



JFE

JFEホールディングス株式会社

2022年3月期 通期 決算説明会（インベスターズ・ミーティング）

2022年5月6日

登壇

司会：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これより、JFE ホールディングスのインベスターズミーティングを開催させていただきます。

本日の出席者は、代表取締役社長、柿木厚司、専務執行役員、田中利弘です。時間は、プレゼンテーション 30 分程度、質疑 30 分程度の計 60 分を予定しております。

それでは、本日発表いたしました決算につきまして、専務執行役員の田中よりご説明申し上げます。



2021年度 決算概要

JFEホールディングス

- ▶ 原料や物流費等諸物価の上昇によるコストの増加がある一方で、**堅調な鋼材需要と販売価格改善の取り組み**等により、鉄鋼事業を中心に**収益は大幅に回復**
- ▶ 事業利益4,164億円、当期利益2,880億円となり、前期から**黒字転換、リーマンショック以降の最高益**となった

(億円)	2020年度実績(A)	2021年度見通し(B)	2021度 実績			増減(C-A)	増減(C-B)
			上期	下期	年間(C)		
売上収益	32,272	43,700	19,429	24,221	43,651	11,379	▲49
事業利益	▲129	3,900	1,988	2,175	4,164	4,293	264
金融損益	▲124	▲100	▲56	▲60	▲116	8	▲16
セグメント利益	▲254	3,800	1,932	2,115	4,048	4,302	248
個別開示項目	204	▲120	—	▲162	▲162	▲366	▲42
税引前利益	▲49	3,680	1,932	1,953	3,885	3,934	205
税金費用・非支配持分 帰属当期利益	▲169	▲980	▲524	▲480	▲1,004	▲835	▲24
親会社の所有者に帰属 する当期利益	▲218	2,700	1,407	1,473	2,880	3,098	180

事業利益：税引前利益から金融損益及び金額に重要性のある一過性の項目を除いたもの

セグメント利益：事業利益に金融損益を含めたもの

4

田中：田中でございます。それでは、本日弊社のホームページに掲載いたしましたインベスターズミーティング資料に沿って、私からご説明をいたします。

資料をおめくりいただきまして、まず、決算実績ということで、4 ページ目の数表をご覧ください。今年度の決算、21 年度決算の概要を数表として整理しております。

冒頭書いておりますように、原料や物流費等の諸物価の上昇によるコストアップがございましたが、一方で、堅調な鋼材需要と販売価格改善の取り組みによって、鉄鋼事業を中心に収益は大幅に回復しております。

数表一番左側、(A) の欄に、20 年度、昨年度の実績がございます。昨年度は各利益項目、赤字でしたが、青色四角内、21 年度の実績は大幅に良くなったということです。事業利益が上から 2 行目ありますが、4,164 億円。それから一番下の当期利益が 2,880 億円でございます、前期から黒字転換、リーマンショック以降の最高益ということです。

ちなみに売上収益ですが、4 兆 3,651 億円ということで、当社としては初めて 4 兆円を超えるということで、売上収益も最高になっております。

(B) の欄に、2 月に発表いたしました見通しがございますが、こちらと比較したところ、これが一番右側の増減 (C-B) です。こちらをご覧くださいますと、事業利益で 264 億円、セグメント利益で 248 億円、それから当期利益で 180 億円ということで、それぞれ 2 月の見通しよりも上方での着地です。



2021年度 決算概要 セグメント別

JFE

(億円)	2020年度 実績(A)	2021年度 見通し(B)	2021年度 実績			増減 (C-A)	増減 (C-B)
			上期	下期	年間(C)		
売上収益							
鉄鋼事業	22,552	32,100	14,104	17,630	31,734	9,182	▲366
エンジニアリング事業	4,857	5,100	2,292	2,789	5,082	225	▲18
商社事業	9,325	12,100	5,444	6,873	12,317	2,992	217
調整額	▲4,461	▲5,600	▲2,411	▲3,071	▲5,483	▲1,022	117
合計	32,272	43,700	19,429	24,221	43,651	11,379	▲49
事業利益 (A)	▲129	3,900	1,988	2,175	4,164	4,293	264
金融損益 (B)	▲124	▲100	▲56	▲60	▲116	8	▲16
セグメント利益							
鉄鋼事業	▲654	3,030	1,585	1,652	3,237	3,891	207
エンジニアリング事業	240	250	111	148	260	20	10
商社事業	200	530	256	303	559	359	29
調整額	▲41	▲10	▲20	11	▲9	32	1
合計 (A+B)	▲254	3,800	1,932	2,115	4,048	4,302	248

5

次のページが、セグメント別に展開をしたものです。

数値についてはご参照をいただきまして、鉄鋼事業のセグメント利益が中程にございますが、年間で3,237億円、それからエンジニアリング事業が260億円、商社事業が559億円。こういったセグメント利益の内訳ということです。

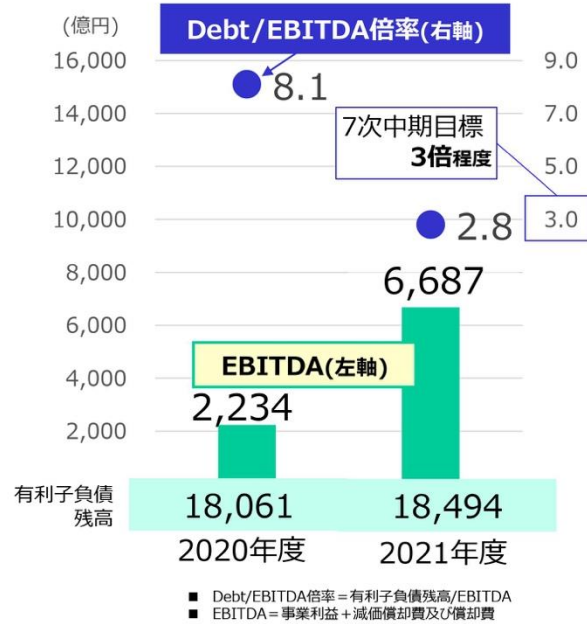
➤ 2021年度末のDebt/EBITDA倍率は、7次中期目標を超過（2.8倍）

連結キャッシュフロー

(億円)

Cash-in	Cash-out
当期利益 2,880	設備投資 および投融資 3,225
減価償却費 および償却費 2,522	配当金支払 404 運転収支他 2,616
資産圧縮 410 有利子負債 433	

Debt/EBITDA倍率の推移



6

キャッシュフローの状況です。

右側のところに Debt/EBITDA 倍率の推移をつけておりますが、その下に有利子負債残高の記載があります。昨年度の有利子負債残高が1兆8,061億円でしたが、今年度は1兆8,494億円ということで、400億円ほど有利子負債としては増えております。

左側にキャッシュフローとして、Cash-in、Cash-outを整理しておりますが、ご覧の通り、利益も大幅に出たわけですが、一方で、償却を上回る投資、さらには、諸物価の上昇による運転収支の悪化によって、資産圧縮でキャッシュフロー410億円、創出いたしましたが、有利子負債が430億円ほど増えたと、そういう結果です。

ただ、前回の見通しの段階では有利子負債残高が1兆9,000億円程度と申し上げておりましたので、その見通しと比較いたしますと、実績では500億円ほど収支、好転したということになりますし、指標でいうと、右側にあります Debt/EBITDA 倍率 2.8倍という実績になりました。中期の目標3倍程度ということでありますので、初年度からその目標値をクリアした形です。



	単位	2020年度 年間	2021年度					2021年度 年間 前回 見通し
			上期	1-3月		下期	年間	
				10-12月	1-3月			
売上収益	億円	22,552	14,104	8,328	9,302	17,630	31,734	32,100
セグメント利益	億円	▲654	1,585	935	717	1,652	3,237	3,030
棚卸資産評価差等除き*	億円	▲314	685	▲35	647	612	1,297	1,270
単独粗鋼生産量	万t	2,276	1,270	649	669	1,318	2,588	2,600 程度
連結粗鋼生産量	万t	2,396	1,339	685	702	1,387	2,726	2,740 程度
単独鋼材出荷量	万t	2,049	1,083	563	592	1,155	2,238	2,270 程度
鋼材輸出比率 (単独・金額ベース)	%	42.3	46.5	45.9	43.6	44.7	45.5	46
鋼材平均価格	千円/t	74.8	94.5	107.6	116.7	112.2	103.7	103 程度
為替レート	円/ドル	105.8	109.9	113.1	115.3	114.2	112.1	112

