

**【質疑要旨】** (回答者：専務執行役員 河原一明)

➤ 20 年度業績見通しについて (対前回想定比)

Q1： (資料 P. 17) 総コスト+55 億、その他+85 億円の内訳を教えてください

A1： 総コスト+50

- ・ 緊急収益改善+20 (主に建機において、販売経費の上昇が想定より少なかったことによる)
- ・ 素材系収益改善+10 (主に鉄鋼アルミにおいて、製鉄所の変動費 (歩留まり等) の改善による)
- ・ その他コスト減+25

その他+85

鉄スクラップ売却益 (単価増) +25、機械系の採算改善+20 等

Q2： 素形材について、前回から今回でどの程度の生産水準の回復を見込んでいるか？

- A2：
- ・ 素形材については、自動車向けがメインのサスペンション、押出、銅板、鉄粉は数量が回復している。サプライチェーンの関係で増加率は一律ではないが、特に押出、銅板は自動車需要回復の影響が大きく出ている。
  - ・ 鋳鍛鋼は造船向けの割合が大きく、前回は減少している。
  - ・ アルミ鋳鍛も航空機向けの明細があり、コロナ影響が徐々に出てきており、前回は減少している。
  - ・ 銅管事業では、コロナによる巣ごもり需要でエアコン販売が増えており、数量が増加している。

損益については、素形材全体で今下期の実力損益は+20 億円程度と見ている。

➤ 3Q と 4Q の対比について

Q3： 3Q 対比で 4Q が減益となる要因を教えてください

A3： 3Q+257 億 → 4Q ▲5 億 (262 億円悪化)

その内訳は以下の通り。

- ・ 鉄鋼アルミ▲90：在庫評価影響▲50 (上期の生産コスト悪化による棚卸資産評価切り下げの戻しが 3Q はあったが、4Q はなくなる)。その他、保全費等が期末に集中することなど。
- ・ 機械、エンジ▲80：案件構成差 (3Q に利益率の高い案件が集中した為)

- ・ 建機▲60：季節要因(4Qは例年国内の販売台数が減少する、コストが期末に集中することなど)

Q4： 鉄鋼事業において3Q対比で4Qが減益となるが、粗鋼生産が減らない中でここまで悪くなるのか？ある程度リスクバッファーを見込んだ上での数字なのか？

A4： 現在把握している状況から見通したものであり、保守的な数字という訳ではない。原料価格の上昇や、半導体不足による自動車生産台数減少などのリスクもあると考えている。

Q5： 素形材、エンジンにおいて3Q対比で4Qが減益となる要因を教えてください

A5： 素形材：期末に集中する保全費、一過性費用等。

エンジン：案件構成に加え、神鋼環境ソリューションにおいて3Qに好採算案件の売上を計上した影響等。

#### ➤ 来年度について

Q6： 下期の経常利益が250億円(年率換算すると500億円の水準)だが、在庫評価影響やキャリーオーバー等の一過性のものを除くと年間340億円の水準と推察する。

来期は、数量増加、原料価格の変動、緊急収益改善の反動等も踏まえると、どの程度の水準がベースとなるか教えてください

A6： 今下期と比較すると、

- ・ 在庫評価影響、継続して取り組む一部を除いた緊急収益改善の反動がマイナス影響としてある。
- ・ 需要環境は素材系中心にコロナ影響はなくなっていくと見ているが、半導体不足、コロナ再流行などのリスクがあり、状況は不透明。
- ・ 自助努力としての素材系を中心としたコスト削減は今期に引き続き着実に進めていく。

2年連続赤字、無配の状況なので、来期は一定程度の収益を確保し、復配を目指したい。

Q7： 機械系について、足元の受注は下振れする一方、損益はコストダウンの影響もあり改善している。競合が激化している中で、来期はどう見ているか？

A7： 

- ・ 圧縮機の需要は、原油価格低迷によりコロナ前から受注環境が悪かったことに加え、コロナ影響で設備投資の圧縮、繰延べが行われており、需要が大きく減少している。そのため、今期の受注は計画を大きく下回っており、来期の売り上げ減少に繋がる。
- ・ 加えて、海外向けの受注活動もコロナで制限を受けているが、リモートで引き合いから受注まで実施する体制構築に取り組んでおり、受注実績にも繋げている。
- ・ 収益面ではコストダウンに加え、短納期で収益改善に寄与するアフターサービスに注力し、きめ細やかな対応で収益に繋げていきたい。

