

中期経営計画 進捗説明会（2022年5月19日） 質疑要旨

【安定収益基盤の確立】

➤ 財務状況

Q1： (P.8)フリーキャッシュフローが計画より上振れすると予想されるが、そのキャッシュの用途や優先順位を教えてください。

A1： 業績上振れや、投融資を厳選したことなどで財務体質が改善しつつある。一方、その中でも DX 投資や CN に向けた投資を一部実行した。

今度の資金用途は、現行の中期計画終了後はカーボンニュートラル（以後 CN）に向けた投資が出ると想定している。また、株主還元も拡充していきたい。

➤ 鋼材事業の収益基盤強化

Q2： 昨年の中期経営計画を公表後、ロシア・ウクライナ情勢や諸物価の上昇、原油急騰など事業環境に変化が起きたが、23年度に実力損益 230 億円の目標についてどう評価しているか。

A2： 中期経営計画では、長期的に内需減少する想定のもと、粗鋼生産 630 万 t でも安定収益確保、600 万 t でも黒字化確保できる体制の構築のため、以下を重点課題とした。

- ・損益分岐点の引き下げ（固定費圧縮）
- ・品種構成の改善
- ・価格（ベース価格の改善）

21 年はコロナ禍からの急回復もあり、販売数量は増加した。品種構成の改善は着実に進めており、市況品の比率は増やさなかった。価格についても相当改善が進んでおり、今後も価格を上げる機運が醸成されている。固定費に関しては、自動化を進める一方、老朽化に伴う安定生産確保も重要であるため、22 年度の固定費は若干増加する見込みである。

総括すると、中期で掲げた取り組みを着実に遂行していると評価している。

➤ 機械系事業の収益安定化と成長市場への対応

Q3： （機械）昨年、三浦工業(株)と業務提携を公表したが、成果はどうか。

A3： シナジー効果が出るのはもう少し時間が必要だが、十分勝算はあると考えている。

現在は提携に伴い社内体制の整備を行っている段階。先々は期待が持てる。

Q4： （建設機械）(P.13)エリア戦略として、中国向けを減らしながら、他エリアを強化との事だが、考え方の背景・事業環境の想定を教えてください。また、これによる収益性への影響を教えてください。

A4： 従来、中国向けの販売台数が多く、相対的に性能が良い事から価格も高く、高収益な市場だった。しかし、中資メーカーが進出し、技術・品質面で外資メーカーに追いついてきたことに加えて、価格面でも低価格攻勢をかけており、引きずられて外資メーカーも価格を下げざる追えない状況になった。需要面でも不動産・インフラ等の需要減少に伴い、ショベル需要が減少している。

このような環境下において、従来の中国一本足から脱却し、欧州など伸びる市場へシフトする必要

がある。加えて、ハード売りから、ストックビジネスやコトビジネスを拡大させる。
収益は以前の中国バブル時よりは下がるが、できる限り維持していきたい。

【カーボンニュートラルへの挑戦】

➤ MIDREX®プロセスの事業展開

Q5： 次のようなロシア・ウクライナ情勢を踏まえ、ミドレックスのビジネスにどのような影響があるか。

(機会)： 需要増

西側諸国はロシア産の銑鉄を購入できないため、高級鋼を志向する電炉メーカーが還元鉄依存を高めてくる。特に北米を中心とした電炉メーカーが関心を寄せていると推測。

高炉から電炉への転換という点で MIDREX は大きな役割を果たすと思われる。

(リスク) 天然ガスの高騰、Tier1 の高炉メーカーが独自の還元鉄プロセスを開発している。

A5： 足元目に見えて大きな変化はない。高炉から電炉への移行に伴い、高級スクラップの奪い合いとなる。そうすると高品質の鉄源が不足するため還元鉄需要は増加し、ミドレックスの引き合いは増えるものとする。それが先行したのがロシアだった。ロシア以外での引き合いも強く、その状況は現在も変わらない。また、天然ガス高騰により短期的に需給が緩んだとしても、CN という長期目線に立てば、今後も状況は継続すると思われる。

