



## 溶接事業部門

- 売上高は、2010年度比8%増の844億円
- 円高の要因、中国での需要減少等により減益



### 2011年度の概況

2011年度における溶接材料の販売は、韓国や欧米、ロシア等での需要が堅調に推移したことから、海外を中心に2010年度を上回りました。また、溶接システムについても中国の建設機械向けの需要が旺盛であったことなどから、売上、受注とも2010年度を上回りました。

以上の結果、2011年度の売上高は2010年度比8%増の844億円となりましたが、経常利益は、円高の影響などにより、31億円と2010年度に比べ減益となりました。

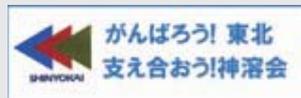
## Topics

### ■ 販売組織の強化と復興への貢献 — 神溶会60周年 —

当社溶接材料の販売組織である「神溶会」が、2011年に60周年を迎えました。60年を通じての神溶会の取り組みは、日本の産業発展、ものづくりを支えてきた歴史でもあります。また、東日本大震災発生の日々の年であることから、記念の販売キャンペーンを、「がんばろう! 東北、支え合おう! 神溶会」をスローガンに実施しました。このキャンペーンの売上の一部を、震災で壊滅的な被害を受けた「独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構宮城職業訓練支援センター」に災害見舞金として25百万円を提供しております。



神溶会60周年記念式典



神溶会60周年記念キャンペーンのスローガン

東南アジアにおいても販売組織アセアン神溶会があり、2011年に20周年を迎えております。溶接事業部門のタイの生産販売会社は、神戸製鋼グループで初めて海外に進出した拠点であり、タイを中心に長きにわたり東南アジアでのシェアNo.1を支えているのがアセアン神溶会です。

世界で最も信頼される溶接総合企業を目指し、事業に取り組んでまいります。

### ■ 海外事業の強化 — 中国、アセアンでのプレゼンスの向上 —

アセアン地域でのプレゼンスの更なる向上を目指し、地域に最適な事業運営を推進すべく、シンガポールの生産販売拠点にアセアン地域の統括機能を設置しました。この機能の設置に伴い、「Kobe Welding (Singapore) Pte. Ltd. (略称KWS)」を、2012年4月より「Kobelco Welding Asia Pacific Pte. Ltd. (略称KWAP)」に社名を変更しました。

また、中国においては、軟鋼フラックス入りワイヤの生産販売拠点である「青島神鋼溶接材料有限公司」の能力増強工事が完了しました。上海、唐山の拠点も含め連携をさらに強化してまいります。

2011年度に設立した韓国とインドの販売拠点により、溶接事業部門の海外の生産販売拠点は、技術提携先も含め合計13箇所となりました。

### ■ 溶接ソリューション開発

アーク溶接ロボット「ARCMAN™シリーズ」は建設機械、建築鉄骨などの中厚板溶接分野のお客様に数多くご使用いただいておりますが、2011年9月にケーブル内蔵型のロボット「ARCMAN™-GS」の販売を開始しました。トーチとケーブルの内蔵化を進め、狭あい部のロボット適用率を進めるとともに、ロボットを天吊にしたタイプでも適用することで広い動作範囲を有することができます。



ARCMAN™-GS

また、当社は(株)ダイヘンと「亜鉛めっき鋼板用溶接プロセス」の共同開発を行い、このプロセス用の溶接材料・機器の販売を開始しました。神戸製鋼の溶接材料設計技術、ダイヘンの波形制御技術と、シールドガスの組成の最適な組み合わせにより、ピットやブローホールの気孔欠陥の極小化と、スパッタの抑制を同時に図ることができました。ユーザーの品質、生産性の向上、コスト低減効果といった競争力強化に貢献できる新たな溶接プロセス技術として、日本および世界へ発信するものであります。