

2018年度事業部門説明会（金属事業部門）＜主な質疑応答＞

開催日	：	2018年5月28日	
出席者	：	金属事業部門長	堀江 誠
		金属業務部長	戸倉 健夫
		鋼板本部長	坂田 一成
		自動車金属製品本部長	塩見 圭吾
		軽金属・輸送機金属製品本部長	庄野 晃彦
		鋼管本部長	横濱 雅彦
		自動車製造事業本部長	小野瀬 一之

全 般

2020年度に向けて、増益のドライバーは何か。

鋼管事業は回復基調が継続していくと予想する。北米でのビジネスは、鋼管に限らず、鉄道、自動車関連で地産地消型のビジネスを増やしていく。鋼材については、新興国での需要の伸びを、しっかり捕捉していきたい。アルミについては、マレーシアのアルミ製錬事業を核とした展開を考えている。これらの取り組みの結果として、鋼管事業からの収益が4割程度となるポートフォリオにしたいと考えている。

各ビジネスにおいて、住友商事の強みを教えてほしい。

鋼管に関しては、大きな顧客基盤、取扱数量、そして客先に対して在庫マネジメントサービスを提供していること。これらの強みを活かし、さらに、周辺サービスの提供にも力を入れていく。自動車関連は、住友商事全体で考えると、販売やリース、ファイナンスも含めて、自動車のサプライチェーンに深く刺さっており、変化の著しい同業界での情報収集能力と対応力が当社の強み。アルミに関しては、76万トンの生産能力とコスト競争力を有するアルミ製錬事業を有しており、これが強みとなっている。これを核に更にバリューチェーンを伸ばしていきたい。鉄道資機材の分野については、当社の北米でのビジネスは商社の中で最も総合的に商材を提供できていると考えている。日本からの輸出ビジネスに始まり、現在は車輪・車軸・軌道資機材の製造、またメンテナンス事業にも進出している。鋼板分野に関しては、安定した収益基盤であるスチールサービスセンターを有していること。新興国で、当社の情報ネットワークや交渉力を活かして、鋼材需要の伸びをしっかり捕捉していきたいと考える。

個別分野・事業

世界の鋼材需要の伸びの捕捉に関連して、スチールサービスセンターの加工能力について教えてほしい。

スチールサービスセンターは立ち上げ中のものも含め、国内外で約 30 社であり、公称能力としては 800 万トンほど。当社のスチールサービスセンターの歴史は、1970 年代に、日系家電メーカーとの取引を拡大するところからスタートしたが、昨今では、自動車向け、または地場向けも伸びている。稼働率を上げるためにも、引き続き自動車産業向けの取引拡大が重要。また、新興国の鋼材需要の伸びを捕捉するために、スチールサービスセンター事業のみならず、冷延鋼板や溶融亜鉛メッキ鋼板製造事業への投資も行っていく。

自動車分野での軽量化に向けた具体的な取り組みを教えてください。

自動車軽量化に伴う高張力鋼板やアルミ等への素材の変化に関連して、大規模な事業買収は現時点では想定していない。既存のスチールサービスセンターで、高張力鋼板やアルミの加工に必要となる設備投資などを順次進めていく予定。また、本年 4 月 1 日の組織再編で、自動車製造事業本部は金属事業部門と輸送機・建機事業部門との共管となった。組織再編の最大の目的は CASE 等に代表される潮流に適時に対応するため。例として EV 化への対応として、モーターについていえば、当社は傘下に、モーターコア関連やモーター部品・シャフト関連の事業会社を有しているが、これらを有機的に組み合わせ、また他社との協業により、新たな価値を生み出していきたいと考える。

インド・ムカンド出資に関しては、過去の投資に比べると規模が大きいが、出資の背景と戦略について教えてほしい。

本件は、インドでの特殊鋼需要の伸びを見込み、10 年以上に亘って追いかけてきた案件。ムカンドはインドでの自動車用特殊鋼シェア 25%を誇る、インド No.1 の特殊鋼メーカーであり、大部分が四輪・二輪向け。インドの四輪・二輪の需要はまだまだ伸びると見ている。EV 化の話はあるが、完全な EV 化にはまだまだ時間がかかると想定しており、その前には HV、PHV への移行が考えられ、内燃機関が存在する限り、今後ともインドの特殊鋼需要は伸びていくと期待される。インドでは足下、特殊鋼の需給がひっ迫している状況であり、当面はこの状況は続いていくものと予想する。またムカンドは、日系の自動車 Tier One メーカーからもサプライヤー認定されるなど品質面でも優位性がある。

アルミ事業でのバリューチェーン拡大に関して、戦略を教えてください。

マレーシアにおけるアルミ製錬事業を核にバリューチェーンを拡大させていく、というのが基本的な考え方である。川上のボーキサイト、アルミナ権益への進出により競争力を担保し、川下では製品の付加価値を高めるというイメージ。

Champions 社買収の戦略と、足下の状況を教えてください。

まだ買収してから2か月ほどであるが、4月の状況という意味では当初計画どおりとなっている。Champions 社は Vallourec 指定問屋ということもあり、当社問屋事業との親和性も高い。また顧客層も、既存顧客との重複が少なく、相互補完が期待できる。当社の既存問屋との在庫共有やコーポレート機能の統合などによるシナジーが期待される。