

2011年3月期決算説明会

2011.5.18

NIPPON YAKIN

日本冶金工業株式会社

本日のアジェンダ

1. 2011年3月期決算サマリー

常務取締役経理部長 久保田 尚志

2. 中期経営計画『変革2011』

代表取締役社長 杉森 一太

＜参考＞主要データ(連結ベース)

2011年3月期決算のポイント

▶ 3年ぶり(2008年3月期以来)に営業黒字へ転換

- ① 年度後半以降の原料価格上昇を契機にステンレス鋼板の先高感からアジア市場の潜在需要が顕在化し、販売数量・売上とも増加。
- ② 原料コスト上昇に対応する販売価格の改定遅れなどにより、3年ぶりに営業黒字化したが経常黒字転換には至らず。健全な財務基盤構築すべく繰延税金資産の一括取崩を実施。
- ③ 次期見通しについては、新興経済圏において高い成長が持続し海外需要拡大は継続するものと予想するが、需給ギャップは依然として存在。国内においては大地震影響による経済活動及び電力供給制約が懸念材料。
- ④ こうした状況の中で今期は高機能材の拡販強化、原料サーチャージ制の適切運営、不断のコストダウンを実行し、安定的に収益を得る体制を構築。

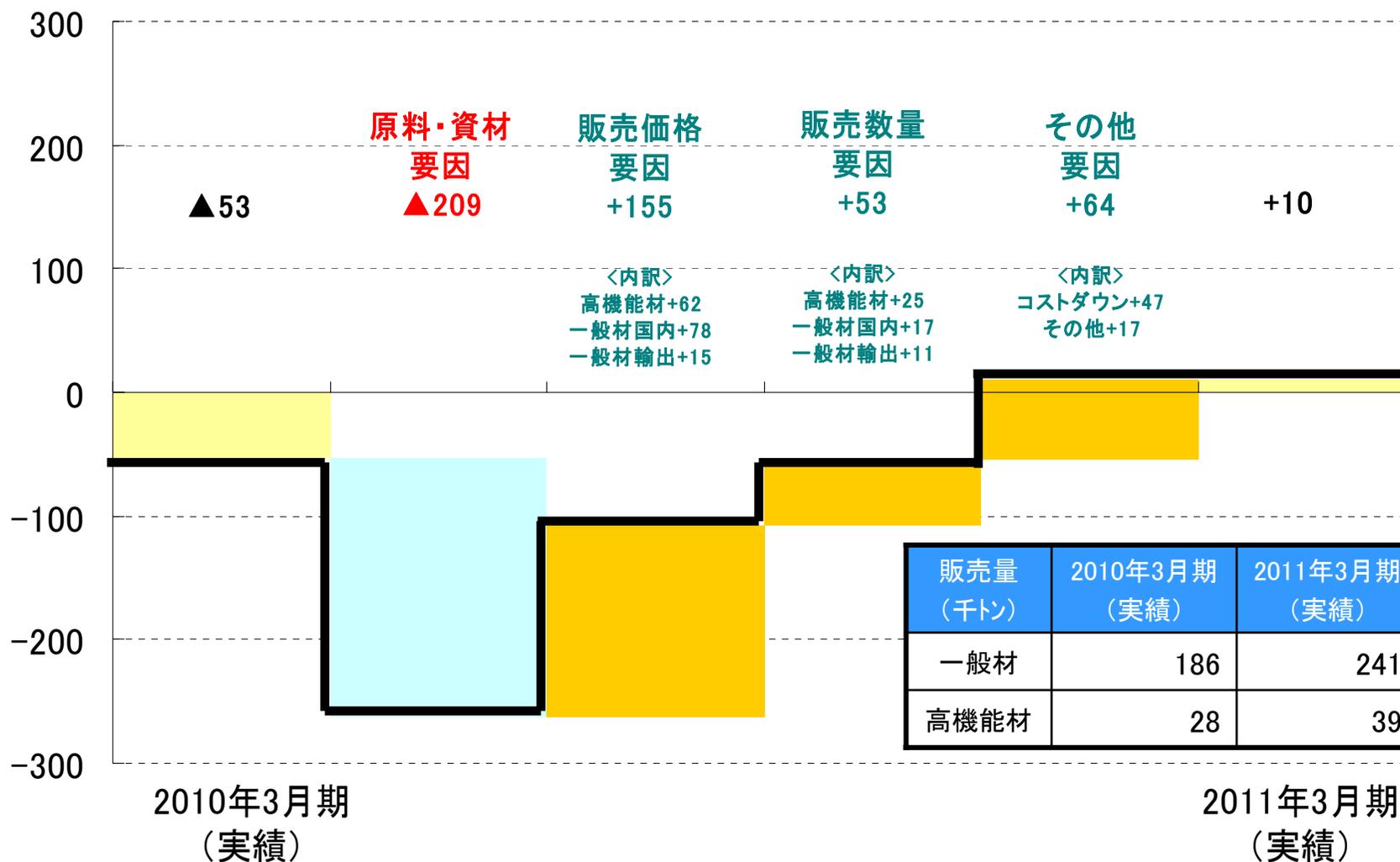
損益計算書 連結 概要

	2010年3月期 通期実績 (億円)	2011年3月期 通期実績 (億円)	前年比 (億円)	前年比 (%)
売上高	973	1,388	414	42.6
営業利益	▲ 53	10	64	-
経常利益	▲ 66	▲ 4	62	-
当期純利益	▲ 126	▲ 105	21	-
ROA(%)	▲ 3.6	0.8		
高機能材部門 売上高比率(%)	27.9	31.1		

(注)ROAは(営業利益+受取利息・受取配当金)／期初・期末平均総資産

(ご参考)ニッケルLME期中平均価格:2010年3月期7.72US\$/Lb、2011年3月期10.68US\$/Lb。

営業利益変動の要因分析(前年比較:億円)



貸借対照表 連結 概要

	2010年3月 末 (億円)	2011年3月 末 (億円)	前期比増減 (億円)	2010年3月 末 構成比 (%)	2011年3月 末 構成比 (%)
現金・預金	73	69	▲ 4	5.1	4.7
売掛債権	200	237	37	14.0	16.2
たな卸資産	259	319	59	18.1	21.8
その他流動資産	22	8	▲ 14	1.5	0.5
固定資産	874	831	▲ 43	61.1	56.8
【資産合計】	1,429	1,463	34	100.0	100.0
借入金・社債	599	640	41	41.9	43.7
その他負債	390	497	108	27.3	34.0
【負債計】	989	1,137	148	69.2	77.7
【純資産計】	440	326	▲ 114	30.8	22.3
自己資本比率(%)	30.4	22.3			

