

令和6年6月18日

各位

会社名 **株式会社 UEX**

代表者名 代表取締役社長 岸本則之
(東証スタンダード コード 9888)

問合せ先 取締役常務執行役員 秀高雅紀
経営企画・総務・経理担当

TEL (03)5460-6500

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、令和5年5月12日付「中期経営計画ローリング2023年度～2025年度」において、2023年から2025年までの3ヶ年の中期経営計画を公表いたしました。が、事業環境の変化や業績の状況を踏まえ、新たに2024年から2026年までの3ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画ローリングの概要

当社の経営理念である「UEXの志」のもと、経営方針「ステンレス・チタン商社として価値ある流通機能を提供することで社会に貢献し、持続的な成長を通じてステークホルダー（取引先・社員・株主）の満足度向上をめざします」を踏まえ、今後3ヶ年の全社基本方針である「ステンレス・チタンの豊富な在庫を基にした流通機能の強化に加え、加工度を高めることにより高付加価値化を推進する。また、顧客ニーズに立脚したソリューション機能の強化を図り、半導体・脱炭素・国土強靱化などの国家戦略資材の中核サプライヤーとして企業価値を高める」の実現のため、以下8つの重点施策に取り組んでまいります。

- ① 在庫販売の平均売上総利益率25%を目指す
- ② 主要3品種およびフラットバー、アングル・チャンネルの在庫販売強化
- ③ 加工品を中心とした高付加価値商品の販売推進
- ④ 不採算ビジネスの改善
- ⑤ 顧客ニーズに立脚したソリューション機能の強化
- ⑥ 成長戦略の一環としてのM&Aの検討
- ⑦ 人材戦略の推進と各センターの労働環境の改善
- ⑧ コーポレートガバナンスの充実と環境に配慮した経営

2. 2023 年度実績と 2026 年度財務目標

	2023 年度実績	2026 年度目標
連結売上高	521 億円	530 億円
連結営業利益率	4.0%	6.6%
ROE	7.7%	11.0%
PBR	0.8 倍※	1.0 倍

※2024 年 3 月 29 日の株価をもとに算出

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、日本および海外の経済情勢や当社の関連する業界動向、為替変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績の結果は記載の予想と大幅に異なる可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

以 上

中期経営計画 ローリング 2024年度～2026年度

2024年6月18日

STANDARD
TOKYO



1-1. 中期経営計画のローリングについて

この度当社は、昨年5月に公表しました中期経営計画の一部見直しをしたローリング計画を策定致しました。

経営理念

UEXの志

日本一のステンレス・チタン商社として、
世のため人のために役立ちたい。

1. 私たちは、お取引先から頼りにされ愛されることについて日本一のステンレス・チタン商社でありたい。
2. 私たちは、社員としての誇りと働く喜びを持てることについて日本一のステンレス・チタン商社でありたい。
3. 私たちは、株主から信頼され魅力を感じていただけることについて日本一のステンレス・チタン商社でありたい。

経営方針

ステンレス・チタン商社として価値ある流通機能を提供することで社会に貢献し、
永続的な成長を通じてステークホルダー（取引先・社員・株主）の満足度向上をめざします。

1-2①. サステナビリティを巡る取組みについての基本方針

サステナビリティを巡る取組みについての基本的な方針

当社は、社会・環境問題をはじめとするサステナビリティをめぐる問題に積極的に対応していくことが健全な発展のための大前提であると認識しております。

ステンレス、チタンは、脱炭素社会を実現するための基盤となる素材の一つであり、当社はその価値ある流通機能を果たすことにより、収益機会の増大を図るとともに持続可能な社会の構築のため積極的な役割を果たすことができると考えています。

このため、当社は、**「日本一のステンレス・チタン商社として、世のため人のために役立ちたい」**という経営理念のもと、すべてのステークホルダーに配慮した事業活動を行うことにより、自らの持続的な成長を図るとともに、持続可能な社会の実現に貢献することを目指します。

