

鍛カンパニー

自動車の基本性能である「走る・曲がる・止まる」に対し、鋼材から鍛造、加工までの「一貫した高効率な製造プロセス」を進化させ、カーボンニュートラル時代に向かい多様化するモビリティ社会に対応した製品や技術を提供することで、社会全体に貢献していきます。



執行職
プレジデント
土田 嘉一



事業の強み

- 「鍛鋼一貫」で磨き上げた高い技術力による鋼種開発・鋼材製造・鍛造品製造
- 多様化する顧客ニーズに「トータルソリューション」で応える鋼材から鍛造、加工までの幅広い総合力
- 自動車メーカーとの強固なパートナーシップ
- 海外5拠点からの情報集約と相互補完体制による強固なグローバル連結力

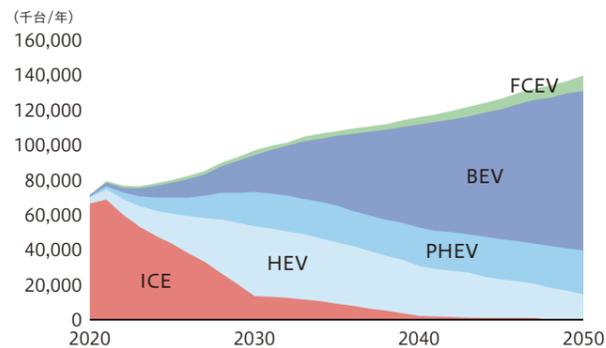


取り扱い鍛造品事例

事業環境

主要顧客である自動車産業において、足元の需要はおおむね堅調に推移しています。今後も、新興国の旺盛な需要に支えられ、市場は拡大する見込みです。地域別には米国・欧州では、BEV(バッテリー式電気自動車)の販売が減速している一方で、PHEV/HEV(プラグインハイブリッド車/ハイブリッド車)の販売増が続いています。中国でもBEVと並んで、PHEVの需要増が見込まれています。マルチパスウェイ(全方位)戦略により、市場ニーズに応じた魅力ある製品を提供しお客様のお役に立ち続けることで、変化する市場環境に対応します。

◆ 世界新車販売構成(乗用車)



出典: JAMA 2050年カーボンニュートラルシナリオ

機会とリスク

<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内市場の競争環境激化に伴う当社強みであるモノづくり力の発揮(「良品廉価」「フレキシブル生産」) ・PHEVの需要増加による内燃機関関連部品の販売量確保 ・海外の自動車部品市場拡大による海外事業の成長(特にグローバルサウス、新興国) ・自動車用鍛造品のビジネスパートナー含めた生産体制の選択と集中による利益体質の強化 	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電動車シフトによる鍛造品搭載数減少 ・国内市場縮小による販売数量の減少、競争環境の激化 ・地政学リスクの拡大によるビジネス機会の損失
---	---

2023年度の実績

自動車の生産量において不透明な状況が続くなか、量変動対応力の強化として、「売り、つくり、買い」における収益改善に取り組みました。高騰が続く原材料・エネルギー価格に対する販売価格への転嫁が一定程度進んだこと、底堅い需要に支えられ販売数量が増加したこと、モノづくり力の強化による品質・生産性向上が、製造原価の低減において大きな成果をあげたことで、鍛カンパニー全体で前年比増収、増益となりました。

◆ 売上収益/営業利益



中期経営計画に向けた取り組み

稼ぐ力を強化し、成長戦略を確かなものにするため、事業体質のスリム化を図っていきます。

戦略商品群の受注拡大

主要顧客の「ホーム & アウェイ」に関する方針や自動車産業のマルチパスウェイへの対応力強化のため、戦略商品群の策定や生産配置の最適化に取り組みます。特に、自動車の電動化進展に対する戦略として、電動アクスルに関連する新規部品への取り組みが必須であり、顧客の開発段階から参画し、確実な受注につなげていきます。



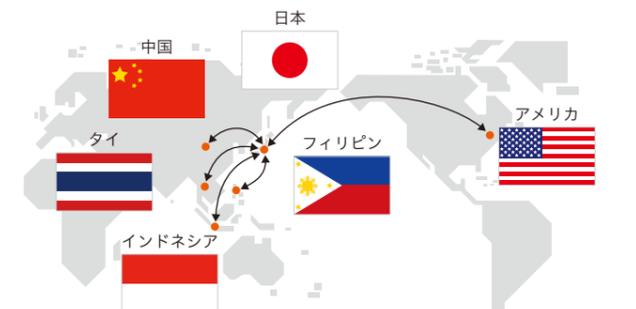
電動アクスル向けアウトプットシャフト

鍛造業界再編への対応

鍛造業界では、「少品種少量」の生産者が多いという特徴が見られますが、自動車の電動化・小型化による鍛造品搭載数の減少、品種の削減が想定され、それに伴う業界再編を見据えておく必要があります。サプライチェーンの維持に貢献するという視点から、多品種少量生産に対応した次世代鍛造工法の開発に取り組み、さらなる国内シェアの拡大を図っていきます。

海外事業の拡大

継続的な成長が見込める新興国での需要を確実に捕捉し、海外拠点の受注拡大を図っていきます。またインドにおける特殊鋼パートナーとの協業により、製品のコスト競争力を高め、成長市場での利益確保に取り組みます。労働生産性や品質向上などモノづくり力の強化によって、変化への対応力を高めることにも注力します。



海外製造拠点とその連携体制

社会的価値の創造

QCD(品質・コスト・納期)に優れた自動車用鍛造品で、マルチパスウェイによる脱炭素を目指す次世代モビリティの実現に貢献するとともに、生産プロセスにおける省エネや物流改革などでサステナブルなモノづくりを推進します。