



大同特殊鋼株式会社  
2024年度第3四半期決算説明会  
質疑応答（要旨）

開催日 2025年1月31日（金）  
出席者 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 狩野 隆

Q. 調整後営業利益の推移について、2023年度と2024年度のセグメント別推移を教えてください。

A. 四半期ごとのセグメント別調整後営業利益は下記のとおりである。（単位：億円）

特殊鋼鋼材	23年度：22、33、60、19（合計 134）	24年度：30、33、44（合計 107）
機能材料・磁性材料	23年度：35、33、49、26（合計 143）	24年度：36、37、44（合計 117）
自動車部品・産業機械部品	23年度：7、19、24、22（合計 72）	24年度：23、26、34（合計 83）
エンジニアリング	23年度：5、5、6、5（合計 21）	24年度：2、6、4（合計 12）
流通・サービス	23年度：11、9、9、1（合計 30）	24年度：7、7、7（合計 21）

Q. 2024年下期は調整後営業利益からスライドギャップ等の影響を控除すると実力の利益は200億円程度、年間では400億円強くらいの実力利益があると考えてよいか。

A. ご指摘の通りである。通期の営業利益予想は400億円としており、この中には上期に発生した特別損失に該当する項目が含まれているため、実力では400億円強の利益水準と考えている。

Q. セグメント別に第2四半期から第3四半期、第4四半期にかけての動向を定性的に解説してほしい。

A. 特殊鋼鋼材セグメントは、日系自動車メーカーの苦戦の影響もあり、売上数量は右肩下がりの状況が続いており、第4四半期も楽観的な見通しはできないと考えている。この数量減の減益要因を主原料である鉄スクラップ安によるスライドギャップが一部打ち消している。夏季・冬季の電力単価上昇に備えて、第1四半期から在庫の積み増し、解消、積み増し、解消を交互に繰り返していることで、四半期ごとの固定費負担に変化があるが、全体的な構造としては数量減と鉄スクラップスライドギャップが利益に影響している。

機能材料・磁性材料セグメントは、ステンレス鋼のうちHDD向けが2024年上期に一時的な回復が見られたことにより数量効果で増益となっている。ただし、足元ではそれが剥落したことから売上数量は少し減少したというのが第3四半期の状況である。半導体製造装置向けの売上は2023年第4四半期を底にして2024年度は緩やかに回復しつつあり、足元の第3四半期では2022年度の約6割の水準である。当初はもう少し早い段階での回復を期待していたが、足元はそこまでには及ばないながらも戻ってきており、第4四半期もこのトレンドは継続すると想定している。最大のポイントは来年度以降の更なる回復であり、

期末決算で来期見通しを開示する際にご説明したい。

自動車部品・産業機械部品セグメントは、自由鍛造品の売上高が前年対比で2割ほど増加しており、四半期ごとに増えている状況である。当社が取り組んできた自由鍛造品の売上拡大が結果として示せるようになってきた。第4四半期以降については、生産能力の上限があることに加え、米国トランプ政権の政策の方向性、ボーイング社を含めた航空機需要の不透明感もあることから状況はしっかり見極めていきたい。中長期的には高い成長が期待できるセグメントであることから、2026 年中期経営計画で示した戦略投資を実行しており、投資効果が発現する 2026 年度以降に期待している。

- Q. 1月15日に開催した「半導体製造装置向け製品 事業説明会」で示された今後の半導体製造装置向けステンレス鋼の受注見通しについて、第3四半期決算をまとめた段階で状況に変化はあるか。
- A. 現時点でトレンドに変化はない。足元の第3四半期、第4四半期は当社が想定した通りの水準であり、今後の数量見通しについては、来年度の業績見通しを開示する際に示していきたい。
- ※半導体製造装置向け製品 事業説明会 資料  
<https://www.daido.co.jp/common/pdf/pages/ir/presentation/briefing.pdf>
- Q. 日系自動車メーカーの苦戦を受けて、自動車メーカーごとの特殊鋼鋼材セグメントの売上数量をどのように見通しているか教えてほしい。
- A. 従来から当社は日産自動車殿、本田技研工業殿の売上比率が高いなかで、最近は両社ともに苦戦していることから特殊鋼鋼材の数量面では厳しい状況と考えているが、足元では日産自動車殿向けの引取数量減は少し緩和されてきている。トヨタ自動車殿向けは、色々な部材メーカーを含めると一定の取引量があるため、全体としては日系自動車メーカー全体のトレンドに近い形で特殊鋼鋼材の売上数量は推移している。
- Q. 半導体製造装置向けステンレス鋼について、会社の見通しよりは少し回復が遅れているというのが直近1年ほどの状況であるが、その背景をどのように考えているか。
- A. 半導体製造装置向けステンレス鋼の需要動向については、色々な調査機関のレポートを参考にしつつ、お客様からの需要の感触を確認して想定してきた。半導体は用途が非常に広いため、足元ではAIなど特定分野での需要はある程度戻ってきているが、それ以外の分野が少し停滞していることで、期待していた回復ラインに乗っていないと考えている。
- Q. 日産自動車と本田技研工業の経営統合が与える影響をどのように考えているか。
- A. 両社の経営統合については具体的な中身が示されていないことから、現時点で影響は整理できていない。ただ一般的には、経営統合ということになればある程度は取引先の集約効果を期待される。当社は両社のメインサプライヤーとして特殊鋼鋼材を納入していることから、各地域別にサプライチェーンを集約する場合にはプラスに働く可能性はある。一方で、意図的にセカンド・サードサプライヤーを育成することになれば、当社の売上数量が減少するリスクもある。お客様のニーズにどのように応えていくかを考えながら対応していきたい。
- Q. 2024年度の業績予想である営業利益400億円に対して、第3四半期までは順調に推移しているなかで、業績予想を据え置いている。これは固定資産税が第4四半期に一括計上されるなどの会計上の要因、第3四半期に意図的に在庫を積み増したことによる段差が要因と考えてよいか。もし、外部環境にリスクがあると考えたのであれば、その内容を教えてほしい。

