

ゲシュタンプ社 出資参画
テレフォンカンファレンス 質疑応答

1. 日時： 2016年9月9日（金） 15:00～15:40
2. 当社説明者： 執行役員鉄鋼製品本部長 勝 登
鉄鋼製品事業部長 尾寄 朋史
IR 部長 真野 雄司
3. 質疑応答：
- 質問 ● 経済性についての考え方について。足元のゲシュタンプ社の収益力だけで見ると、リターンがあまり高くないように見える。売上高・EBITDA というところで、どの程度の成長性を中長期で見込んでいるのか。
- 回答 ● ゲシュタンプ社の上半期の売上は、全世界ベースで見ると車の生産の伸び率が3.3%に対し、その倍以上の7.8%伸びており、業界の成長以上に伸長している。上半期の EBITDA についても 10%以上伸長している。
- 当社は過去 13%程度の伸びを見せていた EBITDA は、今後も 10%前後で続くという前提で考えている。例えば、2014 年の EBITDA に対して、この 2 年間で 25%以上 30%に近い伸びを見せると当社は見込んでおり、本案件の経済性は堅いと考えている。
- 質問 ● 当社が主体的に様々な機能を提供することでゲシュタンプ社の企業価値貢献を図るということで、同様に同社とのシナジーについても期待していると思うが、今後の成長性の中でどの程度のシナジーを見込んでいるか。
- 回答 ● ゲシュタンプ社の当社への期待は素材のプロであるという部分。まず鉄で、鉄の中でもホットプレス用のハイテン材等、更には樹脂を中心とする化学品、そして金属資源のアルミ等の素材の供給サポートが可能。これから自動車業界で必要となるマルチマテリアルの部分で大きな貢献が期待されている。
- 次にゲシュタンプ社の売上高の 9 割以上が欧米系の自動車会社向けだが、これから伸びるのは日系メーカー向けであり、当社の顧客基盤を活用する。
- 更に当社の総合力を活用する。例えば、米州では当社の関係会社である Penske Truck Leasing 社のようなロジスティックスの専門会社の知見を活用することで、同社のロジスティックスを効率化することに貢献する。また、ゲシュタンプ社は世界で 101 の工場を有するが、生産効率、生産のトラブルを解消するため、IoT の活用が必要となる。当社は、同じく当社の関係会社である OSIsoft 社等の知見を活用し、溶接のデータ、成型のデータなどを分析しながら効率的な生産が出来るようサポートするなど、様々なシナジーがあると考えている。
- 質問 ● 今後のシナジー効果、ゲシュタンプ社の企業価値向上への貢献という部分は、日系自動車メーカーへの紹介による売上増と素材の提供と理解している。一方、2 年前に同社の米州事業に参画の際も同様の効果や機能提供を踏まえ投資を行ったと考えるが、過去 2 年間の米州事業における進捗や実績と、今後、このような効果がどの程度の期間、確度で出てくるのか。

- 回答
- 2013 年の米州事業に参画当時、売上に占める日系事業のシェアは極小であったが、足元はその小さなシェアを 3 倍まであげた。これから更に大きく伸ばしていく予定。
 - グローバルプラットフォームと言われる自動車の骨格は、設計を一つにして、全世界で同じ品質の製品を製造できるようになっている。今回ゲシュタンプ本体に参画し、米州から全世界に対象が拡大したことで、米州事業だけでは、どうしても全体の中でお客様と語れなかったことが、日系のみならず、世界 20 ヶ国、更には中東、アフリカ、アジア、こういった新しい地域の全てのお客様とも会話が出来ようになる。このようなネットワークの拡大により相当大きなシナジーが出てくる。
 - 素材についても、新素材について幾つかは 2 年前から既に走り始めている。今回発表を経て素材メーカーの方から、これまでゲシュタンプ事業での取組みは米州に限られていたため、守秘義務の観点で運用面での困難あったが、鉄や他素材も含め全世界ベースでの状況共有が可能となるので、既に米州で始まっている試みを全世界規模で安心して広げていけるというコメントを頂いている。このような部分での大きなシナジーも見込んでいる。

- 質問
- ホットスタンピングの業界について、ゲシュタンプ社は世界最大の会社であり、伸びてきているということだが、ホットスタンピングを中心としたプレス市場規模、ゲシュタンプ社のポジションは。また今後どのような成長を見込んでいるのか。市場の全体像と合わせて教えていただきたい。

- 回答
- 様々な会社がホットスタンピングの市場に入ってきているので正確な数字の捕捉が非常に難しいが、当社の認識では、この業界はゲシュタンプ社、マグナ社、ベンテラー社の 3 強が大きな力を持っており、ホットスタンピングの市場を拡大してきている。当社としては、世界的にホットスタンピングは約 200 ライン以上あると認識しているが、そのうちゲシュタンプ社が 70 ライン近くを所有しており、1 社で持っているライン数は世界最大と認識している。ホットスタンピングの技術に関する R&D は非常にコストがかかるので、現在はゲシュタンプ社とマグナ社の二強時代となっている。

- 質問
- 日系メーカーは、高張力鋼（所謂ハイテン材）を今まで使用してきたが、日系メーカーがホットスタンピングを採用していく可能性や今後の業界の動き。例えば、日本での生産拠点はハイテン材だが、欧米の生産拠点ではもうホットスタンピングが入りだしているのか。
 - 日系メーカーにゲシュタンプ社のホットスタンプを入れるときのスキームは。例えば、製鉄メーカーの鉄をゲシュタンプに納入し、加工したホットスタンピングを自動車工場に持っていくというようなゲシュタンプ社が納入業者として入るのか。または加工賃を受け取るような形なのか。

- 回答
- 守秘義務があるため詳細申し上げられないが、日系自動車メーカーも既に何社かホットスタンプ材を採用している。1社の例でいうと、相当大きな比重でホットスタンプ材を既に入れている。日本でのホットスタンピングの生産拠点は現在無いため、米州で存在感のある日系メーカーには相当大きな実績と将来の約定残がある。従い、日系メーカーにもホットスタンピング材は相当広がっている。
 - 一方、単に鉄を加工するというよりは、重量や安全性など設計段階から入る必要あり。例えば、本社から日本に数十名の技術者を配置、次の次の車種の設計構想に関わり、客先への技術的提案を行っている。鉄は、板そのものをどのように納入するかは自動車会社や国によって異なるが、ゲシュタンプの強みは設計段階からホットスタンピングを前提として、安全性・軽量化の提案をすることが可能。例えば、米国のある車では、ホットスタンピングを採用することでハイテン材に対して25%軽量化して強度を高めることができたという実績もある。従い、ゲシュタンプはホットスタンピングを主軸に、業界で相当深く、且つ先行している。
- 質問
- 当社の出資スキームは、ゲシュタンプ2020社に当社が25%出資し、ゲシュタンプ2020社がゲシュタンプ社の50.1%を所有するので、当社は全体の12.5%強を保有するという理解であるが、当社の業績の取込み方は。
- 回答
- スキームはご理解の通り。100%を所有するACEK社の50.1%を切り出し、当社が経営権を持つ会社としてゲシュタンプ2020社をつくる。その25%に当社が参画するので、ゲシュタンプ社の業績の12.525%の部分について取り込む。持分法であり、経営者も入れて、会社を動かすところに当社が入っていく。
- 質問
- ホットスタンピング材が、市場全体の伸びを上回る10%程度の売上成長を継続的に見込む背景を確認させて頂きたい。ホットスタンピング材の採用・拡大のみで、同じメーカーやモデルの中で採用率が高まるということを背景に10%の伸びを考えているのか。それとも地域的な横展開、欧米以外の地域での売上増に伴い、売上が伸びていくというシナリオなのか。または新たな分野に新規参入を考えているのか。まさに冷延ハイテンを含む他の素材との競合であったり、様々な要素も絡んでくるし、あとは環境規制に沿って伸びた後の姿も不透明。全体的な見通しについてのコメント頂きたい。
- 回答
- 自動車はモデルがあり、概ね6年の期間でモデルチェンジが行われる。もう既に2020年以降のモデルについて協議が行われている。全量ホットスタンピング材ではなく、ハイテン材や普通の鉄もアルミも使っているが、既に一定の見通しがある。詳細は申し上げられないが、既にモデルチェンジも含め、向う10年、2027年～2028年迄の動向は、ゲシュタンプ社の中で見えている。
 - また地域でトップラインをあげていくというところでは、日系主体でやっている新たなアジアの地域も、次のステップとしてグローバルプラットフォームを作る。あとは中東についても欧米の自動車OEMが進出しようとしており、更には北アフリカなどでも新たなトップラインの伸びを予想している。アジア・中東・アフリカでの新規展開は、今の当社の計画には入っていないが、オントップで出てくる楽しみだと考えている。

以 上