

2025 年度（2026 年 3 月期） 第 1 四半期 決算説明会 質疑応答要約

日時：	2025 年 7 月 30 日（水） 17:00～18:00		
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	
	ブランド・コミュニケーション本部長	紺野 篤志	
	ブランド・コミュニケーション本部 主席広報官	久保 達哉	

※内容を要約して掲載しています。

■米国関税影響

Q. 関税によるコスト増▲86 億と売価アップ^① 23 億について詳細を教えてください。

A. 実質的な関税影響はコスト増、売価アップの差し引き▲63 億。「連結損益変動要因（予想）」の売価変動には、関税分の売価アップ 23 億を追加で織り込むが、物量減による▲20 億の引き下げがあり、前回計画に対して 3 億の増に留まる。

Q. 前回の関税影響見通し 300 億との差異は。最終的には関税影響を売価アップで全て取り返せるか。

A. 300 億は 4 月時点のキャッシュアウトベースでの見積り。今回はキャッシュアウトベースで 132 億を見込む。関税適用月や税率の変更を反映。鉄鋼・アルミ関税の影響は軽微。基本的には価格転嫁で取り戻す方針で、競合他社の動向を踏まえ、可能な限り早く対応する。

■Q1 実績

Q. Q1 実績は社内計画と比べてどうか。

A. 社内計画に対し、売上は現地通貨ベースで約 160 億の未達。北米 OEM 事業の前年同期比での減収は、概ね計画通りだった。一方で、日本・オセアニアが計画に対して未達だった。欧州、アジアも計画に対してやや足りなかった。米州独自展開事業は計画を過達した。調整後営業利益は現地通貨ベースで約 100 億の未達だった。そのうち 6 割程度が物量減によるもの。日本・オセアニアの減収による構成差悪化、間接費の増加も影響した。

■業績予想

Q. 売上収益▲750億の下方修正について、関税影響とそれ以外で区分できるか。

A. 日本・オセアニアの一般建機は足元の実績が弱いが、その他の地域は米州を含めて市況悪化は見られない。日本・オセアニア以外の地域で、関税影響によるリスクを最大限に見立てた。

Q. 「連結損益変動要因（予想）」について、物量・構成差はどの地域で見通しを下げたか。リスクをどの程度織り込んでいるか。

A. 関税の先行き不透明感を踏まえ、米州独自展開事業の見通しを下げた。また日本の一般建機や中国のマイニングの足元の市況悪化も反映した。その他の地域も応分に関税影響を織り込んで引き下げた。

Q. 関税リスクを最大限織り込んだとのことだが、調整後営業利益は Q1 実績×4 をしても通期計画には届かない。Q1 で一過性の悪化要因があったのか。Q2 以降に挽回できる背景は。

A. Q1 の調整後営業利益率は 10% 程度の計画だったが、未達となった。オセアニアにおいて、マイニングやスペシャライズド・パーツ・サービス事業のメンテナンス受注が先送りされた影響が大きい。Q2 以降の挽回要因として、通常の季節性による回復やバリューチェーン比率の増加などによる構成差改善を見込んでいる。マイニングの稼働時間は悪くないため、見通しは堅いと考える。加えて固定費の低減に全社を挙げて取り組む。売上減に伴う連動経費の減少に加え、施策的経費や減価償却の抑制、H-E パーツ社とブレーキサプライ社の統合計画の実行などを行う。

Q. インドの見通しを引き下げた背景は。

A. インドも他地域同様、関税による需要減リスクを保守的に織り込んだ。

■米州事業

Q. 米州事業について、Q1 実績は計画を過達したが先行き懸念があるとのこと。詳細を教えてください。

A. 関税の先行き不透明感から来る買い控えのリスクを、コンストラクションの新車販売を中心に今回の修正に織り込んだ。ただ修正後の計画でも、独自展開事業は為替影響を除き前年比増収となる計画。ブレーキサプライ社の買取効果やレンタルによる増収でコンストラクション新車の落ち込みをカバーする。

Q. Q1 で北米のリテールシェアが伸びた背景は。

A. 代理店サポートがうまくいっている。ファイナンスやレンタル会社の立ち上げも奏功。顧客の購買行動に足踏み感があり、北米市況厳しく見ざるを得ないが、代理店との協業を継続することで、シェア 10% は達成できる見込み。

以上