

# 愛知製鋼株式会社

- ・2018年3月期 決算概要
- ・2020年度 中期経営計画の実現に向けて

**2018年5月7日**

**愛知製鋼株式会社  
代表取締役社長  
藤岡 高広**

# 目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 2020年度 中期経営計画の概要
3. 中期経営計画実現への取り組み
4. 最後に

# 目次

## 1. 2018年3月期 決算概要

2. 2020年度 中期経営計画の概要

3. 中期経営計画実現への取り組み

4. 最後に

# 1. 2018年3月期 決算概要

AICHI STEEL

4/43

## (1) 経営成績 及び 次期見通し

|    |                          | 17/3月期    | 18/3月期     |       |     |               |            | (億円) | 19/3月期見通し  |       |     |
|----|--------------------------|-----------|------------|-------|-----|---------------|------------|------|------------|-------|-----|
|    |                          | 前期実績      | 当期実績       | 前期比増減 | 増減率 | 既公表値<br>(2/2) | 公表値<br>比増減 |      | 次期予想       | 前期比増減 | 増減率 |
| 連結 | 売上高                      | 2,128     | 2,362      | +234  | 11% | 2,333         | +29        |      | 2,508      | +146  | 6%  |
|    | 営業利益(利益率)                | (3.4%) 72 | (5.0%) 118 | +46   | 64% | 110           | +8         |      | (4.8%) 120 | +2    | 2%  |
|    | 親会社株主に帰属する<br>当期純利益      | 50        | 81         | +31   | 61% | 75            | +6         |      | 77         | ▲4    | ▲6% |
|    | 減価償却費                    | 123       | 138        | +15   | 12% | 145           | ▲7         |      | 150        | +12   | 9%  |
|    | キャッシュフロー<br>(営業利益+減価償却費) | ※1 243    | 256        | +13   | 5%  | 255           | 1          |      | 270        | +14   | 5%  |
| 単独 | 売上数量(千t)                 | 1,057     | 1,130      | +73   | 7%  | 1,133         | ▲3         |      | 1,162      | +32   | 3%  |
| 単独 | 年間配当金<br>(円/株)           | ※2 100    | 120        | +20   | 20% | 100           | +20        |      | 120        | —     | —   |

※1 爆発事故に起因する取引先への補償48億円（前年第3四半期に計上）を除く

※2 2016年10月に株式併合（10株→1株）を行っており、中間配当5円は50円と置き換え

### 18/3月期実績

- 2016年1月の爆発事故の影響を受けた前期に対し**増収増益**。
- 子会社の営業利益増加により、既公表値に対しても**増収増益**となった。

### 19/3月期見通し

販売価格改定や販売数量増加による増収を見込む。しかしながら、原材料・エネルギー・副資材（電極・耐火物等）の値上がりに加え、減価償却費の増加などにより、**営業利益は当期並み(120億円)**と予想。

# 1. 2018年3月期 決算概要

AICHI STEEL

5/43

## (2) カンパニー別成績(連結)

(億円)

|           | 17/3月期 |      |       | 18/3月期 |      |       | 増減  |      |
|-----------|--------|------|-------|--------|------|-------|-----|------|
|           | 売上高    | 営業利益 | 営業利益率 | 売上高    | 営業利益 | 営業利益率 | 売上高 | 営業利益 |
| 鋼カンパニー    | 962    | 56   | 5.9%  | 1,109  | 80   | 7.2%  | 147 | 24   |
| 鍛カンパニー    | 995    | 8    | 0.8%  | 1,073  | 27   | 2.6%  | 78  | 19   |
| スマートカンパニー | 138    | 2    | 1.7%  | 147    | 3    | 2.4%  | 9   | 1    |
| その他       | 31     | 4    | 15.1% | 31     | 7    | 22.7% | ▲ 0 | 3    |
| 合 計       | 2,128  | 72   | 3.4%  | 2,362  | 118  | 5.0%  | 234 | 46   |