他社も還元鉄技術を開発しているが、ミドレックスは過去からの実績、技術への評価があり、その点で優位性があると考えている。

なお、21 年度に受注したロシア向け案件は中断しており、21 年度から 22 年度への減益要因となっている。しかし、ロシア以外の案件は継続しており、大きなダメージはないとみている。

Q6： 高品位の鉄鉱石を使用する理由は、電炉側のニーズだと以前説明があった。電炉側が低品位鉄鉱石を使用できるようになるための技術開発の状況を教えてほしい。

A6： 現状電炉では高品位の鉄鉱石（DR グレード）を使用しているが、長期的に不足していくことやコスト面から、低品位鉄鉱石のニーズも増えてくる。一方で、低品位鉄鉱石の利用により、大量に発生するスラグの処理と、スラグに鉄分が逃げることで歩留まり悪化という課題がある。こうした面から電炉メーカーでは低品位グレードの使用に抵抗感がある。

この対応として、当社は予備処理的な設備を入れるなど検討を進めている。

➤ 鋼材事業の CO2 削減の取り組み

Q7： 低 CO2 高炉鋼材について詳細を説明してほしい。

A7： 今回採用しているマスバランス方式は、高炉プロセスで実現する CO2 削減の量を鋼材単位に換算する際に、特定の製品に CO2 削減量を寄せて低 CO2 高炉鋼材とみなす考え方。その計算方法ならびにその結果については第 3 者機関（DNV 社）から認証を取得している。欧州の他社もこの認証を取得し、様々な商品名で販売している。

今回販売するのは 8 千 t（年間）。これは、2020 年度に高炉に HBI 装入を行った際の CO2 削

減量（約 2 万 t）を原資として販売するもの。CO2 削減量の実績に合わせて販売量が変化するため、今後、高炉への HBI 装入などの技術で CO2 を削減するほど、低 CO2 高炉鋼材の販売量は増えていく。今後の技術検討も踏まえて、2030 年には 100 万 t 規模の低 CO2 高炉鋼材が販売可能になると考えている。

HBI は外部から調達する予定。HBI はロシアの生産シェアが高いが、当社が高炉に装入する HBI の調達は多様なソースを検討中であり、特に心配はないと思っている。

現在、一例として商社、自動車、ゼネコンなどから問い合わせを受けている。

Q8： 低 CO2 高炉鋼材の販売価格（エキストラ）の考え方を教えてほしい。

A8： コスト面では、石炭の使用は減少するものが高価な HBI を使用するため、試験的な段階でも原料費は上がっている。また、今後、継続的な実施の為に、装入・受入れ設備なども考える必要があるため、コストは上昇する。

一方、低 CO2 高炉鋼材の価値は、世間では認識されており、コストと価値のバランスになるが、現時点ではエキストラを頂くという方向。お客様との交渉次第ではあるが、やはり受益者負担になると考えている。

Q9： 必要となる設備投資の金額規模を教えてほしい。

A9： 量にもよるが、受入れ・搬送設備等が必要となり、その投資規模は小さくはない。

➤ エネルギー転換・成長市場への対応

Q10： (P.33)水素関連ビジネスの将来像（事業規模、主となる事業）について教えてほしい。また、全社における水素関連ビジネスで主となるのは高砂製作所での取組みになるのか

A10： 現在は、水素の圧縮機、気化器などを扱っており、この度、高砂製作所で「ハイブリッド型水素ガス供給システム」の実証を行う。このシステムの実証ができた場合、このシステムの対象となる市場（中小規模の事業者や工業団地など）は相当な規模であると考えている。

この場合、機器単体を販売する、またはシステムとして提供する、の 2 パターン考えられる。機器単体の販売では最大で数十億円規模、システムを加えると 3 桁を目指していけるかと思っている。今回の高砂製作所での実証にてお客様への提供可否を見極めていく。

なお、当社の水素関連ビジネスはインフラ関連であったり、水素自体を「作る・使う」に用いられるものなど他にもある。今回の高砂製作所の取組みだけにしがみつかわけではない。

以 上

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、提示された予測等は説明会の時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控え下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。