



# 日鉄物産(株)に対する 公開買い付けによる 子会社化・非公開化

2022年12月21日

日本製鉄株式会社



# 目次

- 1. 本取引の概要**
2. 本取引のねらい
3. 日鉄物産(株)の概要 (同社公表資料より)

# 本取引の意義

## 目的

- 商社機能を活用した鉄鋼サプライチェーン一貫での営業力強化に取り組む中、市場の構造変化に迅速かつ適切に対応するための一策として、当社と当社のグループ商社である日鉄物産(株)との更なる連携強化によって、
- 鉄鋼取引に関わる業務を自らが一貫して担う力を強化
  - 鉄鋼製造から流通・加工一貫での最適化・効率化や、新たな付加価値の創造等により、サプライチェーン全体での競争力を更に強化
  - 当社グループ一貫での収益を確保

## 可能となる施策

- ① 商社機能のグループでの効率化・強化
- ② 営業ノウハウ・インフラを一体活用した直接営業力強化
- 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

## 現状での制約

資本関係が限定的で  
シナジー発揮に制約が存在

中長期的な観点での施策の実施が  
少数株主との利益相反となる可能性

本取引（TOBおよびスクイーズアウト手続き）により日鉄物産(株)を当社の子会社化・非公開化し、制約を解消、各種施策の実施によるシナジー発揮を通じた価値を創造



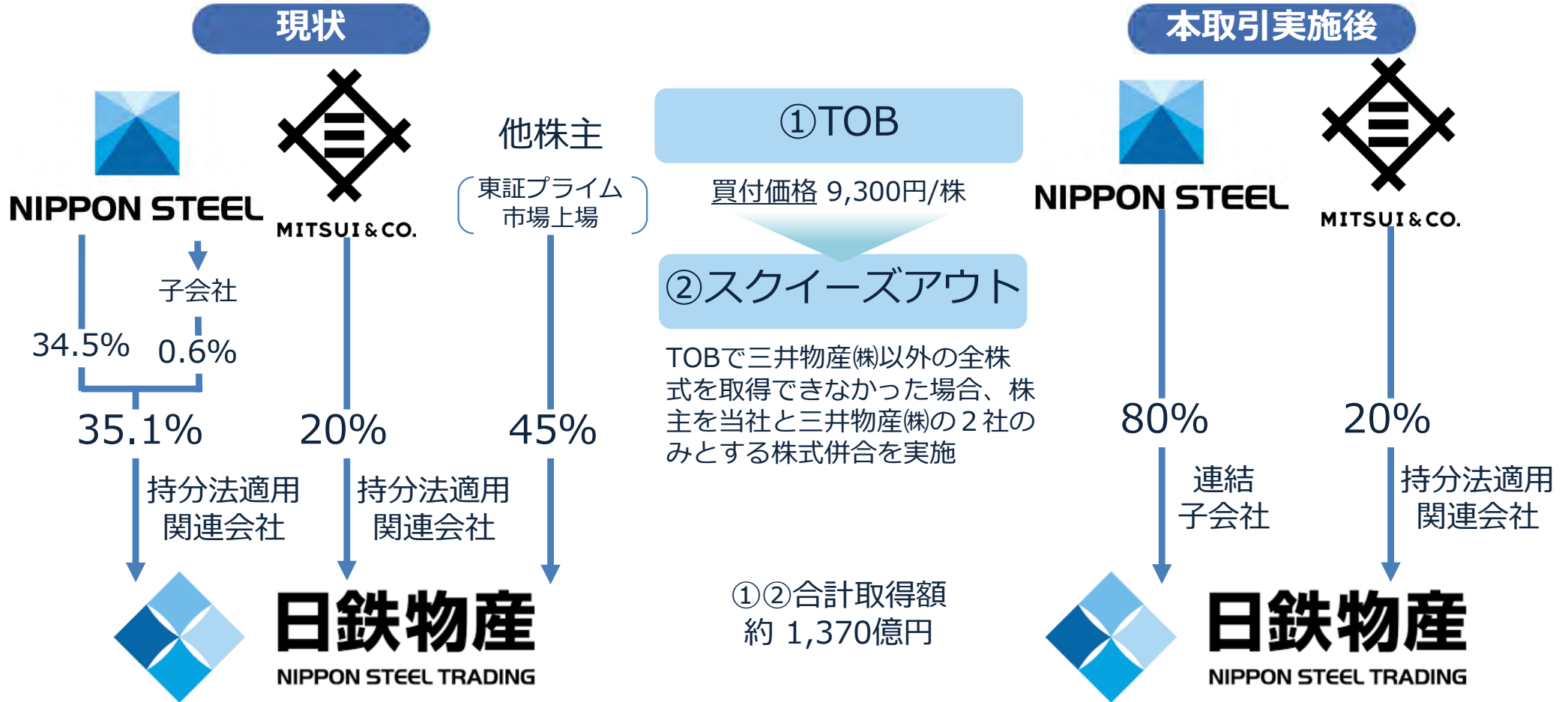
NIPPON STEEL



日鉄物産

# 本取引の概要

TOBおよびスクイーズアウト手続きにより  
日鉄物産(株)を当社の連結子会社化・非公開化



**今後のスケジュール**

- 2月下旬目標：各国競争当局からのクリアランス取得
- 2月下旬 クリアランス取得後にTOB開始 (20営業日)
- 3月下旬 TOB終了 日鉄物産(株)子会社化予定
- 5月下旬 日鉄物産(株)臨時株主総会にて株式併合につき特別決議→上場廃止、株式併合の実施

# 本TOBの概要

|           |  |
|-----------|--|
| 公開買付者     | 日本製鉄株式会社（証券コード：5401 東証プライム）  |
| 対象者       | 日鉄物産株式会社（証券コード：9810 東証プライム）  |
| 公開買付期間    | 2023年2月下旬頃目途開始（20営業日）<br>国内外の競争法に基づく必要な手続きおよび対応の完了後に開始   |
| 買付価格      | 1株当たり 9,300円   |