- A. 業績予想の前提と比較して売上数量が若干弱い一方で、原料市況が想定よりも安いという変化はあるものの、全体としては想定通りの進捗であり、外部環境で基調変化があるとは考えていない。会計上の要因や生産政策による段差によるものである。
- Q. 前年差では、自動車部品・産業機械部品セグメントを中心に内容構成差がプラスしている。来年度も内容構成差のプラス、マージン改善ができるかについて、投資効果も含めて伸びしろが期待できるか解説してほしい。
- A. 特殊鋼鋼材セグメントは数量的な増加が見込めないなかでマージンを大きく拡大することは難しいため、ある程度数量を維持しながら現在の利益を確保していきたい。機能材料・磁性材料セグメントでは、半導体製造装置向けステンレス鋼の回復状況によって内容構成差の寄与度が変わってくる。需要増に対応するために知多第2工場に2024年12月、2025年2月に真空再溶解炉（VAR）を立ち上げており、上方弾力性を確保していく。自動車部品・産業機械部品の自由鍛造品については、順調に売上が伸びて利益寄与できるようになってきたが、来年度は生産能力の制約もあることから、設備改善により少しずつ売上拡大を図っているのが実態である。そのため2025年度は現在の利益水準をしっかりと維持しながら、2026年度以降の大型投資効果の発現につなげていきたい。
- Q. 第3四半期から第4四半期にかけて、売上高が変化する要因があれば教えてほしい。
- A. 元々、第4四半期は稼働日が多くないことによる減収要因がある。それ以外では、原燃料価格は横ばいを想定しており、販売価格の引き上げや引き下げも計画していないため、大きな変化はないと考えている。
- Q. ステンレス鋼では半導体製造装置向けの回復が想定より遅いことに加えて、工作機械や産業機械向けの需要の戻りが遅いとの説明を受けていたが、足元の回復状況について教えてほしい。また、上期に好調であったHDD向けはガラスへの素材の置き換えが進んでいると理解しているが、今後もまとまった受注を獲得できる余地はあるか。
- A. 当社のステンレス鋼の約半分は自動車向けのため、ステンレス鋼の売上数量は自動車の生産動向に一番影響されるが、日系自動車メーカーが苦戦しているため、回復は遅い状況である。工作機械、産業機械向けはステンレス鋼だけでなく、特殊鋼鋼材でも伸び悩みが続いている。中国の景気状況が日本国内の需要動向に影響を及ぼしているという感触を持っており、あまり楽観的に見通しにくい来年度の業績予想を作成する際にしっかり精査していきたい。また、HDD向けについては、かなり以前からガラス化の流れがあるなかで現在の数量を維持しており、当面は足元の水準が横ばいで推移するとの感触を持っている。
- Q. 先日の「半導体製造装置向け製品 事業説明会」の資料では、2024年第2四半期から第3四半期にかけて2～3割程度受注が増加している。生産リードタイムを加味すると、来期以降に売上増として発現してくると理解してよいか。
- A. 足元での受注増加については、来期以降に売上増加につながっていく。半導体製造装置向けステンレス鋼は特殊溶解などの多くのプロセスの後に、二次加工や様々な検査工程を経て出荷されることから、できるだけ平準化して生産したいと考えている。受注の増減にリアルタイムに対応した生産運営では非常に非効率となるため、ある程度平準化した形で売上につなげている。先ほどご説明した足元の数量が2022年度対比で約6割の水準というのは、売上ベースであり受注とは一致しないことをご理解いただきたい。

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。