

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026 年 7 月 22 日公開） ||

中部鋼鋅株式会社 × DAIBOUCHOU

5461 東証プライム 鉄鋼

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026 年 7 月 22 日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	08
■ 終わりのあいさつ	18

■ 出演者

中部鋼鋅株式会社
取締役経営企画部長

中尾 聡様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ（司会進行役）

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、中部鋼鋳株式会社 取締役経営企画部長 中尾 聡様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、中尾様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、中部鋼鋳株式会社 中尾 聡様です。よろしくお願い致します。

■中部鋼鋳 中尾様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

中尾様は、1992 年に株式会社日本興業銀行（現 株式会社みずほ銀行）へ入行、金融機関において証券部門・管理部門の要職を歴任されたのち、2020 年に中部鋼鋳株式会社へ入社。2023 年からは取締役経営企画部長として経営戦略・資本政策の立案・実行を推進されています。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時 10 億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避し、不動産株への逆張り投資で 2004 年 10 月に資産 1.5 億円を達成。リーマンショックでその大半を失うという壮絶な経験をされました。しかし、そこから独自の『超分散投資』へとスタイルを昇華させ、再び資産 10 億円の大台へと振り返り、X（旧 twitter）のフォロワーは 14 万人を超えています。

中尾様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。それでは、まず中尾様より企業説明をお願いしますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

■中部鋼板 中尾様

会社概要

商号	中部鋼板株式会社
本社所在地	愛知県名古屋市中川区小碓通五丁目1番地
設立	1950年2月15日
資本金	5,907百万円
事業内容	鉄スクラップを主原料とした厚板の製造販売
従業員数	連結521名(2026年3月末現在)
上場取引所	東証プライム市場、名証プレミア市場
証券コード	5461
連結子会社	明徳産業株式会社 シーケー商事株式会社 シーケークリーンアド株式会社 シーケー物流株式会社

存在理念
私たちは、中部鋼板にかかわる全ての人の幸せを実現するために存在します
私たちは、「資源リサイクル」による鉄づくりを原点として、新たな社会的価値の創出に挑戦します

経営理念
人を基本とする経営を実践します
トータル・テクノロジーを基盤とし、市場を見つけた経営を実践します

行動理念
意欲を燃やして自己向上
勇気を注いで心ある発言
やり続ける事で得着する意志
感謝の気持ちで社会に貢献

企業メッセージ
あついで未来を創ります



それでは、資料に沿ってご説明します。

まず、資料の2ページをご覧ください。弊社の概要をまとめています。弊社は名古屋市中川区に位置しており、JR名古屋駅から少し南へ進んだ場所にあります。写真の通り、住宅地の中にある鉄鋼メーカーです。スクラップを溶かして鉄を再生する「電炉法」と呼ばれる手法を用いており、鉄鋼製品の中でも「厚板」と呼ばれる品種を製造しています。



続きまして、資料の3ページをご覧ください。

弊社は昨年、創業75周年を迎えました。長らく名古屋証券取引所に単独上場していましたが、2022年12月に東京証券取引所プライム市場にも上場し、現在は重複上場という形をとっています。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

企業説明



次のページをご覧ください。こちらは、弊社のビジネスモデルをご説明したものです。電炉法とは、工場や建物の解体時などに発生する鉄スクラップを材料にするため、新たな資源を消費しない環境に優しい資源リサイクルモデルです。一方で、この事業には莫大な設備投資、熟練の技術と労働者、そして製品販売や原料購入に関わる広範なネットワークという3つの要素が必要です。そのため、新規参入のハードルが極めて高い事業であると言えます。



続きまして、5ページをご覧ください。こちらは、弊社が製造している「厚板」について説明したものです。厚板とは、厚さ6ミリ以上の板状の鉄鋼製品を指します。これらを加工し、様々な用途に使用していただいています。ビジネス環境においては、先ほど申し上げた通り参入障壁が極めて高いため、現状、国内では高炉の3社、および電炉の3社による市場の寡占化が進んでいる状況です。下側には、弊社の鋼材の使用例をお示ししています。