鋼(ハガネ) : 前年に残っていた爆発事故の影響が  
消失したことにより、**増収増益**

鍛(カタル) : 減価償却費の増加等があったものの、販売数量の  
増加や販売価格の値上がりに加え、海外子会社の  
業績回復により、**増収増益**

スマート : 一昨年の熊本地震の影響がなくなったことや、  
電子部品の売上増加により、**増収増益**

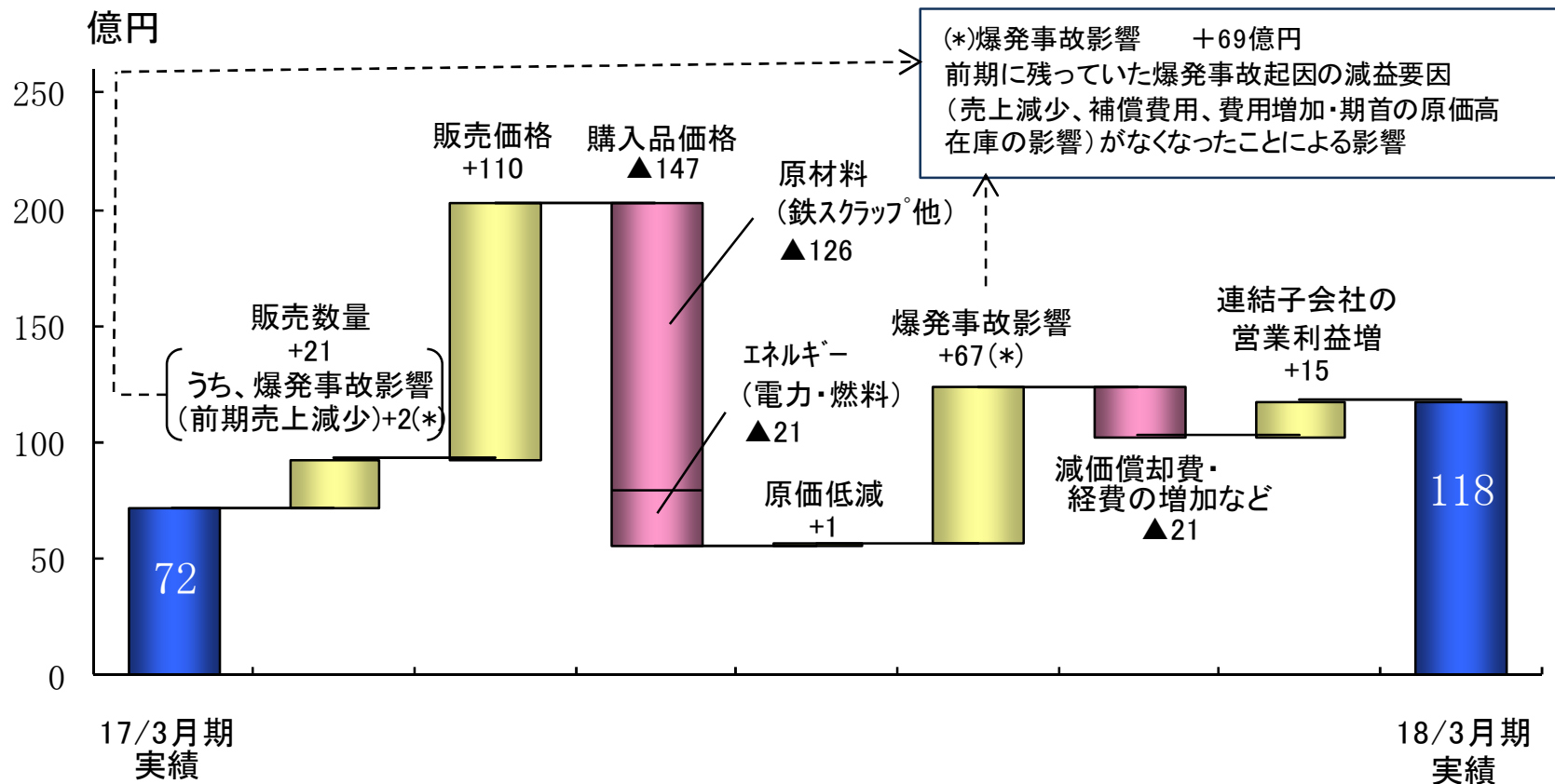
# 1. 2018年3月期 決算概要

AICHI STEEL

## (3) 営業利益の増減要因

連結・前期比

6/43



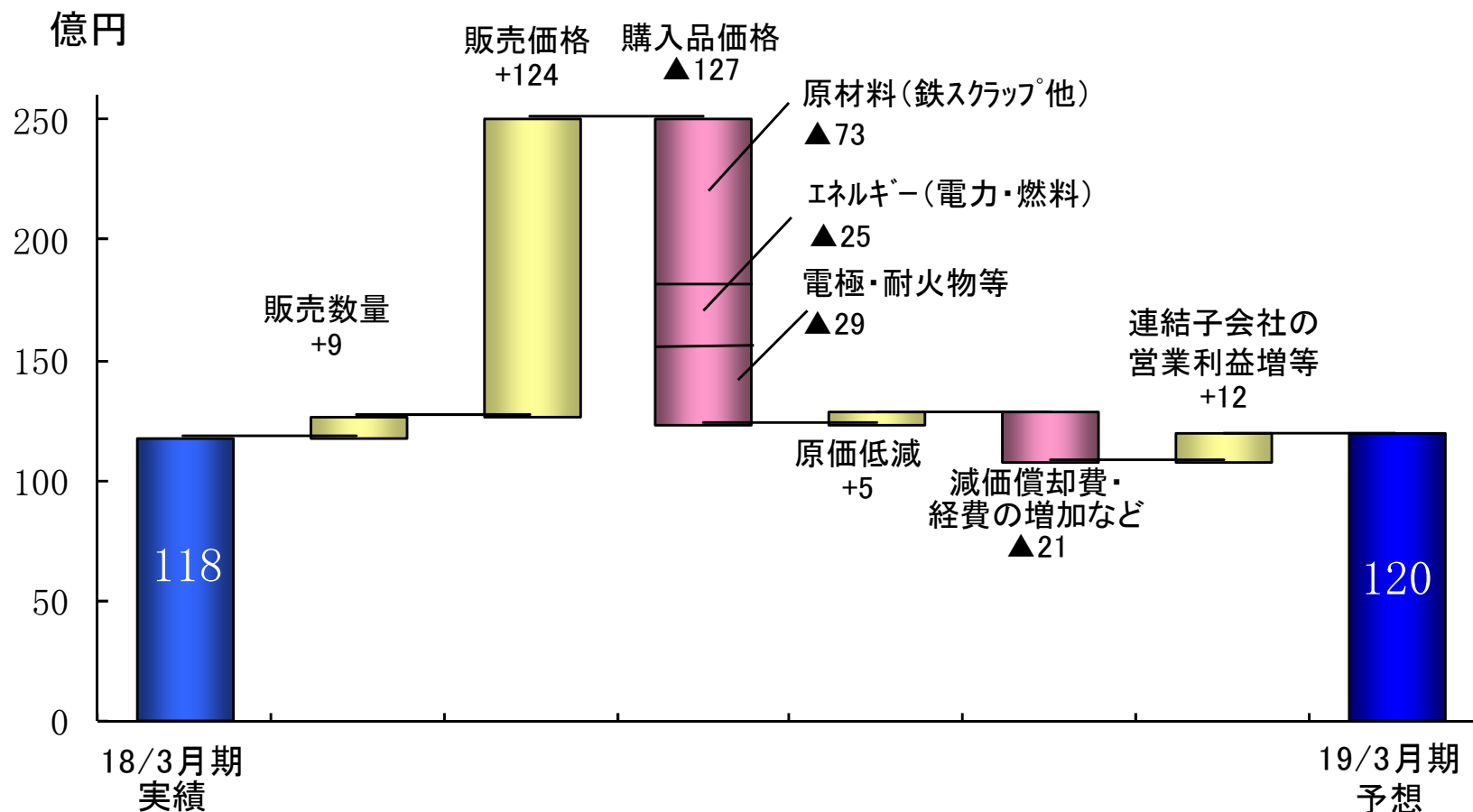
# 1. 2018年3月期 決算概要

AICHI STEEL

## (4) 営業利益(次期予想)の増減要因

連結・18/3月期実績比

7/43



## (5) 次期(2019年3月期)に向けての課題

| 取り巻く環境                                                           | 課題                                                                 |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 当社の生産能力を大きく超える<br>お客様の需要                                         | お客様への供給責任に<br>しっかり応える体制の構築<br>(特別増産プロジェクトのやりきり)                    |
| 購入品価格の上昇・高止まり<br>によるコストアップ<br>〔原材料、エネルギーに加え、<br>電極は3倍、耐火物は30%上昇〕 | ・ブレイクスルー活動(特別収益改善活動)<br>のやりきり<br>・コスト構造の変化に見合う<br>販売価格の実現          |
| クルマの進化に向けた動きが加速<br>(EV化・自動運転化)                                   | “素材”をベースにした<br>新ビジネスのかたちづくり<br>〔自動運転支援システム、次世代車対応、<br>水素社会への貢献 など〕 |