*セグメント利益から、棚卸資産評価差、原料キャリアオーバー、為替換算差を除いた損益

8

続いて、各事業会社の決算の内訳です。

まず、JFE スチールです。

青線の枠内に今年度の数値、整理しておりますが、先ほど申し上げましたように、セグメント利益は年間で3,237億円です。粗鋼生産量が単体粗鋼生産で2,588万t、それから鋼材の輸出比率が45.5%。それから鋼材平均価格ですが、年間では10万3,700円ということになりました。昨年が7万4,800円程度でございましたので、2万9,000円ほど、年々でいうと価格が上がったということです。



2021年度 見通し⇒実績 セグメント利益 +207億円内訳

➤ 主原料コストの早期反映を含む販売価格改善および、国内外グループ会社収益の向上により、対前回で改善

(億円)

JFEスチール	2021年度 前回見通し	2021年度 実績	増減 対前回
セグメント利益	3,030	3,237	+207
1. コスト	±0		
2. 数量・構成	▲30	・粗鋼量 2,600万t程度→2,588万t	
3. 販価・原料	+100	(≒鋼材トンあたり：+400円) ・主原料コストの早期反映を含む販価改善	
4. 棚卸資産評価差等	+180	・棚卸資産評価差+90 (+1,510→+1,600) ・原料キャリーオーバー影響+20 (+210→+230) ・為替換算差+70(+40→+110)	
5. その他	▲43	・国内外グループ会社収益の改善 ・金属類の物価、資材・燃料コスト悪化等	

9

それでは、損益の増減の内訳であります。まず、これは2月の見通しと実績との間で鉄鋼セグメント207億円の増益となりましたが、その内訳でございます。

内訳については、粗鋼生産について、2,600万トン程度という予定に対して2,588万トンですので、若干その数量には未達と申しますが、減産となったわけですが、自動車の減産の長期化と足元の鋼材需要の状況を踏まえて、合理化生産を実施したということでございます。

それから、3番の販価・原料、いわゆるスプレッドでありますけれども、100億円の改善となっております。基本的にこれは販価の改善です。国内、輸出とも販価の改善によってスプレッド100億良くなりました。これに加えて、4番目の項目にあります棚卸資産評価差でのプラスが乗りました。これは、為替が期末にかけてだいぶ円安になりましたので、その換算差の影響を含めておりま

す。そういったことによって、決算としては上方で着地したということです。



2021年度 セグメント利益 対前年度 +3,891億円内訳

JFE

- 新型コロナウイルス影響を大きく受けた2020年度からは需給環境が大幅に回復
- 主原料コストの販売価格への早期反映、輸出を中心とした市況好転・数量増、国内外のグループ会社収益の改善により、対前年度で大幅に改善

JFEスチール	2020年度 実績	2021年度 実績	増減 対前年度
セグメント利益	▲654	3,237	+3,891
1. コスト	+300	・ 設備投資効果 ・ 安価原料使用拡大 等	
2. 数量・構成	+600	・ 鋼材需要回復による数量増 (粗鋼量 2,276⇒2,588万t)	
3. 販価・原料	+1,030	(≒鋼材トンあたり：+4,600円) ・ 主原料市況は大幅に上昇するも、主原料コストの 早期反映や、需給・市況環境を背景とした販売価格上昇に よりスプレッド改善	
4. 棚卸資産評価差等	+2,280	・ 棚卸資産評価差+1,970 (▲370→+1,600) ・ 原料キャリアオーバー影響+200 (+30→+230) ・ 為替換算差+110(±0→+110)	
5. その他	▲319	・ 国内外グループ会社収益の改善 ・ 金属・スクラップ等の物価上昇 等	

10

次のページが、年間での比較、2020年度と2021年度での年々の比較であります。

数字としては、赤字から黒字に変わって大きく3,891億円よくなったということですが、コストについては、300億円のプラス。それから数量については粗鋼生産300万トン強増えておりますので、600億円のプラス。

これに、スプレッドが1,030億円という実績になりました。販価と原料という観点でいくと、販売価格で5,700億円ほどプラスがあり、原料で4,700億円ほどのコストアップがあったという内容です。それを絞った結果として1,000億円程度スプレッドが改善した、という内訳になっております。

これに、棚卸資産評価差、非常に大きくプラスに効きましたことに加え、その他のところでは、300億円のマイナスとはなっておりますけれども、国内外のグループ会社の改善と、金属・運賃・スクラップ等の物価上昇。これらが約1,300億円程度、マイナスとプラスがあります。グループ会社は改善でプラス、それから金属等がコストアップでマイナスということです。こういったものがございまして、トータルとしては3,890億円改善したということでございます。



2021年度決算

JFE

足元の事業環境/損益概況

➤ **国内の環境・エネルギー関連分野**および**インフラ分野**が**堅調に推移**したことから、
高水準の受注高を継続し、セグメント利益についても**4期連続増益**を達成*

- ・ **カーボンニュートラル分野**で**受注増加**
- ・ 資機材高騰等の影響はあったものの、企業買収による増収等により増益を確保

*セグメント利益：17年度193億円、18年度201億円、19年度231億円、20年度240億円、21年度260億円(17年度は日本基準経常利益)

年度決算

(億円)	20年度 (実績) (A)	21年度 (見通し) (B)	21年度 (実績) (C)	増減 (対前年度) (C)-(A)	増減 (対見通し) (C)-(B)
受注高	5,011	5,300	5,058	47	▲242
売上収益	4,857	5,100	5,082	225	▲18
セグメント利益	240	250	260	20	10

対前年度

- ・売上収益 +225 前年度受注拡大、企業買収による増加
- ・セグメント利益 +20 売上収益増により増加、コストダウンによる改善

対前回見通し

- ・受注高 ▲242 海外案件の出件時期ズレ
- ・セグメント利益 +10 コストダウンによる改善

12

次に、JFE エンジニアリングです。

エンジニアリングについては、需要としては非常に堅調に推移をいたしました。高水準の受注を継続いたしまして、今年度も5,058億円の受注実績になりました。それから利益が260億円ということで、第4期連続の増益です。

(B)欄の前回との見通しと比べると、受注のところ、見通し5,300億円に対して実績5,058億円ということで未達になっておりますが、海外案件の出件の時期ずれが要因です。これは主にヨーロッパでの受注ですけれども、契約締結時期が21年度から22年度にずれ込みました。まさにずれでございますので、今後大きく影響するようなものではないということでございます。



足元の事業環境/損益概況

- 全般的に新型コロナウイルス影響による落ち込みから回復
- 国内においては、**鋼材需要の回復や鋼材市況が堅調に推移したことにより増益**
海外ではマーケットが好調に推移したことで**特に北米事業のKelly Pipe等を中心に大幅に増益**
- 年間セグメント利益は**前回見通し比+29億円、前年度比+359億円**の**559億円**となった

業績見通し

(億円)	20年度 (実績) (A)	21年度 (見通し) (B)	21年度 (実績) (C)	増減 (対前年度) (C)-(A)	増減 (対見通し) (C)-(B)
売上収益	9,325	12,100	12,317	2,992	217
セグメント利益	200	530	559	359	29

対前回見通し：セグメント利益 +29

- ・北米事業のKelly Pipe等で高水準のスプレッド確保が継続したことによる増益

14

次に、JFE 商事です。同様に、今年度決算、昨年の実績と見通しと比較しております。

JFE 商事は、先ほど鉄鋼事業のところでも申し上げましたが、鋼材需要の回復、それから市況が非常に堅調に推移したことによって増収増益です。特に北米事業、その中でも Kelly Pipe 等が非常に好調であったことによって、大幅な増益です。利益が 559 億円ということで、過去最高の利益です。

前回 2 月の見通しと比較しても、29 億円さらに上乗せができました。これも、北米事業でスプレッドが 2 月に想定していたよりも、さらにプラスが確保できたということです。



