共英製鋼株式会社
https://www.kyoeisteel.co.jp/
本社
〒530-0004 大阪市北区堂島浜1-4-16 アクア堂島西館18F
TEL (06)6346-5221(代)　FAX (06)6346-5330(代)

UD FONT

KYOEI STEEL INTEGRATED REPORT 2026

KYOEI STEEL



KYOEI STEEL INTEGRATED REPORT 2026

共英製鋼グループ 統合報告書

共英製鋼株式会社






経営理念

Spirit of Challenge

共英製鋼グループは
鉄鋼事業を中核とした
資源循環型事業を通じて社会と共生し
日本経済と地域社会の発展に貢献する
企業集団を目指します

行動指針

- 高い倫理観を持ち 公正・誠実を旨として行動します
- 進取と変革 挑戦する気概 達成への情熱に満ちた企業風土を醸成します
- 主観によらず 現場に立脚した感覚を重視します
- 人と技術を大切にし 働くことが喜びであり誇りとなる企業を実現します

編集方針

本報告書は、共英製鋼グループの財務情報および非財務情報を、ステークホルダーの皆様へ報告することを目的に編集しました。中長期的な価値創造の考え方を統合的に示すため、2022年より統合報告書として発刊しています。トップメッセージや担当役員メッセージで経営陣の考えや想いを直接お伝えすることを意識するとともに、事業戦略の背景となる事業環境や、サステナビリティ課題への対応についてできるだけ丁寧に記載しました。

対象期間	2025年度（2025年4月から2026年3月）を対象としておりますが、一部対象期間外の内容も報告しています。
発行時期	2026年10月
対象組織	共英製鋼株式会社および連結子会社を報告主体としています。 ただし、環境関連データ（P.39～40）は、共英製鋼単体を対象としています。
参考ガイドライン	国際統合報告書フレームワーク／GRIスタンダード／SASBスタンダード／TCFD提言
問い合わせ先	共英製鋼株式会社　経営企画部 ESG推進室　TEL（06）6346-5222

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいています。従って、様々な要因の変化により、実際の業績は見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。











Spirit of Challenge

CONTENTS

経営理念・行動指針・編集方針 …… 1
CONTENTS …… 2

共英製鋼の価値創造

共英製鋼が追求する3つの価値 …… 3
価値創造のあゆみ …… 9
価値創造プロセス …… 11

価値創造戦略

トップメッセージ …… 13
中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」 …… 17
財務担当役員メッセージ …… 21

マテリアリティへの対応

サステナビリティ推進体制 …… 23
マテリアリティ（経営の重要課題） …… 25

快適で安全な社会のために

国内鉄鋼事業 …… 27
海外鉄鋼事業 …… 29
環境リサイクル事業 …… 31

美しい地球環境に向けて

TCFD提言に沿った取り組み …… 33
環境負荷低減の取り組み …… 39

より安全で働きやすい職場に向けて …… 41
価値創造をともにする皆様の期待に応えるために …… 43
地域社会の一員として貢献するために …… 44
特集：“負の資産（廃棄物）”を“プラスの力（鉄）”へ
エシカルスチールの挑戦 …… 45

より公正で誠実な企業活動に向けて

社外取締役メッセージ …… 47
コーポレート・ガバナンスの概要 …… 48

コーポレートデータ

財務・業績ハイライト …… 55
事業拠点 …… 57
会社概要 …… 58






共英製鋼が追求する3つの価値

社会への価値

資源循環×地産地消で地域社会の発展に貢献

社会の様々な場面で利用される鉄は、その役割を終えると鉄スクラップとなります。
鉄は何度でも利用可能な素材ですが、資源として活用するためには溶かして再生する必要があります。
鉄スクラップを鉄鋼製品へ再生する資源循環型の事業を国内外の需要地で展開することで、
需要地の資源循環と地産地消を両立し、地域社会の発展に貢献します。

強み 1

**資源循環×地産地消
需要地の近くで
生産、主原料を調達**

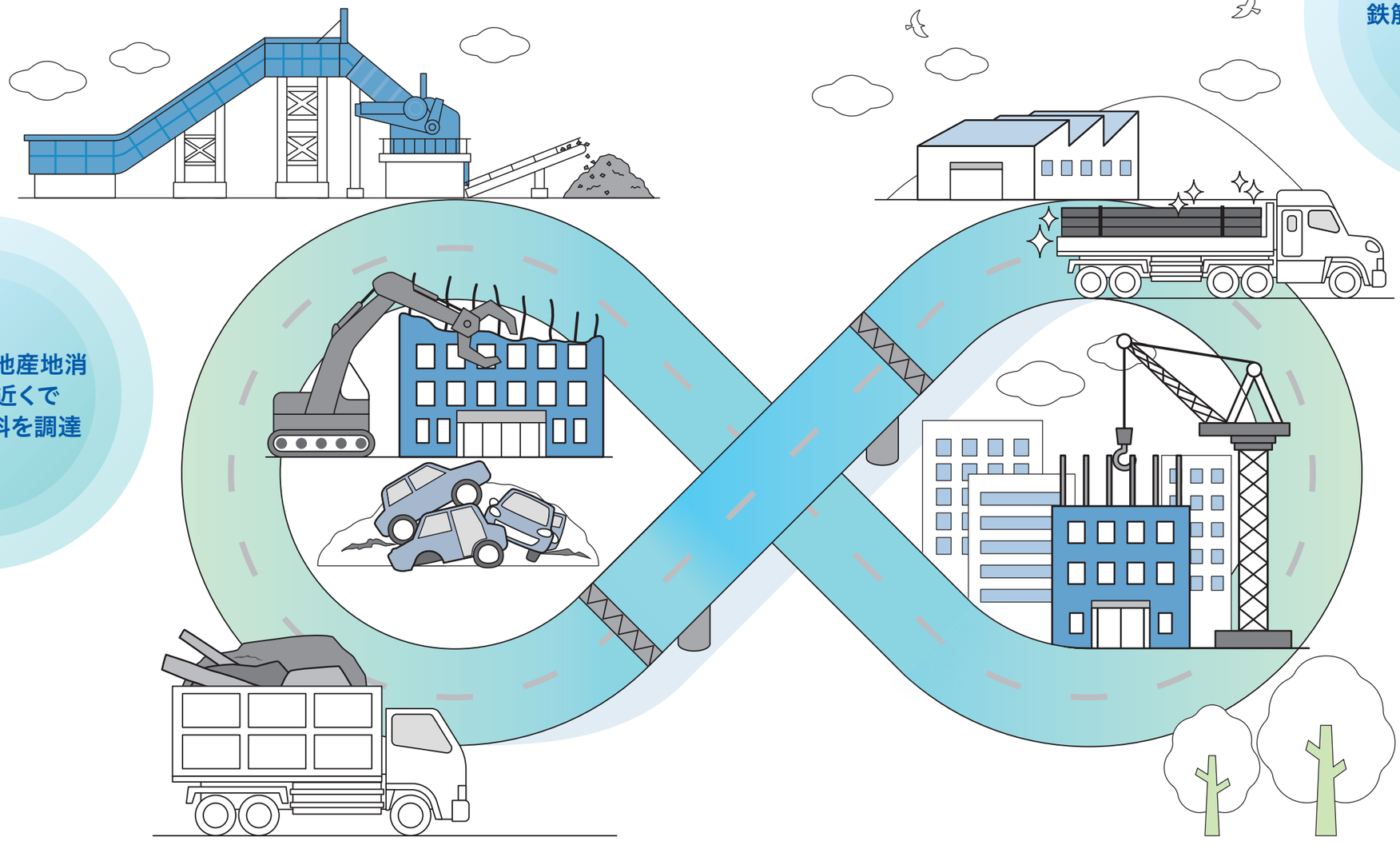
強み 2

**生産だけでなく
上流下流を含めた事業を
周辺地域で展開**

強み 3

**日本における
鉄筋のシェアNo.1※で
安定供給を維持**

※2024年度 鉄鋼新聞調査／
鉄鋼生産シェア／小形棒鋼



共英製鋼が追求する3つの価値

環境への価値

鉄鋼製品の製造と廃棄物処理を一体的に行う事業でエネルギーを有効活用

電炉法は、鉄スクラップを電気で溶かす製鋼法で、
酸化鉄を還元する工程がないことから、CO_2排出量が相対的に少ない製鋼法です。
さらに当社は、その電炉の高温エネルギーに着目し、
鉄鋼製品の製造と廃棄物処理を一体的に行う事業を展開してきました。
電炉の特性を活かしてエネルギーを有効に活用しつつ脱炭素への取り組みを推進し、
資源循環の推進と環境負荷の低減に貢献します。

強み 1

鉄づくり・廃棄物処理を一体とした事業でエネルギーを有効活用

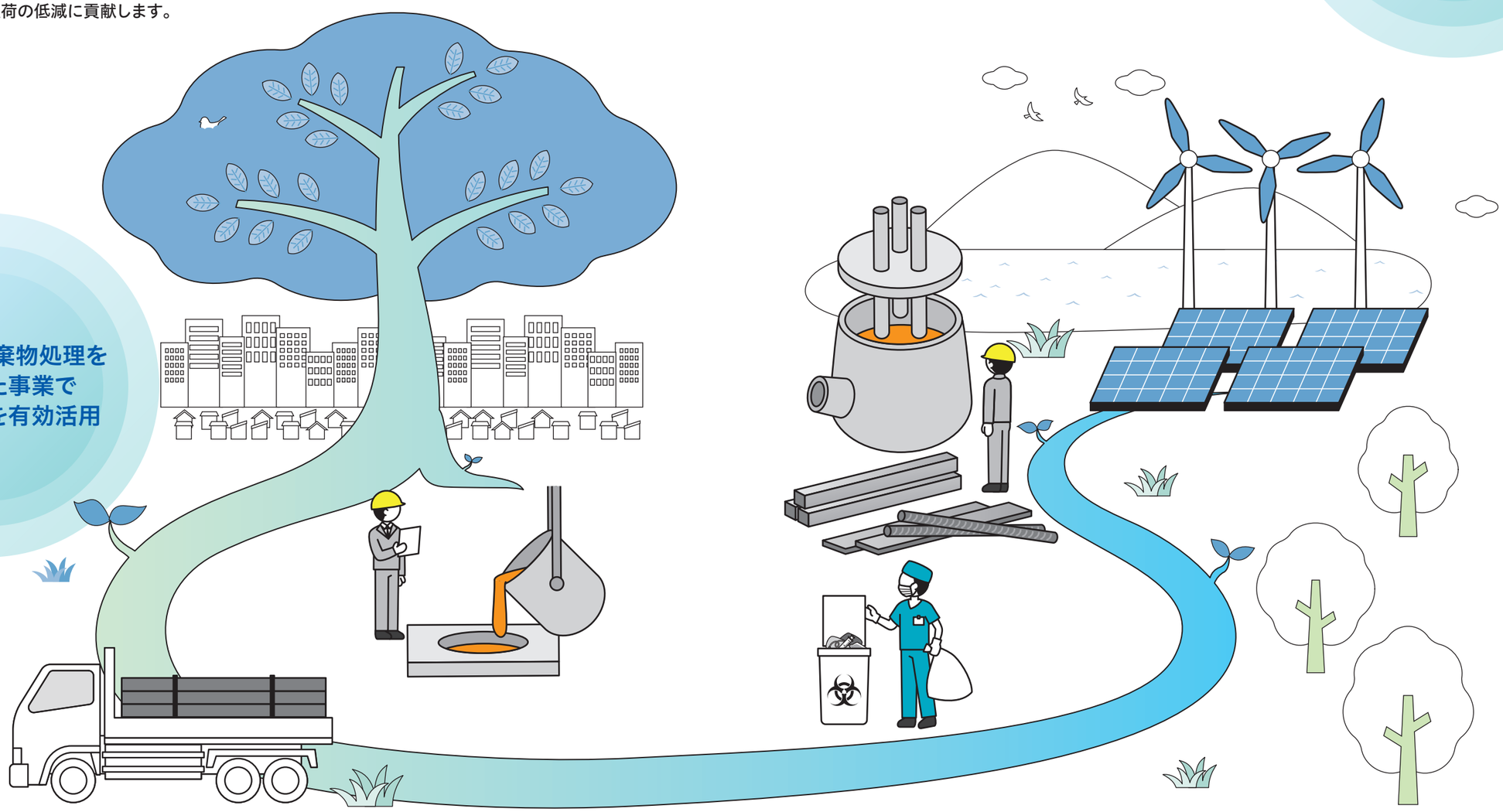
強み 2

35年以上の経験に裏付けされた電炉の特性を活かした安全な処理技術

強み 3

国内においてPCB※と放射性廃棄物を除くすべての産業廃棄物処理業の許認可を保有

※ポリ塩化ビフェニルの略称



共英製鋼が追求する3つの価値

経済への価値

異なる事業の組み合わせと
国内外への事業展開で安定した収益基盤を構築

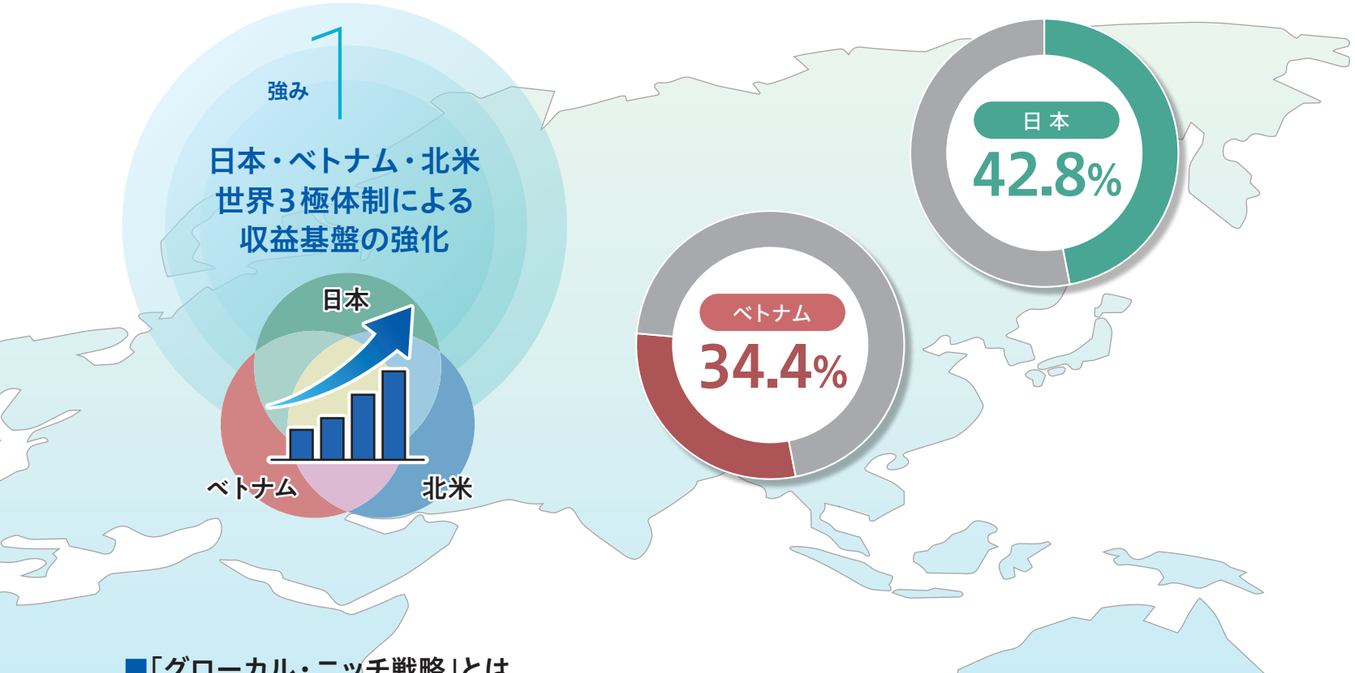
日本、ベトナム、北米の世界3極で、各エリアの需要を捉えた柔軟な生産・供給体制を確保する
グローカル・ニッチ戦略を展開しています。加えて、鉄鋼製品の販売と廃棄物処理という
異なる事業を組み合わせることで、セグメント収益の変動を相互に補完し、
持続的に安定した収益基盤のもとでグループ全体の企業価値向上を追求します。

■地域別売上高構成比

強み 1

**日本・ベトナム・北米
世界3極体制による
収益基盤の強化**





強み 2

**需要を捉えた
柔軟な生産・供給体制で
地域の経済循環に貢献**



強み 3

**製造業と廃棄物処理事業
異なる事業特性で支える
強い収益構造**



■「グローカル・ニッチ戦略」とは

需要の旺盛なエリアで電炉事業を展開し、地域ごとに強さを発揮することで企業価値の向上を図る、共英製鋼グループが最大限に力を発揮するための戦略です。

世界3極体制でグローバルに価値を創出	＋	地域に根差した事業運営	＋	ニッチな領域で独自の強みを追求	＝	グループ全体の企業価値向上
グローバル		ローカル		ニッチ		

■世界3極体制を支える地域別データ

	日本	ベトナム	北米	その他の地域
売上高構成比	42.8%	34.4%	19.2%	3.6%
鉄鋼製品出荷量	1,380千トン	1,472千トン	432千トン	
グループ会社数※	6社	5社	6社	
グループ社員数	1,329名	1,928名	811名	

※会社数は当社および連結子会社の数（2026年3月現在）です。

価値創造のあゆみ

鉄づくりを通じた価値創造の源泉から、さらなる発展に向けて

地球環境との調和を目指し、時代の変化に対応しながら、経済的価値と社会的価値を創出してきました。
これからも社会に貢献する100年企業を目指し、常にアンテナを張り巡らせ、
時代に先駆けた挑戦を続けていきます。

売上高
(単位:億円)

国内
海外

4,000
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0

“鉄づくりを通じて日本の復興に貢献したい”

当社は、戦前に設立した共英鍛工所を母体として、創業者の戦後復興への強い思いから1947年に鉄の線材メーカーとして創業しました。戦後、国土の復旧、建設需要の増加により、鉄の需要も増大。積極的な設備投資や生産拠点の増強を続けた当社の業容は、飛躍的に拡大していきます。



創業者 高島秀次



高島浩一 元会長

“世界に対して誠実で勤勉な日本人の本当の姿を見せたい”

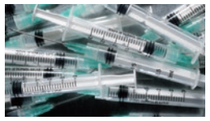
1964年の台湾企業との合弁事業を皮切りに海外に進出しますが、度重なる不況により海外事業は一進一退の様相が続きます。
一方、国内では社会的な公害問題を受け、1971年に新設した製鋼・圧延一貫工場の枚方工場で、工場排水を排出しない完全クローズ型の生産を実現しました。また、1988年には注射針の不法投棄問題を契機に、メスキュードシステム(医療廃棄物処理)を開発しました。





“ベトナムの国土復興の一助となろう”

日本の戦後復興に全力を尽くしてきた創業者にとって、戦争で荒廃したベトナムに何かできないかという強い思いがありました。勤勉で真面目なベトナムの国民性に鑑み、国さえ開かれれば成長すると確信を得ていたことと、発展途上国における経済成長の初期段階ではインフラ整備のための鉄筋が必要になると学んでいたことから、ベトナムへの進出を決断しました。



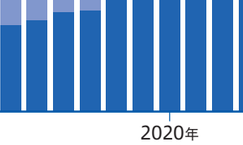
“事業を通じて社会の発展と地球環境との調和に貢献したい”

電炉による様々な産業廃棄物の無害化溶融処理を主体として行う環境リサイクル事業は、全国的な取引が増加。次第にアスベストなど難処理廃棄物の取り扱いも増やしていきました。また、海外では2016年、米国テキサス州の電炉メーカーを買収し「ビントン・スチール社」を設立、世界3極体制の基盤が整いました。



“電炉を用いた鉄鋼事業、電炉のアーク熱を利用した環境リサイクル事業を中心に展開”

激動する社会の中で、ベトナム北部拠点やカナダ拠点の買収などによる世界3極体制の強化をはじめ、ベトナム南部での港湾事業や鋳物・加工品事業の展開など事業の多角化を進めています。これからも電炉事業を通じて資源循環型社会に欠かせない「エッセンシャル・カンパニー」を目指していきます。



1947年
戦前に設立した共英鍛工所を母体に、鉄の線材メーカーとして創業

1962年
鉄スクラップを電気で溶解する電炉業に進出

1971年
枚方製鋼工場新設

1972年
圧延工場併設

1973年
日本の鉄鋼メーカーとして初めて米国へ進出

1988年
メスキュードシステム(医療廃棄物処理)を開発

1990年
経営基盤の強化を目的に、グループ5社が合併し、新生「共英製鋼」が誕生

1994年
ビナ・キョウエイ・スチール社設立

2004年
共英リサイクル社設立

2006年
東証・大証一部に上場

2011年
キョウエイ・スチール・ベトナム社設立

2016年
ビントン・スチール社設立

2018年
ベトナム・イタリー・スチール社買収

2020年
アルタ・スチール社買収

2024年
関東スチール社合併

1947年 11月期
1960年 11月期
1963年 11月➡9月 決算期変更
1970年 9月期
1974年 9月➡2月 決算期変更
1980年 2月期
1983年 2月➡3月 決算期変更
1990年 3月期
2000年 3月期
単独 連結
2010年 3月期
2020年 3月期
2026年 3月期

創業期 | 拡大と激動期 | 苦闘と再生期 | 充電期 | さらなる飛躍に向けて

価値創造プロセス

企業価値の向上を図るためには、経済的価値と社会的価値のいずれも拡大していく必要があります。
当社グループの価値創造プロセスは、マテリアリティ（経営の重要課題）解決に向けて、財務資本、製造資本、人的資本、知的資本、社会・関係資本、自然資本を資源循環型事業、グローバル展開といった強みを活かした事業活動へ投資し、創造した経済的価値と社会的価値を資本として再投資することで、創造する価値をさらに拡大する好循環を実現していきます。

外部環境

- 労働力不足
- 地政学リスク
- 気候変動
- グリーンフレーション
- 技術革新

マテリアリティ（経営の重要課題）

- 快適で安全な社会のために
- 美しい地球環境に向けて
- 価値創造をともにする皆様の期待に応えるために
- より安全で働きやすい職場に向けて
- 地域社会の一員として貢献するために
- より公正で誠実な企業活動に向けて

