

2014年3月期決算説明会

2014.5.27

NIPPON YAKIN

日本冶金工業株式会社

本日のアジェンダ

1. 2014年3月期決算サマリー

経理部長 小林 伸互

2. 中期経営計画2014

代表取締役社長 木村 始

＜参考＞主要データ(連結ベース)

2014年3月期決算のポイント

- ① 国内景気の回復によりステンレス一般材販売量は前期比1割増、高機能材は微増
- ② 2012年10月に策定した「総コスト削減計画」を遂行し、電力等エネルギーコスト及び原料価格上昇を吸収
- ③ 電力、原料等コスト上昇分の販売価格への転嫁が急務
- ④ 「中期経営計画2014」を策定、競争力強化を進め安定収益基盤の確立を目指す

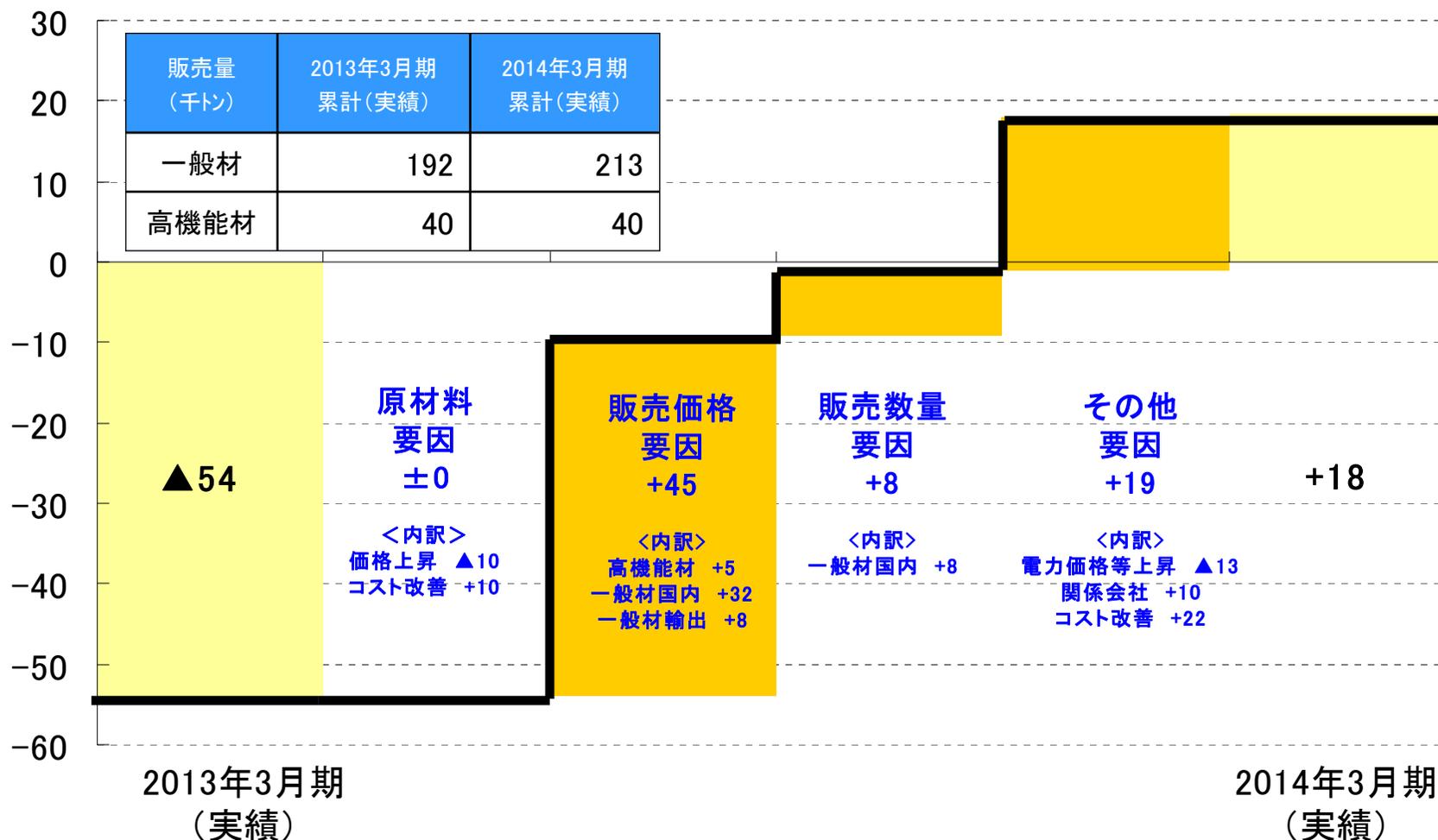
損益計算書 連結 概要

	2013年3月期 通期実績 (億円)	2014年3月期 通期実績 (億円)	前年比 (億円)	前年比 (%)
売上高	1,088	1,199	111	10.2
営業利益	▲ 54	18	72	-
経常利益	▲ 65	6	71	-
当期純利益	▲ 74	5	79	-
ROA(%)	▲ 3.6	1.4		
高機能材部門 売上高比率(%)	36.2	33.4		

(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: 2013年3月期7.69US\$/Lb、2014年3月期6.51US\$/Lb。

営業利益変動の要因分析(前年同期比較:億円)



貸借対照表 連結 概要

	2013年3月末 (億円)	2014年3月末 (億円)	前期比増減 (億円)	2013年3月末 構成比(%)	2014年3月末 構成比(%)
現金・預金	101	66	▲ 35	7.2	4.8
売掛債権	217	207	▲ 11	15.4	15.0
たな卸資産	276	299	23	19.6	21.8
その他流動資産	6	5	▲ 1	0.4	0.3
固定資産	808	797	▲ 11	57.4	58.0
【資産合計】	1,408	1,374	▲ 34	100.0	100.0
借入金・社債	637	618	▲ 19	45.2	45.0
その他負債	467	445	▲ 21	33.1	32.4
【負債計】	1,103	1,064	▲ 40	78.4	77.4
【純資産計】	305	310	5	21.6	22.6
自己資本比率(%)	21.6	22.5			

※前連結会計年度末日が金融機関の休日であったため、債権債務の一部について期末日期日のものが前連結会計年度に含まれております。主なものは現金・預金36億円、売掛債権5億円、借入金・社債6億円、その他負債35億円。

キャッシュフロー計算書 連結 概要

	2013年3月期 累計実績(億円)	2014年3月期 累計実績(億円)	2014年3月期 累計実績(億円) (期末休日影響除く)	前年比 (億円)
営業活動によるキャッシュフロー	▲ 5	7	(36)	12
税金等調整当期純利益	▲ 73	7	(7)	80
減価償却費	42	38	(38)	▲ 4
売上債権の増加額(△)又は減少額	21	4	(9)	▲ 18
たな卸資産の増加額(△)又は減少額	15	▲ 29	(▲29)	▲ 44
仕入債務の増加額又は減少額(△)	▲ 8	▲ 7	(17)	1
法人税等の支払額	▲ 1	▲ 2	(▲2)	▲ 1
その他	▲ 2	▲ 4	(▲4)	▲ 2
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 44	▲ 16	(▲15)	28
有形・無形固定資産の取得による支出	▲ 47	▲ 34	(▲33)	13
その他	2	17	(17)	15
フリー・キャッシュフロー	▲ 50	▲ 10	(21)	40
財務活動によるキャッシュフロー	▲ 1	▲ 25	(▲19)	▲ 24
長短借入金の純減少額(△)	▲ 2	▲ 19	(▲13)	▲ 17
その他	1	▲ 7	(▲7)	▲ 8
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	▲ 51	▲ 35	(1)	16

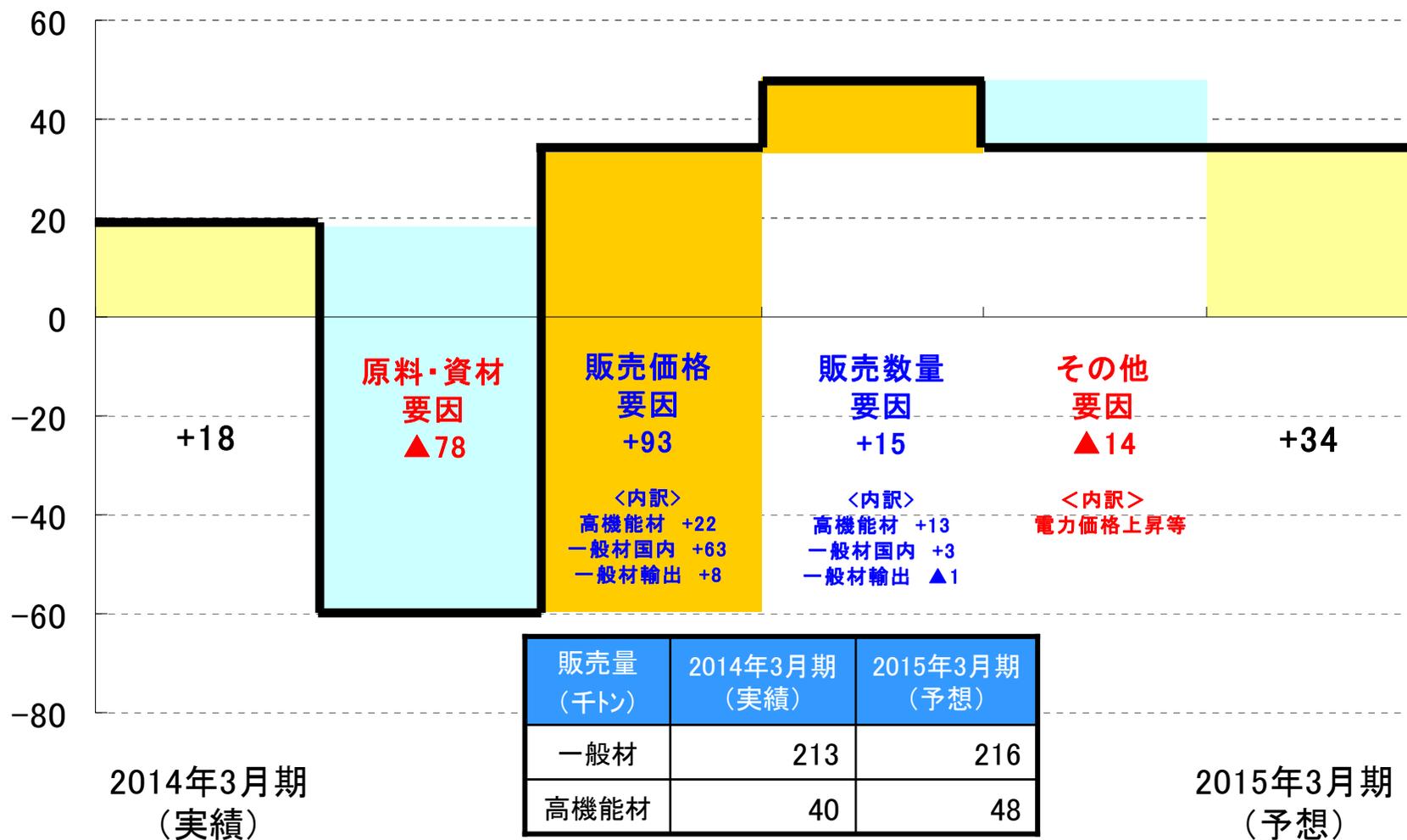
※前連結会計年度末日が金融機関の休日であったため、債権債務の一部について期末日付日のものが前連結会計年度に含まれております。()内はその影響を除いたものです。

