

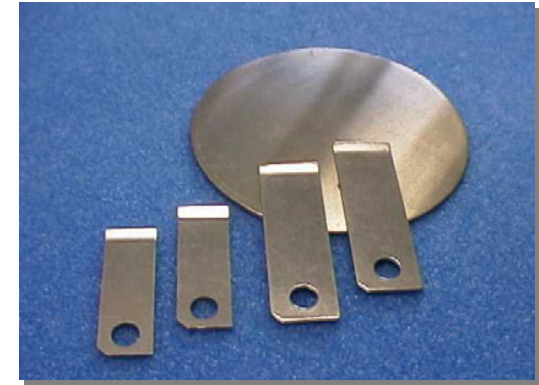
ステンレス & 高機能材
It's YAKIN



航空機ボディパーツ製造金型



LNG輸送船タンク



バイメタル

2007年3月期決算説明会
2007.6.8

NIPPON YAKIN

日本冶金工業株式会社

1. 2007年3月期決算サマリー

2. 高機能材部門の販売状況

2007年3月期の決算ハイライト

- ▶ 史上最高経常利益を達成。たな卸資産評価益の寄与が大きい。
- ▶ 原料価格に見合った製品販売価格の追求。
- ▶ 高機能材の販売は、耐食材・耐熱材の輸出を中心に着実に増加。
- ▶ 2008年3月期業績予想は増収増益。

損益計算書 連結 概要

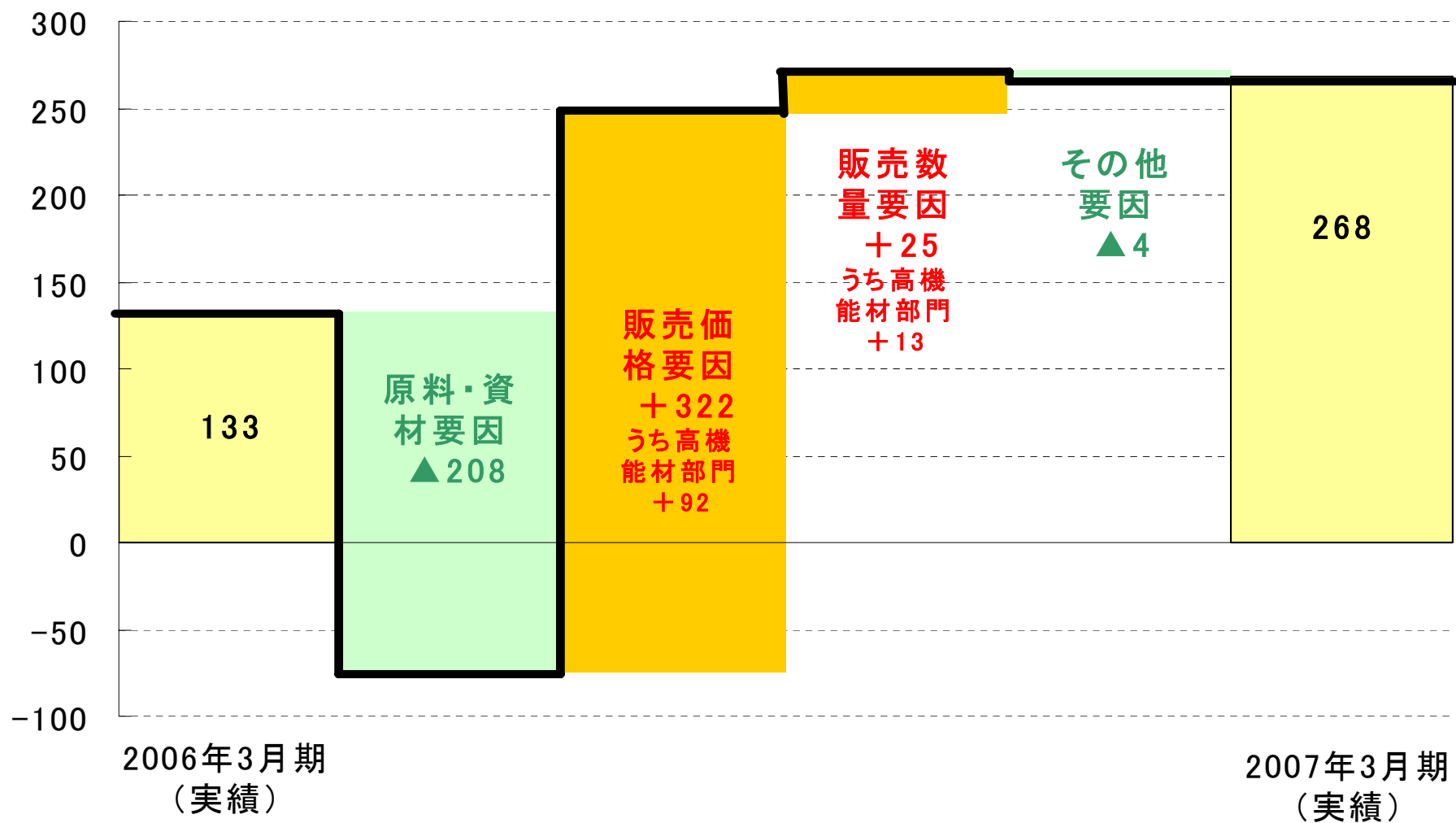
	2006年3月期 通期実績 (億円)	2007年3月期 通期実績 (億円)	前年比 (億円)	前年比 (%)	(中期経営計画) 2007年3月期 (億円)
売上高	1,490	1,949	459	30.8	1,469
営業利益	133	268	135	101.8	116
経常利益	107	239	132	122.9	88
当期純利益	60	153	93	155.6	56
ROA(%)	8.1	15.0			
自己資本比率(%)	24.2	27.8			
高機能材部門 売上高比率(%)	24.7	27.8			

(注)ROAは(営業利益+受取利息・受取配当金)÷期初・期末平均総資本

2006年3月期の自己資本比率は表示区分変更前のベース

(ご参考)ニッケルLME期中平均価格:2006年3月期6.63US\$/Lb、2007年3月期14.02US\$/Lb。

営業利益変動の要因分析(通期比較:億円)



