

住友金属工業株式会社 2009 年度決算説明会  
(2010 年 4 月 28 日開催) 質疑応答の概要

説明会出席者	専務執行役員	瀧井 道治
	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

---

(09 年度決算実績に関して)

Q 1) 09 年度の鋼板・建材カンパニーの営業損失△40 億円は、前回見通し対比で 40 億円悪化しているが？

A 1) 4Q は、過去最高水準の出荷計画でしたが、2 月末のチリ地震による津波警報の発令、あるいは 3 月の強風等というような要因による岸壁作業ロスの発生により、薄板の出荷が計画に対し遅延したことが主要因です。需給状況等の問題ではありません。

Q 2) 09 年度経常損失が、見通し△450 億円に対して実績△366 億円と改善したのは？

A 2) 営業外損益が、見通しよりも良好であったことが主因です。固定資産の除売却損や解体撤去費等の各費目の積み上げで、結果として見通しよりも損失が縮小しました。

(10 年度業績予想に関して)

Q 3) 現時点では不透明な要因が多い状況であるにも関わらず、10 年度見通しとして営業利益 900 億円を発表した背景は？

A 3) 10 年度の見通しは、09 年度 4Q の収益レベルをベースとして、改善努力を積み上げた上で、一定のリスクを織り込んだものです。現状の収益水準をキープすべく、あらゆる努力をしていきたいという経営の意思でもあります。

Q 4) 10 年度の業績予想を試算してみると、まず好転要因としては、09 年度の一過性悪化要因の裏が約 1,000 億円。新年度の原材料キャリーオーバーを約 300 億円。出荷数量増で約 400 億円。償却費の増加はコスト削減等でカバーとして、好転要因を合計すると約 1,700 億円程度か？ 後は原料高騰と販売価格改善のスプレッドとなるが、このような算定で良いか？

A 4) 現時点で、スプレッド等の前提を申し上げることは、必ずしも弊社の企業価値の向上には結びつかないと判断しております。具体値のコメントはご容赦ください。

Q 5) 09 年度 4Q を基準とすると、10 年度の販売量見通しは減少し、逆に粗鋼生産見通しは増加しているが？

**A 5)** 4Qは通常よりも在庫圧縮が大きい状況でした。09年度通期で見ましても、大きな在庫圧縮をしておりますので、10年度と比べると、粗鋼生産と鋼材販売のバランスが変化しております。

**Q 6)** 10年度見通しの販売量は、足下の09年度4Qを年率として見たものよりも少なくなっているが何か需給のリスクがあるのか？

**A 6)** 季節要因として4Qは出荷量が年間を通じて最高となる時期です。また国内自動車生産台数は、通常の年であれば、上期より下期の生産量は大きく増加する傾向がありますが、10年度は、エコカー減税の期限切れによる需要減をリスク要因として、織り込んでおります。

**Q 7)** 10年度の鋼材輸出比率は？09年度は、鋼板の輸出比率が高まったと思われるが、10年度も同様の傾向が継続するのか？

**A 7)** 09年度はご指摘の通り、中国・韓国の自動車向け薄板の販売が好調だったため、鋼板建材カンパニーの輸出比率は上昇しました。  
10年度につきましては、販売価格の交渉が未決着のため、具体的な輸出比率の見通しを示すことは困難ですが、輸出の動向は、昨年同様に堅調であると見ています。

**Q 8)** 10年度業績見通しでは、実績に対し営業外損益が改善しているが、その内訳は？

**A 8)** 最も大きな要因は持分法会社であるSUMCOの業績改善です。

**Q 9)** 国内顧客との販売価格改定交渉は、四半期化に向けて動いていると考えてよいのか？

**A 9)** 従来、年契約或いは半期契約であったお客様には、私たちの置かれた状況を説明し、そのようなお願いを申しあげているところです。

### (シームレスパイプに関して)

**Q 10)** 10年度シームレスパイプ販売量見通しは90万トンであるが、09年度4Qの販売量23万トンを基準として4倍すると見通しの90万トンを上回ることになる。10年度の上期と下期では改善スピードに差異を見ているか？

**A 10)** 10年度は、下落した販売価格の改善が最重要課題と考えています。シームレスパイプの販売数量については、10年度上期は、価格改善に重点を置くことから09年度の下期程度と想定しており、本格的な回復は下期からと見込んでいます。

**Q 11)** シームレスパイプのスーパーハイエンド品は、円高によるマイナス影響もあろうが、販売量増加の収益インパクトは極めて大きい。スーパーハイエンド品の販売量は、09年度10.5万トンに対し10年度の見通し15.6万トンと増加しており、これほどの出荷増を見込むならば、住金の収益はもっと改善するのではないかと？

前回の決算時では、ハイエンド品の販売状況が好転し販売構成が改善されるのは、10年度下期というより11年度からが本格的、という話だったが、現状を見ると改善の時期は早まっているのではないか？

**A 11)** 先ほどもご説明申しあげました通り、今回は具体的な収益改善の内訳の開示についてはご容赦下さい。ハイエンド品に限らず、シームレスパイプ全体の販売環境は、資料にもお示したような先行指標等も改善してきておりますので、確実に好転してきていると考えております。

**Q 12)** 価格改善を優先していくということであれば、今年度は例年よりも鋼管の値上げは早くなると考えてよいか？

**A 12)** 10年度は時期が進むにつれ、需要も回復していくと見ています。現在の販売価格は底の状況ですが、需要の回復とともに、さほど大きなタイムラグを生ずることもなく、下期に向け、着実に価格は改善していくものと見込んでいます。

**Q 13)** シームレスパイプの値上げについては、住金の自助努力だけで市況が戻る状況か？シームレスパイプは一般の鋼材に対し付加価値が高い分、逆に主原料のコストアップが他製品より効きにくいということはないのか？

**A 13)** シームレスパイプについては、10年度は需給バランスの改善が最大の価格決定要因となると考えています。  
原料のコストアップ分の価格転嫁を進めることについて、一般鋼材とシームレスパイプの間に差はありません。  
既に米国では、シームレスパイプ市況は上昇しておりますし、当社価格の改善も同様には進むと考えております。

**Q 14)** シームレスパイプ需給への中国製品の影響について、見通しの変更はあるか？

**A 14)** ありません。中国品の汎用品需給バランスへの影響は引続きあると考えておりますが、当社のシームレスパイプは、中国品とはグレードが異なる高級品のため、直接影響を受けることは無いと考えています。

**Q 15)** 米国でのシェールガス開発の拡大による、住金の収益へのインパクトはあるか？

**A 15)** シェールガスの開発では、地層に高圧水を注入するため、高圧に耐え得るパイプが必要となります。更に、最近ではサワー環境でのシェールガス開発も増えてきており、当社が得意とする耐サワー鋼の使用も同様に増加傾向にあります。  
このシェールガスの開発のみならず、中期的に、当社が得意とする耐サワー鋼が必要とされる天然ガス向けの需給は増加すると考えております。

**Q 16)** ブラジルの新シームレスミル、VSBの10年度における収益貢献はほとんど無いと考えて良いか？

**A 15)** VSBは今秋の試運転を予定しておりますが、本格的な稼働は11年度となりますことから、10年度収益に与える影響はほとんど無いと考えていただいて結構です。