2015年3月期連結業績予想

	2014年3月期	2015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	1,199	1,260	61	5
営業利益	18	34	16	86
経常利益	6	19	13	210
当期純利益	5	16	11	233

(前提)2015年3月期ニッケルLME期中平均価格: 8.0US\$/Lb、為替レート 103円。

営業利益変動の要因分析(前期比較:億円)

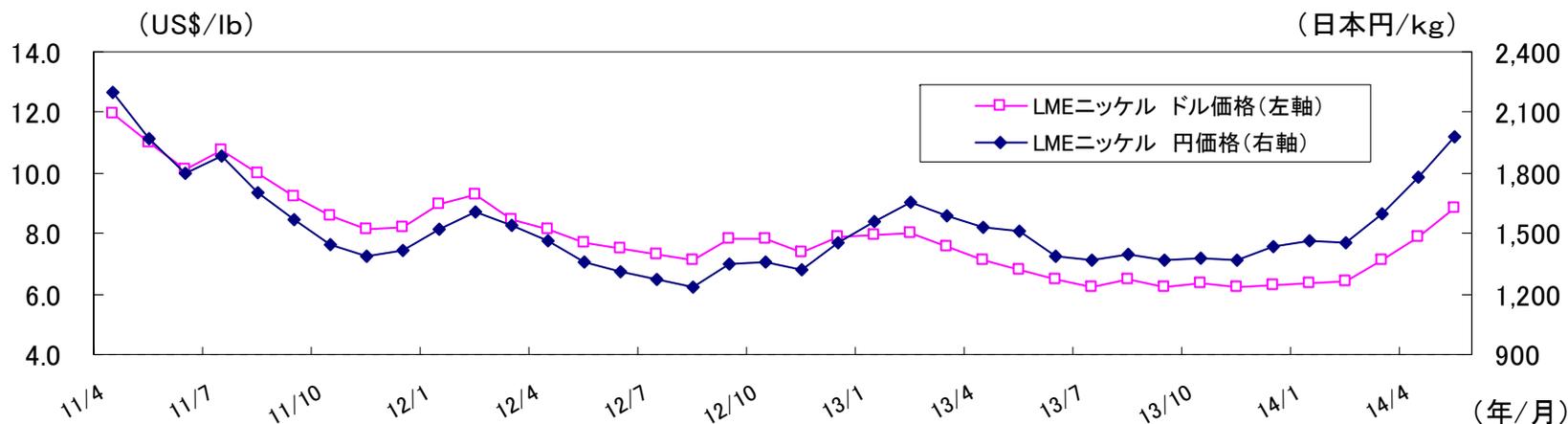
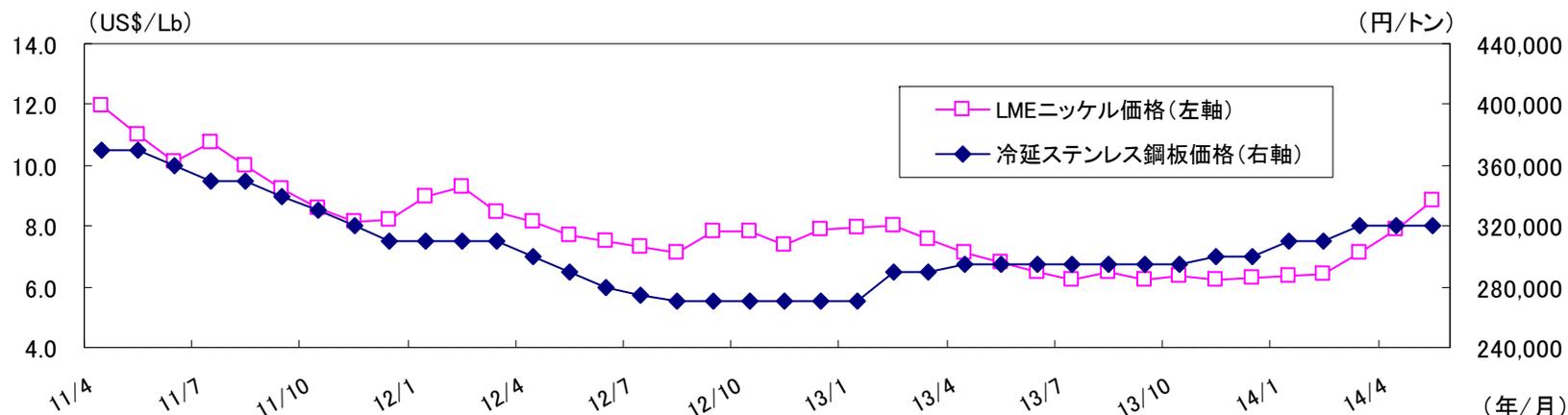


ステンレス一般材の状況

	(1)国内マーケット	(2)海外マーケット
前年度下期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 建築・自動車を中心に内需は好調に推移 ✓ 円安により海外案件を受注しやすくなり、産業機械・造船等も堅調 ✓ 上期までの低すぎた販売価格の是正を実現 ✓ 円安環境下でありながら、輸入材は一定水準を持続 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 海外メーカーによる過当競争のため、市場でのドル価格は低迷 ✓ ニッケル価格上昇にも販売価格の反応鈍く、慎重な受注活動に終始
今年度の方針	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 建築向けを中心に引き続き堅調に推移すると予想 ✓ 動き出した震災復興需要や設備投資案件、東京オリンピックなどに関する大型案件を確実に捕捉 ✓ ニッケル価格高騰、電力等の諸コストも上昇しており、販売価格改定は急務 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 市場価格は引き続き低迷すると想定 ✓ ニッケル価格高騰、円安環境をふまえた採算重視の受注活動を引き続き継続

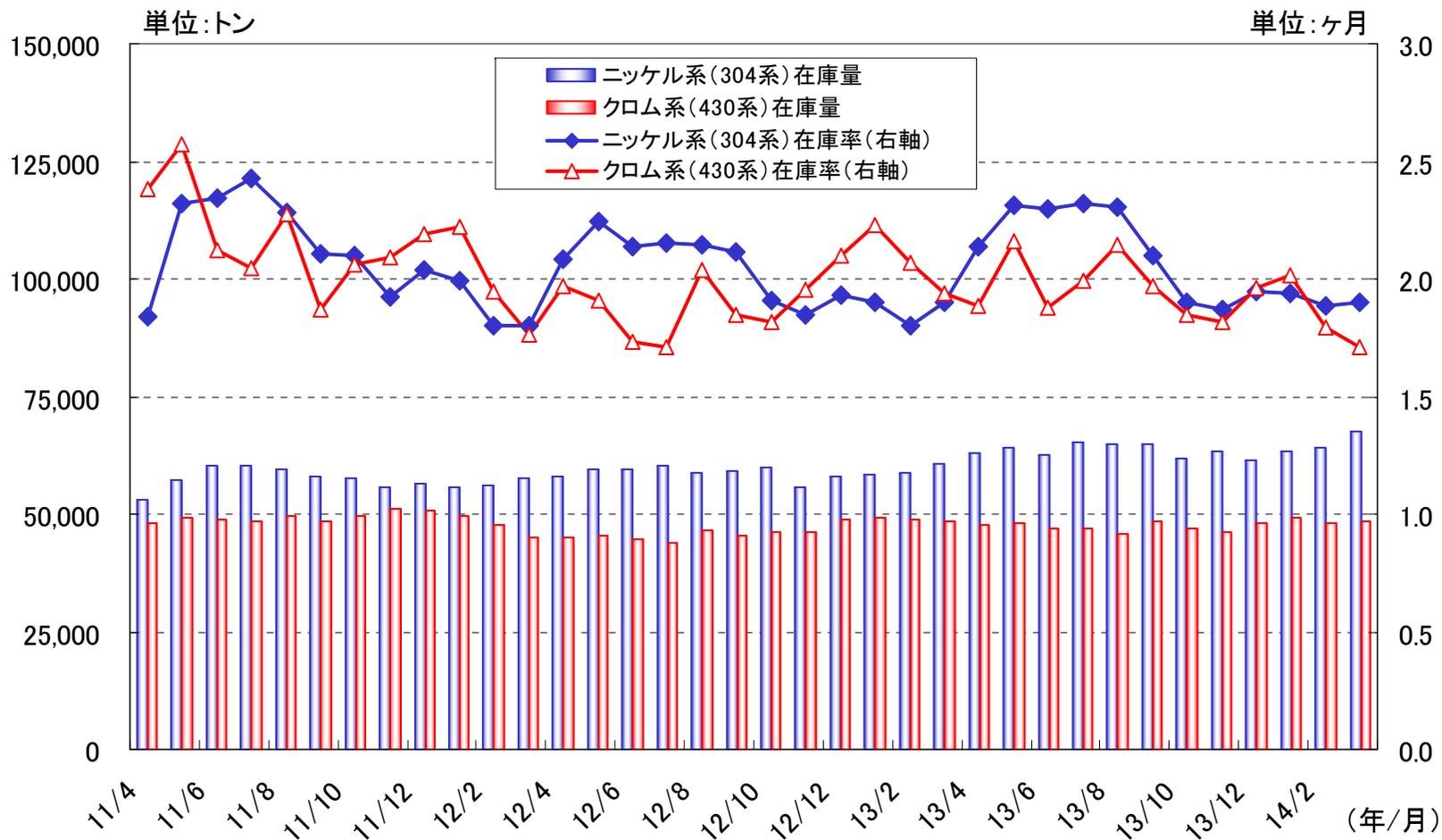
ニッケル・ステンレス価格の推移(月次)

