



**Q** 第二四半期以降、粗鋼生産量を1,100万トンの/Qとする計画とのことだが、増産を計画に織り込んだのは、増産に対する確信度を高めるような材料があったためだと思うがそれは何か？また、第一四半期からの増産規模は70万トン程度となるが、収益改善効果としては100億円しか計上されていない。金額的に少ないと見受けられるが、その理由について教えて頂きたい。

**A** これまで、第一四半期の粗鋼生産量は1,050万トン以上を目指すと説明してきたが、実際には、名古屋の溶鋼漏れトラブルの影響もあり、1,029万トンにとどまった。

安定生産に向けての取組みとしては、まずは修繕費の投入を増やしている。メンテナンスに関する新システムも導入し、トラブルの予兆を把握できる仕組みも順次取り入れつつある。全社の中でエキスパートチームを編成し、課題のある製鐵所、工程に重点的に支援を行って来ている。従前に対し、トラブルは減ってきていると感じている。名古屋のトラブルは比較的大きかったが、第二四半期以降、生産レベルは着実に回復してくるものと考えている。

損益影響としての100億円だが、ご指摘のように少し保守的な数字となっている。増産しても、増出荷に繋がるか、という点等も含め、損益を想定する中で、若干、保守的にみているとご理解頂きたい。

**Q** 中国及びアジアの鋼材需給に関して伺いたい。足下、中国の財政出動の可能性が話題に上るようになってきている。財政出動がなされた場合、中国の鋼材需要が拡大し、アジアの鋼材需給が改善し、鋼材市況も改善して、御社の業績にプラスの影響が出てくると見ているのか？あるいは、貿易摩擦の問題もあり経済の下振れ懸念がある中で、また、中国の財政出動によって人民元が下落し、インフレが高まり、結果、あまり鋼材需要増や、アジアの鋼材需給改善には繋がらないと見ているのか？

**A** ご指摘の通り、中国には米国との通商問題がある。様々な指標をウォッチしているが、やや変調の兆しも見てとれなくはない。中国政府の動きは素早く、金融についても引締めから緩和方向に少し変化しており、またインフラ投資も増やすと表明している。具体的な動きが見えている訳ではないが、インフラ投資や公共投資が行われれば、鋼材需要はかなり増えるのでプラスになると思う。足下、中国の粗鋼生産が過去最高水準にまで上昇しているが、在庫も輸出も増えておらず、市況が堅調に推移しているのは、しっかりした内需が吸収しているからだと考えている。いずれにしても、貿易問題等リスク要因もあるので、現地の合弁会社や駐在員等を通じて、引き続き注意深く見守っていきたい。

**Q** シームレス鋼管事業に関しては、具体的に、2018年度下期・2019年度で、価格・数量についてどのような期待感をお持ちか？2018年度下期の損益計画には、品種構成の改善等を織り込んでいるのか？

**A** 先ほどの説明の中で、数量に関して若干の回復と申し上げたが、シームレス鋼管は長期契約が多く、下期分の価格については既に概ね確定している。若干の改善はみられるが、下期にかけて数量面、価格面ともに大幅な改善を見込んでいる訳ではない。

来年度以降に関しては、需要、収益性の回復を期待したい、といった状況とご理解頂きたい。

**Q 山陽特殊製鋼（株）（以下、山特）とOvako AB社（以下、オバコ）のディールに関し、競争当局の認可の見込みについて教えて頂きたい。また、臨時株主総会での承認も前提とされているが、大幅な希薄化を予定している中で、否決されるリスクはないのか、本件ディールが成立しないリスクについて教えて頂きたい。**

A 7月20日に競争当局に届出を行っており、契約締結後でないと届出を受け付けない国についてもこれから届出を行っていく。きちんと説明することで、理解を求めていきたいと考えている。株式の希薄化については、構造的には、山特の利益にオバコの利益が加わるだけでもEPSは増加し、シナジーによる利益が加わるので、EPSは更に増加しうる。こうした説明をきちんと行うことで、株主の皆様のご理解を頂けると考えている。

**Q オバコを御社が100%保有される場合より、山特が100%保有する場合の方がシナジーが増える背景をもう少し詳しくご説明頂けないか？**

A オバコも山特も、製品の中で最も強みがあるのは軸受鋼。当社の特殊鋼製品は、軸受鋼も生産してはいるが、メインは機械構造用鋼。また製造プロセスも、当社は特殊鋼も高炉法で生産しているが、オバコと山特は電炉法で生産している。軸受鋼の品質は、鋼中の酸素をいかに低く抑えるかにかかっているが、世界の特殊鋼メーカーの製法で最も酸素濃度が低いのがオバコと山特の2社。このように、オバコと山特は非常に似ており、製造面でのシナジーが沢山出てくると考えている。

一方で、営業面では山特は日本・アジアが中心、オバコは欧州中心だが、山特から欧州、オバコからアジアに販売しているものもある。この注文を入れ替えるといったことも、製品が似通っているので可能だと考えている。

当然、当社もオバコとの間でシナジーが発揮できる。オバコの製造拠点は、スウェーデンに2箇所、フィンランドに1箇所の合計3箇所あるが、当社の特殊鋼事業に近いのはフィンランドの拠点。高炉法と電炉法の違いはあるが、同社は、自動車用も含め、超高級ではないが高級品に属する製品を生産している。ここに当社の効率的な製造方法をトランスファーできると考えている。

営業面・研究開発面・製造面で多くのシナジーを出せるのは山特とオバコの組み合わせであり、オバコが山特の子会社となり一体的運営を行うことで、シナジーを最大化できる。そして、山特とオバコを一体として当社の子会社とすることで、当社グループ全体のメリットを最大化できると考えた。

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。