

大和工業株式会社**2020 年 3 月期期末 決算説明会（テレフォン・カンファレンス）****主な質疑応答 要旨**

**Q1. スクラップ価格がかなり上昇しているが、予算を立てた時との乖離についてどう考えれば
よいか？**

A1. コロナの影響で経済全体が落ち込んでいますので、他の製造業も同様に稼働率が落ちるとスクラップ発生量も落ち、それに伴いスクラップ価格が上昇していきます。絶対値として予想とどれぐらい違うかは数値でお示しすることは大変難しいですが、コロナ収束後に自動車産業も含め製造業が回復することによって国内のスクラップ発生量も増えてくると思います。

足元のスクラップ価格は上昇傾向が少し早まるかもしれませんが、どこかのタイミングで落ち着いてくるかと思っています。

Q2. 米国市場で今どういうことが起こっているか教えていただきたい。Nucor 社のカンファレンスコールに参加したが、鋼板はかなり悪いが条鋼は稼働率 75% ぐらいで建設は悪くない、また Nucor 社 1Q 開示資料での非支配株主持分の動き、また形鋼出荷数量も堅調な数字だが、その後悪くなってきているのか？また輸入材の現状について。

A2. 1Q が堅調な要因の一つは、現在進行中のプロジェクト等が止まるのではなく継続的に建設が進んでいることです。認識しているのは、ニューヨークで行われている高層ビルの建築現場などエッセンシャルワーカーと認定されておりコロナの状況下でも操業が止まっていません。

しかしながら、コロナの影響は全産業に影響が出てきていますので NYS も同様、特に 3 月に入り受注量もスローダウンしてきてはいます。H 形鋼の輸入に関しては若干増えてきてはいますが、気にするほどではないと思っています。しかしながら、今後様子を見ていく必要はあると思います。

Q3. タイ市場におけるマレーシアのアライアンス・スチールの攻勢は、顕在化しているのか？

A3. 2019 年 7 月より輸入が始まり、様子を見ながら輸出を増やしていこうという雰囲気を感じますが、我々は SYS の新倉庫を活用して輸入品との差別化を行うために短納期、長さ注文、穴あけ加工等でお客様が輸入品に傾かないよう顧客対応力の強化を図ってまいります。

Q4. ベトナム事業について、形鋼マーケットはそんなに大きくないと思うが決断した背景は？

また、タイと近いので SYS と競合にならないのか、アライアンス・スチール、中国材との競合もあるのかについて教えてください。

A4. 形鋼のマーケットとして、全体で言うと 100 万トン+α（H 形鋼以外も含む）あると思っています。タイと同じでベトナム国内唯一の H 形鋼メーカーですので、その強みを活かして輸入品と差別化し、先ずは国内マーケットに注力していきます。また SYS からベトナムへの輸出はそんなに多くありませんので、SYS との競合は避けられると思っています。

Q5. POSCO 社の決算上で出てくるベトナム事業の利益に 49% 掛けた数字が、当社の利益で合っているか？

A5. POSCO 社のベトナム事業は薄板も含んでいますので合算の数字が出ています。また POSCO 社の 1Q 開示資料に PY VINA の営業利益が出ていますが、当期間は当社による持分取得前であることから、当社の連結業績には影響ありません。なお、当社の連結に取り込むのは PY VINA の営業利益ではなく最終利益の 49%となります。

Q6. POSCO 社とのベトナム出資について、日本からだけではなくタイを経由したのはどうしてか？

A6. 東南アジアで新しい事業を展開する時は、姫路のヤマトスチールのエンジニアだけでなく SYS の人材も活用していこうという方針が元からありました。SYS は操業して 30 年が過ぎ、エンジニアを含め全体的に成長してきていますので、その人的資源を活用しようということです。それに加えて、SYS に株主としての責任を持たせること、また将来的に利益貢献を目論んでおり、SYS としても人的貢献をしたりターンをきちんと取れる形態にしていきたいということで、日本とタイからの両方の出資としました。

Q7. 中東ビジネスについて、今後の現地需要の動向、また輸入品等が与える影響はあるか？

A7. 需要はある程度落ちてくると見ざるを得ないと思います。湾岸諸国の国家予算の大半が原油関連の収入なので、現在原油価格が相当落ちており公共投資が相当スローダウンしてくるのではないかと心配しています。輸入については以前からある程度ありましたが、現在の状況下では輸入品が更に激しく入ってきているという印象はありません。

Q8. アメリカについて、形鋼を加工した鉄骨の輸入関税が認められなかったとのことだが、トランプ政権のやり方からすると意外だったがその背景と影響はどう考えているか？

A8. 我々が直接関与できる話ではありませんので、背景についてはなかなか申し上げかねます。

鉄骨加工団体がアンチダンピング関税・相殺関税導入の申請を行っていましたが、米商務省では通過したものの、2月下旬にITC（米国貿易委員会）の段階でメンバー5名、3：2という結果で認められなかったと聞いています。この度はこのような結果となりましたが、鉄骨加工団体もまた巻き返しを図るのではないかと思います。現在のところ、鉄骨の輸入が急増してきているとは思いません。

Q9. 世界全体の需要の見通しをどう見ているか？

A9. 需要は全体的にスローダウンしてきていると見ています。

日本も同様ですが、ヤマトスチールは基本的に短納期対応を強みとしています。ぎりぎりまで投資を熟考されるお客様からの急な要望にも対応出来るのがヤマトスチールです。この強みを活かして受注の落ち込みを最小限に抑えているのが日本の状況です。一番の期待はアメリカで、これからインフラ投資がまた出てきて盛り返しをしていくのではないかと考えています。

このコロナの状況下でアマゾン等の業績が逆に良くなっている流通関係の倉庫の建設は底堅く推移するのではと思いますので、そこまでの落ち込みはないと見ています。

Q10. 配当据え置きとしていますが、バランスシートで積みあがっているキャッシュの活用アイデアはあるのか教えてほしい。また自己株買いの選択肢はあるのか？

A10. このような状況下でキャッシュを厚みに持っていることは強みでもあります。活用アイデアとしては、成長に向けた投資があれば振り向けていく、ステークホルダーへの還元、地域社会への還元。次の新しい成長投資が目先にあるという訳ではありませんが、まずは投資したばかりのベトナム PY VINA を成長させていきたいと思います。自己株買いについては適宜適切なタイミングで考えていきたいと思っています。具体的にいつ行うかを考えているわけではないものの、常に頭の片隅では選択肢としてあります。

以上

【注意事項】

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性・完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載されている業績見通しや将来の予測などに関する記述は、説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、その達成を約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績は経済情勢等様々な不確定要因により、これらの予想数値と異なる場合があります。
