

2026年3月期 決算説明

北越メタル株式会社

東証STD【5446】

2026年 5月25日

代表取締役社長 加納 愛仁

アジェンダ

1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



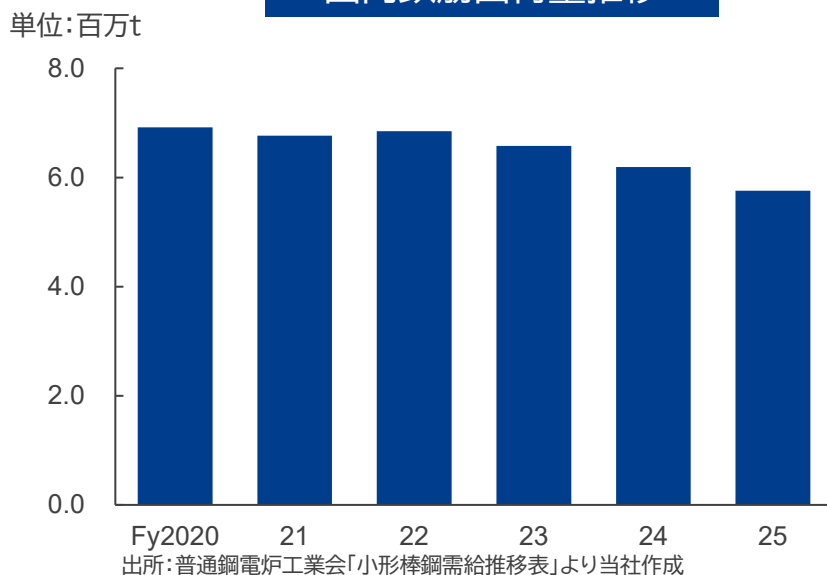
1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



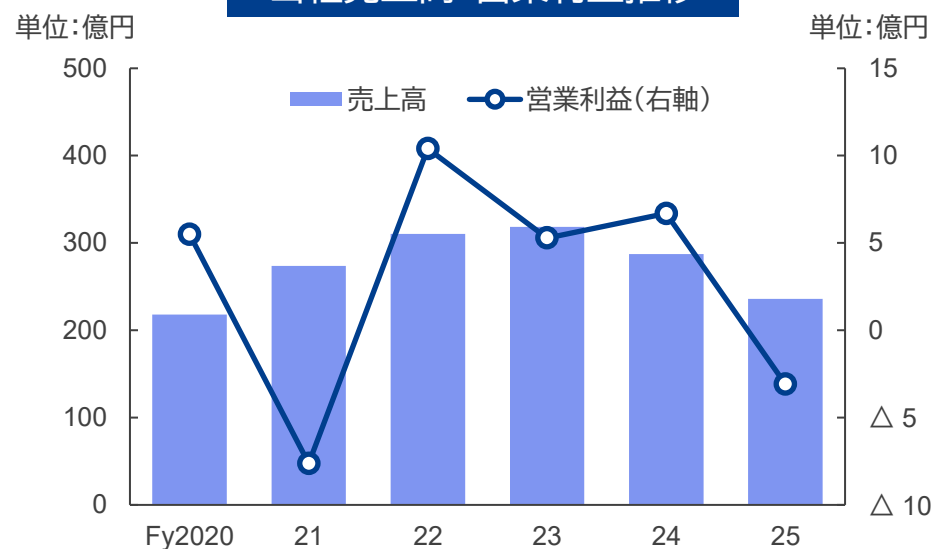
2025年度決算の総括

- 建設現場における人手不足や働き方改革への対応に伴い、**施工能力の制約が常態化**したほか、コスト上昇を背景に建設向け鋼材需要が低迷するなど、構造的な変化により**販売量が大幅に減少**し、2021年度以来、**4期ぶりの営業赤字計上**となりました。

国内鉄筋出荷量推移



当社売上高・営業利益推移



販売量減少により4期ぶりに営業赤字計上

事業環境の構造変化と対応方針

- 人手不足やCNを背景とした高炉から電炉へのシフトなど、当社を取り巻く事業環境は構造的に変化、人手不足による建設工事の遅れは販売量減少として顕在化しています。
- これらをリスクと事業機会の両面で捉え、中計各施策を推進します。

構造変化		影響・リスク	中計における主な対応
人手不足	建設現場	<ul style="list-style-type: none"> 工期遅延により需要発現が遅れ、販売量減少 	<ul style="list-style-type: none"> 建設現場の省人化ニーズに対応する加工製品の拡販
	当社	<ul style="list-style-type: none"> 人員確保難 技能・ノウハウの継承難 	<ul style="list-style-type: none"> 少人化設備の導入 人財育成
カーボンニュートラル (CN)		<ul style="list-style-type: none"> 電炉シフトによる鉄スクラップ需給のタイト化 CO2削減要請の厳格化 	<ul style="list-style-type: none"> 低廉スクラップの活用 環境配慮型電気炉へ更新検討

人手不足やCNをリスクと機会の両面で捉える

2026年度の見通しと重点方針

- 2026年度は、国内建設鋼材需要の低水準推移や原材料・エネルギー価格の上昇といった下振れリスクを織り込んだ結果、2期連続の営業赤字を予想しています。

	2026年度の見通し	重点方針
需要面	建設投資需要はあるものの、人手不足により、需要の発現時期は不透明	相対的なコスト競争力の改善を活かして、販売数量の確保・回復を図る
採算面	鋼材市況、原材料・エネルギー価格の先行きは不透明であり、スプレッド確保が課題	適正マージン確保に向けた価格交渉により価格転嫁を推進し、採算性の改善を図る

赤字予想を前提に、収益回復策を進める

1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



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 加納 愛仁

企業情報（2026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 加納 愛仁
資本金	1,969,269,920円
発行済株式数	3,994,000株
事業内容	<ol style="list-style-type: none">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	483名(連結)／387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)北越タンバクルを吸収合併。

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
連続鑄造設備を新設。

1992

鑄片直送設備及び
鑄片ヤード新設。
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。



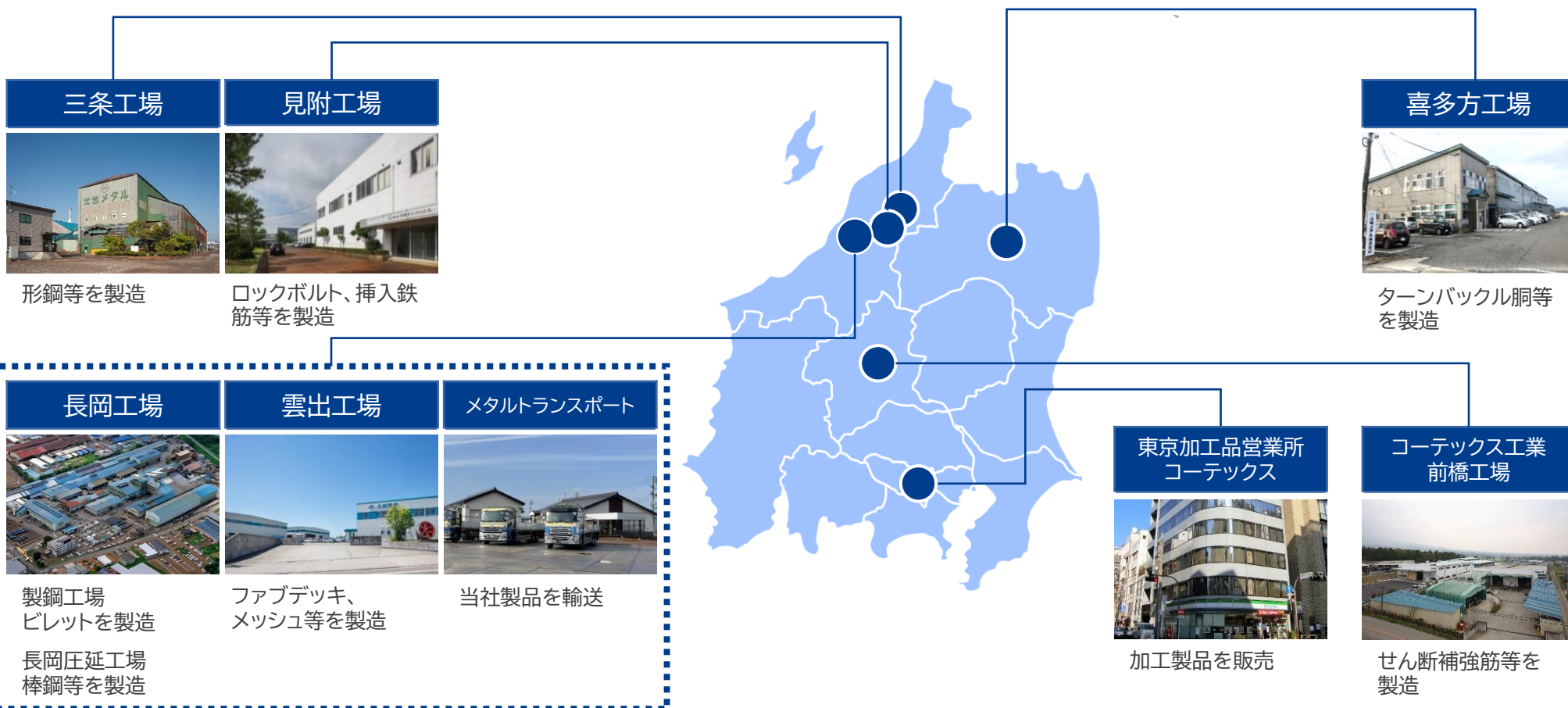
グループ関係図(2026年3月末時点)