当期の期末配当については、
1株当たり80円（年間140円）とする案を
株主総会にお諮りする方針といたしました。

16

次に、配当についてです。

配当については、期末の配当80円、年間で140円。これは、2月に発表させていただいた通りですが、同じ案で株主総会にお諮りしたいと思っております。

緊迫するウクライナ情勢を受け、
今後の世界経済の動向は非常に不透明な状況にあります。
特に鉄鋼事業において、

- ・ 主原料価格が高値圏で乱高下を繰り返していること
 - ・ 合金鉄やエネルギー等あらゆるコモディティ価格の高騰が続いていること
 - ・ これらに伴い今後の鋼材価格の動向が不透明であること
- から、現時点で合理的な予想の算定が困難であるため、
2022年度連結業績予想については未定としております。

18

続きまして、2022年度についてです。

業績予想について、1ページ、整理しております。ご存知の通り、緊迫するウクライナ情勢を受けて、今後の世界経済の動向は非常に不透明な状況にあります。

特に鉄鋼事業においては、主原料価格が高値圏で乱高下を繰り返しております。さらには、合金鉄、エネルギー等、あらゆるコモディティ価格の高騰が続いております。これらに伴って、今後の鋼材価格の動向が不透明であるということから、現時点で合理的な予想の算定が困難と考えまして、2022年度の連結業績予想については未定とさせていただきます。

足元の事業環境（鉄鋼事業）

■ 国内の事業環境

- 半導体などの部品供給制約により抑制されている**自動車生産**については、**徐々に回復**が見られるものの、**回復速度は緩やか**
- 他分野の活動水準については、国内外の経済の持ち直しを背景に**底堅く推移**
- 全体として、**2022年の需給は再びタイト化**へ

■ 海外の事業環境

- 世界経済の回復に伴い、**鋼材需要は回復基調の継続**が見込まれる
- コロナ感染症のピークアウトにより、**建設需要は回復傾向**
- 半導体などの部品供給制約も徐々に解消に向かい、**自動車を中心とした製造業の活動水準の回復も見込まれる**

- **ウクライナ情勢や国内外でのコロナ再拡大のリスク（特に上海等の中国での大規模ロックダウン）**等の影響を注視する必要あり

19

業績予想そのものは未定ではありますが、足元の事業環境等について若干ご説明をさせていただきますと思います。

鉄鋼事業の、まず国内の事業環境です。半導体などの部品供給の制約によって抑制されていた自動車生産について、徐々に回復が見られるものの、その回復の速度は緩やかと考えております。他分野の活動水準については、経済の持ち直しを背景に底堅く推移しております。全体としては、需給は再び2022年タイト化するのではないかと考えています。

一方で、海外についても、経済の回復に伴って鋼材需要は回復基調継続と考えております。コロナのピークアウトによって建設需要も回復傾向であるし、製造業についても、部品供給制約も徐々に解消に向かって回復してくると、ある前提を置いて想定しているものの、一方で、ウクライナ情勢、この後どういうふうになっていくのかということが懸念点です。

さらにはコロナについても、国内外で再拡大のリスクは依然あるということ、特に上海等、中国での大規模なロックダウンが行われております。これがこの先どのように影響してくるのかについては非常に不透明なところも大きく、影響をよくよく見ていく必要があると考えています。

足元の主原料市況動向（鉄鋼事業）

■ 鉄鉱石

- 2022年は中国の**年間粗鋼生産量制限が継続**
- 粗鋼生産量制限のもと、中国の景気刺激策等に支えられ、**当面は足元の高値圏が継続**するものと考えられる
- 但し、**中国の景気動向や政策に左右される**ため、今後の動向に注視が必要

■ 原料炭

- 対ロシア経済制裁、コロナ影響、中国の政策等によって**市況は大きく変動し、2022年度の市況前提の予測は困難**
- 当面は、歴史的な高値圏での推移が継続するものと考えられるが、各国の動向により、**引き続き荒い値動きが継続**するものと見ている

20

それから、主原料価格の動向です。

鉄鉱石については、中国が今年度も、年間の粗鋼の生産制限を継続するというので、当面は足元の高値圏が継続するのかなと思っています。いずれにしても中国次第であり、動向は注視が必要だと思っています。

原料炭につきましては、ロシアの経済制裁、コロナ影響、中国の政策等によって非常に市況が大きく変動しているということで、正直言って現時点で、2022年の前提の予測というのは非常に困難であると思っています。

当面は、今の歴史的な高値圏での推移は継続とは思っておりますが、非常に値動きが荒いということでもあります。昨日も、その前の日と比べるといきなり60ドル変動するなど、こういった動きがかなり頻繁に起きているということで、非常に読みにくいということです。

2022年度の方針（鉄鋼事業）

■ 販売価格：

- 2021年度に取り組んできた原料コスト早期反映の取り組み等を含む販売価格改善活動を加速
（既に足元の原料炭や諸物価の急騰に対しては、販売価格へ反映すべく活動を開始）
- 7次中期で掲げている「量から質への転換」や「販売価格の抜本的改革」の取り組みの一環として、これまでも行ってきた「エキストラ改善活動」や「持続可能となる価格水準への是正」をさらに本格化

■ コスト削減：+100億円（アクション+230億円、高炉改修▲130億円）

千葉6高炉改修の一過性コスト増が見込まれるが、可能な限り吸収すべく取り組む

■ 単独粗鋼生産量：2,600万トﾝ程度

足元の事業環境が継続した場合の前提。
尚、現状は高炉8基稼働の体制で操業。9月より千葉6高炉の改修を予定。
需要に沿った合理化生産を志向する。

21

そんな中で、鉄鋼事業として当社としての方針を書いております。

まず、販価については、昨年来取り組んできました原料コストの早期反映の取り組み、これを引き続き継続して改善活動を加速させたいと思っております。すでに足元の原料炭の価格の急騰等に対応して、販価に反映すべく、2万円値上げ等を打ち出して、活動を開始しております。

それから、7次中期計画の中で掲げた「量から質への転換」「販価の抜本的改革」の取り組みの一環として今も行っておりますが、エキストラの改善活動、価格水準の是正、こういったものにさらに取り組んでいきたいと思っております。

一方で、コスト削減について100億円と表示しておりますが、実際のアクションとしては230億円を予定しております。ただ、高炉の改修、千葉の6高炉の改修を予定しており、高炉改修による一過性のコスト増が130億円ほど見込まれるということで、現時点では絞って100億円という見込みです。

それから、粗鋼生産量について、2,600万トン程度と考えておりますが、あくまでも、先ほどご説明したような事業環境が継続した場合、2,600万トン程度かなと考えているということです。その前提が変わってくれば、量についてもまた変わってきます。

なお、現状は高炉8基稼働です。千葉の6高炉の改修を9月から予定しております中で、需要に沿った合理化生産を志向していきます。



JFE

傘下グループ会社の再編について

JFEホールディングス

(2022年5月6日リリース)

JFEスチール株式会社によるJFEコンテナ株式会社の子会社化

- 鋼製ドラム缶と各種高圧ガス容器の製造・販売事業を担うグループ会社である、JFEコンテナ(株)について、株式交換による**完全子会社化を決定**(効力発生日:2022年8月1日)
- JFEスチールとの一体経営を通じ、これまで以上に中長期的視野に立った機動的かつ迅速な意思決定を行い、両社の経営資源を最大限活用した経営課題への対応・成長戦略を推進していく

完全子会社化による効果

1. 成長市場でのポジション確立、脱炭素・水素社会の実現に向けた取り組み強化
2. 国内ドラム缶事業での持続的成長
3. 海外戦略の加速
4. 人材交流の更なる促進によるノウハウ共有の進化及び人材の育成
5. 資金管理の効率化、上場維持コストの削減 等

23

それから、トピックスとして、本日発表させていただきましたが、傘下グループ会社の再編ということで、JFEスチールによるJFEコンテナの子会社化です。

JFEコンテナは、鋼製ドラム缶、各種の高圧ガス容器の製造・販売を担っているグループ会社で、上場会社です。このコンテナについて、株式交換によって完全子会社化を決定したということでもあります。これによって、中長期的な視野に立った機動的かつ迅速な意思決定を行って、両社およびグループ全体としての経営資源を最大限活用して、経営課題に対応していきたいということです。

