



各 位

会社名  **株式会社 UEX**

代表者 代表取締役 岸本 則之

(JASDAQ コード 9888)

問合せ先 執行役員経営企画部長 秀高 雅紀

TEL (03)5460-6500

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2021 年度を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

記

1. 中期経営計画の概要

当社の経営理念である「UEX の志」のもと、次の 9 つの重点施策の実行により更なる企業価値の向上を図り、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。

- ① 主要 3 品種のステンレス在庫販売強化
- ② 不採算ビジネスの原因究明と改善
- ③ 業務効率化による営業力アップ
- ④ 高付加価値商品の販売推進
- ⑤ グループ連携強化によるシナジー効果の発揮
- ⑥ 成長分野への取り組み強化
- ⑦ チタン販売の更なる強化
- ⑧ 人材戦略の推進
- ⑨ ガバナンス強化と IR の推進

2. 2018 年度実績と 2021 年度財務目標

	2018 年度実績	2021 年度目標
連結売上高	495 億円	657 億円
連結営業利益	14.7 億円	23.0 億円
連結営業利益率	3.0%	3.5%
ROE	9.5%	11.0%
PBR	—	1.0 倍

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。

中期経営計画
2019年度～2021年度
2019年11月5日

 JASDAQ

 株式会社 **UEX**

1. 中期経営計画の策定について

当社では、経営理念・経営方針のもと、「9つの重点施策」を具現化し、更なる企業価値の向上を図るべく、連結の「中期経営計画（3ヵ年計画）」を策定いたしました。

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。

2. 中期経営計画（2019年度～2021年度）財務目標

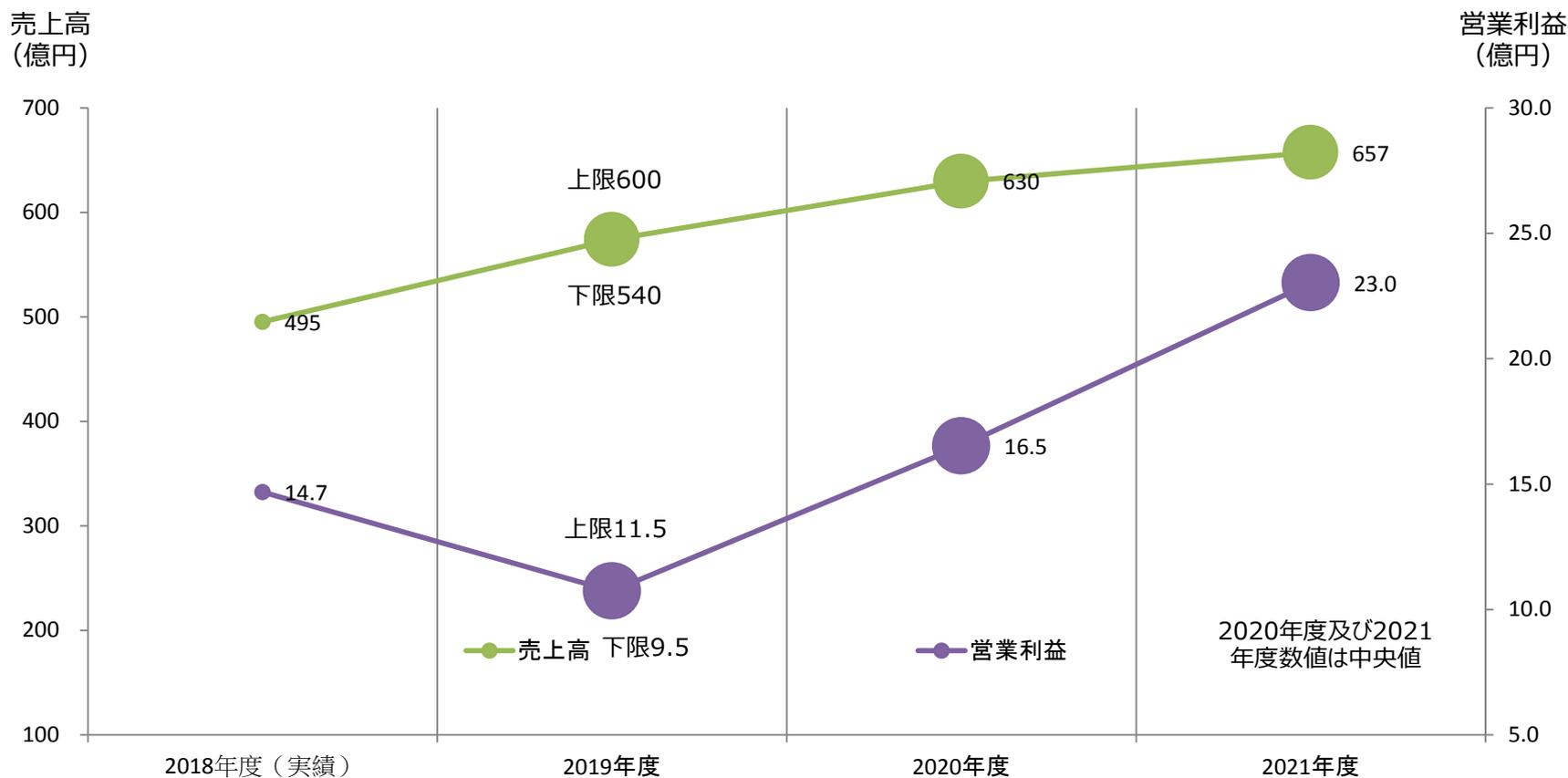
財務目標
(2021年度)

連結売上高
657億円

連結営業利益
23.0億円
(3.5%)

ROE
11.0%

PBR
1.0倍



3-1. 中期経営計画 9つの重点施策

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、
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。

9つの重点施策

- | | |
|------------------------|-----------------|
| ① 主要3品種のステンレス在庫販売強化 | ⑥ 成長分野への取り組み強化 |
| ② 不採算ビジネスの原因究明と改善 | ⑦ チタン販売の更なる強化 |
| ③ 業務効率化による営業力アップ | ⑧ 人材戦略の推進 |
| ④ 高付加価値商品の販売推進 | ⑨ ガバナンス強化とIRの推進 |
| ⑤ グループ連携強化によるシナジー効果の発揮 | |

3-2. 中期経営計画 9つの重点施策

① 主要3品種のステンレス在庫販売強化

当社の主要3品種（熱延鋼板・継目無鋼管・条鋼）であるステンレス在庫販売の強化を継続し、強固な収益基盤を構築する。

② 不採算ビジネスの原因究明と改善

複数のメッシュで多面的に不採算ビジネスの洗い出しと可視化を行い、立て直しに向けた原因究明と収益改善を図る。

③ 業務効率化による営業力アップ

「余力創出のための営業間接業務の効率化」プロジェクトを推し進め、効率化によって生まれた時間を営業活動に振り向けることで利益に貢献する。

【実施施策】

- ✓ UEX.net導入促進
- ✓ RPA導入
- ✓ 電子化・簡素化

3-3. 中期経営計画 9つの重点施策

④ 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、顧客のニーズに立脚したステンレスの用途開発の提案営業を行う。

⑤ グループ連携強化によるシナジー効果の発揮

新たに加わった2社を含め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を強化させる。また、グループ企業間において、物流拠点や配送体制などの最適化を図り、あらゆる視点で経営効率を追求する。

⑥ 成長分野への取り組み強化

新たな収益をもたらすビジネスを獲得するため、成長分野への取り組みを強化する。

3-4. 中期経営計画 9つの重点施策

⑦チタン販売の更なる強化

安定収益の柱として成長しつつあるチタンを引き続き高付加価値を期待できる商材として積極的な需要開拓を図る。

⑧人材戦略の推進

情報システム部門及び営業部門の人員増強を図り、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。

⑨コーポレートガバナンスの充実

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、適切な情報開示、株主・投資家等との対話を行う。

4. 中期経営計画 設備投資計画

2019年度～2021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	合計	うち
				実施済み
2019年度	275	397	672	453
2020年度	411	19	429	
2021年度	337	51	388	
合計	1,024	466	1,489	

数字はU E X 単体