- 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。



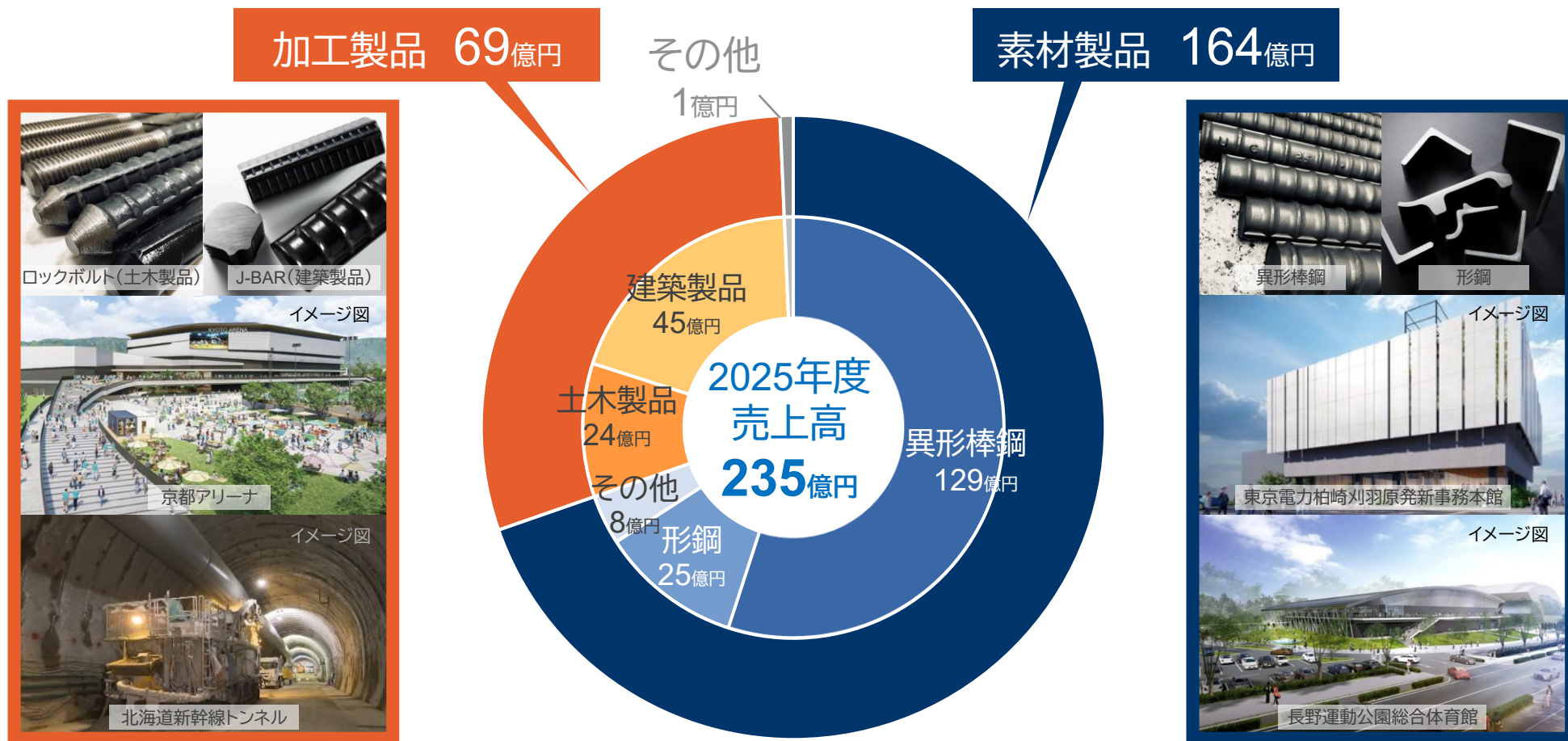
事業所の紹介

- 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。



事業概要

- 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70%、それらを加工した加工製品が約30%を占める点が特長です。



1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した
経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



損益計算書

- 営業利益は▲3.0億円と、前年度実績に対して9.7億円の減益です。
- 2025年5月に公表した当初業績予想に対しても8.0億円の減益です。

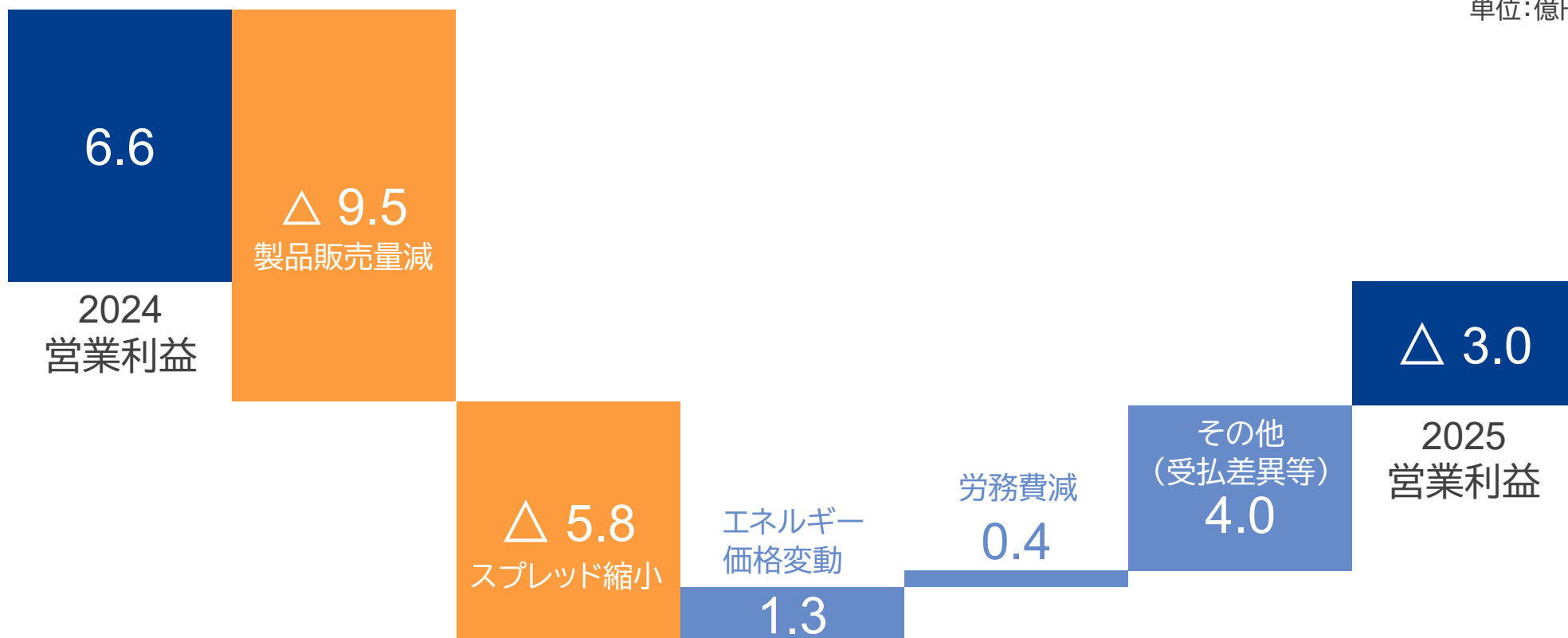
単位:億円

	2024	2025予想	2025	対前期増減	対予想増減
売上高	287.2	260.0	235.9	▲ 51.3	▲ 24.0
売上総利益	38.4	—	26.8	▲ 11.6	—
販売費及び一般管理費	31.8	—	29.9	▲ 1.8	—
営業利益	6.6	5.0	▲ 3.0	▲ 9.7	▲ 8.0
(営業利益率)	(2.3%)	(1.9%)	(▲ 1.3%)		
経常利益	7.9	6.0	▲ 2.0	▲ 9.9	▲ 8.0
(経常利益率)	(2.8%)	(2.3%)	(▲ 0.9%)		
親会社株主に帰属する当期純利益	5.7	3.5	▲ 3.3	▲ 9.1	▲ 6.8
自己資本利益率(ROE)	3.3%	2.0%	▲ 1.9%	▲ 5.2pt	▲ 3.9pt
総資産利益率(ROA)	2.6%	—	▲ 0.9%	▲ 3.5pt	—