# 目次

1. 2018年3月期 決算概要

**2. 2020年度 中期経営計画の概要**

3. 中期経営計画実現への取り組み

4. 最後に

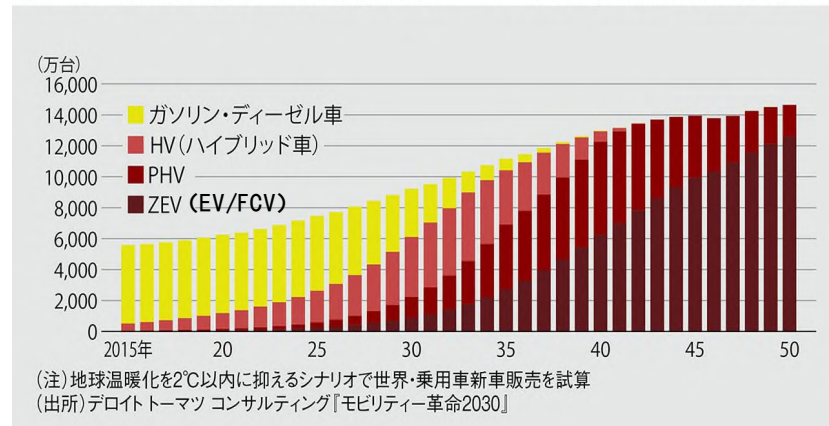
## 2. 2020年度 中期経営計画の概要

AICHI STEEL

10/43

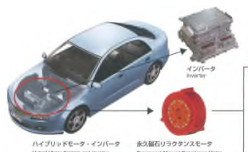
### (1) 社会環境

■ 2050年までにはすべてを次世代車に —CO<sub>2</sub>削減へ求められる新車販売台数—



ビジネス(事業構成)が  
大きく変貌・変質

# 「EV／FCVが席巻」する時代に



ガソリン・ディーゼル車

HV/PHV

EV/FCV

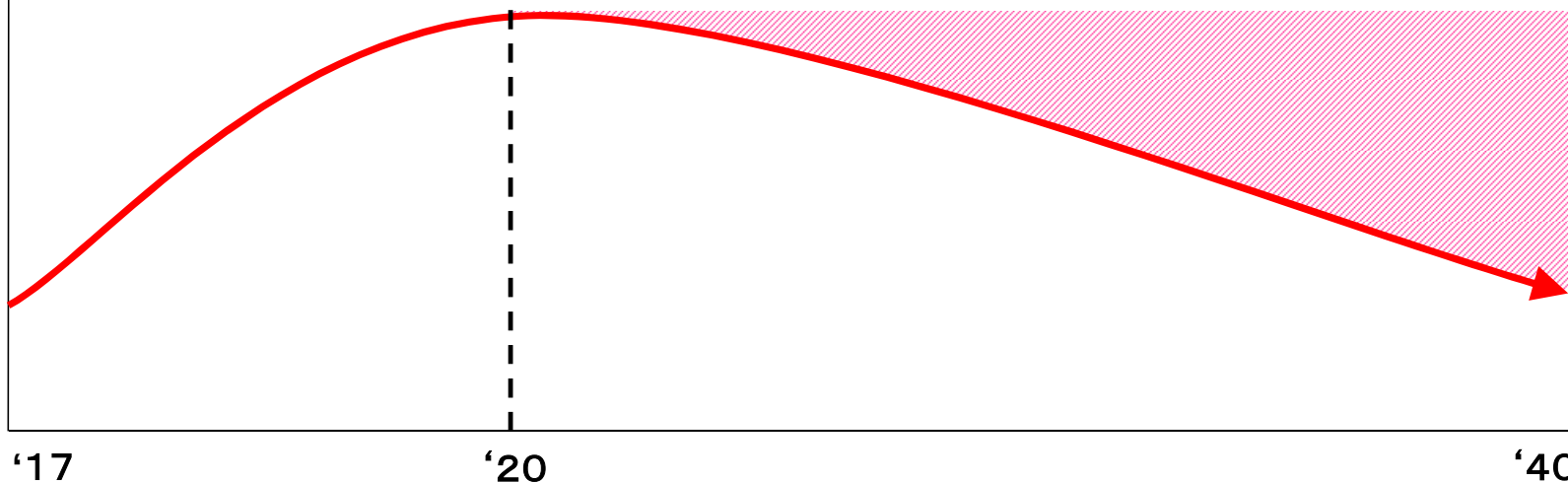
### (2) 社会環境を踏まえた当社ビジネスの変化

#### ① 既存ビジネス

#### ◆ 特殊鋼・鍛造品の減少（電動化、小型化・軽量化）

連結  
営業利益

- ・電動化＝車の構造が簡素化
- ・軽量化ニーズ＝鉄→他素材への置換



## 2. 2020年度 中期経営計画の概要

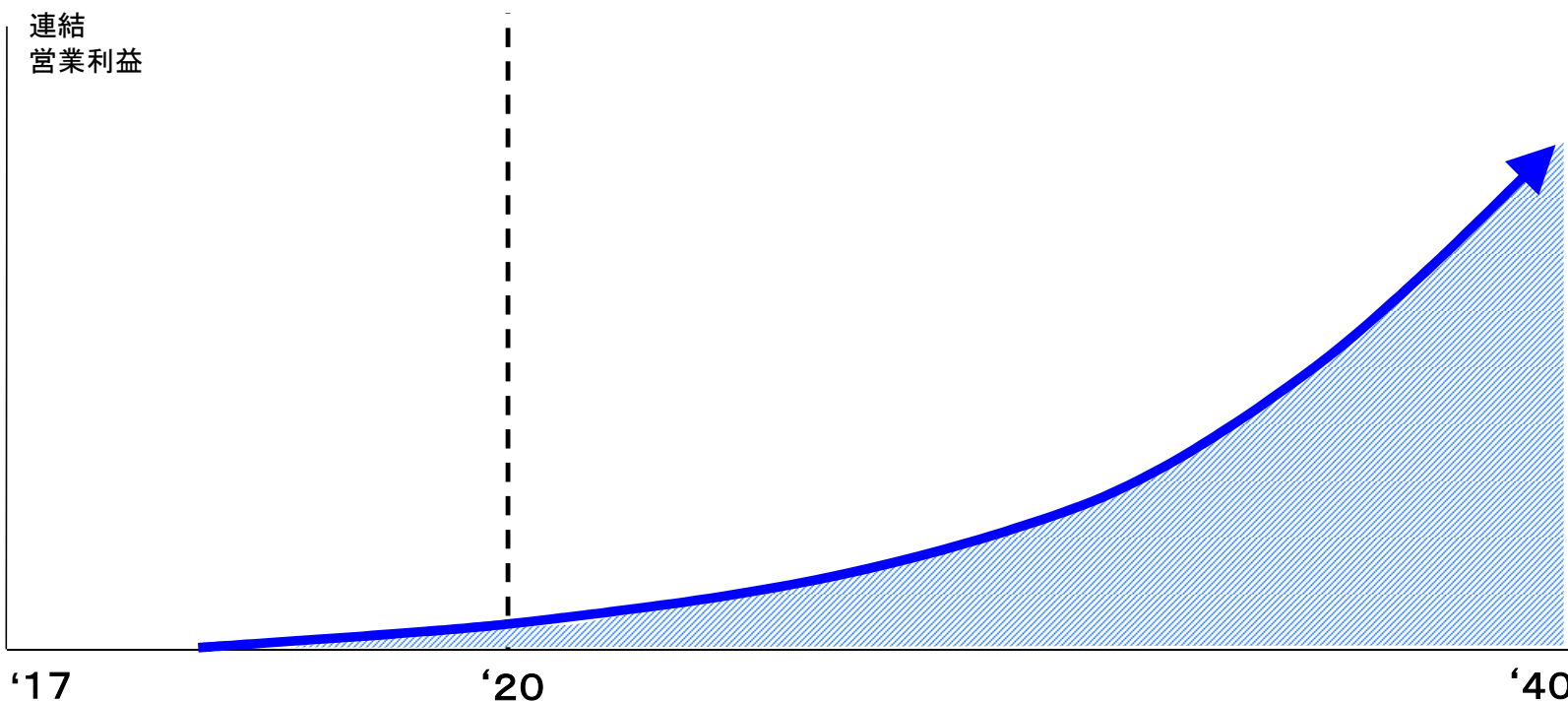
AICHI STEEL

12/43

### (2) 社会環境を踏まえた当社ビジネスの変化

#### ②新ビジネス

◆素材で新たなスマート社会を“共創”  
→環境、エネルギー、資源(食糧・水等)、医療分野



## 2. 2020年度 中期経営計画の概要

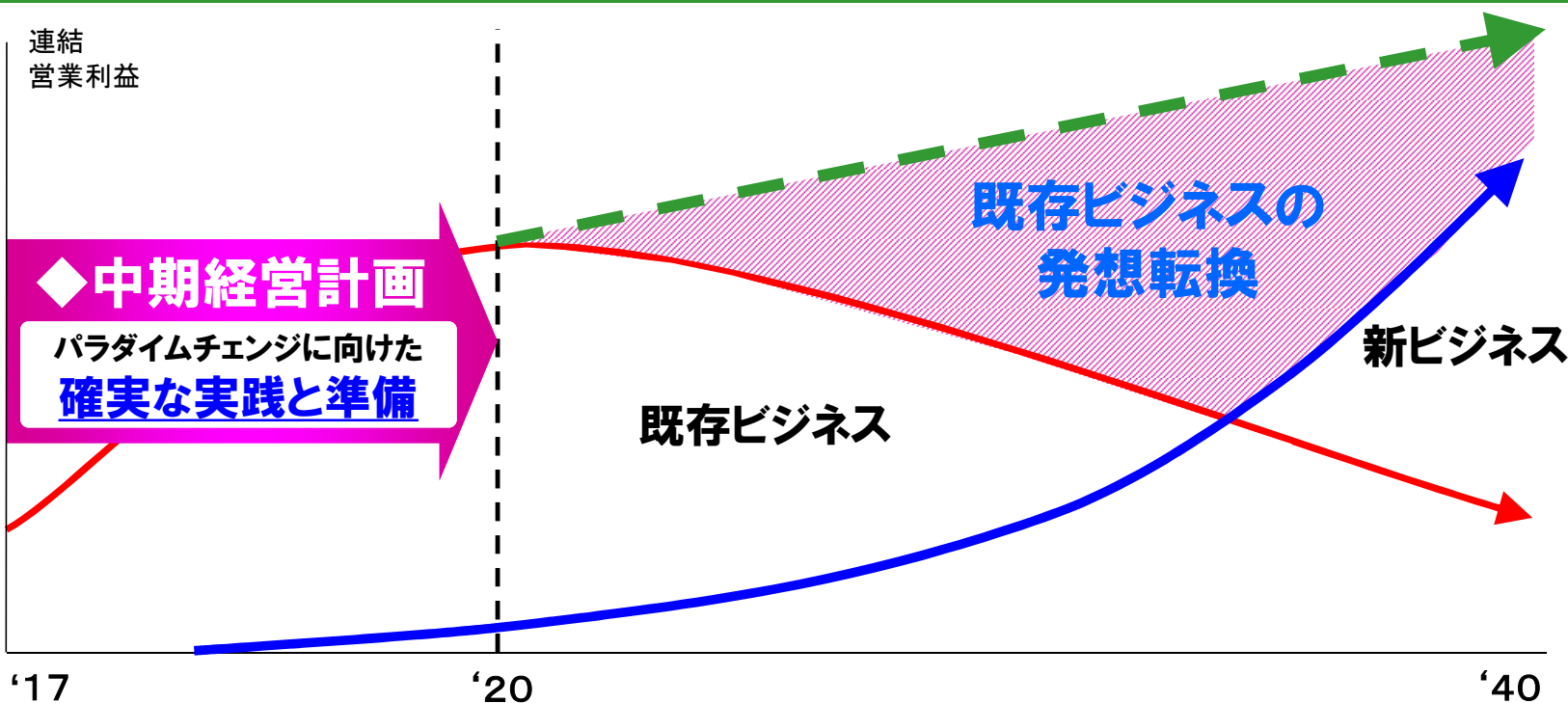
AICHI STEEL

13/43

### (2) 社会環境を踏まえた当社ビジネスの変化

#### ③ 既存ビジネス + 新ビジネス

◆ “素材業のDNA” → 様々な分野・用途へ展開  
→ 広く社会に貢献し続け、年輪的に成長



## 2. 2020年度 中期経営計画の概要

AICHI STEEL

14/43

### (3) 中期経営計画のめざす姿

## 2020年度 中期経営計画 めざす姿

### もっといい製品づくり

- ★事業企画／商品企画強化
- ★鍛鋼一貫を活かした新機能製品の開発力

### もっといい構えづくり

- ★タイムリー且つ効率的な投資判断と実行
- ★連結経営基盤の強化

### 社員が幸せな会社づくり

- ★データによるモノづくり革新
- ★燃える集団へ働き方改革

## 更なるオールアイチ経営の強化

## 2. 2020年度 中期経営計画の概要

AICHI STEEL

15/43

### (4) 中期経営計画:概念図と活動の「骨太3本柱」

2040年:パラダイムチェンジを見据えた

**「事業基盤強化＋新規創生」**

2020年度 中期経営計画の実現

収益力を磨く