完全子会社化の効果としては、一つ大きいのは、成長市場でのポジション確立、脱炭素・水素社会の実現に向けた取り組み強化と示しました通り、コンテナが今も作っております高圧ガス容器事業を拡大するという事とともに、水素のサプライチェーン構築に資する商品・サービスの提供を、グループを挙げて取り組み強化していきます。さらには国内でのドラム缶事業での持続的成長、海外戦略、人材交流、資金効率、上場に伴う上場コストの削減等々の効果も狙って、完全子会社化を行います。

私からの説明は、以上でございます。

続いて、代表取締役社長の柿木より、7次中期経営計画の取り組み状況についてご説明をいたします。



中期主要収益目標と2021年度業績の総括

JFEホールディングス

JFE

- **2021年度事業利益は4,164億円**となり、中期経営計画**2024年度目標を超過達成**
- その他収益指標に関しても、目標達成に向け、**順調な滑り出し**

		7次中期経営計画 2024年度	2021年度実績
グループ全体	連結事業利益	3,200億円	4,164億円
	親会社所有者帰属当期利益	2,200億円	2,880億円
	ROE	10%	15.7%
事業会社	鉄鋼事業 トン当たり利益* セグメント利益	10 千円/t 2,300億円	14 千円/t 3,237億円
	エンジニアリング事業 セグメント利益 売上収益	350億円 6,500億円	260億円 5,082億円
	商社事業 セグメント利益	400億円	559億円

* 鉄鋼事業のトン当たり利益（連結セグメント利益÷単体鋼材出荷数量）

25

柿木：柿木でございます。それでは、第7次中期経営計画の取り組み状況につきまして、私よりご説明をいたします。

まず、中期の主要収益目標と今年2021年度の業績の総括であります。

先程来お話があるように、2021年度の事業利益は4,164億円ということで、2024年度の目標を超過達成している状況であります。下段に数字が並んでいるように、2021年度のROEも15.7%となりました。

事業会社で見ますと、鉄鋼事業のトン当たり利益が、2024年度目標1万円に対して、2021年度実績は1万4,000円となりました。後程ご説明しますが、これには棚卸資産の評価益が入っていますので、これはまだ実際上足りない状況であります。2021年度のエンジニアリング事業のセグメント利益は260億円、それから商社事業のセグメント利益は、先程来あったように史上最高益の559億円であります。



鉄鋼事業の取り組み状況

JFEスチール

JFE

2021年度の概況

➤ **2021年度は、棚卸資産評価益等の一過性影響もあり、2024年度収益目標を超過達成**

(21年度鋼材トン当たり利益：14千円/トン 24年度目標：10千円/トン)

↳ **棚卸資産評価差除きベース：6千円/トン (対中期目標▽4千円/トン)**

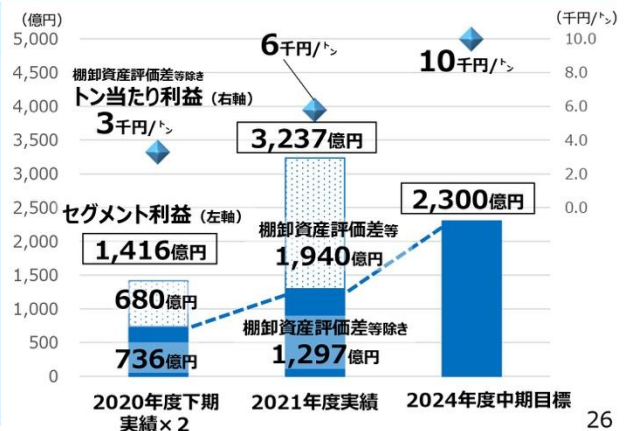
2021年度に達成した項目

- ✓ コスト削減 300億円/年 達成
- ✓ 設備投資計画や倉敷地区の高炉改修等の着実な実行
- ✓ 販売価格の改善：主原料コストの販価早期反映、エキストラ改善活動の開始・一部改訂等

初年度に計画していた
主要施策は予定通り実行

中期目標達成に向けての施策 ～『量から質への転換』～

- **販売価格の抜本的な見直しの推進**
主原料コストの販売価格への更なる早期反映推進、諸物価上昇の価格反映、エキストラ改善活動のさらなる加速 等
- **構造改革完遂による効果の実現**
固定費削減効果の実現、労働生産性向上 等
- **プロダクトミックスの高度化**
(高付加価値品比率：
20年度40%→21年度45%以上*→24年度50%)
高級無方向性電磁鋼板の製造設備増強
洋上風力発電用大単重厚板の製造能力増強 *見込み



鉄鋼事業の取り組み状況についてお話をいたします。

先ほどお話したように、2021年度の収益は、棚卸資産評価益等の一過性の影響がありまして、トン当たりになりますと1万4,000円と記載していますが、棚卸資産評価益を除きますとトン当たり利益は6,000円になります。やはり中計目標に対して、4,000円が足りないということでもあります。

その下、それぞれ計画していた主要施策はだいたい達成したということで、コスト削減が 300 億円、それから設備投資計画では、倉敷の高炉改修の着実な実行。それから販価の改善は、先程来ご説明しています通り、主原料コストの販価の早期反映とか、エキストラ改善活動の開始等、この辺については一定の成果は出ていると思っています。まだ完全にやり切っているわけではありません。

左下で、中期目標達成に向けての施策ですけれども、販価の抜本的な見直しの推進ということで、これについては、今、諸物価も非常に高騰しておりますので、この辺の販価のあり方について今後進めていかないといけないと思います。

構造改革については、最終的に 2023 年度に京浜地区の上工程が止まるということで大きな成果が出るのですが、それに向かって進んでいるということであります。プロダクトミックスの高度化については、2020 年度高付加価値品比率 40%が今年度 45%ということで、オンラインに乗っているということであります。

右のグラフは、今年度のセグメント利益 3,237 億円から棚卸資産評価差等を引くと、だいたい 1,300 億円となり、最終目標のセグメント利益 2,300 億円にあと 1,000 億円足りないという状況を示しています。



量から質への転換（構造改革と主な設備投資案件の進捗状況）

JFE

- 固定費の大幅削減（損益分岐点の引き下げ）の実現に向け、構造改革を着実に実行していく
- 京浜の跡地活用についても議論進展

設備	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度～
千葉 缶用鋼板設備休止 (第2タンDEM・第4CAL・TFL)			22年度9月目途に休止 (第2タンDEM・第4CAL・TFL)		
高炉改修		倉敷4BF (～21.12)	千葉6BF (22.9～23.1)		
京浜 上工程設備休止 (第2高炉・焼結・コークス炉・転炉・ 電気炉・連続铸造機他)				23年9月目途に休止	構造改革・設備投資 効果の実現 ・補修費削減 ・固定費削減 ・品種構成高度化 等
京浜 熱延設備休止 (熱延ライン【除く酸洗・スキパス】)				23年9月目途に休止	
高付加価値品製造に関連する 主な設備投資		倉敷第7連続铸造機稼働 (21.6～)		倉敷洋上風力向け大単重厚板 製造設備増強 (23.11)	24年度無方向性電磁鋼板 製造設備増強

京浜臨海部を拠点とした水素・アンモニア供給事業の協業検討を開始（4月21日リリース）

- ENEOS株式会社、株式会社JERA、JFEホールディングス株式会社の3社共同で、
神奈川県京浜臨海部において、以下の項目について協業の可能性を検討
 - 水素・アンモニアの受入・供給拠点の整備
 - 水素・アンモニアの供給ネットワークの構築
 - 水素・アンモニアの調達先、輸送キャリア、輸送方法

カーボンニュートラルの実現に向けて、
脱炭素燃料の安定的かつ経済的な
サプライチェーンの早期構築に貢献

27

量から質への転換で、ここは構造改革と主な設備投資案件の進捗状況を表しております。

上から見ていきますと、千葉の缶用鋼板の設備休止、これは今年の9月に実施します。高炉の改修については、昨年、倉敷の第4高炉の改修を実施し、それから今年の9月に千葉の第6高炉の改修を予定しています。それから、やはり大きいのは京浜の上工程および熱延の休止。これは2023年9月を予定しています。これによって、構造改革の効果が2024年度に発現するわけでありませう。