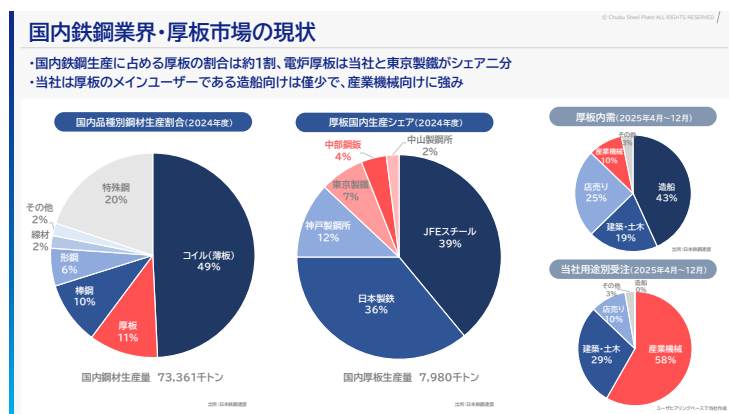
左からショベルカー、フォークリフト、3つ目は鉄道の台車周辺に使われています。その隣が産業機械、右の2つはビルです。ビル以外でも、工場や建物一般に使用されています。また、写真はございませんが、船舶や橋といった土木製品にいたるまで、幅広く使われているものです。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

企業説明



続く6ページをご覧ください。先ほど申し上げた鉄鋼の生産方法には、大きく分けて2つのプロセスがあります。1つはいわゆる「高炉法」と呼ばれるものです。鉄鉱石とコークス(石炭)から鉄を作るやり方です。もう1つが、弊社で採用している、鉄スクラップを電気で溶かして鉄を作る「電炉法」です。高炉法は一般的に大量生産に向いている一方で、一度稼働すると簡単に止められないという難点があります。一方で電炉法は、稼働のオンとオフが比較的容易であるため、少量多品種、オーダーメイドの生産に向いているという特徴があります。また、両者の決定的な違いとして二酸化炭素の排出量が挙げられます。これらは明らかに違っており、一般的に電炉法の排出量は高炉法の約4分の1とされています。



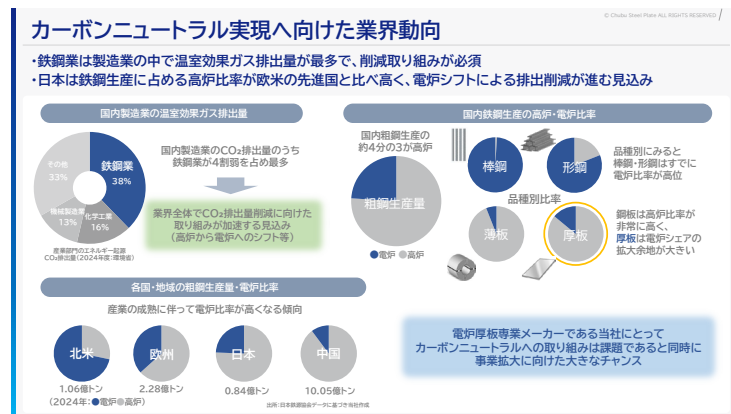
続く7ページをご覧ください。

左側の円グラフは、国内で生産されている鉄鋼製品の品種ごとの内訳です。弊社が製造している厚板は、自動車などに使われるコイルに次いで、約11パーセントのシェアを占めています。

中央のグラフは、厚板を製造しているメーカーの内訳です。先ほど申し上げた高炉3社と電炉3社で構成されており、高炉メーカーが約8割強のシェアを持っているマーケットです。

右側には、厚板の用途に関する2つのグラフを示しています。上側は一般的な用途で、ご覧の通り船舶が最大のユーザーです。しかし弊社の場合は、下側のグラフにある通り、産業機械がメインの用途となっています。

企業説明



続いて、8 ページをご覧ください。

二酸化炭素の排出削減は、国内でも重要なテーマになっています。その中で、鉄鋼業は左上のグラフにある通り、国内の製造業のうち約 4 割の排出量を占める最大の排出産業です。そのため、二酸化炭素削減においては、先ほど申し上げた高炉から電炉へシフトしていくことが非常に重要な課題となっています。

では、電炉業がこれからどうなるかについて、左下に記載しています。電炉業を稼働させるためには、一定のスクラップの蓄積が必要です。したがって、工業化が進んでから間もない国、例えば中国などもその例に漏れず、いきなり電炉業を稼働させることには難しい面があります。実際に、北米やヨーロッパでは電炉比率がかなり高くなっていることは、グラフでお示ししている通りです。日本においても十分なスクラップの予備群があるため、遅かれ早かれ電炉化が進んでいくと見ています。

右側は、国内の現状です。現在、高炉のシェアが 4 分の 3 を占めていますが、その中での品種ごとの内訳を示しています。これから電炉化が進んでいく中で、下の 2 つである薄板（コイル）と厚板については、現状は高炉のシェアが高いため、電炉がシェアを伸ばしていく余地がまだまだあると見ています。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

