

住友金属工業株式会社 2008 年度第 3 四半期決算説明会 (2009 年 2 月 4 日開催)

質疑応答 概要

説明会出席者 : 専務執行役員 石塚 由成
 経理部長 加藤 聖二
 広報・IR部長 増田 信昭
 IRグループ長 星 正人

(減産に関して)

Q1. 3Qから4Q見通しにかけて、販売量が93万トンの減少に対して、営業利益の減産影響は△400億円となっているが、トン当たりには換算した影響額が大きく思えるが？

A1. 販売数量の減少要因に加え、減産にかかるコスト要因が増加するリスクについて、若干見込んでおります。

Q2. 今回のような低操業状況で、高炉が冷え込むようなトラブルが発生するというようなリスクはないのか？

A2. 万全の対策を講じています。

Q3. 粗鋼減産と鋼材減産の差については？

A3. 急速に需給状況が変化していることと、本年7月に予定している和歌山新第1高炉の火入れに備えるということもあり、半製品在庫については、若干の積み上がりとなることを想定しています。製品在庫については、増加を避けるように運営しています。

Q4. 和歌山第1高炉の火入れは予定通りということであるが、仮にアライアンス先の減産状況が継続した場合においても、スラブの販売予定に変化は無いのか？

A4. 現在、来年度の生産販売計画を検討しているところですが、スラブ販売予定に変化はありません。

(鋼管事業に関して)

Q5. 鋼管事業の今後の需給状況、価格の見通しは？ 北米市場では、カーボングレードのOCTGの店売り価格等も下落傾向となっているようだが？

A5. シームレスパイプOCTG(油井管)については、私たちの主要な顧客で、長期契約を締結しているオイルメジャーについては、長期的観点から開発投資スケジュールを考えておられます。メジャーと国営企業等とのジョイントベンチャー等の一部につきましては、国営企業側の要望により、計画見直しの声が出ているものがあると聞いておりますが、総じて需給は堅調に推移すると見えています。

但し、シームレスパイプの生産量の約2割にあたる国内向けにつきましては、自動車・建機向け等を主体に需要は減少しております。

長期契約品の来年度価格については、これから交渉に入るところです。原材料価格が下落した場合、価格還元も考えられますが、昨年原材料価格が値上がりした場合も、販売価格改訂についてはタイムラグがありましたので、今回もそのような、適用時期の問題を顧客に考慮していただこうと考えています。

Q6. 鋼管カンパニーの営業利益が、3Q実績から4Q見通しにかけて100億円減少しているが、この要因は？

A6. 円高が主な要因です。為替レートは3Q実績の96円/\$から4Q見通しは90円/\$と見込んでおります。

Q7. ラインパイプ用大径溶接管の需給見通しはどうか？

A7. プロジェクトの延期等も報じられていますが、来年は需要の端境期でもあり、やや厳しいのではと考えています。

Q8. ボイラーチューブについてはどうか？

A8. 金融危機の影響は出てきています。以前は、フル稼働でも需要に応えきれなかった状況でしたが、現在の需給は少し緩んだ状況です。

(その他の事業に関して)

Q9. 交通産機品事業の需給動向は？

A9. クランクシャフトについては、当社は10%程度の世界シェアを持っておりますので、現在の自動車産業の影響を受けて減産しております。鉄道部品関連事業は引き続き堅調です。

Q10. 住友金属小倉の売上高見通しは、3Qから4Q見通しにかけて約6割減少しているが、販売量も同じ傾向ということか？

A10. 販売量も同様に減少しております。ここも極力製品在庫は増加させないように運営しております。

(業績分析に関して)

Q11. 3Qから4Q見通しの営業利益増減における棚卸簿価△200億円の内容は？

A11. 4Q見通しで営業赤字が見込まれる、住友金属小倉および鋼板・建材カンパニーの薄板について、年度末の在庫簿価では、将来相応した金額を回収できない可能性がありますので、簿価の切り下げを行う予定です。

- Q12. 4Q見通しで、鋼板・建材カンパニーと住友金属小倉の営業利益を合計すると、150億円の赤字となるが、棚卸在庫の評価下げ影響の△200億円を除外すれば、黒字ということか？
- A12. 薄板と住友金属小倉については、申し上げたような極端な低操業となっていますので、赤字であり、そのために、棚卸在庫の評価下げを行っております。鋼板・建材カンパニーの厚板などその他の事業については黒字の状況です。

以 上