キャッシュフロー計算書 連結 概要

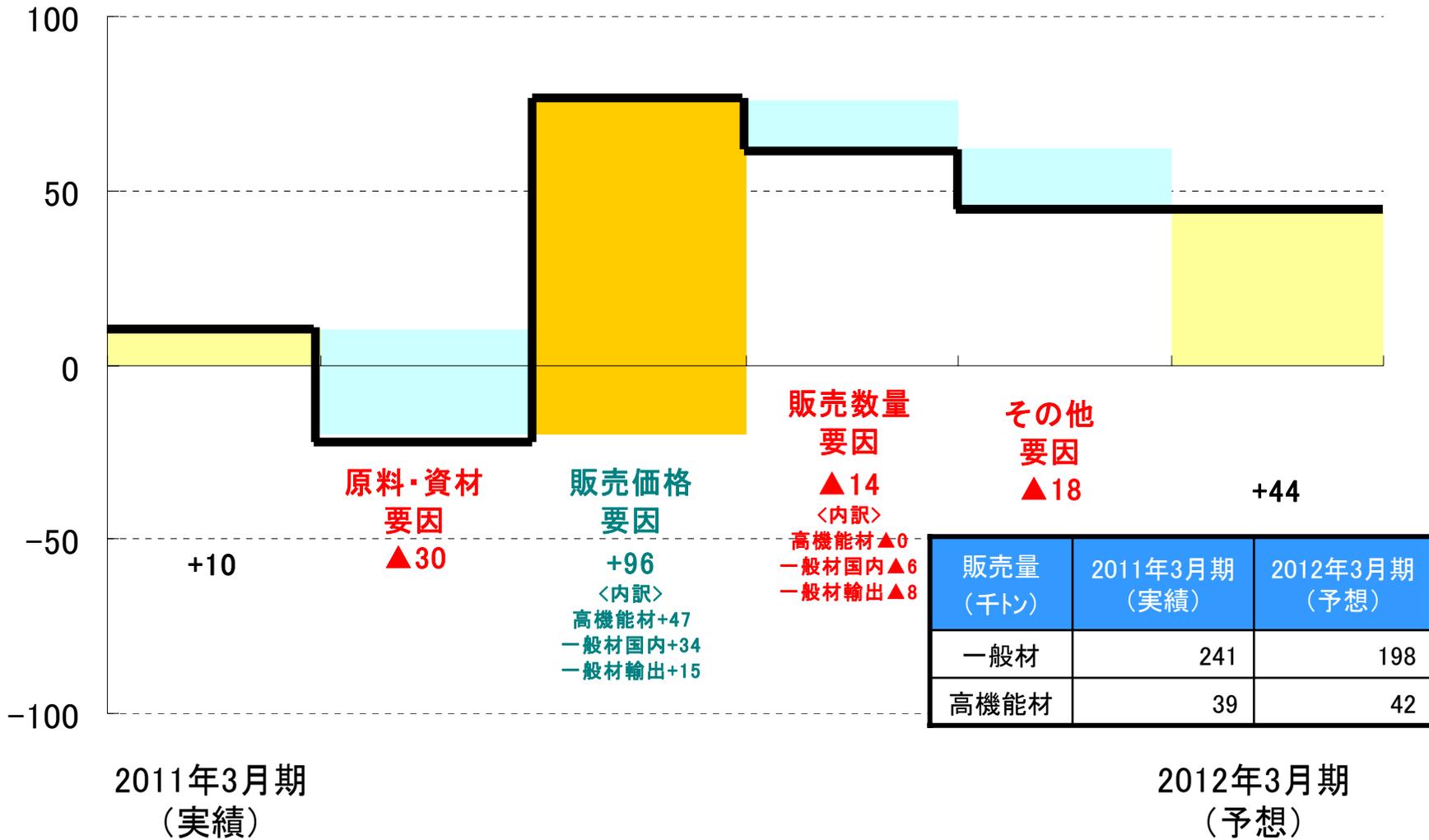
	2010年3月期 通期実績(億円)	2011年3月期 通期実績(億円)	前年比 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	▲ 10	▲ 4	6
税金等調整前中間(当期)純利益	▲ 99	▲ 19	80
減価償却費	57	54	▲ 3
売上債権の増加額(△)又は減少額	▲ 13	▲ 37	▲ 23
たな卸資産の増加額(△)又は減少額	▲ 11	▲ 59	▲ 48
仕入債務の増加額又は減少額(△)	14	39	25
法人税等の支払額	21	▲ 7	▲ 28
その他	21	24	3
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 27	▲ 33	▲ 5
有形・無形固定資産の取得による支出	▲ 26	▲ 29	▲ 4
その他	▲ 1	▲ 3	▲ 2
フリー・キャッシュフロー	▲ 37	▲ 37	1
財務活動によるキャッシュフロー	28	35	7
長短借入金の純減少額(△)	17	41	24
その他	11	▲ 6	▲ 17
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	▲ 9	▲ 1	8

2012年3月期連結業績予想

	2011年3月期		2012年3月期		
	通期実績 (億円)		今回予想 (億円)	前年比 (億円)	前年比 (%)
売上高	1,388		1,380	▲ 8	▲ 0.6
営業利益	10		44	34	322.7
経常利益	▲ 4		25	29	—
当期純利益	▲ 105		20	125	—

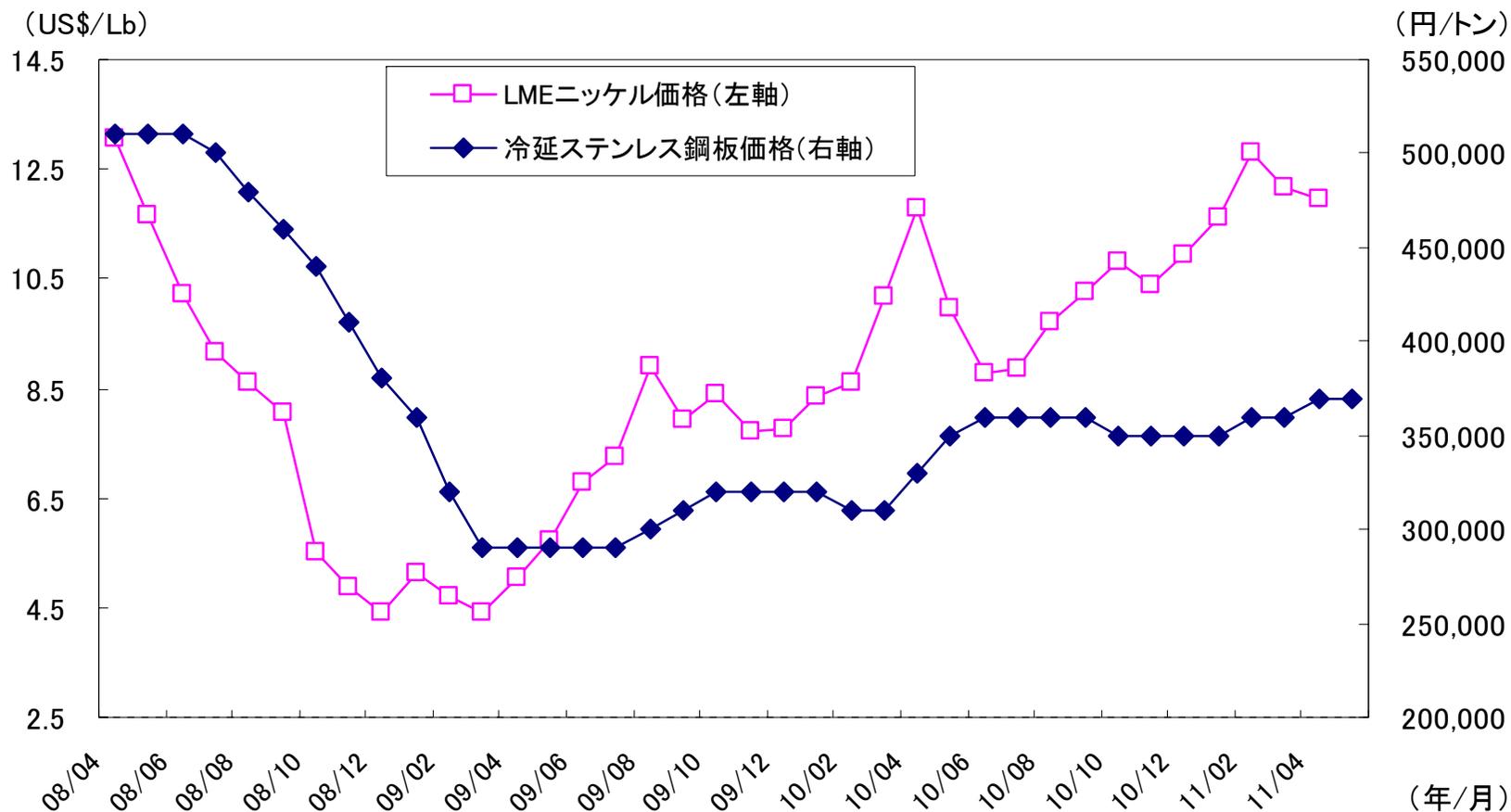
(前提) 2012年3月期ニッケルLME期中平均価格: 10.50US\$/Lb、為替レート 85.0円。

営業利益変動の要因分析(前期比較:億円)



ニッケル・ステンレス価格の推移(月次)

