



新日鐵住金

「日新製鋼の完全子会社化およびステンレス鋼板事業統合」に関する電話会議  
(2018年5月18日開催) 質疑要旨

注：電話会議開催時点の情報に基づく内容です。

説明者 副社長執行役員 宮本 勝弘

\*\*\*\*\*

**Q 100億／年程度のシナジー効果の内容、具体的なアイテムと効果発現までのスケジュールを教えてください。**

A 現時点では、日新製鋼（以下、日新）の完全子会社化とステンレス鋼板事業統合を合わせて100億円／年程度のシナジー効果を想定しており、大部分はステンレス事業で顕在化する見込みである。当社・日新・新日鐵住金ステンレス（以下、NSSC）それぞれで得意分野が異なる。日新は汎用鋼を効率的に量産するのが得意とする一方、NSSCは付加価値の高い鋼種に強みがある。得意なところに注文を寄せて生産を効率化するだけでもかなりのメリットが出てくる。購買面でのメリットも出てくる。具体的なシナジーの内容と効果発揮のスケジュールは、これから3社で詰めていく。

**Q 日新の完全子会社化に際して、独禁法関連での懸念はないと思ってよいのか。**

A 2017年3月の子会社化時に独禁当局のクリアランスは全ていただいており、完全子会社化にあたって新たな問題はないと認識している。

**Q ステンレス鋼板事業の統合後も、日新にはステンレス鋼管事業が、御社にはステンレス形鋼事業が残る。今後、これらも再編統合の対象となり、シナジー効果が上乗せされてくるのか。**

A 当社グループにおいては、ステンレス鋼管事業を営む日鉄住金ステンレス鋼管、日鉄住金鋼管という会社がある。今回は、まずはステンレス鋼板事業の統合を行い、ステンレス鋼管事業は対象外ということだが、ステンレス鋼板以外の事業についてもシナジー最大化のために何ができるか、新日鐵住金グループとしての最適な事業の在り方について、今後検討していく。

**Q ステンレスマーケットの概観を教えてください。最近、青山鋼鉄はインドネシアで大規模な拠点も立ち上げているが、グローバルの需給構造をどのようにご覧になってい**

るか。

A 世界のステンレス粗鋼生産量は年間5,000万トン弱。能力が年間7,000万トン強なので、約1/3が余力という大幅供給過剰状況にある。生産能力ランキングについて言えば、800万トン級になる青山鋼鉄、400万トン級の太原鋼鉄集団といった中国の巨大メーカー、続いて欧州の300万トン級が3社、POSCOも宝武集団も300万トン級。それ以下は、インドのジンダルや中国メーカー。青山鋼鉄等は、ニッケル鉱石から製品までの一貫製造を手掛けており、コスト競争力が高いと見ている。全体の状況としてはとても厳しいと思っている。

統合会社は、その中でどうポジショニングをしていくか、ということになる。規模だけでなく競争力が大事だと思う。今回3社が統合することで、商品戦略面・コスト面で競争力を高めて、この厳しい状況の中を戦っていききたい。統合によって、3社が従来から取り組んできた自動車向けを始めとする高付加価値品の知見を共有できることも、大きな意味を持つ。

**Q 中国の競合他社のように規模を追い求めるよりは、ある程度付加価値の高い分野に絞って競争していく戦略と理解してよいか。**

A 統合会社は販売数量で150万t程度となり、数量規模では何とかトップ10に入るレベルだが、規模の拡大のみならず、3社の技術の融合等による研究及び商品開発の促進等でもって、高付加価値商品の拡充を進め、差別化を図っていききたい。

**Q 日新はBahru Stainless・アセリノックス等、海外のステンレス会社にも出資しているが、これらの会社は今後どうなるのか。**

A アセリノックスは1970年の設立から日新が関わった会社であり、持分法適用会社として連結収益に十分に貢献している。今後とも関係を大切にしていきたいと思っている。Bahru Stainlessはアジアで伸びるステンレス需要の捕捉を目的に、アセリノックスとのJVとして2008年にマレーシアに設立した。しかし足元の供給過剰、中国メーカーの台頭、巨大化といった厳しい状況の中で、Bahru Stainlessは汎用鋼を中心に生産しており、対策の検討が必要な状況と考えている。

**Q 今回の子会社化の趣旨はよく理解できるが、御社および日新の3月2日の中期計画公表内容には含まれていなかったため、唐突な印象を受けた。本完全子会社化の検討はいつ頃から始まっていたのか。**

A 中期計画公表以前から、両社で十分に検討してきた。日新の中でも十分に議論されて、取締役会でも全員の賛同を得て承認可決されている。また、日新では第三者委員会も設置して、その中でも公平にしっかりと議論された。両社にとっては全く唐突ということではなく、十分に議論を尽くして合意に至ったものである。

**Q 連結子会社の場合と、完全子会社の場合で、再編などの施策のスピードが変わってくるというのは何故なのか。**

A 子会社化以降、両社で様々な検討をしていく中で、今回公表したステンレス鋼板事業の統合だけでなく、当社と日新の傘下のグループ会社でもかなりのシナジー効果を発揮しうることが明確になってきた。最適生産体制の追求・グループ会社の事業再編等、会社間をまたがる施策について、両社の株主間でのコンフリクトの懸念を生じさせることなく、よりスピーディにアクションを取るためには完全子会社化が必要と判断した。

**Q 日新は製造拠点が分散しており、物流フローも複雑である。完全子会社化することで、例えば熱延ライン等両社が保有する設備を有効活用する等、多様な選択肢から迅速に最適な体制を構築できるようになるのか。**

A 中間製品の輸送コストも含め、グループとして最も効率的な生産体制を考えていく。前述のように各社の得意な製品分野が違うので、得意な方に生産を寄せる等、様々な選択肢がある。

**Q 日新の株主の中には、子会社化の効果が日新側に多く発現することに期待して株を保有していた投資家もいる。そうした投資家から不満が出て、買収のコストが吊り上がるような懸念はないか。**

A 今回は株式交換という手法をとるので、既存の日新の株主の方々には当社の株を保有していただくことになる。完全子会社化によって更に多くのシナジーが実現し、それが当社株価に反映されることで、株主様にはメリットを享受していただけるものと考えている。適切なプレミアムも付けた交換比率を設定しており、ご指摘のような懸念はないと思っている。

**Q 本完全子会社化及びステンレス鋼板事業統合によるシナジーのポテンシャルは、かなりあるとの印象を持っている。基準日終値対比 19%というプレミアムに関して、経済的なリスク・リターンを考えた際の御社の評価をお聞かせいただきたい。**

A シナジーの詳細はこれから積み上げるところなので具体的には申し上げられないが、基準日の終値に対して 19.1%、1 か月平均に対しては 22.1%というプレミアム水準に対して、十分なシナジーがあり、当社の資本コストを上回る投資採算性があると考えている。

**Q 山陽特殊製鋼の子会社化の検討が進んでいるところだが、今回の日新の完全子会社化と同様に、グループシナジーの最大化という観点で、山陽特殊製鋼についても完全子会社化する可能性があるのではないか。**

A 現在、山陽特殊製鋼の子会社化を検討中で、山陽特殊製鋼は当社の子会社となった後も上場を維持する予定である。今後独禁当局の審査を経て、合意に至った段階で、公表させていただきたいと考えている。

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す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。