基盤強化  
靱化

スマートへの  
布石

コンプライアンス／ガバナンス

## 2. 2020年度 中期経営計画の概要

AICHI STEEL

16/43

### (5) 2020年度 主要経営目標

◆ 連結売上高2,500億円、連結営業利益200億円

| (億円)         | 20年度目標 | (億円)              | 20年度目標      |
|--------------|--------|-------------------|-------------|
| 売上高          | 2,500  | 株主資本              | 1,610       |
| 営業利益         | 200    | D/Eレシオ(倍)         | 0.40        |
| 売上高<br>営業利益率 | 8.0%   | 営業キャッシュフロー        | 360         |
| 配当性向         | 30.0%  | 設備投資額<br>(単独・4年間) | (17-20) 657 |
| ROE          | 8.0%   | 有利子負債             | 600         |
| ROA          | 4.3%   | 減価償却費<br>(4年間)    | (17-20) 544 |



# 目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 2020年度 中期経営計画の概要
- 3. 中期経営計画実現への取り組み**
4. 最後に

2040年：パラダイムチェンジを見据えた  
「事業基盤強化＋新規創生」

2020年度 中期経営計画の実現

収益力を磨く

基盤強靱化

スマートへの  
布石

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

19/43

#### (1) 愛知製鋼グループの生い立ちと使命

**創業時精神:「よきクルマは、よきハガネから。」**

**創業者 豊田喜一郎**

**「日本初の国産乗用車を自らの手でつくる」**

▶ **自動車用特殊鋼の製造を開始**



**現代のミッション:「よき社会は、よき素材から。」**

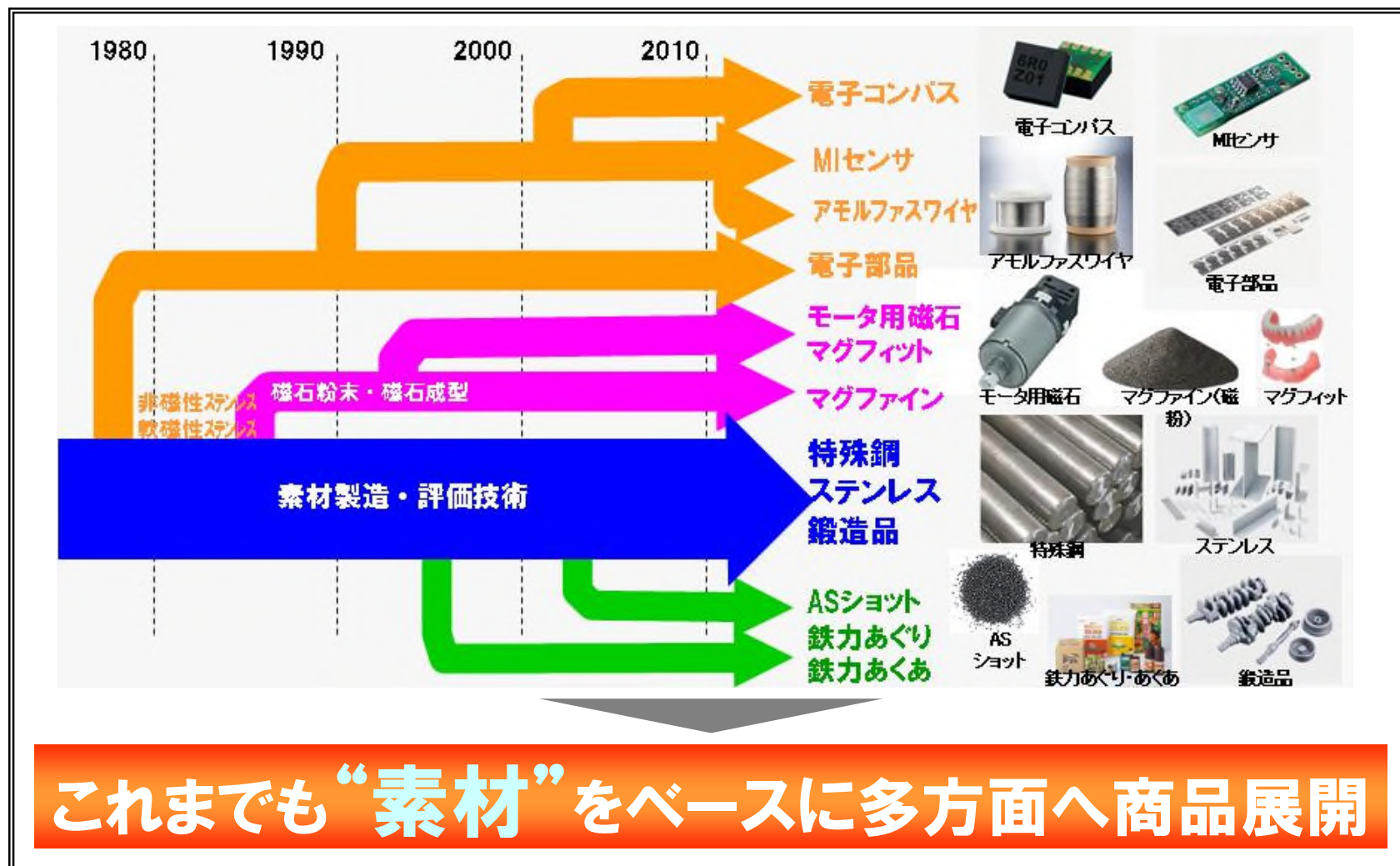
**次代のミッション:「素材で新たなスマート社会を共創」**

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

20/43

#### (2) 環境変化への布石打ち



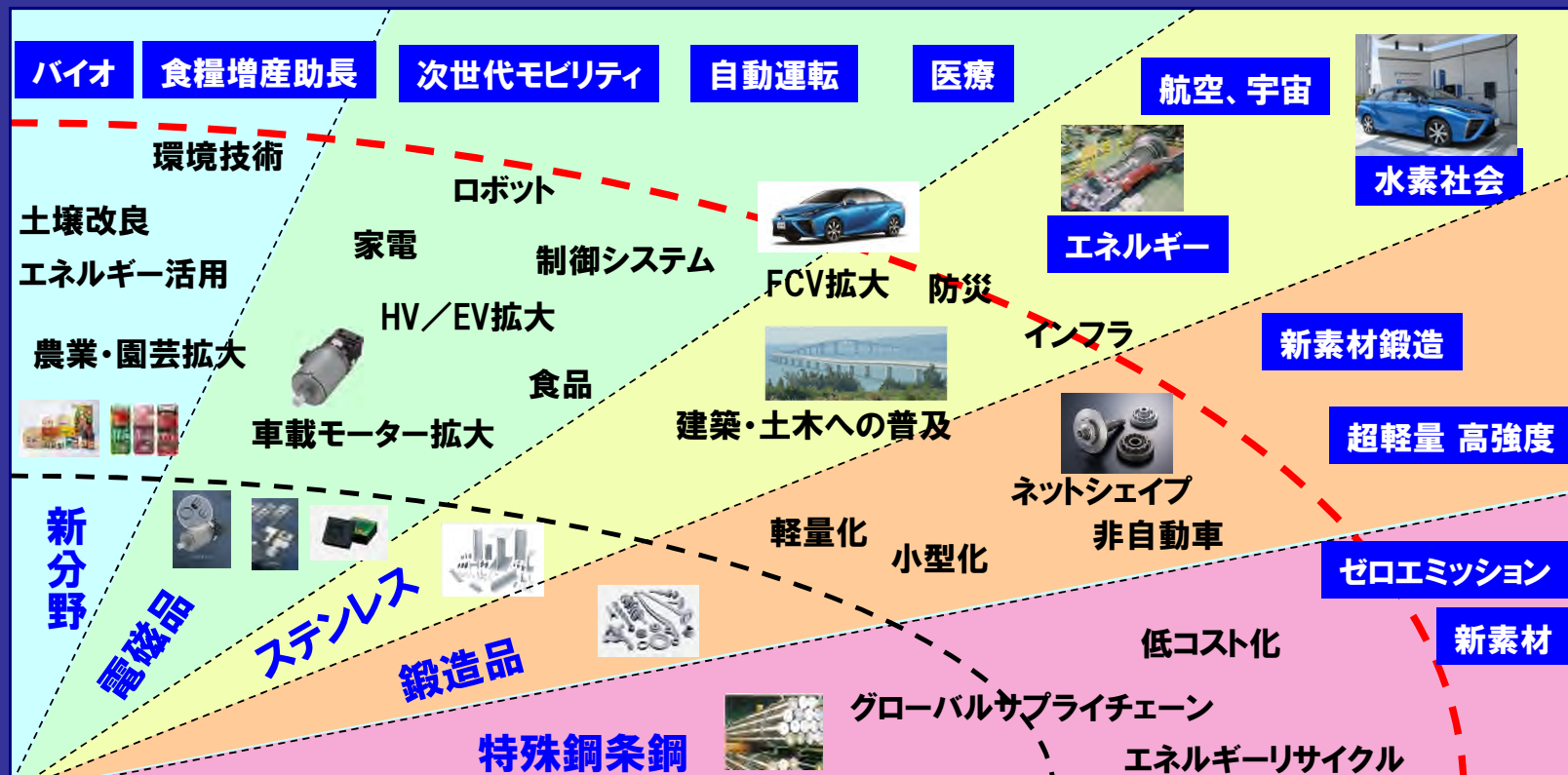
### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