| プレミアム     | 12月20日終値 : 85.26%<br>1ヶ月平均 : 82.35%<br>3ヶ月平均 : 80.83%<br>6ヶ月平均 : 79.81%  |
| 買付予定株数の下限 | 3,934,771株<br>三井物産(株)保有株とあわせて日鉄物産(株)の株主総会で株式併合の特別決議を成立させるために必要な株数  |
| 買付予定株数の上限 | なし   |
| 買付代金の総額   | 136,591,527,300円   |
| 公開買付代理人   | みずほ証券株式会社  |
| その他       | 2022.12.21 日鉄物産(株)の取締役会において、現時点の意見として本TOBへの賛同及び応募を推奨する旨を決議済み<br>2022.12.21 当社と三井物産(株)との株主間契約において、三井物産(株)は本TOBに応募しないことを合意済み |

# 目次

1. 本取引の概要
- 2. 本取引のねらい**
3. 日鉄物産(株)の概要 (同社公表資料より)

# 環境変化と求められる対応

## これまでの取り組み

鉄鋼取引において、一部需要家との直接取引の他、複数の商社を仲介役として起用し、情報収集、取引実務、与信、流通・加工事業投資・運営等の諸機能を活用することで、鉄鋼サプライチェーン一貫での営業力を維持・強化

## 環境変化

鉄鋼市場を取り巻く環境は変化、かつ短期間で大きく変動する構造へ

- 将来的な国内需要減少・需要家の現地生産化拡大
- 中国を始めとする競合他社の質的向上・量的拡大
- 世界的な鉄鋼産業の地産地消化
- コロナ経済からの需要回復におけるサプライチェーンの混乱
- 地政学リスク、インフレリスクに対する各国の経済政策の影響を受けた資源・エネルギー価格の高騰や為替変動

## ねらい

市場の構造変化に迅速かつ適切に対応するために、

当社と当社のグループ商社である日鉄物産(株)との更なる連携強化によって、

- 国内外の需要家との直接の接点を増やし、鉄鋼取引に関わる業務を自らが一貫して担う力を強化
- 当社グループ一貫での収益を確保のため、鉄鋼製造から流通・加工一貫での最適化・効率化や、新たな付加価値の創造等により、サプライチェーン全体での競争力を更に強化

# 子会社化・非公開化の必要性

これまでも販売及び人材交流等での協力関係を構築してきたが、今後関係性をさらに強固なものとしていくうえで、下記の制約が存在

**資本関係が限定的で  
シナジー発揮に制約が存在**

日鉄物産(株)が上場会社であること、当社の持分法適用関連会社にとどまることから、互いの顧客情報・技術情報等の共有、経営資源の補完および相互活用等において一定の制約が存在

