

2022年度（2023年3月期）第3四半期 決算説明会 主な質疑応答

日時： 2023年1月27日（金）16:30~17:30

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. 業績・財務状況**Q：売上収益・調整後営業利益の通期予想を上方修正した理由は。**

A：塩嶋：3Qでは調達・物流リスクや資材費・物流コストの高騰を懸念していたものの、結果として、順風満帆とはいかないが、生産は何とかやりくりをできている。また、資材費の高騰も売価アップで吸収できている。物流リスクは特に(一部の)チャーター便利用等で続いているが、これを(全体の)売上増でカバーし3Q累計は増収増益となった。

中国を除く全地域で増収となり、特に北米・アジア・豪州で社内計画を過達した。マイニングの本体・部品サービスに加え、バリューチェーン事業においても社内計画を過達しており、前回業績予想に織り込んだリスクが杞憂となったことに鑑み、通期予想を上方修正した。

Q：連結損益変動要因（予想）の物量・構成差他の内訳について、前回予想からの変化を教えてください。

A：塩嶋：物量変動（前回7億円→今回175億円）は売上収益の上方修正に伴う利益増を加味した。バリューチェーン構成差（前回114億円→今回86億円）は、新車売上の増加により縮減した。地域製品構成差（前回△53億円→今回△216億円）は、物流コストの増加（前回△140億円→今回△150億円）や、船積み遅れ等で中間在庫・現地在庫が想定以上に増加したことによる棚卸未実現利益の増加を考慮している。（物流コストと棚卸未実現利益を除く）その他の地域製品構成差は北米やマイニングの伸長で前年度比増益要因となっているが、調達リスクの軽減によりコンパクト製品の売上構成率が増加していること等で相殺となり、前回予想より増益幅が縮減している。

Q：税引前当期利益・親会社株主に帰属する当期利益の通期予想を下方修正した理由は。

A：塩嶋：北米レンタル会社のデフォルトに伴う減損損失や為替差損の影響。新中期経営計画を見据え、今中計期間のうちに各事案について対応を完了させる。例えば、年金制度の改定もその一つ。労働組合とは相当以前から議論をし、準備をしてきたが、会計上の損失額が大きいためタイミングを見計らっていた。足許の業績の堅調さに鑑み、今年度中の年金制度改定を決定した。

Q：来年度、資材費・物流コスト高騰の業績影響はどの程度軽減するか。

A：塩嶋：現在、来年度の見通しや新中期経営計画の内容を詰めているところ。物流コストについては、コンテナ船価格は戻ってきている印象。ただし、少なからず発生している生産遅れを挽回するため、特別にチャーター船を手配すること等により物流コストが増加している。今後も楽観視できない状況。

資材費は、年初の見通しよりは抑制できており、鋼材価格も落ち着いてきている。一方で、足許では燃料費が上昇傾向にあり、調達価格に影響しないか懸念している。資材費も決して楽観視はできない。

来年度の物流コストは、今年度と比較して横ばいと見るのが堅めな見通しと考える。資材費はさらに上昇する可能性を見積もる必要があると考える。いずれも精査中であり、具体的な数字は申し上げられない。

Q：持分法適用会社である北米レンタル会社においてデフォルトが発生したとのことだが、詳細を教えてください。

A：塩嶋：現在、当該会社と協議中であるため詳細は申し上げられない。ディア社との合弁契約締結中は、北米での販売活動に制限があった中で、レンタル事業は制約外であった。そこで、北米のレンタル事業に参入すべく、当社は2018年に当該会社に33.3%の出資を行い、当初は段階的に出資比率を増加させる計画だった。しかしながら、当社が米州事業独自展開を開始することになり、事業戦略を見直していく中で、経営方針について当該会社の経営者と相違が生まれた。段階的な出資計画も取りやめ、今後の方向性を協議していた際にデフォルトが発生し、当該会社の借入債務を当社が代位弁済した。今後の対応については協議中。当社としては、北米でのレンタル事業は今後もしっかりと取り組んでいきたい。

Q：営業キャッシュフローの悪化は、持分法適用会社に絡んだ処理の影響か。

A：塩嶋：その通り。535億円の代位弁済を行ったため。加えて、棚卸資産を前回想定時より300億円ほど多く計上し、運転資金が膨らんだことも影響している。

2. 建設機械市場・マイニング市場の見通し

Q：金利上昇による欧米住宅市場の弱含みが懸念される一方で、代理店在庫は依然として逼迫しているという話もある。販売面で需要の減速感を感じているか。

A：松井：北米は独自展開のスタートが好調。代理店在庫の水準はまだ低く、来年度分も含め代理店からの要望は強い。インフレや金利上昇といった懸念はあるが、お客さまの仕事量は多く、来年度も忙しい状況が続くと見ている。欧州も同様で、代理店在庫の水準は十分でなく、代理店からは強い要望を引き続き受けている。来年度もしっかり供給できるよう準備したい。

