

2030年ありたい姿

更なる企業価値向上に向けた新たな挑戦

「2030年ありたい姿」への挑戦

2030年ありたい姿：

**形鋼グローバルNo1としての地位（量×収益力）を
確固たるものとし、新たな事業領域でも挑戦を続ける企業**

カーボンニュートラル・循環型社会実現に向けた継続的な取り組み

- グリーン技術/エネルギーの導入加速による電炉事業の環境優位性の向上
- 先端技術を有する企業との提携、大学等との共同研究開発

コア事業である形鋼事業の強靱化

- アジア等の成長地域での販売拡大
(新規拠点の獲得、既存拠点の競争力強化)
- 高度な操業ノウハウと最先端技術の導入
による収益力維持・向上

新たな鉄・インフラ・グリーン事業領域への進出

- 形鋼に続く製品群の拡充やバリューチェーン
の強化、技術獲得
- 国内外での積極的なM&A推進

新たな挑戦を支えるプロフェッショナル人材の育成と充実

グローバル企業として、新たな価値を創造し、豊かな社会の実現に貢献

「2030年ありたい姿」達成へのロードマップ

- 投資先については慎重に見極めつつも、中長期的視点で投資機会を捉え積極果敢に対応
- 堅固な財務基盤を活用した機動的な財務戦略で成長投資をバックアップ

総投資額
2,500～3,000億円

22/3～24/3期

25/3～27/3期

28/3～30/3期

投資規模

600億円

1,400億円

■ アジア等の成長地域での販売拡大

形鋼
生産
能力

ASEAN+
アジア成長地域

250万t

日本・米国
・中東

400万t

合計

650万t

成長投資にアクセル トップライン増強

設備更新による
増強メイン

5割

400万t

400万t + α

800万t
体制

■ 高度な操業ノウハウと最先端技術の導入による収益力維持・向上

付加価値向上により、差別化・競争力を強化

■ 形鋼に続く製品群の拡充やバリューチェーンの強化・技術獲得、積極的なM&A推進

投資規模

500～1,000億円

新事業領域選定

先行投資断行による事業化

コア(形鋼)事業
の強靱化

新事業領域
への進出

成長投資

財務戦略

ROE10%以上維持 & 成長投資を機動的にバックアップ

<補足> 形鋼生産能力800万t体制

既存形鋼生産能力 650万t(インドネシア拠点含む)

+ 既存増強及び成長地域での新拠点獲得により **800万t** 体制実現へ

マザー工場：電炉操業技術

日本 ヤマトスチール 100% **70万t** +a 圧延ライン更新等
(詳細は次頁)

第一の収益の柱：米国 安定市場

米国 NYS 49% **230万t**

第二の収益の柱：ASEAN 成長市場

タイ	SYS	64.18%	110万t	電気炉DC(直流)化 第1圧延ライン更新
インドネシア	NBP	80%	90万t	中大型圧延ライン増強
ベトナム	PY VINA	49%	50万t	中小型圧延ライン増設
			250万t	+a

成長地域の新拠点

アジア等 **+100万t**

中東事業

バーレン SULB 49% **60万t**

サウジアラビア Saudi Sulb 49% **40万t**

100万t

% : 出資比率
万t : 生産(圧延)能力

進捗ハイライトー形鋼事業の強靱化①



日本 戦略的投資総額 約400億円の概要

◆ 圧延ライン関係 約300億円

- ・矯正機更新 : 2024年6月完了 (約50億円)
 - ・圧延機本体更新(DX導入) : 2027年半ば稼働予定
 - ・その他自動化工事 : 2024年度～2027年度に掛けて順次
 - ・加熱炉更新(CN対応) : 2029年半ば稼働予定
- カーボンフリー燃料対応バーナー導入により、水素/アンモニア燃料への転換可能
- (約250億円)

⇒すべて更新後、生産能力20%up

(その他期待効果：生産品種拡大、品質向上、歩留向上、原単位削減、省力化等)

◆ 環境投資、その他合理化 約100億円

- ・SVC更新 : 2024年4月完了 (約40億円)
 - 電圧変動抑制対策設備(Static Var Compensator)の導入により、再生エネルギー電源に対応可能
- ・バイオークス事業化 : 2025年半ば稼働予定 (約15億円)
- ・その他合理化投資等 : 2023年度～2027年度に掛けて順次 (約45億円)

<国内 戦略的投資の目的>

最先端技術の導入により、生産効率向上・品質強化など国内での競争力を高め、更なる高収益化及びCN実現を目指していくとともに、グローバル展開を支えるマザー工場としての役割を強化

