



大同特殊鋼株式会社
2023年度第2四半期決算説明会
質疑応答（要旨）

開催日 2023年10月30日（月）
出席者 代表取締役社長執行役員 清水 哲也
代表取締役副社長執行役員 西村 司
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

- Q. 自由鍛造品の下期の見通しに関して、第1四半期で課題があったスループット不足は解決に向かっているのかという点と、計画に織り込んだ受注確度の高さについて教えてほしい。
- A. 第1四半期にスループットが悪かったのは、渋川工場の真空誘導炉の実働率が低かったことと、機械加工の生産能力不足によるものであるが、これらについてはそれぞれ人員の補充と星崎工場の設備の活用という対策を取ったため、第2四半期以降問題は解決している。受注確度については、自由鍛造品は受注してから半年から1年近くの納期が必要な製品であり、下期に売上を計画しているものは既に受注が決まり、生産途上であるためよほど大きな設備トラブルがなければ数量は確保できる。
- Q. 今期は原燃料安が利益に貢献しているとのことだが、多くの分野でサーチャージ制を導入している中、下期に拡大するスプレッドはいずれ縮小してしまうのか、多少売価は下がるとしても利益幅はしっかり保っていくのかについて確認したい。
- A. エネルギー価格の高騰を受けて、エネルギーサーチャージを導入しており、現状は鉄屑スライドユーザーの約8割が適用されている。これは全体の数量では約半分であり、コストが下がった部分はタイムラグを経て売価に反映されていくが、残りの半分は基本的に残ると考えている。
- Q. 流通・サービスセグメントの増益は円安の影響か。
- A. 円安による海外の売上増、海外子会社の増益効果である。なお、海外売上高比率は3割の目標に対して25%ほどで推移してきたが、2023年上期は27.5%という水準まで上昇した。自由鍛造品の海外からの引き合いが増えており、当社の米国、中国、欧州の拠点でこの製品を扱っていることから、円安のメリットもあって流通・サービスセグメントの収益は上振れしている。
- Q. 会社が想定している日系自動車の生産台数は当初想定から5%ほど上回っているのに対し、鋼材売上数量は逆に5%ほど下方修正となっている。これは、自動車向けの出荷は当初想定を上回るが、産業機械での減少が大きいのか、あるいは自動車向けも在庫調整があり下振れているのか。
- A. 自動車の生産は確実に回復しており、売上数量も増えている。自動車以外の分野で在庫調整や需要が弱い

ところがあり、全体では回復途上と考えている。

- Q. 自動車部品・産業機械部品セグメントの第2四半期はスループットを改善したうえでの営業利益が21億円である一方、下期の計画は74億円の営業利益となっており、足元の水準から四半期ベースでは倍近い利益が出る業績予想となっている。利益が増える背景について詳しく教えてほしい。
- A. 自由鍛造品の受注が好調であるため、確実に出荷に結びつけることで増益を図っていく。これに加えて、グループ会社で手掛けているエンジンバルブが国内および米国で非常に数量が増えていること、ターボ関連部品の出荷数量が増加することを織り込んでいる。自由鍛造品に加えて、それ以外のプラスも寄与する形で下期の営業利益を想定している。
- Q. 数量の回復が弱いとのことだが、サプライチェーンの短い構造用鋼とサプライチェーンが長いステンレス鋼、工具鋼とで回復に違いがあるのか、品種ごとの状況を教えてほしい。
- A. 自動車向けの構造用鋼に関しては既に回復を実感している。自動車向けのステンレス鋼はサプライチェーンが長く在庫調整が遅れていたが、下期にかけて量が戻ってくると考えている。一方で、自動車以外の産業機械向けなどは需要が弱い状況がまだ継続している。半導体製造装置向けのステンレス鋼はシリコンサイクルによる需要の減少があるが、売上は底打ちして次第に受注が戻ってくる気配を感じている。工具鋼は自動車産業を中心に国内全体の需要量が減っており、回復はもう少し先になりそうである。
- Q. 自動車部品・産業機械部品セグメントの利益が増えているが、数量面でも増加しているのか。また、2023年下期の数量や収益をベースに来年度以降もこの状況を継続することができるのか、さらに上方弾力性を追求していけるのかについて、来年度以降を見据えた見通しを教えてほしい。
- A. 自由鍛造品の受注に関しては、中期経営計画での想定以上に航空機、重電、エネルギー関係を中心に好調であり、この状況は当面継続すると考えている。生産の上方弾力性という点では、渋川工場の特殊溶解炉が営業運転を開始しており、知多第2工場に建設中の特殊溶解炉2基も2024年度にはホットランする予定である。真空誘導炉は現在のところ能力を確保できているが、2025年から2026年には増加する受注に対して能力に不安が生じてくるため、25トン真空誘導炉の能力向上投資を検討している。
- Q. 今年度業績予想の営業利益を470億円で据え置いているが、実際には自由鍛造品が好調に推移しているなどの理由から500億円の水準に迫るような見通しを堅めに470億円と見たのか、逆に450億円強の状況だが下方修正するほどの乖離でもないため470億円で据え置いたのか、実際に470億円のペースで推移しているのか、利益の進捗について教えてほしい。
- A. 通期見通しの営業利益については、ほぼ470億円を想定しているため業績予想の修正は行わなかった。
- Q. 清水社長は会社の強みがどこにあると認識しているのか。また、従来の経営から付け加えたいと考えていることはあるか教えてほしい。
- A. お客様のニーズをしっかりと把握し、一緒になって製品を作り込んでいく「共創」が当社の強みの一つと考えている。また、特殊鋼の生産に必要な多様な設備を持っていることに加え、操業面で生産技術の蓄積があることも強みであり、これらの強みをしっかりと活かしていきたい。今後は新事業を伸ばすことにも力を入れたいと考えており、そのために意思決定を含めてスピード感にはこだわっていきたい。
- Q. PBR1倍の実現に向けては、内容構成の変更やマージンの改善により安定的に収益を上げていくことが

重要になってくる。そのために今実施している施策の考え方や低収益分野の縮小について解説してほしい。

- A. 当社はこれまで製品内容構成を改善するためのポートフォリオ改革を着実に進めてきており、これは今後も継続していく。自動車は安定的な需要がある分野であるが、これからは変動要素の多い分野にも進出していく必要があり、半導体や航空機、クリーンエネルギーなど、今後の成長が期待でき、当社の得意とする分野は伸ばしていきたいと考えている。これらの製品を多種多様に組み合わせることで需要変動に対するリスク回避にもなる。そのためには材料開発、設備投資をしっかりと実施していき、コスト面では工場をまたがる生産集約によって効率性を上げていくことを考えている。事業の選択と集中はこれまでも力を入れて取り組んでおり、今後も問題のある事業の整理は継続していきたい。

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。