それから一番下、高付加価値製品製造に係る設備投資で、昨年、倉敷の第7連続铸造機を動かして大単重の厚板ができるようになりまして、2023年度は、JFEスチールとしては洋上風力向けの大単重厚板の製造設備の増強を計画しているところであります。

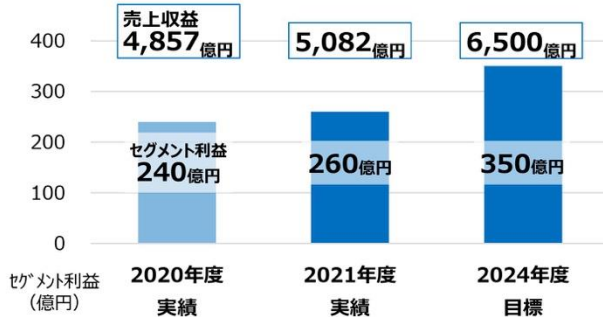
それから、京浜の跡地利用についても、先日プレスリリースいたしまして、京浜臨海部を拠点とした水素・アンモニア供給事業の協業検討を開始したところであります。ENEOS、JERA、それから当社の3社共同で、神奈川県の京浜臨海部において、以下の項目について協業の可能性を検討開始したところであります。これは、何といたっても京浜の扇島にあります大水深の岸壁を使って様々なことを検討し、さらに後背地も利用しようということでスタートを切ったものであります。



エンジニアリング事業の取り組み状況

JFE

【売上収益とセグメント利益推移】



事業環境の概況

- 21年度収益は、環境分野でのM&A*効果が発現し増益、**中期計画に対してオンラインの収益水準**
*JFE環境テクノロジー（旧三井E&S環境エンジニアリング）
- コロナウイルス影響や政変等により一部海外で出件の遅れ・中止が見られるも、**廃棄物関連を中心に国内外で需要堅調**

2021年度の取り組みと今後に向けて

Waste to Resource

- リサイクルビジネス拠点 全国拡大、工場立ち上がり
(稼働中：国内8拠点、22年以降稼働予定：国内5拠点)
- ✓ 西日本ペットボトルMRセンター全面稼働
(中部・西日本地区初 ボトルtoボトル原料製造 22年4月)

カーボンニュートラル

- 洋上風力発電用 モノパイル式基礎
国内初の新工場建設決定 (24年4月稼働予定)
- 日本最大級 木質バイオマス発電所の事業化決定
(田原バイオマスパワー 22年4月建設開始、25年9月稼働予定)

複合ユーティリティサービス

- 日本初 ガス上下水道の一体運営サービス開始
(妙高グリーンエナジー 21年9月設立 22年4月運営開始)

M&A等による基盤強化、海外運営事業への参入

- 海外事業におけるM&A効果の発現、規模拡大
(JFEプロジェクトワン：旧三井E&Sプラントエンジニアリング)
- 海外地域における廃棄物発電(ベトナム)、
産廃処理(マレーシア)の運営事業に参入

28

次は、エンジニアリング事業の取り組みです。

エンジニアリング事業は、前年度から高水準の受注実績を受けまして、前年度から増収増益となる売上収益は 5,082 億円、それからセグメント利益は 260 億円ということで、過去 2 番目の実績になっております。中期計画に対してはオンラインではないかと思っています。一部コロナウイルスの影響やミャンマーの政変等ありまして、海外物件で出件の遅れ・中止が見られるということであります。

右側は、中期の主要施策に対してどうかということで、Waste to Resource に関しては、リサイクルのビジネス拠点が全国でかなり拡大しています。これから立ち上がる場所は 5 拠点あります。それから、先日も発表しましたがけれども、西日本のペットボトルの MR センターが全面稼働いたしました。これは中部・西日本地区で初めて、ボトル to ボトルの原料製造をするということで 4 月からスタートしたところであります。

カーボンニュートラルに関しては、洋上風力発電用のモノパイル式の基礎製造工場を今年の 5 月に着工しまして、2024 年の 4 月に稼働する予定です。それから、これも先日発表しました、田原のバイオマス発電の事業化を決定しました。複合ユーティリティサービスでは、妙高グリーンエナジ

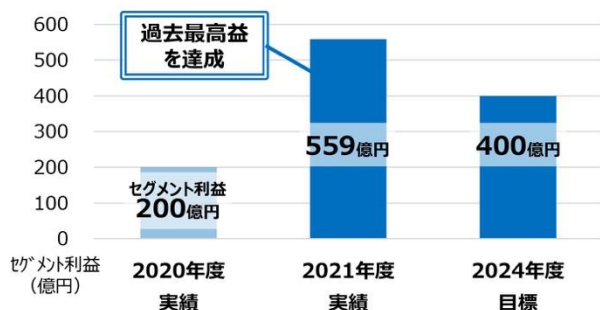
ーで一体運営サービスを進めているということでもあります。それから M&A による基盤強化、海外運営事業への参入ということで、着々と進めているということでもあります。



商社事業の取り組み状況

JFE

【セグメント利益推移】



事業環境の概況

- ・ コロナ禍からの活動水準回復や、鋼材市況の上昇等により、21年度は**過去最高益を達成**
- ・ 中期計画目標を上回る水準であるものの、鋼材市況上昇等の環境に恵まれた面もあり、**中期計画で掲げる重点施策は推進継続**
- ・ 国内外のサプライチェーン強化を着実に進展

2021年度の取り組みと今後に向けて

電磁鋼板グローバル加工流通No.1確立

- ・ 車載モーターや変圧器の需要拡大を捕捉するため、国内外で投資を推進
 - ✓ カナダ 変圧器コア製品用設備増強決定 (JSC 21年10月)
 - ✓ 中国 車載モーターコア製品用設備増強決定 (江蘇川電 21年11月)

自動車向け鋼材のサプライチェーン強化

- ・ グローバル4極におけるJFEグループ連携深化
 - ✓ メキシコ 自動車向け鋼材加工拠点稼働 (JSSB 21年5月 : スチールNJSMに隣接)
 - ✓ 中国 加工センターでの設備増強決定 (広州川電 21年10月 : スチールGJSS近郊)

海外建材事業の拡大

- ・ ASEANにおける建材需要の捕捉
 - ✓ ベトナム 鋼板製造メーカーへの追加出資 (TON DONG A CORPORATION 22年3月)

次は、商社事業であります。

商社事業は、何と云っても今年、アメリカを中心にして非常に好調でありまして、鋼材市況の上昇もあります。2021年度は過去最高益を達成して、セグメント利益 559 億円となりました。中期目標をかなり上回る水準ですけれども、やはり鋼材市況の上昇という環境に恵まれた面もありまして、中期で掲げる重点施策は、今、着々と推進を継続しているところであります。

右側を見ていただきますと、その内容です。電磁鋼板のグローバル加工拠点 No.1 確立ということで、車載モーター、変圧器、こういった需要拡大を捕捉するために国内外で投資を推進しています。カナダの Cogent を買収した JSC での設備増強。それから、車載モーターコアの江蘇川電でも設備増強を決定しました。

自動車向け鋼材のサプライチェーン強化ということで、Nucor とやっています NJSM に隣接した加工センターの稼働、それから中国の加工センターでの設備増強。それから海外建材事業に出資したと、こういうことで、着々と手を打っているということでもあります。



GX・DX投資の進捗について

JFEホールディングス

JFE

2021年度の進捗 GX・DX投資	
<ul style="list-style-type: none"> 各事業会社、概ね中期計画マイルストーン通りの投資進捗 2021年度 グループ全体での投資採択 	
<p>GX 投資 40%弱 (中期期間投資額の)</p>	<p>DX 投資 30%強 (中期期間投資額の)</p>
<ul style="list-style-type: none"> 2021年度に採択した主要なGX投資 ➤洋上風力・エコプロダクト等を通じ、社会全体のCO₂削減に貢献 	<p>7次中期期間中の投資計画(Gr全体)</p> <p>GX : 3,400億円</p> <p>DX : 1,200億円</p>
<p>洋上風力 <input checked="" type="checkbox"/> モノパイル式基礎 新工場建設 (エンジニアリング事業 24年4月稼働予定) 投資額 400億円</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 厚板大単重能力増強 (鉄鋼事業 23年11月稼働予定) 投資額 130億円</p> <p>電磁鋼板 <input checked="" type="checkbox"/> 無方向性電磁鋼板 製造設備増強 (鉄鋼事業 24年度上期稼働予定) 投資額 460億円</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤鉄鋼事業のカーボンニュートラルにむけた投資も着実に推進 	

