

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
(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

中期経営計画のローリングに関するお知らせ

当社は、令和2年8月5日付「中期経営計画ローリング 2020年度～2022年度」において、2020年から2022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2021年から2023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、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。」を踏まえ、今後3ヶ年の全社基本方針である「当社を取り巻く事業環境の変化に打ち克つ強い収益基盤の構築。顧客ニーズに立脚したソリューション提供により、高付加価値化を図るとともに、得意分野に一層磨きをかけ営業利益率の向上を企図。」の実現のため、引き続き以下9つの重点施策に取り組んでまいります。

- 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. 2020 年度実績と 2023 年度財務目標

	2020 年度実績	2023 年度目標
連結売上高	494 億円	540 億円
連結営業利益率	0.9%	4.5%
ROE	1.8%	11.0%
PBR	0.4 倍※	1.0 倍

※2021 年 3 月 31 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 2021年度～2023年度

2021年5月14日

JASDAQ

 **株式会社 UEX**

1-1. 中期経営計画のローリングについて

一昨年当社は、当社の経営理念・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）」を策定し、昨年8月にそのローリングを行いました。この度、再度の一部見直しを実施します。

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。

1-2. 中期経営計画 初年度の実績

<2021年3月期連結業績>

(百万円)

	業績予想	実績	業績予想比
売上高	49,000	49,379	+0.8%
売上総利益	7,000	7,059	+0.8%
(率)	—	(14.3%)	—
営業利益	480	447	△6.9%
経常利益	520	502	△3.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	200	221	+10.3%

<財務目標>

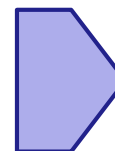
(2年目実績)

連結売上高



494億円

連結
営業利益率



0.9%

ROE



1.8%

PBR



0.4倍*

※2021年3月31日の
株価をもとに算出

2. 中期経営計画（2021年度～2023年度）財務目標

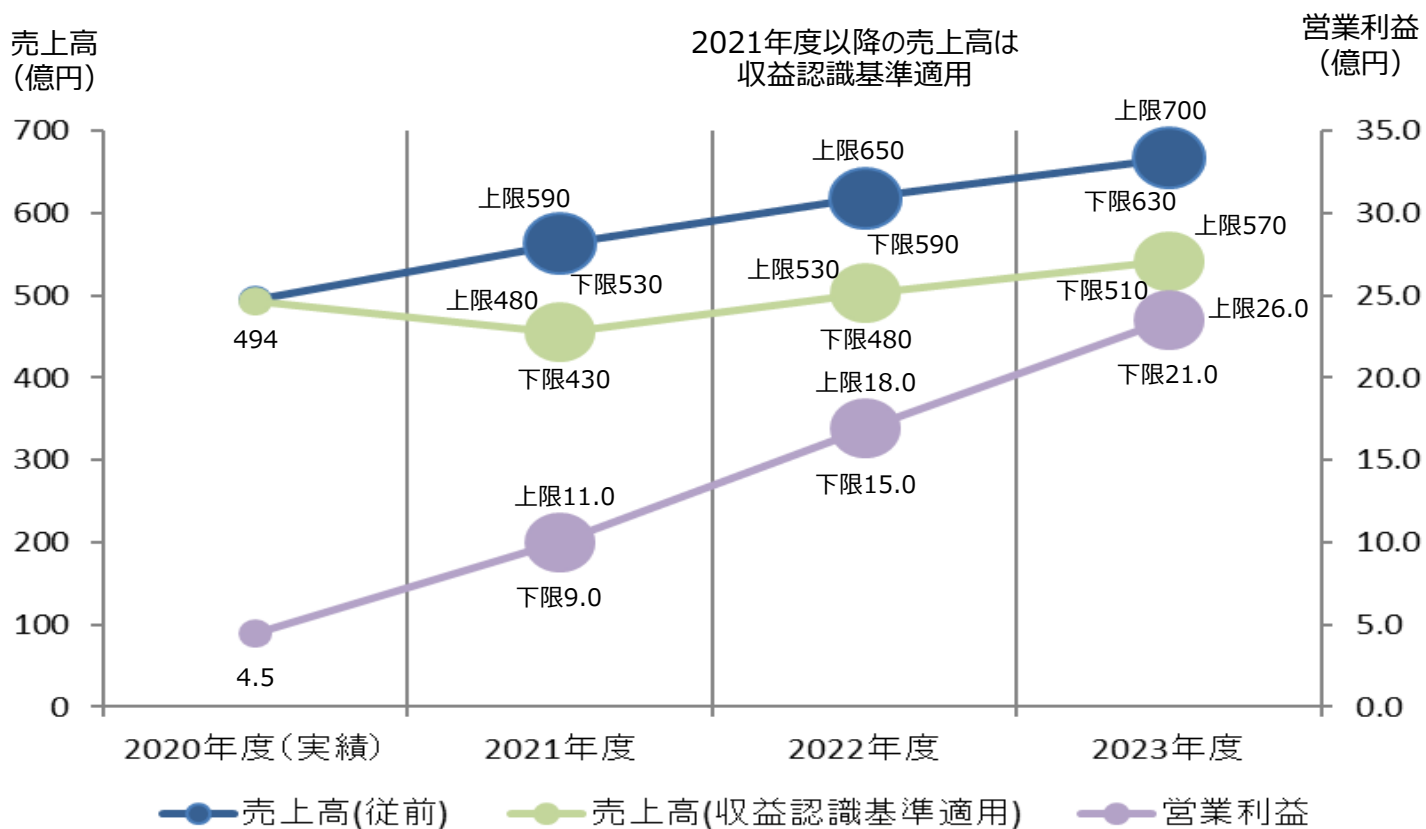
財務目標
(2023年度)

連結売上高
540億円

連結
営業利益率
4.5%

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

当社を取り巻く事業環境の変化に打ち克つ強い収益基盤の構築。
顧客ニーズに立脚したソリューション提供により、高付加価値化を図るとともに、
得意分野に一層磨きをかけ営業利益率の向上を企図。

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。令和特殊鋼(株)との間においては、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。営業面では、U E X .netの導入や両社の在庫を活用したステンレス丸棒の販売等から始め、同社によるステンレス鋼板・鋼管の販売へつなげていく。

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

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

2021年度～2023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
2021年度	289	116	404	-
2022年度	89	124	213	-
2023年度	55	41	96	-
合計	432	280	713	-

※数値は(株)UEX単体及び令和特殊鋼(株)の合計