企業説明



続いて、9 ページをご覧ください。弊社の強みについて記載しています。

上段は立地についてです。弊社は先ほど申し上げた通り、名古屋市の都市部に立地しています。実は、これは鉄鋼業の中では極めて珍しい存在です。多くのメーカーの工場は都市部から離れた海沿いの場所にあり、都市部にあるのは極めて稀です。この立地は、製品の販売、および原料であるスクラップの購入・調達の両面において、極めて恵まれた位置にあると言えます。

まず、製品の販売についてですが、名古屋地区は日本のものづくりの中心地と言われています。近隣には多くの製造業、工場、都市の建設現場があります。また、日本の三大都市圏と呼ばれる関東、中部、関西のちょうど真ん中に位置しているため、半径 300 キロメートル圏内で三大都市圏をカバーすることができます。トラックであれば日帰りで往復できる距離にあり、輸送面でも極めて効率的です。

一方で、周辺にはビルの解体現場や、工場での加工にともなうスクラップの供給が多数あるため、スクラップの集荷にも恵まれています。

下段は、厚板の電炉専門としての強みです。産業機械向けなど、短納期、小ロット、多品種を要求される事業において、弊社は強みを発揮しています。

以上、事業の概要について簡単にご説明しました。

質疑応答

▲フィスコ 高井

中尾様、ありがとうございます。

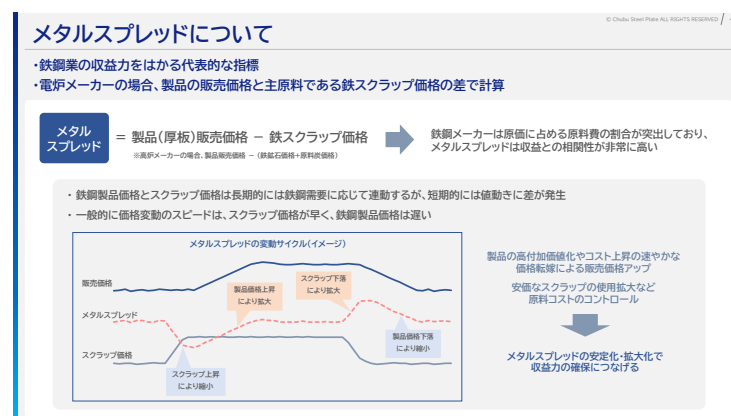
続きまして、著名投資家の DAIBOUCHOU さんに気になる質問をしていただきたいと思います。

それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

● DAIBOUCHOU

よろしくお願いします。まず 1 つ目ですが、前期はメタルスプレッドの縮小で減益とのことですが、まずこのメタルスプレッドの仕組みについて教えていただけますでしょうか。

■中部鋼鉄 中尾様



はい。こちらの資料に絵を記載していますが、メタルスプレッドとはいわゆる販売価格から鉄スクラップの価格を引いたもののことです。電炉法の場合、原価に占めるスクラップ価格の割合が非常に高いために、収益との相関が強く注目されています。メーカーとしては、このスプレッドを極力拡大させるとともに、できるだけ安定化させて収益の変動を少なくしようと努力しています。

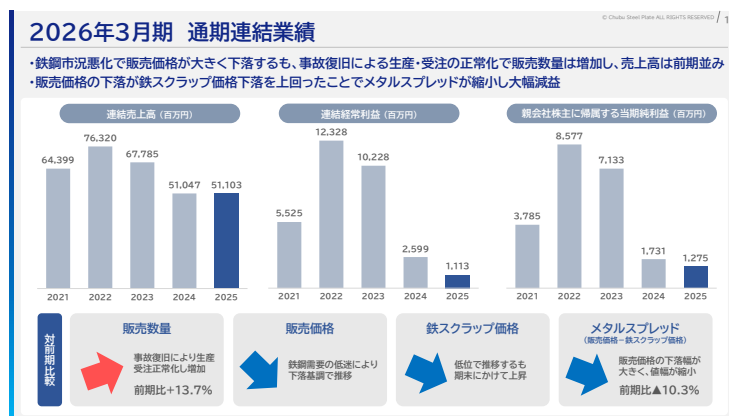
● DAIBOUCHOU

わかりました。前回の決算では、販売価格の下落が鉄スクラップ価格の下落を上回ったのですね。輸入品への対抗による価格下落圧力に加えて、高炉から電炉へ転換する流れで鉄スクラップの需要が増えて価格が上昇し、それによって利幅が圧迫されている印象ですが、この状況は改善される見込みはありますか。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

■中部鋼鉄 中尾様



はい。2026 年 3 月期の状況についてお示ししていますが、こちらについては、販売価格が前期に比べて下落し、鉄スクラップ価格も前期に比べて下落したものの、販売価格の下落の影響の方が大きかったためにスプレッドが縮小したという状況でした。