**中長期的な観点での施策の  
実施が少数株主との  
利益相反となる可能性**

中長期的観点に立った施策の実行により、日鉄物産(株)および当社グループ全体の企業価値向上に資するものの、短期的観点では日鉄物産(株)の業績や財務状況の悪化を招くおそれがあり、少数株主の利益になるとは限らない場合も想定される

**子会社化・非公開化により制約を解消し、シナジー発揮による価値を創造**



# 本取引により実現可能となる施策

## ① 商社機能の グループでの 効率化・強化

- 需要家への直接営業の強化・拡大
- 商取引業務の事務効率化
- 加工拠点の稼働率向上・最適体制の構築等

### サプライチェーン一貫でのコスト競争力強化

## ② 営業ノウハウ ・インフラを 一体活用した 直接営業力強化

- 当社と日鉄物産(株)で共有した営業戦略の下、
- カーボンニュートラル等の新規需要分野や海外市場に両社の営業戦力を重点投入
  - 日鉄物産(株)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

### 多様化する顧客への対応力や海外における営業力の強化

## 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、
- 鉄鋼製造を担う当社と、流通・加工を担う日鉄物産(株)にそれぞれ点在する生産・在庫・物流・納期等のデータを連携し、最新デジタル技術を適用  
Ex. 生産・物流一貫での最適化（在庫量適正化・サプライチェーン一貫のリードタイム短縮、加工歩留まり等の製造効率向上）
  - 将来的にはGX等の新規拡大領域での連携強化等も検討

### 新たな付加価値の創造に取り組み

# 当社財務諸表への影響

※ 2023年2月下旬にTOBを開始しかつ年度内にTOB買付代金が決済できる場合のタイミングを記載

## P/L

\* 親会社株主に帰属する当期純利益

- 2022年度第4四半期までは、従来通り持分法適用関連会社（日鉄物産(株)傘下グループ会社は適用対象外）として反映
- 2023年度第1四半期※より連結子会社として反映予定

|             |         |           |         |
|-------------|---------|-----------|---------|
| Cf. 日鉄物産(株) | 連結経常利益  | 2021年度実績  | 478億円/年 |
|             |         | 2022年度見通し | 460億円/年 |
|             | 連結当期利益* | 2021年度実績  | 354億円/年 |
|             |         | 2022年度見通し | 310億円/年 |

## キャッシュフロー

- 2022年度第4四半期※に、TOB買い付け代金を当社から支払い
- 2023年度第1四半期※に、残存株主からの株式取得代金を支払い
- 合計支出額 約1,370億円

## バランスシート

- 2022年度第4四半期末※より連結子会社として反映予定
- 日鉄物産(株)の有利子負債の連結化により、当社連結有利子負債は約4,200億円増加見込み
- 当社連結D/Eは約0.12悪化見込み  
Cf. 2022.9月末 D/E=0.52
- 連結開始後1年以内に日鉄物産(株)の資産負債の時価評価を行い、「のれん」の額を確定

# 目次

1. 本取引の概要
2. 本取引のねらい
- 3. 日鉄物産(株)の概要 (同社公表資料より)**

# 会社概要

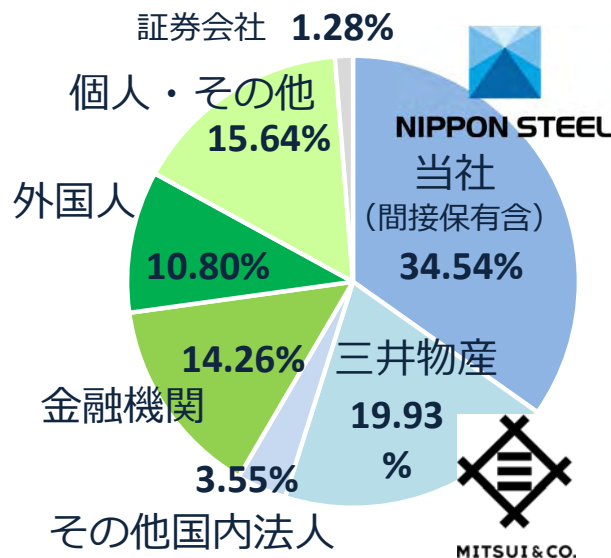
## 会社概要



|               |                    |
|---------------|--------------------|
| 連結売上高         | 1兆8,659億円 *1       |
| うち海外売上高       | 5,944億円 *1         |
| 連結経常利益        | 478億円 *1           |
| 連結従業員数        | 6,638名 *2          |
| うち単独          | 1,307名 *2          |
| 本社            | 東京都中央区日本橋<br>2-7-1 |
| 国内営業拠点        | 支社・支店・営業所<br>24か所  |
| 海外事務<br>・現地法人 | 18ヶ国33都市           |

