

鋼カンパニー

多様な特性で社会を支える重要素材である特殊鋼を、鉄スクラップからつくりだす資源循環型企業として、培った技術力と鍛鋼一貫の強みを活かし、自動車産業を中心に脱炭素・循環型社会の実現に貢献します。



経営役員
プレジデント
伊藤 利男



事業の強み

- 特殊鋼トップメーカーとして創業以来培ってきた“鍛鋼一貫”による高機能な材料開発力
- 主要顧客である自動車メーカー、部品メーカーとの強固なパートナー関係
- 高炉製法と比較して製造時のCO₂排出量を約1/4に抑える電炉製法による特殊鋼製造技術



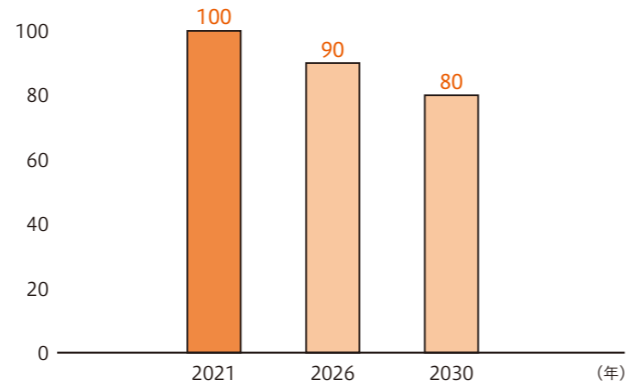
特殊鋼鋼材

事業環境

特殊鋼の国内需要は自動車の電動化進展・内燃機関の減少により、中長期的に減少することが見込まれています。一方、海外では新興国を中心に堅調な需要の増加が期待されます。また、原材料・エネルギー価格高騰や人手不足などへの対応はもちろんのこと、近年の潮流である環境価値のある製品への対応も必要不可欠です。

当社はこれらの課題に対し、環境変化に強い事業体制の構築、成長市場であるインドでの事業拡大、成長領域である自動車部品用の鋼材開発による高付加価値製品の販売拡大に取り組んでいます。

◆ 国内の特殊鋼需要(当社予測)



※ 2021年度の需要数を100とした場合の指数

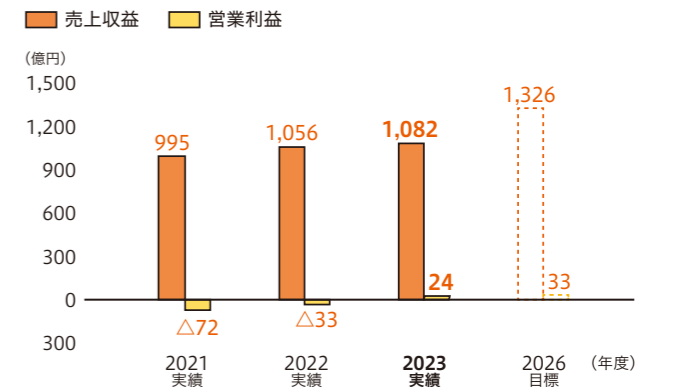
機会とリスク

機会	リスク
<ul style="list-style-type: none"> ・ 電動車向け開発鋼など高付加価値製品の需要増 ・ インドを中心とした海外市場の成長 ・ グリーン商材ニーズの高まり(電炉特殊鋼の需要増) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動車の電動化による国内特殊鋼需要の減少 ・ 原材料、エネルギーなどの急激なコスト変動

2023年度の実績

販売数量は当初の見込みを下回ったものの、生産量に左右されない原単位の低減や、鉄スクラップ・合金の使い方の工夫による素材費低減、保全費・設備投資の徹底した精査による固定費圧縮など、調達・製造・販売のあらゆる面での収益改善活動を強力に推進し黒字を確保しました。

◆ 売上収益/営業利益



中期経営計画に向けた取り組み

「稼ぐ力」の徹底した強化

中長期での特殊鋼需要の減少を見据えて、製造ラインの統廃合や生産効率の改善などの構造改革を進め、ベース事業として収益基盤を強化していきます。

具体的には、限られた生産量で利益を生み出すコストミニマムな生産体制での生産能力最大化と、需要変動に対して、柔軟な対応による損益分岐点の徹底した引き下げにより、収益の安定化と稼ぐ力のポテンシャルを最大限に発揮できるよう取り組んでいきます。

鋼材のグローバル戦略推進

インドの特殊鋼メーカーであるバルドマンスペシャルスチール社に2019年より資本参加しています。インドの特殊鋼市場において、事業パートナーとして相互に協力し、事業・収益とも順調に成長しています。2023年には、日系自動車メーカーからインド材として初めて、ギヤ用鋼材の認証を得ました。中期経営計画では、さらなる鋼材の認証拡大による販売量増加を目指し、日系顧客を中心に

販路開拓の活動を強化します。そのために、品質向上と生産能力増強に向けた新設備導入を進めています。海外での鋼材事業拡大に向けて、成長市場で強固な足場を確保するために、さらなるステップアップを目指していきます。

カーボンニュートラルへの取り組み

蓄積された製造技術や操業ノウハウと、新たな独自技術の開発により生産プロセスの脱炭素化に取り組んでいます。その一つとして、2025年の量産化に向けて、自動車用鋼の小断面連続製造技術の開発に取り組んでいます。これにより、製造時のCO₂排出量を削減するとともに、生産能力の上方弾力性確保にもつながり、お客様ニーズに柔軟に対応することが可能となります。

また、新たな省エネ型電気炉の導入に向け、具体的な検討を進めていきます。トヨタ自動車を持つエンジンの熱マネジメント技術の活用などにより、業界トップクラスの高効率・CO₂削減の実現を目指します。



バルドマン スペシャル スチール社での技術指導



CO₂排出削減と生産能力の上方弾力性確保に向けて開発中の小断面連続製造機