貸借対照表 連結 概要

	2006年3月末 (億円)	2007年3月末 (億円)	前期比増減 (億円)	2006年3月末 構成比 (%)	2007年3月末 構成比 (%)
現金・預金	66	88	22	4.0	4.5
売掛債権	293	435	142	17.9	22.2
棚卸資産	360	509	149	22.0	25.9
その他流動資産	20	26	6	1.2	1.3
固定資産	895	902	6	54.8	46.0
【資産合計】	1,634	1,960	326	100.0	100.0
借入金・社債	713	730	17	43.6	37.2
その他負債	520	679	158	31.8	34.6
【負債計】	1,233	1,409	176	75.4	71.9
【少数株主持分】	5			0.3	
【純資産(資本)計】(※)	396	551		24.2	28.1

(※) 会計上の表示区分変更により、当期からは資本の部を純資産の部として表示しております。
また、少数株主持分の数値は純資産計に含まれております。

キャッシュフロー計算書 連結 概要

	2006年3月期 通期実績 (億円)	2007年3月期 通期実績 (億円)	前年比 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	137	55	▲ 81
税金等調整前当期純利益	96	233	137
減価償却費	41	42	0
売上債権の増加額(△)又は減少額	62	▲ 142	▲ 204
たな卸資産の増加額(△)又は減少額	▲ 21	▲ 149	▲ 128
仕入債務及び前受金の増加額又は減少額(△)	1	94	93
その他	▲ 42	▲ 22	20
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 46	▲ 45	0
有形固定資産の取得による支出	▲ 44	▲ 43	1
フリー・キャッシュフロー	91	10	▲ 81
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 105	10	116
短期借入金の純増加額又は純減少額(△)	▲ 62	▲ 114	▲ 52
長期借入金による収入	5	173	168
現金及び現金同等物の増減	▲ 14	22	36

