

日鉄物産株式会社

www.nst.nipponsteel.com

日鉄物産
統合報告書2024

INTEGRATED REPORT 2024

統合報告書2024



「鉄鋼」「産機・インフラ」「食糧」「繊維」の4つの事業で、
道なき未知を切り拓く、日鉄物産の3つの強み。



この道では、
誰にも負けない商社。

港珠澳大橋 (Hong Kong-Zhuhai-Macao Bridge)

香港、珠海、マカオを結ぶ全長55kmの世界最長の海上橋。
当社は、海上橋の途中にある香港珠海澳門人工島で使用された鋼矢板約76千トンを供給しました。

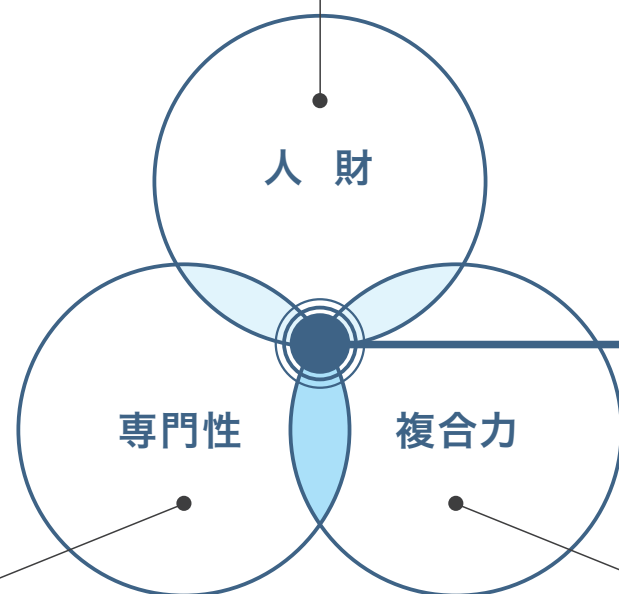
この道では、誰にも負けない日鉄物産

当社は、自らの手で新しい商品や価値をつくる「人財」、様々な顧客ニーズに対応できる「専門性」、そして「鉄鋼」「産機・インフラ」「食糧」「繊維」の4つの事業の連携による「複合力」という3つの強みを追求し、発揮します。これらの強みを活かし、それぞれの事業を更に加速させることで、新たなビジネスを創造し、「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」を目指しています。

道なき未知を切り拓く
日鉄物産の3つの強み

未知を切り拓く
プロフェッショナル集団

顧客の想いにどこまでも応え続け、
自らの手で新しい商品や価値をつくる、
この道では誰にも負けない
プロフェッショナル集団



「加工メーカー機能」を武器に
様々な顧客ニーズに対応

より最終製品に近い形に加工する
「加工メーカー機能」を発揮するとともに、
トータルソリューション機能を強化し、
様々な顧客ニーズに対応

日本で、世界で、事業の枠を超え、
グループ一丸で成長戦略に挑む

各事業それぞれが高い専門性と
業界トップクラスの競争力を有し、
ビジョンを共有し、
一体感を持って成長戦略を推進



社会に貢献する強靱な成長企業の実現



日鉄物産の事業展開

当社の各事業は、主力である鉄鋼を中心に、顧客のニーズに応じて国境を越え、世界中に展開しています。グローバルに広がる拠点や生産・加工工場を活用し、新たな社会的価値を持った製品やサービスの創造に挑戦しています。

地域別売上高(2023年度)

●鉄鋼 ●産機・インフラ ●食糧 ●繊維 ●その他

日 本
1兆2,670億円
全体売上高比率
60%

その他
392億円
全体売上高比率
2%

アジア
5,751億円
全体売上高比率
28%

人 財

社員数(連結ベース)

6,427名



鉄 鋼

4,445名



産機・インフラ

816名



食 糧

167名



企画管理その他

999名

※2024年3月31日時点

拠 点



国内営業拠点

24都市



海外事務所・現地法人

17カ国



国内外グループ会社

30都市

子会社 81社

関連会社 40社

生産・加工工場網

コイルセンター網



国 内

18拠点



海 外

8カ国 18拠点

食品加工工場網



協力工場

45社

繊維製品生産工場網



自社工場

5社

※2024年10月1日時点
清算中等の会社除く





日鉄物産の価値観

当社グループは、企業理念を普遍的な経営の目的と位置付けており、企業理念を実現するための具体的な目標として4つの項目からなる経営方針を制定しています。また、社員一人ひとりが実践すべき心構え、姿勢等を社員自らが議論を重ね、取りまとめた社員行動指針として定めています。

当社グループは、社員全員がこれらの価値観を共有し、日々の業務において実践することで、日本製鉄グループの中核商社として、「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」を目指しています。

企業理念

- 1 新たな社会的価値を持った製品、サービスを生み出す
高い志を持った企業グループであり続けます。
- 2 信用、信頼を大切にし、お客様と共に発展します。
- 3 人を育て人を活かし、人を大切にする企業グループを創ります。

経営方針

- 1 日本製鉄グループの中核商社として四事業分野の強化と拡充
- 2 グローバル戦略の加速
- 3 複合専門商社としての総合力の発揮
- 4 コンプライアンスの徹底

社員行動指針

「人の融和から組織の力へ」
既成概念にとらわれず、
柔軟な発想を持ち続けます。
異なる個性を結集し、総合力を
あらゆるフィールドで発揮します。

ボーダーレス

「情熱を持ち高いステージへ」
失敗を恐れず常に前を向き、
情熱・好奇心・向上心を持って、
自ら一步を踏み出します。
現状に満足せず、問題意識を持ち、
新たな価値を創造します。

挑戦

成長

「人の成長を会社の成長へ」
プロ意識を持ち、
常に時代を先取りします。
自ら積極的に学び、行動し、
互いに切磋琢磨します。

信頼

「常に信用され、頼られる存在へ」
日常のコミュニケーションに
時間を惜しみません。
互いを尊重し、強固な
信頼関係を構築します。

CONTENTS

1 イントロダクション

1. この道では、誰にも負けない商社。
3. この道では、誰にも負けない日鉄物産
5. 日鉄物産の事業展開
7. 日鉄物産の価値観
8. CONTENTS

9 社長メッセージ

15 Part1 日鉄物産グループの価値創造

17. 日鉄物産が歩んできた道
19. メーカーとユーザーをつなぐ日鉄物産の役割
21. 価値創造プロセス
23. ESG経営に関する日鉄物産グループの重要課題
(マテリアリティ)
25. 重要課題(マテリアリティ)への取り組みとKPI

27 Part2 価値創造に向けた経営戦略

29. 中長期経営計画の概要
31. 主要施策1 成長戦略の推進による持続的な利益成長の実現
 31. 4つの事業の成長戦略
 33. 日本製鉄との戦略連携
 35. 【特集】インドにおける日鉄物産の成長戦略
 39. 成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み ービジネス紹介ー
 45. DX戦略
47. 主要施策2 人的資本経営の推進
 47. 人財戦略
 48. 人的資本の拡充
 51. ダイバーシティ&インクルージョン
 52. 健康経営
 53. 働き方改革
 55. 【SPECIAL TALK】石原副社長×社員／座談会
59. 主要施策3 ESG経営の深化
 59. サステナビリティ推進体制
 61. 気候変動への取り組み
 63. TCFD提言に基づく情報開示
 65. サプライチェーンマネジメント
 67. コーポレートガバナンス
 69. リスクマネジメント
 71. 安全、品質管理、コンプライアンス

73 Part3 事業ポートフォリオ

74. 数字で見る日鉄物産
75. 鉄鋼事業本部
77. 産機・インフラ事業本部
79. 食糧事業本部
81. 繊維セグメント
83. 社員の成長ストーリー

89 データセクション

91. 11年間財務サマリー
93. サステナビリティデータ
95. 組織図
96. 国内ネットワーク
97. 海外ネットワーク
99. グループ会社
101. 会社概要 等

日鉄物産のロゴマーク



日鉄物産

ロゴマークに込めた思い

「鉄鋼」「産機・インフラ」「食糧」「繊維」の事業領域と、「成長」「信頼」「ボーダーレス」「挑戦」の4つの社員行動指針について、「先進性」や“知性”を表す「ブルー」を基調とした4色で表現しました。
互いが重なり合う白い部分は輝く光となり、開いた花を連想させ、未来への更なる〈輝き〉を「咲かす」イメージを表現しています。

社長メッセージ

日本製鉄グループの中核商社として 「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」を 目指します

社長の中村真一です。

当社は、2013年に住金物産と日鐵商事が合併、2018年に三井物産グループの鉄鋼事業の一部を譲り受け、2023年には日本製鉄による当社株式の公開買付けにより日本製鉄の子会社となり、日本製鉄グループにおける中核商社として成長を続けています。

現在当社は、将来にわたって事業環境の構造的変化を乗り越え、社会的に価値ある製品とサービスの供給を通して「社会に貢献する強靱な成長企業」を実現すべく、①成長戦略の推進による持続的な利益成長の実現、②人的資本経営の推進、③ESG経営の深化、の3施策を軸とする、中長期経営計画の実行に取り組んでいます。

これら中長期経営計画の3施策に加えて、日本製鉄との高い次元での経営戦略や営業戦略の共有化を更に推し進め、国内外での日本製鉄製品の取り扱い規模の拡大と、伸びゆく海外市場や新規分野での事業拡大を図っていきます。

当社独自の諸施策完遂に加えて、日本製鉄とのシナジー効果発揮により、この数年内に実力損益600億円超の収益構造を確立していきます。これを達成した後は、1,000億円に向けたビジョンを描きたいと考えています。

代表取締役社長 中村 真一

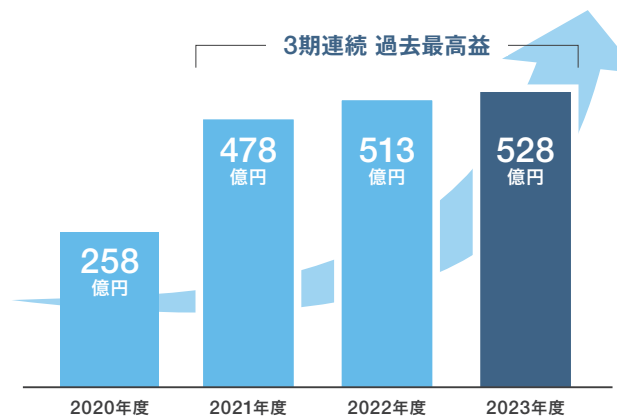


1 振り返り

2023～2024年度の世界情勢は、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化や中東紛争、米中・台湾問題など地政学的リスクの増大に伴うグローバルサプライチェーンの混乱や、金融・資本市場における株価や為替の乱高下等が複雑に絡み合い、極めて不透明な状況が継続しています。また、日本の粗鋼生産量は、2023年度は86.6百万トンと、2022年度（87.8百万トン）に引続き、90百万トン割れとなりました。

こうした厳しい環境下ではありましたが、当社は事業基盤強化策による製造・販売拠点の再編・統合・撤退や、分野や市場に適応した成長戦略施策の着実な推進により収益力の向上を図り、鋼材販売数量・価格等が停滞する中で、過去最高を記録した2021年度478億円、2022年度513億円を上回り、2023年度連結経常損益は528億円と3期連続で過去最高を更新することができました。これは中長期経営計画の取り組みの成果である、と評価しています。

経常利益



2 環境認識

2024年度の世界鉄鋼業は、極めて厳しい事業環境が継続しています。最大の鉄鋼生産・消費国である中国におけるマクロ経済の停滞及び鉄鋼輸出の拡大に伴い、国際市況でのスプレッド改善は見込めない状況にあります。また国内需要は人口減少に伴い今後も漸減する見通しであり、需要家の現地生産拡大、海外鉄鋼メーカーの質的向上・量的拡大により、今後、国

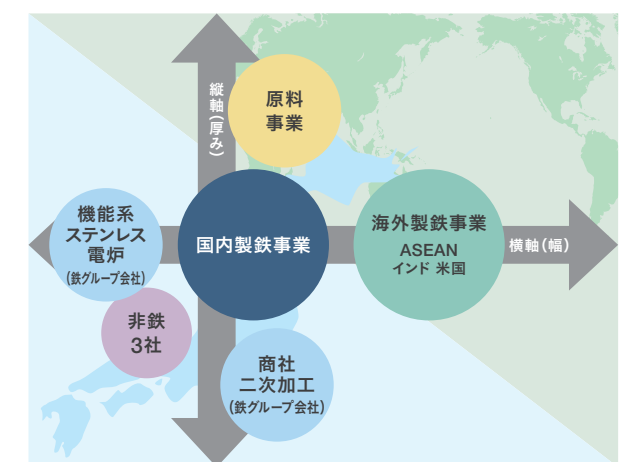
内外における流通・加工分野での更なる競争激化が想定されています。一方で、インドを含むアジアを中心とした世界の鉄鋼需要の増加や、高級鋼の需要拡大、カーボンニュートラルにかかわるビジネス機会の増加、等が見込まれています。また食糧事業や繊維事業も、国内では需要減少や市場構造の変化に直面していますが、アジア等での市場拡大が見込まれています。このように、国内外の社会や産業が構造的に変貌していく厳しい環境下での生き残りという、大競争の時代に直面している、と考えています。

3 日本製鉄による当社株式の公開買付け、子会社化

昨年4月、当社は日本製鉄の子会社となりました。社員及び取引先をはじめとするステークホルダーの皆さまにご理解をいただき、日本製鉄グループが進めている、「幅」と「厚み」を持ったより強靱な事業構造への進化^{*}に貢献すべく、取り組んでいるところであります。

※「幅」＝ 横軸方向：国内事業を要として、鉄鋼生産そのもののグローバルな拡大（ASEAN、インド、米国等の海外における一貫生産拠点の拡充）
「厚み」＝ 縦軸方向：原料（川上）～流通・加工（川下）への事業領域拡大による、サプライチェーン全体での競争力強化

幅と厚みを持つ強靱な事業構造への進化



昨年10月には、日本製鉄橋本英二社長（現会長）に來訪いただき、当社役員、管理職に講演いただく機会がありました。その際に、日鉄物産グループへの期待として提示さ

れた、①日鉄物産人財の投入も含めたインド・タイ・米州などの海外事業の一体拡大、②国内薄板事業のグループ力強化のハブとしての役割、③日本製鉄グループ主導での国内流通・加工の合理化促進、④戦略商品及び一般品の輸出力拡大と新興市場の開拓、⑤冷鉄源を含む新規調達への協力及びNSCarbolex® Neutralの販売方法確立などの脱炭素への対応、の5つのテーマについて対話を行い、日本製鉄との連携によるシナジー効果の追求とその実現に向けて取り組んでいます。また、産機・インフラ事業、食糧事業、繊維事業についても、日本製鉄グループの中で収益性の高い異彩を放つ3事業として、収益力をより高め、利益成長を図りつつあります。

日本製鉄からの日鉄物産グループへの期待

- 1 日鉄物産人財の投入も含めたインド・タイ・米州などの海外事業の一体拡大
- 2 国内薄板事業のグループ力強化のハブとしての役割
- 3 日本製鉄グループ主導での国内流通・加工の合理化促進
- 4 戦略商品及び一般品の輸出力拡大と新興市場の開拓
- 5 冷鉄源を含む新規調達への協力及びNSCarbolex® Neutralの販売方法確立

4 経営方針

いかなる環境変化があろうとも、企業は成長に向けた歩みを止めてはなりません。立ち止まって現状維持に甘んじた時から、衰退の道を辿っていった企業の例はいくつもあります。いかなる環境下でも社会に貢献し成長し続ける会社を実現するために、私は「社員一人ひとりの成長が会社の成長につながる」という企業風土を確立したいと考えています。

当社の主たる経営資源は「人」です。そして私は、自ら責任を持ち、主体的に判断し、自主的に行動する

時、人は最大の力を発揮すると考えています。社長就任にあたり私は社員に対して、日常業務の中で「考える・判断する・実行する」を徹底的に実践してほしいとお願いしました。経営環境が激変する中、リスクに備えつつ将来の成長に必要な人財を確保・育成する「人的資本経営」と、チャンスをつかむ「成長戦略」の新たな発掘に皆が知恵を絞り、組織の中で議論し、組織の長は迅速かつ的確に判断し、組織の総力を挙げて実行する。こうした動きが定着し、社員一人ひとりが成長し、組織の力が向上し、「人的資本経営」と「成長戦略」の2つのエンジンが自律的・継続的に回っていく時、当社は更なる成長・発展を遂げていくものと確信しています。このことは、日本製鉄の子会社になっても、何ら変わるものでなく、子会社化に伴う戦略共有により、当社社員の活躍の場が拡大することになり、社員の更なる飛躍、成長につながる、と考えています。

社長に就任してから年2回以上、全ての部長・支店長、及び主要グループ会社社長と対話を行うとともに、国内外の支店・事務所や事業拠点にも極力直接足を運び、事業の状況を把握し、現場の皆さんと直接対話し、共に考え、判断することに努めています。

私は社長として、次に述べる重点課題に注力致します。同時に、社員にお願いした「考える・判断する・実行する」を私自身が日々実践し、「社会に貢献し成長し続ける商社、日鉄物産」の具体的な将来像を描いていきます。

5 重点課題

2024年度は、これまでの中長期経営計画の実行を踏まえて、新たなステージに進んでいく年ではありますが、取り組むべき課題は以下の通りです。

1. 「安全」「品質管理」「コンプライアンス」への万全の対応

これらは、企業運営の土台であり、ひとたび重大事案が発生すれば、社員の幸せを奪い、取引先及び関係者に多大の損失を与え、社会的信用は失墜し、企業存立の危機に直面することになります。当社はこれまでも地道に諸活動を展開してきましたが、これらの活動に終わりはありません。また、リスクマネジ



メント委員会を中心に、当社グループを取り巻く様々なリスクについて網羅的・横断的に管理し、リスクを発現させない、リスクに強い企業体質の構築に努めています。

2. 日本製鉄との戦略共有、シナジー効果の発揮

子会社化に伴い、日本製鉄との戦略共有により、日本製鉄グループにおける真の中核商社として、国内外の日本製鉄のグループ会社のハブとなり、営業のコーディネーター機能を担うとともに、更なる成長を期待できる地域への経営資源投入を進めています。また子会社化に伴うシナジー効果についても日本製鉄と共同して順次実行に取り組んでいます。

3. 人的資本経営の推進による強靱な企業体質の構築

当社にとって最大の財産は「人」であり、将来にわたって事業環境の構造的変化を乗り越え、「社会に貢献する強靱な成長企業」を実現するためには、多様な人財を受け入れ、それぞれの事業領域で個々人が最大限に力を発揮できる職場づくりがその根幹となります。

現在、

① 人的資本の拡充

② ダイバーシティ&インクルージョン

③ 健康経営

④ 働き方改革

を4本柱とする人財戦略を策定し、順次実行しています。具体的には、採用における学生向けのインターンシップやキャリア採用の拡充、社員のニーズに対応し自律的

人財戦略の4つの柱

人的資本の拡充	ダイバーシティ&インクルージョン	健康経営	働き方改革
■ 時代の変化やビジネス上のニーズに応じた能力開発メニューの作成と実行。 ■ 能力開発に則った優秀な人財の確保・育成。	■ 年齢や性別、国籍等によるあらゆる差別を禁止し、人権を尊重。 ■ 育児・介護や疾病等により多様な事情を抱える社員も活躍できる環境の整備。	■ 経営課題を実行するために重要な基盤である社員の健康の維持・向上。 ■ 長期疾病を抱える社員に対する仕事との両立支援態勢を構築。	■ メリハリのある働き方を推進し、労働生産性と社員のエンゲージメントを向上。 ■ 働きがい、働きやすさを向上させるオフィス環境の整備。

な能力向上を支援するキャリアデベロップメントプログラム研修、多様な人材が最大限に力を発揮できる職場環境の整備、女性やシニア社員の一層の活躍に向けた人事制度の見直しに取り組んでいます。また2024年度は、組合員一人当たり3万円のベースアップ、賞与についても3年連続の最高益に報いる還元強化を実施するとともに、新卒総合職社員の初任給は30万円に引き上げました。

4.成長戦略の推進による持続的な利益成長の実現

持続的な利益拡大を図るためには、SDGs等の社会的ニーズに対応した商品の提供や新規需要を捕捉する必要があります。また、今後も伸長する海外市場においては、加工拠点や販売網を拡充するとともに、調達先の多様化等によりインサイダー化への転換を図るなど、グローバルな需給環境変化への対応が重要です。分野・市場ごとに成長戦略を実行中です。

具体的には、日本製鉄の戦略品種である電磁鋼板について、8月に電機資材を子会社化し、日本製鉄の電磁鋼板営業における流通加工一貫体制を強化するとともに、電動車用モーターのサプライチェーンが集積するメキシコにおいては、電磁鋼板用のコイルセンターを現在建設中であり、2025年度に稼働予定です。また、鉄鋼需要拡大が著しいインドにおいて、昨年9月にコイル

成長戦略の5つの柱

- 新規需要捕捉**
・SDGs関連の社会的ニーズ対応ビジネスを重点的に強化
- 海外事業の深化・拡充に向けたグローバル戦略の推進**
・各地域におけるインサイダー化の推進
- 主要ユーザー連携、流通・加工強化とソリューション提供による拡販・収益性向上**
- 流通効率化や新たな事業創出につながるM&A、アライアンス戦略の推進**
- デジタルトランスフォーメーション戦略の推進**
・商社業務のデジタル化を基盤にサプライチェーン一貫効率化推進

センターを新設し、現在更なる拡張を検討しています。日本製鉄が提供する低CO₂鋼材であるNSCarbolex® Neutralの販売拡大についても、連携を図りつつ販売方法の確立に取り組んでいます。

加えて、流通効率化や新たな事業創出につながるDXプラットフォームの構築及びM&A・アライアンス等についても、引き続き検討・実行に取り組んでいます。

5.ESG経営の深化

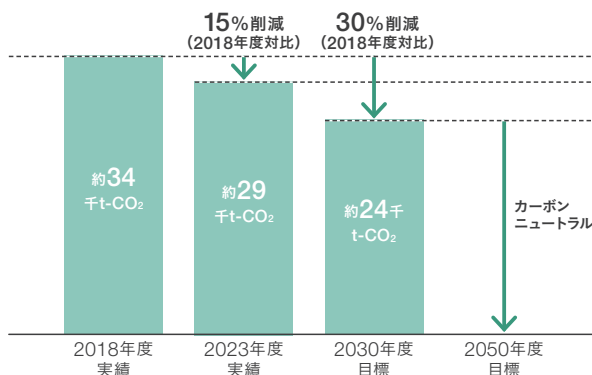
ESG経営の深化については、日本製鉄の子会社化・非上場化後も、変わることなく取り組んでいきます。

①環境 (Environment)

社会的な要請が高まっている脱炭素・循環型社会の実現に貢献すべく、環境保全、気候変動対応等に企業として取り組むことはもちろんのこと、当社が展開するビジネスを通して、SDGsにつながる提案に取り組んでいます。

気候変動への対応については、社会の一員として、当社グループ全体でCO₂削減に向けた活動を展開し、2030年度に30%削減(2018年度比)、2050年度にカーボンニュートラルという目標を設定し、早期達成を目指しています。

当社グループCO₂排出量(繊維セグメントを除く)



またビジネスを通じたエコソリューション提案としては、自動車用ハイテンや高機能電磁鋼板、洋上風力発電用素材、太陽光発電事業、バイオマス燃料、リサイクル素材等の提案を行っています。また、バイオカーボン製造・販売会社への出資を行っています。

②社会 (Social)

ダイバーシティ&インクルージョン、社員のウェルビーイングへの対応が求められる今の時代において、

当社グループの社員一人ひとりが互いの個性(多様性)を尊重し、切磋琢磨しながら成長できるような働きやすい職場と企業風土づくりに取り組んでいます。

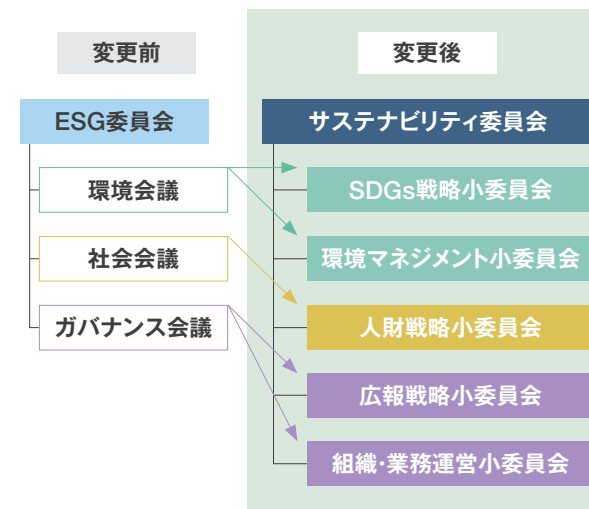
社会人としてワークライフバランスを大切にしながら、仕事の時間においては、集中して自らを磨き、そこにやりがい、楽しさを見出すことはとても大事なことです。社員には、徹底的に考え抜いて、各施策をやり抜いていく構想力、企画力、実行力を磨いてほしいと思い、日々ともに仕事をしています。

③ガバナンス (Governance)

子会社化に伴い、コーポレートガバナンスの実効性向上及びリスクマネジメントの更なる強化に取り組んでいます。年2回の「サステナビリティ委員会」及び年4回の「リスクマネジメント委員会」においてあるべき方向性と具体的な活動につき検討しています。リスクマネジメントについては、重点取り組みに掲げた「安全」、「品質管理」、「コンプライアンス」、及びそれ以外の企業を取り巻くリスクに対するマネジメントが組織的に機能し、仮に適正に行われていない業務があった場合、それを速やかに発見し是正する仕組みを確立すべく、3つのディフェンスラインによる自律的内部統制の機能強化、及びリスクマネジメント委員会の中にテーマ別会議を設置する等、実効性向上に取り組んでいます。

サステナビリティ委員会については、5つのテーマ別小委員会(①SDGs戦略小委員会、②環境マネジメント小委員会、③人財戦略小委員会、④広報戦略小委員会、⑤組織・業務運営小委員会)に再編し、より実効的かつ効率的な推進体制で諸施策を実行しています。

サステナビリティ推進体制の再編



6 おわりに

これからも様々な事業環境変化に直面するものと想定していますが、どのような変化の中でも、当社の企業理念である、

- 新たな社会的価値を持った製品、サービスを生み出す高い志を持った企業グループであり続けます。**
- 信用、信頼を大切にし、お客様と共に発展します。**
- 人を育て人を活かし、人を大切にする企業グループを創ります。**

の実現に向けて、私自身が先頭に立ち、諸課題に取り組んでいきます。

ステークホルダーの皆さまのご理解とご支援をこれまでと同様に賜りますよう、お願い申し上げます。





Part 1

日鉄物産グループの 価値創造

Value Creation

CONTENTS

- 17 日鉄物産が歩んできた道
- 19 メーカーとユーザーをつなぐ日鉄物産の役割
- 21 価値創造プロセス
- 23 ESG経営に関する日鉄物産グループの重要課題(マテリアリティ)
- 25 重要課題(マテリアリティ)への取り組みとKPI



15



16

日鉄物産が歩んできた道

当社は、100年を超える長い歴史の中で、「鉄鋼」「産機・インフラ」「食糧」「繊維」の各事業で、業界トップクラスのポジションを歩み続けるとともに、事業環境の変化に対し、多様なDNAを取り込み、自らの変革に努めてきました。今後も社会的に価値ある製品とサービスの供給を通じ、次の100年に向け、「社会に貢献する強靱な成長企業」を目指していきます。

外部環境

当社の歩み



1920年
第1次世界大戦後の戦後恐慌
1923年
関東大震災



1929年
世界大恐慌
1939年
第2次世界大戦



1971年
ニクソンショック
1973年
第1次オイルショック



1979年
第2次オイルショック
1985年
プラザ合意



1990年代前半
バブル崩壊
1997年
アジア通貨危機



2011年
東日本大震災
2022年
ロシアのウクライナ侵攻
2020年
新型コロナウイルスの感染症拡大

ダイバーシティ
「多様なDNA」

レジリエンス
「自己変革力」

ヒストリー
「100年企業」

未来へ
「次の100年」
社会に貢献する
強靱な成長企業へ

1870-1970

1971-1990

1991-2010

2011-

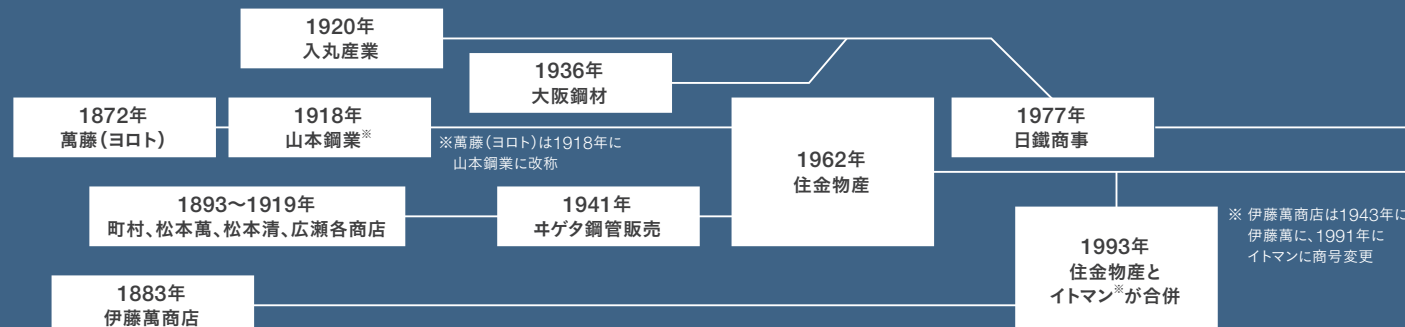
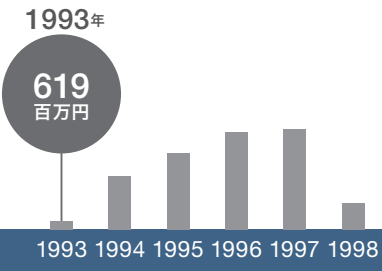
2023年

52,839
百万円

3期連続
過去最高益

経常利益推移

2013年度以前の実績は、
日鐵商事と住金物産の単純合算



※ 日鐵住金物産は、2019年に日鉄物産に商号変更

メーカーとユーザーをつなぐ日鉄物産の役割

商社である当社の主な役割は、「売り手であるメーカーの販売機会の拡大」と「買い手であるユーザーのニーズにかなう調達」を行うことです。当社はメーカーとユーザーをマッチングさせるとともに、顧客（ユーザー）のニーズを掘り起こし、そのニーズに迅速かつ的確に対応することで、新たな社会的価値（付加価値）を持った製品、サービスを創造しています。

当社は、様々な顧客のニーズに応えるため、強みである「加工メーカー機能」を発揮するとともに、商社業務のデジタル化による「ロジスティック機能」や「情報機能・オーガナイズ機能」の高度化、資金・人財を投入し、事業展開を行う「事業開発・経営機能」の強化などを図りつつ、当社が有する様々な機能を有機的に組み合わせ、トータルソリューション機能を提供しています。

それぞれが長い歴史を持ち、業界トップクラスの競争力を有する「鉄鋼」「産機・インフラ」「食糧」「繊維」の4つの事業において、高い専門性を持った社員が、一体感を持って成長戦略を推進しています。

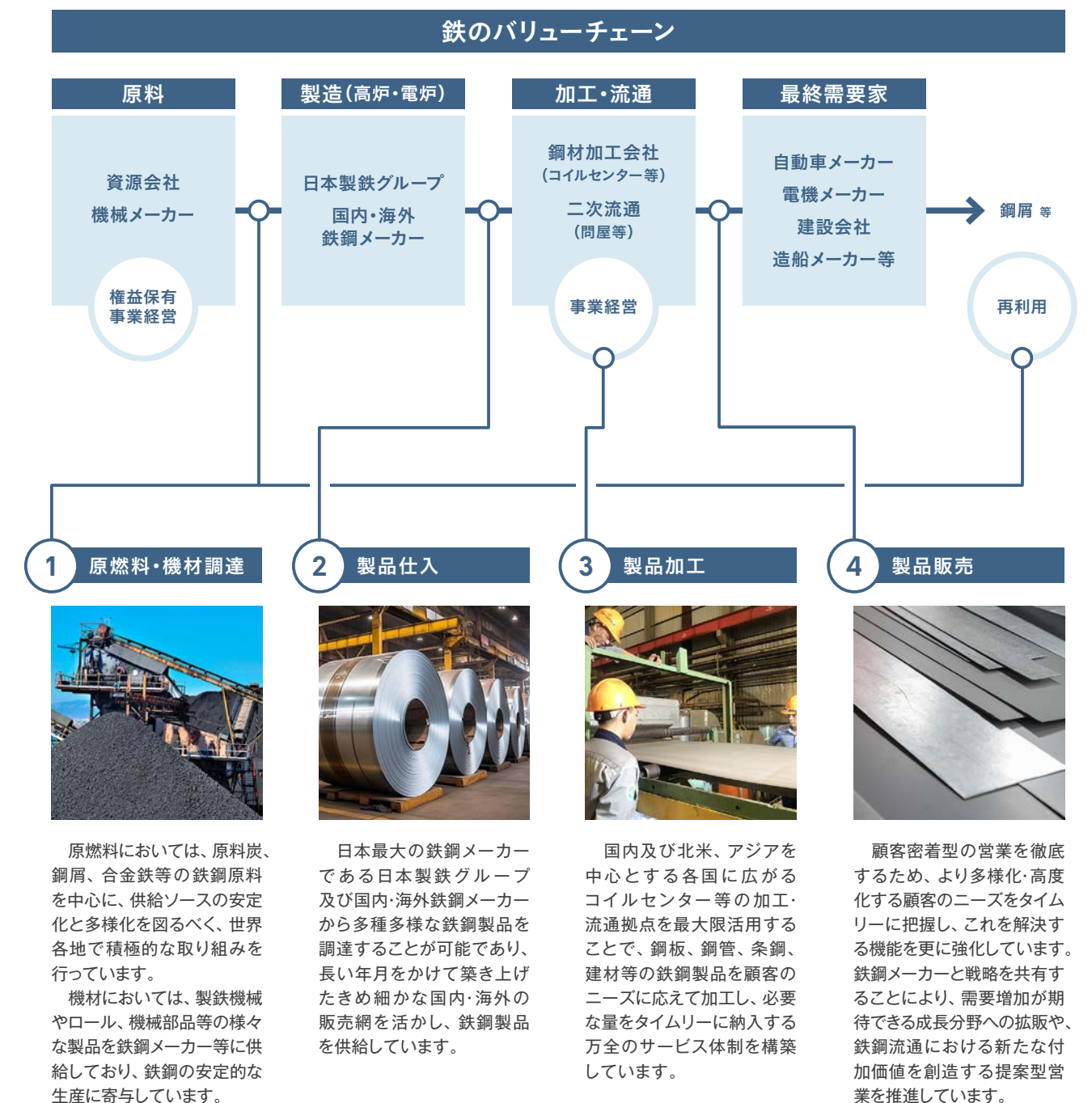


鉄のバリューチェーンにおける当社の役割・強み

バリューチェーンとは、企業における事業活動を価値創造のための一連の流れとして捉えたもので、原材料や機材等の調達、製品製造や製品加工、出荷配送、顧客への販売、そしてアフターサービスに至るまで多岐にわたります。

例えば、鉄のバリューチェーンにおいて、当社は鉄鋼メーカーが生産した製品を自動車、電機、造船などのメーカーや建設会社に販売しています。また、鉄の製造に欠かせない原燃料や機材を鉄鋼メーカーに供給しています。

当社は、日本製鉄グループの中核商社として、原燃料や機材の調達から製品の加工・納入まで、「鉄のプロフェッショナル」として総合サービスを展開しています。供給ソースの安定化と多様化を図るべく、世界各地から原料を調達する一方、鋼材取引においては、加工会社、販売会社を国内外の需要地に配置し、バリューチェーンを進化させています。また、日本製鉄グループ及び三井物産グループと戦略を共有する中で、顧客ニーズに即した調達・物流・加工体制を強化することにより、バリューチェーンの更なる拡充を推進しています。



価値創造プロセス

持続可能な社会の実現に貢献する日鉄物産

当社グループの 企業理念

▶ P.07

新たな社会的価値を持った製品、サービスを生み出す
高い志を持った企業グループであり続けます。

信用、信頼を大切にし、
お客様と共に発展します。

人を育て人を活かし、
人を大切にする企業グループを創ります。

インプット

財務資本

健全な財務体質と
安定した収益構造

純資産

3,906億円

自己資本比率

32.3%

2024年3月31日時点

人的資本

顧客の想いにどこまでも応え続け、
自らの手で新しい商品や価値を
つくる、この道では誰にも負けない
プロフェッショナル集団

社員数(連結)

6,427名

社員数(単体)

1,323名

2024年3月31日時点

自然資本

事業活動に必要な資源

エネルギー消費量

270,924GJ

CO₂排出量 (Scope1+2)

29千t-CO₂

紙使用量(単体)

976万枚

2023年度

組織・グループ資本

国内外に広がる
多様なネットワーク

国内営業拠点

24都市

海外事務所・現地法人

17カ国 30都市

国内外グループ会社

子会社 81社

関連会社 40社

グローバルな加工拠点

コイルセンター網

国内 18拠点

海外 8カ国 18拠点

食品加工工場網

協力工場 45社

繊維製品生産工場網

自社工場 5社

2024年10月1日時点

知的資本

蓄積されたビジネスノウハウ

規程・マニュアル
ITシステム(基幹業務システム等)、
RPA活用

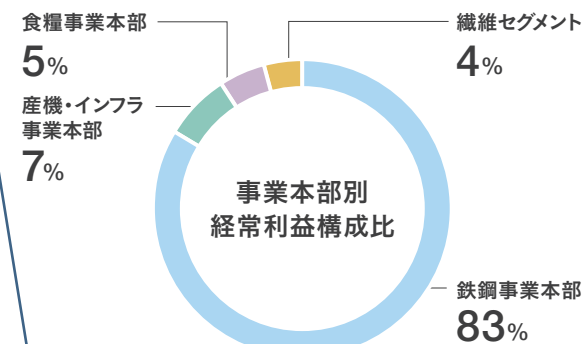
ブランド資本

日本製鉄グループの中核商社

 **NIPPON STEEL**

事業活動 ▶ P.74

現在の事業活動



鉄鋼事業本部

▶ P.75



産機・インフラ
事業本部

▶ P.77



食糧事業本部

▶ P.79



繊維セグメント

▶ P.81

安全 ▶ P.71

品質管理 ▶ P.71

コンプライアンス ▶ P.72

成長を支える経営基盤

コーポレートガバナンス ▶ P.67

リスクマネジメント ▶ P.69

アウトプット・アウトカム

社会に貢献する強靱な成長企業の実現

中長期経営計画の主要施策 ▶ P.29

成長戦略の推進による
持続的な利益成長の実現

人的資本経営の推進

ESG経営の深化

経済的価値

		2023年度実績	2025年度目標
収益力	経常利益	528億円	
	純利益	324億円	
投下資本収益力	ROE	9.6%	9~10%
財務健全性	ネットD/Eレシオ	0.81倍	1.0倍以下