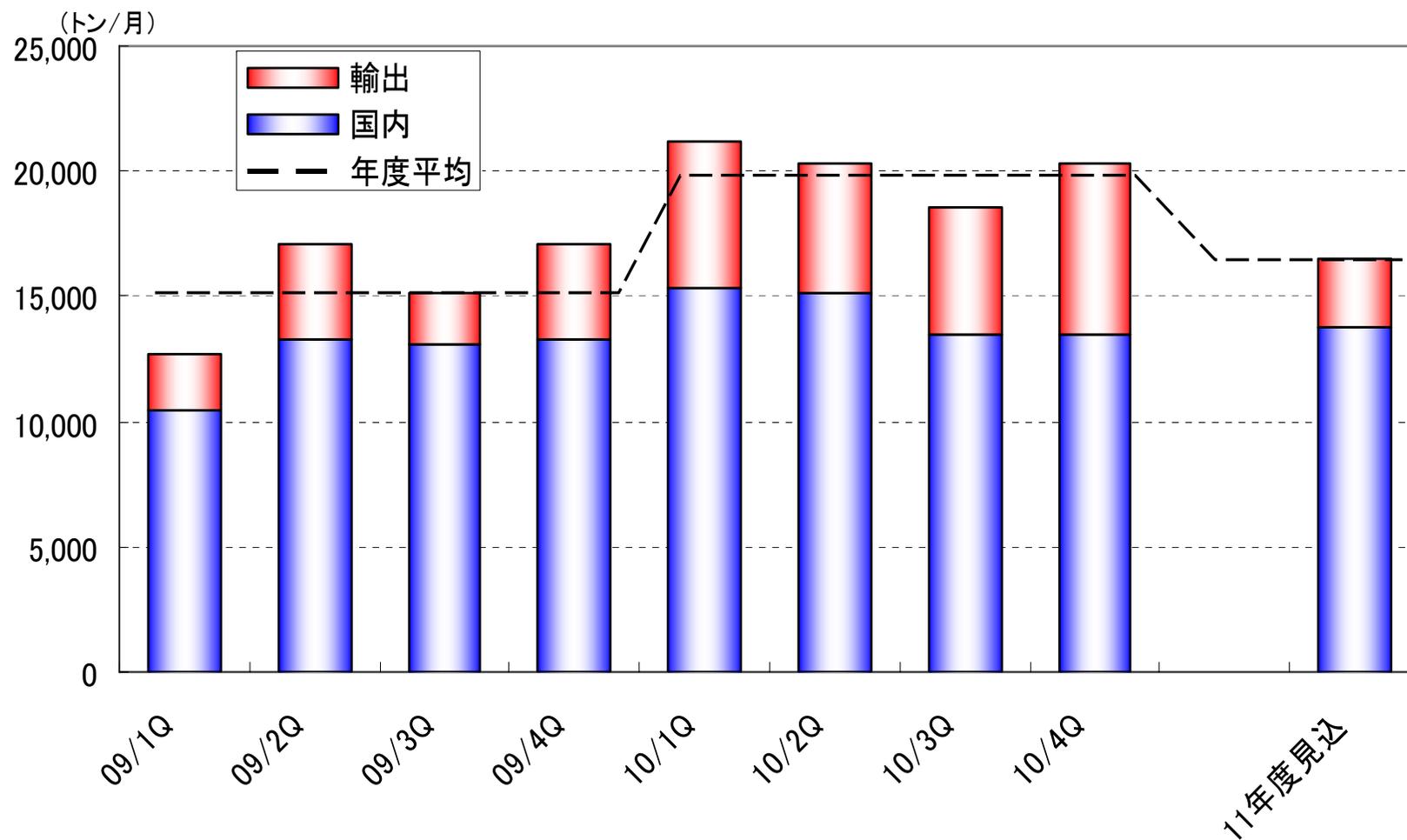
▶ニッケル価格は2月をピークに上昇その後下落、ステンレス鋼板価格は遅れながらも上昇