30

次は、GX・DXの投資の進捗であります。

第7次中期計画期間中に、GXは3,400億円、DXは1,200億円という投資を決めたわけですが、2021年度、採択した投資は、このうちGXが40%弱で、内訳は、下に書いてありますように、大きい投資は洋上風力関連で、先ほどお話ししたモノパイルの工場400億円。それから鉄鋼事業では、この大単重の厚板の能力増強130億円。それからEV用の無方向性電磁鋼板の製造設備増強が460億円ということでもあります。

DX投資計画の1,200億円も、初年度に鉄鋼事業で倉敷地区の製鉄所システムリフレッシュ等の意思決定を行いまして、30%強を実行しているということで、これも各事業会社、おおむね順当に投資をしているということでもあります。

2021年度の進捗 JFEグループのCO₂排出量削減

- 2030年度削減量目標の見直し
 - ・既存技術の適用拡大や新規削減アイテムの積み上げ、迅速かつ効率的な推進体制の構築により、目標を「**30%以上削減**」(2013年度対比) に設定
- カーボンニュートラルロードマップの進展 (次ページ詳細)
- NEDO グリーンイノベーション基金に採択
 - ・政府の支援を受けながら、超革新的プロセスの開発プロジェクトを始動
- 日本製造業初のトランジションボンドの発行を決定
 - ・カーボンニュートラルに向けた事業計画の策定・公表が**パリ協定に整合していること**、**設備投資計画が当社排出量削減目標と整合していること**を外部機関により認証

2021年度の進捗 外部評価機関からの評価

- ESGの代表的指数「FTSE4Good Index Series」
「FTSE Blossom Japan Index」に2年連続選定
- CDP評価 「気候変動」「水セキュリティ」分野で高評価「A-」を獲得

31

次は、環境的持続性確立のための取り組みということで、いわゆるカーボンニュートラル、CO₂の排出量削減です。

最初に、2030年度の削減量目標の見直しということで、以前20%以上というのを掲げていたのですが、今年の2月に、やはり既存技術の適用拡大、新規削減アイテム、こういったものをいろいろ積み上げまして、目標を30%以上に設定をいたしました。

それから、2050年のカーボンニュートラルに向かって、ロードマップ、これ以前もお示しましたが、少し内容を詰めたものがございます。これは、次ページでお話いたします。

それから、NEDOのグリーンイノベーション基金に採択をされまして、超革新的プロセス開発に複数でプロジェクトを始動しております。

さらに、日本製造業初のトランジションボンドの発行を決定いたしました。これはカーボンニュートラルに向けた事業計画の策定・公表がパリ協定に整合しているということで、設備投資計画が当社排出量削減目標と整合していることを、外部機関、日本格付研究所の認証いただいたものであります。

それから、その下は外部評価機関からの評価で、高評価を得ているということでもあります。



鉄鋼事業 カーボンニュートラルロードマップ

JFE

2050年カーボンニュートラル実現に向けたロードマップを進展、以下技術の導入を具体的に検討

- カーボンリサイクル高炉について、**実証された技術から順次実装**（2030年代後半）
- 水素製鉄について、**小規模炉による試験**（2024～25年）、**中規模炉による試験**（～2040年）
- **千葉地区に試験電炉導入**（2024年～試験開始） → **高効率大型電炉の導入**（2027～30年）



32

これが、カーボンニュートラルロードマップであります。

大きくりに説明しますと、まずCO₂の削減目標は、2013年度比で、つまりこの中期の末、2024年度末までに18%削減します。それから先ほどお話したように、2030年度は30%以上CO₂を削減します。そして2050年にカーボンニュートラルを目指します。

3点ほど強調したいのは、まずカーボンリサイクル高炉でありますけれども、これを少し内容を噛み砕きまして、より具体的なスケジュールとしまして、小型高炉試験を2026年までにやります。それ以降で大型化の開発を行って、2030年代後半には実証できた技術から順次実装していきます。ですので、2050年より少し早く、順次技術実装を行うこととなります。こういう検討を開始したわけでありませう。

2点目の水素製鉄につきましては、これはGI基金を基にコンソーシアムで実施していますが、当社としては、小規模の試験炉を2024、2025年で行って、中規模の還元炉試験に繋げていきます。

それから電気炉について、以前、当社、スケジュールを明らかにしていない部分があったのですが、まず千葉地区で小型の電炉を建設して、高級鋼、高効率の製造法についての試験を行って、2025年までに完了させて、2027年から2030年に高効率大型電気炉、これを導入することを考えています。

それから、フェロコックス等様々なものが書いてございますけれども、これはご覧になっていただければわかる通りであります。研究開発費については、10年間で1,000億円を使う計画ですが、これについてもオンラインで進んでいるということでもあります。



GI（グリーンイノベーション）基金事業の開発内容

JFEスチール

JFE

- ▶ 2021年12月24日 グリーンイノベーション基金事業/製鉄プロセスにおける水素活用プロジェクトに採択
- ▶ 本基金を活用し、「環境経営ビジョン2050」で表明したカーボンニュートラルの実現に向けた開発を加速

	①カーボンリサイクル高炉法	②直接還元製鉄法	③高効率/大型電気炉
開発項目			
開発内容	<p>高炉から発生するCO₂をメタンに変換し還元材として繰り返し利用するプロセスを開発。千葉地区に150m³規模の小規模試験高炉を建設し、50%以上のCO₂削減を確認。 2025年から小型高炉での試験を開始。2030年までに技術確立し、2050年までに実装化完了。</p>	<p>水素を用いて、還元炉で既存高炉で使用する低品位鉄鉱石から酸素を取り除き、還元鉄(Fe)を製造する直接還元製鉄法の開発。千葉地区に小規模試験還元炉を建設し、50%以上のCO₂削減を確認。 2024年から小規模試験を開始。2030年までに技術実証し、2050年までに実機化を目指す。</p>	<p>スクラップや還元鉄を用いた電気炉において、溶解の高効率化、鋼材の高品質化方法を開発。千葉地区に小規模試験電炉を建設し、不純物の濃度を高炉法並みに制御できることを確認。 2024年から小規模試験を開始。2030年までに実機化。</p>

B3

続いて、グリーンイノベーション基金に採択されたそれぞれの三つの案件の内容を詳しく書いてあります。

細かくはもうご説明しませんが、一番左端がカーボンリサイクル高炉であります。これは高炉から発生するCO₂をメタンに変換して、還元材として繰り返し使うというやり方で、下に書いてあるように、2025年から小型高炉の試験を開始して、2030年までに技術を確立して、先ほど言ったように、できるところから実装化していくというものであります。

真ん中は直接還元製鉄法で、これはもうご覧になって分かるように、このコンソーシアムでやっている中で、私どもは小規模の試験炉を建設していくということでもあります。

それから右側が高効率/大型の電気炉ということで、先ほどお話したように、われわれは2024年から小規模の試験炉を開始して、2030年までに実機化したいという内容です。



中期主要財務・収益目標と2021年度業績の総括

JFEホールディングス

JFE

- ROEとDebt/EBITDA倍率は中期目標を超過。2021年度年間配当は140円/株を予定
(JFE発足以来最高)
- **カーボンニュートラル達成に向けた取り組み**についても、鉄鋼事業のCO₂排出削減、社会全体でのCO₂削減への貢献を通じて継続推進
- 2021年度収益は、棚卸資産評価益や海外鋼材市況の上昇等の**一過性要因を含む**。2022年度以降も、2024年度の目標達成に向け、**各種重要施策の取り組みを加速**

		7次中期経営計画 2024年度	2021年度実績
グループ 全体	連結事業利益	3,200億円	4,164億円
	親会社所有者帰属当期利益	2,200億円	2,880億円
	ROE	10%	15.7%
	Debt/EBITDA	3倍程度	2.8倍
	D/E*	70%程度	80.8%
	配当性向 (一株当たり配当金)	7次中期 30%程度	(140円)