営業利益の増減要因分析

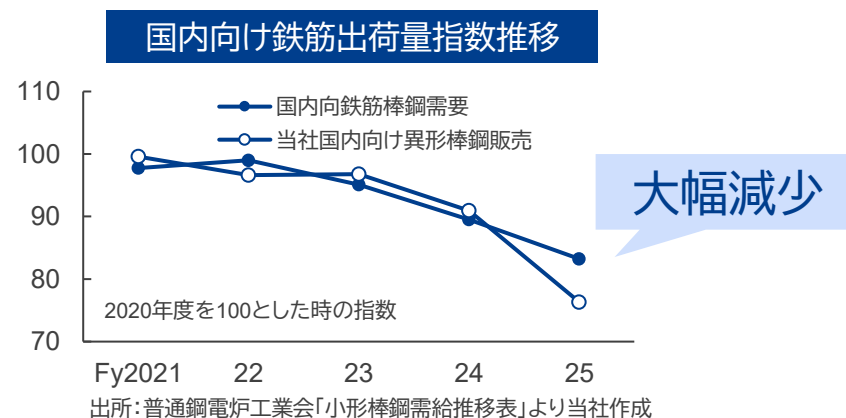
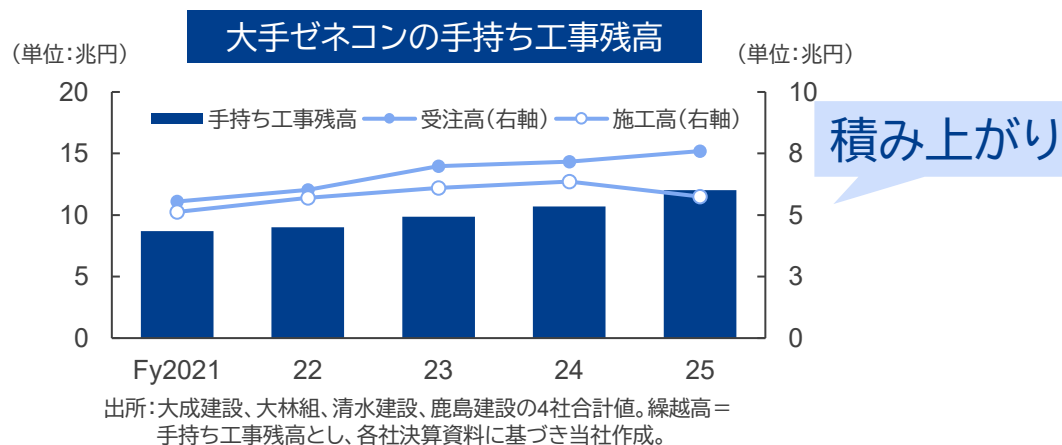
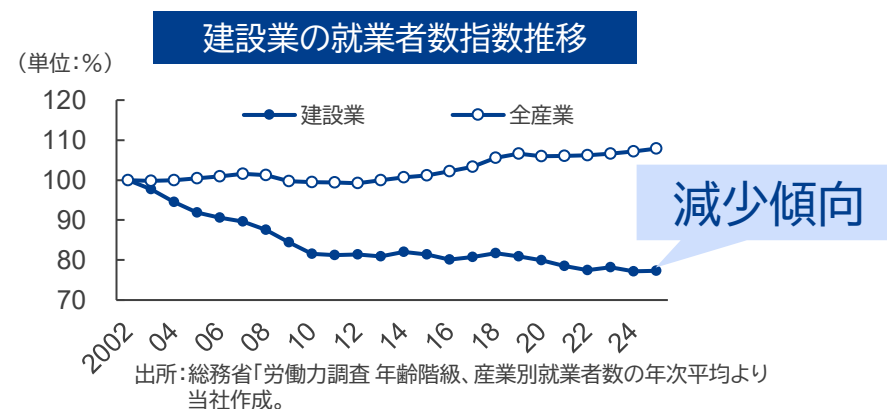
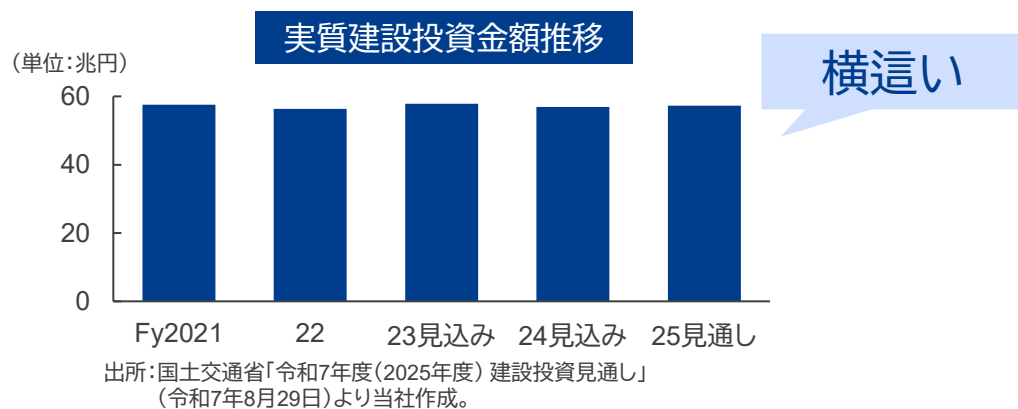
- 2024年度に対して、エネルギー価格の変動や労務費の減少といった増益要因はあったものの、製品販売量が大幅に減少したほか、スプレッドが縮小した影響が大きく、営業利益は9.7億円の減益となりました。

単位:億円



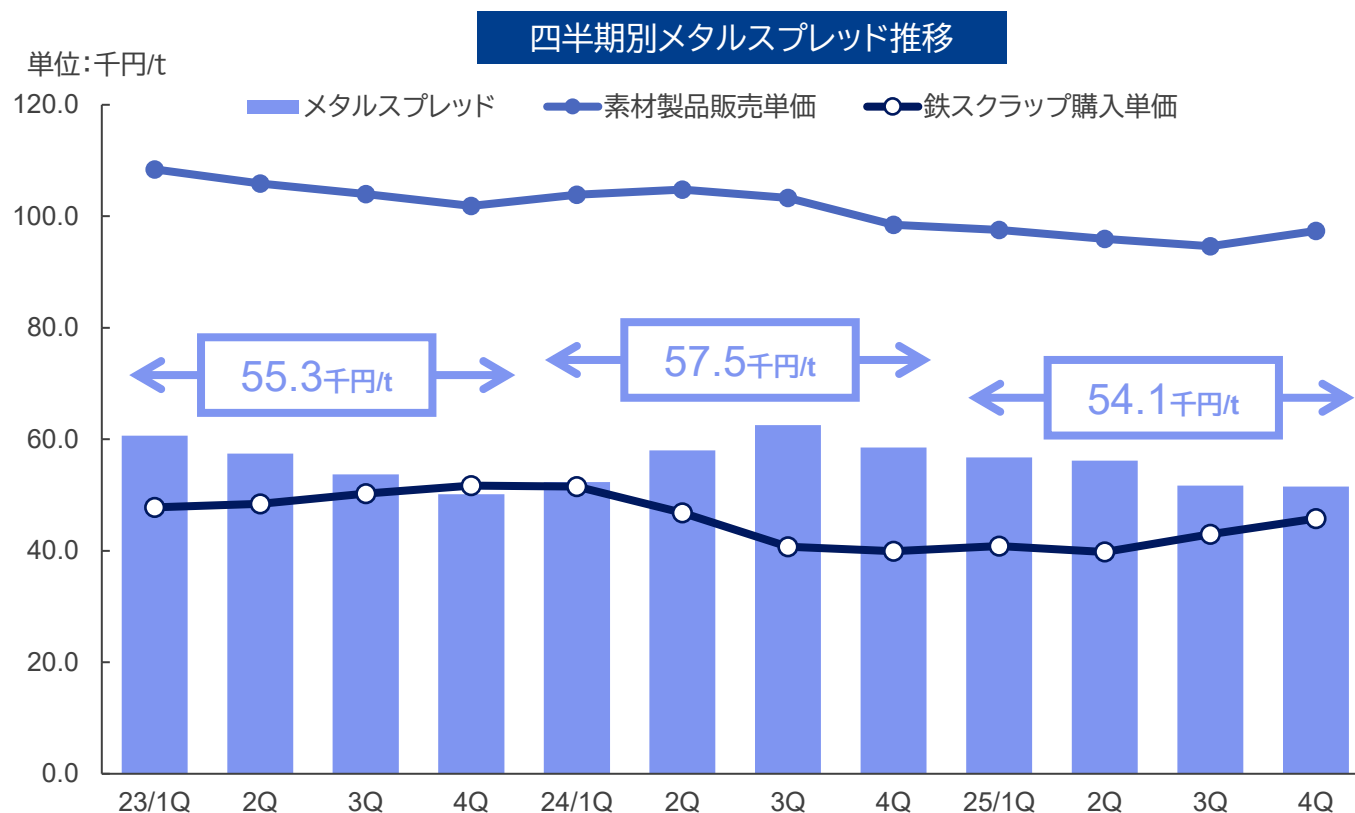
外部環境／販売量減少の背景

- 建設投資金額は横這いで推移している一方、人手不足等により施工能力が制約され、大手ゼネコンの手持ち工事残高は積み上がっています。
- 潜在的な需要の発現遅れにより、鉄筋出荷量は大幅に減少しました。



外部環境／スクラップ単価と製品単価推移

- 円安や海外からの引き合い等により主原料である鉄スクラップ価格が上昇するなか、国内需要の低迷により製品販売単価の改善が進まず、値差であるメタルスプレッドは前期比で3.4千円/t縮小しました。



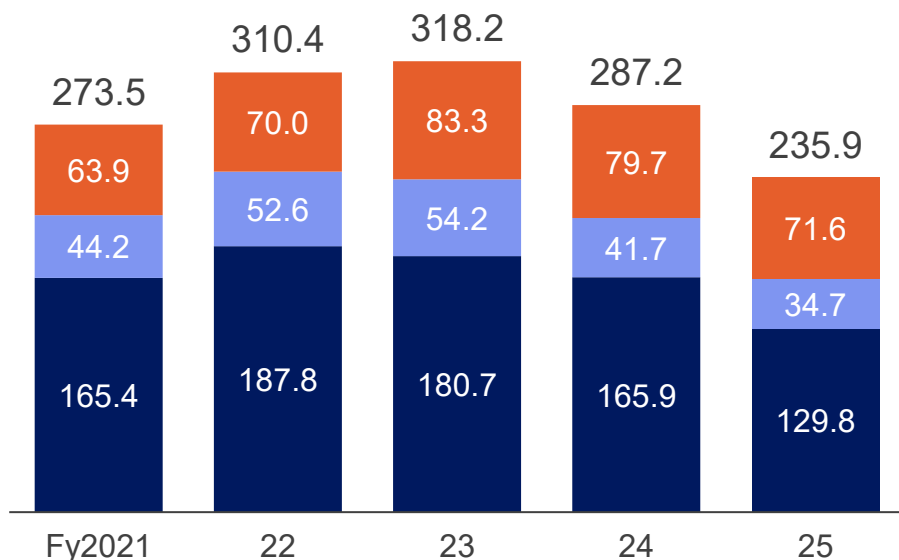
素材製品と加工製品の売上高・利益推移

- 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

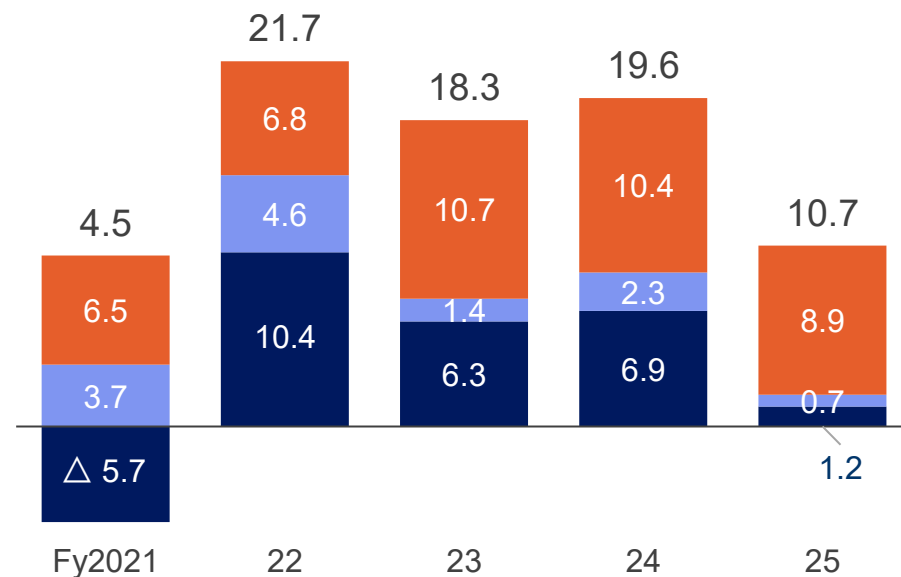
■ 異形棒鋼 ■ その他素材製品 ■ 加工製品他



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



※ 棚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**しました。
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

