

IR 説明会「2020/1Q 決算を踏まえた 2020 年度見通しと課題」
(2020 年 8 月 6 日開催) 質疑応答の概要

(鉄鋼事業関係)

Q1) 鋼材需要の足元の回復トレンドは？鋼材市況はどう見ているか？

A1) 鋼材需要の動向はなかなか読みづらいところではありますが、我々は、この上期は売上高ベースで前年同期比▲25%程度、下期については、上期から 10%程度の改善という見方をしています。

市況についても、今後の需給バランス等の予想は難しいところですが、見通しの前提としては足元 2Q の市況の横ばいで見えています。

Q2) メーカーが設備削減等を進めていく中で、鉄鋼の流通設備のダウンサイジングのような対策を進める必要があるのかなど、今後どのような絵があるのか教えて欲しい。

A2) 我々自身もご説明申し上げた様な事業基盤の強化を、個社として強力に図っていく必要があると考えています。流通全体となるとそれぞれ各社の動きはあると思われませんが、当社としてはとにかく打つべき対策を打ち、固定費を落とし、まだまだある鉄鋼の需要をしっかりと捕捉する体制を整えると同時に、鉄鋼周辺の新事業も探索しつつ、会社全体の成長に向け努力してまいりたいと考えております。

(繊維事業関係)

Q3) 繊維事業は上期から下期にかけて損益回復を織込んでいるようだがその要因は？

A3) 繊維事業の改善については、一つは売り上げの改善と同時に、構造施策も含めたコスト改善施策を相当に織り込んでいます。コスト対策については、業務委託費や調達原価など広範囲な取り組みを展開していきます。

(業績全般)

Q4) 今期の緊急対策 30 億円の内容は？また、今後の構造対策で 100 億円という事だが、その内容と確度は？これは真水で残るものか？

A4) 緊急コスト削減の 30 億円は、旅費・交際費その他の経費削減や、操業度が落ちていく子会社の臨時休業等です。これらの緊急対策は、売上規模や操業度が改善してくればそのまま残るというものではありませんが、収益対策の 100 億円というのは真水として今後も残していくもの、つまり固定費等の改善が主体であります。

その手段はまず、100社程度ある子会社の再編・統合あるいは撤退等々を現在検討中であり、それによる設備費の改善が一つ。もう一つは生産性の抜本的改善で、これは現在、単体を中心に業務プロセスを見直し、デジタルツールを導入するような新しい働き方により効率化が図られているところもあるので、今後は、20～30%の生産性の改善を狙っています。これによる労務費等のコスト改善も含め、両方で100億円程度のコスト改善を図っていきます。

これらについては、上期中に成案をまとめて、下期から実行局面に移していきたいと考えております。

以 上