その他	1.3	1.0
固定資産	136.9	134.0
有形固定資産	102.7	100.0
無形固定資産	0.7	3.0
投資等	33.4	31.0
資産計	266.8	261.0

	25.3末	28.3末
流動負債	64.1	48.0
仕入債務	37.7	36.0
有利子負債	15.9	0.0
その他	10.4	12.0
固定負債	24.7	17.0
有利子負債	11.1	0.0
その他	13.6	17.0
負債計	88.9	65.0
純資産計	177.9	196.0
負債・純資産計	266.8	261.0
自己資本比率	66.7%	75.1%
D/Eレシオ	0.15倍	0.00倍

21 キャッシュ・アロケーション

- ・今中計期間中の設備投資は、**工場の安定操業のための維持投資を中心**に、DXや環境投資を実施します。
- ・なお、配当方針は引き続き**連結配当性向30%**とします。



22 販売量、販売単価、スクラップ単価、MS

- 今中計期間中、素材製品の販売単価は2024年度下期の水準から、小幅に下落、スクラップ購入単価は概ね2024年度下期並みの水準で推移すると見込んでいます。

		2024			2027
		上期	下期	通期	通期
素材製品	販売数量(千t)	112.4	89.3	201.7	195.5
	販売単価(千円/t)	104.3	101.1	102.8	100.5
鉄スクラップ購入単価(千円/t)		49.2	40.3	45.3	40.6
メタルスプレッド(千円/t)		55.0	60.7	57.5	59.8

免責事項

- 本資料および本セミナーにおけるご説明には、当社及び当社のグループ会社(以下「当社グループ」)の財務状況、経営成績、事業等に関する将来見通しの記述が含まれています。かかる将来見通しは、その性質上、発生の可能性が不確定な将来の事由や環境等に左右されることから、当該記述には、リスクや不確実性が内在しています。そのため、実際の財務状況、経営成績、事業等が、かかる将来見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをあらかじめご承知願います。
- 新しい情報、将来の出来事又はその他の事由により、将来見通しの記述に関し、更新又は修正が望ましい場合であっても、当社はそれらを行う意図を有するものではなく、また、義務を負うものではありません。
- 本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、これらを保証するものではありません。

【お問い合わせ先】

北越メタル株式会社

経営統括本部総務部

電話番号:0258-24-5111

メール:soumu@hokume.co.jp