

2023年3月期決算説明会—質疑応答—

- Q 1 : スライドP5の経常利益増減要因分析における15.2億円の原料・販売価格影響とは原料価格上昇分の販売価格転嫁時期のズレによるものとの理解でよいか。
具体的要因についてご教示頂きたい。
- A 1 : 原料価格上昇分の販売価格転嫁時期ズレの効果が大きいことは確かであるが、エネルギーコスト上昇分の販売価格転嫁が進んだことも要因の一つ。当社が提供する製品・サービスの付加価値に対する顧客のご理解が更に深まったことがこれらの背景にあると考えている。
- Q 2 : 海外売上比率の増加は今後も継続すると考えてよいのか？
また、海外での事業拡大について具体的なシナリオがあればご教示頂きたい。
- A 2 : 海外売上比率の増加については具体的な数値目標を設定している訳ではなく、成長する海外市場に投資を行ってきた自然な結果であると考えている。
一方、今後国内でカーボンニュートラル対応、即ち高炉メーカーによる電炉法や水素還元法への鉄鋼製造プロセス置換が進展すれば、当社が強みを持つ高級鋼製造用高耐用性耐火物のニーズは国内でも拡大すると考えられる。国内・海外ともに事業成長に注力していく。
- Q 3 : 2025経営計画の設備投資額200億円(5年間)が上振れする見込みとの事だが、上振れとなる主な要素についてご教示頂きたい。
- A 3 : 成長を取り込むために必要となる投資を国内外で着実に実施していくことにより結果として200億円(5年間)を超えていくと想定している。
例えばインドにおいては鉄鋼メーカー各社の増強により、現行の当社事業基盤では生産能力不足が生じる可能性がある。
- Q 4 : インドでの事業拡大を想定しているのであれば、2025経営計画の経常利益目標額はもっと高くてもよいのではないか？
- A 4 : インドでの事業拡大が順調に進んでいることを踏まえると、見直しが必要であると認識しており、議論を開始している。現時点では、具体的なことは申し上げられない。常に成長企業でありたいと考えている。
- Q 5 : AM/NSインドが計画している能力増強による収益的な影響についてご教示頂きたい。
- A 5 : AM/NSインドのみならず、タタスチールやJSW等、インドの主要鉄鋼メーカー各社が能力増強を発表している。当社はインド市場でトップクラスのシェアがあり、主要鉄鋼メーカー各社の能力増強に伴う生産増は当社の収益拡大に大きく資するものと考えている。

Q 6 : カーボンニュートラル対応としての国内の製鉄法の変化が、機会に繋がるのか損失に繋がるのかご教示頂きたい。

A 6 : 国内の製鉄法の変化は、高炉で使用される樋材の減少というマイナスの側面が想定される一方で、電炉法により二次精錬での付加価値の高い耐火物需要が拡大する等、プラスの側面もあり、機会と損失の両側面がある。当社にとっては当社が得意とする付加価値の高い耐火物が求められる機会が増加することで、損失よりも機会に繋がると考える。

Q 7 : 昨年や年初と比較しての地域別の事業環境（景況感）を伺いたい。

A 7 : 全体的な景況感として政治経済動向の不透明さが増しているという印象を持っている。ロシアによるウクライナへの軍事進攻が当初考えていたより長期化している一方で、LNG等のエネルギーコスト上昇が下落に転じる等、マイナスもあればプラスもある。また、円安為替は短期的には輸入原料の買い付けにおいてマイナス影響となるが、中長期的には為替影響を販売価格に転嫁できることに加えて、輸出面においてプラスの影響となる。

地域別には欧州や北米で粗鋼生産の減少に伴い鉄鋼向け耐火物の需要が減少する一方で、セメント向け耐火物の需要が増えており、北アフリカや中東のセメント向け耐火物の需要も安定している。南米ではパートナー企業との協業により事業を強化しており顧客に当社の技術が認められてきている。

事業環境は昨年や年初と比較するとプラスとマイナスの両面があるという回答になるが、当社はグローバル展開や技術力を武器に事業環境の変化に着実に対応していく準備ができています。

Q 8 : 経営が順調に推移しているという印象を受けるが、事業環境以外の変化についてご教示頂きたい。

A 8 : 社員が一丸となり目標達成に向けて取り組んでいることが過去最高の業績達成に繋がったと考えている。社長と最前線の社員との直接対話を通じて見えた課題を経営に取り込む等、一体感醸成に繋がる施策の効果もある。

他に、決裁基準を見直して意思決定のスピードを上げたことやデジタル化の進展、ポテンシャルとしての技術力の進化等も過去最高の業績達成に寄与していると考えます。

Q 9 : 半導体製造装置向けセラミックス材料の事業が本格的に拡大していく時期についてご教示頂きたい。

A 9 : 事業拡大の具体的時期については回答を差し控えさせて頂くが、種まきはしており、確実に効果発揮できる事業と考えている。

Q 10 : 2024年3月期の業績予想は2023年3月期第4四半期の営業利益38億円を考えると慎重な印象を受ける。何かリスクを考えているのか？

A10 : ステークホルダーに対する姿勢として、達成目途のない計画を示すべきではないと考えている。リスクとしては、エネルギー価格等が変動した場合の価格転嫁までのタイムラグを考えている。

Q11 : 国内とインドの粗鋼生産量の前提をご教示頂きたい。

A11 : 社内での想定値はあるが、前提を発表することは差し控えたい。

Q12 : 売上高と経常利益が2025経営計画財務目標を達成した一方で、ROSが目標に届いていないことの原因をご教示頂きたい。

A12 : 過去にROS8%を達成した2018年度は大型工事案件が集中したことが大きな要因であった。今後は、大型工事案件の集中受注によるROSの改善以外に自動化・省力化の推進による製造原価低減や付加価値の販売価格への反映、低収益品の受注辞退等の事業選択を行いながらROS目標を達成していきたい。

Q13 : 更なる成長が見込まれるインド市場において、インド子会社の生産能力が対応できる粗鋼生産量についてご教示頂きたい。また、次の生産能力増強が必要となる時期についてご教示頂きたい。

A13 : 他社との競争もあるので明確な回答は差し控えさせて頂くが、顧客の能力増強に対応できる体制を遅滞なく確保していく考えである。