	2025.3末	2026.3末		2025.3末	2026.3末
流動資産	129.9	116.6	流動負債	64.1	54.3
現金及び預金	22.3	22.8	仕入債務	37.7	31.7
売上債権	62.8	51.3	有利子負債	15.9	14.5
棚卸資産	43.3	40.1	その他	10.4	8.0
その他	1.3	2.2	固定負債	24.7	25.0
固定資産	136.9	141.8	有利子負債	11.2	7.6
有形固定資産	102.7	99.1	その他	13.5	17.3
無形固定資産	0.7	2.0	負債合計	88.9	79.3
投資等	33.4	40.6	(うち有利子負債)	(27.1)	(22.2)
資産合計	266.8	258.4	純資産合計	177.9	179.1
			負債・純資産合計	266.8	258.4
			自己資本比率	66.7%	69.3%
			D/Eレシオ	0.15倍	0.12倍

キャッシュ・フロー計算書

- 当期純損失を計上したものの、運転資金の改善により営業キャッシュ・フローはプラスを維持し、設備投資や借入金の圧縮を行いながら、**前期末並みのキャッシュ水準を維持**しました。

単位:億円

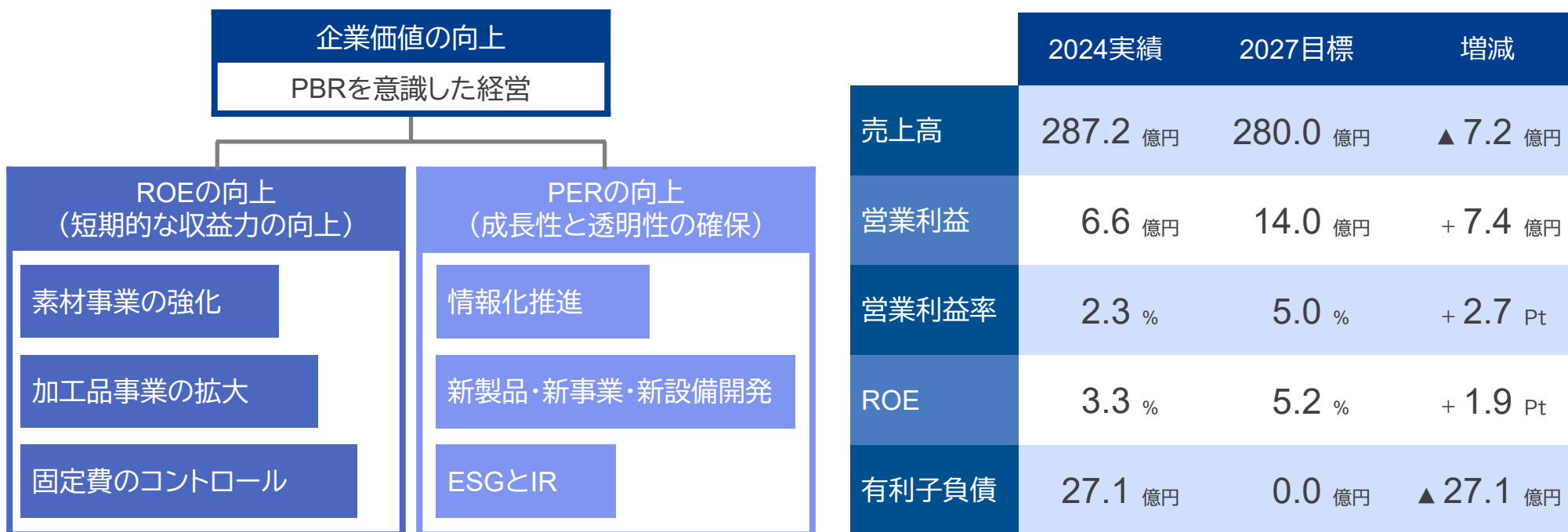
	2024	2025
営業活動によるCF	16.1	16.6
税金等調整前当期純利益	7.7	▲ 2.1
減価償却費	10.6	10.6
売上債権・仕入債務の増減	▲ 0.7	5.4
棚卸資産の増減	▲ 0.9	3.2
その他	▲ 0.4	▲ 0.5
投資活動によるCF	▲ 10.2	▲ 9.6
財務活動によるCF	▲ 11.2	▲ 6.4
現金同等物の増減額	▲ 5.3	0.5
現金同等物の期末残高	22.3	22.8

1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



「中期経営計画2027」の基本方針と目標指標

- 「中期経営計画2027」では、**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)**と**PER(成長性と透明性)**の向上を同時に追求します。
- 2027年度に目標とする営業利益は14億円、ROEは5.2%としています。



現在進めている主な施策

- 人手不足やCNに加え、IT・技術の進化、資本市場からの要請など、**当社を取り巻く構造変化に対応するため、各中計施策を推進**しています。

中計施策テーマ	対応する構造変化・社会課題	主な取り組み
素材事業の強化	CNを背景としたスクラップ需給変化、CO2排出量可視化ニーズ	低廉スクラップ活用／EPD取得／グリーン鋼材への対応検討
加工品事業の拡大	建設現場の施工能力制約に対する、省人化、省力化ニーズ	精密切断機増強によるプレキャスト向け製品需要へ対応
固定費のコントロール	人手不足による採用難・人財確保難	少人化設備の導入／業務効率化／人財育成
情報化推進／新製品・新事業・新設備開発	設備・システムの老朽化、IT・技術進化への対応	基幹システム更改／開発体制整備／環境配慮型電気炉へ更新検討
ESGとIR	CN要請、人的資本・健康経営、株主・投資家との対話要請高まり	重油からガスへ燃料転換／健康・人財施策／ガバナンス強化／IR活動

素材事業の強化

- CNの進展により、高炉から電炉へのシフトによる鉄スクラップ需要やCO2排出量の可視化ニーズが高まると見込まれるなか、低廉スクラップ活用によるコスト競争力の強化と、環境価値の強化を進めています。

カーボンニュートラルの進展

高炉から電炉へのシフト



建築LCA制度化等を見据えた
CO2排出量の可視化ニーズ



コスト競争力の強化

高炉メーカーの主な電炉投資計画

メーカー	プロジェクト	能力 (Mt/年)	稼働開始 (予定)
JFEスチール	高効率・大規模 EAF 新設	2.0	Fy2028 1Q
日本製鉄	新EAF 建設	2.0	Fy2029 下期
日本製鉄	EAF 増強 (拡張)	0.5	Fy2029 下期
日本製鉄	EAF 改造・再稼働	0.4	Fy2028 下期
日本製鉄×中山製鋼所	JV スラブ用 新EAF 建設	1.2	2030年以降

出所:各社リリース資料より当社作成

鉄スクラップの需要が高まることで、特に扱いやすい高品位のスクラップは海外も含めた奪い合いが想定される

扱いにくい低廉スクラップ活用によりコスト競争力強化

環境価値の強化

EPD取得社数推移



異形棒鋼のEPD(環境製品宣言)取得によるCO2排出量可視化が加速的に進行

環境価値強化により差別化を目指す

加工品事業の拡大

- インフラ更新需要は継続する一方、現場施工の人手不足は深刻です。
- 省人化、省力化ニーズが高まることで普及すると見込まれるプレキャスト(PCa)工法に対応するため、精密切断能力を1.6倍に増強します。