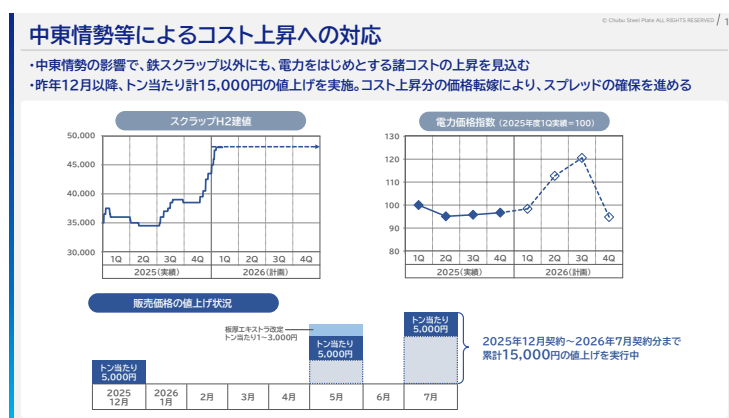
販売価格につきましては、厚板に関しては海外からの輸入品はさほど多く入ってきていません。しかし、おそらく薄板など他の鋼種については、海外から製品がかなり入ってきています。そういったものから来る価格下落圧力が、厚板にも波及したということです。

それから、弊社においては昨年度に電気炉の事故の影響があり、これによって他社に比べて機動的に販売価格をコントロールできなかったという面もあったと考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。足元、直近では、イランの戦争などの影響で鉄スクラップ価格が上昇傾向ですが、この価格の上昇分は値上げできているのでしょうか。もしくは、値上げできる仕組みがあるのでしょうか。

■中部鋼鉄 中尾様



はい。これについては、こちらのスライドでご説明した方がわかりやすいかと思います。左側に、H2 と呼ばれるスクラップの指標価格のグラフをお示ししています。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

昨年度の末から今年度の頭に掛けて、スクラップ価格が急騰しました。この要因として、いわゆる中東紛争がトリガーになったということですが、原油とは違い、スクラップは日本国内で産出され、その一部を海外に輸出しています。輸入品はほぼありません。そのため、原油とは仕組みが異なると言えます。ホルムズ海峡を通って入ってくるものは日本にありませんので仕組みは違いますが、要因としては3つほど考えられます。

1つ目は、この局面の為替において、有事のドル買いによる円安が進んだことです。日本から一部を輸出しているため、そこに価格競争力が発生し、国内価格が連れ高になったという点が挙げられます。2つ目は、日本の主要な輸出先である東南アジアなどでスクラップが不足し、それによって価格が上昇したことです。3つ目としては、やはり有事ということで資源の囲い込みの動きが一部であり、その結果、価格が上昇してしまったという理由が考えられます。

これに対してどのように対応しているかというご質問ですが、下にある通り、昨年12月とこの5月に、それぞれ5,000円の値上げをお客様にお願いしました。これは実際の価格にほぼ反映されています。また、現在進行形であるこの7月には、3回目となるトンあたり5,000円の値上げをお客様にお願いしているところです。したがって、スクラップ価格の上昇、および第2四半期あたりから発生するであろう電力価格の上昇（これは原油高にリンクするものですが）、こうしたコストの上昇に対する価格転嫁を今まさに図っている状況です。

● DAIBOUCHOU

わかりました。そうすると、直近はもしかしたらスプレッドの縮小で少し厳しいところもあるかもしれませんが、値上げの効果と、足元で電力価格も下がっていることから、回復する目処もあるというニュアンスでしょうか。

■ 中部鋼鉄 中尾様

はい、ご指摘の通りです。イランの紛争の先行きがどうなるか、現時点では不透明なところもありますが、少なくともWTI(原油先物価格)なども解決を織り込んで、今ご指摘があった通り下がり始めています。そのため、電力価格についてもリスクシナリオとしてかなり保守的に見ていたのですが、おそらく第3四半期までずっと上がり続けるということはないと考えています。また、スクラップ価格も紛争がやや沈静化しつつあることから、現状あたりがそろそろピークではないかと見ています。

● DAIBOUCHOU

ここのグラフは、御社の想定という感じでしょうか。

■ 中部鋼鉄 中尾様

計画としてそのように立てたということです。期初のタイミングでは先行き、当然ながら紛争がどうなるか全く読めませんでしたので、スクラップのH2で言えば4万8,000円ほどのところで横ばいに推移するという計画を立てていました。

