

ステンレスカンパニー

多種多様なステンレス鋼材[平鋼・形鋼・丸棒・鉄筋]を供給するとともに、ステンレス鋼構造物のエンジニアリング機能[設計協力・工場製作(部品加工、部材製作)・現場施工]を強化し、お客様のニーズにお応えしていきます。そして「水素社会の実現」「社会インフラの再構築」に貢献していきます。

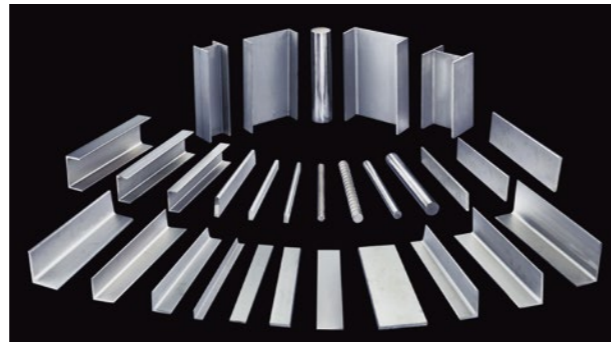


執行職
プレジデント
中川 英樹



事業の強み

- 国内初の熱間成形ステンレスアングル生産などの技術力に基づく多様な用途・ニーズに応じた鋼種・形状・寸法で4,000種類を超える商品レパートリー
- ステンレス鋼材メーカー唯一の「設計協力・工場製作・現場施工」に対応するステンレス鋼構造物エンジニアリング技術



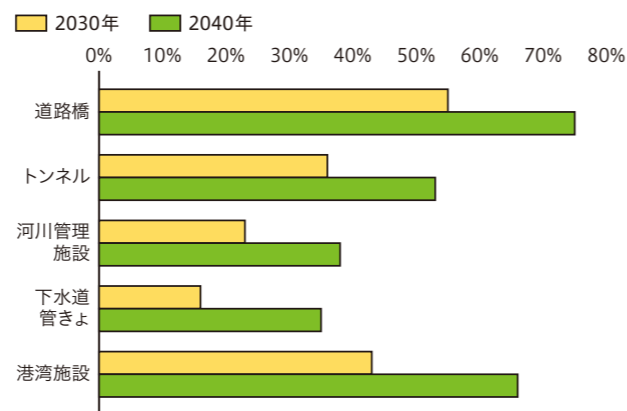
豊富な商品レパートリーのステンレス鋼材

事業環境

橋梁、トンネル、河川管理施設(ダム、堰、水門)などの老朽化するインフラの補修・更新・新設や、気候変動に伴う自然災害の激化対応などで、土木分野におけるステンレス鋼需要の拡大が見込まれています。

また、医薬品、食品、半導体関連など成長分野の工場建設需要や、エネルギー(水素、アンモニア、天然ガスなど)関連分野のプラント建設需要に伴うステンレス鋼需要の伸びが期待されています。

◆ 建設後50年以上経過する社会資本の割合



出所:国土交通省「社会資本の老朽化の現状と将来」

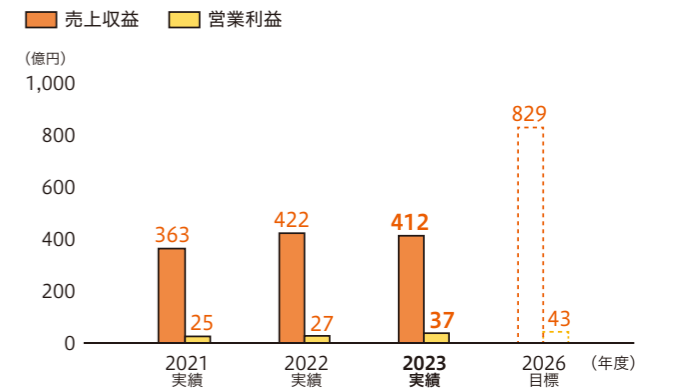
機会とリスク

機会	リスク
<ul style="list-style-type: none"> ・社会インフラの老朽化に伴う高耐久化ニーズの高まりを受けた需要拡大 ・脱炭素社会に向けた水素(液化水素・水素ガス)の利用促進に伴う需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・ステンレス鋼材の輸入増加に伴う市場競争の激化(販売価格の低下) ・ステンレススクラップの海外流出に伴う調達コスト上昇

2023年度の実績

エネルギー価格、原材料費、物流費の値上がりによるコスト上昇分を販売価格に反映したものの、2022年度から継続する市場の在庫調整の影響により販売数量が前年度比で減少し、売上収益は前期比2.3%減収の412億円となりました。

◆ 売上収益/営業利益



中期経営計画に向けた取り組み

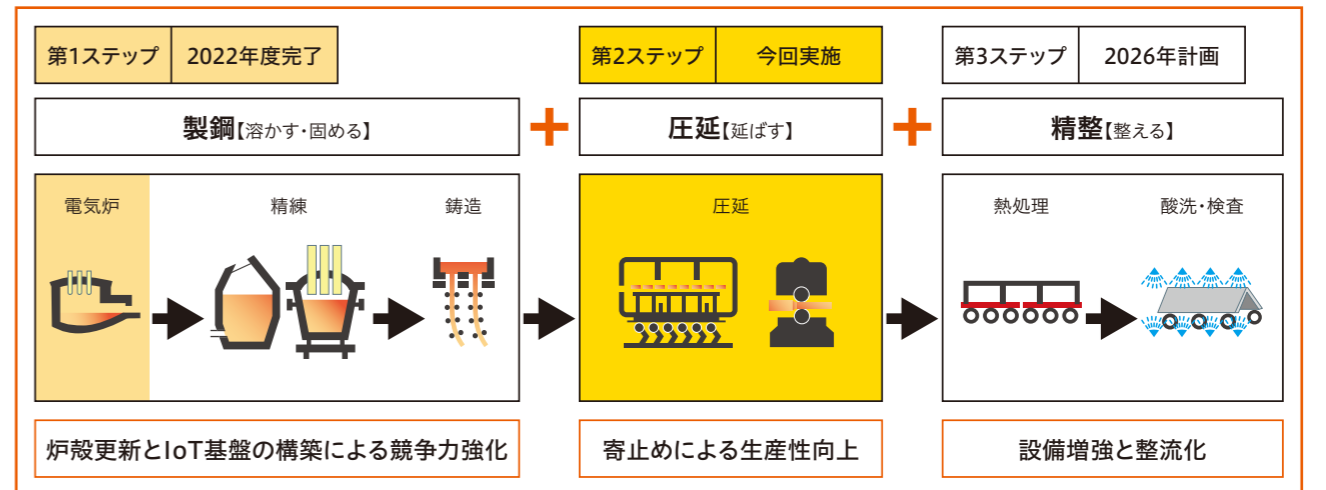
ステンレス鋼が備えるさまざまな特長を活かし、素材を通じてサステナブル社会の実現に貢献していきます。

〈需要の拡大に応える生産能力〉

将来の需要拡大に備え、生産能力を2019年度比4割増となる、年間9万tに高めるため、つくりの改善・プロセス改革に取り組んでいます。第1ステップのステンレス鋼用電気炉「50t溶解炉」の炉殻および制御システムの更新に続き、第2ステップでは、知多工場の形鋼圧延ラインの生産可能寸法を拡大し、形鋼の一部の生産を刈谷工場から知多工場に集約することで、生産性の向上を図ります。各種計測機器(センサ、カメラなど)を導入し、暗黙知の形式知化およびトレーサビリティ強化による品質向上にも取り組んでいます。今後は、第3ステップである精整工程の設備増強と整流化を進めていきます。

〈部材・部品ビジネスの拡大〉

エンジニアリング機能拡大・内製強化を目的に、グループ会社である愛鋼株式会社の衣浦工場が、「ステンレス建築構造物製作工場」認定に続き、「一般建設業の許可」を取得しました。これにより、従来の土木・水処理分野に加え、建築分野での大型ステンレス鋼構造物の製作・現場施工が可能となります。また、機能拡大に向けた営業力基盤強化のため「提案型エンジニアリング営業」の人材育成を進め、営業体制の充実を図っていきます。引き続き、ステンレス鋼材のエンジニアリング技術を活かし、高付加価値製品を提供することで、地球に優しい社会の実現に貢献していきます。



ステンレス鋼の製造プロセス改革