

山陽特殊製鋼株式会社
2019年度 第2四半期決算説明会
主な質疑応答（要旨）

開催日 2019年11月21日（木）
説明者 代表取締役社長 樋口 眞哉

Q. 来年度の業績の考え方に関して、スクラップ価格が横ばいであれば、山陽と Ovako でプラス影響とマイナス影響が相殺され、影響はほとんどないということによいか。また、特殊鋼は最終需要よりも遅れて調整が入るので、最終需要が上がってきても、特殊鋼はしばらく停滞する傾向があるのではないかと思うが、今後のマーケットをどう見ているか。

A. スクラップ価格の変動は、Ovako と当社では、鉄スクラップサーチャージ制度の違いにより損益的には逆方向に影響するので、鉄スクラップ価格がどちらに動いても、プラス影響とマイナス影響がほぼ相殺される形になる。

需要は、年度明けに元の水準に近いところに戻るのではないかと思うが、中国、インドでの生産レベルが元に戻るのか、実需がいつ戻るかが見えにくい。軸受や自動車関係の在庫調整の状況をフォローしているが、調整が終わっても実需が戻らないと元の数量レベルに戻らない。最終需要が戻ってきた少し後に特殊鋼が回復してくると思う。現時点で在庫調整が完全に終わったとはみえないので、特殊鋼の需要の回復は新年度に入ってからと考えておいた方がいいと思っている。

Q. 第二棒線工場への設備投資により生産能力が年間 12 万トン程度増えることになるが、例えば、日本製鉄の室蘭製鉄所で製造している軸受鋼を御社が製造するといったことをしないと、能力が余って、フル稼働にはならないのではないかと思う。日本製鉄とのコラボレーションもある中で、フル稼働はいつ頃実現するのか。

A. 第二棒線工場の設備投資は、能力対策でもあるが、下工程（圧延）で製造がつまらないようにするためのボトルネック解消のための投資で、納期改善や品質面でも効果があると考えている。

日本製鉄とは、それぞれ得意品種を製造することで、検討を始めている。軸受鋼は当社、機械構造用鋼は日本製鉄が製造するなど、具体的な検討を進めているが、顧客の認証が必要なので、大規模に実現するには2～3年はかかると思う。

Q. Ovako、日本製鉄との相乗効果に向けての取り組みの現状について、教えてほしい。

A. Ovako は、世界各地に販売網を持っているので、それを活用して当社製品を販売するという取り組みを始めている。購買については、日本製鉄と情報交換ができるようになり、共同購買を進めている。その効果が今後出てくると思う。

Q. キャッシュ・フロー計算書で、「子会社株式の条件付取得対価の払戻による収入」として、47億円があるが、これはどういうものか。日本製鉄とどういう取り決めだったのか。のれんの金額には関係しないのか。

A. 47億円の入金、当社が日本製鉄から取得したOvako株式の価格調整によるものである。Ovako株式価格は、日本製鉄との取り決めにおいて、子会社化時点のOvakoのキャッシュ・フローに基づき調整を行うこととしており、それに従い調整を行ったもの。元々の株式取得価格は672億円であったが、調整が入り最終的に630億円程度でOvako株式を取得した。

のれんの金額は、調整後の株式取得金額を見込んで計算していたため大きな影響はない。

Q. 自動車の電動化が進むと御社の高潔度鋼の威力が発揮されると思うが、ハイブリッドやEVにおいて、御社のシェアはどうなっているか。

A. 電動化がどこまで進むかは不明だが、ドラステックに進むと、完全になくなるもの、減るもの、増えるものがある。

例えば、クランクシャフトは内燃機関にのみ使われるものであり、減ってくると思われるが、当社はこの分野を多くは扱っていない。減速機関係では、ギヤ向けの肌焼鋼における当社シェアはある程度高く、足回り（ハブ）では、車輪に大型のベアリングが入っており、当社はある程度シェアを持っている。従って、全体としては、当社は電動化に向けて有利なポジションにあると思っている。ただし、競合会社もこの分野を強化してくると思うので、競争環境は容易ではないと考える。

Q. 自動車の電動化が進むと、今後5～6年間で、特殊鋼や軸受鋼のマーケット規模はどう推移すると考えているか。リーマンショック後、普通鋼は熱間圧延数量で減少してきているが、特殊鋼は安定した規模を維持していると思う。今後どうなると考えているか。

A. 平成の30年間で、普通鋼は国内需要で減少したが、特殊鋼は増加してきた。これは、特殊鋼が使われる分野が増えてきたこと、日本の自動車、工作機械、半導体製造装置、ロボットなどの産業が強くなり、輸出、主に間接輸出が増加したためである。自動車電動化による原単位の減少や、韓国や中国メーカーとの競争激化が想定され、従来のような成長を続けるのは難しいかもしれないが、特殊鋼についてはそれほど大きく落ちないと考えている。

Q. 今後、軸受の径は太くなることはなく、小型化が進むと思う。径が細くなると圧延効率が下がる。RSBの導入によって、小径化にどれくらいまで対応できるのか。

A. RSBは、まさに小径化・小ロット化に対応するためのものであり、今、設備投資をしておかなければ、将来、さらに生産量が落ちてしまうことになりかねない。従来、圧延機をたくさん置いて、ロール交換する時間がかかっていたが、RSBではその時間を短くすることができ、また圧下量が大きいので、生産能力を向上させることが可能。この設備投資をしなければ小径化・小ロット化対応でどんどん生産能力が落ちてしまうが、RSBの導入により生産能力を落とさず、むしろ上げることができる。

Q. Ovako を子会社化して半年以上経つが、Ovako についてどう考えているか。

A. 欧州の特殊鋼同業他社の業績が Ovako よりも悪くなっている中、スウェーデンにありながら、ドイツの部品メーカーにおけるシェアを維持するなど、Ovako は相対的には健闘していると思う。

一方、山陽と比べると、合理化できる部分は多いと感じている。現在少しずつ手を入れており、操業面で成果が出始めている。

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、本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、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くだ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。