社会的価値

	目標指標	中長期的に生み出す価値
	2018年度実績	2030年度目標
CO ₂ 削減	約34千t-CO ₂	30%削減
		2050年度目標
		カーボン ニュートラル
SDGs	社会の 持続的成長への 貢献	

ステークホルダーに提供する価値

取引先

新たな社会的価値を持った製品、
サービスの創造

▶ P.19

社員

一人ひとりが成長できる
働きやすい職場の実現
働きがいのある仕事を通じた
人財育成

▶ P.47

株主

持続的な成長・
中長期的な企業価値の向上

▶ P.29

社会

課題解決に向けた協力・協働

環境

脱炭素社会・環境保全への貢献
持続可能な地球環境の維持

▶ P.61

ESG経営に関する重要課題
(マテリアリティ)

▶ P.23

脱炭素社会・
環境保全への貢献

国土・地域発展
への貢献

循環型社会・
サステナブルな
暮らしへの貢献

サプライチェーン
の一貫最適化

多様な
人財の活用

信用・信頼に
基づく経営

ESG経営に関する 日鉄物産グループの重要課題(マテリアリティ)

特定プロセスとマテリアリティ

当社は、国際的な社会課題を網羅的に示していると考えられるSDGsの169のターゲットとCSRやESGに関する国際的な枠組み(ISO26000、GRIスタンダードなど)をもとに、社長と各営業部長との対話を通じて、ステークホルダーの課題(当社にとってのビジネス面での課題)と、全社で取り組むべき課題を抽出し、当社に影響のある社会課題を整理しています。

整理した社会課題は、「社会・ステークホルダーの視点」と「当社グループへのインパクトの視点」の2軸で評価し、優先順位付けを行ったうえで、重要度の高い社会課題を当社にとっての重要課題(マテリアリティ)として特定しています。

特定した重要課題(マテリアリティ)については、社内外から幅広く意見聴取し、その妥当性を確認のうえ、経営会議及び取締役会での議論・承認を経て、マテリアリティとして決定しています。



重要課題(マテリアリティ)への取り組みとKPI

当社グループは持続可能な社会の実現に貢献するため、ステークホルダーの課題、当社グループの企業理念や役割、成長戦略を踏まえ、重点的に取り組むべきESG経営に関する6つの重要課題(マテリアリティ)を特定しています。

これらの取り組みは各重要課題に対応するSDGsの達成につながるものであり、当社グループとしてステークホルダーや社会から期待される役割を認識したうえで、課題の解決とSDGsの達成を目指し、積極的に取り組んでいます。

マテリアリティ		項目(主要ビジネステーマ)	SDGs目標	主な取り組み(実績)とKPI				参照ページ		
E	脱炭素社会・環境保全への貢献	1. エコソリューション提案 ① 自動車CO ₂ 排出量削減、電動車(HV、EV、FCV) 関連製品の提案 ■ ハイテン(高張力鋼板)、ホットスタンプ鋼板、アルミ他軽量化材料 ■ 高機能電磁鋼板・EVバッテリーケース・FCV等燃料電池用素材及び関連製品	主要 ゴール		自動車軽量化に貢献する材料	モデルチェンジ・新規車種への採用拡大が見込まれるハイテン(高張力鋼板)、ホットスタンプ鋼板、アルミの受注に注力			▶ P.34	
		電動化ニーズに貢献する材料			EV用モーター、電動化部品への高機能電磁鋼板の拡販及びサプライチェーン網の構築(国内及びアジア・北米圏のOEM及び部品メーカー向けに拡大するモーター需要の捕捉)					
		脱炭素化に貢献する製品			電動化、環境対応車両向け関連需要の確実な捕捉(CNG/LNG/FCV燃料タンクの販路拡大、アルミ部品、タイヤ空気圧モニタリングシステム(TPMS)等の各種検知装置の新規拡販)					
		② 再生可能エネルギー、排ガス規制(SO _x 、NO _x) 関連製品の提案 ■ 洋上風力発電用素材 ■ 太陽光発電用素材 ■ 水素関連用素材 ■ 排ガス規制対応用素材			洋上風力発電	国内及び台湾向け風力発電関連の継続取引			▶ P.39	
炭素繊維	欧州大手風力発電機メーカーが指定する海外ブレード引抜メーカーへの炭素繊維販売			▶ P.42						
太陽光架台	国内外にて太陽光架台用途の高耐食性めっき鋼板(スーパーダイマ・ZAM等)の継続取引									
水素・アンモニア関連	水電解水素発生装置機材、アンモニア混焼、専燃ボイラー、高機能ボイラーチューブ等の継続取引									
スラグ	セメント原料としての高炉水砕スラグの継続取引									
		③ 日本製鉄の「カーボンニュートラルビジョン2050」への提案・協力 ■ 環境対応型原料 ■ NSCarbolex® Neutralの販売促進			製鉄原料	米Aymium社のブラックペレット販売に向けた取り組み				
					NSCarbolex® Neutral	日本製鉄が鉄鋼製造プロセスにおけるCO ₂ 排出削減量を環境価値として具現化したグリーン鋼材の拡販				
		2. 当社グループCO ₂ 排出量削減(起点2018年:34千t-CO ₂)			実質再生可能エネルギー由来の電力の本社導入 中長期環境目標の達成に向け、2030年までのCO ₂ 排出量削減ロードマップを作成		KPI CO ₂ 排出量	2023年度実績 29千t-CO ₂	目標 2030年:▲30%(2018年度対比) 2050年:カーボンニュートラル	▶ P.61
S	国土・地域発展への貢献	1. 災害に強く、地域に活力を生む街づくりへの貢献			国土強靱化	災害復旧、豪雨・耐震対策等の工事での建材商品の継続取引			▶ P.40	
		分散型太陽光発電	Loop社と共同で発電事業会社を設立し、屋根置き太陽光事業(PPA)を海外(タイ)で展開							
	循環型社会・サステナブルな暮らしへの貢献	1. エコソリューション提案 ① リサイクル鉄鋼原燃料の供給拡大 ■ スクラップ(鉄、ステンレス等)の供給拡大(日本製鉄グループの高炉・電炉向け等) ■ バイオマス燃料・還元剤の供給拡大 他			スクラップ(上級屑、SUS屑)	日本製鉄グループ向けの高炉、電炉用上級屑、SUS屑の拡販			▶ P.43	
		バイオマス発電燃料用ブラックペレット			2024年度以降の量産化計画に向けて、電力会社を中心にユーザーを開拓					
軽量化	缶製品の薄手化推進									
長寿命化	国内外にて太陽光架台をはじめ耐食性を必要とされる用途へのスーパーダイマ・ZAMの適用拡大									
環境面、経済性の両立	狭陰地での作業が可能で、振動・騒音の軽減、残土発生量軽減の効果があるNSエコバイルの拡販									
省エネルギー材料	ワイヤー加工時の熱処理を省略することが可能な線材を大型橋梁案件等で展開									
		2. 労働環境、自然環境に配慮したサプライチェーンCSRの推進 ① エシカル消費等の社会ニーズに対応したサービスの提供 ■ 食糧(代替肉Plant Based Meat、抗生物質・成長ホルモンフリー豚肉) ■ 繊維サステナブル素材(オーガニックコットン、再生リヨセル、リサイクルポリ、竹、カボック、ケナフ等) ■ フェアトレード認証を受けた製品の取り扱い拡大 他			植物性代替肉	DAIZ社の原料の大手ハム・ソーセージメーカーへの販売、今後更なる商品開発と販売先開拓を推進			▶ P.45	
抗生物質・成長ホルモンフリーの豚肉	大手食品メーカーと協業で、フィンランド産PURE RAREポークの量販向け販売拡大に注力									
植物性タンパク質のみで養鶏した鶏肉	魚粉や油脂などの動物性タンパク質を配合せず、100%植物性タンパク質の飼料で育てた鶏肉の拡販									
再生繊維	廃棄されるバナナの茎の繊維での生地及び製品開発、販売等									
		② サプライチェーンにおけるCSR取り組み強化 ■ 海外協力工場を含めた生産拠点におけるCSR監査強化による労働環境等への配慮 ■ 調達材料や備品等におけるグリーン購入の拡大 他			CSR調達統制	労働環境等をはじめCSR全般での独自監査ならびに改善サポートの実施				
					リサイクル製品	裁断くずから再生された次世代レザーREVIBELE(リヴァイブル)等のオリジナルリサイクル製品の打ち出し				
G	サブライチェーンの一貫最適化(情報・技術の活用)	1. ICTの高度活用によるサプライチェーン一貫での新たな価値創造 ① 鋼材商社業務のデジタル化 ■ サプライチェーン(仕入先〜当社〜顧客)における注文・材料・売買情報の連携プラットフォーム構築による社会全体の効率性向上への貢献			・ DX戦略:鋼材流通DXとして受発注業務(SPOD)、リピート取引における財源管理(N-SCM)、加工拠点の管理(EXCS/エクシス®)、取引先とのデータ授受(NST Business Online)の4システムを2023年度上期までに本番化のうえ、更なる機能拡充と拠点展開に向け開発実施中 他ツールの導入も組み合わせ、各事業本部・企画管理部門を含めた総合的な業務改革を推進し、新たな価値創造を目指す					▶ P.46
		多様な人財の活用(人を育て人を活かし人を大切に)			女性活躍推進・支援、育児・介護と仕事の両立支援 ・ 障がい者雇用・活躍の推進、ハラスメントの防止、LGBTQへの対応 ・ 社員の活躍を支援する働き方改革の更なる推進、時差出勤の推進、テレワーク・モバイルワークの有効活用、時間外労働の削減等		KPI 新卒総合職採用の女性比率 障がい者雇用率	2023年度実績 31.3% 2.0%	目標 30%超 2.3%以上	▶ P.51 ▶ P.53
	信用・信頼に基づく経営	2. 安全、健康経営の更なる向上に資する取り組み強化 ① 休業災害撲滅を目指した取り組み強化 ② 健康経営の更なる取り組み強化(健康経営優良法人認定の継続と重点課題設定)			・ 自律的安全活動の推進、労働災害の防止 ・ 健康経営体制の構築(経営層の関与)、社員への浸透、KPIに基づく施策推進		重大災害 定期健診受診率 ストレスチェックの高ストレス者比率 年間有給休暇取得率	5年連続発生なし 100% 10% 65.2%	重大災害ゼロ、 休業・不休業災害撲滅 100% 10%以内 70%超	▶ P.71 ▶ P.52
		1. 更なる経営の透明性・効率性を高めるためのガバナンス体制の強化と実効性向上			・ 非公開会社化を踏まえた、実効性のあるガバナンス体制に見直し					
G	信用・信頼に基づく経営	2.3つのディフェンスラインの各ディフェンスラインにおける自律的内部統制の充実によるリスクマネジメントの更なる実効性向上			・ 自律的内部統制の継続的な改善・向上 実効的な自主点検の継続と改善のPDCA強化、内部統制講習会の開催、リスクベースに基づく内部監査を通じた重点的な改善支援の実施		KPI 単体及びグループ会社社員を対象にした意識調査 回答率	2023年度実績 100%	目標 100%	▶ P.72
		3. 資金・資本コストを踏まえた経営の更なる推進 ■ ROIC等を踏まえた資金・資本効率向上(ROICに基づく事業ポートフォリオの再編成等)			事業基盤強化に加え、成長分野・地域に経営資源を集中投入		KPI ROIC ROE	2023年度実績 6.3% 9.6%	目標 2025年:6%程度 2025年:9~10%	



Part 2

価値創造に向けた 経営戦略

Strategy

CONTENTS

- 29 中長期経営計画の概要
- 31 主要施策1 成長戦略の推進による持続的な利益成長の実現
 - 31. 4つの事業の成長戦略
 - 33. 日本製鉄との戦略連携
 - 35. 【特集】インドにおける日鉄物産の成長戦略
 - 39. 成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み -ビジネス紹介-
 - 45. DX戦略
- 47 主要施策2 人的資本経営の推進
 - 47. 人財戦略
 - 48. 人的資本の拡充
 - 51. ダイバーシティ&インクルージョン
 - 52. 健康経営
 - 53. 働き方改革
 - 55. 【SPECIAL TALK】石原副社長×社員／座談会

- 59 主要施策3 ESG経営の深化
 - 59. サステナビリティ推進体制
 - 61. 気候変動への取り組み
 - 63. TCFD提言に基づく情報開示
 - 65. サプライチェーンマネジメント
 - 67. コーポレートガバナンス
 - 69. リスクマネジメント
 - 71. 安全、品質管理、コンプライアンス

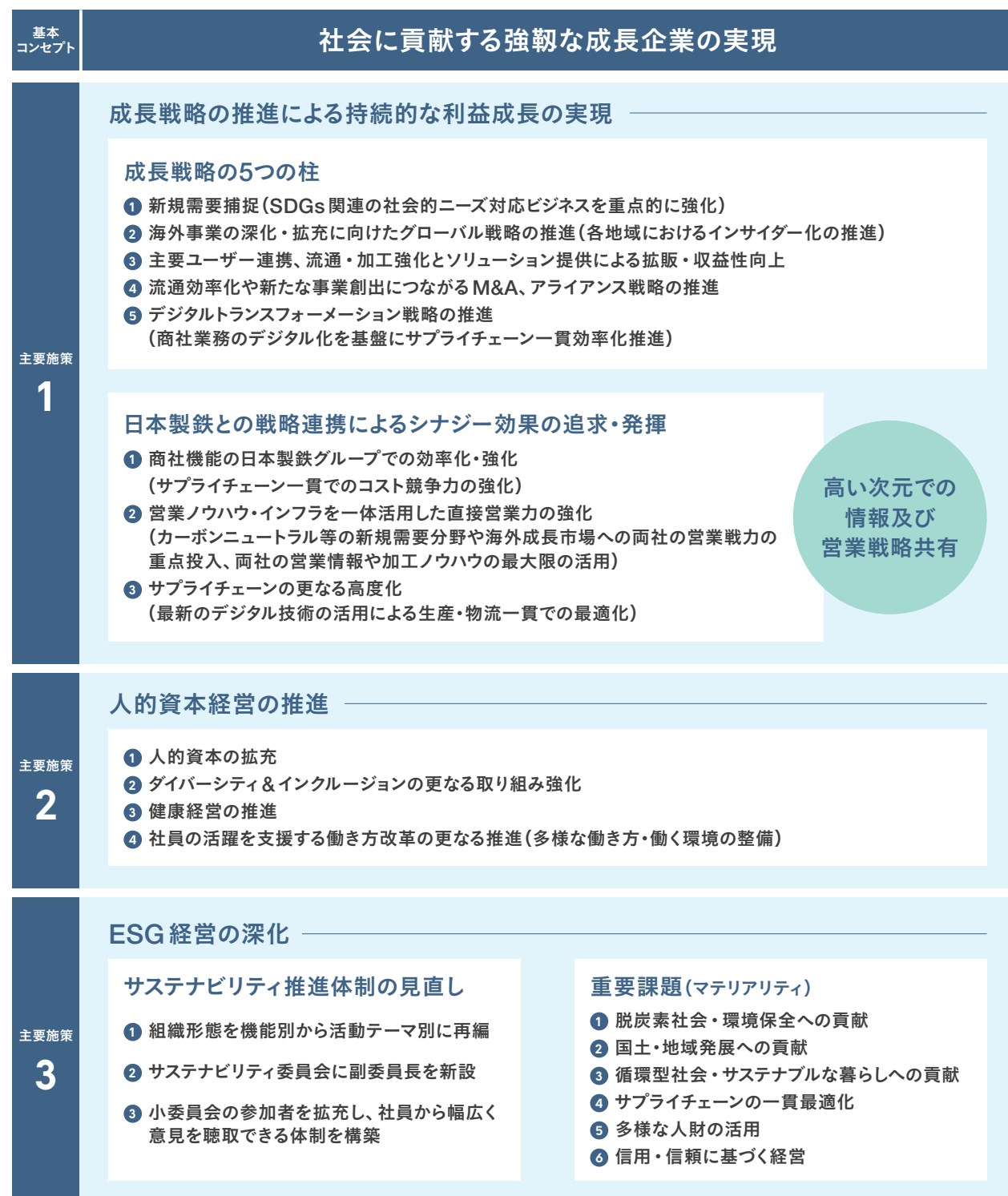


中長期経営計画(2021～2025年度)の概要

当社グループは、将来にわたって事業環境の構造的変化を乗り越え、社会的に価値ある製品とサービスの供給を通して「社会に貢献する強靱な成長企業」を実現すべく、「成長戦略の推進による持続的な利益成長の実現」「人的資本経営の推進」「ESG経営の深化」の3施策を軸とする中長期経営計画を策定し、取り組んでいます。

カーボンニュートラル等の新規需要分野や海外成長市場で更なる事業拡大を図るべく、人的資本を拡充し、利益成長を支える人財確保及びプロフェッショナル人財の育成等に注力し、今後伸びゆく分野・地域へ営業戦力を重点投入しています。

また、自律的な中長期経営計画の実行に加え、日本製鉄との戦略連携によるシナジー効果の追求・発揮により、成長戦略を推進し、持続的な利益成長を実現していきます。

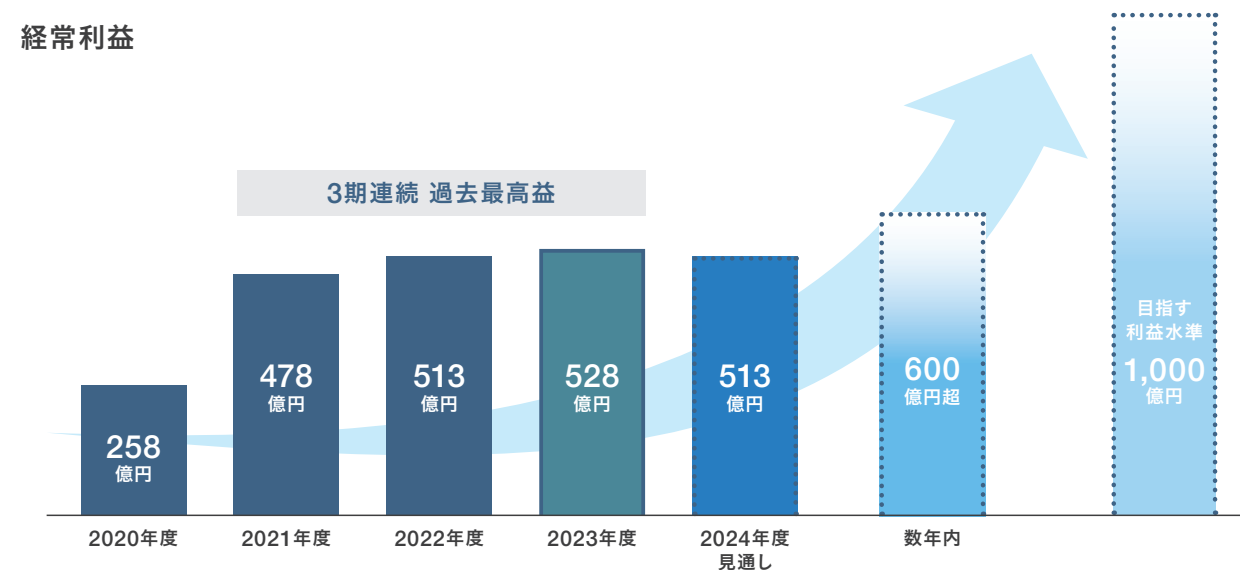


中長期経営計画(2021～2025年度)の実行状況

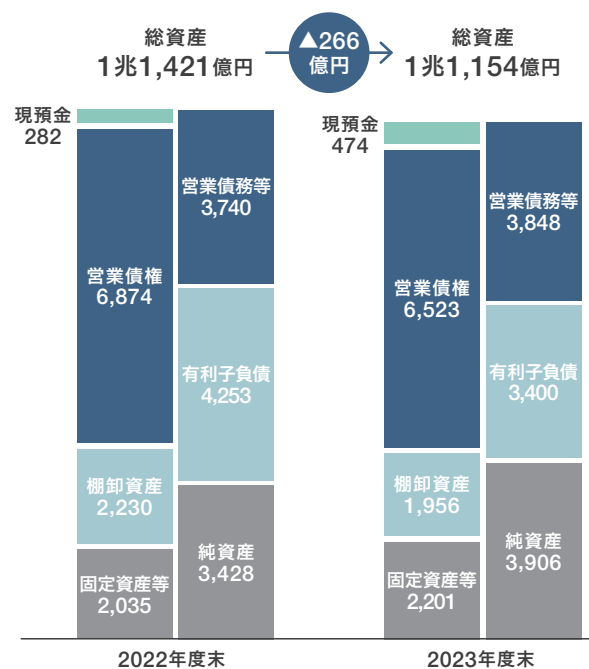
2023年度の世界鉄鋼需要は未曾有の厳しい状況が継続し、国内も人手不足や資材高騰により土木建築分野を中心に内需全体としては低迷したものの、当社グループの業績は、成長戦略の実行による収益増や国内外グループ会社の業績改善等により経常利益が528億円となり、3期連続で過去最高益を更新しました。

今後は日本製鉄とのシナジー効果の追求・発揮と当社独自の成長戦略の完遂によって、数年内に実力損益で600億円超の達成を目指し、将来は1,000億円に向けたビジョンを描いていきます。

経常利益



バランスシート(億円)



主要財務指標

	2022年度末	2023年度末
自己資本比率	27.5%	32.3%
ネットD/Eレシオ	1.26倍	0.81倍
ROE	11.2%	9.6%



4つの事業の成長戦略

当社は、「鉄鋼」「産機・インフラ」「食糧」「繊維」の4つの事業を更に加速させ、新たなビジネスを創造し、持続的な利益成長を実現していくために、それぞれの事業において中長期経営計画で策定した成長戦略（日本製鉄との戦略連携、成長戦略の5つの柱）を推進しています。

鉄鋼事業本部

日本製鉄との戦略連携によるシナジー効果の追求・発揮

1 商社機能の日本製鉄グループでの効率化・強化

- 日本製鉄グループ一体での需要家への直接営業の強化・拡大、商取引業務での事務効率向上等の推進、及び加工拠点の稼働率向上・最適体制の構築等によるサプライチェーン一貫でのコスト競争力の強化

POINT
1 国内薄板事業のグループ力強化
(日本製鉄グループにおけるハブ機能の強化)

POINT
2 国内流通・加工の最適化の推進

2 営業ノウハウ・インフラを一体活用した直接営業力の強化

- 日本製鉄と営業戦略をより一層共有し、カーボンニュートラル等の新規需要分野や海外成長市場に両社の営業戦力を重点投入するとともに、当社の国内外の営業拠点やコイルセンター等の加工拠点が有する営業情報や加工ノウハウを最大限に活用することで、多様化する顧客への対応力や海外における営業力を強化

POINT
3 海外事業の拡大<インド・米州・ASEAN等>

POINT
4 日本製鉄の戦略商品や一般品の輸出力拡大、新興市場の開拓

POINT
5 脱炭素への対応
(冷鉄源を含む新規調達、NSCarbolex® Neutralの販売方法確立)

3 サプライチェーンの更なる高度化（新たなビジネスモデルの構築）

- 営業情報が共有可能となる利点を活かし、鉄鋼製造を担う日本製鉄と、流通・加工を担う当社がそれぞれ保有する生産・在庫・物流・納期等のデータを連動させ、最新のデジタル技術の活用により、生産・物流一貫での最適化を推進
- GX（グリーントランスフォーメーション）等の新規拡大領域での連携強化を検討

成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み

1 SDGs関連の社会的ニーズに対応した新規需要捕捉

- 自動車分野（EV用モーター・電池関連素材・超ハイテン 等）
- 環境対応素材（船舶スクラバー用ステンレス、再生可能エネルギー分野向け素材 等）
- 情報通信分野向け高機能素材（スマートフォン用ステンレス 等）

2 海外事業の深化・拡充に向けたグローバル戦略の推進

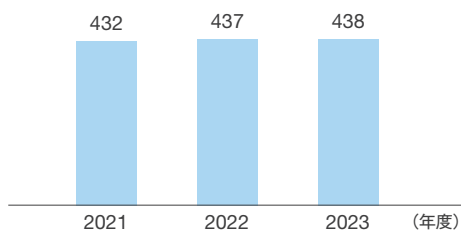
- 自動車向け販売拡大（中国ホットプレス材、ハイテン、北米 等）
- 海外インサイダー化（ローカルミル活用による拡販、メキシコにおける電磁鋼板用コイルセンター新設 等）

3 主要ユーザー連携等による拡販・収益性向上

- 原料ビジネス拡大（スクラップ、ブラックベレット 等）
- 建築分野販売拡大（システム建築規格型商品TIO/NEOの投入 等）

4 M&A、アライアンス戦略の推進

経常利益推移（億円）



<2023年度の状況>
成長戦略（EV関連商品の拡販、情報通信分野向け高機能素材の拡販、供給ソース多様化等）の着実な実行に加え、国内システム建築の販売が好調であり、収益拡大。

5 DX戦略の推進による鋼材流通の改革

産機・インフラ事業本部

成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み

1 SDGs関連の社会的ニーズに対応した新事業の発掘、推進

- アルミニウムのクロースドリサイクルビジネスの推進
- 省力化機器、リサイクル材料再生用機器の拡販
- 風力発電向け炭素繊維、蓄電池用材料の拡販

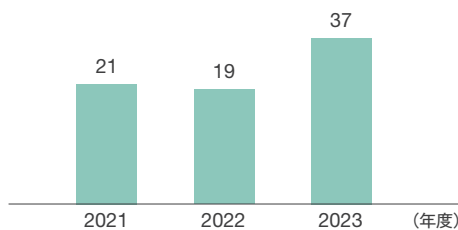
2 国内・海外ネットワークの更なる強化

- 自動車部品事業を中心としたグローバルネットワーク活用
- 海外工業団地、発電事業のネットワーク拡充
- 鉄道事業の新規ODA案件の獲得、及び周辺資機材の拡販

3 グリーントランスフォーメーションを見据えた商材の開発、展開

- EV、FCV部品の拡販
- 太陽光パネル型建材や軽量パネル、屋根置き太陽光PPA事業等の拡販
- バイオエネルギー事業等の検討

経常利益推移（億円）



<2023年度の状況>
成長戦略に基づくアルミや炭素繊維等の高機能素材販売の増加、タイ・メキシコにおける工場団地の土地販売が堅調に推移し、収益拡大。

食糧事業本部

成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み

1 SDGs関連の社会的ニーズに対応した商品販売の拡大

- エシカル消費関連分野（ホルモンフリー豚肉、植物性代替肉等）

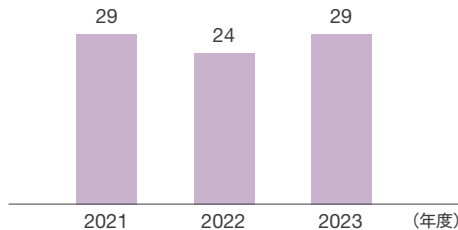
2 東南アジアマーケットの開拓等、海外での地場販売の拡大

3 M&A、アライアンス戦略の推進によるバリューチェーンの強化

4 成長戦略の実行に必要な人員強化及び適材適所化、海外での地場販売の拡大に向けたローカリストaffの採用

5 システム開発による事務効率化、流通や顧客をつなぐ受発注業務のシステム化の推進

経常利益推移（億円）



<2023年度の状況>
インバウンド需要の回復を背景とした外食向け牛肉販売の増加等により収益押し上げ。

繊維セグメント

成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み

1 収益力の早期回復、そして新たな成長ステージへ

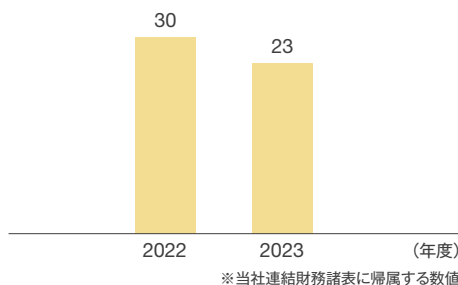
- ライフスタイル等の新規分野への挑戦
- グローバル市場の開拓
- アセット活用型・取り組み型事業の推進（特に新規事業ではパートナー戦略をコアに）
- 全ての事業領域におけるサステナブル・DXの取り組み

2 組織・人財配置の最適化

- 成長の芽である新規事業領域へのリソースのシフト

3 社員エンゲージメントの向上と会社成長の無限連鎖のための経営・人事面における施策の立案・実行

経常利益推移（億円）



※当社連結財務諸表に帰属する数値

<2023年度の状況>
一過性利益の剥落により減益となったが、インバウンド需要の増加やコロナ禍の収束もあり、実力損益は回復基調。

TOPICS

シンガポールにおける土木建材製品販売大手Mlion社への出資

2024年10月、当社は、フィリピン・シンガポールで急成長を遂げ土木建材製品（主に鋼矢板）の在庫販売を展開するMlion Corporation Pte, Ltd(以下、Mlion社)への出資*を発表しました。ASEANの土木建材製品マーケットにおける当社プレゼンス拡大、ASEANにおけるインフラ需要の捕捉、日本製鉄グループの「海外土木建材戦略」への多面的な貢献を目的に、Mlion社との戦略的な協業を通じて、当社グループの海外事業基盤強化の実現を図るとともに、Mlion社の企業価値向上にも貢献していきます。

*出資の実行は、関係当局の承認等が得られること、その他、株式譲渡契約書に定める前提条件が満たされることを条件としています。

日本製鉄との戦略連携

当社は、日本製鉄グループの真の中核商社として、これまで培ってきた商社機能の発揮に加え、日本製鉄グループとの戦略連携を更に深化させ、具体的なシナジー効果を追求・発揮することにより、「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」に向け、企業価値の向上に取り組んでいます。

シナジー効果の追求・発揮のための具体的取り組み

POINT 1 国内薄板事業のグループ力強化(日本製鉄グループにおけるハブ機能の強化)

当社は、日本製鉄グループにおける商社機能を発揮するため、グループ間の中継地機能(=ハブ機能)の強化を進めています。その一環として、国内建材薄板マーケットの需要・ニーズにタイムリーに応える体制を整えるため、2024年10月に子会社のNS建材薄板と合併しました。今後、当社の幅広い事業領域及び日本製鉄グループ会社間のハブ機能と、NS建材薄板の建材薄板マーケットに対する専門性を有機的に融合することにより、一貫競争力の強化と強靱で付加価値の高いサプライチェーンを構築していきます。

本合併により、当社の建材総合販売体制(建築、工事、土木、建材薄板)も拡充されました。建材分野においても総合力を発揮し、お客さまへの提案力を高めることで、更なる発展を目指していきます。

合併の期待効果

- 営業組織の融合によるシナジー効果の早期発揮
- 戦略商品かつ高付加価値商品である高耐食鋼板(スーパーダイヤモンド、ZAM、ZEXEED等)の拡販等



POINT 2 国内流通・加工の最適化の推進

当社は、選択と集中によるグループ構造の最適化を図る一方、将来にわたって優位性を発揮しうる成長分野に重点的に経営資源を投入・分配することで、次世代の収益の柱を築いてきました。日本製鉄の子会社となってからは、グループ一体での流通・加工サプライチェーンの最適化にも取り組んでいます。

時期	流通・加工サプライチェーンの最適化事例
2024年4月	■ 日鉄物産メカニカル鋼管販売・酒井新の自動車鋼管切断事業の譲受 〔目的〕 ・両社の販売拠点・物流センターの効率化によるサービスの充実、販売基盤の強化 ■ NS建材販売・仮設スタンド施工会社のエスケイ工事と統合 〔目的〕 ・日本製鉄グループ内の工事機能の最適化・向上 ・顧客サービスの充実、販売基盤強化・拡大
2024年7月	■ 三橋鋼材・鋼材加工事業の日鉄神鋼シャーリングへの承継 〔目的〕 ・日本製鉄グループ一貫での最適な生産・移動体制の構築 ・関西地区におけるサプライチェーンの顧客・市場対応力の更なる充実

POINT 3 海外事業の拡大 <インド・米州・ASEAN等>

当社は、今後も伸長する海外市場において、加工拠点や販売網を拡充するとともに、調達先の多様化等によりインサイダー化への転換を図るため、日本製鉄と一体となって、インド、米州、ASEAN等で海外事業の拡大を推進しています。

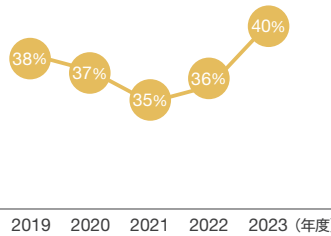
インド	米州	ASEAN
■ Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd.によるスリシティ第2工場の稼働(2023年8月) ■ 取引のインサイダー化やEV関連向け需要に対応する電磁鋼板等の輸出拡大 ■ EMEA(欧州・中東・アフリカ)向けの供給基地としての販売基盤の強化・拡大	■ 北米市場におけるEV向け電磁鋼板需要に対応するため、メキシコでNIPPON STEEL TRADING COIL CENTER MEXICO S.A. DE C.V.を建設中(2025年4月稼働予定)	■ タイを中心とした各国拠点の横連携の強化、地域需要の面での取り組み ■ 自動車向けを中心とする現地需要に応じた、コイルセンター運営の効率化・収益力の向上 ■ Mlion社(シンガポール)への出資を通じたASEANの土木建材製品マーケットにおけるプレゼンス拡大、インフラ需要の捕捉等

POINT 4 日本製鉄の戦略商品や一般品の輸出力拡大、新興市場の開拓

当社は、電磁鋼板や高耐食鋼板、洋上風力発電向け厚板等、日本製鉄の戦略商品の拡販等に注力しています。

特に国内外で成長が期待される電磁鋼板については、メキシコでNIPPON STEEL TRADING COIL CENTER MEXICO S.A. DE C.V.を建設中のほか、国内では、2024年8月に、電磁鋼板を主に取り扱い、高い専門性を有する商社である電機資材を子会社化するなど、営業基盤、サプライチェーン機能の更なる強化を進めています。

当社単体鋼材輸出比率推移



POINT 5 脱炭素への対応(冷鉄源を含む新規調達、NSCarbolex® Neutralの販売方法確立)

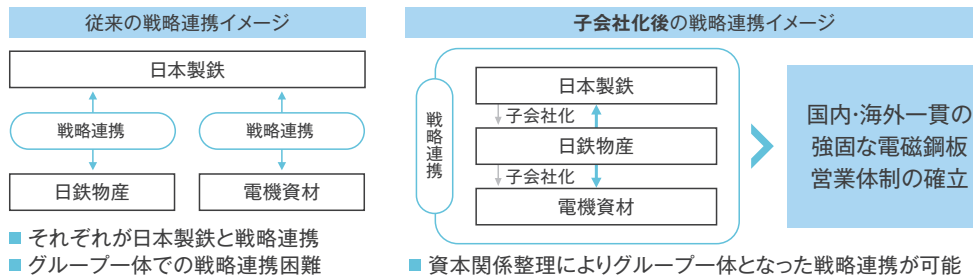
当社は、カーボンニュートラルの原料供給による脱炭素ビジネス展開への足掛かりを目指し、2022年3月、米国のパイオカーボン(ブラックペレット)製造・販売企業であるAymium社への出資を行いました。上級屑やステンレス屑の取り扱い増加に向けた取り組みも進めており、今後は、日本製鉄グループの電炉向け冷鉄源ニーズの増加に備え、商社機能として冷鉄源集荷力の強化、物流体制の整備を図っていきます。

また、日本製鉄が鉄鋼製造プロセスにおけるCO₂排出削減量を環境価値として具現化したグリーン鋼材であるNSCarbolex® Neutralの拡販にも取り組んでいます。

TOPICS 国内外における電磁鋼板事業推進体制の構築

国内 電機資材の子会社化

当社は、国内外における営業基盤、サプライチェーン機能の更なる強化を目的として、日本製鉄の電磁鋼板を主に取り扱い、高い専門性を有する商社である電機資材を2024年8月に子会社化しました。同社は、これまで当社の持分法適用会社であったことから、互いの顧客情報・技術情報等の共有、経営資源の補完や相互活用等において、一定の制約を受けており、営業力強化のための自律的な連携は難しい状況でした。今後は、日本製鉄—当社—電機資材の一体運営による国内・海外一貫の強固な電磁鋼板営業体制を確立し、情報連携を基盤とした顧客満足度向上・ノウハウの共有を進め、シナジー効果を早期に発揮することで、より強固な事業運営体制に移行していきます。



海外 メキシコで電磁鋼板用コイルセンターを建設中

2023年8月に会社設立したNIPPON STEEL TRADING COIL CENTER MEXICO S.A. DE C.V.は、現在、2025年4月の稼働に向け、産機・インフラ事業本部が総代理店を務めるメキシコのリンテル工業団地内において、工場を建設中です。

同社は、電磁鋼板の加工に特化したコイルセンターで、北米で安定的に見込まれるEV関連需要を捕捉するための重要な供給基地となります。当社にとって過去最大規模の投資となり、世界第2位の自動車市場である北米市場におけるEV向けの電磁鋼板需要に対応し、高級電磁鋼板の精整・スリット加工機能を担います。バックアップ体制を含めて着実に立ち上げ、北米市場を深耕し、将来的には年間120千トンの加工を目指しています。



インドにおける日鉄物産の成長戦略

2024年時点の経済成長率が約7%と予測され、主要経済国の中でもトップクラスの成長率を誇り、今、世界で最も注目されるインド。この急成長の背景には、人口の増加、都市化の進展、インフラ投資の拡大、そしてデジタル経済の急速な発展があります。

当社は、2008年にニューデリーに駐在員事務所（現在のNIPPON STEEL TRADING INDIA PVT. LTD.）を開設したことを皮切りに、現在、インドで2法人4拠点を展開しています。