(注1) 冷延ステンレス鋼板:東京SUS304種18-8、2.0ミリ。
 (注2) 2011年5月の冷延ステンレス鋼板価格は直近。
 (出所) 鉄鋼新聞。

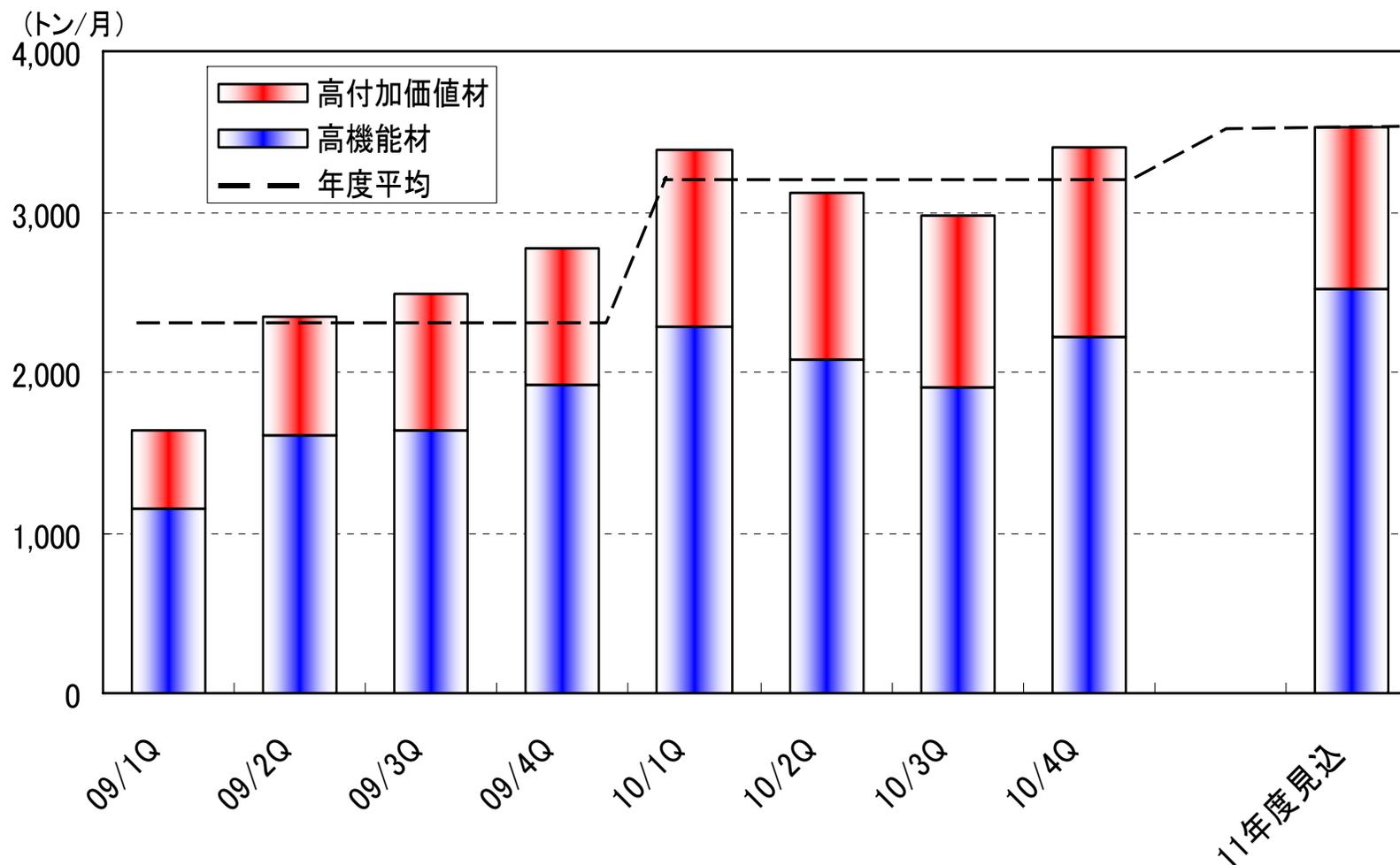
販売量実績及び見込み《ステンレス一般材》

➤ 国内向けは第3Q、第4Qとも低迷、今期は採算性の良くない輸出向けを抑制



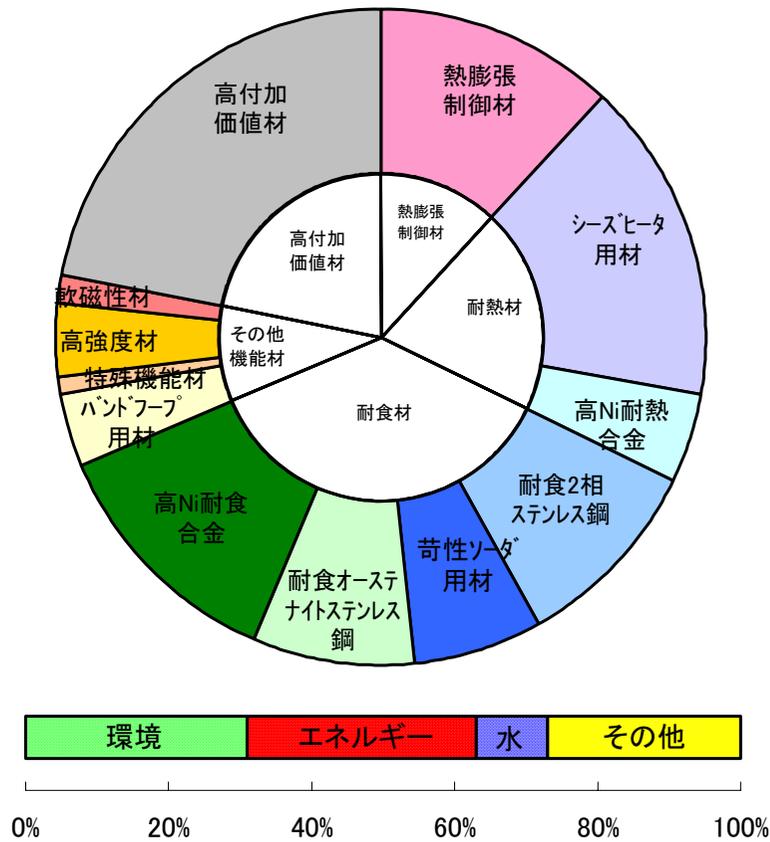
販売量実績及び見込み《高機能材部門合計》

▶ 新興国と中心とした海外需要拡大を背景に2012年3月期は増加を見込む

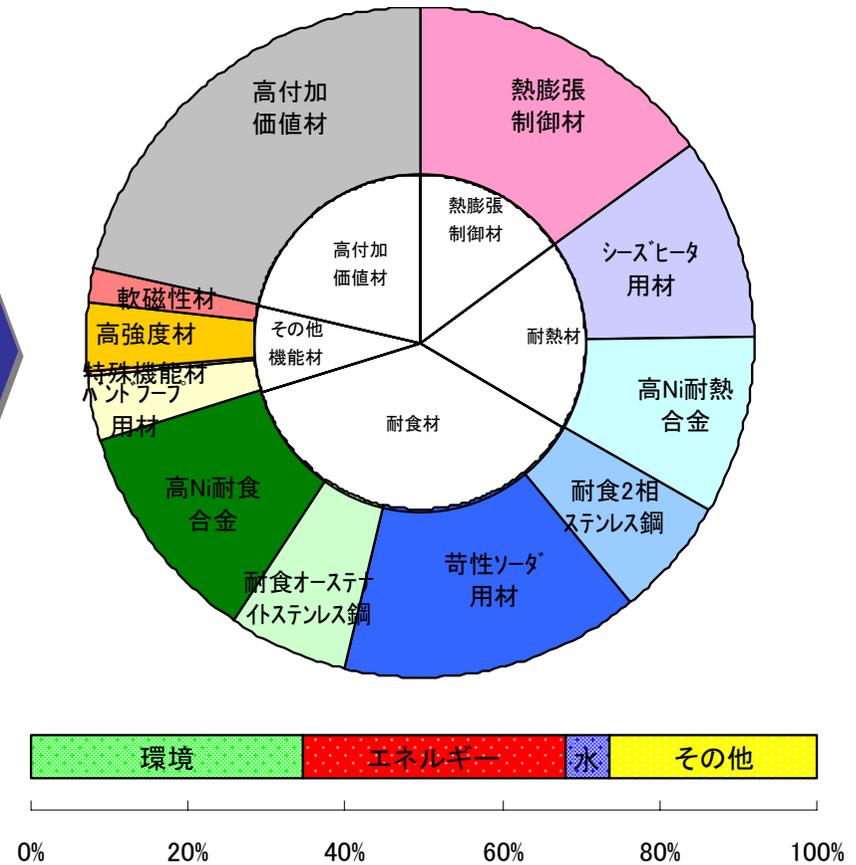


高機能材部門の分類・用途別分類の構成比(売上高)

<2009年度>



<2010年度>



(注) 下部の帯グラフは高機能材部門全体における需要分野別の割合を示す。

配当について

▶ 2011年3月期の配当

2011年3月期の配当は誠に遺憾ながら見送ることとさせていただきます。

▶ 2012年3月期の配当予想額

経営環境は依然厳しく先行きへの不透明感があることから現時点では未定としております。今後の業績を見極め、開示可能になった時点で速やかにお知らせ致します。

本日のアジェンダ

1. 2011年3月期決算サマリー

常務取締役経理部長 久保田 尚志

2. 中期経営計画『変革2011』

代表取締役社長 杉森 一太

＜参考＞主要データ(連結ベース)

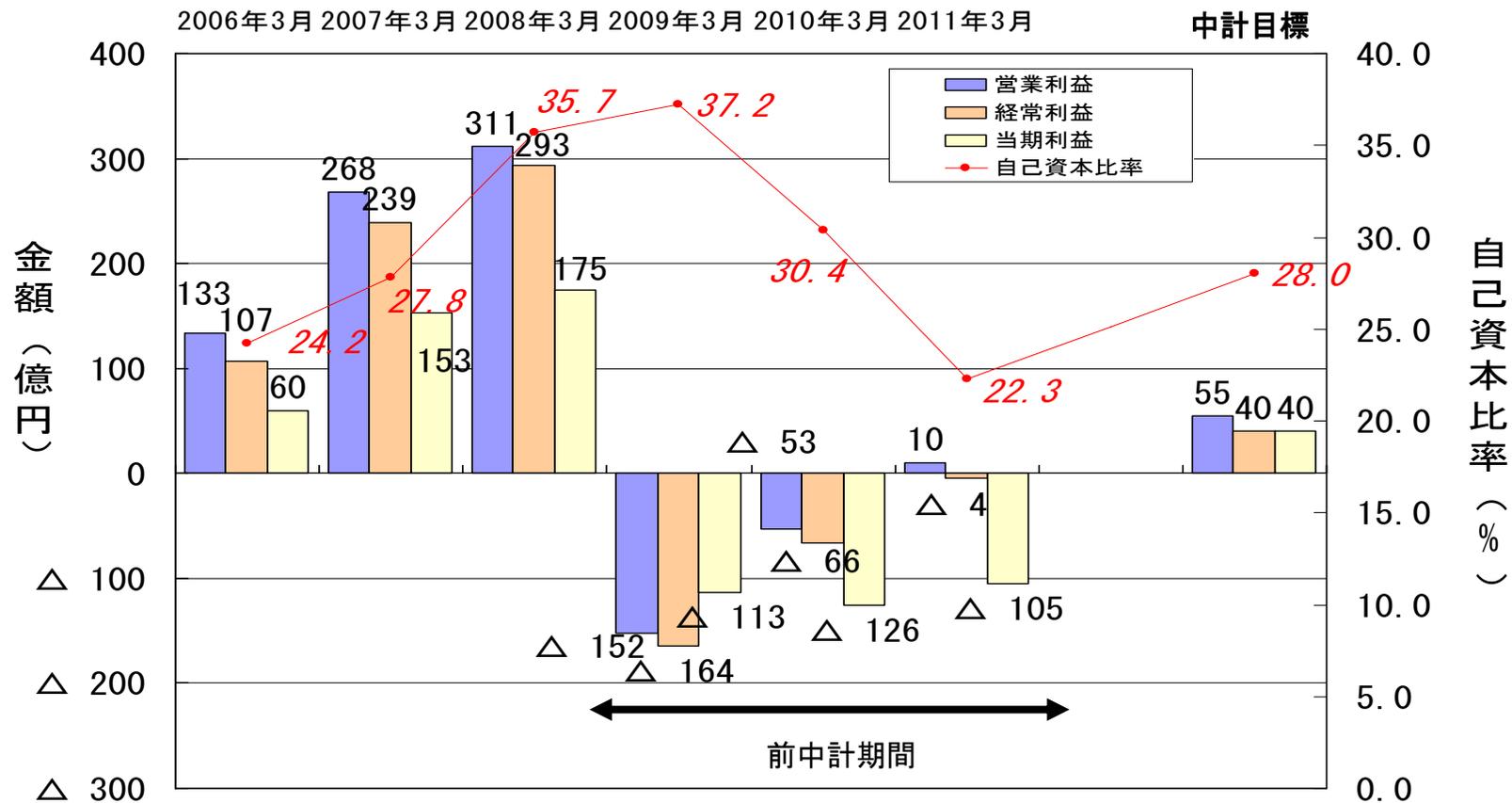
中期経営計画 『変革2011』



NIPPON YAKIN
日本冶金工業株式会社

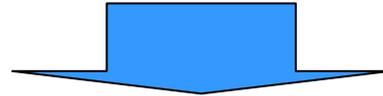
はじめに

- 前中計期間中は2008年秋に発生したリーマンショックとその後の世界経済の混乱やLME-Ni市況・為替の乱高下の中で、数量、値差ともに十分な水準を確保できなかった。



