

住友金属工業株式会社 2011 年度第 2 四半期決算説明会  
(2011 年 10 月 31 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 2 四半期実績に関して)

Q 1) 第 2 四半期販売数量は、前回決算時の見通しに比べて 25 万トン程度減産であったが、減産したのはどのような品種か？

A 1) 第 2 四半期の減産は 9 月の大型台風による出荷遅延が主体ですが、見通しから数量が落ちたのは薄板が主体です。

Q 2) 第二四半期は、7 月見通しよりも経常利益、営業利益共に超過達成だが、経常利益の超過幅が営業利益よりも少ない理由は？

A 2) 営業外の持分法利益が、7 月時点の見通しよりも少なかったことが主因です。

(通期・下期業績見通しに関して)

Q 3) 通期の経常利益・営業利益見通しは 7 月見通しからの変更は無かったが、カンパニー別の何か状況の変化はあるか？

A 3) 薄板の輸出やスラブ輸出は、足下の海外薄板市況の影響を受けて、7 月見通し時点よりも収益は悪化傾向です。一方でシームレスパイプの販売は好調に推移しています。

Q 4) 下期の原材料価格前提は？

A 4) 第 3 四半期については、現在分かる範囲まで織り込み、第 4 四半期はそこから横ばいという前提です。

Q 5) 今後、原材料価格が更に下落すれば、評価損等の一過性のネガティブ要因が増加する可能性があるが、販売価格改善等でカバーは可能か？

A 5) 下期の販売価格交渉はまだこれからという事もあり、確たることはまだ申し上げられません。

Q 6) 通期では原材料価格の上昇分を販売価格の改善でカバーしていく見通しのようだが、この要因は？

A 6) シームレスパイプの価格改善が大きく寄与しています。

Q 7) 下期における国内の紐付きマージンの前提と薄板の輸出価格前提は？

A 7) 何れも足下横ばいで見えています。

Q 8) 鋼板・建材カンパニーの下期営業利益見通し 250 億円は、同カンパニーの第 2 四半期営業利益 90 億円の 2 倍を上回る利益水準だが、収益状況が好転する理由は？

A 8) 販売量の回復が主因です。国内自動車向けの好調さで輸出薄板の不振を補っています。また、厚板のエネルギー向け等も好調です。

Q 9) タイの洪水影響は織り込まれているか？

A 9) タイ向けの出荷は、通常は薄板 4 万ト/月、特殊鋼 1 万ト/月程度ですが、3 カ月分程度は減少すると見えています。現在の為替の状況を考えて、損益への影響はさほど大きくはありません。

Q 10) 11 年度上期と下期見通しの全社営業利益増減要因として、販売構成他で△120 億円と見込んでいるが、この内容は？ また、鋼管事業の営業利益が上期より下期で悪化している要因は？

A 10) 全社の販売構成要因としては、上期に震災の影響で販売を減らしていたスラブの販売量が増加することが主因です。鋼管部門の減益要因としては、SG 管の出荷規模の差と VSB の営業運転開始による償却費負担の増加等が主因です。

Q 11) 第 4 四半期の粗鋼生産見通しが第 3 四半期見通しよりも増加している要因は？

A 11) 国内自動車生産台数の見通しが第 4 四半期の方が多いたことが主因です。

#### (シームレスパイプに関して)

Q 12) Vallourec 社は、先日の Investors Day で VSB の稼働率を、12 年 50%、13 年 66%をターゲットとすると発表していたが、稼働率 50%では 12 年の黒字化は難しいのではないか？ また 13 年の 66%という稼働率での収益性はどうか？

A 12) 年間平均で 50%ということなので、時期を追うごとに稼働率徐々に向上するという見通しと考えていますが、12 年通期での黒字化は難しいかもしれません。13 年については、その時点の販売価格次第ではあります。

Q 13) VSB の具体的な 12 年度収益見通しはどの程度か？

A 13) 具体的な見通しは、今後積み上げていくので現時点で申し上げるのは難しい。立上げ当初の操業上のトラブルを減らし、コスト改善を進めていきます。

**Q14) 和歌山製鉄所でのシームレスパイプ生産は、ハイエンド製品も含めて高水準な操業状況だが、今後更に収益を上げるための改善余地はあるか？**

**A14) シームレスパイプのハイエンド品は需給も堅調で、作れば売れる、収益も上がるという状況です。更に収益を上げるために、数量増加のボトルネックとなっている工程の改善を推進していきます。**

**Q15) シームレスパイプの製品別・販売地域別の状況は？**

**A15) 製品別では、特に長期契約のオイルメジャー向け OCTG 製品の販売が堅調です。地域別では、中東のプロジェクトやオセアニア地域での開発が活発化しています。また米国のシェールガス開発についても、オイルメジャーの参入により、従来よりも苛酷な環境での開発が進行しています。特殊管では、当社の石炭火力発電向けの製品規格が、天然ガス発電の排熱回収ボイラーチューブに採用されるなどしています。**

以 上