

2025年度決算説明会（2026年5月25日開催）

質疑応答書き起こし

質問1 2025年度の業績について、他の電炉メーカーと比較して減益幅が小さいように見えますが、何が違うのでしょうか？

回答1 当社は、個別の物件対応でゼネコンや設計事務所に直接営業マンが出向き、図面の段階からアプローチをしているため、超高層マンションや物流倉庫、オフィスのビル地下部分など幅広い領域で案件が受注できております。その受注量は、他メーカー対比で安定していると考えております。

鉄筋の市況価格は一昨年以降、下落基調で推移しておりますが、こうした価格下落局面では他社に比べて販売価格の下落が緩やかになる傾向があり、それが25年度の業績に反映されたものと考えます。

質問2 この4月に貴社は1：3の株式分割をしましたが、その狙いは何か教えてください。

回答2 投資家の皆様が投資しやすい投資単位に引き下げ、株式の市場流動性向上を図るために今回1：3の分割を実施いたしました。またこれに併せて、株主優待の変更についても発表いたしました。株主優待の変更は、すでに当社株式を所有されている方や、これから所有を考えておられる方に、当社株式を長く保有してもらい、当社の持続的な成長を長くご支援いただきたいと考えたからであります。1年以上保有と3年以上保有の株主様には優待額が増額される変更を27年3月から実施いたします。

質問3 今後の建設需要をどう見ているのでしょうか？

回答3 当社製品は主に高層マンション、物流倉庫、再開発案件の地下部分などに多く使われています。販売先も全国展開しておりますが、メインは首都圏になります。首都圏の需要は堅調に推移すると見ております。一方で、他地区は全国的に減少が予想され、諸資材高騰や、人手不足による工事の見直し・遅れも考えられます。全体の需要としては、前年並みもしくは微増で推移するのではないかと考えております。

質問4 2026年5月7日に5億円、35万株を上限とした自社株買いを発表しましたが、自己株買いの貴社の方針を教えてください。今後も定期的に実施するのでしょうか？

回答4 株主還元につきましては、先ほどご説明した「中期経営方針」の重点課題として位置付けております。自社株の取得につきましては、「機動的に実施」としておりますが、これまでに10億円上限の取得を1回と、5億円上限の取得を5回実施しております。現在さらに5億円の自社株買いを実施しているところでございます。取得の規模や時期に関しましては、足許の業績の推移、資金ポジション、設備投資の状況等を総合的に勘案し、その都度決定して参ります。

質問5 2026年度の鉄筋の販売数量見通しはいかがでしょうか？

回答5 RC造の着工床面積などの統計指標を見れば、棒鋼の需給環境は引き続き不透明感が強いと受け止めています。ただし、当社ではお客様にとって省力化・省人化となる技術提案等、「課題解決」につながるソリューション提案を重ね、中小案件や地方案件についても営業強化していくことなどで、前期を上回る販売数量を確保できるよう努めてまいります。

質問6 2026年度の販売単価と鉄スクラップ価格の見通しはいかがでしょうか？

回答6 販売価格につきましては、一昨年に鉄スクラップ価格が大きく下落したことや、鉄筋需要減少による受注競争激化のあおりを受けて、これまで下落傾向にありました。そうした中で鉄スクラップ価格は、昨年10月以降、発生量減少や為替円安を主な要因に反発しており、今年に入っても上昇が続いております。販売価格の下落と鉄スクラップ価格の上昇により、値差（メタルスプレッド）は縮小基調にありますので、現在は、メタルスプレッド拡大に向けて販売価格の引き上げを需要家に要請しており、徐々にその成果が現れ始めております。引き続き取り組みを継続し、収益改善を進めてまいります。

質問7 日本製鉄などの高炉メーカーが電炉工場を作ると聞きました。これによる貴社への影響はあるのでしょうか？

回答7 当社は鉄筋の専門メーカーであることから、高炉メーカーと競合することはないと思われます。一方で、原料の鉄スクラップにつきましては、高炉メーカーが電炉を建設することによって当社の競合先になる可能性は十分考えられます。特に鉄スクラップの中でも「上級品種」と呼ばれる、高級スクラップについては、高炉メーカーも積極的に購入する可能性があるため脅威ではあります。ただし、当社はこれまで培ってきた取引先との関係やノウハウを最大限活かしていくことで、引き続き安定的な調達が可能と判断しております。

質問8 貴社は新しい倉庫を建設しましたが、どのような効果を見込んでいるのですか？

回答8 これまで各地に分散していた出荷拠点を集約することでの賃料負担はもちろんのこと、車両の荷役時間短縮という社会問題に対応します。あわせて物流効率化と出荷体制の合理化を推進し、デリバリーサービスの向上による企業競争力の強化を実現することが期待できると考えております。

以 上

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、提示された予測等は説明会の時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません