

住友金属工業株式会社 2012 年度第 1 四半期決算説明会
(2012 年 7 月 30 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	西浦 新 加藤 聖二 増田 信昭 星 正人
--------	--------------------------------------	--------------------------------

(12 年度第 1 四半期決算に関して)

Q1) 第 1 四半期の営業利益の前期(11 年度第 4 四半期)比増減要因のうち、販売構成の悪化等で
△110 億円とあるが、この内訳は?

A1) 主なものは、以下の 3 点です。第一に、住友金属鹿島火力発電所(IPP)のメンテナンスによる収益減です。昨年の震災以降、IPP はフル操業を継続しておりましたが、電力需要が増加する夏場前にメンテナンスを実施いたしました。現在は既に通常操業に戻っています。第二は、ブラジルの製鉄所(VSB)の立ち上げコストの増加です。第三は、シームレスパイプの販売数量が 2 万トンを減少した影響です。

Q2) 国内ユーザーとの第 1 四半期鋼材価格交渉は、未決着のものもあると思うが、今回の決算にはどのように織り込んでいるのか?

A2) 当社は未決着のものも、ある程度見通しが立つ内容については、期ズレさせずに第 1 四半期の決算に計上しています。

Q3) 第 1 四半期は棚卸資産が増加しているようだが?

A3) 第 2 四半期の販売数量増加への対策として、期末に製品在庫を積み増しています。

(12 年度上期見通しに関して)

Q4) 鋼板・建材カンパニーの販売は、第 1 四半期の修理要因の減産から回復するというが、具体的にはどのような製品での販売量回復を見込んでいるのか?

A4) 第 1 四半期で出荷を調整させていただいた、輸出の自動車向け鋼板等が中心です。

Q5) 第 1 四半期から第 2 四半期にかけてスラブ事業の赤字が縮小する要因は何か?

また、自動車向け価格は下落傾向であるにも関わらず、自動車向け製品比率の高い棒鋼・線材カンパニーの営業利益が、第二四半期に増加する理由は?

A5) 両事業とも、第 1 四半期のマイナス要因の原材料キャリーオーバーが第 2 四半期には解消することが主因です。

Q6) 国内紐付き価格交渉は、薄板、厚板、特殊鋼、建材等、製品毎に何か異なる点があるか？

A6) 個別のお客様との交渉状況をお答えする事はできませんが、いずれも直近の原材料価格動向のみに左右されるのではなく、過去からのお客様との製品価格の動きと原材料価格の推移を加味したお話し合いを続けています。

市況品については、足元で鋼材需給が軟化していますので、マージンは悪化しています。

Q7) 輸出鋼材平均単価について、第1四半期から第2四半期に上昇を見込んでいるが？

A7) 単価の上昇は、販売構成の改善によるものです。シームレスパイプの販売数量が4万トンの増加見込みであることと、自動車向けの輸出薄板製品の販売数量増等が主因です。

Q8) この上期で、新日鉄との統合に係る費用の発生を見込んでいるか？

A8) さほど大きな費用の発生はありません。情報システムの統合準備費用も数億程度と想定しています。

Q9) 統合を考慮せず、住金の事業のみを単体で見た場合の、12年度下期の業績見通しは？

また統合新会社としての、下期の見通しは？

A9) 単体のみで見通しはあまり意味が無いのですが、少なくとも足元の第二四半期の実力営業利益水準は、維持できるようにしたいと考えています。

統合新会社に関しては、統合シナジーを、極力前倒しで出していけるよう準備してまいります。

(シームレスパイプに関して)

Q10) 鋼管事業の上期営業利益見通しが、11年度下期に比べて減少している理由は？

A10) VSBの立上げコスト増加を見込んでいることが主因です。

Q11) シームレスパイプの年間売上数量見通し105万トンには、VSB生産分が含まれているか？

VSBの立上げコスト負担は、販売数量見合いと考えて良いか？

A11) 全体販売量にはVSB生産量も含んでいます。コストの発生も数量見合いとなります。

Q12) 北米の汎用品OCTG市況は数カ月続けて軟調だが、住金のスーパーハイエンド品の販売は堅調との見通しだが？

A12) 現在のような為替状況で、日本で付加価値の低い汎用品を生産しても競争にならないという認識で、高収益・高付加価値製品へのシフトを推進しています。そのような高付加価値品の需給は引き続き堅調です。

Q13) シームレスパイプは、受注から出荷まで6カ月程度のタイムラグがあるが、この第1四半期の原材料価格の下落は、下期の販売価格に反映されると考えてよいか?

A13) ご指摘の通り、原材料価格の下落はタイムラグを経て販売価格に影響してきます。但し、原材料価格の変動見合いで、販売価格にも変動するので、マージンへの影響はほとんどありません。

Q14) シームレスパイプの採算に、まだ改善の余地はあると考えるか?

A14) 現在の為替を前提にして、更に収益性を改善するには、販売構成のハイエンド化を推進することが最重要です。そのような観点から、スーパー17クロムのような新製品を継続的に開発し、販売構成を改善していきたいと考えております。

以 上