

2021 年度第 2 四半期決算説明会（2021 年 11 月 5 日） 質疑要旨

➤ 全社損益

Q1： P31（2021 年度上期→下期差異内訳）に記載の「鉄鋼以外の販売・調達価格△80 億円」、「コスト増減△125 億円」の詳細を教えてください。

A1： ・コスト増減△125 億：固定費や請負、保全費の増加が要因。
・鉄鋼以外の販売・調達価格△80 億円：アルミでのマグネシウム・シリコン（以後 Mg・Si）の調達価格アップ、建機での鋼材価格のアップなど。

➤ 鉄鋼・アルミ（鉄鋼）

Q2： P23（2021 年度見通し前回→今回差異内訳）に記載の「数量構成△20 億円」についておしえてほしい。

A2： 数量構成については、自動車向けの線材条鋼が減少する一方、建築や他製造業向けの厚板が増加するという構成の変化によるもの。

Q3： P41（2021 年度上期→下期差異内訳）では鋼材の出荷数量増加を見込んでいるが、どの製品が伸びるのか、また 3Q→4Q でどの程度段差が出るのか？

A3： ・上→下の数量増：主には自動車向けの回復
・3Q→4Q の段差：前年同期比で、自動車の生産台数は、3Q は減少見込みだが、4Q は回復見込みの前提

Q4： 鋼材の価格交渉に関する長年の商慣習を変えようと、同業他社ではベースアップや早期価格転嫁に取り組んでいる。神戸製鋼は、特に自動車向けひも付き比率が高く、支給材、特殊鋼が多いということもあり、さほど価格交渉の商習慣は変わっておらず、今後も期ずれを継続するのか？
それとも、何らかの努力はしており、自動車以外のお客様との間では大きく価格改善が進んでいるのか。

上期のコスト上昇分は期ずれにより下期に遅れて取り戻し、下期分は来上期に取り戻せるのか、状況を教えてください。

A4： 鋼材価格については、主原料価格の変動以上の価格アップに向けて交渉中であり、価格転嫁の時期についても同様に交渉を行っているをご認識いただきたい。当社は、ご指摘通り、ひも付き・特殊鋼線材の比率が高いため、個別の交渉状況の公表は難しいことをご理解いただきたい。

例えば、鋼材の下期の経常損益は 246 億円だが、そのうち在庫評価影響が 120 億円含まれており、在庫評価影響除きでは 126 億円となる。この数値には価格転嫁の期ずれ影響が含まれている。この期ずれ影響を考慮すると、下期の本当の意味での実力は、200 億円程度はあるのではないかと考えている。

但し、メタルスプレッドが改善しているひも付き以外の製品（店売りや輸出 HOT 等）は、今後どのような価格レベルで維持できるか、あるいはさらに数量を増やせるか不透明である。業績を押し下げる／押し上げる可能性が残ることを考慮いただければ。

➤ 鉄鋼・アルミ（アルミ板）

Q5： P41（2021年度上期→下期差異内訳）の増減要因について詳細を教えてください。

A5： 上期 24 億円→下期 6 億円だが、在庫評価影響除きでは上期 24 億円→下期△19 億円となる。この段差△43 億の内訳は、Mg、Si の調達コストの影響△20 億円、償却費等のコスト増減△15 億円、その他廃却解体費など。

Q6： アルミ分野で、電力不足で副原料の入手が厳しいとの報道があったが、調達状況はどうか。また、コストアップについてロールマージンで改善していく可能性があるのか。

A6： 主に、MgとSiがコストアップ要因である。耐久性が求められる4000系以上（6000系、7000系）にMg・Siを添加材として利用している。数量面では、年度内分は確保しており、当面の操業には影響ないと想定している。引き続き調達の確保に努める。一時は、Mg や Si の生産・供給が全面停止しており懸念していたが、10 月から一部工場の稼働再開を確認している。しかし、需給逼迫の緩和には至っていないため、引き続き厳しい調達環境に直面している状況は間違いない。

この問題は、一企業がコストダウン努力などで吸収できる価格のレベル感や調達環境の厳しさではないので、ロールマージン改善に向けて、強い姿勢でお客様に価格改善をお願いしたいと考えている。価格改定については足元から、お客様にお願いしているが、結果として業績に表れるのは、来期になると考えている。

Q7： 10 月から 2 年ぶりにロールマージンの改定を行っているが、この副原料の価格アップが背景にあるのか？

A7： エネルギーコストや輸送費の価格アップを想定しながら価格改定を進めていた。そこに Mg・Si の調達価格の上昇問題が並行して発生した。従って、更に価格アップをお願いしなければならないという位置づけである。

非常に厳しい状況だと認識おり、一企業で負担できるレベルではないため、調達方法そのものも含め、アルミニウム協会や国をあげてサポートいただくなどの動きも必要だと考えている。

➤ 素形材

Q8： P41（2021年度上期→下期差異内訳）の増減要因について教えてください。

A8： 上期 52 億円→下期△22 億円だが、在庫評価影響除きでは上期 22 億円→下期△17 億円となる。この段差△74 億の内訳は、数量構成で、鋳鍛鋼の受注改善などにより+20 億円。アルミ製品は調達コストのアップで△10 億円、コスト増減で△25 億円程度。加えて、上期は工事損失引当の取り崩しがあったが、下期は無いためこれで△15 億程度。