* 格付け評価上の資本性を持つ負債について、格付け機関の評価により資本に算入

34

最後になりますけれども、中期の主要財務・収益目標と2021年度業績の総括であります。

冒頭でお話したのとほとんど変わらない内容もございますけれども、ROEとDebt/EBITDA倍率は、中期目標を超過しております。2021年度の年間配当は、先ほどお話したように140円ということで、これはJFE発足以来の最高値であります。

カーボンニュートラル達成に向けた取り組みにつきましても、鉄鋼事業のCO₂排出削減、それから社会全体でCO₂削減への貢献、これはエンジニアリング事業が主ですけれども、これも継続して推進しますよということでもあります。

また、先ほどお話したように、2021年度の収益は、棚卸資産評価益や海外鋼材市況の上昇等、一部一過性要因を含んでおります。そういう意味でも、2022年度以降も、2024年度の目標達成に向けまして、各種重要施策の取り組みを加速していきたいということでもあります。

私からは、以上であります。

質疑応答

司会：それでは、質疑に移りたいと思います。最初のご質問者様でございます。お願いいたします。

質問者：2点教えてください。

1点目は、2022年度の業績予想がないということについて、質問させてください。まもなく上半期の鉄鉱石価格と、第1四半期の原料炭価格が決着しますが、足元の水準の熱延コイルの市況が継続すると、輸出熱延コイルの採算がかなり厳しくなってくると思います。一方で、国内販売価格に関しては、2021年度下半期で、基礎価格というわけではないですが、主原料価格以上にかなり販価の値上げをしたような感触があって、第4四半期の鉄鋼事業の収益性が戻ってきていると思います。

2022年度、需要家側もコストアップで疲弊しているという中で、恐らく自動車分野等では主原料見合いの値上げはできると思います。しかし、輸出市況が低迷していることを考えると、収益をある程度確保するためには、主原料以上の値上げを取っていく必要があることに加え、販価への反映を早期に前倒していかなければいけないと思います。

この点に関して、まだ道半ばとおっしゃっていたかもしれませんが、2021年度下半期の成功体験もあると思います。原料炭価格が上がっているから2022年度の業績予想を出せないということではなくて、ある程度主原料価格が上がれば、その分に関して確定して製品価格に反映していけるといって、ある程度の確信は高まっているのでしょうか。

それとも、やはりまだ交渉していかなければならず、国内の需要家に対する鋼材販売価格に関しての確度は、まだ定まらないのでしょうか。

2点目、今回、カーボンニュートラルに関する具体的なロードマップを示していただき、ありがとうございました。千葉第6高炉の改修が2022年度に行われる予定ですが、ただ、2030年にかけての10年の間に、倉敷第2高炉や福山第5高炉、福山第4高炉について、次の改修時期が来ってしまうと思います。このように、2030年前後で高炉改修期を迎えるものが出てくるということ踏まえると、カーボンリサイクル高炉の技術開発を相当頑張らないといけないと思います。

例えば、その時点で技術開発が間に合わなかった場合、もう1度、従来技術を用いて高炉を改修するのでしょうか。それとも、やはり何が何でも2030年頃に向けて、何らかの形で技術の実装を頑張るといって、ということでしょうか。以上2点です。

JFE :

まず、最初のご質問である、業績予想を出せなかった点に関してお答えします。今、ご指摘のように、原料炭価格のボラティリティが非常に高いということが要因です。それでも私自身としては、これまで価格転嫁はある程度はできていると思います。しかし、一番不透明なことは、これ以上価格転嫁を進める場合、果たして需要家は、この価格転嫁を受け入れられるものなのか、という点です。

つまり、価格をわれわれが提示することはできますが、値上げにより需要が減ってしまう。例えば中小の建設分野などは、おそらくこれ以上の価格転嫁をすると、その先のお客様に販売できなくなるかもしれない。そうなると、需要そのものが減るのではないか。その需要のボリューム感が不透明です。

そういう意味で、原料炭価格のボラティリティが高い中、再度、価格が上昇した場合、おそらく自動車メーカーは、この原材料価格の上昇分を、主原料連動である程度受け入れられるでしょうけれど、その他の交渉分野がどの程度受け入れるのか。それに伴って需要減少がどの程度起こるのか。こういったところが読み切れないと思っていますし、かなりの確率で販値上げによる需要の減少がある程度起こってくるのではないかとということも、われわれは考えています。

2点目のご質問については、ご指摘の通り、2022年度は千葉の第6高炉の改修を決断しました。今後、倉敷の第2高炉、福山第5高炉と、改修が続きます。高炉改修は膨大なコストがかかるため、私としては、やはりこれらの高炉改修の前までに実装化できるような技術を何とか間に合わせて確立したい。

例えば一つは、トランジションの技術として、われわれが期待しているカーボンリサイクル高炉が、現行でも30%のCO₂が削減できるとなれば、今後の改修のときに、その技術を部分的に取り入れられないかと考えています。さらにそれらの技術とCCUと組み合わせるとカーボンニュートラルになり得る。ところが既存の高炉を今の技術で改修してしまうと、そこに間に合わないわけですから、そういう意味でカーボンリサイクル高炉等の技術開発を早めたいと思っているわけであります。

当初の質問に戻れば、2022年度に千葉の第6高炉は改修します。それ以降の高炉改修に合わせては、カーボンリサイクル高炉に限らず、電炉も選択肢としてあり得ますが、できるだけカーボンニュートラルの技術開発を進めて、トランジション技術でもいいので使用できる技術を早めに導入することによって、次の高炉改修の判断を何にするかを早く見極めたいというのが今のところの考えであります。

質問者：よく分かりました。ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございました。続きまして、よろしく願いいたします。

質問者：よろしく願いします。

1点目は、社長のご説明箇所の鉄鋼事業におけるトン当たりの実質利益について質問します。たしかに2021年度年間では実質利益は6,000円/トン程度かもしれませんが、第4四半期だけを見ると1万円/トンを少し超えています。この水準まで来ているので、合格点というわけにはいかないのでしょうか。トン当たり利益は、やはり半期ぐらいで考えるのが適正なのか、その辺の考え方を教えてください。

併せて、26ページの販価の改善に関して、2021年度に達成できたことと達成できなかったことを、もう少し分かりやすく解説いただければと思います。

2点目は、27年から30年にかけて導入するご予定の大型電炉では、こういった品種を作ってみようという考えなのか等、青写真を教えてください。以上です。

JFE：私からご説明いたします。

まず、トン当たり利益1万円という目標に対する2021年度の進捗に関して説明します。2021年度のトン当たりの利益については、一つは、もちろん棚卸資産評価差等が入っているということと、中期最終年度と比べると、例えば海外グループ会社の高収益や、海外鋼材市況の大幅な好転等が含まれます。中期の最終年度まで同じ状況が続けばいいのですが、必ずしもそうではないと考えています。

ですから、数字上は第4四半期のトン当たり実質利益が1万円ですが、例えば海外グループ会社の高収益や海外市況の好転状況、これとちょうど相殺するのは、諸物価上昇分の販価への反映だと思っています。この辺りについては、先ほど一定の成果があると言いましたけれども、まだ道半ばですから、そういった要素を入り繰りして、当初の予定通りの2024年度に鋼材トン当たり利益1万円という形にすることが必要と思っています。

次のご質問の、2021年度の販価改善について、できたこと、できなかったことをご説明します。販価の改善の取り組みにおいて、これまで取り組んできた、鋼材販価への主原料コストの反映を早期化する、エキストラ価格を取る、それからベース価格の修正をするといったことについては、一定の成果があったと思っています。

しかしながら、金属、輸送費、その他諸物価について、交渉において明確なルールできちっと販価に反映することができているとは思っていません。特にこのあたりの諸物価が非常に大きく上昇

していますから、この辺について、われわれとしてきちんと販価に反映していきたいと考えています。できなかったことは、そういうところだと思っています。

電炉に関するご質問ですが、やはり、大型の電炉は、日本で操業するときには、非常に電気代が高く、これが本当に生産性に合うかという課題があり、溶解の高効率化によって、コストを下げる必要があると思います。

それから、何といても現状では高品質なものが製造できないという課題もあります。今後、我々の大型電炉導入にあたっては、GI基金において、不純物の濃度を高炉並みに制御する技術開発を進め、自動車の外板等に使用可能な高級鋼製造を目指していかなければいけないと考えています。