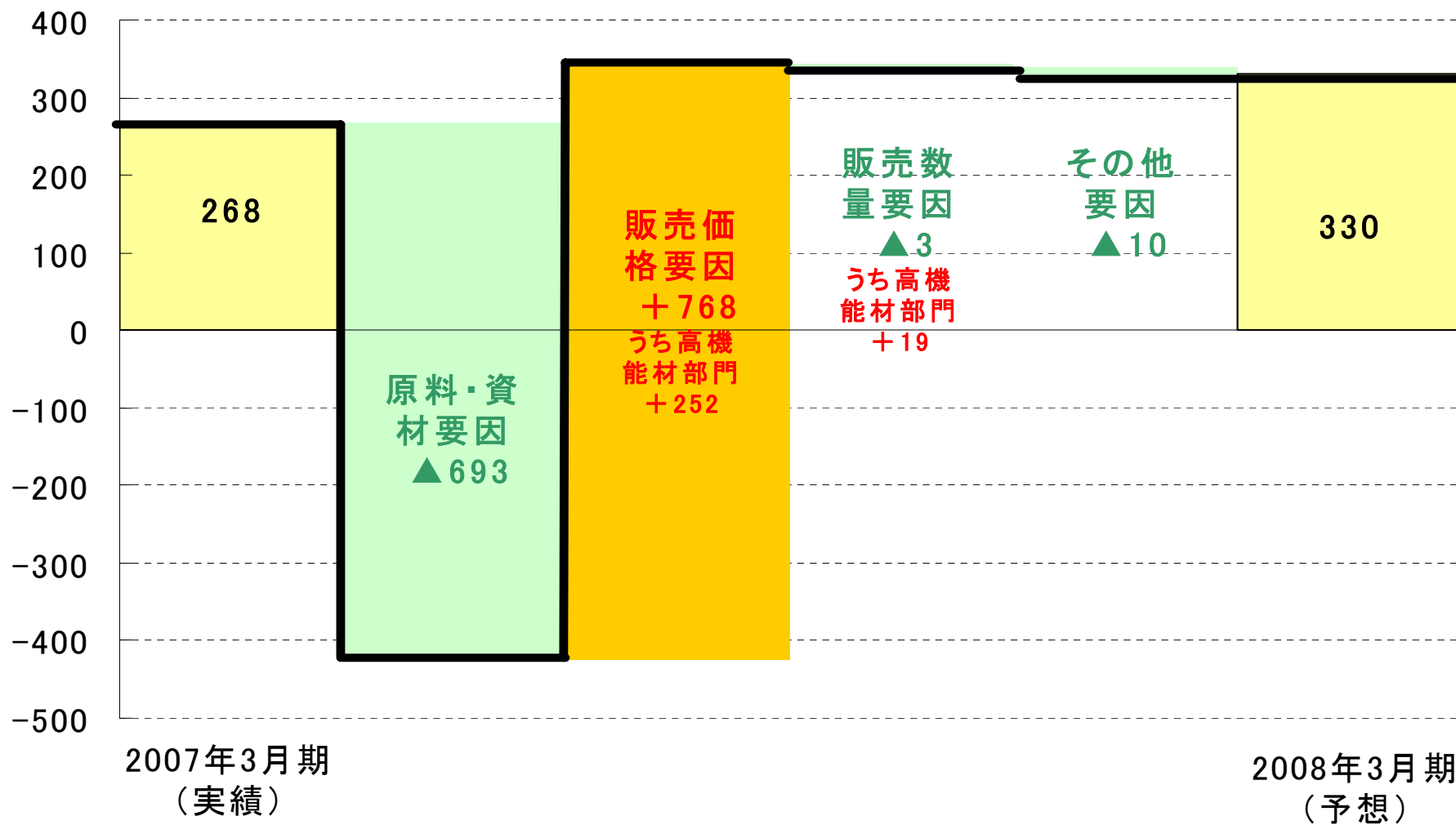
2008年3月期連結業績予想

➤ 増収増益を予想。

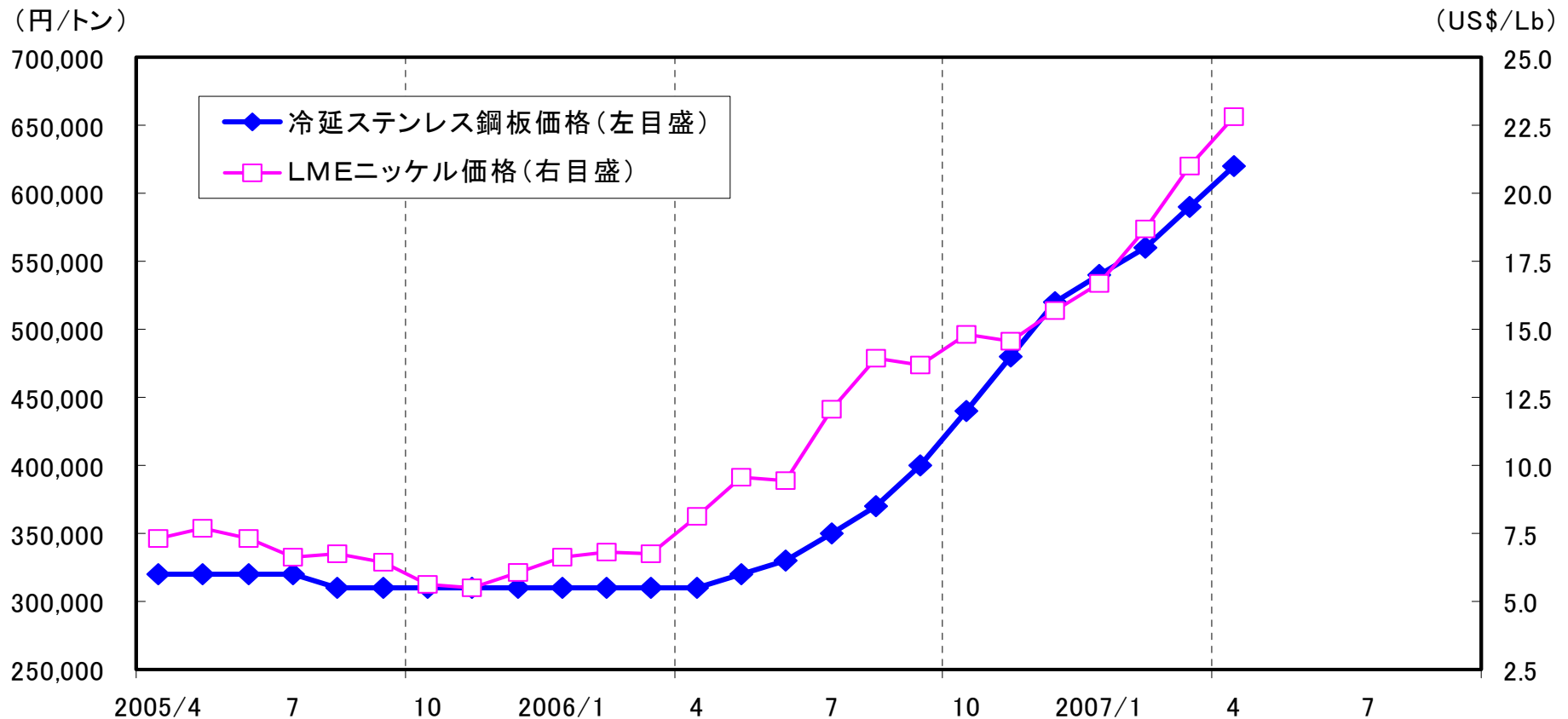
	2007年3月期				中期経営計画 2008年3月期 (億円)
	通期実績 (億円)	今回予想 (億円)	前年比 (億円)	前年比 (%)	
売上高	1,949	2,560	611	31.3	1,509
営業利益	268	330	62	22.9	116
経常利益	239	315	76	31.7	87
当期純利益	153	180	27	17.8	55

(前提) 2008年3月期ニッケルLME期中平均価格: 22US\$/Lb、為替レート120円。

営業利益変動の要因分析(前期比較:億円)



ニッケル・ステンレス価格(月次)の推移



(注1) 冷延ステンレス鋼板: 東京SUS304種18-8、2~3ミリ。

(出所) 鉄鋼新聞。

(年/月)

中期経営計画数値の実績・目標

(%)

	05年3月期 (実績)	06年3月期 (実績)	07年3月期 (実績)	08年3月期 (中計)
高機能材部門売上高比率	32.2	24.7	27.8	50.0
ROA(連結ベース)	12.2	8.1	15.0	7.0