Q9： 上期は計画を上回る一方、下期はコストアップに耐え切れず赤字見通しと、まだまだ収益の回復に脆弱さがあるとみえる。鋳鍛鋼など価格交渉含め収益改善の取り組みについてもう少し解説してほしい。

A9： 下期の業績悪化は、鉄源・エネルギー・副原料価格の上昇や、コロナ影響に伴う自動車向けのアルミサスペンション、アルミ押出の減産が要因である。コスト削減の努力は引き続き行うが、単発ではなく、価格フォーミュラの改善も含む価格改善が絶対的に必要であり、今まで以上に取り組

んでいく。

➤ 機械

Q10： P27では、機械の受注が今期堅調とのことだが、来年の業績改善への寄与が期待できるか？ 円安になっているが受注競争環境に変化はあるか？

A10： 4月以降、想定よりも受注が回復している。受注回復時期が早かったため、操業度・採算も含めて回復している。機械は売上げが立つのは受注後1年～1年半後であり、2022年度の売上・利益は少し期待できる。操業度回復は今年度にも効いてきているので、足元で増益を織り込んでいる。

一方、調達する部品価格が上昇局面なので、お客様との価格交渉でどこまで織り込めるかが勝負になる。機械セグメントとしてはできる限り更なる収益の上積みを図っていきたくと考えている。

➤ エンジニアリング

Q11： MIDREX®の新規受注についてはプレスリリース等もあり把握しているが、エンジニアリング事業の業績への中長期的なインパクトはいかほどか。

A11： MIDREX®では、中期経営計画では年間2件程度のプラント受注を織り込んでおり、先月、受注したロシアでの案件で当年度は既に計画達成した。足元でも引き合いが活発であり、さらに受注すれば上乘せる形になる。

但し、無尽蔵に受注できるわけではなく、マンパワーの面から年間3～4件の受注が能力的限界である。仮に1件あたりの受注額が150億円程度とすれば、×4で売上が600億円程度となるというレベル感となる（注：実際は工事進行基準で売上計上）。利益は案件によって異なるので一概には言えないが、10%以上はあると想定している。

➤ 機械・エンジニアリング

Q12： 機械・エンジニアリング事業において、新規受注が増加する一方で、対応するための十分な経営資源を割けているか。

A12： ・MIDREX：3～4件／年の受注がキャパシティの上限とみている。これは技術・設計に係る人員がお客様のニーズに応じてデザインできるという前提でのキャパシティである。

現時点では、需要に見合っていると認識しているが、それにとどまらず、今後はより効率化を図るようなトライアルも行っていきたい。

・機械：従来は、回転機・樹脂機械は、化石燃料がベースの事業だったが、昨今は、水素、アンモニアに関連した機械の引き合いが増えている。水素を液体で運び、陸で気化する機械や、気体を搬送する際のコンプレッサーなどの引き合いが増えており、そちらへのスライドなどを行っている段階。世間もまだ開発段階だが、このマーケットの変化をチャンスととらえて、体制を整えて進めている。

・神鋼環境ソリューション：既にプロジェクト体制を組み、新たな取組みやマーケットの探索、環境メニューの新規トライアルを開始している。もう少し経過すれば、具体的なご紹介もできると思っている。相応の経営資源の投入を検討している状況である。

➤ 建設機械

Q13： 油圧ショベルの地域別の台数の見通しを教えてください。加えて中国の競争激化の状況、及び半導体不足で具体的にどの地域で売り上げが落ちるのかを教えてください。

A13： ・ショベルの台数見通し：中国はマイナス、北米はプラス、東南アジアは横ばい、インドは少し減少の見通し。全体では弱さが勝っている。

・半導体不足：あるコンポーネントがコロナ影響で生産できなくなっていることに起因しているため、販売への影響は、東南アジア、ヨーロッパ、日本などが中心となりグローバルでの影響がある。なお、当該コンポーネントの調達先は東南アジアである。

・中国の競争激化の状況・需要想定：4月以降、GPS稼働率が前年同期を下回る状況が毎月継続しており、インフラ投資に息切れ感があり、前年比減少の見込み。また、中国メーカーの価格攻勢により、総需要に占める中国メーカーの割合が8割程度となっている。中国マーケットは厳しい状況が継続すると想定せざるを得ない。

Q14： 下期の経常利益が△39億円で、中国は厳しい状況だが、来期は中国の需要が回復すれば、収支均衡あるいは、黒字回復する見込みか？それとも黒字回復には、抜本的な構造改革の手を打たないといけない状況か？

A14： 2021年度上期→下期の段差約△120億円の内訳は、半分が中国における販売台数の段差。中国の販売台数の段差には2つ要因があり、①上期に春節明けの需要が含まれる②需要そのものが減少している。一方、残りの半分は、鋼材調達価格や輸送費のアップを織り込んでいいる。鋼材調達価格や輸送費のアップは、下期のうちに値上げの効果が取り込めない可能性もある。来年度に向けては、価格改定も含めお客様のご理解をいただきながら、その部分については取り返していきたい。

中国については、例年通り、春節明けに一定程度の需要の山があれば販売台数は回復を見込めるが、一方で、総需要の弱含みが想定されるうえ、中国メーカーを含めて競争激化しているため、さらなる固定費圧縮など構造改革の検討を進めていく必要があると認識している。

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。