

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## ネツレン（高周波熱錬株式会社）（5976）

開催日：2022年2月20日（日）

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長執行役員 大宮 克己 氏

### 1. グループ事業概要

- 当社は1946（昭和21）年5月に設立、資本金は約64億円、従業員数は連結で1,571名、東京証券取引所市場第一部に上場しており、日本で初めてIH（Induction Heating=誘導加熱）技術を事業化した企業です。IH技術を核に高強度鋼材の製造・販売、熱処理受託加工、誘導加熱装置の製造・販売の3本柱で事業展開しています。
- IH技術とは、金属部品を自己発熱させる技術で、IHクッキングヒーター、IH炊飯ジャーと同じ技術です。加熱コイルに高周波電流を流して磁力を発生させ、その中に金属を入れると電磁誘導が起きます。そして金属内に電流が発生し、電気抵抗により金属自身が自己発熱する原理です。IHのエネルギーは電気だけで、加熱自体でのCO<sub>2</sub>排出量ゼロ、非接触で加熱も可能です。加熱したいところを加熱できる特徴をもっています。
- IH技術は、金属の必要な部分だけを加熱できる特性を生かし、金属を加熱制御することができます。加熱された金属を冷却することで刀鍛冶が刀の焼入れ・焼戻しを行うように金属の機械的性能を向上させることが可能です。外が固く、中が柔らかい金属ができあがることで、強さとしなやかさの両方をもつ金属製品ができあがり、金属部品の小型軽量化・高強度化・長寿命化を実現しています。IH技術を使用した熱処理については、ほかにもメリットがあります。産業界で一番多く使われている熱処理工法が通常ガス浸炭です。これは加熱炉の中で熱処理を行うため、加熱炉の内部全体をまず温める必要があります。また、浸炭の工程ではガスを注入して金属の表面に炭素を浸み込ませますので、ガスを注入する必要もあります。しかし、IH熱処理は加熱したいところだけを加熱し、ガスを必要とせず電気だけを使います。そのため、通常ガス浸炭の工法に比べ、CO<sub>2</sub>排出量が75%以上削減できる特長があります。IH熱処理により、金属部品は強さとしなやかさを有し、各部品の性能・耐久性の向上に貢献しています。土木建築業界からは、少ない資材で頑丈な建物をつくりたいというご要望がありますが、当社の高強度鋼材を使用することで鋼材を減らすことも可能です。構造物の耐久性も向上するとともに鋼材も減らすことで、工程も短縮できるメリットがあります。
- 当社の製品技術は世の中でほとんど目に触れることはありませんが、各産業界に貢献しており、身近に当社製品は使用されています。主要な取引先は自動車、建築、土木、建設機械、工作機械の各業界です。自動車業界では、高強度鋼材製品として足回りに使用されているサスペンション用ばね鋼材である高強度ばね鋼線ITW、ステアリング部品では中空ラックバー等があります。足回り部品、ジョイント部品、トランスミッション用

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

部品等の熱処理受託加工、自動車各社、自動車部品メーカー向けには誘導加熱設備の販売等を展開しています。建築関連業界では、高層・超高層鉄筋コンクリート造建築物（マンション等）の柱や梁に使用される高強度せん断補強筋や構造物の基礎となる杭用異形 PC 鋼棒、耐震補強として使用される PC 鋼棒があり、土木関連業界では、建造物の基礎になる基礎杭（コンクリートパイル）や電柱等に使用されているコンクリートポールの補強材として異形 PC 鋼棒が使用されており、コンクリート製の地下共同溝や新幹線・在来線用コンクリート枕木等、世の中のコンクリート製品の補強材として PC 鋼棒が使用されています。建設機械関連業界では、高強度鋼材製品としてパワーシャベルの上部のアーム部分を旋回させるための旋回輪を供給しています。足回り部品としてはスプロケット、アイドラー、リンク、キャタピラー等の熱処理受託加工や建設機械メーカー向けの設備の販売も展開しています。熱処理受託加工については、小さな小指ほどの部品から外径 8m のトンネル用シールドマシン用ベアリングや重量 50 トンの製紙機械用大型ロール、船舶エンジンに使用される全長約 4m ある大型のクランクシャフトまで行っております。

