

2023 年度（2024 年 3 月期）第 1 四半期 決算説明会 主な質疑応答

日時：	2023 年 7 月 27 日（木）16：00～17:00	
質疑応答対応者：	執行役常務兼 CFO	塩嶋 慶一郎
	執行役常務兼 CMO	松井 英彦
	執行役常務 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. 市場環境・業績見通し

Q：需要について、期初は金利上昇などもあり西欧などで伸び悩む想定だったものの、1Q はロシア・中国以外は堅調だったようだ。今後をどうみているか。

A：松井：1Q の需要は強かった。特に、日本、インド、中東で需要が伸びている。西欧に関しては、もとも金利上昇に伴う住宅関連での下落を想定して年間予想を YoY△15%としているが、1Q は YoY△7%となった。西欧は、代理店在庫の水準が段々に正常化しているため、ある程度見直し通りに推移すると見ている。北米の需要は非常に強い状況が続いている。

Q：損益変動要因において、今年度の物量・構成差他は期初計画(+340 億円)から+218 億円へ下方修正されている。足元の需要は良いはずだが、この違いは何か。

A：塩嶋：1Q は想定為替レートよりも実勢レートが円安になり、当社の実績も伸びた。1Q 実績は為替影響を除き、概ね想定通りであったが、欧州の代理店在庫が枯渇していた状況から通常ベースに戻ってきていることや、一般炭価格が下落している状況も踏まえ、1Q を終えたばかりということもあり、年間の業績見通しは前回予想を据え置いた。結果的に、2Q-4Q において、1Q の為替上振れ分をバッファとして織り込んだ格好で、為替減益幅を縮小し、物量構成差他において調整した。

Q：数値の変更にメッセージがあるというより、1Q の為替上振れ分のしわ寄せがきているという理解で良いか。

A：塩嶋：はい。

Q：1Q の業績着地は計画線だったとのことだが、営業利益の評価について伺いたい。思っていたよりも実績が良かったという印象があるが、上振れ要因は為替影響か、もしくは米州事業か。

A：塩嶋：主な要因は為替。期初は為替レートがドル円 130 円に近いところで円高だったので、前提為替レートとして設定したが、足元では円安が進行している分、社内計画に対して 1Q 実績が上振れた。現地通貨ベースではほぼ計画通りだった。

Q：在庫について伺いたい。1Qは棚卸資産の水準が高いものの、今後引き合いがあるので在庫を出荷できるという話があったが、考え方を伺いたい。

A：塩嶋：3月末と比較し棚卸資産は743億円増加し、そのうち為替影響257億円、現地通貨ベースで487億円の純増。主に、日立建機単体の生産在庫や船積み前の本体在庫である。具体的には、説明会資料P.21「その他：対22年度末比+257億円」が国内工場の生産在庫である。マイニングについては、現地で組み立て中のももある。欧州で代理店在庫が正常化しつつあるという話をしたが、日本、アメリカ、欧州では引き合いがあるので、しっかり出荷して、販売・売上に繋げていきたい。

2. 米州事業

Q：米州事業については非常に順調に見える。売上見通しは若干の上方修正をしており、進捗も良いが、その要因はコンストラクションとマイニングのどちらか。市場環境は不確かさも出てきていると思うが、個社要因で今後伸びるだろうか。

A：塩嶋：1Q実績としては、米州は非常に好調。前年同期比で見ると米州全体でYoY+49%、独自展開でYoY+51%、189億円増収。独自展開のうち、大きく伸びているのはコンストラクションで130億円の増収要因となり、前年同期比8割近く伸びた。マイニングは予定通り堅調に伸び、前年同期比5割強の伸び。スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスについても伸びているが、前年同期比2割程度の伸び。ディア向けOEMは前年同期比で45%程度の伸び。結果、米州全体として前年同期比50%の伸びとなっている。