21/43

#### (2) 環境変化への布石打ち

## “素材業のDNA”→様々な分野・用途へ展開



“未来のあらゆる可能性”にも“素材”で貢献

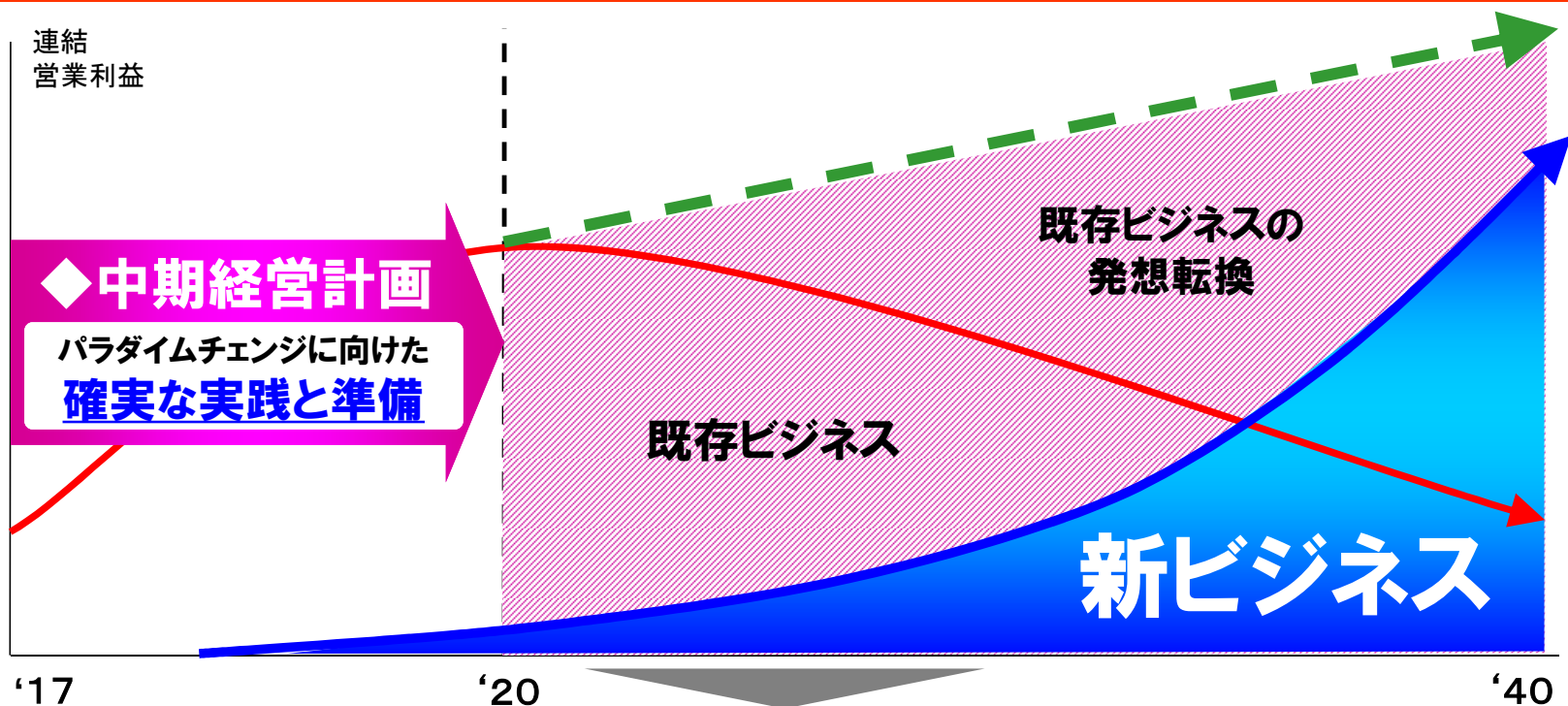
### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

22/43

#### (2) 環境変化への布石打ち

“素材”を通じて新ビジネスを“かたち”にしていく



‘18/1月～ 新組織設立 → “かたち”の具現化へ

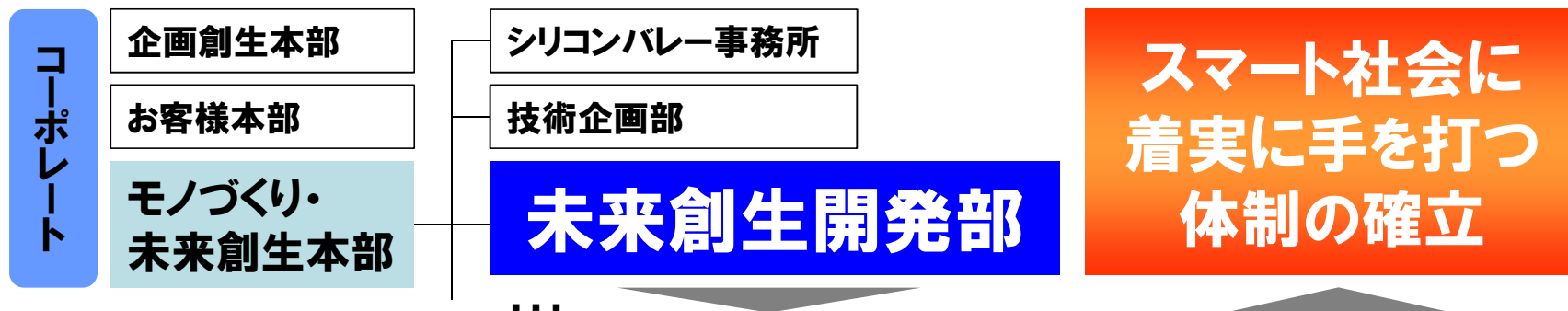


# 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

23/43

## (3) 新組織の概要



### 電池

研究室

(構成部品(電極)等)

EV

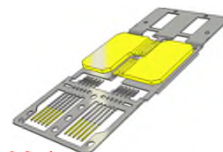


### 電子部品

開発室

(次世代放熱部品等)

HV・EV・FCV



### モーター・磁石

開発室

(モータAssy等)

EV



### スマート交通システム

開発室

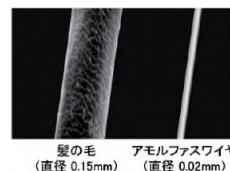
自動運転



### 先端機能材料

開発室

医療・  
センシング



### 環境・エネルギー

開発室

地球環境・  
農業・バイオ



### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

24/43

#### (4)取組事例①:磁気マーカースystemによる自車位置測定

取組事例



【この方式の弱点】  
GPSの届かないエリア  
(トンネル等)では  
自車位置測定が困難

#### 【磁気マーカースystemの特徴・強み】

- ・ 非常に高精度な位置推定
- ・ 天候・環境に全く依存しない  
雪には絶対的に強い  
(※先進国の大部分は降雪地)
- ・ 路上の絶対位置そのものがわかる
- ・ ただし、道路側に整備が  
必要なインフラ協調タイプ



