

2024-26年度中期経営計画

当社グループは、2024年5月に、同年4月からスタートする2024-26年度中期経営計画を公表しました。「世の中のお役に立つ」という創業の精神に立ち戻り、2030年ビジョンで経営指針として掲げた当社が社会に提供する価値の実現を目指しています。これからも社会やお客様の期待に応えることで、さらなる成長を果たせるよう変革を進めます。

経営環境認識と課題

取り巻く経営環境

- ・サステナビリティに対する社会的関心の高まり(CN、高炉の電炉化)
- ・米中経済対立など地政学リスク
- ・グローバルサウスをはじめとした新興国の市場成長
- ・クルマの電動化進展
- ・先進国における少子高齢化

課題

- ・経営環境の変化を迅速に捉え、お客様のニーズに的確に対応
- ・電動化進展に適應する事業強化と成長策の推進
- ・新たな社会課題解決への貢献と事業化

基本方針

この3か年で当社が社会から必要とされる「良き企業」であり「成長する企業」であることを改めて証明し、企業価値を最大化する

- ① 稼ぐ力を強化し、成長戦略を確かなものにする
- ② 社会的価値の創造を推進

経営目標

経済的価値と社会的価値の両立を目指し、企業価値の最大化に向けて、営業利益と非財務・財務の重要な指標を抽出し、目標を設定しています。

連結営業利益:150億円

非財務資本		
人的資本	モラルサーベイ(愛知製鋼に勤めていて誇りを感じますか?)	4.0点
	慰安会参加率	100%
製造資本	重大品質問題/重点災害件数	0件
自然資本	CO ₂ 排出量削減率(2013年度比)	35%
知的資本	特許出願件数	50件
	実施特許件数	50件
社会関係資本	個人株主持株比率	30%以上
財務資本		
①DELシオ(負債資本倍率):0.3~0.5倍	②ROE(自己資本利益率):4.0%以上	③PBR(株価純資産倍率):0.5倍以上

中期経営計画の位置づけ

2024年度からの3か年は、2030年ビジョンで経営指針として掲げた当社が社会に提供する価値を具現化し、成長を加速させるための第二ステージとして位置付けています。

2021-23年度
中期経営計画

2024-26年度
中期経営計画

2027-30年度
中期経営計画

2030年ビジョン

① 稼ぐ力を強化し、成長戦略を確かなものにする

当社の強みであるモノづくり力を活かし、基幹事業である特殊鋼や鍛造品の持つポテンシャルを最大限に発揮し安定的な稼ぐ力を強化するとともに、ステンレスや電子部品・機能材料などのビジネスにおいて成長を加速させます。営業と開発が一体となった体制を構築することでお客様への提案力を強化します。変化するお客様のニーズを的確に把握し、素早く対応することで、新製品・技術の開発から市場投入までの期間を短縮し、早期の事業化により、収益力を高めます。

施策・取り組み

基幹事業

- 特殊鋼事業の持続的な収益力の確保 >>p.27
 - ・脱炭素社会へ特殊鋼で貢献する「鋼Reborn」の推進（「小断面 連続鋳造化技術」の実用化）
 - …工程省略によるCO₂削減
 - …生産可能品種拡大による上方弾力性確保
 - …CO₂削減を実現する「省エネ型電気炉」構想の検討



開発中の小断面連続鋳造化設備

- 鍛造業界再編を見据えた次世代鍛造工法の開発 >>p.31
 - ・多品種少量生産に対応可能な汎用型逐次成形技術とライン設計の開発による自動車用熱間鍛造品サプライチェーンの維持

成長事業

- ステンレス鋼による社会貢献 >>p.29
 - ・インフラ更新需要に対応するため生産能力を3割増強（2023年度比）
 - ・エンジニアリング機能を活かした提案力強化による受注量拡大

- 成長市場を見据えた特殊鋼のグローバル戦略の推進 >>p.27
 - ・有望な成長市場であるインドにおける鋼材ビジネス拡大
 - …バルドマン スペシャル スチール社の品質向上・生産能力の拡大支援（日系自動車メーカーからギャ用鋼の認証取得）
 - …バルドマン スペシャル スチール社を活用しインド・ASEAN市場でのグローバル拡販を推進

- 自動車の電動化進展への対応 >>p.31
 - ・電動車に最適な高強度ギャ用鋼の開発
 - ・電動アクスル部品などの新製品の受注活動強化



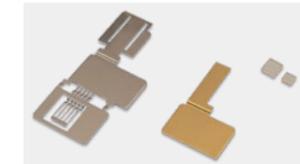
電動車に使用される電動アクスル用のシャフト(左)とギャ(右)



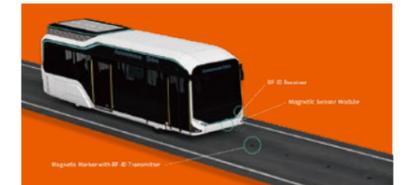
当社のステンレス鋼が使用されている首都高新宿線のトンネル消火設備

- スマート事業の成長促進 >>p.33

- ・電子部品（パワーカード用リードフレーム）
- …生産能力を現状の1.8倍に増強し収益力を拡大
- ・GMPS…構内物流市場への普及拡大による事業化推進
- ・磁石…サーキュラーな磁粉の開発・拡販による事業拡大
- ・鉄供給材…海外市場への注力と販売パートナーとの連携強化による事業拡大



パワー半導体を支える電子部品（パワーカード用リードフレーム）



自動運転車の正確な位置を推定する磁気マーカシステム「GMPS」

新事業

- 営業・開発一体での提案型営業推進による新事業の早期立ち上げ
 - ・営業統括本部「新市場開拓室」…新たなニーズ・市場探索、開発品の事業化促進
 - ・開発本部「EVモータ要素開発室」…素材/部品分野での事業化加速

② 社会的価値の創造を推進

当社の強みである資源循環型のモノづくりを通じて社会的価値を創造し、サステナビリティ社会の実現に貢献します。本中計ではカーボンニュートラルの実現やサーキュラーエコノミーの確立に向けた活動を加速させます。その源泉となる「挑戦する人材づくり」とそれを育む「風土醸成」に注力していきます。

施策・取り組み

- サステナビリティ課題への対応 >>p.39～

サステナビリティの取り組みを経営戦略と一体的に強化することを目的に2024年4月に「サステナビリティ推進室」を新設

- 具体的な取り組み
- ・省エネや再エネ導入拡大など自社のCO₂排出量の削減
 - ・取引先と協働したサプライチェーンを通じたCO₂排出量の削減
 - ・グリーン鋼材など環境貢献製品の拡販による貢献
 - ・人権、自然環境の保全・再興、サーキュラーエコノミーなどの社会課題解決への貢献

- 「厳しくも温かく」人が育つ風土の醸成 >>p.45

最大の資産である人材が自然に育つ環境を整備

- 具体的な取り組み
- ・問題解決を通じた人材育成の強化
 - ・インナーブランディング強化による従業員エンゲージメントの向上

- 将来の持続的成長に向けた財務戦略 >>p.25

- ・利益率の改善と資産スリム化によるキャッシュ創出力向上
- ・成長事業への積極的な投資と株主還元の充実

- 具体的な取り組み
- ・政策保有株売却などによる資産スリム化
 - ・配当性向の見直しや自己株式取得による株主還元の充実