自己資本比率(連結ベース)	20.3	24.2	27.8	30.0

(注)ROA=(営業利益+受取利息・受取配当金)／期初・期末平均総資本。

1. 2007年3月期決算サマリー

2. 高機能材部門の販売状況

企業ビジョン

新しい価値の創造に挑戦し、世界の市場で魅力あるステンレス特殊鋼メーカーとなる。

- ① 特殊鋼市場の需給の安定と将来性
- ② 多品種・小ロットの生産に適した当社グループの設備・技術
- ③ 独自性・優越性の追及による他社との差別化

ステンレス製造業界を取り巻く内外環境の急激な変化

2006年度以降の施策

環境が変化しても安定収益を確保できる企業体質を作る

▶ 収益力強化の取組み

- ① 高機能材路線の一層の推進による事業構造改革の深耕
- ② 一般材は原料価格上昇分を製品価格に着実に転嫁

▶ ボリュームと成長性のある市場へ積極的にシフト

- ① 耐食・耐熱材市場におけるシェア拡大
- ② 熱膨張制御材の用途拡大

▶ 高機能材シフト加速のための設備投資

- ③ AOD設備のAVS設備への入れ替え(2008年1月稼動予定)
- ④ 厚板生産能力の引き上げ(2007年度下期)
- ⑤ LNG船用材供給能力の拡大(2007年度下期)
- ⑥ 海洋環境での耐食性暴露試験場の設置(2006年度設置、YAKIN川崎)

