

IR 説明会「2018 年度決算実績及び中期経営計画 2020 の進捗状況」
(2019 年 5 月 27 日開催) 質疑応答の概要

(鉄鋼事業関係)

Q1) 2019 年度経常利益見通しの中で、鋼材販売単価はどのように織り込んでいるか？

A1) 鋼材販売単価については、メーカー生産に係る原材料やその他コストの高騰は継続しておりますので上昇することを期待しておりますし、我々としても努力してまいります。

業績見通しには、2018 年度第 4 四半期横ばいの水準で織り込んでおります。

Q2) 足下の需給環境をどのように見ているのか？

A2) 需給環境で一番注目しているのは米中貿易摩擦の動向です。世界の鋼材需要は毎年 1%程度の増加を底堅く続ける見通しではありますが、過去には中国の需給状況によって国際市況が大きく動いた経緯もありますので、中国の粗鋼生産、市況動向、輸出動向等は十分注視してまいります。国内在庫水準については輸入鋼材の入着状況が影響していると考えております。

Q3) 2018 年度に対し、2019 年度見通しでは連結鋼材取扱数量は 170 万トンの増加となる見通しであり、2020 年度目標では更なる増加を狙っているようだが、現在の事業環境、国内在庫水準等等を考慮した場合、メーカーの生産が回復したとしてもそれだけの数量を販売するのは可能なのか？

A3) 2019 年度の 170 万トン程度の増加計画の内、単体での販売量増は 50 万トン程度であり、これは向け先としては輸出が主体となります。昨年度は供給制約の問題があり、需要に対して十分な輸出が出来なかったものです。また、連結での増加の内、半分程度は日本鉄板を子会社化した効果であり、残りは拡大してきた海外子会社を主体とする増加を計画しており、達成は十分可能だと考えております。

更に 2020 年度目標にかけては、一つは、米国での新コイルセンターやベトナムにおける QH PLUS 社への出資等による需要の捕捉、あるいは日本鉄板との営業連携などの国内外におけるバリューチェーンの拡充効果による拡販を狙ってまいります。また、米国、タイ、ベトナム、インドネシア更にインドなどの日本製鉄グループの海外 J/V 材の販売拡大などにも引き続き取り組んでまいります。

Q4) インドの Essar が日本製鉄のグループ会社となった場合、販売量が増加するようなことはあるのか？

A4) 当社のバリューチェーンの活用や色々なご提案などを通して拡販に向けた努力を
してまいります。

(繊維事業・食糧事業関係)

**Q5) 繊維や食糧の 2019 年度から 2020 年度にかけての増益はかなりハードルが高いよ
うに思えるが何か具体策はあるのか？**

A5) 繊維事業に関しては、お客様であるアパレル産業が消費者購買スタイルの変化の中
で、ビジネスモデルの変革に取り組んでおられる中、サプライチェーンの川中である
当社自身もビジネスモデルの変化・進化に取り組む必要があると考えております。

その取り組みの一つが、デジタルテクノロジーの活用や、スタートアップ企業との
協業によるコスト合理化・ロス削減や新しいビジネスモデルへの取り組みであり、
2018 年度からの仕込みの時期を経て、2020 年度には何とか成果として実績を出して
まいりたいと思います。

新規ビジネス・取引先の開拓や、新たな事業投資・アライアンスの推進も含めて、
中期目標達成に向けて努力してまいります。

食糧事業に関しても、販売・調達両面からの施策も講じており、利益計画の達成は
可能だと考えております。

**Q6) 繊維事業に関しては、何か別の分野を展開するということでは無く、現在の
OEM/ODM ビジネス路線の強化という方針だという理解で良いか？**

A6) おっしゃる通りです。さらに申し上げれば、このような厳しい経営環境の中で、
OEM/ODM を先ほど申し上げた様な新しいビジネスモデルに適応すべく強化が出来
れば、十分に競争力を持った事業として成長していくことが可能だと考えております。

(その他)

**Q7) 仮に 2019 年度見通しの経常利益見通しが未達となった場合、現在の配当性向方針
は 30%以上とのことだが、配当見通しの 230 円を維持するのは可能か？**

A7) 配当につきましては、株主様への還元は経営の最重要課題の一つとの認識を踏ま
え、またその時点の財務体質等も考慮の上判断してまいりたい。

以 上