コンストラクションでの引きが強く、年間では、2Q以降若干のバッファを織り込んでいるが、独自展開については現地通貨ベースで積み増ししている。マイニング全体の年間見通しは変えていないものの、中南米で下方修正している理由は、ダンプトラックの生産枠がほとんど決まっており、中南米向けに用意していたものをアジアや豪州にアロケーションしたため。来年度以降の生産でカバーして、中南米でもしっかり受注していきたい。ディア分については、他地域同様に、応分のリスクバッファをとっている。

Q：北米の代理店在庫積み増しは、来年度まで続くか。販売網拡充も含め、見方は変わっていないか。

A：松井：今年度は既存代理店向けに加え、新代理店向けの在庫補充もあるため、需要に対して物量が足りない状況。代理店在庫の補充は、今年度いっぱい継続すると考えている。

3. 売価・コストアップ

Q：足元の値上げと原材料高の状況について伺いたい。原材料費は下がってきているのではないかと考える。値上げは先進国で進めていると思うが、具体的な地域や製品、一方、浸透しにくい部分などに分けて伺いたい。

A：塩嶋：資材費増加において、鋼材の値上げは前年度および前々年度に比べると減少している。年初想定通りにエネルギーコスト上昇に伴う資材費高騰はあるものの、1Qではその高騰幅は緩やかだったため、年間見通しを若干下げた。伸び幅は国内工場の調達によるものがほとんど。売価変動については、全世界的に値上げを織り込んでおり、1Q実績の83億円のうち、50億円強は米州で、ディア向けOEMと独自展開の両方を含む。日本、豪州、インドでも値上げを実施。

Q：売価変動の通期予想を引き上げたが、北米での強さの話を受け、今後もさらに売価が上がっていく可能性はあるだろうか。

A：松井：世界全体のコンストラクションとマイニングで平均8%の値上げをリリースしており、製品本体でみると5%程度の値上げ。北米でも相当売価を上げており、新型機でも値上げをしている。競争が激しい中国や東南アジアでは、競争の状況を踏まえながら売価を設定している。

A：塩嶋：平均8%値上げというリリースと製品本体で5%程度の値上げ計画の差は、受注時と出荷時とのタイムラグが出てしまうため。先進国をはじめ、しっかり売価アップを達成していく。

A：久保：2021年度から資材費上昇に対して売価アップでしっかり取り戻すという方針で取り組んでおり、資材費上昇に関してはそろそろ取り返せる。一方、物流コスト上昇に対しては、まだ取り返せていない。顧客にもご理解いただき、着実に値上げを実施していく。

4. マイニング事業・バリューチェーン事業

Q：マイニング機械の商談の状況について教えてほしい。

A：杉山：マイニング機械の需要は資源価格に連動するため、当社では鉱種別、機械のクラス別に分析している。一般炭は下降傾向だが、ハードロック（銅・金など）は高レベルを維持している。足元では受注残を多く抱えており、今年度の売上に心配はない。今後の動向としては、石炭、特に一般炭の下落などにより中小鉱山およびコントラクター向けは需要が多少落ちてくると考えるが、当社が得意とする超大型油圧ショベルとダンプトラックにおいては高いレベルの引き合いがあり、順調に推移すると見ている。

Q：マイニングの部品サービス売上について、1Qは為替影響含み24%増と、高い伸びを示している。機械の稼働時間の伸びやオーバーホール需要はどの程度続くか、今後の見通しについて伺いたい。

A：福西：マイニング部品サービスの年度見通しでは、ロシア・ウクライナ関連のリスクは当分続くと見ており、直近の資源価格の変動についても注視する必要がある。ただし、マイニング機械の稼働は好調に推移しており、メンテナンスやオーバーホール需要を取り込んで収益を確保できる見込み。今年度は米州、アフリカ、特にザンビアで成長を見込んでいる。

中南米を含めた米州の当社のマイニング機械稼働台数は、豪州に次ぐレベルであり、販売拡大余地があると考えます。加えて、今年度後半には、マイニング部品専用の再生部品拠点を立ち上げる計画。これにより、再生部品ラインアップの拡充を図り、収益確保に取り組む。