今後も成長が期待できるインドにおける当社の進出の歴史、成長戦略、現地での事業展開と人材育成支援活動についてご紹介します。

インド進出の歴史

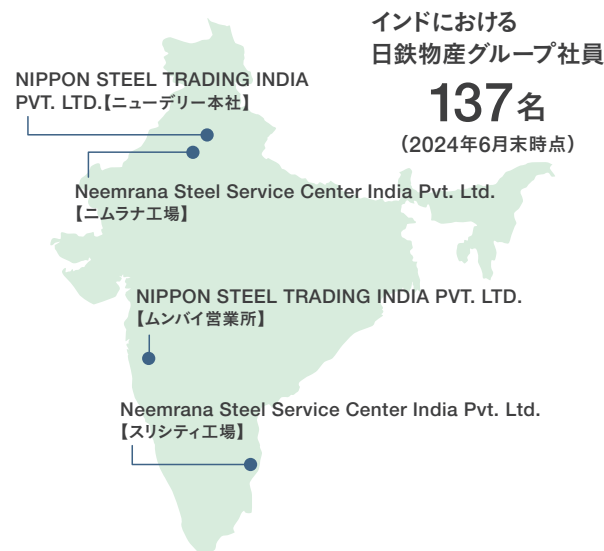
商社現法

旧日鐵商事は、2008年にニューデリー、2010年にムンバイに駐在員事務所を開設し、インドへの進出を開始しました。当時は駐在員事務所として情報収集拠点の機能を担い、外資企業やインフラ関連プロジェクトの鋼材需要の捕捉、ポテンシャルの高いインド市場への取り組みの深耕・拡大が狙いでした。旧住金物産は、インドへ進出した取引先の商権確保や薄板製品の拡販等を目的に、2010年にグルガオンに現地法人を設立、2012年にはムンバイに営業所を開設し、インドに進出しています。

その後、2013年10月に旧日鐵商事と旧住金物産が合併したことから、両社の拠点を旧住金物産の現地法人に統合、NIPPON STEEL TRADING INDIA PVT. LTD.としてニューデリーに本社、ムンバイに営業所を構え、市場開拓に取り組んでいます。

事業会社

旧住金物産は、2011年、電機・自動車向けを中心とする現地の旺盛な部品需要を捕捉するため、デリー近郊のニムラナ工業団地内に、Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd.（以下、NSSI）を設立しました。NSSIは、スリッターやレベラーなどのコイルセンター設備に加え、当初からプレス機を導入し、付加価値の高い



製品を供給しています。設立以来のエアコン室外機ケーシングプレス部品に加え、2017年から自動車向けプレス部品の生産を開始、更なる品質管理レベルの向上に取り組み、その品質優位性が広く評価され、現在では自動車向けプレス部品の売上高が年間10億インドルピー（約17億円）を超えるまでに拡大しています（全体売上高約50億インドルピー）。その後、2023年8月には、成長著しい現地需要の更なる捕捉を目的に、第2工場となるスリシティ工場を稼働させ、現在に至っています。

旧会社名	形態	2008年	～	2010年	2011年	2012年	2013年	～	2023年	2024年
旧日鐵商事	駐在員事務所	●ニューデリー事務所開設		●ムンバイ事務所開設			●拠点統合 現在の現地法人発足			
	商社現法			●現地法人設立		●ムンバイ営業所開設				
旧住金物産	事業会社				●NSSI設立	●ニムラナ工場稼働		●スリシティ工場稼働		

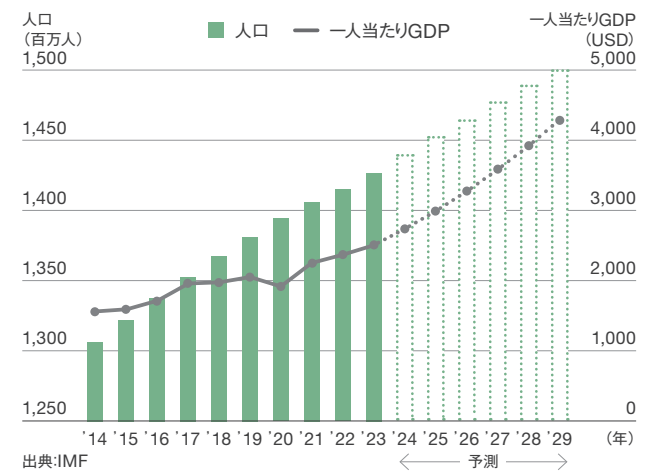
インドにおける成長戦略

インドは、2014年5月に現政権が発足後、『Make in India』の経済政策を発表し、外資の国内誘致と技術移転による製造業の強化を掲げました。更に2020年5月には『自立したインド』政策を発表し、輸入に依存しない産業構造への転換によるインド経済の自立を目指してきた結果、一人当たりGDPも安定的に成長するに至っています。

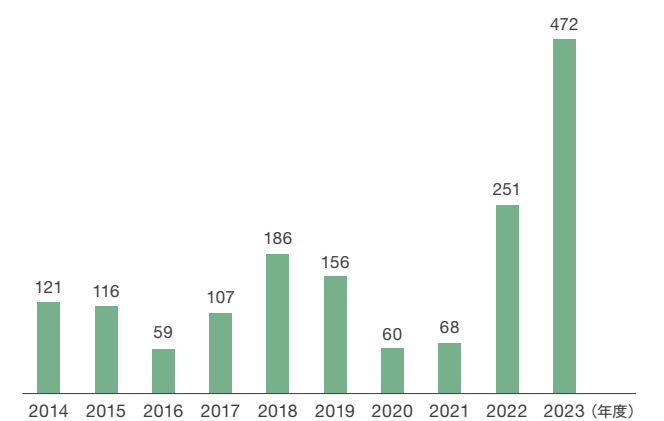
インドの鉄鋼マーケットは、経済成長と内需増加により拡大し、2030年には鋼材見掛け消費量が約2億トン（2021年比2.1倍）に達する見込みであり、この成長が確実視されるマーケットにおいて、当社は、鉄鋼製品・原燃料・設備機材の販売と仕入の両面でインド鉄鋼メーカーやユーザーとの関係強化を図りながら、以下の取り組みを推進し、取引を拡大しています。

To India	- EV関連向け電磁鋼板やブリキ、ステンレスなどハイエンド材の輸出拡大 - 製鉄資機材、鉄道用資機材、製鉄原料の供給拡大
From India	- 現地鉄鋼メーカー製品のEMEA（欧州・中東・アフリカ）向け輸出拡大 - 原燃料及び黒鉛電極の日本及びアジア諸国への輸出拡大
インサイダー化	地産地消を推進し、インド国内の新産業（省電力化、自動車電動化、再生可能エネルギー）の成長の取り込み

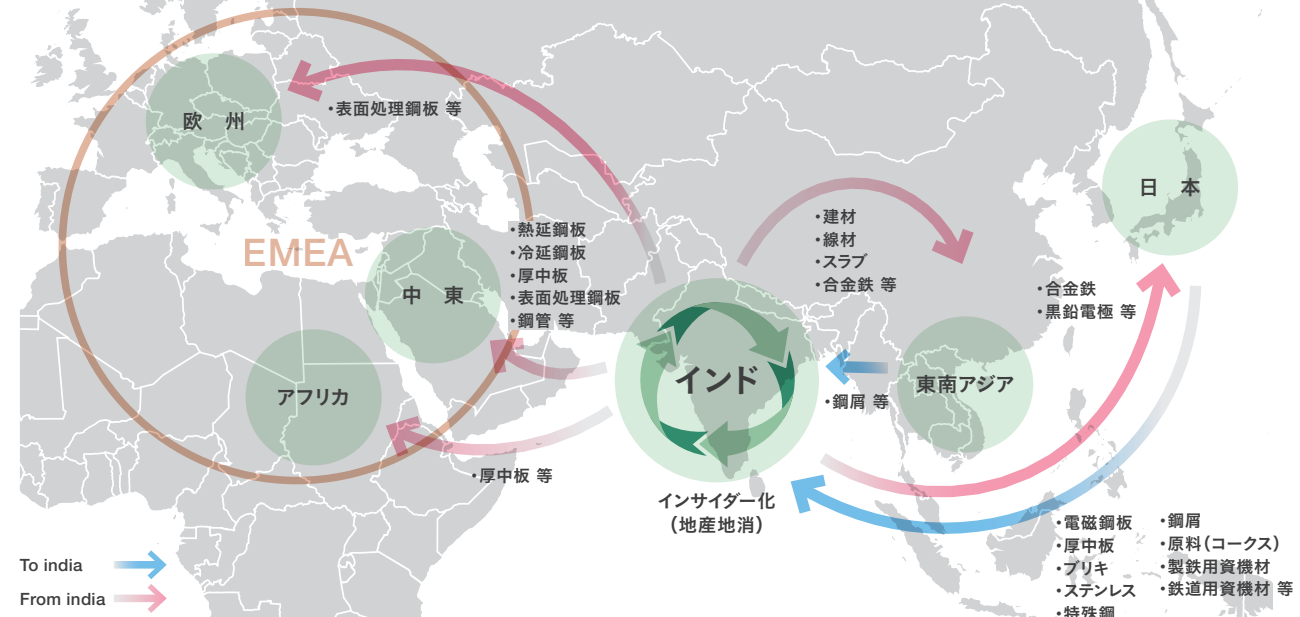
インドの人口及び一人当たりGDP



インドにおける当社グループ連結売上高(億円)



To India / From India 鉄鋼製品・原燃料流通イメージ



NSSIスリシティ工場建設とインサイダー化の推進

NSSIは、2023年8月にインド南東部のアンドラ・プラデシュ州で2つ目となるスリシティ工場を稼働させました。この新工場は、スリシティ及びチェンナイ地区の製造企業向けに鋼材加工品を供給することを目的としています。

インサイダー化の推進

当社のインドにおける取り組みは、「To India」「From India」「インサイダー化」の3つの柱で構成されています。スリシティ工場は主に「インサイダー化」を推進するものであり、調達先の多様化などによる取引の地産地消を進めることを目的としています。省電力化、自動車電動化、再生可能エネルギーなどの成長分野において、加工拠点や販売網の拡充と合わせて地産地消の取引を進め、現地市場に深く入り込み、需要を確実に捕捉することを目指しています。

背景と経緯

インド市場は安定的な経済成長が見込まれ、多くの日系企業が進出しています。NSSIも大手日系企業のインド進出に合わせ、2011年にインド北部のラジャスタン州ニムラナ地区に進出し、同地区での取引のインサイダー化を進めてきました。

約12年にわたるニムラナ地区での事業運営の知見と経験を活かし、スリシティ工場に展開することで、インドにおける2加工拠点体制を構築し、当社グループの中長期経営計画の成長戦略に掲げる「新規需要捕捉」「海外事業の深化・拡充に向けたグローバル戦略の推進」を積極的に推し進めています。

工場の機能と役割

スリシティ工場では、鋼材のスリット・レベラー加工機能とプレス加工機能を備え、材料の仕入れから一次・二次加工までの一貫生産体制を構築しています。これにより、取引先のニーズに的確に応える高度かつきめ細やかな供給・品質体制を整備し、製造コストの削減や納期短縮に貢献するとともに、付加価値の高い強靱なサプライチェーンの構築に努めています。



今後の展望

スリシティ工場は、現在、第一期工場建設エリアの2025年フル稼働に向けて体制を整えています。また、インサイダー化の方針のもと、地域需要の捕捉・拡販に注力した営業活動を行っており、2025年下期には、工場の増設及び設備の増強を予定しています。

インドの人口は2021年に14億人を超え、国民の平均年齢も29.8歳と若く、生産年齢人口も2050年近くまで増加が継続と予想されています。成長が続く大国インドにおいて、当社は市場でのインサイダー化の確立を推進し、競争力を高め、関係企業との連携を強化しながら、これからも成長市場での需要の捕捉に向けた取り組みを進めていきます。



インドで人財育成支援活動「日本式ものづくり学校(JIM)」を展開

NSSIでは、同社の社員のみならず、将来のインド製造業を担う現地の若者を研修生として受け入れ、鉄鋼製品の加工に関する技能を伝承し、将来のリーダーを育成する人財育成支援活動を展開しています。

日本式ものづくり学校に認定

「日本式ものづくり学校(JIM)」は、2016年に日印両国が署名した「ものづくり技能移転推進プログラムに関する協力覚書」に基づく人財育成支援活動です。JIMの目的は、インドの若い人財に日本式ものづくりの考え方や技能を習得させ、日系企業の製造現場のリーダーとなる人財を育成することです。10年間で3万人のものづくり人財を育成する目標を掲げています。

NSSIでは、コイルセンター部門、プレス部門、品質管理部門、メンテナンス部門、倉庫・出荷部門の5部門で座学研修「DOJO（道場）」やOJTなどのカリキュラムを通して、従来から精力的に自社の人財育成活動を展開してきました。こうした取り組みも背景にあり、2023年1月に10人の現地研修生を受け入れ、1年間に及ぶ教育プログラムを開始し、同年4月にJIMの認定を受けました。

教育プログラムの内容

NSSIのJIMでは、まず「DOJO」で、安全を第一として、品質、製造、メンテナンス、倉庫、出荷に関する基礎知識や日本式の考え方を学びます。11日間の座学研修の後、OJTに移行し、現場での実践を通じて技能の習得を行っていきませんが、毎週金曜日には再び「DOJO」で学ぶというサイクルを1年間繰り返します。「DOJO」は従来よりもレベルの高い社員教育を行うため、2017年1月に設立し、2018年6月には内容の充実化を図るために拡張、2022年12月には取り扱い製品の拡大に合わせて内容の見直しを行うなど、試行錯誤を繰り返しながらブラッシュアップしています。

OJTでは、現場で機械類の取り扱いの説明を通じて、機械の立ち上げ時から作業標準通りにチェックポイントの確認を行い、機械の操作方法を学びます。OJTが進むと作業に慣れてくるため、慢心が生じないように再び作業標準の大切さを伝え、決まりごとを守る重要さを理解してもらいます。こうした教育を繰り返す行うことで徐々に技能が身につき、各部門の責任者の判断により一人での作業が許可されていきます。

今後の展望

この取り組みは、現在、2期目に入り、新たな研修生9名を受け入れて活動を継続しています。今後も経済成長著しいインドにおいて、個々人が最大限に力を発揮できるような環境整備に取り組み、人財育成を通じた社会貢献活動を積極的に展開していきます。

現地研修生の声



「私たちは、NSSIの教育プログラムで多くの有意義な内容を学んでいます。座学研修では基礎的なことを、OJTでは現場の道具や機械の操作方法・技能について日々学んでいます。NSSIは安全を第一に考えており、メンバー同士で安全に関する内容についても会話をしています。この教育プログラムは私たちの将来にとっても役に立ち、スキルアップできる良い機会だと考えています。この機会を与えてくれたNSSIとJIMに感謝しています。」



成長戦略の5つの柱に基づいた取り組みービジネス紹介ー



洋上風力発電用基礎鋼材の拡販とサプライチェーンの構築

導入拡大が見込まれる洋上風力発電では、タワー、基礎部分（ジャケット、モノパイル）、変電所等に大量の鋼材が使用されます。当社はそれらの用途への厚板の拡販とサプライチェーンの構築に注力しています。



鉄鋼事業

厚板・海外建材営業部

進藤 健志



洋上風力発電とは

風力発電は、風の力を利用し、ブレードと呼ばれる風車の羽の部分回転させることで電力を起こす再生可能エネルギーですが、海上に設置された風車を利用した洋上風力発電が新たなトレンドとなっています。日本では、陸上風力発電の開発が進んでいることもあり、適地が少なくはありますが、海上については周りに障害物が無く、特に日本の海洋は風が強く、安定している地域が多いことから、ポテンシャルは非常に大きいと考えられています。洋上風力発電には、発電機を海底に固定する「着床式」と洋上に浮かべる「浮体式」の2種類がありますが、現在はコストが低い「着床式」の建設が先行して進んでいます。

鉄製のジャケット用厚板を日鉄エンジニアリングに納入することで、同発電所の建設に貢献しました。同発電所は2024年6月に工事が完了し、8月から運転が開始されています。



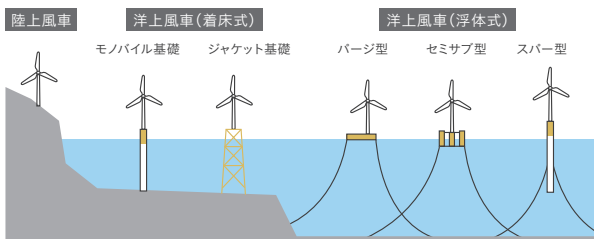
風力発電（下部がジャケット基礎）引用：石狩市HPより

今後の展望について

日本における「着床式」洋上風力発電の開発案件は、石狩湾新港のような港湾区域の4件のほか、一般海域案件の10件（第1ラウンド:4件、第2ラウンド:4件、第3ラウンド:2件）、有望区域案件の9件、準備区域案件の8件、その他8件の計35件が公表されています。

また、2024年6月には、「浮体式」洋上風力発電の実用化を目指して実証実験を行う海域と事業者が決定しました。「浮体式」は、鋼構造物や係留チェーン、アンカーなど「着床式」とは異なる材料や部品が使用されるため、取引拡大のチャンスとなります。

当社は、今後も日本製鉄グループの一員として、新たな投資先の発掘や商権の獲得に努め、洋上風力発電のサプライチェーンを構築し、その普及を推進することで、脱炭素社会の実現に貢献していきます。



風力発電の基礎構造

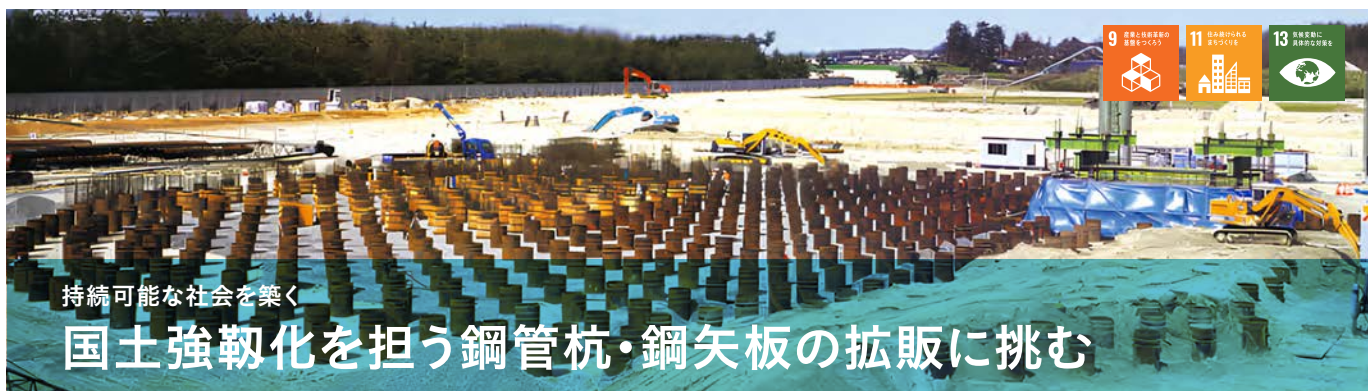
洋上風力発電に取り組むことになったきっかけ

2017年、台湾電力をはじめとする台湾の洋上風力発電の関係者がサプライチェーン構築調査の目的で来日し、日本製鉄や日鉄エンジニアリングを訪問しました。その際、当社が日程アレンジや関係者紹介などの対応を行ったことがきっかけとなり、洋上風力発電への取り組みがスタートしました。その後、台湾最大の鉄鋼メーカーである中国鋼鉄が、ジャケット用厚板の新工場を建設することとなり、当社がそのノウハウを持つ日鉄エンジニアリングとのパイプ役を担ったことで、洋上風力発電に関する多くのノウハウを学び、欧州や東南アジアの関連企業へ営業活動を展開、現在に至っています。

当社の役割

当社は、ジャケット製作で豊富な経験を持つ日鉄エンジニアリングと協業し、施主・ゼネコン・加工業者をつなぐ洋上風力発電におけるサプライチェーンづくりに参画しており、その役割について関係者から高い評価をいただいています。

当社は、日本における2番目の洋上風力発電案件である石狩湾新港洋上風力発電所新設工事において、日本製



引用：日本製鉄カタログ「鋼管杭・鋼管矢板」より

国土強靱化を支える鋼管杭・鋼矢板の拡販

鋼管杭・鋼矢板は、ビルや橋梁などの基礎部分を支える重要な建設資材です。完工後は土や水の中に隠れ、目に見えることは少ないですが、我々の生活を支える重要な役割を果たしています。当社は、国土強靱化を担う鋼管杭・鋼矢板の拡販に注力しています。



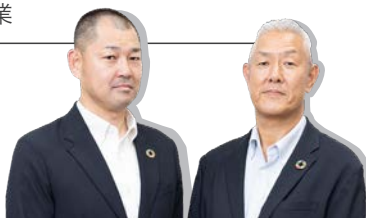
鉄鋼事業

建材営業部

堀 博明

プロジェクト開発部

亀山 彰久



鋼管杭・鋼矢板の特徴と用途

鋼管杭は高強度、高耐久性・施工性が特徴で、主にビルや橋梁の基礎、軟弱地盤の補強や地盤沈下の防止等の地盤改良、地震や洪水等の防災対策として使用されます。鋼矢板は優れた止水性と施工性を持ち、河川護岸、港湾岸壁、止水壁、耐震補強、災害復旧、仮設の土留め工事などに使用されています。また、激甚化する豪雨対策としての調整池・調節池などの止水壁としても使用されています。

国土強靱化とは

国土強靱化は、災害に強い国づくりを目指す取り組みです。2013年に施行された「国土強靱化基本法」に基づき、過去の大災害を教訓に、甚大な被害を未然に防ぐための対策を平時から行うことを目的としています。具体的には、森林の保全、堤防や道路ネットワークの整備・強化、インフラの老朽化対策、密集市街地の整備などが含まれます。これにより、災害時の人的・経済的被害を減らし、災害後も住み続けられるまちづくりを実現することを目指しています。国土強靱化は、持続可能な社会を構築するために必要不可欠であり、SDGsとも密接に関連しています。



国土強靱化の対応分野
引用：日本製鉄グループ『国土強靱化』ソリューションカタログより

当社の役割

建材営業部では、鋼管杭・鋼矢板をはじめとする建材商品を販売しており、その約3割が国土強靱化に資する工事に使用されています。取引先である建設会社からの依頼に対し、工事の入札前に建材商品の見積もり、納期、納入計画などをコーディネートする役割を担っています。特に国土強靱化に向けたプロジェクトでは、洪水対策としての調整池や調節池の整備、老朽化したインフラの補強、耐震対策などにおいて、鋼管杭・鋼矢板は欠かせない存在であるため、注力して拡販しています。



引用：日本製鉄カタログ「ハット形鋼矢板」より



引用：日本製鉄リーフレット「NSエコパイル®」より

今後の展望

2023年6月には、国土強靱化に関する施策を計画的かつ着実に推進するため、国土強靱化実施中期計画に関する規定及び国土強靱化推進会議に関する規定を設ける基本法の改正が行われました。国土強靱化は、日本の持続可能な発展に欠かすことのできない取り組みです。鋼構造の特長である粘り強さ、品質の安定性、環境にやさしいリサイクル性を活かした材料・工法を提供し、防災・減災の観点からインフラ整備に貢献することで、国土強靱化を通じて持続可能な社会の実現に貢献していきたいと考えています。

成長戦略の5つの柱に基づいた取り組みービジネス紹介ー



システム建築は工場・倉庫の建築分野でスタンダードな工法へ

システム建築の主な対象は工場・倉庫です。工場は、半導体関連の建設投資やサプライチェーンの国内回帰の需要、倉庫は、2024年問題への対策としての拠点整備や老朽化に伴う建て替え需要が高まっています。一方で、労働時間の短縮や人手不足による工期の長期化、資材価格の上昇が建築主の課題となっています。また、建設業界はSDGsへの取り組みが遅れており、その解決策としてシステム建築が注目されています。

システム建築とは

システム建築は、建物の柱間や高さの寸法を規格化し、部材を標準化して、あらかじめ工場で製作する比率を高める工法です。これにより、現場施工の手間や不均一性を減らし、標準的な工場・倉庫であれば、一般工法と比較して工期・コストを約25%圧縮できます。また、基礎システムでの残土・コンクリート量の低減、部材のモジュール化・標準化による鋼材使用量・鉄骨溶接量・ロスの低減や、全国に配置した部材製作拠点からの供給体制による高い輸送効率など、カーボンニュートラルにつながる点が多いという特徴もあります。



基礎システム

日鉄物産システム建築が選ばれる理由

システム建築を提供するメーカーは複数ありますが、当社は平屋だけでなく2階建てまで対応可能で、バリエーションが豊富な基礎・鉄骨システムを組み合わせた商品レパートリーの広さは業界随一です。特に、様々な地盤条件に対応できる独自の基礎システムは、設計面での最適化、現場施工面での大幅な省力化による工期短縮、更にコストダウンが図れ、他社との差別化につながっています。当社は、半世紀近い歴史の中で積み上げた独自の技術とノウハウを持つ専門メーカーとして、過去4,500棟、毎年200棟を超える実績があり、当社商品を何度も採用いただきリピーターが全国各地に広がっています。



鉄鋼事業

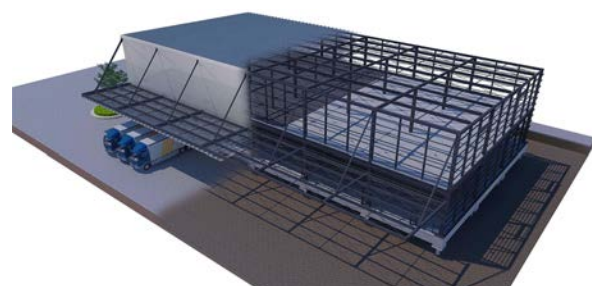
日鉄物産システム建築(株)

廣本 英雄

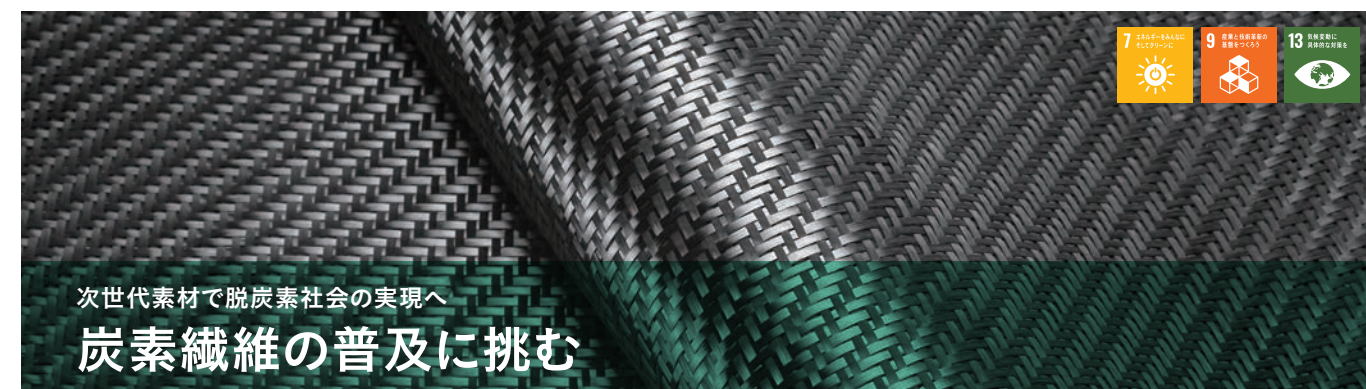


今後の展望について

工場・倉庫建築分野で、ターゲットとなる700~7,000㎡規模のマーケットでは、当社を含むシステム建築のシェアは30%を超えていると推定され、今や「システム建築」はこの領域においてはスタンダードな工法になりつつあります。「環境にやさしい」「働く人にやさしい」といったコンセプトを持ち、省力化を目指した建物を低コスト・短工期・高品質で実現するシステム建築が、建設業界の課題を解決しながら、地域社会の発展に貢献し、「建築主様にとって最適なソリューションとは何か」を追求し続けることによって、今後も事業を成長させていきます。



商品一例:NEO-Grid II のパース図



炭素繊維の拡販

軽量でありながら非常に高い強度と弾性を持つため、様々な先端技術分野で利用される炭素繊維。その特性から、風力発電用のブレードや水素タンク、燃料電池等、脱炭素社会の実現に大きく貢献する製品の材料として使用されており、産機・インフラ事業本部では、約15カ国向けに炭素繊維の拡販を行っています。

炭素繊維とは

炭素繊維は、炭素原子が結晶構造を形成した非常に細い繊維であり、アクリル繊維または製鉄副産物のコールタールピッチを高温で炭化してつくられています。炭素繊維は「軽くて強い」素材として、身近な自転車やゴルフクラブ、テニスラケットなどのスポーツ用品から、安全性にかかわる建築補強や自動車部品、飛行機、人工衛星に至るまで幅広く使用されています。

脱炭素社会の実現に向けた炭素繊維の主な用途

風力発電ブレード

風力発電は主要なクリーンエネルギー源として、欧米や中国、インドを中心に導入量が急速に拡大しています。発電効率の向上のため、ブレードの大型化が進んでおり、最近では直径が140mを超える大型ブレードも開発されています。ブレードが長くなることでより多くの風を受けることができるため、発電効率を向上できる半面、回転時や風力によるたわみでブレードが支柱にぶつかり、破損するリスクが高まります。軽量かつ剛性の高い炭素繊維複合材料を使用することでそのリスクを未然に防ぐことができるため、炭素繊維の使用量は年々増加しています。

水素タンク

水素を活用した脱炭素化が世界各国で進められています。水素社会実現のためにはサプライチェーンの確立が急務であり、水素の貯蔵と輸送に必要な圧力容器の需要が拡大しています。金属や樹脂ライナーに炭素繊維を巻き付けることで、軽量かつ貯蔵効率の高い圧力容器の設計・製造ができるため、炭素繊維を使用した高压容器のニーズは年々高まっています。

燃料電池

燃料電池は、水素と酸素を化学反応させて発電するクリーンなエネルギー源であり、主に燃料電池車(FCV)に搭載されます。炭素繊維をペーパー状にしたものが、燃料電池の部材のガス拡散層に用いられており、炭素繊維の優れた導電性・排水性・ガス透過性は、FCVの燃費向上・長寿命化に寄与しています。今後、FCVの普及が進む中で、炭素繊維の需要は更に高まることが予想されます。

今後の展望について

産機・インフラ事業本部では、風力や水素を中心に多様な用途向けに高品質な炭素繊維を供給することで、お客さまやサプライヤーとともに各国のグリーンエネルギーへの転換をサポートしています。今後も新たなサプライチェーンの構築や販売体制の強化に取り組み、高まる需要と要望に応え、世界各国の持続可能な社会の実現に貢献していきます。



成長戦略の5つの柱に基づいた取り組み –ビジネス紹介–



健康志向とたんばく質危機への対応に

100% 植物性たんばく質で育てた鶏肉で社会的ニーズに貢献を

Centaco社(タイ)との取り組み

食糧事業本部では、タイのCentaco社と共同で、魚粉や油脂などの動物性たんばく質を一切使用せず、100% 植物性たんばく質の飼料で育てた鶏肉を「Botanical Chicken(ボタニカルチキン)」としてブランド化し、商品展開を行っています。



食糧事業

畜産第三部

江田 侑霞



Centaco社について

Centaco社は、養鶏から加工・販売まで一貫生産体制を持つ養鶏分野のリーディングカンパニーです。食の安全や品質にこだわり、国内外の顧客に商品を販売しています。当社はCentaco社と40年以上にわたる取引関係を有しており強固な信頼関係を構築しています。



Botanical Chicken(ボタニカルチキン)とは

「Botanical Chicken」は、当社のオリジナルブランド商品です。エシカル消費などの社会的ニーズに対応した商品を販売したいとの思いから、2023年6月より、Centaco社と共同で商品化プロジェクトをスタートさせました。

養鶏に100% 植物性たんばく質の飼料を使用し、加工工程においてもCentaco社に当社専用の生産ラインを設け、当社が貸与したX線検査機による出荷直前の検品を通過した商品のみを「Botanical Chicken」としてブランド化し、「安心・安全」な商品を提供しています。



SDGsとのかかわり

植物性たんばく質の飼料で育てた鶏は、動物性たんばく質の飼料で育てた鶏に比べ、高たんばく・低脂質(当社調べ)であるため、健康志向が高まる昨今の需要に対応することができ、これにより、人々の健康維持・改善を推進することが期待できます。

また、飼料となる動物の確保が不要となるため、世界的な人口増加や新興国の経済成長に伴う食肉需要の拡大、及び消費者ニーズの多様化等を背景としたたんばく質需要の増加からなる「たんばく質危機」への対応にもつながると考えています。



今後の展望について

「Botanical Chicken」の販売は始まったばかりですが、健康志向やたんばく質危機への対応などの社会的ニーズから、今後も需要の伸びが期待されます。当社の取り扱い数量も一層の増加が予想され、Centaco社では2027年に工場の増設を予定しています。また、ブラジルのサプライヤーとも同じコンセプトで商品づくりを開始しており、ブラジル産を好む顧客に対しても2024年の秋から冬にかけて販売を開始する予定です。

国産の鶏肉を好む量販店にも、少しずつ外国産の鶏肉が置かれるようになってきています。今後も健康で安心・安全な100% 植物性たんばく質の飼料で育てた鶏肉を販促していくことで、当社のマテリアリティの一つである循環型社会・サステナブルな暮らしに貢献していきます。



環境にやさしいだけでなく、その先へ

「UNDYED®」で染めないファッションをつくる

オリジナルブランド「UNDYED®」の展開

MN インターファッションでは、天然原料そのままの色、風合い、心地よさを感じるモノづくりをコンセプトに、化学染料・薬品の使用を抑えたオーガニックコットンを使用したオリジナルブランド「UNDYED®(アンダイド)」を展開しています。



繊維セグメント

MNインターファッション(株)

北脇 修



UNDYED®(アンダイド)とは

「UNDYED®」は、染色や漂白を行わずに天然原料そのままの色や風合いを活かした製品をつくる素材レーベルです。オーガニックコットンを使用し、染色や漂白を行わずに製品をつくり上げることで、環境負荷を最小限に抑えています。これにより、自然の色合いや風合いをそのまま楽しむことができ、自然と調和した持続可能なファッションの提供を可能にしています。



UNDYED®に取り組むことになったきっかけ

繊維産業は、原料となる綿花の栽培から製品に至るまでに大量の水を使用・排水するため、環境負荷が高い産業とされています。一枚のTシャツをつくるのに2トン以上の水が必要で、染色工程では年間にオリンピック用プール200万杯分の水が使われています。

持続可能なモノづくりを検討する中で、無駄な水の使用を避けることに加え、化学染料や薬品を使用する染色工程を省くことができれば、環境負荷を最小限に抑えるだけでなく、その服を着る人や生産する土地・人々にも安心と安全を提供できるのではないかと考え、このブランドに取り組む始めました。



UNDYED®の特徴

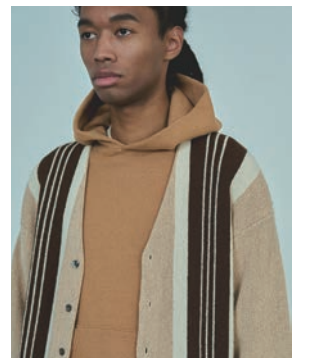
「UNDYED®」は、生物・昆虫学者のサリー・フォックス女史が量産に成功したカラードオーガニックコットンを採用しています。「UNDYED®」の生地は化学染色や薬品を使用せず、漂白も行わないため、柔軟剤を必要とせず、原料そのままの風合いを重視しています。そのため、色ごとに縮率が異なることや綿カスが残る、糸ムラが生じることもあります。本コンセプトに共感いただけるお客さまとともに取り組みを進めています。

また、「UNDYED®」で使用するオーガニックコットンは、茶、緑、白の3色からなりますが、これに鉄媒染の手法を用いることでカーキ色や空グレイの色を出すことに成功しており、カラーバリエーションが広がったことでファッションとしての用途の幅も広がりました。

今後の展望について

当初はSDGsやサステナブルの視点から始動した取り組みですが、今では無染色でもファッションが楽しめ、スタイルとして成立することを認知・共感してもらうことも目的の一つとなっています。

現在は国内での活動に注力しており、共感いただけるお客さまを着実に増やしながら取り組みを進めています。今後は、更に多様な素材やデザインを取り入れ、持続可能なファッションの可能性を広げていく予定です。また、環境への配慮だけでなく、地域社会や生産者との協業関係を強化し、より良い製品の提供を目指していきます。



DX戦略

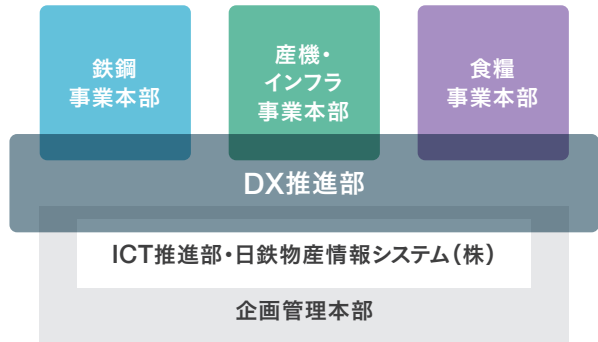
ICTの高度活用によるサプライチェーン一貫での新たな価値創造

当社は、情報通信技術（ICT）を高度活用し、商社業務のフルデジタル化とサプライチェーン全体の効率化を推進することで流通改革を実現し、新たな価値を創造することを目指しています。

DX推進体制

DX推進部では、各事業本部にもDX推進部のメンバーを配置し、ICTを活用したビジネスプロセスの改革を検討・推進しています。具体的には、鉄鋼DX施策や様々なツールの導入を組み合わせて、当社の総合的な業務改革を支援しています。

