

2021年5月18日

2021年3月期 期末決算説明会 質疑応答（要旨）

（Q1）青山鋼鉄等の安値ステンレスの台頭を受けて、当社の販売先が縮小する可能性に関して、どのような対策を考えていらっしゃいますか？

（A1）海外ステンレス生産者の大量生産による市場への影響に加えて、インドネシア等のニッケル銑鉄（NPI）生産拡大によって、顧客要求も厳しくなっているが、既存顧客との良好な関係と安定品質という強みを生かして、既存顧客の需要を深掘りして、また、新規顧客の開拓を進めていくこととしている。

（Q2）2021年度（2022年3月期）に関して、フェロニッケル販売価格とニッケル鉱石調達価格のスプレッドはどのように想定されたのでしょうか。また中長期的な見通しがありましたら、併せてご教示ください。

（A2）フェロニッケル販売価格は、これまで通りLME価格がベースとなっている。昨今の販売環境は、他のステンレス原料であるニッケル銑鉄（NPI）やスクラップに価格優位性が見られており、それらの市況を比較検討して予想している。LME価格の上昇カーブとは必ずしも一致はしない。

ニッケル鉱石調達価格は、インドネシアの未加工鉱石禁輸後に、鉱石調達の競争が激化しており、フィリピン等の鉱石価格は上昇している。特にニューカレドニアでは、中国基準の価格で、やや高めの価格が求められている。計画では、それらの価格帯を基本とし、資源各国の価格動向を踏まえて予想をした。上昇基調を見込んでいる。

（Q3）ニッケル価格と鉱石調達価格以外で、フェロニッケル事業の利益水準を引き上げていく施策をどのように考えていらっしゃいますか？

（A3）足下では、販売面ではヘッジの活用、製造面では最適な生産体制を適宜進めることに加えて、環境配慮も考えてリサイクルニッケル源の活用等で、変動費の低減を目指している。これまでもコスト削減は進めているが、収益力の低下は外的要因が重なっており、現段階では、固定費も含めて大きな効果のある低減になっていないことは事実である。今後については、「本編資料P14 主な重点施策」に記載している通りに、すでに強く押し進めている海外事業展開等は欠かせなく、それらの重点施策に注力しているところである。

（Q4）会社のパーパスは何でしょうか。

（A4）当社の経営理念は「人の力を活かし、地球の資源をより有用なるものとして提供し、人類社会の幸福に貢献する」である。当社は、総合力世界トップクラスのフェロニッケルメーカーを目指すという長期ビジョンを掲げており、そのビジョンを実現することで、ステークホルダーからの信頼に応えていきたいと考えている。

(Q5) ニッケル価格が強含む中、なぜ営業赤字から脱却できないのでしょうか。対応策をどのように考えられていますか。

(A5) インドネシアの鉱石の禁輸に伴って、フィリピン、ニューカレドニア等の当社の主要調達鉱石の価格が急激に上昇したため、当社フェロニッケル事業の利益構造が大きく変化した。これらの調達鉱石の価格の上昇は、原価高を招いており、利益水準は厳しくなっている。先ほどのご質問 (Q3) でも説明した通り、各種対策は講じている。

一方では、フィリピンにおけるニッケル鉱石は当社のみならず、中国向けに高価格で販売しており、当社持分法適用会社の鉱山会社は収益が堅調で持分法投資利益で当社利益に大きく貢献している。結果として、営業利益の水準は厳しくなる一方で、持分法投資利益で経常利益に大きく貢献することになり、利益の構造に大きく影響している。

(Q6) ニッケル銑鉄 (NPI) との競合状況についての今後の見通しを教えてください。

(A6) ニッケル銑鉄 (NPI) との単なる価格競争は現状では難しいと言わざるを得ないが、品質面やデリバリーパフォーマンスで差別化を図っている。例えば、顧客の要求するニッケル品位にコントロールしたアロイデザイン、顧客の使い勝手が良いようにバラつきを抑えて一定の品位内に収めたロット管理、安定的かつ短納期にも応え得るデリバリーパフォーマンス等、NPIや他のフェロニッケル生産者が出来ないような顧客サービスの付加価値をより高めて差別化を図り、NPIとの競合に活路を見出すことで一定の需要は維持している。品質面、デリバリー面での顧客満足度は高い評価を得ているところで、この需要は今後も更に拡大する事を期待している。

(Q7) アミタHDさんとの提携の目的と期待される業績インパクトを改めてご解説下さい。

(A7) 中期経営計画の重要課題の一つとして事業の多角化を目指しており、様々な角度から検討してきた。その中の一つとして、アミタHDとの資本業務提携に締結に至った。

当社は、持続可能な社会の実現のため、サーキュラーエコノミーの推進に寄与する資源循環モデル等の分野において、知見が深いアミタHDとの連携によって、当社の製錬業として、これまで培ってきた技術を融合して、新たなシナジーを生み出せると考えている。これは、当社における環境事業に対する変革、フェロニッケル製造におけるリサイクルニッケルの積極的使用等、資源の効果的な利用を通して、付加価値を創出することにより、環境配慮、安定した社会経済等に寄与することができると考えている。目指すターゲットは、2021年4月5日付開示資料の通り。

業績のインパクトについては、現時点で、両社で具体的な協議に入った段階である。何をすべきか、何ができるのか、当社の収益力向上とともに、社会貢献へ繋がる良質な展開を期待して、そして実現させたいと考えている。ターゲットが絞れてきたときには改めて説明させていただきたいと考えている。

(Q8) 海外ステンレス生産者の原料調達がニッケル銑鉄（NPI）にシフトしているということについて、背景をもう少し詳しく教えて欲しい。

(A8) ステンレス生産における主原料は、元々はステンレススクラップであり、日本や東南アジアでは40～50%、欧米では70%の使用比率といわれている。中国やインドネシアにおいてニッケル銑鉄（NPI）の生産が始まり、特に生産コストが優位にあるインドネシアのNPIが年々生産を拡大し続け、供給が需要を上回る状態になっており、特に2020年度はステンレス鋼製品の価格が低迷しており、各社減産している中で、LMEニッケル価格の相場が急上昇し、フェロニッケルとNPIとの価格差が大きく乖離したということも、NPIへのシフトへ拍車をかけた要因である。

(Q9) 中計の説明の中で、湿式製錬技術によるフェロニッケル以外の収益機会を探るとのことであったが、他社でもニッケル銑鉄（NPI）をEV向け材料に転換するというような話が出ている中で、当社の取り組みについて具体的に教えて欲しい。

(A9) 湿式製錬技術の活用については、リチウムイオンバッテリー材料を想定している。現段階では詳細はお話しできないが、今後、研究を重ねていく。

(Q10) 当社のフェロニッケル生産におけるCO2排出量負担が多い点について、今後どのような対策を考えているか？

(A10) 当社においては、化石燃料由来のエネルギーを多量消費していることから、カーボンニュートラルに関しては、重要な課題であると認識している。

既存の石炭を還元剤とするニッケル鉱石からの製錬プロセスに関しては、石炭の代替材料及びニッケルリサイクル資源利用拡大等の検討を進めるとともに、その他の工程でも、より二酸化炭素の排出量が少ない燃料への転換を早期に具体化する等の検討を進めていく。

(Q11) 本編資料P22の連結経常損益分析について、「販売数量」の増益要因よりも減益要因の方が大きくなっているが、これは稀にみられるような現象なのか？

(A11) 今期の実績と来期の予想について、販売数量の差が大きいことに加え、2020年度はコロナの影響による製造原価・売上原価等の影響もあり、普段では見られないような状態となっている。

以 上