

(株) 神戸製鋼所と三浦工業 (株) による汎用圧縮機事業における資本業務提携」説明会
質疑要旨

■日時 : 2021年3月11日(木) 10:00~11:00

■登壇者 : 神戸製鋼: 森崎代表取締役副社長執行役員、岩本常務執行役員、
中村汎用圧縮機本部長

三浦工業: 宮内代表取締役社長執行役員 CEO、宮栄経営企画室室長

Q1: 圧縮機事業の構造改革として、今回の提携を選んだ背景について教えてください

A1: 三浦工業と当社は2008年より蒸気駆動式圧縮機の共同開発し、その後蒸気発電機および排熱回収圧縮機と一緒に展開している。現在も空気圧縮機の排熱ボイラへの活用で我々の空気圧縮機を販売いただいている。こういったことでボイラ稼働において必要なエネルギーを大幅に削減できることは実証済である。さらに我々のヒートポンプと三浦工業のボイラを併用してお使いいただくことで、今後のCO2削減に間違いなく貢献できる。これまでは資本関係を持たない提携を行ってきたが、空気・蒸気という同じユーティリティを扱う「お客様目線」で互いにリソースを有効活用し、競争力を強化しお客様に貢献したい。両社とも高い適及力のある商品を持っていることも一つの背景と考えている。

Q2: 圧縮機を三浦工業のオンラインメンテナンスにつなぐことにより、お客様にどれだけの適及効果があるのか? 具体的事例があれば教えてください

A2: 空気圧縮機は安定稼働が一番望まれる。例えば半導体工場や食品工場で使われる場合に、空気圧縮機に故障が発生してしまうと、加工中の製品がすべて使えなくなる。神戸製鋼の圧縮機でもコベリンクという遠隔通信のシステムを2年前から導入している。但し圧縮機の場合は監視のみで、半年に1回程度のメンテナンスの判断のみに使っている。三浦工業と一緒にやっていきたいのは、データ通信を使って事前予知・予防保全まで発展させることで、ここに価値がある。既に一部の三浦工業のユーザー向けに、三浦工業のシステムに搭載している例もあり、個々のニーズは非常にあると感じている。

Q3: 他の圧縮機メーカーはこういったサービスは提供できているのか?

A3: 世界的大手のアトラスコプコ、国内では日立にて機器の開発は進んでいる。ただしサービスビジネスにつなげるということで成功している事例は無いと判断している。

Q4: 神戸製鋼は事業ポートフォリオの見直しを進めているという理解でいるが、今回は、三浦工業と資本提携し、コア事業である圧縮機事業がその対象となった。このようなコア事業に対する事業ポートフォリオの見直しはこれ以外にも検討しているのか?

A4: 神戸製鋼全体としては、素材、機械、電力の3本柱で事業展開しているわけだが、それ

らの中でさらに、ビジネスユニット毎に PPM を用いて事業ポートフォリオ管理を行っている。そうした中で今後の展開についても、個別に検討しているが、内容については差し控えたい。今回のような圧縮機事業以外の事業ポートフォリオの見直しについても必要に応じて実施し、J/V なども含め、事業展開を拡大していきたい。

Q5：収益性に与える影響を教えてください。昨年5月のIR説明会で示された圧縮機事業全体のROICは5%以下のところにマッピングされていたが、今回の三浦工業とのJ/V化で、どれだけアップサイドになると期待できるのか？

A5：今回の資本提携によるJ/V化によって、神戸製鋼の汎用圧縮機の製造事業をコベルコ・コンプレッサへ吸収分割するが、これで製造・販売・アフターサービス一体の経営として経営効率の更なる向上を目指す。収益性についても、コベルコ・コンプレッサの拡販を図り、また、お客様へのきめ細やかなソリューション提供等でアフターサービスも拡大する。中長期的に収益性の拡大が期待できると考えている。

Q6：新会社（KCC）の現在の売上げ、収益規模を教えてください。ワンストップビジネス展開等による今後の海外展開・環境規制による影響については、どのように推移すると考えているか？

A6：現状は概ね売上高400億円程度。収益規模については非公表。2030年には600億円超になると計画している。収益額については非公表とさせていただく。伸びしろの大きいのは、やはりヒートポンプとボイラの併用によるヒートポンプの販売量増、次に海外展開（特に中国）、国内はサービスによる売上アップとそれぞれ考えている。

Q7：三浦工業が今後この技術を海外展開にどう活かしていけるのか？欧州でのプレゼンスは相対的に低いと思われるが、これを変える戦略の一つとなりうるのか？

A7：（三浦工業 宮内社長）

国内でも海外でもお客様とどれだけ深くつながることができるか、ということが一番キーになる。三浦工業の小型貫流ボイラは世界的に見てもユニークであり、それをしっかりとお伝え出来たお客様に対しては、今回の提携で、熱の使い方を省エネに活かすことが出来るため、セットでの販売が加速していくのではないかと考えている。一方でセットとしての展開では神戸製鋼の圧縮機の競争力もあるので、そこを議論しながらやってみれば、海外展開に充分活かしていけると考えている。欧州に関しては、電化、ヒートポンプ化は進むが、ヒートポンプの熱は容量的に小さいため、ボイラとのセットが私は王道だと思っており、ヒートポンプだけで欧州で勝負できるかという点はまだ足りない。セットで魅力あるシステムとして構築できれば、市場として考えていきたい。それにはまず日本を中心に成功体験を積み上げ、プレゼンスができればとは思いますが、足元ではまだ難しい。ステップ2か3となるだろうが、まずはステップ1で国内ヒートポンプとボイラのセ

ットを広げることに注力していきたい。

Q8：生産体制について伺いたい。コベルコ・コンプレッサと三浦工業の生産機能の統合も視野に入れているのか？

A8：現状は、播磨工場がメインの生産体制の中で、米国、中国の海外生産拠点もあるが、三浦工業との生産機能の統合は現時点では考えていない。但し、調達や生産管理、輸送などについては、三浦工業の内製化が進んでいるため、神戸製鋼にとっては学ぶべき内容だと考えている。今後の協議の上で、効率化できるのであればシナジーに繋げていきたい。部品調達で共通化できるものは具体的なものは現段階ではない。

Q9：神戸製鋼の播磨工場の従業員数は何人か？また、その従業員はコベルコ・コンプレッサに出向するのか？

A9：播磨工場の従業員は 250 名程度であり、コベルコ・コンプレッサに出向することになる。

Q10：オンラインメンテナンスについて ①対象となる機種は、過去に販売してきた機種も対象となるのか。②対象になるのであれば台数は？③実施するのであれば誰が行うのか？

A10：① まだ細かいところははっきりとは決めていない。
② およそ 82,000 台。
③ 三浦工業がボイラとつなげて販売されたものは三浦工業が行うことになると思う。KCC の方でもシステムを運用しており、過去のお客様から要望あれば当然新しい機械だけオンラインメンテナンスとはならないので、過去の機械に対しても展開させていただく。KCC が三浦工業のシステムをどう活用していくかは、まだ決まっていない。これからの話である。

Q11：従来の KCC のシステムを使っていた機種はそのまま？

A11：今のところの計画はそのまま。新しい展開を考えているが、その時には三浦工業のシステムとどうリンクさせていくかも検討しながら将来的な方向を決めていきたい。

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。