- 各業界の売上高は自動車業界 51%、建設機械業界 13%、建築業界 12%、工作機械業界 11%、土木業界 5%の売上構成となっています。主な戦略製品の国内シェアですが、IH 熱処理受託加工業界では、その処理能力の高さから国内シェアの 46%を占めています。高強度バネ鋼線 ITW は国内シェアの 44%（冷間成形バネ用材料として）、海外戦略製品の位置づけで、グローバルに展開をかけているところです。建築土木業界においては PC 鋼棒・異形 PC 鋼棒が国内シェア 33%、建築業界で使用されている高強度せん断補強筋は多くのメーカーが参入のなか、国内シェア 22%を確保しています。誘導加熱装置は 18%と国内シェア 2 位ですが、お客様のニーズに即した新技術を随時投入しており、シェア拡大に向けて積極的に技術開発を行っています。
- 当社は IH 技術を核とし、事業領域を拡大し現在に至っています。1940 年代、誘導加熱を事業化し、1960 年代にこの技術を使用した高強度鋼材の事業化、1980 年代には高強度鋼材の事業拡大を進め、2000 年代に入り、更に高い高付加価値製品の事業化を進めてまいりました。
- 当社の国内ネットワークは、北はいわきから南は岡山までの 12 拠点、グループ会社としては、北は山形から南は北九州までの 10 社 26 拠点です。海外ネットワークとしては、6 か国 16 社あり、韓国に 2 拠点、中国に 6 拠点、東南アジアに 2 拠点、北米に 4 拠点、中米 1 拠点、欧州 1 拠点となっており、当社の IH 技術をグローバルに展開する体制をとっています。
- これは連結売上高・経常利益推移です。1960 年代には当社オリジナルの高強度鋼材を製品化し、浮き沈みはございますが新技術・新商品を投入することにより、着実に成長してきております。今後も業界ナンバーワン企業として、当社オンリーワン製品を開発し、スピード感をもって市場に投入してまいります。

---

## 2. 将来に向けた成長戦略

- ・ 2007（平成 19）年、当社の経営理念が制定されました。現在企業に求められている数々の要求事項に対してほぼ全てを網羅した理念となっています。当社はこの経営理念を基本に事業戦略を組み立てています。当社は 2021（令和 3）年に 2030（令和 12）年に向けた「NETUREN VISION 2030」を策定しました。この図はビジョンの位置付け（経営理念のすぐ下）です。このビジョン達成に向け、同時に第 15 次中期経営計画を策定しています。「NETUREN VISION 2030」を策定するにあたり、基本的なバックグラウンドを 3 点まとめています。1 点目は、経営の基本として SDGs を強く意識することです。当社のコアテクノロジーである IH 技術は環境にやさしい技術です。この IH 技術を広く展開することで省資源・省エネルギー・CO<sub>2</sub> 削減に貢献していく姿を描こうという形で議論を進めています。2 点目はコンカレントな技術開発です。スピード感をもった技術開発を進め、更に多くの新商品・新技術を世の中に送り出すための当社のあるべき姿・目指す姿を描いていくことです。3 点目は企業価値向上への取り組みです。もっと広い視野をもって多くのステークホルダーの皆様当社を評価していただくためには、経営としてどうあるべきで、何をすべきかという議論を進めることです。この 3 点をベースに「NETUREN VISION 2030」を策定しました。
- ・ スローガンは「進化と躍進」とし、あるべき姿と目指す姿を掲げています。持続可能な社会づくりに貢献すること、グループ全員でグローバルに躍進し、企業価値を高めていくことを主題と置いています。この基本的な考え方のもと、第 15 次中期経営計画を策定しています。これが第 15 次中期経営計画の基本方針、スローガン、趣旨です。「NETUREN VISION 2030」達成の第 1 段階として、もっと社会に貢献して、当社グループを広く認知していただける企業に変えていこう、変わっていこうという思いを込めています。
- ・ 中計数値目標は、ROE（自己資本当期純利益率）を意識し、PL 管理だけでなく、BS 管理も強化していきます。2023 年度における連結売上高 560 億円、連結営業利益 40 億円、ROE5%以上を掲げました。この計画を立案した当時はコロナ禍の中で世の中の動きが見えない状況だったため、少し硬めの数値目標としております。おかげさまで 2021 年度はコロナ禍の中、各業界の挽回需要が予想以上に伸びたこと、また 2019 年から進めてまいりました全社を挙げた原価低減活動により、連結売上高 515 億円、連結営業利益 33 億円を予想しています。中計の 2 年目の数値目標に届きそうな勢いで動いています。ただし、現時点で新型コロナの影響や原油価格の高騰、米・中・露を中心とした地政学リスク等、先行き不透明な状況であることから、現時点で当初計画は据え置きとしております。
- ・ 2018 年度から右肩下がりである売上高、営業利益は 2021 年度に急回復するとともに、2023 年度に向け、ゆるやかな上昇をする見立てです。第 15 次中期経営計画では中計達成およびビジョン達成に向けた 4 つの戦略を立案しています。第 1 の戦略はコア事業の競争力強化、新技術・新商品・新事業の市場投入で収益基盤を確立することです。