再度整理すると、溶解の高効率化で電気コストを下げるということ、もう一つは鋼材の高品質化、いわゆる高品質なものを電炉で作れるようにするということが、この2点が非常に大きな課題だと思っています。以上、お答えしました。

質問者：はい、分かりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。それでは、続きまして、お願いいたします。

質問者：1点目が、価格の引き上げによって需要の減少が起こるかどうかについて、先ほど中小の建設関連等で心配だ、というお話がありましたが、現状こういった兆候が出ているのかどうかについてご説明をお願いいたします。それ以外も含めて影響が生じやすい分野等があれば、こちらも改めて整理をしてください。

あと2点目は、2021年度の第4四半期、合理化生産で少し粗鋼が減産になっていますけれども、こちらは、単純にスプレッドを重視したという理解でよいのかどうかも併せてご解説をください。

3点目が、京浜の跡地の活用に関して、御社としてのビジネスモデルをどのように考えていらっしゃるか。具体的には、土地の活用等で、どういった形で御社の収益に繋がるのかについて、イメージでも結構なので教えていただきたいです。また、おそらく他の選択肢もいろいろご検討されたと思いますが、その中で、このスキームに決められた判断の背景を教えてください。以上2点です。

JFE：それでは、私からご説明いたします。

まず第1点目、価格の引き上げによる需要の減少ということですが、今聞いている中でいきますと、例えば建設物件に関して、大型の建設物件については、ほぼ予定通り進捗していますが、中

小の建設物件については、やはり公定価格の上昇を受けて、少し建設計画の後ずらしというようなことが起こり始めてきています。

他にどのような分野で影響が生じやすいかという点については、今すぐ、こういう分野とお答えすることはできませんが、いずれにしても比較的中小の製造業などでは、やはり、今の水準の鋼材価格を前提にすると、受注を見合わせるような動きがおそらく出てくるだろうと思います。具体的にそれがどの分野かというのは今お答えできませんが、私はそのように危惧をしております。

2点目の第4四半期の粗鋼量については、ご指摘のように、少しスプレッドを前提にして合理化生産をしたということであります。若干、工場の生産設備に関してトラブルもあったという影響もありますけれども、基本はスプレッドを重視して操業したと考えていただければと思います。

3点目は、京浜地区の土地の利用ですけれども、これについては全体として、やはりプラントを建設する等して土地を活用する、貸す、それから売る、という三つを大きな柱に据えています。この水素・アンモニア供給事業は、国の施策にも合致しているわけですけれども、個別企業として、ある程度の収益性をきちんと持った上で事業展開をしていきたいと思っています。

広大な土地ですから、もちろんこういった協業検討も大事でありますけれども、一部はやはり売却をすることによってキャッシュフローを創出するという、かつ、他の地区の開発費用を捻出するというのも大事だと思っております。

それ以外に、土地の所有者として適切と判断すれば、土地を貸すという事業も重要で、こういった組み合わせの中で、われわれとしては、公益にも適い、かつ個別企業としての収益性もきちんと確保できるような、そういう土地政策を基本に据えて考えていきたいと考えております。以上、回答いたしました。

質問者：はい、分かりました。ありがとうございました。

司会：はい、ありがとうございました。続きまして、お願いいたします。

質問者：よろしく申し上げます。2問お願いいたします。

今のご質問、やりとりも関連しておりますが、今年度鋼材需給は再びタイトへという見通しが説明資料に入っておりますが、足元の薄板3品などの在庫水準は、自動車の減産の影響もあって、高水準になっていると思います。

今年度、高炉改修の予定もありますが、逆に積極的に供給を抑制するようなスタンスが求められるケースというのは起き得るでしょうか。メタルスプレッド維持のためにも、鋼材価格が高くなる

と需要にも影響し得るというお話も出ましたが、減産の取り組みという考えは必要かどうかというところについてお考えを聞かせてください。これが1点目です。

2点目は、エンジニアリング事業関連ですが、受注が計画通り進んでいるというお話でしたが、2024年度の6,500億円の売上目標に対しては、さらに一段受注拡大、特に再エネ関連の取り組みが必要になるのではと思います。その採算性も含めてですが、現時点での2024年度目標達成に向けた受注活動の確信度はいかがでしょうか。解説いただけたらと思います。以上よろしく申し上げます。

JFE：はい。それでは私からお答えいたします。

まず第1点目です。いただいた質問の中で、鋼材需給に関して供給を抑制するという局面の有無についてですが、率直に申し上げて、現時点では不透明です。大きな理由の一つはウクライナ情勢です。これはまだ始まったばかりですが、これによってどういうことが起こり得るのかが見通せません。

当面は、我々の購入原料の市況アップ、それからウクライナやロシアの鋼材の供給が止まることによる鋼材市況のアップ等を考えておりますが、長期化することで、エネルギー価格全体が上がってくると思います。そうすると、やはり世界の経済成長がどの程度になり、どういう形になるのかということが不透明であるということが一つです。また意外と大きいのは、中国のゼロコロナ政策です。我々にとりまして、ゼロコロナ政策で既存の工場が止まったり、今後、おそらく中国での大きな需要局面が変わってきたりするのではないかと考えております。

したがって、本来なら需要が減れば供給を抑制するという局面も出てくると思いますが、今の段階では、なんともお答えしようがありません。現時点では不透明ですが、今後、いずれにしてもウクライナ情勢、および中国のゼロコロナ政策の動向や、世界の鋼材需給の状況を見て、操業を決定することになろうかと考えております。

2点目のエンジニアリング事業に関してですが、2024年度売上収益6,500億円を目標として掲げており、目標達成のためにやっていかなければならないことがまだまだあると考えています。M&Aをした会社の収益貢献もありますし、特にWaste to Resource分野はまだまだ成長が期待できるので、こういったものに積極的に取り組んで、売上収益6,500億円を達成するべく、今取り組んでいるところであります。

一つ懸念点は再エネ関係で、洋上風力発電用のモノパイルを生産することを決定しており、Round1の需要がかなり出てくることを想定し、2024年4月に新工場の稼働を計画しておりましたが、その需要増加の時期が若干後ろにずれる可能性があります。手をこまねいているわけではな

く、モノパイルの国内の需要、および東南アジアも含めた需要を今後さらに捕捉していかないといけないと思っております。以上、回答申し上げます。

質問者：よく分かりました。ありがとうございました。

司会：はい、ありがとうございました。それでは、そろそろ終了予定時刻となりますので、次の方を最後のご質問者とさせていただきます。お願いいたします。

質問者：主原料以外の主要原料、それから燃料費、これらに対してまだ販価を上げていかなければいけないというコメントが社長からありましたが、それに関してフォーミュラ制の導入ができるのかどうかといったところを教えてください。

併せて、例えば原油価格、それから市況原料価格について、すでに2021年度もかなり市況は上昇していたとは思いますが、足元の市況水準が続いた場合、YoYでどの程度のコストアップ影響が出てくるのか、可能であれば定量的な数字をいただけないでしょうか。

JFE：では、お答えさせていただきます。

ご質問の燃料費等々のフォーミュラ制についてですが、現時点では、あまりそれをフォーミュラにするという考えはないかと思います。一部の品種についてはご指摘のようなフォーミュラ制を導入しているところもあるとは思いますが、今、燃料だけではなく、主原料以外の様々な原材料で価格の上がり下がりがあり、全般的にその導入は現時点では考えにくいと思います。

それから、年々でのコストアップに関して、足元の市況原料価格の水準が続いた場合の定量的な影響額があればということですが、現時点での数字を年々で引き延ばしてどれぐらいになるかというのは、なかなか難しいところがあります。

一つ言えるのは、2021年度の上下の段差で、いわゆる諸物価が500億円コストアップしています。厳密にいうと第3四半期、第4四半期でも多少段差はあるかもしれませんが、上下で500億円の段差があるということは、今の水準が年々で続けば、この500億円のコストアップは年間ではさらに実現してくるというようなイメージかと思います。以上です。

質問者：はい、よく分かりました。ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございました。以上で、質疑応答を終了させていただきます。

それでは、これもちまして本日のインベスターズミーティングを終了させていただきます。本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。ミーティングから退席をお願いいたします。

[了]

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。