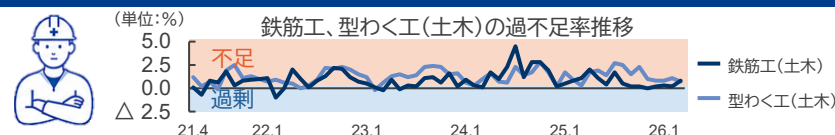
インフラ更新需要

建設後50年以上経過する社会資本の割合



老朽化した社会資本の更新需要は継続

現場施工の人手不足



鉄筋工、型わく工の不足による施工制約

省人化・省力化ニーズ

従来工法

現場で鉄筋を組み、
コンクリートを打設



プレキャスト工法

あらかじめ工場で鉄筋を組み、
コンクリートを打ち込んで成形



現場作業の省人・省力による効率化、工期短縮が求められる

当社の対応

精密切断機の増強により
生産能力を1.6倍に拡大



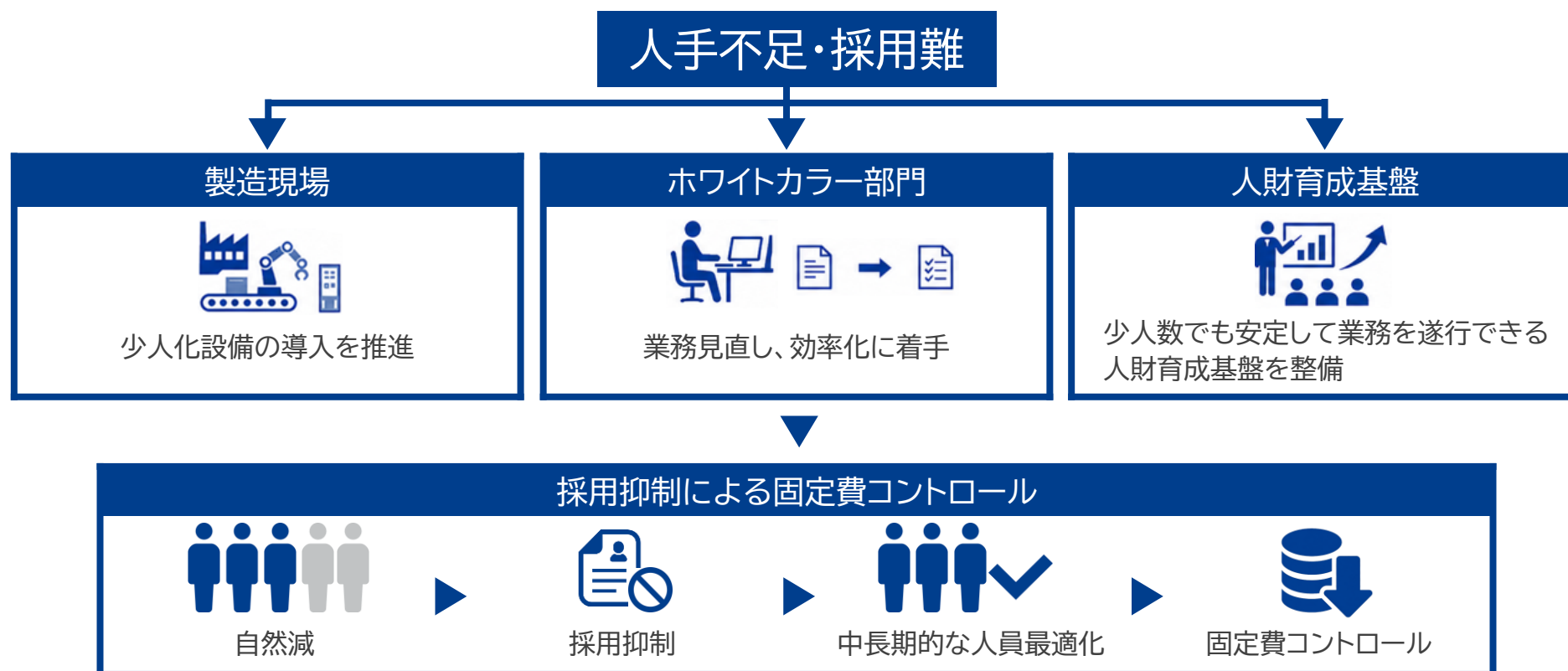
高精度なPCa向け加工品の
供給力強化



PCa向け加工品に求められる寸法精度に対応するため、精密切断機の増強を決定

固定費のコントロール

- 人手不足による採用難を背景に、少人化設備の導入、業務効率化、人財育成に着手、自然減を前提とした採用抑制と人員最適化により、中長期的な固定費コントロールを進めています。



情報化推進／新製品・新事業・新設備開発

情報化推進

- 経営・管理情報の迅速な把握と業務効率化に向けて、**基幹システムの更改**を進めており、**2026年度以降、段階的に稼働する予定**です。

新製品・新事業・新設備開発

- 2026年4月1日付で「**開発営業部**」を新設するとともに**研究開発費も増強**しており、**新製品開発に向けた取り組みを本格化**しています。

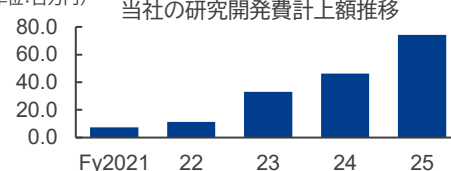
情報化推進



- 経営・管理情報の迅速な把握と業務効率化に向け、**基幹システム更改を推進**
- 2026年度以降、優先領域から**段階的に稼働予定**

新製品・新技術

(単位:百万円) 当社の研究開発費計上額推移



- 研究開発予算を増強しており、**研究開発費計上額は増加傾向**
- 2026年度より営業本部内に**開発営業部**を新設し、**新製品開発体制を強化**

新設備



- 競争力、環境性能向上に向け、**老朽化した製鋼電気炉の更新を引き続き検討中**
- 具体化に向けて、**投資採算やリスクを精査**

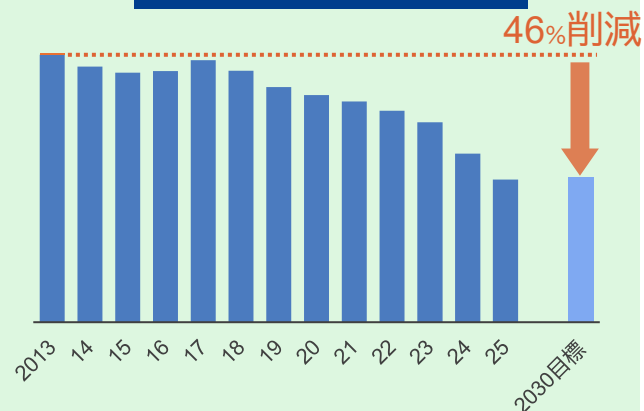
2025年度の検討を踏まえ、2026年度以降、**段階的に具体化**

ESGとIR

Environment

- 当社はCO2排出量を、2030年度までに2013年度比46%削減する目標を掲げています。
- 2025年度は加熱炉等の燃料を重油から都市ガスへ転換し、CO2排出量の削減を図りました。

当社のCO2排出量推移

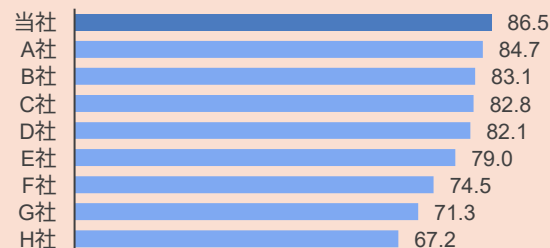


Social

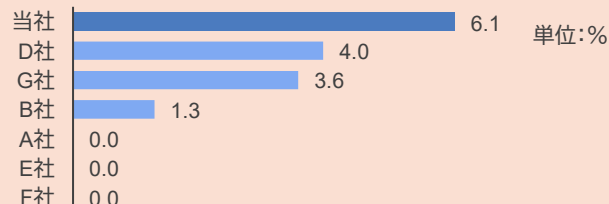
- 男性比率が高い電炉業界において、当社の女性労働者の賃金指数や女性管理職割合は、相対的に高い水準です。

女性労働者賃金指数

正規雇用労働者について男性の賃金を100とした場合の女性の賃金



管理職に占める女性労働者の割合

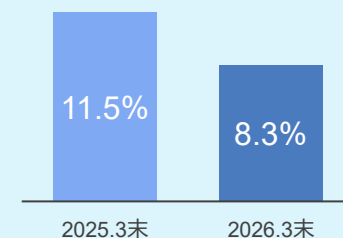


2025年3月期の電炉製鉄各社「有価証券報告書」に基づき当社作成
非公表の場合は記載を省略

Governance

- 政策保有株式の保有意義を検証、縮減を進め、資本効率の向上とガバナンス強化に取り組んでいます。

政策保有株式純資産比率の縮減



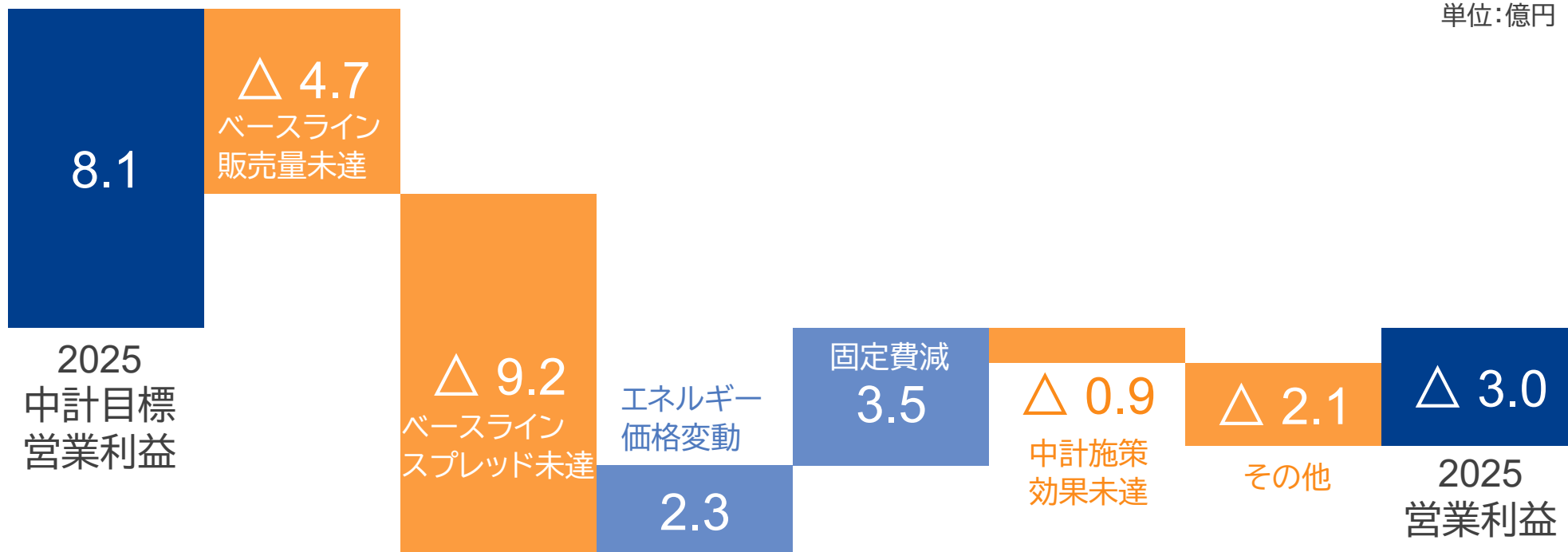
Investor Relations

- 2025年度はアナリスト向け決算説明を2回、個人投資家向け説明を1回実施しました。

目標営業利益との差異の要因分析

- 「中期経営計画2027」で2025年度に目標とした営業利益に対し、実績は11.1億円下回りました。
- 前提とした市況環境が大きく変化し、中計策定時にベースラインとして想定した販売量・スプレッドを確保できなかったことが主要因です。