1-2②. サステナビリティを巡る取組みについての重要課題と取組み方針

5つの重要課題と取組み方針

重要課題	取組み方針	関連するSDGs
安心・安全の追求	<ul style="list-style-type: none"> 経営理念に基づき、全社員が誠実な企業活動を行います。 安心・安全を追求し、より良き製品を安定的に提供します。 主要センターにおいて、社員の健康や環境を考慮し、切断後の製品を洗浄するために有機溶剤に代えてアルカリイオン水を使用しています。 	 
コンプライアンスの推進	<ul style="list-style-type: none"> 企業倫理の徹底をはかり、法令を遵守します。 すべてのステークホルダーに対して、公正な関係を維持し、公正・透明・自由な競争と適正な取引を行います。 	
人権の尊重	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動に関わる全ての人々の人権を尊重します。 社員の多様性を尊重し、社会に貢献できる人材を育成します。 	   
株主・投資家への責任	<ul style="list-style-type: none"> 適時適正な開示を実施します。 株主との積極的なコミュニケーションに努めます。 適切な利益配分を実施します。 	
気候変動など地球環境問題への配慮	<ul style="list-style-type: none"> 自社所有地において太陽光発電を推進するとともに、事業活動に伴って発生する二酸化炭素の排出量をできるだけ抑制していきます。 また、メーカーと協力して、脱炭素社会構築に貢献するステンレス、チタンの提案販売を積極的に行ってまいります。 	 

1-3. 中期経営計画 前年度の実績

<2024年3月期連結業績>

(百万円)

	期初 業績予想	実績	計画比
売上高	52,000 ~56,000	52,113	+0.2% ~△6.9%
売上総利益	—	9,949	—
(率)	—	(19.1%)	—
営業利益	3,100 ~3,500	2,084	△32.8% ~△40.5%
経常利益	3,100 ~3,500	2,260	△27.1% ~△35.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,000 ~2,200	1,296	△35.2% ~△41.1%

<財務目標>

昨年策定計画
3年目目標

2024年3月期
実績

連結売上高

570~
620億円

521億円

連結
営業利益率

7.8%

4.0%

ROE

15.0%

7.7%

PBR

1.0倍

0.8倍*

*2024年3月29日の
株価1,179円をもとに算出

2. 中期経営計画（2024年度～2026年度）財務目標

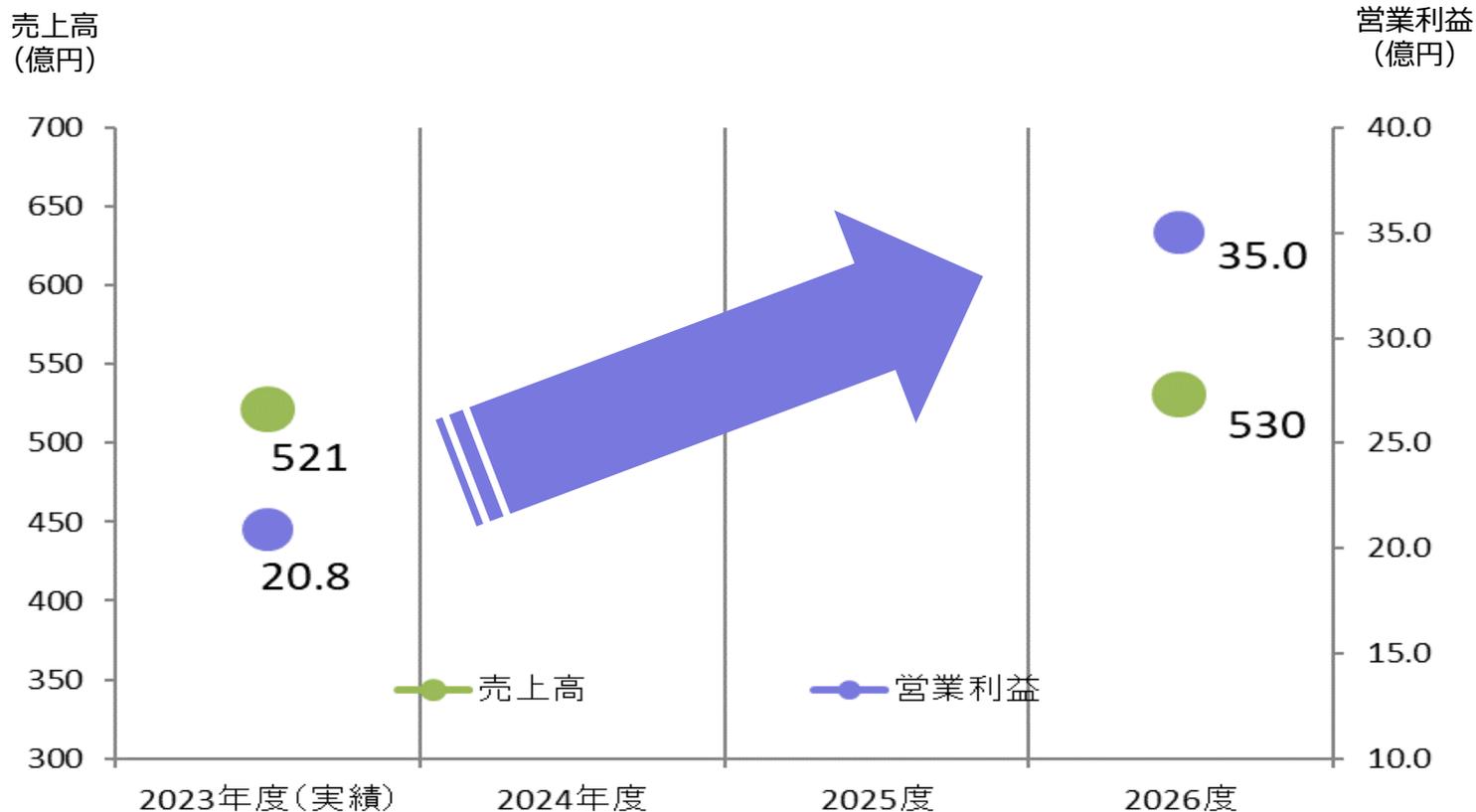
財務目標
(2026年度)