ザンビアでは、昨年度にマイニング油圧ショベルおよびダンプトラックの大型受注があり、今年度から来年度にかけて順次納入予定。ザンビアと隣国のコンゴを含めた南部アフリカでは、既に納入されている機械および今後納入される機械を含め部品サービスの需要が伸びると考えおり、これを確実に取り込んでいきたい。この他、オーストラリア、インドネシア、インドでは前年度比微増となる見通し。

Q：直近でマイニング機械の稼働時間は減少していないか。

A：福西：一部石炭価格下落はあるものの、足元の総稼働時間は順調に推移している。

Q：スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスにおいて、利益率が改善し売上も伸びている。これまで取り組んできた事業構造改革に終わりが見えているのか。それとも売上が伸びているから利益率が改善しているのか。

A：杉山：スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスは Bradken 社と H-E Parts 社で構成され、Bradken 社はマイニングの消耗品ビジネス、H-E Parts 社はマイニング関連サービスソリューションのビジネスであり、業績はマイニングの景気に連動している。高水準の資源価格により、マイニング各社の事業環境が好調であるため、2社の売上が伸びている。収益改善のために、高収益事業に特化する構造改革に取り組んできてまだ完了した段階ではないが、その効果が出てきており、2社ともに利益率が向上している。

Q：スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスは建設機械ビジネスよりも高い利益水準をめざしていると思うが、来年度以降のさらなる上振れは期待できるか。

A：杉山：具体的な数値は控えるが、中期経営計画のなかで、現状より高い目標を立てて進めている。

A：塩嶋：スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスはマイニング事業でのシナジーのみならず、ディア社との合併解消に先立ち米州マイニングの取り組みに対する足がかりとして投資した。(M&A後の)PMIとして、注力事業に特化し、減損もしながらスリム化を進め、トップラインよりも利益率改善に取り組んできた。米州事業を伸ばしていく中でさらなる事業の集中を実施し、それによって得たキャッシュで、米州での鑄造工場設立なども視野に入れながら、トップラインを伸ばしていく考え。

Q：レンタル売上の年度見通しを下方修正しているが、理由は。

A：塩嶋：レンタル売上の年度見通しは若干下方修正している。日本において、レンタル資産の持ち幅を見直していることが影響している。レンタル売上にはレンタル資産売却の売上も含まれるが、足元では新車販売にアロケーションを優先しており、レンタル資産向けに新車を供給することができておらず、レンタル資産の売却が遅れている。

A：松井：レンタル事業ではまずは新車をレンタル機として導入し、その後中古車として売却する形が多い。足元では顧客の新車購買意欲が強いため、レンタル資産増よりも新車販売を優先している。レンタル機の稼働率は欧州を含め順調だが、レンタル資産の売却の遅れ等に鑑み、年度見通しを若干下方修正している。

Q：ロシア・ウクライナ情勢について伺いたい。4月以降、輸出規制が厳格化されたが、業績への影響はあるか。期初から保守的な想定をしていたため、業績見直しへの影響は軽微か。

A：福西：ロシアにおける部品サービス売上については、輸出規制に鑑み今年度期初から保守的な想定をしているため、業績見直しに対する大きな影響はない。

5. 株主還元

Q：株主還元について、今年度の配当予想額はまだ公表していないと思うが、改めて配当方針に関する考え方について伺いたい。

A：塩嶋：今年度の配当予想は未定としており、数値の回答は控える。当社の業績は、1Qは売上が低く、期を追うにつれて売上が高くなる傾向にあるため、実績を踏まえた上で配当額を決定したいと考えている。今年度からスタートした中期経営計画においては、連結配当性向の目標を従来の「30%もしくはそれ以上」から、「30%~40%を目安に安定的かつ継続的に配当を実施」に引き上げており、中計期間中において段階的に40%をめざしていく方針。現在は、米州における独自展開事業が非常に順調に推移しており、当社にとって業容拡大の絶好の機会と考えている。業容拡大に必要な投資との兼ね合いも考慮しつつ、配当額を決定したい。

以上