

住友金属工業株式会社 2010 年度 1Q 決算説明会  
(2010 年 7 月 29 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  
I Rグループ長 星 正人

---

**(2010 年度業績見通しに関して)**

Q 1) 2010 年度の業績見通しで、上期に対して下期の見通しはかなりの増益となっているが、この要因は?

A 1) 下期については、上期にあった原材料キャリーオーバーの減少等の収益悪化要因もありますが、タイムラグが大きかったシームレスパイプの価格改善効果や販売構成の改善、その他製品の販売数量増加、コストダウンの進捗等の好転要因でカバー可能と見込んでいます。

Q 2) 第 3 四半期の原材料価格は下落傾向にあると見ているが、下期の収益見通しには織り込み済みか?

A 2) 織り込んでおりません。下期は原料価格不透明のため、年度目標を変えずに見通しました。

Q 3) 2010 年度見通しでは、シームレスパイプと特殊鋼をはじめとして、販売量を上方修正しているのに対し、経常利益見通し 800 億円は、前回決算時の見通しと変わっていない。この点についてコメントいただきたい。

A 3) 2010 年度下期については、期初の予想と比較すると販売量見通しは増加していますが、原材料価格変動やこれに伴う販売価格の動向は不透明な状況です。このような状況を受けて、収益見通しは期初予想を変えていません。

Q 4) 外部環境という点では期初の見通しと何か変化はあったか?

A 4) 概ね想定した線に進んでおります。ポジティブな変化は、当社の得意とする高級品の需要環境は、少しずつ良好な状況に変化している事、逆にネガティブな点は、建設向け需要です。

Q 5) 1Q では累計 2 万円程度のコストアップがあったという説明であったが、このコスト増を 9 月末までに販売価格に反映できるか?

A 5) お客様には原料価格の反映についてはご理解いただきました。お客様ごとに反映の状況についてはまちまちです。販売価格への反映時期も、多少は第 3 四半期にずれ込むものもあると思われれます。

Q 6) 2010 年度上期見通しの粗鋼生産量と鋼材販売量が、前回の決算発表時よりも若干減少している原因は?

A 6) 和歌山製鉄所の高炉で上期に若干不調があったため、粗鋼生産量は当初予定よりも 10 万トン程度の減産となる見込みです。高炉は既に順調に稼働していますが、これを受けて、鋼材販売量については、輸出のスラブで上期と下期の間で納期調整をしております。

Q 7) トヨタや日産は下期の生産計画を引き下げると聞いているが、説明では「国内自動車向けが好調で販売量見通しは増加」ということだが?

A 7) 国内自動車生産量につきましては、当初見通しでは 920 万台程度と見込んでおりましたが、通期ではこれを上回る見通しとなっております。

Q 8) 鋼板製品については、アジア全体の在庫も増えてきているようだが、下期の価格改善のために生産数量を削減するような可能性はあるか?

A 8) 当社の鋼板製品は紐付き顧客向けがメインであり、お客さまの需要に応える販売数量がそのまま当社の見通しになります。逆に申し上げますと、お客様のご要望を超えるような生産増も無いと考えております。

Q 9) 社内カンパニー別の為替影響について、鋼管カンパニーは、鋼管・スラブ共に輸出が多いためドルの受取り超過傾向にあり、一方で鋼板建材や住金小倉はドルの支払い超過傾向と考えてよいか?

A 9) それで結構です。

### (シームレスパイプに関して)

Q 10) 年間販売量見通しを 90 万トン程度から 95 万トン程度に増加させているが、メキシコ湾の原油流出事故の影響は無かったのか?  
2011 年度については今回の事故の影響をどうみたらよいか?