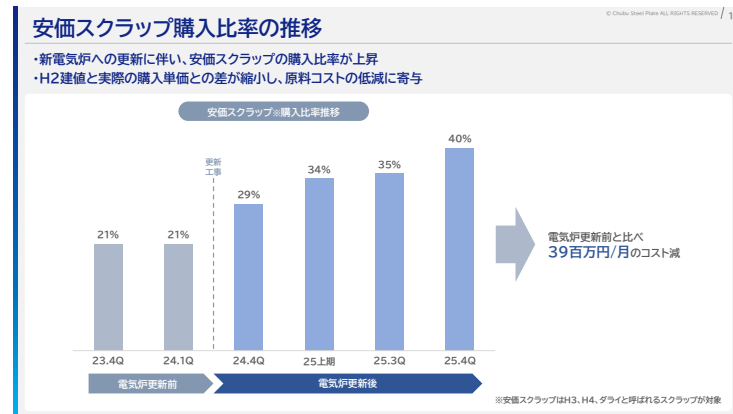
● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、鉄スクラップにも高い高級品と安価なものがあるそうですが、安価なスクラップの比率の拡大によって原価を低減させることが期待できます。こちらの現状と課題はいかがでしょうか。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

■中部鋼鉄 中尾様



はい。これについては、下の部分に記載している通り、新しい電気炉を導入しました。実際に 2024 年 10 月から稼働しています。

古い電気炉では、電気炉の天井部分からスクラップを大きなクレーンで投入していました。そのため、安いスクラップ、具体的には、かさが大きくて中身がペラペラな、体積に対して密度が薄いスクラップは、古い電気炉ではクレーンでの投入やハンドリングが難しかったという問題がありました。

しかし、新しい電気炉では、スクラップを小分けにして少しずつコンベアで流し込むため、そのようなかさの大きい、密度の薄いスクラップでも使うことができます。現在はそのようにして、安価なスクラップの比率を増やしています。

これをさらに増やせるのかどうかという点については、技術的にはもう一段増やせると考えています。ただ、スクラップディーラーからその安いものだけを選んで買ってくる必要があるため、そのあたりを含めたスクラップ業者との交渉を、さらに進めていく必要があるという認識です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、この新電気炉への更新によって、安価なスクラップをかなり増やすことができ、原価を低減できる期待を持てるということですね。

■中部鋼鉄 中尾様

はい。もともと技術的には問題がなかったと考えていますが、スクラップを電気炉に投入するクレーンの問題があり、そこが使いづらかったという課題が、新しい電気炉によって一応解決したと見ています。

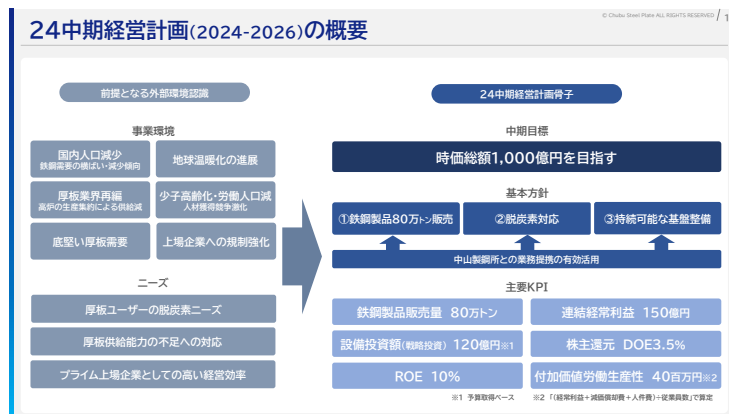
● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、中期経営計画では、鉄鋼製品販売数量が 80 万トン、連結経常利益が 150 億円、そして時価総額 1,000 億円を目標とされていますが、現状では少し厳しそうに見えます。投資家はどの程度期待してよいのでしょうか。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

■中部鋼鉄 中尾様



はい。これは 2024 年度の期初に、3 年間の中期経営計画として作成したものです。当時の見立てとしては、先ほど申し上げた通り 2024 年 10 月に新しい電気炉を完成させ、そこから増産をかけていくという計画でした。しかしながら、実は完成直後の 2025 年 1 月に電気炉で事故が起きてしまい、2 ヶ月ほど電気炉の停止を余儀なくされました。その後、2 ヶ月強で復旧はしたものの、まだ完全な性能が出ていないこと、そして事故の間に顧客基盤の一部が毀損してしまった部分があります。そうしたものの取り返しや、電気炉を正常に稼働させるまでに、概ね 1 年程度かかってしまったというのが実態です。