連結売上高
530億円

連結
営業利益率
6.6%

ROE
11.0%

PBR
1.0倍



3-1. 中期経営計画 全社基本方針と重点施策

全社基本方針

ステンレス・チタンの豊富な在庫を基にした流通機能の強化に加え、加工度を高めることにより**高付加価値化を推進**する。また、顧客ニーズに立脚したソリューション機能の強化を図り、半導体・脱炭素・国土強靱化などの**国家戦略資材の中核サプライヤー**として企業価値を高める。

8つの重点施策

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------|
| ①在庫販売の平均売上総利益率25%を目指す | ⑤顧客ニーズに立脚したソリューション機能の強化 |
| ②主要3品種およびフラットバー、アングル・チャンネルの在庫販売強化 | ⑥成長戦略の一環としてのM&Aの検討 |
| ③加工品を中心とした高付加価値商品の販売推進 | ⑦人材戦略の推進と各センターの労働環境の改善 |
| ④不採算ビジネスの改善 | ⑧コーポレートガバナンスの充実と環境に配慮した経営 |

3-2. 中期経営計画 8つの重点施策

① 在庫販売の平均売上総利益率25%を目指す

汎用品は販価改善、原価低減、切断品の拡大などに注力する。一方、高収益が期待できるチタン、ニッケル合金、二相鋼などの政策在庫品は市場開拓も含め積極的な数量拡大に努める。

② 主要3品種およびフラットバー、アングル・チャンネルの在庫販売強化

主要3品種（熱延鋼板、継目無鋼管、条鋼）およびフラットバー、アングル・チャンネルの在庫販売の強化を継続し、強固な収益基盤を構築する。

③ 加工品を中心とした高付加価値商品の販売推進

高い付加価値が期待できる加工品販売の強化を図るとともに、ステンレスの用途開発の提案営業を行う。

3-3. 中期経営計画 8つの重点施策

④不採算ビジネスの改善

可視化された不採算ビジネスの原因を究明し、具体的な対応策の実行を推進する。また、労務費、副資材費、運搬費などのコスト負担を考慮し、**再生産可能な価格への見直しを進めていく**。なお、不採算事業の入れ替えによる事業ポートフォリオの見直しを検討していく。

⑤顧客ニーズに立脚したソリューション機能の強化

技術的なプロフェッショナルを有するプロジェクト営業部の機能を活かし、成長市場である半導体・脱炭素・国土強靱化などの**国家戦略関連分野**へ社内横断的に取り組む。また、グループ企業や信頼できるパートナーとの戦略的連携により多面的に需要を捕捉する。

⑥成長戦略の一環としてのM&Aの検討

将来予想される流通業界の再編に備え、M&A実行に十分な内部留保を確保しておく。

3-4. 中期経営計画 8つの重点施策

⑦人材戦略の推進と各センターの労働環境の改善

多様性を考慮しつつ事業環境に合わせた人材の育成と適正な人員配置を行う。
また、各センターの整備を実施する。

⑧コーポレートガバナンスの充実と環境に配慮した経営

コーポレートガバナンス・コードへの対応も踏まえたガバナンス体制の強化を推進していくとともに、気候変動など地球環境問題に配慮した経営を行う。
また、企業倫理の徹底と管理体制の強化により法令を遵守する。

4. 中期経営計画 設備投資計画

2024年度～2026年度 設備投資計画

単位：百万円

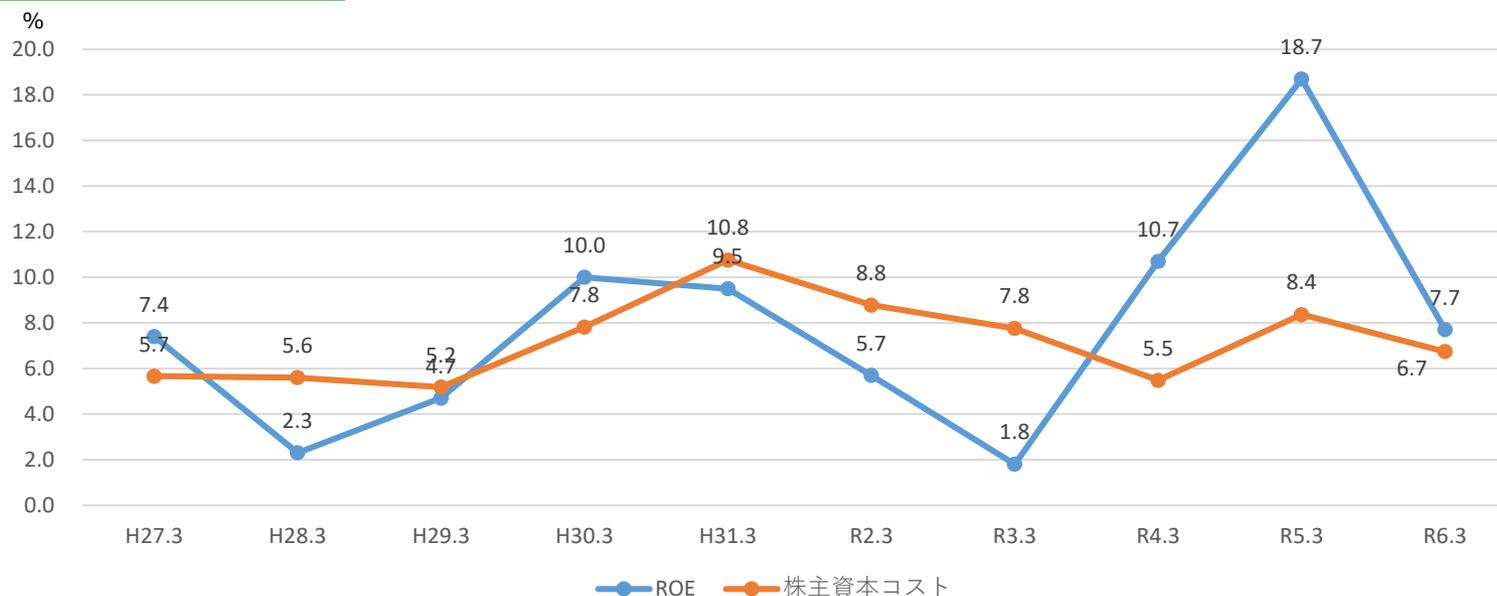
	物流関係	情報システム関係	その他	UEX 東京配送センター 建替え	合計
2024年度	331	131	148	172	783
2025年度	144	74	0	647	865
2026年度	311	40	0	171	522
合計	787	245	148	990	2,170

