

IR 説明会「2017 年度上期決算実績と中期経営計画の進捗状況」
(2017 年 11 月 20 日開催) 質疑応答の概要

(鉄鋼事業に関して)

Q1) 下期の鋼材価格の前提は？

A1) 市況は 20 \$/ト>程度の上昇を織り込んでいます。足下の市況はやや上振れているようです。

Q2) グループ会社の上期業績が好調だった要因をもう少し詳しく？

A2) 好調な市況や稼働率上昇等の要因に加え、海外につきましては、市況が安い時期に仕入れた母材在庫の活用等の効果もありました。国内関係会社につきましては、従来から注力してきた、いわゆる「自販」取引の拡大も功を奏しています。

Q3) リーマンショック前の利益水準を上回る業績見通しとなっているが、この要因をどう考えるか？

A3) 市況はまだ当時の水準に届いておりませんので、やはり当社の販売量が当時に比べ、増加していることが大きいと思います。新日鐵住金材に加え、グループの電炉系製品の取扱いも増加しています。
加えて、統合シナジー効果も大きく貢献しております。

Q4) 日新製鋼が新日鐵住金グループとなったが、日鉄住金物産に何かメリットはあるか？

A4) 以前より、日新製鋼殿とはお取引があります。今後は、まずは、例えば資機材の分野などでお手伝い出来る分野があると考えております。鋼材分野につきましては今後の課題となります。

(三井物産グループ鉄鋼事業の一部譲受けに関して)

Q5) 三井物産から譲り受ける商権や予想されるシナジーについて、具体的に教えてほしい。

A5) 品種でいえば、当社に知見が無い油井管等を除くあらゆる品種を譲り受けることとなります。一般的に申し上げますと、三井物産殿は紐付き取引に強く、当社は店売りに強いのですが、譲受により、当社にとっては造船や、自動車向け等の紐付け取引を拡大することが出来ます。

シナジーは営業面とコスト面の両方が有りますが、営業シナジーの例を申し上げますと

三井物産殿のお客様に対して、当社のメーカー商社ならではの鉄に対する専門知識を活かしたお手伝いが可能となります。また、三井物産殿の幅広い海外におけるサプライチェーン活用なども可能となります。コスト面のシナジーでは、例えば、三井物産殿は海外に埠頭をお持ちですので、輸送コストの低減なども期待しております。

Q5) 三井物産には Gestamp 事業があるが、何かシナジーは出てくるか？

A5) 現在でも当社は、中国においてホットスタンプ材を Gestamp 殿に納入しておりますが、今後の更なる展開についても期待しております。

Q6) 独禁当局への認可や顧客との関係での進捗は？

A6) 当社の事業譲受に関しましては、既に日本と韓国の当局からは認可をいただいております。お客様へのご説明については、三井物産殿が現在関係するお客様各位にご説明をしておられるところだと認識しております。

Q7) 鉄鋼事業で更なる流通の再編は考えられるか？

A7) 可能性はあると思いますが、当社につきましては、まずは来年 4 月の三井物産殿からの譲受事業の一体化に注力して参りたいと思います。

(繊維・食糧事業に関して)

Q8) 繊維や食糧事業での M&A 等の可能性は？

A8) 一般論で申し上げれば、事業の今後の成長に資する案件があれば検討していきたいと思っております。

以 上