そのため、中期計画の最終年度である今年度を迎えています。当初の見立てよりは概ね 1、2 年遅れてしまったというのが偽らざるところです。今期の目標は鉄鋼製品 60 万トンとなっていますが、これは本来であれば初年度に達成していなければならないレベル感ですので、ここから徐々に取り返していきたいと考えています。しかしながら、後ほどご説明することもあるかと思いますが、2 年前と比べると厚板の需要環境については様々なテーマが出てきたことで、むしろポジティブになっている面もあると考えています。ここからなんとかリカバリーをしていきたいという風に考えています。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、その事故の影響で 1、2 年ほど遅れてしまったものの、時間軸が後ずれするだけで、一応これを達成しようという意思はあるということでしょうか。

■中部鋼鉄 中尾様

方向感は変わっていないということです。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、説明にもありましたが、電炉は高炉よりも二酸化炭素の排出が少なく非常に環境に優しいとのこと。グリーンスチールとして価格プレミアムが認められたり、あるいは脱炭素志向の顧客から選択されたりするような販売状況になっているのでしょうか。

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

■中部鋼鉄 中尾様



はい。こちらのページにあります通り、先ほどから申し上げているように二酸化炭素の排出量は高炉メーカーさんの概ね 4 分の 1 程度のレベル感であり、やはり極めて排出量が少ないのが特徴です。

そのため、直近では例えば建築向けの物件などに力を入れています。従来であれば「高炉材でなければダメだ」とおっしゃっていたお客様が、電炉材を検討し始めたという動きがあります。これはやはり、二酸化炭素排出量の少なさに起因していると考えています。

さらに、二酸化炭素の少ない商品として、再生可能エネルギーを充当することによって電力由来の二酸化炭素排出をゼロにする商品（「すみれす」と呼んでいます）を、昨年の 6 月に発売いたしました。概ね 1 年間ほど販売を続けていますが、現時点で件数にすると 20 件程度はすでに成約をいただいています。これからさらに国内の建築物件や、海外などでも販売をしていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、もともと二酸化炭素の排出量が少ない中で、電力も環境に優しい再生可能エネルギーにすることによって、ある意味ブランド化ができたという感じでしょうか。

■中部鋼鉄 中尾様

はい、おっしゃる通りです。こちらには記載していませんが、いわゆる太陽光発電を契約し、そこから得られる電気をこの「すみれす」に充当しています。太陽光発電は二酸化炭素を排出しませんので、そうした価値をお客様にも提供していきたいと考えています。

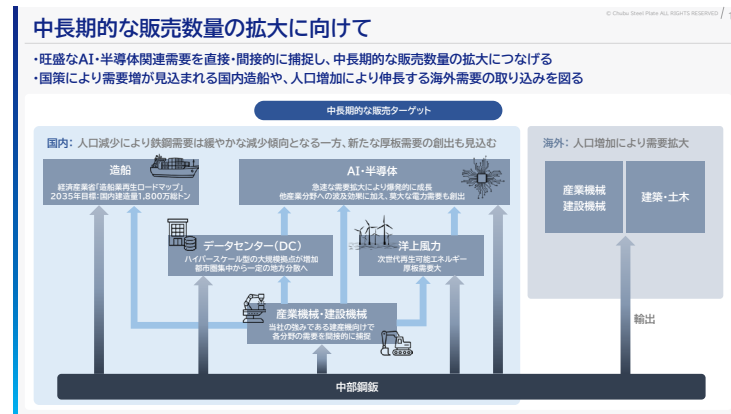
● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、今後、販売数量の拡大を目指していく上で、中長期的なターゲットとして考えられている新分野はありますか？

中部鋼鉄株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

■中部鋼鉄 中尾様



はい。こちらのスライドでお示ししている内容が非常に重要だと考えています。実は、2年前に中期経営計画を作った時点では、国内の厚板需要は人口減少にともなって減っていくのではないかと見ていました。しかしながら、この2年で環境が大幅に変化しています。

新たな分野としていくつか挙げさせていただきますが、まず1つ目として、国内ではいわゆるAI・半導体の需要が爆発的な成長を遂げています。これに対しては、工場の建屋に対する鋼材の提供が挙げられます。また、これらは当然ながら莫大な電力を使用しますので、例えば現在検討が進められている洋上風力発電などへの提供も考えられます。さらに、AI・半導体を維持していく上で不可欠なデータセンターについても、日本国内で大幅に建設していく動きがあるため、ここに対する鋼材の提供が期待できます。そして、これらを支える産業機械や建設機械についても足元の需要が伸びており、これらはむしろ我々の得意分野ですので、こうしたところへの鋼材の提供が必要になってくると考えています。

