

4 流通も自らの事業領域へ

鉄鋼流通をめぐる環境変化

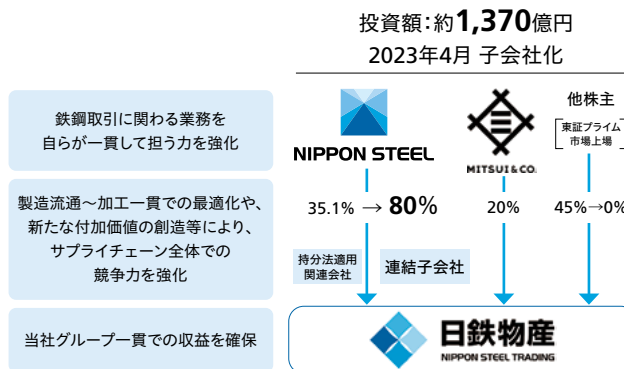
当社は、これまで鉄鋼取引において、一部需要家との直接取引の他、複数の商社を仲介役として起用し、情報収集、取引実務、与信、流通・加工事業投資・運営等の諸機能を活用することで、鉄鋼サプライチェーン一貫での営業力を維持・強化してきました。

しかし鉄鋼市場を取り巻く環境は、将来的な国内需要減少・需要家の現地生産拡大や、中国をはじめとする競合他社の質的向上・量的拡大、世界的な鉄鋼産業の地産地消化、地政学リスク・インフレリスクへの各国の経済政策の影響を受けた資源・エネルギー価格や為替の変動等、短期間で大きく変動する構造となっています。こうした変動に迅速かつ適切に対応するためには、国内外の需要家との直接の接点を増やし、鉄鋼取引に関わる業務を自らが一貫して担う力を強化する必要があります。また、当社グループ一貫での収益を確保するため、製造から流通、加工に至る一貫での最適化・効率化や新たな付加価値の創造等によりサプライチェーン全体での競争力を更に強化する必要があります。

日鉄物産の子会社化・非公開化

当社グループの中核商社である日鉄物産は、これまでも鉄鋼製品の販売および人材交流等での協力関係を構築してきました。しかし同社が上場企業かつ当社の持分法適用会社にとどまることから、互いの顧客情報・技術情報等の共有、経営資源の保管や相互活用等において、一定の制約を受けていました。また中長期的観点で当社グループおよび同社の企業価値を高めるような施策であっても、短期的には同社の業績や財務状況の悪化を招くような施策は、同社の少数株主との利益相反となる可能性があります。

[日鉄物産の出資比率の変化]



このような制約を解消し、より幅広いシナジーを発揮するために、日鉄物産の子会社化・非公開化を行いました。これにより下記①～③の施策が可能になります。

- ①商社機能のグループでの効率化・強化
- ②営業ノウハウ・インフラを一体活用した直接営業力強化
- ③サプライチェーンの更なる高度化

具体的には右表のような多数の施策を推進しています。

[日鉄物産関連 検討・取り組み中の施策]

水素製造用水電解装置生産を手掛けるノルウェーのHYSTAR社に出資(2023.1、2025.5出資)
インドで鋼材サービスセンターを増設(2023.8稼働)
NS建材販売とエスケイ工事(株)(仮設スタンド施工)の統合(2024.4.1統合)
日鉄物産メカニカル鋼管販売が(株)酒井新より自動車鋼管切断事業を譲受(2024.4.1実施)
三橋鋼材(株)の鋼材加工事業の日鉄神鋼シャーリングへの承継(2024.7.1実施)
電機資材の子会社化(2024.8.1実施)
日鉄物産とNS建材薄板(旧日本鐵板)の合併(2024.10.1合併)
メキシコでハイグレード電磁鋼板加工工場を建設(2025.4稼働)
取引先との情報連携ポータルサイト(NST Business Online)の本格展開開始
新規需要分野への両社の営業戦力の重点配置、商取引業務の事務効率化、海外拠点における連携強化等について継続取り組み中
シンガポールの土木建築製品販売会社Mlion社に出資(2024.12出資)

1億トン・1兆円 ビジョン	1 国内製鉄事業の再構築
	2 海外事業の深化・拡充
	3 原料事業「調達」から「事業」へ
	4 流通も自らの事業領域へ
カーボンニュートラルビジョン	