

成田 健一郎 (ナリタ ケンイチロウ)

中部鋼板株式会社社長



## 電炉厚板ならではの特性を徹底追求

### ◆会社概要

当社は昭和25年、東海地区最初の鋼板メーカーとして設立以来、同業他社が撤退し、淘汰される時期も鋼板生産一途に生き抜いてきた。昭和37年には当時世界最大、現在でも日本最大の200トン電気炉を建設・保有し、平成15年には連続鋳造設備の更新にあたり、世界的にユニークな製鋼一圧延直結プロセスを実現するなど、挑戦意欲にあふれた企業である。国内唯一の電炉・厚板メーカーとして電炉の特性を生かした、小ロット・多品種・短納期対応に固執し、需要家に評価・信頼を受けている。

当グループは本体である当社と子会社6社で構成される。子会社である明德産業(株) (鉄鋼設備を中心とするエンジニアリング事業)、中鋼企業(株) (ゴルフ練習場経営および関連企業の福利厚生事業)、シーケー商事(株) (当社製品の販売および原料・諸資材の購入)、シーケークリーンアド(株) (業務用厨房向けグリスフィルターのレンタル事業、広告看板事業)、シーケー物流(株) (危険品倉庫の営業および当社製品の運送・荷役)、(株)マメックス (冷凍豆腐の製造・販売) は、どれも小規模ながら、当社と関連する事業においては互恵関係を重視しつつ、その他の事業においては独自の路線を確立している。

当社の製鋼工程は、スクラップを主原料として、200トン電気炉で溶解・精錬後、連続鋳造設備で鋳造してスラブを製造し、そのスラブを圧延工程で加熱・圧延、切断を経て製品を出荷している。主な用途としては、建設向けでは梁・柱材、産業機械向けでは機械部品材・金型などに加工されている。当社の独自製品の代表例は、切削性が良く加工しやすい被削性改良鋼板 (通称MAC) や、需要が高まっているレーザー用鋼板などである。

### ◆中間決算概況

単体の売上高は185億79百万円 (前年同期比73億40百万円増)、営業利益は29億85百万円 (同33億13百万円増)、経常利益は29億74百万円 (同33億9百万円増) と大幅な増収増益を達成した。収益の改善の主な要因は、第一に、販売単価の上昇である。造船など厚板需要業界が非常に好調なため、大幅な値戻しを実施した。第二に、スクラップ価格の低位安定である。平成14年以降、輸出の急増により、乱高下を繰り返しながら底上げしてきたが、今期は予想より低い水準で収まった。第三に、諸資材の高騰など費用の増加にもかかわらず、長年取り組んできたコストダウンによる相殺効果があったことである。

事業別構成比 (単独) は、売上高・営業利益共に、その約90%近くは鋼板部門である。当社の厚板を建設用鋼材の切り板として加工している加工部門が約10%強である。また、名古屋市の要請により、感染性医療廃棄物の処理を行っており、売上高に占める割合は0.6%、営業利益では1.5%と微少ではあるが、環境浄化の一端として実施している。

連結の業績はそのほとんどが本体の実績であるため、単独と大差はない。売上高は209億74百万円 (前年同期比73億65百万円増)、経常利益は30億6百万円 (同34億83百万円増) である。連結子会社の売上寄与度は約13%、収益については約1%と低いものである。連結キャッシュフローは、業容の拡大をベースに、中間期末の現金および現金同等物残高は2億48百万円増加しており、また、売掛債権が大幅に増加しているため、下期以降は更に増加するものとみている。貸借対照表においても、連結と単体はほとんど変わらない。総資産 (連結) は361億22百万円と、売掛債権の増加、利益剰余金の増加により前年同期比で増加している。

事業種別では、鉄鋼関連事業の売上高が196億6百万円 (前年同期比71億1百万円増) と、全体の売上高の93%を占めている。営業損益も29億36百万円 (同34億33百万円増) を計上し、全事業収益の97%を占めている。その他事業も小規模ながら、着実に収益を向上させている。