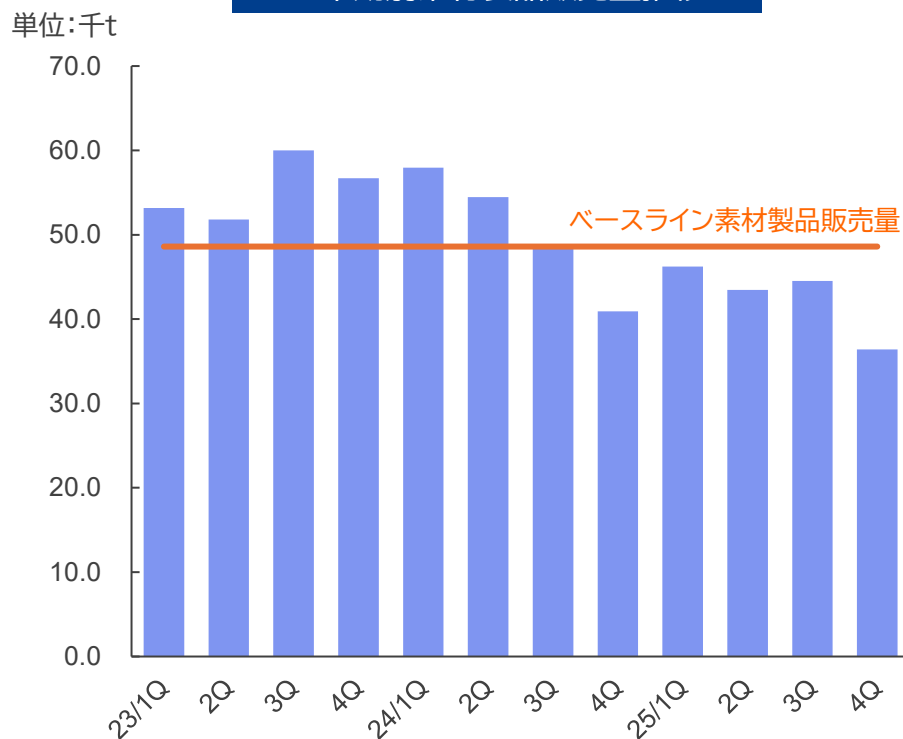
単位:億円



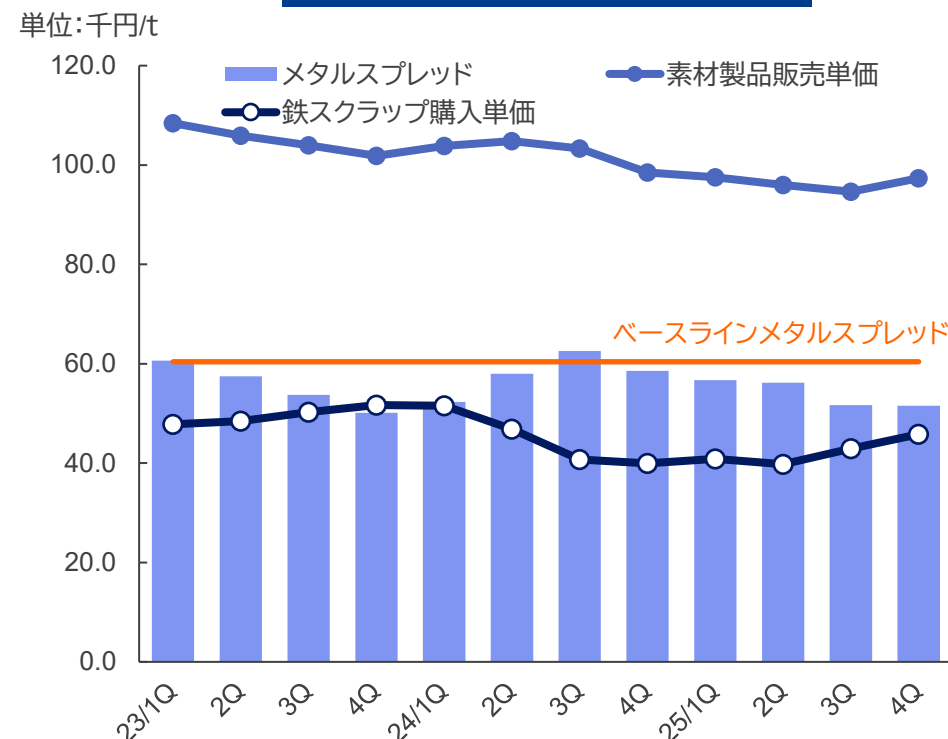
ベースラインの未達要因

- 中期経営計画の財務計数目標の前提となる販売量・スプレッドを固めた後、2024年度第4四半期以降に市況環境が急激に悪化したことで、ベースラインと実績に大きな乖離が生じました。

四半期別素材製品販売量推移



四半期別メタルスプレッド推移



2026年度以降の挽回策

- 2025年度実績と最新の事業環境を踏まえ、**販売量・スプレッド等の前提を再点検**します。
- 中計目標は維持しつつ、**収益改善に直結する施策へ経営資源を重点配分**し、2026年度以降の**実行計画へ反映**します。

① 前提の再点検

販売量・スプレッド・コスト等の実績と最新見通しを反映

② 重点施策の再選定

収益改善に直結する施策へ経営資源を重点配分

③ 実行計画への反映

体制・KPI・スケジュールを見直して実行計画へ反映

重点領域

販売構成の見直し

付加価値の高い加工製品を拡販し、**市況影響を受けにくい販売構成への転換**を図る

採算性の改善

適正マージン確保に向けた販売価格改善と価格反映ルールの見直しを進める

コスト競争力の強化

低廉スクラップ活用や調達条件見直し、少人化、生産量確保を通じて固定費負担を抑制し、**コスト競争力を高める**

2026年度上期にローリングを実施し、下期以降の収益回復施策へ反映

1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した
経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



資本コストの認識

- 2026年度期初時点において、当社は**株主資本コスト**を5～7%、**WACC**を3～4%程度と認識しています。
- 直近決算におけるROE、ROICは、株主資本コスト、WACCをそれぞれ下回っており、改善が急務です。

$$\text{株主資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \beta(\text{感応度}) \times \text{リスクプレミアム}$$

5%～7%程度 2.5%程度 0.4～0.8程度 6.5%程度

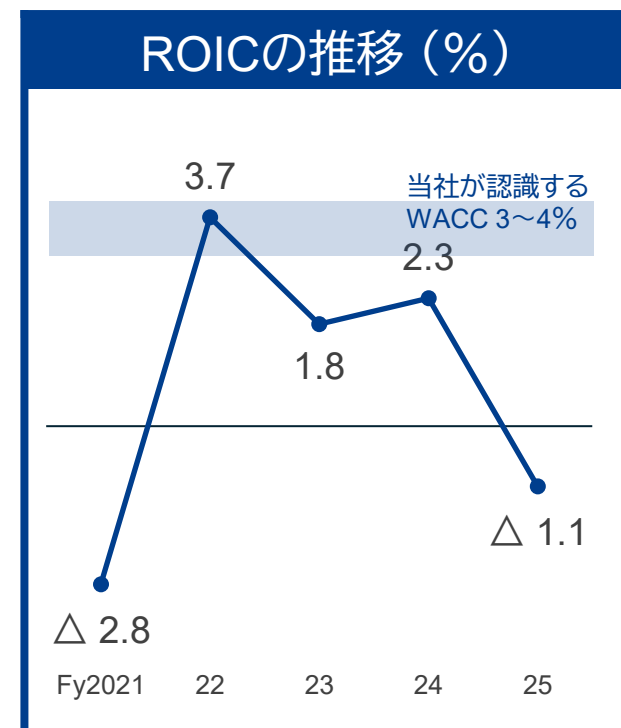
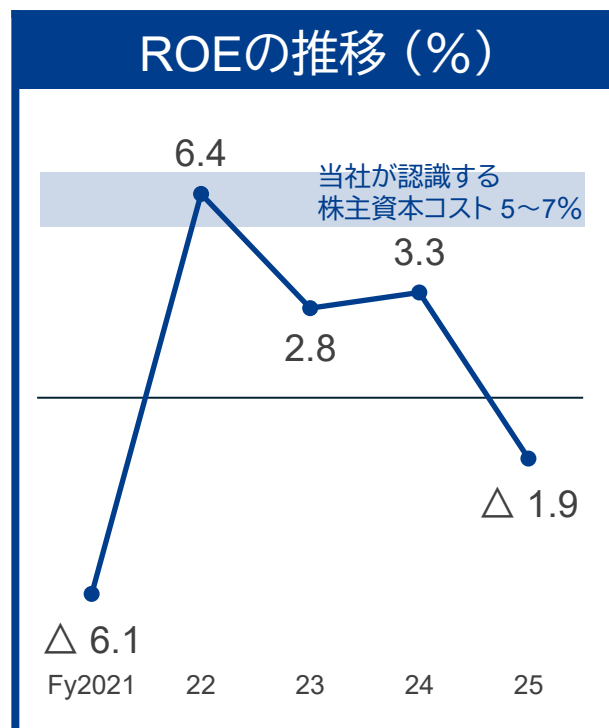
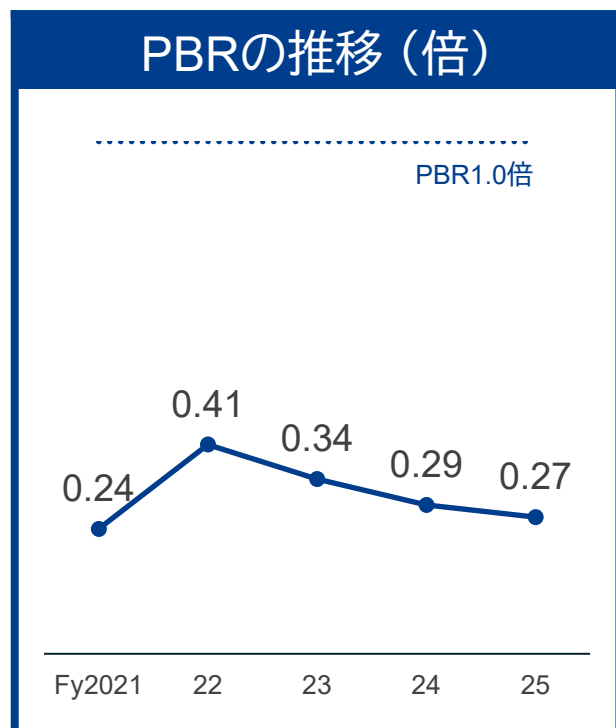
β (感応度)は、対TOPIX(配当込)の15年、10年、5年月次の修正 β に基づくレンジ

$$\text{加重平均資本コスト (WACC)} = \text{株主資本コスト} \times \text{株主資本比率} + \text{負債コスト} \times \text{負債比率}$$

