



大同特殊鋼株式会社
半導体製造装置向け製品事業説明会
質疑応答（要旨）

開催日 2025年1月15日（水）
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 狩野 隆
執行役員鋼材営業本部長 高宮 伸
鋼材営業本部ステンレス鋼営業部長 安部 勇志

- Q. 半導体製造装置向けの素材である CLEANSTAR の耐食性や高 cleanliness などの良さを作りこむ上で、どのような点に特色を持たせて生産しているか。
- A. 極低マンガンや極低サルファーなどの厳しい成分コントロールが特徴の一つであり、それらを可能にする、VIM（真空誘導炉）・VAR（真空アーク再溶解炉）などの高度な設備の保有と、その操業技術が強みである。
- Q. 知多第2工場の VAR（真空アーク再溶解炉）の増強が完了すれば、2027年と想定されている売上のピークに生産対応が可能と考えるか。
- A. そのように考えている。また、今後の需要動向を注視し、追加投資の必要性を検討していく。
- Q. 半導体製造装置向け高機能ステンレス棒鋼・線材の、グローバルシェアを40%から2026年度に50%まで10ポイント上げるとしているが、対応策を教えてください。
- A. 半導体製造装置部品メーカーは日本と北米のシェアが高い。これまであまり販売できていない海外、特に北米メーカーへ取引先を拡大しているところであり、達成は可能と考えている。
- Q. 半導体製造装置向け製品の売上の、「自由鍛造品」と「ステンレス鋼材」の違いを教えてください。また、22年度の自由鍛造品の売上高が多いが、何か特殊要因などがあれば教えてください。
- A. 「自由鍛造品」は主にステンレス鋼の自由鍛造品、「ステンレス鋼材」はステンレス鋼の鋼材製品であり、半導体製造装置向け製品の大半はステンレス鋼である。また、22年度の自由鍛造品の増加は、スポット受注によるものである。
- Q. 特殊溶解設備を多くそろえるのは大変だと思うが、一度保有してしまえば、あとは比較的簡単に生産が可能なものか。あるいはノウハウが必要で設備だけでは難しいものか教えてください。
- A. 特殊溶解技術は、設備だけではなく、成分コントロールを含め非常に多くのノウハウを必要とするものであり、設備を保有するだけでは生産は難しく、参入障壁も高いものと考えている。
- Q. ステンレス鋼における競合他社との比較と自社の位置付け・評価について教えてください。

- A. 高機能ステンレス鋼を生産するメーカーとして、国内では当社がナンバー1だと自負している。グローバルで見ると、欧米の競合他社は、主に軍事・航空宇宙分野に強みがある一方、当社は主に民間市場に強みがあると捉えている。このような位置づけの違いにより、半導体製造装置向けとして当社に多くの引き合いがくるようになったと認識している。
- Q. 自由鍛造品の多くがステンレス鋼であることを考えると、会社全体としてステンレス鋼への依存が高いように見えるが、長期的にはどのように対応していく予定か。
- A. ステンレス鋼には多くのラインナップがあり、今回説明した半導体製造装置向けは、あくまでその一部である。また、当社はより合金の比率が高く、機能性の高い高合金を含む自由鍛造品にも注力している。根本的には、基盤事業である特殊鋼鋼材事業が安定した利益を下支えしている。これらがかみ合って、将来性のある分野を伸ばすべく、新規投資を進めている状況である。
- Q. CLEANSTAR-A は VIM（真空誘導炉）が一次溶解のため、渋川工場でしか生産できない状況か。また、知多第2工場に VIM を投資する計画はあるか。
- A. ご指摘の通り、現状 VIM は渋川工場にしかないため、一次溶解は渋川工場で生産している。今後需要が増加し、渋川工場での能力が不足することになれば、必要に応じて知多第2工場への VIM の投資も検討していく。
- Q. 中長期的な視点で、現在の構造用鋼等のベーシックな知多工場の電気炉の製品から、知多第2工場での VAR（真空アーク再溶解炉）などの特殊溶解を通るような製品プロセスへの移行を更に引き上げていくようなことを考えているか。
- A. 今回説明した CLEANSTAR に限らず、VAR を必要とする製品ニーズや VAR をすることでソリューションを提供できそうな製品があれば、今後も拡大していきたいと考えている。
- Q. VAR（真空アーク再溶解炉）など、新しい設備の投資回収期間と固定費増のバランスをどのように考えているか。
- A. 装置産業であり、ある程度のロングスパンで回収する前提とせざるをえないため、例えば ROIC での基準を設定したり、また累積での収益性を IRR などで評価するなど、複数の指標を用いて投資判断と評価を行っている。
- Q. 北米の半導体製造装置の新規顧客への参入に取り組んでいるが、海外の新規顧客と日本の顧客とで合金サーチャージなどの価格転嫁の仕組みに違いがあるか。
- A. お客様ごとに細かい取り決めは異なるが、基本的には国内と同様に原材料の市況変動をスライドして価格転嫁している。
- Q. シリコンサイクルのトップにあわせて機会損失がないように設備投資をしていると理解したが、需要が減少するときに、それらの設備をどのように活用する予定か。
- A. 本件で説明した VAR（真空アーク再溶解炉）などの設備は、半導体製造装置向け専用ということではなく、他の分野・素材向けの製造に振り向けることが可能である。需要のある分野の製品に活用していく。
- Q. 半導体製造装置のメンテナンスによる部品の取り替え需要は期待できるか。

A. 当社の素材に関しては、メンテナンスによる需要は少ないと認識している。

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。