また、経営と一体となった運営を図るべく、DXプロジェクトのロードマップを定期的に経営会議に報告しています。



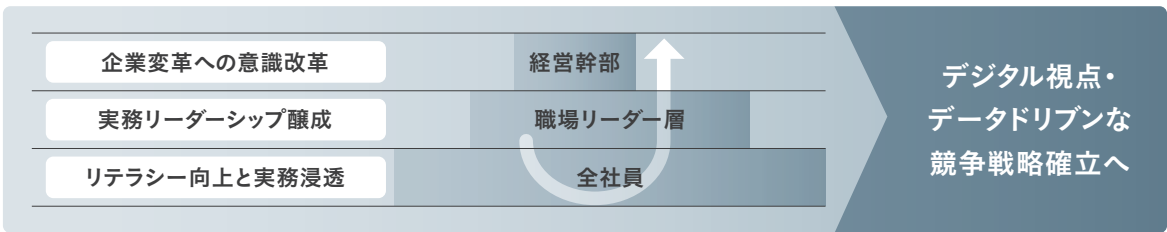
導入ツール

ペーパーレス化・省力化施策	知的生産性向上サポート施策
電子署名サービス（ContractHub、DocuSign等） 電子帳票保管システム（Paples等） RPA・単純作業省力化ロボット OCR・アナログデータのデジタルデータ変換	BIツール（日鉄物産ビジネスウォッチャー） 業務用アプリ制作支援ツール（kintone等） 生成AI（日鉄物産業務用ChatGPT） DX人材育成施策（講演会、研修）

DX人材の育成

本番化したシステムを最大限に活用し、流通改革や企業変革をグローバルに推進するためには、経営幹部の意識改革に合わせて、システム的でデータドリブンな思考ができる人材やデジタル視点で新しい価値を創造できる人材を育成することが重要です。

当社では、2023年度より役員や経営幹部向けの講演会に加え、各職場でDXのリーダーとなる人材を育成するための研修を実施しています。また、従来より全社員にITパスポート試験の受験を推奨し、日常業務で使用するICTツールの研修を進めることで、社員全員のICTリテラシー向上を図っています。



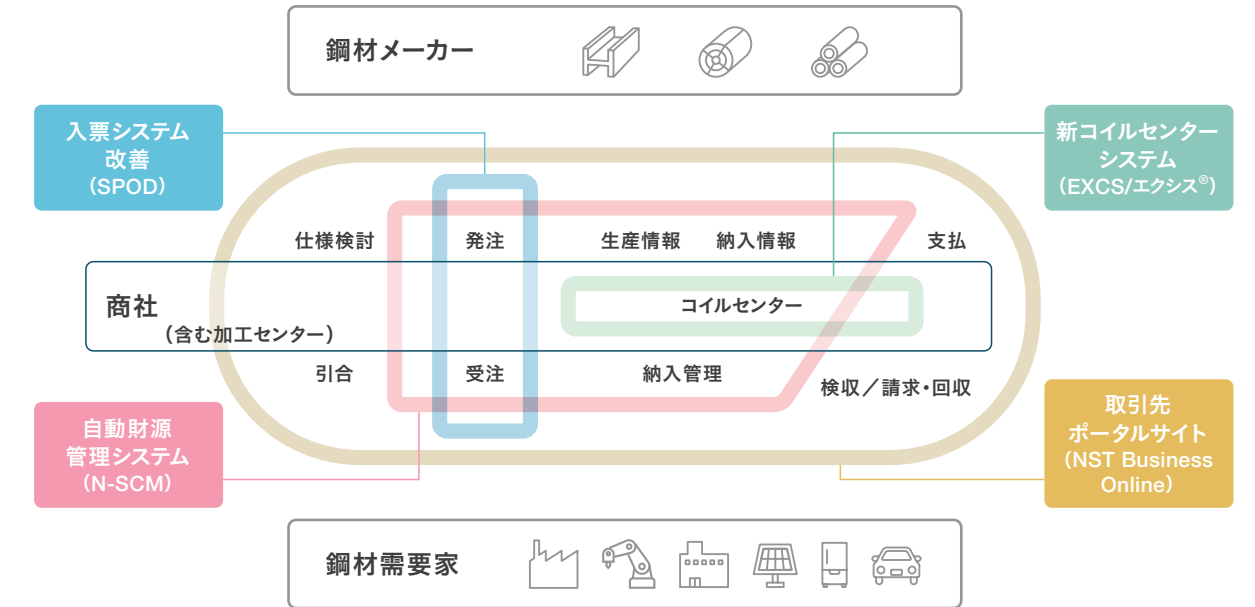
DX実務リーダーシップ醸成研修

2024年4月から6月にかけて、当社の全事業本部と企画管理本部から選ばれた若手・中堅層社員24人によるワークショップ形式の研修が実施されました。この研修では、ICTツールを高度に活用し、新規事業の創出や社内業務の飛躍的な改善を通じて、当社の企業価値を再定義し、新たな価値を創出することが議論され、最終日には役員層に対するプレゼンテーションも行われました。今後も経営幹部の意識改革を図る講演会やワークショップ形式の研修を継続していきます。



鉄鋼DX施策の概要

鉄鋼事業では、鋼材流通のデジタル化を進めるために、受発注業務（SPOD）、財源管理（N-SCM）、加工拠点の管理（EXCS/エクシス[®]）、取引データ授受（NST Business Online）の4つのシステムを2023年度上期までに導入しました。今後は更に機能を拡充し、拠点展開を進めていきます。また、2023年4月に日本製鉄の子会社となったことから、DX施策を通じて同社との営業シナジーを発揮するための協議も積極的に進めています。



システム名	導入目的	現 況
入票システム改善（SPOD）	発注業務の標準化・チェック機能の強化 業務精度向上・効率化・人為的ミスの削減	24年9月末までに全営業課で導入完了 汎用アップロード機能の利用拡大中（利用数前年比3倍） 異材対策及び業務効率化の支援活動展開中
自動財源管理システム（N-SCM）	リピート取引分野における財源管理の自動化 状況変化への対応迅速化	自動車鋼板部門への導入完了 自動車以外薄板及び鋼管へ展開中
新コイルセンターシステム（EXCS/エクシス [®] ）	子会社コイルセンター基幹システムの刷新 各社システムの仕様最新鋭化・統一化	NSMコイルセンターの有明で本番化済み 24年度中に同社の他拠点へ展開予定 並行して、メキシコNSTCCMへの展開推進中
取引先ポータルサイト（NST Business Online）	取引先との情報授受をデータ化するデジタル基盤の構築 データ授受の正確化と効率向上 SPOD、N-SCM、エクシス [®] と連携し、各DX機能を強化	社外ユーザー企業数約80社が導入 ミルシート検索機能、累計ダウンロード件数8,000回超

TOPICS

試験版生成AI導入の状況

当社では、2023年12月に情報漏洩リスクがない専用環境を構築し、業務用生成AI（ChatGPT）を試験的に導入しました。利用者は毎月増加しており、更に活用を広げるために、社内利用者の意見をもとに新機能を追加しました。今後は、当社の社内規程を生成AIに学習させ、社員の質問に回答するチャットボットツールを開発します。また、文書作成をサポートするCopilotを導入するなど、社内利用の利便性を更に高めていきます。

最新AIモデルの適用

Bing Search機能の追加

PDF及びWORDのファイルアップロード

音声データのアップロード、文字起こし機能

画像データのアップロード（紙媒体に記載された内容の要約・翻訳）

シナリオ機能（生成AIへの指示文書＝プロンプトを、用途別にテンプレート化）

人財戦略

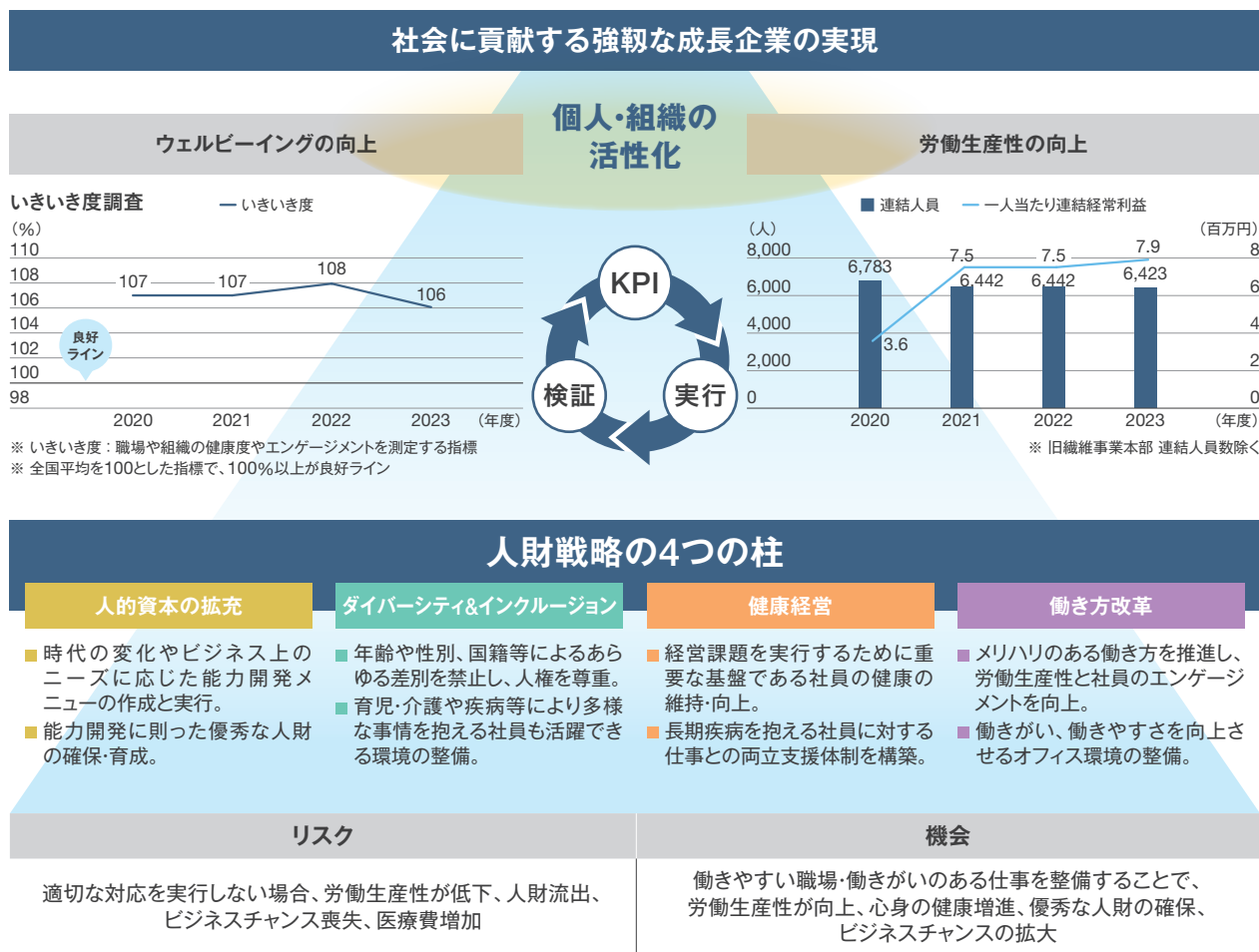
当社にとって最大の財産は人です。将来にわたって事業環境の構造的変化を乗り越え、経営環境が急激に変化していく中でも、持続的に企業価値を向上させ、「社会に貢献する強靱な成長企業」を実現するためには、多様な人財を受け入れ、それぞれの事業領域で個々人が最大限に力を発揮できる環境を整備することが重要と考えています。

経営戦略に紐づいた人財戦略を構築・実行することにより、成長戦略を推進し、持続的な企業価値の向上を目指します。

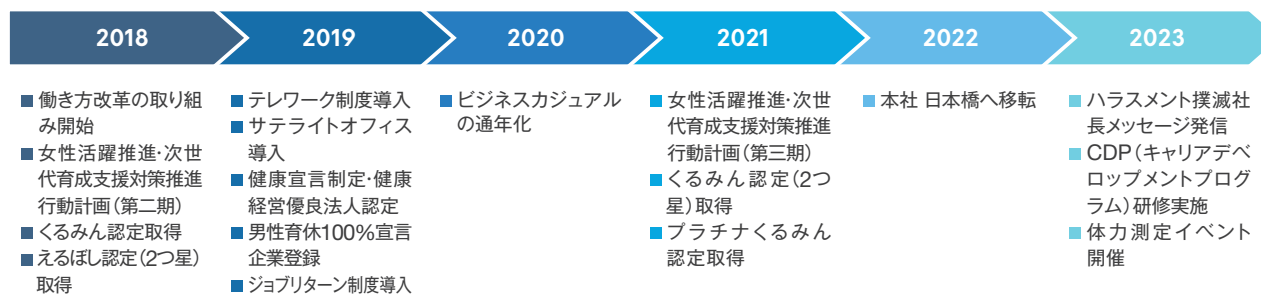
人財戦略の4つの柱

当社の人財戦略の柱となるのは、「人的資本の拡充」「ダイバーシティ&インクルージョン」「健康経営」「働き方改革」の4つです。人財戦略の4つの柱に基づく各種施策を推進し、当社グループの社員一人ひとりが互いの個性や多様性を尊重し、切磋琢磨しながら成長できる働きやすい職場の実現と、働きがいのある仕事を通じた人材育成に取り組むことにより、個人・組織を活性化させ、ウェルビーイング及び労働生産性の向上を図り、「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」に取り組んでいきます。

■ 人財戦略の全体像



人的資本経営の取り組み



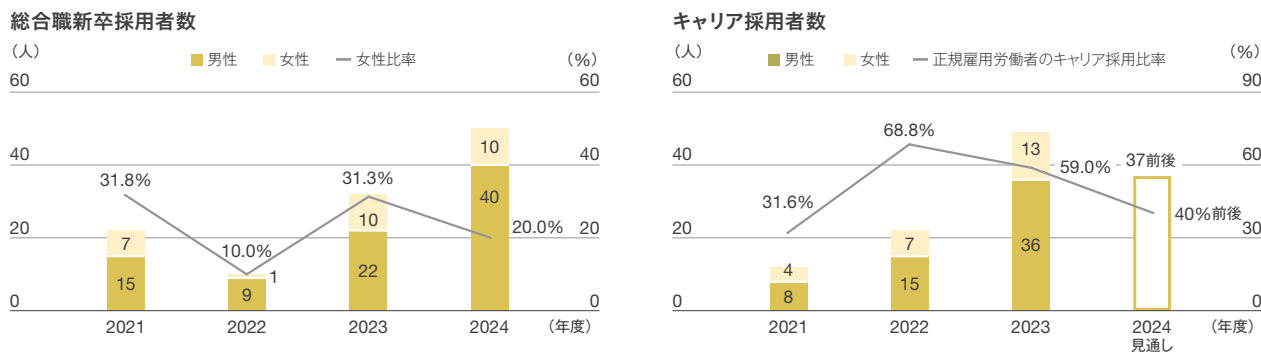
人的資本の拡充

当社グループは、これまで付加価値生産性の向上と製造・販売拠点の再編・統合・撤退に取り組み、固定費・一般管理費の削減を行ってきましたが、今後は、カーボンニュートラル等の新規需要分野や海外成長市場で更なる事業拡大を図るべく、人的資本を拡充し、利益成長を支える人材確保及びプロフェッショナル人材の育成に注力し、今後伸びゆく分野・地域へ営業戦力を重点投入していきます。

項目	施策	実績
① 利益成長を支える人材確保	■ 将来の成長に向けた新卒採用の継続実施、採用ブランド力の向上 ■ 学生向けインターンシップの拡充 ■ 中長期経営計画に基づくキャリア採用の実施 ■ 配偶者の海外転動による同行休職制度の導入(2024年10月) ■ アルムナイ(当社を退職した社員)採用の導入(2024年10月)	総合職新卒採用者数 2023年4月入社:32名 2024年4月入社:50名
② プロフェッショナル人材の育成	■ 組織・人材マネジメント力の強化、課題形成力・課題実行力の強化 ■ 自律的な能力向上を支援する研修の拡充 ■ 企業成長、中長期経営計画の達成に向けて、役員・管理職層のレベルアップと次期管理職層及び中堅・若手社員の育成促進 等	
③ 人材の活用	■ キャリア開発、タレントマネジメントの推進(見える化) ■ 中長期視点に立った人材ローテーションの実行・推進	

利益成長を支える人材確保

持続的な利益成長を実現するためには、成長戦略を推進していく多様な人材の確保が必要不可欠です。多角的な視点から顧客のニーズを掘り起こし、そのニーズに的確に対応できるプロフェッショナル集団へと、今後より一層進化していくために、新卒採用やキャリア採用の拡大を積極的に実施しています。また、2024年10月より、アルムナイ(当社を退職した社員)採用及び配偶者の海外転動による同行休職制度を導入しました。



■ 学生向けイベント・インターンシップの実施

2023年度は2daysワークショップと5daysインターンシップを実施しました。2daysワークショップでは商社ビジネスの基礎理解をはじめ、当社社員の経験事例を題材にしたワークを通して当社のキャリアを体感できる内容となっています。5daysインターンシップでは、社員にヒアリングを行いながら学生目線で新しい商社ビジネスを提案していただき、当社で働く醍醐味を存分に体感できるよう内容となっています。



インターンシップの様子

VOICE 採用リーダーコメント



人事部
チョン ジンウェン

新卒採用活動においては、当社の社員行動指針に共感し、社会的な付加価値創造に貢献できる人材の採用を目指しています。思い描いていた商社業務のイメージとの乖離や入社3年以内の退職等を防ぐため、人事部だけではなく日々現場で活躍している社員にも協力いただきながら、学生に対して当社のリアルを伝えることを意識し採用イベントを企画・実施しています。今後も会社の成長に貢献する採用活動を続けていきます。

人的資本の拡充

プロフェッショナル人財の育成・人財の活用

企業理念に「人を育て人を活かし、人を大切にする企業グループを創ります。」と定めている通り、人財育成は重要な経営テーマの一つです。「社会に貢献する強靱な成長企業」として、継続的な企業価値の向上を実現するためには、新たな製品やサービスの開発、新規開拓や生産性の向上などの取り組みを通じて、会社の成長戦略を具現化していくプロフェッショナル人財が不可欠です。当社では、社員一人ひとりの自己成長への意欲、努力を後押しする様々な成長の機会を提供するとともに、次世代を担う管理職及び管理職候補者の育成や、グローバル対応力及び専門性の強化等の能力開発施策を用意し、プロフェッショナル人財の育成に注力しています。また、人財ローテーションの制度化など、人財の活用に向けた取り組みも進めています。

人財育成の基本的な考え方

1

企業理念と経営方針に従い、事業戦略実現のための人財育成を推進する。

2

人事制度とリンクした能力開発施策を実施することにより、企業理念にある「人を育て人を活かし、人を大切にする」を実現する。

3

社員一人ひとりの自己成長への意欲、努力を後押しする。

目指すもの		能力開発施策
管理職及び 管理職候補者の 育成	組織マネジメント力・部下育成力を強化し、タフアサインメントを通じて、次期経営人財を育成	■ 経営人財育成研修(国内ビジネススクール派遣) ■ MBA eラーニング 等
グローバル 対応力強化	事業の国際化・現地化推進の中核となる人財の育成	■ 海外チャレンジ制度 ■ 新人短期海外研修(新卒総合職全員) ■ 海外トレイニー制度 ■ 任国事情研修、海外危機管理セミナー ■ 語学力強化(英語・中国語・スペイン語等) 等
専門性強化	加工メーカー機能の発揮及びトータルソリューション機能を発揮できる人財の育成	■ 事業本部別専門知識の強化研修 ■ 資格取得補助、自己啓発支援金 ■ 法務研修、経営管理研修 ■ 実務知識の習得(社内検定制度、eラーニング) 等
若手層の育成	多様な経験を積ませ、基礎力及び現場力の向上を図り早期戦力化	■ 新入社員のOJT指導員制度(育成計画書、月間レポート、育成面談会) ■ 新入社員の指導員研修 ■ CDP(キャリアデベロップメントプログラム)研修 ※2023～2024年度実施 等
プレシニア・シニア社員の リスキル・リカレント	シニア世代のモチベーション向上と活用、キャリア自意識の醸成	■ キャリアビジョン研修 ■ 年金セミナー 等



能力開発は、OJTを基盤とし、様々な階層別研修や専門研修等の集合研修を組み合わせて実施しています。業務遂行知識を深めるための若手社員研修をはじめとして、マネジメントのあり方やグループ経営力強化に資する知識・スキル習得を目的とした管理職研修、幅広い事業領域で活躍する人財育成を目的としたグローバル研修などを実施しています。また、学びたいカリキュラムを選択して受講できるオンライン学習など、社員が自律的に学習できる体系も整備しています。

2023年度から2024年度にかけては、各事業本部の若手社員15名が、自らがありがたい姿に自律的に成長するために必要な仕組み・制度について議論し、自分たちの考えを経営陣に提案するCDP(キャリアデベロップメントプログラム)研修を新たに実施しています。

▶P.55 【SPECIAL TALK】石原副社長×社員／座談会

グローバル研修

海外展開を積極的に進めるうえで、グローバル人財の育成は重要なテーマです。当社では、社員がグローバルに活躍できるように様々な制度や研修プログラムを用意しています。

海外チャレンジ制度

海外事業展開のための人財拡充・強化を目的とした選抜制の海外研修制度です。総合職3年目～15年目の社員を対象に、半年～1年程度の語学研修のみの「語学コース」と、語学研修に加えて海外にて実務研修を行う「語学+実務コース」があります。

新人短期海外研修

新入社員(総合職)を対象に、配属事業本部を問わず全員が海外のグループ会社や取引先等への出張を経験できる制度です。早期にグローバル人財を目指す意識の定着と、現場主義の徹底を図ることを目的に実施しています。

海外トレイニー制度

日本製鉄グループの中核商社として、伸びゆく海外での事業拡大に必要な海外人財の育成・拡充を目的に、鉄鋼事業本部において『海外トレイニー制度』を導入しました。1年半から2年程度海外現地法人もしくは事業会社へ出向し、実務を担当することでグローバル対応力を培います。

VOICE 新人短期海外研修受講者コメント



鉄鋼企画部
水谷 彩芽

自動車鋼板営業部
横田 有咲

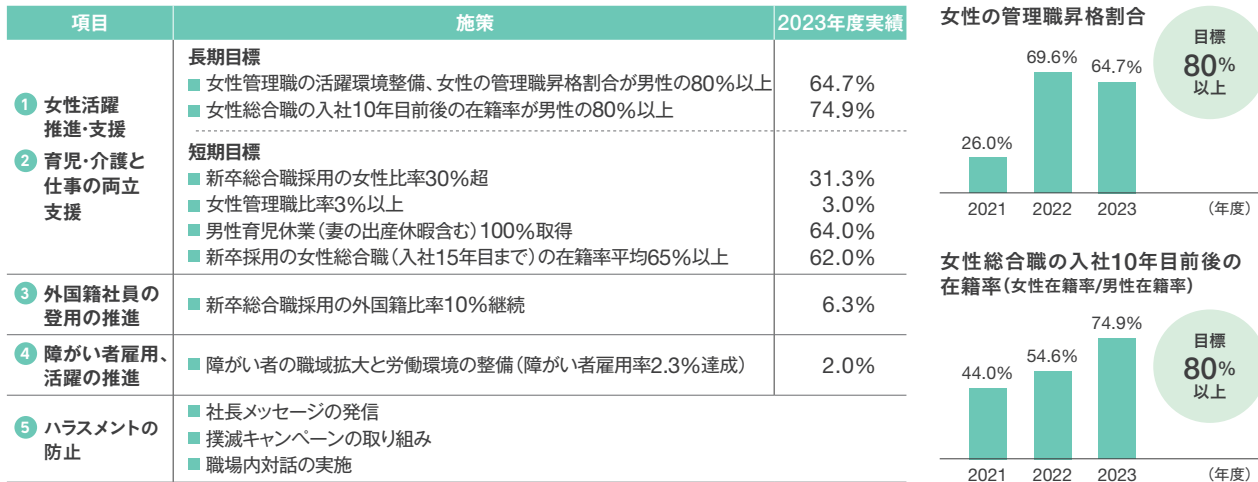
新人短期海外研修において6日間、タイとインドのグループ会社を訪問しました。

水谷 タイでの研修ではグループ会社4社を訪問し、各社で得意とする加工や工場形態が異なること、タイの鉄鋼概況や現地の課題等を学びました。鉄鋼企画部ではグループ会社の投資案件サポートや業績管理等を行っていますが、現地に足を運ぶ機会は多くありません。しかし、今回の研修を通して現地の状況をイメージしやすくなりました。この経験を活かし、より現地に寄り添った案件のサポートや業績分析につなげていきます。

横田 インドでは、グループ会社の工場見学や安全講義を受講しました。大規模な工業団地や工場設備を目にして、改めてインドの発展性を感じることができました。現在の主な業務は国内営業であるため、日頃感じることのない海外の商慣習の違いを現地駐在員の話しから知ることができ、異文化の中で働く難しさや面白さを学びました。今後は本研修で得られた広い視野を意識して、日々の業務に取り組んでいきます。

ダイバーシティ&インクルージョン

当社グループでは、企業理念と経営方針を実現し、持続的に成長していくために、女性・高齢者・外国人・障がい者など多様な人財が働きやすい職場環境を整備し、組織を多様化（ダイバーシティ）するとともに、社員全員が成長し活躍できる（インクルージョン）会社を目指し、取り組みを強化・推進しています。



■ 女性活躍推進・支援への取り組み

当社は、女性管理職数の拡大、女性採用比率の向上、育児と仕事の両立支援制度の拡充、風土改革に向けた啓発活動等、女性活躍推進・支援に積極的に取り組んでおり、2018年に厚生労働省より女性活躍推進優良企業と認定され、「えるぼし」認定（2つ星）を取得しています。今後も、様々な施策を通して、女性社員がやりがいを持ち、継続して働ける組織風土を醸成していきます。



VOICE 活躍する女性社員のコメント

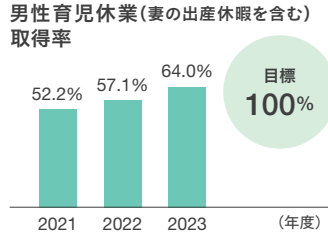


営業会計部
大山 友子

入社後、繊維事業本部（当時）にてインナーウェア等の営業を経験した後、経営企画部で主に投資案件のフォローに携わりました。その間、結婚、出産を経て、現在は2児の育児をしながら課長職として営業会計業務を担当しています。子育てをしながらではありますが、会社制度の充実や上司・周囲の方々の理解もあり、とても働きやすい職場環境だと感じています。子育てと仕事を両立させながら、これまで培ってきた経験を活かし、会社の発展に貢献できるよう業務に励みたいと思います。

■ 育児・介護と仕事の両立支援への取り組み

当社は、2021年に厚生労働省より、仕事と育児の両立支援において、より高い水準の取り組みを行った優良な「子育てサポート企業」が受けることができる「プラチナくるみん」に認定されています。産前産後休暇、妻の出産休暇、産後パパ育児などの育児休業制度の利用促進に向け、育児と仕事の両立支援に関する制度紹介・活用方法等のセミナーを開催しています。また、家族の介護が必要な際に利用が可能な介護休暇や介護休業の制度を整えています。社員のワークライフバランスの更なる向上を目指して、今後も制度が利用しやすい職場環境づくりを進めていきます。



VOICE 男性育児取得者コメント



畜産第一部
赤松 嵩斗

私と妻の両親がともに遠方に住んでいたこともあり、長期の育児休業を決意しました。数カ月前から社内ですべて取得することを共有していたため、周囲の協力のおかげでスムーズに開始できました。産後パパ育児、一歳育児休業、有給休暇、テレワークと会社の制度をフル活用し、出生から約2カ月間、妻と協力しながら育児に励み、育児を学びました。子育ての大変さや喜びを、身をもって実感できた貴重な経験でした。

健康経営

当社は、ESG経営の重要なテーマとして「健康経営の更なる向上に資する取り組みの強化」を掲げています。社員全員がワクワクしてやりがいを感じられる就労環境を整備し、社員の健康増進を支援するため、経営、人事部と医務室、健康保険組合が三位一体となって取り組みを推進しています。ワークライフバランスと健康に留意した施策をレベルアップさせ、「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」に向けて、健康経営の強化に努めています。

項目	施策	2023年度実績
① 健康経営体制の構築（PDCAを回す組織づくり） ② 研修セミナー、職制を通じた健康の取り組みの共有 ③ KPIに基づく施策推進	■ 定期健診受診率100%継続 ■ ストレスチェックの高ストレス者比率10%以内 ■ 健診データのデジタル化と活用による疾病の早期発見 ■ 治療と仕事の両立支援施策 ■ 社外カウンセラーの設置 ■ 定期的な体力測定イベント開催	100% 10%

■ 健康経営体制の構築への取り組み

当社は経営課題実行の重要な基盤である社員の健康の維持・向上を目指すため、2019年に「健康宣言」を制定しています。経営、人事部と医務室、健康保険組合が三位一体となって健康経営を推進しており、経済産業省と日本健康会議が選定する健康経営優良法人2024（大規模法人部門）に5年連続で認定されています。



■ 定期健診・ストレスチェックの実施

当社は、社員の定期健診を実施しており、受診率は3年連続100%を達成しています。今後も100%の受診率を継続できるよう取り組みを進めていきます。また、全社員を対象に年に1回ストレスチェックを実施し、高ストレス者に対する産業医面談や、組織ごとの集団分析を行い、その結果を各役員、部課長へフィードバックしています。自己のメンタルコンディションを自覚するとともに、職場でのストレス状態を把握することでストレス性健康障害を未然に防ぎ、自己のパフォーマンス向上の助けとなることを目的としています。

項目		2021年度	2022年度	2023年度
定期健診	受診率	100%	100%	100%
	受検率	93.4%	96.0%	95.7%
ストレス チェック	高ストレス 者比率	8.8%	8.8%	10.0%

■ 体力測定イベントの開催 ～今のあなたの体力は何歳くらい？～

社員に「体力維持・向上にかかわる日々の継続的な運動の必要性」を認識してもらうことを目的に、新たな取り組みとして、体力測定イベントを開催しました。「体力」は、今後健康的に働き続けること、より充実したプライベートを過ごすために不可欠な要素であり、自身の体力を知り、運動習慣を身に付けるきっかけとなるように今後も継続する予定です。

VOICE 健康経営担当者のコメント



人事部
神崎 貴史

健康経営の取り組みは、社員一人ひとりが定年後も元気で活躍できる健康状態を維持するための基盤を形成し、個人のウェルビーイングに貢献することを目指しています。その第一歩として、社員の認知度や施策のニーズを把握するための社内アンケートの実施、社内浸透を目的とした健康関連情報の掲示などを行っています。今後もヘルスリテラシーの向上や女性の健康課題への対応等を進め、ワークライフバランスの充実に貢献するとともに、社員一人ひとりの生産性向上、会社の持続的な成長の実現につなげていきたいと考えています。

働き方改革

働きがい、働きやすさを向上させるオフィス環境の整備

当社は柔軟な働き方やコミュニケーションの活性化を支援し、働きがい、働きやすさを向上させるオフィス環境を整備することにより、社員が生産性と効率性を高め、発想力・想像力・構想力を発揮できるよう、様々な工夫を行っています。

TOKYO Head Office



当社は2022年2月に、本社を東京都港区赤坂から中央区日本橋に移転しました。新オフィスは、社員のウェルビーイングを支える場所にするを目的に、プロジェクトチームが検討を重ね、社員の声を最大限に反映したオフィスとなっています。今後も、社員一人ひとりがお互いの個性(多様性)を尊重し、切磋琢磨しながら成長できるオフィス環境の整備を続けていきます。



1 生産性と効率性を高めるレイアウト

フリーアドレス化に加え、社員が仕事の内容に応じた働き方を選べるワーキングスペースを配置するなど、コミュニケーションを重視したレイアウトになっています。

2 社員の主体性と柔軟性を重視したワーキングスペース

時間や場所にとらわれず、仕事の内容に合わせて働く場所を自由に選べ、主体的に仕事に取り組むことができる多様なタイプの場所を設置しています。

3 コミュニケーションの活性化とリラックス効果を生み出すお洒落なカフェ

本社内にあるカフェテリアは食事の提供だけでなく、様々なシーンで活用できるマルチ機能を持ったエリアとなっています。カジュアルな雰囲気の中で、組織横断的なコミュニケーションが生まれ、リラックスした気持ちで働くことで、発想力・想像力・構想力の発揮が期待できます。

Voice @TOKYO

執務室が整理されて綺麗です。

朝、カフェテリアでコーヒーやサンドウィッチなどの軽食があり便利です。

打合せブースが充実しているので、ざっと集まってざっと解散、短時間で効率的な会議ができます。

働き方改革の施策と指標

当社は労働生産性と社員のエンゲージメントを向上させるため、時間外労働の削減や計画的な休暇取得の奨励、時差出勤やテレワーク等、柔軟な働き方を推進する取り組みを行っています。

項目	施策	2023年度実績
① 人材を活かす多様な働き方の実現	■ 時差出勤の推進、テレワーク・モバイルワークの有効活用	時間外労働26.3h 年休取得率65.2%
② ワークライフバランスへの配慮	■ 時間外労働の削減(目標24h)	
③ 法令遵守	■ 年休取得率70%の達成	
	■ 成果主義・多面評価・シニア活用等の評価制度の見直し	人事制度検討 プロジェクト準備中
	■ 職場環境の整備	



当社の大阪支社は、2017年12月より中之島フェスティバルタワーウエストに入居しています。2023年3月には社員の声を募り、コミュニケーションを重視したレイアウトに変更する等、常に新しく、社員の働きやすい環境を整える工夫をしています。

1 アクセス抜群で周辺施設充実の好立地

大阪支社のオフィスは大阪を代表する高さ200mの超高層ツインタワーで、ビジネスの中心街に位置しているため、フットワークの軽い営業活動が可能になっています。また、レストラン、ショップ、フェスティバルホール、ホテル、美術館などがあり、利便性が高い立地です。

2 天井高3メートルの開放的な空間で活気ある雰囲気

窓からの景色も良く、明るく開放的な空間となっています。快適なオフィス環境が整っており、働くモチベーションが高まります。

3 コミュニケーションを重視したレイアウト

社員の声を募り、オフィス内に彩り豊かな打合せブース、フリースペースなどを設置しています。支社長室もガラス張りオープン。活発なコミュニケーションによりチームワークも向上し、業務効率もアップします。

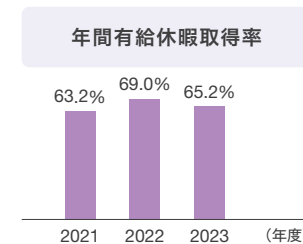
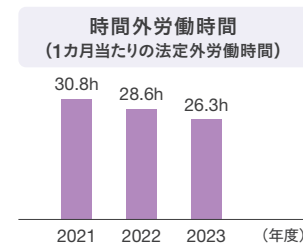
Voice @OSAKA

ワンフロアだからこそ活気良く一体感があります。

世代や部署を超えたコミュニケーションが活発でアットホーム感があります。

オフィスからの景色が良く大阪市内を一望できます。

社員一人ひとりが仕事とプライベートを両立しながら最大限に力を発揮できる労働環境を整備し、更なる企業成長へとつなげていきます。



OSAKA Office



SPECIAL TALK

石原副社長と社員が語る、 「ありたい姿」と未来をつくる人財育成・活用施策

石原副社長とCDP研修に参加した若手社員4名が集まり、日鉄物産における自分自身の「ありたい姿」や「自律的に成長するために必要な仕組み・制度」などについて語り合いました。



取締役副社長
石原 秀威

鉄鋼事業本部
厚板・海外建材営業部
松室 迅紀

食糧事業本部
畜産第二部
片桐 竜馬

鉄鋼事業本部
自動車鋼板営業第一部
大野 花菜子

産機・インフラ事業本部
機能マテリアル部
竹内 天馬

CDP(キャリアデベロップメントプログラム)研修とは？

自らが「ありたい姿」に自律的に成長するために必要な仕組み・制度について、社外の専門家も交えて議論し、自分たちの考えを経営陣に向けて発表する提案プロジェクト型の研修です。若手を中心とした多様なメンバーが研修に参加し、約10カ月、自身の成長と会社の未来について真剣に考え、会社に対して提案を行いました。

石原副社長 × 社員 / 座談会

CDP研修で見つけた 「ありたい姿」とキャリアの選択肢

石原 当社は3期連続で過去最高益を達成し、日本製鉄グループの中核商社として新たな成長のステージに立っています。大きな可能性とチャンスを目の前にしている今、成長のためには人財の確保、育成、活用が不可欠です。社員の成長が会社の成長につながる好循環を実現するため、人財戦略に基づく人的資本経営を推進していきます。今回の研修では、皆さんの「ありたい姿」や「自律的に成長するために必要な仕組み・制度」について考えていただきましたが、この研修を通じて、自身の「ありたい姿」を見つけることはできましたか？

松室 正直に言うと、明確な「ありたい姿」は見つけれませんでした。が、「変化を前向きに捉え、自律的にキャリアを考えて成長し続ける人」になりたいと考えています。以前は目の前の業務に追われて、自分のキャリアについて深く考える余裕がありませんでした。しかし、今回の研修を通じて、常に成長し続ける姿を目指したいと考えるようになりました。

大野 「仕事を続けながらプライベートも充実させたい」と考えています。社内結婚しており、夫は今海外に駐在しています。お互いに仕事も続けたいし、プライベートも充実させたいという思いから、今回の研修で私たちのチームは、配偶者の転勤時に帯同や休職ができる制度を提案しました。どんなライフプランを歩むにしても、仕事を続けられる環境があれば、当社で働き続けキャリアを積みたいと思っています。

竹内 マネージメント(管理)とエキスパート(営業)の両方で優れた成果を出せる人間になりたいと考えています。また、当社は4つの異なる事業を行っていますが、部署や組織の垣根を越えて、横断的な取り組みができる人になりたいです。今回の研修を通じて、いろんな部署の方々と一緒に仕事をする機会があり、非常に刺激を受けました。

片桐 研修では「会社を良くするために」ということを意識していたため、自分の「ありたい姿」は見つかりません

でしたが、研修を通じて自分のキャリアについても考えるようになりました。今までは豚肉の商売に専念していましたが、これからは他の商材にも挑戦し、自分のスキルの幅を広げていきたいと思っています。多様な商材を扱える人財、様々な場面で活躍できるビジネスパーソンになりたいです。



石原 「ありたい姿」を明確に持つのは、難しいことだと思います。目の前の仕事に一生懸命に取り組んでいれば、その世界で成長はできますが、成長はその世界だけで良いとは限らず、次のステップに向け、いろんな選択肢があつて良いと思います。皆さんの声に耳を傾けて、会社として「ありたい姿」の選択肢を考えるため、今回の研修を企画しました。