---

この図は、当社内では『逆T字モデル概念図』と称しており、横軸は生産の流れ、縦軸は技術開発の流れを表しており、縦軸と横軸を結び付け、開発と量産を同時並行的に展開させることで、スピーディーに新商品や新技術を市場投入していく姿を描いており、技術開発と製造現場の融合を進めます。進捗状況としては、高強度鋼材・ハイパフォーマンス鋼材・新製品の拡販ですが、当社は建築物の梁に使用されている鉄筋量の削減と工期を短縮する新工法としてカットオフ工法を開発し、お客様へのPRを開発と同時に展開しています。非常に高い評価をいただいております、マンション着工数が減少している予想のなかで、カットオフ工法を取り入れたことにより、高強度せん断補強筋の販売量は逆に上昇しています。また、世界初の鉄筋部材である部分高強度鉄筋ダブルスタークがあります。まだなかなか市場には出ていませんが、これの市場投入、木造建築物の補強材としてPC鋼棒の活用などPRを積極的に進めています。開発と生産とPR、これらを同時に進めて、スピード感をもって新商品を市場投入していきます。また、熱処理受託加工においては、IoTの推進による高生産性体制の確立、設備においては新しいプログラムデバイスを搭載した装置を開発・販売しており、お客様の製造現場のIoTに役立っているところです。

- ・ 第2の戦略はN-DX（ネツレン・デジタルトランスフォーメーション）体制でデジタル化を促進し、情報展開力を向上しようというものです。デジタル化、IoT化、システム化を徹底推進し、業務革新を進めます。ポイントは迅速・的確な経営企業統治です。これを進めるために経営状況を常時把握（日々把握）し、営業情報の一元管理システムと研究開発部隊をリンクさせ、各工場の生産状況のリアルタイムでの経営層への見える化の3点を重点課題としています。この進捗状況としては、プロジェクトの準備委員会を2021年3月に立ち上げ、取り組む内容の課題とベクトルを明確にしています。同年11月、正式にN-DXプロジェクトを立ち上げ、活動開始いたしました。翌2022（令和4）年1月に、私を統括責任者としてN-DX推進室を組織化し、総勢38名のメンバーで全社を挙げて構築し、今までの業務変革を進めています。
- ・ 第3の戦略はSDGsを経営の中心に据え、CO<sub>2</sub>削減を推進し、持続可能な社会づくりに貢献することです。当社が特に力を入れているSDGs項目は9番「産業と技術革新の基盤をつくろう」、11番「住み続けられるまちづくりを」、13番「気候変動に具体的な対策を」の3項目です。環境にやさしい当社のIH技術を拡大させることでCO<sub>2</sub>排出の削減、IH熱処理技術による高強度化、高耐久部品での軽量化、低燃費化に貢献、ハイパフォーマンス鋼材製品による鋼材使用量・工期短縮などを進めます。進捗状況としては、当社のCO<sub>2</sub>排出量の見える化を進めており、2021年4月にCO<sub>2</sub>排出量削減委員会を立ち上げ、全事業所が連携し、設備・製造・調達・営業の4分野におけるCO<sub>2</sub>排出量削減課題を抽出し、順次対策中です。また設置可能な工場から、ユーティリティ分の電力をまかなえるレベルで太陽光発電のシステム導入も決定しており、現在、次のステップとして、サプライチェーンにおけるCO<sub>2</sub>排出量の調査を進めているところです。

