

2022年度（2023年3月期）第1四半期 決算説明会 主な質疑応答

日時： 2022年7月28日（木）16:00～17:00

出席者：	執行役常務 CFO	塩嶋 慶一郎
	執行役 CMO	松井 英彦
	執行役 部品・サービス・ビジネスユニット長	福西 栄治
	執行役 マイニングビジネスユニット副ビジネスユニット長	杉山 徹
	ブランド・コミュニケーション本部長	久保 達哉

※一部抜粋して掲載しております

1. P/L全般、市況

Q：円安方向に為替を見直し上方修正したが、為替影響を除いた1Q実績について、販売物量が想定に届かなかった理由は何か。3カ月前と変わった点は何か。

A. 塩嶋：1Q実績では、売上収益、調整後営業利益とも絶対額では想定比で過達だった。中国を除くと市況は好調、特に北米、欧州、アジア、豪州で良好、ロシアも既受注分を出荷できたので前年同期比増収だった。マイニング・バリューチェーン(以下、VC)共に良好で、VCは過去最高だった。資材費高騰に対しては、昨年の後半から実施してきた売価アップで概ねカバーできた。3カ月前と比べて顕在化したリスクは、調達の遅れと物流の混乱の多発。生産はフル稼働しているものの、調達の遅れにより、半製品などの在庫が大幅に増加し、製造利益のすべてを取り込むことができなかった。また、物流の混乱により、海上輸送費が想定以上に高騰し、利益を押し下げた。

Q：景気後退リスクが増している中で、需要の変調は感じないか。

A. 松井：肌感覚では、中国など一部地域を除いて需要は堅調。特に、西欧・北米・日本・豪州は堅調。一方で、ロシア・ウクライナ情勢の影響、サプライチェーンの影響による需要減もある。北米ではスタグフレーションも懸念されており、状況を注視している。

A. 杉山：マイニングの市況について、上海のロックダウン等の影響（インフラ投資減）で、直近の鉄鉱石価格はやや下落しているが、一過性であり価格は回復すると想定。燃料炭は非常に高い価格を維持している。よって、全体として資源価格は高水準で推移すると想定し、マイニング事業は、新車販売、部品サービスともに高い売上を見通している。

A. 塩嶋：前回4月発表の年度見通しは、他社と比較しても保守的と市場関係者から評価されたが、その前提としては、ロシア・ウクライナ情勢の長期化による需要の減退が欧州ほか他地域に波及する、と見通したためであった。今回は、調達・物流リスクをさらに保守的にみて、追加して織り込んだ。今回の計画をボトムにしたい。

Q：FY22 見通し「物量・構成差他」について、前回▲19 億円を今回▲175 億円に下方修正した。偏差▲156 億円の内訳は。また、世の中では物流の混乱は緩和傾向との見方もある中、唐突に運搬費高騰やサプライチェーン混乱をリスクとした背景は。

A. 塩嶋：調達・物流リスク▲100 億円、海上運賃高騰▲60 億円弱（前回予想▲30 億円→今回▲90 億円）を合わせた▲156 億円を追加リスクとして織り込んだ。運搬費について、昨年までは何とかマネジメントできていたが、1Q に入り急に高騰した。背景には、ロシア・ウクライナ情勢、中国の EV 輸出量の増加などに伴って物流の需給バランスが崩れている状況がある。チャーター船の手配など、輸送費高騰リスクが 1Q で顕在化した。これまでも部品の納入遅れはあったものの、半製品を出荷して仕向け地で部品を取り付ける等して工面していた。BS に示す通り半製品が増加しているが、予定通りに在庫を縮減して利益率を底上げしたい。

Q：通期の連結損益変動要因の予想について、前回 4 月計画と比較すると、想定為替レート見直しにより約 300 億円の増益となる。一方で、調達リスクや海上運賃高騰を追加で織り込み、物流・構成差他對前回計画比約 150 億円の減益となるが、足許の情勢は調達難が緩和方向にあると認識しており、唐突感がある。

A. 松井：もともと、ある程度は物流の遅れを想定していた。例えば、現地での改造やアタッチメントの調達に遅れが出ており、当初の想定以上に影響が大きくなっている。

A. 塩嶋：昨年度から船積みの遅れは発生していたが、特筆すべき程の大きな金額ではなかった。1Q から急激に船積みの遅れが顕在化し、半製品在庫が急増している。1Q の厳しい状況が今後も年度を通して続くと想定し、リスクを織り込んだ。

Q：物流の混乱はどこで発生しているのか。1Q の業績がボトムと考えてよいか。

A. 塩嶋：多くの地域で物流の混乱は発生している。

A. 久保：海外現地会社からは製品を出してほしいという要望が続いている。一方で、調達・物流リスクにより日本からの円滑な製品供給ができなくなっており、在庫が積み上がっている。2Q 以降、粛々と販売して在庫水準を適正化し、利益率の改善につなげ、今回公表した計画を必ず達成できるよう努力する。

2. 地域別事業

Q：北米の進捗状況について、手応えは。

A. 塩嶋：立ち上がりは非常に良好。昨年度は独自展開分の売上収益が 1 年間で 300 億円強だったが、1Q 実績では 200 億円超が独自展開分であり、マイニングの部品等も含めて好調だった。販売代理店の数も増えている。伊藤忠商事グループの東京センチュリーの子会社が、ファイナンスメニュー「ZAXIS Finance」を全米に展開しており、売上伸長の後押しになった。

Q : 北米の 1Q 実績について、独自展開売上のみで 200 億円強とのことだが、今年度はプロフィットシェアの剥落影響やディア向け OEM の追加値上げなど様々な要素があると思う。改めて分析とご解説を願いたい。

A. 塩嶋：北米の 1Q 売上を分解すると、独自展開が 200 億円強、ソリューションビジネスが 100 億円強、残りはディア向け OEM である。通期の売上では独自展開の貢献が大きく 900 億円弱、ソリューションビジネス 400 億円程度を計画しており、前年比では概ね横ばいとなる。昨年計上していたプロフィットシェアやディア向け価格調整の合計約 300 億円の剥落を含んだ上での計画となる。北米向けの値上げ効果は、YoY で 40 億円強を見込んでいる。

Q : ロシア・CIS の売上は 1Q 実績 120 億円で、通期予想は 197 億円となっている。前回 4 月計画では通期予想 136 億円だったところ、なぜこの情勢下で 1Q のみで 120 億円の売上が実現したのか。

A. 塩嶋：公表している通り、ロシアにおける新規受注は停止している。既受注分で契約履行義務がある製品を、可能な範囲で出荷している。ロシア・ウクライナ情勢の悪化前、ロシア市況はかなり活況で、多くの受注残があり、1Q で可能な限り販売できた。ただし、受注済みの製品でも輸出規制により販売できず辞退した案件もある。これが通期予想にも影響しており、ロシア・CIS 売上の通期予想は、前回計画比で上方修正しているものの、ルーブル高の影響が大きく、為替を除けば下方修正となる。

以上