

平成 18 年 2 月 23 日

各 位

会社名 大阪製鐵株式会社
 代表者名 代表取締役社長 望月志郎
 (コード番号 5449 東証・大証第一部)
 問合せ先 総務部長 赤松将雄
 (TEL 06-6552-1441)

平成 20 年度連結中期計画について

ー収益力と企業クォリティで業界ベストカンパニーを目指すー

当社グループは現行中期計画（平成 15～17 年度）において、「より強い大阪製鐵」を目指した諸施策に取り組み、価格の維持改善とコスト競争力強化、財務体質改善（有利子負債ゼロ化）およびグループ連結経営強化を強力に進めてきました。

このたび平成 18～20 年度を実行期間とする平成 20 年度連結中期計画を策定いたしました。

○ 平成 20 年度連結収益計画

	第4次中期計画	H17年度実績 見込み(A)	H20年度想定 (B)	(B)-(A)	H20年度計画 (C)	(C)-(B)
粗鋼生産量 万ト	162	152	147	△ 5	153	○ 6
鋼片出荷量 万ト	48	41	41	—	43	○ 2
鋼材出荷量 万ト	124	118	113	△ 5	116	○ 3
売上高 億円	569	921	850	△ 71	880	○ 30
営業利益 億円	47	170	90	△ 80	128	○ 38
経常利益 億円 (ROS %)	46 (8.0)	167 (18.1)	87 (10.2)	△ 80 (△7.9)	130 (14.8)	○ 43 (○ 4.6)

(A) → (B) 167 億円 → 87 億円 条件変化 ×80 億円

①マージン縮小懸念 ×70 億円

②需要減少による販売数量減 ×10 億円

(B) → (C) 87 億円 → 130 億円 収益改善 ○43 億円

①拡販による収益改善 ○ 5 億円

②設備投資効果、操業改善等 ○38 億円

○主要施策

1. 適正マーケット維持と営業力強化

- (1) 中小形形鋼の国内需要減少に対応し、需要見合いの生産を徹底。これにより現在の適正マーケットおよびマージン水準の維持を図る。
- (2) 輸入材の流入抑止、汎用鋼材の競争激化への対応およびスクラップ価格の変動を考慮し、計画上マージン縮小懸念を織り込む。
- (3) 非価格競争力強化および営業力強化により、戦略商品の拡販を図る。

2. トータルベストコストの極限追求

- (1) 電気炉エネルギー効率の追求、製鋼・圧延ダイレクト直結化（堺工場、西日本製鋼所）等により、製造一貫エネルギーコストのミニマム化を図る。
- (2) E G レールの堺圧延可能化による全社プロフィットマックス体制構築、形鋼・平鋼での高品質、低コスト、短工期製造体制の推進等により、戦略商品のグローバル競争力強化を図る。
- (3) 電気炉の優位性を活かしたダスト・スラグ等の環境リサイクル先進技術に挑戦する。
- (4) 省力化のさらなる徹底とシステム投資により、スリムでフレキシブルな経営体制（640名体制）を確立する。

3. 企業クォリティの維持・向上

- (1) 内部統制によるコンプライアンスの強化、環境・防災・安全に関するリスク管理の強化を図る。
- (2) 社内人材育成にさらに注力し、製造実力、技術力、経営管理力の強化を図る。

○キャッシュフロー計画

- (1) H18～H20 年度の3年間に 300 億円強の新たなキャッシュフローを創出。
- (2) 収益改善投資を中心に、約 100 億円の設備投資（減価償却費約 110 億円）を実施。
- (3) 配当については、業績連動を前提とし、単独配当性向 20～30%を目標とする。
- (4) 戦略的投融資および将来基盤投資について 100 億円程度を仮置する。

以上