- 
- 最後に、第4の戦略は、グローバルにグループ営業力、マーケティング力の強化を担う人財の輩出です。各従業員の個人別スキルを27項目の習熟度で見える化し、習熟度を自覚できる体制を作り、モチベーションを引き上げています。在宅勤務制度など多様な働き方の選択肢を増やし、女性や外国籍の人財が活躍できる機会を広げるとともに、若手社員の海外研修としてのトレーニング制度を充実してまいります。自発的貢献意欲をもった従業員を増やし、先程の中計の「Change!! New NETUREN 2023」に向かって、原動力を高めていきます。進捗状況としては、多様な働き方の選択肢として在宅勤務制度は通常の就業体制に取り込んでいます。副次的な効果としてはペーパーレス化の促進、業務プロセスの簡略化を進めています。今後は、勤務地・勤務日・勤務時間を自由に選択できるような柔軟な働き方の制度化を検討します。女性・外国籍人財については、当社単体で女性管理職は3名おり、女性キャリアアップセミナーを進め、次の女性管理職候補者を育てています。外国籍管理職は1名しかいませんが、新しい風を組織に吹かしてもらいたいと考えており、積極的に採用・育成を進めていく予定です。
  - 当社成長戦略の1つに高強度ばね鋼線 ITW 事業があります。EV（電気自動車）向け、太径 ITW の市場投入ですが、中華人民共和国（以下、中国）で展開しており、2020（令和2）年末より供給を開始しました。現在 EV の課題としては、バッテリーの重量、これによりサスペンションばねの高強度化が課題になっています。課題解決のため、当社は世界最大径水準の太径 ITW を開発し、中国からの供給を開始しています。順次、販売量は増えていますが、今後、各拠点でも生産を進めていこうと展開しています。また好調に販売量を伸ばしている中国での事業拡大ですが、今までは上海を中心に展開していましたが、今後は中国内陸部の需要を取り込もう、ということで、当社の連結子会社である上海中煉線材有限公司の分公司として重慶分公司を設立し、2020年12月に量産を開始しました。当初の計画を上回る販売量で展開しており、さらなる事業拡大に向けて拡販活動推進をしています。更に2021年8月米国における ITW の増産投資を決定しています。日系・米系のお客様からの増産要請に応えるべく2023（令和5）年に生産能力を1.4倍に引き上げ、投資額は約9億円ですが、1期、2期に工事を分け、設備増設・工場増築を進めています。今回の増設設備は、今後のEV需要、大型のSUV需要の取り込みに向け、太径 ITW の生産可能な設備として需要拡大を狙おうと展開を進めています。欧州における ITW 事業ですが、欧州系新規お客様の需要取り込みを狙い、2018（平成30）年に生産設備を増設しましたが、採用が遅れていました。ようやく採用が決定し、2021年より販売を開始しています。増設した設備もフル稼働となり、販売量は増加しています。直近では新規モデルの搭載も決定しました。今後も欧州における ITW 事業の拡大を積極的に進めていきます。
  - 新用途・新工法において、PC 鋼棒が国内初の高層ハイブリッド木造ホテル（札幌市）での採用が決定しています。脱炭素や森林資源の循環活用で木造の高層ビルが注目されています。当社の PC 鋼棒を適用することにより、地震や強風に対して安全性の向上が図

