

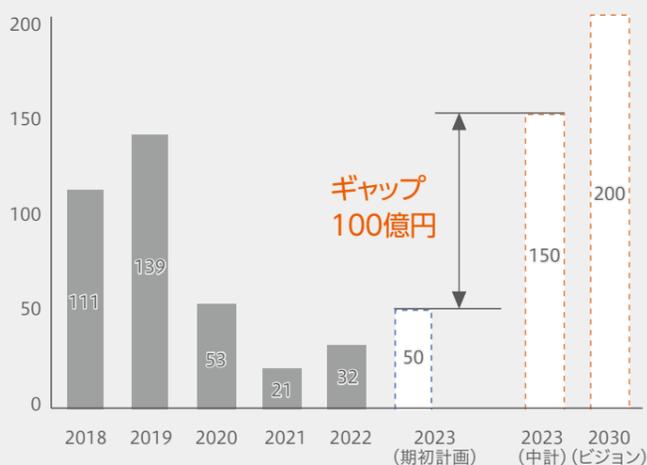
特集 01 収益基盤の強化

当社は革新的な素材や部品を提供することを通じてモノづくりの可能性を広げる素材メーカーとして、社会課題の解決に挑むことで、持続的な企業価値の向上と中長期的な成長を目指しています。先行きの見通しにくい不確実性の高い時代において、どのような変化にも対応できる、十分な水準の収益を持続的に上げることのできる強靱な収益基盤の確立に向けて取り組んでいます。

事業環境の構造的な変化

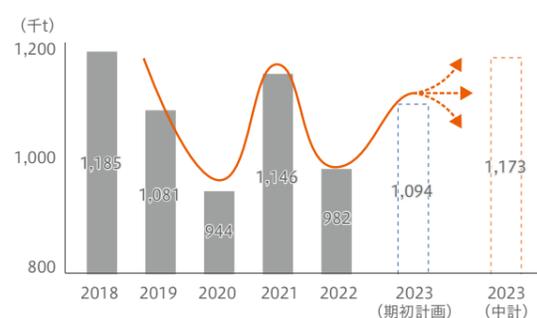
新型コロナの感染拡大以降、主原料である鉄スクラップやエネルギー価格の高止まり、主要顧客である自動車業界におけるサプライチェーンの混乱を起因とする短期間での大幅な需要変動や電動化シフトなど、事業環境の構造的な変化による課題が顕在化しています。

<営業利益推移>

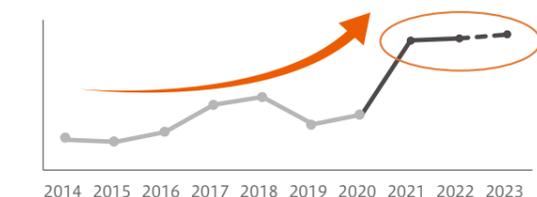


区分	構造的変化	
需要	不安定化 下振れ	・主要顧客である自動車の生産不安定化 ・自動車1台あたりの特殊鋼使用量の減少 (小型化などの車種構成変化、電動化シフトなど)
コスト	負担増	・主原料である鉄スクラップやエネルギーの価格高騰・高止まり