▶ インドネシアの鉱石輸出規制やウクライナ情勢の緊迫化によりニッケル価格は年初から上昇、ステンレス鋼板も昨年以降価格改定進んでいるが、更なる改定が必要



(注1) 冷延ステンレス鋼板: 東京SUS304種18-8、2.0ミリ。
 (注2) 2014年5月価格は冷延ステンレス鋼板は直近、ニッケル価格は5/23までの平均。
 (出所) 鉄鋼新聞。

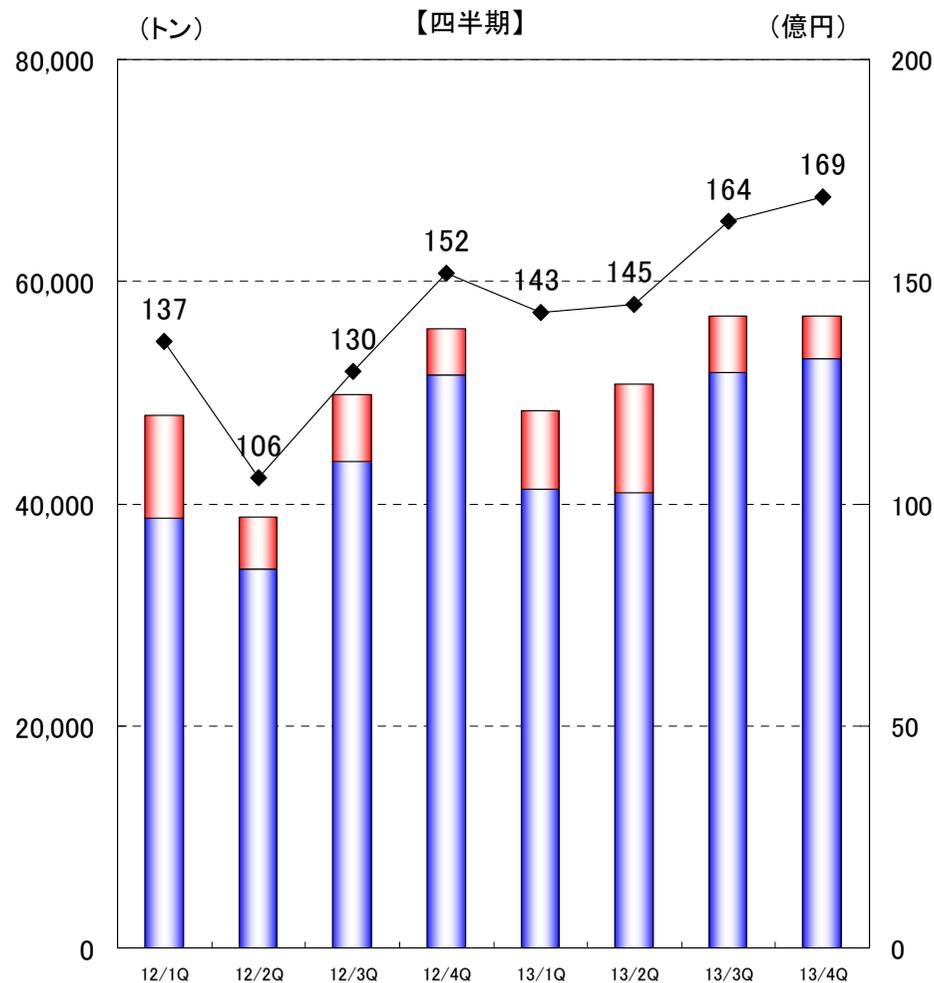
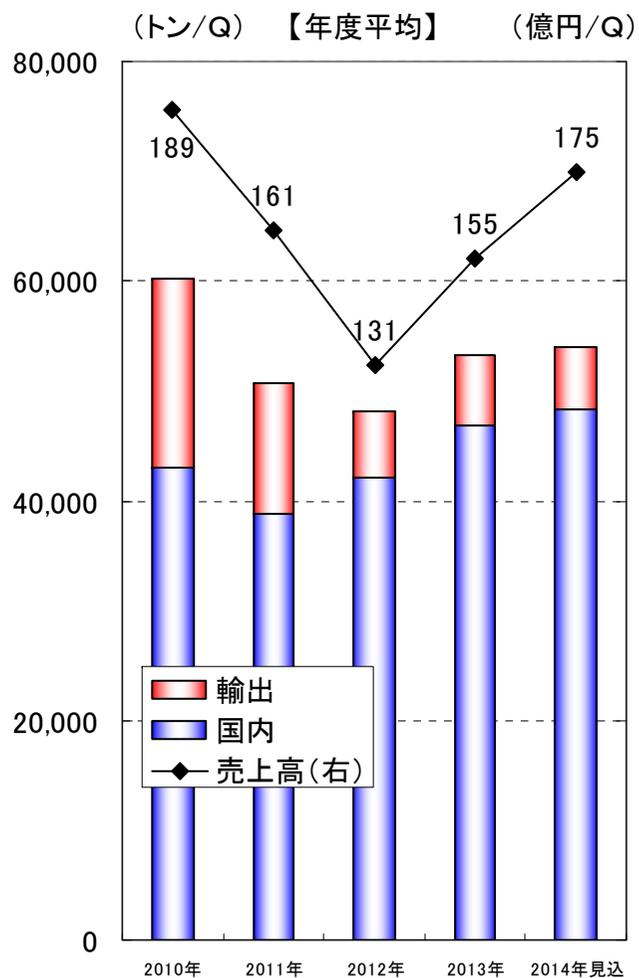
汎用ステンレス(ニッケル系・クロム系)在庫の推移(月次)



(出所)全国ステンレスコイルセンター工業会。

販売量及び売上高《ステンレス一般材》

▶ 昨年度下期は国内向け回復により上期比で15%増加、今期も微増を見込む

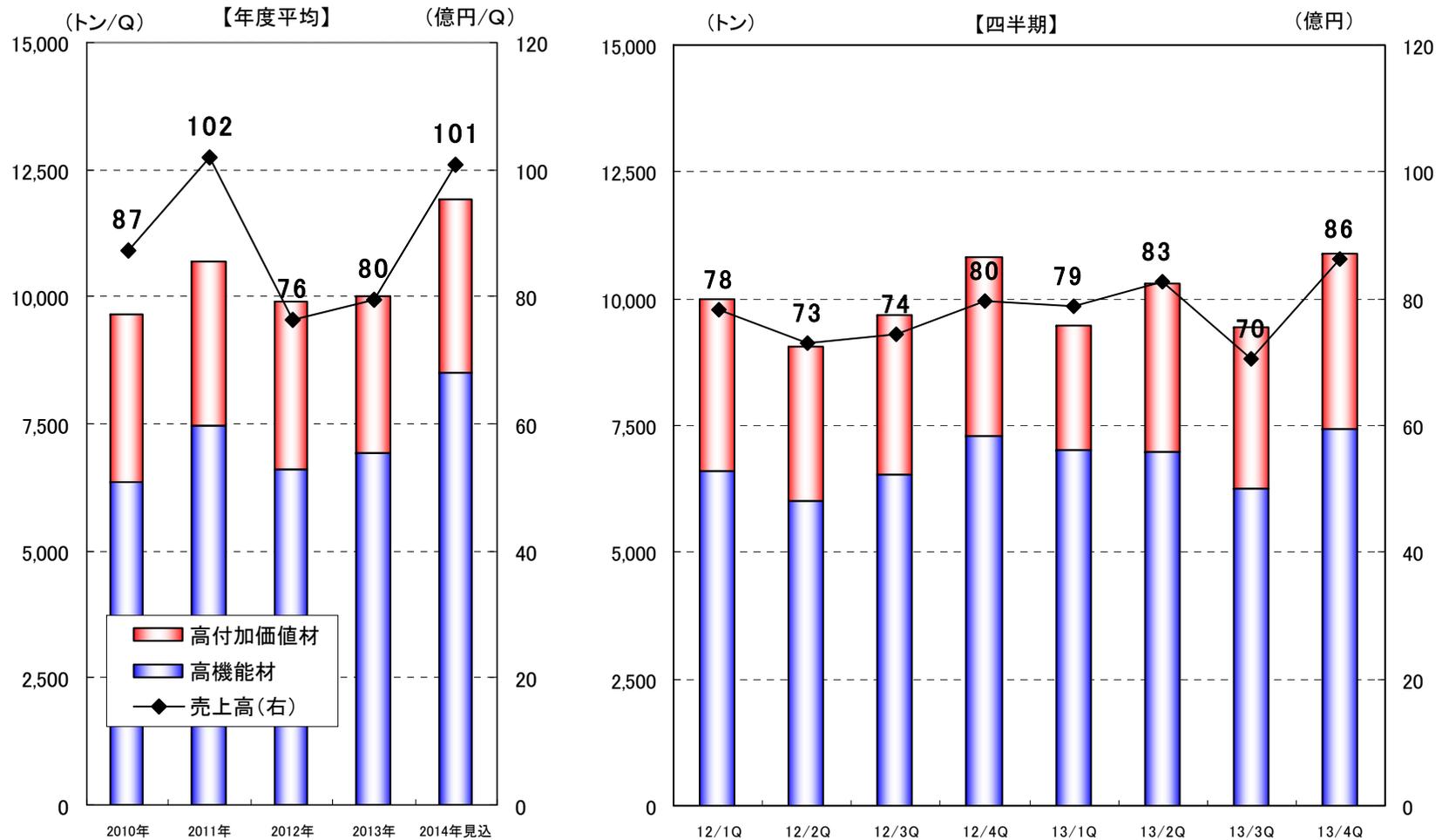


高機能材部門の状況

	(1)国内マーケット	(2)海外マーケット
前年度下期	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 航空機関連需要、溶接用途、貯水槽向けの需要が好調 ✓ 円安傾向継続により、間接輸出案件が増加傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ (欧州)景気回復は停滞気味だが、円安を受けて滞っていた取引の復活も散見 ✓ (中国)排煙脱硫装置向け、エネルギー、化学分野が活発。政治情勢の懸念も継続 ✓ (北米)米国の景気回復傾向を背景に家庭向けヒーター、機器構造材等が好調。また石油化学分野案件も活況 ✓ (ASEAN等)東南アジアでの天然ガスパイプライン案件が好調 ✓ (全体)エネルギー、環境関連等の需要増大が見られ、高機能材の需要拡大傾向が引き続き感じられる状況
今年度の方針	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前年度に好調であった分野は引き続き堅調と予想 ✓ 更に、国内ユーザーの国内外投資案件、復興需要案件、近隣アジア向けの間接輸出案件などを捕捉し販売量増加を狙う ✓ 急速な原料価格高騰を製品価格に転嫁することが喫緊の課題 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ (欧州)潜在顧客の掘り起こしとエネルギー・肥料分野での販売拡大を企図 ✓ (中国)排煙脱硫装置向け、化学分野の案件を確実に補足。Oil & Gasの大型案件についても今年度の受注目指し注力 ✓ (北米)シェールガス、オイルサンド関連の石油化学産業の拡大を見込む。拡大する高機能材需要の捕捉を図る ✓ (ASEAN等)東南アジアでは天然ガスパイプライン案件、インドにおいては発電や石油化学設備関連の引合が旺盛。今後の需要拡大を期待 ✓ (全体)国内外各拠点の情報を迅速に分析、連携を図ることにより更なる拡販に注力。また原料価格が高騰しており適正販売価格の早期実現を図る

販売量及び売上高《高機能材部門合計》

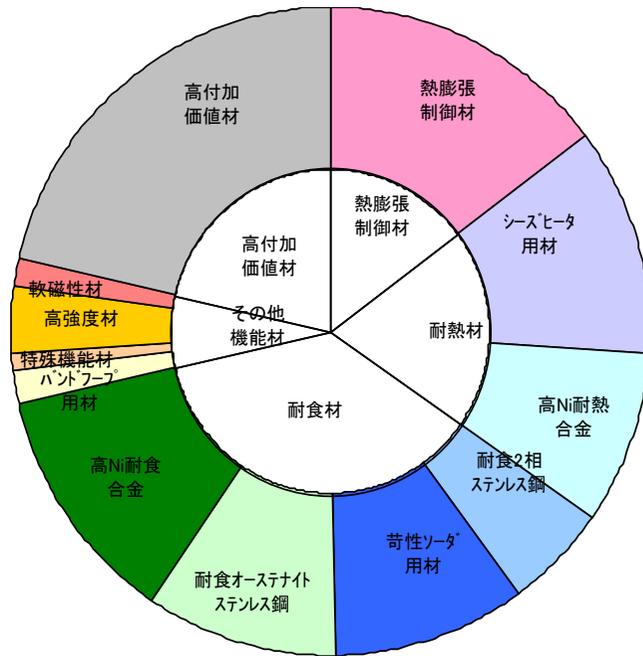
➤ 好調な引き合い状況をふまえ今期は20%増を見込む



高機能材部門の分類・用途別分類の構成比(売上高)

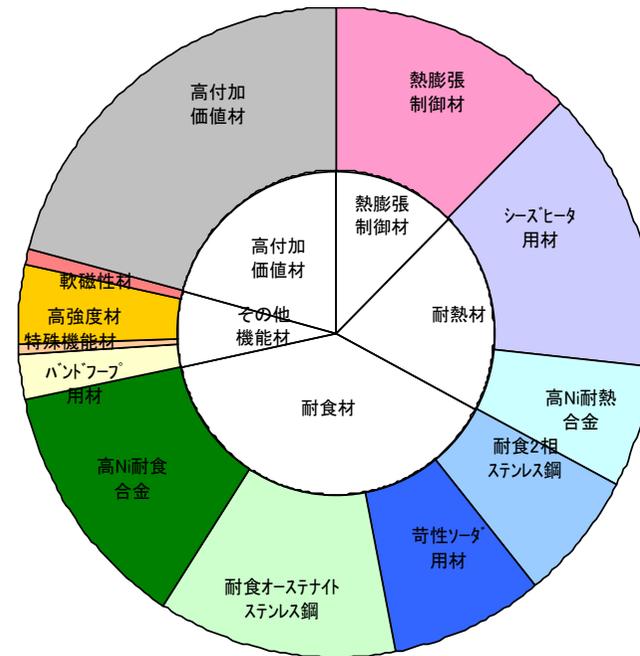
- ▶ シーズヒーター用材(米国・住宅部門回復)、耐食オーステナイトステンレス鋼(環境対策用途)が増加

<2012年度>



0% 20% 40% 60% 80% 100%

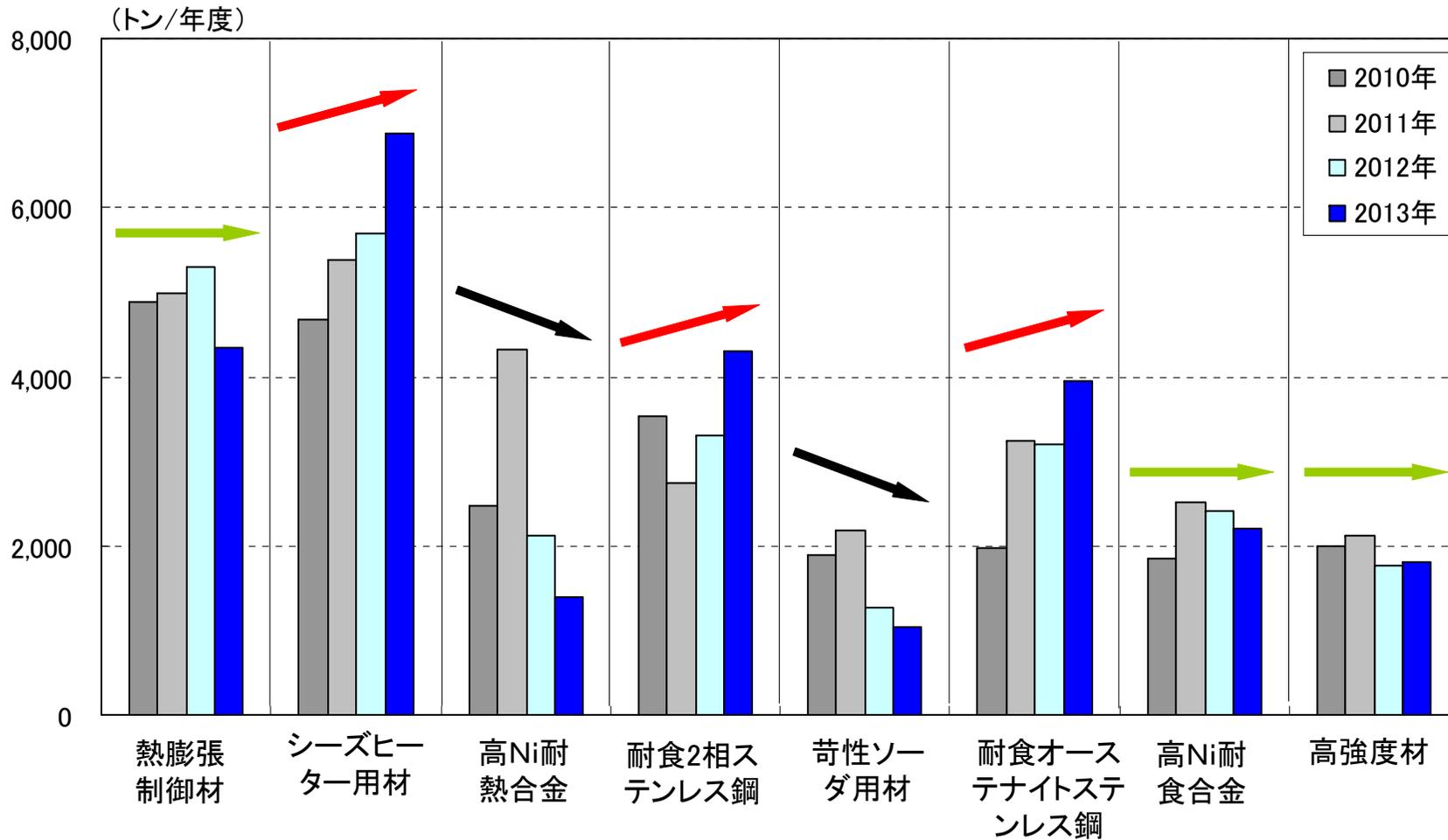
<2013年度>



0% 20% 40% 60% 80% 100%

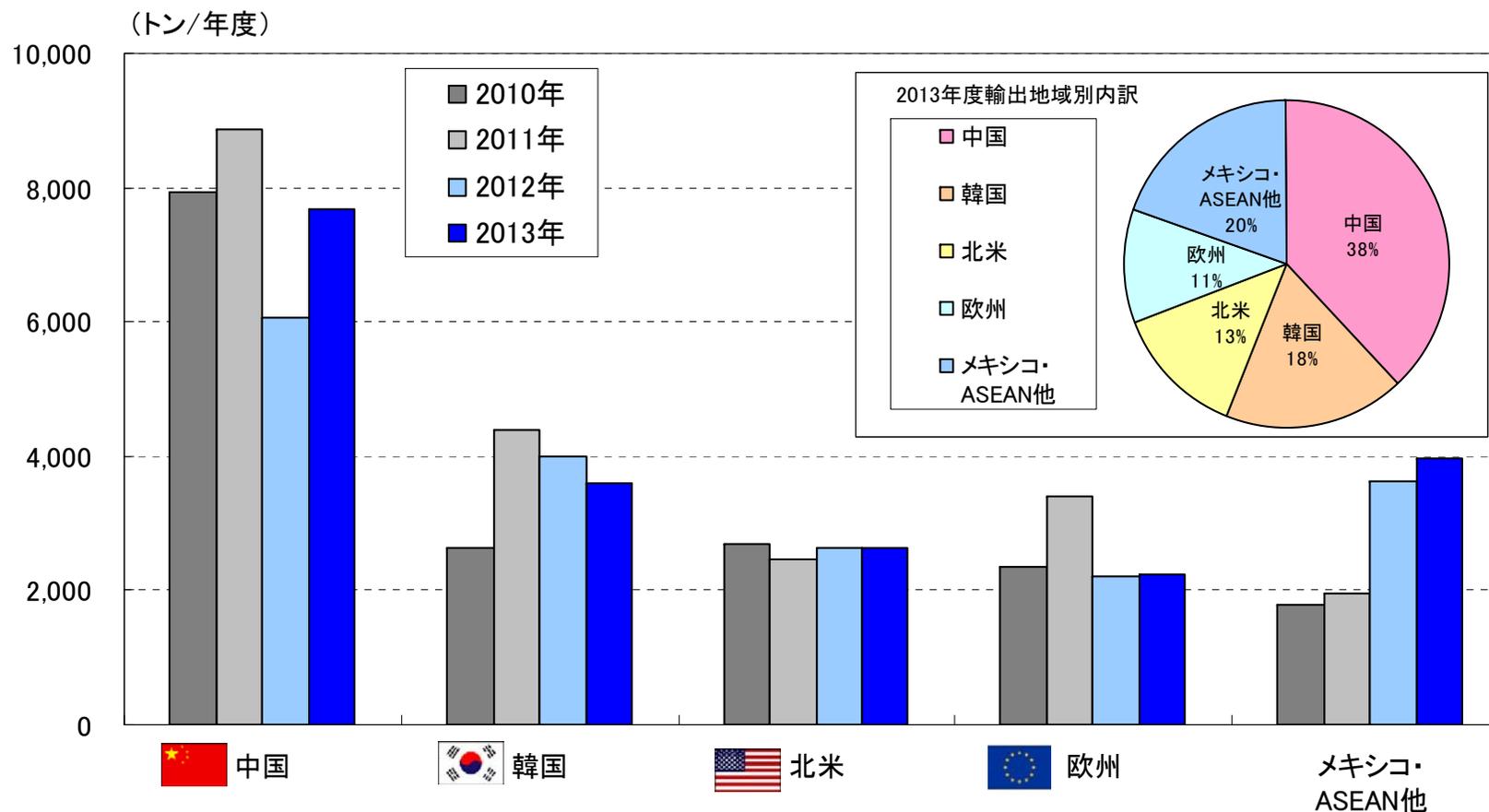
高機能材の分類・用途別分類の推移(販売量)

➤ シーズヒーター用材、耐食2相ステンレス鋼、耐食オーステナイトステンレス鋼が増加



高機能材の輸出地別推移(販売量)

- 中国向けはシーズヒーター用材や発電向け(環境対策用途)、メキシコはシーズヒーター用材、ASEAN地域はオイル&ガス用途が活発



総コスト削減計画

施策及び実績	2013年度 最終目標	2013年度 実績
(1) 販売製品構成の見直し		
①汎用ステンレス分野において採算性重視の方針を明確化		
②高機能材分野に経営資源をより集中させ、収益性改善、安定収益の実現		
(2) 生産総量に見合った総固定費削減		
①設備集約等による減価償却費等の削減	7億円	8億円
②総人件費の削減	10億円	7億円
(3) 高機能材コストダウン策等		
①高機能材の汎用ルート化の拡大	18億円	20億円
②自社製錬フェロニッケル効果拡大	13億円	6億円
③その他	5億円	9億円
効果金額合計	53億円	50億円

配当について

▶ 2014年3月期の配当

2014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。

▶ 2015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. 2014年3月期決算サマリー

経理部長 小林 伸互

2. 中期経営計画2014

代表取締役社長 木村 始

＜参考＞主要データ(連結ベース)

中期経営計画2014 の基本コンセプト

- 中期経営計画2014の目指すところ

収益力の強化と財務基盤強化

特色あるステンレス特殊鋼メーカーとして競争力強化

経常利益の安定黒字化

財務体質の改善

復配

ステークホルダーへの
企業責任を果たす

企業基盤強化

中期経営計画 2014 の全体像

中期経営計画 2014 『高機能材競争力No. 1戦略』

中期経営計画 『変革2011』

高機能材の着実な
競争力強化

グローバル市場に
おける成長戦略

競争力強化

高機能材の競争力強化と
付加価値の拡大

1. 高機能材拡販戦略の深化

2. 高機能材事業の競争力強化策

3. 顧客ニーズに対応した
品質サービスの強化

企業基盤強化

4. 一般材事業強化

5. 企業インフラの整備

高機能材事業強化

高機能材競争力 No.1 に向けて

当面の事業環境の認識

【経済環境】

- 欧州経済の漸進的回復
- ↓ 中国経済の成長鈍化・新興国経済の混乱リスク
- 日中・日韓関係の停滞
- ↑ 震災復興需要の本格化
- 消費税増税影響（駆け込み需要と反動）
- ↑ 東京オリンピック開催に伴う需要
- ↓ 電力価格の高騰

【ステンレス特殊鋼事業環境】

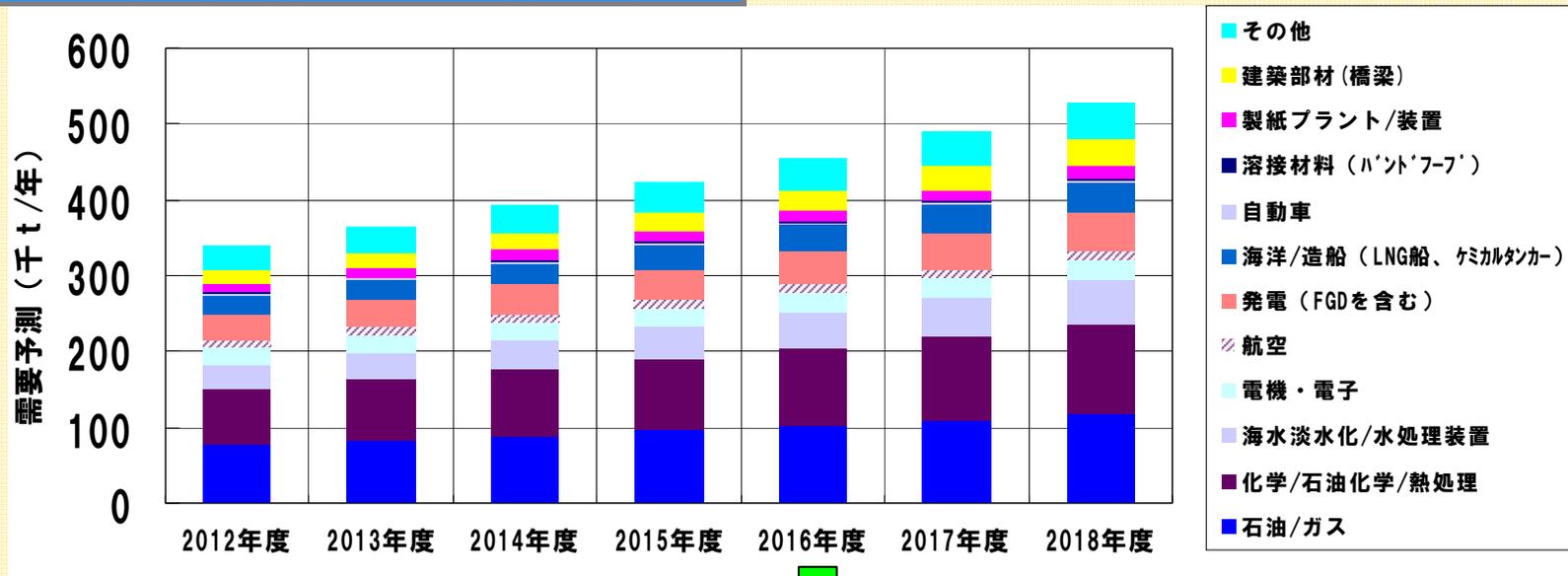
- ↓ インドネシア鉱石輸出規制
- ↑ ↓ ニッケル価格上昇
- ↓ 輸入材増による市況影響
- ↓ 中国、新興国の過剰生産
- ↑ 国内需要の緩やかな回復
- ↑ エネルギー・環境分野の市場拡大

↑ プラス要因 ↓ マイナス要因 → 横這い要因

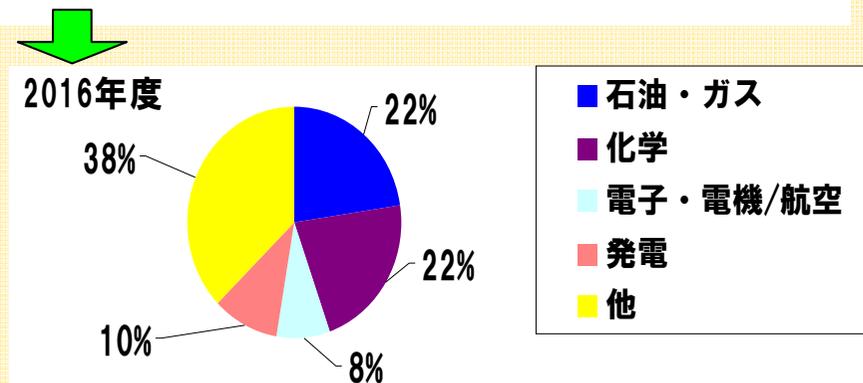
1. 高機能材の拡販戦略の深化

高機能材 産業分野別の需要量動向

[当社調査による予測]



➤ 石油・ガス、化学、電子・電機/航空、発電といった成長分野を拡販ターゲットとする



1. 高機能材拡販戦略の深化

成長事業分野・業種への取組み

ターゲットの成長分野

石油・ガス

電機・電子/航空

化学

発電
(環境対策用途含む)

アプローチ・連携強化

- ▶ エンジニアリング会社/オーナー会社
- ▶ 海外日系グローバルプレーヤー

グローバル販売体制



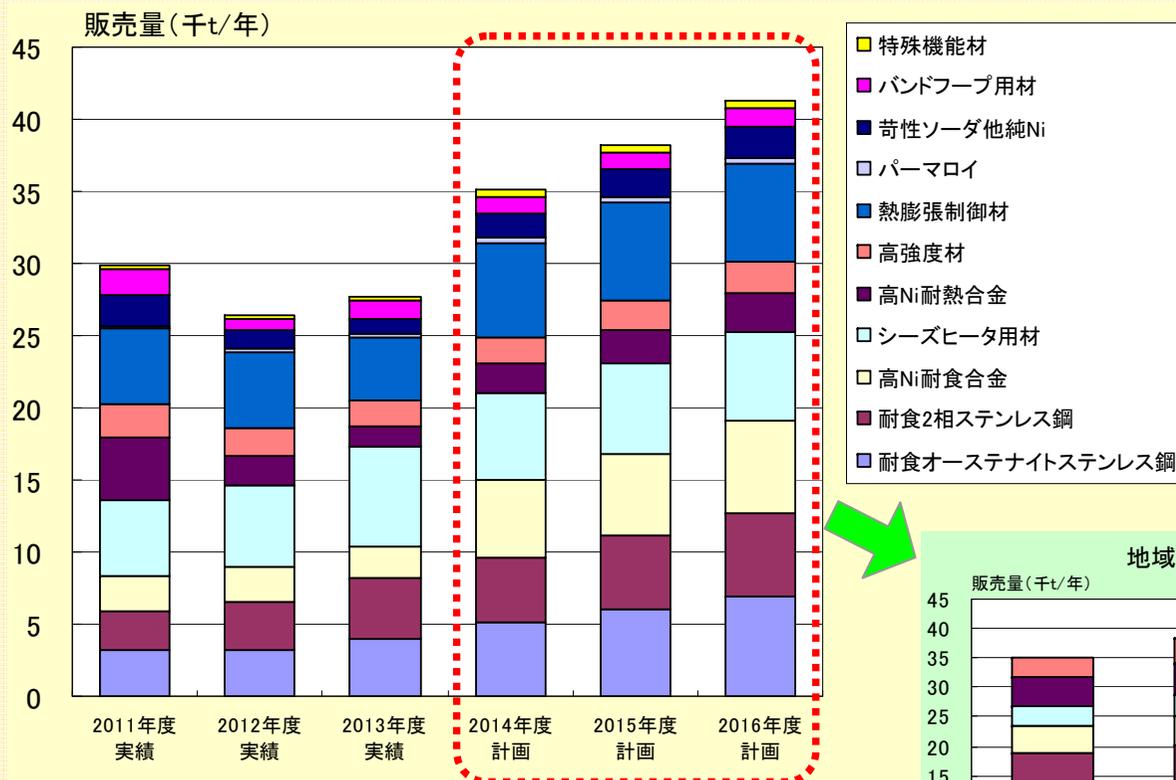
- ▶ 日米欧亜、4極体制
世界市場をカバーする販売ネットワークの拡充・強化

ソリューション営業強化

- ▶ 最終需要掘り起こし
- ▶ 使用状況・用途に踏み込んだ技術サービス

1. 高機能材拡販戦略の深化

高機能材販売計画



グローバル市場における拡販戦略

➤ エネルギー分野、環境分野など、成長産業への拡販強化を図る



2. 高機能材事業の競争力強化策

① 汎用ルート化深耕による製造プロセス革新

- 独自技術のさらなる革新(汎用ルート化深耕)
- 下工程の強化(精整工程)

② コストダウンの推進

- 鉱石調達対応(インドネシア新鉱業法対応)
- 原料基盤多様化による競争力強化
- 高機能材汎用ルート化深耕によるコストダウン
- 省人化・効率化の追求(省力化設備)

③ アライアンスの積極活用

- 原料面 … サプライヤーと連携した安定調達
- 製造面 … 厚板委託圧延(新日鐵住金ステンレス(株)、JFEスチール(株))
- 販売面 … 海外需要捕捉のための海外事業者との連携

④ 納期競争力の強化

- 戦略在庫の活用
- タスクチームによる物件毎、引合段階からの進捗管理
- 厚板新生産管理システム活用

3. 顧客ニーズに対応した品質サービスの強化

顧客ニーズ対応の具体策

⑤ 品質レベルアップ = 顧客満足度の高い製品の提供

コストダウン
(安定生産、生産性向上)



納期対応
(特急要請、短納期化)

➤ 品質基盤強化

・顧客ニーズを満足する製造技術展開とサービス

➤ 品質を保証する製品評価技術、検査技術の拡充

・用途に合わせた顧客信頼度を向上

内部及び表面品質評価の技術革新と先進設備導入(非破壊検査、トレーサビリティ充実)

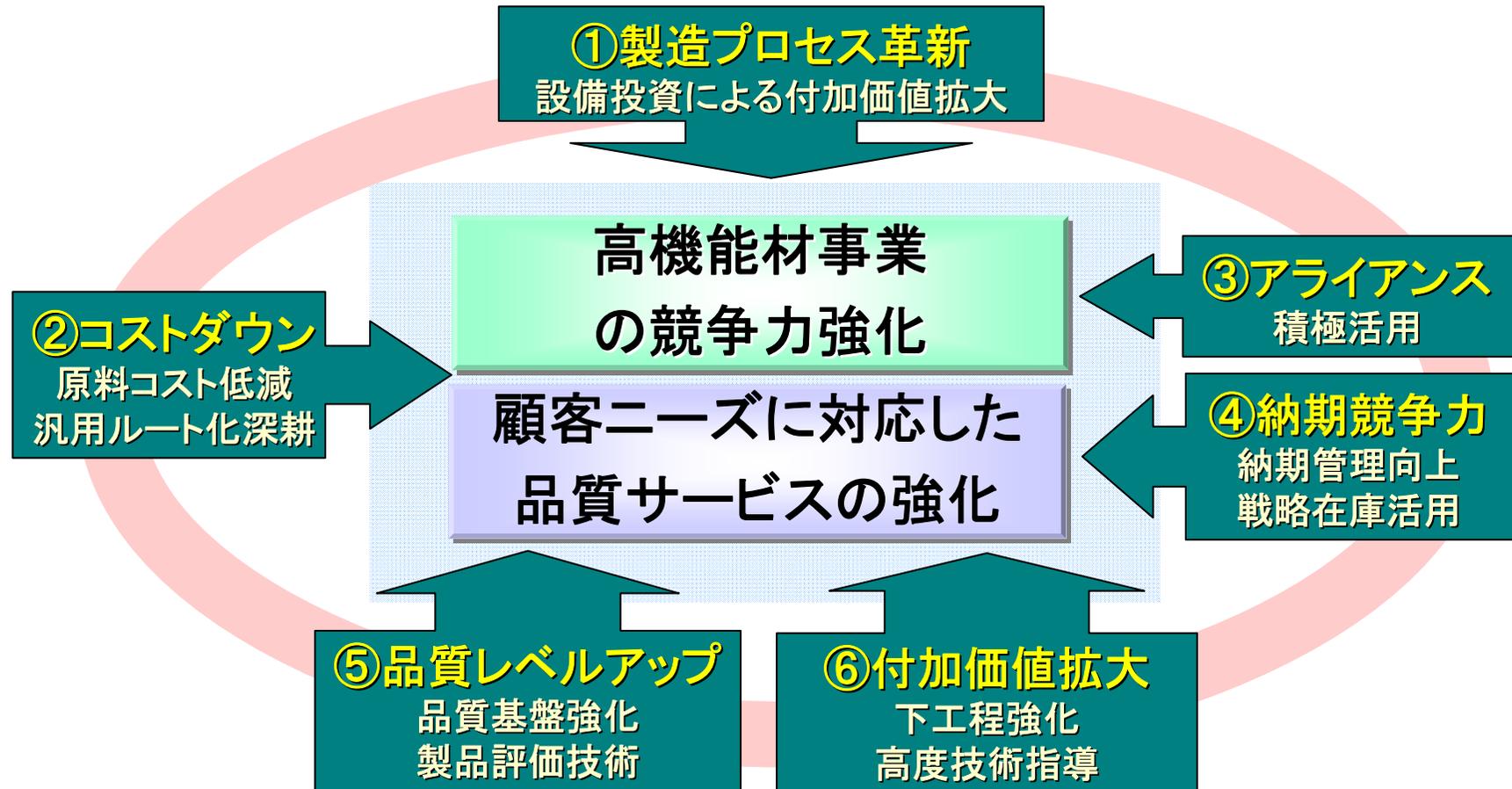
⑥ 付加価値拡大

➤ 高機能材の付加価値向上に向けた下工程強化

➤ 顧客満足度を向上させる高度技術の適用

・合金特性に応じた溶接及び加工技術指導

高機能材拡販戦略の強化とのタイアップ



4. ステンレス一般材事業強化

事業ポートフォリオの再構築

円安、株高を背景とした国内経済の回復
今後の東京オリンピック開催に伴う需要

ステンレス特殊鋼メーカーとして財務基盤強化のため、高機能材事業の「対」としての一般材事業基盤強化が必須

ステンレス一般材の安定的な数量確保、安定収益確保が必要

顧客使用最前線の用途ニーズの把握と製造、品質展開の推進

5. 企業インフラの整備

▶ ステンレス特殊鋼事業を支える企業基盤強化を図る取組み

エネルギーコスト低減、業務改革の継続

技術・設備の革新を通じた成長力確保、人材育成

○ エネルギーコストへの対応

- ・電力夜間休日比率向上
- ・エネルギーロス低減・排熱利用の省エネ設備への投資

○ 業務改革の継続

- ・業務効率化、省人化の実行

○ 技術基盤の強化と人材育成

- ・製造～検査全般にわたる技能伝承(川崎製造所・大江山製造所)

○ グループ会社の生産、販売の連携強化

- ・国内外のグループ会社間のさらなる連携強化

コストダウン

コストダウン計画

コストダウン金額 2016年度 19億円(年度換算)

- ◆ 高機能材競争力強化 12億円
原料コストダウン、汎用ルート化による歩留・工程の技術改善
- ◆ 調達コストダウン・基盤強化 7億円
省エネ、生産性向上、安価原料活用

設備投資

設備投資計画

- **競争力強化** **30億円**
(製造技術革新、原料施策展開、顧客対応力強化 20億円)
(省エネ、合理化 10億円)
- **事業基盤強化** **85億円**
(環境対応 7億円)
(設備メンテナンス・インフラ整備 78億円)
- **関係会社関連** **25億円**

今後3年間で約140億円の設備投資を計画

達成目標

中期経営計画 2014 到達目標

成長戦略、競争力強化方策を実行し、目標達成を図る

- ① 高機能材事業強化による安定収益基盤の確立
高機能材部門 5,000t/月 の事業構造へ

株主配当と自己資本充実の両立を確保できる利益水準を確保する

- ② 経常利益 40億円（連結ベース）
 30億円（単体ベース）

本日のアジェンダ

1. 2014年3月期決算サマリー

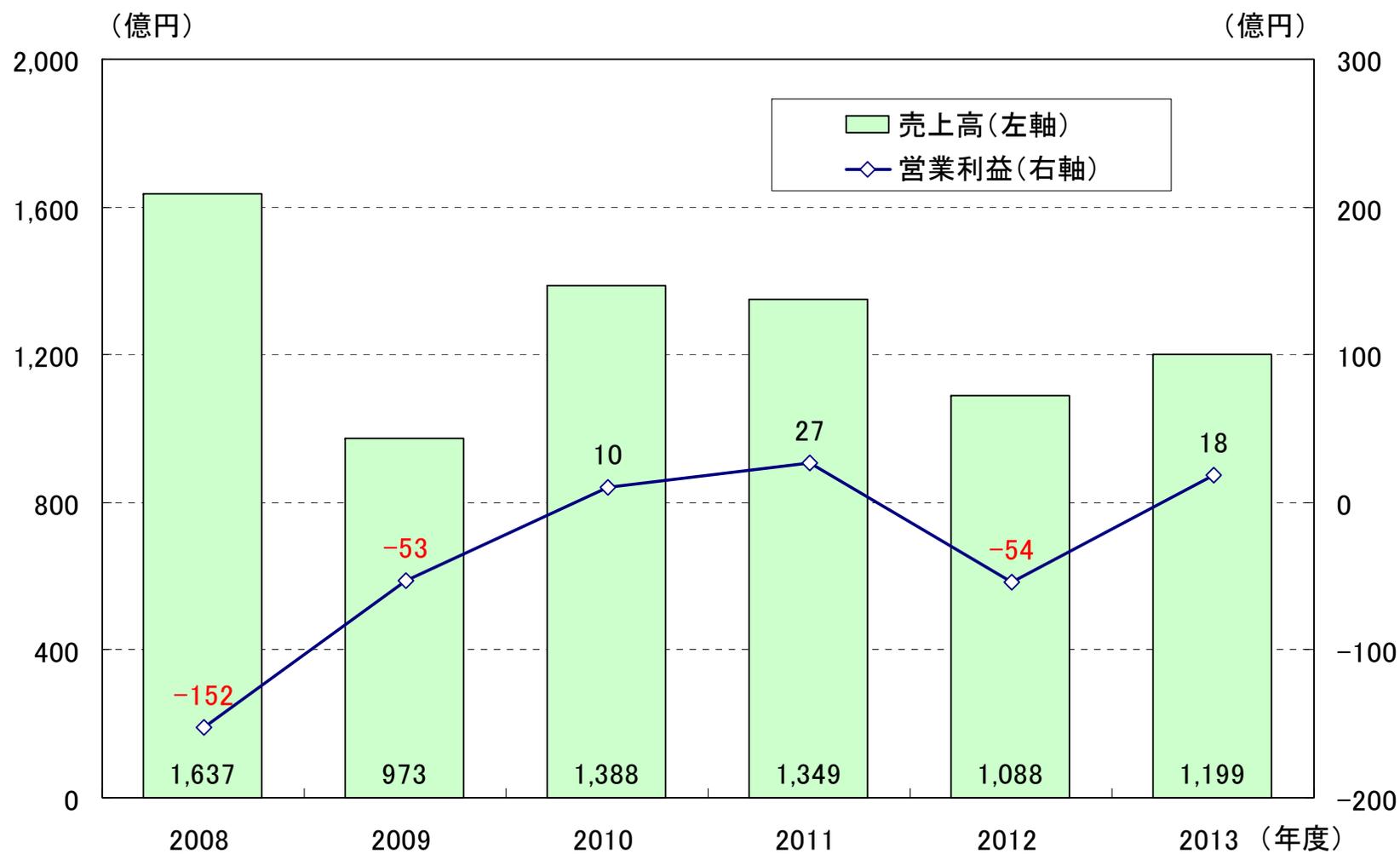
経理部長 小林 伸互

2. 中期経営計画2014

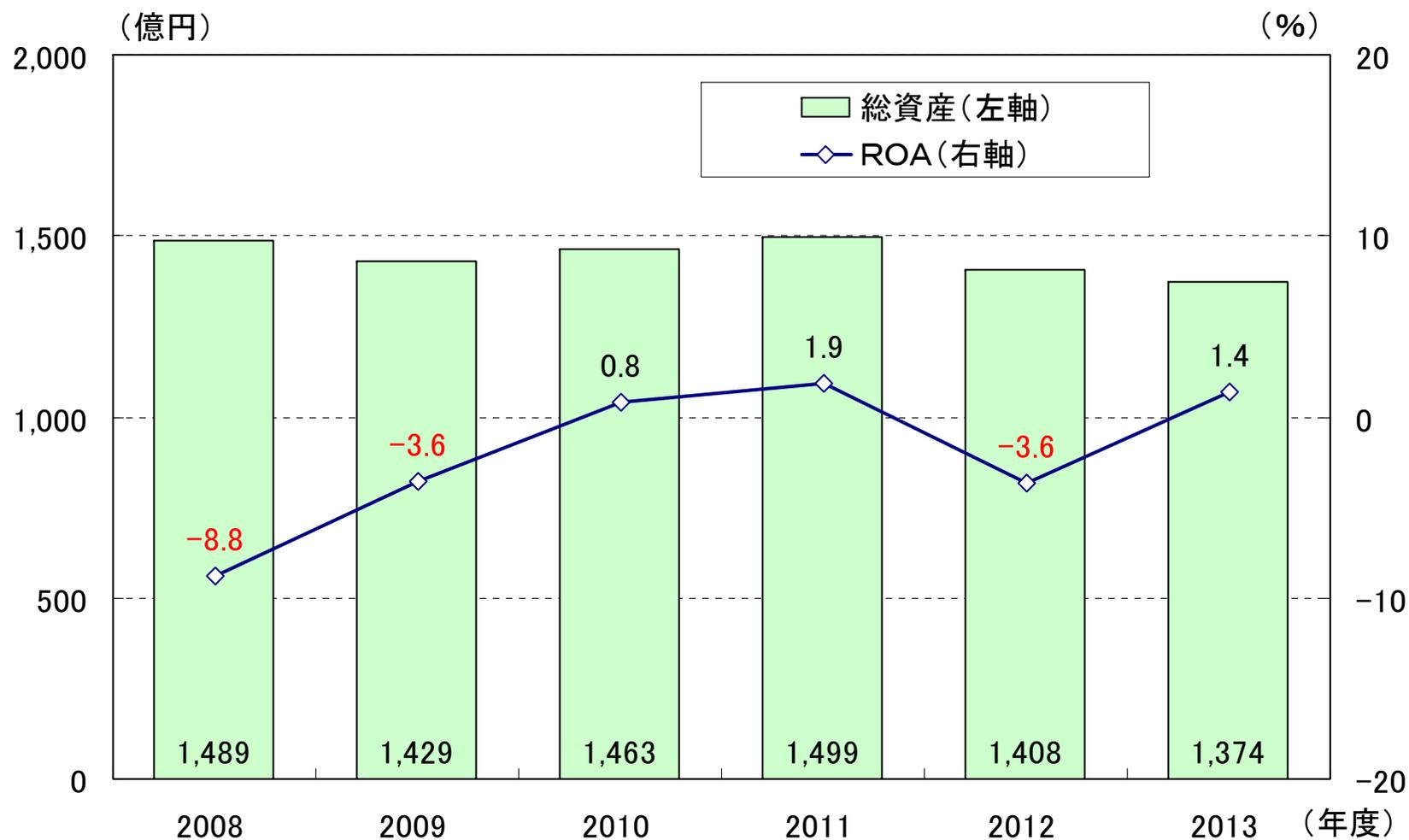
代表取締役社長 木村 始

＜参考＞主要データ(連結ベース)

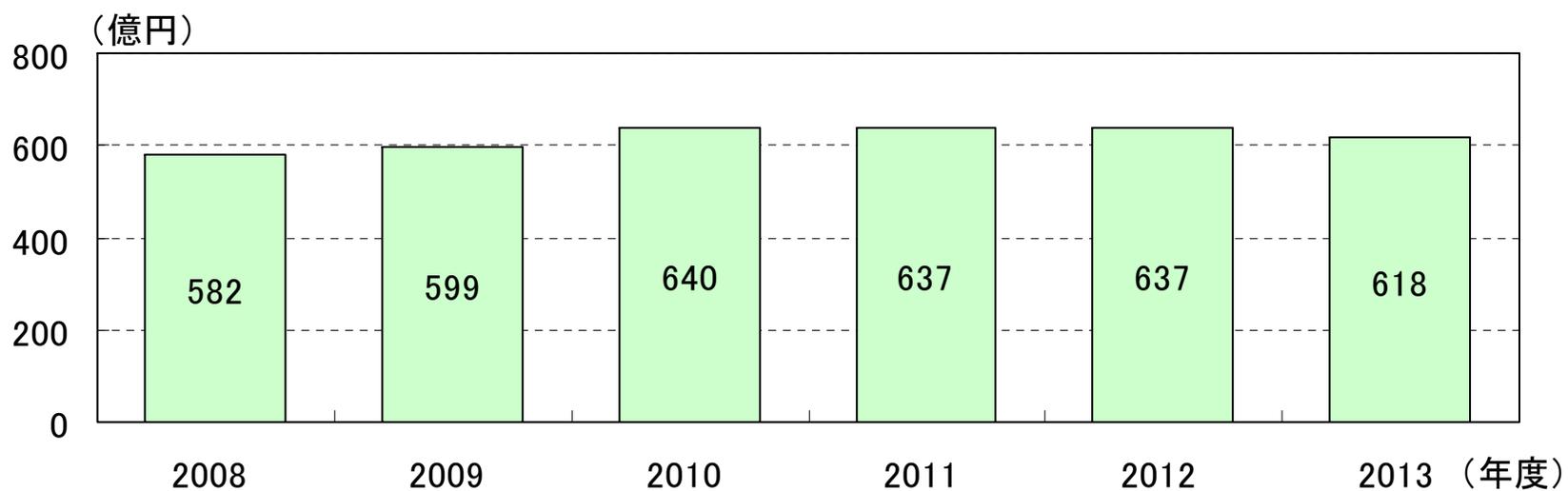
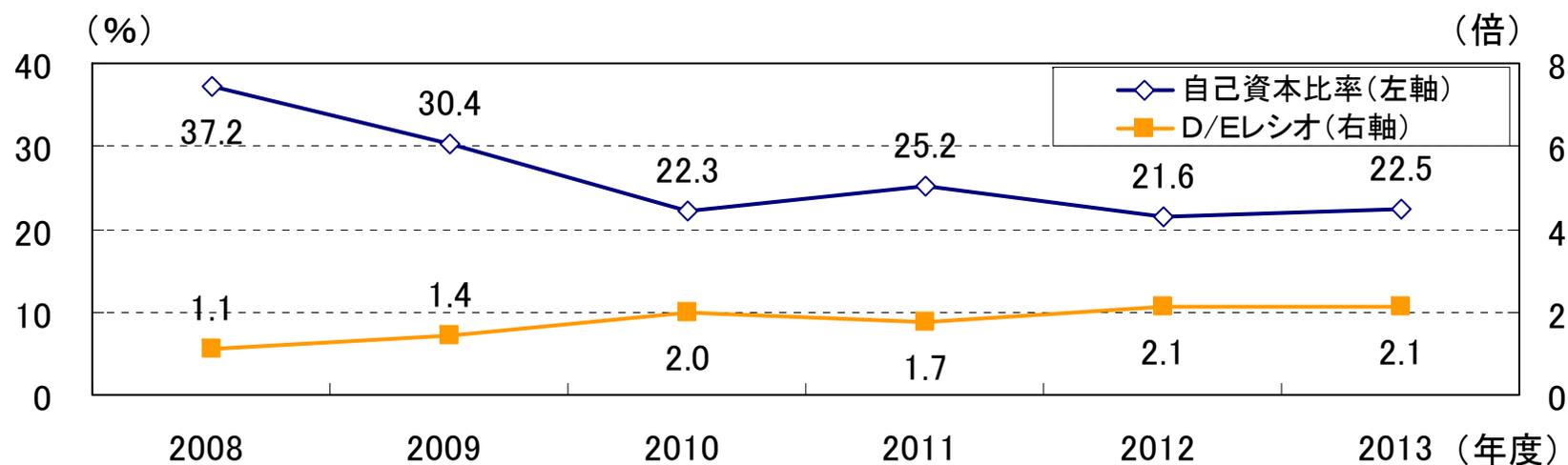
売上高・営業利益



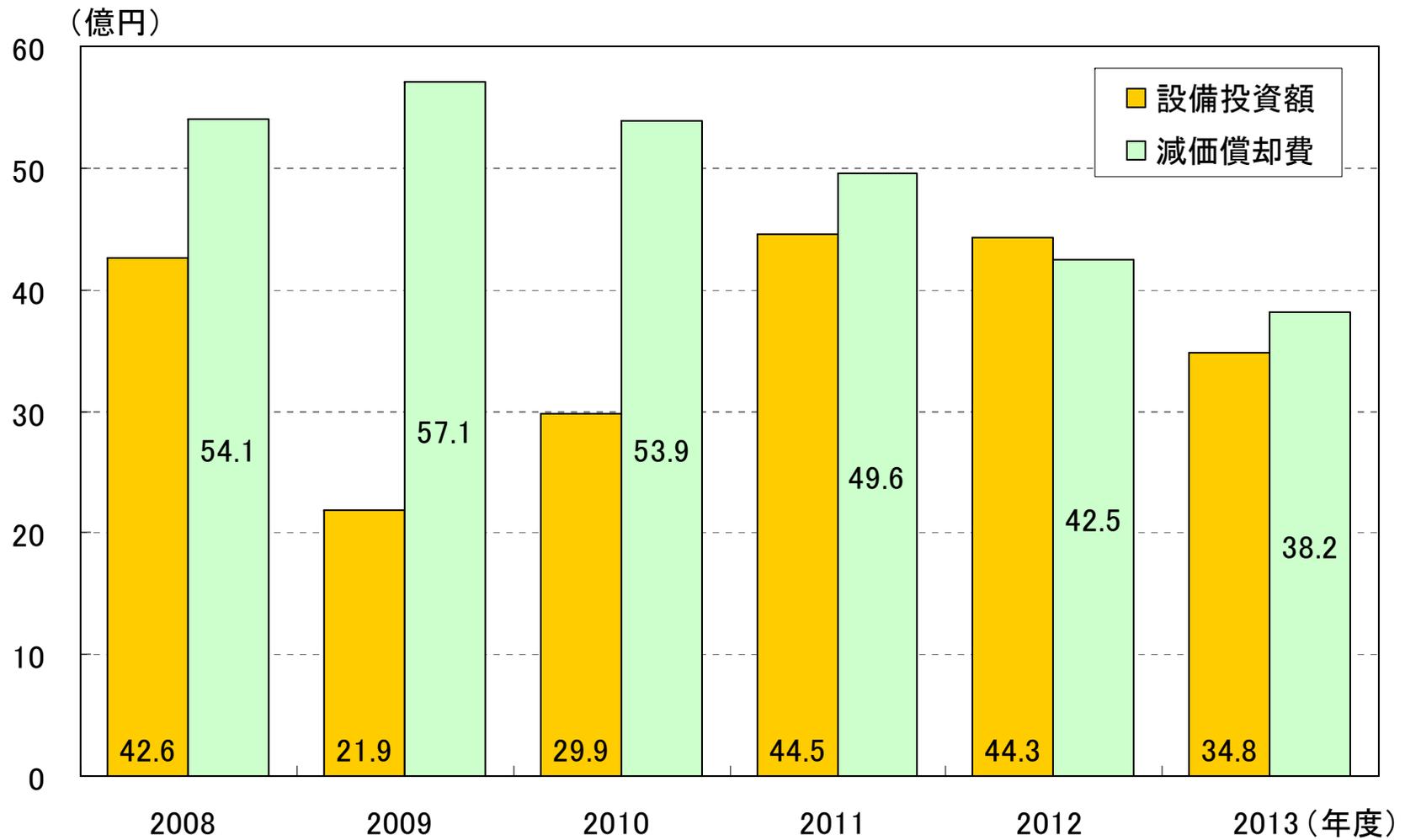
総資産額・ROA



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
～そして競争力No.1の高機能材メーカーへ～

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