\*1 2021年度実績 \*2 2022.9月末  
\*3 2022.3月末

## 株主構成



(2022.3月末時点)  
東証プライム市場上場

## 役員構成

|     |     |          |
|-----|-----|----------|
| 取締役 | 9名  | うち独立社外3名 |
| 監査役 | 4名  | " 1名     |
| 計   | 13名 | " 4名     |

|         |        |   |
|---------|--------|---|
| 代表取締役社長 | 中村 真一  | ○ |
| 取締役     | 石原 秀威  | ○ |
| "       | 富岡 靖之  |   |
| "       | 越川 和弘  | ○ |
| "       | 田代 博   | □ |
| 取締役相談役  | 佐伯 康光  | ○ |
| 独立社外取締役 | 木下 啓史郎 | ◆ |
| "       | 井上 龍子  | ◆ |
| "       | 松本 隆   | ◆ |
| 常任監査役   | 前田 真吾  |   |
| 監査役     | 南谷 忠義  |   |
| 社外監査役   | 杉本 茂次  | ◆ |
| "       | 船越 弘文  | ● |

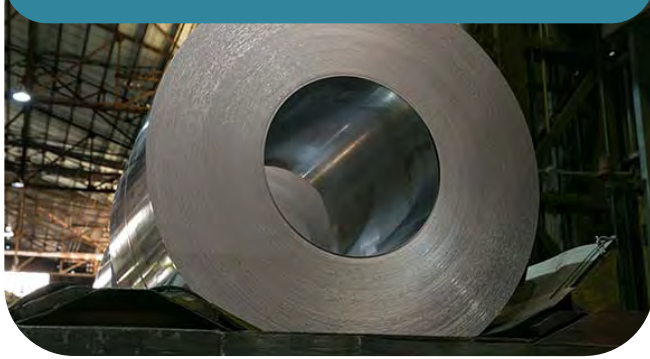
◆ = 独立社外役員      ○ = 当社出身者  
□ = 三井物産出身者      ● = 当社派遣者

## 事業本部別内訳

| ( ) は構成比         | 鉄鋼           | 産機・インフラ    | 食糧         | 繊維        |
|------------------|--------------|------------|------------|-----------|
| 連結売上高 (億円/年) *1  | 15,937 (85%) | 899 (5%)   | 1,064 (6%) | 756 (4%)  |
| 連結経常利益 (億円/年) *1 | 432 (90%)    | 21 (4%)    | 29 (6%)    | -5        |
| 総資産 (億円) *3      | 9,380 (86%)  | 727 (7%)   | 496 (5%)   | 316 (3%)  |
| 連結従業員数 (人) *3    | 4,400 (67%)  | 842 (13%)  | 156 (2%)   | 142 (2%)  |
| <うち単独>           | <893 (67%) > | <63 (5%) > | <93 (7%) > | <1 (0%) > |