Q：3Q三ヶ月の北米住宅市場は軟調だが、非住宅市場と合わせて考えれば、来年度の北米需要はトータルでは前年度比プラスとなりそうか。欧州は足許ではそこまで減速感はないが、来年度の需要見通しはどうか。

A：松井：北米について、住宅着工件数は軟調であるが、商業施設・公共工事は堅調。北米の油圧ショベル需要は3Q三ヶ月では前年度比マイナスだが、全体の需要は落ちていない。北米の販売は代理店在庫の補充などにより、代理店・エンドユーザー双方から引き合いが強く、堅調さは続くと見ている。

欧州は3Q三ヶ月でも需要は落ちておらず、ロシア・ウクライナ情勢や金利動向は注視しているが、来年度も需要は落ちないと見ている。代理店には十分な物量が届いておらず、在庫水準は低いいため、来年度も多くの物量を供給することになると考える。

久保：北米は住宅着工件数の弱含みが着目されがちだが、2023年度以降はインフラ投資計画が実行フェーズに入ることによって大型の公共工事が続くと見ており、これに伴ってコンストラクション需要は活況が続く見通し。

Q：3カ月前や半年前と比べて、業績の風向きは逆風か追い風か。追い風要因としてインフレ鎮静化や米国インフラ投資、逆風要因としてコンパクト製品増による構成差悪化などがあると思うが、どうか。

A：塩嶋：為替については先行き不透明だが、注力地域の米州や、金利上昇の影響を受けている欧州ではインフラ投資の期待感が戻ってきている。代理店や広域レンタル会社の在庫状況をみていると、しばらくは追い風が続くとみている。石炭・鉄鉱石の価格は堅調で、受注状況を考慮すればマイニング事業は伸長する見込み。バリューチェーン事業はConSiteの拡販効果等により売上収益のレコードハイを継続している。

当然、将来的なピークアウトのタイミングは注視しており、場合によっては製造ラインの調整などが必要になるかもしれないが、足許における米州の代理店網拡充や売上実績に鑑みれば、伸ばせる事業は伸ばして、利益率を上げていけるような新中期経営計画にしたい。

松井：金利動向は注視しているが、お客さまは仕事を多く抱えており、これまで全体として物量供給が足りなかった点も考慮すれば、来年度も需要は強含みと考えている。

久保：今年度の油圧ショベル需要は前年度比で減少する見通しだが、前回の見通しからは上方修正している。前年度比では減少しているものの、年度の後半になるにつれて手応えを感じてきており、それが数字に表れていることをご理解いただきたい。

Q：マイニングの通期需要見通しを上方修正した背景は。来期の見通しはどうか。

A：杉山：マイニング需要について、前回想定時はロシア・ウクライナ情勢の影響で前年比△10%～△15%の減少を見込んでいたが、高水準の資源価格に支えられ、ロシア以外の地域で想定以上に堅調さが続いているため、前年比0%～△10%に上方修正した。来年度も高水準の資源価格を追い風として、堅調さが続くと考え。当社の販売については、米州ではハードロック、アジア・オセアニアでは鉱物の種類に関わらず堅調。

3. 北米事業

Q：北米の事業環境について教えて欲しい。また、独自展開事業の売上推移（3Q 累計・通期）を教えてください。

A：塩嶋：3Q累計の北米売上1,973億円のうち、約1,100億円がOEMを除いた独自展開の売上。前年同期は約400億円が独自展開分であったため、独自展開の売上は前年同期比で倍以上に増加している。OEM売上は昨年度の一過性の価格調整金の影響を除けば、ほぼ横ばい。通期予想では、北米売上2,631億円のうち約1,500億円が独自展開分。前年同期は約700億円であったため、独自展開の売上は3Q累計と同じく倍以上に増加する見通し。

松井：新たに契約した代理店を含めて、北米事業はコンストラクション・マイニングともに好調。広域レンタル会社からも受注が入ってきている。部品・サービス事業も好調。

Q：北米市場の3Q三ヶ月の需要が、油圧ショベル、ミニショベル、ホイールローダーと全て前年度比マイナスとなった理由は。

A：松井：前年同期の需要が高かったこと、また、インフラ投資案は決定したが、実際の工事着工はこれからであることなどが理由として考えられる。今後は前年度以上に堅調に推移すると見ており、あまり心配していない。

以上