連結有利子負債残高は、14年度からの連結の更新事業の資金借り入れ等で大幅に増大し、15年度末には100億円を超えた。しかし、16年度上期は93億51百万円と低減し、下期も高収益を確保できる見込みであることから、年度末にはかなりの圧縮が可能であると予想している。自己資本比率は、13年度68.9%まで上昇した

---

が、その後収益の低迷により15年度には53.0%まで低下した。当期末には、業績の回復と有利子負債の圧縮等により約65%にまで回復できると見込んでいる。

連結設備投資については、償却の範囲内での投資を基本としているが、15年度には65億73百万円と突出した投資額となった。これは新連続鑄造設備の建設にかかわる投資である。減価償却については、15年度に従来の定率法から定額法に変更している関係で、多額の設備投資を実施したにもかかわらず、15億円未満の水準にとどまっている。16年度以降の設備投資は戦略投資および環境投資を実施するため若干投資額は増加するであろう。

連結財務データについては、13～15年度の低迷から16年度は大幅に改善し、ROEは36.8%、ROAは17.9%、BPSは767.5円、1株当たりの純利益は228.1円、ROSは15.3%となっている。

#### ◆平成16年度通期見通し

単独の売上高は424億円（前期比170億96百万円増）、経常利益は70億円（同73億47百万円増）と計画している。この見通しの前提条件として、下期の鉄鋼製品売上数量は34万7,000トン（上期30万7,000トン）、自社鋼板販売価格についても、今年10月までの四度にわたる値上げが寄与し、上期比1万円アップの6万8,300円と想定している。スクラップ価格については、乱高下が激しく想定が困難であるが、計画では11月以降H2ベースで、2万8,000円で設定しているが、直近足元は1万9,000円台まで落ちているので、単独の収益70億円については間違いなく達成できるものと考えている。

#### ◆今後の経営戦略

当社は現在、『Change中部！』活動の実施を通して企業体質を強化し、高収益・安定収益の達成を図っている。その柱としての取り組みは、第一に、製鋼一圧延直結プロセスの新連続鑄造設備の効果を最大限に引き出すことである。無欠陥スラブ製造技術が確立したことで直結化が可能となった。この設備の投資額は63億円、コストメリットは年間7億円を見込んでいる。この新設備の有効活用により、新製品開発の推進、板厚の拡大、納期のさらなる短縮などが図られる。第二に、現在のフォローの風を取り入れ、販売・生産戦略を明確にして、攻めの経営を目指す。スクラップ価格変動に強い体質への変換（低品位のスクラップの有効活用・在庫能力を高める）、基盤製品の収益性改善（コストダウン対応）のほか、販売戦略の要として、選択と集中により、当社の小回り性を十二分に生かし、今後の新製品開発、短納期対応、加工部門の有効活用などを見直し・検討している。特に、加工部門については今後の建材の販売戦略の起点としたい。また、炭酸ガスの排出量が極めて少ない当社の製法、鉄スクラップ利用というリサイクル的発想などから当社製品はグリーン購入法の対象となるというもう一つのフォローの風もある。

第三に、連結経営の強化である。鉄ビジネスをコアとして情報の一本化を図り、グループ全体の相乗効果を高めていきたい。平成17年度末において、連結売上高500億円、子会社売上連結寄与度10%、連結ROE20%以上、連結ROS15%以上、連結自己資本比率75%以上の達成を数値目標としている。

#### ◆今後のマーケット展望

中厚板の需給動向は、供給面では、中国以外の韓国・台湾・日本については厚板ミルの増設は予定されていない。中国のミル増設についても、生産性から見て現時点では脅威となるものではない。他方、需要については、韓国・中国・日本すべての市場において、厚板需要の約40%が造船需要であり、現時点で3～4年の受注残を持っている。造船需要が堅調であることから、厚板のベースとなる需要は今後も堅調を維持するものとみている。このような環境の中、当社の対応としては、フル生産においてコストミニマムを狙い、夜間電力を最大限活用した生産を今後も継続し、当社のセールスポイントである短納期対応・品質向上を更に極めていく。また、将来の検討課題として、昼間電力活用による増産体制の検討も進めている。

（平成16年12月10日・東京）