当社の目指す高機能材市場

- 2008年の世界市場規模は53万トン程度<当社推定> ~ 潜在的にはもっと大きな市場
- ターゲット分野： 市場規模が大きく、シェア拡大が期待できる耐食・耐熱材
当社の優位性から用途が拡大している熱膨張制御材

機能別分類	主な用途	2008年世界市場規模見通し (千トン/年)	当社シェア 2008年目標 (%)
熱膨張制御材	航空機ボディパーツ製造金型用、LNG船用、バイメタル用、シャドウマスク用	43	26.4
軟磁性材	電子機器、シールド材	5	30.0
耐食材	海水淡水化装置、排煙脱硫装置、海洋構造物、石油掘削・輸送設備	381	4.3
耐熱材	工業炉用材料、原子力発電設備、熱交換装置、シーズヒーター用	36	18.9
高強度材	バネ材、製紙・繊維装置、スチールベルト	19	12.6
その他機能材	使用済核燃料貯蔵用、帯状肉盛用途	49	11.6
高機能材市場 合計		533	8.3

2006年度の高機能材販売状況

▶ 売上高の着実な増加

- ・2005年度対比56%増

▶ 耐食材・耐熱材へのシフトが加速

- ・シャドウマスク依存からの完全脱却
- ・耐食材／耐熱材用途分野への営業強化

▶ 輸出比率の上昇

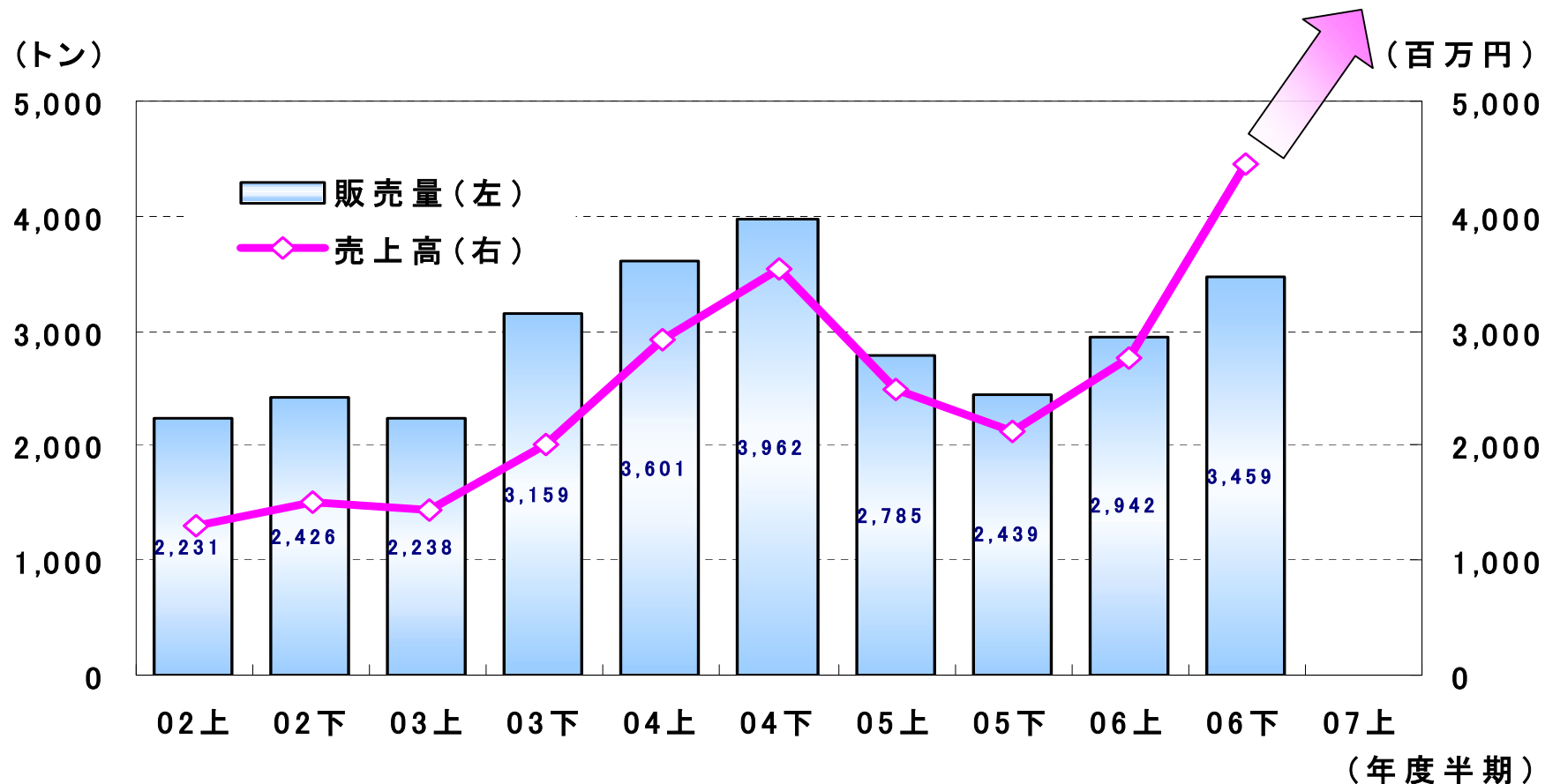
- ・エネルギー／環境関連市場からの需要増大

▶ 耐食材・耐熱材以外への広がり

- ・熱膨張制御材(インバー)の市場拡大

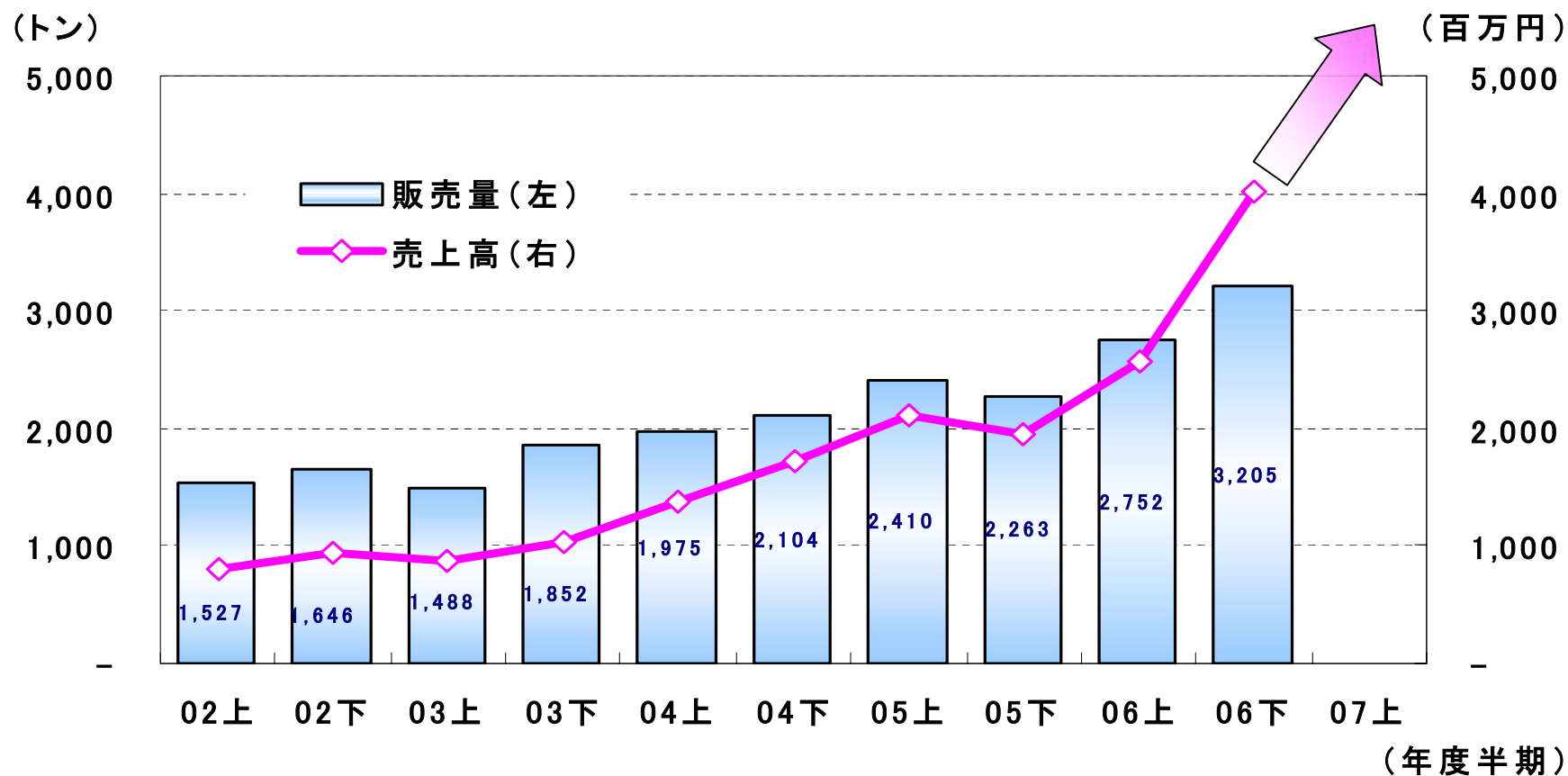
販売量及び売上高 《高機能材合計～月平均》

- ▶ プラズマ・液晶テレビへの移行により、2005年度以降シャドウマスクの売上が激減。
- ▶ 2006年度以降は耐食材・耐熱材市場への営業展開により売上回復。



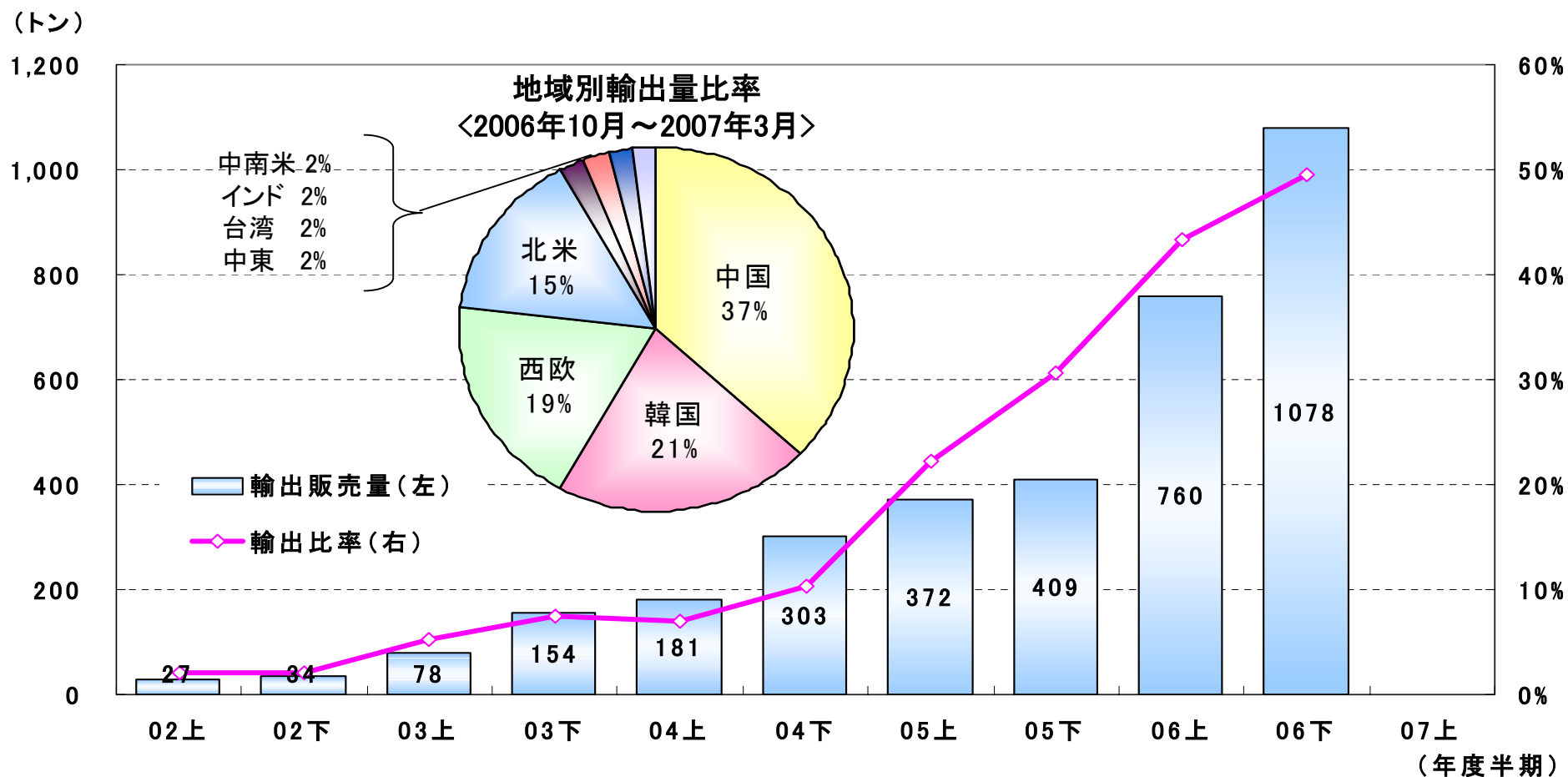
販売量及び売上高 《シャドウマスクを除く高機能材～月平均》

- ▶ ボリュームと成長性のある海外市場に重点を置いた販売戦略が奏功。
- ▶ 2007年度上期の売上高は2006年度上期の2倍を越える見込み。



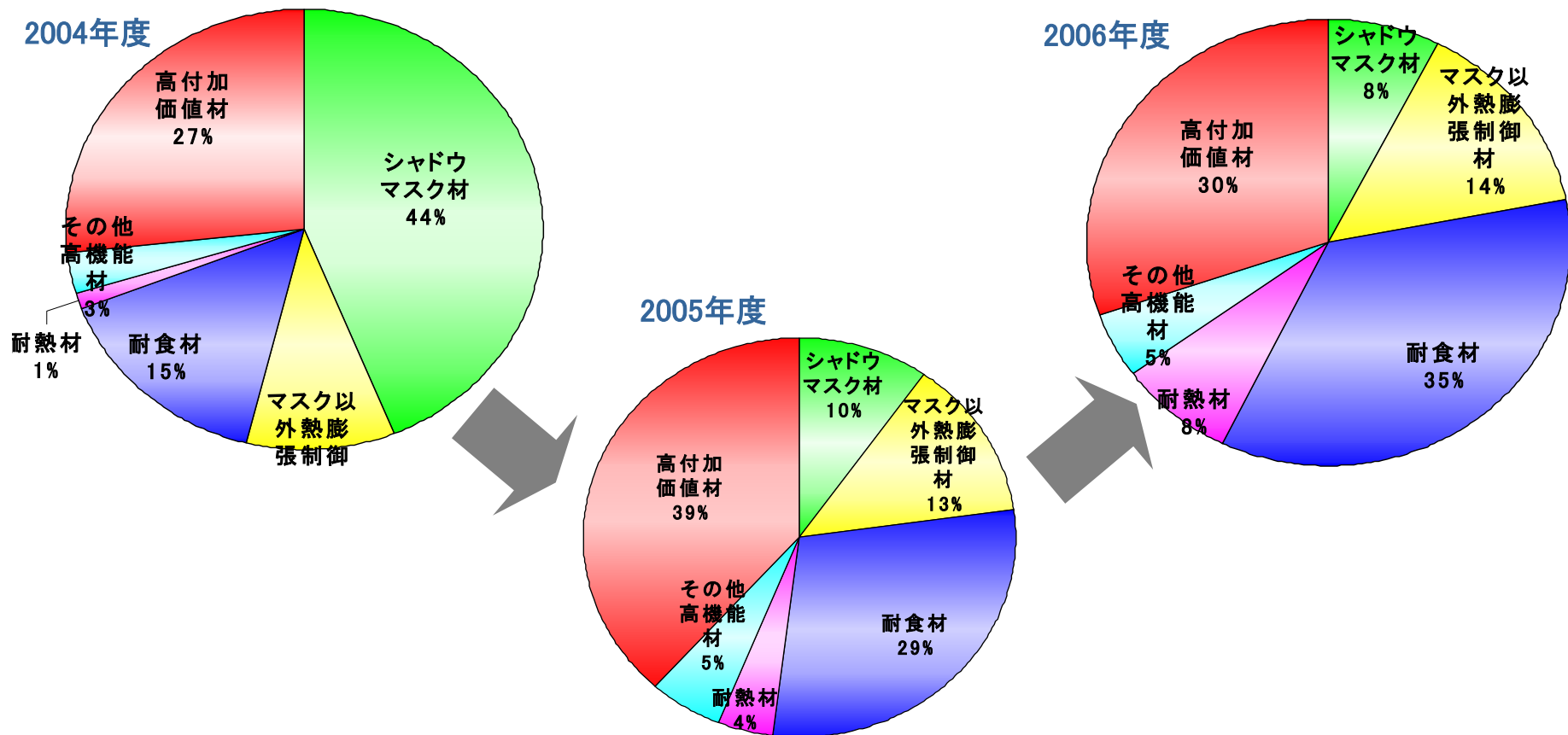
輸出の販売量及び売上高構成比 ≪高機能材合計～月平均≫

- ▶需要が大きい海外市場の売上が拡大(マーケットに対応した販売戦略)
- ▶売上高に占める輸出の構成比が急上昇。



売上高の状況(高機能材部門6分類の売上高構成)