自律的に成長するために必要な 仕組み・制度とは

石原 皆さんそれぞれの目指す姿がある中で、自律的に成長するためにはどんな仕組みや制度が必要だと思いますか？

片桐 他の商材にも挑戦できる柔軟な制度が必要だと考えています。また、海外での経験を積むことも大切です。新しい商材を見つけて市場に導入することが商社の大きな役割の一つでもあるので、社員の挑戦をサポートする制度が必要だと思います。

竹内 マネージメント(管理)とエキスパート(営業)の両方で成果を出すために、選択肢を増やすことが重要だと考えています。社員が自分のキャリアについ

石原副社長 × 社員 / 座談会

て考える機会を増やし、幅広い知識と経験を積むことができるよう制度を改善し、自律的に成長できる環境を整えることが必要です。

大野 プライベートと仕事の両立を考えるうえで、柔軟な働き方ができる制度が必要だと感じました。配偶者転勤時の帯同制度や休職制度は非常に重要だと思っています。国内だけでなく、海外での経験を積むことで、より幅広い視野を持つことができます。私自身もプライベートと仕事の両立を考えながら、幅広い知識を持ち、提案力を高めるために、海外で経験を積みたいと考えています。



松室 これまで複数の部署を経験しましたが、部署によって雰囲気は異なります。今の部署は雰囲気が良く、風通しも良いと感じています。部署や仕事に対する感じ方は人によって異なるため、合わないと感じて、キャリア不安を抱くこともあると思います。この課題に関しては、今回の研修で提案したジョブローテーションや社内マッチングなどの仕組みを活用できれば良いのではないかと思います。

石原 今回の研修を通じて、皆さんが自分のキャリアについて深く考える機会を持てたことは非常に意義深いことだと思います。皆さんの意見を聞いて、成長のためには自律的に取り組むことができる仕組み・制度が重要だと感じました。特に、キャリアデベロップメントの選択肢を広げるためには、計画的なローテーションが必要です。国内外での経験や商材・業務の幅を広げることで、成長の機会を増やしていきたいと思っています。今後も、社員の皆さんが自律的に成長できる

環境を整えるために、皆さんの意見を参考にしながら、具体的な仕組みや制度を検討していきます。

社員の成長、そして会社の成長に向けて

石原 最後に、仕事に対する考え方や会社との関係など、今回の研修を通じて、皆さんが感じたことを聞かせてください。

松室 今回の研修の中で、当社の社員は比較的「低体温集団」であるというアンケート結果がありました。社員は根底に情熱や成長意欲を持っていますが、目の前の業務に精一杯で、会社の制度を良くしていこうという感情が芽生えにくいのではないかと感じました。社員が自分のキャリアについて考える機会を増やし、情熱を持って成長していくための仕組みや制度を整えることが必要だと思います。

竹内 キャリア不安に関して、私も以前、このままで良いのか、社外に成長機会を求めた方が良いのではないかと考えた時期がありましたが、上司や先輩、同期に相談して一緒に考えてもらい、自分には、まだこの会社でできることがあると考えるようになりました。そのような相談ができなかった場合にはキャリア不安を抱え、それが退職や転職につながるケースもあると思います。例えば、キャリアデベロップメントを統括する部署の設置やガイダンスの作成など、会社が今以上にキャリアデベロップメントをアシストする仕組みを作り、会社と個人の距離を近づけることが必要だと思います。



大野 私が当社で働き続けたいと思う理由の一つが、働く環境です。私の部署の上司は頻繁にコミュニケーションを取ってくださり、私のこともよく理解していただいていますし、部や課の目指す方向も明確です。私は「この人のために何ができるか、何かやりたいと思えるか」ということを大事にしています。そのうえで相手から良いリアクションをいただいたら、それがやりがいになります。私はそのような良い環境で働いているので、会社との距離感は比較的近く感じており、特に研修による考えの変化はありませんでした。ただ、研修で他の部署の方から、リアクションがない場合もあるという声も聞きました。そうなると会社や仕事に対してモチベーションが上がらなくなってしまうので、竹内さんのおっしゃるように距離感を近づけることは大切だと思います。



片桐 今回の研修を通じて、会社との距離感が近くなったと感じました。経営層とのコミュニケーションが増え、社員が意見を言いやすい環境が整ってきたと感じています。今回の研修もそうですし、社員の方でも会社との距離が近いと感じている方は多いと思います。今後もより良い会社にしていくために、経営層の方と直接会話できる機会を更に増やして、社員と会社の距離を縮める取り組みを続けていただきたいと思います。

石原 環境の変化が激しい中で会社が成長していくためには、「会社を支えていく人たちに何が必要なのか」を考えることが極めて重要です。それを理解するには社員の皆さんと直接話をするのが大切です。今回の研修やこの座談会のように皆さんとのコミュニケーションを通じて、皆さんが自分自身の成長についてどのように考えているのか、またどのような悩みを抱



えているのかを理解することができたと感じています。

私が若手だった頃と比べて、社会や個人の価値観は大きく変化し、多様化しています。社員一人ひとりが成長を目指すうえでの選択肢やプロセスは多種多様です。採用や就職、転職の判断においても、会社は選ばれる立場になっています。当社が選ばれる会社になるためには、社員が成長できる会社であること、社員の成長を会社の成長につなげることが重要です。皆さんの意見をよく聞いて、当社が何をすべきか、何を变えていくべきかを考え、皆さんとともに、働きがいのあるサステナブルな成長企業を目指していきますので、これからもよろしくお願いします。



サステナビリティ推進体制

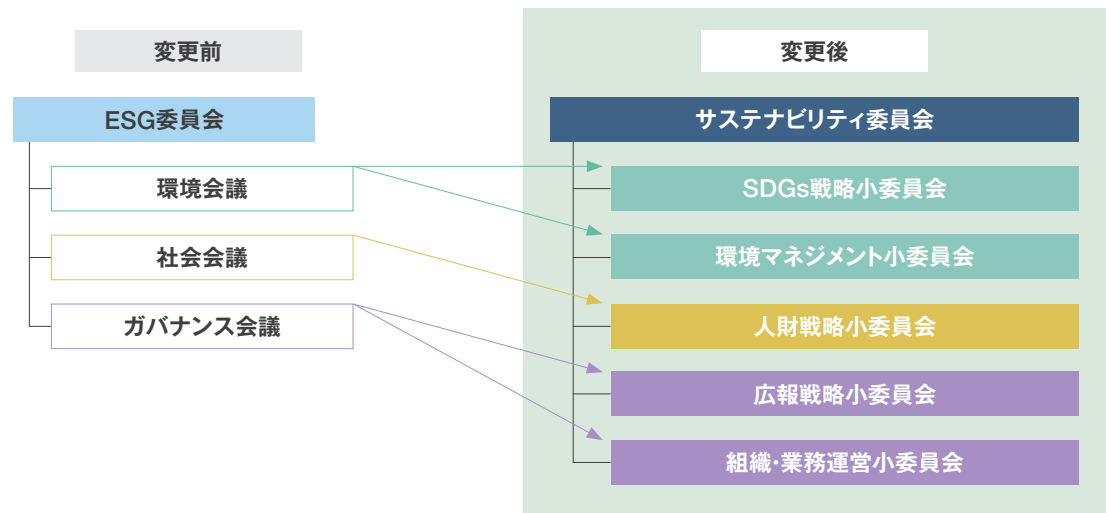
当社では、事業活動を通じて持続的に社会的価値と経済的価値を創出するため、2021年に「ESG委員会」を設置し、下部組織の「環境会議」「社会会議」「ガバナンス会議」において、各分野の活動を推進してきましたが、今般、ESG経営をより実効的かつ効率的に深化・推進するため、サステナビリティ推進体制の見直しを行いました。今後も経営戦略にサステナビリティを織り込み、PDCAサイクルを回していくことで、サステナビリティに関する活動を推進していきます。

なお、サステナビリティ委員会で検討・協議された課題等は、年に1回、経営会議・取締役会において報告・審議され、取締役会はこのプロセスを定期的に監督し、必要に応じて指示を行っています。

サステナビリティ推進体制の見直し

■ 組織形態の再編

「ESG委員会」の名称を「サステナビリティ委員会」に変更することに加え、サステナビリティの観点から、企業価値向上、人財の確保・育成、社員エンゲージメントの向上等により注力していくため、新たにサステナビリティ委員会に副委員長を置くとともに、下部組織を従来の機能別組織から活動テーマ別組織に再編しました。当社が直面する課題を中心として、下部組織は5つの小委員会（SDGs戦略小委員会、環境マネジメント小委員会、人財戦略小委員会、広報戦略小委員会、組織・業務運営小委員会）を設置しています。



■ 参加者の追加

各小委員会の活動を活発化させるとともに、より実効性のある内容にするため、参加者を追加しました。特に、人財戦略小委員会、組織・業務運営小委員会には、社員を代表して、それぞれの小委員会にCDP（キャリアデベロップメントプログラム）研修受講者、DX研修受講者がメンバーとして参画しており、社員から幅広く意見を聴取できる体制としました。

▶ P.45 DX戦略
▶ P.55 【SPECIAL TALK】石原副社長×社員／座談会

ESG委員会及びサステナビリティ委員会の主な議事内容

第5回ESG委員会 (2023年9月)	第6回ESG委員会 (2024年3月)	第1回サステナビリティ委員会 (2024年9月)
1 TCFD提言に基づく情報開示 2 環境方針の見直し 3 ハラスメント撲滅に向けた取り組み 4 人的資本開示項目の実績 5 サステナビリティ推進体制及びコーポレートガバナンスに沿った公表、施策の見直し	1 各会議の2023年度計画の進捗状況及び2024年度計画 2 社内炭素価格導入検討 3 海外グループ会社環境リスク調査 4 非公開会社化による体制の変更、施策の見直し	1 サプライチェーンにおけるサステナビリティ行動指針の制定 2 太陽光発電システム導入に関する取り組み 3 人財戦略全般に関する取り組み 4 戦略的広報施策の立案、実行 5 職場環境改善に関する取り組み

サステナビリティ推進体制図



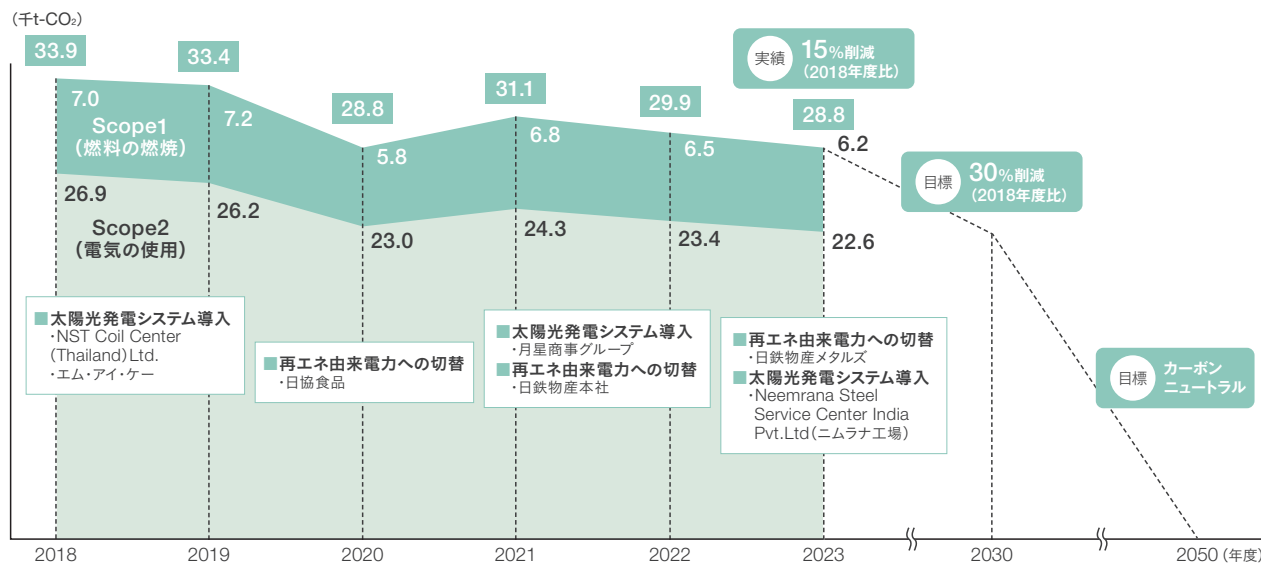
気候変動への取り組み

当社グループは、ESG経営に関する重要課題（マテリアリティ）の一つに「脱炭素社会・環境保全への貢献」を掲げており、2050年のカーボンニュートラルを目標にCO₂排出量の削減や事業を通じたエコソリューション提案などを行っていくことにより、地球環境の保全と経済活動の両立を図り、持続可能な社会の実現に貢献していくことを目指しています。2022年5月に、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、気候変動が事業活動に与える影響について、TCFDのフレームワークに沿った情報開示を行い、カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みをグループ全体で推進しています。

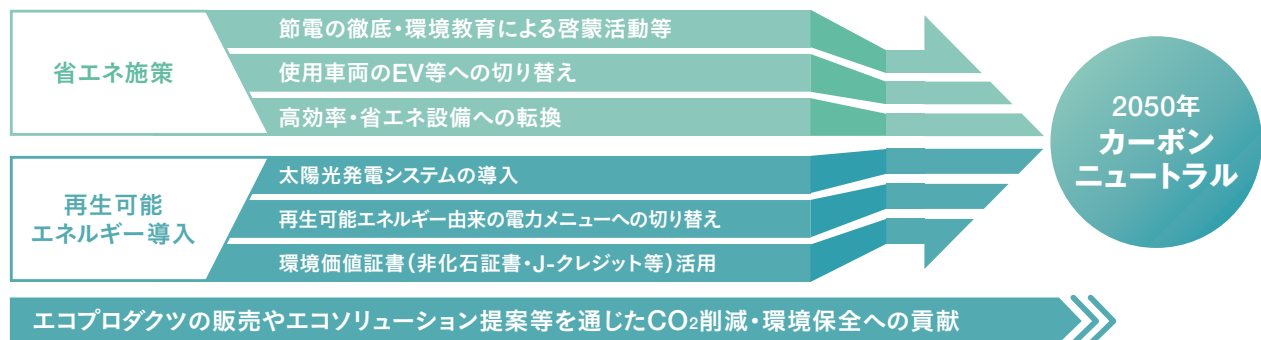
CO₂排出量実績

Scope1・Scope2

当社グループでは、2030年度30%削減（2018年度比）、2050年カーボンニュートラル達成という削減目標を設定しています。2023年度のCO₂排出量は28.8千t-CO₂と、2018年度比で約15%の削減となりました。当社グループでは、CO₂排出量の約80%が電力使用によるものであるため、グループ会社の工場や各事務所の照明のLED化、昼休みの消灯等、各種省エネ施策のほか、本社及びグループ会社において、太陽光発電システムの導入や再生可能エネルギー由来の電力を利用したCO₂フリーの電力への切り替え等を順次進めており、年度平均の削減率は約3%と目標（2.5%）を上回るペースで進捗しています。



CO₂排出量削減に向けた取り組み



Scope3

当社は、サプライチェーン全体のCO₂排出量削減への第一歩として、2022年度よりScope3の可視化に着手し、順次算定範囲を拡大しています。2023年度は、15カテゴリーのうち9カテゴリー（2-8、13-14）について算定し、公表しました。引き続き、算定範囲の拡大に取り組んでいきます。▶P.93 サステナビリティデータ

CO₂排出量削減（Scope1・Scope2）への取り組み

1 太陽光発電システムの導入

CO₂排出量の多い国内外コイルセンター等への太陽光発電システムの導入を積極的に推進しており、これまでに5拠点において導入が完了し、更に2026年度までに4拠点への導入が決定しています。

太陽光発電システム導入実績・予定

導入実績	2019年度	■NST Coil Center (Thailand) Ltd.
	2020年度	■エム・アイ・ケー
	2022年度	■月星商事グループ
	2023年度	■Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd. (ニムラナ工場)
	2024年度	■Aguascalientes Steel Coil Center, S.A. de C.V.
導入予定	2025年度	■NIPPON STEEL TRADING COIL CENTER MEXICO S.A. DE C.V. ■Bangkok Eastern Coil Center Co., Ltd.
		■深圳深日鋼材有限公司
	2026年度	■Neemrana Steel Service Center India Pvt.Ltd. (スリシティ工場)



NST Coil Center (Thailand) Ltd.



エム・アイ・ケー



月星商事グループ



Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd. (ニムラナ工場)

2 非化石証書等の活用

2022年3月より、当社東京本社で使用する全電力においては、非化石証書を活用した実質再生可能エネルギー由来の電力に切り替えています。今後、支社・支店・営業所においても、再生可能エネルギー由来の電力メニューへの切り替えや非化石証書・J-クレジット等の環境価値証書を活用することにより、当社におけるCO₂排出量の実質ゼロ化の早期達成に取り組んでいきます。

3 社内炭素価格制度の導入

当社グループにおける省エネ・省CO₂設備の導入を推進するため、2024年6月から社内炭素価格制度を導入しています。CO₂排出量の削減効果が見込める設備投資について、設定した社内炭素価格を適用し、投資判断に組み込み運用しています。

社内炭素価格制度の概要

社内炭素価格	10,000円／t-CO ₂
対象案件	当社グループのCO ₂ 排出量削減に資する設備投資
適用方法	対象となる設備投資に伴うCO ₂ 排出量及びその削減効果に対し、社内炭素価格を適用し、投資判断に組み込む

TOPICS

日本製鉄の「環境ブランドマーク」の活用

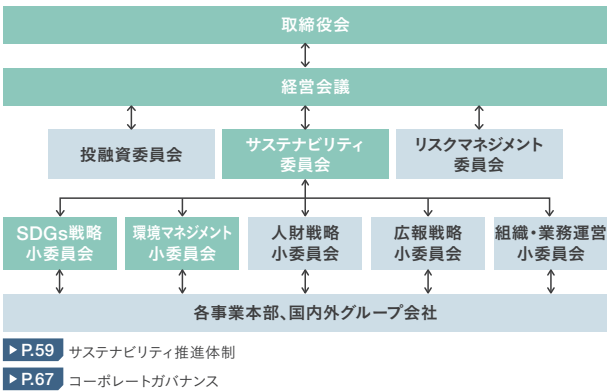
当社は日本製鉄の中核商社として、CO₂排出量の削減や事業を通じたエコソリューション提案等により、持続可能な社会の実現に貢献していくことを目指しています。その一環として、日本製鉄の「環境ブランドマーク」を活用し、社内外にその取り組みを発信、周知を行うことで、更なる諸施策の推進を図っていきます。



TCFD提言に基づく情報開示

1 | ガバナンス

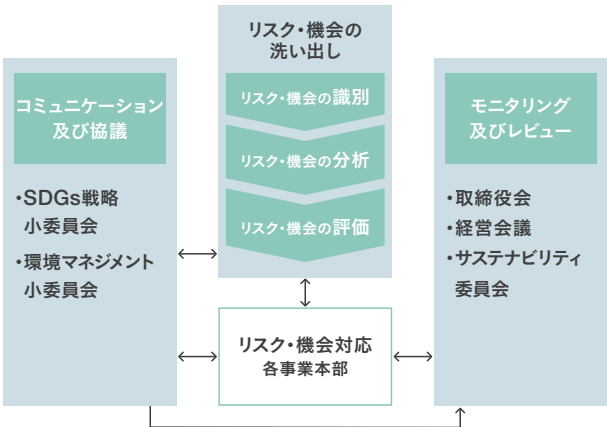
当社は、サステナビリティ推進の観点から、コーポレートガバナンスの高度化、ESG経営の深化、リスクマネジメントの更なる強化を目的にサステナビリティ推進体制を構築しています。その中で、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を年2回開催し、気候関連を含む当社グループのESG経営の推進にかかわる課題について、網羅的・横断的に基本方針及び施策を検討しています。また、サステナビリティ委員会の下部組織である「SDGs戦略小委員会」「環境マネジメント小委員会」において気候関連を含む各種施策等の実行・フォローを行っています。サステナビリティ委員会で検討・協議された課題等は、年に1回、経営会議・取締役会において報告・審議され、取締役会はこのプロセスを定期的に監督し、必要に応じて指示を行っています。



3 | リスク管理

当社は、気候変動に伴うリスク及び機会を特定し、PDCA（計画、実施、進捗確認及び見直し）のマネジメントサイクルを効果的に回し、改善を進めています。気候変動におけるリスクと機会の特定、分析及び評価、ならびに対応については、社内横断的なプロジェクトチームを設置し、検討を行いました。特定したリスクと機会については、サステナビリティ委員会にて検討・協議のうえ、経営会議・取締役会において報告・審議しています。

気候変動関連リスクマネジメント体制（イメージ図）



2 | 戦略

TCFD 提言は、戦略の開示にあたり、複数の気候シナリオで分析を行うことを推奨しています。当社では、主要事業である鉄鋼事業について、2030年を時間軸とし、世界の平均気温上昇を産業革命以前に比べて1.5℃未満に抑えるために必要な対策が講じられた場合と、対策を講じず4℃上昇する場合の2つのシナリオにおけるリスク・機会の分析、事業への影響等を検討しました。



想定シナリオ

区分	参照シナリオ	説明
1.5℃シナリオ	IEA「NZE」(Net Zero Emissions)	強力なクリーンエネルギーや省エネに関する政策が推進され、2050年に世界でGHG排出ネットゼロを達成する場合のシナリオ
4℃シナリオ	IEA「CPS」(Current Policy Scenario)	世界が現在の道を歩み続け、追加的な政策変更を行わない場合のシナリオ

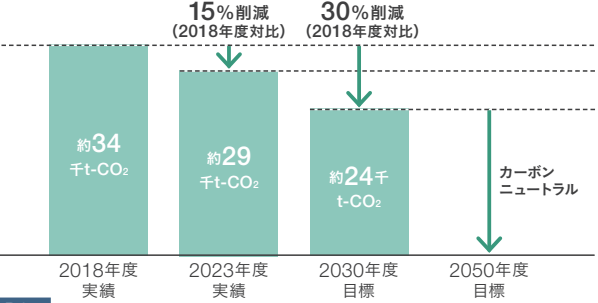
IEA(International Energy Agency): 国際エネルギー機関
1.5℃シナリオ、4℃シナリオともに、2030年時点の気温上昇は1.5℃程度で大きな差はないことから、物理的リスクについては、2つのシナリオそれぞれについて区別せず、2030年時点では同じ状況であると想定。

4 | 指標と目標

当社グループは、2021年5月に、ESG経営に関する6つの重要課題（マテリアリティ）を特定するとともに、マテリアリティの一つに「脱炭素社会・環境保全への貢献」を掲げ、Scope1、Scope2について、2050年度:カーボンニュートラル、2030年度:30%削減（2018年度対比）のCO₂排出量削減目標を決定し、脱炭素に向けた取り組みを推進しています。

当社グループの場合、CO₂排出量の約80%が電力使用によるものであることから、太陽光発電システムの導入、使用車両のEV等への切り替え、高効率・省エネ型設備への転換等の各種省エネ施策の実施と合わせて、計画的に再生可能エネルギー由来の電力への切り替えや環境価値証書（非化石証書、J-クレジット等）を活用することにより、目標達成を目指していきます。

当社グループCO₂排出量（繊維セグメントを除く）



鉄鋼事業におけるシナリオ分析と機会・リスクの評価

		想定シナリオ	機会・リスク／当社への影響	当社の戦略（含む今後の対応）
1.5℃シナリオ	移行機会	1 自動車EV化の進展 ● 自動車の電動化が進展し、内燃機関搭載車向けの鉄鋼需要の割合は減少するも、世界の自動車累計台数は増加し、自動車向け鉄鋼需要は増加 ● EV車向け電磁鋼板等の高機能鋼材の需要が増加	● 自動車向け鉄鋼需要の増加による収益拡大 ● EV関連製品の新規需要捕捉による収益拡大	● 営業戦力の重点投入、日本製鉄と当社の国内外の営業拠点、コイルセンター等の加工拠点が有する営業情報及び加工ノウハウを最大限に活用した営業力強化 ● EV車用モーター、電動化部品への高機能電磁鋼板の拡販及びサプライチェーン網の構築
		2 燃費規制強化等による軽量素材への切り替え進展（マルチマテリアル化） ● 燃費規制強化の観点から軽量素材への切り替えが進展	● ハイテン（高張力鋼板）等の高強度鋼材やチタン等他素材の需要増加による収益拡大	● モデルチェンジ、新規車種への採用拡大が見込まれるハイテン、ホットスタンブ鋼板、アルミの受注に注力
		3 再エネ・水素社会に伴う関連製品・ソリューションニーズの高まり ● 世界の発電量に占める再エネの割合、世界の水素生産が増加	● 再エネ・水素社会を支える製品販売、ソリューション提供による収益拡大	● 洋上風力発電水中基礎（ジャケット用厚板）、太陽光架台（高耐食性めっき鋼板）等の取引拡大 ● 水素ガス容器用鋼管、海外の水素タウン内の水素循環用鋼管、燃料電池スタックセパレーター用チタン箔等の取引拡大
		4 低炭素な原材料・部材の調達ニーズの高まり ● 炭素排出量が小さい電炉への注目が高まり、鉄スクラップの需要が増加 ● 製鉄、電力会社等のカーボンニュートラルに向けた取り組みにより、環境に配慮した原燃料のニーズが増加	● スクラップの取引増加による収益拡大 ● バイオマス燃料、還元剤の取引増加による収益拡大	● 日本製鉄グループ向けの高炉、電炉用上級屑、SUS屑の拡販 ● バイオマス発電燃料用ブラックペレットの電力会社を中心としたユーザーの開拓
4℃シナリオ	移行リスク	1 GHG排出規制、カーボンプライシング ● 各国の炭素排出目標・政策により、GHG排出量規制が強化 ● カーボンプライシング（炭素税・排出量取引）の導入	● GHG排出量規制強化やカーボンプライシング（炭素税・排出量取引）導入による対応コスト増加	● CO₂排出量削減ロードマップに基づく中長期環境目標の達成によるCO₂排出量の着実な削減（2050年度:カーボンニュートラル、2030年度:2018年度比30%削減）
	物理的リスク	1 異常気象の深刻化 ● 異常気象の発生頻度が増加し、風水害被害が深刻化	● 大規模自然災害により事業拠点やサプライチェーンが被害を受け、販売・生産活動が滞り、売上が減少	● 被災による調達リスクの高い商品の特定とリスク分散の推進 ● 原材料安定調達のためのサプライチェーンの拡充
		2 海面上昇・高潮被害の増加 ● 海面上昇により沿岸部の当社グループ加工拠点（コイルセンター）の建物・設備が浸水し、在庫製品が水没	● 2030年度における海面上昇は現在よりも2.4cm程度と推測され、また、当社グループ加工拠点の大半が高潮浸水区域外に立地していることから、操業への影響は軽微	● BCP（事業継続計画）の策定、防災訓練等の実施

サプライチェーンマネジメント

労働環境、自然環境に配慮したサプライチェーンCSRの推進

2024年11月、当社グループは「サプライチェーンにおけるサステナビリティ行動指針」を制定しました。当社グループは、世界の国や地域で様々な事業を展開しており、グローバルなサプライチェーンの責任ある一員として、労働環境、自然環境に配慮したサステナブルなサプライチェーンの構築に向けた取り組みを推進していきます。

サプライチェーンにおけるサステナビリティ行動指針

日鉄物産グループは、持続可能な社会の実現に貢献するため、自らがサステナビリティへの取り組みを実践するとともに、サプライチェーンにおける人権や環境などのリスクの低減に取り組むことにより、サプライチェーン全体での持続的な発展を目指しています。

日鉄物産グループは、「サプライチェーンにおけるサステナビリティ行動指針」を制定し、サプライヤーをはじめとする取引先の皆さまに行動指針に対する理解と実践をお願いし、取引先の皆さまとともにサステナブルなサプライチェーンの構築に向けて取り組みを推進していきます。

1	法令遵守・国際規範の尊重 事業活動を行う国や地域における関係法令の遵守、国際的なルール・慣行に配慮した公正な取引及び強要・贈収賄などの腐敗防止を徹底する。
2	人権の尊重 (1) 従業員の人権を尊重し、雇用における性別・人種・宗教などによる差別、各種ハラスメント、虐待などの非人道的な扱いを行わない。 (2) 児童労働・強制労働を行わせない。 (3) 従業員の労働時間・休日・休暇を適切に管理し、過度な時間外労働を禁止する。 (4) 法定最低賃金を遵守するとともに、生活賃金以上の支払いに配慮する。不当な賃金の減額を行わない。 (5) 労使間の円滑な協議を図るため、従業員の団結権及び団体交渉権を尊重する。
3	労働環境・安全衛生の確保 従業員に対して安全で衛生的かつ健康的な労働環境の整備に努める。
4	品質管理 商品やサービスの品質・安全性を確保する。
5	地球環境への配慮 (1) 気候変動への対応のため、温室効果ガスの排出量の削減に努める。 (2) 廃棄物の4R(Reduce、Reuse、Recycle、Renewable)に積極的に取り組み、排出量の削減に努める。 (3) 自然生態系への影響を十分配慮し、生物多様性の維持・保全に努める。 (4) エネルギー、水、その他資源の効率的な利用を促進し、使用量の削減に努める。 (5) 環境汚染の予防、軽減に取り組む。
6	情報セキュリティ 情報セキュリティに関する管理を適切に行う。
7	是正措置 (1) 取引先が本指針に違反し、人権や環境などへの負の影響を引き起こしていることが確認された場合、取引先に対し是正措置を求める。 (2) 是正が困難と判断した場合は、当該取引先との取引の見直しを検討する。
8	情報開示 上記の各項目に関する情報の適時・適切な開示を行う。

サプライヤーへのサステナビリティ行動指針の周知

当社の考え方をサプライヤーをはじめとする取引先の皆さまと共有するため、当社Webサイトにて、本行動指針を日本語・英語・中国語で公開しています。今後、当社及び国内・海外子会社の全ての取引先の皆さま、及び新規の取引先の皆さまに対し、本行動指針への理解と実践をお願いしていきます。

日本製鉄グループ人権方針

2024年4月、日本製鉄は「日本製鉄グループ人権方針」を制定しました。本人権方針は、人権に関する国際規範等を踏まえ、人権の尊重へのコミットメント、人権デューディリジェンスや是正・救済措置等の取り組みを定め、人権尊重に対する日本製鉄グループの企業姿勢を内外に示すもので、当社グループにも適用されています。

1	人権の尊重へのコミットメント 当社グループは、「国際人権章典」、国際労働機関(ILO)の「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」で定められた国際的に認められた人権(結社の自由・団結権・団体交渉権、強制労働の禁止、児童労働の廃止、雇用および職業における差別の禁止、安全で健康的な労働環境の確保等)および 国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」を支持・尊重します。 また、当社グループは、あらゆる人権の尊重が企業活動の基本であるとの認識のもと、企業の社会的責任を踏まえて制定した「日本製鉄グループ企業行動規範」に則り、人権尊重に最大限配慮しつつ、高い倫理観をもって事業活動を展開します。
2	適用範囲 本方針は、当社グループのすべての役員および従業員に適用します。また、サプライヤーを含むすべてのステークホルダーの皆様にも本方針を理解し、支持していただくことを求めます。
3	適用法令の遵守 当社グループは、事業活動を行う国や地域における法令を遵守します。国際的に認められた人権が法令上適切に保護されていない地域においては、国際的に認められた人権を最大限尊重するよう努めます。
4	人権デューディリジェンス 当社グループは、人権に対する負の影響を特定し、防止または軽減を図るための人権デューディリジェンスの仕組みを構築し、継続的な実施と改善に取り組みます。
5	是正・救済措置 当社グループは、自らの事業活動において人権に対する負の影響を引き起こした、または負の影響を助長したことが明らかになった場合は、その是正や救済に向けて適切に対処するよう努めます。
6	教育 当社グループは、役員および従業員に対して人権尊重に関する適切な教育を継続的に行うよう努めます。
7	ステークホルダーとの対話や協議 当社グループは、自らの事業活動における人権に対する取り組みについて、社内外のステークホルダーとの対話や協議に努めます。
8	情報公開 当社グループは、ホームページ等を通じて、人権尊重の取組みやその進捗状況に関する情報を適切に開示します。
9	推進体制 当社グループは、本方針の遵守状況について、定期的に日本製鉄株式会社の経営会議および取締役会に付議・報告します。

日鉄物産グループ環境方針

2023年10月、当社は、近年求められている環境課題を踏まえるとともに、今後も、当社グループの社員全員が、持続可能な社会の実現に貢献していく姿勢を明確に示すことを目的に、「日鉄物産グループ環境方針」を見直しました。

基本理念	
日鉄物産グループは脱炭素社会・環境保全への貢献を経営上の重要課題の一つと認識し、グローバルで多岐にわたる事業活動を通じて、地球環境の保全に努めるとともに、持続可能な社会の実現を目指します。	
行動指針	
1	環境関連法規制の遵守 国内外の環境関連の法規制及び合意した協定等を遵守します。
2	気候変動への取り組み 気候変動への対応のため、温室効果ガスの排出削減に努めます。また、エコプロダクツの販売やエコソリューション提案等を通じて、サプライチェーン全体での温室効果ガス削減に貢献します。
3	自然環境への配慮 事業活動において、自然生態系への影響を十分に配慮し、生物多様性の維持・保全に努めます。
4	資源・エネルギーの効率的利用 地球資源・エネルギーの有限性を認識し、その効率的な利用を促進するとともに、廃棄物の4R(Reduce、Reuse、Recycle、Renewable)に積極的に取り組み、循環型社会・サステナブルな暮らしの実現に貢献します。
5	環境マネジメントシステムの継続的改善 この環境方針に基づいた環境マネジメントシステムを確立し、環境パフォーマンスの更なる向上を図るため、PDCAサイクル(計画、実施、進捗確認、見直し)を効果的に回し、継続的な改善と充実に努めます。
6	環境方針の周知と徹底 この環境方針をグループ全社員に周知徹底し、教育活動を推進し、グループの全員が環境意識を高め、地球環境保全の意義を理解し実践できる企業人であることを目指します。
7	情報開示 この環境方針を社外に公表するとともに、環境に関する積極的な情報開示に努め、社会から信頼される企業を目指します。

コーポレートガバナンス

当社は、「内部統制システムの基本方針」を確実に運用することにより、コーポレートガバナンスを一層強化するとともに、コンプライアンス、財務情報の信頼性及び業務の有効性・効率性の確保に努め、その継続的改善を図っています。

なお、当社は執行役員制度を導入し、経営の意思決定・業務監督機能と業務執行機能を分離して取締役会の効率的な運用を図るとともに、経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制を採用しています。

取締役会について

取締役会は、全ての取締役で構成され、原則として毎月1回開催し、経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役の職務の執行を監督しています。

監査役について

監査役は、取締役の職務の執行状況を監視・監督するため、取締役会及び経営会議等の重要な会議に出席するとともに、データベース上の全ての起案書や報告書を閲覧可能とし、必要に応じて取締役等から報告を求め、意見を述べることであります。

経営会議について

経営会議は、執行役員または相談役を兼務する取締役で構成し、原則として毎月2回開催し、重要な業務の執行方針及びその他経営に関する重要事項について審議を行い、社長の諮問に応えています。また、監査役はこれに出席し意見を述べる事ができます。

執行体制における各種委員会の設置について

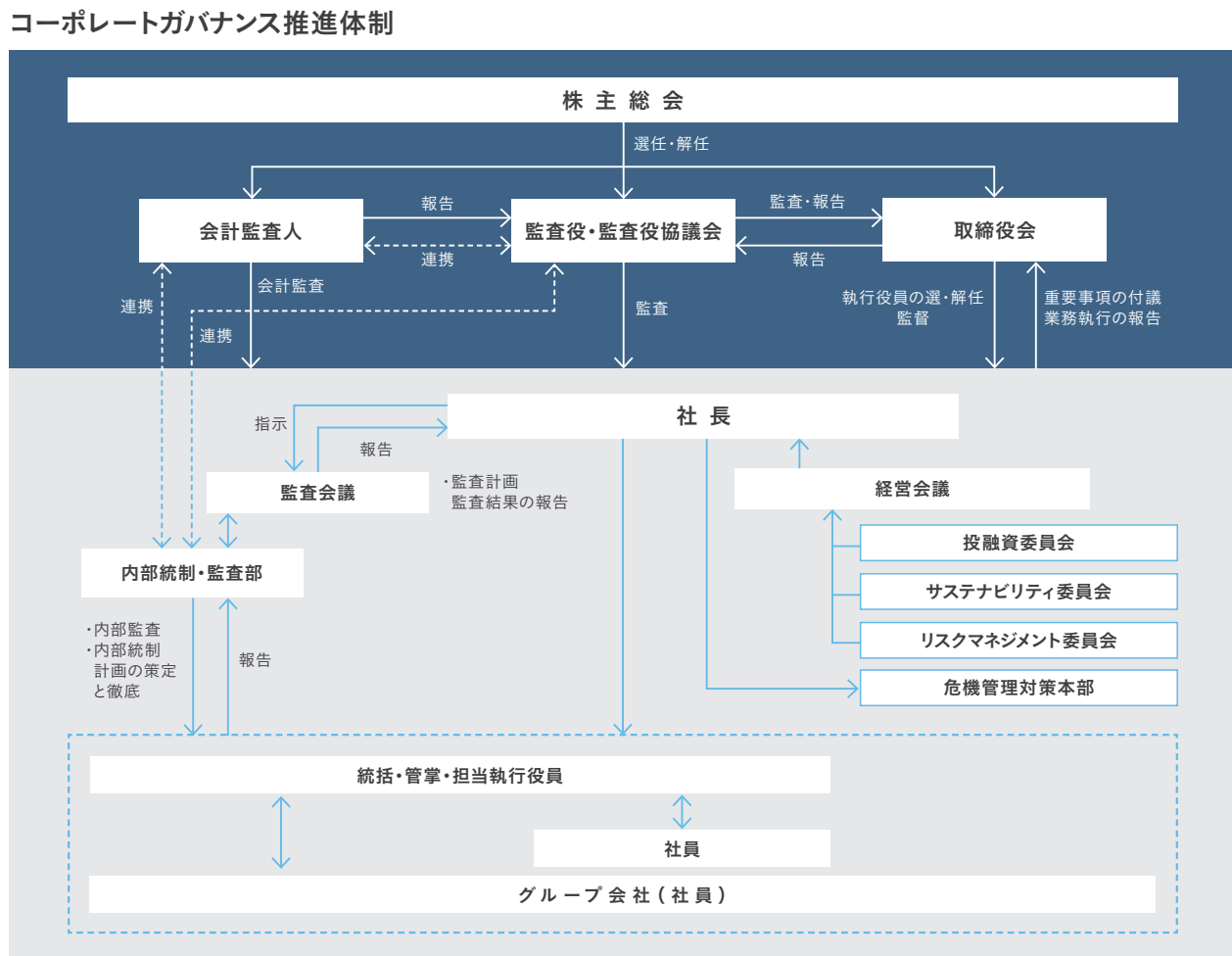
一層のコーポレートガバナンスの推進を目的に、投融資委員会、サステナビリティ委員会、リスクマネジメント委員会を設置しています。

