

住友金属工業株式会社 2010 年度 2Q 決算説明会
(2010 年 10 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 |

(2010 年度 2Q 業績に関して)

Q 1) 営業利益の上期予想と実績で、原材料価格で 50 億円、販売価格他で 80 億円上振れているが特別な要因があったか？

A 1) 原材料価格の差異については、実績と見通しの誤差の範囲内。販売価格他の 80 億円については、当初の想定よりも価格改定が進捗した結果で、特別な要因はありません。

(2010 年度通期業績見通しに関して)

Q 2) 通期営業利益予想の下方修正 100 億円の主因は？

A 2) 利益の下方修正は、販売数量の減少よりも市況の軟化影響を受ける汎用品、つまりスラブや建材、輸出向けの薄板等のマージン低下が起因していること。
特にアジア市況と連動する輸出向けスラブが、下方修正の過半数を占める主因となっています。

Q 3) 住金のカンパニー別の収益構造に関して、鋼管カンパニーとスラブについては輸出超過で、その他のカンパニーは輸入超過のため、円高は鋼管カンパニーの収益にはマイナス要因となり、鋼管以外のカンパニーには好転要因となると考えているが、現在の円高状況では、鋼管事業の業績見通しが下がってきていると考えてよいか？

A 3) そのような認識で結構です。

Q 4) 国内鋼材単価は、第 2 四半期 104 千円/トから下期見通しは 102 千円/トに下落しているがこの要因は？これはスラブ価格と建材等の一部の汎用品価格の下落が主因か？

A 4) 建材等の一部汎用品について下落を見込んでおります。

Q 5) 第 2 四半期の鋼材販売数量は、当初見通し 304 万トンから実績 291 万トンと減少しているが、下期見通しについては前回決算時よりも上方修正されている。足元の景況感や在庫状況を鑑みると、販売環境は悪化しているように見えるが、どのような前提に基づいているか？ 第 3 四半期販売数量見通し 332 万トンの確度は？

A 5) 下期はスラブの販売量増と、第 4 四半期には鋼管販売量の回復も見込んでいます。第 3 四半期の受注は順調に進捗しております。

Q 6) 下期の原材料価格の前提は？

A 6) 10 年度の原材料価格は、鋼材トン当たりでは、第 1 四半期に 15 千円程度上昇し、第 2 四半期に更に 6 千円程度の上昇となりました。第 3 四半期は 4 千円程度の下落ですので、ここまでの累計は 17 千円程度の上昇となります。第 4 四半期については、足元の市況から考えて、少し上がるものと織り込んでおります。

Q 7) UO 管や造船向けなどの厚板の輸出動向は？

A 7) エネルギー関連プロジェクトも活況で、厚板の需給は好調です。

(シームレスパイプに関して)

Q 8) グローバルのリグカウントは緩やかに上昇しているものの、米国市場の鋼管の在庫状況は軟化してきているようだ。シームレスパイプの市場環境についての住金ではどのように見ているか？

A 8) 中期的には緩やかに市場は回復すると考えておりますが、以前のピーク時の水準に達するまではまだ時間が必要だろうとみております。

Q 9) 足元の OCTG 市況の軟化影響は住金にも反映されるのか？ 反映されるならばいつ頃を見込んでいるか？

A 9) 当社のシームレスパイプは、市況品とはカテゴリが異なる高級品が主体ですので、市況変動がそのまま反映されるような状況ではありません。更に、シームレスパイプのリードタイムは半年程度と長いため、足元の市況の軟化影響がすぐに当社収益に影響するものでもありません。
今後も、先日発表した VAM21 等、当社の品質面の強みを活かした高採算製品に品種構成をシフトすることにより、収益の改善を図ってまいります。

Q 10) 鋼管事業の下期営業利益見通しは 90 億円で四半期ベースでは 45 億円と、第 2 四半期実績の 40 億円と比較してあまり伸びていない。前回決算では、シームレスパイプの販売価格への原材料価格の上昇分の転嫁はタイムラグが生ずるため下期にかけて徐々に改善という説明であったが、シームレスパイプのマージン改善の進捗状況に変化があったか？

A 10) シームレスパイプの販売量は、下期に向けて若干増加を見込んでおります。しかし OCTG の市況動向もあり、値上げのスピード感は前回の見込みよりも、やや緩んでおります。収益の改善速度が弱いのは為替の影響もあると考えております。

Q11) 10年度上期から下期に、販売価格構成等の好転で310億円の営業利益好転とあるが、このうち、鋼管カンパニー分のはどの程度を見込んでいるか？

A11) 相応の数値を見込んでおりますが、実数の開示はご容赦ください。

Q12) 下期のシームレスパイプの価格はほぼ決定しているのか？

A12) 来年2月位まで受注は見えてきている状況です。

Q13) シームレスパイプのスーパーハイエンド品の通期販売量見通しは、前回見通しから下方修正されているが、引き合いの強さは鈍化しているのか？

A13) 過去と比較しても、耐サワー鋼は相応の販売量となっており、13クロムの需給も徐々に戻ってきております。ピーク時の状況にはまだ到達していませんが、回復のトレンドに変化はありません。

Q14) スーパーハイエンド品比率の低下による、販売構成悪化影響は？

A14) スーパーハイエンド品の販売量減少による販売構成の悪化はありますが、その他の品種の影響もありますので、シームレスパイプ全体としては、今回はそれほど大きな影響にはなっておりません。

Q15) シームレスパイプの長期契約顧客との価格改定状況は？

A15) 原材料価格見合いの改定を行うことでほぼ合意しております。

(その他)

Q16) 来年度の設備投資・事業投資・減価償却費の見通しは？

A16) 現状予定している投資計画に基づけば、設備投資は既にピークアウトしているため、2011～2012年度は1000億円レベルを見込んでおります。減価償却費に関しても、今年度をピークとして、徐々に減少すると考えています。事業投資に関しては、都度案件ごとに検討してまいります。なお、タイでのカナドイルグループへの投資は、2010年度の事業投資に織り込み済です。

Q17) .カナドイルグループのタイでの新厚板ミル建設への出資は、同グループの持ち株会社への出資であるが、出資により30万トンの販売権を取得するという理解でよいか？

A17) 当社販売量の30万トン分は、当社のスラブを供給し、品質も当社が一貫管理したうえで販売するため、カナドイルへの委託圧延に近い製造/販売システムとなる予定です。当社は、厚板販売数量の増量効果も取り込んだうえで、国内での製造を高級化することによって、品種構成の改善を図ってまいります。

Q18) Vallourec とのブラジルでの合併事業の進捗状況は？

A18) 建設は順調に進捗しており、年内に試運転をスタート予定です。2011年は徐々に各種の認定を取り、2012年頃から収益への寄与を見込んでおります。

Q19) 仮に、今下期から来年度上期に向けて原材料価格の変動なしという前提であれば、来年度上期のマーヅンの改善は見込めるか？

A19) 今下期の販売価格交渉もこれからの状況ですので、来年度のマーヅンについてご回答申し上げるのは、時期尚早と考ゑます。

以上