- 
- られます。今後もコンクリート造だけでなく、木造の建物にも PC 鋼棒を供給したいと考えています。
- ・ 当社主力商品の 1 つである高強度せん断補強筋の適用範囲が拡大し、シェアを拡大しています。2019 年にカットオフ算定式が性能証明を取得、お客様評価もいただき、順調に採用されているところです。この算定式を使用すると、当社の高強度せん断補強筋を使用した場合は建築物の梁に鉄筋が入っており、2 段目の鉄筋をつなぐ継手の必要がなくなります。継手がなくなることで工期が短くなり継手量も減ることで、省資源・CO<sub>2</sub> 排出量削減にも貢献しており、今後も期待される工法で拡販活動を進めています。
  - ・ 設備関係ですが、基本的には IH 熱処理用途に使用されています。近年多様な用途への展開を進めており、SiC（シリコン）成膜装置用高周波電源を、2016（平成 28）年から展開をかけており、半導体製造装置メーカー様へ納めています。ここにきて EV 需要は大きく動き、SiC 半導体の需要増加に伴い、この設備の受注量も急増しています。今後も需要は伸びていくとみており、SiC 成膜装置用高周波電源の製造体制の強化を行っています。
  - ・ 2021 年度の新商品・新規事業の売上高比率は 2020 年度の 11%から 18%まで上昇する見込みです。現在新規事業・売上拡大を進めるとともに、次の新商品・新規事業に向けた研究開発・マーケティングを進めています。2021 年度の連結売上高は 515 億円を見込み、第 3 四半期までの進捗率は約 74%となっています。非常に不透明な事業環境となっていますが、目標達成に向けて営業活動を強力に推進しています。2021 年度の連結営業利益は 33 億円を見込んでおり、第 3 四半期の進捗率は 78.7%です。経常利益進捗率は 84.5%で、2019 年から進めている原価低減活動により営業利益率も大幅に改善しています。下期の営業利益率の伸びが鈍化していますが、自動車業界の先行きがまったく見通せず、鉄鋼材料も非常に価格が上がってきています。原油価格の高騰による電気料金アップを見据え、製造原価を押し上げる可能性を考慮し数字を算定しています。現在、この利益を絶対ラインとし、更には値上げされた価格分を販売価格に転嫁を進め、さらに、原価低減活動を積極的に展開しているところです。

### 3. 企業価値向上への取り組み

- ・ 株主還元は、2021 年度に配当政策を見直しています。業績に応じた利益配分として、連結配当性向 40%以上を目途とし、1 株当たりの配当の下限を年 10 円としていましたが、株主還元のさらなる充実を図るため、DOE（自己資本配当率）1.5%を下限としました。この指標で計算すると、2021 年度 1 株当たりの配当額は年間 22 円が下限となる見込みです。また、当社株を中長期にわたり保有していただくことを目的とし、株主優待制度も実施しています。毎年 3 月 31 日現在の株主名簿に記載され、当社株式 100 株以上を継続して 1 年以上保有されている株主様に当社オリジナルクオカード 1,000 円分を進呈しています。同時に公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」へ株主様 1 名につき 100