Q8： フリーキャッシュフローが 550 億円改善したことで D/E レシオも改善している。キャッシュ対策を今後も更に積み上げていくとのことだが、復配への道筋として来期以降の方向感を教えてほしい

A8： 

- ・ 今期は目安としている D/E レシオ実質 1 倍を切る水準まで見通せる状況であり、来期もこの水準を維持したい。
- ・ 営業 CF は、事業損益を精査中であり、定量的なことを申し上げられる段階にはないが、投資 CF は今期並みと考えている。
- ・ D/E レシオ 1 倍を堅持すべく追加資産売却や設備投資の圧縮・繰延べも検討している。

➤ その他  
(鉄鋼)

Q9： 鉄鋼の下期の実力損益は黒字化できたと考えているか？

A9： 

- ・ 鉄鋼の下期の実力損益は、在庫評価、コロナ影響、緊急収益改善等の一過性要因を除くと若干の黒字と考えている。
- ・ 下期の粗鋼生産レベル(年率 660 万トン)でなんとか黒字という状況だが、長期的にはさらなる需要減も考えられ、損益分岐点をさらに引き下げていく必要がある。
- ・ 聖域なき固定費の削減や、値上げ、変動費削減等で需要減に耐えられる状況を作っていく。

Q10： 他高炉2社は昨年大きな減損処理をしたが、加古川・神戸製鉄所の減損は回避できるのか

A10： 現在の収益力、将来の収益予測に基づくと減損が必要な状況には至っていない。中期計画、来年度予算で再度検討していくが、現時点において減損は必要ないと考えている。

Q11： 足元の需要については特殊鋼棒線、薄板など一部でタイトな状況と認識している。他社も高炉を再稼働していく中、タイト感はいつまで続くと見ているか？

また、数量回復の局面で、価格の値上げは達成していけそうか？

A11： 需要については、コロナ影響や半導体不足の今後の状況が予測しにくいため、現時点で定量的にお伝えするのが難しい。

- ・ 自動車生産各社が来年度生産計画を出し始めているが、19年度並みもしくはそれ以上の計画になっており、自動車向けは引き続きタイトな状況が続くと考えている。
- ・ 造船、建築はコロナ影響が来期以降も続くと見ている。

値上げについては、個別のお客様毎のお話なので定量的なことは申し上げられない。

我々の製品がお客さまにとってかけがえのないものであること、そして、それを継続していくために研究開発費や設備投資などのコストは一定程度ご負担いただかないとサステナブルにならないということを丁寧に申し上げていく。また、主原料価格の上昇を転嫁すべく値上げの打ち出しをしているが、さらなる上昇が続いているため、打ち出し価格以上の値上げをお願いしている状況である。

### (素形材)

Q12： 素形材の海外拠点の状況を教えてほしい

A12： (KAAP)

設備トラブルは、定修の計画的実施により、足元解消しつつある。生産性についても期初はコロナ影響による要員不足で稼働率が低下したが、解消しつつある。

(KPEX)

大型セダン向けバンパーの販売を計画していたが、北米のSUV志向が強くなったことで、立ち上げに苦戦していた。21年度から量産を進め、改善していく。

### (建設機械)

Q13： 油圧ショベルの需要は東南アジアが弱く、中国が強いが、今後のグローバル需要をどのように見ているか？

また、中国での中資系企業との競争環境の状況を教えてほしい。

- A13：
- ・ 中国では例年旧正月明けが需要のピークだが、堅調に推移すると見ている。他エリアもコロナ影響が薄まり回復傾向にある。ただ、販売面では中国・東南アジアで中資系メーカーとの競争が激化しており、どう対応するかが課題である。
  - ・ 対応策としては商品力や品質の差の訴求、及び本体価格ではなくライフサイクルコストでメリットがあることを訴求していく。また、中国ではショベルを24時間稼働させることが多いため、常に監視して機械を止めない、止まっても早期に復旧させるサポート体制を強化する等、多様なニーズに応えたカスタマー対応をしていく。
  - ・ 加えて、機能を限定する等コストダウンしたモデルを中国、東南アジアへ投入していく。

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す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。