

2022年度第2四半期決算説明会（2022年11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 代表取締役副社長 森 高弘  
常務執行役員財務部長 岩井 尚彦

\*\*\*\*\*

◆経営環境

Q 足下、国内鋼材価格が非常に高くなっている一方で、輸入品や国内電炉の価格が安い。輸入品にはデリバリーや品質を期待できない事、電炉は鋼種が少なく、出来る事が限られる事など、重々承知しているが、それを差し置いても、輸入品や国内電炉のコストレベルはお客様にとり看過できないコストレベルに到達していると思う。これに対して、御社はどう思っているか確認したい。

A マーケット環境によらず、基本は我々の製品やサービスの価値を反映した価格で売りたいと考えている。売る側が価格に関する意思決定を行い、お客様の方で提供されるサービス・価値に価格が見合わないにご判断された場合は、取引が成立せず、数量は減っていく事になる。我々も注文の状況を見ながら自らの提供する価値をもう一度考え直すというサイクルになるため、価格を強要し数量を失い続けるという事にもならない。

Q 国際マーケットの落ち込みが10月に入って更に厳しくなっており、ティア2や3向けのホットコイルでいえば500ドル台前半まで下落している。一方で、今後、ラニーニャ現象が発生すると原料炭が急上昇してしまう懸念もある。御社計画上、原料やホットコイル単価をどのように見ているのか、教えてほしい。

A 損益計画上、輸出市況分野の-marginは、基本的に足下レベルで織り込んでいる。原料価格については、足下の価格が続き、2022.4Q期には季節要因等で少し上昇するリスクを前提に織り込んでいる。製品価格については、国際市況との兼ね合いの為、margin一定といても、足下の厳しいマーケット状況を十分に考えた上で織り込んでいる。

◆損益、margin

Q 実力損益の2022年度下期見通しは、200億円の下方修正（2022.1Q決算時3,500億円→2022.2Q決算時3,300億円）となったが、その理由を教えてほしい。

A 2022.1Q決算時から、marginや紐付き価格に関する考え方を変えている訳ではない。1Q決算時に我々が考えた以上に、数量が下落するリスクを織り込み下方修正した。

Q 輸出/紐付分野の取引に関する取り組みについてご説明いただきたい。

A 品種・分野によって異なるが、他の供給者の商品と差別化している価値を説明し、確認いただいて、その分を価格や数量に反映させていただいてきた。

輸出/紐付分野の交渉において、国内/紐付分野と違う事をしている訳ではない。むしろ海外・輸出分野の方が先行してこのようなマージン改善・価格改善を重ねており、これを日本国内の商慣習へ取り込む事を推進してきた事例もある。

#### ◆本体海外事業

**Q** 海外投資について、市場はこれを成長機会と捉えるだけではなく、リスクテイクにもなっていると見ている。特に足下のように厳しい事業環境が続くとすると、御社が海外事業を拡大していく中でより安定的な収益を確保していくためには、国内ノウハウを現地に移転するなど、他社より相対的に優位になるようなコスト改善や構造改革の施策が重要になるが、そのような工夫があるのかどうか教えていただきたい。

**A** 長期的に考えると、内需は想定よりも更に早く減少する可能性があり、成長機会は海外にあるため、リスクをとりながら海外での成長捕捉を目指す事になる。我々は以前から海外で幅広く事業を行ってきており、経験者の層が厚くなっている。この知見を技術含めて移転していく。

各国の事業環境は非常に厳しく、着実に成長するだろうと考えているインドについても競合他社が赤字に陥っている中で、AM/NS Indiaは黒字を確保している。来年に向けた話は戦略に立ち入る事になるので詳細を申し上げられないが、AM/NS Indiaだけが享受できるプラス要因がいくつもあり、AM/NS Indiaは来年も収益を上げられる事を確信している。他社と比べての強みは間違いなくある。

#### ◆鉄グループ会社

**Q** 鉄グループ会社の収益の通期予想は1,800億円で、2022.1Q決算時から+400億円上振れ、目指すべき2025年の姿からも+800億円上振れている、この背景と評価を教えてください。また、気が早いかもしれないが、来期を織り込む上でどう見るべきかも教えてください。

**A** 鉄グループ会社も、本体と同様、固定費を下げ、マージンをコントロールし、各社の商品価値をきちんと認めていただく努力を続けてきた。価格について我々以上にお客様に言いにくい立場の会社もあったが、我々も後押ししながら最終ユーザーまで価格を上げていった。

鉄グループ会社の利益が上振れした大きな要因は日鉄ステンレス。通常のマージン改善のみならず、彼らが採用するサーチャージ制から生じる期間ズレに伴う利益増もある。また、電炉各社はスクラップ価格の落ち着きによるマージン改善を享受しているし、機能系のテックスエンジなど工事関係の会社は、我々が高水準の設備投資をしている事で、各社の工事受注増に繋がっている。日鉄鋼板や日鉄建材といった我々が供給した母材を用いる二次加工会社は、我々と同じくお客様に対するマージンコントロールと、相当なコスト削減努力を継続している。本体での経営努力が鉄グループ会社にも浸透してきたといえる。

**◆NSCarbolex™ Neutral**

**Q** 広畑電炉立ち上げにおいては、従来のお客様からの認証取得だけでなく、グリーンステールとしてプレミアムを付けた上で買っていただくことをお客様に認めてもらう必要があるはずだが、従来以上に時間がかかることになるか。

一方で、CO<sub>2</sub>排出量削減効果への認証取得については、国内認証機関の日本検査キューエイ株式会社（JICQA）を予定しているとのことだが、海外でNSCarbolex™ Neutral を売っていく場合、国内認証機関だけで十分か。

**A** NSCarbolex™ Neutral のプレミアムについては、お客様との間での合意を広げていかなければ浸透していかない。製品価値とサービス価値に対して、どういう価格設定をしていくかということが課題だが、我々の今の紐付き契約価格の決め方と同じであろう。これこそ供給サイドが価格を決め、それをお客様が納得するどうか、という事だと思う。

第三者機関による認証は JICQA を予定している。JICQA は諸外国との相互承認体制の発展・確立を図る公益財団法人日本適合性認定協会（JAB）からも認定を受けており、ISO をはじめとする規格認証において多くの実績もあることから、海外に出す場合も JICQA の認証で問題ないと考えている。特に国毎に別々の認証機関を経なければ売れないという事ではない。

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。