

平成 29 年 3 月期 決算発表資料

平成 29 年 6 月 2 日

会社名 宇部三菱セメント株式会社

代表者 代表取締役 上田 淳

問合せ先責任者 総務部担当部長 奥野 勇

TEL(03) 3518 6671

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

(1) 損益 (百万円)

	売上高	営業損益	経常損益	当期純損益
29 年 3 月期	120,131	△978	△1,107	△942
28 年 3 月期	126,513	766	591	391

(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	%
29 年 3 月期	12,772	△0.5	4,734	2.4	17,506	0.3
28 年 3 月期	12,831	△3.1	4,624	△6.9	17,455	△4.0

※国内販売には、固化材を含みます。

2. 平成 30 年 3 月期の業績予想 (平成 29 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日)

(百万円)

	売上高	営業損益	経常損益	当期純損益
30 年 3 月期	119,148	238	159	25

3. 当期業績の概要

(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、民需は東京オリンピック・パラリンピック関連工事に牽引され設備投資が増加すると見込み、前期実績比100.8%の43,000千トンと想定しておりましたが、人手不足等による工事の遅れや建築の工法変化等の影響により、前期を891千トン下回る41,777千トン(前期実績比97.9%)となりました。

一方輸出は、中国の景気減速に伴い下期後半頃から同国による輸出圧力が増加したことや、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が増強したことにより、需給バランスに変化が生じたため厳しい環境となったものの、アジア・オセアニア向けなどを中心に、数量は11,529千トン(前期実績比108.9%)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、12,772千トン(含む固化材)(前期実績比99.5%)と前期を下回り、輸出数量は、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ものの、ニュージーランド及びバングラデシュ等への拡販に努めた結果、前期を110千トン上回る4,734千トン(前期実績比102.4%)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1,201億31百万円(前期実績比94.9%)、販売価格の下落等により、営業損益は△9億78百万円、経常損益は△11億7百万円、当期純損益も△9億42百万円と、会社設立以来初めての赤字決算となりました。

次期基本予算に関し、当社はセメント国内需要について、建築の工法変化等の影響によりセメントの使用量が減少していますが、東京オリンピック・パラリンピック関連工事も控えていることから、前期を223千トン上回る42,000千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は43,000千トンと想定しています。

かかる状況下、当社としては、需要環境に応じ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、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で、次期基本予算策定数量の達成を目指します。
- 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します。
- 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きます。
- 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みます

以上