



大同特殊鋼株式会社
2026年度第1四半期決算説明会
質疑応答（要旨）

開催日 2026年7月28日（火）
出席者 取締役常務執行役員 岩田 龍司
執行役員経営企画部長 斎藤 賢一郎

Q. セグメント別に第1四半期の状況を教えてほしい。

A. 特殊鋼鋼材セグメントについては、原燃料市況が上昇してきているなかで前年同期並みの利益を出せた。これは自動車向け以外の軸受鋼などの産業機械向け受注が好調であったことによるものである。工作機械受注統計を継続的に見ているが、物価変動を除外した活動水準はここ数年70以下（2018年：100）で推移していたが第1四半期は94に回復した。

機能材料・磁性材料セグメントについては、チタン製品が在庫調整で少し苦戦したが、ステンレス鋼については堅調に推移した。ステンレス鋼の受注推移を指数で見ると、上期は93（2018年度：100）で計画したが、第1四半期は99の実績となった。産業機械向けではプラント向けなどの拡販効果が大きく寄与したが、それを除いたベース部分も増加した。半導体製造装置向けステンレス鋼の売上の指数については上期400程度（2019年度：100）で計画したが、第1四半期はそれを上回る実績となった。伸ばしていきたい製品の売上が好調だったことにより大幅な増益となった。

自動車部品・産業機械部品セグメントについては、自由鍛造品の売上が第1四半期43億円/月の実績で想定よりプラスの実績となった。受注環境について航空機、重電など上振れで推移しているので今後に期待している。エンジンバルブも好調であった。

Q. 今後の利益見通しについて教えてほしい。

A. 鉄屑、ニッケル、モリブデン、原油など原燃料価格が想定していたより高値で推移している。今後も好調な受注を背景に増益を期待しているが、サーチャージによるスライドギャップ影響の可能性なども考慮して業績予想は据え置きとした。

Q. 鋼材の値上げ動向について教えてほしい。

A. 4月契約分からの値上げについてはほぼ浸透した状況にある。最短で6月売上分から効果が発現しており、第2四半期以降フルに効果が発現してくると想定している。一方で、足元のコストプッシュに対して8月契約分からもう一段の値上げを打ち出した。この効果は10月以降に発現してくるように行動していく。コストプッシュに対してはしっかり値上げをすることでマージンを毀損しないようにしていきたい。

Q. 第1四半期の一過性要因も踏まえて今後の利益見通しについて教えてほしい。

A. 第1四半期は毎年のものであるが夏季在庫備蓄を行っている。第1四半期に3万トン程度備蓄して第2

四半期に取り崩す生産運営をしておりその影響が5億円から10億円程度ある。原燃料価格は予想対比高値で推移しているが第1四半期はまだフルに影響が出ておらず第2四半期以降さらにコストアップになると見ており、サーチャージによる売上回収は下期になる。このような状況などを踏まえて第1四半期は増益となったが、2026年度の業績予想は据え置きとした。

Q. 2025年度決算説明会（2026年5月15日）で説明があった戦略投資の利益拡大効果について進捗状況を教えてほしい。

A. 投資によるキャッシュアウトについては計画通り順調に進んでいる。リターンについてはチタン製品が在庫調整の局面にあるので若干マイナスになると見ている。一方で、自由鍛造品、半導体製造装置向けステンレス鋼がプラスに寄与すると想定している。投資効果全体としては2025年度決算説明会では2026年度を72億円で開示したが、現時点では72億円から80億円くらいになるものと考えている。2026年度見通しについては下期計画を9月に作成するなかで精査していく。

Q. 今後の設備投資の方向性を教えてほしい。

A. 現時点は次期中期計画の策定に着手し始めたところである。下期計画作成後、次期中期計画の本格的な議論を行っていく予定であり、2027年5月前後にお示ししていきたい。設備投資については今まで行ってきたことの延長線上プラスアルファのことを考えているが、規模感については受注の確度がどれくらいあるか、能力レベルをどこに置かなどしっかり精査しながら決めていきたい。

