

2021 年度決算説明会（2022 年 5 月 11 日） 質疑要旨

➤ 全社

- Q1： 21 年度の損益計算書の営業外収益に、「受取補償金 86 億円」が計上されているが、これは日野自動車さんの件か。詳細に説明してほしい。
- A1： 前回公表から営業外収益の改善は、基本的に日野自動車様からの補償によるが、それだけではなく、為替差損なども含まれている。22 年度においても同額程度の補償金はいただける想定をしている。
- Q2： 22 年度の業績見通しについて、どの程度のリスク要因を織り込んでいるのか、セグメント毎に解説してほしい。
- A2： ウクライナ情勢による影響、中国でのロックダウンによる影響、急激な為替変動による影響など様々なリスク要因があり、各セグメントで一定程度のリスクを織り込んでいるとともに、資料 P.23 の「調整額 △91（2021 年度比）」に全社的な観点でリスクを織り込んでいる。各セグメントにおけるリスク要因の織り込みの詳細は、ご説明は差し控える。
- Q3： （P.21）22 年度の自動車生産の想定を、21 年度比で教えてほしい。
- A3： 21 年度比では、上期+5%程度、下期+15%程度、通期で+10%程度と想定している。

➤ 鉄鋼・アルミ（鉄鋼）

- Q4： 神戸製鋼は、特殊鋼・支給材などのウエイト高く、他社と比較して価格転嫁が遅れる傾向にあるが、何か価格転嫁の早期化やベース価格をもう 1 ランク上げるなど実施しているか。
また、原料価格前提を 22 年度 2Q 以降フラットで置いているため、上期に取りこぼした分を下期に取り返すことで 22 年度上下比でも改善が予想されるのか。（※上期 110 億円→下期 200 億円、段差+90 億円）
大手他社は、黒皮ホットの輸出市況が厳しい状況と言及していたが、神戸製鋼は輸出比率が低く、自動車向けなどが多いので影響を受けないという理解で良いか。
- A4： 22 年度は、21 年度下期末までに獲得したマージン改善が、年間フルで寄与することが主な要因。価格転嫁の早期化やサーチャージ制の導入などは織り込んでいないが、お客様毎に適切な形を協議させていただいている。鋼材のマージン改善は最重要課題であり、引き続き取り組んでいく。
主原料スライドにより、上期より下期の方がメタルスプレッドが改善し段差が出る想定としている。販売価格の上下差は想定していない。これは黒皮ホットなどの割合が低いことも奏功している。

- Q5： 22 年度にスプレッドの改善として前期からの期ズレ分が反映されてくるとのことだが、足元で原料炭価格も高止まりが続き、新たに資材や物流、エネルギーなどの価格も上昇している。その分の価格転嫁は十分できるのか。
- A5： 鉄鋼の主原料などが高騰した影響が 22 年度第 2 四半期以降も継続する場合、相当な調達コストの増加が見込まれる。お客様とのフォーミュラで反映できる部分とできない部分があるが、お客様のご理解を得ながら早い段階で販売価格への転嫁を進めていく。主なところはフォーミュラの範疇に入っており、多少の時期ズレの可能性はあるが、価格改善を実現したい。
- Q6： ロシアから原料炭を輸入しているとのことだが、代替調達によるコストアップリスクはあるか。
- A6： 原料炭におけるロシア炭比率は 10%強程度。代替調達によるコスト影響は軽微とみている。
- Q7： 22 年度のキャリアオーバーの数字を教えてください。
- A7： 上期 35 億円、下期△25 億円、通期 10 億円と想定している。
- Q8： (P.25) 22 年度の鉄鋼の業績見通しの「その他△86」、「連子・持分法△50」の詳細を教えてください。
- A8： 「その他△86」：（プラス）スクラップ外販
（マイナス）物流費、廃却解体費など
「連子・持分法△50」： 米国 PRO-TEC など。PRO-TEC の 21 年度は米国の市況が非常に良く業績がよかったが、22 年度は少し落ち着くとみている。（赤字になるわけではない。）

