

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

日時： 2026 年 1 月 29 日（木） 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

※内容を要約して掲載しています。

■北米事業等**Q：来年度の関税コスト見通しと価格転嫁の状況、値上げによる販売への影響は？**

A：来年度の関税コストは約 250 億円と見込む。値上げによりその約 6 割（150 億円程度）をカバーできる見込み。競争環境を見ながら、さらなる値上げも検討する。関税は市場負担が基本だが、シェアへの影響を避けつつ、市場を見ながら価格転嫁を進める。来年度の北米市場は建設機械を中心に厳しくなると見る。

Q：関税コストの前回計画との差異、製品構成の変化とは？

A：キャッシュフローベースでの関税影響約 140 億という通期計画はほぼ変わらない。損益計算書上のコスト減額は、製品ミックスの変更によるもの。特に大手レンタル会社向けの販売が、新車から購入選択権付きレンタルに切り替わったことが大きい。

Q：1 月の米国での値上げは貴社独自に実施したものか、他社に追随した結果か。

A：競合他社の動向は不明確な部分もあるが、シェアを確保できる範囲で値上げを実施した。これまでの値上げは比較的順調だと認識している。

Q：来期の関税による北米の需要影響について、大手レンタル向けと代理店向けで違いはあるか？

A：双方とも新車購入に対するスタンスは大きく変わらない。工事需要はあるものの、先行き不透明感から新車購入をためらう傾向になり得ると考える。

Q：北米市場を慎重に見る背景は？

A：市場が関税影響を実感し始めている。これまでの需要には前倒し購入が含まれていた可能性もある。先行き不透明な状況では慎重に見るべきだ。新中期経営計画策定にあたり、需要環境を楽観視すべきではないと考える。

Q：通期の売価変動が下方修正された要因は？

A：北米を中心に概ね計画通りの売価アップができています。一方で、競争環境が厳しく、アジアや中国では値上げ幅を下げた。欧州や日本も若干未達だが、全体としては116億円が110億円になった程度で、ほぼ計画通りと見る。

■次期中期経営計画と市場見通し**Q：次期中期経営計画が始まる来年度以降の施策や考え方は？**

A：需要環境については、北米は関税影響で右肩上がりにはならない。欧州は持ち直し、インドは堅調、アジアはやや弱気と見る。全体としては今年度並みの需要感。次期中計では、LANDCROSに示されるように、様々なパートナーとの連携（デジタル戦略の深化、取引先・株主との関係深化）を重視する。詳細は4月以降にご説明する。

Q：北米およびその他の地域の需要見通しを上方修正した理由は？

A：北米・西欧に加え、アジア・アフリカ・中東・中南米でも上方修正した。北米は工事量が出ており、住宅、公共工事、データセンターを含む民間投資も堅調だ。インドネシアでは石炭は厳しいものの農業セクターが堅調。欧州も潮目が変わり、大陸欧州（ドイツ、イタリア）中心に堅調で代理店の購買マインドも強い。アフリカでは中国メーカーの台頭が大きい。北米市場は当初関税影響を警戒していたが、遅れて今ようやく影響が出始めたと見る。想定よりは良かったものの、第4四半期以降は引き続き厳しい環境になると見る。

■マイニング事業等**Q：マイニング事業の環境について。需要見通しに変化はないが、売上計画を下方修正した理由は？大口受注があり、BBレシオは好調に見える。**

A：地域差はあるが、金や銅を中心に需要は高水準。一方で石炭や鉄鉱石は相対的に弱い状況だ。大手鉱山からの受注は確保できており、来年度以降もBBレシオの動きに沿って推移すると見込む。

計画修正は、納車タイミングが第4四半期や来期にずれ込んだことが主な要因。アジアやアフリカでは第4四半期で取り戻せる計画であり、第4四半期の物量が増加している。大口受注は来年度以降の納入が中心。

Q：来期のマイニング売上は下がらない印象だが、見方は？

A：見通しは難しいが、銅や金は堅調で、石炭や鉄鉱石も一定の需要があり、急激に下がるとは思わない。鉱山の稼働状況もGDP成長に合わせて上がると考える。ただし、新車購入に関しては、先行き不透明だとブレーキを踏む傾向がある。BBレシオにあるように受注は入っており、それほど悲観する内容ではない。

Q：マイニングのメンテナンスはネガティブな印象だが、銅や金の価格は良く、メジャー各社の稼働状況も悪くない。改善の兆しはあるか？

A：マイニングの総稼働時間は堅調。本来は売上も堅調に推移するはずだが、メンテナンスの延期の動きが見られる。稼働状況は一定の水準を保っており、一時的な足踏みだと考える。第4四半期での回復を織り込んでいる。

Q：スペシャライズド・パーツ・サービスの Bradken 社におけるミルライナー事業は、銅のエクスポージャーが大きいので、もっと早く回復しても良いのでは？

A：ミルライナーの受注状況は悪くない。ただし、競争環境激化により価格を下げている。

Q：通期の製品構成差の下方修正は、マイニング新車の引き下げによるものか。他方でマイニングが第4四半期で増収となる背景は？

A：第3四半期では建設機械が伸びた一方で、マイニングの新車が期ズレを中心に未達だったため、ミックスが悪化した。部品サービスや H-E Parts を中心にスペシャライズド・パーツ・サービスも同様に未達だった。マイニング新車は期ズレであり、第4四半期である程度売上が立つ計画だ。受注確度の低いものは計画から外しており、売上計画に対して9割以上は受注できている。

以上