

2021 年度第 2 四半期決算説明会（2021 年 12 月 14 日） 質疑要旨

- Q1. 北米子会社の加工機能の強化について、能力の増強幅や収益の貢献について、GRAND BLANC PROCESSING L.L.C (GBP) と AIKEN WIRE PROCESSING, L.L.C. (AWP)、それぞれ教えてほしい。
- A1. 北米子会社の能力増強について、GBP は月間で 8 千トから 1 割強増強の 9 千ト、AWP は 400 ト程度から 50%増の 600 トとなっている。収益については、年間 2 億円程度で、5 年 10 年と安定して収益化していけるという目途を立てている。神戸製鋼所部材の加工のみならず、他社の委託加工も受けるなど、立地を生かして、能力をフルに使っていくことを考えている。
- Q2. 通期の経常利益見通しについて、期初予想は 52 億円だったが、第 1 四半期に 73 億円と修正し、現在は 82 億円となっている。鉄と非鉄が牽引しているとのことだが、鉄は上期で 25 億、非鉄も 17 億とかなり通期の見通しに迫っている数字なので、この通期の経常利益見通しの上振れの手応えについて、あるいは過去最高益の更新の可能性を含めて、社長のご意見を伺いたい。
- A2. 昨今の中国の電力不足では、当社の一部の工場では操業を一時休止するということがあった。今現在は順調な鋼材価格等についても、10-12 月がピークとされており、これから先がどうなるかは不透明。こうした懸念点はあるが、当社の利益に一番大きく影響が出るのは取扱数量である。自動車減産の影響も足下で続いているが、一方で中古車が北米でも日本でも需要が高まっている状況であり、半導体の供給が戻れば、自動車の生産・販売数量も戻ってくる。そうなれば結果として、自動車向けの鋼材は安定的に出荷されると考えている。
- Q3. 資料 21 頁、鉄スクラップの取扱いを増やしていくということについて、実際に仕入・集荷を増やしていくと考えられるが、具体的にはどのようなやり方で増やしていこうと考えているのか、教えてほしい。
- A3. 資料にもあるグローバル管理体制を強化し、各拠点で商機を逃さないよう取引先とコミュニケーションを適正に図っていく。仕入強化策として、小規模集荷業者に対して営業活動を行う。これは国内や北米等の海外も同様と考えている。一つ一つは小規模でも、当社の安定的な取引相手として確立していくことが重要と考えている。その為にはストックヤードが必要になるので、どの拠点に構えるべきかを含めて検討中。日本では関東にヤードをおき、輸出はもとより、国内取引の安定的なルートも確立していく。その際は、神戸製鋼所のパートナー会社、国内大手の鉄スクラップ取扱業者ともコラボレーションし、パートナー関係を強化していく。
- また、各拠点に適切な人員配置を行っていく。

Q4. リサイクル事業に関連して、説明資料の 22 頁以降で説明されている通り、今後バイオマス事業や、その他のサステナビリティ関連の事業について、現状の事業規模とどの程度まで伸ばすつもりか、目標値や投資の内訳があれば説明してほしい。

A4. 22 頁のバイオマス燃料事業については、鉄鋼原料本部で今一番力を入れているビジネスであり、2030 年までに二つの事業を検討したいと考えている。一つは PKS の集荷ヤードの 2025 年頃までの設立。もう一つは木質ペレット。ベトナムで遅くとも 2030 年までに製造会社の設立をしたいと考えている。足元では来年から供給を開始する案件があり、2023 年までに 25 万ト程度まで増える。それを補強するため、自ら供給会社・製造会社を設立、取扱量をさらに増やし、2030 年に 50 万トを目指す。鉄スクラップを含めた冷鉄源の拡販については、ベトナムに多くのユーザーを持っているという我々の強みを活かし、ベトナムを中心に増やしていく。さらに国内の業者とのタイアップも強化していく。また、グローバルネットワークを活かし、新たに北米・豪州・香港、ASEAN を巻き込んだ形での三国間貿易で、現状の 70 万トから 2030 年までに 150 万トに取扱量を増やすことを目標にしている。ポイントは仕入先の拡大、ヤードの確保になる。

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ず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。