



大同特殊鋼株式会社
2022年度決算説明会
質疑応答（要旨）

開催日	2023年4月28日（金）		
出席者	代表取締役社長執行役員	石黒	武
	代表取締役副社長執行役員	西村	司
	代表取締役副社長執行役員	清水	哲也
	取締役常務執行役員	梶田	聡仁
	常務執行役員	岩田	龍司

Q. 業績見通しにおいて、電力料金の前提をどのように置いているか。

A. 2022年度は原油やLNG市況の上昇に伴い電力料金も右肩上がりに上がってきたが、市況が安定してきたため、2023年度の電力料金は足元と同水準と考えている。2022年度と2023年度を年間で比較すると料金が高止まることで70億円ほどコスト増になっているが、サーチャージで売価が追いついたため収益的には大きな影響はない。

Q. 2022年度の特種鋼セグメント営業利益が前回予想80億円に対して98億円となった背景を教えてください。

A. 販売価格ではベース値上の浸透が想定以上に実行できた。また、コスト面では鉄スクラップなどの主原料がもう少し高止まりすると思っていたのが、落ち着いて推移した。売価とコストがプラスに作用したことで上振れたと考えている。

Q. 2023年度の特種鋼セグメント営業利益が上期50億円、下期85億円と段差を想定している理由は何か。

A. 自動車向けが回復し、それ以外の産業も下期から数量が改善していくことを前提に計画を作成しているため、数量差の要因で上期と下期の段差が付いている。

Q. 特殊鋼鋼材は在庫調整が進んできた割には2023年度の数量が弱いと感じるが、最終需要と特殊鋼鋼材の売上数量の見方について教えてください。

A. 特殊鋼鋼材の在庫は2023年1-3月をボトムとして底打ちをしているため、これからは実需が増えた分だけ売上数量も増加すると考えている。ただし、自動車生産の当社想定では、2023年上期は前年同期対比では増加するが2022年度下期と同レベルにとどまり、2023年下期は若干増加するもののまだ割合は小さい。このような状況のため、これから実需は増加すると考えているが、回復ペースは緩やかと想定している。

Q. 以前の説明会で半導体製造装置向けステンレスは数量がそれほど減っていないと説明があったが、下期か

らステンレスの売上量が落ちているようなのでどのような変化があったか教えてほしい。

- A. 半導体製造装置向けステンレスについては、長期的なトレンドが右肩上がりとなっているのは確かだが、2022 年下期の後半から下方局面に入っている。今でも以前と比較すると十分な量を注残含めて生産しているが、ピークからは半減となっている。ステンレス全体では、半導体製造装置だけではなく、ハードディスク関係、自動車向けなども少し弱含みとなっており、いまは我慢の時期と考えている。今後については数量が増えていくことに備えた設備投資の準備を着々と進めている状況である。
- Q. 2023 年度営業利益見通しの前年差のなかで、ニッケル等合金価格が 60 億円程度の減益要因に含まれているが、基本的に価格転嫁できないものと考えればよいか。仮にニッケル価格が想定まで上がらないとすると、収益的にはプラスの効果があるのか。
- A. ニッケル等の合金価格上昇については、基本的に販売価格に反映する前提で考えている。収支的に減益になるのではなく、変化要因として販売価格、原燃料価格でそれぞれ表記をしている。
- Q. 特殊鋼の品種別に統計を見ると、ステンレスや工具鋼の減産が大きくなっている一方で、構造用鋼はそこまで大きく生産が減っていないという状況である。品種別で在庫調整の進み具合に違いを認識しているか。
- A. 構造用鋼については基本的に自動車メーカーおよび Tier1 メーカーを主体とする紐付きのビジネスが主体であり、お客様との間の在庫が比較的把握しやすい。一方で、ステンレスや工具鋼は問屋を介する取引が多く、サプライチェーンの中に存在する在庫のウェイトが高いため、在庫調整にかかる時間軸が構造用鋼とは異なる印象を持っている。構造用鋼の在庫については、2023 年 1-3 月で底を打っているとの認識であり、これから順次需要が増えることを期待している。
- Q. 政策保有株式の売却を進めていながら、その売却資金をカーボンニュートラルの投資に充てるとの説明があったが、従来方針からスタンスを強化して売却を加速させていくのか。
- A. 中期経営計画でみなし保有を除く政策保有株式の純資産比率を 20%以下とする方針を掲げていたが、世の中の変化に沿ったさらに厳しい基準に対応するため、みなし保有株式を含めて純資産の 20%以下を目指すことを前回のコーポレートガバナンス報告書で示している。少し時間が必要なため、現在の中期経営計画の最終年である 2024 年 3 月までにこの目標を達成すべく取り組んでいく。
- Q. 石黒社長の在任 7 年間で振り返って、成果を上げられたこと、今後の課題と認識していることを教えてほしい。
- A. 成果としては、販売価格の改訂、競争力のない事業からの撤退など事業の強靱化を進めてきたことであり、また、当社が得意としている商品への設備投資をスピーディーに行い、増加する需要を捉えることもできた。課題は、カーボンニュートラルに向けた対応である。内燃機関からモーターへの流れが避けられず、そのスピードがどんどん速くなっているため、その分野で特殊鋼が果たせる新商品を開発していく必要がある。研究するだけでなく実用化していくということが今後の非常に大きなタスクと考えている。
- Q. 2023 年度は中期経営計画の最終年度になるが、営業利益 400 億円という数字自体はクリアしている。現在取り組んでいる施策の効果が現れるのは来年度以降というものも多いと思うが、来年度以降の課題について教えてほしい。
- A. 大きな課題としては、生産性が高く製造コストの安い知多工場に生産集約をしていくことである。基本的には渋川工場から特殊溶解を含まない製品の溶解工程を知多工場に移管し、また、星崎工場の圧延工程の

うち知多工場に集約可能なものは知多工場に移管していく。その結果として、渋川工場は高合金や特殊ステンレスに特化していき、星崎工場は難加工材の圧延と強みである二次加工の競争力が強化され、それぞれの工場の特徴が生かされることになる。

これらの施策は数年で全てできることではなく、次期、次々期中期経営計画にかけて継続的に取り組んでいくべきものと考えている。また、当社が手掛けてこなかった分野の製品化、事業化も進めていきたい。

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使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使用されるものであり、本資料にある情報の使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。