



平成 24 年 3 月 7 日

各 位

会 社 名 丸一鋼管株式会社  
 代表者名 取締役社長 鈴木 博之  
 (コード番号 5463 東証・大証 第1部)  
 問合せ先 執行役員社長室長 竹内 健  
 (TEL. 06-6531-0102)

### 第3次中期経営計画策定に関するお知らせ

本日開催の取締役会にて、当社グループの第2次中期経営計画の成果を総括し、第3次中期経営計画の策定を行いましたので、その概略をお知らせいたします。

当社は、2009年4月より第2次中期経営計画の主要施策を着実に実行してきましたが、リーマンショック後の世界経済の低迷、昨年の震災と電力不安、急激な円高等により、国内外ともに売上高・利益目標は大幅な未達に終わりました。このような厳しい経営環境のもと、これまで進めてきた国内事業の効率化と営業力の強化、積極的な海外展開を更に進めることにより、国内外での鋼管トップ企業としての地位を不動のものにするため本年4月より、第3次中期経営計画をスタートします。

#### 1. 第2次中期経営計画の実績見込みと第3次中期経営計画の目標

					(億円)	
第2次計画 実績・見込	2009年度 実績	2010年度 実績	2011年度 目標	2011年度 見込(*)	第3次計画 目標	2014年度 目標
売上高	1,024	1,158	1,600	1,203	売上高	1,600
営業利益	106	165	220	148	(同海外比率)	(35%)
経常利益	121	186	260	170	営業利益	200
純利益	74	102	150	59	(同海外比率)	(20%)
1株当たり純利益 EPS(円)	84.6	117.7	170	68.9	経常利益	220
株主資本利益率 ROE(%)	3.93	5.02	8.00	2.81	純利益	120
売上高海外比率	21.0%	20.7%		22.2%		
営業利益海外比率	-	5.5%		3.2%		

(\*)2012/3 見込みは、2012年2月7日の第3四半期決算発表時の今期見込み数字

- ・2012/3 見込み：国内の建材関連の長期不振と震災の影響で売上高・利益とも目標未達。  
 米国においても建材市場の回復が遅く、ベトナムでは新規事業の立ち上げの遅れや通貨の切り下げによる為替差損の計上などにより、売上高・利益とも大幅な未達に終わる。また、株式市況の低迷で約38億円の評価損を見込む。
- ・2015/3 目標：国内では復興需要の積極的取り込みと営業体制の強化により売上増加を図る。海外では、自動車及びエネルギー関連分野の強化、ベトナムでの第2CGL/CCLの稼働等による海外比率の大幅な増加により、売上高・利益ともリーマンショック前の水準に戻す。

## 2. 第2次中期経営計画の主要施策の成果

新たな飛躍のための戦略的投資として、国内では、東京第2工場の機械構造用鋼管ミルの増設、岩手北上の切断工場建設の決定、自動車部品加工のアルファメタル社の連結子会社化などを実施。

海外では、ベトナムでの16インチミルとハイ工場の稼働及び第2CGL/CCLの建設開始、中国での天津工場の稼働と武漢工場の建設、インドでのKUMA社買収によるステンレス鋼管事業への進出、北米での設備改造による効率化と自動車用鋼管分野及びAPI(米国石油協会)規格製品への業務拡大、メキシコでの自動車用鋼管事業への進出を決定しました。