進捗ハイライター形鋼事業の強靱化②



インドネシア M&AによりASEAN 300万t体制へ

M&Aの手続きは計画通り順調に進捗。5/31に株式取得予定(Day1)

投資総額
約**500**億円

シナジー最大化に向けた取組み

- ・製造 : 高度な操業ノウハウの共有による品質・生産性の向上
- ・販売 : 3拠点(タイ、インドネシア、ベトナム)での製品・半製品の供給による収益の最大化
- ・調達 : 共同購買による安定調達・コストダウン

⇒ タイ/SYSから1カ月の出張などを通じて人材交流・連携を加速
新会社・オペレーションの立上げ準備を継続

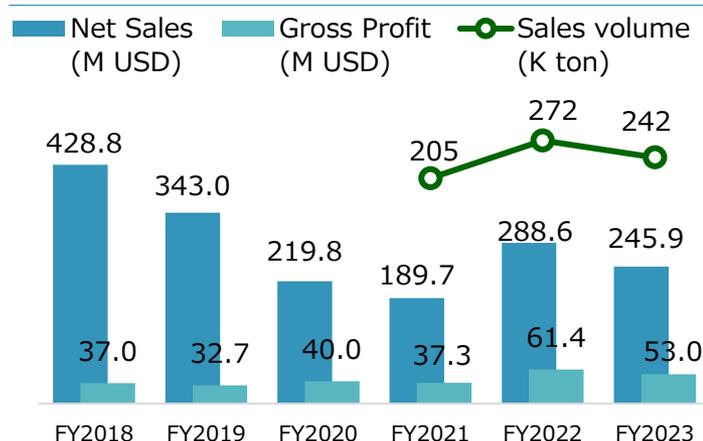
<インドネシアの形鋼需要の見通し>

2023年98万t → 2028年125万t^(※)へ増加

※当社分析(首都移転による影響は含まず)

首都移転に伴うインフラ需要を確実に捕捉するため、NBP(インドネシア新会社)は当面は国内市場でのシェア拡大にフォーカス。製品サイズを拡充し、設備稼働率の向上を図る

<ご参考> GRP社 Steel Bars segment業績



FY2018 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※ GRP社Annual Reportより当社作成
※ Steel Bar Segmentに含まれる製品は H-Beam、Angle、Wide Flange

進捗ハイライター-新事業領域への進出

コア事業の強み・リソースをいかし、付加価値の高い新たな事業の創出に挑戦

コア事業の強み・リソース

グローバル展開力

- M&A、優良企業とのパートナーシップによる成長地域の市場開拓、拠点確保

技術力

- 「ものづくり会社」としての高度な操業ノウハウ、最先端技術の積極導入

ネットワーク力

- 国内外におけるエネルギー、原料、商社、製品ユーザー等、多彩な取引先

電炉のグリーン優位性

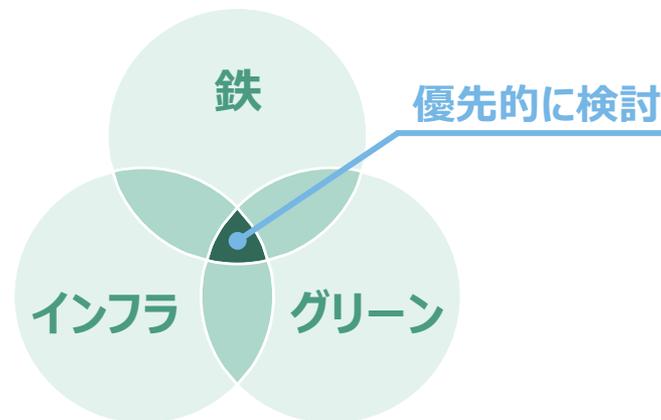
- 積極的な省エネルギー設備導入によるCO2排出量低減
- 環境配慮型商品の開発

進出にあたっての基本スタンス

パートナー戦略

グローバル展開

コア事業との親和性



当面の検討方向性(例)

