

J F Eグループインベスターズ ミーティング
（2019年度決算および2020年度業績見通し）
2020年5月12日開催 質疑要旨

Q. 19年度下期の実力損益を教えてください。

A. 19年度下期の鉄鋼セグメント利益▲264億円のうち、棚卸資産評価差や期末に固定資産廃却が集中した影響等が▲260億円程度あり、それを除けば実力損益はほぼゼロの水準である。

Q. 全国粗鋼量が四半期1,800万トンを下回るとの見方もある。どの程度の数量減を見込んでいるのか教えてください。

A. 現状の受注状況等を考慮すると、20年度4-6月の減産規模は19年度下期の水準に対して▲25%程度で、能力に対しては7割弱程度の水準を想定している。また福山地区の第4高炉が6月末にバンキングを実施する。7-9月以降の数量は現時点では見通せていないが、出銑比を調整することで高炉能力の25%削減に対し±15%程度は生産量の調整は可能と考えている。

Q. 足元の輸出のメタルスプレッド\$110/トんとすると、ホットコイル価格は\$400/トンを切る水準か。

A. ご推察の通り、足下のホットコイルの価格は\$400/トンを下回る水準である。

Q. コロナウィルス影響が解消した後も鋼材需要の水準が想定を下回った場合、東日本製鉄所京浜地区の上工程休止に加え、西日本製鉄所の高炉のいずれかを止める等の更なる規模の縮小が必要になるのか。

A. 今のところは、京浜の高炉の休止以上の構造改革が必要になるとは想定していない。仮にコロナウィルス影響を含め更なる需要減が想定される場合、一時的な対応としては、東日本製鉄所は各地区高炉1基体制のため、京浜地区の高炉を前倒しで休止することや千葉地区の高炉を停止することは難しく、西日本製鉄所の高炉が対象になると考えている。

Q. 20年度のコスト削減規模を教えてください。

A. 20年度に向けて1,000億円規模のコスト削減を狙っていきたい。内訳については、固定費と変動費で概ね半分ずつのイメージである。固定費は補修費の削減や労務費施策等が中心で、変動費は19年度に稼働した福山地区の3Aコークス炉や3焼結機の大型設備投

資効果の通年での効果発現と、さらにプラスアルファで対策を実施することで1,000億円のコスト削減を実施したい。

Q. リーマン・ショック後に1,000億円を超えるコスト削減を行う等、過去の低迷期にもコスト削減を実施してきたと思うが、今回のコスト削減のポイントについて、過去との違いも含めて教えて欲しい。また、補修費削減は後々設備に悪影響を及ぼす可能性があると思うが、その点の見解も伺いたい。

A. 前述のとおり、20年度に実現を目指す1,000億円のコスト削減のうち、概ね半分が補修費および労務費施策等を含む固定費削減である。補修費については生産量の大幅な減少に見合った削減を行う事が現在は必要であると考えている。過去の経験から操業に見合った適切な削減について知見を積み重ねてきており、設備への悪影響は抑止できると考えている。また今回は過去にも実施した事がある固定費削減に加えて、変動費においても、コロナウィルスの影響の有無にかかわらず、設備投資の効果を最大限発現させていく。

Q. 国内紐付き価格の改善についての姿勢について教えて欲しい。

A. これまで値上げへの理解を求める営業活動を行い、過半はご理解いただいたが、持続的成長を可能とする収益水準の確保にはまだ十分な価格水準に達していない。引き続きお客様ごとに個別に価格改善を丁寧にお願ひしていく。

Q. 近年は技術力を生かした変動費中心のコスト削減を行う一方で、老朽更新投資の増加等で固定費の増加を容認せざるを得ない状況だったと理解している。3月に公表した構造改革および今回公表した20年度のコスト削減策によって、変動費・固定費ともに削減することで損益分岐点が下がるという、緊急対策にとどまらないコスト構造のトレンド変化を期待して良いか。