3%～4%程度 5%～7%程度 0.5 0.6%程度 0.5

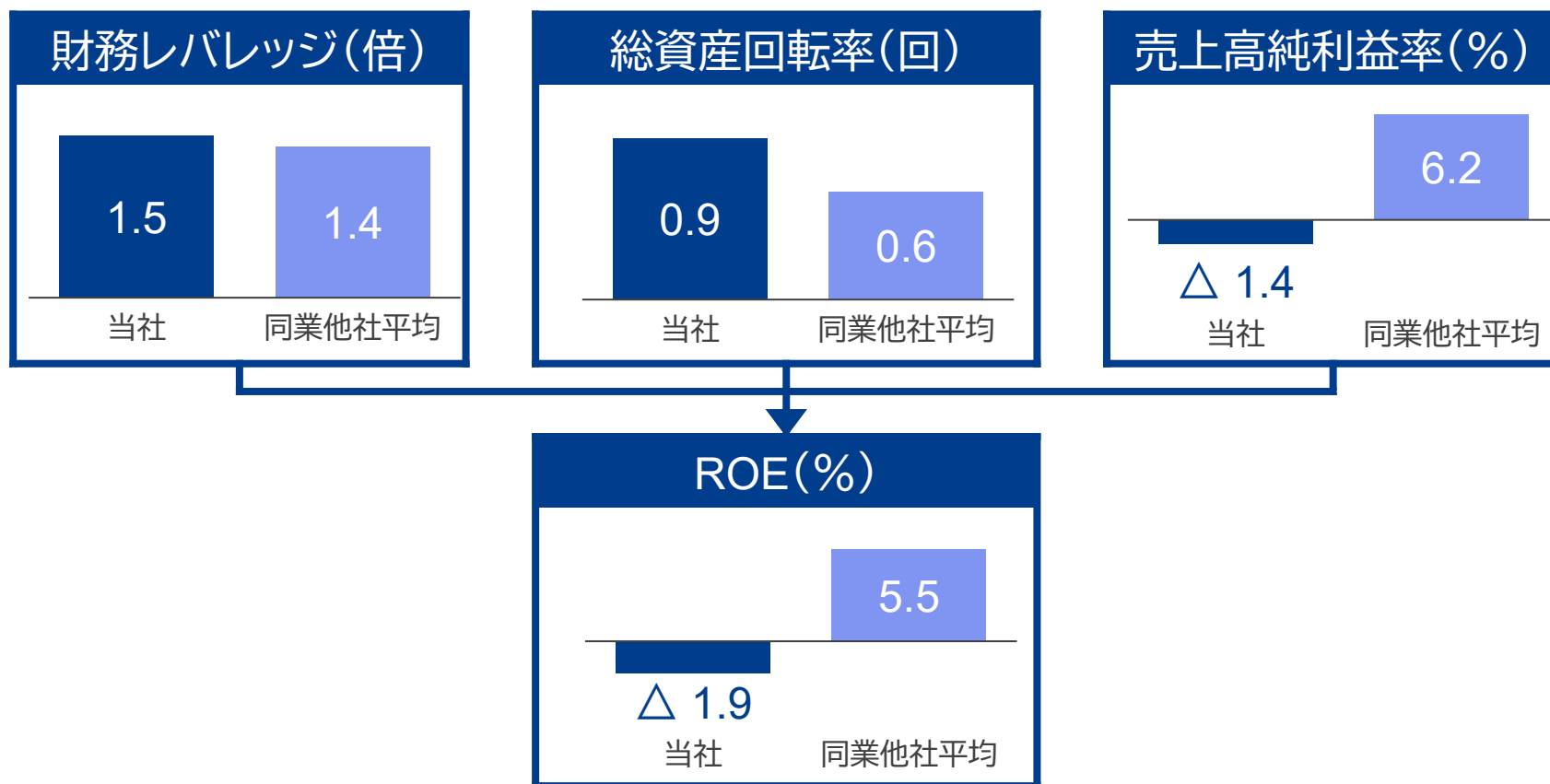
PBRの現状と課題認識

- 当社のPBRは1.0倍を大きく下回る水準で推移しているほか、ROE、ROICともに、当社が認識する資本コストを下回っています。
- 資本コストを上回る収益性の実現が課題と認識しています。



ROEの分解分析

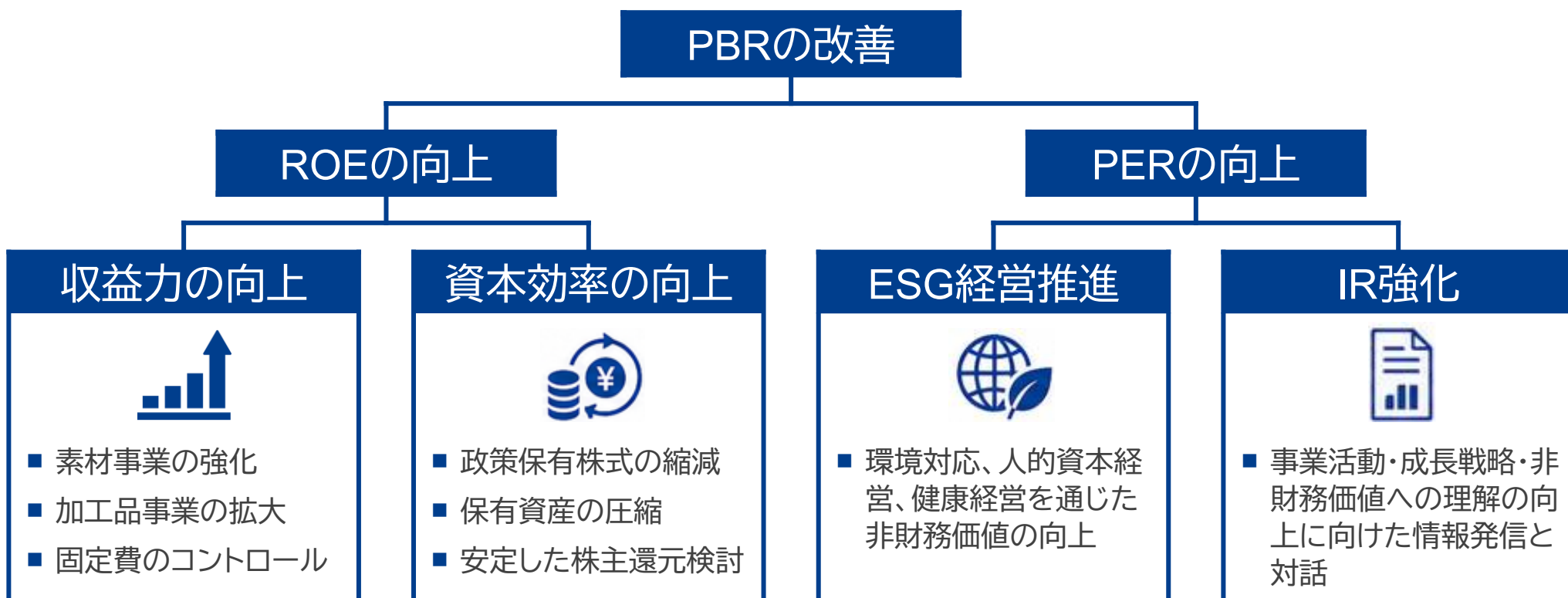
- 電炉製鉄業界はボラティリティが高く、PBRが低い傾向にありますが、特に当社は利益率が低いため、ROEが低水準となっています。



※各指標は2026年3月末時点

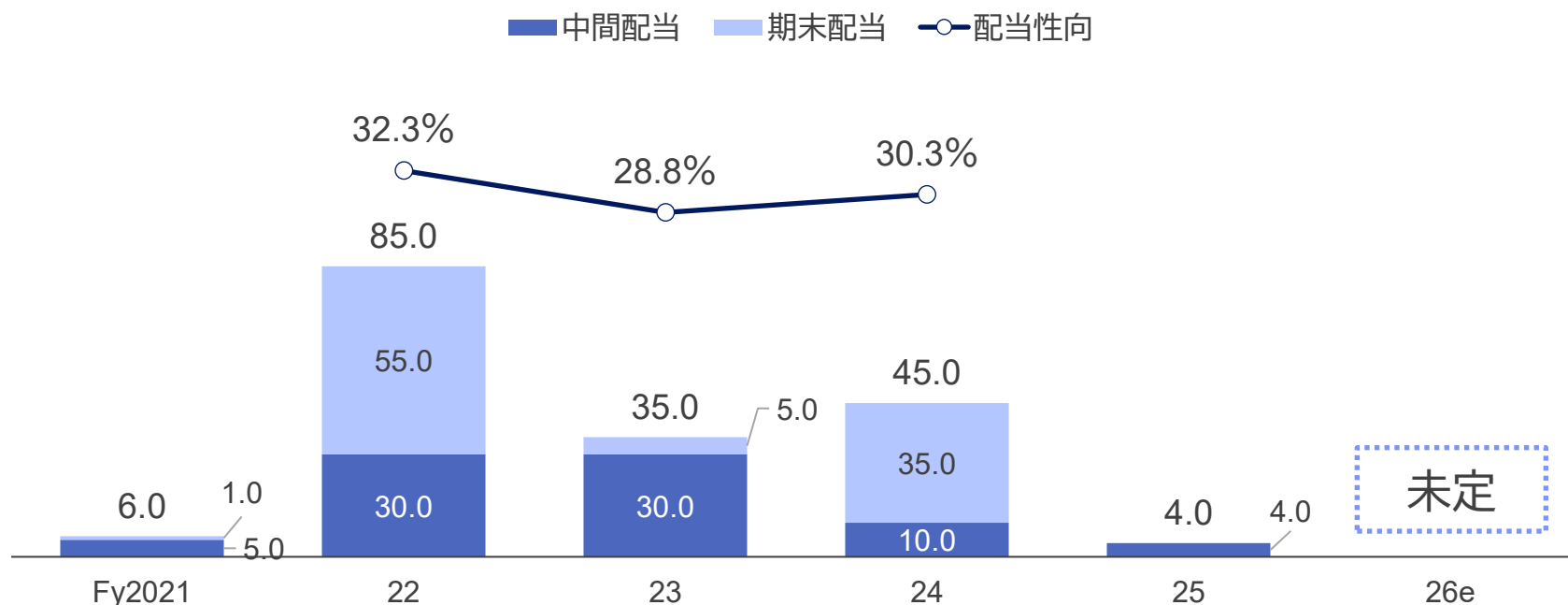
PBR改善に向けた戦略

- PBR改善に向け、ROEの向上とPER(市場評価)の向上を両輪として、収益力・資本効率・市場評価の向上に取り組んでまいります。



株主還元方針

- 当社の株主還元方針は、**連結配当性向30%程度を目標としつつ、安定的な配当継続にも配慮する方針**です。
- 2026年度は当期純損失の計上を見込んでおりますが、現時点では配当予想を未定としております。



