

## 2023 年度（2024 年 3 月期） 決算説明および中期経営計画の進捗状況 主な質疑応答

日時：	2024 年 4 月 24 日（水） 16:30～18:00	
質疑応答対応者：	執行役社長兼 COO	先崎 正文
	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 マイニングビジネスユニット長	福西 栄治
	執行役 部品・サービスビジネスユニット長	細川 博史
	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：2023 年度の当期利益が計画を上回って着地した理由は。**

A：塩嶋：売上は為替円安効果以上に物量増で過達した。Q4 での棚卸資産縮減が想定に至らず、欧州やアジアの物量が落ちたため、調整後営業利益は僅かに目標に至らなかった。調整後営業利益以下については、日本国内の構造改革の追加費用のほか、北米レンタル会社の連結化の費用が発生したが、営業外利益では為替の評価差益が計上できた。

**Q：2024 年度の為替予想レートを 1 ドル = 141 円と円高ベースに設定した理由は。**

A：塩嶋：3 月中旬に為替委員会で広く金融機関の予想を集めて検討し、中間の数字を採用した。実勢レートと比べると慎重に見えるが、3 月当時のヒアリングでは、政策金利は緩和傾向に伴い円高に進展すると各金融機関は見ている。

**Q：研究開発費の増額は電動化開発などが主目的と思うが、もしトランプ氏が米大統領に再選した場合の影響は。**

A：塩嶋：米国大統領選挙に関わらず、研究開発費は電動化、バリューチェーン事業、IT システムなどを含めて計画している。トランプ氏が再選した場合、現バイデン政権の環境施策をリセットする可能性はあるが、一方で、より一層の景気刺激策を採るなど、米国事業の追い風となる要素もある。当社は現状、米国向け製品は日本から輸出しており、高い関税障壁は脅威になる。注視したい。

A：先崎：一時的に米国で何が起ころうとも、電動化、ゼロ・エミッション、サーキュラーエコノミーの潮流が覆ることはない。当社はバリューチェーンからサーキュラーエコノミーにつなげようとしており、新エネルギーにも対応していく。ソリューションプロバイダーになるためにデジタルに資金を投じるもので、研究開発費は売上収益比率 3%を意識する。

**Q：マイニング事業はコモディティ価格により左右されるが、需要動向は。**

A：福西：中小鉱山・コントラクター向けの需要は減少する見通しで、2024 年度のマイニング機械全体の需要見通しを前年比 0～▲10%とした。一般炭の価格が落ち着いており、中小鉱山の投資意欲低下が見込まれるため小型機は減少、一方、超大型機は大手鉱山・ハードロック向けに堅調に推移するとみている。資源価格の高騰は期待できず安定したレベルで推移するため、2022-2023 年度ほどの機械需要の過熱感はないと予測するが、昨年同様に豪州が牽引するほか、北米でも販売を伸ばす計画。

**Q：今後の棚卸資産の方向感は。**

A：塩嶋：Q4は販売増と生産調整により棚卸資産を縮減した。今後2年間で生産を維持しながら棚卸資産を調整する。2023年度の未実現利益は100億円超で利益を押し下げたが、2024年度は前年比横ばいの計画で、プラス要因となる。2024年度は各地の選挙や欧米の金利高などにより世界経済の踊り場とみるが、年後半に各国の政策金利に調整が入れば、需要増となるだろう。

**2. 連結損益変動要因****Q：2024年度の売価変動について、地域や事業領域ごとの状況は。**

A：塩嶋：米州で約100億円、日本で約50億円の売価アップを織り込む。米国は新型機種の売価アップについて、ある程度は確定している。事業別には2/3が新車本体、1/3が部品での値上げ。

A：松井：欧州の売価アップは少し弱含みだが、代理店との契約に従い、確実に実施していく。

**Q：2024年度の売価変動について、もう少し上げ幅があっても良いと思うが、どうか。**

A：塩嶋：米州では、昨年度の売価アップの実現を織り込み、少し慎重に見通す。足元の事業環境を考慮すると、適正なレベルの計画と考える。

**Q：2024年度見通しで純利益にかかる営業外収支が改善する理由は。**

A：塩嶋：2023年度は非継続事業（スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスのノンコア事業）の減損を計上した。2024年度はその減損がなくなる。調整後営業利益以下で、構造改革関連を2023年度までに整理しており、2024年度はその改善を織り込んだ。足元ではキャッシュフローが出てきているため、借入金も縮減し、金融収支も改善する計画。