※数値は(株)UEX単体、令和特殊鋼(株)の合計

5-1. 資本コストや株価を意識した経営

現状分析-資本収益性 (ROE) と資本コスト

ROE・資本コストの推移



ROEは株主資本コストを上回り、エクイティスプレッド(株主資本コストを上回るROE)は1.0を創出し株主価値を創造。

R6.3期

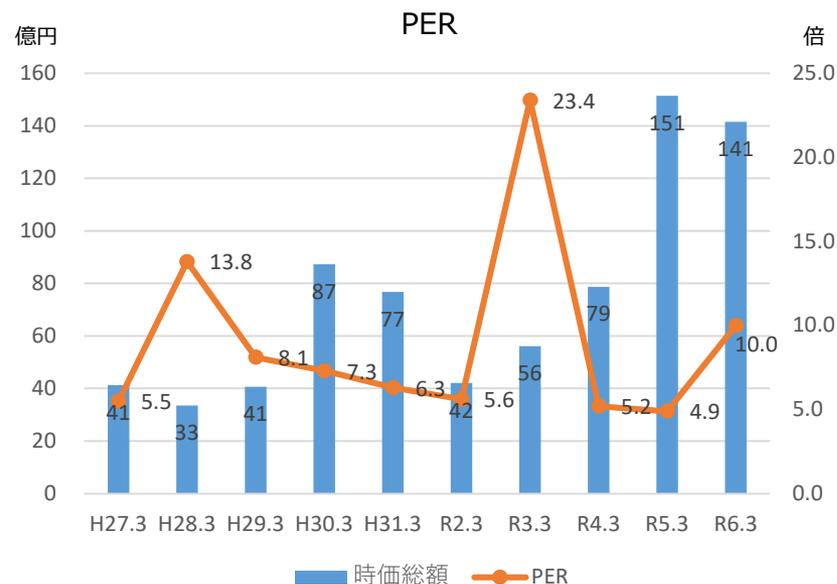
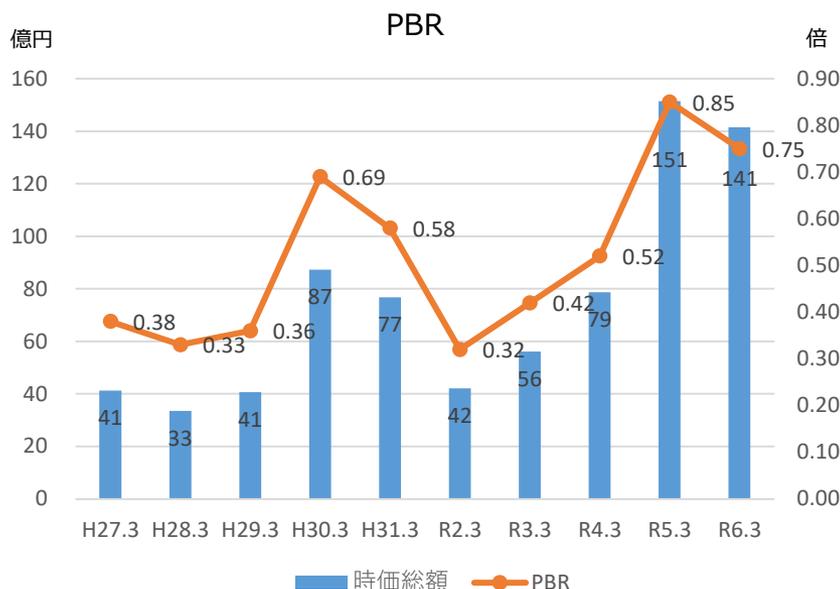
ROE	7.7%
株主資本コスト※	6.7%
エクイティ・スプレッド	1.0

※株主資本コストの算出には資本資産評価モデル(CAPM)を使用
算出にあたり、β(ベータ値)は対TOPIX週次2年間の数値を適用

5-2. 資本コストや株価を意識した経営

現状分析-市場評価

市場評価



業績は、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けたR3.3期から大幅に改善、業績伸長に伴い時価総額も拡大するが、PBRは1倍に届かず。

要因としては、卸売業という業種特性に加え、在庫販売の拡大や加工品を中心とした高付加価値商品の拡販戦略などの当社の取組みが株式市場において十分に認知されていないことや、時価総額が小さく機関投資家の投資対象に入っていないこと等が考えられる。

5-3. 資本コストや株価を意識した経営

取組・目標-ROE目標と施策

ROE11%以上が常態となるよう収益力の強化を図る

収益力の強化	ステンレス・チタンの豊富な在庫を基にした流通機能の強化に加え、顧客ニーズに立脚したソリューション機能の強化を図り、半導体・脱炭素・国土強靱化などの国家戦略資材関連に注力。
資産効率性の改善	不採算ビジネスの入れ替え等による事業ポートフォリオの見直しの検討。
配当政策の堅持	令和4年11月に一部変更した配当の基本方針を堅持。即ちDOE1.0%以上としたうえで、連結配当性向35~40%を目安に年間の配当額を決定することの継続。

取組・目標-株主資本コストの低減

業績の変動率の低下	加工度を高めることによる高付加価値化の推進とソリューション機能の強化により、市況変動による影響の縮小を目指す。
IR活動	中長期スタンスの機関投資家への当社事業の丁寧な説明を通して、機関投資家保有比率の上昇を目指し株価の過度な変動を抑制。