

「KOBELCO VISION “G”」に向けた施策と2010年度の取り組み

鉄鋼事業部門

- 新興国(中国、インド)を中心とした成長市場での需要増の着実な取り込み
- 鋼材の「オンリーワン製品」である、ハイテンと特殊鋼のグローバル展開
- 還元鉄の鉄鋼事業における活用策の検討

米国のプロテックコーディング社に自動車用冷延ハイテン(高張力鋼版)を製造するための連続焼鈍設備を新たに設置することについて、合併相手であるUnited States Steel Corporation社と合意しました。自動車用冷延ハイテンは、衝突安全性と車体軽量化による燃費性能を両立させるニーズの高まりを背景に、北米においても需要拡大が見込まれますが、現在供給可能なメーカーが限られています。この需要拡大を、プロテックコーディング社が1993年より積み重ねてきた溶融垂鉛めっき鋼板の納入実績と、当社加古川製鉄所で培った冷延ハイテンに関する技術優位性とを組み合わせ取り込むべく、2013年初頭の営業運転開始を目指しています。

また、チタンの分野では、日立金属(株)、(株)IHI、川崎重工業(株)と共同で日本エアロフォージ(株)を設立し、同社に国内で初めてとなる能力5万トン級の最新鋭大型鍛造プレスを導入することを決定しました。導入予定のプレスでは、これまで国内では不可能であった大型部材の製造が可能となりますので、このプレスを活用し、世界で拡大が見込まれる航空機用チタン大型鍛造材の需要を取り込んでいきます。

このほか、新設された鉄・資源海外企画部と連携しながら、鉄鋼事業において還元鉄を活用するような案件の検討を加速していきます。

溶接事業部門

- ソリューション展開(溶接材料・溶接技術、溶接ロボットの組み合わせ)を基軸とした、持続的成長と収益の追求
- 海外既存拠点の事業拡大と新興国進出による海外事業の強化

中国での拡大する需要に対応すべく、溶接材料ならびに溶接システムの販売会社である上海神鋼溶接器材有限公司の営業を開始したほか、建設機械向けなどに使用されるソリッドワイヤを製造・販売する唐山神鋼溶接材料有限公司、および主に造船分野で使用される軟鋼FCWを製造・販売する青島神鋼溶接材料有限公司では増産投資を実施しました。

また、インドに溶接材料の販売会社を設立しました。新法人は、発電関連など拡大するエネルギー分野向けを中心とした溶接材料の販売に加え、新たな調達先や新規原材料の適用検討、成長市場でのマーケティング機能の強化を進めています。

アルミ・銅事業部門

- 新拠点の設立やアライアンスの活用も含めた海外事業の拡大
- オンリーワン製品(自動車、IT、エネルギー分野)の強化と拡充

中国における自動車サスペンション用のアルミ鍛造部品の製造・販売会社を設立しました。同部品に対する需要は、自動車軽量化ニーズの高まりを受け、世界的に成長するものと見込んでいますが、日本および進出済みの米国に、2012年度の操業開始予定の中国を加えた三極体制で、自動車メーカーの現地調達ニーズに応えていきます。

機械事業部門

- マザー工場での生産技術力の強化と海外事業拠点拡充による現地生産化の更なる推進
- 「環境」・「エネルギー」を意識したオンリーワン製品の創出と拡販(「スチームスター」「次世代ヒートポンプ」など)幅広い生産現場で機器の作動や液体の吹き付けなどさまざまな用途で使われる汎用圧縮機器の需要増に対応するため、神鋼圧縮機製造(上海)有限公司の汎用圧縮機生産能力を年産2,200台から60%増強し3,500台とすることを決定しました。

また、新興国を中心とした自動車生産増に伴い、需要が拡大しているタイヤ・ゴム機械に関して、インド以西に強固な販売網を有するL&T社(ラーセン・アンド・トゥプロ社)と合併で、インドに製造・販売会社を設立しました。当事業の主力メニューの一つであるタイヤ・ゴム機械では、既存の日本、米国および中国に、今回の新会社を加えた四極体制でタイヤメーカーのグローバル化に対応していきます。

資源・エンジニアリング事業部門

- ITmk3®(アイティ・マークスリー)プロセスを中心とした還元鉄ビジネスの積極的な展開
- 改質褐炭プロジェクトの商業化推進と事業体制構築

新興国を中心に鉄鋼需要が拡大し、資源価格の高止まりが続いている環境のもと、低品位の鉄鉱石を有効活用するという観点で、当社が開発した新製鉄法であるITmk3®プロセスのビジネス展開を積極的に行いました。具体的にはベトナムにおいて、アイアンナゲット(粒鉄)の製造・販売事業の企業家調査を進めたほか、インドにおいても国営製鉄会社であるSAIL社との間で事業化検討を行うことで合意に至り、企業化調査に着手しました。

神鋼環境ソリューション

- 国内市場における提案型営業の強化、アフターサービス分野の受注拡大などによる事業基盤の強化
- 海外市場(ベトナム・インド・欧州など)への進出・拡販

前年に開設したベトナム事務所を現地法人化しました。今後はこの新法人を核として、製鉄所、発電所、食品工場等の新規建設が数多く計画されているベトナムで、旺盛な水処理の需要に対応していきます。また、神戸市と「水・インフラ事業の海外展開等に関する相互協力協定書」を締結し、神戸市と相互協力のもと、産業用水処理施設だけでなく、上下水処理ビジネスをベトナムなどで展開していきます。

コベルコ建機

- 新興国(中国・東南アジア・インドなど)市場の事業拡大
- 先進技術(「低燃費」「低騒音」)を核とした地域ニーズに合った商品開発

急拡大する中国での需要に対応するため、成都市および杭州市にある両拠点の生産能力を引き上げたほか、現地生産機種も拡充しました。これらの施策の寄与もあり、コベルコ建機の中国での油圧ショベル販売台数は、2010年1月～12月において前年比90%以上増加しました。

また、中国に次ぐ大きな市場になると期待されるインドにも新たな製造拠点を完成させました。今後、順次生産台数を拡大させ、成長する需要に対応していきます。

コベルコクレーン

- 「ものづくり力+サービス力」強化によるKOBELCOブランドの価値向上
- 海外戦略拠点の確立

今後成長が見込まれるインドと、世界需要の40%以上を占める中国に、クローラクレーンの生産拠点を設立することを決定しました。両拠点においては、現地調達化の推進などにより競争力を強化しつつ、現地需要家のニーズを適確にとらえ、迅速に対応していきます。