

## 2019年3月期 決算発表資料

2019年5月30日

会社名 宇部三菱セメント株式会社

代表者 取締役社長 森 千年

問合せ先責任者 総務部長 伊藤 弘光

TEL(03) 3518 6671

## 1. 2019年3月期の業績(2018年4月1日～2019年3月31日)

(1) 損益 (百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2019年3月期	122,695	△103	△257	△493
2018年3月期	120,108	377	501	686

(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	%
2019年3月期	13,064	1.1	4,350	△4.7	17,414	△0.4
2018年3月期	12,924	1.2	4,563	△3.6	17,487	△0.1
2017年3月期	12,772	△0.5	4,734	2.4	17,506	0.3

※国内販売には、固化材を含みます。

## 2. 2020年3月期の業績予想(2019年4月1日～2020年3月31日)

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2020年3月期	125,068	937	704	533

### 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、住宅投資における消費税率アップを控えての駆け込み需要や、東京オリンピック・パラリンピック関連工事、首都圏再開発工事により好調に推移し、42,589千トン（前期実績比101.7%）となりました。固化材需要については、国土強靱化に関連した河川工事や地盤改良などの影響により、8,454千トン（前期実績比101.9%）となりました。

輸出については、中国の環境規制に伴う生産調整により同国からの輸出数量が減少し、アジア域内の需給が引き締まっている中で、堅調であった国内需要を優先した結果、全社輸出数量は10,371千トン（前期実績比87.8%）と前期を下回りました。

このような状況の下、当社のセメント国内販売数量は、13,064千トン（含む固化材、前期実績比101.1%）と前期を上回った一方、輸出数量は、国内需要に対応すべく国内向け出荷を優先した結果、前期実績を213千トン下回る4,350千トン（前期実績比95.3%）となりました。

国内販売価格については、燃料費の高騰やSS設備、タンカーの維持更等の投資を背景に、2018年4月より1,000円/t以上の値上げに取り組んでまいりましたが、一定の成果が得られたものの、目標には達していない状況にあります。

この結果、当期の業績につきましては、売上高は1,226億95百万円（前期実績比102.1%）、営業損益は△1億3百万円、経常損益は△2億57百万円、当期純損益は△4億93百万円となりました。

#### (2) 対処すべき課題

##### ①ガバナンス体制の強化について

コンプライアンス問題は事業活動上最重要課題の一つである中、当社は、ガバナンスの向上、職場風土の改革等の実効性をあげるために、従来から実施している安全・品質・環境・コンプライアンス等の施策に新たな項目を加え、ガバナンス実施計画を体系化し、2018年8月より本格的に運用を開始致しました。

##### ②収益改善について

2019年度のセメント国内需要は、首都圏の再開発関連工事、リニア・新幹線等の大型プロジェクト、国土強靱化等一定の需要はあるものの、建設業界の人手不足による工事の遅延等を考慮し、前年並となる42,500千トン（前年度比99.8%）と想定しました。

かかる状況下、当社としては、より強固な経営基盤確立のために需要環境に応じた安定供給体制を構築するとともに、販売数量対策、販売価格対策、適正なコスト対策を講じていきます。

そのための具体的な課題は次の通りです。

- ・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営業強化等の施策を講ずることで、次期予算数量の達成を目指してまいります。
- ・昨年度に取り組んだセメント・固化材の値上げを継続実施し、目標達成に向け引き続き取り組んでまいります。
- ・投資案件を厳選するとともに販管費の適正化並びに最適な人員体制等適切なコスト対策を講じてまいります。

以 上