また、国内ではCO<sub>2</sub>削減など環境への取りくみに注力するとともに、震災後の節電への対応や株主重視の資本政策の継続などに取り組みました。

主要施策	成果
1) <u>国内事業の更なる効率化推進</u>	東京第2工場:機械構造用鋼管ミル増設 岩手北上:自動車用鋼管切断工場建設決定(2012/8完成予定) 堺特品工場:増設(2011/11完成) アルファメタル:連結子会社化 丸一鋼販:北関東営業所、南港ハイブセンター、広島営業所開設
2) <u>海外事業の充実と拡大</u> ①ベトナム ②中国 ③北米	16インチミル/ハイ工場の稼働、API/JIS取得、鋼管セミナー開催 第2CGL/CCLの建設着工(2013/4完成予定) 持分法子会社化(2009/4)、天津工場稼働(2011/3)、 武漢工場建設(2012/4完成予定) Leavitt:10インチミルの改造、5インチミルの新設、2インチミル・0.5インチミルの導入等による生産効率化と自動車/API分野への新規進出
3) <u>新規事業分野への積極的展開</u>	インド/KUMA社買収によるステンレス鋼管分野への進出 メキシコでの自動車用鋼管事業への進出(2012/12完成予定) ベトナム/J-Spiral社への参加によるSpiral鋼管分野への進出
4) <u>IT化による経営効率の向上と人材育成の強化</u>	海外現地法人での管理システムの導入 中国・ベトナム・豪州への語学研修派遣による若手海外人材の育成 ベトナムからの長期研修生の受け入れによる現地幹部候補生の育成
5) <u>環境への積極的対応</u>	詫間工場:LPGからLNGへの燃料転換によるCO <sub>2</sub> 削減 節電要請への積極的対応
6) <u>資本の効率化推進</u>	継続的自己株式取得、配当政策の維持による高い株主還元率の維持 投資有価証券の売却推進
7) <u>災害に強い企業グループの構築</u>	東京第2工場・丸一鋼販/仙台営業所の早期復旧 臨海工場の緊急避難場所の総点検

## 3. 第3次中期経営計画の基本的な考え方と主要施策

### 1) 基本的な考え方

- ①少子高齢化による国内市場の長期的な縮小傾向を踏まえ、第1-2次中期計画では国内事業の効率化と海外事業の積極的な展開を実施。
- ②2011/3に発生した大震災と電力供給不安、急激に進んだ円高により、国内市場の低迷は長期化が予想され、自動車産業を中心に海外への生産シフトが加速。
- ③国内では鉄鋼産業の国際的な競争力の維持と縮小する国内市場への対応のため、統合や再編が本格化し、各社の生き残りをかけた動きが本格化すると予想される。
- ④こういった当社を取り巻く環境を踏まえ、国内では効率的な生産体制の確立を更に進めるとともに、本格化する復興需要の捕捉に注力。海外では積極的な事業展開を一層加速することによ

り海外での売上高と利益を飛躍的に増やし、国内外での鋼管トップ企業としての地位を不動のものにしたい。

- ⑤海外では、成長が見込める自動車・二輪車関連及びエネルギー関連の鋼管事業に注力するとともに、アジア地区ではインフラをはじめとした建築分野への投資も継続する。
- ⑥海外鋼管事業に対し、“Maruichi”ブランドを活用し、Leavitt 及び SUNSCO の社名の変更を検討。
- ⑦売上高・利益目標は、海外部門の比率を引き上げ、売上：1600 億円、営業利益：200 億円、経常利益：220 億円とし、海外比率を、売上高：35%、営業利益：20%に引き上げ目標達成を目指す。

