

## 2025年3月期決算説明会—質疑応答—

Q 1 : 耐火物事業の2025年度見通しについて伺いたい。国内を中心とする数量、マージン、コストの動向についての予想と、海外子会社の事業環境及び業績の予想について伺いたい。

A 1 : 耐火物事業の2025年度業績見通しは、慎重に検討した内容を計画に織り込んでおり、連結業績予想は固めに見積もっている。国内粗鋼生産量の動向は不透明であるものの、現状レベルで考えている。各高炉メーカーの操業度効果等を考えた場合、現時点では大きな減産は予想していない。また、マージンについては、為替変動影響を含む原材料価格やエネルギーコストを着実に販売価格へ転嫁できており、マージン縮小の心配はない。加えて、鉄鋼メーカーによる水素還元法や大型電気炉操業への製鉄プロセス転換により、耐火物への品質要求が高度化することが予想されている。当社は既に、高炉メーカーと水素還元や大型電気炉操業に対する共同研究を進めており、高い付加価値を創出することが可能である。販売価格に付加価値を反映させることで、マージンを拡大させていきたいと考える。また、海外事業は、インドでの成長が継続することに加えて、欧州が回復すると予想する。インドが中国の安値鋼材に対するセーフガードを発動したように、欧州も通商政策を発動することで徐々に粗鋼生産が回復することも考えられる。加えて、ウクライナの戦後復興に向けた取り組みも始まりつつあり、欧州域内でのセメント向け耐火物需要の回復が見込まれる。域内の他、中東や北アフリカ向け等域外のセメント需要も拡大傾向にあり、今後の拡販が期待できる。但し、この点は今期計画に織り込んでいない。動向を慎重に判断すべく、固めに見積もっている。

Q 2 : ファーネス事業とセラミックス事業の収益力について伺いたい。

ファーネス事業は傾向として収益の実力値が上ってきているのか？

一方、セラミックス事業の収益力は落ちているように見える。この要因と2025年度以降の見通しについて伺いたい。(市場の伸びを捕捉していける体制が整備されているのか?)

A 2 : ファーネス事業については、人件費等のコストが高騰している現状を踏まえて、収益性改善の観点から、社長自ら顧客と交渉し価格の上方改定を実施した。今年度も引き続き価格改定に取り組む考えである。

セラミックス事業は、半導体露光装置向けセラミックス材料やセラミックス電子部品の焼成工程に不可欠な電子部品焼成用部材(セッター)分野において、高いシェア(セッターは世界シェアNo.1 : 40%)と技術を持っており、業界で高いプレゼンスを維持している。特に半導体露光装置向けセラミックス材料においては、世界最大の半導体露光装置メーカーと長期契約を締結しており、共同取り組みを行っている。収益力低下は、需要家の足元での一時的な需給調整によるものと考えている。今後、AI分野の拡大により、需要は大きく拡大するものと予想している。

Q 3 : 北米における当社のポジション(技術面、顧客層)と中長期的な業績拡大の期待値について伺いたい。(日本製鉄によるUSスチール買収計画が進展しているようであるが・・・)

A 3 : 当社は既にUSスチールと取引を行っているが、ピッツバーグに所在する同社高炉製鉄所は高級鋼を製造する技術を持たないため、高品質な耐火物を得意とする当社へのニーズが低く、北米売上構成に占める比率は低い。一方で、同社傘下の高級鋼製造を得意とする電炉メーカー「ビッグ・リバー・スチール」向けのシェアは高い。仮に、日本製鉄によるUSスチール買収が成案化した場合は、高級鋼を製造する技術をUSスチールが獲得することになり、必然的に当社の高品質な耐火物のニーズが高まると予想する。また、日本政府と米国政府で造船技術の協力について話が出ている様に、現在の米国は、造船技術や製鉄技術が低下しており、自国で艦船が製造できない等課題が顕在化している。造船に加えて、EVを始めとする自動車の自国製造が強化されていく流れの中で、鉄の品質要求は、一層高まっていくと予想され、当社の耐火物が必ず必要になると考えている。

Q 4 : 次期中期経営計画について伺いたい。方向性や重点項目等、開示できる範囲でご教示頂きたい。

A 4 : 5年間を想定しながら計画を策定中であり、海外子会社を含めて議論をしている。基本はグローバルに成長するということになる。海外の需要を確実に捕捉することで成長していくことを考えており、インドや欧州、南米に加えて、北米を強化していく考えである。北米は、現地拠点確保について検討を進めており、成案化でき次第適時開示を行う。また、上記に加えて、今後、国内で本格化が予想される水素還元や大型電気炉操業による高炉メーカーの製造プロセス変更への技術対応を経営計画に織り込みたいと考えている。

Q 5 : 当社の米国生産拠点の稼働率について伺いたい。

日本製鉄によるUSスチール買収が成立した場合、同社による投資に連動して当社も更なる設備投資が必要になるのか伺いたい。

A 5 : 現在、当社は北米に販売拠点があるものの、製造拠点を持っていない。従来、北米での製造拠点確保を検討しており、日本製鉄によるUSスチール買収が成立した場合は、検討している北米での投資規模が大きくなる。当社は、事業機会がある市場へは積極的な投資を行う方針であり、日本製鉄による米国での投資は、当社にとってプラスになる話である。

Q 6 : 日本製鉄がUSスチールへの投資を開始して、当社業績への利益貢献（インパクト）が生じるまでの時間軸（リードタイム）について伺いたい。

A 6 : 日本製鉄の技術供与の時間軸にもよるが、数か月という短い時間軸ではない。数年というリードタイムになると思われる。

また、米国ではUSスチールに限らず当社製品への需要が高まっている。

Q 7 : 日本製鉄が投資を加速することで、当社利益率の改善が期待できるのか伺いたい。

A 7 : 日本製鉄による米国での投資により高機能耐火物の受注が増えれば、必然的に当社の利益率は上がる。