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、当社ｸﾞﾙｰﾌﾟの第 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ﾌﾟ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(*)
売上高	1,024	1,158	1,600	1,203
営業利益	106	165	220	148
経常利益	121	186	260	170
純利益	74	102	150	59
1 株当たり純利益 EPS(円)	84.6	117.7	170	68.9
株主資本利益率 ROE(%)	3.93	5.02	8.00	2.81
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%

⇨

第3次計画 目標	2014 年度 目標
売上高	1,600
(同海外比率)	(35%)
営業利益	200
(同海外比率)	(20%)
経常利益	220
純利益	120

(*)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、ﾍﾞ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、自動車及びｴﾈﾙｷﾞｰ関連分野の強化、ﾍﾞﾄﾅﾑでの第 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、ﾍﾞﾄﾅﾑでの 16 ｲﾝﾁﾐﾙとﾊﾉ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、ｲﾝﾄﾞでの 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_2 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）国内事業の更なる効率化推進	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、南港ﾊﾟｲﾌﾟｾﾝﾀｰ、広島営業所開設
2)海外事業の充実と拡大 ①ﾍﾞﾄﾅﾑ ②中国 ③北米	 16 ｲﾝﾁﾐﾙ/ハノイ工場の稼働、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)新規事業分野への積極的展開	ｲﾝﾄﾞ/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) ﾍﾞﾄﾅﾑ/J-Spiral 社への参加による Spiral 鋼管分野への進出
4)IT 化による経営効率の向上と人材育成の強化	海外現地法人での管理ｼｽﾃﾑの導入 中国・ﾍﾞﾄﾅﾑ・豪州への語学研修派遣による若手海外人材の育成 ﾍﾞ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)環境への積極的対応	詫間工場：LPG から LNG への燃料転換による CO_2 削減 節電要請への積極的対応
6)資本の効率化推進	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)災害に強い企業ｸﾞﾙｰﾌﾟの構築	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補足に注力。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ﾌﾟ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ｷﾞｰ関連の鋼管事業に注力するとともに、ｱｼﾞ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”ﾌﾞﾗﾝﾄﾞを活用し、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
1)国内事業の更なる効率化推進	
①国内生産体制の再構築	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
②国内営業体制の強化	①ｸﾞﾙｰﾌﾟ販売力の強化 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
③新規分野の展開	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ｻﾞ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 ﾒｶﾞ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
④省ｴﾈ、CO_2排出量削減、災害に強い体制の構築	①節電、CO_2削減への積極的対応、液状化・津波対策
2)高成長が期待できるｱｼﾞ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、ｴﾈﾙｷﾞ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	
①ﾍﾞﾄﾅﾑ:SUNSCO 鋼管、鋼板事業の大幅な拡大	①16 ｲﾝﾁﾐﾙによる API 事業の本格的展開、ﾍﾞ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
②中国:MMP の事業拡大	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
③米州:Leavitt の自動車、API 向け事業の展開	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
MAC の新たな事業拡大	①MAC:設備更新。西海岸でのｼｪｱ拡大
ﾒｷｼｺでの自動車向け事業立ち上げ	①ﾒｷｼｺでの自動車向け鋼管工場の立上げ(Maruichimex)
④ｲﾝﾄﾞ:Chennai 工場の立ち上げ、自動車向け普通鋼鋼管事業の開始	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鋼管製造による事業分野の拡大
⑤ｲﾝﾄﾞﾈｼｱ:自動車向け鋼管事業の拡大	①日系自動車ﾒｰｶｰの進出本格化への対応 鋼管現地調達ﾆｰｽﾞへの積極的対応

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	①中国/ｲﾝﾄﾞﾈｼｱ/ｲﾝﾄﾞ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 ②ｱﾙﾌｧﾒﾀﾙの部品加工技術の海外事業での活用 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 ④自動車向けｽﾃﾝﾚｽ鋼管事業の新規展開 ⑤鋼管事業での“Maruichi”ﾌﾞﾗﾝﾄﾞの活用:Leavitt/SUNSCO の社名に“Maruichi”を追加検討
⑦東洋特殊鋼業の海外事業強化	①中国事業の支援・強化及び他海外地域での展開検討
⑧海外現地法人の管理強化	①海外現地法人の管理ｼｽﾃﾑの早期完成(SUNSCO、KUMA) ②KUMA、ﾒｷｼｺ新会社の連結子会社化
⑨ｵｰｽﾄﾗﾘｱ/ATM 社とのｱﾗｲｱﾝｽ強化	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
3)<u>海外人材の早期育成(ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ化の基礎づくり)</u>	
①本格化する海外展開に対応した人材の早期育成	①若手人材の積極的海外派遣。語学研修やﾄﾚｰﾆｰの海外派遣 ②「海外で活躍できる」人材の育成
②現地人材の早期育成	①現地人材の早期育成、登用、技術移転の促進
4)<u>株主重視の資本政策の継続</u>	①高い株主還元率の維持

(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(ﾍﾞﾄﾅﾑ) : Sun Steel Joint Stock Company/Suns Steel(Hanoi) Co.,LTD.

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

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

ISTW(ｲﾝﾄﾞﾈｼｱ) : P.T.Indonesia Steel Tube Works

以　上