## 2) 主要課題と施策

主要課題	施策
<b>1) 国内事業の更なる効率化推進</b> ①国内生産体制の再構築  ②国内営業体制の強化  ③新規分野の展開  ④省エネ、CO <sub>2</sub> 排出量削減、災害に強い体制の構築	①東京工場の東京第2工場への集約 ②国内余剰設備の海外への移設 ③適正な人材配置  ①グループ販売力の強化 ②復興需要への積極的取組 特品事業部: 仙台特品課開設(2012年4月) 丸一鋼販: 岩手県北上営業所開設(2012年8月) 関東地区でのコラム在庫、切断開先加工、販売強化  ①ステンレス鋼管分野への参入(東京第2工場のステンレス鋼管ラインをマザーラインとして海外事業を支援) ②太陽光発電への取り組み メガソーラー発電事業化検討(詫間工場)及び架台加工・工事への参画 ③東洋特殊鋼業を通じた異型管分野への進出  ①節電、CO <sub>2</sub> 削減への積極的対応、液状化・津波対策
<b>2) 高成長が期待できるアジア地区への投資の集中、海外生産シフトが本格化する自動車分野の強化、エネルギー関連製品の生産開始により、海外売上の拡大と収益力の強化</b> ①ベトナム: SUNSCO 鋼管、鋼板事業の大幅な拡大  ②中国: MMP の事業拡大  ③米州: Leavitt の自動車、API 向け事業の展開  MAC の新たな事業拡大 メキシコでの自動車向け事業立ち上げ ④インド: Chennai 工場の立ち上げ、自動車向け普通鋼管事業の開始 ⑤インドネシア: 自動車向け鋼管事業の拡大	①16 インチによる API 事業の本格的展開、ベトナム国内の建材需要の創造 ②第2CGL/CCL の立上げの成功 ③安定操業による設備稼働率の向上及び生産量の拡大 ④ハノイの二輪車向け業務の本格化による黒字化及びステンレス鋼管の現地生産開始 ⑤JIS 取得による日系企業向け鋼管・鋼板製品の生産販売拠点としての役割  ①日系自動車メーカーの生産拡大への対応 ②アルファメタル社との協働による部品加工事業の拡大  ①Leavitt: 建築用構造鋼管中心から、自動車・API 用鋼管への進出による経営基盤の強化と収益力の向上 ①MAC: 設備更新。西海岸でのシェア拡大 ①メキシコでの自動車向け鋼管工場の立上げ(Maruichimex)  ①自動車向けステンレス鋼管での圧倒的シェアの維持 ②日系自動車メーカー向け普通鋼管製造による事業分野の拡大  ①日系自動車メーカーの進出本格化への対応 鋼管現地調達ニーズへの積極的対応

<p>⑥日系自動車メーカーの海外シフトに対応した新たな展開の検討</p> <p>⑦東洋特殊鋼業の海外事業強化</p> <p>⑧海外現地法人の管理強化</p> <p>⑨オーストラリア/ATM社とのアライアンス強化</p>	<p>①中国/インドネシア/インドでの体制拡充と米国での自動車向け生産の開始、メキシコへの進出</p> <p>②アルファメタルの部品加工技術の海外事業での活用</p> <p>③国内外一体となった営業体制 海外進出情報の早期把握と海外現地法人との協働による海外取引の獲得</p> <p>④自動車向けステンレス鋼管事業の新規展開</p> <p>⑤鋼管事業での“Maruichi”ブランドの活用: Leavitt/SUNSCOの社名に“Maruichi”を追加検討</p>
<p><b>3) 海外人材の早期育成(グローバル化の基礎づくり)</b></p> <p>①本格化する海外展開に対応した人材の早期育成</p> <p>②現地人材の早期育成</p>	<p>①中国事業の支援・強化及び他海外地域での展開検討</p> <p>①海外現地法人の管理システムの早期完成(SUNSCO、KUMA)</p> <p>②KUMA、メキシコ新会社の連結子会社化</p> <p>③海外現地法人からの配当・ロイヤリティーによる本社への収益還元</p>
<p><b>4) 株主重視の資本政策の継続</b></p>	<p>①高い株主還元率の維持</p>

(注) 海外現法正式名称

Leavitt(米国) : Leavitt Tube Company, LLC

MAC(米国) : Maruichi American Corporation

Maruichimex(メキシコ) : Maruichimex S. A. de C. V

MMP(中国) : 丸一金属制品(佛山)有限公司/丸一金属制品(天津)有限公司

SUNSCO(ベトナム) : Sun Steel Joint Stock Company/Sun Steel (Hanoi) Co., LTD.

J-Spiral(ベトナム) : J-Spiral Steel Pipe Co., LTD.

KUMA(インド) : Maruichi Kuma Steel Tube Private Ltd.

ISTW(インドネシア) : P. T. Indonesia Steel Tube Works

以上