

住友金属工業株式会社 2009年度第1四半期決算説明会（2009年7月30日開催）

質疑応答の概要

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

（鋼管カンパニー業績に関して）

Q1) カンパニー営業利益を鋼管とスラブに分けるとどうなるか？

A1) 1Qは、鋼管が80億円程度、スラブが▲110億円程度で合計▲30億円程度、2Qは鋼管が20億円程度、スラブが▲90億円程度で合計▲70億円程度となります。

Q2) シームレスパイプの需給状況については、いつ頃から回復基調となるか？

住金のシームレスパイプは、長期契約とハイエンド品中心のため販売数量は、ブレが少ないのでは？という期待があったが、現在は、OCTGスポット品を中心に影響が出ているようだ。今後、緩やかな景気回復となった場合、4月時点の見通しであるシームレスパイプ販売数量の年間100万トンの達成は難しくなるのでは？

A2) 長期契約品やスーパーハイエンド品はこのような状況でも堅調です。世界のシームレスパイプメーカーと比較すると販売量の減少率はより小さく、上期については原材料のキャリーオーバー影響等一過性の悪化要因も大きい中で、鋼管事業としては黒字をキープ出来ました。

下期の販売数量については、現在状況を精査しているところです。

Q3) シームレスパイプのスーパーハイエンド品販売量の09年度上期見通しは、4月時点の通期見通しに対すると、3分の1程度の進捗となる。今後、下期に需給が回復することによって通期見通しの達成は可能か？

A3) スーパーハイエンド品の上期の販売量見通しは、5.2万トンの状況は精査しているところです。

上期の状況を品種別にご説明しますと、13Crは、ほぼ予定通りの進捗です。耐サワー鋼については、中東やロシアにおけるプロジェクト延期と在庫調整の影響を受けていますが、下期は販売量の増加を見込んでいます。ハイアロイの一部製品については、LC開設遅延の影響があります。

Q 4) OCTGスポット品の市況悪化に対する中国品の影響はどの程度か？

A 4) 汎用品への数量、価格、両面での直接的な影響のみならず、ハイエンド品についても先安観にともなう買い控えの影響が生じています。但し、実需が回復した後は、汎用品への影響が主体であり、当社の主力であるハイエンド品への影響は軽微にとどまる見通しです。

当社はブラジルミルを含めた更なるコスト競争力の向上と共に、従来以上に研究開発に注力し、差別化の加速を図ってまいります。

Q 5) 来年のブラジルシームレスミルの完成後における収益インパクトはプロジェクト計画時と変化はあるか？

A 5) 変わりません。ブラジルでの生産品については、国営石油会社向けとラインパイプ向けをターゲットとして、現在、拡販活動を展開しているところです。

Q 6) ブラジルのシームレスミル完成後は、OCTGスポット品のような市況影響を受ける製品の割合が増加することになるのか？

A 6) 当社の「差別化の加速」戦略は従来通りで、市況影響を受ける製品の割合を小さくしていきたいと考えています。ブラジルミルの稼働後は、現在よりハイエンド比率を高められると考えています。

今後増加が予想される国営石油会社向けについても、より安定した取引が可能になるよう営業活動を展開していきます。

Q 7) 大径管の需給動向は？

A 7) 今年度は端境期にあり、来年度は数量が回復すると見えています。

(その他の事業に関して)

Q 8) 1Qから2Qにかけての薄板等の数量・価格のトレンドは？

A 8) 全社鋼材販売量は、1Qの198万トﾝから2Qは243万トﾝにかけて45万トンの増加を見込んでいますが、そのうち約40万トﾝが薄板の回復です。厚板とスラブも、若干増加を見込んでいます。

2Qの平均販売価格見通しについては、国内向けについては鋼材単価の比較的安い薄板とスラブの数量が増加すること、輸出はシームレスパイプの販売数量減と、いずれも販売構成悪化による下落を見込んでいます。

Q 9) 高炉他社には、7月時点で決着した価格改定を4月に遡って処理する企業と、遡って処理しない企業があるが、住金はどのように経理処理しているのか？

A 9) 当社では、6月末時点で顧客とまだ妥結していない価格交渉についても、価格改定の影響が合理的に算出できるものについては、1Q決算で引き当てておりますので、2Q決算に影響が及ぶことはないと考えています。

Q 10) 月次の粗鋼生産量の増加率が他社に比べて弱いのは、他社との販売品種構成の差異が要因か、それとも高炉のスイッチ影響等の生産面が影響しているのか？

A 10) 販売構成面では、当社のスラブ販売は長期契約で安定的な数量を確保しておりますので、当社全体の販売の減少は他社に比べると緩やかでした。逆に販売量の増加時は、増加率が他社に比べると緩やかになると思われれます。また高炉のスイッチに加え、2Qには、小倉の棒鋼ミルが更新工事により2か月休止する等の生産面の影響もあります。

現在、当社の棚卸資産は、やや積み上がり傾向にありますので、今後は棚卸資産の圧縮を推進していきます。

Q 11) 住友金属小倉の動向は？

A 11) 1Qの住友金属小倉の営業損益はトントンでした。2Qは2カ月間にわたるミルの更新工事により100億円程度の赤字となる見込みですが、今後は、販売量の回復と共に、製鋼プロセス革新投資の完成によって品質競争力が高まることもあり、収益状況は改善されていくと考えています。

Q 12) 熱延コイル市況の上昇に伴い、アジア向けに製品を拡販する同業他社もあるが、住金は、半製品をアジアで販売する計画はないのか？

A 12) 当社は、引き続き、信頼関係で結ばれている紐付きおよび長期契約の顧客を重視する事業方針のもとで販売活動を展開していきます。

(業績見通しに関して)

Q13. 09年度上期見通しに関して、前回決算時見通しとの差異として、メタルスプレッド悪化で▲230億円としているが、この主因はシームレスパイプの販売数量減少か？

A13. それが主因です。その他には、1Qにおける輸出造船向け厚板の販売数量が、当初見通しを下回ったことありますが、足元の状況は回復してきています。

Q14. 09年度上期見通しでは、前回見通しに比べて300億円営業損失が拡大しているが、カンパニー別の状況はどうか？

A14. シームレスパイプの販売数量減があった鋼管カンパニーと、薄板の低価法適用があった鋼板建材カンパニーの悪化が主因です。

小倉はさきほどご説明した通りですが、交産品カンパニーについては1Q、2Q共に黒字、住友金属直江津については、上期中は赤字を想定しています。

Q15. 1Qでは営業損失345億円だが、これは前回見通しと比較すると想定通りの進捗か？

A15. 1Qの全体的な収益状況としては当初想定通りの水準です。

Q16. 上期から下期にかけての営業利益増減要因について、現時点で分かる内容を教えてほしい。

A16. キャリーオーバーは、上期▲400億円に対して下期は0と見込んでいます。低価法適用影響については、上期▲200億円ですが、業績が改善すればこれもプラスに効いてきます。上期▲270億円の影響を見込んでいる評価損については、下期もほぼ同様の影響を見込んでいます。持分法損益については、上期をボトムとして改善を見込んでいます。このような要因に加えて、コスト合理化の推進により収益を改善して、通期計画の達成を図っていきます。

以上