

22.3 期 第 2 四半期決算説明会 メディア向け説明会 質疑応答要旨

- Q 1. フィルム・シート製造装置の製造ライン増強について。広島製作所の現在の製造ライン数、設備増強はいつごろ、どれくらいの規模で行われるか。また、増強により生産能力がどれくらい引き上げられるか、投資額についてもお聞きしたい。
- A 1. 現在のフィルム・シート製造装置の生産能力は年間最大 35 ライン程度。それを 2025 年までに段階的に年間 60 ライン生産、広島製作所だけでなく他の製造拠点を含めた当社グループ全体で生産体制を整えていくことを考えている。投資額は 10 億円～20 億円程度を見込んでいる。
- Q 2 : フィルム・シート製造装置の生産において広島製作所と他の製作所の役割分担はどのようなものか。
- A 2 : フィルム・シート製造装置は押出機部分の他、様々な装置の組み合わせで成り立っている。この一部分を日本製鋼所 M&E や名機製作所で製造する。機械設計、生産管理、最終組み立ては広島製作所で行う。
- Q 3 : 電気自動車、ハイブリッド車が急速に普及しており、先の C O P 26 においても増産の気運が高まる中、広島製作所は今後どのような位置づけで重要性を増していくとお考えか。
- A 3 : 産業機械事業セグメントの生産拠点は広島、名古屋、横浜にあるが、その中でも特に主力の拠点として拡大していきたい。

Q 4 : 現在のフィルム・シート製造装置の世界シェアはどれくらいか？

A 4 : 2019 年のデータでは、当社が納入している電池メーカーのセパレータフィルムのシェアが 65%~70%なので、そのフィルムを製造する当社製品も 65~70%のシェアということになる。

Q 5 : 決算説明資料 P26 の「クラッド鋼管事業の縮小」は「撤退」と取れるが、実際の状況を聞きたい。

A 5 : 「撤退」ではなく、あくまでも縮小。取引が継続している案件もあり、生産体制はある程度維持する。設備を共有しているクラッド鋼板とトータルで採算が維持できる体制を考えている。

Q 6 : 鋼板、鋼管トータルの体制というと、どのくらいの売上規模となるか？

A 6 : 今期の売上 80 億円をベースに 70~80 億円規模で黒字を維持できるよう対応を進めている

Q 7 : 「第 3 の柱」電子デバイス事業において、JSW アクティナシステムはどのような位置づけとされているか。また、中期経営計画期間中で売上高倍増を目標とされているが、現状の規模と目標到達の時期はいつごろを目指しているか。

A 7 : JSW アクティナシステムは、この電子デバイス装置事業の製造、販売会社として中核を担っていく。フラットパネルディスプレイ向けのレーザー応用装置を中心に、周辺装置なども成長が見込まれるので、M&A も視野に入れている。現在、売上規模が産業機械事業のサブセグメント「その他」の中で 3~4 割だが、最終年度の 2025 年までには売上倍増できるように拡大を目指す。

Q 8 : ガリウム基板の開発について。2022 年度から市場供給開始との事だが、現状の実証実験の設備をそのまま利用するのか？もしくは、本格的な生産に合わせて設備、生産体制とも増強するのか。また、年間に見込んでいる生産量と国内向け市場では、どのような製品に使われるのか。

A 8 : 現在、実証試験で使用している設備は量産を想定しているので、それを移行していく。今後は事業次第で設備増強を検討して量産体制に対応していく。将来的には、高周波デバイス、パワーデバイスでかなりの需要が期待されるので、それに合わせた生産体制を検討している。生産枚数は、年間一基あたり数千万枚の基板を製造可能。当社から三菱ケミカルに全量納入予定で、三菱ケミカルは国内のデバイスメーカーへ納入と聞いている。窒化ガリウムの特徴は3つあり、「光る」、「通信のスピードが非常に速い」、「高電圧、高温に強い」この3つの特徴から、ヘッドアップディスプレイのレーザーやレーザー加工、高周波デバイス5G、6Gの基地局の基盤、あるいはパワーデバイスでは、インバーター、コンバーターなどに使われると聞いている。

Q 9 : 室蘭で洋上風力の部品を作る企業が拠点を設けていると発表しているが、今後、北海道内に洋上風力の拡大が見込まれる中、風力発電の製造について関心があるか。

A 9 : 関心は持っているので、室蘭洋上風力関連事業推進協議会に参加して情報収集を行っている。関わるとすれば構造物の製造で、多種多様の部材を組み立てる発電機部分などで可能性がある。新たに風力発電の製造ということはないがチャンスがあれば積極的に関わりたい。

Q 1 0 : クラッド鋼管事業の縮小について検討された時期と経緯についてお聞きしたい。

A 1 0 : 昨年、社外取締役も含めて事業ポートフォリオの再検討を行った際、製品構成等の議論をした。その中で鋼管事業は負荷変動が大きく、天然ガス田のプロジェクトは地政学的な要素も考慮すると継続は非常に難しいのではないかという意見があった。検討の結果、鋼管事業を縮小し、他の事業に注力するべきではないかという結論に至った。今年に入って、鋼板であれば負荷変動が大きくないので、安定的な黒字化にする余力があるだろうということで鋼板に注力するという方針になった。

Q 1 1 : 現在のクラッド鋼管・鋼板事業の売上高 7 0 ～ 8 0 億円で安定した黒字確保はいつごろを目途にその体制を整える？

A 1 1 : 今年度下期から鋼材に注力するという体制に変わりつつある。

今後は、毎年事業ポートフォリオのチェックが必要不可欠とされるので、2023 年度中には将来的に事業として継続できるか、新たな施策が必要か見直したい。

Q 1 2 : クラッド鋼管縮小に伴う余剰人員は、具体的にどの位か？

A 1 2 : 具体的な人数の回答は控えさせていただきたいが、鍛鋼製品、トータルエンジニアリングサービス事業などに配置していく。