



新日鐵住金

2017年度3Q決算説明会（2018年2月1日開催）  
質疑要旨

注：説明会開催時点の情報に基づく内容です。

説明者 常務執行役員 宮本 勝弘

\*\*\*\*\*

**Q 御社の経営課題として、生産量の低迷という課題と、紐付きの価格が絶対値として低いという課題の二つがある。生産が伸びない中、国内の「割安」なお客様を優先する為、「割高」な輸出を落とすといった機会損失も生じていると想定される。まず、生産量の課題に対してどのように対応していくのか？**

A これまで維持更新等のための設備投資を増やし、修繕費もかけて、対応を図ってきた。しかし昨年は大分製鐵所厚板工場で火災が発生し、上期には上工程でトラブルが発生した。一概に老朽化が原因とは言えず、実際、大分厚板工場の火元の設備は新しい設備だった。これらのトラブル発生の原因を分析している中で、設備の立上げ時に発生するトラブルも多く、当社自身に加え、ベンダーの、設備建設におけるエンジニアリングの実力が落ちている部分がある。また、トラブルに強い製鐵所や工程と、弱いところがある。PFC（設備技術保全センター）や本社技術部門のマンパワーも投入し、エンジニアリングの実力を上げる全社横断的な取組みを進めている。工事が非常に多いのでマンパワーの配分の問題、現場における操業部門と設備部門の更なる連携等、ソフト面での対応も強化して、総合的な対策にも取り組んでいる。安定生産の確保が大きな課題だと考えており、きちんと対応を図っていく。

**Q 下期の粗鋼生産量見通しが引き下げられているが、その背景は？**

A まず10月の2つの台風の影響がある。原料が水浸しになると高炉の操業が一定期間不安定になる為、石炭の使用量を増やして操業するが、結果として、出銑量が減少することになる。また、一部の工事で、少し時間をかけてしっかり効果を出そうということで、工事期間を延長した結果、数量が減少した影響も含まれている。

**Q 第3四半期に比べて第4四半期の粗鋼生産量が増えることになるが、達成の確度はどうか？また、2018年度は、一年を通じて、この第4四半期レベルの生産を実現できそうか？**

A 第4四半期も一ヶ月経って2月に入ったが、足元、計画通りのペースで生産を続けており、達成できると考えている。

従来の生産水準と比べ、この第4四半期の生産水準がそれほど高いレベルだとは考えていない。今月から来月にかけて、来年度の生産計画を検討していくことになるが、設備投資や修繕を実施する際には工事に伴う減産が生じる為、工事と生産量のバランスを勘案しながら検討していく。

**Q 2016年度対2017年度見通しの損益差異分析で、減産の影響は「生産出荷▲570億円」以外にも、コスト影響等生じているのではないか？**

A 減産に伴い、生産出荷数量が減少した影響以外にもコスト影響が生じている。生産量の回復が経営課題と認識しており、鋭意対応を図っていく。

**Q 生産が伸びない中で、国内の「割安」なお客様を優先する為、「割高」な輸出を落とすといった機会損失も生じていると想定される。海外鉄鋼メーカーは御社よりもはるかに高い利益をあげているが、御社と違い、自動車用鋼板が伸びていることで利益が伸びており、自動車向けの販売価格が御社よりも相当に高いものと推察される。主原料価格の高騰は鋼材販売価格に転嫁できているだろうが、副原料価格等も高騰しており、更なる価格改善が必要ではないか？紐付きの価格が絶対値として低いという課題に対してどのように対応していくのか、ご説明頂きたい。**

A 生産量が減少した中で、長期的な取引関係のある国内のお客様を優先し、結果的に、足元好調な輸出を減らすことになった。紐付きのお客様には、素材の提供にとどまらずソリューションの提案を行い、安定的に高品質な製品を Just In Time で供給し、また世界中に鋼材の供給網を整備して必要な製品をお届けしている。それにもかかわらず、ご指摘のように、日本の鋼材価格は世界の中でも陥没している。価格は本来マーケットメカニズムで決まるものであるが、国内の需給も極めてタイトな状況が継続している中で、国内紐付きのお客様向けの価格は国際的に見て低いという状況になっている。当社の提供する製品・サービスの価値を認めて頂くことが大きな課題だと考えている。この課題を解決できないと、再生産できない、設備投資ができない、ということになりかねない。お客様にご理解頂けるよう、引き続き丁寧に対話を続けていく。

**Q 2016年度対2017年度見通しの損益差異分析で、販売価格・品種構成・原料が+230億円とある。品種構成等も含まれると思うが、トン当たりのマージン改善として、国内・輸出、紐付き・市況品別にどういう改善を目指しているのか？**

A 向け先ごとのマージン改善の詳細についてはご容赦頂きたい。定性的には、上昇幅としては、国内向けよりは輸出向けが、国内向けの中では、紐付き向けよりは市況分野の方が大きい。各向け先とも、主原料価格の変動に対する販売価格の確保はできて

いるが、市況原料コスト上昇のカバーや、再生産可能な適正マージンの確保、という意味では、輸出向け、市況分野での改善が大きく、国内紐付きについては、もう一段の改善を目指していきたい。

**Q 御社のマージン改善の目標値に対し、今年度はどの程度までの到達度と理解すればよいか？**

A 市況分野については、5千円/tの改善につき、ほぼご理解頂けつつある。紐付き向けについても、主原料価格変動の反映だけでなく、もう一段のマージンの改善を主張し続けている。厳しい価格交渉になるが、我々がやらなければならないことであり、頑張っており取り組んでいる。海外の価格と日本の価格との間に相当な格差があり、大きな課題だと認識している。今後10年、20年と、日本でモノづくりを続けていくのであれば、この対外価格差の解消に取り組んでいかなければならない。今年度の当社計画には、このような考え方を背景に紐付きのマージン改善を織り込んでいる。

**Q シームレス鋼管について教えて欲しい。原油価格が上がっており、半年程度遅れてシームレス鋼管の販売環境にも影響がでてくるのではないかと考えているが、この辺りについて、解説頂けないか？**

A 原油価格が上昇しており、数量は増加し始めている。特に北米で数量が増加しており、当社JVからの出荷も増加してきている。但し価格が上昇するのはもう少し先になると思われる。ラインパイプ向けの大径管については、プロジェクトが大きいこともあり、回復はより遅れる傾向がある。

**Q 中東地域におけるシームレス鋼管の販売環境についてはどうか？**

A 中東でも数量はかなり入ってきているが、価格についてはまだ大きくは変わってきていない。今後に期待したい。

以上

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。