中期経営計画『変革2011』の基本コンセプト

- 2011年度からの中期経営計画＝『変革2011』の目指すところ



アジアにおける競争力あるステンレス特殊鋼メーカーとして勝ち抜く事



経常黒字化

早期復配

自己資本の充実



安定した財務基盤の確立

当面の事業環境の認識

- 前中計期間中のLME相場変動と為替変動

4\$/lb~13 \$/lbまで約3倍の変動

76円/\$~110円/\$までの変動

LME市況や為替は今後とも安定的な推移は期待しにくい。

- 
- 一般ステンレス製品は、中国を中心とした能力増強の結果、国際的な需給GAPは依然存在しており、不安定な市況推移となる懸念は払拭しきれていない。
 - 国内経済は大震災の影響もあり、経済活動への制約が少なからず想定される一方で、復興に向けた相当規模の官民投資による需要増も予想される。
 - 短・中期的な電力供給制約は、当社生産活動に一定の制約要因になる可能性も。

- 
- 一方で、当社の戦略分野である高機能材はエネルギー・環境分野を中心に引続き市場の拡大が期待できる。

中期経営計画「変革2011」のグランドデザイン

“変革2011”

競争力ある品質・コスト・納期の実現

施策1. グローバル市場における成長戦略

施策2. 競争力強化に向けた施策

プラス要因

新興国経済の持続的発展

エネルギー需要の増加

環境への配慮の高まり

食料需要⇒水分野の成長

マイナス要因

国際的な供給過剰状態

原料Ni、為替動向の不安定

震災影響も含めた国内経済
の低成長と電力制約

施策1. グローバル市場における成長戦略

1-1. 高機能材拡販に向けた体制整備



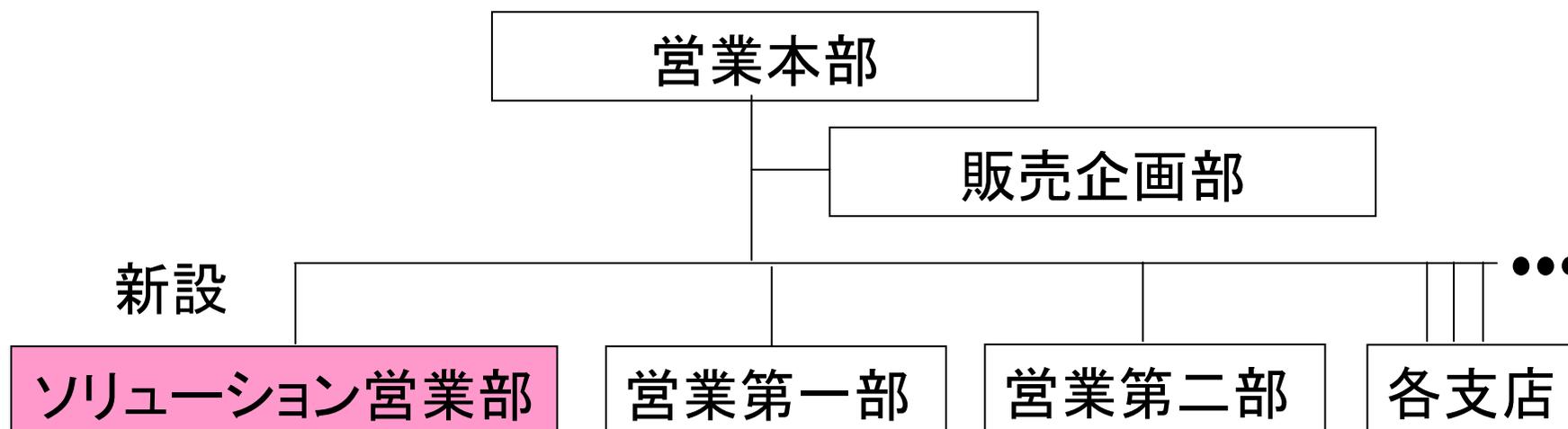
- ①日米欧亜、4極体制の確立
 - 2010年11月に米国シカゴに現地法人設立
 - 世界市場をカバーする販売情報ネットワークが完成
 - 今後各拠点における要員増強を含めた体制整備

施策1. グローバル市場における成長戦略

1-1. 高機能材拡販に向けた体制整備

②ソリューション営業の強化(ソリューション営業部新設)

- 技術的知見を武器に新規市場の開拓、顧客が抱える材料ニーズの掘り起こし
- 具体的な製品開発によるニーズの解決を通じた拡販



施策1. グローバル市場における成長戦略

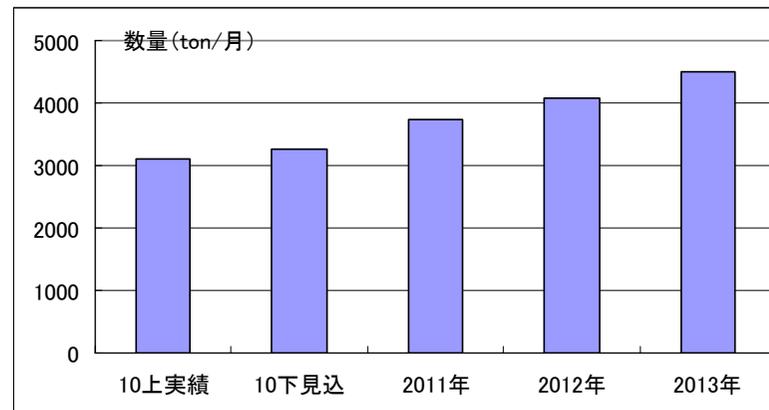
1-1. 高機能材拡販に向けた体制整備

- ③市場変化に機敏に対応できる生産・販売体制の確立
 - すでに開発済みである納期機軸のSCMシステム
 - 変化の激しい原料価格を適切に反映した原価情報や最適な原料配合情報を提供できる新システム



以上二つのシステムを活用して顧客ニーズや市場環境変化に適確に対応。

高機能部門拡販
計画値



施策1. グローバル市場における成長戦略

1-2. 海外需要への積極的取り組み

- ①世界4極の海外拠点を通じて市場開拓を推進
- ②海外顧客に対するリードタイム短縮を意識した加工機能
問屋機能を含めたサプライチェーンの構築
- ③グループ会社においても海外展開を強化



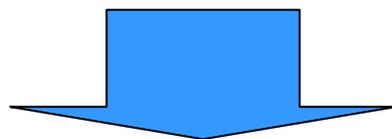
- ナストーア＝国内外(タイ)での溶接パイプ製造設備の増強
＝溶接機事業の分社化と海外生産販売体制構築
- ナス鋼帯＝アジア地域における販売加工拠点の模索

