

IR 説明会「2019 年度上期決算実績及び中期経営計画 2020 の進捗状況」
(2019 年 11 月 25 日開催) 質疑応答の概要

(鉄鋼事業関係)

- Q1)** 鉄鋼事業は 2019 年度上期から下期にかけて増益の計画だが、高炉メーカーの中には下期は減産の動きもある中で、販売量を増加させるのは可能なのか？
また海外を中心に市況も下がっているが、価格面でのマイナス影響は？
- A1)** 下期は上期に比べ、出荷ペースは上昇基調となっております。当社としては海外プロジェクト関係需要捕捉に向けた自助努力も織り込んでいます。
価格に関しては、確かに東南アジアの市況は厳しいものがありますが、一方でこのところ底打ちの兆しも見えてきたと考えております。
- Q2)** 鉄鋼事業 2020 年度中期経常利益目標達成に向けては、2019 年度下期年率経常利益から更に 30 億円ほどの増益が必要となるが、その確度はいかがか？
- A2)** 販売数量増加に向けての新需要や海外需要捕捉に向けての努力、シナジーの追求、経費削減努力などを積み上げてまいりたいと考えております。
- Q3)** シナジーは、三井物産との協業や日本鉄板関係のものと思うが、進捗状況は？
- A3)** 2018 年度の 4 億円から 2019 年度は 5 億円積み上げて、年度としては 9 億円というところです。更なるシナジーの発現に向けて、海外プロジェクト対応や相互拠点活用など仕込み・弾込めを図っているところです。

(繊維事業関係)

- Q4)** 繊維事業は 2019 年度見込みの経常利益 45 億円から 2020 年度中期目標は 55 億円と 10 億円程度の段差があるが改善策は？
- A4)** 繊維事業の販売先が短納期・小ロット化や E-コマース化などの構造変化している中で、当社としては、海外を含めた新規の販売先の開拓などの売上高増加に向けた努力をしております。また、スタート UP 企業 3 社に立て続けに出資するなどして、生産工程のデジタル化・可視化強化などによるコスト改善の努力も進めております。
- Q5)** 繊維事業で「新たな事業投資/アライアンスの推進」とあるがもう少し具体的に分野等を教えて欲しい？

A5) 具体的に何か決まっているということではありませんが、当社の業態は OEM/ODM ということで、川中ビジネスでありますので、川上の素材や川下の販売に携わる企業などとのアライアンスを強化できれば、より成長力が高まると考えています。

(中長期的な見通しについて)

Q6) 今年、来年というよりももう少し長いスパンで考えた時に、鉄鋼業界全体がより厳しい環境に置かれる中で、御社が自律的に利益を積み上げていけるような仕組み、仕掛けなどは何か考えているか？

A6) 当社鉄鋼事業に関しては、トレーディング業務が主体であり、その中で従来はコイルセンターやプレス工程のような、加工による付加価値、バリューチェーンを構築する中で収益を挙げてまいりました。

今後は、お客様の注文をメーカーにつなぐ過程でのデジタル技術を更に活用する中で可視化強化とか、鋼材を使用されるお客様に対してソリューションをご提供し、コンサルタントが出来るぐらいの深度で業務の深掘りを進める中で、商社としての価値を高めてまいりたいと考えております。

Q7) 最近、中国メーカーが東南アジアにおいて、ミニ高炉などの生産拠点を構えて、商権を先押えするような動きに出ているようだが、中長期的に御社の販売数量に与える影響等につきどう考えるか？

A7) 影響が全く無いとは言えないと思います。

しかし、従来から当社が東南アジア等で販売しているのは、いわゆる中級品から高級品と言われるゾーンであり、今後も低級品とは区分された、ある程度上のゾーンで、勝負していきたいと考えています。

以 上