

平成28年3月期 決算発表資料

平成28年6月1日

会社名 宇部三菱セメント株式会社
 代表者 取締役社長 上田 淳
 問合せ先責任者 総務部担当部長 井原 毅 TEL (03) 3518 - 6671

(百万円未満切捨て)

1. 平成28年3月期の業績 (平成27年4月1日～平成28年3月31日)

(1) 損益 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
28年3月期	126,513	△3.2	766	△53.1	591	△61.9	391	△60.2
27年3月期	130,599	0.8	1,633	△14.2	1,551	△9.4	981	0.9

(2) 販売数量 (%表示は対前期増減率)

	国内※		輸出		販売計	
	千トン	%	千トン	%	千トン	%
28年3月期	12,831	△3.1	4,624	△6.9	17,455	△4.0
27年3月期	13,228	△5.2	4,961	20.2	18,189	0.6

※ 国内販売数量には、固化材を含みます。

2. 平成29年3月期の業績予想 (平成28年4月1日～平成29年3月31日)

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
29年3月期	126,542	0.0	599	△21.8	423	△28.4	186	△52.3

3. 当期業績の概況

(1) 事業の経過及びその成果

当期のセメント国内需要については、当初セメント協会では、官需は伸び悩むものの、民需は企業収益の継続した改善による設備投資の回復に牽引され増加すると見込み、前期実績比100.9%の46,000千tと想定しておりましたが、公共投資の減少、住宅投資の不振、人手不足による工期の長期化等の要因により、前期を2,883千t下回る42,668千t(前期実績比93.6%)となりました。

一方輸出は、当期下期より中国の内需減、ベトナム・インドネシア・タイ等東南アジア諸国の生産能力増強により需給バランスに変化が生じたものの、アジア・オセアニアを中心とした底堅い需要に支えられた結果、数量は10,583千t(前期実績比112.3%)となりました。

このような状況の下、当社のセメント国内販売数量は、12,831千t(含む固化材)(前期実績比96.9%)と前期を下回り、輸出数量も、上記需給バランスの変化により、東南アジア諸国に主要ユーザーを多く抱える当社は厳しい対応を余儀なくされた結果、前期を337千t下回る4,624千t(前期実績比93.1%)となりました。

国内販売価格については、前期に続き市場の動向を注視しながら適正価格の獲得に向け粘り強く交渉を続けて参りましたが、依然、目標達成には至っておりません。また、船舶輸送体制の維持、及びサービスステーション(以下「SS」)等の近代化に必要な投資を実施する一方、管理・間接部門については、各般にわたって合理化への取組みを継続して参りました。

この結果、当期の業績につきましては、売上高は1,265億13百万円(前期実績比96.8%)と減収となり、上記物流経費の増加等により、営業利益は7億66百万円(前期実績比46.9%)、経常利益は5億91百万円(前期実績比38.1%)、当期純利益も3億91百万円(前期実績比39.8%)と減益となりました。

当社は、次期基本予算に関し、当社はセメント国内需要について、官需は当期に続き減少するものの、民需は設備投資の緩やかな回復が補うと見込み、ほぼ当期実績並みの43,000千トンと想定し策定致しました。なおセメント協会に於いても43,000千トンと想定しております。

かかる状況下、当社としては、従前よりコストをかけて構築した安定供給体制をベースに、より強固な経営基盤確立のために、一定の販売数量を確保することに加え、適正価格獲得の実現に向け交渉を継続していく所存です。

そのための具体的な課題は次の通りです。

- ① 数量について、当期から引き続き販売数量の確保に軸足を置き、既存ユーザーとの信頼関係強化、互惠関係を活用したゼネコン他への営業強化等の施策を講ずること、次期基本予算策定数量の達成を目指す。
- ② 価格について、市場の動向を十分見極め、臨機応変且つ適切に対応する。
- ③ 将来に備えた有為な人材確保・育成のため、両メーカーとも連携しながら、当社独自の人材育成制度実施等の施策を引き続き講じていく。
- ④ 販売管理費適正化、並びに人員に関する年齢構成の歪み是正の検討に継続して取り組む。

以 上