

日鉄住金物産への鉄鋼事業の一部譲渡および日鉄住金物産の株式の追加取得
に関する契約書の締結について テレフォンカンファレンス 質疑応答

1. 日時： 2017年10月4日（水） 16:00～16:40

2. 当社説明者： 常務執行役員 鉄鋼製品本部長 勝 登
鉄鋼製品本部 鉄鋼製品事業部 国内事業室長 鈴江 知久
IR部長 真野 雄司

3. 質疑応答：

質問

- 鉄鋼製品事業戦略の考え方について、Gestamp を代表例に事業投資先の積み上げを進めており、国内鉄鋼商社としてのポジショニングは相対的に低くしていくと理解していたが、国内事業に対するスタンスについて教えて貰い度い。また、エムエム建材、三井物産スチールとの棲み分けについても教えて貰い度い。
- シナジーの領域について具体的に教えて貰い度い。

回答

- エムエム建材は建材及びスクラップを取り扱う国内 No. 1 の建材商社である。同社顧客は大手不動産会社や建設会社等に加え、親会社のグループ企業の不動産事業もあり、総合商社の強みを活かし需要を自ら作り出し機能発揮が可能。三井物産スチールは当社との一体経営の中で、国内火力発電やセブンイレブン向け等、こちらも総合力を活かして機能を発揮していく。一方、日鉄住金物産は新日鐵住金からの調達力を活かし素材に近い分野で強みを持つ。
日鉄住金物産、エムエム建材、三井物産スチール、当社各々において、当社の事業アセット・顧客パートナー等も活用しながら、更に強いバリューチェーンを作っていく中で、国内事業を強化していく方針である。
- シナジーについて大まかな方向性は両社で協議しているが、本件実行後に具体的なアクションに落とし込んでいく。輸送効率化等のコスト削減に加え、両社の保有する国内外の事業アセット活用等、新たな分野での協業を進めていく。

質問

- 今回のアセット移管後、既存の国内コイルセンター等は引き続き使う予定か。現状、稼働率はそれほど高くないとの理解であり、再編による加工拠点の統廃合を進めることで収益性が上がっていくとの道筋が本件にもあるのか。
- 譲渡事業の費用配分は難しいとのことだが、今回の商権移管による利益減少を考慮しても、短期的な収益貢献についてプラスアルファが出るのか、教えて貰い度い。

回答

- 国内コイルセンターは NSM コイルセンターとして両社で統合済み。現状は寧ろ人員不足が問題となっており、如何に効率運営していくかが次の課題である。長期的な観点から、大手メーカー再編の中で、日鉄住金物産は国内事業において更に取扱量を伸ばして行くと考えている。
- 適切な採算性は確保出来ている。良いタイミングで案件ができたと考えている。

- 質問
- 2020年3月期の鉄鋼製品本部 PAT 約 200 億円を目指す中で、当該事業による利益貢献はどの程度見込むか。
 - 当該取引により約 600 億円のキャッシュインが見込まれるが、鉄鋼製品事業の戦略における具体的な使い道を教えて頂きたい。
- 回答
- 具体的な数値の算出は困難だが、事業譲渡による収益減は持分法損益取込でカバー可能と考えている。約 200 億円の内訳は、Gestamp や GRI 等との事業から 6 割、物流から 4 割とイメージしている。
 - 会社全体で決めるが、鉄鋼製品本部としては EV 化や IoT/AI による流通変革も見据え、バリューチェーン強化に向けた施策に取り組んでいく。
- 質問
- 譲渡事業の影響額は 17/3 期実績ではどの程度だったと試算されるか。
- 回答
- 鉄鋼製品本部 PAT（グローバルベース）の 2 割前後と考えられる。但し、費用配分は困難であり正確な影響額の算出は困難な為、イメージとして捉えて頂きたい。

以 上