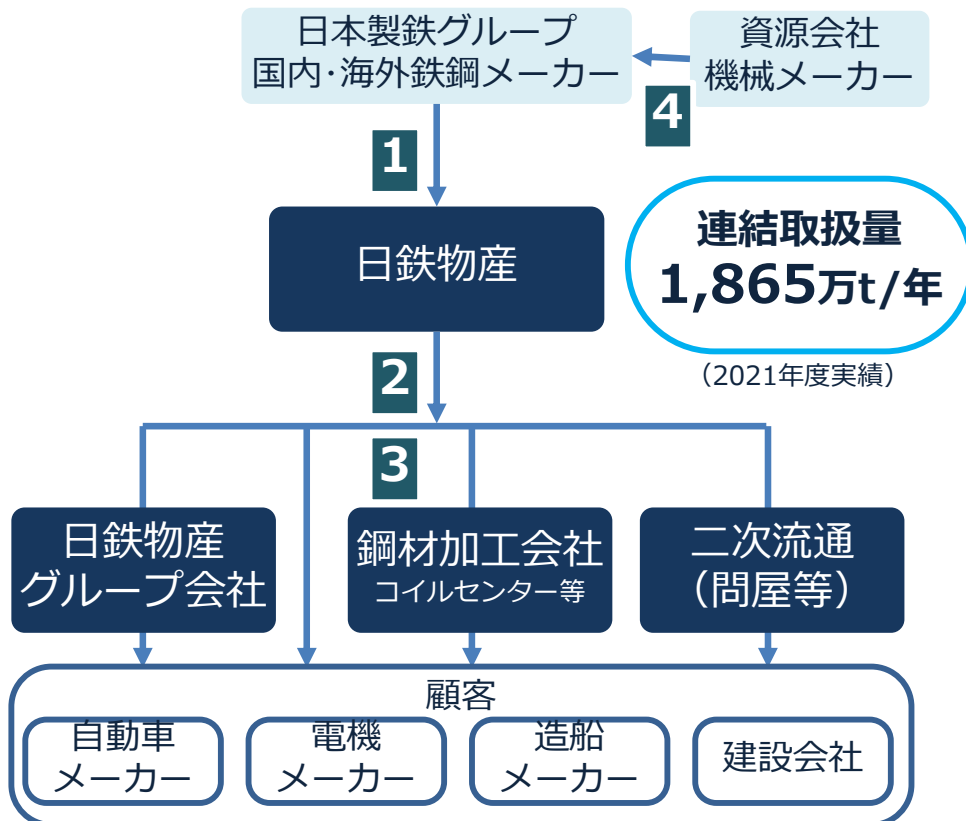
# 事業概要（鉄鋼事業）

## 鉄鋼事業



日本製鉄グループの中核商社として、  
鉄鋼原料の調達からお客様への製品納入まで  
総合的なサービスを提供

- 加工メーカー型機能
- 事業開発・経営機能
- ロジスティック機能
- 市場開拓機能
- 情報機能・オガナイズ機能
- リスクマネジメント機能



### 1 製品仕入

- ▶ 当社グループ及び国内・海外鉄鋼メーカーから多種多様な鉄鋼製品を調達
- ▶ 長い年月を掛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

### 2 製品販売

- ▶ より多様化・高度化する顧客のニーズをタイムリーに把握し解決する機能を更に強化し、顧客密着型の営業を徹底
- ▶ 当社との戦略共有により、需要増加が期待できる成長分野への拡販や、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

### 3 製品加工

- ▶ 国内・海外の加工・流通拠点を活用し、鉄鋼製品を顧客のニーズに応じてプレス成形、切断、切削し、必要な量をタイムリーに納入する万全のサービス体制を構築

### 4 原燃料・ 機材の 調達

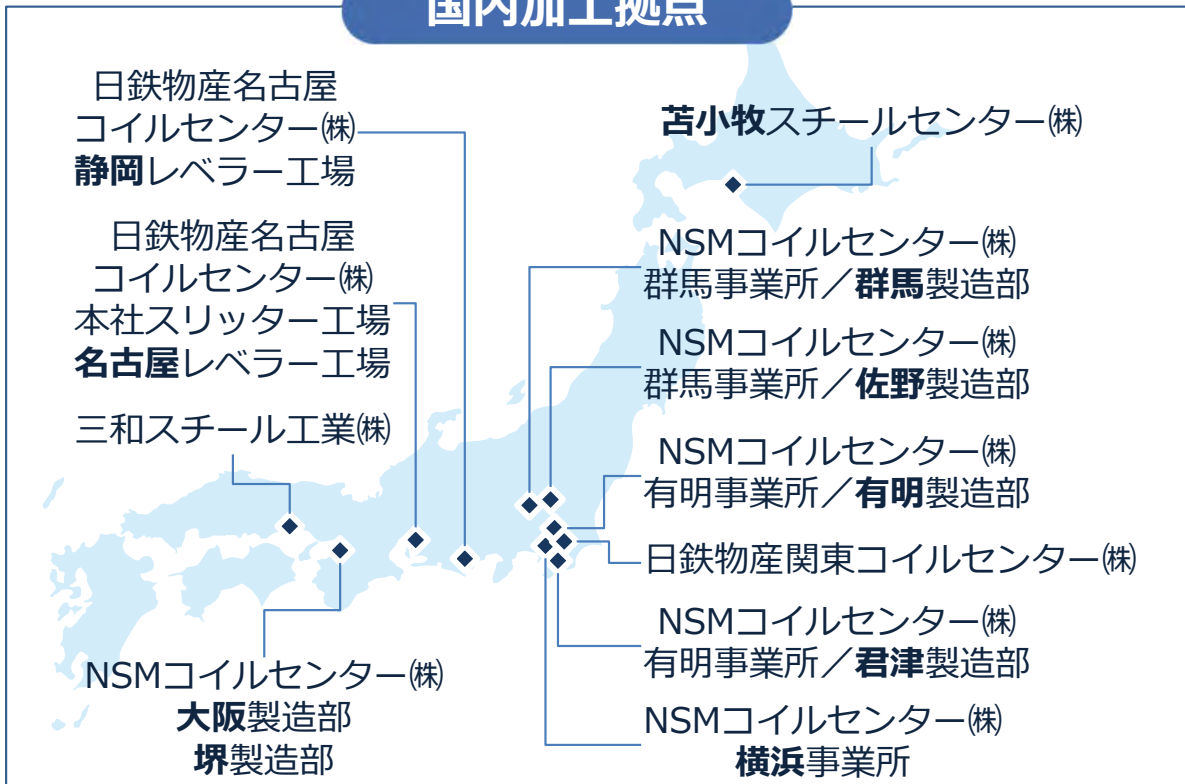
- ▶ 原料炭・鋼屑・合金鉄等を中心に、供給ソースの安定化と多様化を図るべく、世界各地で積極的に取り組み
- ▶ 製鉄機械やロール、機械部品等の様々な製品を鉄鋼メーカー等に供給