**Q：今年度の構造改革費用の考え方は。**

A：塩嶋：構造改革関連費用について、昨年度は48億円を計上。スペシャライズド・パーツ・サービスビジネスにおけるノンコア事業の減損(Q3時点で約120億円を構造改革費用に織り込んでいた)は、Q4実績では非継続事業からの当期損失に含めて計上した。これまでの経験に基づき、今年度の構造改革関連費用は40億円の予想とし、前年度比+8億円としたが、現時点で具体的な計画はない。

**3. 米州事業****Q：米州事業の2023年度実績について、需要減に対して売上は堅調だったが、計画比ではコンストラクションが未達。Q4の状況を基に、どう見ているか。**

A：松井：2022年度Q4は物量不足で市場が過熱していたが、2023年度は通常の状態に戻った。2023年度Q4は計画を下回ったが、代理店には確実に供給できた。2024年度の需要水準は高止まりで堅調に推移する見込み。住宅投資は軟調だがインフラ投資は強く、着実に対応していく。

A：先崎：北米での販売台数増に対して供給体制を再構築する。市場の約半数はレンタル需要であり、新車販売に加え、代理店のレンタル事業を支援する。子会社化した北米レンタル会社も活用していく。今年度の米州売上計画は、独自展開分で前年比+20%の成長を見込む。

A：福西：2023年度の米州マイニングは好調だった。2024年度は前年度以上に引き合いもあり、販売につなげていく。特に北米ではショベル、南米ではダンプトラックに注力。マイニングの拡販ではサポートが重要。北米では、日立建機トラックで再生事業を開始し、今年度には米国西側地区に部品倉庫を立ち上げる計画。南米では中期経営計画期間中に再生・部品などのサポート拠点の設立を計画。

**Q：地政学リスクから、北米での現地生産の可能性は高まるか。**

A：先崎：現時点では、各拠点でのコンストラクション製品の生産能力は充分にあり、北米での生産は考えていない。もし米国内でのカスタマイズなど付加価値向上が必要であれば、現地工場も検討する。一方、カナダでは米州向けダンプトラックの生産を開始する。

**Q：今年度、米州事業が伸長する前提について、在庫充足感や売価に分けて教えてほしい。**

A：塩嶋：米州 2024 年度売上の増収幅は全体で前年比 +6%。内訳はディア社向け OEM がやや減少、独自展開分 +16%。マイニングとスペシャライズド・パーツ・サービスビジネスを除いたコンストラクションでは売価アップや物量増により +22%、純増では約 +30% を計画。

**Q：Q3 決算説明会では、北米代理店の仕入れ調整があったとの説明だった。現時点の代理店のスタンスはどうか。**

A：松井：各メーカーも機械を安定供給できるようになった。当社の北米代理店も物不足感で次々に発注する状況ではなく、在庫は適正水準まで充足したと考える。お客さまも工事量に応じて機械を買う状況になった。当社としては、代理店網の空白地域もあるので、販売量は上げていく計画。

**4. 配当政策****Q：これまで開示しなかった配当予想を開示した意図は。**

A：先崎：理由は 2 つ。1 つ目は資本市場との対話を通じて、改めて経営陣としてのコミットが大切だと感じたため。2 つ目は、中期経営計画の進捗も良く、2023 年度に過去最高の業績を達成し、2024 年度は市場環境が厳しい中でも確実に利益が出せることをコミットする自信を得られたため。

**Q：期初から配当計画を開示したことは、大きな一歩だと思う。**

A：先崎：まだ改善点もあるが、2023 年度は相応の実績を残せた。新年度も新体制で果敢に挑んでいきたい。皆さんとの対話も引き続き重視しながら、進めて参りたい。

**5. その他****Q：4 月から鉱山用ダンプトラック自律走行システム（AHS：Autonomous Haulage System）の事業化を始めた。AHS への期待は。**

A：先崎：一定のレベルにまで達することができた。当社の AHS はオープンであり、他社機も含めて運行できる。複数の潜在顧客と話を始めており、近い将来、皆さんに報告したい。

**Q：建設業や物流業界での残業上限規制について、影響をどう見るか。油圧ショベルの遠隔ソリューションは働き方改革につながると思うが、感触はどうか。**

A：先崎：サプライヤーからの輸送コストが上昇する可能性があり、業績予想にも織り込んでいる。例えば、各サプライヤーを巡回する集荷などの施策を検討する。遠隔技術について、例えば北海道の試験場と関東の展示場をつないで遠隔操作できるレベルに達している。お客さまごとの課題に対し、協創の中で対応する。

**Q：残業上限規制と絡めて油圧ショベル RBT シリーズのニーズは出てきているか。**

A：先崎：それほど市場が拡大している実感はない。ただ人員不足の課題は建設業の中でも大きくなっていく。ICT 建機で誰でも施工できるような教育を当社およびパートナーとやっていく。

以上