

住友金属工業株式会社 2011 年度決算説明会  
(2012 年 4 月 27 日開催) 質疑応答の概要

説明会出席者	常務執行役員 経理部長 広報・IR部長 IRグループ長	高橋 健二 加藤 聖二 増田 信昭 星 正人
--------	--------------------------------------	---------------------------------

---

(11 年度決算に関して)

Q1) 鋼板・建材カンパニーの営業利益が、当初見通しに対して 60 億円下振れた要因は?

A2) 建材や輸出を中心とした市況悪化の影響、需給の弱含みによる販売数量の減、更に 3 月 31 日の強風による出荷遅延が、減益要因として挙げられます。

Q2) スラブ事業は 11 年度も赤字であったが、赤字を解消するため、現状の契約内容を抜本的に変更することは困難か?

A2) スラブ事業の収益改善は、当社にとって大きな課題です。契約先の CSC (中国鋼鉄) とは、信頼関係を維持しながら、赤字解消に向けた話し合いを続けております。

Q3) 他社と比較して、住金が鉄鋼事業で利益を出している点に注目している。鋼管事業のみならず他社では業績不振の鋼板・建材事業でも通期では利益が出ているが、これは差別化戦略の効果と見てよいか?

A3) 他社の事は良く判りませんが、鋼管、交通産機品といった特徴のある事業に加え、鋼板・建材分野でも、厚板はエネルギーセクター向けに注力するなど、事業ポートフォリオの特徴と、各品種における差別化の加速が功を奏した結果と考えております。

(次期見通しに関して)

Q4) 12 年度業績見通しの開示は見送りとなったが、事業環境の見通しがクリアになれば、第 1 四半期決算発表時には見通しを公表するのか?

A4) 第 1 四半期決算発表時に上期業績見通しを開示したいと考えております。

Q5) 12 年度の減価償却費・設備投資・生産水準・コスト削減等の方向性は?

A5) 減価償却費は昨年度比で若干の減少、設備投資に関しては、鹿島製鉄所の震災復旧と和歌山製鉄所の新第 2 高炉の建設があるため、若干の増加が見込まれます。コスト削減は、リカバリプランも含め 300 億円弱と考えています。ただし当社は、この 10 月に新日鉄と合併しますので、あくまでもスタンドアロンベースであるという点に十分ご注意ください。

Q6) 昨年度はリカバリープランによる大幅なコスト削減があったが、今期は、これのリバウンドはあるのか？

A6) コスト削減は、每期、毎期の積み上げですので、リバウンドがあるという性質のものではありません。

Q7) 12年度第1四半期の粗鋼生産の見通しはどの程度の水準か？

A7) 自動車生産水準の下落に伴い前四半期比では減少の310万トン程度を予想しています。

Q8) 国内自動車向けの価格交渉の状況は？

A8) 現在、お客さまと交渉の真最中で、回答申し上げることが難しい状況ですが、今四半期の状況だけでなく過去からの推移も踏まえてお客様にご説明し、ご理解いただくようお願い申し上げます。

Q9) 鋼管以外の各製品の需要見通しは？

A9) 厚板は下期に大径管の大型受注もあり、エネルギー向けの需要も堅調です。車輪や車軸等の交通産機品の需要も引き続き好調です。薄板、クランクシャフト、特殊鋼については、自動車の輸出需要動向を注視しています。

(シームレスパイプに関して)

Q10) シームレスパイプの事業環境は引き続き堅調である一方、輸入品の増加から米国スポット市況は若干下落傾向で需給の緩みが出てきている。住金が販売するハイエンド製品の需給環境をどう見ているか？

A10) ハイエンド品の需要については、今年度も引き続き堅調に推移すると見えています。

Q11) 米国の深井戸のリグカウント数が直近で下落しているが、シームレスパイプ需要への影響は？

A11) リグカウントはエネルギー価格に応じ、短期的には変動します。中長期的にはエネルギー需要の拡大に伴い、より深く難しい環境での掘削が増加するというトレンドに変更はないと考えていますので、ハイエンド品の需給に与える影響はほとんど無いと考えています。

Q12) メジャーオイルとのOCTGの長期契約品の販売価格は、原材料価格見合いでの変動となるのか？ マージンの拡大の難しい状況か？

A12) メジャーオイル各社とは、堅固な信頼関係に基づいた長期契約を結んでおります。販売価格については、概ね原材料価格動向に沿った形になると見込んでいます。

Q13) 12年度のシームレスパイプ全体およびブラジルのVSBの生産見通しは？ 前回の説明会ではVSBの12年度稼働率は50%を目指すという説明であったが、見通しに変更は無いのか？

A13) 国内生産は、今年度も引き続きフル稼働を見込んでいます。

VSF については、現在、課題をクリアしながら立ち上げを進めており、顧客からの認定取得にも注力しています。今期の VSB における当社販売量は、5~10 万トン程度を想定しています。

VSF の稼働率については、当社と Vallourec 社の販売見通しとの合算となるため、現時点で具体的にお答えするのは難しい状況です。

なお、12 年度通期のシームレスパイプ生産量は、経営統合により、新日鉄の生産量も合計されることになる点にご留意ください。

Q14) プロダクトミックスの変化は?

A14) シームレスパイプについては、国内ではフル生産状況の中でも、ハイエンド品の増加に努めています。一方、VSF で生産する品種は、当社の中では中級品に該当します。

但し統合新会社では、新日鉄の鋼管製品も加わった販売構成となるため、構成内容の変化が予想されますことをご承知おき願います。

Q15) 12 年度の VSB の収益見通しは?

A15) VSB 品については、販売数量に対し立ち上げコストの方が大きく、昨年度よりも若干が赤字が増加すると考えています。

(経営統合、海外事業について)

Q16) 昨年 9 月の統合基本契約締結から半年が経過したが、統合に関する 1500 億円のシナジー検討は具体化しているのか?

A16) 検討内容を深めている段階です。特に上工程の操業改善や下工程の歩留まり改善等については、良いアイデアが出てきており、1,500 億円の効果実現に向けた手応えを感じています。

Q17) カナドイルグループとのタイでの厚板ミル建設プロジェクトの状況は?

A17) カナドイルグループには、現在、経営問題が出てきており、同社の厚板ミルプロジェクトは中断状況にあります。当社は、再開の目処は厳しいと判断しており、プロジェクトへの出資金の回収を検討中です。

Q18) インドのブーシャン社での OEM 出荷を 3 月から開始したということだが、これは、住金の売上や利益に直接寄与するのか、それともライセンス料としての収入となるのか? また OEM 製品の今後の販売数量の見通しは?

A18) OEM 製品は、ライセンス料では無く、当社の売上利益として計上いたします。まだ具体的な販売数量を申し上げる段階ではありませんが、良い製品であるということをお客さまにお確かめいただいている状況です。