価値創造を支える資源

投入資源（2025年度実績）

財務資本

純資産額	2,188億円
総資産額	3,731億円
有利子負債	959億円

製造資本

設備投資額	162億円
製造拠点	9カ所

人的資本

連結従業員数	4,068名
海外従業員比率	67.3%

知的資本

サステナブルテクノロジー研究センター

社会・関係資本

社会貢献活動支出額　連結当期純利益の 0.48%

自然資本

エネルギー投入量（共英製鋼単体）
199,166kL（原油換算）

取水量（共英製鋼単体）
2,652千m³

価値創造を支える事業活動

資源循環型事業

- 鉄鋼製品の製造
- 電炉を中核とする事業
- 廃棄物の処理

世界3極体制



創造する価値

経済的価値（2025年度実績）

鉄鋼製品出荷量	328万トン
路盤材出荷量	41万トン
連結売上高	3,151億円
海外売上高比率	57.2%
経常利益	162億円
ROE（自己資本利益率）	4.8%
1株当たり配当額	90.0円

社会的価値

お客様	様々な期待と要請に応える製品・サービスを提供する企業
株主・投資家	利益水準を向上しステークホルダーへ還元する企業 ガバナンス・コンプライアンス体制の強固な企業
取引先	バリューチェーンを通じて社会への貢献を目指す企業
従業員	働きがいのある安全で働きやすい職場
地域社会	環境保全やSDGs、地域社会に貢献する企業

資源循環型社会の実現に貢献するエッセンシャル・カンパニーへ

社会課題解決に向けた投資

ガバナンス　経営理念・行動指針

グループの強みをつなぎ、持続的な成長を実現します



代表取締役社長
坂本 尚吾

社長就任１年目

現場感覚とスピードを重視した経営を貫く

2025年度は、当社グループが進めてきた世界3極体制の強みを、改めて確認できた年でした。国内の事業環境は厳しい状況が続きましたが、ベトナムと北米では収益が回復し、苦しい時期にも続けてきた設備投資や販売戦略の見直し、コスト削減策等が成果として表れ、収益を下支えする結果となりました。

社長就任1年目は、国内外の経済情勢や市場の変化が激しく、現場感覚とスピードが問われる判断が続きました。迷いがなかったわけではありませんが、経営を担う立場として状況を見極め、必要な判断を早く行い、結果に向き合ってきました。私が常に大切にしているのは、現場で起きている変化を捉え、スピード感のある判断を行い、動き続けることです。営業でも製造でも、現場の状況は日々変わります。机上で考えているだけでは、手を打つタイミングを逃してしまう。だから、現場の声を聞き、早く判断し早く実行に移す。その結果を踏まえて必要であればすぐに軌道修正する。こうした姿勢は、営業現場で長く仕事をしてきたなかで身についたもので、経営判断においてもこの経験が活かされたと思います。

2025年度の振り返り

海外は収益回復、国内は販価引き上げに注力

2025年度の最も大きな手応えは、海外鉄鋼事業の収益回復でした。ベトナムでは、需要が弱い時期にも設備投資を継続し、生産・販売体制の強化を着実に進めてきました。需要の回復を待つだけではなく、市況が好転した際の需要を確実に

「NeXuSⅡ 2026」6つのポイント

成長戦略

海外鉄鋼事業
北米事業の強化と
ベトナム事業の
見直し・再構築

国内鉄鋼事業
4事業所の連携強化と
関東圏における
プレゼンス向上

環境リサイクル事業
環境リサイクル事業の
先駆者としての
プレゼンス向上と
ブランド戦略の実施

成長を支える基盤の強化

無形資産投資の強化
社員の知識・ノウハウ・組織風土、
会社イメージなど会社が持つ
「見えざる価値」の向上

「100年企業」を目指したESG経営
「経済的価値」と「社会的価値」
の両立に向けた各種施策
の実行

経営基盤の強化
当社グループの技術力を
取り戻すための
エンジニアリング部門
の強化

取り込むべく、各施策に取り組んできたことが、今回の成果につながっています。特定の顧客に依存せず、複数の市場に対応できる体制を整えてきたからこそ、政府主導のインフラ投資や民間の大型プロジェクト等により急回復した需要を捉え、収益に結び付けることができました。

カナダのアルタ・スチール社では、付加価値の高い細物鉄筋や新製品の拡販が進み、収益の押し上げにつながりました。一方、米国ビントン・スチール社では、老朽化した設備を抱えながらも、日本人技術者と現地技術者が一緒になって保守・メンテナンスの改善に取り組み、安定操業を行う力を高めてきました。北米全体では、堅調な需要環境に加え、関税政策に伴う製品価格上昇という追い風もありましたが、それを成果に結び付ける基盤としては各拠点で強化してきた生産力と販売力があったと考えています。

国内鉄鋼事業は、人手不足や工事遅延の影響で荷動きが弱く、厳しい状況が続きました。下半期には円安進行や中東情勢の緊迫化を背景に、鉄スクラップ価格が高騰しました。その中で、鉄筋の国内トップシェアを維持する当社では、メタルスプレッド（製品価格と鉄スクラップ価格の差）確保と製品市況の下落を抑える対策を先行して実施してきました。営業担当者にとって、値上げは最も難しい仕事の一つです。お客様との関係を守りながら、その必要性を丁寧に説明し、理解を得ていく。販売シェアを下げることなく値上げを浸透させるには、お客様との粘り強い対話の積み重ねが不可欠です。非価格要素による差別化をどのように実現するか、非常に難しい課題に向き合った一年でした。

中計最終年度の舵取り

強みを連携させ、グループ総合力を高める

中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」の最終年度となる2026年度は、海外での出荷量増による増収を見込む一方、国内ではスプレッドの縮小やエネルギー価格等のコスト上昇により減益を見込んでいます。

こうした厳しい環境下で重要なのは、当社が築いてきた強みを組み合わせ、収益力を高めていくことです。当社グループには、「世界３極体制」「国内４事業所」「環境リサイクル事業」「多様なグループ会社」そして「ブランド戦略」といった強みと特色があります。これらを個別施策にとどめず、有機的な連携を図ることが、最終年度の重要なテーマです。

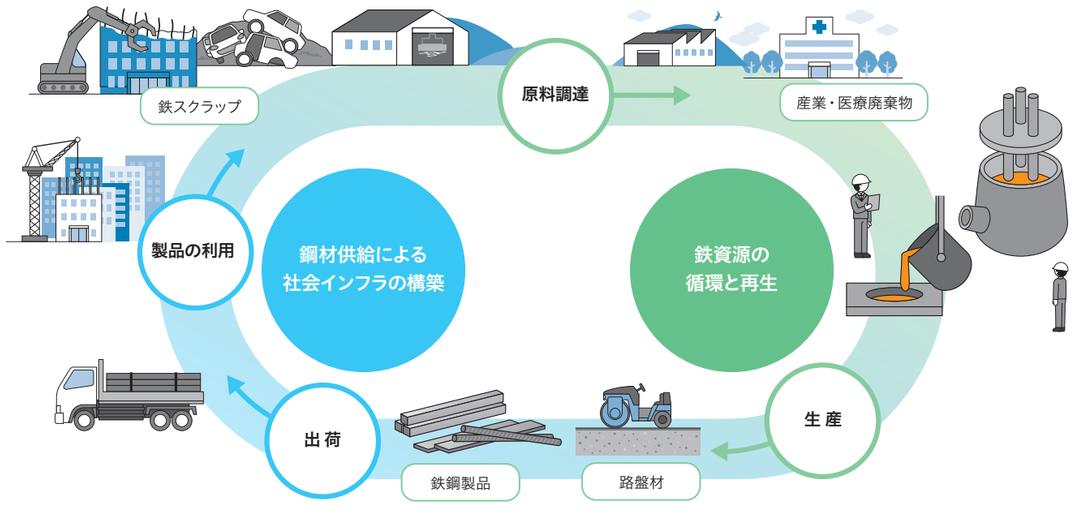
その中でも、国内鉄鋼事業では需要減への対応として進めてきた関東戦略を見直す必要があります。当初想定していた成果にはなお改善の余地があることから、関東圏でのプレゼンス向上に向けて戦略の見直しを進めます。

環境リサイクル事業においても、排出元のリサイクル意識の変化により廃棄物の受託量は減少傾向が続いています。焼却炉との価格競争になりやすい医療廃棄物処理などもありますが、当社には多様な処理の許認可と、難処理廃棄物の処理ノウハウがあります。他社との連携も行いながら、当社の競争優位を発揮できる領域拡大を目指します。

海外投資戦略により収益基盤を強化

海外鉄鋼事業は、当社の成長ドライバーです。設備投資はゴールではなく、あくまでも出発点。設備を安全かつ安定的に

当社のバリューチェーンと社会的役割



稼働させ、ニーズに応える製品を供給し、現地の人材が自走的に課題を解決できる体制を構築して、ようやく当社の持続的な成長につながります。

ベトナムでは、ベトナム・イタリー・スチール社(VIS社)の新圧延工場が計画通りに立ち上がり、北部の3工場体制を活かす段階に入りました。各工場の連携を強化し、北部市場の旺盛な需要を捕捉し、収益拡大を目指します。

北米、とりわけビントン・スチール社のある米国テキサス州では、社会インフラの整備や民間設備関連投資などを背景に、建設市場は米国最大規模の成長が続いています。ビントン・スチール社では老朽化した既存設備の保守・メンテナンスを徹底し、旺盛な需要に最大限応えていきます。併せて、現在進行中の新製鋼工場の建設や圧延設備リニューアル工事は、長期的な成長基盤となる重要な大型投資案件です。円安やインフレの影響があるなかで可能な限りコストを抑え、工期内に安全に完成させることが、当面の重要課題です。

投資家の皆様からは、海外鉄鋼事業の成長性へのご懸念もいただいています。その懸念を払拭するために、今後の事業展開や収益計画、それを支える財務・非財務資本を含めて示していくことと併せて、着実に実績を積み上げていきたいと考えています。

価値で選ばれる鉄

エシカルスチールは、理念を競争力に変える挑戦

国内市場が縮小するなかで、当社が今後も選ばれ続けるためには、価格以外の価値を示す必要があります。鉄筋は汎用品であり、機能面での差別化が難しい製品です。そのため、当社の事業そのものが持つ社会的価値を、お客様に分かりやすく伝える必要がありました。その中核に位置づけているのが、エシカルスチールです。

当社は、鉄スクラップを電気炉で溶かし、鉄鋼製品に再生しています。その過程で発生する3,000～7,000℃の熱を利用し、産業廃棄物、医療廃棄物、フロン類などを安全に無害化処理してきました。鉄をつくる工程の中で、処理が難しい廃棄物にも向き合ってきたことは、共英製鋼らしい価値創造の原点でもあります。

エシカルスチールは、新しい製品を一から開発したものではなく、社会的要請が強まる前から続けてきた環境配慮型の鉄づくりを、お客様や社会に伝わるようブランディングしたもので、環境保全への意識が高いお客様の製品ニーズに応えることができます。汎用品である鉄筋に、新たな価値を付加することが狙いです。

これまで、イメージキャラクターのウルトラマンが登場するテレビCMの放映や、ノベルティを活用した販促活動等、エシカルスチールの理念浸透と認知度向上のための施策を行ってきました。これらの取り組みは、従業員の意識にも変化をもたらしています。自分たちの日々の仕事が、地球環境や資源循環に貢献している。その実感は、仕事や会社への誇りとなり、エンゲージメント向上にも効果があったと考えています。

今後は、多様化する顧客ニーズに応えられるよう、カーボンフットプリントを低減させた非化石電力鋼材との連携により環境価値をさらに高めることで、競争力の源泉となる製品に育てたいと思います。

人材育成と組織づくり

ONE KYOEIで、国内外の現場力を高める

当社グループの成長を支えているのは人材です。「NeXuSⅡ2026」で掲げる「つなぐ力」は、人的資本の取り組みにおいても重要なテーマです。「グループ内をつなぐ力」の施策として導入した社内制度「おむすび」では、社員が一定期間、他の拠点で実務を経験する機会を設けています。製造・管理部門ともに、拠点ごとに特長のある管理方法や運用上の工夫を学び合うことで、グループ全体で現場力を高めています。

国内外に複数の拠点を有することは、当社グループの大きな強みです。その強みは、人が行き来し、知見が共有され、組織の一体感が醸成されることで、一層強固なものとなります。操業技術や安全管理、設備保全等、優れた工夫・ノウハウが他の拠点に広がることで、事故やトラブルを未然に防ぐ力も高まります。この取り組みは、人的資本の質をさらに高めると考えています。

海外展開の拡大にあたっても、人材育成は重要課題です。国内で培った操業技術や営業ノウハウに加え、現地の文化や習慣を理解し、現地社員をリスペクトしながら事業を動かす力が欠かせません。海外トレーニー制度や海外への技術者派遣を通じて、若手技術者や営業担当者が海外の現場に身を置き、現地社員とともに実務を担うことで、国際的な視野と実践力を身につける機会をつくっています。ベトナムでは、現地の人材を共英製鋼本体で採用し、日本で実務経験を積んでもらう取り組みも始めています。将来的には、現地の幹部人材が事業運営を担う体制を目指しています。日本の技術や品質を海外で展開するだけではなく、現地の人とともに互いを高め合い、当社のものづくりを各地域で進化させていきたいと考えています。

海外進出は、先人たちが強い志を持って決断し、現地の社員とともに奔走してきた当社の歴史そのものです。そこには、単に鉄鋼製品をつくるだけではなく、その国の発展を願い、信頼関係を築きながら事業と人を育ててきた歩み、見えざる価値があり、こうした歴史を、次代へつないでいきたいと考えています。

資本市場との対話

企業価値への理解と信頼を深める

株式市場では、電炉メーカーとしての環境優位性や世界3極体制の競争優位性について、一定の評価をいただいていると認識しています。一方で、これらの優位性や各セグメントの強み・特長と中長期的な企業価値向上との結び付きは、まだ十分に伝えられていないと思います。今後は、財務情報に加え、将来の成長ストーリーや非財務資本をより分かりやすく伝え、価値創造の道筋への理解を深めていただけるよう情報開示を強化します。



株主還元も重要な経営課題です。当社は連結配当性向30～35%/年を目途とする方針のもと、持続可能な還元を基本としています。一方で、現在は北米での大型設備投資を進める局面です。設備産業である以上、将来の成長の源泉となる戦略的な投資は不可欠です。収益力を高める投資を実行することで、企業価値向上と株主還元につなげていく。この成長投資と還元のバランスを丁寧にご説明していきたいと考えています。

ステークホルダーの皆様へ

資源循環型社会に求められる企業を目指す

私たちが目指す100年企業とは、社会になくてはならない「エッセンシャル・カンパニー」になることです。当社の事業は、役割を終えた鉄スクラップを社会インフラを支える鉄鋼製品へと再生させ、その過程で産業廃棄物等を安全に無害化処理する、資源循環型社会の実現に貢献し続ける事業であり、持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指すものです。

事業環境の変化が加速度的に進むなか、持続的な企業価値向上を実現するためには、当社グループの特長である世界3極体制やエシカルスチール、人的資本などを結び付け、相乗効果を生み出すことが不可欠です。加えて、変化を先取りするスピード感ある意思決定を通じて、強くしなやかな企業として挑戦と変革を続けることこそが、私たちが目指す「エッセンシャル・カンパニー」への道であると確信しています。

ステークホルダーの皆様には、当社の進化に引き続きご期待いただき、変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

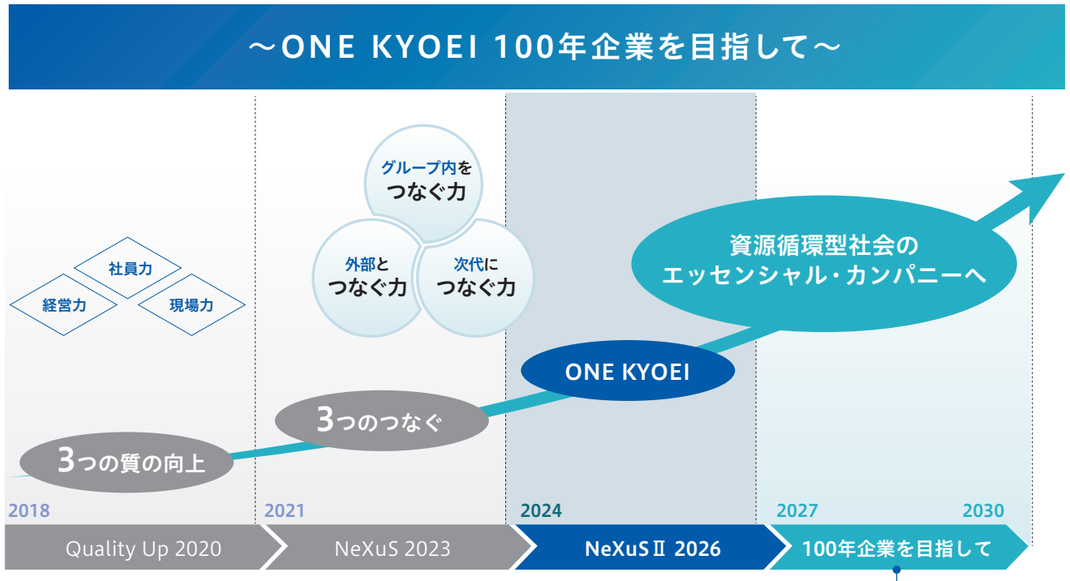
中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」

資源循環型社会のエッセンシャル・カンパニーへ

当社グループを取り巻く環境変化

1. 地政学・カントリーリスクの高まり
2. 気候変動問題 企業の責任
3. 国内の少子高齢化 人口減少
4. インフレ時代の到来
5. DXの加速化

長期シナリオと中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」



セグメント別の方向性（長期シナリオ）

国内鉄鋼事業

国内4拠点体制を維持、「**鉄筋シェアNo.1**※」を堅持し勝ち残る

海外鉄鋼事業

グローカル・ニッチ戦略のもと、現地の旺盛な需要を取り込み、成長拡大を目指す

環境リサイクル事業

社会の環境意識とニーズの高まりに応え、より**質の高い資源循環型ビジネス**を展開

鉄鋼周辺事業

事業のウイングを拡げるべく**多角化にチャレンジ**し、第4の事業に成長させる

※2024年度 鉄鋼新聞調査／鉄鋼生産シェア／小形棒鋼

定量目標

環境変化により財務KPIと最終年度業績予想との間に差異

＜主な要因＞

国内鉄鋼事業

- 建設現場の人手不足等による鋼材需要減少の期間・程度などに関する中計策定時の想定との差異
- 中東情勢の緊迫化によるエネルギー費、運賃などの諸コスト上昇の懸念

海外鉄鋼事業

- ベトナムにおける政策の転換による需要の急回復
- 米国拠点の大規模投資における完了時期の後ろ倒し

環境リサイクル事業

- 医療廃棄物処理における競合環境の悪化
- 廃棄物の排出側の意識変化に伴う受託量減少

財務KPIと最終年度の業績予想

	財務KPI	2026年度業績予想※
経常利益	250億円	140億円
出荷量	400万トン体制 国内 160万トン 海外 240万トン	356万トン 国内 140万トン 海外 216万トン
ROE	8.0%以上	4.2%
自己資本比率	50%以上	55.9%
ネットDEレシオ	0.5倍以下	0.30倍
配当性向	30～35% (年間配当額の下限30円)	36.2%

※2026/7/31 修正

非財務KPI

CO_2排出量	▽50% (2013年度対比 2030年目標)
女性総合職比率	15%以上
女性管理職比率	3.0%以上
労働災害	0件/年
教育研修費/人	15万円 (2022年度の1.5倍)
社会貢献活動支出額	連結当期純利益の0.5%程度

投資計画と見通し

計画

「世界3極体制」のウエイトシフトを図り、将来的に成長できる基盤づくりのための投資に注力

- 前中計の後ろ倒し分(約160億円)※を含め累計(3年間)で約1,100億円の投資を計画
- うち、北米戦略に600億円を投資

※VIS社：新圧延工場建設投資 120億円
アルタ・スチール社(Alta社)：圧延能力増強投資 40億円

見通し

- 米国ビントン・スチール社(Vinton社)の製鋼工場新設・圧延設備リニューアル工事に着手、2027年度中に完成・稼働開始予定
- ベトナムの大型投資は一巡、VIS社新圧延工場の2028年度フル生産到達を目指す
- Vinton社の大規模投資完了後も北米重視路線を継続

(億円)

	国内鉄鋼	海外鉄鋼	環境リサイクルその他	合 計	見通し
成長投資	80	760	40	880	
環境投資	30	10	–	40	
人的資本	40	10	–	50	
DX関連	20	–	–	20	
維持投資など	80	20	10	110	
合 計	250	800	50	1,100	859

資本政策・株主還元

自己資本の目標指標を維持しながら、成長投資と株主還元強化の両方の実現を目指す



成長投資	●北米事業の強化に注力
自己資本充実	●自己資本比率50%以上 ●ネットDEレシオ 0.5倍以下
株主還元強化	●連結配当性向の目処引き上げ：25～30%/年➡30～35%/年

資本コストと株価を意識した経営の実現

現状

PBR(株価純資産倍率) **1倍割れ** 0.37倍 (26年5月現在)

ROE 4.8% (2025年度実績)

株主資本コスト 7% (CAPMによる計算)

低PBRの理由

- 海外事業収益改善の持続性への懸念
- 市場における認知度不足

改善策

PBRの改善

＝

ROEの改善 (8%以上)

×

PERの向上

成長戦略の実現

海外鉄鋼事業
- 投資戦略のウエイトシフト
- 北米事業の強化
- ベトナム事業の再構築

国内鉄鋼事業
- 4事業所体制による質向上

環境リサイクル事業
- プレゼンス向上

期待値の向上
- 人的資本投資の充実
- ブランド力強化
- IR活動強化

成長戦略

1 海外鉄鋼事業 北米事業の強化とベトナム事業の見直し・再構築

	ベトナム	北米
	●長期化する不動産・建設市場の低迷を受け、北部拠点に力点を置き、質の強化で安定収益確保へ ●VIS社の新圧延工場建設をもってベトナムでの大型投資は一巡	●中長期的な成長が見込め、景気変動リスクが小さい北米に重点を置く ●大型投資で西海岸の需要を取り込む ➡90万トン体制の構築へ
課題	●ミニ高炉、誘導炉（IF）との競合状況継続　➡コスト差の克服 ●ベトナム政府の政策変更への柔軟な対応	●Vinton社：設備老朽化に伴う操業不調によるコスト増
施策	●VIS社：新圧延工場の稼働開始によるコスト競争力強化 ●KSVC社：OEMなど、VIS社との連携強化による出荷量増 ●VKS社：住宅向け以外にも販路を拡大、伸長する需要を捕捉 ➡急回復した鉄鋼需要のもと、「成長の果実を得る」フェーズへ	●Vinton社：最新鋭の設備導入による生産効率改善とコスト競争力の向上　➡当初計画より能力拡大を決定、700億円規模の投資へ（2027年稼働開始予定） ●Alta社：鉄筋主体の製品ミックスと出荷能力増による利益拡大

2 国内鉄鋼事業 4事業所の連携強化と関東圏におけるプレゼンス向上

●国内4事業所の連携強化と関東圏におけるプレゼンス向上
●川上・川下戦略の実現による事業基盤の質的強化

課題	●鉄スクラップの需給バランス変化への対応 ●2024年問題（物流、建設） ●製造コスト、物流コストの増加 ●付加価値向上の取り組み
施策	●エリア戦略：関東でのグループ連携強化、付加価値製品の拡販 ●川上・川下戦略：鉄スクラップ調達手段の多様化、加工部門の強化 ●ブランド戦略：エシカルスチールによる地域を超えた需要の獲得 ●トラックの構内待機時間短縮に向けた取り組み

3 環境リサイクル事業 鉄鋼周辺事業 先駆者としてのプレゼンス向上とブランド戦略の実施

	環境リサイクル事業	鉄鋼周辺事業
	●環境リサイクル事業の独自性のブランド化とネットワーク再強化	●鋳物事業の安定的な成長
課題	●価格競争激化や排出元の意識変化による廃棄物受託量減少 ●電炉による溶融処理には量の上限あり	●鉄鋼周辺事業の収益力向上
施策	●車載用リチウムイオン電池やアスベストなどの難処理廃棄物の処理を強化 ●エシカルスチールを軸に国内鉄鋼事業と連携した営業活動 ●有害物質が付着した金属廃棄物の受け入れ強化 ●企画部門の強化による顧客利便性の向上	●鋳物事業（国内・ベトナム）の安定的な成長の継続

成長を支える基盤の強化

4 無形資産投資の強化

社員の知識・ノウハウ・組織風土、会社イメージなど会社が持つ「見えざる価値」の向上

- 人への投資を行う人材戦略の実施 ➔P.41～42
- ブランド戦略の実施 ➔P.45～46

5 「100年企業」を目指したESG経営

「経済的価値」と「社会的価値」の両立に向けた各種施策の実行

- **E（環境）**：カーボンニュートラルに向けた取り組みを強化 ➔P.39
- **S（社会）**：社会との関係構築に必要な活動を強化 ➔P.44
- **G（ガバナンス）**：透明性の高い経営を実施 ➔P.47

6 経営基盤の強化

当社グループの技術力を取り戻すためのエンジニアリング部門の強化

- 安全、安定操業に向けた取り組みの強化と若手技術者への教育強化
- ものづくり起点のDX、スマートファクトリー化の推進

「NeXuSⅡ 2026」2年目の振り返り

定量目標について

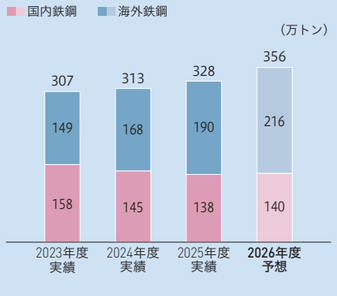
定量目標の振り返り

2025年度は、国内鉄鋼需要が想定以上に低迷し、収益面では中計目標達成に向けて厳しい結果となりました。一方、製品出荷量は、国内では減少したものの、ベトナム拠点の大幅増加により、328万トンとなりました。グループ全体では着実に増加しており、将来に向けた収益基盤の強化が進みました。

	2024年度	2025年度	2026年度	2026年度
	実績	実績	予想（2026/7/31修正）	中計策定時目標
売上高	3,228億円	3,151億円	3,620億円	3,800億円
経常利益	157億円	162億円	140億円	250億円
出荷量	313万トン	328万トン	356万トン	400万トン体制
（国内）	145万トン	138万トン	140万トン	160万トン
（海外）	168万トン	190万トン	216万トン	240万トン
ROE	5.4%	4.8%	4.2%	8.0%以上
自己資本比率	57.5%	56.7%	55.9%	50%以上
ネットDEレシオ※	0.10倍	0.08倍	0.30倍	0.5倍以下
配当性向	36.2%	39.7%	36.2%	30～35%
設備投資・事業投資	171億円	162億円	526億円	1,100億円/3年
	859億円/3年			

※現預金に信託銀行保管分（IRB）、譲渡性預金を含む
負債にリース債務を含む

製品出荷量

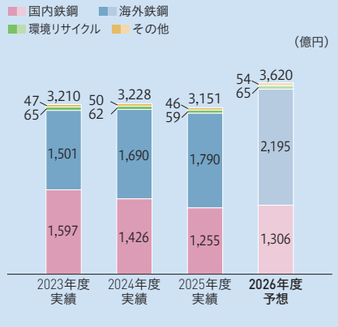


売上高・営業利益について

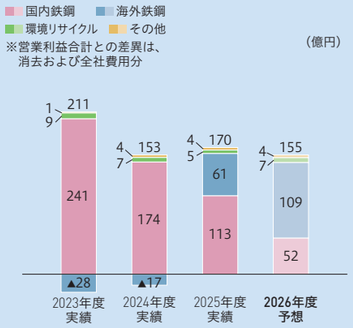
売上高については、国内における製品出荷量の減少などにより前期対比減収となりました。

営業利益については、全体では前期を上回る結果となりました。セグメント別では、国内鉄鋼事業が前期対比減益となった一方、海外鉄鋼事業は、需要が急回復したベトナムの好業績に加え、米国の下期における黒字転換などにより大幅増益となりました。国内の不調を海外がカバーする形となりました。

売上高



営業利益



ESGの取り組み・成長を支える基盤強化について

- エシカルスチールの営業活動を本格化し、2026年8月までに累計で15,000トンを受注しました。従業員が登場するテレビCMも作成し、社内外への浸透を図っています。 ➔P.45～46
- 山口県宇部市に、障がい者雇用支援施設「珈琲香房にじいろ」を開所しました。 ➔P.44
- 前期に続き、CDP調査「気候変動」「水セキュリティ」の両分野において「A－」の評価を取得しました。
- AIによるスクラップ検収システムをベトナム南部拠点でも導入しました。

世界３極体制の収益基盤を強化して成長投資を着実に進めます

世界３極体制による相互補完効果の実現

2025年度の連結業績は、前年度対比で売上高は減収となったものの、利益では増益となりました。国内鉄鋼事業は、工期の遅れや長期化の影響による出荷量の減少、円安や中東情勢を背景とした鉄スクラップ価格の上昇などにより、前年度対比減収・減益となりました。一方、ここ数年大変厳しい状況にあった海外鉄鋼事業は、ベトナムの復調、カナダの堅調な業績に加え、米国拠点も下期から黒字化したこともあり、海外鉄鋼事業全体で前期対比大幅に業績は改善し、4年ぶりに黒字転換を果たすことができました。

2026年度の業績見通しについては、国内鉄鋼事業は低調な需要の継続とエネルギー費などのコストアップも見込まれることから、国内の収益環境は前期よりさらに厳しくなるものと見ています。その一方で、好調な海外鉄鋼事業は、各エリアの旺盛な需要環境、ベトナムで増強した生産設備の本格稼働などの効果も発現し、2025年度対比で大幅な増益となる見通しです。これは、当社グループが進めてきた世界3極体制の成果が実現してきているものと認識しており、今後は同業他社とは異なる比較優位の姿を示すことができると考えています。

米国への重点投資と無形資産への投資について

中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」の主要な投資案件として、約120億円を投じたベトナム北部VIS社の新圧延工場が2025年6月に完成したことで、コスト競争力は一段と向上しており、今後はこれを武器に収益力を強化していきます。

米国ビントン・スチール社の大規模投資では、米国内のインフレ昂進や現地テキサス州の建設ラッシュによる工事費の上昇などの増額分も含めた総額約700億円規模のスケールで、最新鋭ミルへの更新と大幅な製造コスト削減、増産増販計画を進め、米国の活発な鉄鋼需要に応えていきます。

大型の設備投資案件については、一旦はこの投資をもって一巡すると考えており、今後はこれらの投資効果により利益水準をしっかりと引き上げていくフェーズに移行しながら、国内鉄鋼事業の設備老朽化対応などの強靱化投資にもウエイトをシフトしていきます。なお、海外M&Aについては、北米を主眼に今後とも探索・検討を行っていきます。

また、人的資本など無形資産への投資は、当社グループの成長を支える重要な源泉であることから、事務所棟や厚生棟、生産現場などの職場環境の継続的な向上を図るほか、「ウルトラマン×エシカルスチール」のテレビCM放映によるブランディングなどを通じて社員のエンゲージメント向上にも引き続き注力していきます。また、階層別研修の充実や産学連携の取り組みを強化することで、社員が自分自身の能力を伸ばすための機会や環境の整備にも一層取り組んでいきます。

財務戦略の基本的な考え方

財務戦略の観点では、最適資本構成を踏まえた資本・資金・利益配分や、さらなる株主還元方針の検討も重要なテーマであると認識しています。一方で、当社グループが事業を拡大し、持続的に成長していくためには、安定した収益基盤の確立と健全な財務体質の維持が欠かせません。収益面では、国内鉄鋼事業と海外鉄鋼事業が相互に補完し合うポートフォリオ基盤の整備を進めていますが、鉄鋼事業は市況変動の影響を受けやすく、海外鉄鋼事業についても収益の安定化に向けた取り組みが引き続き課題であると認識しています。

こうした現状を踏まえ、現中期経営計画期間においては、足元の課題解決と次のステージに向けた地盤固めを優先して取り組むこととしています。「NeXuSⅡ 2026」では、重点方針である各事業の成長戦略と、それを支える基盤強化の取り組みを着実に推進することで、利益水準の底上げ、収益基盤の安定化、ボラティリティの低減、ひいては資本コストの低減につなげていきたいと考えています。

財務・資金面では、金利環境の変化を踏まえ、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの短縮などにより運転資金の削減を進めています。加えて、手元資金を設備投資に充当するなど、バランスシートコントロールを強化しており、自己資本比率50%超の確保と財務格付「A－」を維持しています。

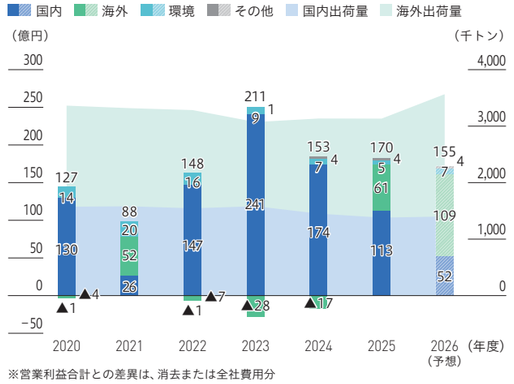
成長戦略の着実な実行による株主還元強化について

当社は、事業活動を通じて当社の企業価値を高めることが株主への最大の利益還元であると考えています。「NeXuSⅡ 2026」における「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けた取り組みでは、成長戦略の実行による利益水準の引き上げと、株主還元の強化を掲げ、連結配当性向を従来の年間25～30%から30～35%に引き上げました。こうした方針のもと、「NeXuSⅡ 2026」期間中は安定的な配当を行っていきたいと考えています。成長投資の実行段階から安定的な収益化局面への移行を進め、成長戦略の着実な実行により次のステージが見えてくれば、さらなる還元強化についても検討していきたいと考えています。



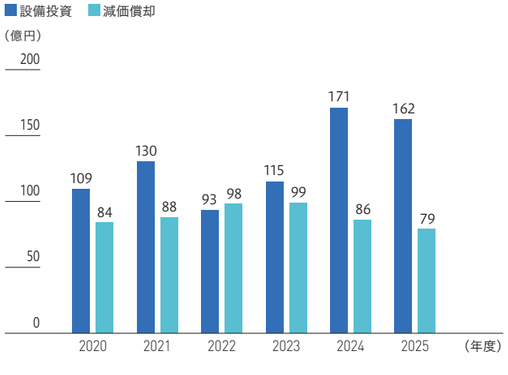
取締役 上席執行役員
林 進

セグメント別営業利益と製品出荷量推移

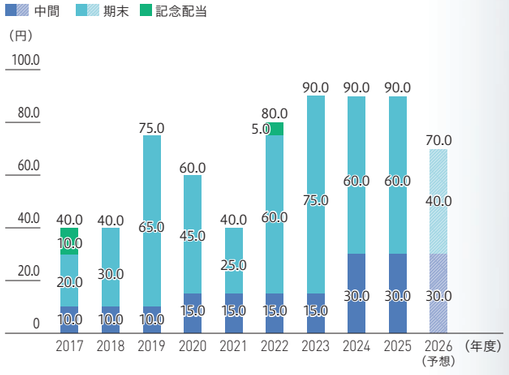


※営業利益合計との差異は、消去または全社費用分

設備投資・減価償却の推移



配当の推移



サステナビリティ推進体制

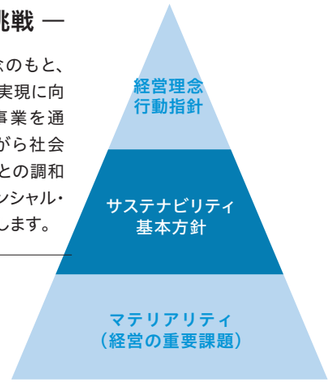
サステナビリティ課題を経営課題として捉え、事業戦略へ反映

サステナビリティ基本方針に基づき、適切なガバナンス体制とマネジメントプロセスで取り組みを加速させています。

サステナビリティ基本方針

― 未来への挑戦 ―

グループ経営理念のもと、持続可能な社会の実現に向けて資源循環型事業を通じ、挑戦を続けながら社会の発展と地球環境との調和に貢献する『エッセンシャル・カンパニー』を目指します。

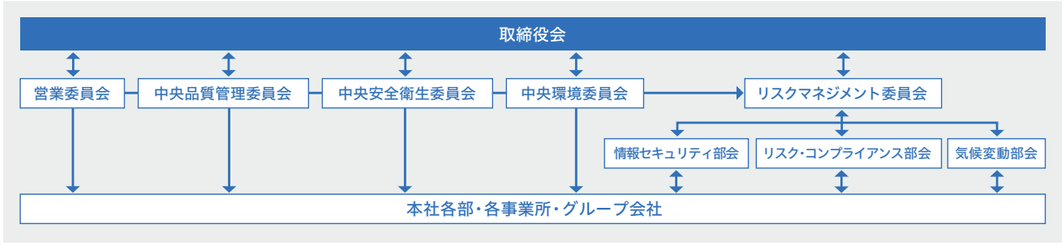


社会の発展と地球環境との調和に貢献する『エッセンシャル・カンパニー』を目指すにあたり、経営に持続可能性があることは必須です。サステナビリティ基本方針を実践していくためには、取締役会の監督のもと、当社グループの事業の状況と外部環境の両面から当社の経営に関する課題およびリスクと機会を特定し、対応を策定する必要があります。特に重要と特定された課題はマテリアリティ（経営の重要課題）として中期経営計画へ織り込み、具体的な取り組みとKPIを設定しています。

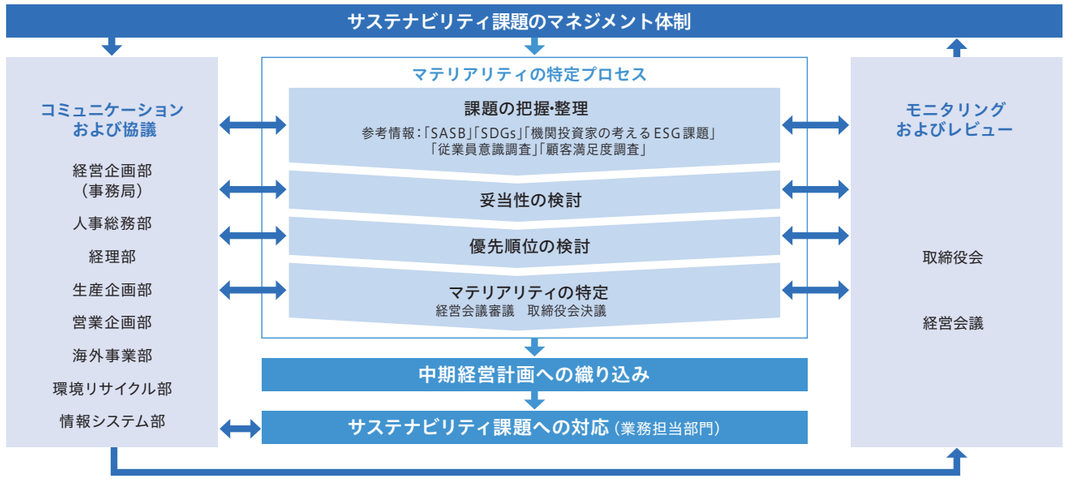
KPI達成に向けて全社マネジメント体制を整備し、各委員会、各部会での議論を通じて業務担当部門が個別課題への対応を進めています。

なお、マテリアリティは必要に応じて見直しすることとしていますが、当社グループを取り巻く事業のリスクと機会は、毎年リスクマネジメント委員会で議論して見直しをしています。

サステナビリティ課題への対応に係るガバナンス体制



サステナビリティ課題への対応に係るマネジメントプロセス



当社グループを取り巻くサステナビリティ課題およびリスクと機会について

サステナビリティ課題	リスク	機会
気候変動	▼温室効果ガス排出規制の強化対応による設備投資の増加 ▼ カーボンプライシングの導入によるコストの増加 ▼ 地球温暖化などに伴う異常気象による操業の停止 ▼ 自然災害の発生による操業停止	▲「資源循環型事業」に対するさらなる貢献への評判による新たな製品市場の形成 ▲カーボンフットプリントを低減した鉄鋼製品の需要増加、販売機会の増加 ▲自然災害に対する「国土強靭化」製品としての需要増加、販売機会の増加 ▲平均気温上昇により現場施工の省人化につながるネジ節鉄筋やPC 工法などユニット製品の需要の高まり
国内における人口減少社会の本格化	▼労働力人口減少による、人材不足の深刻化 ▼国内鉄鋼需要の縮小 ▼操業技術・技能の断絶	▲労働力人口減少に伴う人材の流動化による有為な人材確保の機会増加 ▲人材育成方法を見直し社員に内在する能力を引き出す機会の増加 ▲人口減少社会の本格化により現場施工の省人化につながるネジ節鉄筋やPC工法などユニット製品の需要の高まり
原材料・副資材の調達制約	▼グリーンフレーションの進行によるコストの増加 ▼高炉メーカーの電炉シフトによる原材料（鉄スクラップ）の需給タイト化、品位低下 ▼副資材（電極、合金鉄など）の資源の枯渇、価格高騰、入手困難化、品位低下 ▼水資源の供給不足	▲低品位鉄スクラップの選別技術の向上による鉄スクラップ供給量の増加 ▲低品位鉄スクラップの活用技術の向上による競争力強化
エネルギー問題	▼エネルギー資源（LNGなどCO_2低排出燃料）の入手困難化、価格高騰 ▼再生可能エネルギー拡大による電力コストの増加	▲省エネルギー、環境負荷低減操業技術の向上による競争力強化
国内・海外市場の変化	▼国内供給能力過剰による、販売価格の下落、出荷量の減少 ▼国内人口減少に伴う市場の縮小による、販売価格の下落、出荷量の減少 ▼カントリーリスクによる原材料の価格高騰、収益悪化	▲経済のブロック化による地産地消ビジネスの価値再評価 ▲社会の価値観の変化による地産地消ビジネスの価値再評価 ▲グローバル展開による成長市場の取り込み
DX等の加速化	▼サイバー攻撃やシステムの不正利用による情報漏洩やシステム障害 ▼技術革新に対応できないことによる販売機会の喪失	▲デジタル、AI 技術の活用による生産性向上

マテリアリティ（経営の重要課題）

事業活動を通じて、サステナビリティ課題と向き合う

ステークホルダー視点での重要度で導き出した抽出課題から評価と分析を重ねて当社グループが取り組むべきマテリアリティを特定しました。6つのマテリアリティを中期経営計画に織り込んで、事業活動を通じて当社グループの「ありたい姿」を目指し取り組んでいます。

マテリアリティの特定プロセス

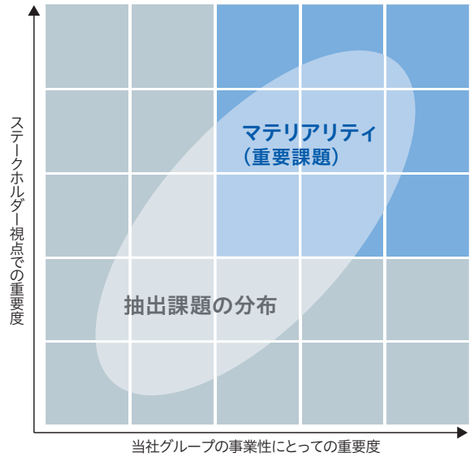
1 **課題の把握・整理**
参考情報：「SASB」「SDGs」「機関投資家の考えるESG課題」「従業員意識調査」「顧客満足度調査」

2 **妥当性の検討**
バリューチェーンごとの課題の検討
ステークホルダー視点での課題の検討

3 **優先順位の検討**
優先課題のマッピング

4 **マテリアリティの特定**
経営会議審議
取締役会決議

マテリアリティの考え方



		SASBとの関連	「NeXuSⅡ2026」におけるKPI	具体的な取り組み	関連性の高いSDGs
快適で安全な社会のために →P.27-32	人々の暮らしの中で役割を終えた様々な資源のリサイクルを通じて、地球環境保全に貢献し世界のインフラを支えます。	●アクセスおよび手頃な価格 ●製品およびサービスのライフサイクルへの影響	●売上高：3,800億円 ●経常利益：250億円 ●出荷量：400万トン体制（国内160万トン 海外240万トン）	【国内鉄鋼】 ●関東圏におけるプレゼンスの向上 ●加工品事業の強化（川下戦略） ●スクラップ安定調達（川上戦略） ●付加価値向上の取り組み継続 【海外鉄鋼】 ●3極体制のウエイトシフトによる収益力強化：北米重視、ベトナム北部強化 【環境リサイクル】 ●事業の独自性のブランド化 ●産廃処理ネットワークの再強化	9, 13
美しい地球環境に向けて →P.33-40	当社グループが発生させる地球温暖化効果ガスや副産物を削減するだけでなく、社会で発生する様々な廃棄物をリサイクルすることで、環境負荷の少ない社会の実現に貢献します。	●GHG排出量 ●大気質 ●水および排水管理 ●廃棄物および有害物質管理 ●生物多様性管理	●2030年度にCO_2単体排出量を2013年度対比50%削減 ●エネルギー原単位 ▽1.0%/年	●CO_2低排出係数燃料への転換 ・各拠点での省エネルギーの推進 ・燃料転換 ・太陽光発電 ●海外拠点のCO_2排出量削減に向けた取り組み ●スラグ、ダストの有効利用	7, 11, 12, 13, 14, 15
価値創造をともにする皆様の期待に応えるために →P.43	お客様や取引先からの様々な期待と要請に応える製品・サービスを提供することや、環境負荷の低い原材料・資材を調達することで、バリューチェーンを通じた社会への貢献を目指します。	●製品品質・製品安全 ●販売慣行・製品表示		●加工部門、加工業者向けサポート推進 ●今後増加が見込まれる産業廃棄物への処理拡大 ●製品荷積み待ち時間の短縮	9, 12
より安全で働きやすい職場に向けて →P.41-42	労働災害の撲滅や職場環境の整備、多様な人材の登用、柔軟な働き方の採用を通じて、安全で働きやすい魅力的な職場を実現します。	●従業員の安全衛生 ●従業員参画、ダイバーシティと包摂性	●労働災害ゼロ ●女性総合職比率 15%以上（単体） ●女性管理職比率 3.0%以上（単体） ●教育研修費：15万円/人（単体）	●エンジニアリング部門強化による各工場の安全、安定操業レベルの向上 ●原料検収や生産工程におけるAI導入 ●生産工程における自動化推進 ●人的資本戦略に基づく具体的施策の実行	3, 4, 5, 8, 10
地域社会の一員として貢献するために →P.44	様々な地域活動や防災活動など地域への貢献を通じて、当社グループが地域になくてはならない存在となることを目指します。		●社会貢献活動支出額：連結当期純利益の0.5%程度	●オリーブ園造園による地域社会貢献 ●地域社会貢献基金、メスキュード医療安全基金などを通じた寄付活動の継続	11
より公正で誠実な企業活動に向けて →P.47-54	経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制と透明性の高い経営システムを構築し、公正で誠実な企業活動を実践することで社会から信頼される存在を目指します。	●重大インシデントリスク管理	●東証プライム上場維持	●取締役会の機能強化（スキルマトリックスの充実） ●リスクマネジメント体制の強化 ●各種委員会の体制見直し	16

快適で安全な社会のために

国内鉄鋼事業

鉄スクラップを電気炉で溶解し、新たな鉄鋼製品として再生させる資源循環型事業です。ビルやマンション、橋梁や道路などの社会インフラに不可欠な鉄筋コンクリート用棒鋼（異形棒鋼）を主力製品とし、生産量において国内トップシェアを有しています。

役員メッセージ

国内鉄鋼事業の収益構造改革に向けて、非価格面での競争力を強化していきます



国内鉄鋼事業は、当社の中核事業領域であり、主力の鉄筋用棒鋼では国内最大シェアを有し、普通鋼電炉業界のリーディングカンパニーであると自負しています。日本の鉄筋需要は減少傾向が続いており、当社を取り巻く事業環境の厳しさが増していることは間違いありません。このような状況においても、国内トップクラスの供給力と安定納入を強みに、ブランド戦略としてエシカルスチールなど環境価値を訴求した製品を販売し、顧客ニーズへの対応に取り組んでいます。

また、国内に4事業所を持つ利点を活かした連携強化と関東圏におけるプレゼンス向上を推進し、川上・川下戦略の実現による事業基盤の質的強化も図っていきます。具体的には、関東地区における加工品事業の強化、物流倉庫や中継拠点の設置、主原料である鉄スクラップの調達手段の多様化などに取り組んでいきます。

市場の縮小を背景に、量より質を重視し、非価格面での競争を強化しながら100年企業を目指していきます。

上席執行役員 **大北 剛**

事業環境と中期経営計画での重点項目

- 気候変動に伴う自然災害の頻発や異常気象を背景に、脱炭素社会やエネルギーシフトなど持続可能な社会の実現に向けた取り組みへの関心が高まっています。また資源循環やCO_2排出量削減への要請が強まるなか、電炉を用いた製鉄への社会的関心も一層高まっています。
- 日本では人口減少社会への移行が進み、労働力不足や需要減少への対応が重要な課題となっています。
- エネルギー価格や資材価格の上昇、円安の進行に加え、賃上げの進展や金利の上昇により、企業を取り巻くコスト環境は大きく変化しています。
- コロナ禍を契機とした働き方の変化に加え、生成AIの普及などにより、DX（デジタルトランスフォーメーション）の動きが一層加速しています。

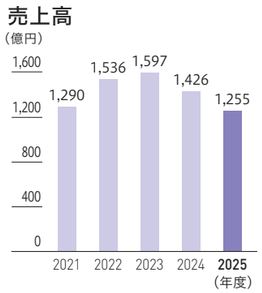
4事業所の連携強化と関東圏におけるプレゼンス向上

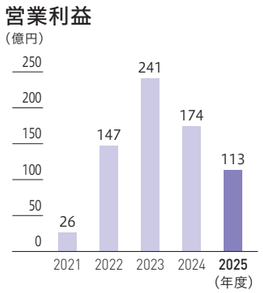
国内鉄鋼事業では、国内需要構造の変化を見据え、国内4事業所の連携強化による生産・販売の最適化を進めるとともに、国内最大需要地である関東圏におけるプレゼンス向上に取り組みます。高強度鉄筋やネジ節鉄筋などの付加価値製品の拡販を通じて需要を取り込むほか、鉄スクラップ調達機能の強化や加工部門との連携拡大を進め、事業基盤の強化を図ります。また、2024年5月から販売を開始したエシカルスチールの認知度向上と普及を推進し、価格競争に依存しない差別化を目指します。さらに、物流効率化や省人化・自動化投資を推進することで、安全・安定操業とローコストオペレーションを実現し、持続的な成長基盤の構築に取り組みます。

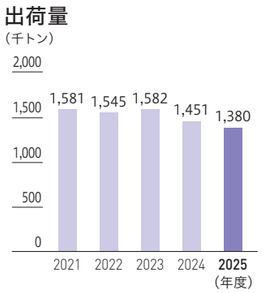
2025年度の振り返り

需要低迷の長期化とスクラップ価格の上昇影響

建設・物流現場における人手不足や資材価格の高止まりなどを背景に、工事の遅延や長期化、計画見直しの動きが継続し、建設用鋼材の需要は低調に推移しました。このような事業環境のもと、当社においても製品出荷量は前期を下回り、138万トンとなりました。価格面では鉄スクラップ価格が第4四半期にかけて急騰した一方で、需要環境の低迷により製品価格への転嫁は限定的となりました。加えて、円安や中東情勢などを背景とした副資材価格や加工費の上昇も利益を圧迫しました。その結果、売上高は1,255億円、営業利益は113億円となり、前期比で減収減益となりました。







中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」最終年度の重点戦略

付加価値戦略と川下戦略

関東圏におけるプレゼンス向上に向け、高強度鉄筋やネジ節鉄筋などの付加価値製品の拡販を推進しています。また、加工部門を担うグループ会社との連携を強化し、加工品を含めた提案力の向上と関東圏の多様な需要の取り込みに取り組みます。付加価値製品と加工機能を組み合わせ、お客様のニーズに合わせた対応力を高めるとともに、関東市場におけるプレゼンスの向上を図ります。さらに、グループの総合力を活かし、販売基盤の強化と需要獲得につなげていきます。

エシカルスチールを軸としたブランド戦略の推進

環境負荷低減やサーキュラーエコノミーなどが求められる時代の変化を背景に、エシカルスチールの認知度向上と普及に取り組んでいます。環境リサイクル事業と連携した営業活動を推進し、新たな案件獲得を目指します。また、説明会の開催や広報活動を通じて理解促進を図り、採用拡大につなげていきます。こうした活動を通じて、エシカルスチールを新たな建設用鋼材として浸透させ、さらなる普及拡大を推進していきます。

事業の特徴

強み
- 国内主要需要地である関東、中部、関西、中四国・九州に展開する4事業所体制（営業・購買・技術面でのシナジー創出、災害時の代替生産が可能）
- 高強度鉄筋・ネジ節鉄筋などの付加価値製品を展開
- 高強度せん断補強筋の母材生産から加工までをグループ内で完結
- 低品位鉄スクラップから高品質な製品を生産できる操業技術

機会
- カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの進展による電炉事業の優位性向上
- 社会インフラ更新需要を背景とした鉄筋需要の継続
- 鉄スクラップを原料とする鉄筋の安定需要

脅威・課題
- 人口減少に伴う国内需要の縮小
- 鉄スクラップ価格の上昇および調達難のリスク
- 建設現場の働き方改革による工期長期化や鉄骨造へのシフト
- 新たな建築工法への対応
- 労働力確保の困難化
- 生産設備の老朽化

快適で安全な社会のために

海外鉄鋼事業

1963年に電炉メーカーとして初めて海外進出して以来、20カ国以上で工場建設や技術指導、事業展開を行ってきました。現在はベトナム、北米で事業を展開し、地域に根差した事業活動を通じて雇用創出や技術力向上に貢献しています。

役員メッセージ

中長期的な成長につながる基盤づくりを進め、収益力を強固なものに成長させていきます



当社の海外鉄鋼事業は、当社グループの持続的成長を支える重要な事業基盤として、ベトナム、北米を中心に事業展開を進めています。近年は市況変動や地政学リスクなど、事業を取り巻く不確実性が高まっています。しかし、そのような環境下だからこそ、設備投資や人材育成を継続し、将来を見据えた競争力強化に取り組むことが重要です。短期的な成果だけでなく、中長期的な成長につながる基盤づくりを着実に進めていきます。特にベトナムでは、生産・販売体制の強化と付加価値製品の拡販を推進し、北米では新工場建設を含めた事業基盤の強化を進めています。

また、設備投資や人材育成を通じて現地拠点の自律的な成長を支援するとともに、安全・品質・環境を最優先とする経営を徹底しています。世界各地域で培った知見やノウハウをグループ全体で共有し、シナジーを最大限に発揮することで、海外鉄鋼事業を国内鉄鋼事業と並ぶ強固な収益の柱へと成長させていきます。今後も地域社会の発展と持続可能な社会の実現に貢献しながら、企業価値の向上に努めます。

上席執行役員 **西村 周**

事業環境と中期経営計画での重点項目

- 【北米】インフラ投資や人口増加を背景に、建設用鋼材の需要は堅調に推移する見込みです。特に米国南部やカナダ西部では旺盛な需要が見込まれ、良好な事業環境が継続すると考えています。また、社会インフラの整備や民間設備関連投資などを背景に、中長期的な需要拡大も期待されています。一方、関税政策や貿易環境の変化による影響を注視する必要があります。
- 【ベトナム】政府主導のインフラ投資や景気回復を背景に、建設用鋼材の需要拡大が期待されています。特に北部地域では大型プロジェクトの進展に伴い、需要の増加が見込まれています。また、経済成長や都市開発の進展により、中長期的にも需要の増加が期待されます。一方、海外市況や世界経済の動向による影響が懸念されます。

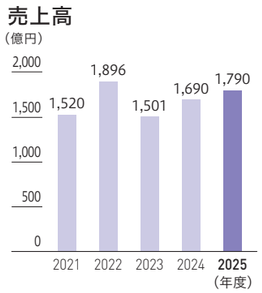
世界3極体制のウエイトシフトによる収益力強化

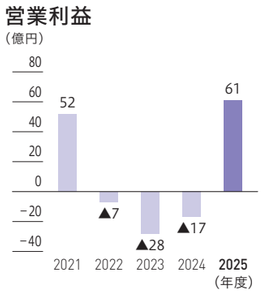
海外鉄鋼事業では、世界3極体制のもと、成長が期待される北米への重点投資とベトナム事業の再構築を進めています。ベトナムでは、北部拠点を中心とした収益基盤の強化や設備投資を推進し、安定収益確保に向けた基盤を整備していきます。また、VIS社の新圧延工場建設をもってベトナムでの大型投資が一巡し、これまでの投資成果を創出する段階へ移行しています。北米では、中長期的な需要拡大を見据え、アルタ・スチール社において圧延能力や製品サイズの拡大による生産・販売量の増加を図るとともに、ビントン・スチール社では大型の設備投資を実行し、2027年の稼働を予定しています。ベトナムの再構築と北米の成長投資を通じて、海外鉄鋼事業の収益力強化を進めていきます。

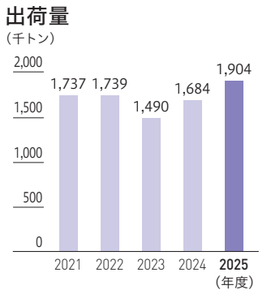
2025年度の振り返り

ベトナム・カナダ拠点の堅調な推移と米国拠点の黒字化

ベトナムでは、政府主導のインフラ投資や民間プロジェクトの増加を背景に需要が回復し、各拠点で出荷量が増加しました。また、VIS社における新圧延工場の完工・立ち上げや、これまで進めてきたコスト削減施策の効果も表れ、収益改善が進みました。北米では、カナダ拠点が堅調な需要環境のもと安定した収益を確保するとともに、建設用鋼材の需要が旺盛な米国拠点においても操業改善や生産効率向上の取り組みが奏功し、利益改善が進展しました。その結果、海外鉄鋼事業の売上高は1,790億円、営業利益は61億円となり、前期比で増収増益となりました。







中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」最終年度の重点戦略

米国拠点における大規模設備投資の着実な実行

米国では、ビントン・スチール社の大規模投資を着実に推進しています。新製鋼工場の建設や圧延設備のリニューアル工事を進めることで、老朽化設備への対応に加え、生産能力の拡大と競争力向上を図ります。2027年の稼働開始に向け、工事の進捗管理や既存設備の安定操業に取り組み、投資効果を創出する体制づくりを進めています。本投資を通じて、北米市場の旺盛な需要を取り込み、収益力強化につなげていきます。

ベトナム北部拠点3工場の連携強化

ベトナムでは、需要の拡大が期待できる北部市場において、北部地域に展開する3工場の連携強化を進めています。各拠点の役割を最適化し、生産・販売・購買面での相乗効果を高めることで、収益力と競争力向上を図ります。VIS社の新圧延工場を含め、これまで進めてきた設備投資の成果を引き出すとともに、北部拠点全体で効率的な事業運営を推進します。競争環境が厳しいなかでも、拠点間連携を通じて需要を取り込み、安定収益の確保につなげていきます。

事業の特徴

強み
- 50年以上にわたる海外事業の実績と豊富な事業運営ノウハウ
- ベトナム（成長市場）と北米（成熟市場）に拠点を有し、市場リスクを分散
- 現地での事業運営や技術指導、設備投資を通じた人材育成力
- 長年にわたり現地に根差した事業運営を行い、高い事業継続性と顧客基盤を構築

機会
- ベトナム・北米における建設用鋼材の需要拡大
- カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミーの進展による電炉事業の優位性向上
- 北米市場における細物鉄筋の需要増加と競争優位性
- インフラ投資や都市開発の進展による中長期的な需要拡大

脅威・課題
- ベトナムにおける競争激化と供給能力増強による市場環境の変化
- 各国の環境規制強化（カーボンニュートラル）への対応
- 市況変動や操業課題による収益の不安定化
- 各国の政策変更や地政学リスクへの対応
- 設備老朽化対策および安全対策の推進

快適で安全な社会のために

環境リサイクル事業

1980年代後半、電炉の高温熱を活用した無害化溶融処理技術を開発し、事業化しました。電炉による産業廃棄物処理のパイオニアとして、安全・確実な処理を提供するとともに、ガス化溶融炉も活用し、資源循環と環境負荷低減に貢献しています。

役員メッセージ

社会の転換を支える「エッセンシャル・カンパニー」を目指し、当社グループの成長を牽引します



当社の環境リサイクル事業を取り巻く環境は、大量生産・大量消費型社会から、脱炭素社会、サーキュラーエコノミーへの移行など世界的な転換期を迎えています。また、リチウムイオン電池やアスベストなどの難処理廃棄物の安全安心な処理技術への社会的要請もさらに高まるといえます。当社は40年近くにわたり、電炉において鉄づくりと廃棄物処理を両立させた独自の資源循環型事業を展開してきました。廃棄物を処理するだけでなく、鉄を中心とした金属や資源を再び社会に循環させることができる点が当社の強みです。さらに外部機関とのパートナーシップを通じ、処理から資源化までを担う循環ネットワークの構築を進めています。

私たちが目指す姿は、消費型社会から循環型社会への転換を支える「エッセンシャル・カンパニー」です。廃棄物資源化技術をさらに磨き、エシカルスチールの普及を通じ、社会課題の解決と企業価値向上を進めていきます。資源循環そのものを新たな価値として提供することで、環境リサイクル事業を当社グループの持続的成長を牽引する事業へと進化させ、資源循環型社会の実現に貢献していきます。

上席執行役員 **上道 雅丈**

事業環境と中期経営計画での重点項目

- 脱炭素化や循環型社会の実現に向けた取り組みが進むなか、廃棄物の適正処理や資源循環に対する社会的要請が高まっています。
- 廃棄物発生量の抑制やリサイクルの高度化が進む一方、環境負荷の低減と安全・確実な処理へのニーズは引き続き高い水準にあります。また、処理工程における資源循環や資源の有効利用への期待も高まっています。
- 簡易焼却設備や新たなリサイクル技術の普及により競争が進む一方、処理が困難な廃棄物への対応力が求められています。
- リチウムイオン電池など新素材の普及に伴い、安全かつ確実な処理(廃棄)・リサイクル技術の重要性が高まっています。

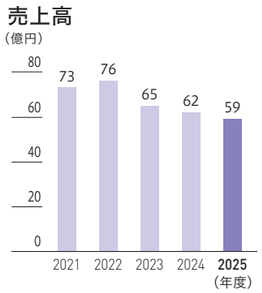
独自性のブランド化とネットワーク強化

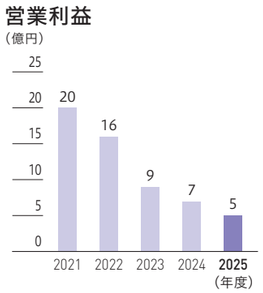
環境リサイクル事業では、電炉溶融処理の先駆者として培ってきた技術や実績を活かし、プレゼンス向上に取り組みます。廃棄物発生量の減少やリサイクル手法の多様化が進むなか、35年の実績に裏打ちされた鉄づくりと廃棄物処理を同時に行う独自の事業モデルのブランド化、見える化の取り組みを推進していきます。また、全国の廃棄物集荷網やメスキュードシステムの代理店制度を再強化し、営業基盤の拡充を図るとともに、自社による電炉溶融処理に加え、他社処理施設とのネットワーク構築によるワンストップ体制を強化します。こうした取り組みを通じて、多様化する顧客ニーズへの対応力を高め、持続的な成長基盤の構築を目指します。

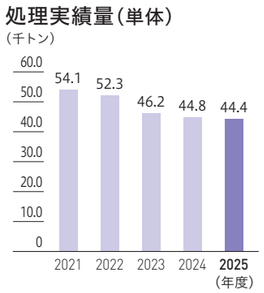
2025年度の振り返り

事業環境の厳しさが続くものの前期水準を維持

環境リサイクル事業では、2021年から2023年頃にかけて新型コロナウイルス感染症関連廃棄物の処理需要が高水準で推移し、協力会社とも連携しながら収益性を高めましたが、需要の収束後は、医療廃棄物処理における競争激化に加え、排出事業者のリサイクル意識の変化に伴う受託量の減少など、厳しい事業環境が続きました。そのような環境のなか、難処理廃棄物の獲得やフロン類破壊処理の拡大、採算性の向上に努めました。売上高は59億円、営業利益は5億円となり、前期比では減収減益となったものの、安定した収益水準を維持しました。







中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」最終年度の重点戦略

難処理廃棄物の処理強化

車載用リチウムイオン電池やアスベストなどの難処理廃棄物の受け入れ強化に取り組んでいきます。電炉による無害化溶融処理技術や全国の集荷ネットワークを活用し、高度な処理が求められる廃棄物への対応力向上を図ります。また、環境規制強化や老朽化設備の更新に伴い増加が見込まれる処理ニーズを確実に取り込みます。さらに、フロン類破壊処理の拡大を進めることで、収益力の向上と事業基盤の強化につなげていきます。

エシカルスチールを活用した営業強化

エシカルスチールを活用した営業活動を推進していきます。国内鉄鋼事業との連携を強化し、鉄資源循環と環境負荷低減を両立する当社ならではの価値を発信することで、新たな顧客獲得を目指し、廃棄物処理から鉄鋼製品の供給までを結び付けた提案を通じて顧客との接点を広げ、難処理廃棄物の獲得や環境リサイクル事業のプレゼンス向上につなげていきます。当社の独自性を訴求することで差別化を図り、新たな事業機会の創出を目指します。