建築・土木分野の製品群の拡充
〈水平展開〉

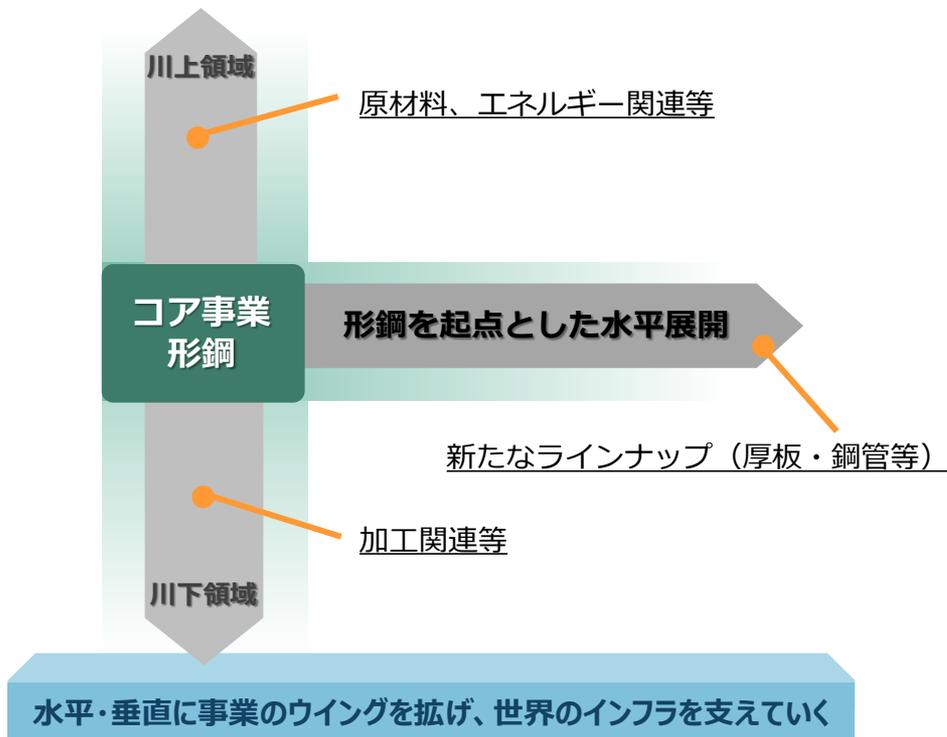
形鋼事業のバリューチェーン強化
〈垂直展開〉

カーボンニュートラル及び将来の事業化に向けたグリーン戦略

<補足> 新事業展開 検討イメージ

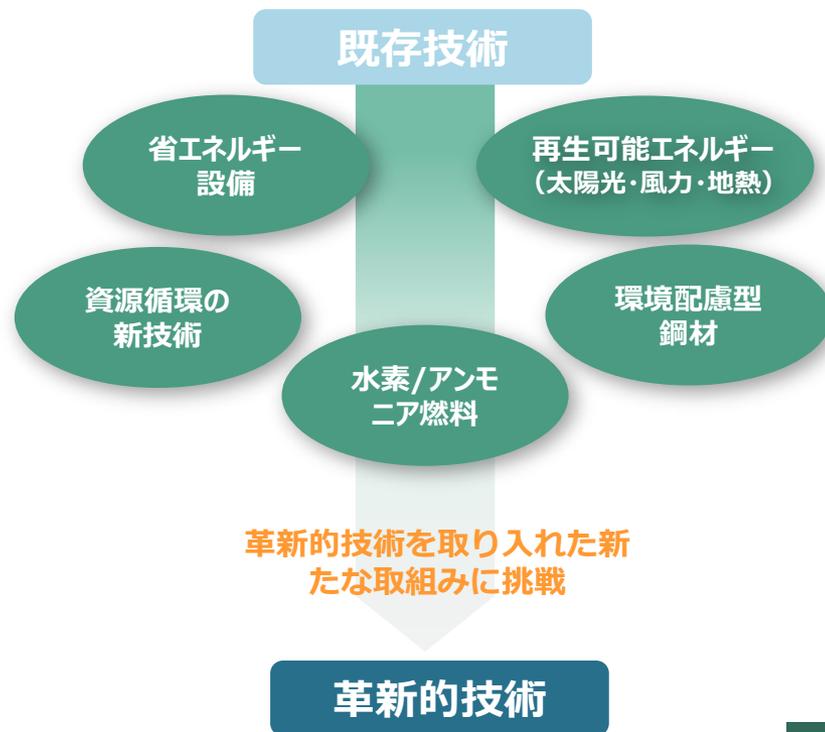
水平・垂直展開

- 形鋼と同じ建築・土木分野の製品群の拡充、形鋼事業のバリューチェーンを強化できる領域にプライオリティを置き、事業領域の拡大に挑戦（M&A、スタートアップとの協業など様々な手段を検討）



