

2024年3月期第2四半期決算説明会—質疑応答—

- Q 1 : インド粗鋼生産は増加傾向にあり、今下期においてもインドでの事業拡大が予想される中で、下期業績予想を上方修正していないことについて理由を伺いたい。
- A 1 : 上期は国内耐火物事業における輸入原料価格（為替影響を除く）が若干値下がりした。当社は、国内耐火物事業における価格改定を四半期または半期毎に行っており、今下期は上期原材料コスト低下に伴うマージンの調整（販売価格の値下げ）が入る為、上期よりもマイナスを見込んでいる。
- Q 2 : 株主還元方針として連結配当性向30%を基本としているが、第4四半期に予定しているインド子会社における土地売却益については、配当原資として除いているのか伺いたい。
- A 2 : 2023年10月31日に「業績予想及び配当予想に関するお知らせ」において公表したとおりインド子会社における土地売却は、インド市場での持続的な成長に向けた投資資金の確保を目的としており、今期の配当原資からは除いている。インド子会社が市街地に保有している遊休地を売却し、投資資金を確保することでインドでの事業拡大を進め、その結果として将来に獲得する利益をもって、株主の皆様へ還元していきたいと考えている。
- Q 3 : 今下期のマージンを来期業績を予想する上での実力値と見るべきか、または、来期以降にマージンのスプレッドが広がる要因があるのか伺いたい。
- A 3 : 原材料を輸入する際の為替影響もマージンの変動要素となっている。足元の為替は円安で推移しているため、今後、円安影響によるコストアップ分の価格転嫁を顧客と交渉していく予定である。
- Q 4 : インドにおける現在の設備投資計画は2025年度迄だが、2030年以降も見据えると、今後更に上振れする可能性があるのか伺いたい。
- また、インド市場において現在の高いシェアを維持していく為に、当社が持っている強みについて伺いたい。
- A 4 : 設備投資については今後も拡大していくことになると考えている。2030年以降におけるインド粗鋼生産量の想定からすると現在の設備投資計画では不足が生じる。実際の粗鋼生産量増加に合わせて順次、投資を実行していく。
- また、インドでは鉄鋼の品質要求が上がってくると予想しており、当社の強みである高品質な耐火物の需要が増えると期待している。当社は、高い品質が求められる機能性耐火物や高炉出銑口充填材（高炉マッド材）に強み（高い技術力）を持っている。これに加えて、将来的には乾燥不要吹き付け材料（Dry-Free®シリーズ）等の環境配慮型製品の販売や、日本でビジネスモデルとして確立している材エー体※受注等、事業拡大の余地が多く残っている。
- ※材料（耐火物）と（工業炉）工事の両方を顧客に供給すること。

Q 5 : 国内耐火物事業における販売価格の転嫁時期について伺いたい。半年遅れでの転嫁となるのか？3か月遅れでの転嫁となるのか？

また、人件費や物流費が上昇傾向にある中で、原材料・エネルギーコスト以外のコストについてもマージンに組み込み、価格転嫁していく予定はあるのか？

A 5 : 従来、国内耐火物事業における原材料価格等コスト上昇分の価格転嫁時期は、半年遅れであったが、昨年度下期より一部については、四半期ごとの改定（3か月遅れの価格転嫁）についてご了解頂くことができた。従い、顧客で価格改定期間が異なり、半年遅れと3か月遅れの二種類になっている。

物流問題（2024年問題）は、顧客との価格交渉においての論点の一つになると考えている。高品質な鉄鋼を作るには高品質な耐火物が必要となるため、高品質な耐火物を製造する過程で生じるコスト増に対して応分の対価を払う必要があることについては、顧客の理解も進んでいる。当社は、耐火物製造におけるコスト増について、サプライチェーンコストの一環として顧客に負担をお願いすることを基本としていく。

Q 6 : 国内の上期における粗鋼生産量が2.3%減少した中で、説明会資料5ページに記載の昨年度上期と今上期を比較した経常利益増減要因分析において、国内作業用耐火物の利益減が少額に留まった背景についてご教示頂きたい。

A 6 : 利益率が高い機能性耐火物の利益構成比率が高いこと等、品種構成が要因である。

Q 7 : 今後の海外戦略の方針について伺いたい。今後も同業他社との提携を増やしていくのか、M&Aを行う予定があるのか、ご教示頂きたい。

A 7 : 常に多くの選択肢を検討している。

詳細についての言及は差し控えさせて頂く。

Q 8 : 財務規律として特に重視している指標と管理している最低ラインの数値を伺いたい

A 8 : 当社はD/Eレシオを重視している。

D/Eについては0.5程度のレベルを一つの基準と考えている。

当社は現在、成長をしっかりと取り込む事業戦略上、償却費を上回る設備投資を行っている。今度もD/Eの適正値を管理しながら事業成長の為に必要な投資を続けていく所存である。

Q 9 : コロナ禍前後を比較して、当社が構造的に大きく変化した点について伺いたい。

A 9 : 当社の価値をお客様に認めて頂く取り組みが進んだことが大きな変化の一つと考える。エネルギーコスト上昇分についての価格転嫁が実現したことは、その一例である。また、価格に対する意識が強くなったことも変化であり、採算性が悪い商品については、たとえパッケージで黒字になるとしても個別案件で赤字となる場合は受注を辞退する取組みも進めている。

また、グローバル経営体制の強化により現地子会社トップのモチベーションが上がってきていることも大きな変化である。当社は現在売上規模で世界第3位の耐火物

メーカーであるが、この地位に甘んじることなく上を目指していきたいという気持ちになっている。グローバルで企業価値を上げていく体制が更に強くなってきていると感じている。

Q10：半年前や1年前と比較して、海外の事業環境が変化した点をご教示頂きたい。

A10：インドは想定以上に耐火物の需要が増えている。現地子会社のトップが優秀であることに加えて、日本から技術員を現地に数名駐在させる等、日本からの充実した技術指導により、顧客の操業状況に適した提案をする力が向上してきている。  
欧州はセメントキルン向け耐火物の拡販において、欧州域外の中東や北アフリカまで、積極的に営業が行えるようになってきた。加えて、スペイン子会社2社間の相乗効果が拡大していることが大きな変化である。

Q11：半導体回りの新規事業について、利益貢献が期待できるタイミングについて伺いたい。

A11：取り組みを鋭意進めているところであり、将来的には大きな柱の事業に成長させたいと考えている。