

2022 年度（2023 年 3 月期）第 2 四半期 決算説明会 主な質疑応答

日時： 2022 年 10 月 26 日（水）16：00～17:00

出席者：	執行役社長 CEO	平野 耕太郎
	執行役常務 CFO	塩嶋 慶一郎
	執行役 CMO	松井 英彦
	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

※一部抜粋して掲載しております

1. P/L 全般・業績予想

Q：通期業績予想を上方修正した理由は、上期上振れ分のみを反映したのか。油圧ショベルの世界需要が据え置きだが、下期の需要に減速の兆しはあるのか。

A：塩嶋：上期実績は 1Q 時点の社内計画より上振れた。下期見通しにおいても調達遅れ・需要減による物量減のリスクは織り込んでいるが、2Q では改善が見られた。そのため、今回見通しでは下期のリスクを軽減し、下期の見通しも上方修正した。特にロシア事業リスクについては、ロシアだけでなくロシア周辺国にもウクライナ危機の影響が波及するとしてリスクを織り込んでいたが、足元では中国を除いた地域の受注が堅調であることを鑑み、リスクを軽減している。

Q：2Q 三カ月の調整後営業利益 315 億円について、社内計画に対してどの程度上振れたか。1Q に調達リスクで出荷できなかった分が 2Q にずれこみ、2Q 三カ月の実績を押し上げたということか。それとも 2Q 三カ月の調整後営業利益は実力値として理解してよいか。

A：塩嶋：2Q 三カ月の調整後営業利益は社内計画を上振れた。為替の円安影響はあるが、実力ベースの業績と考えている。調達リスクが杞憂に終わったことが要因として大きい。一方で、洋上在庫や販売会社の在庫は引き続き高い水準にあり、これらは 3Q 以降の売上につなげていく。

Q：通期の調整後営業利益の見通しは、7 月時見通し 940 億円、今回見通し 1,100 億円で、為替を除くと前回差で約 100 億円の上方修正となる。これを上期と下期に分けると、それぞれどの程度か。

A：塩嶋：為替を除いて前回比 +107 億円の改善。この内 2Q で 4 割弱、下期で約 7 割を改善の計画。

Q：業績予想におけるリスクの織り込み具合について、前回計画との違いを教えてください。

A：塩嶋：7月時点では相当のリスクを織り込んでいた。今回、足元では当初想定よりリスクが軽減していることから、売上ベースで半減程度、調整後営業利益では1/3程度リスクを減額した。下期以降も調達リスクを含めた不透明感が続くことから、一定程度のリスクは残している。

平野：7月時点では、当時の物流混乱の状況を踏まえ、2Q以降にも調達リスクが続くことを想定していた。一方、現在では中国からの部品不足は解消し、2Qで生産を挽回して売上に繋げることができた。今回の見直しには、下期における調達リスクと物流費高騰のリスクを織り込んでいる。ただし、現在の受注・生産状況はともに好調である。今回発表した年度見直しをボトムとして考えている。

Q：「調整後営業利益は1/3程度リスクを軽減した」とのことだが、今回見通しで織り込んでいるリスクは百数十億円ほどか。

A：塩嶋：百数十億円のリスクよりも、もう少し織り込んでいる。

Q：連結損益変動要因の「物量・構成差他」について、前回と説明会資料の表示が変わっているので、数値をどう変更したか教えてください。

A：塩嶋：今まで「物量・構成差他」に含めていた米州事業のプロフィットシェアと「売価変動」へ含めていた米州価格調整分を「前年度米州事業再編」として区分けした。1Q時点では通年での「物量・構成差他」を▲175億円と予想していたが、今回予想では+49億円になった。「物量・構成差他」で前回から構成要素を変更したのは、プロフィットシェアを除外した地域製品構成差のみ。1Q時点の地域製品構成差予想の▲88億円の内訳は、プロフィットシェア▲155億円、物流費やその他の地域製品構成差などで+67億円だった。今回は、プロフィットシェア▲155億円を地域製品構成差から除き、物流費高騰リスクなどを追加で織り込むことで、地域製品構成差▲53億円となった。

Q：年度の資材費見通しを減額した理由は、資材費高騰が緩和した影響か。

A：塩嶋：実績ベースで、当初の見通しより資材費高騰が緩和した。グローバルで調達段階の交渉により原価低減を進めて、資材費高騰影響を緩和させている。

Q：FY22通期の連結損益変動要因でバリューチェーン構成差が+114億円（前回+233億円）である。FY22通期のソリューションビジネスの調整後営業利益は120億円（前回+114億円）に上方修正しているが、修正幅が小さく感じる。当初よりもバリューチェーンの利益の出方が小さくなっていないか。バリューチェーン構成差の見直しの背景を教えてください。