内部監査について

内部統制・監査部門として、内部統制・監査部を設置し、当社ならびに国内及び海外の関係会社における業務執行の有効性・効率性等について定期的に監査を行っています。

監査により把握された重大なリスク等については、リスクマネジメント委員会に適宜報告するとともに、リスクマネジメント委員会にて抽出された全社的なリスクについても、各機能部門がその改善に向けて支援・指導を行い、内部監査にてその対応状況を評価・確認しています。

なお、内部監査の実効性を確保するための取り組みとしては、毎月開催される監査連絡会にて常勤監査役に監査結果を報告するほか、年に2回開催される監査会議にて取締役役に年間監査計画及び監査結果等について報告しています。



上段左から 高杉 亮、七里 亮介、寺田 純、磯部 和幸、杉本 茂次、石井 勇起、内藤 寛人 下段左から 越川 和弘、中村 真一、石原 秀威、南谷 忠義

役員一覧(2024年6月末時点)

取締役

代表取締役社長 中村 真一

1982年 新日本製鐵(株)(現・日本製鉄(株))入社
2018年 新日鐵住金(株)(現・日本製鉄(株))
代表取締役副社長
2022年 当社代表取締役社長(現)

取締役専務執行役員 越川 和弘

1986年 新日本製鐵(株)(現・日本製鉄(株))入社
2018年 新日鐵住金(株)(現・日本製鉄(株))
執行役員
2023年 当社取締役専務執行役員(現)

取締役常務執行役員 磯部 和幸

1988年 住金物産(株)(現・日鉄物産(株))入社
2017年 当社執行役員
2024年 当社取締役常務執行役員(現)

取締役(非常勤) 高杉 亮

1987年 三井物産(株)入社
2021年 三井物産(株)執行役員(現)
2024年 当社取締役(現)

Part1

鉄物産グループの価値創造

取締役副社長 石原 秀威

1985年 新日本製鐵(株)(現・日本製鉄(株))入社
2019年 日本製鉄(株)常務執行役員
2022年 当社取締役副社長(現)

取締役常務執行役員 寺田 純

1988年 日鐵商事(株)(現・日鉄物産(株))入社
2018年 当社執行役員
2023年 当社取締役常務執行役員(現)

取締役(非常勤) 七里 亮介

1994年 新日本製鐵(株)(現・日本製鐵(株))入社
2021年 日本製鐵(株)経営企画部部長
2024年 日本製鐵(株)営業総括部長(現)、
当社取締役(現)

執行役員

氏名	地位	氏名	地位	氏名	地位	氏名	地位
中村 真一	社長	廣瀬 隆明	常務執行役員	岩田 敏昭	執行役員	岡田 健治	執行役員
石原 秀威	副社長	大橋 悟	常務執行役員	鈴木 克周	執行役員	藤本 裕次	執行役員
越川 和弘	専務執行役員	岡本 哲也	常務執行役員	我孫子 正康	執行役員	恵 篤司	執行役員
寺田 純	常務執行役員	高原 英樹	常務執行役員	渡部 伸之	執行役員	白川 智広	執行役員
磯部 和幸	常務執行役員	野村 泰弘	常務執行役員	畑 一晃	執行役員		
田代 博	常務執行役員	伊倉 真人	執行役員	河村 隆之	執行役員		

監査役

常任監査役(常勤) 南谷 忠義

1983年 伊藤萬(株)(現・日鉄物産(株))入社
2011年 住金物産(株)(現・日鉄物産(株))
監査部長
2017年 当社監査役
2024年 当社常任監査役(現)

監査役(常勤) 石井 勇起

1986年 住金物産(株)(現・日鉄物産(株))入社
2021年 信栄機鋼(株)代表取締役社長
2024年 当社監査役(現)

監査役(非常勤) 杉本 茂次

1974年 等松・青木監査法人(現・有限責任監査法人トーマツ)入所
1978年 公認会計士登録
1989年 同監査法人パートナー就任
2016年 杉本茂次公認会計士事務所設立(現)
2016年 当社社外監査役
2023年 当社監査役(現)

監査役(非常勤) 内藤 寛人

1991年 新日本製鐵(株)(現・日本製鉄(株))入社
2021年 日本製鉄(株)執行役員
2024年 日本製鉄(株)常務執行役員(現)、
当社監査役(現)

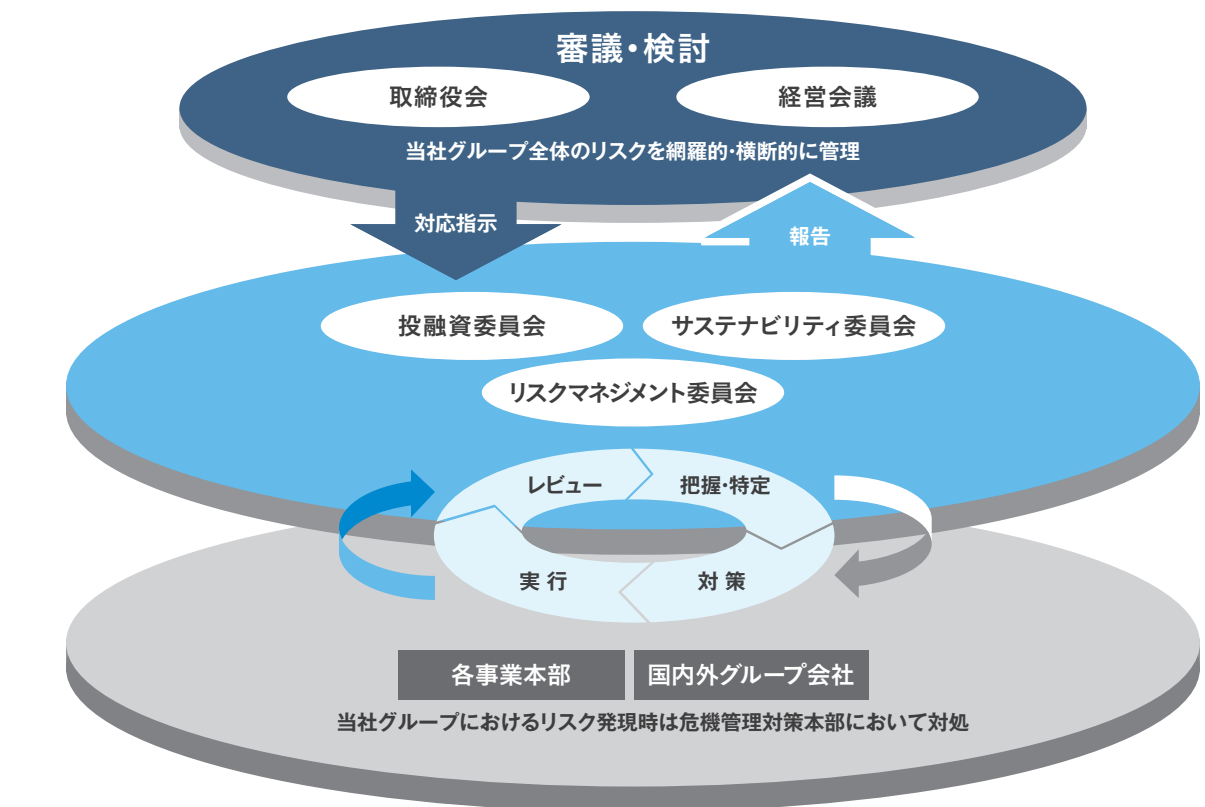
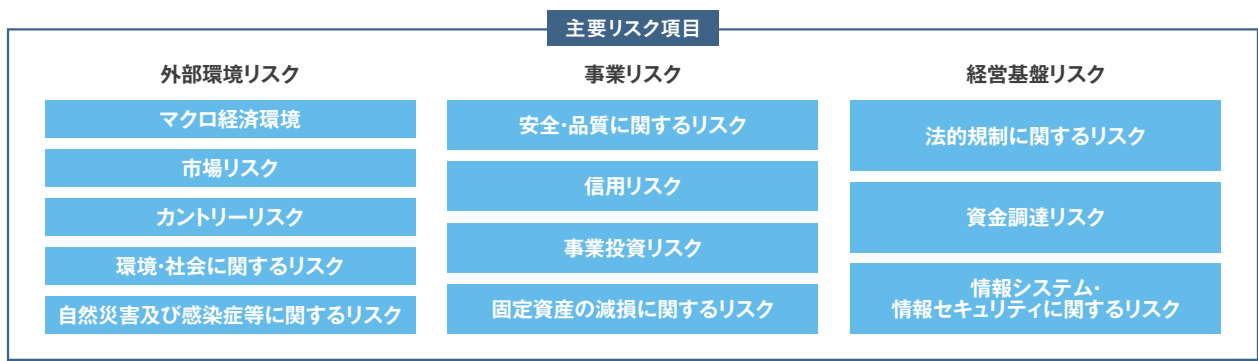
リスクマネジメント

当社グループは、国内外において各種商品、事業投資、サービスの提供等多岐にわたる事業を展開しています。そのような中で、政治・地政学的リスク、投資リスク、業務運営関連リスク等、常に様々なリスクに晒されています。また、これらのリスクは多様化、高度化、複雑化しており、経営の健全性確保と企業価値の維持・向上を図るためには、このような多様なリスクを適切に管理し対応を図っていくリスクマネジメントが経営上不可欠であると認識し、必要なリスク管理体制及び管理手法を整備し、リスクに対応しています。

リスクマネジメント体制

会社経営を取り巻くマクロ的な政治・経済等の環境変化については、社内の経営会議、サステナビリティ委員会等にて、適時的確に議論・検討し、早期のアクションに結びつけるよう体制を整えています。更に、当社グループを取り巻くリスクを網羅的・横断的に把握し、早期のアクションに結びつけるべく、リスクの把握、議論・検討に特化した場としてリスクマネジメント委員会を設置し、個別具体的なリスクに対して、具体的な対応策を議論・検討し、関係部署にその対応を指示する体制を整備し、リスクへの対応力を高めています。

このようなリスクマネジメント体制の中で、リスクの発現の抑止に努めるとともに、仮に発現した場合には的確、迅速な対応・措置を図っています。



事業等のリスクへの対応

リスク項目	内 容	主な対応
外部環境リスク		
マクロ経済環境	■ 主要地域（国内及び北米、アジア地域）の景気動向や需要の増減による影響 ■ 既存のビジネスモデルへの影響	■ SDGs等の社会的ニーズに対応した新規需要捕捉、海外事業の深化・拡充に向けたグローバル戦略による成長戦略の推進 ▶ P.29
市場リスク （為替リスク、金利リスク、商品価格リスク、株価リスク）	■ 外貨建取引における為替変動リスク ■ 事業資金の調達における金利変動リスク ■ 取り扱い商品のうち、一部商品で有している価格変動リスク ■ 保有する取引先の株式の株価変動により、有価証券評価損が発生するリスク	■ 実需に基づく為替予約の実施 ■ 金利スワップ等を利用した金利変動リスクの低減 ■ 営業管理規程に基づく営業取引リスクにかかわるリスク低減、損失回避 ■ 保有株式（株価）の定期的なモニタリング
カントリーリスク	■ 貿易または海外投融資の相手国の政策変更、政治・社会・経済及び環境等の変化により、債権または投融資の回収が不能または困難となるリスク	■ カントリーリスク管理規程に基づくカントリーリスク増大に伴う不測の損害回避
環境・社会に関するリスク	■ 環境や社会に関する問題が生じた場合の事業遅滞や停止、企業イメージの低下等が発生するリスク	■ ESG経営に関する重要課題（マテリアリティ）の特定 ■ TCFD提言に基づくシナリオ分析の実施 ■ CO₂排出量の算定及び削減目標の設定、排出量削減に向けた取り組みの推進 ■ 環境マネジメントシステム（ISO14001）認証の取得 ■ 「サプライチェーンにおけるサステナビリティ行動指針」の制定 ▶ P.23 ▶ P.63 ▶ P.61 ▶ P.65
自然災害及び感染症等に関するリスク	■ 地震等の自然災害の発生や新型コロナウイルス感染症の感染拡大による事業活動への影響 ■ 大規模事故、テロ、その他予測せぬ事態の発生への影響	■ BCP（事業継続計画）の策定、耐震対策、防災訓練等の実施
事業リスク		
安全・品質に関するリスク	■ 安全衛生や品質管理等に問題が生じた場合、当社グループ社員の人命・健康のみならず、社会的信用等への影響 ■ 取り扱い商品の品質に問題が生じた場合、商品の回収や補修などの費用が発生するリスク	■ 「グループ一丸となった労働災害撲滅活動」と、「取り扱い商品の安全・安心・表示等に関する規程に基づく品質の確保」、「取引先及び最終消費者の信頼確保」への取り組み ▶ P.71
信用リスク	■ 国内外の取引先の信用状態が悪化し、当社グループに対する債務の履行に問題が生じるリスク	■ 与信管理規程等に基づく取引先の定量面・定性面からの評価、信用限度の設定（信用限度は、期限を設け、定期的に更新）
事業投資リスク	■ 投資先企業の業績悪化により企業価値が低下した場合の、投資回収リスク	■ 新規投資の基準や事業審査の基準に基づく投資管理の実施
固定資産の減損に関するリスク	■ 事業用不動産の時価下落や、収益性の低下等に伴い資産価値が低下するリスク ■ その他有形、無形固定資産（のれん含む）の資産価値の低下リスク	■ 事業用不動産の時価、収益性の定期的なモニタリング
経営基盤リスク		
法的規制に関するリスク	■ 国内外の法律及び規制の新設、変更等により当社グループの事業活動に影響を与えるリスク	■ コンプライアンスハンドブックに基づく事業活動にかかわる法令等の遵守徹底
資金調達リスク	■ 主要金融市場の金融システムが混乱した場合等に金融機関や投資家からの資金調達が不能となるリスクや資金調達コストが増大するリスク	■ 調達先の分散や調達手段の多様化 ■ 銀行長期借入による一定額の長期資金の確保
情報システム・情報セキュリティに関するリスク	■ サイバー攻撃により、重要情報が消失・漏洩するリスクやシステムが停止するリスク ■ サーバー、ネットワークの損壊によりシステムが停止するリスク ■ 自然災害によりシステムが停止するリスク	■ 情報資産の適切な保護・管理に係る各種規程の整備と社員への情報セキュリティ教育の徹底 ■ セキュリティ専門ベンダーによるサイバー攻撃に対する常時監視 ■ 主要サーバーやネットワークの二重化とクラウド活用による障害対策強化

安全、品質管理、コンプライアンス

各種リスクのうち、特に「安全」「品質」「コンプライアンス」において、経営に重篤な影響を及ぼす可能性がある重大リスクの抽出と、その根絶に向けた対策の検討・実行につき、各事業本部と機能部門の連携に加え、全社横断的な取り組みの更なる強化に注力しています。

安全への取り組み	
鉄鋼事業本部 (技術・安全統括部)	重点施策 1 安全意識のレベルアップと安全ルールの徹底 ■ ①意識しない不安全行動の抽出と撲滅 ■ 現場目線に立った不安全行動の洗い出し ■ 作業者同士の自発的安全活動の展開（小集団活動、相互の声掛け） ■ ②安全ルールを身に付けさせる教育・指導 ■ 安全ルールがわかりやすい作業標準書への見直しと周知徹底 ■ 安全ルールの理解と危険感受性の向上（KYT、類災検討などで訓練） ■ ③隠れたリスクの掘り出しと低減の継続 2 暑熱対策の継続 ■ 職場の環境改善（空調服着用、スポットクーラー設置 など） ■ 暑熱時のルール見直し（休憩間隔、休憩回数、休憩場所 など） ■ 無理のない作業計画・無理をさせない職場風土（声掛け運動 など） 3 化学物質規制に対する自律的管理化活動の継続
産機・インフラ事業本部 (産機・インフラ企画部)	1 安全自主監査の進捗確認によるフォローアップ ■ 各製造現場において、安全自主監査をもとに自ら改善課題の抽出と解決に向けた取り組みを継続できる体制を確立し、更に強化できるようサポート実施
(注)食糧事業本部「加工食品における異物混入対策」については「品質管理への取り組み」に記載	
品質管理への取り組み	
鉄鋼事業本部 (技術・安全統括部)	1 営業部での入票業務のモニタリングによる再確認 ■ 国内営業部に対しては、注文入票業務及び加工発注業務を対象とし、注文訂正入票のあった事例を取り上げ、訂正要因の検証とダブルチェック実施状況、業務標準への反映 ■ 海外現地法人営業部に対して、注文入票業務の検証と業務標準文書の適正化 ■ 注文入票業務からの人手排除を念頭にしたマスタ化及び業務手法改訂（エクセルファイルアップロード化 等）の推進 2 関係会社における重点管理項目の改善支援 ■ 品質リスクの共有及び低減に向けたマイルストーン検討 ■ 人手排除を念頭としたバーコード化、自動伝送化の推進継続 3 営業・関係会社サポート活動
産機・インフラ事業本部 (産機・インフラ企画部)	1 モビリティ事業推進部/機能マテリアル部の重点仕入先への指導の徹底と継続的モニタリングの実施 2 事業本部内に技術系品質保証専任者を置き、カーメーカー他需要家への品質対応、ならびに各サプライヤーへの品質管理指導体制を構築
食糧事業本部 (食品安全部)	1 加工工場の厳選に加え、副資材を含む成分分析の徹底とトレースの実施 2 生産サイドにおけるリコールトレーニングの深化 3 責任の所在が明確でない場合の損害発生を担保するため保険を付保 4 人財拡充（ベテラン社員の登用による安全対策の更なる向上）
DX推進部	1 自動財源管理システム（N-SCM） ■ リピート取引分野における財源管理の自動化により、状況変化への対応迅速化を図り、材欠・異材出荷トラブルを防止 2 入票システム改善（SPOD） ■ 発注業務の標準化及びチェック機能の強化により、精度向上・効率化を進め、人為的ミスの根絶を目指す 3 新コイルセンターシステム（EXCS/エクシス[®]） ■ 当社子会社コイルセンターの基幹システム刷新・統一化を図る 3システムとも2023年度までに本番化しており、引き続き機能拡充・品種分野展開・拠点展開を推進中です。また、これらとは別に本番化済みの取引先ポータルサイト「NST Business Online」と連携することで、商社業務のフルデジタル化が更に進むよう、総合的な開発を行っています。

コンプライアンスへの取り組み

内部統制システムに関する基本的な考え方

当社は、日鉄物産グループの「企業理念」「経営方針」及び「社員行動指針」に基づき、コンプライアンス重視の基本姿勢を明確にしています。これらに基づき、内部統制システムを整備し適切に運用することで、コーポレートガバナンスを一層強化するとともに、コンプライアンス、財務報告の信頼性及び業務の有効性・効率性の確保に努め、その継続的改善を図っています。

1 業務執行における内部統制（3つのディフェンスライン）

当社は、営業部門等の第一ディフェンスライン、企画管理本部各部と各営業企画部等で構成される機能部門による第二ディフェンスライン及び内部統制・監査部による第三ディフェンスラインの3つのディフェンスラインによって内部統制システムを構築・整備しています。

第一ディフェンスライン （営業部門等）	第二ディフェンスライン （機能部門）	第三ディフェンスライン （内部統制・監査部）
自律的内部統制を基本とした内部統制システムを構築・整備し、その運用については、事業本部を統括する執行役員の責任のもと、各事業本部が主体的にマネジメントを行っています。	企業を取り巻くリスクを特定・評価し、営業部門等と連携し、リスクをコントロールする仕組みを構築するとともに、営業部門等に対する必要な支援、教育・啓発等の措置を講じています。	独立性を確保し、客観的な立場から当社グループ全体の内部統制システムの構築・運用状況の適正性を確認・評価し、改善を促します。

2 当社グループ内部統制システム

当社及び各子会社は、業務の適正性を確保するため、当社グループの「企業理念」「経営方針」及び「社員行動指針」を基礎とし、社内諸規程を制定するとともに、各事業本部及び各子会社の事業特性を踏まえつつ、事業戦略を共有し、グループ一体となった経営を行います。

当社各業務執行取締役、各執行役員、各部店長等及び各子会社の取締役等は、当社グループの「企業理念」「経営方針」「社員行動指針」及び諸規程を社員に対し周知・徹底するとともに、遵守状況の自主点検やモニタリングを行います。各子会社の管理に関しては、「関係会社管理規程」及び「関係会社管理基準」等に基づき、当社における各社の主管部が担当し、各主管部が属する事業本部を統括する執行役員の責任のもと、その適切な運用を図ります。更に、当社業務執行取締役、執行役員及び社員を各子会社に対し、必要に応じて取締役または監査役として派遣し、業務執行の適正性を確保します。

内部統制・監査部は、機能部門と連携し、当社及び各子会社における内部統制システム整備に対する指導・助言を行うとともに、当社と各子会社との情報の共有化を行い、内部統制に関する充実を図ります。また、当社及び国内外関係者の社員全員を対象とした内部統制に関する意識調査アンケートやeラーニングを実施して内部統制に対する意識の向上を図っています。

内部通報制度（コンプライアンス・ホットライン）

当社は、当社及び各子会社の社員等に向けて、事業遂行上のリスクに関する内部通報・相談窓口としての「コンプライアンス・ホットライン制度」を設置・運用しており、通報等に関する秘密の保持を図り、通報者に対して不利な取り扱いを行いません。また、2024年6月1日からは従来の社内相談窓口に加えて、日本製鉄が設置する「コンプライアンス相談室」も利用可能となりました。通報者が安心して通報、相談できるよう外部の専門業者に委託した窓口も設置しており、制度の充実と継続的な改善を図っています。

TOPICS

NST Tubular Processing (Thailand) Co., Ltd.の安全活動

作業標準の動画化による安全作業の意識付け

2024年5月に安全大会が開催され、2023年度に安全成績が優秀であったグループ会社の表彰式を実施しました。1年を通して安全活動に特別な貢献をしたと認められる会社に贈られる安全活動貢献表彰は、NST Tubular Processing (Thailand) Co., Ltd.が受賞しました（海外部門）。

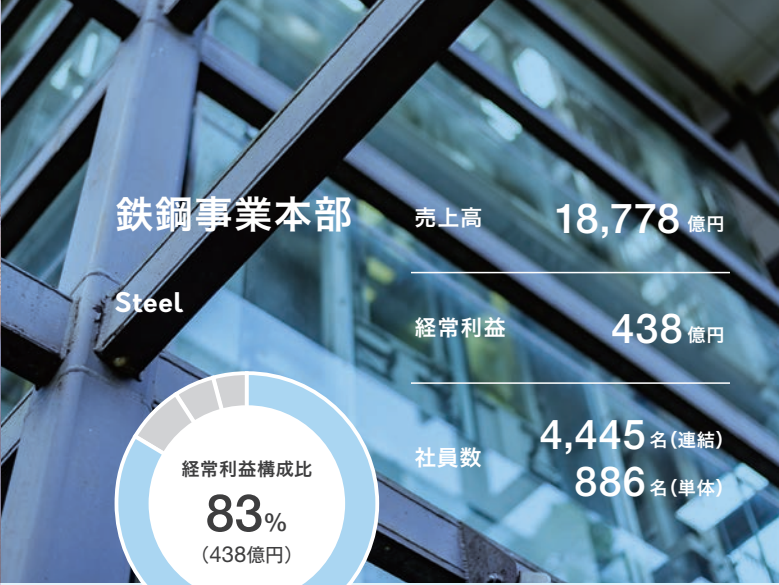
同社では、若く、経験の浅い作業員の安全意識向上を目的に、現地スタッフの発案で作業手順書を文書ではなく、動画で作成するプロジェクトをスタートさせました。現地スタッフや、出演したオペレーターからの意見を積極的に取り入れることで、文書では表現が難しい点を、動画により一目瞭然とすることができました。動画完成後の試写会でも、全ての作業員が興味を持って視聴しており、通常の手順書の読み合わせよりも格段に分かりやすいと好評で、全社的な安全意識の向上につながりました。



動画化プロジェクトメンバー
現地オペレーター4名と伊藤工場長（右から2人目）



動画の一コマ



Part 3 事業ポートフォリオ

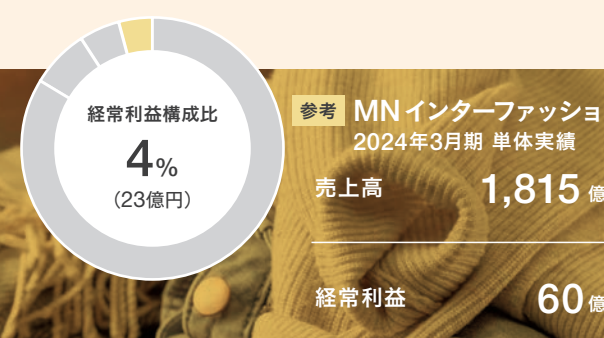
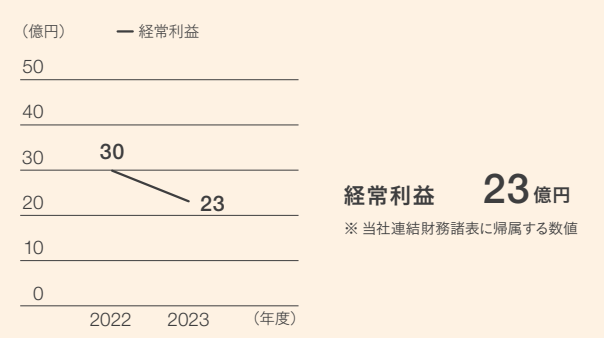
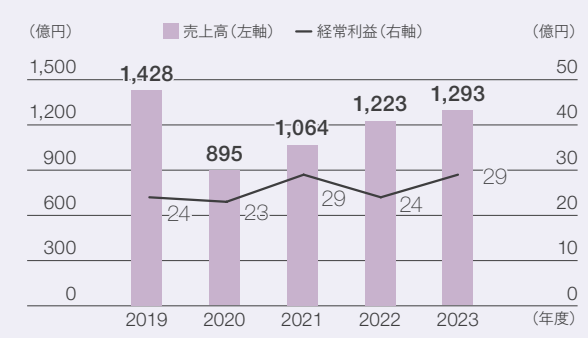
CONTENTS

- 74 数字で見る日鉄物産
- 75 鉄鋼事業本部
- 77 産機・インフラ事業本部
- 79 食糧事業本部
- 81 繊維セグメント
- 83 社員の成長ストーリー

Portfolio



数字で見る日鉄物産 -2023年度実績-



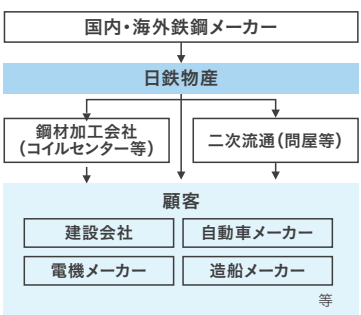
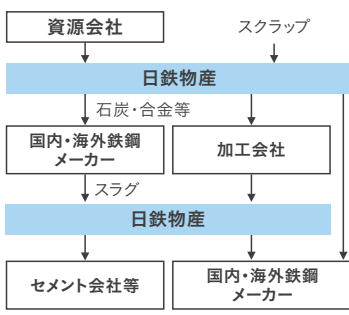
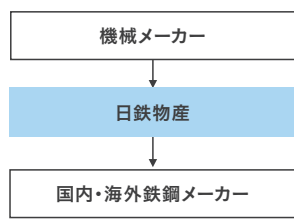
※ 2021年度の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2020年度に係る主要な経営指標等は当該会計基準等によって適用した後の指標等となっています。

鉄鋼事業本部

「鉄のプロフェッショナル」として、
最適なトータルソリューションを提供していきます。

事業内容

鉄鋼事業本部は、国内外の販売網を活かし、鉄鋼原料の調達からお客さまへの製品納入まで総合的なサービスを提供しています。
顧客密着型の営業を徹底することで、より多様化・高度化するお客さまの要望をタイムリーに把握し、解決に導くソリューション機能を更に強化し、鉄鋼流通における新たなバリューチェーン構築を推進しています。

	鋼材・鉄鋼製品	原燃料	機材
ビジネス フロー			
取り扱い 商品	■ 鋼板（熱延鋼板、冷延鋼板、表面処理鋼板、厚板、電磁鋼板、ブリキ等） ■ 鋼管（継目無鋼管、溶接鋼管、大径鋼管、鋼管杭、継手等） ■ 条鋼（軌条、形鋼、H形鋼、軽量H形鋼、鉄筋用棒鋼等） ■ 棒線・特殊鋼（棒鋼・線材、線材二・三次製品、溶材、特殊鋼等） ■ 建材（鋼矢板、土木建材、建築建材等） ■ その他の鋼材・鉄鋼製品、ステンレス、チタン 	■ 鉄鉱石、石炭、コークス、銑鉄、銅屑、還元鉄、合金鉄、高炉スラグ、重油、石油製品等） 	■ 製鉄機械、工作機械、金属加工機械、機械部品、エネルギー関連機械、建設機械、一般産業機械、ロール等） 
概要	鋼板、鋼管、条鋼、建材等の鉄鋼製品を切断、プレス成型、切削するなどの加工サービス体制を整えています。	原料炭、鉄屑、合金鉄等の鉄鋼原料を中心に、供給ソースの安定化と多様化を図っています。	製鉄機械やロール、機械部品等の様々な製品を鉄鋼メーカー等に供給し、鉄鋼の安定的な生産に寄与しています。

競争優位性

1 日本製鉄グループとの戦略連携による事業展開

日本製鉄と一体となって高い次元で情報及び営業戦略を共有することにより、需要増加が期待できるカーボンニュートラル等の新規需要分野や海外成長市場へ重点的に経営資源を投入するとともに、鉄鋼流通における新たな付加価値を創造する提案型営業を推進します。

2 お客さまのグローバルなニーズに合致したトータルソリューション力

鋼材需要が増加している海外市場において、日系企業だけでなく地場企業の需要を捕捉すべく、当社グループの事業基盤・事業競争力を最大限に活用し、グローバル戦略を加速します。

3 多様な仕入ソースによる安定的な調達力

日本最大の鉄鋼メーカーである日本製鉄グループから多種多様な鉄鋼製品を調達することが可能であり、仕入ソースの多様化により、長い年月をかけて築き上げたきめ細かな国内・海外の販売網を活かし、鉄鋼製品を供給します。

イントロダクション

社長メッセージ

Part1
日鉄物産グループの価値創造

Part2
価値創造に向けた経営戦略

Part3
事業ポートフォリオ

データセクション

事業展開

コイルセンター網



将来の大きな成長を実現するために力を結集しよう

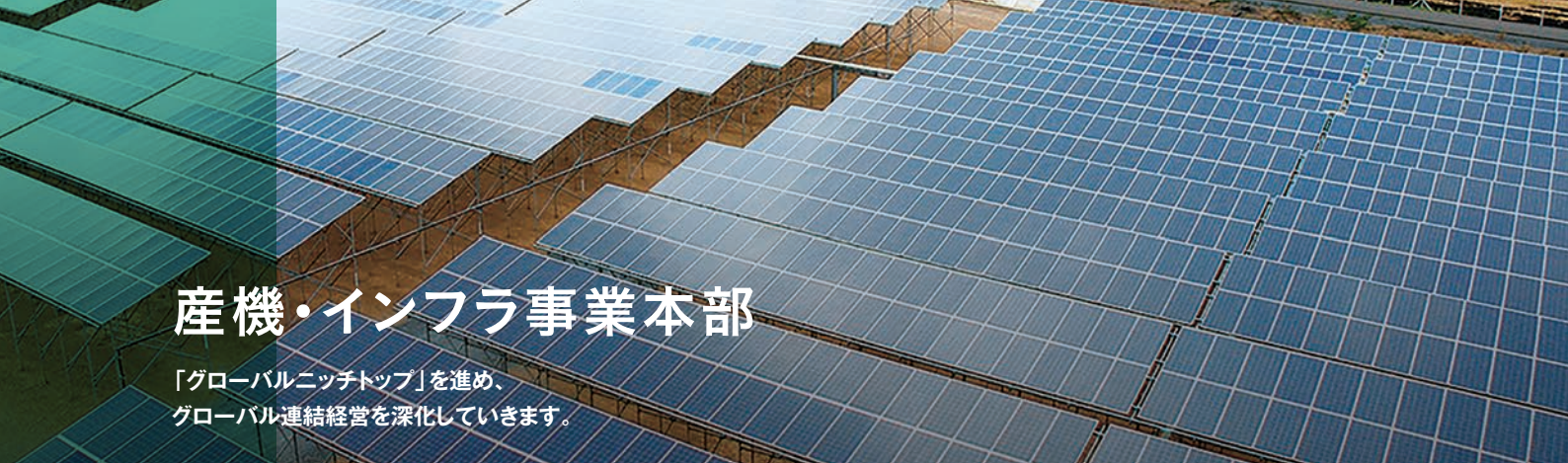
専務執行役員
越川 和弘



米中の対立や中東情勢の緊迫、その激しい変化と同じく加速度的に進む地球温暖化への対応など、私たちを取り巻く環境は目まぐるしく変化しています。このような状況の中で、私たちは「日鉄物産として何ができるのか」を常に考え行動します。国内においては、事業会社の効率的な運営によるサプライチェーンの強化、海外においては、新規需要の開拓に積極的に取り組みます。具体的には、バイオカーボンや水素の水電解装置への事業投資、EV向け電磁鋼板の取り扱い拡大等を通じ、脱炭素社会への貢献・実現に向けて、活動しています。

当社は日本製鉄のグループ会社として、日本製鉄と国内外のノウハウやインフラを共有しています。そして現在、伸びゆく海外の需要を見据え、これまで以上に、日本製鉄との連携を強化していくことを視野に入れています。そのために、一人ひとりに合わせたキャリア研修に加え、国際的な感覚を持つ人財の育成なども積極的に行い、社員が成長する環境を整えていきます。

鉄鋼事業本部は、収益基盤を強固にするべく、次世代の活躍の場を広げていく「攻め」の経営を推進します。皆さん一人ひとりの力を結集してともに更なる高みを目指しましょう。



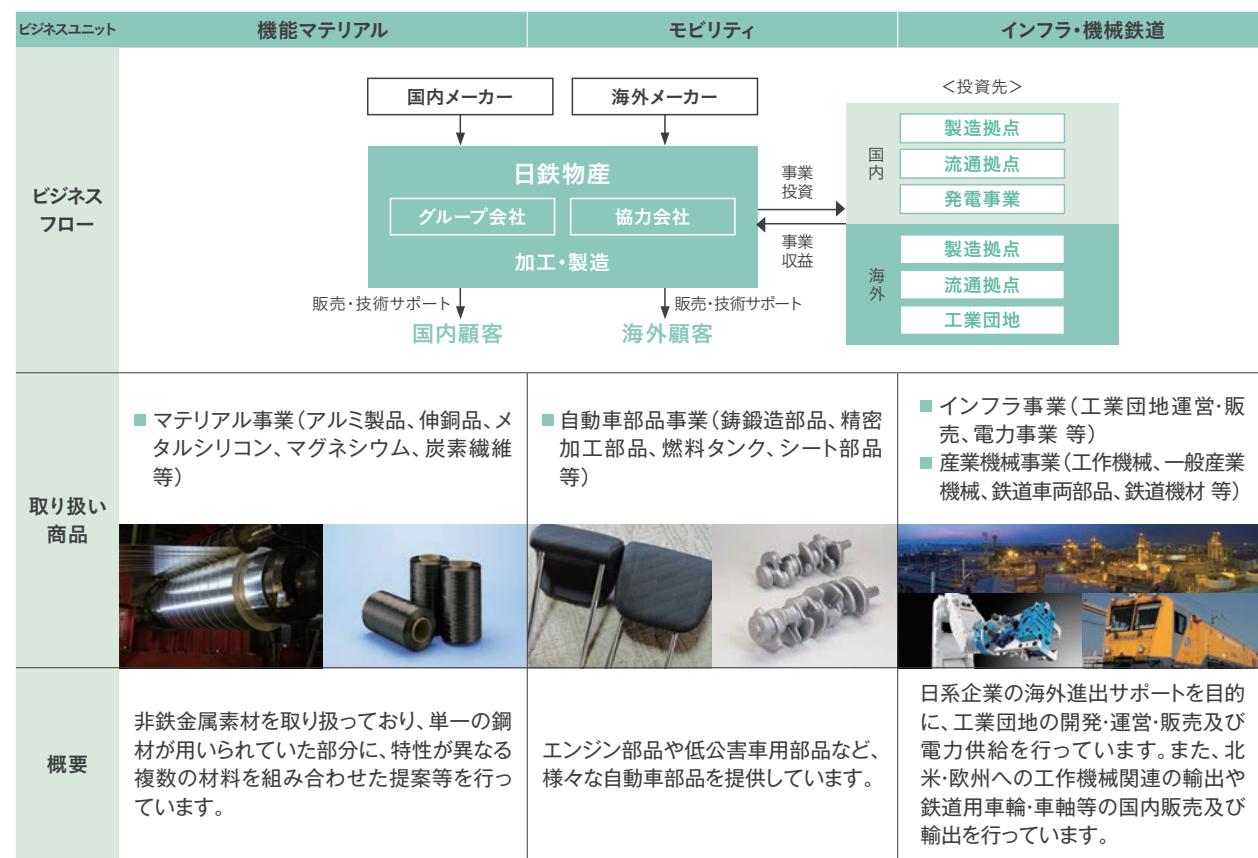
産機・インフラ事業本部

「グローバルニッチトップ」を進め、
グローバル連結経営を深化していきます。

事業内容

産機・インフラ事業本部は、3ビジネスユニットで構成されており、様々な素材から機械加工、ユニット部品、それらにかかわる工作機械などの設備販売、更にインフラとしての電力供給を含む工業団地まで、一貫したトータルサービスを提供しています。