# 事業概要（鉄鋼事業 加工拠点）

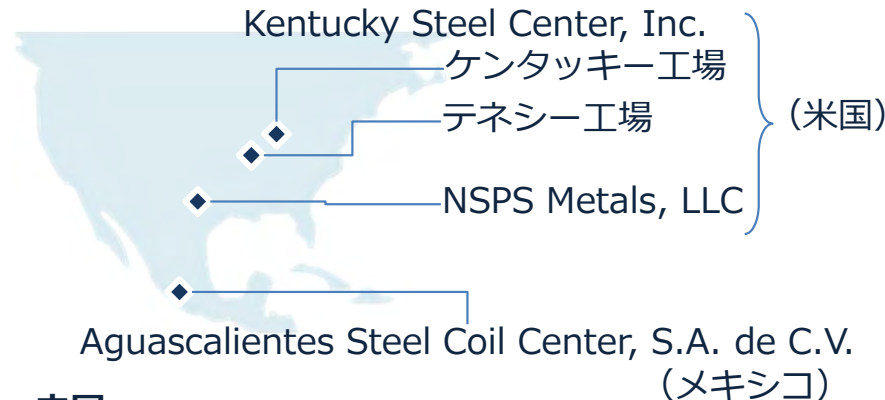
国内10都市、世界9か国17都市に加工拠点を展開

## 国内加工拠点

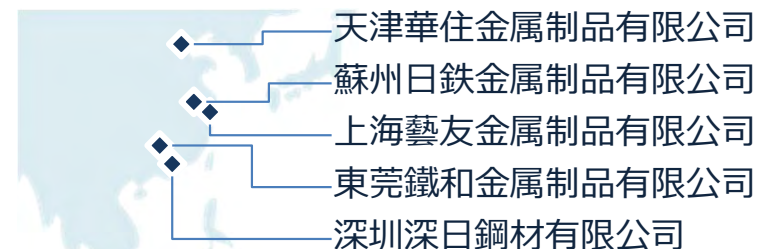


## 海外加工拠点

### 米国・メキシコ



### 中国



### 西南アジア

Neemrana Steel Service Center India Pvt. Ltd.  
(インド)

Nippon & McDonald Steel Industries Limited  
(バングラディッシュ)

### 東南アジア



# 事業概要（鉄鋼事業以外）

## 産機・インフラ事業



### 機能マテリアル部：

アルミ製品、伸銅品、メタルシリコン、マグネシウム、炭素繊維等

### モビリティ事業推進部：

鋳鍛造部品、精密加工部品、燃料タンク、自動車用シート部品、等

### インフラ・機械鉄道部：

工業団地運営・販売、工作機械、一般産業機械、鉄道車両品、鉄道機材

## 食糧事業



### 取り扱い商品

ビーフ（牛肉）・ポーク（豚肉）・チキン（鶏肉）および畜肉加工品

エビ、カニ等の水産品及び水産加工品

農産品及び農産加工品その他の食品

食肉輸入シェアでトップクラス グローバルな調達力

## 繊維事業



### OEM・ODM事業

最適な素材を調達し、中国はじめアジア各国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

### 機能テキスタイル事業・機能資材事業

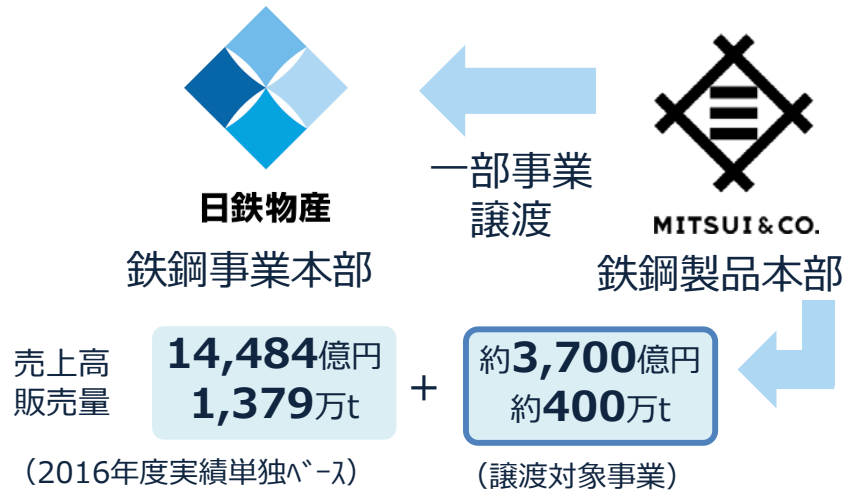
安全・環境・健康・快適をキーワードに、豊かな生活環境づくりに貢献する

高付加価値素材・資材の開発、提案とグローバルな流通サービスを提供

ブランド事業

# 日鉄物産(株)と三井物産(株)の協業施策

## 2018.4 三井物産(株)の鉄鋼事業の日鉄物産(株)への一部譲渡



- 三井物産(株)の鉄鋼事業の一部を日鉄物産(株)が譲受
- 第三者割当の方法による新株式の発行（三井物産(株)の日鉄物産(株)保有比率11.15→19.90% 持分法適用関連会社化）
- 両社が長年培ってきた鉄鋼事業の知見や総合力、バリューチェーンを相互に活用し、取引先へのより良いサービスの提供を図り、両社の販売力と顧客基盤及び各々が得意とする商品・サービスと営業ネットワーク、製造加工拠点を組み合わせ、相互補完することで鉄鋼事業を拡充
- 総合力、相乗効果を最大限に発揮し、事業競争力を向上

## 2022.1 三井物産アイ・ファッション(株)と日鉄物産(株)繊維事業の統合



- 日鉄物産(株)の繊維事業と、三井物産(株)の連結子会社である三井物産アイ・ファッション(株)とを統合し、2022年1月に統合新会社 MNインターファッション(株)（出資比率：日鉄物産50%、三井物産50%）を発足
- 「コア事業であるOEM事業の基盤強化」「新たな成長分野での事業機会創出」「顧客への提供価値の深化」の実現
- 両社の有する経営資源を相互補完的に活用し、より強固な事業基盤を構築するとともに、新たな事業機会を創出することにより、持続的成長の実現と企業価値の向上を目指す



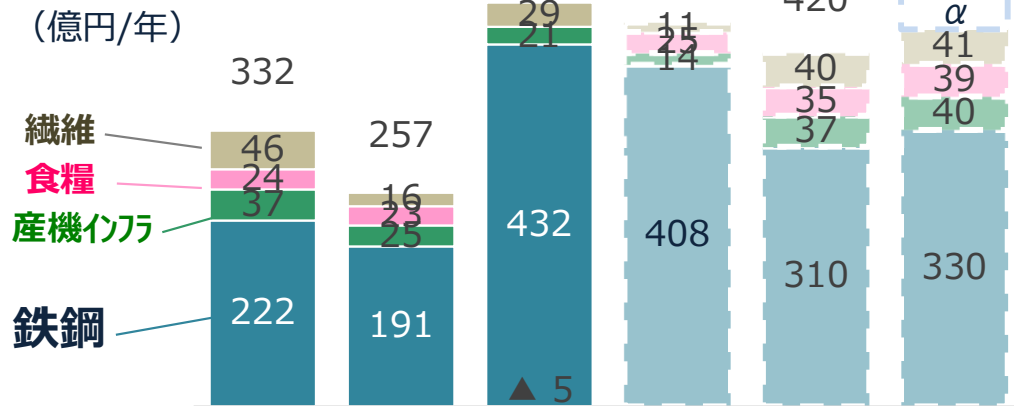
# 日鉄物産(株)中長期経営計画進捗状況

## 中長期 経営計画 目標

|           | FY2023    | FY2025    |
|-----------|-----------|-----------|
| 経常利益目標    | 420億円     | 450億円 + α |
| 当期純利益     | 260億円     | 280億円 + α |
| ROE 9~10% | ROIC 6%程度 |           |

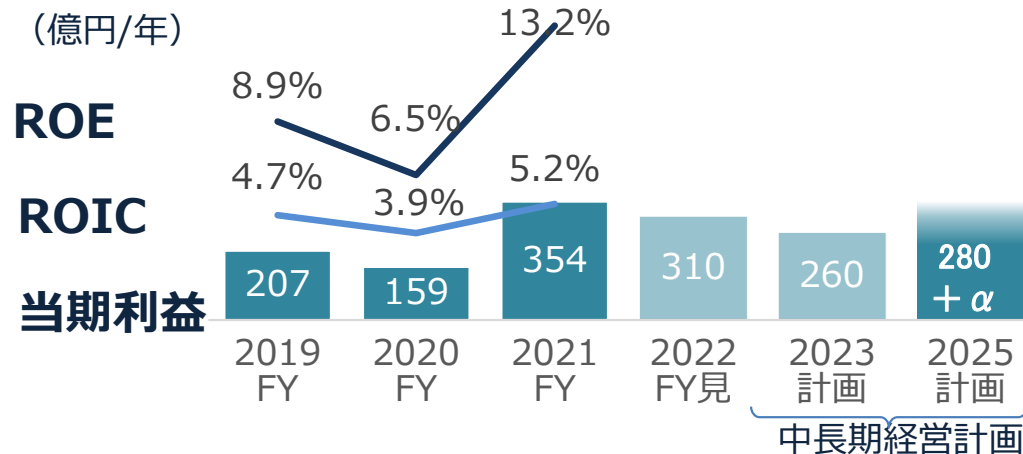
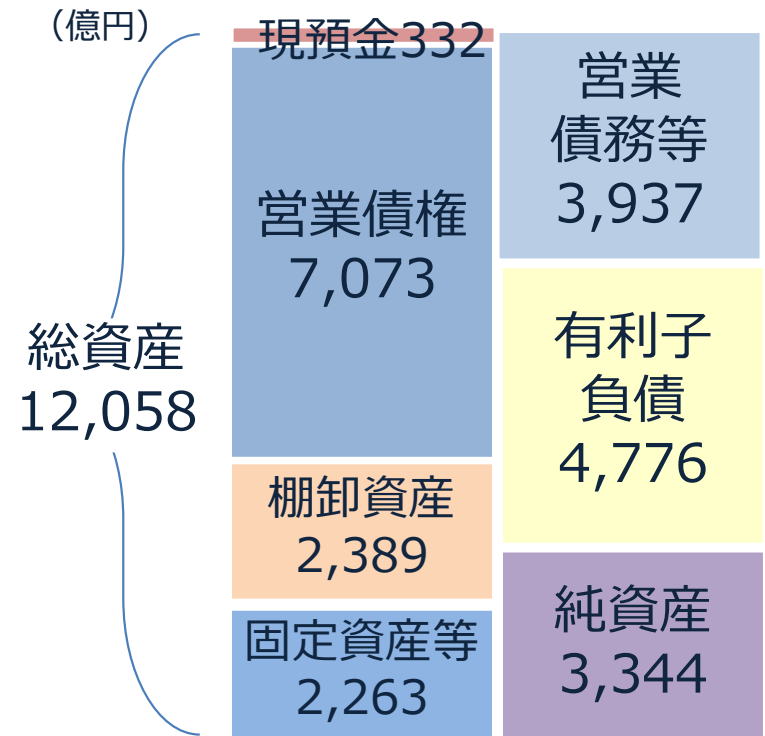
ネットD/Eレシオ 1.0倍以下  
 投資 750億円/5年\*  
 システム投入 170億円/5年\*  
 \* 2021~25年度

## 事業本部分別 経常利益



## 2022.9末バランシート

ネットD/Eレシオ = 1.45  
 自己資本比率 = 25.4%



本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。