【磁気レーンマーカの原理】

積雪、豪雨、濃霧等の悪天候でも”絶対的な威力を発揮“

自律走行の弱点(位置情報の取得が困難な地域・環境)を補い、  
自動運転技術の一層の信頼性向上に貢献



### 3. 中期経営計画実現への取り組み

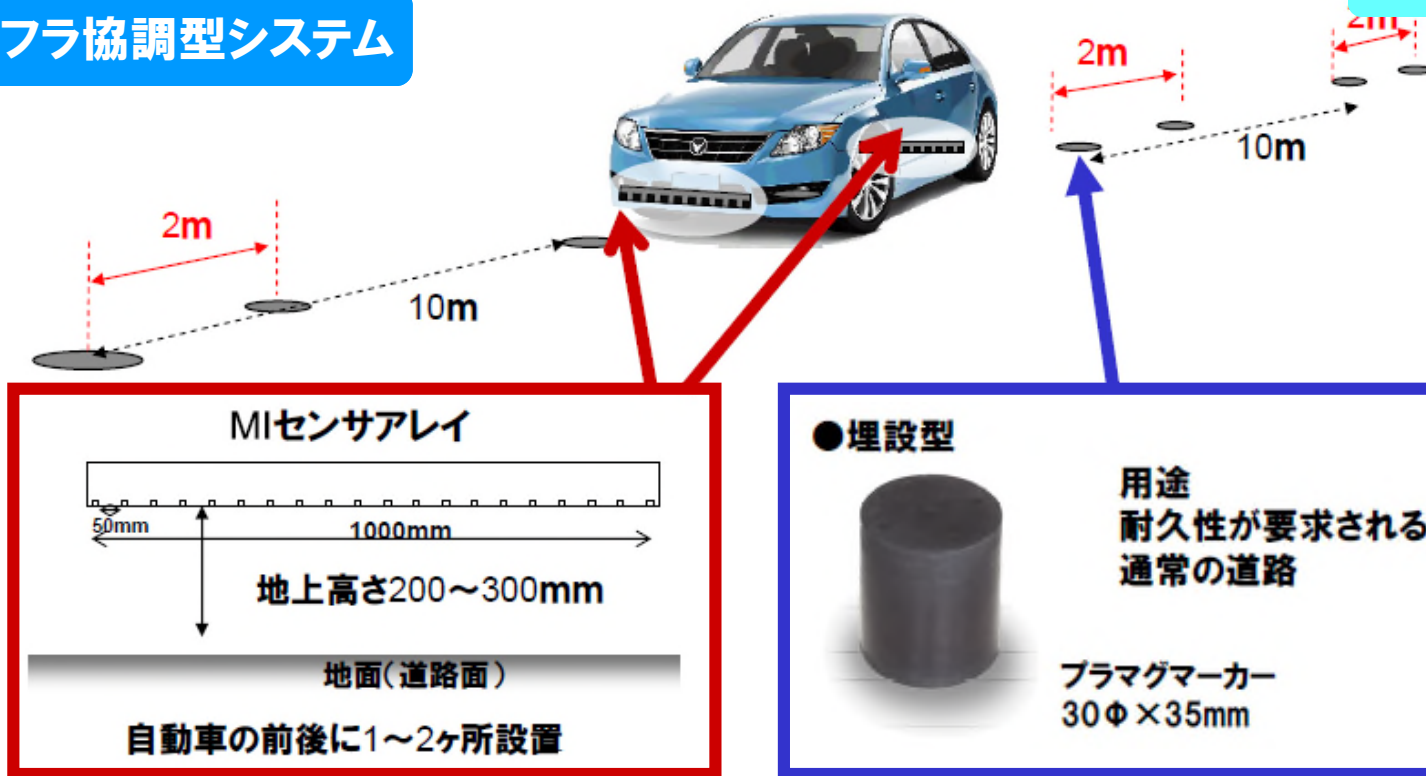
AICHI STEEL

25/43

#### (4)取組事例①: 当社の磁気マーカーシステムの原理

取組事例

##### インフラ協調型システム



当社の高感度MIセンサが微弱磁気を確実に検知  
→磁石性能の汎用化(低コスト化)が可能に

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

26/43

#### (4)取組事例①:システム性能の検証

#### 取組事例

#### 公道での実証実験

- ・'17/11月 滋賀県東近江市 (GPS圏外での検証)
- ・'17/10-12月 沖縄県宜野湾市他 (正着制御の検証)
- ・'17/12月 北海道大樹町 (雪道での検証)
- ・'18/2月 長野県伊那市 (初のレベル4検証!)

高い検知・制御性能を発揮(期待どおり)



#### メディア報道実績

| メディア | 件数  |
|------|-----|
| 新聞   | 35件 |
| テレビ  | 3件  |



当社磁気マーカーシステムの高い優位性が大きく報道

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

27/43

#### (4) 取組事例①: システム具現化への歩を進める

##### ★自動運転支援システム実用化への仲間づくり:

##### 先進モビリティ(株) (※) へ出資 ('18/2月)

(※: 戦略的創造イノベーションプログラム(SIP、国家プロジェクト)  
における 自動運転の公道実証実験を数多く受託している)

AICHI STEEL



##### 強力なパートナーを得て実用化を一層加速

「第16回アジア太平洋地域ITS(※)フォーラム2018」(5/8(火)~10(木):  
於: 福岡県(日本開催=22年ぶり))で当システムを出展→実用性を多くの方々にPR  
(※: Intelligent Transport Systems: 高度道路交通システム)

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

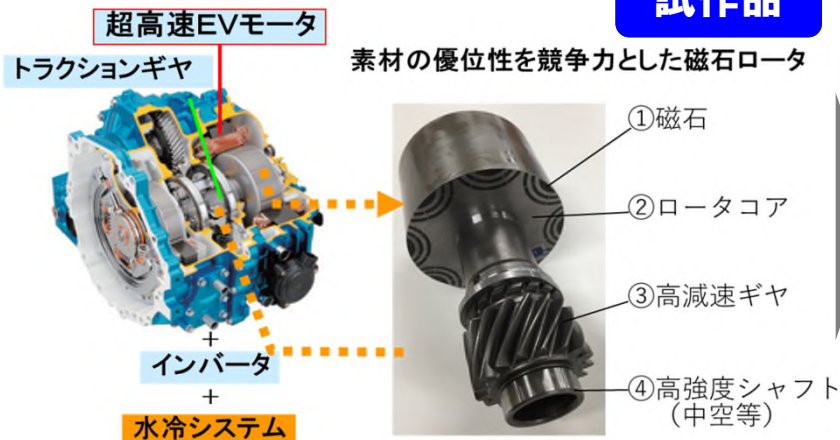
28/43

#### (4) 取組事例②: EVモーターAssyへ: アイチの強みを活かす

取組事例

#### ◆EV向け新磁石の開発

- ①従来品より3割強力な磁力を持つ磁粉
- ②結晶位置制御、新樹脂の開発
- ③高い耐熱性



★モーター小型・軽量化  
(走行距離延伸に寄与)  
★当社の強み: 高強度鍛造品との組合せで  
加減速への高い耐性  
→ モータAssyも可能



“EV車用主機モーターへの展開”へ



### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

29/43

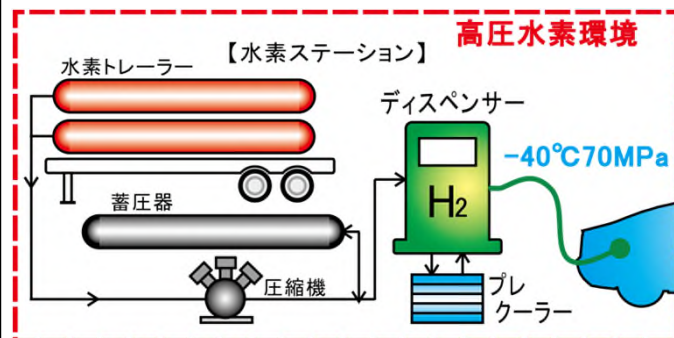
#### (4) 取組事例③: 水素社会を見据えた活動

取組事例

##### トヨタFCV: “MIRAI”に当社材搭載

アイチの水素用ステンレス鋼

“AUS316L-H2”の**高耐力性**が部品の  
**小型・軽量化**に大きく貢献



##### 水素ステーション側にも採用

(写真: ヤマト産業(株)様製品)



(写真は (株)ハマイ様提供、WEH社 製品)