A. 3月27日に公表した構造改革により、24年度以降に労務費・補修費等の固定費削減等約600億円と償却費の減少約250億円を合わせ、年間約850億円の収益効果が発現し、また10年間で約2,000億円の老朽更新投資圧縮によるキャッシュフロー効果を見込んでいる。今回のコスト削減も、大きなトレンドとして構造改革が目指す損益分岐点の引き下げにつながっていく活動と考えて頂いて間違いはない。

Q. 構造改革による国内のスリム化を図った後の海外成長戦略、特に海外鉄源としてインドのJSWやベトナムのFHSについての戦略について教えて欲しい。

A. 海外の成長戦略には、出資拡大、技術供与、販売ネットワーク活用等の手段があるが、今後の方向性としては、自動車ハイテン等の高級鋼分野の需要が伸びる新興国において、JSWやFHS等に当社の技術供与をさらに推進する事で、日系・欧米自動車メーカーへ拡販を行っていく戦略が考えられ、これから検討していかねばならない課題と認識

している。

Q. 在庫圧縮に取り組むということは、今年度は出荷の減少以上に鋼材生産が減少するという事か。

A. 在庫圧縮は鋼材だけでなく原料や貯蔵品等も対象にしており、必ずしも出荷の減少以上に鋼材生産が減少するという事ではない。ただしこのような事業環境での在庫削減であり、一部では出荷以上に鋼材の生産を落とす方向に動く可能性はある。

Q. 輸出汎用品分野について、コスト競争力を強化して量を維持していくのか、あるいは量を絞っていくのか、中長期的な販売戦略を教えてください。

A. 3月27日に公表した構造改革でお示しした通り、京浜地区の上工程休止による400万トンの粗鋼生産能力削減の狙いはスプレッドが低く、中国ミル等との競争が激しくなる輸出汎用品分野を減らし、より高付加価値な分野を拡大していくことである。

Q. グローバルな鉄鋼マーケットの中で当社はどのような製品分野に注力するのか。何を強みにしていくのかを教えてください。

A. 国内市場は5,000~6,000万トンの需要規模がある中で、高付加価値品に絞らず、製造業・建設業向けともにきめ細かな品質やデリバリー管理等を強みに様々なお客様のニーズに柔軟に対応していく。

海外市場では、先ほど説明したように輸出汎用品分野は減らしていく一方で、自動車用ハイテンや電磁鋼板等の高付加価値品分野で高い技術力を武器に勝負する鉄鋼会社を目指す。

Q. 倉敷の連続鋳造機の新設投資は需要動向等によっては凍結の可能性もあるのか。

A. 倉敷の連続鋳造機の新設は、京浜地区の上工程の休止と西日本製鉄所の増強を図るという将来構想に係る重要な投資である。需要動向等によって稼働時期が多少ずれることはあり得るかもしれないが、凍結は考えていない。

Q. コスト削減1,000億円の達成確度について、半分程度を占める変動費削減は生産量が減少する中で真水で残る金額と考えて良いか。

A. 1,000億円のコスト削減は十分達成可能な内容だと考えている。ただし変動費についてはご指摘の通り生産量の影響を受けるのは事実で、一旦は19年度下期並みの水準を前提としている。4-6月の粗鋼生産量見通しは19年下期比で約25%減だが、7-9月以降の生産量と最終的な年度の変動費削減額は現時点では不透明である。

Q. 19年度の投資活動によるキャッシュフローは3,600億円程度だが、20年度は19年度に対しどの程度減るか教えて欲しい。

A. 20年度の具体的な値は現時点では申し上げられない。ただし設備投資について、鉄鋼事業を中心に意思決定済み投資も対象を含めて徹底的な見直しを行っているところであり、19年度に対しては減ると考えている。

Q. 19年度1-3月に輸出が増加した背景を教えて欲しい。足下の輸出のメタルスプレッドが\$110/t程度とのことだが採算は確保できるのか。

A. 19年度下期のメタルスプレッドは3月頃までは十分採算がとれる高い水準であったことから輸出を増やした。ただ足下の\$110/tではかなり厳しいと言わざるを得ず、個別の契約価格等に応じて受注を判断していくことになる。

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。