※ 2021年度および2025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。

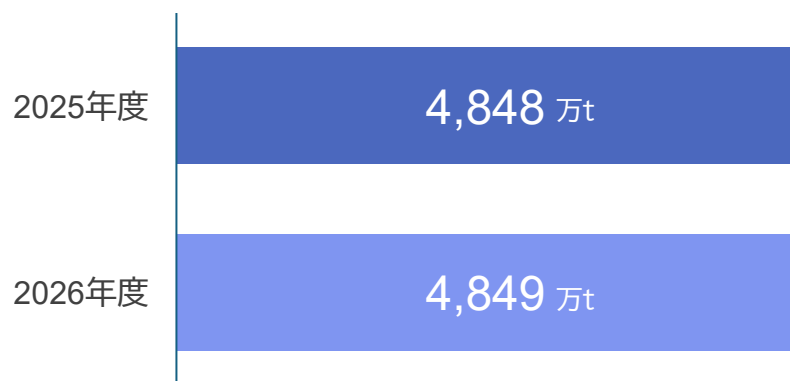
1. 決算・見通しサマリー
2. 会社概要
3. 2025年度決算状況
4. 中期経営計画の進捗
5. 資本コストを意識した
経営の実現に向けて
6. 2026年度業績予想



2026年度の事業環境

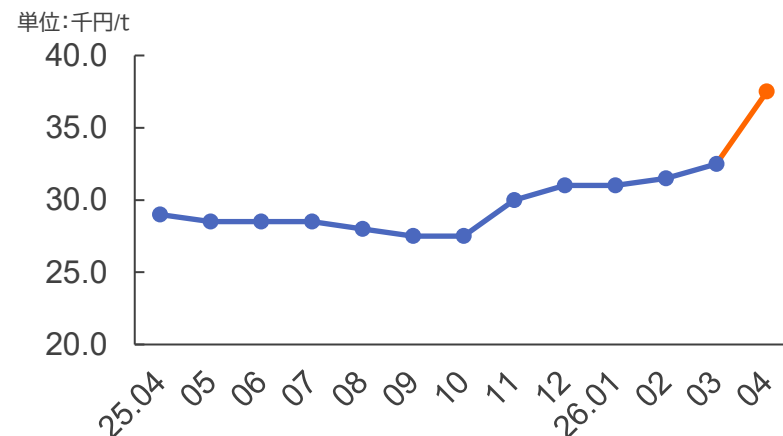
- 国内建設鋼材需要は、人手不足等による施工能力の制約を背景に、2026年度も低水準で推移する見通しです。
- 鉄スクラップ価格の上昇に加え、中東情勢に伴うエネルギー・物流費等の上昇リスクもあり、数量・採算の両面で厳しい環境が続く見通しです。

日本鉄鋼連盟による国内鋼材消費量見込み



出所:日本鉄鋼連盟公表値

鉄スクラップ(H2)単価の推移



出所:産業新聞社 東京地区、問屋ヤード持ち込み価格、本体価格、産業新聞掲載日ベース月初単価

国内鋼材消費量は前年度並みの低水準

鉄スクラップ単価は足元で急上昇

リスクシナリオ／下振れリスク

- 国内建設鋼材需要の低迷が長期化し、鉄スクラップ価格上昇や中東情勢に伴うエネルギー・物流費等の上昇を販売価格へ十分に反映できない場合、数量回復の遅れとスプレッドの縮小が重なり、営業利益の下振れリスクとなります。

国内需要低迷の長期化



施工能力の制約等により、鋼材需要の発現が更に後ろ倒し

販売量の下振れ

鉄スクラップ価格の上昇



国内需要が減退するなか、輸出志向の高まりにより価格上昇

価格転嫁の遅れによる採算性悪化

中東情勢悪化に伴うコスト上昇



原油価格上昇に伴うエネルギーや物流等の諸コスト増加

リスクシナリオ／上振れ余地

- 円安による鋼材輸出採算の改善や、コスト改善効果の発現により相対的にコスト競争力が増すことで受注機会が拡大し、**販売量の回復に繋がる可能性があります**。加えて、**スプレッドの改善が想定以上に進展した場合、営業利益の上振れ余地があります**。

輸出環境の改善



円安により鋼材輸出環境が改善することで販売量が増加

相対的なコスト競争力の向上



調達コスト改善取組み効果の発現による、コスト競争力向上を通じた受注増

販売価格の改善



適正マージン確保に向けた価格交渉が進展し、販売価格改善が浸透

販売量の上振れ

スプレッド改善による採算性良化

通期業績予想

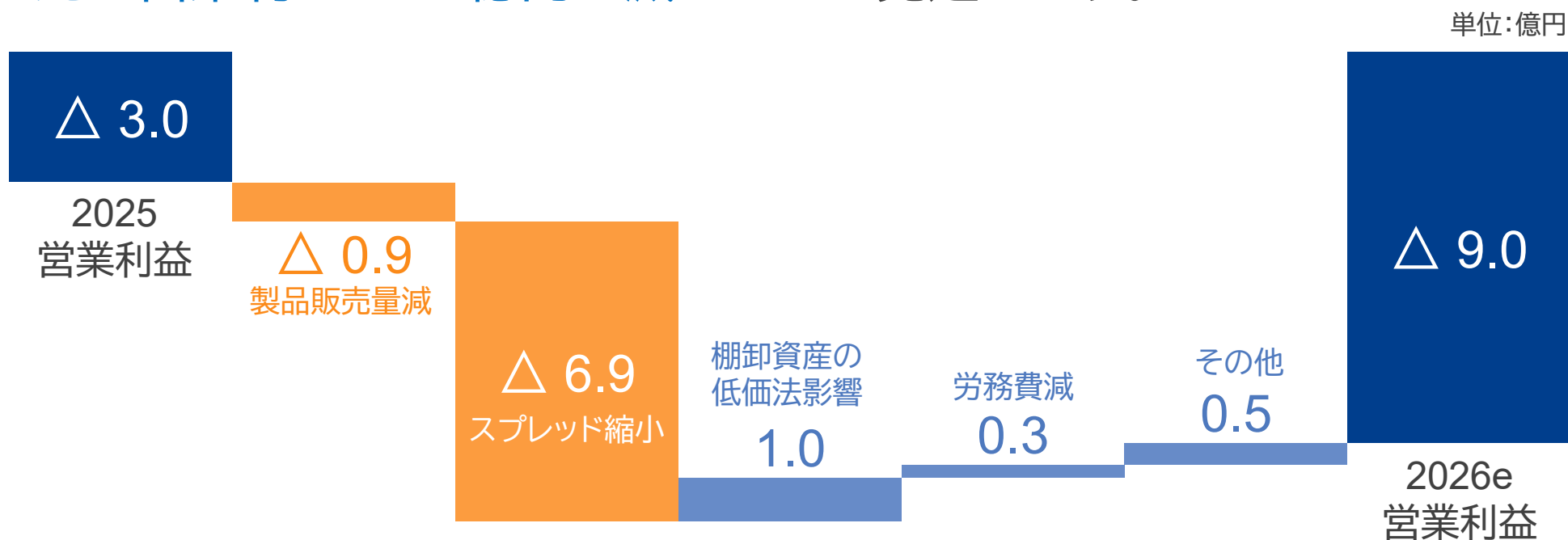
- 2026年度は、厳しい需要環境が続く見通しに加え、**下振れリスクを織り込み、第2四半期累計で6.0億円、通期で9.0億円の営業赤字を見込んでいます。**

単位:億円

	Fy2025		Fy2026e(5/12時点)		増減額	
	第2Q累計	通期	第2Q累計	通期	第2Q累計	通期
売上高	123.9	235.9	120.0	250.0	▲ 3.9	14.0
営業利益	0.0	▲ 3.0	▲ 6.0	▲ 9.0	▲ 6.0	▲ 5.9
(営業利益率)	(0.0%)	(▲ 1.3%)	(▲ 5.0%)	(▲ 3.6%)	(▲ 5.0pt)	(▲ 2.3pt)
経常利益	0.5	▲ 2.0	▲ 5.0	▲ 8.0	▲ 5.5	▲ 5.9
(経常利益率)	(0.5%)	(▲ 0.9%)	(▲ 4.2%)	(▲ 3.2%)	(▲ 4.7pt)	(▲ 2.3pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	0.1	▲ 3.3	▲ 5.0	▲ 8.0	▲ 5.1	▲ 4.6
1株当たり当期純利益	3.58円/株	▲ 88.01円/株	▲ 129.65円/株	▲ 207.45円/株	▲ 133.23円/株	▲ 119.44円/株

営業利益の増減要因分析

- 製品販売量の一層の減少に加え、原材料価格上昇に対する価格転嫁浸透の遅れを見込んでおり、コスト削減効果はあるものの、2025年度比で営業利益は5.9億円の減益となる見通しです。



厳しい見通しを踏まえて、販売数量回復、スプレッド改善、コスト競争力強化により、収益回復に取り組みます。

終わりに

- 2025年度は厳しい事業環境となりましたが、人手不足やカーボンニュートラルといった構造変化を成長機会と捉え、「鉄にいのち、人に未来」をモットーに、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。



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

