

ハガネ 鋼カンパニー

主な製品・No.1

- ・機械構造用炭素鋼・合金鋼
- ・焼入性を保証した構造用鋼 ・非調質鋼 ・ボロン鋼 ・ばね鋼
- ・高炭素クロム軸受鋼
- ・熱間圧延棒鋼（構造用合金鋼）：国内生産シェア1位

現場力を磨き、安全な職場づくりとお客様に信頼されお役に立つ良品廉価な鋼づくりを基盤に、損益分岐点を下げ稼ぐ力のレベルアップを推進しています。
成長戦略の実現に向け果敢にチャレンジし、業界No.1の鋼づくりでいつの時代も勝ち抜く集団を、自ら先頭に立ちつくり上げます。

経営役員
プレジデント

伊藤 利男



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
- 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
- トヨタグループ内の資源循環型企業として鉄スクラップの安定調達が可能
- 特殊鋼需要の中心である中部地区にあり総CO₂排出量で有利

機会

- 電動車向け開発鋼など高纯净度、高強度の鋼材の需要増
- インドを中心としたグローバルサウス市場の成長
- グリーン商材ニーズの高まり（電炉特殊鋼の需要増）

リスク

- 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
- 国内競合他社の大型電気炉建設・稼働による鉄スクラップのひっ迫、電炉特殊鋼の競争激化

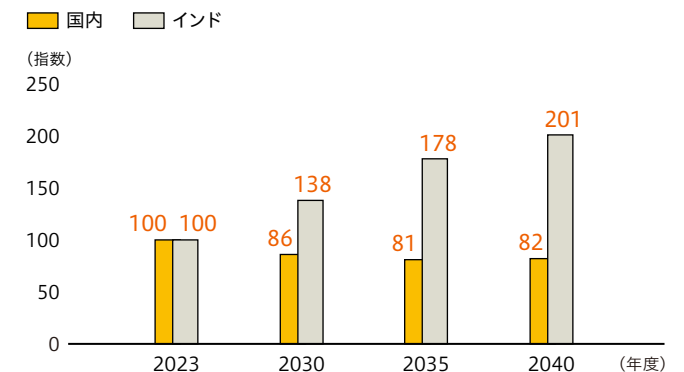
事業環境

特殊鋼丸棒の国内需要は自動車の電動化進展・内燃機関減少などにより、中長期的には漸減傾向が想定されるものの、一定量残存が見込まれます。一方、海外ではグローバルサウスにおいて大幅な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当然のこと、非価格競争力としてのCO₂排出量削減の重要性が高まっています。当社は需要の中心地であり総CO₂排出量において圧倒的な有利さ、トヨタグループ内資源循環型企業としての強みを活かし、環境変化に強い事業体制の構築、次世代製鋼プロセスの企画推進による競争力強化・成長領域である電動車部品用の鋼材開発によるマルチパスウェイへの貢献、加えて成長市場であるインドでの事業拡大に取り組んでいます。

社会にもたらす価値

自動車やインフラの解体などにより発生する鉄スクラップを特殊鋼に生まれ変わらせる「資源循環」と、製造時のCO₂排出量が少ない電炉と非化石エネルギー活用による「脱炭素」によって、電炉特殊鋼メーカーとして、地球環境にやさしいサーキュラーなモノづくりを実現し、安全・安心なモビリティ社会の発展に貢献します。

国内・インドの特殊鋼需要

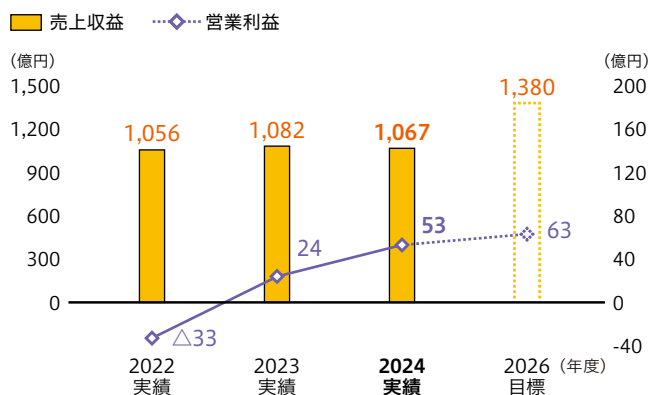


※ 2023年度の需要数を100とした場合の指数
出典：HIS Automotive/当社推定

2024年度の実績

特殊鋼の販売価格の値上がりがあったものの、販売数量の減少により、2024年度の売上収益は前年と比較して微減でしたが、損益分岐点引き下げ活動を推進し、製鋼～圧延の一貫歩留向上、鉄屑・合金鉄などの安価資材探求、売価スプレッド改善などにより、営業利益は前年と比較し増加させることができました。

● 売上収益/営業利益



中期経営計画アップデートと今後の取り組み

― 次世代製鋼プロセス

次世代製鋼プロセス構築は成長戦略の最重要課題です。主な目的は①品質向上②カーボンニュートラル達成③働き方改革であり、2032年に新大型電気炉の稼働を目標に、専任チームで検討・企画を精力的に進め「環境に一番やさしい鉄屋」を実現していきます。

①品質向上

これまで培ってきた特殊鋼づくりの技術、知見をベースに、高 cleanliness・高強度化技術を盛り込み、マルチパスウェイで求められる軽量化、小型化のニーズに応えていきます。

②カーボンニュートラル達成

現在の電気炉よりCO₂排出30%削減を狙いに当社独自の省エネ技術を盛り込み、2050年度のカーボンニュートラル達成に向けて取り組んでいきます。

③働き方改革

現状の人手による重筋作業や暑熱作業を自動化、省力化し人にやさしい特殊鋼づくりができる設備を実現していきます。

― インド事業の拡大

2019年にインドのバルドマン スペシャルスチール社へ資本参加して以降、技術支援を実施し同社の技術力を向上させるとともに強固な信頼関係を構築してきました。2025年には追加出資を行い、当社の株式保有割合がこれまでの11%から24%となり、持分法適用会社となりました。



(左から)バルドマン スペシャルスチール社社長 Sachit Jain 氏、当社 後藤尚英社長

バルドマン スペシャルスチール社の品質・生産性は当社の支援により大きく向上し、日系の四輪車・二輪車向けをはじめとしたお客様から高く評価され、インド国内およびアセアンへの鋼材供給が増加しています。さらに拡大が見込まれる需要に対し、十分な鋼材供給能力の確保を進めます。

当社は、これまでの鋼材製造技術支援の継続に加え、拡販活動の支援に取り組むことで、付加価値の高い日系メーカーの鋼材受注拡大を狙っていきます。今後は、これまでの取り組みを土台に本格的な拡大フェーズへと移行していきます。

TOPICS

稼ぐ力のレベルアップ ～損益分岐点引き下げプロジェクト～

2026年度までに損益分岐点を2022年度比で20%引き下げ、限られた量でも利益が出せる収益構造に変えるべくプロジェクトに取り組みました。

製鋼～圧延の一貫歩留向上、鉄屑、合金鉄、副原料資源、油脂消耗品、資材などの安価資材探求に加え、寄せ止めをベースに生産量に左右されない原単位低減や、小さく構えて急な環境変化に対応できる発注管理(保全費、油脂、消耗品)、構内物流の整流化、売価スプレッド改善など全方位的活動により大きな成果を上げ、2年前倒しで2024年度に目標を達成することができました。

2025年以降も損益分岐点のさらなる引き下げを推進し、稼ぐ力のレベルアップを図ります。