A 10) まず申し上げたいのは、世界的なエネルギー需要は増加傾向にあるという事です。当社のシームレスの年間販売量 95 万トン程度のうち、メキシコ湾向けは約 1.2 万トン程度に過ぎませんので、この影響は軽微と考えています。  
このメキシコ湾向けについても、今年度については若干の納期調整が発生している程度です。2011 年度については、メキシコ湾のリグカウントの状況次第でしょうが、現在の状況からすると、当社の販売には大きな影響は無いと見ています。

Q11) BP 向けという事での住金への影響は？また深海油田向けという事ではどうか？

A 11) メキシコ湾における BP 殿向けの鋼管販売量は年間で 1000 トン程度にすぎず、また一部報道されている、BP 殿が売却を検討しているとされる米国内の資産につきましても、当社の長期契約対象ではありませんので、影響は受けないと思われま

深海油田開発は、短期的には停滞することも考えられますが、エネルギー需給全体から考えますと開発を全面的に中止することは想定しづらく、より高い安全性が求められる方向になるのではないのでしょうか。

当社は、得意とするハイエンド品において油田の安全性強化に貢献できると考えております。

Q12) シームレスパイプについて、主原料価格の上昇分を販売価格に反映できるのはいつ頃か？

A 12) シームレスパイプの販売価格は、1Q の出荷分が底と考えております。今下期にかけて 200~300\$販売価格は上昇するため、原材料コスト増加分は十分にカバー可能と見ております。

Q13) シームレスパイプの長期契約顧客との販売価格交渉の状況は？  
価格改定の四半期化への移行は？

A 13) 販売価格への反映は進捗しています。オイルメジャー各社とは四半期化への移行について概ね合意が得られつつある状況です。

Q14) 2010 年度のシームレスパイプのスーパーハイエンド品の販売量見通しは、期初よりも若干下がっているが、その要因は？

A 14) 特別な事由は無く、見通しの精度が上がったためです。当社としては、増加傾向にある高合金 OCTG に期待しております。

Q15) シームレスパイプの価格改善は他の品種よりも遅れる傾向がある、との説明があったが、販売価格交渉が四半期化されると、価格反映までのタイムラグは縮小傾向になると考えて良いか？

A 15) シームレスパイプの特徴は、受注から出荷までのリードタイムが、一般鋼材よりも長い事です。価格改訂が四半期化されると価格反映までのタイムラグは、シームレスパイプとしては短縮されますが、一般鋼材との差はあるという点をご留意いただきたいと思ひます。

Q16) 4~6 月期において、住金と Vallourec の差異をみると、Vallourec が 40%も販売数量を増加させたのに対し、住金の販売量はほぼ横ばいであり、片方はユーロ安で片方は円高という状況の差が大きいと見ている。

これはシームレスパイプの販売数量については販売価格重視の戦略を取ったためと考えて良いか？

A 16) おっしゃる通り、現在は価格改善を進めるべき状況と考えておりますので、価格重視の受注戦略を推進しております。

Q17) シームレスパイプの需給状況で、中国製品の影響は減少してきたか?

**A17) 汎用品市場については、現在も中国製品の影響はありますが、ハイエンド品主流の当社には大きな影響は出ておりません。**

Q18) 米国市場では OCTG の在庫は減少し回復基調にある一方で、香港等を経由して中国製品が迂回して流入している。このような環境から、今夏から秋にかけて、米国市場で汎用品シームレスパイプの価格が下落した場合、高級品のビジネスや販売価格にも悪影響があるか?

**A18) 当社の需給への影響がゼロとは言い切れませんが、これまでも、汎用品市場の動向と高級品市場の動向は異なる動きをしていますので、そのような状況が発生したとしても、当社が大きな影響を受けるとは見ておりません。  
また、当社の OCTG 製品は、北米市場に大きく依存している状況ではないことをご理解いただきたいと思います。**

Q19) 今秋稼働予定のブラジルの製鉄所(VSB)の工事状況は?  
VSB 製品のマーケティングの手ごたえ・方向性は?

**A19) 今秋の試運転を開始という予定通りのスケジュールで進行しております。  
2011 年度は立ち上げ時期であり、翌 2012 年度頃から収益への寄与を見込んでいる状況です。  
このような稼働スケジュールを勘案しながら、マーケティングについては、中近東や北米、アフリカ、南米といった地域をターゲットに検討していく事になります。**

以上