

UBE三菱セメント株式会社 2024 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答

日 時：2024 年 11 月 19 日(火)16 時 00 分～16 時 30 分

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：国内セメント販売について

・国内セメント事業において、下期の需要は対上期+2%だが、下期の販売量は+7%であり、需要以上に販売がプラスになっている理由は。

A1：

・販売先の内、工事口というスポットの数量が足元で少し伸びてきており、その部分を反映したものである。

Q2：国内セメント値上げについて

・セメント事業単体では収支均衡の状態では利益が十分ではない中、2025 年 4 月の 2,000 円値上げでは足りないかと推測しているが、今後どのように収支を担保していくのか。

A2：

・方針としては 2025 年 4 月の値上げをまずは全社を上げて取り組んでいく。そこから先の方針は次期中期経営戦略編成のなかで、詳細を検討していく予定である。

Q3：生産体制について

・セメント国内需要 3,300 万 t の予想を受け、今後の生産体制の考え方に変化があるのか。

A3：

・統合初年度に青森工場の閉鎖と伊佐 1 号キルンの停止を実施したが、これから先の見直しは製造品種のバランス、輸出への対応、セメント工場に隣接する石灰石鉱山、及び廃棄物等のサプライチェーン全体のバランスを考慮して、各工場にどのような役割を与えるべきか慎重に検討しなくてはならない状況で、時間をかけて検討する必要がある。

Q4：米国事業について

・米国の販売量に関して、上期と下期を比較した際、セメント販売量が横ばいの中で、生コン販売量だけが減少するのはなぜか。

・米国事業において上期は生コン販売量△8%で増益の一方、下期は同+6%で減益になっているがこの理由は。

A4：

・米国ではセメント事業及び生コン事業の垂直統合のビジネスモデルであるが、生コン事業で使われるセメントは他社から調達している分もある。生コンの需要が減少した場合は、他

社調達分のセメントを減らす等の選択肢もあるので、セメントと生コンの販売量は直接リンクしない。

・上期の増益は値上げの獲得が主要因である。販売価格差としては上期が+90 億円程度であったものが下期は+30 億円に縮小している。また下期では、骨材を中心とする原材料費、修繕、電力コストの上昇を見ており減益になる。

Q5：米国市況について

・米国の需要環境について下期は弱含みだが来年度見通しはどうか。また、大統領選挙の影響はどうか。

A5：

・足元では前年比で需要は減少しているが、大統領選の時期は出荷が抑制される傾向にあり、今年度の需要減少は一時的であると見ている。一方で、基本的な需要は底堅く、来年以降は伸長するとみている。また、新政権の政策の影響はまだ見通せていない。

Q6：連結業績予想について

・海外事業の営業利益が上期から下期に対して 100 億円減益となっている理由は。コストアップが減益要因であればどういった内容か。

A6：

・100 億円の減益のうち、4 割程度が減販影響で、6 割がコストアップである。骨材を中心とする原材料、修繕費、電力等のコストアップを織り込んでいる。

Q7:セグメント別業績予想について

・国内セメント事業における通期の営業利益について数量差・価格差等の増減益要因を教えてください。

・国内セメント事業の営業利益は、比前年上期で増益となった一方、下期で減益になっている。下期で増益を見込む太平洋セメント社と住友大阪セメント社との差は何か。

A7：

・セメントセグメントにおける国内事業の営業利益は比前年 30 億円程度増益になっているが、その内、減販影響が△20 億円、セメント・固化材値上げ影響が+30 億円、熱エネルギーコスト減が+70 億円、物流費や工場固定費等のコスト増が残りである。

・国内セメント事業の営業利益は比前年下期 10 億円強のマイナスになるが、利益規模としては概ね前年並みである。熱エネルギーコスト低減メリットを享受する一方で、物流費や工場コストのアップを見ている影響。

以上