

UBE三菱セメント株式会社 2022 年度決算説明会 質疑応答

日時. 2023 年5月 31 日(水) 17:00 - 17:50

登壇者. UBE三菱セメント株式会社 常務執行役員 加藤 秀樹

【投資家・アナリスト向け説明会】

Q1: 値上げについて

- 中期経営戦略(以下、中経)説明会では、セメント値上げは 2023 年度第1Q 中に概ね完了するという話であったが直近の状況について教えて欲しい。また値上獲得の効果として、7月1日の段階で全て仕上がっているのか。最も遅い値上げのタイミングはいつ頃を想定しているのか。
- 脱炭素の取り組みや 2022 年度の赤字もあり、今回の値上げは今までと違うという手応えはあるか。また足元石炭価格は下落しているが、値上げ方針を見直すことはないのか。
- 環境対応投資等、燃料以外のコスト増を考慮する必要があるが、これまでと違う価格体系の形成を目指していくのか。

A1

- 2,200 円の値上げは昨年未までに完遂した。3,000 円の追加値上げは、現在ほとんどのお客様に了解を頂いているが、足元では一部価格改定時期の交渉が続いており 6 月末までの満額決着を目指している。但しお客様毎に価格改定時期のばらつきが出ることは考えられる。
- これまで石炭価格高騰はセメントメーカーが先行してコスト負担してきたので、今後はサプライチェーン全体で負担していくように変えていかなければならない。また将来を見据えるとカーボンニュートラルに対する大型投資や、装置産業として今後も一定の設備の維持更新投資が必要になることから、適正利益の獲得は必須であると考えており、足元の石炭価格下落のみでセメント価格の変更を判断することはない。
- 将来のカーボンニュートラル等の事象を踏まえた上で、適正利益水準を確保していくことが大前提であり、足元の石炭価格が下がっているという一つの事象だけで価格を動かすことではないと考えている。また新たな価格体系についても一つの検討すべき項目であると捉えている。

Q2: 石炭について

- 石炭価格の変動は損益にどのように影響するのか。
- 豪州子会社の石炭採掘JV事業、単独で購入している低品位炭、それ以外、の3つに分けて、どのような契約形態で販売・購入しているのか、またそれらの契約の来年度への影響についても教えて欲しい。
- 来年以降も、石炭価格変動の損益への影響はヘッジによりニュートラルであると考えて良いのか、あるいは毎年変わるのか。

A2

- 石炭価格の下落は、単体では増益要因、豪州の炭鉱採掘事業に JV 参加している子会社では減益要因であり、23 年度連結ではほぼニュートラルである。また単体では 6,000kcal を少し下回る価格メリットのある石炭を年間分契約済で、これが全体の約半分を占めている。この部分の価格変動のヘッジができていることから、石炭の感応度は低く抑えられている。
- まず豪州子会社については、ワークワース炭の権益を6%保有して事業を行っているが、少数株主であることから、ワークワース炭全体の経営には参画できていない為、個別契約やヘッジについては立ち入れない。次に単体で購入している低品位炭については、単年度契約であり、24 年度の契約については改めて検討が必要である。ヘッジの対象になっていない部分については、GCI に連動した価格での購入となり、価格変動の影響を受ける。
- 2023 年度にヘッジを行った背景については、2 期連続赤字を避け確実な黒字化を達成するために、早期に石炭価格を固めた方が計画達成に寄与するという発想であり、来年度以降も継続するかはまだ決まっておらず、マーケットの状況を見ながら改めて方針を決めていく。

Q3: キャッシュフローについて

- 販売数量の増加や値上により売上高が増えており、通常であれば運転資金は増加すると思われるが、運転資金を絞るという説明の背景を教えてください。

A3

- 2022 年度は石炭価格高騰が先行し、セメント値上げがそれを追いかける状況であったが、2023 年度は追い付いてくる為、昨年と比べて運転資金が減少する。

Q4: 営業利益について

- 国内と海外の営業利益増益の内訳を教えてください。

A4

- 国内の増益 447 億円の内訳として、最大の要因はセメント値上げであり、加えて生産体制再編の効果約 100 億円も含まれているが、要素別にみると熱エネルギーコストの低減、固定費の削減という形になる。なお 447 億円には、電力コストや物流費の増加等のコストアップ要因も織り込んでいる。海外の増益 87 億円の内訳は、2022 年度第4Q の記録的な大雨による出荷低調の反動も含めた増販効果が大きく、加えてセメント・生コン値上げの効果も見込んでいる。また販売数量確保において課題であったドライバー不足はほぼ解消している。さらに、22 年度に豪州子会社が当社の連結に入って決算期を3月から 12 月に変更しており、23 年度はこれによる3ヶ月分の増益効果(通年での取り込み効果)として 10~20 億円を見込んでいる。

