



大同特殊鋼株式会社
2025年度第2四半期決算説明会
質疑応答（要旨）

開催日	2025年10月30日（木）		
出席者	代表取締役社長執行役員	清水	哲也
	取締役常務執行役員	梶田	聡仁
	取締役常務執行役員	岩田	龍司
	執行役員経営企画部長	岸	幹根

1. 2026年3月期 第2四半期決算説明

Q. 25年度下期の調整後営業利益について、25年度上期対比でセグメント別に解説してほしい。

A. 特殊鋼鋼材セグメントについては、鉄屑スライドギャップ影響が5億円程度縮小すること、構造用鋼の売上数量減で数億円程度悪化すること、25年度上期に圧縮した固定費のうち半分程度を25年度下期に計上していることなどにより減益となる。

機能材料・磁性材料セグメントについては、特殊鋼鋼材セグメント同様固定費増加の影響はあるが、ステンレス鋼の売上数量増を見込んでいることなどにより増益となる。

自動車部品・産業機械部品については、25年度上期に船用バルブの売上の上積みができ、引き続き高位の受注があるものと思うが、前倒し部分もあるので少し保守的に見て減益としている。

Q. 期待している成長製品の需要動向について教えてほしい。

A. 船用バルブについては、今までは中国・韓国向けの輸出が非常に多くこの傾向は続くと考えている。加えて、日本やアメリカでの造船業強化による新たな需要も期待している。航空機向けエンジンシャフトの需要については右肩上がりだと考えている。今は航空機の需給が非常にタイトになっていると感じているのでしっかり対応していきたい。掘削関係については原油価格次第だと考えている。原油価格が上がってくれば間違いなく受注が増えてきて収益を上げることができる。半導体製造装置向けステンレス鋼については、25年度下期は若干受注が減るが26年度後半くらいから本格的に回復してくると思っている。磁石については引き合いが多くなってきた。今まで取引がなかった欧米メーカーからもいろいろと引き合いをいただいております受注増加は続くと考えている。

Q. DOE（株主資本配当率）の株主資本の定義および前期末（25年3月末）の金額を教えてほしい。

A. 前期末は389,421百万円である。これは資本の部の「親会社の所有者に帰属する持分合計」429,278百万円から「その他の資本の構成要素」39,857百万円を差し引いて計算する。その他の資本の構成要素とは、有価証券の時価変動、確定給付年金制度の再測定、海外拠点に対する出資金の為替評価差額などで構成されている。

Q. 特殊鋼鋼材の受注動向について在庫循環の分析も含めてどのように見ているか教えてほしい。

A. 在庫調整についてはほぼ完了していると見ており特殊鋼鋼材の受注数量は実需見合いである。日系自動車メーカーの生産台数はメーカー別に濃淡があり、25 年度下期は 25 年度上期対比若干減ると見ている。

Q. 鉄スクラップ価格の動向が業績に与える影響について教えてほしい。

A. 鉄スクラップ価格は読みにくいところではあるが、25 年度下期の前提は 41 千円／トンとした。足元 42 千円／トン程度になっているが、円安が進行しているためであると考えている。下期は為替を 145 円とおいて見通しを立てているので、ある程度プラスマイナスするものと見ている。

Q. 自由鍛造品の主要な業態別構成比率が足元どのように変化しているか教えてほしい。

A. 航空機関係については 24 年度は 20 数%だったが 25 年度下期は受注回復により 25%を超える。船舶関係については 24 年度は 15%を下回っていたが 25 年度下期は受注増により 15%を超える。掘削関係については 24 年度は 25～30%程度だったが 25 年度下期は原油価格下落により 10%程度に減っている。

Q. 半導体製造装置向けステンレス鋼の需要動向について控えめだと感じるが考え方を教えてほしい。

A. ここ何回かの説明会等で受注回復すると申し上げてきたが、結果として受注回復はずれ込んできた。受注が上振れそうだという思いはあるが、引き続き顧客にヒアリングしながらしっかりと受注が来た段階で数字を積み上げていきたい。

2. 2024－2026年度 中期経営計画 再設計

Q. 26 年度営業利益目標 400 億円以上の確度はどのように考えているか、25 年度から 26 年度にかけての増益要因を教えてほしい。

A. 今回の営業利益目標は、大きな環境変化がない限り達成できる数字だと考えている。25 年度から 26 年度にかけては、鋼材売上数量が 30 千トン程度増えること、半導体製造装置向けステンレス鋼需要がリスクを織り込んでも一定程度回復してくること、自由鍛造品の受注がある程度見えていることなどにより増益になるものと考えている。

Q. 26 年度の機能材料・磁性材料セグメントの調整後営業利益が 25 年度対比増益となる要因を教えてほしい。

A. ステンレス鋼の市況や高合金棒線・帯鋼・粉末など各製品の需要動向を踏まえ増益を見込んでいる。半導体製造装置向けステンレス鋼についても 25 年度は大手メーカーの一時的な調整もあって回復が遅れているが、遅くとも 26 年度下期にはある程度回復すると見ている。

Q. 受注環境の変化を踏まえて今後の生産体制をどのように考えているか教えてほしい。

A. 特殊鋼鋼材の生産量は減ってきておりこれからも大きく伸びるとは考えていないので、生産量に見合った生産体制に徐々に変えていっている。今年度下期から来年度にかけてさらに踏み込んだことを実行に移すことも考えている。知多工場、知多第 2 工場、渋川工場、さらには 26 年 2 月に買収する日本高周波鋼業も交えて、製品ごとに生産体制を整えていきたい。

Q. 中期経営計画再設計は需要環境が大きく変わった分下方修正したと理解したが、次にむけて外部環境の回復待ち以外でどのような打ち手を考えているか教えてほしい。

A. 戦略投資を軸にして将来の製品ポートフォリオを変えていくことによってしっかりと利益を積み上げていく方針は一切変えていない。中期計画対比で需要が弱かったので、既存分野での拡販も含めてやれる限りのことはしっかり取り組んでいく。例えば今まであまり力を入れてこなかったステンレス鋼の太丸サイズについて、知多工場での太丸圧延化に投資をしていくなどの取り組みも行っている。

本資料に記述されております業績見通し等の数値につきましては、現状で判断しうる一定の前提に基づいております。

今後発生する状況の変化によっては異なる業績結果となることも予想されますので、投資等の判断材料として全面的に依拠されることは差し控えていただきますようお願いいたします。

また今後予告なしに予想数字が変更されることがあります。本資料にある情報をいかなる目的で利用される場合におきましても、各自の判断と責任において利用されるものであり、本資料にある情報の利用による結果について、弊社は何らの責任を負うものではありませんのでご了承ください。