

山陽特殊製鋼株式会社
2023年度決算(W e b 説明会)
質疑応答(要旨)

開催日 2024年4月30日(火)
出席者 代表取締役社長 宮本 勝弘
常務執行役員 八並 敬之

Q. 2023年度実績から2024年度予想への経常利益変化に関して、2024年2月契約分からの10千円/トンのベース値上げおよび関西電力の夜間電力の見直しによるコストアップは織り込まれているのか。

A. 2024年度予想には、ベース値上げおよびコストアップのいずれも織り込んでいる。ベース値上げが2024年度の下期からより浸透していくことに加え、関西電力の夜間電力の見直しによるコストアップ要因なども織り込んだ前提での予想としている。

Q. 2024年度での需要回復の見通しについて、在庫循環の状況も踏まえて解説してほしい。

A. 在庫調整は少しずつ収束してきている。特に産業機械向けはほぼ在庫調整の終了が見えており、半導体関連需要も底打ちしたと見ている。自動車向けについては、メーカー間の跛行性や、生産・出荷停止影響が想定よりも大きく生じている状況ではあるが、今後の正常化とともに需要は戻ってくると思っている。

O V A K Oも欧州の在庫調整そのものは概ね収束しており、2024年度下期からの緩やかな需要回復を想定している。

Q. 中国経済が本格的に回復しなければ、産業機械や建設機械向けの需要回復は見込めないのではないか。O V A K Oについてもドイツ向けの販売が多いが、ドイツは中国の経済状況に影響を受ける部分もあり、本格的な数量回復には中国経済の回復が必要なのではないか。

A. 山陽、O V A K Oともに中国経済の減速による影響はゼロではないが、当社で想定しているのは足元の在庫調整からの戻りおよび緩やかな需要回復であり、急激な数量回復が起きる前提とはしていない。

Q. O V A K OとFNsteel社とのパートナーシップ締結の内容について、もう少し詳しく教えてほしい。ある一定量の販売数量増を期待してよいのか。また、いつ頃からメリットが生じてくるのか。

A. O V A K OはFNsteel社へグリーンな棒鋼製品を販売し、FNsteel社はそれを自社製品である線材に加工して顧客に供給するという取引であり、供給先には日系自動車メーカーも含まれる。開始時期や数量等の詳細についてはお答えできないが、FNsteel社とはO V A K Oからの安定的な調達について合意しており、いずれはある程度のメリットが生じてくると考えている。

Q. O V A K Oの経常利益の変化要因について、2023年度3Qから4Qにかけて販売・原燃料価格、構成が-7億円となっている。2023年度から2024年度の変化でも-26億円となっており、今までこの部分がマイナスとなることはあまりなかったように思うが、なぜか。

A. O V A K Oではマージン改善に向け、コスト体質の強化に取り組むとともに、高付加価値品の販売比率を高めるなかで、中級品の比率を抑えてきたところがあった。しかし顧客から中級品分野のグリーン鋼材も調達したいなどの要望が出てきており、弾力的な数量確保が必要な状況であることも踏まえ前向きに検討している。2024年度の業績予想には、この中級品の販売増に伴う構成の変化を織り込んでいる。

Q. 単独の売上数量推移の説明において、一部構造的変化の影響があるとの説明があったが、内容を教えてほしい。

A. コロナ影響からの回復後、緩やかに販売数量が減少している部分の一部は、構造的変化によるものと見ている。例えば中国ではEVの過当競争により、一部の中低級品については、あまりに現地での価格競争が激しいため、現地材や現地部品への置き換えが生じている。一方で、半導体など現地材では対応できない高級品分野については構造的変化の影響は受けないと見ている。

Q. 2023年度実績から2024年度予想への経常利益の変化要因に関して、合金鉄の価格が低下する局面ではサーチャージにより販売価格も下がると思うが、原燃料価格+42億円としている背景は。

A. 結果的な部分があるが、2023年度は合金鉄価格の低下による販売価格の変化が原価よりも先に現出した。そのため、2023年度対比では2024年度で原価の低下影響が生じる前提としている。

Q. 欧州の同業他社が再生手続きを申請したとの話があるが、その分の注文がO V A K Oへ回ってくる可能性はあるか。

A. 同業他社の顧客は日系メーカーを含め様々であるが、経営体質が安定しているO V A K Oから調達したいという問合せも受けており、丁寧に対応していくことで販売数量の確保につなげていきたい。日系メーカーであれば山陽と連携してスムーズに対応が可能であり、日系以外でも問合せがあれば丁寧に対応していく。

Q. 成長戦略に関して、現状は北米のエクスポージャーが少なく、財務体質としても自己資本比率が高いため色々な機会を探索する基盤があると説明があった。2024年度では在庫調整解消の進展に伴う販売数量の回復までは見えていると思うが、その先の成長戦略をどのように描くかという点について、M & Aも含めた考えがあるのか。

A. 成長機会があり財務的に対応可能なものであれば、検討したいと考えている。例えば、北米はマーケットが大きく、かつ関税で外部からの流入をブロックしており、インサイダーになる意味は大きい。地域的な広がりによるグローバルな成長に加え、今後顧客からのニーズが高まってくるであろうカーボンニュートラルへの対応を早く進めていくことも考えている。

Q. O V A K Oの販売構成の考え方について、2024年度では中級品についても販売を促進するという説明があったが、今後、仮に高付加価値分野の需要が回復してきた場合はどういった販売政策をとっていくのか。O V A K Oの販売構成の考え方を改めて教えてほしい。

A. 販売余力がある現状では、中級品の販売促進も狙っていくが、O V A K Oの強みはやはり高付加価値品であり、高付加価値品を必要とする顧客を増やしていくことが重要と考えている。加えてカーボンニュートラルの強みをさらに向上させたいと考えており、水素プラントの増設も含め、競合他社よりも十二分に先を行き、それをベースに製品構成も強化していく。

Q. 山陽とO V A K Oの販売数量の差に対して、一過性要因やサーチャージのタイムラグの出方が大きく異なる印象だが、背景を教えてほしい。

A. サーチャージのタイムラグについては日欧で損益への出方が異なる。鉄スクラップや合金鉄類のサーチャージは日本の場合、販売価格に反映されるまでに概ね3ヶ月、エネルギーは半年程度のタイムラグが生じる。一方、O V A K Oの場合は1~2ヶ月のため、タイムラグで生じる影響に差がある。なお、O V A K Oの一過性要因については、ウクライナ侵攻を機に起こった特異な現象によるものであり、こちらは既に収束しており、2024年度ではその影響は織り込んでいない。

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。