➤ 鉄鋼・アルミ（アルミ板）

- Q9： 22 年度の利益は在庫評価除きではあまり増えないが、その背景と今後の施策について教えてください。
- A9： 副原料、エネルギー価格の上昇により調達コストアップが大きくなっている。足元ではマグネシウムも高止まりしており、自助努力で対応できる範囲を超えている。その中で、販売価格の改善について全てのお客様に申入れを行っている状況である。浸透には時間を要すると考えており、22 年度は販売価格への転嫁は限定的にならざるを得ないと想定している。お客様からも一定のご理解を得られていると認識しており、時期のズレはあるが改善していくと考えている。
- Q10： (P.26) 22 年度のアルミ板の業績見通しについて、数量が 21 年度と比較して 37 千 t 増加計画だが、どのような事業環境を想定しているか。それに伴いシェアの拡大を目指していくといった点も含まれているか。
- A10： 数量構成の増加 +45 億円は、自動車用アルミパネルが中心。
その半分程度は、中国における数量増加を想定。残りは、真岡での自動車用、キャン用、半導体向けの厚板、ディスク用などの数量増加を想定。

➤ 機械

Q11： 22年度の受注高の見通しについて教えてほしい。

A11： 21年度の受注高については、コロナ影響で20年度の受注が落ち込んだことやプロジェクトの進捗が21年度にズレたこともあり、2,000億円超の過去最高レベルを記録した。
22年度は、21年度と比較して減少を想定するものの、北米のシェールガスのプロジェクトの再開や、ロシア・ウクライナ情勢による影響は見通せておらず、業績予想には織り込めていない。
また、産業機械はヨーロッパの機械メーカーが競合先になるため、円安による価格競争力における好影響があると想定するが、その点も業績予想には織り込めていない。

エンジニアリング

Q12： ロシア向けの還元鉄プラント案件では既に建設に着手している案件もあると思うが、減損が生じる心配はないか。生じたとしても大きな影響はないのか。

A12： ロシア向けに21年度に2件のMIDREXプラント案件を受注している。個別案件の詳細はお客様との守秘義務の関係から回答は差し控えさせていただきたい。カーボンニュートラルの実現に向けて世界的に引合いが旺盛であり、中長期的には事業戦略の方向性に大きな変化はないと見ている。

22年度の見通しでは、受注案件のキャンセルについては折り込んでいない。キャンセルが生じた場合でも、お客様やベンダーとの協議事項となるため、現時点での具体的な影響を申し上げるのは難しいと考えている。2件のうち1件は、プラント建設まで進んでいるが、もう1件は受注しているものの建設まで進んでいないため、実際の影響は1件分のみ。それほど大きな影響にはならないが、具体的な数字を申し上げるのは現時点では難しい。一方で、カーボンニュートラルの実現に向けて、依然 MIDREX プラントへの引合いが旺盛であり、中長期的には事業戦略の方向性に大きな変化はない。

➤ 建設機械

Q13： 日野自動車さんが不正を公表されているが、22年度業績への影響はあるか。

A13： 日野自動車様が公表されている件については22年度見通しに織り込み済みであり、その影響は軽微である。

Q14： 22年度見通しで減益になる背景を教えてほしい。

A15： 1つは調達価格のコストアップ。鋼材だけではなく、コンポーネントなども価格が上昇しており、その部分の価格転嫁のタイムラグによる影響。

もう一つは、中国市場の需要減。当初想定よりもロックダウンの影響により、足元需要が減少している。市場が減少しているなかで、さらに競合が激化しており、難しい局面に入っている。

中期経営計画の進捗

Q16： 22年度下期に神戸4号機が立ち上がる予定だと思うが、23年度における年間400億円の収益貢献目標に対する進捗を確認させてほしい。

A16： 神戸4号機の立ち上げは試運転も含めてスケジュール通り進捗している。
23年度には、全ての発電所のフル稼働による400億円の収益貢献レベルは十分達成できる見通し。

Q17： 財務改善が進んでいるとのことだが、昨年公表の中期経営計画で掲げた「ROIC 5%」という目標に対する23年度に向けた取組み、見方を教えてほしい。

A17： 資料P.45にお示ししているとおり、21年度実績は4.7%となったが、マーケットの環境変化を織り込み22年度は3.9%を想定している。23年度は、半導体不足の解消や、ロシア・ウクライナの情勢の落ち着きなど事業環境の変化を前提として、さらに、当社の不採算事業の黒字化、他社と差別化可能な商品の収益貢献などを踏まえると、ROIC 5%は十分射程内に入っていると考える。ROIC 5%（≒経常利益1,000億円レベル）は達成できると考えている。

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。