

1割増収目指す

設備投資の凍結解除検討

カスタムナイフ試作

不二越のステンレス新鋼種で

ノボル鋼鉄（本社・東京都千代田区、社長・三上晃史氏）は、22年6月期単独決算で前期比1割の増収を見込む。前期は新型コロナウイルスの影響を受ける中で「あらゆるコスト削減策を積み上げ、守りに徹した」（三上社長）ことで減収ながら増益を果した。今期の需要環境はまだまだ模様ながら改善しているが、先行きは依然不透明なため、収益水準は前期並みを目指す。

ノボル鋼鉄は、不二越の高強度高耐食マルテンサイト系ステンレス「EXEORCR20」の用途開発の一環で、カスタムナイフの商品化を検討している。小工を手掛ける子会社、ノボルエンジニアリングでプロトタイプを製作した。今後、形状の改良や性能の検証などを行いながら商品化を検討する。

金制度を活用した一時帰休は「コロナ影響下におけるワークシェアリング」（同）に位置付け現在も複数の事業所で継続し、業務効率化に取り組んでいる。

最高レベルの耐食性を持つ独自鋼種。SUS440Cレベルの高い耐摩耗性とSUS420J2レベルの高い耐食性を兼ね備える。ノボル鋼鉄は不二越と連携し、用途開発や拡販に取り組んでいる。

今期は「社員は引き続き守りを徹底すると同時に、経営は攻めも意識する」（同）。静岡支店の大型リフレッシュ計画では、新熱処理工場を19年12月に着工する予定で新工場用地の更地化を完了しているが、米中貿易摩擦の影響など市場環境の変化を踏まえ、着工前で投資計画を一時凍結。その後、新型コロナウイルス影響で凍結状態が続いている。年末にかけて事業環境や収益状況を見ながら、この凍結解除も検討していく。

不二越のCR20は、2GPaを超える高強度とマルテンサイト系

今期から執行役員制度を導入し、7月1日付で春木泰司営業部長が執行役員に就いた。

優れた材料特性を広く知らせる狙いで、カスタムナイフを自社開発することにした。商品化のめどが立てば、ユーチューバーとの提携やクラウドファンディングの活用なども検討する。

ノボル鋼鉄は特殊鋼販売、機械加工、熱処理加工を3本柱とする大手特殊鋼問屋。前6月期の売上高は前の期より2.6%減少し、経常利益は46%増加した。コロナ影響で期初の売上高が大きく落ち込む中、量の拡大から質の向上への方針転換を徹底し、在庫や配送の効率化など諸施策を積み上げた。雇用調整助成

度で春木泰司営業部長が執行役員に就いた。