---

円を寄付しています。

- ・当社は企業価値向上の取り組みとして、ESG 課題についての取り組みを強化しています。環境面では CO<sub>2</sub> 排出量・輸送エネルギーの削減、社会面では人財育成、働き方改革、ダイバーシティの推進、ガバナンス面ではサステナビリティ課題への取り組み強化、リスクマネジメント、情報発信の充実を実施しています。CO<sub>2</sub> 排出量削減の動きについて、当社は 4 工場で CO<sub>2</sub> 排出量の約 78% 排出しています。また排出量も電気と輸送で 98% を占めているため、これらを対象に重点活動を進めています。3 か年計画を作成し、全拠点へ展開していく予定です。ダイバーシティについては、外国人材の採用と若手社員の海外派遣を強化中です。現在、外国人材は 5 名在籍しており、人財育成や大学院への派遣等積極的に行っております。海外赴任やトレーニー制度（1 年間アメリカでの研修）は延べ 9 名が行っており、現在も 1 名が武者修行中です。ガバナンスの取り組みとしては、2021 年 6 月から取締役会機能強化を目的とし、執行役員制度を導入し、翌 2022 年 3 月には人権方針の開示、6 月には気候変動について TCFD、またはそれと同等の枠組みに基づく開示を進めています。更に第 15 次中期経営計画の目標でもあります。政策保有株式を 2019 年度比 30% 削減も計画を前倒しして動いています。
- ・情報発信の強化として、経営トップによる IR 活動の強化を進めています。各業界内では当社を認知している方がいますが、社会的認知となると BtoB での取引業態のため、認知度としては非常に低いです。2021 年度はエンゲージへの経営トップへの参加、ラジオへの出演、情報誌への記事の掲載など新しい取り組みを進めています。今後も積極的に、当社グループの情報を展開し、広く社会に認知していただける企業を目指していきたいと考えています。

駆け足になって申し訳ございませんでした。以上で高周波熱錬株式会社の会社説明を終わらせていただきます。この IH 技術というユニークで環境にやさしい技術で、実は広く社会に貢献している企業であることが、少しはご理解いただけたかな、と存じます。先程ご紹介しましたように、当社は 2030 年に向けた『NETUREN VISION 2030 「進化と躍進」』を策定しております。この IH 技術を世界に広げ、持続可能な社会づくりに貢献するとともに、その貢献を目に見える形で表すことで企業価値を高めてまいります。第 15 次中期経営計画を達成することで企業としての基盤を強化し、第 16 次・第 17 次では、事業規模を拡大し、ネツレングループの進化と躍進を進めてまいります。本日、このようなご縁をいただきました。当社に対しまして、少しでもご興味を持っていただき、ご支援・ご指導を賜りましたら幸いと存じます。本日は、誠に有難うございました。

---

---

#### 4. 質疑応答

Q1. 工場見学はできますか。株価も買い時と思いますが、中国の工場は順調にいけますか。

A1. 工場見学ですが、現在、新型コロナウイルス感染症拡大の影響等や工場の場所が遠隔地（電車で降りた後もタクシーで20～30分要する）にある関係で、現時点では未定です。中国の工場ですが、非常に好調です。

Q2. 貴社の主要販売先 NTN 株式会社と貴社の業績との関連度と今後の見通しについて教えてください。

A2. NTN 株式会社は当社の売上高ランキングトップ 10 に入る大きなお客様です。特に受託加工で NTN 株式会社は自動車メーカーに納めている足回り部品を熱処理受託加工のメインにいただいています。拠点としては、当社の刈谷工場や岡山工場に NTN 株式会社向けの熱処理受託加工を進めています。NTN 株式会社は自動車業界なので、自動車の販売量が落ち込むと NTN 株式会社も落ち込みます。そうすると当社も影響は受けます。しかし、売上比率は自動車 50%ですが、その他業界で補完ができていると考えております。

Q3. 有利子負債が 24 億円あります。何に使用したのですか。

A3. 当社グループの主要取引先であります自動車業界や建設機械業界から 2018 年頃「増産する」と号令がかかりました。その対応として設備投資を目的に銀行から借り入れを行っています。単体で約 19 億円、子会社で約 3 億円の借り入れを行っています。

Q4. 自動車部品の日本の取引会社はどちらですか。

A4. NTN 株式会社もそうですが、足回り部品では株式会社ジェイテクト、トランスミッションでは株式会社アイシン、高強度ばね鋼線では日本発条株式会社や中央発条株式会社と取引させていただいています。設備では直接自動車メーカーに納めており、トヨタ自動車株式会社、本田技研工業株式会社、マツダ株式会社に設備を供給しています。

以上