グリーン戦略

- グローバルの気候変動問題を当社の新たな成長機会と捉え、グリーン戦略を積極的に推進
- 足元の既存技術のみならず、クリアすべき課題の多い革新的技術についても、多角的なアプローチで将来の実装可能性を検証していくとともに、中長期的な事業化を企図した先行投資も計画
- スイスEmerald社の運営ファンド出資(2024年1月)を足掛かりに、先端技術を有するスタートアップ等との協業を加速



企業価値向上のための戦略的なキャッシュ配分

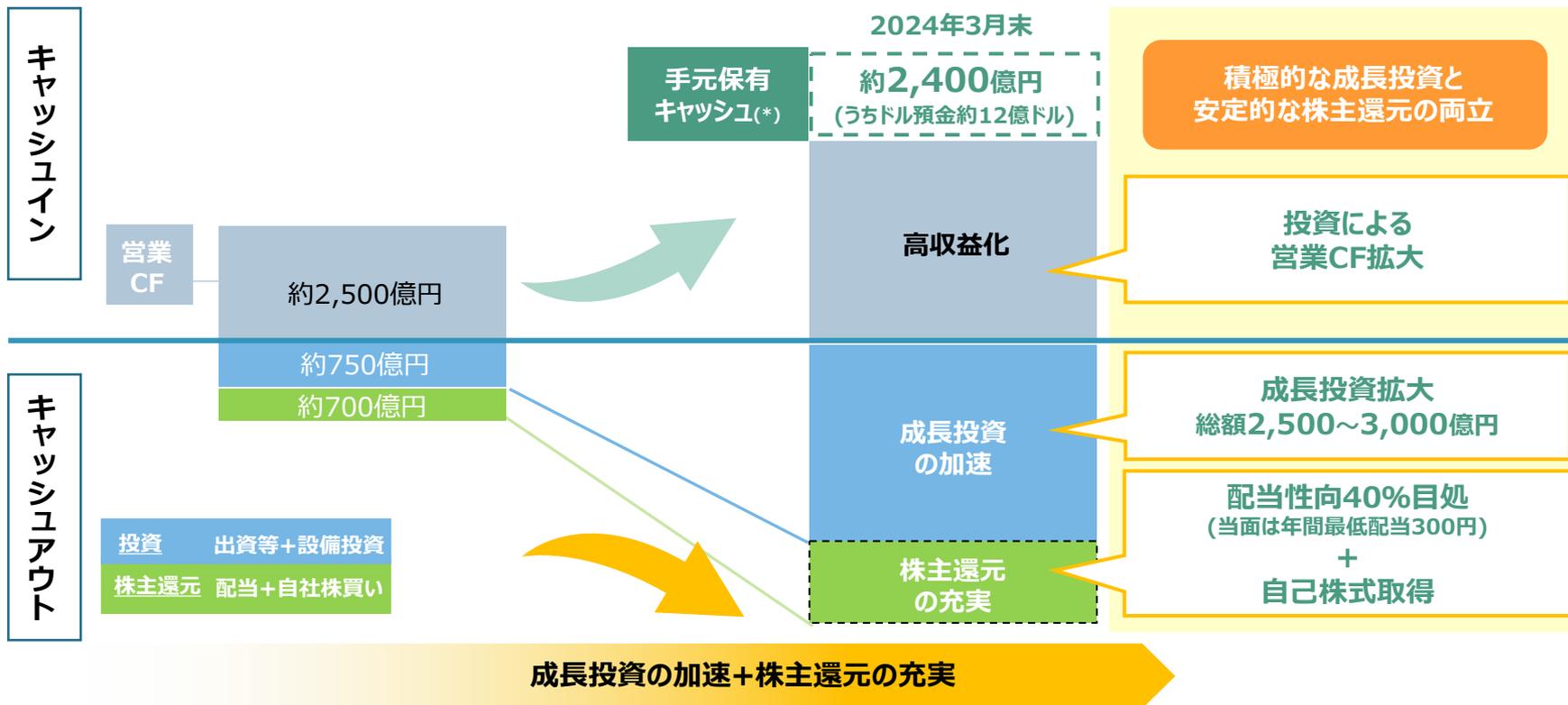
過去10年(2012/3~2023/3期)

2024/3期~

財務基盤強化 ⇒ 資本効率向上

ROE10%以上を維持

2030年
ありたい姿の実現



ROE

=

利益率

×

資産回転率

×

財務レバレッジ

- 付加価値の向上
- 事業領域の拡大

- 成長投資加速

- 株主還元の充実

成長戦略は相互に連携