A：塩嶋：（バリューチェーン構成比率が下がったことによるもの。）バリューチェーンは伸長しており、利益を小さく見積もってはいない。ソリューションビジネスについて、上期は資材費高騰がBradkenの利益へ大きく影響したが、バリューチェーン全体の利益は増えている。バリューチェーンの中でも、コンストラクション・マイニングの部品サービス、ソリューションビジネスの利益額は伸びている。

Q：物流費・資材費・円安影響がいつ頃、業績に顕在化するのか、確認したい。

A：塩嶋：物流費について、コンテナ船は取り易くなり価格も下がってきた。コンテナ船の逼迫が緩和した影響は、2Q から下期にかけて享受できる。一方、足元で価格高騰しているのは RORO 船やチャーター船で、手配が難しく、コストが上昇している。次のステップは、お客さまへの価格転嫁である。今回、物流費の増加を地域製品構成差で追加▲50 億円織り込んだ。資材費については、当初見通しよりも価格が高騰しなかったことや、原価低減効果を織り込み、下期以降の業績にポジティブに効いてくる。為替の効果にタイムラグはない。想定よりも実勢為替レートが円安になれば、外的な上振れ要因になる。

Q：未実現利益はこれから解消していくのか。

A：塩嶋：上期実績で未実現在庫が膨らんでいるため、業績予想にはネガティブな形で織り込んでいるが、未実現利益の解消は一つの上振れ要素になる。

2. 地域別・事業別の状況**Q：米州事業の進捗について確認したい。上期はマイニングも含めて進捗は良い印象。**

A：松井：代理店の契約を含めて順調。マーケットの印象も良く受注も堅調。油圧ショベル、ミニショベル、ホイールローダすべて好評で、円滑に製品を供給するため尽力しており、受注は積み上がっている。

杉山：マイニングは代理店契約の締結が完了し、積極的な販売活動を行っていることが良い結果につながっている。具体的には、油圧ショベル本体と部品サービスが中心で、特に代理店との密着度が上がり ConSite 展開などが寄与して部品サービスが活況である。

塩嶋：上期実績は、前年同期に含まれている一過性の価格調整とプロフィットシェアを差し引くと、ディア社の OEM 分はほぼ横ばい、為替影響を含め微増である。独自展開分は、FY22 上期約 600 億円（前年同期約 300 億円）で前年同期比 2 倍以上の増収である。

Q：米州の収益性について、全社平均以上の収益性を出せているか。

A：塩嶋：近い数字は出せている。

Q：マイニング事業環境について、3 カ月前と比べて石炭とハードロック別にマイニング顧客の投資意欲について定性的なコメントが欲しい。

A：杉山：1Q から引き続き、現在も資源価格は高水準で追い風である。ただし、鉄鉱石と原料炭の価格は中国のロックダウンによる経済活動の停滞、粗鋼生産量の減少などから一過性と推測するが多少下がっている。しかしながら、現在の価格水準は依然として十分に高いと言える。お客さまとの会話では設備投資に減速傾向はみられない。引き続き高い需要がある。

Q：バリューチェーン事業の通期見通し 5,146 億円について、独自の施策が功を奏しているのか、業界全体の動きなのか。来期含めて今後の見通しは。

A：平野：バリューチェーンはサービス部品、レンタル・中古車、再生事業の全てが伸びている。地域的な要因としては、米州が挙げられ、独自展開により好調。ConSite のサービスソリューション導入や、設計者の駐在により、特にマイニングのお客さまと直接コンタクトすることで、製品稼働の改善をサポートして部品サービス売上の増加につながっている。全体的にはレンタル・中古車を含めてグローバルでの取り組みが功を奏している。全体売上に占めるバリューチェーン比率を 50%にすることが目標で、お客さまに提供するソリューションをさらに充実させていく。

3. 経営戦略

Q：来年度から始まる次期中期経営計画に向けて、今のような議論をされているか。今後の需要動向が心配だが、たとえ需要が弱くてもカバーできる独自の施策があるか。

A：平野：来年度から始まる新しい中期経営計画に向けてグループ会社も含めて施策を練っている。米州事業の推進がポイントになる。特に北米の出足は非常に好調で、コンパクト・コンストラクションを中心に代理店網を活用して製品・サービスを提供している。次に大切なのが南米マイニングで、特にダンプトラックである。南米でのマイニング事業は準備に時間が掛かる。H-E Parts や Bradken の拠点を拡充する形で準備が必要。南米では特にダンプトラックの拡販をめざす。再来年頃にはお客さまの鉱山現場でフル電動ダンプトラックを試験的に使ってもらおうことを考えている。フル電動ダンプトラックが軌道に乗れば、高低差が大きい南米の鉱山現場で強みになる。電動化対応は、今は欧州が中心だが、日本・北米での展開をこれから考えていく。加えて ConSite などバリューチェーン事業の展開をグローバルで対応していく。様々な投資計画を検討中であり、適切な時期に発表したい。

以上