また、品質管理、保全機能の確立と強化に努め、他事業本部との連携を強化し、新規事業開拓の推進、付加価値向上につながるパートナーとの協業を進めています。



競争優位性

1 機能マテリアルユニット

軽量化、マルチマテリアル化が求められる様々な業界のニーズに即した高機能素材の提案が可能です。また、国内外の支店網を活用したサプライチェーンを提供しています。

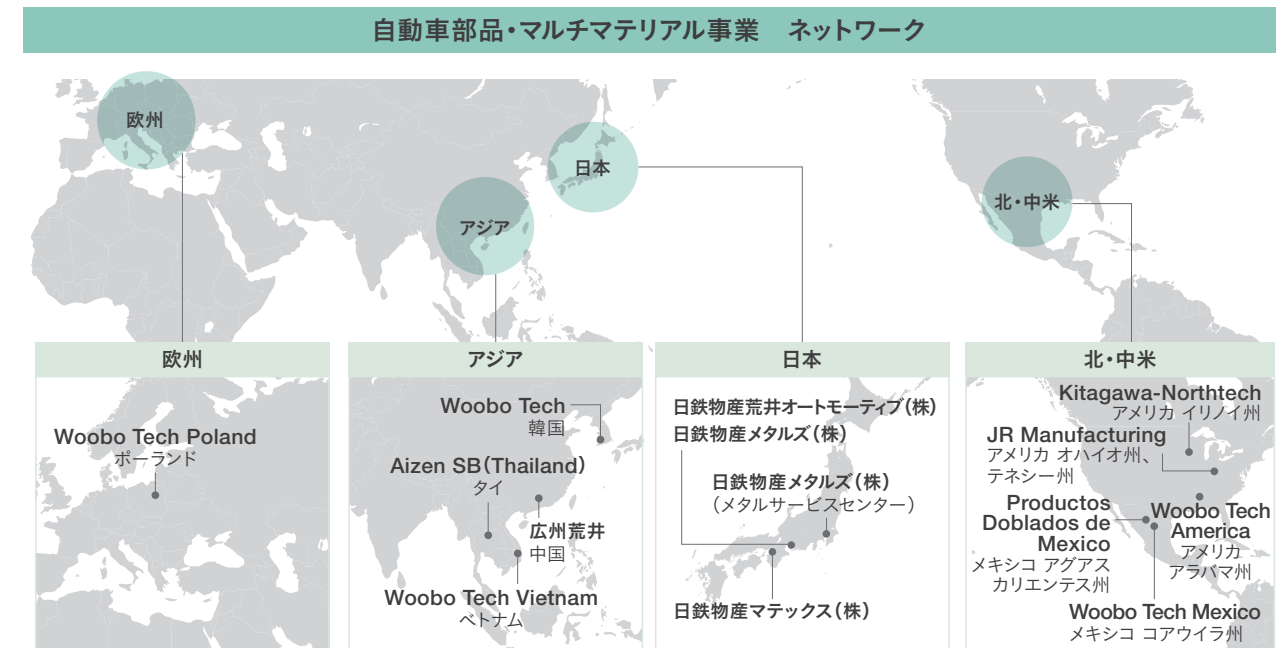
2 モビリティユニット

長年の商用車向けビジネスで培ったクランクシャフトをベースとしたエンジン部品や低公害車用部品など、鋳造、鍛造品を中心とした様々な自動車部品を提供しています。また、ヘッドレストステイをはじめとするシート用部品等を世界7カ国12拠点でグローバルな供給体制を構築しています。

3 インフラ・機械鉄道ユニット

タイ国最大級のロジャナ工業団地において30年以上培ってきた工業団地運営のノウハウを活かし、日系企業の進出が盛んなタイ、ベトナム、メキシコの3カ国にて、海外進出のソリューションを提供しています。また、国内トップシェアを誇る日本製鉄製の鉄道用車輪や車軸等の国内販売及び輸出を行うとともに、海外製の溶接機・保線機器や計測器等を国内外の鉄道事業者へ販売しており、メンテナンス体制を整備し、顧客の作業効率の向上に貢献できるサービスを提供しています。

事業展開



変化を常態と捉え、挑戦し続ける“志の高い”集団に

常務執行役員
田代 博



産機・インフラ事業本部は機能マテリアル、モビリティ事業推進、インフラ機械鉄道の3ユニットと国内外事業会社を擁し、多岐にわたる分野で事業を展開しています。国内外の事業環境が大きな変革期を迎えている中、各分野において成長の機会が大きく拡がっており、海外パートナーと連携した新規インフラ事業、鉄道分野の深耕、省人化厨房機器の拡販、新エネルギー市場への高機能素材の販売など、様々な取り組みに挑戦しています。また、カーボンニュートラルの更なる深化を見据え、バイオ燃料、水素、太陽光発電分野でユニット横断型のプロジェクトも進行中です。

日本製鉄グループ内でも、産機・インフラ事業本部は多くのシナジーを発揮できると考えています。鉄鋼事業本部との連携、脱炭素対応として日本製鉄グループ企業への太陽光パネルの供給やPPA事業の提案、交通産機品事業の拡大、グリーンエナジーのサプライチェーン構築などを通じて事業拡大を図っています。今後も社会に新しい価値を提供し続けるために、新たな事業を発掘・推進し、社員一丸となって力強い歩みを進めていきます。

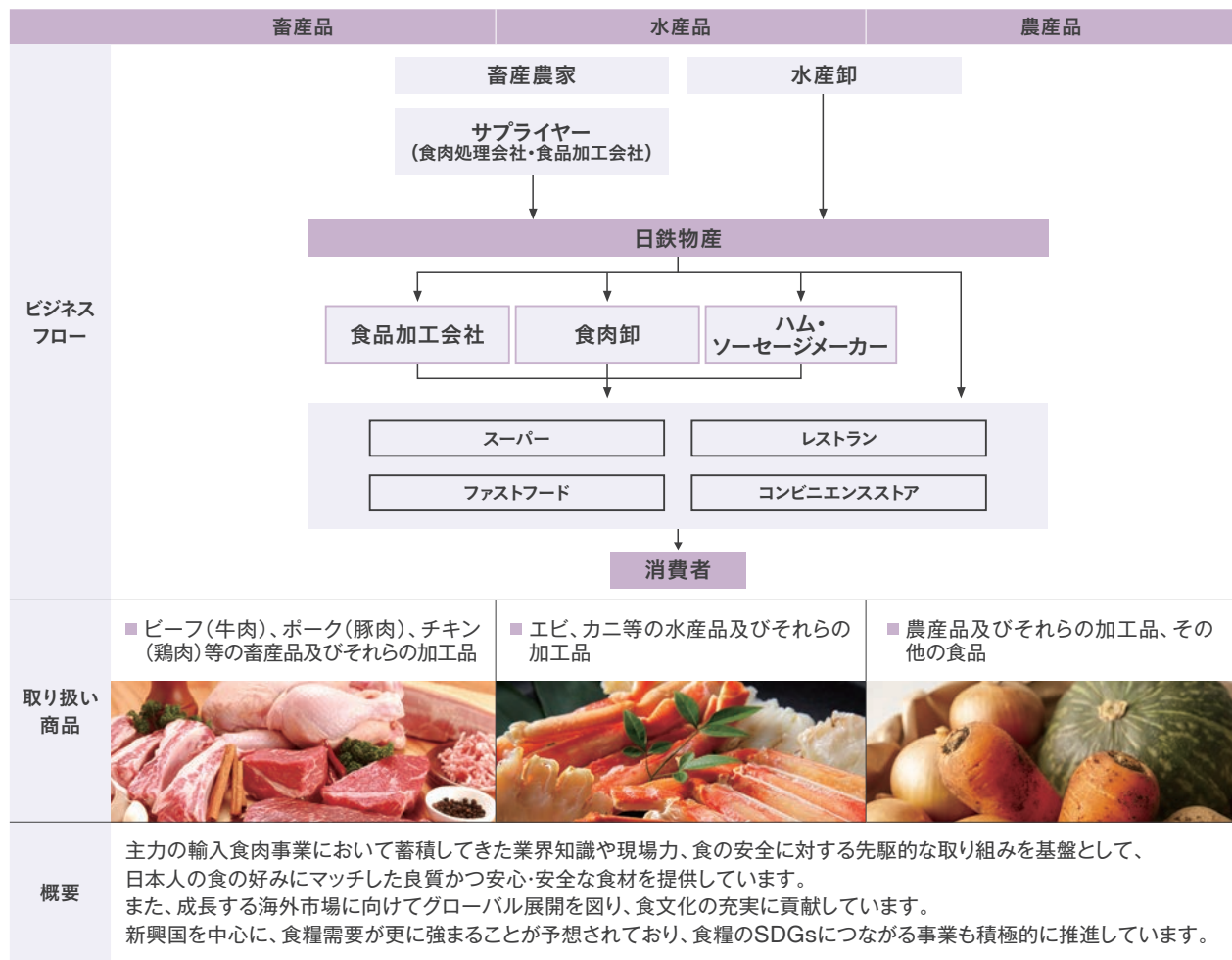


食糧事業本部

“フードバリュー・クリエーター”として環境に配慮し、安心・安全を最優先に、新たな食の価値とソリューションを提供していきます。

事業内容

食糧事業本部は、牛・豚・鶏肉の畜産原料及び畜産・水産加工品の輸出入、ならびに三国間取引を主体として事業を展開しています。高付加価値な商品の開発を進め、安全・品質管理の専門部署を強化し、食のバリューチェーンを更に深化させ、消費者のニーズに的確に対応しています。



競争優位性

1 畜産製品の輸入パイオニア

他社に先駆けて手掛けたビーフ、ポーク、チキン等の輸入食肉の分野において、長い年月をかけて蓄積してきた業界地位と商品知識を有しています。

2 国内トップクラスの輸入シェア

海外の有力サプライヤーや、飼育から加工まで一貫して手掛ける生産工場と連携し、安定した輸入を行い、輸入食肉の取り扱いシェアでは常にトップクラスに位置しています。

3 安定供給体制と環境変化に対応可能な販売網

世界各国から安心・安全な畜肉・加工品を調達するとともに、海外サプライヤーから収集した情報を顧客に提供します。

イントロダクション

社長メッセージ

Part1
日鉄物産グループの価値創造

Part2
価値創造に向けた経営戦略

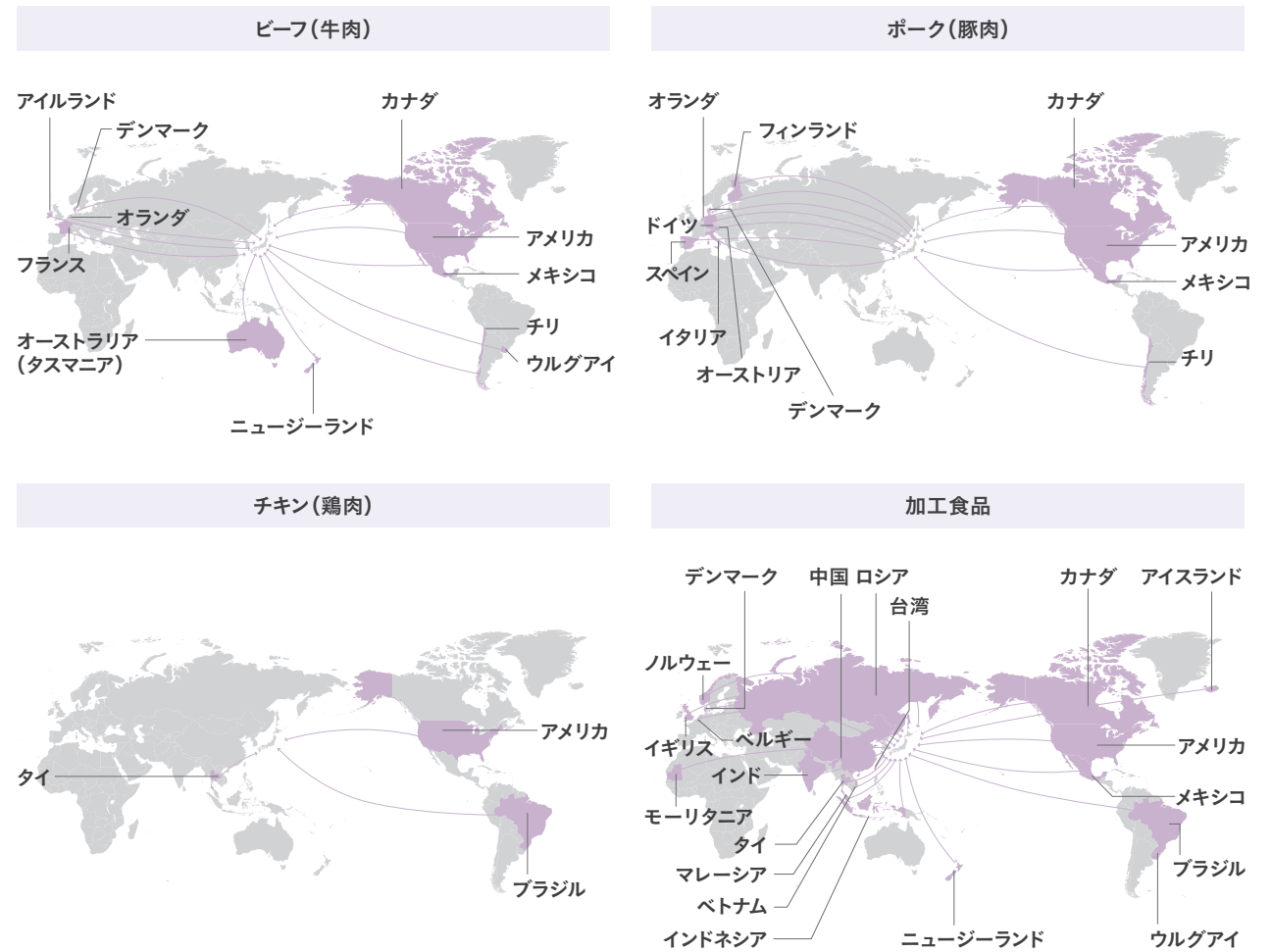
Part3
事業ポートフォリオ

データセクション

事業展開

食肉のグローバル調達網

当社は畜産製品の輸入パイオニアとして、安心・安全、高品質な食材を海外から輸入し、日本の食文化の充実に貢献しています。ビーフやポーク、チキン、加工食品を中心に北米、南米、オセアニア、アジア、欧州の国々から様々な食材を取り揃え、お客さまに提案・提供できる体制を整えています。



「食を通じて豊かな社会」
「明るい笑顔溢れる食卓」の実現のために

執行役員
伊倉 真人



食糧事業本部が扱うタンパク資源(畜産物、水産物等)は、気候変動、また陸や海の豊かさを守り環境への負担を軽減するため、今後大きな生産の拡大は見込めません。半面、それを必要とする人々は世界中で増えています。

私たちは生産者と消費者を結ぶ中間に位置する川中でトレーディング事業をしています。サプライチェーン全体を俯瞰し、それぞれに助言できる重要ポジションにいるわけです。地球への負荷を軽減しながら生産者の方々が持続可能であり、また私たちが限られた資源を有効活用するべく商品開発とマーケティングを行い、日本市場のみならず伸びゆく海外市場へもアプローチして事業領域を更に拡大していきたいと考えています。

「食を通じて豊かな社会」「明るい笑顔溢れる食卓」を思い描き、自らが主体的に行動して、変化に対応する能力を高め、チャレンジし続けていきます。明るい未来を切り拓く「商社パーソン」としての気概を持ち、会社と社員がともに成長する事業体を実現していきます。



繊維セグメント

MNインターファッション株式会社

ファッションを通じて人々の心を豊かにし、ワクワクと感動を届ける存在に。

事業内容

当社50%、三井物産50%出資の合併会社で、当社の持分法適用会社です。コンセプト・ポジショニング・ターゲティングに基づき、ブランド開発、商品企画・調達、製造設備投資、物流設計、グローバル市場展開等、お取引先さまの様々なニーズにワンストップで応えるトータルソリューション機能を強化しています。最適な素材を調達し、アジアを中心に広がる縫製拠点を活用し、高品質なファッション・繊維製品を供給します。



競争優位性

1 社員の力

当社のパワーの源泉は社員一人ひとりです。自由闊達な風土の中で、多士済々な「個」が、高いプロ意識を持って、モチベーション高く活躍しています。

2 多様なポートフォリオ(PF)

当社は、日鉄物産の繊維事業と三井物産アイ・ファッションの事業統合により誕生した会社であり、統合により当社の事業PFは、OEM・ODM、素材・原料輸出、ブランド・ライセンス等に多様化しました。顧客資産も大幅に拡充したことで、多様な事業PFと顧客PFを俊敏に組み替え、事業を推進していきます。

3 総合力(グローバル・グループ会社のネットワーク)

ファッション・繊維領域は業種との距離が近くなっており、株主である三井物産や日鉄物産との連携・協業により、グローバルであらゆるセクターへのアクセスが可能です。

イントロダクション

社長メッセージ

Part1
日鉄物産グループの価値創造

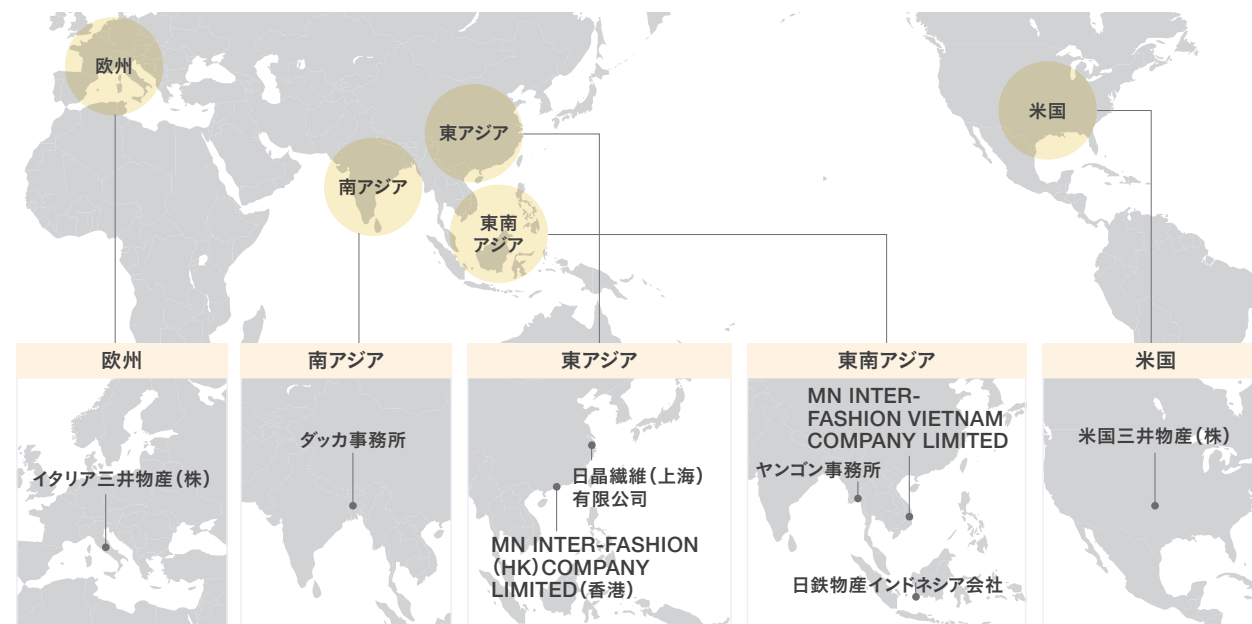
Part2
価値創造に向けた経営戦略

Part3
事業ポートフォリオ

データセクション

事業展開

世界に広がるMNインターファッションのネットワーク



経営理念(PVV)

Purpose

未来を紡ぎ、価値と感動を世界へ。

Vision

多様な個性 × 自由な発想 × 組織の力で
ファッションの明日を共創します。

Values

Set No Limits

ボーダーを越える。もう一歩先へ。

Be Professional

徹底して磨け。プロとしてやり抜け。

Respect Others

多様性を尊重する。信頼に応える。

Be Positive

失敗したっていいじゃないか。

グループ会社

国内

(株)エージーエル
(株)エスピープランニング
(株)サーヴォ
(株)エスピーニット
MNスタイル(株)
ファッションネット(株)

海外

青島豪発紡織品有限公司(中国)
上海伊而針織有限公司(中国)
SB Saigon Fashion Co., Ltd.(ベトナム)
Suitstar Garment Co., Ltd.(ミャンマー)
PT.Bengawan Solo Garment Indonesia(インドネシア)

代表取締役社長
吉本 一心

代表取締役副社長
今井 徳



社会や環境問題の解決に貢献し、チャレンジし続けるプロ集団に

当社の経営理念におけるPurpose(存在意義)は“未来を紡ぎ、価値と感動を世界へ。”です。個性豊かな社員による自由な発想と、グループ全体の組織力で、社会や環境問題の解決に貢献し、新たな価値と感動を世界に届ける存在でありたいとの願いを込めて策定しました。

当社の事業ポートフォリオは、ファッション・スポーツ・機能衣料・ホームファッションにおけるOEM・ODM事業や、グローバル市場に向けた機能テキスタイルや資材事業、更にはブランド事業やデジタル事業と多岐にわたり、川上から川下まで幅広い領域を持っているのが特徴です。

サステナビリティやデジタル領域、海外ビジネスにも注力していきます。サステナビリティにおいては、環境と社会に優しい仕組みづくりや当社の多様な環境配慮型商材を活かした商品づくり、デジタル領域では、関係会社のデジタルクロージングが窓口となり、社外企業とのパートナーシップを通じて新しいサービスを提供します。海外ビジネスでは、当社の中国、香港、ベトナム現地法人を拠点に市場拡大を目指します。今後も当社は、これらの多様な施策を推し進めることによって、各分野において常にチャレンジを続け、レジリエンスの高いプロ集団として邁進していきます。

INTERVIEW

社員の成長ストーリー

顧客の想いにどこまでも応え続け、自らの手で新しい商品や価値を提供する。当社の社員はどのような経験を積み、何を考え、どのように成長してきたのか？

「この道では、誰にも負けない」当社社員の成長ストーリーをご紹介します。



対人関係が重要だからこそ、お客さまの信頼を得ることが大きなやりがい

ビルや物流倉庫などの建物に使用される鉄骨の営業に携わる近藤さん。入社前から商社に興味があったと話します。

「商社はメーカーとは違い、自社で製品の生産を行っておらず、外部から調達して販売する業態です。そのため、仕入・販売ともに対人関係がとても重視される仕事であり、人とかわることが好きな自分の特性が発揮できる、と学生時代から商社を志望していました。就職活動時のOB訪問では、当社の先輩方の人柄と雰囲気に惹かれ、この人たちと一緒に働きたいと思い、入社を決めました」

入社後一貫して建材畑を歩む近藤さん。最初に配属された大阪支社の上司に言われた言葉を今も大切にしていると語ります。

「早く一人前になりたいとの思いから、OJTで指導を受けた上司の営業スタイルを真似していたところ、“上司や先輩の営業スタイルが正解だとは限らない。自分が正解だと思えるまで挑戦を続けることが重要だ”と言葉をかけてもらいました。上司の営業スタイルを真似するだけでなく、自分が正解だと思えるやり方を探し、挑戦することが重要だということ学びました。上司の心強いフォローもあり、自分なりのスタイルでお客さまに接することを意識したところ、徐々に良い関係性を築けるようになってきたと感じました」

2022年4月に九州支店に異動となりましたが、異動半年

余りで近藤さんに任された仕事は、自身にとって大きな挑戦であったと振り返ります。

「国国力を入れている半導体工場の建設プロジェクトにかかわる鋼材の手配を担当しましたが、手配する鉄骨の総重量は約8千トン。正直、自分では荷が重いのではないかという思いもありました」

この建設プロジェクトは、細かい材料の供給や材料の変更・追加が多い“附帯工事”と呼ばれる工事が含まれていたことも特徴的であったと話します。

「材料の変更や追加が多く、時には夜遅くまで対応に追われることもありましたが、とにかく現場に足を運び、工事にかかわる様々な業者の方々と密にコミュニケーションをとりながら、粘り強く対応しました。本当に大変でしたが、上司や先輩方にも支えていただき、プロジェクトを完遂した時の達成感は格別でした。この経験を通じて、多くの業者の方々とネットワークを築くこともできましたし、今でも自分が材料を供給した工場を見ると感慨深くなります」

“近藤だから任せたい”と言われることが増え、それが現在のやりがいにつながっていると話す近藤さんに今後の目標を語ってもらいました。

「近藤という個人としてだけでなく、日鉄物産という会社としてお客さまに信頼される存在になることが目標です。属人的な要素が強い業界で、担当者が交代した際に商権も変わってしまうこともあるのですが、自分が担当したお客さまには“ずっと日鉄物産”と思ってもらえるよう、個人を超えた評価へとつなげていきたいと考えています」

自分の営業スタイルを確立し、成長を続ける近藤さん。“個から会社へ”を胸に、これからも挑戦が続きます。



鉄鋼事業本部
九州支店 鋼材営業部 近藤 巨岳

STORY

2019年入社。大阪支社建材営業部に配属され、3年間大阪で建材土木の営業に従事。2022年に九州支店鋼材営業部に配属され、現在に至る。

MASATAKE KONDO



休日は妻と娘とショッピングや公園、テーマパークに行くなど、アクティブに過ごすことが多いです。現在住んでいる福岡は海も近いのでたまに足を延ばして遊んでいます。家族と過ごす何気ない時間が仕事のモチベーションへとつながっています。

スタッフとともにタイで新たなビジネスの創造を

タイのロジャナ工業団地内にあるROJANA POWER CO., LTD.に出向し、ガス火力発電事業や太陽光発電事業に関する営業及び事業管理を担当している竹下さん。入社前から“海外で働き、自ら主体的にビジネスを創造したい”という思いがあったと話します。

「大学時代は海外留学や海外インターンシップ、国際ボランティア活動などの経験を通じて海外志向が高まり、商社を選ぶきっかけとなりました」

入社後は産機・インフラ事業本部のインフラ事業推進部(当時)に配属となりました。

「インフラ事業推進部は、トレーディングではなく、工業団地事業、電力事業を中心とした事業投資を主事業としています。営業活動に加え、事業会社の財務・業績管理、事業計画の立案など、業務範囲が広く、様々な知識と経験が求められていると感じていました。営業においては、お客さまのニーズやハードルに対して、解決策を見出すことが困難な場面もありましたが、業務を通じて培った自分の知識や経験に基づく提案を自分の言葉で相手に伝え、行動していくことが重要だと学びました」

本社で経験を積み、入社7年目にタイのROJANA POWER CO., LTD.へ出向となった竹下さん「念願叶った海外駐在でしたが、タイ着任当初は文化や商習慣の違いから思い通りに

ことが運ばず、業務運営にあたって現地スタッフとのコミュニケーションにも苦労しました」と竹下さんは振り返ります。

「日本とは異なる商習慣や文化、時間や納期に対する価値観の違いなどにとっても苦労し、その結果お客さまにご迷惑をかけてしまうこともありました。この状況を打開するため、現地スタッフと定期的にミーティングを行い、コミュニケーションを図るとともに、未解決の課題に対して徹底的に議論を重ねることで、お客さまのニーズに応える体制を整えました。その結果、お客さまにも取り組みを評価していただき、タイ赴任後初めての太陽光案件受注に至った際は、現地スタッフとともに努力し続けた成果が実を結んだことに大きな達成感を覚えました」

タイでの業務を通じて、組織運営とチームビルディングの重要性を学び、現地スタッフとの関係性も変わってきていると話します。

「元々は全てを自分一人で完遂しようとしてしまうタイプでしたが、特に異国の地では、個人の力だけでは達成できないことが多く、チームの協力と連携が成果を生む鍵であると気づきました。以降、現地スタッフとの対話を増やし、チームビルディング、信頼関係を築く努力を続けています」

困難に直面しながらも、それを乗り越えるための努力と工夫を続ける竹下さん。今後の目標を語ってくれました。

「タイ赴任中に一つでも新規事業を創造したいと考えています」

言語も文化も異なる異国の地で創意工夫をしながら次なる目標に向かう竹下さん。“自ら主体的に仕事を創造”し、更なる高みへと進みます。

産機・インフラ事業本部

ROJANA POWER Co., LTD. 竹下 晶

STORY

2016年入社。インフラ事業推進部(当時)に配属後、2022年にタイのROJANA POWER CO., LTD.へ出向。現在は電力事業の営業及び事業管理を担当している。

SHO TAKESHITA



旅が好きで学生時代からバックパッカーをしています。最近では、ネパールやスリランカ、バングラデシュ、マレーシアに行きました。様々な世界を見たいという好奇心があり、観光客があまり訪れない場所にも足を運び、日常では見られない異世界の風景に触れることが旅の大きな楽しみです。

仕入先もお客さまも、全員が納得できる信頼関係を構築し、食の未来を追求する

フローズンポーク食肉課で入社以来、豚肉の輸入販売に携わる常陸さん。スペインやフィンランド、アメリカ、カナダなどから豚肉を仕入れ、国内のスーパーマーケットや外食産業、問屋に販売しています。入社前から“人と海外”にかかわる仕事がしたいと思い商社を志望したと話します。

「最初は商社であれば扱う商材は何でも良いと考えていましたが、当社の会社説明会で食糧事業本部の話聞き、身近な食品を扱えることが面白そうと感じました。食べることが好きだったこともあり、当社の食糧事業本部を第一志望としていました」

入社後、配属されたのは畜産第二部でした。自身が仕事において大切にしている価値観は“全員が納得すること”といひます。

「人と人の間に立つ仕事である以上、双方から板挟みになる毎日です。仕入先とお客さまに対して、どちらの状況にも歩み寄ることにより、お互いが納得できる答えを見つけていくことが大切だと思っています。交渉の中では、双方の考えや状況を的確に伝えるように意識しています」

相手に寄り添う常陸さんですが、入社1年後に起きた新型コロナウイルスの流行により、仕入先との信頼関係構築に苦労したと話します。

「コロナ期間中は、渡航制限で海外の仕入先を訪問すること

ができず、担当者と直接会うことができませんでした。電話やメール、チャットを駆使し、何とかやり取りをしていましたが、十分な信頼関係を構築するには直接会って会話することがとても重要だと感じました」

信頼関係の構築が難しい状況の中、お客さまである販売先から異物混入のクレームを受けてしまい、仕入先に製造工程の改善と費用補填のお願いが必要な事態が発生しました。コミュニケーションに苦労しながらも対処することができ、大きな達成感を覚えたと話します。

「異物が混入していたこと自体の対処は問題がなかったのですが、苦労したのはその後です。仕入先には今後、異物が混入しないように製造工程を改善してもらうことと、異物を取り除いたことで生じた費用の補填をお願いしなければなりませんでした。コロナ禍で直接会うことができないため、相手に状況を伝えることにとても苦労しましたが、毎日電話で会話することに加え、顔を見せ合いながらのWEBミーティングなどで根気よくコミュニケーションをとり、信頼してもらえるよう努力しました。こうした努力の結果、最終的には、全て納得してもらうことができました」

これからの目標についても語ってもらいました。

「入社以来、豚肉を扱っていたので、今後は牛肉や鶏肉など他の商材も取り扱ってみたいです。一緒に働くメンバーが前向きで新しいことに挑戦している人が多いため、私も自然とポジティブな気持ちで日々働いています。そんな環境の中で働いていることに感謝していますが、私も入社6年目となったので、働き方や考え方を誰かから受け取るだけでなく、誰かに発信する側にもなりたいと思っています」

今後も“食”に携わっていきたいと話す常陸さん。これまでの経験を糧に、未来に向かって突き進みます。

食糧事業本部

畜産第二部 常陸 奈々

STORY

2019年入社。入社時に新設されたフローズンポーク食肉課に配属され、現在に至るまで、冷凍豚肉の輸入販売に携わる。

NANA HITACHI



休日にもキャンプやサウナ、BBQなど、アクティブに過ごしています。気になる飲食店巡りや食べ飲みすることも楽しみで、友達や家族と一緒に過ごす時間がリフレッシュになります。オンとオフをしっかりと切り替えて、オフの時は私生活を全力で楽しむようにしています。

国内営業で培った経験を活かし、米州で新たなサプライチェーンの構築に挑む

米州現地法人で営業活動をしている高橋さん。幼少期から“商社と鉄鋼”が身近なものであったと話します。

「父親が工業ガスの卸売業を営んでいた関係から、商社という業種は小さい頃から馴染みがありました。中学生の頃には地元の重工業企業に職業体験に行ったことで、鉄鋼分野にも興味を抱いていました。入社のきっかけは、就職説明会で社員の方々の熱量を感じたことと、OB訪問で諸先輩方と知り合い、この人たちと一緒に働きたいという気持ちが芽生えたことが大きいです」

“商社に就職したら世界を股にかけける仕事をしたい”と意気込んで入社したという高橋さんですが、入社後に配属されたのは国内営業でした。「正直、出鼻をくじかれた思いでしたが、目の前にある仕事に全力で取り組むことで、ビジネスの土台ができました」と語ります。

そんな高橋さんにとって、入社3年目の納期トラブルが忘れられない試練であったと言います。

「鋼矢板を日本製鉄の堺製鉄所から東京都の有明港に海上輸送で運び、その後、群馬県の現場までトラックで陸上輸送する業務でしたが、出荷後に船が台風の影響で名古屋港に緊急避難してしまいました。放っておいては先方の希望納期に商品を届けることができない状況でした」

すぐに先方を訪問し、天候不良による納期遅延の可能性がある旨を説明しましたが、先方の要求は納期必達。納期に間に合わせるまで現場から帰さないと強く要請されたと言います。

「とにかくその場で関係各所に相談し、全力で対応策を考えました。あらゆる手段を考えた結果、最終的には、名古屋港で商品を下ろし、群馬県の現場まで緊急トラックを手配するという方法で解決できました」

失敗の要因は、いつまでに商品が必要なのかという先方のニーズをしっかりと汲み取れていなかったことと天候不良による納期遅延の可能性をきちんと把握できていなかったこと。信頼関係の構築のためには“先方のニーズと状況の正確な把握”が重要であることを学んだと言います。

「信頼関係の構築は一朝一夕でできるものではありません。日々のコミュニケーションに加え、先方の疑問・ニーズに真摯に応え、“彼になら任せても良い”と思ってもらえるようになるまで、忍耐強く取り組むことが重要だと考えています」

6年間の国内営業の後、米国で約2年間の語学研修と実務研修等を経て、2023年4月からは念願の米州現地法人ヒューストン支店への駐在が決まりました。2024年7月にはシカゴ本社に異動し、新たな商品を担当しています。

「現在、担当しているのは、今後、米国で需要拡大が見込まれている太陽光と変圧器に関連する商品の販売となります。新たに携わる分野ですが、国内営業と同様、担当する商品に関しては何でも回答できるくらいの知識を身に付けたいと考え、日々勉強しています。また、需要家のもとに直接足を運び、コミュニケーションをとることで信頼関係の構築に努め、そこから得られた生きた情報を活用しながら、マーケット感を掴むことも積極的に始めています。今後は、太陽光と変圧器に関する分野において新たなサプライチェーンの構築と新規拡販に取り組んでいきたいと考えています」

先方のニーズと状況の正確な把握から信頼関係を築き上げる高橋さん。“彼になら任せても大丈夫”を一つでも多くする。世界を舞台にした高橋さんの挑戦は続きます。

鉄鋼事業本部

NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC. 高橋 諒

STORY

2012年入社。鋼材営業第三部(当時)に配属され、土木の営業を担当。海外チャレンジ制度を利用した語学研修と海外実務研修などを経て、現在は米州現地法人シカゴ本社で太陽光架台及び変圧器に関連する営業に携わっている。

RYO TAKAHASHI



2024年4月に長男が生まれました。長男が生まれた日は、皆既日食が米国を横断し、各地で大きな盛り上がりがあった日と重なり、何か特別な縁を感じます。両親も近くにいる米国での子育てに悪戦苦闘の毎日ですが、子どもの笑顔と日々の成長に癒やされています。

経理業務から資金業務へ、知識と経験の掛け算で更なる成長を

学生時代、留学中に興味本位で参加したボストンキャリアフォーラムで当社を知り、2017年に入社した井手口さん。日本製鉄グループの中核商社としての規模感と、面接時に感じた“人”を大切にしている雰囲気に関心をもち、入社を決意したと話します。入社後は経理部(当時)主計課に配属になりました。

「企画管理本部は当社の4事業全てにかかわることができるので、会社全体の動きが一番分かりやすい部門だと思います。始めは開示チームとして決算短信や有価証券報告書の作成業務を行い、3年目からは税務チームで法人税・地方税・消費税の申告業務に携わりました」

6年目に財務部資金課へ異動。資金課では全社の資金繰りを担当し、現在は金融機関担当として日々の借入実務等に携わっています。異動直後には“何もうようにいかなかった時期”があったと話します。

「新入社員の頃は先輩から丁寧に一つずつ教わっていくものでしたが、ある程度の年次での異動は、たとえそれが畑違いの内容であったとしても、即戦力として前任者と同レベルの業務を求められると痛感しました」

経理業務と資金業務は似ているようで想像以上に大きく異なることに直面。社外とのかかわりが多い資金業務の目的や内容を消化しきれずに、失敗も重なり、心身ともに疲れ切ってしまったそうです。

企画管理本部

財務部 井手口 絢香

STORY

2017年入社。入社後は経理部(当時)主計課に配属され、2022年に財務部資金課に異動。現在は当社と取引のある金融機関の担当として、資金調達の業務に携わっている。

AYAKA IDEGUCHI



旅行とゴルフが好きです。旅行では、国内だけでなく海外もヨーロッパからアフリカまで色々なところに行きました。ゴルフはプレーも好きですし、同じ組の方とゆっくり話すのも好きです。年を重ねてもずっと続けたい趣味の一つです。