2つ目として、左側に記載している造船分野です。こちらも政府の方針で、2035年に国内の建造量を倍増させるという話が出ています。弊社の製品の場合、造船用としてはサイズの問題などもあり、すべての分野をカバーできるわけではありません。しかし、例えば船の内装や、船を建造する際につかうクレーンなどの機械系のもので、鋼材を提供することは可能ではないかと見ています。

3つ目として、右側に記載している輸出についてです。実は中期経営計画を作った際には、輸出についてはあまり積極的に捉えておらず、まずは国内需要を満たしていくという考えでした。しかし、今年度に入ってから輸出についてもかなり力を入れ始めています。海外は国内と異なり、これから人口が増えていくため需要の拡大が見込まれること、また海外においても、日本と同様に「二酸化炭素排出量が少ない鋼材」に対してメリットを見出す国や地域があることから、そうした市場への販売を強化していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、AI データセンターを作る上での建屋を建てるための厚板ですとか、風力発電の製造に必要な厚板、それを支える建設機械の厚板といったところですね。あとは、高度経済成長期に建てられたさまざまな工場などもこれから更新時期を迎えると思うので、そうした更新需要もありそうなイメージでしょうか。

中部鋼鋳株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

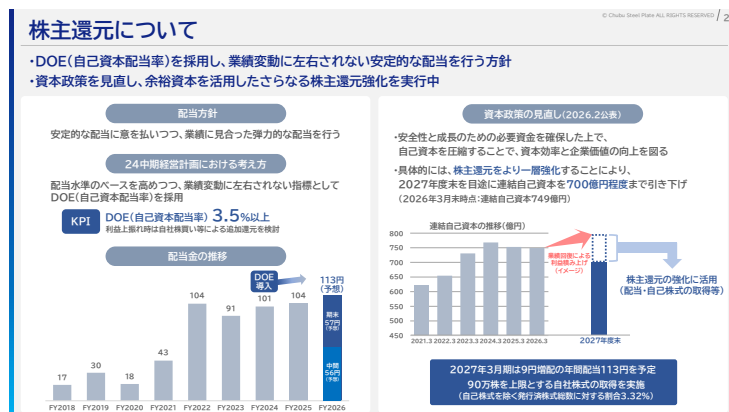
■中部鋼鋳 中尾様

はい、その通りです。工場もそうですし、ここに記載はありませんが、当然ながらいわゆる土木系ですね。昔作られた橋や鉄道などもそうかもしれません。いわゆる高度経済成長期に造られたものについては「そろそろ更新しなければ耐久性に問題がある」という議論が各所ですでに出ていますので、こういった分野は従来からも手掛けてはいますが、今後も根強い需要があると見ています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、株主還元なのですが、DOE（自己資本配当率）3.5%を方針とされているため、配当の支出が現在は当期純利益を上回る状況が続いていて、さらに自社株買いも行っているとのこと。財務面の余力は大丈夫でしょうか。

■中部鋼鋳 中尾様



はい。まず、この DOE の導入についてです。実は 2024 年度に策定した中期経営計画において、従来採用していた「利益のうちの一定割合を配当に回す」という配当性向の考え方から、「自己資本に対して一定割合を配当する」という DOE に切り替えました。

この背景には、電炉メーカーは原価に占めるスクラップの割合が高いため、スクラップ価格の変動によって業績が左右されやすいという構造があります。そのため、業績の振れによって配当が変動してしまうと株主の皆様としても厳しい面があることから、「できるだけ安定した配当を行ってほしい」というご要望を多くいただき、このような形に切り替えたという経緯がございます。

中期経営計画の導入時からこれを適用している一方で、先ほど申し上げた通り、電気炉の事故やその建設にともなって稼働を止めざるを得なかったという要因もあり、この 1、2 年は業績が少し冴えない中で、配当の比重が高くなってしまったというのがご指摘の点かと思えます。

しかし、実は弊社の自己資本比率は 9 割近くあり、無借金経営でもあるため、財務面では極めて安定的な構造になっています。一方で、蓄積された豊富な資本を十分に利用できていない、すなわち「資本効率が悪い」というご指摘もお寄せいただいています。

中部鋼鋅株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

こうしたことから、2026 年 2 月に少し方針を変更いたしまして、資本を一定程度減らしていこうという取り組みを進めています。具体的には資本を 700 億円程度まで縮小させていく方針であり、その過程にあるため、現在の利益に対して株主還元割合が多くなっているというのが実情です。

今後、自己資本を 700 億円程度まで下げていった暁には、概ねその水準で資本をコントロールしていきたいと考えています。そのため、「これほど還元してしまって大丈夫なのか」というご質問をいただくこともありますが、これは意図してコントロールしながら実行しているものであると捉えていただければ、財務面はまったく問題ありません。