Q5: 為替影響について

- 為替が直近の 140 円程度で推移した場合の損益への影響について教えて欲しい。

A5

- 単体では円高が増益要因、円安が減益要因だが、一方で連結では海外事業の PL の円換算が影響を受け、2023 年度連結ではほぼニュートラルとなる。

Q6: 輸出について

- セメント輸出を 2022 年度比で 14%程度削減するということだが、輸出数量は 2022 年度の生産体制最適化によって妥当な水準になった、との理解で良いか。
- 2023 年度のドルベースの輸出価格想定は 2022 年度より上がるのか。

A6

- 2023 年度予想の 274 万 t は今年 3 月末に伊佐セメント工場 1 号キルンの操業停止を踏まえたものだが、数量の妥当性については生産余力と契約条件のバランスを見ながら今後検討が必要である。
- 件数を絞り込んだことで、平均価格は昨年より上がると見込んでいる。

Q7: 設備投資について

- 2023 年度の特別損失に含まれる固定資産除却損 18 億円の中身と、来期以降の特別損失の見通しを教えて欲しい。
- 中経では償却を上回る投資水準を計画しているが、固定費について中期的な見通しを教えて欲しい。

A7

- 当社は装置産業であり、設備投資に占める維持更新工事の比率は高く、設備の除却損は毎年一定程度発生することから、2023 年度に見込んでいる 18 億円は通常発生し得る範疇の金額であり、2022 年度の生産体制最適化に伴う大型の特損の発生については一巡している。
- 中経で計画している、熱エネルギー代替率を上昇させる為の設備投資は、まとまった投資金額が必要であり、償却費は少しずつ増加していく見通しであるが、それ以外のコストは抑制し、筋肉質な事業を目指していく。

Q8:米国事業について

- 南カリフォルニア地域の需要動向と中長期的な成長シナリオに変わりはないのか、また競業他社との販売競争やセメント輸入再開の可能性等を含め、米国事業の見通しについて教えて欲しい。
- 米国事業の利益水準について、2010年代は3桁億円であったものが、ここ数年は運転手不足や天候不順等のイレギュラーな問題で利益を落としてきたが、2023年度から本来の軌道に戻るのか。また本来の利益水準は3桁億円規模という理解で良いか。
- 中経で海外事業での新拠点探索とあるが、競合他社でテハチャピの買収案件が中止となったが、こうしたものも新拠点探索のスコープに入るのか。

A8

- 米国事業の見通しは中経の説明から大きな変更は生じておらず、安定的な成長を見込んでいる。需要については、2023年度はインフラ等の公共事業は増加する一方、金利上昇による住宅関係の需要減少により一旦全体需要の伸びは踊り場となるものの、2024年度以降再び成長軌道に戻っていくと見ている。価格については、これまで打ち出した値上を計画通り進めており、事業環境としては安定的に推移している。セメントの輸入については、2022年からロングビーチターミナルを経由したセメント輸入を開始し、計画通り実行している。
- 利益水準については、計画していた本来の軌道に早く戻すことを至上命題としている。本来の利益水準は3桁億円と考えており、そのレベルを目指して行きたい。
- M&A案件について個別案件の回答は差し控えたい。

Q9:MUCCの統合について

- 旧宇部興産時代の1999年頃に宇部工場の生産設備をNSPキルン*に変更したと思うが、旧三菱マテリアル社とコスト比較した場合の違いを教えて欲しい。
*省エネルギー及び生産量増大の観点から予熱装置(プレヒータ)を有するSPキルン
- セメント事業をUBEから切り離す際に、電力の条件をどのように設定したのか。

A9:

- ほぼ同等であると考えている。
- 基本的に原価とマージンとして構成される電力料金として反映されている