データセクション

Data Section

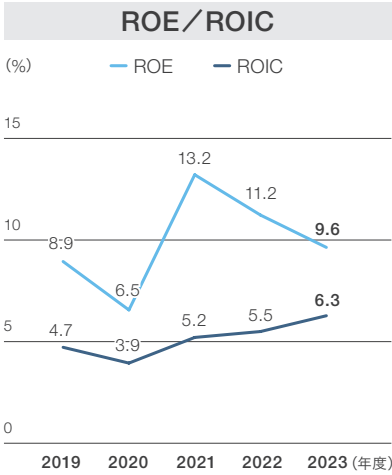
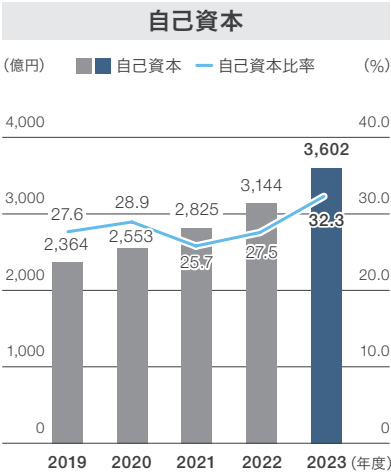
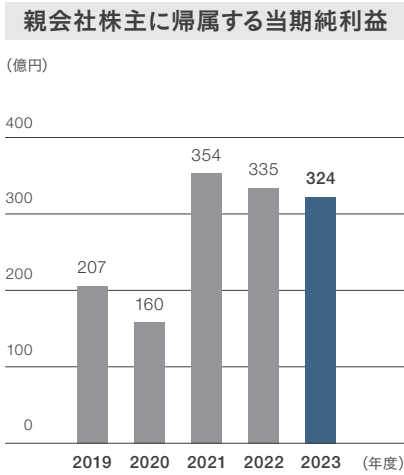
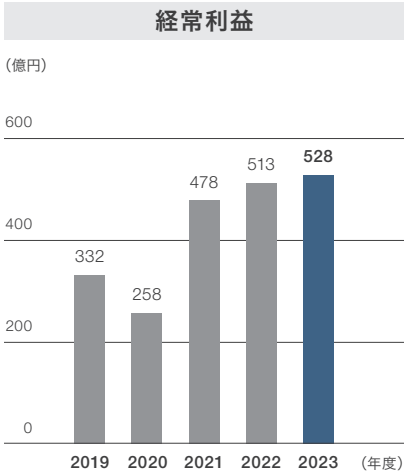
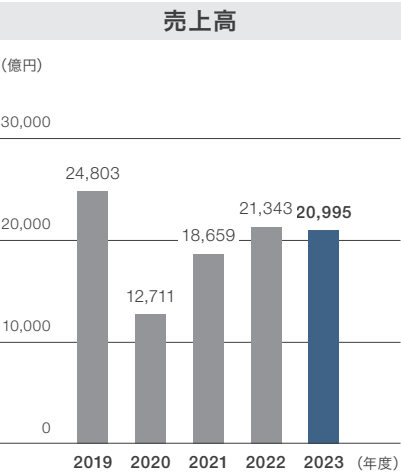
CONTENTS

91	11年間財務サマリー
93	サステナビリティデータ
95	組織図
96	国内ネットワーク
97	海外ネットワーク
99	グループ会社
101	会社概要 等

11年間財務サマリー

		第37期	第38期	第39期	第40期		第41期	第42期	第43期	第44期	第45期	第46期	第47期
	単位	2013年度 ^{※1}	2014年度	2015年度	2016年度		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度 ^{※2}	2021年度	2022年度	2023年度
売上高		1,991,577	2,104,606	1,930,845	1,841,353		2,062,316	2,550,612	2,480,256	1,271,050	1,865,907	2,134,280	2,099,487
経常利益		27,306	30,573	29,025	30,915		35,188	36,427	33,244	25,772	47,810	51,328	52,839
親会社株主に帰属する当期純利益		25,670	17,434	17,329	18,238		21,726	23,249	20,708	15,992	35,417	33,512	32,391
純資産	百万円	157,554	183,693	190,264	206,187		227,968	249,356	254,877	278,090	308,198	342,828	390,644
総資産		642,304	692,899	660,664	673,078		776,395	960,173	857,744	883,285	1,100,441	1,142,057	1,115,432
有利子負債		189,501	206,282	205,612	196,100		247,622	329,004	300,177	298,398	415,600	425,278	340,025
自己資本比率	%	22.2	24.1	26.3	28.2		27.1	24.0	27.6	28.9	25.7	27.5	32.3
ネット有利子負債比率(ネットD/Eレシオ)	倍	1.14	1.06	1.07	0.91		1.04	1.32	1.16	0.95	1.36	1.26	0.81
自己資本利益率(ROE)		19.0	11.2	10.2	10.0		10.8	10.5	8.9	6.5	13.2	11.2	9.6
投下資本利益率(ROIC)	%	5.2	5.8	5.5	5.9		6.0	5.1	4.7	3.9	5.2	5.5	6.3

※1 2013年度の実績は、日鐵商事と住金物産の単純合算
※2 2021年度の期首から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2020年度に係る主要な経営指標等は当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっています。



サステナビリティデータ

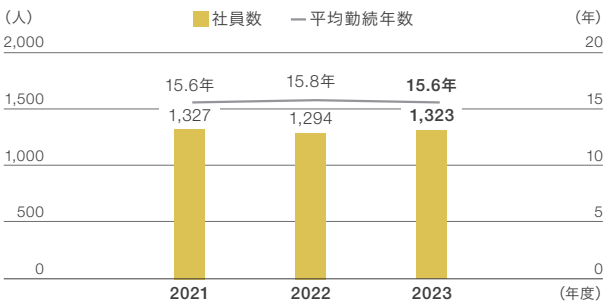
社会(人員データ)						
		対象範囲	単位	2021年度	2022年度	2023年度
社員数		連結		6,584	6,580	6,427
				1,327	1,294	1,323
	男性	単体	人	771	747	765
	女性			556	547	558
				591	588	593
管理職数				577	571	575
	男性	単体	人	14	17	18
	女性		%	2.4	2.9	3.0
	管理職における女性比率					
外国籍社員数		単体	人	31	31	31
障がい者雇用率		単体	%	2.3	2.3	2.0
総合職新卒採用者数				22	10	32
	男性		人	15	9	22
	女性	単体		7	1	10
	女性比率		%	31.8	10.0	31.3
	外国籍		人	1	1	2
	外国籍比率		%	4.5	10.0	6.3
キャリア採用者数				12	22	49
	男性	単体	人	8	15	36
	女性			4	7	13
正規雇用労働者のキャリア採用比率		単体	%	31.6	68.8	59.0
平均給与(全社員)	全体平均	単体	千円	8,302	9,918	9,961
平均勤続年数				15.6	15.8	15.6
	男性	単体	年	16.6	16.4	16.0
	女性			14.0	14.9	15.1
平均年齢				44.5	44.0	44.0
	男性	単体	歳	45.7	45.1	44.8
	女性			42.2	42.6	43.0
自己都合による退職比率(前年度社員比)		単体	%	3.4	2.2	2.4

社会（働き方、健康）						
		対象範囲	単位	2021年度	2022年度	2023年度
月平均時間外労働時間	全社員	単体	時間	30.8	28.6	26.3
	非管理職			29.2	26.3	23.9
年間有給休暇取得平均日数		単体	日	12.1	13.2	12.7
年間有給休暇取得率		単体	%	63.2	69.0	65.2
子どもの看護欠勤 （特福含む延べ日数、延べ人数）	延べ日数	単体	日	36	29	48
	延べ人数		人	42	43	60
介護休業取得者数		単体	人	0	1	1
産前産後休暇取得者数		単体	人	19	20	18
育児休業取得者数		単体	人	40	32	31
	男性			18	17	10
	女性			22	15	21
育児休業取得率		単体	%	58.8	64.0	67.4
	男性			39.1	48.6	40.0
	女性			100	100	100
育児休業後の復職率		単体	%	100	97.0	96.0
	男性			100	100	100
	女性			100	92.8	93.3
男性育児休業平均日数		単体	日	7.0	12.6	15.5
労働基準法違反件数		単体	件	0	0	0
ストレスチェック受検率	全社員	単体	%	93.4	96.0	95.7
高ストレス者比率	全社員	単体	%	8.8	8.8	10.0
定期健診受診率	全社員	単体	%	100	100	100
精密検査受診率	全社員	単体	%	86.5	89.8	94.1

社会(人財育成)						
		対象範囲	単位	2021年度	2022年度	2023年度
能力開発研修	延べ研修数	単体	回	19	14	13
	研修受講者数		人	400	367	555
海外派遣者数	駐在員	単体	人	167	153	149

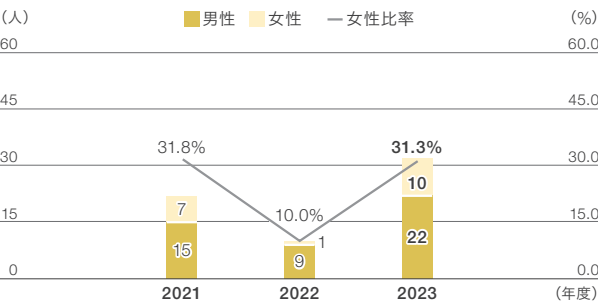
※ 能力開発研修は集合研修の研修数及び受講者数

社員数と平均勤続年数



※ 対象：日鉄物産単体

総合職新卒採用者数構成比

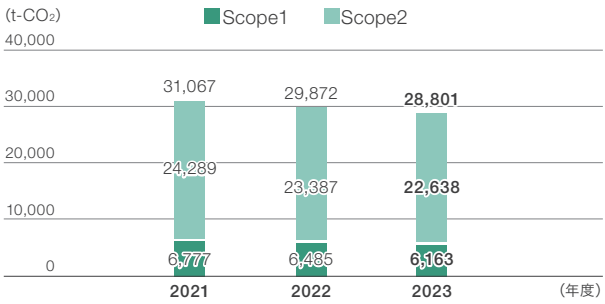


※ 対象：日鉄物産単体

環境					
	対象範囲	単位	2021年度	2022年度	2023年度
CO ₂ 排出量	Scope1+Scope2 ^{※1}		31,067	29,872	28,801
	Scope1	連結	6,777	6,485	6,163
	Scope2		24,289	23,387	22,638
	2.資本財		5,814 ^{※3}	699	814
	3.燃料及びエネルギー関連活動		255	152	160
	4.輸送、配送(上流)		3,170	4,498	4,052
	5.事業活動から出る廃棄物		279	60	66
	Scope3 ^{※2}	単体	613	1,379	1,487
	6.出張		535	380	379
	7.雇用者の通勤		0	0	0
	8.リース資産(上流) ^{※4}		0	0	0
	13.リース資産(下流) ^{※4}		0	0	0
	14.フランチャイズ ^{※5}		0	0	0
電力使用量	連結	MWh	50,728	49,065	47,458
エネルギー消費量 ^{※6}	連結	GJ	302,232	285,217	270,924
紙使用量	単体	千枚	14,070	9,648	9,756
廃棄物排出量	単体	トン	521	278	309

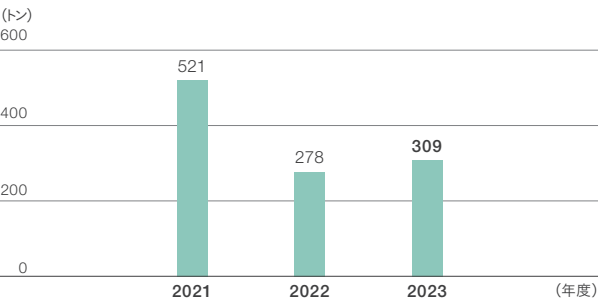
※1 一部実績修正があったため過年度におけるScope1とScope2を遡及して修正しています。
燃料の排出係数：(国内)環境省の温室効果ガス排出量「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」を使用
(海外)化石燃料の単位発熱量及び炭素原単位には2006 IPCC Guidelines for National Greenhouse Gas Inventories を参照
電力の排出係数：(国内)2022年度以降は電気事業者別排出係数における調整後排出係数を使用。2021年度以前は基礎排出係数を使用
(海外)国際エネルギー機関(International Energy Agency, IEA)による国別のCO₂排出係数を使用
※2 Scope3は、算出可能と判断した一部カテゴリに限定して開示しています。
※3 2021年度は本社移転に伴う固定資産取得により増加しています。
※4 Scope1,2に含めているため、0としています。
※5 フランチャイズ事業に該当するものはないため、0としています。
※6 電力の単位発熱量は、3.6GJ/MWhを使用しています。再生可能エネルギー由来の電力消費は含んでいません。燃料は省エネ法の単位発熱量を使用し算出しています。

CO₂排出量



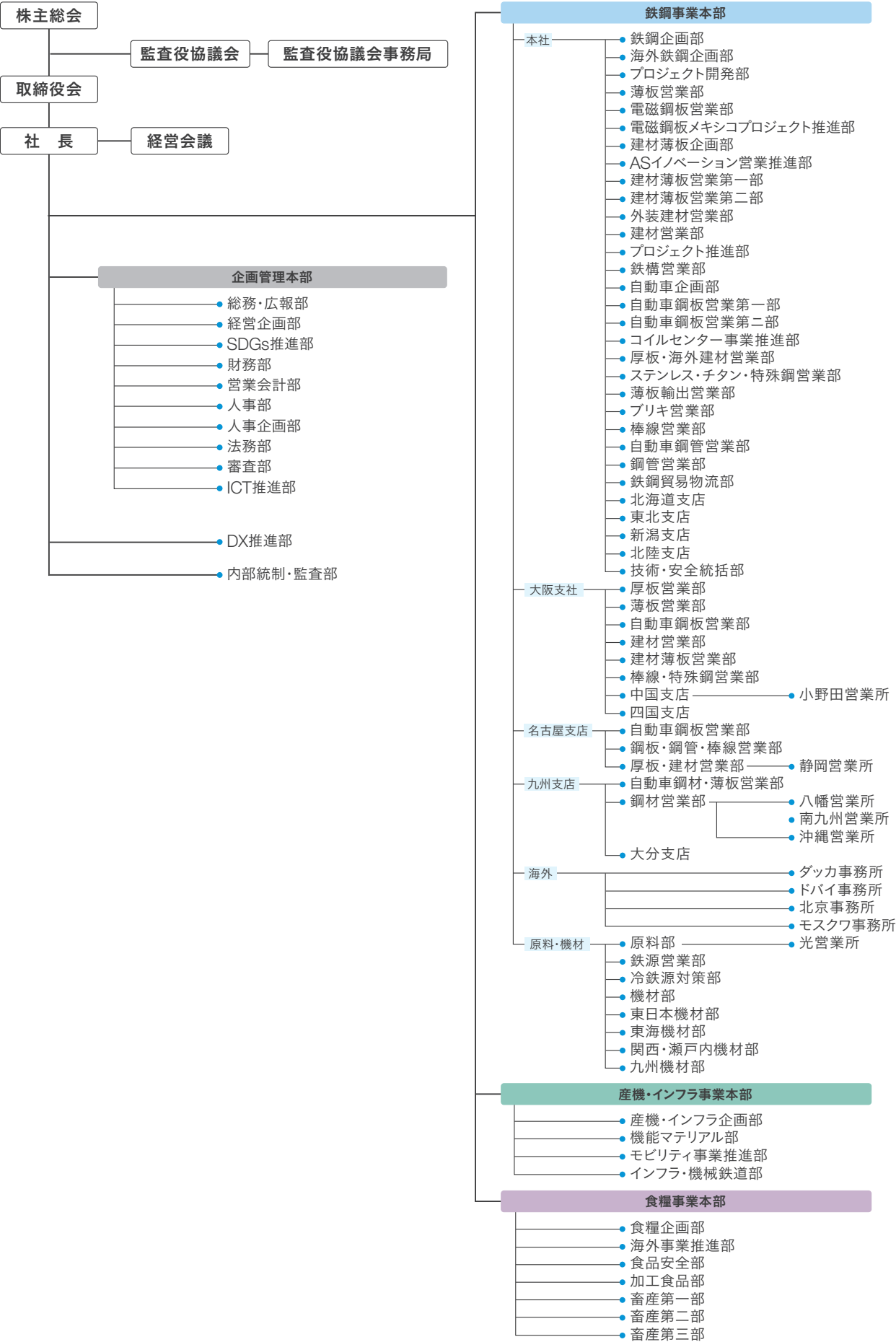
※ 対象：本体及び国内・海外連結子会社

廃棄物排出量



※ 対象：日鉄物産単体
※ 2021年度は本社移転に伴い排出量増加

組織図



※2024年10月1日現在

国内ネットワーク



※2024年10月1日現在の当社営業拠点、及び当社子会社、関連会社を掲載
但し、清算中等の会社は除く

海外ネットワーク

- 鉄鋼事業
- 産機・インフラ事業
- 食糧事業
- 現地事務所・現地法人



ロシア

- NSE Ltd.
- MOSCOW OFFICE (モスクワ事務所)



オランダ

- NS Resources International B.V.



オーストリア

- NIPPON STEEL TRADING AUSTRIA GmbH (日鉄物産オーストリア会社)
- ロンドン
- アムステルダム
- ウィーン
- NIPPON STEEL TRADING AUSTRIA GmbH [LONDON BRANCH] (日鉄物産オーストリア会社 [ロンドン支店])



インド

- Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd.
- NIPPON STEEL TRADING INDIA PVT. LTD. (日鉄物産インド会社)
- NIPPON STEEL TRADING INDIA PVT. LTD. [MUMBAI OFFICE] (日鉄物産インド会社 [ムンバイ事務所])



UAE

- DUBAI OFFICE (ドバイ事務所)



バングラデシュ

- Nippon & McDonald Steel Industries Ltd.
- DHAKA OFFICE (ダッカ事務所)



中国

- 広州電基資材金属製品有限公司
- 広州電基資材貿易有限公司
- 上海藝友金属制品有限公司
- 上海日鉄物産汽车配件有限公司
- 深圳深日鋼材有限公司
- 蘇州日鉄金属制品有限公司
- 天津華住金属制品有限公司
- 日鉄電磁 (常熟) 有限公司
- 広州荒井汽车零部件有限公司
- BEIJING OFFICE (北京事務所)
- NIPPON STEEL TRADING (CHINA) CO., LTD. (日鉄物産 (中国) 有限公司)
- NIPPON STEEL TRADING (CHINA) CO., LTD. [QINGDAO BRANCH] (日鉄物産 (中国) 有限公司 [青島分公司])
- NIPPON STEEL TRADING (CHINA) CO., LTD. [GUANGZHOU BRANCH] (日鉄物産 (中国) 有限公司 [広州分公司])



韓国

- Kasco Co., Ltd.
- Korea Express SB Co., Ltd.
- Woobo Tech Co., Ltd.
- NIPPON STEEL TRADING KOREA CO., LTD. (韓国日鉄物産株式会社)
- NIPPON STEEL TRADING KOREA CO., LTD. [BUSAN BRANCH] (韓国日鉄物産株式会社 [釜山支店])



台湾

- TAIWAN NIPPON STEEL TRADING CO., LTD. [TAIPEI HEAD OFFICE] (台湾日鐵物産股份有限公司)
- TAIWAN NIPPON STEEL TRADING CO., LTD. [KAOSIUNG OFFICE] (台湾日鐵物産股份有限公司 [高雄事務所])



香港

- 電機資材 (香港) 有限公司
- NIPPON STEEL TRADING (HK) CO., LTD. (日鉄物産 (香港) 有限公司)



ベトナム

- NST Hanoi Steel Service Co., Ltd.
- NST Saigon Coil Center Co., Ltd.
- NIPPON STEEL TRADING VIETNAM CO., LTD. [HO CHI MINH HEAD OFFICE] (日鉄物産ベトナム会社)
- NIPPON STEEL TRADING VIETNAM CO., LTD. [HANOI OFFICE] (日鉄物産ベトナム会社 [ハノイ事務所])



フィリピン

- NIPPON STEEL TRADING (PHILIPPINES) CORPORATION (日鉄物産フィリピン会社)



マレーシア

- Associated Steel Industries (M) Sdn. Bhd.
- Kemuning NST Sdn. Bhd.
- NST TRADING MALAYSIA SDN. BHD. (日鉄物産マレーシア会社)



インドネシア

- PT. IndoJapan Steel Center
- PT. NIPPON STEEL TRADING INDONESIA (日鉄物産インドネシア会社)
- PT. NIPPON STEEL TRADING INDONESIA [BANDUNG BRANCH] (日鉄物産インドネシア会社 [バンドン支店])



シンガポール

- NIPPON STEEL TRADING (SINGAPORE) PTE. LTD. (日鉄物産シンガポール会社)



オーストラリア

- NS Coal Pty. Ltd.
- NS Coal (Moranbah North) Pty. Ltd.
- NS Resources Australia Pty. Ltd.
- Nippon Steel Newcastle Pty. Ltd.



タイ

- Bangkok Eastern Coil Center Co., Ltd.
- NS Siam Co., Ltd.
- NST Coil Center (Thailand) Ltd.
- NST Tubular Processing (Thailand) Co., Ltd.
- NST WIRE & WELDING (Thailand) Co., Ltd.
- SIAM LOTUS CO., LTD
- Central Motor Wheel (Thailand) Co., Ltd.
- Kiswire-Lotus Co., Ltd.
- Nichiwa (Thailand) Co., Ltd.
- NIPPON STEEL TEXENG (THAILAND) CO., LTD.
- NS-SL Co., Ltd.
- Siam Nippon Steel Logistics Co., Ltd.
- Thai Special Wire Co., Ltd.
- Yawata Electrode (Thailand) Co., Ltd.
- Aizen SB (Thailand) Co., Ltd.
- Rojana Energy Co., Ltd.
- Rojana Industrial Park Public Co., Ltd.
- Rojana Power Co., Ltd.
- NIPPON STEEL TRADING (THAILAND) CO., LTD. (日鉄物産泰国会社)



U.S.A.

- Kentucky Steel Center, Inc.
- NSPS Metals, LLC
- JR Manufacturing, Inc.
- Kitagawa-Northtech Inc.
- NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC. [CHICAGO HEAD OFFICE] (日鉄物産米州会社 [シカゴ本社])
- NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC. [SB MACHINE TOOLS OFFICE] (日鉄物産米州会社 [SBMT事務所])
- NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC. [LOS ANGELES BRANCH] (日鉄物産米州会社 [ロサンゼルス支店])
- NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC. [PITTSBURGH BRANCH] (日鉄物産米州会社 [ピッツバーグ支店])
- NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC. [HOUSTON BRANCH] (日鉄物産米州会社 [ヒューストン支店])

カリフォルニア

シカゴ・ピッツバーグ

ケンタッキー
テネシー

ヒューストン

アグアスカリエンテス
メキシコシティ

メキシコ

- Aguascalientes Steel Coil Center, S.A. de C.V.
- NIPPON STEEL TRADING COIL CENTER MEXICO S.A. DE C.V.
- Productos Doblados de Mexico, S.A. de C.V.
- NIPPON STEEL TRADING MEXICO, S.A. DE C.V. (日鉄物産メキシコ会社)

※2024年10月1日現在の当社事務所、及び当社子会社、関連会社を掲載
但し、清算中等の会社は除く

グループ会社

鉄鋼事業本部

国内		
子会社	淡路鋼管株式会社	鋼管及び付属品の加工、販売
	イゲタサンライズパイプ株式会社	鋼管・管材の販売及び切断加工
	イズミ鋼板工業株式会社	鋼板の溶断剪断加工
	NSMコイルセンター株式会社 ※ 2025年1月1日に日鉄物産コイルセン ター株式会社に社名変更予定	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	NS建材販売株式会社	鉄鋼製品の販売及び加工
	NST奥平株式会社	鋼製屋根材等の成形加工、販売、 屋根・外装等の工事
	株式会社エムエムアイ	クレーン、自動搬送用設備等の 設計、制作
	小山コイルセンター株式会社	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	株式会社カクタイ製作所	表面処理鋼板、カラー鋼板の加工及 び販売
	北関東加工センター株式会社	鉄鋼製品の販売及び加工
	キヤマ株式会社	金属屋根材、外壁材の製造販売
	信栄機鋼株式会社	ステンレス、チタン等の切断加工、販売
	新生ビルド株式会社	金属屋根材、外壁材の製造販売 及び請負工事
	月星商事株式会社	鉄鋼製品、鉄鋼二次製品等の卸売業
	月星テック株式会社	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	電機資材株式会社	電磁鋼板、鋼板、非鉄金属の販売と 加工
	東京製線株式会社	線材二次製品の製造、販売
	株式会社徳昇	ボイラー部品及び付属品の卸売、 加工
	苫小牧スチールセンター株式会社	鋼板の切断加工 (コイルセンター)

海外		
U.S.A.		
子会社	Kentucky Steel Center, Inc.	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	NSPS Metals, LLC	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
メキシコ		
子会社	Aguascalientes Steel Coil Center, S.A. de C.V.	鋼板の切断加工 (コイルセンター) 及びプレス成形品等の製造・販売
	NIPPON STEEL TRADING COIL CENTER MEXICO S.A. DE C.V.	無方向性電磁鋼板を主とした 薄板の加工・販売
中国		
子会社	広州電基資材金属製品有限公司	鋼製品の加工・販売
	広州電基資材貿易有限公司	金属製品の販売
	上海藝友金属制品有限公司	ステンレス、非鉄金属等の金属製 品の製造、販売
	上海日鉄物産汽车配件有限公司	自動車、電機・電子機器、建築用 の鉄鋼製品の製造販売
	深圳深日鋼材有限公司	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	蘇州日鉄金属制品有限公司	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
関連会社	天津華住金属制品有限公司	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	日鉄電磁 (常熟) 有限公司	電磁鋼板の加工・販売
香港		
子会社	電機資材 (香港) 有限公司	金属製品の販売
韓国		
関連会社	Kasco Co., Ltd.	鋼管の拡張加工
	Korea Express SB Co., Ltd.	倉庫・配送業
タイ		
子会社	Bangkok Eastern Coil Center Co., Ltd.	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	NS Siam Co., Ltd.	投資持株会社
	NST Coil Center (Thailand) Ltd.	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	NST Tubular Processing (Thailand) Co., Ltd.	鋼管の加工、販売
	NST WIRE & WELDING (Thailand) Co., Ltd.	線材製品及び特殊鋼の販売
	SIAM LOTUS CO., LTD	鉄鋼を主とする国内販売、輸出入、 サービス業

	日鉄物産関東コイルセンター株式会社	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	日鉄物産機材サービス株式会社	資機材購買代行
	日鉄物産コンストラクション株式会社	鋼構造物工事他の施行及び管理
	日鉄物産システム建築株式会社	システム建築の設計・施工
	日鉄物産特殊鋼株式会社	一般鋼材及び特殊鋼材の販売、加工
	日鉄物産名古屋コイルセンター株式会社	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	日鉄物産メカニカル鋼管販売株式会社	鋼管・棒鋼類の販売及び切断、加工
	日鉄物産ワイヤ&ウェルディング 株式会社	特殊鋼、溶接材料、線材製品の販売
	ミヤシン株式会社	鋼管・管材類の販売
関連会社	株式会社アイコー	鋼材の販売、鉄筋工事請負
	伊藤鋼材株式会社	鋼材の加工、販売
	株式会社浦安建材総合センター	建材の製造販売
	浦安大一産業株式会社	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	NSステンレス株式会社	ステンレス鋼板等の加工、販売
	有限会社エヌエスリソースネット	原料の輸入
	帯広鋼板株式会社	金属板成型加工、農業ハウス製造販売
	株式会社小池弥太郎商店	屋根材、壁材の成型加工
	サントク精研株式会社	研磨棒鋼の加工、販売
	株式会社ジェイエスプロセッシング	スクラップ加工業
	太陽サカコー株式会社	金属製品製造
	鐵商株式会社	鋼材、鉄鋼原料、産業機械等の販売
	日鉄電磁株式会社	電磁鋼板の加工・販売
	日本リックウィル株式会社	保温鋼管の製造

関連会社	Central Motor Wheel (Thailand) Co., Ltd.	自動車向けスチールホイール製造
	Kiswire-Lotus Co., Ltd.	線材製品の販売
	Nichiwa (Thailand) Co., Ltd.	溶接ナット及び冷間鍛造品の販売
	NIPPON STEEL TEXTENG (THAILAND) CO., LTD.	機械整備・エンジニアリング
	NS-SL Co., Ltd.	投資持株会社
	Siam Nippon Steel Logistics Co., Ltd.	陸上輸送・輸出入通関業務等 総合物流元請
	Thai Special Wire Co., Ltd.	線材の製造販売
	Yawata Electrode (Thailand) Co., Ltd.	溶接材料の製造販売

ベトナム		
子会社	NST Hanoi Steel Service Co., Ltd.	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
	NST Saigon Coil Center Co., Ltd.	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
インドネシア		
子会社	PT. IndoJapan Steel Center	鋼板の切断加工 (コイルセンター)
マレーシア		
関連会社	Associated Steel Industries (M) Sdn. Bhd.	長尺屋根及び側壁の成型加工、施工
バングラデシュ		
関連会社	Nippon & McDonald Steel Industries Ltd.	鋼板の剪断加工、販売
インド		
子会社	Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd.	鋼板の切断加工 (コイルセンター) 及びプレス成形品等の製造・販売
ロシア		
子会社	NSE Ltd.	建機、機械、鉄鋼製品及び鉄鋼原料 の輸入、販売
オーストラリア		
子会社	NS Coal Pty. Ltd.	投資目的会社
	NS Coal (Moranbah North) Pty. Ltd.	投資目的会社
	NS Resources Australia Pty. Ltd.	豪州原料関係投資事業
関連会社	Nippon Steel Newcastle Pty. Ltd.	石炭ブレンド事業
オランダ		
子会社	NS Resources International B.V.	投資持株会社

イントロダクション	社長メッセージ	Part1 日鉄物産グループの価値創造
-----------	---------	------------------------

Part2 価値創造に向けた経営戦略	Part3 事業ポートフォリオ
-----------------------	--------------------

データセクション

産機・インフラ事業本部

国内		
子会社	株式会社エクセディSB兵庫	太陽光発電による電力の販売
	株式会社エム・アイ・ケー	厨房機器の販売
	日鉄物産荒井オートモーティブ株式会社	ヘッドレスト・ステイ等の自動車部品の 製造
	日鉄物産マテックス株式会社	産業機械の販売
	日鉄物産メタルズ株式会社	非鉄金属の切断加工及び販売

関連会社	MDI-SBソーラー株式会社	太陽光発電による電力の販売
	株式会社カシイ	アルミ製バルコニー等エクステリア製品・ 揭示板の製造
	富永産業株式会社	非鉄金属及び一般鋼材の販売
	ヨーコー産業株式会社	非鉄金属の販売

海外		
U.S.A.		タイ
子会社	JR Manufacturing, Inc.	自動車部品の製造
	Kitagawa-Northtech Inc.	NC旋盤用油圧チャック、シリンダーの 販売
メキシコ		
子会社	Productos Doblados de Mexico, S.A. de C.V.	ヘッドレスト・ステイ、シートワイヤー等の 製造
中国		
子会社	広州荒井汽车零部件有限公司	ヘッドレスト・ステイ、シート部品の製造
韓国		
関連会社	Woobo Tech Co., Ltd.	自動車用ヘッドレスト、アームレスト製造

	Rojana Energy Co., Ltd.	太陽光発電による電力の販売
	Rojana Industrial Park Public Co., Ltd.	工業団地の造成・分譲
	Rojana Power Co., Ltd.	天然ガス焚き発電による電力・蒸気の 販売
関連会社	Kemuning NST Sdn. Bhd.	太陽光発電による電力の販売

食糧事業本部

国内		
子会社	コスモフーズ株式会社	畜肉加工品の開発・販売

	日協食品株式会社	食肉及びその加工品の販売
--	----------	--------------

繊維セグメント

国内		
関連会社	MNインターファッション株式会社	機能資材、機能テキスタイル、産業資 材及びアパレル・服飾雑貨製品、ホー ムファッション等の調達・販売、ブラン ドマーケティング、その他繊維・ファッ ション関連事業

海外商社現地法人

U.S.A.	
子会社	NIPPON STEEL TRADING AMERICAS, INC.
メキシコ	
子会社	NIPPON STEEL TRADING MEXICO, S.A. DE C.V.
中国	
子会社	NIPPON STEEL TRADING (CHINA) CO., LTD.
香港	
子会社	NIPPON STEEL TRADING (HK) CO., LTD.
韓国	
子会社	NIPPON STEEL TRADING KOREA CO., LTD.
台湾	
子会社	TAIWAN NIPPON STEEL TRADING CO., LTD.
タイ	
子会社	NIPPON STEEL TRADING (THAILAND) CO., LTD.

ベトナム	
子会社	NIPPON STEEL TRADING VIETNAM CO., LTD.
インドネシア	
子会社	PT. NIPPON STEEL TRADING INDONESIA
マレーシア	
子会社	NST TRADING MALAYSIA SDN. BHD.
シンガポール	
子会社	NIPPON STEEL TRADING (SINGAPORE) PTE. LTD.
フィリピン	
子会社	NIPPON STEEL TRADING (PHILIPPINES) CORPORATION
インド	
子会社	NIPPON STEEL TRADING INDIA PVT. LTD.
オーストリア	
子会社	NIPPON STEEL TRADING AUSTRIA GmbH

※2024年10月1日現在の当社子会社、関連会社を掲載
但し、清算中等の会社は除く

会社概要

商号	日鉄物産株式会社 NIPPON STEEL TRADING CORPORATION
設立年月日	1977年(昭和52年)8月2日
代表者	代表取締役社長 中村 真一
資本金	16,389,059,776円
所在地	〒103-6025 東京都中央区日本橋二丁目7番1号 東京日本橋タワー23～26階
事業内容	鉄鋼、産機・インフラ、食糧、繊維その他の商品の 販売及び輸出入業

社員数 (2024年3月31日 時点現在)	単体 1,323名 ※国内及び海外出向者279名を含めた使用人数は1,602名です。 連結 6,427名
営業拠点 (2024年10月1日 現在)	国内支社・支店・営業所 24カ所 (本社、支社1、支店9、営業所6、その他7) 海外事務所・現地法人 17カ国30都市
主要 取引銀行	株式会社三菱UFJ銀行／株式会社三井住友銀行／ 株式会社みずほ銀行／三井住友信託銀行株式会社
決算期	3月31日

イニシアチブへの参画



当社は、2022年5月に「TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）」提言に賛同を表明するとともに、賛同企業や金融機関等により構成される「TCFDコンソーシアム」に参画しました。

その他イニシアチブ 一般社団法人日本貿易会



SDGs (持続可能な開発目標)

当社グループは、商社として幅広い事業を展開しており、各目標に幅広く貢献していくことが可能と考えています。今後もSDGsへの貢献を意識して事業を推進すべくSDGs浸透を図るとともに、当社グループのマテリアリティとSDGsを関連付けて事業活動を推進していきます。

社会からの評価



当社は、次世代育成支援対策推進法に基づく、「子育てサポート企業」として2018年に厚生労働大臣の認定(くるみん認定)を受けることができました。また、くるみん認定企業の中から、より高い水準の取り組みを行った優良な「子育てサポート企業」が一定の要件を満たした場合に認定される「プラチナくるみん」を2021年に取得しています。



当社は、2018年に厚生労働省より女性活躍推進優良企業と認定され、「えるぼし」認定(2つ星)を取得しています。



当社は、経済産業省と日本健康会議が選定する健康経営優良法人2024(大規模法人部門)に5年連続で認定されており、会社と健康保険組合が一体となり、健康経営に力を入れています。

TOPICS

「ドナルド・マクドナルド・ハウス」及び「ドナルド・マクドナルド・ファミリールーム」への支援

2024年3月15日に公益財団法人ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパン(以下「DMHCJ」)が運営する「ドナルド・マクドナルド・ハウス」及び「ドナルド・マクドナルド・ファミリールーム」へ、ゴールドスポンサーとして300万円を寄付しました。

当社は、「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」を基本コンセプトとした中長期経営計画の主要施策の一つに「ESG経営の深化」を掲げ、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。同財団が掲げる理念及び社会貢献活動に共感し2010年よりシルバースポンサーとして支援してまいりましたが、今年から新たなスタートと位置付け、ゴールドスポンサーへとステップアップします。この新しい役割を通じ、より多くの支援をさせていただきます。

「ドナルド・マクドナルド・ハウス」及び「ドナルド・マクドナルド・ファミリールーム」

病気と向き合う子どもたちとそのご家族を支援するDMHCJが運営する「ドナルド・マクドナルド・ハウス」及び「ドナルド・マクドナルド・ファミリールーム」は、入院・通院する子どもたちを看病する家族のための施設です。「ドナルド・マクドナルド・ハウス」の設立・運営費は、企業・団体や個人からの寄付・募金によりまかなわれています。



コミュニケーションツール

統合報告書

ステークホルダーの皆さまへ経営全般の情報についてお伝えする冊子。(統合報告書から会社の基本情報をコンパクトにまとめたダイジェスト版も作成。)

https://www.nst.nipponsteel.com/ir/library/integrated_report/



Webサイト

当社の事業内容、会社概要、財務情報、採用情報、サステナビリティ情報について総合的に開示。

<https://www.nst.nipponsteel.com/>

参考にした
ガイド
ライン等

- 国際統合報告評議会(IIRC)
「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創ガイダンス」
(価値協創のための統合的開示・対話ガイダンスー
ESG・非財務情報と無形資産投資ー)

ESG経営に関する重要課題(マテリアリティ)の特定においては以下を参考としました。

- Global Reporting Initiative「GRIスタンダード」
- 持続可能な開発目標(SDGs)
- ISO26000

対象期間 2023年4月1日～2024年3月31日
(2024年4月以降の情報を一部含む)

対象範囲 日鉄物産株式会社及び
日鉄物産グループ各社

発行時期 2024年11月

編集後記 「統合報告書2024」SDGs推進部メッセージ

日鉄物産グループ「統合報告書2024」をお読みいただき、ありがとうございます。

当社は、ステークホルダーの皆さまに、当社への理解を深めていただくために、2021年度より統合報告書を発行しています。

4回目の発行となる本報告書では、中長期経営計画の基本コンセプトである「社会に貢献する強靱な成長企業」を実現するための3つの主要施策(①成長戦略の推進による持続的な利益成長の実現、②人的資本経営の推進、③ESG経営の深化)について、詳しくご紹介しています。また、当社グループの多くの社員が登場し、成長戦略に基づいたビジネス紹介や人材育成に関する座談会、若手社員の成長ストーリーなどを通じて、当社の魅力や独自の強みをお伝えしています。

日本製鉄グループの中核商社として「社会に貢献する強靱な成長企業の実現」を目指し、日々挑戦を続ける当社の姿を、本報告書を通じてご理解いただければ幸いです。

今後も皆さまからのご意見やご感想を大切に、内容の充実を図ってまいりますので、引き続き、ご支援賜りますよう、お願い申し上げます。最後に、本報告書の制作にあたり、当社グループの多くの社員に協力いただきましたことを深く感謝申し上げます。