水素社会の拡大を見据え積極的な商品展開を進める

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

30/43

2040年：パラダイムチェンジを見据えた  
「事業基盤強化＋新規創生」

2020年度 中期経営計画の実現

収益力を磨く

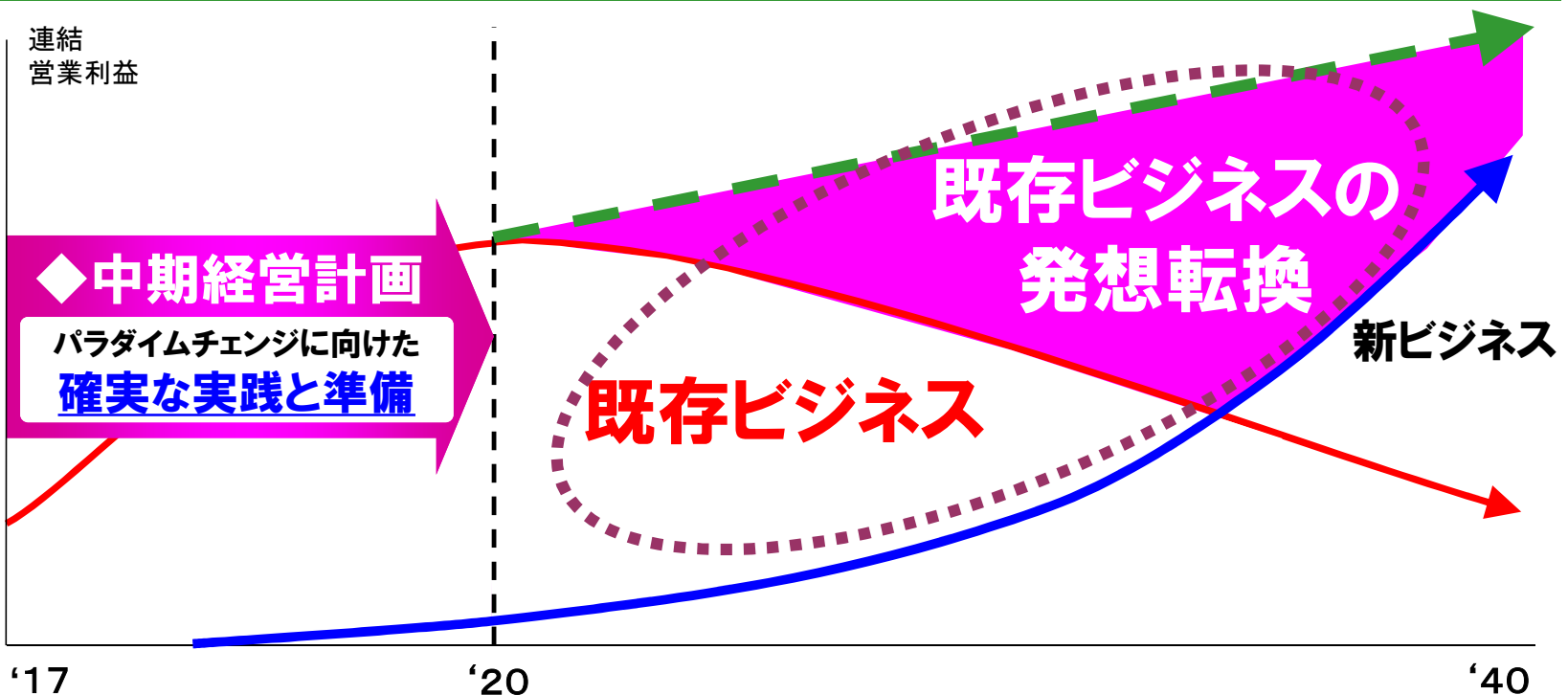
### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

31/43

#### (1) 領域

◆ “素材業のDNA” → 様々な分野・用途へ展開  
→ 広く社会に貢献し続け、年輪的に成長



### 3. 中期経営計画実現への取り組み

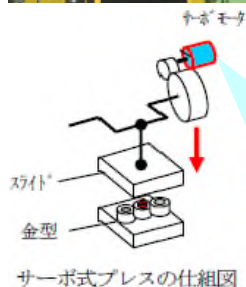
AICHI STEEL

32/43

## (2) 既存ビジネスの強化

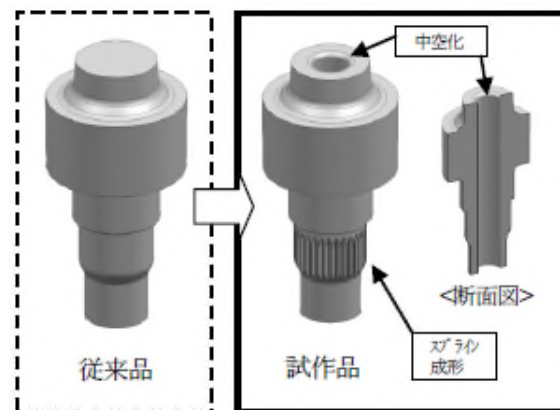
取組事例

### 1) 次世代鍛造品開発用サーボプレスを活用



サーボモーターでスライドの動きをコントロールし  
**成型速度を自在に変化可能**  
(従来プレスでは不可)  
→ 17/6月より稼動開始

★プレス成型速度を自由に変更可能  
→ 従来の熱間鍛造では成型できない  
**複雑な形状に対応できる技術**  
(部品機能の統合による高機能化も視野)



実際の試作品

複雑形状品の鍛造化で更なる高機能化・軽量化に貢献



### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

33/43

#### (2) 既存ビジネスの強化

取組事例

#### 2) 3000t-5号、6号機稼働開始→フル稼動

- ・ガソリン車の省燃費に寄与する  
CVT用部品の生産拡大に即応



#### 3) HV車用部品生産能力増強

- ・HV車拡大・放熱需要増への  
着実な能力増強＋BCP強化

生産ライン増強→岐阜工場に建設



既存ビジネスも着実に強化し、オンリーワンも進展

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

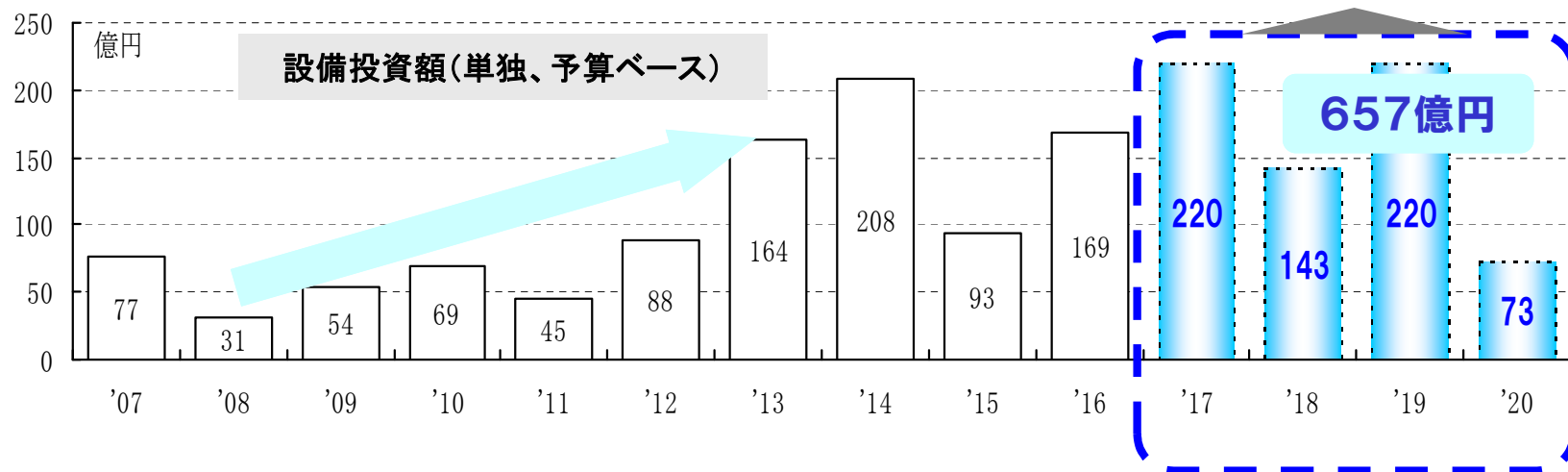
34/43

#### (2) 既存ビジネスの強化

#### ★戦略投資(“かしこい投資”)の着実な実行

- ◆モノづくり工程の再構築
- ◆オンリーワン製品の伸長

- ・盤石なモノづくり基盤構築
- ・安定した収益基盤の実現



#### <主な設備投資アイテム>

##### 【知多工場】

- ・スクラップリエンジニア(※)
- ・熱処理ラインリエンジニア(※)
- ・溶解リエンジニア(※)

##### 【鍛造工場】

- ・新3000Tライン
- ・新ローリングミルライン

##### 【電子部品工場】

- ・HVパワーカード生産能力増強

※:リエンジニア=再構築・再設計

2040年：パラダイムチェンジを見据えた  
「事業基盤強化＋新規創生」

2020年度 中期経営計画の実現

収益力を磨く

基盤強化  
靱化

スマートへの  
布石

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

36/43

#### (1) “基盤強靱化”の前提：優先順位

“優先順位”を守ればおのずと基盤は強くなる

【原価】弛まぬ「知恵と改善」、「現地現物、原理原則」

【生産】素材を通じた「もっといい社会づくり」

【安全・環境・品質】全てのステークホルダーに「安全・安心」を

【働き方】“イキイキ・ワクワク”、「仕事に燃える集団づくり」

#### ★ベース基盤(底力、足腰)の強化

◆'16/1/8:爆発事故→ステップアッププラン完遂

(①安心・安全 ②管理システム ③BCP/BAP ④風土・意識・ブランド)