事業の特徴

強み
- 電炉の高温熱を活用した廃棄物の無害化処理と鉄資源のリサイクル
- 鉄鋼製品の品質を維持しながら廃棄物処理を行う独自の技術・ノウハウ
- 車載用リチウムイオン電池やアスベストなど難処理廃棄物への対応力
- ガス化溶融炉を活用した廃棄物処理・資源循環型事業を展開
- 長年にわたり培ってきた処理実績と、多様な廃棄物に対応可能な技術基盤

機会
- 難処理廃棄物の処理ニーズ拡大
- 資源循環・リサイクル市場の拡大
- 環境関連企業とのアライアンスによる事業領域拡大
- 環境関連法規制の強化に伴う廃棄物処理需要の増加
- 脱炭素化やサーキュラーエコノミー推進による資源循環ニーズの高まり
- 新素材・新製品の普及に伴う新たな処理需要の創出

脅威・課題
- 簡易で安価な焼却炉の台頭による競合他社の増加
- リサイクル技術の進展によるマテリアルリサイクルへの移行
- 電炉の処理能力制約への対応
- 環境規制や処理基準の変化への対応
- 処理困難物の多様化に対応する技術力の維持・向上

美しい地球環境に向けて

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿った取り組み

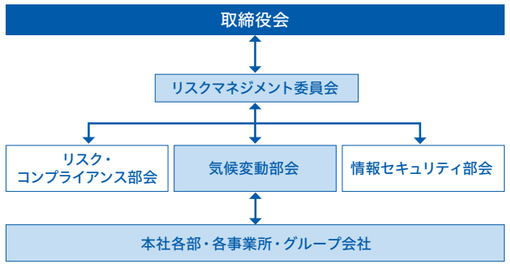
当社グループでは、気候変動問題への対応を重要な経営課題の一つと位置付けて様々な取り組みを行ってきました。引き続き、“レジリエンス”（「1.5℃および2℃未満シナリオ」と、「4℃シナリオ」に適応する力）の強化のため、2030年、2050年に向けたリスクと機会への対応を進めていきます。

〈参考〉「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」とは　Task Force on Climate-related Financial Disclosuresの略。主要国の中央銀行や金融規制当局が参加する金融安定理事会（FSB）によって設立されたタスクフォース。金融市場の不安定化リスクを低減するため、企業に対し、気候変動が事業活動に与えるリスクと機会の財務的影響、具体的な対応・戦略等を情報開示することを提言。

ガバナンス	気候関連のリスクと機会に関する組織のガバナンスを開示する。
リスクマネジメント	組織がどのように気候関連リスクを特定し、評価し、マネジメントするのかを開示する。
戦略	気候関連のリスクと機会が組織の事業、戦略、財務計画に及ぼす実際の影響と潜在的な影響について、その情報が重要（マテリアル）な場合は開示する。
測定基準（指標）とターゲット	その情報が重要（マテリアル）な場合、気候関連のリスクと機会を評価し、マネジメントするために使用される測定基準（指標）とターゲットを開示する。

ガバナンス

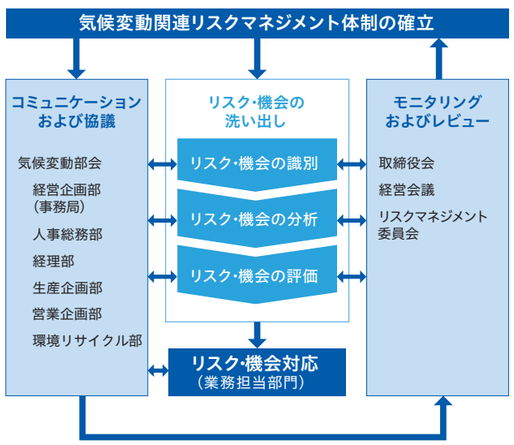
社長を委員長とするリスクマネジメント委員会を設置し、その下にリスク・コンプライアンス部会などとともに気候変動部会を設け、定期的に気候変動リスクのアセスメントと評価について議論していく体制を整備しています。特定したリスクと機会について、業務担当部門である各事業所・グループ会社と共有し、対応策の立案と取り組みを加速していきます。また、取締役会は、リスクマネジメント委員会から定期的な報告を受け、取り組みを監督していきます。



リスクマネジメント

当社グループは、気候変動問題を経営上の重要課題と捉え、気候変動に伴うリスクや機会は、事業戦略に大きな影響を及ぼすものと認識しています。気候関連リスクマネジメントを正常に実装、サポート、維持するために以下のプロセスを組織に構築しました。

1. 経営企画部ESG推進室を事務局とする気候変動部会は、グループ全社の気候変動関連リスクと機会の洗い出し、評価を行う。
2. 気候変動部会は、当社グループの気候変動関連リスクマネジメントに係る方針、対応計画の策定を行う。
3. 業務担当部門は、計画に沿いリスクの回避・低減・移転など適切な対応を取る。
4. 気候変動部会は、定期的にリスクマネジメント委員会にリスクマネジメントの効果や成果を報告する。



戦略

シナリオ群の定義

IPCC※第6次評価報告書で示された5つのシナリオのうち、SSP1-1.9、SSP1-2.6とSSP5-8.5を参考に1.5℃および2℃未満と4℃のシナリオにおける2050年の当社グループを取り巻く社会の変化を、6フォース分析の手法を用いて定義しました。

※ IPCC：気候変動に関する政府間パネル（Intergovernmental Panel on Climate Change）

	短期：2021 ～ 2040年		中期：2041 ～ 2060年		長期：2061 ～ 2100年	
	最良推定値（℃）	可能性が非常に高い範囲（℃）	最良推定値（℃）	可能性が非常に高い範囲（℃）	最良推定値（℃）	可能性が非常に高い範囲（℃）
SSP1-1.9	1.5	1.2-1.7	1.6	1.2-2.0	1.4	1.0-1.8
SSP1-2.6	1.5	1.2-1.8	1.7	1.3-2.2	1.8	1.3-2.4
SSP2-4.5	1.5	1.2-1.8	2	1.6-2.5	2.7	2.1-3.5
SSP3-7.0	1.5	1.2-1.8	2.1	1.7-2.6	3.6	2.8-4.6
SSP5-8.5	1.6	1.3-1.9	2.4	1.9-3.0	4.4	3.3-5.7

当社グループを取り巻く社会の変化

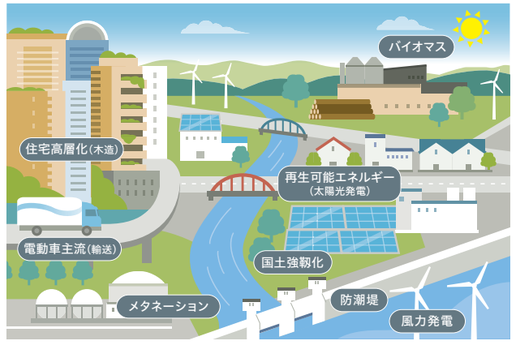
［1.5℃および2℃未満シナリオ］ 気候変動緩和のため社会からの要請や政府の規制により脱炭素化が進展

政府から実行力を伴う脱炭素化の要求・規制
- 炭素税などカーボンプライシングの導入により燃料価格は高騰する
- 再エネ比率向上により電力料金は一旦上昇するが、2050年には低下する

強まるステークホルダーからの脱炭素要求
- バリューチェーンと連携した脱炭素化が事業上重要となり、十分な情報開示と対応が取引上重要となる
- 株主/投資家からの要求で、十分な情報開示と対話が重要となる

顧客からのESG評価が主流化
- 気候変動やその他環境への対応が主流化し、顧客からも環境パフォーマンスデータの開示と改善要求が強まる

自然災害の増加
- 2050 年における気温上昇は1.2-2.0℃程度であるが、台風や洪水などの自然災害は増加する



［4℃シナリオ］ 自然災害の激甚化による災害影響や熱負荷による生産性低下への適応

政府の脱炭素化政策・規制は限定的
- 大量消費、化石燃料依存が継続し、化石燃料の枯渇・争奪から燃料価格は高騰する
- 化石燃料発電の依存により、電力料金も高騰する

強まるステークホルダーからの事業継続マネジメント（BCM）対応要求
- バリューチェーンと連携したBCM構築が事業上重要となり、十分な情報開示と対応が取引上重要となる

気候変動に適応する製品・サービスが拡大
- 生活環境・労働環境の変化に対応した製品・サービスが事業上重要となる

自然災害の激甚化
- 2050 年における気温上昇は1.9-3.0℃であり、台風や洪水などの自然災害が激甚化する



美しい地球環境に向けて

シナリオ分析

「1.5℃および2℃未満シナリオ」と「4℃シナリオ」における当社グループのリスクと機会を、経営への影響の大・中・小だけではなく、顕在化する可能性の短期（3年以内に発生）・中期（3～10年以内）・長期（10年以上）と併せて特定しました。

さらに、特定した「1.5℃および2℃未満シナリオ」15項目、「4℃シナリオ」10項目のリスクと機会を、「カーボンコスト」「エネルギーコスト」「原料高騰」「製品市場」「自然災害コスト」「労働環境」の6項目に整理しました。

2030年の影響度　**リスク：** ▼[小]　▼▼[中]　▼▼▼[大]　▼▼▼▼[重大]
機 会： ▲[小]　▲▲[中]　▲▲▲[大]　▲▲▲▲[重大]

重要度　[小]：1億円未満、[中]：1億円～10億円未満、[大]：10億円～100億円未満、[重大]：100億円以上

			重要なリスク・機会		NeXuSⅡ 2026での対応策
1.5℃および2℃未満	移行リスク	政策・法	**脱炭素政策の躍進**	① カーボンプライシングの導入、再エネ賦課金の増加、温対法の強化による事業コストの増加（カーボンコスト ▼▼▼）	●省エネルギーの推進 ●重油・灯油から都市ガス・LNGへの転換推進
				② 石油燃料の使用制限によるCO_2低排出燃料への移行によるLNGの争奪、価格高騰（エネルギーコスト ▼）	
		技術	**脱炭素・省エネ技術の要請**	③ 脱炭素・省エネルギーへの対応技術がニーズに追従できないことによる操業の困難化（カーボンコスト ▼▼▼）	●脱炭素・省エネルギー技術の開発推進 ●重油・灯油から都市ガス・LNGへの転換技術開発 ●リサイクルに適した鉄スクラップを収集・選別し、ロスなく鉄鋼製品にする技術の向上
				④ 高炉から電炉への生産移行による鉄スクラップ・電極の争奪、価格高騰（原料高騰 ▼▼▼）	
		市場	**社会における脱炭素意識の高まり**	⑤ 脱物質主義、人口減少による市場の縮小、製品・サービスの需要減少 ⑥ 高炉から電炉への移行による競争の激化 ⑦ デベロッパーの価値観変化に伴うコンクリートから木材への切替による需要減少（製品市場 ▼▼▼）	●高強度鉄筋やPC工法など新たな建築工法に対する新製品の開発 ●顧客ニーズを踏まえた加工品事業などの新事業への積極的な取り組み
				⑧ バリューチェーンでの脱炭素の要求に追従できないことによる販売機会の喪失（カーボンコスト ▼▼▼）	
			エネルギーコストの高騰	⑨ 発電の電源構成における再エネ拡大による電力コストの増加（エネルギーコスト ▼）	●製品価格転嫁と省エネルギーの推進 ●太陽光発電・自家消費の推進
	物理的リスク	急性	**自然災害の増加**	⑩ 台風や洪水などの自然災害による事業所や各拠点の操業停止 ⑪ 自然災害の発生による原材料調達の困難化（自然災害コスト ▼▼▼）	●物理的な影響に備えた事業継続マネジメント（BCM）体制の構築と第三者へのリスク移転 ●原材料安定調達のためのサプライチェーンの拡充
	機会	製品・サービス	**製品市場の拡大**	⑫「資源循環型事業」に対するさらなる貢献への評判による新たな製品市場の形成 ⑬ カーボンフットプリントを低減した鉄鋼製品の需要増加、販売機会の増加 ⑭ 自然災害に対する「国土強靭化」製品としての需要増加、販売機会の増加 ⑮ 平均気温上昇により現場施工の省人化につながるネジ節鉄筋やPC工法などユニット製品の需要の高まり（製品市場 ▲▲▲）	●ESG情報の積極的な開示によりESGレーティングなどの外部評価を高める ●高強度鉄筋やPC工法など新たな建築工法に対する新製品の開発 ●顧客ニーズを踏まえた加工品事業などの新規事業への積極的な取り組み

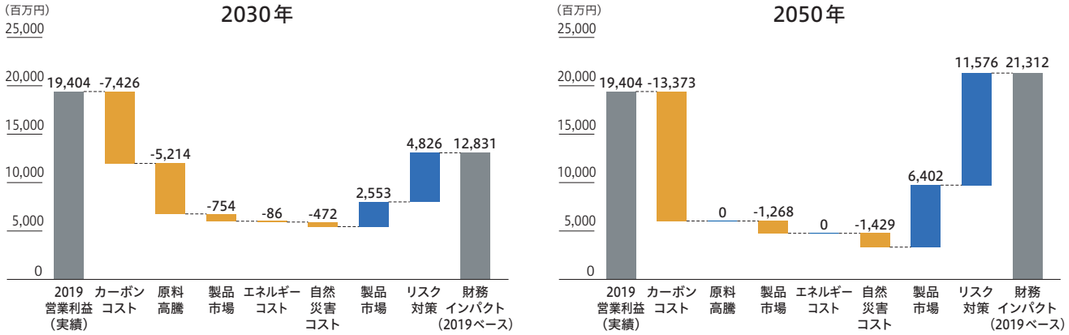
			重要なリスク・機会		NeXuSⅡ 2026での対応策
4℃	移行リスク	政策・法	**国土強靭化の推進**	①「国土強靭化」製品への要求の高まりに対する建築・土木基準の改定対応の遅れによる販売機会の喪失（製品市場 ▼▼）	●顧客ニーズを踏まえた加工品事業などの新規事業への積極的な取り組み
		技術	**国土強靭化の要請**	② 災害対策の観点からより高強度の鋼材が求められるが、技術開発の遅れによる販売機会の喪失	●高強度鉄筋やPC工法など新たな建築工法に対する新製品の開発
		市場	**石油燃料の枯渇**	③ 石油燃料枯渇によるエネルギー、原材料コストの増加（エネルギーコスト ▼▼）	●製品価格転嫁と省エネルギーの推進
	物理的リスク	急性	**平均気温の上昇**	④ 平均気温上昇による労働環境の悪化（人的安全確保の困難化）（労働環境 ▼▼）	●操業のロボット化・自動化のための設備投資の充実
			自然災害の激甚化	⑤ 台風や洪水などの自然災害による事業所や各拠点の操業停止 ⑥ 自然災害発生による原材料調達の困難化（自然災害コスト ▼▼）	●物理的な影響に備えた事業継続マネジメント（BCM）体制の構築と第三者へのリスク移転 ●原材料安定調達のためのサプライチェーンの拡充
	機会	製品・サービス	**製品市場の拡大**	⑦ 自然災害に対する「国土強靭化」製品としての需要増加、販売機会の増加 ⑧ 平均気温上昇により現場施工の省人化につながるネジ節鉄筋やPC工法などユニット製品の需要の高まり ⑨ 生活環境悪化による医療の進展から、医療系廃棄物が増加し、また災害廃棄物の増加からリサイクル事業のニーズ拡大 ⑩ 経済発展と国際的需要増加により、グローバルで販売機会の増加（製品市場 ▲▲▲）	●高強度鉄筋やPC工法など新たな建築工法に対する新製品の開発 ●顧客ニーズを踏まえた加工品事業などの新規事業への積極的な取り組み ●北米事業強化のための設備投資

美しい地球環境に向けて

財務インパクト

整理したリスクと機会6項目とリスク対策に係る財務インパクトを、パラメータを基に算定し、重要度を定量的に分析しました。なお、リスクの定量化においてはコロナパンデミックの影響を受ける前の生産活動を標準的な状態としてリスク見積もりを行うために、直近ではなく2019年度を基準年としています。なお、基準年や算定パラメータ等について、見直しの必要性を認識しており、今後、財務インパクトのアップデートを行うことを予定しています。

「1.5℃および2℃未満シナリオ」における財務インパクト



※カーボンコストは、共英製鋼単体で算定

財務インパクト算定パラメータ（基準年：2019年度）

カーボンコスト

IEA/WEO 2023 TableB.2の先進国カーボンプライス（2030年：$140/t-$CO_2$, 2050年：$250/t-CO_2）が賦課され、CO_2排出量（Scope1+2）が基準年から削減されなかった場合のリスクインパクトを算定しました。

原料高騰

IEA/ISTR Figure 1.3、Figure 2.11 を参考に、2030年にCO_2の回収・再利用（CCUS）を伴う天然ガスを用いた直接還元鉄（DRI）が、2050年に100%H_2を用いたDRIが一般化するものとし、それによる粗鋼コスト上昇に合わせて鉄スクラップ単価も上昇するものと予測しました。

一方、IMF/WEO 2021をもとにコロナ前である2018年の日本、ベトナム、米国、カナダのインフレ率に沿って製品への価格転嫁が可能と想定し、基準年からのメタルスプレッドの変動額でリスクインパクトを算定しました。ただし、鉄スクラップ単価の高騰以上に製品出荷単価は上昇しないものとし、2050年度は「リスクなし」と評価しました。

製品市場

建築物の延命や材料の材質改善、建築工法の最適化により建築向け鉄鋼製品の需要減が予測されます。IEA/ISTR Figure2.2のSDS（持続可能）シナリオを参考に、基準年から当社グループの建築向け出荷量が減少する場合のリスクインパクトを算定しました。一方で、発電所の建設や交通インフラの建設の進展により、土木向け鉄鋼製品の需要増が予測されます。当社グループの土木向け出荷量が増加する場合の機会インパクトを算定しました。

また、建築向け需要減のうち材料の材質改善については、高強度化によるものと考えられるため、当社グループにとってはシェア拡大の機会と捉え、IEA/ETP2020 Figure4.24 を参考に機会インパクトを算定しました。

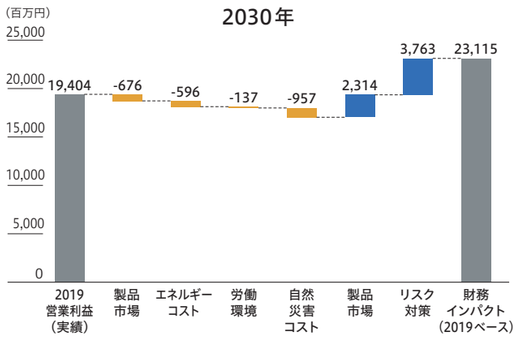
エネルギーコスト

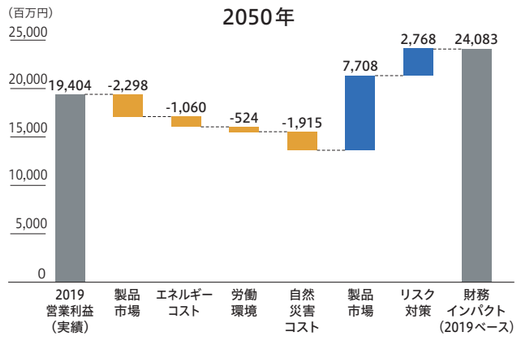
WWF/脱炭素社会に向けた2050年ゼロシナリオ 図1.6 の政府長期見通しの比率で当社グループの電力単価が推移するものとし、基準年から電力費が上昇する場合のリスクインパクトを算定しました。

自然災害コスト

日本銀行/水害が企業経営に与える影響に関する定量分析 図表8における20年毎の水害経験頻度と売上高利益率を参考に、基準年から当社グループ売上高営業利益率が低下する場合のリスクインパクトを算定しました。

「4℃シナリオ」における財務インパクト





財務インパクト算定パラメータ（基準年：2019年度）

製品市場

旺盛な建築+土木向け鉄鋼製品の需要が予測されます。当社グループの建築+土木向け出荷量がIEA/ISTR Figure2.2のSTEP（現状維持）シナリオに沿って、基準年から増加する場合の機会インパクトを算定しました。

一方で、建築の強靭化によりIEA/ETP2020 Figure 4.24の材料の材質改善や建築工法の最適化要求に対して、当社グループが、高強度鉄筋の開発や要求工法に対応できないことにより販売機会を喪失する場合のリスクインパクトを算定しました。

また、環境省/環境産業の市場規模・雇用規模等の推計結果の概要について（2019年版）の廃棄物処理・資源有効利用市場の推移を参考に、当社グループの環境リサイクル事業が拡大する場合の機会インパクトを算定しました。

エネルギーコスト

IEA/WEO 2020 Figure2.2 のSTEPシナリオを参考に、燃料費が高騰し、当社グループの燃料使用量が基準年から削減されなかった場合のリスクインパクトを算定しました。

労働環境

ILO/Working on a warmer planet Figure2.5 の労働時間損失を参考に、基準年に対して労働生産性が悪化し、労務費が上昇する場合のリスクインパクトを算定しました。

自然災害コスト

日本銀行/水害が企業経営に与える影響に関する定量分析 図表8 における20年毎の水害経験頻度と売上高利益率を参考に、基準年から当社グループ売上高営業利益率が低下する場合のリスクインパクトを算定しました。

【参考レポート】
- IEA / World Energy Outlook（2020）（IEA/WEO 2020）
- IEA / Energy Technology Perspectives（2020）（IEA/ETP 2020）
- IEA / Iron and Steel Technology Roadmap（IEA/ISTR）
- IMF / World Economic Outlook Database（2021）（IMF/WEO 2021）
- ILO / Working on a warmer planet
- IEA / World Energy Outlook（2023）（IEA/WEO 2023）　等

測定基準（指標）とターゲット

「1.5℃および2℃未満シナリオ」における当社グループの移行リスク対応と「4℃シナリオ」における社会の物理的リスク緩和を配慮し、当社グループとして、いかにCO_2排出量を削減するかが重要だと考えます。

従って、ターゲットは、CO_2排出量を測定基準とし、「CO_2排出量削減計画」に基づいて2050年の温室効果ガス排出量を実質ゼロとする目標に沿って、「2030年度のCO_2排出量50%削減（対2013年度：国内生産拠点）」としました。→P.39

美しい地球環境に向けて

環境負荷低減の取り組み

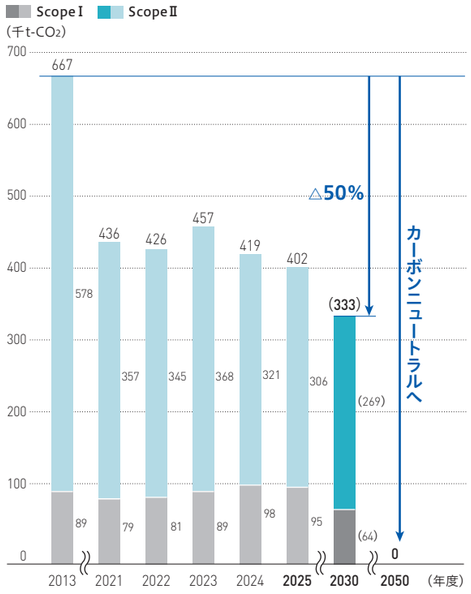
気候変動関連データ（単体）

保証範囲：2025年度の共英製鋼株式会社（単体）におけるScopeⅢ排出量（Cat1～7,9,10,12）

CERTIFICATION INTERNATIONAL SOCOTEC GHG Verification

CO_2排出量（スコープ別）

ScopeⅠ、ScopeⅡ

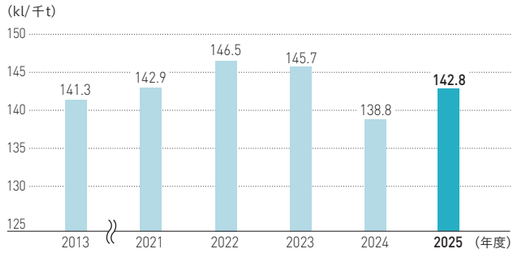


ScopeⅢ

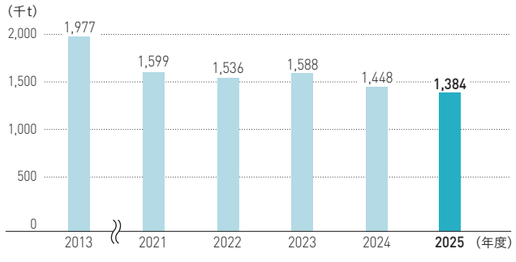
カテゴリー	ScopeⅢ（千t-CO_2e）		
	2024年度	2025年度	割合（%）
1. 購入した製品・サービス	91.483	102.823	33.6
2. 資本財	4.934	17.954	5.9
3. ScopeⅠ、Ⅱに含まれない燃料及びエネルギー関連活動	138.643	117.885	38.5
4. 上流の物流	32.990	30.513	10.0
5. 操業で発生した廃棄物	4.194	4.719	1.5
6. 出張	0.129	0.131	0.0
7. 従業員の通勤	0.421	0.428	0.1
8. 上流のリース資産	—	—	—
9. 下流の物流	16.743	15.481	5.1
10. 販売製品の加工	3.827	3.709	1.2
11. 販売製品の使用	—	—	—
12. 販売製品の廃棄	13.059	12.420	4.1
13. 下流のリース資産	—	—	—
14. フランチャイズ	—	—	—
15. 投資	—	—	—
合　計	306.423	306.061	100

※ 関東スチール株式会社は、2024年3月31日に関東事業所として共英製鋼株式会社に吸収合併されました。開示データは、従来の共英製鋼＋関東スチールと同じパウンダリーです。
※ ScopeⅠ、ScopeⅡ排出量は省エネ法（エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律）の算定ルールに準じて算定、ScopeⅢ排出量はGHGプロトコルに準じて算定し第三者検証を受けたデータです。

エネルギー原単位（原油換算）



生産量



CDP気候変動・水セキュリティ分野の調査にて「A−」評価を取得

CDPによる「気候変動」「水セキュリティ」分野の調査において、リーダーシップレベルである「A−」評価を取得しました。CDPは、企業や自治体などの環境影響に関する情報開示システムを運営する団体です。組織の環境関連情報を収集・分析し、「A」から「D−」までの８段階で評価しています。



バーチャルPPAサービス契約を締結

当社は、省エネルギー設備の導入や生産効率向上によるエネルギー使用量の削減など、事業活動における環境負荷の低減に継続的に取り組んできました。その一環として、グリーン電力ソリューションを手掛ける株式会社クリーンエナジーコネクトとの間でバーチャルPPAサービス契約を締結しました。同サービスは、CO_2を排出しない再生可能エネルギーの環境価値を当社が購入する仕組みで、年間約6,300t-CO_2の排出量削減を見込んでいます。併せて、新たな再生可能エネルギー発電所の設置を促進し、社会の脱炭素化に貢献します。

今後、エシカルスチールに再生可能エネルギーの価値を充てることで製品の付加価値を高め、持続可能な社会の実現と企業価値向上の両立を目指します。



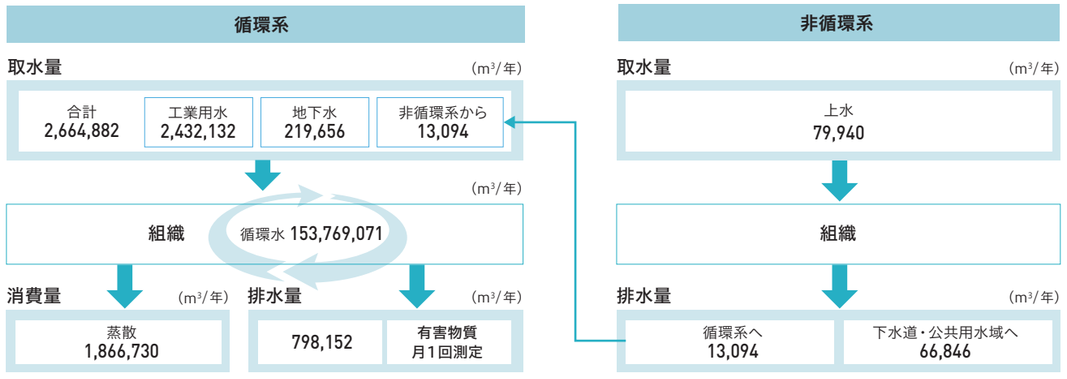
（参考画像）（株）クリーンエナジーコネクトの太陽光発電所

水セキュリティリスク（単体）

近年、多くの地域において局所的な大雨や洪水、慢性的な渇水などの問題が顕在化しています。こうした問題が、気候変動などの影響により、ますます深刻化することが予想されます。当社グループは、製品の製造工程で設備の冷却などに大量の水を使用しています。自社の水リスク低減とともに、地域環境や住民の皆様、さらに生態系への影響を配慮しなければならないことを認識しており、水のリサイクルを推進します。

2025年度の共英製鋼単体における水会計は下記の通りです。

リスク		対応策
政策・法	排水基準の厳格化による操業コスト増加、または操業停止による営業利益損失	工業用水の循環率（リサイクル）向上の推進
急性	水不足から取水制限により操業停止することによる営業利益損失	工業用水の循環率（リサイクル）向上の推進



より安全で働きやすい職場に向けて

当社グループでは、多様な人がそれぞれの個性を最大限発揮して、組織内や社会、そして次世代へとつながることが個人の成長に結び付き、当社グループの人的資本が強化されていくと考えています。当社グループの人的資本を、価値創造を支える事業活動に再投資し、さらなる経済的価値や社会的価値を創造するサイクルを加速していきます。

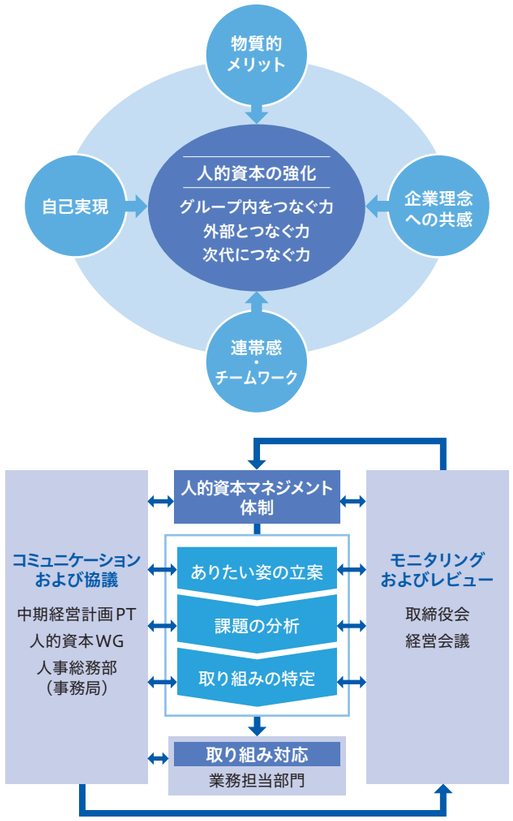
ガバナンス

中期経営計画プロジェクトチーム(以下、PT)の下部組織として、「人的資本ワーキンググループ(以下、WG)」を設置、具体的な取り組みを中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」に織り込み、各業務担当部門と共有しました。今後も引き続き、人的資本WGが定期的に議論していく体制を整備しています。取締役会は、中期経営計画PTから定期的な報告を受け、取り組みを監督していきます。

マネジメントプロセス

当社グループは、人材戦略を経営上の重要課題と捉え、人的資本経営は、事業戦略に重要な影響を及ぼすものと認識しています。人的資本マネジメントを正常に実装、サポート、維持するために以下のプロセスを構築しました。

❶ 人事総務部を事務局とする人的資本WGは、グループ全社のありたい姿を立案する。
❷ 人的資本WGは、当社グループのありたい姿に対する課題を分析する。
❸ 各業務担当部門は、課題に対する取り組みを中期経営計画に織り込み、実行する。
❹ 事務局は、定期的に取り組みの進捗をまとめ、中期経営計画PTに報告する。
❺ 中期経営計画PTは、年に1回以上人的資本マネジメントの効果や成果を取締役会に報告する。



■海外トレーニー制度

グローバルなビジネス環境で活躍できる人材を育成する目的で、主として海外のグループ会社で専門的スキル、語学力、文化適応能力の向上を目指して若手従業員を一定期間海外へ派遣しており、2023年度の制度開始からこれまでに6人が参加しています。トレーニーは、派遣先で自身の経験値不足、言葉の壁、文化の違いなどと格闘しながら、業務の知見だけでなく現地法人を含め会社全体に関する知識も身につけ、仕事に対する視野を広げています。

■グループ内の人材交流プログラム「おむすび」

グループ企業間や事業所間の人材交流を促す社内制度を実施しています。従業員は特定課題の解決や知識・スキルの習得等を目的として所属と異なる拠点に派遣され、一定期間実務に就きます。これまで接点が少なかった人がつながることで目的の達成と使節の役割を果たし、グループ内の交流と内在化した知見が広がることを期待しています。2025年度までで44件の「おむすび」を実施しました。

■「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に5年連続で認定

当社は、経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度において、社員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組む法人として「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に5年連続で認定されました。引き続き「健康経営」への取り組みを続け、より安全で働きやすい職場環境づくりや健康増進・福利厚生を目指します。

戦略

当社の人的資本戦略は、中長期的に目指す「資源循環型社会のエッセンシャル・カンパニーになる」ことに貢献できる人材を獲得し、育てることです。戦略の実践には“グループ内をつなぐ力”・“外部とつなぐ力”・“次代につなぐ力”の「3つのつなぐ力」が必要だと考え、この「3つのつなぐ力」を伸ばす施策として4つのテーマ“物質的メリット”・“自己実現”・“連帯感・チームワーク”・“企業理念への共感”と定め、中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」において取り組みを進めていきます。



課題		「NeXuSⅡ 2026」での取り組み
物質的メリット	仕事の成果が公正公平に評価され、収入面にも反映されていること	● 公正公平な人事評価に向けた評価者・被評価者研修の実施 ● 社員の所得の引き上げ
	心身ともに安心・安全な状態で仕事を続けられる環境であること	● 誰もが働きやすい施設の整備(女性への配慮、バリアフリー化など) ● 福利厚生制度の充実 ● 「健康経営」の取り組み推進 ● ライフステージに合わせた就業環境の整備(育児介護休業など) ● 多様な文化に合わせた就業環境の整備(就業時間・休暇時期など) ● メンタル面のサポート強化 ● 有給休暇取得率の向上 ● 設備の自動化・遠隔化投資の推進 ● 安全教育のさらなる拡充
	つながる時間が確保できていること	● スマートファクトリーの推進 ● IT技術を駆使した業務効率化の推進
自己実現	社員が自身の能力を伸ばすための機会や環境が整っていること	● 技術やノウハウの伝承 ● 各種研修の充実 ● キャリアのロールモデルの提示(キャリアデザイン研修など) ● 役職定年後の世代が活躍できる機会の創出 ● 経営幹部・マネジメント層の育成研修の拡充 ● エルダー制度の創設 ● マイスター制度の創設
	積極的に外部と連携する人づくりと機会が創出できていること	● 社員のボランティア活動参加の促進 ● 社外留学(他企業)の実施 ● 産学連携の推進
連帯感・チームワーク	交流を促す場所と機会を通じて、グループ間の文化と技術を融合させること	● グループ会社、拠点や職種を超えた交流機会の創出(訪問、ワークショップ、発表会、イベントなど) ● 社員表彰制度の拡充と制度の周知
	グループ内の多様な考えや経験を持つすべての人が、自由闊達な対話ができる環境であること	● 共通言語によるコミュニケーション促進を目的とした語学学習の強化(英語/日本語) ● 他者を尊重できる風土の醸成(スキル研修の実施と実践の推進) ● 性別・国籍・年齢などに偏りのない人の構成 ● 多様なキャリア人材の取り込み
	グループ間の活発で円滑な人財の流動性が実現していること	● 国内外トレーニー、社内留学・派遣制度 ● 公募制度など、活発で適切な人員配置
企業理念への共感	企業目的が浸透していること	● 経営層による会社ビジョン・企業目的の社内発信(経営層とのオフサイトミーティングなど) ● ブランド戦略の推進 ● 社内報、統合報告書、ウェブサイトの内容拡充 ● 100年企業ワークショップの実施

測定基準(指標)とターゲット

指標		
測定基準と指標	2025年度実績	目標値(最終年度:2026年度)
女性総合職比率	16.3%	15.0%以上
女性管理職比率	3.7%	3.0%以上
有給休暇取得率	84.6%	85.0%
1人当たり教育研修費	14.4万円	15.0万円
労働災害度数率	3.76	0.00(度)

人的資本に関する重要な指標と目標を左表のように定め、より安全で働きやすく、女性をはじめとした多様な人材が活躍しやすい職場環境の構築に向けて取り組んでいます。さらに、中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」において「3つのつなぐ力」の強化を方針とした戦略に紐づく独自の測定基準と指標およびターゲットについて、ワーキンググループで検討しています。

価値創造をともにする皆様の期待に応えるために

当社が提供する鉄筋などの建設資材は、建物やインフラの一部として組み込まれる中間財であり、製品とその価値はお客様や取引先の価値創造に組み込まれます。お客様や取引先からの様々な期待と要請に応えられる製品・サービスを提供することや、環境負荷の低い原材料・資材を調達することで、バリューチェーンを通じた社会への貢献を目指します。

環境省のETV事業で鉄鋼スラグを活用した藻場創出技術の効果を第三者が実証

環境省の環境技術実証（ETV）事業において、当社が申請した「キョウエイREストーンを用いた藻場創出及び魚類蝟集技術」の実証報告書が承認され、実証番号の通知および実証番号入り個別ロゴマークの交付を受けました。ETV事業は、独立した第三者が環境保全効果等を客観的に実証し、その普及を支援する制度です。

本技術は、鉄鋼スラグを活用した「キョウエイREストーン」を海底の砂泥域に設置し、藻場（海藻の群落）の創出を目指すものです。藻場の形成に伴い、付着生物や底生生物の生息環境が整備され、魚類が集まる環境の形成（魚類蝟集）も期待されています。実証の結果、キョウエイREストーンは天然石と同等の効果を示し、藻場形成効果および魚類蝟集効果が認められました。当社は今後も、製鋼副産物の新たな活用を通じて、地域の水産資源や海洋環境の維持・向上に資する価値を創出し、価値創造をともにする皆様の期待に応えていきます。


キョウエイREストーン

交付されたETV事業ロゴ

取引先へのエシカルスチールについての説明会開催

当社製品を利用いただくゼネコンやデベロッパー、製品の流通の役割を担う商社や特約店、または医療廃棄物を排出する病院などを対象にエシカルスチールについての説明会を開催しました。説明会は2025年度で37回実施し、鉄鋼事業と環境リサイクル事業の併営という当社の強みや、エシカルスチールブランド化の狙い、注文方法、エシカルスチール証明書発行の流れなどを説明し、理解促進を図りました。質疑応答では、参加者より発注・納品に関する内容をはじめ、様々なご質問を頂戴しました。今後も、エシカルスチールの受注拡大を目的とし、需要家の皆様の認知向上施策を実施していきます。


エシカルスチール説明会

IR活動の強化

企業としての説明責任を果たし、企業価値向上に資するべく、適時適切な情報開示に努めるとともに、各種発行物やウェブサイト、説明会などを通じて株主・投資家の皆様に当社の情報をお届けしています。アナリスト・機関投資家に対しては、決算説明会、個別面談のほか、社長や副社長などによるスモールミーティングなども行い、対話の充実に努めています。

2025年度の実績

活動内容	実績	対応者
アナリスト・機関投資家向け経営戦略説明会	2回	社長、副社長、担当役員
アナリスト・機関投資家向け決算説明会	4回	担当役員
スモールミーティング	1回	副社長
個人投資家向け会社説明会	2回	副社長、担当役員
株主個別面談	28回	社長、担当役員、経営企画部、経理部
アナリスト・機関投資家個別面談	110回	担当役員、経営企画部IR課

地域社会の一員として貢献するために

主原料の調達先であり、製品の販売先でもある近隣地域との良好な関係は当社にとって非常に重要です。
様々な地域活動や防災活動など地域への貢献を通じて、当社グループが地域になくてはならない存在となることを目指します。

地域貢献活動を通じて創出する価値と、当社グループに蓄積される強み

地域貢献活動（主な活動）
- 事業活動を通じた地域との関係づくり
- 障がい者雇用支援（リサイクル工房、珈琲香房、オリーブ園など）
- 地域防災への協力（避難場所提供など）
- 連結当期純利益の0.5%程度の寄付活動
- 医療・福祉分野への寄付活動（メスキュード医療安全基金など）
- 地域イベントへの参加・協賛
- 工場見学受け入れ、ボランティアなど地域交流

創出する価値
- 安定した製品・サービスの提供による地域経済への貢献
- 就労機会・社会参加の促進
- 地域の安心・安全への貢献
- 医療・福祉活動の充実
- 地域理解・交流機会の創出
- その他地域課題の解決への貢献

当社グループに蓄積される強み
- 地域社会、取引先、顧客からの信頼
- 地域に必要とされる企業としての認知
- 地域との協力・連携基盤
- 従業員の誇りとエンゲージメント
- 以上により強化される安定した事業基盤

蓄積された強みが、次の地域貢献活動と価値創造を支える

障がい者雇用支援施設「珈琲香房にじいろ」の開所

2025年9月、障がい者の就労機会の創出と社会参加の促進を目的として、山口県宇部市に障がい者雇用支援施設「珈琲香房にじいろ」を開所しました。「珈琲香房にじいろ」では、パートナー社員がコーヒー生豆選別からドリップバッグ製造までの一連の作業を行っています。コーヒードリップバッグは、販売を目的としたものではなく、社内配布やノベルティとして活用しています。当社は、これまで同様の施設として2020年12月に当社山口事業所内に小型家電の解体や分別を行う「リサイクル工房にじいろ」を開所しています。


焙煎豆を選別（ハンドピック）する様子

メスキュード医療安全基金からの寄付

メスキュード医療安全基金は、医療廃棄物の処理を行う共英製鋼グループと、収集運搬を行うメスキュード代理店の協力のもと、医療廃棄物の取扱数量に応じて基金を積み立て、医療・福祉分野への寄付を行っています。24回目は、4団体と4自治体に総額1,000万円の寄付を行い、寄付総額は4.9億円を超えました。今回の寄付は、公益財団法人 日本AED財団ほか各団体や自治体を通じて、難民、救命医療、障がい者、高齢者、医療現場など社会的な支えを必要とする人々への人道・医療・福祉活動に活用される予定です。引き続き、社会と地域への一層の貢献に努めます。


メスキュード医療安全基金の贈呈式

特集：“負の資産（廃棄物）”を“プラスの力（鉄）”へ

エシカルスチールの挑戦

当社グループは、1988年のメスキュードシステム（医療廃棄物処理）開発以来、環境負荷を低減する鉄づくりに取り組んできました。「35年目の新製品」として販売を開始したエシカルスチールをはじめとして、今後も環境に配慮した商品を提供する取り組みを続けていきます。

イメージキャラクターの起用について

エシカルスチールのイメージキャラクターに特撮ヒーロー「ウルトラマン」を起用しました。誰もが知るヒーロー同様、エシカルスチールに関わるすべての人が地球の未来を守るヒーローであると位置づけ、認知拡大と理解促進を図ります。

エシカルスチール特設サイト
https://www.kyoeisteel.co.jp/ethicalsteel/ultraman/



エシカルスチールとは

電炉で廃棄物を処理しながら鉄をつくる循環プラットフォーム

電炉で発生する高温を活用して医療廃棄物やアスベストなどの難処理廃棄物、フロンガスなどを完全無害化溶融処理しながら当社が製造する鉄鋼製品です。エシカルスチールは、当社グループだけのブランドにとどまらず、電炉を核として、出荷、製品の利用、原料調達といったサプライチェーン全体で循環型社会を実現するためのプラットフォームだと考えています。

ブランド戦略策定の背景

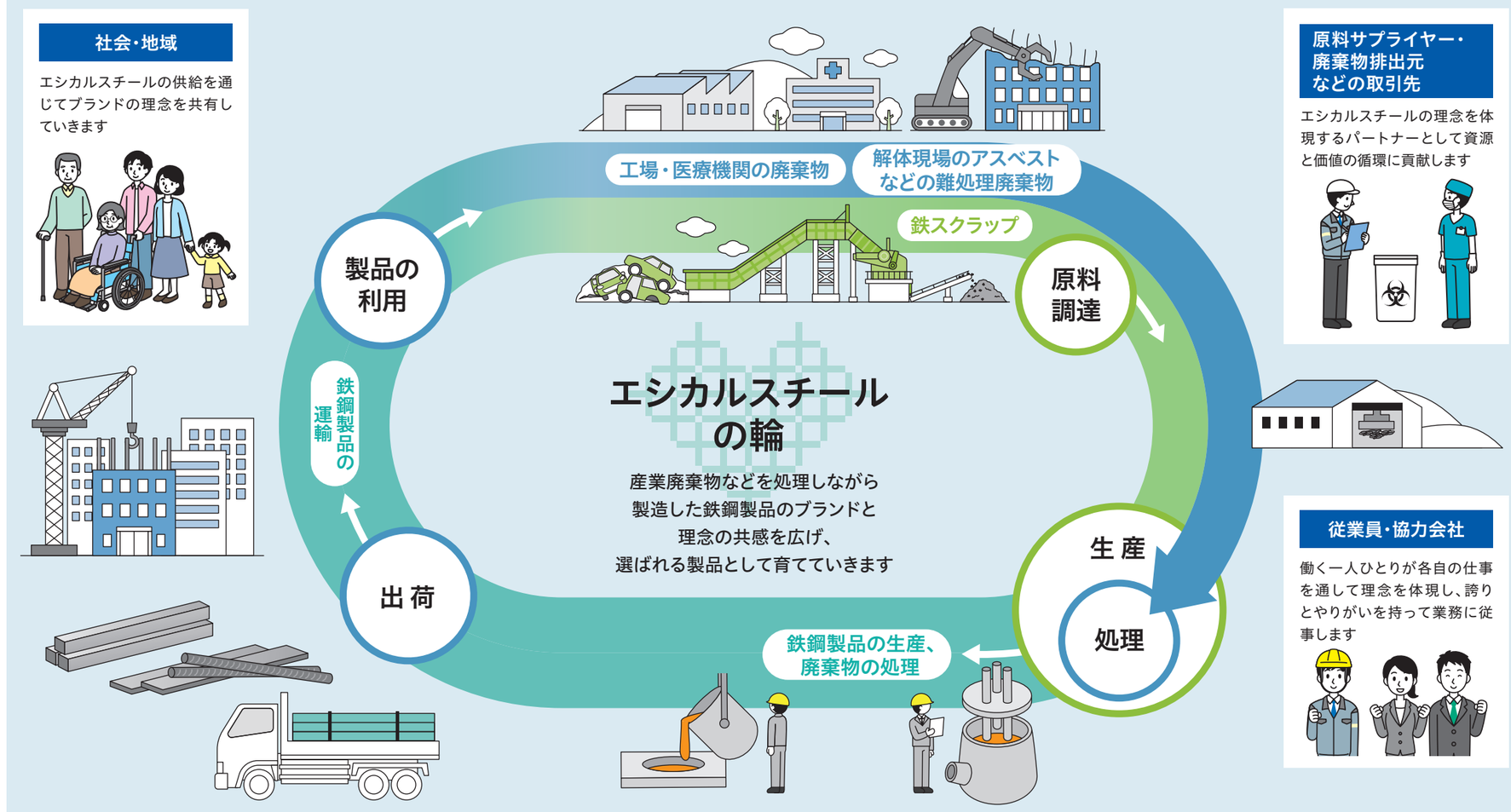
見えにくかった価値を、カタチにするブランド戦略

鉄鋼製品の製造と廃棄物処理を35年以上両立してきたなかで、社会の環境意識の高まりとともに当社のビジネスモデルが持つ社会的価値を再認識しました。しかし顧客層が異なる事業構造につき、この価値や環境面での強みは製品だけでは伝わりにくいものでした。そこで特徴的なビジネスモデルを見える化し、顧客が当社製品を選ぶ理由を明確化するブランド戦略を立ち上げました。また、同時に従業員の事業価値理解と共感の促進も図っています。

今後について

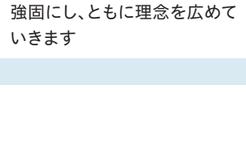
エシカルスチールで、価値を届ける

今後はエシカルスチールに非化石電力などの環境価値を付加した製品の供給に取り組み、新たな価値創出で顧客の多様なニーズに応えていきます。販売面では、従来の販売ルートにとらわれない新たな需要への対応を進めるとともに、既存顧客に対しては当社の事業価値の訴求を軸とした提案活動を強化し、需要拡大を図っていきます。



社会・地域

エシカルスチールの供給を通じてブランドの理念を共有していきます



原料サプライヤー・廃棄物排出元などの取引先

エシカルスチールの理念を体現するパートナーとして資源と価値の循環に貢献します



従業員・協力会社

働く一人ひとりが各自の仕事を通して理念を体現し、誇りとやりがいを持って業務に従事します

鉄鋼製品の取引先

エシカルスチールの理念に共感する仲間としてつながりを強固にし、ともに理念を広めていきます



■エシカルスチール施工事例 | 福祉施設と工場の基礎建材にエシカルスチール採用

グレーチングメーカーである株式会社ダイクレ様の福祉施設（広島県）および安芸津工場（広島県）の基礎建材に採用されました。施主の指定により受注した「エシカルスチール」第1号案件です。エシカルスチールは2025年から全社での製造・販売をスタートしました。引き続き、エシカルスチールの認知向上と普及に努めていきます。



より公正で誠実な企業活動に向けて

社外取締役メッセージ

「世界３極体制」の基盤をさらに強化し、持続的な成長へ



取締役
川邊 辰也

エネルギー・インフラ企業での経験を踏まえ、安全・安定操業を継続するために求められる安全文化の醸成やリスクマネジメント強化という視点から、取締役会の議論に参加してきました。今後も同様の姿勢で社外取締役としての責務を果たしていきたいと考えています。現在、特に注視しているのは、日本、ベトナム、北米を軸とした「世界３極体制」の基盤強化です。当社の強みであるこの体制をさらに強固なものにするためには、とりわけ海外におけるガバナンスを一層強化していくことが重要だと考えています。地政学リスクや国際情勢の変化にいかに的確かつ迅速に対応していくかが、今後の持続的な成長の鍵になると考えます。

また、2026年度は、「NeXuSⅡ 2026」の最終年度にあたり、次期計画の策定がスタートします。当社のさらなる成長に向けてその策定にも積極的に寄与していきたいと考えています。

経営陣の柔軟性を強みに、すべてのステークホルダーにとって最善な選択を



取締役
船戸 貴美子

社外取締役に就任して5年が経ちました。就任後に審議された重要な案件は、ベトナムとアメリカにおける投資に関するものでした。

過去から現在、そして未来へと続く時間軸の中で、会社があり方、進むべき方向を決めていくときに重要なことは、会社独自の論理にとらわれない客観的な観点からの意見とそれを受容し改善につなげていく経営陣の柔軟性だと考えますが、取締役会での審議を通じて、当社の強みはこの柔軟性にあると感じました。

不透明な社会情勢が続くと見込まれるなか、今後も重要な意思決定を行うことになると思いますが、すべてのステークホルダーの方にとって最善の選択となるよう、そして、海外鉄鋼事業が拡大していくなか、ガバナンス強化が置き去りにされることのないよう、しっかりと役割を全うしていく所存です。

各国の環境や価値観の違いを踏まえた議論を促し、企業価値向上に貢献する



取締役
松家 優香子

社外取締役として取締役会に臨む際には、個別案件の是非にとどまらず、その前提となる市場環境やリスク、実行可能性に加え、投資家をはじめとする外部のステークホルダーにどのように映るかという視点から、問いを重ねることを意識しています。当社の強みは、地域に根差した事業運営と、長年培ってきた現場力を基盤に、日本、ベトナム、北米で事業を展開してきた点にあります。今後、海外鉄鋼事業が成長を一層左右するなかでは、各拠点の自律性を尊重しつつ、グループとして投資規律やリスク管理、人材・知見の共有をさらに高めることが重要です。海外市場で日々企業を支援している経験を活かし、各国の政治・経済情勢、労働環境や価値観の違いを踏まえた実効的な議論を促し、持続的な企業価値の向上に貢献していきます。

様々な国際案件で培った経験を活かし、建設的な助言で持続的な成長に貢献する



取締役
小口 光

このたび社外取締役を拝命いたしました。当社は、循環型社会の実現に貢献する電炉メーカーとして、国内外において事業展開しています。とりわけ、ベトナムおよび北米における海外鉄鋼事業は、今後の成長を支える重要な基軸であると考えています。一方で、地政学リスクや規制環境の変化など、企業経営を取り巻く不確実性はなお一層高まっています。こうした環境の中で、企業が持続的な成長を行うためには、強固なガバナンスと迅速な意思決定の両立が必要不可欠です。法務・コンプライアンス領域における知見と様々な国際案件で培った経験を活かし、国内外の事業環境の変化を踏まえながら、社外取締役として建設的な助言を行い、企業価値の向上と持続的な成長に貢献していきます。

コーポレート・ガバナンスの概要

基本的な考え方

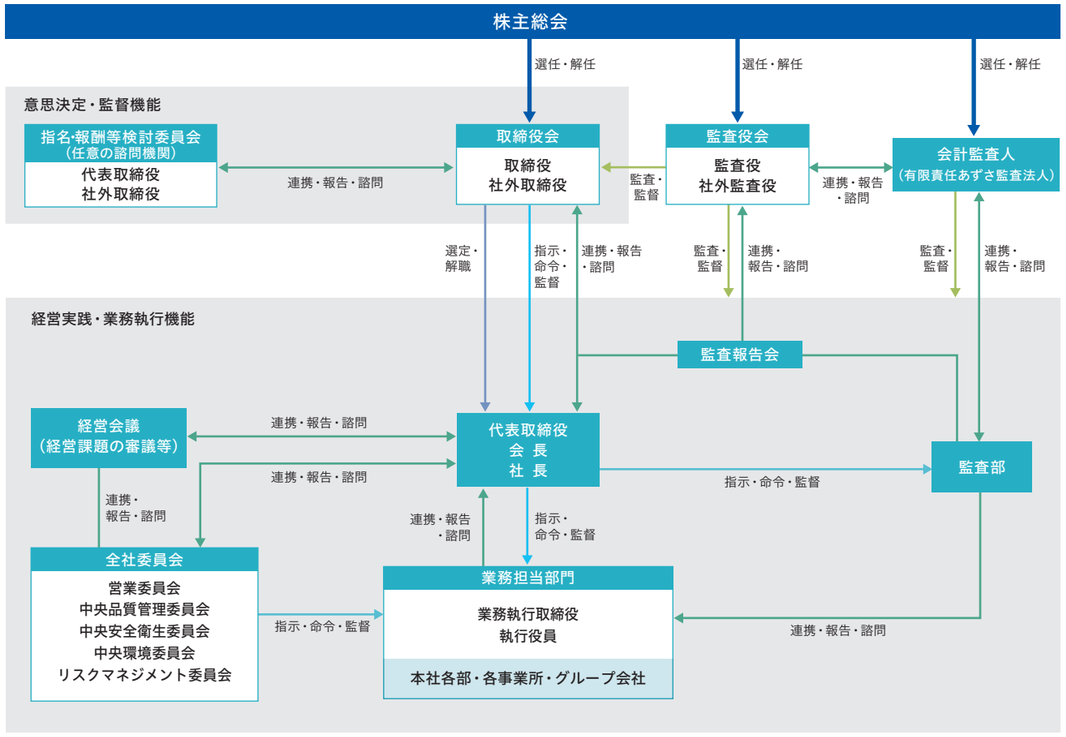
当社グループは、創業の精神である“Spirit of Challenge”という経営理念のもと、「世界のインフラづくりや地球の環境保全に貢献する企業」「すべてのステークホルダーに貢献する企業」「安全で働きやすい職場づくりを進める企業」「コンプライアンスや品質を重視する信頼性の高い企業」をありたい姿とし、社会の発展と地球環境との調和に貢献する「エッセンシャル・カンパニー」を目指しています。コーポレート・ガバナンスは、かかる理念の実践を組織的に担保し、当社グループの持続的な成長および企業価値の向上を実現するための基盤であるとの認識のもと、常に最良の体制を追求し、その充実に継続的に取り組みます。

また、株主、顧客、取引先、地域社会、従業員をはじめとするステークホルダーに対して公平かつ迅速な情報開示を行い、透明性の高い経営を行います。

当社諸機関の設置状況

当社は、監査役会設置会社であり、取締役会と監査役・監査役会により、取締役の職務執行を監督しています。かかる機関設計を前提とした上で、監督機能を強化するため、独立性の確保された社外取締役の招聘に努めるほか、任意の指名・報酬等検討委員会を設置しています。他方、執行機能を強化し、意思決定の迅速性を担保するため、執行役員制度を採用するほか、特定のテーマを全社的に検討するための各種委員会を設置しています。当社のコーポレート・ガバナンス体制の概要は下図のとおりです。

コーポレート・ガバナンス体制図



より公正で誠実な企業活動に向けて

取締役会・役員体制の概要と活動状況

経営意思決定機関である取締役会は、代表取締役2名、取締役7名の計9名で構成され、内4名が社外取締役であり、独立役員の資格を満たす社外役員をすべて独立役員に指定しています。取締役会は、会社法上、当社の業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督する権限を有しています。なお、取締役の選任決議について、株主総会において、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、出席した当該株主の議決権の過半数をもって行う旨、また、その選任決議は累積投票によらない旨を定款に定めています。また、取締役は15名以内とする旨を定款に定めています。取締役会の活動状況について、2025年度の開催は18回でした。取締役会は原則月1回開催しており、個別議案のほかに、グループ会社業績を含む連結業績報告(月次)、年度計画・中期経営計画の進捗、内部統制システムの運用状況、コーポレート・ガバナンス諸課題への対応、グループの重要リスクの評価・対応状況、取締役会の実効性評価、政策投資株式の状況などの報告や審議がなされており、闊達な議論・意見交換がなされています。2025年度は以下の事項について、重点的に審議を行いました。

- 中期経営計画「NeXuSⅡ 2026」に掲げる各戦略の進捗確認
- 世界3極体制の質的量的向上に向けた設備投資や事業戦略の検討・実施
- 北米大規模投資案件の具体的検討・実施
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 収益計画、設備投資計画、資金計画等の経営計画の検討・実施
- 情報セキュリティリスク対応その他のリスクマネジメントに関する具体的検討・実施
- 「エシカルスチール」を中核としたブランド戦略の検討・推進
- 人的資本経営に関する各種施策の推進(健康経営、福利厚生の充実等)
- 配当政策

取締役のスキルマトリックス

取締役会が意思決定機能および監督機能を適切に発揮するために、各取締役が有する知識、経験、能力等のうち特に期待する分野を示しています。

役職	氏名	企業経営	事業戦略・環境経営	製造・技術・開発・品質管理	営業・マーケティング	財務・会計・ファイナンス	法務・リスクマネジメント	国際性・海外ビジネス	人事・労務・人権・人材開発
代表取締役会長	高島 秀一郎	✓	✓	✓	✓			✓	
代表取締役社長	坂本 尚吾	✓	✓	✓	✓				✓
取締役副社長執行役員	菅 哲哉	✓	✓		✓	✓		✓	✓
取締役上席執行役員	林 進					✓	✓		✓
取締役相談役	廣冨 靖以	✓	✓		✓	✓		✓	✓
取締役	川邊 辰也	✓	✓						
取締役	船戸 貴美子						✓		✓
取締役	松家 優香子		✓			✓		✓	
取締役	小口 光					✓	✓	✓	✓

監査役・監査役会の概要と活動状況

当社は、監査役会設置会社であり、定款にて監査役は5名以内と定め、現状は常勤監査役2名および社外監査役3名によって構成されています。監査役スタッフの組織はありませんが、人事総務部、経理部、監査部、リスク・コンプライアンス統括室にて常勤監査役の職務をサポートする体制を取っています。監査役会は、財務・会計に関する相当程度の知見を有する者を1名以上、一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員を1名以上選定することを方針としています。監査役会の活動状況について、2025年度の開催は17回でした。監査役会は原則月1回開催するほか、必要に応じて随時開催しています。2025年度は以下の事項について、重点的に審議を行いました。

- 決議・審議事項… 28件 監査役選任議案に関する同意、会計監査人再任、監査役会監査報告書審議、監査役会議長の選定、常勤監査役の選定ほか
- 協議事項…… 1件 監査役報酬協議
- 報告事項…… 81件 監査役職務執行状況報告、事業所往査結果報告、子会社調査結果報告ほか

指名・報酬等検討委員会の概要と活動状況

指名・報酬等検討委員会は、主に代表取締役、取締役、監査役および執行役員等の指名および報酬等について審議し、取締役会に対し助言・提言を行う取締役会の諮問機関として、取締役会の決議により選定された独立社外取締役および代表取締役で構成される委員3名以上(過半数は独立社外取締役)で構成され、必要に応じて随時開催されています。委員会の活動状況について、2025年度の開催は3回でした。これ以外にも重要事項についてはあらかじめ代表取締役と社外取締役の間で議論する場を設けるなど、審議の充実に努めています。2025年度は以下の事項について審議、検討を行いました。

- 次期役員体制、役員異動
- 執行役員候補者の検討
- 将来の経営トップ候補者の検討と育成プラン
- 将来の役員候補者の人材プールの状況や育成状況
- 役員報酬の課題および見直しの検討
- 外部専門機関の調査に基づくベンチマークの状況を踏まえた報酬水準の検討
- 個人別の報酬決定方法やプロセス

会計監査の状況

当社の会計監査は有限責任 あずさ監査法人が行っています。継続監査期間は、2025年度において32年間です。業務執行社員に関してはローテーションが適切に実施されており、原則として連続して7会計期間(筆頭業務執行社員については連続して5会計期間)を超えて監査業務に関与していません。監査法人の評価にあたっては、当社の経理部および監査部ならびに会計監査人から、会計監査人の品質管理体制、独立性・専門性、監査報酬および非監査報酬の内容・水準ならびにグローバルな監査体制等に関する情報を収集し、会社法施行規則第126条第4号により定めた「解任または不再任の決定の方針」およびコーポレートガバナンス・コードにより定めた「会計監査人の評価基準」に基づく16の評価項目について、その監査活動の適切性・妥当性を評価しています。以上から、監査法人の体制等に特段の問題はないと判断しています。監査報酬の内容については以下の通りです。

❶ 監査公認会計士等に対する報酬

区分	2024年度		2025年度	
	監査証明業務に基づく報酬(百万円)	非監査業務に基づく報酬(百万円)	監査証明業務に基づく報酬(百万円)	非監査業務に基づく報酬(百万円)
提出会社	82	—	85	3
連結子会社	—	—	—	—
計	82	—	85	3

非監査業務の内容は、社債発行における書簡作成業務に係る報酬です。

❷ 監査公認会計士等と同一のネットワーク(KPMGメンバーファーム)に対する報酬(❶を除く)

区分	2024年度		2025年度	
	監査証明業務に基づく報酬(百万円)	非監査業務に基づく報酬(百万円)	監査証明業務に基づく報酬(百万円)	非監査業務に基づく報酬(百万円)
提出会社	—	2	—	4
連結子会社	10	—	12	—
計	10	2	12	4

非監査業務の内容は、海外への出向者に対する個人所得税申告支援業務に係る報酬です。

より公正で誠実な企業活動に向けて

役員の報酬等

❶ 役員の報酬等の額の決定に関する方針

当社は、2025年6月25日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しています。当該取締役会の決議に際しては、あらかじめ決議する内容について取締役会の任意の諮問機関である指名・報酬等検討委員会における審議を踏まえて決議しています。

また取締役会は、当事業年度における取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が当該決定方針と整合していることや、指名・報酬等検討委員会における審議が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものと判断しています。

❷ 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		基本報酬	自社株式取得目的報酬	業績連動報酬	
取締役（社外取締役を除く）	314	200	25	89	8
監査役（社外監査役を除く）	25	25	—	—	2
社外役員	52	52	—	—	6

（注）上表には、役員報酬を支給していない社外監査役1名は含まれていません。

内部統制システムとリスク管理体制

内部統制システムに関する体制の概要

取締役会が取締役の職務執行を監督し、監査役が取締役の職務執行を監査する体制を基本としつつ、執行役員制度の採用により意思決定・監督機能と執行機能とを分離し、社内規程により機関決定すべき事項を定めるとともに適切な権限移譲を行うことで、監督機能の実効性と業務執行の効率性を高めています。

従業員に対しては、リスクマネジメント委員会の下部組織であるリスク・コンプライアンス部会が実施するコンプライアンス・プログラムを通じて、自主的・自律的なリスクマネジメント、コンプライアンス推進行動を促す一方、代表取締役社長に直属する部署として設置された監査部が定期的に従業員の職務執行を監査することで、使用人の職務の執行が適正に行われることを担保しています。

また、財務報告の信頼性を確保するため、監査部は監査役や会計監査人と連携を図りながら財務報告に係る内部統制監査を実施しています。

リスク管理体制の整備状況

社長を委員長とするリスクマネジメント委員会を設置し、同委員会においてグループ全体のリスクを経営的観点からスクリーニングするとともに、重要リスクを特定・評価のうえで対応部門を決定し、対応部門における対応指示およびその進捗状況のレビューを行っています。

特に個別対応が必要なリスクについては、同委員会の下部組織として部会を置くこととし、リスクに対する重要性認識の変化等に応じて柔軟かつ機動的に対応できる体制としており、現在、コンプライアンスや人権関連リスクに対応するリスク・コンプライアンス部会、気候変動関連リスクに対応する気候変動部会、情報セキュリティ関連リスクに対応する情報セキュリティ部会を設置しています。

取締役会は、リスクマネジメント委員会から定期的な報告を受け、リスクマネジメント体制の運用状況を監督しています。

有事の際の対応については、危機管理規程において対応体制や対応手順を定め、社会への影響および会社の損失を最小限に留める方策を構築しています。危急な事態が発生し、あるいは発生可能性が検知された場合には、検知された現場より直ちに本社人事総務部に連絡がなされ、本社人事総務部が経営幹部等に情報発信するとともに、発生した事態に即した対応体制を立ち上げることとしており、状況を的確かつ迅速に把握した上で、機動的かつ臨機応変に対応できる体制としています。

取締役



代表取締役会長
高島 秀一郎

1989年 3月 当社 入社
1990年 3月 当社 取締役
1991年 4月 当社 常務取締役
1992年 6月 当社 専務取締役
1993年 6月 当社 取締役副社長
1993年 10月 当社 代表取締役副社長
1995年 6月 当社 代表取締役社長 兼 COO
2007年 6月 当社 代表取締役副会長
2010年 6月 当社 代表取締役会長（現）



代表取締役社長
坂本 尚吾

1999年 4月 当社 入社
2012年 6月 当社 山口事業所営業部長
2014年 6月 当社 執行役員山口事業所 副事業所長 兼 営業部長
2017年 6月 当社 取締役執行役員山口事業所 副事業所長 兼 営業部長
2018年 6月 当社 取締役常務執行役員 本社営業企画部長
2020年 6月 当社 取締役常務執行役員 山口事業所長
2021年 6月 当社 取締役専務執行役員 山口事業所長
2023年 6月 当社 取締役副社長執行役員 社長補佐・本社経営企画部担当
2025年 6月 当社 代表取締役社長（現）



取締役 副社長執行役員
菅 哲哉

1984年 4月 株式会社大和銀行（現株式会社りそな銀行）入行
2017年 4月 同行 代表取締役副社長 兼 執行役員
2017年 11月 株式会社関西みらいフィナンシャルグループ 代表取締役 兼 社長執行役員
2019年 4月 株式会社関西みらい銀行 代表取締役社長
2023年 4月 株式会社関西みらいフィナンシャルグループ 取締役会長、株式会社関西みらい銀行 取締役会長
2024年 4月 当社 入社
2024年 6月 当社 副社長執行役員 本社海外事業部担当 兼 グループ連携推進担当補佐
2025年 6月 当社 取締役副社長 執行役員社長補佐・本社経営企画部・海外事業部・グループ連携推進担当（現）



取締役 上席執行役員
林 進

1992年 4月 当社 入社
2015年 6月 当社 本社経理部長
2019年 1月 当社 本社経理部長 兼 情報システム部長
2019年 6月 当社 執行役員本社経理部長 兼 情報システム部長
2023年 6月 当社 上席執行役員本社情報システム部担当・経理部担当役員補佐 兼 本社経理部長・情報システム部長
2026年 6月 当社 取締役上席執行役員 本社情報システム部担当・経理部担当役員補佐 兼 本社経理部長・情報システム部長（現）



取締役 相談役
廣冨 靖以

1978年 4月 株式会社大和銀行（現株式会社りそな銀行）入行
2009年 6月 同行 代表取締役副社長 兼 執行役員
2014年 4月 当社 入社
2014年 6月 当社 取締役副社長 執行役員社長補佐
2017年 6月 株式会社イチネンホールディングス 社外取締役（現）
2017年 10月 当社 取締役副社長 執行役員社長補佐 兼 本社経営企画部担当
2018年 6月 当社 代表取締役社長
2025年 6月 当社 取締役相談役（現）
2026年 6月 エイチ・ツー・オーリテイリング 株式会社取締役監査等委員（現）



取締役
川邊 辰也

1976年 4月 関西電力株式会社 入社
2007年 6月 同社 執行役員 地域共生・広報室長
2009年 5月 同社 執行役員 社団法人関西経済連合会 常務理事・事務局長
2009年 6月 同社 常務執行役員 社団法人関西経済連合会 常務理事・事務局長
2011年 5月 同社 常務執行役員 公益社団法人関西経済連合会専務理事
2011年 6月 同社 取締役 公益社団法人関西経済連合会専務理事
2015年 6月 一般財団法人関西電気保安協会 理事長
2019年 6月 当社 取締役（現）
2021年 6月 株式会社原子力安全システム 研究所取締役社長・所長

より公正で誠実な企業活動に向けて

取締役



取締役
船戸 貴美子

1991年 4月 株式会社住友銀行(現株式会社三井住友銀行)入行
1998年 4月 弁護士登録
アイマン総合法律事務所
入所(現)
2021年 6月 当社 取締役(現)
2025年 4月 株式会社きんえい
社外取締役(現)
2026年 6月 グンゼ株式会社社外取締役(現)



取締役
松家 優香子

2008年 12月 株式会社三井住友銀行
ハノイ支店入行
2011年 7月 同行 ハノイ支店
情報ネットワーキング課課長
2014年 4月 同行 ハノイ支店・ホーチミン支店
情報ネットワーキング課課長
2016年 11月 同行 グローバルアドバイザリー部
(シンガポール)
情報ネットワーキング
チーム長
2019年 5月 YCP Solidiance Pte Ltd.
(現YCP SG Pte Ltd.)入社
同社ディレクター(現)
2024年 6月 当社 取締役(現)



取締役
小口 光

1998年 3月 第一東京弁護士会登録
2005年 12月 米国ニューヨーク州弁護士登録
2006年 5月 国際協力機構ベトナム技術支援
セミナー(競争法)アドバイザー
2006年 7月 外務省国際協力局政策課
課長補佐(任期付任用公務員)
2011年 1月 西村あさひ法律事務所
(現西村あさひ法律事務所・
外国法共同事業)パートナー(現)
2016年 1月 西村あさひ法律事務所
ベトナム事務所統括パートナー
2025年 6月 インフロニア・ホールディングス
株式会社社外取締役(現)
2026年 6月 当社 取締役(現)

監査役



監査役
宗岡 徹

1984年 9月 等松・青木監査法人
(現有限責任監査法人トーマツ)
入所
1988年 2月 公認会計士登録
(2025年4月登録抹消)
1990年 9月 株式会社日本興業銀行
(現株式会社みずほ銀行)入行
2006年 4月 関西大学大学院会計研究科教授
2019年 6月 当社 監査役(現)
2025年 4月 関西大学名誉教授



監査役
竹内 洋平

2008年 12月 あらた監査法人
(現PwC Japan有限責任
監査法人)入所
2013年 8月 公認会計士登録
2013年 8月 竹内洋平公認会計士
事務所開設
ふじ総合法律会計事務所
パートナー(現)
2014年 1月 税理士登録
2023年 4月 磯じまん株式会社社外監査役(現)
2023年 6月 株式会社森組社外取締役(現)
2024年 6月 JTP株式会社
社外取締役監査等委員(現)
2025年 6月 当社 監査役(現)

監査役



常勤監査役
前田 豊治

2014年 4月 当社 入社 監査部長
2019年 6月 当社 執行役員監査部長
2021年 4月 当社 執行役員
監査部担当役員補佐
2021年 6月 当社 常勤監査役(現)



常勤監査役
中谷 進亮

2005年 11月 当社 入社
2016年 1月 当社 名古屋事業所業務部長
2017年 4月 当社 本社人事総務部長
2020年 6月 当社 執行役員本社人事総務部長
2026年 6月 当社 常勤監査役(現)



監査役
介川 康弘

1993年 4月 新日本製鐵株式会社
(現日本製鉄株式会社)入社
2021年 5月 同社 関係会社部部長(現)
2021年 5月 日鉄SGワイヤ株式会社
監査役(現)
2021年 6月 合同製鐵株式会社
社外監査役(現)
2022年 6月 当社 監査役(現)

執行役員

常務執行役員

国丸 洋
山口事業所長

横山 政美
枚方事業所長 兼 本社生産企画部担当 兼 枚方事業所製造部長

橋本 公宣
コンプライアンス・本社人事総務部・経理部担当・経営企画部担当役員補佐

岩佐 博之
名古屋事業所長

上席執行役員

川上 浩生
関東事業所長

松本 哲哉
本社生産企画部・環境リサイクル部担当役員補佐

西村 周
本社営業企画部担当・海外事業部担当役員補佐 兼 ベトナム・イタリー・スチール社取締役・米国共英製鋼会社会長・ビントン・スチール社取締役・アルタ・スチール社取締役

藤岡 進一
本社生産企画部担当役員補佐 兼 中山鋼業株式会社常務取締役

上道 雅丈
本社環境リサイクル部担当 兼 生産企画部長・生産企画課長・開発センター長・サステナブルテクノロジー研究センター長

丸山 静一
キョウエイ・カナダ・インベストメント代表 兼 アルタ・スチール社取締役社長

大北 剛
本社海外事業部担当役員補佐 兼 営業企画部長・ベトナム・イタリー・スチール社取締役会長

執行役員

米村 泰宏
本社海外事業部付ベトナム・イタリー・スチール社出向(同社取締役社長)

沢村 真人
本社営業企画部担当役員補佐 兼 株式会社吉年代表取締役社長

増田 晶紀
本社経営企画部長

福西 英和
本社海外事業部付ビナ・キョウエイ・スチール社出向(同社第一副社長)

安井 友教
名古屋事業所副事業所長 兼 製造部長・安全環境リサイクル部長

小田 聡
関東事業所副事業所長

財務・業績ハイライト

業績サマリー（10年間）

（年度）

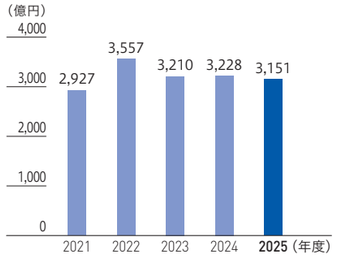
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	
製品出荷量（千トン）											
製品出荷量（合計）	2,662	2,965	3,269	3,367	3,363	3,318	3,284	3,072	3,135	3,285	–
国内	1,662	1,682	1,747	1,645	1,573	1,581	1,545	1,582	1,451	1,380	–
海外	999	1,284	1,522	1,722	1,790	1,737	1,739	1,490	1,684	1,904	–
連結会計年度（百万円/千米ドル※1）											
売上高	¥ 145,991	¥ 191,254	¥ 242,257	¥ 239,343	¥ 226,371	¥ 292,719	¥ 355,715	¥ 320,982	¥ 322,849	¥ 315,106	$ 1,970,277
売上総利益	18,726	16,472	23,474	34,743	28,258	25,899	34,274	41,969	38,327	39,975	249,953
営業利益	7,971	4,259	9,200	19,404	12,656	8,819	14,819	21,055	15,332	16,967	106,090
経常利益	7,935	4,085	8,646	18,954	12,935	10,549	14,671	21,034	15,745	16,211	101,366
親会社株主に帰属する当期純利益	4,783	3,483	6,505	7,978	8,788	6,322	13,108	13,826	10,791	9,864	61,679
研究開発費	119	177	169	180	231	235	272	236	283	345	2,158
減価償却費	5,961	6,663	7,476	7,719	8,402	8,840	9,770	9,861	8,638	7,877	49,251
設備投資（有形固定資産および無形固定資産の増加額）	7,262	5,803	5,507	8,894	10,863	12,971	9,332	11,499	17,064	16,247	101,586
１株当たり情報（円/米ドル）											
１株当たり当期純利益	110.41	80.31	149.78	183.56	202.22	145.48	301.61	318.13	248.30	226.98	1.42
潜在株式調整後１株当たり当期純利益	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
１株当たり配当金	30	40	40	75	60	40	80	90	90	90	0.56
連結会計年度末時点（百万円/千米ドル）											
総資産	¥ 214,341	¥ 234,220	¥ 261,590	¥ 269,145	¥ 282,282	¥ 314,203	¥ 337,713	¥ 354,217	¥ 352,828	¥ 373,127	$ 2,333,066
運転資本	93,301	105,791	126,734	128,115	139,622	160,441	173,532	173,093	163,534	174,337	1,090,082
有利子負債	41,414	50,088	69,247	72,407	79,272	95,584	100,897	94,011	84,947	95,937	599,867
純資産	146,663	148,460	153,781	158,044	164,583	175,689	190,174	201,430	209,157	218,808	1,368,151
株主資本	138,365	140,010	143,407	147,671	154,429	162,955	179,687	194,640	202,988	211,661	1,323,463
１株当たり純資産（円/米ドル）	3,192.02	3,225.85	3,299.82	3,397.93	3,553.45	3,749.63	4,134.64	4,478.71	4,670.79	4,870.38	30.45
指標											
ROS（売上高経常利益率）（%）	5.4	2.1	3.6	7.9	5.7	3.6	4.1	6.6	4.9	5.1	–
ROE（自己資本当期純利益率）（%）	3.5	2.5	4.6	5.5	5.8	4.0	7.7	7.4	5.4	4.8	–
ROA（総資産事業利益率）（%）※2	4.1	2.2	4.0	7.6	4.9	3.3	4.9	6.5	4.7	5.0	–
ネットDEレシオ（倍）	-0.05	0.06	0.16	0.10	0.07	0.27	0.23	0.18	0.10	0.08	–
自己資本比率（%）	64.6	59.8	54.8	54.9	54.7	51.9	53.2	54.9	57.5	56.7	–
その他指標・非財務指標											
発行済み株式数（千株）	44,899	44,899	44,899	44,899	44,899	44,899	44,899	44,899	44,899	44,899	–
従業員数（名）	2,341	2,430	3,200	3,605	3,985	4,021	3,972	3,938	3,903	4,068	–
株価（円）											
最高株価	¥ 2,349	¥ 2,295	¥ 2,510	¥ 2,314	¥ 1,775	¥ 1,712	¥ 1,706	¥ 2,472	¥ 2,665	¥ 2,696	–
最低株価	¥ 1,387	¥ 1,594	¥ 1,473	¥ 1,161	¥ 1,153	¥ 1,243	¥ 1,217	¥ 1,531	¥ 1,478	¥ 1,588	–

※1：米ドル金額は便宜的に2026年3月31日の為替レート（1米ドル＝159.93円）にて換算しています。　※2：事業利益＝営業利益＋受取利息＋受取配当

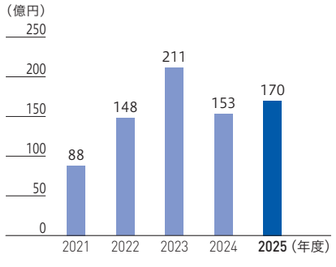
（注）2021年度より「収益認識に関する会計基準」を適用しています。

財務ハイライト （2025年度）

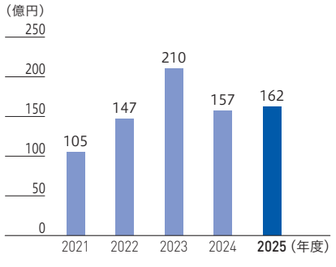
売上高



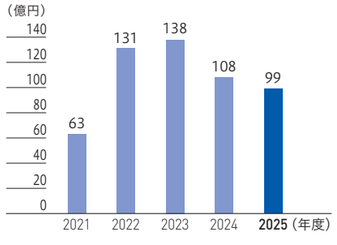
営業利益



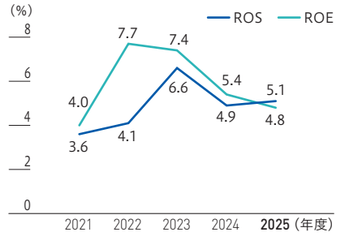
経常利益



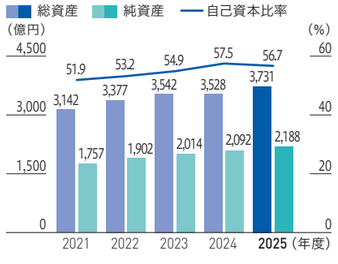
親会社株主に帰属する当期純利益



売上高経常利益率（ROS）／株主資本利益率（ROE）



総資産／純資産／自己資本比率



事業拠点

事業拠点・グループ会社

国内❺〜⓮、海外❶〜❼はグループ会社となります。

国内拠点



❶山口事業所

中国・四国・九州地区の拠点。フルサイズの異形棒鋼、構造用棒鋼、平鋼、Iバー、等辺山形鋼と、多品種・多サイズを生産。また、メスキュードシステムを開発するなど、様々な産業廃棄物処理を行う環境リサイクル事業の主力拠点です。
ISO9001、14001取得。山口県山陽小野田市



❷枚方事業所

関西地区の拠点。公害防止のためのクローズドシステムを採用した細物棒鋼専用工場。地下トンネル、圧延レピーターなど限られた敷地を活かした設備を保有。異形棒鋼、丸鋼、構造用棒鋼を生産。環境リサイクル事業も行っています。
ISO9001、14001取得。大阪府枚方市



❸名古屋事業所

中部地区の拠点。日本初の鉄スクラップの連続予熱・装入が可能なコンスチールシステムを導入。フルサイズの異形棒鋼に加え、高強度ネジ節鉄筋を生産。環境リサイクル事業も行っています。開発センターにて、グループ全社の技術を開発しています。
ISO9001、14001取得。愛知県海部郡飛島村



❹関東事業所

関東地区の拠点。異形棒鋼、構造用棒鋼を生産し、産業廃棄物処理事業にも取り組むなど、地域リサイクルの中核になることを目指しています。
ISO14001取得。
茨城県土浦市

❺共英産業株式会社
❻株式会社共英メソナ
❼共英リサイクル株式会社
❽共英加工販売株式会社
❾株式会社吉年
❿みどり精密工業株式会社
⓫共英マテリアル株式会社
⓬坪内運輸株式会社
⓭株式会社東洋商事
⓮中山鋼業株式会社

海外拠点



❶ベトナム・イタリー・スチール社

ベトナム北部に位置し、2018年5月に連結子会社化。本社のあるフンエンに圧延工場（年間生産能力30万トン）、2025年にはハイフォンに圧延工場（年間生産能力50万トン）を新設し、既存の製鋼工場（年間生産能力60万トン）と合わせた一貫工場として、異形棒鋼、線材を生産しています。
ISO9001、14001、17025取得。ベトナム フンエン省、ハイフォン市 https://vis.com.vn/



❷キョウエイ・スチール・ベトナム社

ベトナム北部に位置し、2012年3月より操業開始。圧延工場（年間生産能力30万トン）を有し、異形棒鋼、線材を生産しています。
ISO9001取得。ベトナム ニンビン省
https://ksvc.com.vn/



❸ビナ・キョウエイ・スチール社

ベトナム南部に位置し、1994年設立。1996年より商業生産を開始。2015年より第2工場が稼働し、年間生産能力は90万トン。異形棒鋼、丸鋼、平鋼、形鋼、線材を生産しています。
JIS認定工場、ISO9001、14001、17025、45001取得。
ベトナム ホーチミン市
https://www.vinakyoeisteel.com.vn/



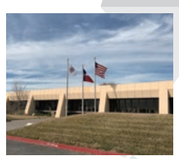
❹チー・バイ・インターナショナル・ポート社

ベトナム南部のカイメップ・チーバイ港湾地区に位置し、2018年1月に操業を開始。隣接するフーミー工業団地で操業するビナ・キョウエイ・スチール社の原材料である鉄スクラップや近隣鉄鋼メーカーの製品を中心に取り扱っています。
ベトナム ホーチミン市
https://thivaiport.vn/



❼アルタ・スチール社

カナダ西部に位置し、2020年3月に買収。年産34万トンの製鋼圧延一貫工場。異形棒鋼、鉱石粉砕鉄球用丸鋼、鉱石粉砕用丸鋼、平鋼、角鋼、丸鋼を生産しています。
ISO9001、14001、45001取得。
カナダ アルバータ州
https://www.altasteel.com/



❻ビントン・スチール社

米国テキサス州に位置し、2016年12月に買収。年産23万トンの製鋼圧延一貫工場。異形棒鋼、鉱石粉砕用鉄球用丸鋼を生産しています。
米国 テキサス州
https://www.vintonsteel.com/



❺ビナ・ジャパン・エンジニアリング社

1996年1月に設立。2021年2月より新工場が稼働し、年間生産能力は1.2万トン。フォークリフト、工作機械用の部品をはじめとした鋳物製品を生産しています。
ISO9001取得。
ベトナム ハイフォン市
https://www.vje.com.vn/

会社概要

会社概要・株式の状況

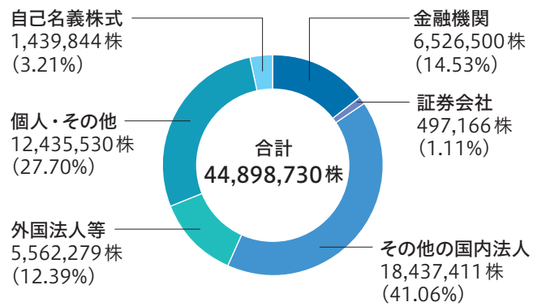
■会社概要（2026年3月31日現在）

商　　号	共英製鋼株式会社（KYOEI STEEL LTD.）
設　　立	1947（昭和22）年8月21日
資 本 金	185億16百万円
従業員数	4,068名（連結：正社員）
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：5440）
主な事業	（1）鋼片、各種鋼材、鉄鋼製品の製造・加工・販売 （2）一般・産業廃棄物、医療系廃棄物の収集・運搬・処分業および自動車リサイクル事業ならびに廃棄物再生資源化事業 （3）鉄筋・ネジ節鉄筋加工と組立工事

■株式の状況（2026年3月31日現在）

発行可能株式総数	150,300,000株
発行済株式総数	44,898,730株
株主数	32,931名

■所有者別株式分布状況（2026年3月31日現在）



大株主

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
日本製鉄株式会社	11,592,932	26.68
高島 秀一郎	4,347,460	10.00
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,671,400	6.15
高島 成光	2,233,000	5.14
三井物産株式会社	1,470,000	3.38
合同製鐵株式会社	1,347,000	3.10
株式会社日本カストディ銀行（三井住友信託銀行再信託分・エア・ウォーター株式会社退職給付信託口）	1,308,900	3.01
株式会社日本カストディ銀行（三井住友信託銀行再信託分・エア・ウォーター防災株式会社退職給付信託口）	692,000	1.59
エア・ウォーター株式会社	691,500	1.59
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	689,000	1.59

※ 持株比率は、小数点第3位以下を四捨五入して表示しています。
※ 持株比率は、自己名義株式（1,439,844株）を控除して計算しています。

■株価チャート