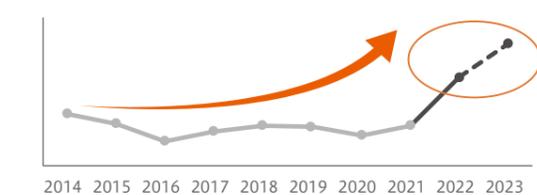
<特殊鋼鋼材の販売数量推移>



<鉄スクラップ価格(イメージ)>



<電力価格(イメージ)>



取り組みの進捗

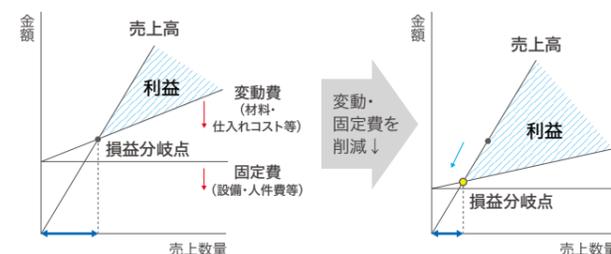
鉄スクラップ保管・処理能力拡大による 安価・安定調達と原料コスト低減

当社が製造する特殊鋼の主原料である鉄スクラップは、需給環境により価格が大きく変動する市況商品であり、価格変動は業績に大きな影響を与えます。近年では脱炭素化の流れを受けて、国内にとどまらず、中国をはじめとした世界的な高炉製法から電炉製法へのシフトなどにより、需給が逼迫し、価格は高止まりしています。当社は鉄スクラップの保管能力を拡大し柔軟な受入体制を整備することで、安定的な原料確保に加え、原料コストの低減と価格変動による業績影響の最小化に取り組んでいます。

取り組み	効果
・価格低下時の購入量拡大	調達コスト低減
・鉄スクラップのグレード別管理の精度向上による高価格スクラップへの依存度引き下げ	素材コスト低減
・供給不足時のバックアップ能力向上	安定的な原料確保

損益分岐点の徹底した引き下げ

当社はこれまで、不安定な需要環境下でもお客様のニーズに素早く確実に対応するため、生産能力の上方弾力性確保や老朽化した設備の更新・補修など、安定的な供給体制の維持・向上に重点をおいて実施してきました。そのため、コロナ禍以降の急激な需要の増加時においても、お客様への供給を途切れさせることなく対応することができました。特殊鋼や鍛造品の需要は、今後も底堅く推移すると見込んでいますが、生産数量が下振れる環境下でも、柔軟に素早く対応することで事業の継続に必要な収益を確保できるよう、損益分岐点の徹底した引き下げに注力しています。固定費対策として、現有設備能力の最大化や寄せ止めによる投資の選択と集中などを進めるとともに、変動費対策として、生産量に左右されない原単位低減活動や多能工化による事業の壁を越えた効率的な要員運営など、コストミニマムな操業体制の整備に取り



組んでいます。中長期的にはエネルギー効率を大幅に引き上げることでコスト低減を可能にする当社独自技術と業界最新技術を組み合わせた革新電気炉の導入や小断面連続鍛造技術、鍛造品の多品種少量生産ライン構築などの新たなプロセス開発にも取り組んでいます。

戦略商品の拡販による需要の底上げ

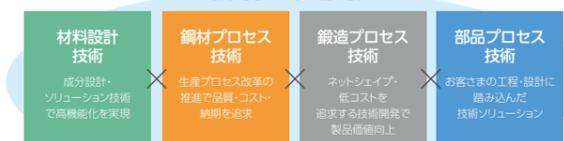
主要需要先である自動車産業では電動化が急速に進展しており、従来の内燃機関向けの鋼材・鍛造品は減少が見込まれています。一方でより高度な機能性を持った鋼材や部品へのニーズも高まっています。当社では鋼材・鍛造品の販売数量を維持するため、電動用鋼材・部品などの戦略商品の拡販に取り組んでいます。電動アクスル向けのアウトプットシャフトでは、需要拡大を受けて第2ラインを増設しています。また省資源高強度ギヤ用鋼など、鍛鋼一貫の技術力を活かした新製品の開発も着実に進めており、当社固有技術と自動車・部品メーカーとのパートナー関係を最大限活用することで、電動用鋼材・部品の開発・拡販を推進しています。



(左)電動アクスル向けアウトプットシャフト

(右)省資源・小型軽量化・高速回転の実現に向け開発中の次世代電動アクスル

鍛鋼一貫開発



販売価格是正の推進

原材料・副資材価格やエネルギー価格の高騰など高まるコスト負担に対し、徹底したコスト構造改革や生産性改善と同時に、販売価格改善活動に取り組んでいます。これまで原材料価格に連動させた価格運用(価格スライド制)などを行っていますが、反映時期の遅れや価格スライド制が未適用のコストなどもあり、収益を下押しする要因となっています。このため販売価格の見直しサイクルの短縮や価格スライド制の適用対象の拡大など、販売価格の決め方のルール見直しを進めています。