- 2005年度以降はシャドウマスク材の比率が大幅に低下。
- 耐食・耐熱材の比率は着実に上昇し、2006年度には4割超へ。
- マスク以外の熱膨張制御材(インバー)の構成比も着実に上昇。



インバー市場における当社の優位性

○インバー※材(熱膨張制御材)とは

▶ ニッケルを36%含有した合金

⇒ 熱膨張率の低さから様々な用途への商品展開が可能

○独自の技術・生産設備

・ 溶接も含めてパッケージで供給できる国内唯一のメーカー

・ 他の特殊鋼メーカーにはない大量生産が可能な設備

⇒ シャドウマスクの生産過程を通じて獲得した財産

※インバーとは熱膨張率が小さい合金。アンバーともいう。

インバーの市場拡大

- ▶ エネルギー・環境を起点に、商品の用途・販売地域を幅広く分散させながら商品展開
⇒ 多様な商品展開により単一製品への集中リスクを軽減



新型軽量航空機ボディパーツ製造金型用材

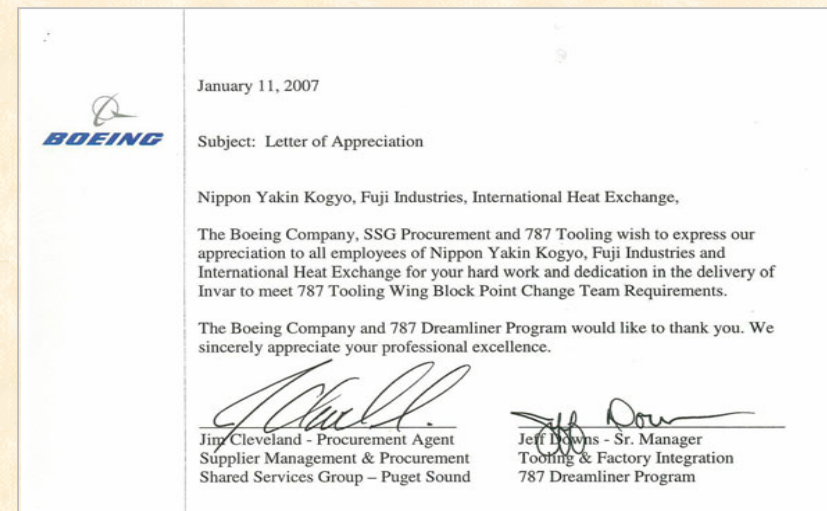
- ▶世界的に燃費効率の良い新型軽量機材へのモデルチェンジが集中
- ▶ボディパーツ製造メーカーからの金型用材の受注

- ✓ 機体軽量化のため炭素繊維強化プラスチック(CFRP) のボディパーツに変更。
⇒CFRPのボディパーツを製造する金型用材として低膨張材に対する需要が高まる。
- ✓ 国内の主要重工メーカー各社が当社のNAS36を使用。

<当社製品の優位性>

- ①寸法形状精度が高い
- ②溶接性が良い
- ③世界最短の納期

<Boeing社からの感謝状>



LNG輸送船タンク

➤ LNG船に対する需要増加と船体及びタンクの大型化

➤ 防熱能力を高めるためのNAS36と高度な溶接技術に対する需要

✓ 単位輸送コストを引き下げるためにLNG船本体及びタンクが大型化。

⇒ 鉄鋼メーカーにインバー材をまとめて大量供給できる能力を求める動き。

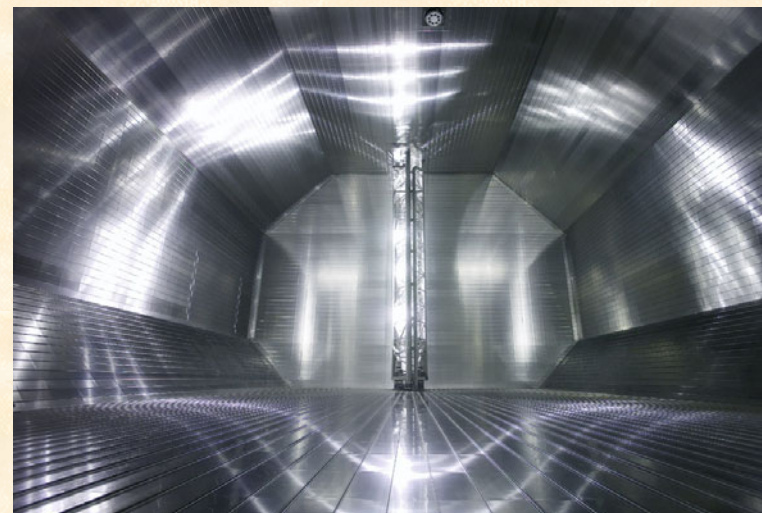
✓ 高機能材の大量生産が可能な製造施設と高度な溶接技術を持つ国内唯一のメーカーとして当社の評価が高まる。

<当社製品の優位性>

①加工中の変形が少ない

②溶接性が良い

③世界最短の納期



NAS36の使用量 約400トン/隻

バイメタル

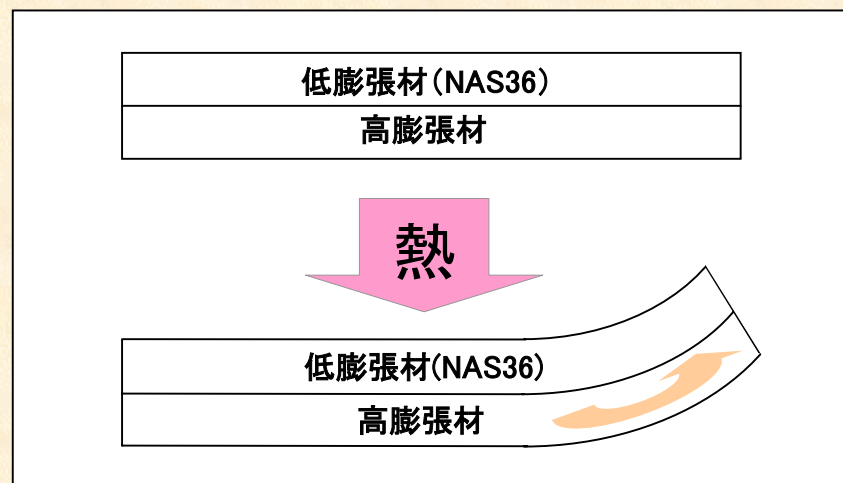
- ▶ 家庭用電気機器の安全性に対する注目の高まり
- ▶ 家電の生産・消費基地として急成長している中国に近接