施策2. 競争力強化に向けた施策

2-1. 高機能材製造プロセスの革新（汎用ルート化）

◎品質改善、コストダウン、納期短縮を実現するための施策

多品種の高機能材を同一設備で製造するには、その特性や品質管理の観点から、工程負荷等について汎用ステンレスの製造よりも手間と工夫が必要。



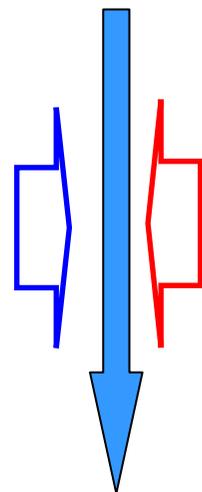
各工程機能を向上させ、汎用ステンレス並みの負荷での生産を目指す。 =汎用ルート化

施策2. 競争力強化に向けた施策

2-1. 高機能材製造プロセスの革新(汎用ルート化)

世界的に見ても、高機能材の製造をステンレス製造設備で事業化している例は少ない。

もとより、高機能材をステンレス製造設備で製造する事には困難を伴うが、当社はこれまでの技術改善によってこれを実現。



これにさらなる技術改善、設備投資を加え製造プロセス全般を革新的に改善することで汎用ルート化を目指す。

この汎用ルート化によって当社の強みを一層高めることができ、競争力のある品質、コスト、納期を実現できる製造所にステップアップする。

施策2. 競争力強化に向けた施策

2-2. 原料基盤の多様化による競争力強化

◎競争力のある自家製フェロニッケルの生産体制拡充

今後、資源国の環境変化により、調達先が変化する事が予想されている

各産出地により性状の異なる鉱石を全て使いこなす技術が要求される

高い順応技術の開発、原料工程改造

自家製フェロニッケルを増産し原料のコスト
ダウンを図る

鉱石確保のための山元との連携

フェロニッケル増産に向けた多種鉱石順応型新キルン増設を計画



施策2. 競争力強化に向けた施策

2-2. 原料基盤の多様化による競争力強化

さらなる原料コストダウンに向けた施策

有用資源である多様なスクラップ原料と製鋼副生物の有効活用

(特殊スクラップ配合比1.7倍)

(副生物からの金属回収率10%向上)

高価な金属原料を用いない
しかし、ともすれば不純物の
多い使いにくいリサイクル原料

高い製造技術を駆使して
活用範囲を広げる

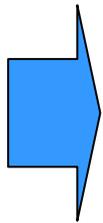
リサイクル原料=鉄鋼備蓄量の豊富な日本の優位性
/地球環境にも貢献



施策2. 競争力強化に向けた施策

2-3. 東日本大震災を踏まえた対応＝電力制約への対応

○電力不足対応



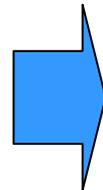
1Q前倒し生産と夜間電力の集中活用

大型定期修理の夏季集中施工

同じ電力でより高い収益が得られる高機能材の比率UP

エネルギー源の電力以外へのシフト

○夏季減産幅



夏季において25%の節電の方向が議論されているが、上記対応により生産影響を最小限に留める。

○中期的対応



発電能力復旧が遅れる可能性を踏まえた対応方策も検討。

施策2. 競争力強化に向けた施策

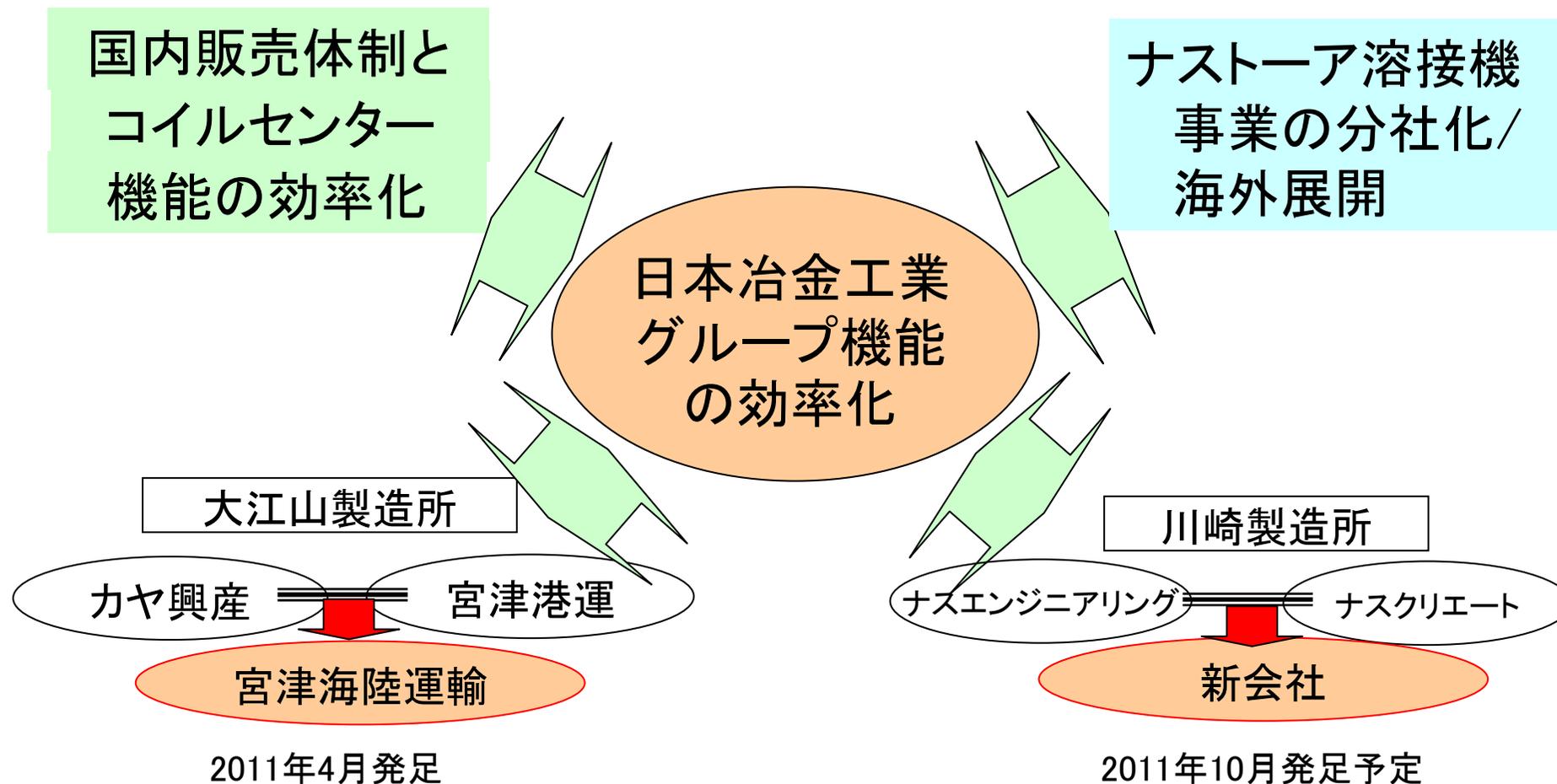
2-4. 川崎製造所に関する業務効率化によるコストダウン



ナスエンジニアリング(株)と
ナスクリエート(株)の再編統合
(2011年10月発足予定)

施策2. 競争力強化に向けた施策

2-5. グループ再編による競争力強化



設備投資

今後三年間で約230億円の設備投資を計画

- | | |
|---------------|------|
| • 高機能材競争力強化関連 | 30億円 |
| • 原料関連 | 50億円 |
| • 環境対応 | 20億円 |
| • 関係会社関連 | 40億円 |
| • 基盤整備／電力制約対応 | 90億円 |

達成目標

- ① 経常利益 40億円 (連結ベース)
30億円 (単体ベース)