◆“Aichi Way”の浸透・実践とグローバル経営基盤強化

事故を忘れない

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

37/43

#### (2) ステップアッププランの完遂('18年度=プラン最終年度)

| 項目         | 1. 8爆発事故('16/1/8)で分かった <b>当社の弱み</b> |
|------------|-------------------------------------|
| ①安全の考え方    | ・やりにくい作業の放置 ・人的ミス防止策の不備             |
| ②モノの作り方    | ・大口押し込み生産 ・鋼～鍛生産管理の分断(しくみ・情報)       |
| ③BCP(代替生産) | ・他社殿委託圧延の手順がない ・人の作業に頼った設備設計        |
| ④社員の意識     | ・ルールを守る意識が希薄 ・作業に潜む危険の教育不足          |

#### ステップアッププラン“活動骨太4本柱”策定とやり切り

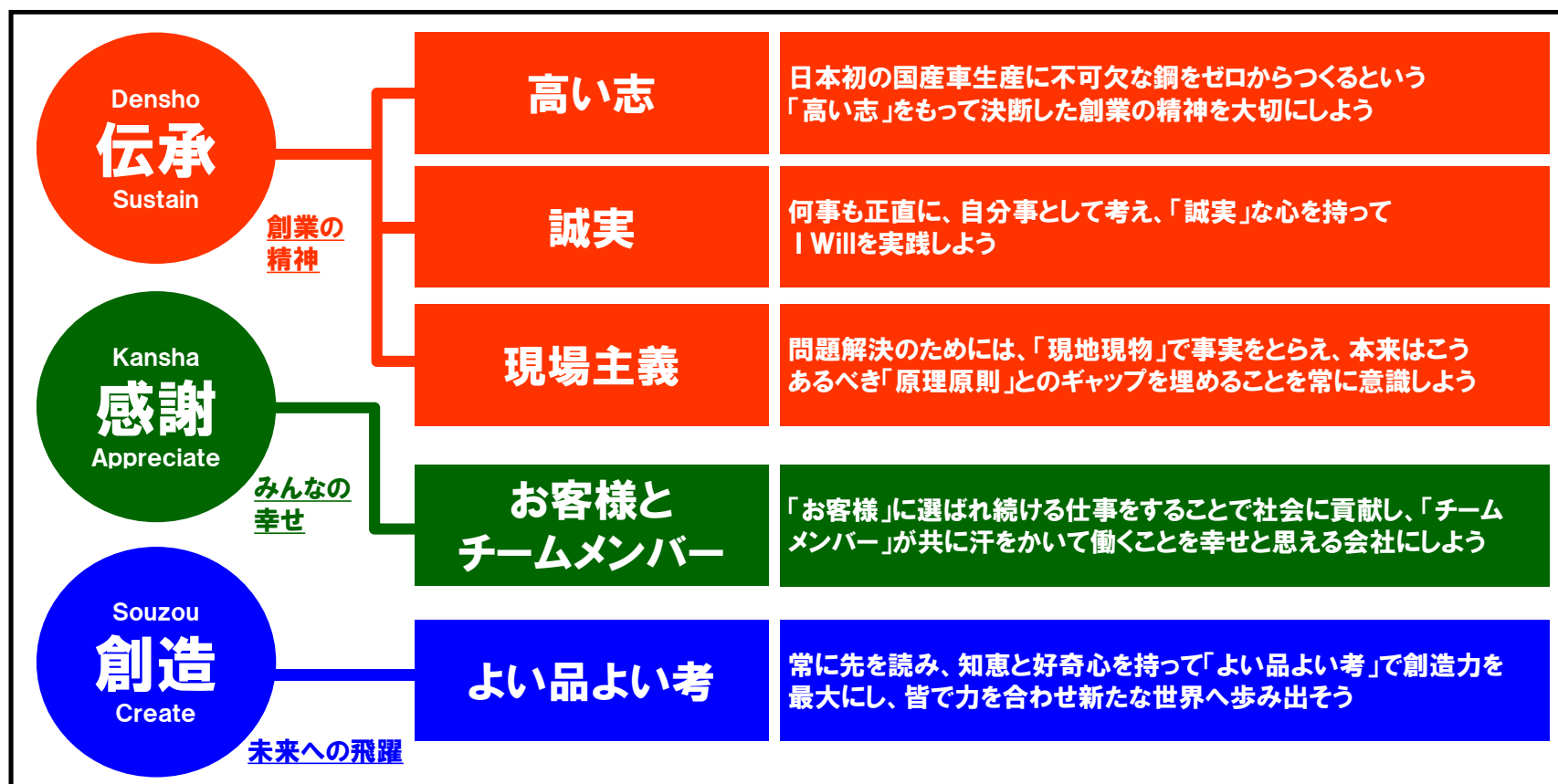
| 4本柱             | 重点実施事項                  |
|-----------------|-------------------------|
| ① 安全・安心         | ・安全、安心度評価をベースにフェイルセーフ   |
| ② 製品・製造管理システム   | ・鍛鋼スルーモノづくり ・受注～出荷一元管理  |
| ③ BCP/BAPしくみ構築  | ・代替生産しくみ構築 ・設備故障未然防止    |
| ④ 風土・意識・ブランド力改革 | ・CSR/コンプライアンス、マネジメント力強化 |

### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

(3) “**Aichi Way**:グループの普遍的価値観・行動規範”の制定<sup>38/43</sup>  
(’18/1)

◆「継承すべき価値観」と、「新たに獲得すべき価値観」を明確にし、  
全社員が大切にすべきこと:「**Aichi Way**」を’18/1月に公表





### 3. 中期経営計画実現への取り組み

AICHI STEEL

#### (3) “Aichi Way:グループの普遍的価値観・行動規範”の制定<sup>39/43</sup> (18/1)



冊子・社員証等、様々なツールで浸透・実践を促進



# 目次

1. 2018年3月期 決算概要
2. 2020年度 中期経営計画の概要
3. 中期経営計画実現への取り組み
4. 最後に

## 4. 最後に

AICHI STEEL

41/43

### (1) 2018年度 会社方針スローガン

振り子を大きく振ろう！“自らが変わる！まわりも変える！”  
～Aichi Wayの日々実践～

17－20中計：骨太3本柱をベースに'18年度方針を策定

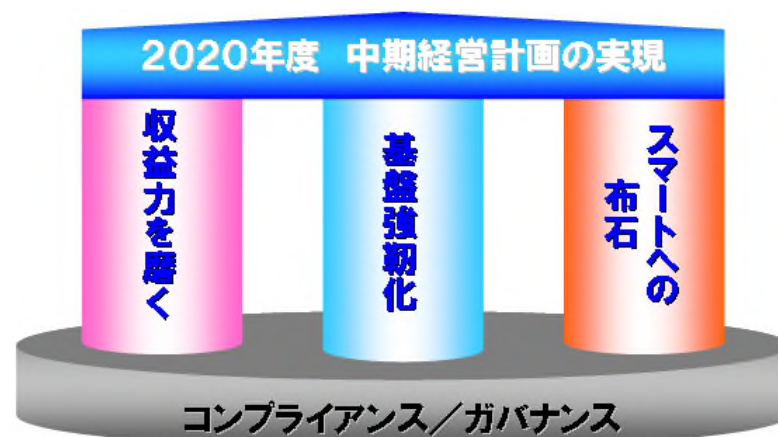
1 基盤強靱化

2 収益力を磨く

3 スマートへの布石

中期経営計画の実現に向け、会社・自身を変革

# Aichi Way



## 4. 最後に

AICHI STEEL

42/43

### (3) 最近のトピックス

- ・新本館：完全竣工('18/3月) → “愛知製鋼の顔、地域のシンボル”



- ・刈谷工場：旧試作工場が  
登録有形文化財へ('18/3月)  
→ “トヨタグループの原点”



- ・健康経営優良法人に認定  
('18/2月)



2018  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500



一輪車の世界チャンピオンである  
佐藤彩香さんは、世界的な技術を  
磨く当社のイメージキャラクターです

**ご清聴  
ありがとうございました  
AICHI STEEL**

本資料中に「予想」「信じる」「期待」「見込む」「計画」などの文言が用いられている場合は、将来の事象についての現時点における見解を反映したものであり、その性質上リスクと不確実性を包含するものであります。経済情勢の大幅な変動、事業環境の急激な変化などがそれに当たるものであることを予めご承知置き願います。