- ✓ サーモスタット(温度によってスイッチのオン・オフを自動的に切り替えられる装置)用材として、家電メーカーから低膨張材に対する需要が拡大。
～ファンヒーター、冷蔵庫、炊飯器、火災報知器など各種家電製品に組み込み。
- ✓ 熱膨張が少ないNAS36と各種高膨張材のセット供給が可能。

<当社製品の優位性>

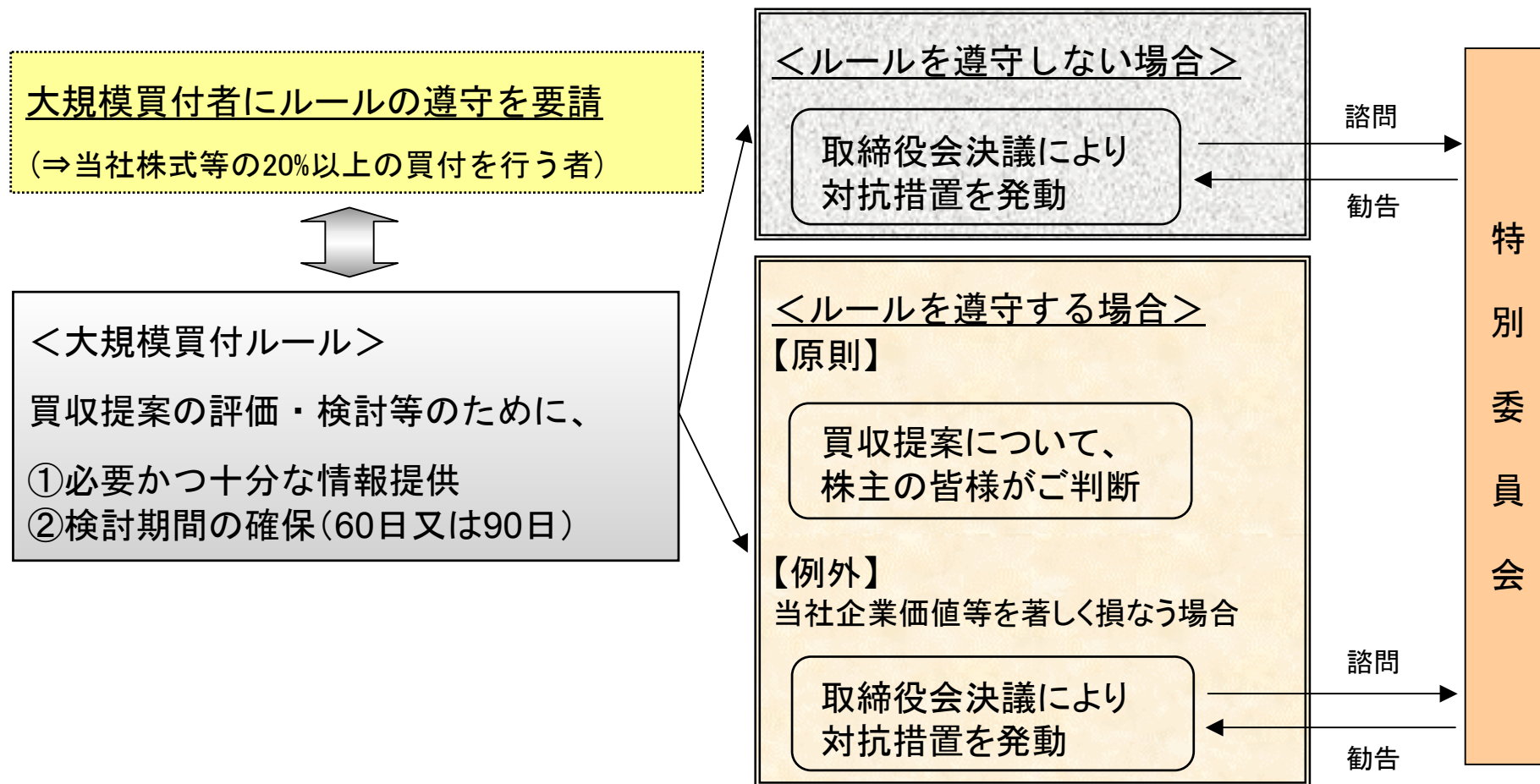
- ①成分のバラツキが少ない
- ②寸法形状精度が高い
- ③世界最短の納期

<サーモスタットの原理>



当社の買収防衛策について（定款変更の上、株主総会に付議）

- ▶ 企業価値を著しく損なうような不適切な者に会社が支配されることを防止するための取組
- ▶ 買収提案について株主の皆様の適切な判断のために十分な情報と検討期間を確保



資本政策について

- ▶ 優先株の買い取り消却が完了
- ▶ 2007年3月期は8円に増配
- ▶ 配当政策
事業基盤の整備に必要な内部留保とのバランスに配慮しつつ、
安定的な利益配分を行う
- ▶ 2008年3月期の中間配当予定（普通株式1株当たり・・・5円）

歴史あるステンレスメーカーから新しいステンレス特殊鋼メーカーへ

日本冶金工業

本資料のいかなる内容も、弊社株式の投資勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料に掲載された計画や見通し、予測等は、現時点で入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではなく、今後、予告なしに変更されることがあります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切の責任を負いかねますので、ご承知下さい。

【本件に関するお問い合わせ】

日本冶金工業株式会社 IR事務局

Tel. 03-3273-3613 / E-MAIL. irjimu@nyk.co.jp