株主配当と自己資本充実との両立を確保できる利益水準

- ② 高機能材部門販売数量
2010年度下期比 1.5倍

成長戦略、競争力強化方策を実施し、目標数量を達成

- 経済環境、市況の変化に対応すべく、本計画は1年毎にローリングする。
- 本計画を実行するにあたってはロードマップを作成し、実施状況をフォローアップする。

本日のアジェンダ

1. 2011年3月期決算サマリー

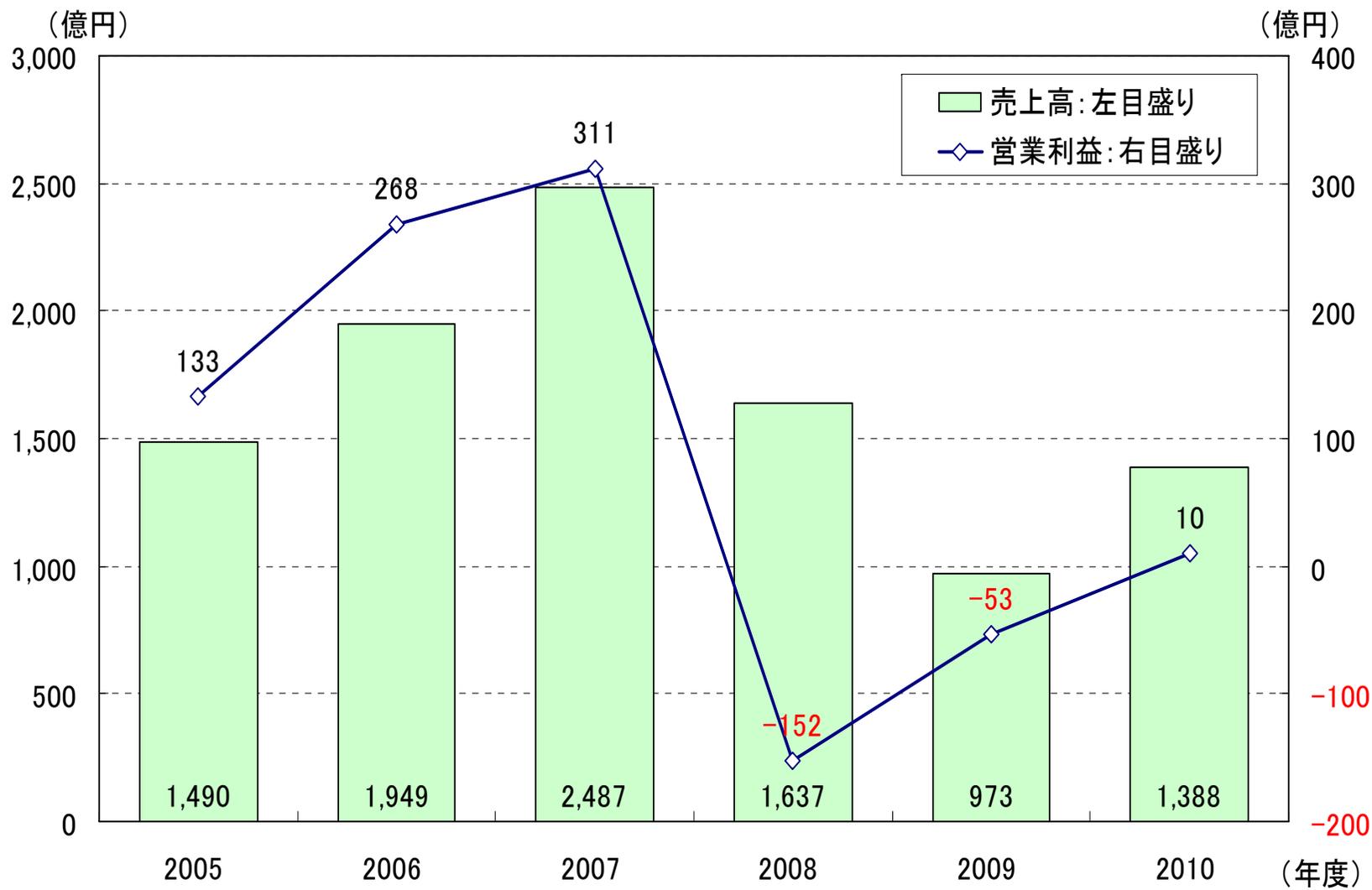
常務取締役経理部長 久保田 尚志

2. 中期経営計画『変革2011』

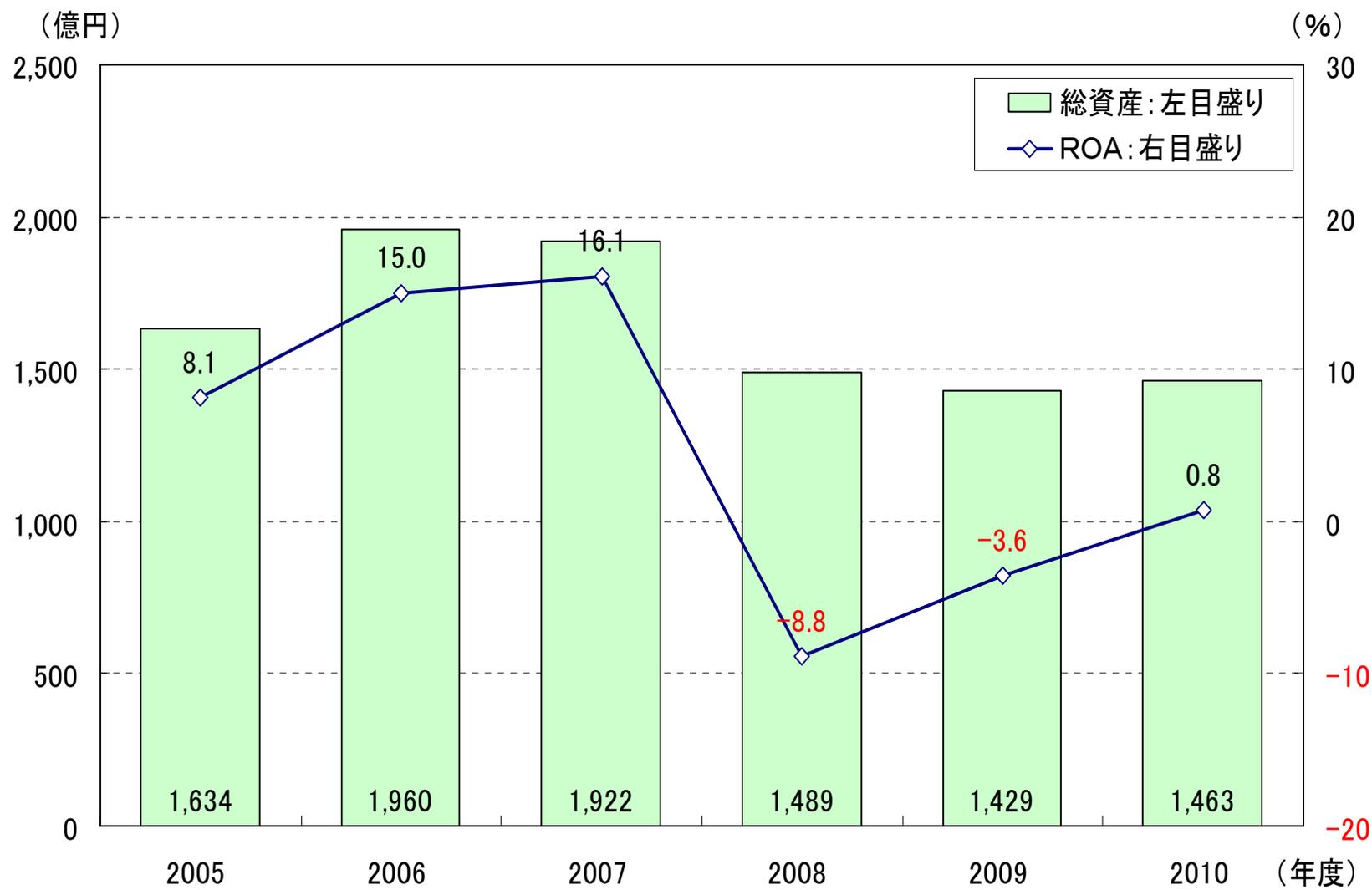
代表取締役社長 杉森 一太

＜参考＞主要データ(連結ベース)