● DAIBOUCHOU

なるほど、わかりました。それで、2027 年末までに自己資本を 700 億円まで引き下げるという方針がありますが、仮に業績が改善し、先ほどおっしゃっていたようなスクラップ価格が下がって販売価格が上がるといった形で利益が稼げるようになると、自己資本も上乘せされていくと思います。そうなった場合は、やはり配当や自社株買いを増やして、この 700 億円という水準を維持する（下げる）という感じでしょうか。

■中部鋼鋅 中尾様

はい、先ほど申し上げた通りです。その時点でどういう手法（配当か自社株買いかなど）を取るかということについては、このタイミングで具体的に決めているわけではありません。しかし、株主還元なども含めて、自己資本をこの水準あたりで横ばいに推移させていきたいと考えています。

弊社の場合、南海トラフ巨大地震などの災害リスクも抱えておりますが、自己資本を 700 億円程度維持していれば、仮にそうした事態で被害を受けたとしても、その復旧費用や、工場が一定期間稼働できないタイミングが生じた場合の損失を十分に賄える水準であると考えています。

● DAIBOUCHOU

あと、こちらの資料に「利益上振れ時は自社株買い等による追加還元を検討」とありますので、そういった形で追加還元を行って、700 億円のまますっと横ばいにするようなイメージでよろしいでしょうか。

■中部鋼鋅 中尾様

はい、その通りです。今後、例えば大きな投資をする、あるいはまた違った事象が出てくれば別ですが、そういうことがないのであれば、資本としてはこのくらい水準でコントロールしていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

わかりました。ありがとうございます。あと、自社株買いを行うと、浮動株が減少して流動性が減ってしまうという問題もありますが、自社株買いと流動性リスクについてはどのようにお考えでしょうか。

中部鋼鋳株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026 年 7 月 22 日 (水)
5461 東証プライム 鉄鋼

質疑応答

■中部鋼鋳 中尾様



はい。弊社の場合は、こちらにあります通り 2022 年 12 月に東証へ上場させていただきましたが、それまでは名古屋証券取引所への単独上場であったため、いわゆる出来高（流動性）が極めて少なかったという経緯がございます。東証に上場させていただいてからは出来高も増えてはいるものの、まだまだ十分ではないという見立てでおります。

そうした中で、今回自社株買いを行ったわけですが、その直前である 2026 年 3 月に、株式の売り出しをさせていただきました。これは金融機関や大株主様に一部の株式を放出していただき、それを個人の皆様などに買っていただいたもので、流動性を高めるためのオペレーションを実施したということです。

今回の自社株買いは上限が 90 万株となっています。これに対して、2026 年 3 月に売り出した放出株数は 187 万株あまりですので、自社株買いはその範囲内で行っています。したがって、これによって流動性が失われたということではなく、コントロールされた範囲内で実施しているという認識です。ただ、今後とも流動性については注意深く見ていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そうすると、株式の売り出しと自社株買いのバランスを取ることで、流動性にもしっかりと配慮されているということですね。わかりました。ありがとうございます。今後の御社の成長に注目させていただきます。今日はどうもありがとうございました。

■中部鋼鋳 中尾様

どうもありがとうございました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

中尾様、DAIBOUCHOU さん、本日はありがとうございました。
最後に、中尾様と DAIBOUCHOU さんからご挨拶をいただきたいと思います。
それでは、まず中尾様、お願いいたします。

■中部鋼鋳 中尾様

はい、本日はご視聴いただきましてありがとうございました。なかなか、いわゆる個人の消費者の方に直接商品を買っていただくような事業ではございませんので、皆様方には馴染みが少し薄い会社ではないかと思っております。
しかしながら、先ほど申し上げた通り、これから世の中としては様々な面で期待をされている部分があるかと思しますので、皆様の期待に応えていきたいと思っております。
引き続きご支援をいただけたら幸いです。よろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。
DAIBOUCHOU さん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

そうですね、こちらにある通り配当利回りが 5.7% と非常に高い点が魅力的です。足元では、イラン紛争ともなうスプレッドの縮小によって、一時的に業績が厳しくなる局面もあるのかもしれませんが。ただ、そうしたリスクや電気炉の事故による中期経営計画の後ずれといった要素をすでに株価が織り込み、安くなったタイミングは購入を検討してみるのも良いのではないかと感じました。
長い目で見れば、配当だけでなく自社株買いも含めた株主還元が非常に充実しています。電炉メーカー特有の業績の不安定さ（振れ幅）は、この手厚い還元方針によって十分にカバーできるのではないかという印象を持ちました。
本日は非常に勉強になりました。ありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。
これにて対談は終了とさせていただきます。
皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp