

丸一鋼管株式会社(2023 年 10 月 17 日開催)
長期ビジョン説明会「MARUICHI 2030 VISION」Web 会議 主な質疑応答(要約)

Q1. 成長事業となる半導体関連・脱炭素関連の今後の取組と成長のための課題はなにか？

A1. 半導体関連は、2030 年に約 12%の市場成長を見込。現在市場は端境期となっていて当社グループ会社の丸一ステンレス鋼管の BA 管は 15 万本/月程度となっているが、国内で 25 万本/月、海外で 9 万本/月の生産体制を整えている。

現状、丸一ステンレス鋼管の BA 管は、全て Valex 社に供給しており、中国は米中貿易摩擦のこともあって、数量が落ち込んでいるが、Valex 社は、韓国あるいはアメリカでの生産を伸ばしていくという状態になると思うので、当社はフォローしていく。

また日本での半導体の生産が、ここへ来て、急激に良いプロジェクトが出てきているが、Valex 社は、それらの供給を当面、韓国あるいはアメリカからフォローしていくと思う。

もし不足するような事態になれば、Valex 社はもう 1 ヶ所、例えば日本で EP 管の生産をするようになるのではないかなという事も想定している。

そのようになってくると、現在の丸一ステンレス鋼管の下関工場も、キャパオーバーになるので今後は工場への投資が必要となる。

脱炭素関連は、2030 年に約 20%の市場成長を見込。まずは電炉を活用することを想定しており、現在は 3 つくらいアイデアを持っているが、まだどういう投資をするかは言える状況ではない。

Q2. 50%レベルの連結配当性向は、どのような条件が揃えば可能となるのか？

A2. 毎期、連結ベースでどれくらいの利益が上げられるがキープポイントとなるが、国内外のグループ会社も利益貢献ができるようになってきているので、7 年間で段階的にパーセンテージを上げていきたい。

Q3. カーボンニュートラルへの対応で、電炉使用のグリーン鋼管の考えを教えてください。また、シェアはどうか？

A3. 足元の国内需要は弱含んでおり、シェアを伸ばすより価格を守る事を重要視している。電炉を使用したグリーン鋼管を売ることプラスになる要素はあるかもしれないが、シェア拡大のためでは無く、あくまで CO2 削減のためとお考えいただきたい。

Q4. 需要拡大分野における生産能力の増強、事業拡大のための積極的な M&A で具体的にお話しいただけることがあれば？

A4. 事業拡大のための積極的な M&A において、コア事業への投資における M&A200 億円は、現在検討中のものですが、いわゆるボラティリティコントロールに対処できるようなことを念頭に置いている。成長事業への投資における M&A200 億円は、成長事業が現在、端境期であるため本格化または再開するのが来年の後半以降になるが、そこでの積極的な投資を考えている。

需要拡大分野における生産能力の増強の 400 億円は、主に下関工場での投資を考えていて、ステンレスの生産能力を上げる、あるいはその下工程をさらに厚くする。なので、日本あるいは台湾、インドでの販売を基本的には伸ばしていく考えで、それに伴って生産能力を増やしていくという事を考えている。それができれば利益もある意味ついてくと思う。

Q5. 国内外での人材育成・採用強化および多様な人材が活躍できる環境構築の投資に 120 億円、また、人的資本における社員への投資で 140 億円とあるが、具体的にお話しいただけることがあれば？

A5. 多様な人材が活躍できる環境構築の投資は、東京工場から始めたエアコン設備を他の工場にも拡大することで 100 億円、後の 20 億円は DX などによる働きやすい環境構築である。
人的資本における社員への投資の 140 億円は、最終的な検討段階にありまして、内容が精査できれば取締役会に上申し承認後開示しますが、現在は言える状況ではない。

Q6. 2030 年までの累計投資額 2,000 億円の起点となる年はいつからか？

A6. 来年(2024 年)4 月からです。

Q7. 売上 4000 億円、営業利益 500 億円におけるセグメント別(国内・北米・アジア)のイメージはどのようになっているか？

A7. 成長事業で 2030 年に営業利益を 180 億円。今期想定 30 億円からプラス 150 億円とする計画。
コア事業で 2030 年に営業利益を 320 億円。今期想定 275 億円からプラス 45 億円とする計画。
セグメント別のイメージは試算していないが、成長事業は、丸ステンレス鋼管が主体になるので、国内での利益増が期待でき、コア事業は、国内よりも北米・アジアが伸びるであろう。

Q8. 固定費が上がる中で利益率をきっちり上げていくような方向感だと思うが利益確保の考え方は？

A8. 売上 4000 億円、営業利益 500 億円なので営業利益率は 12.5%となる。当社の特徴のひとつは高い利益率だとも思うので、きっちり利益確保をして PBR1 倍以上、ROE の R を確保することが重要だと認識している。まずは第 7 次 3 ヶ年経営計画に落とし込んで皆さまの期待に応えたいと思う。

以上