

住友金属工業株式会社 2011 年度第 1 四半期決算説明会

(2011 年 7 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

(第 1 四半期実績に関して)

Q 1) スラブ事業の営業利益は、10 年度第 4 四半期△50 億円から第 1 四半期 20 億円と改善しているが、何か要因があるか？

A 1) 前期の薄板市況の改善が主な要因です。スラブの販売価格は、一般の薄板市況に対してタイムラグが発生するような契約になっています。

(業績見通しに関して)

Q 2) 第 2 四半期の鋼材平均単価見通しは開示されていないが、参考となるポイントがあればご教示いただきたい。

A 2) 原材料の上昇分に見合った販売価格への反映につきましては、第 1 四半期は、交渉開始時期の遅れに伴う遅れが生じておりましたが、第 2 四半期につきましては、かなり浸透してくると見えています。
第 2 四半期の為替レートを 80 円/\$と前四半期対比円高で織込んでいますので、輸出鋼材平均単価への影響は出ます。
また第 2 四半期には、震災影響により減産していた鹿島の薄板や同じく震災影響から出荷先に調整を依頼していたスラブの出荷が平常ペースに戻りますので、販売構成の変動による影響も予想されます。

Q 3) 2Q のキャリーオーバーや評価損益、低価法等の影響はどのように見ているか？

A 3) キャリーオーバーは、原材料価格が大きく変化しなければ、第 2 四半期以降はほぼゼロという見方をしています。評価損益については、第 2 四半期は前四半期とほぼ同じ程度の影響が出ますが、下期はほぼゼロとなります。低価法の影響は、第 1 四半期で約 20 億円程度でしたので、下期はほとんど影響がないと見えています。

Q 4) 下期の営業利益予想 550 億円には販売価格の改善は織り込まれていないという説明であったが、第 2 四半期見通し 180 億円と比較するとこの数値は非常に高水準に見える。販売数量増のみで達成可能なのか？

A 4) 販売価格については改善が無いということでは無く、足下の価格の横這いで見ている、ということです。第 1 四半期では、国内のお客様向けの販売価格改訂交渉は遅延しておりましたので、下期以降に価格の新たな変化が無いとしても、上半期と下半期では面積差(上期途中で実施した値上げが下期はフル寄与すること)による平均価格改善効果が見込まれます。

販売数量以外の改善では、リカバリープランも含めたコストダウンの進行も見込まれます。

Q 5) 上期と下期では販売単価はかなり上昇するということが？

A 5) 現在進行中のお客様との交渉も含め、価格の改善には努力してまいります。

Q 6) 11 年度の経常利益見通し 1000 億円は、前年度比 659 億円と大幅増益だが、主要因は？

A 6) 営業利益ベースでの主要な好転要因は、コスト改善が 400 億円程度、10 年度に発生した鹿島の高炉不調による損失の回復が 170 億円程度、固定費削減が 50~60 億円。原材料価格の高騰に見合った販売価格の改善や、シームレスパイプの需給が好調であるという要因もあります。
更に経常利益ベースでの好転要因としては、これに加えて、持分法損益が、昨年度は不調だった SUMCO の収益改善を主体に 290 億円程度好転すると見ております。

Q 7) 11 年度の持分法損益見通しは、昨年度実績△34 億円+11 年度好転分 290 億円で 255 億円程度と考えてよいか？

A 7) それで結構です。

Q 8) カンパニー別の通期営業利益動向について？

A 8) 鋼管事業は、10 年度営業利益 160 億円に対して、11 年度は需給の堅調さを主因に、増益を見込んでいます。また鋼板・建材事業についても、10 年度営業利益 160 億円に対して 11 年度は数量やコストの改善、昨年度の高炉不調による損失からの回復、固定費削減効果等より増益を見込んでいます。

(シームレスパイプに関して)

Q 9) シームレスパイプの需給環境は堅調という説明であるが、第 1 四半期販売量の 23 万トンは、前期対比で若干減少しているが、何か特別な減少要因はあるか？

A 9) 出荷の船積み状況による変動誤差の範囲と考えています。また国内の自動車・建機向けのシームレスパイプは、お客様の震災被害に伴う影響が 4~5 月の出荷主体に非常に軽微ではありますが出ておりました。

Q 10) 昨年度のシームレスパイプの値上げ効果が時期ずれにより、今第 1 四半期の収益に寄与していると思われるが、第 2 四半期もこのような効果は継続して見込めるか？

A 10) 生産リードタイムの関係から、引続き値上げ効果は見込まれると考えられます。シームレスパイプの受注については、本年 12 月まで既に埋まっており、受注残も上昇傾向にあります。

Q 11) 11 年度のシームレスパイプ販売数量見通し 100 万トンは、需給環境が非常に堅調という説明の割には量的インパクトに欠ける印象を受けるが？

A 11) シームレスパイプの販売数量見通しは、第 1 四半期 23 万トンに対し、第 2 四半期が 25 万トン、下期は 54 万トンと増加傾向を想定しています。

Q12) 高級化の進行による能力ネックに対する、国内シームレスパイプ生産量の拡大余地はあるのか？

A12) 販売構成の高度化に伴い、フル稼働に近い状況ですので、好調な受注に対応すべく、稼働率向上による生産能力増加対策を検討中です。ブラジル VSB も能力面で徐々に寄与してくるものと考えています。

Q13) 11年度のVSBの赤字規模は、損益に大きな影響を与えない程度と見てよいか？

A13) 既に見通しに織込んでいる以上の大きな変動は無いと考えています。

Q14) 第2四半期以降、販売数量の増加に伴い、マージンは拡大すると考えてよいか？

A14) 最近の為替動向は懸念されますが、少なくとも上期対比で下期の利益が落ちることは無いと見ています。

Q15) ハイエンド品の需要動向は？

A15) 天然ガス開発向けで、より苛酷な井戸環境で使用される耐サワー鋼や13クロムなどのスーパーハイエンド品に対する需要は大変好調です。

Q16) 中国の低価格汎用品や韓国の溶接管 OCTG 等に変化はあるか？

A16) 状況に特段の変化はありません。ハイエンド品主体の当社製品とはカテゴリーが異なりますので、競合はしておりません。

以 上