Q. 半導体製造装置向けステンレス鋼について、今後の見通しや上方弾力性について教えてほしい。

A. 第1四半期は受注が非常に好調であり、第2四半期以降もこの勢いは続くものと見ている。具体的な数字についてはまだ読み切れていないところであるが、第1四半期よりは確実に増えていくというところまでは見えている。

生産能力については、知多第2工場に導入したVAR含めて十分な能力を備えているので、受注が上振れしたとしても生産能力は問題ないものと考えている。2021年度から2022年度のピークを上回る受注になってもしっかり供給できるだけの生産能力の拡充を進めてきたのでそれを実行するタイミングになってきた。

Q. 自由鍛造品の掘削関連について、過去一年間は低調という説明を受けてきたが、足元回復途上にある背景を教えてほしい。

A. 足元、原油市況が80\$/Bを超えているのは本質的な需要の増加によるものではないという感触であったが一部に再開の動きが出てきており当社の受注につながってきている。ただし、2024年度の受注量とは比較にならないくらいまだ低い状態にある。今後の動向をしっかり見ていく。

Q. 半導体製造装置向けステンレス鋼について、成長市場製品事業説明会（2026年6月12日）で受注ベースでは第1四半期が過去ピークの2022年度の水準であった。リードタイムを考えると下期の売上は2022年度の水準になると見えてよいのか教えてほしい。

A. 半導体製造装置向けステンレス鋼にはA、B、Cのランクがあるが、製造工程の違いによって、最もグレードの低いCランクで3ヶ月から4ヶ月程度、最もグレードの高いAランクで最短でも6ヶ月程度のリードタイムがある。したがって、受注と売上には1四半期から2四半期のずれがあることになると見ていただきたい。第1四半期の受注レベルには一部在庫調整も含んだ数字になっていると考えており、下期の売上

については次回の決算説明会のときにお示しする。

Q. 特殊鋼鋼材セグメントについて、第2四半期は第1四半期対比で減益になるのか教えてほしい。

A. 夏季備蓄の影響で5億円から10億円程度減益になる。原燃料コストアップの影響も第1四半期より第2四半期に出てくるものと想定している。現在、売上数量やコストの状況を精査しているところである。

Q. 半導体製造装置向けステンレス鋼の受注構成について、期初時点ではハイグレード製品の受注が増えているという説明があったが足元の状況について教えてほしい。

A. 期初時点では半導体製造装置向けステンレス鋼のランクA、B、CのなかでBランクが増えて内容構成が良くなっていくという説明をさせていただいた。足元はランクを問わず全体的に増えてきている状況にある。現時点では順調にいけばより付加価値が高いAランクが今までにないレベルの数字になるものと期待している。

Q. コストプッシュ環境にあるなかで、高いシェアや競争優位性を背景にコストプッシュ以上に値上げする可能性があるのかについて教えてほしい。

A. コストプッシュに応じた値上げは行っていくが、コストプッシュ以上の値上げについては、グローバル競争商品であるので市場価格などを見ながら対応を検討していく。値上げだけではなく、ものづくりの習熟度を上げてコストを下げることによる競争力強化も図っていきたい。

Q. 自由鍛造品について、受注が大幅に伸びているあるいは高位継続という説明があったが、リードタイムについて教えてほしい。

A. 溶解プロセスの違いなどにより製品ごとに異なるが6ヶ月から12ヶ月程度と見ていただきたい。

Q. 渋川工場でVIM能力増強投資を行ったことにより固定費負担が増えていると考えられるが、リターンについて教えてほしい。

A. 2025年度決算説明会（2026年5月15日）で戦略投資の利益拡大効果を説明したが、固定費増加をはるかに上回る利益を期待している。少し時間はかかるが、将来のリターン獲得に向けて計画的に行動しているところである。

Q. 自動車部品・産業機械部品セグメントに占める自由鍛造品の売上収益が第1四半期は41%という説明があったが、今後どの程度まで高まっていく想定か教えてほしい。

A. 第1四半期は自由鍛造品の売上も増えたが北米向けのエンジンバルブが増えた結果の41%と理解いただきたい。今後の目線については2027年度、2028年度くらいには50%を超える水準にしていきたいと考えている。

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。