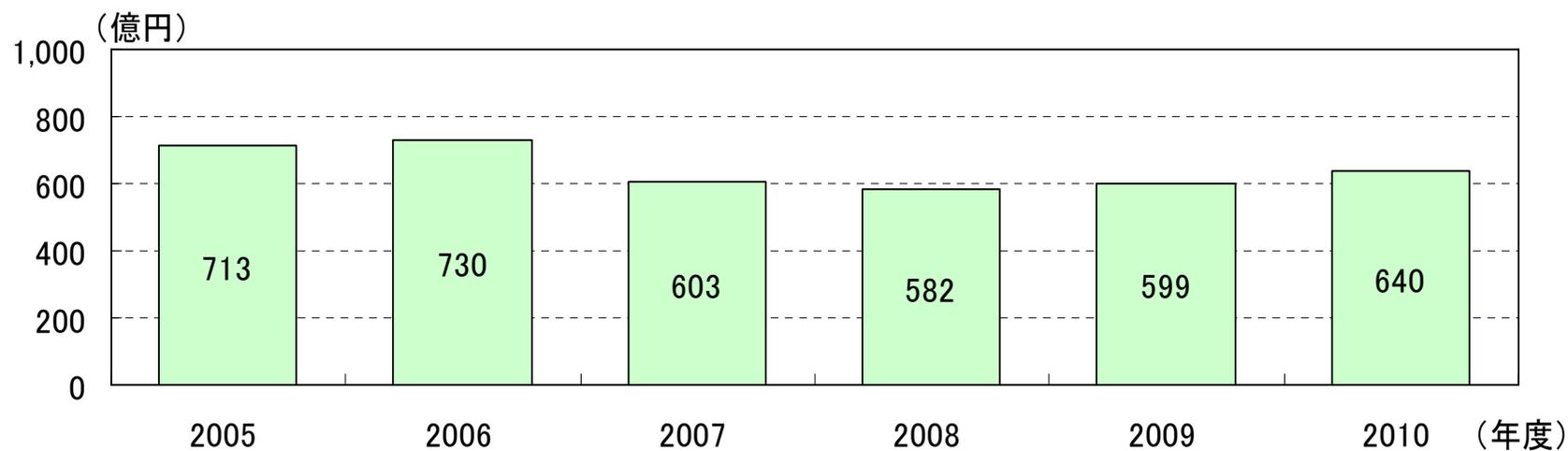
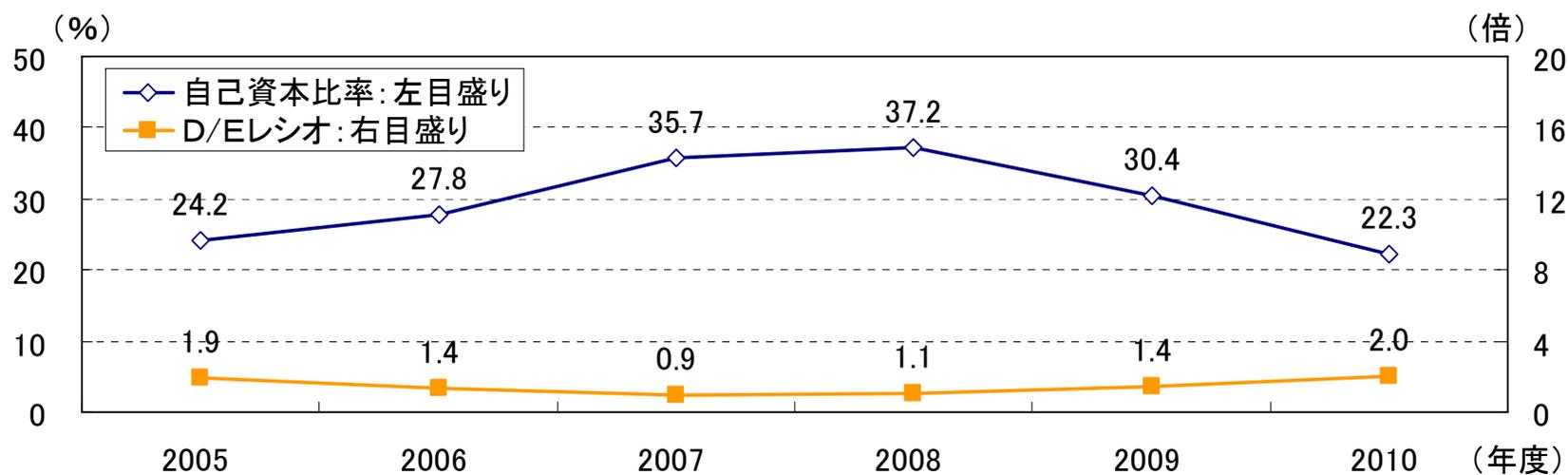
売上高・営業利益



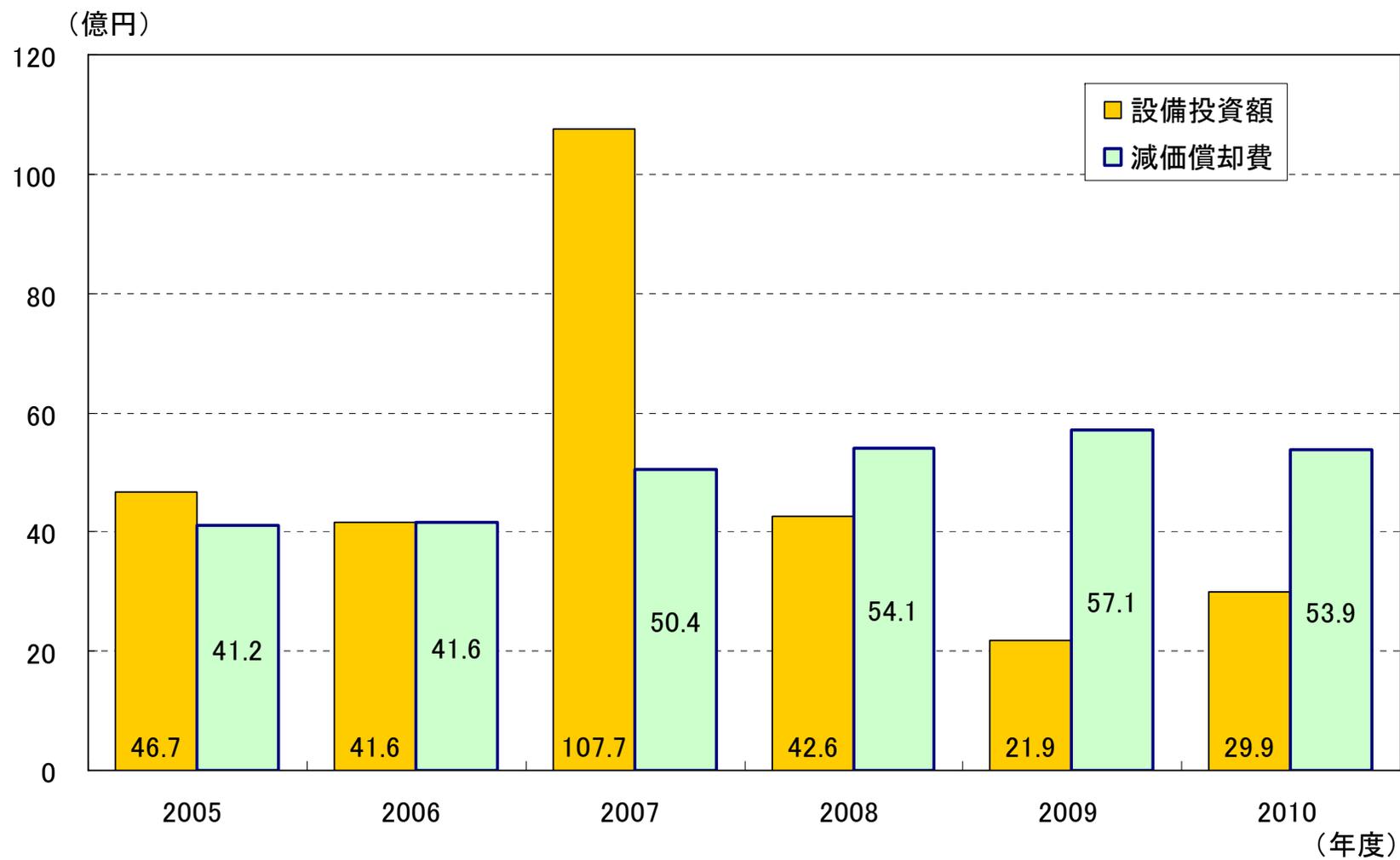
総資産額・ROA



有利子負債残高と自己資本比率、D/Eレシオ



設備投資(連結ベース)



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