

決算説明会 質疑応答
（2025 年 12 月期 第 1 四半期）

[登壇者]

取締役 専務執行役員 CFO

渡部 敏朗（以下、渡部）

質問者① [Q]：質問の 1 点目は、業績の進捗具合について評価をお願いしたいと思っています。第 1 クォーターのご結果というのが、もともとの計画に対して進捗が良いのか悪いのか、もしよければセグメント別でご解説いただければと思います。

併せて、今回ご言及がなかったと記憶していますが、米国関税の影響についてどのような、今、認識をお持ちで、どの製品について影響があるか、もし何か整理が済まされていたらぜひご教示いただければと思います。こちらが 1 点目です。

渡部 [A]：それでは、まず最初に 1 クォーターの社内の計画に対する受注、売上、それから営業利益の進捗状況を簡単にお話しします。

まず、セグメント別に申し上げますと、メカトロニクスセグメントにつきましては、社内の計画に対して、受注高は若干の過達状態です。一方、売上高については、ほぼ計画どおり。一方、営業利益についてはプラスサイドに振れたという状況となっています。

ただ、若干、中身を申しますと、変減速機の関係についても受注高は計画を上回っておるんですが、若干、為替影響、それから価格改定の影響もあって、それから単価も上がっていることで、物量的にはややショート傾向というのが実情です。

一方、メカトロニクスセグメントにあります半導体関連のコンポーネントですね、クライオポンプ等。こちらについては、受注高については計画を上回る受注の実績があったという、そういう状況です。

それから、インダストリアル マシナリーのセグメントですが、こちらはセグメント全体で言いますと受注高、それから売上高ともに計画比、大体 1 割減という、そういうここまでの推移となっております。営業利益についても想定を下回って、セグメントとして赤字になったということです。

特に影響が大きかったのがイオン注入装置の関係でして、受注高については当初想定したものから約半減近い進捗だったという、そういう状況です。加えて、売上高につきましても既に受注残としてあるものの納入の延期等、そういった要請もありまして売上減。従いまして利益も大幅に減少したというのが実情となっています。

それから、ロジスティックス&コンストラクションのセグメントですが、こちらはセグメント全体としては、受注高については約 1 割程度の上振れ。一方、売上につきましてはほぼ計画どおりという状況でして、営業利益については全体的に好転した状況です。

それから、エネルギー&ライフラインのセグメントにつきましては、受注高が約 1 割程度の未達。それから売上についてはほぼ計画どおり。利益については改善といった状況となっております。

それと、加えてご質問ありました米国の関税の取り扱いについてですけれども、今回、少なくとも業績の予想自体は変更していないわけですが、そのあたり、特に影響がないという、そういうことではなくて、ある一定の、やはり北米での、アメリカでの売上についてはいくつかの事業で一定の比率を占めていることもありまして、少なからず影響はあるという認識はしております。

ただ、今回の相互関税の、例えば 24%がどうなるのかとか、そのあたり適用時期の問題ですとか、若干、両局面をよく見ないといけないというところもありますし。それからアメリカでの事業、特に変減速機等は日本からの輸入だけではなくて、例えばベトナムですとかメキシコ、そういったところからのグループ内のサプライチェーンの状況もありまして、もう少し全体の様子を見極めないといけないということで、今現在、交渉の推移も見ながら、影響値について算定を進めようとしている、そういった状況にあります。

質問者① [Q]：これが最後となりますが、油圧ショベルについて教えていただければと思っています。今回、9 ページで受注高をご言及いただいておりますが、主に米国で代理店の在庫調整が進んだことから増加ということでありますけれども、現状の在庫水準についての認識について、適正に戻ってきているのか、まだもう少し下げねばいけないのか、そのあたりにご言及いただきたいという点と。おそらく油圧ショベルも、今回の関税影響の下りの影響を受けるのではないかと推察しますが、例えばこれが値上げによって、御社にとってはある程度転嫁できるようなメカニズムは、少し検討の俎上に上がっているのかどうか、その点も含めても言及いただけますでしょうか。

渡部 [A]：北米の在庫水準、昨年後半かなり高止まりしたこともありまして、在庫減に販売促進等、加速をして努めてきたわけですが、1 クォーター経った時点では、基本、過去の平均的な、ある適正な水準の在庫にほぼ近づいてきているという、そういう認識には立っております。

ただ、そういった過去の平均水準というのが、それをもって底打ちをして、どんどん販売が増えていくかという、若干やはり北米の金利の動向ですとか、もしくは今現在の経済環境の様子見的なものもありまして。もともと私どもは油圧ショベルについては下期以降から徐々に回復という想定に立っておりますけれども、そういった線に本当に乗ってくるのかは、もう少し見極めが必要かなとは考えております。それから、関税影響につきましては、おっしゃるとおり北米で販売しています油圧ショベルの多くの部

分は日本からの輸出になります。こちらもやはり競合の状況を見ながらにはなるとは思いますけれども、やはり一定の現地で価格への反映というのはせざるを得ないんだろうなとは思っていますが、こちらもありどのタイミングから価格の見直しをかけるかというところは、現地の在庫の状況、それから競合他社との競争性、そういったものを考えながらもう少し見極めていきたいなと考えています。

質問者② [Q] : 2 点あります。

1 点目が営業利益の評価ですけれども、メカトロニクスとインダストリアル マシナリーは、特にセグメントの内訳が変更されていて、半導体関連が移っているので、前年同期の比較をしづらいなということに基づき、もし可能であればセグメントの組み換え前と前年同期で比べていただいたときに、メカトロニクスの営業利益額の水準、もしくは利益率の水準ってどう変化しているのかご言及いただきたいんですけれども可能でしょうか。

渡部 [A] : 今回お示ししている 24 年度の第 1 四半期の実績につきましては、各集計資料について、特にセグメント間の内訳につきましては、25 年度からの機種を組み替え後に遡って修正しております。

ですから、例えばメカトロニクスセグメントの数値であれば、今回、1 クォーターで営業利益率 7.4% となっておりますけれども、それに見合うものが前期は 6.8% であったということで改善しているという、そういうふうに見ていただければよろしいかと思います。

要は、今回メカトロニクスの中では、やはり大きな比率を占める変減速機については、全体のこの傾向と同じで徐々に回復傾向にはあると見ていただければよろしいかと思います。

質問者② [Q] : 昨年同期って、メカトロニクスで営業利益率は 3% 台、もしくは 2Q だと 1% に行かないぐらいでしたが、そこは改善してきているという理解でいいですね。

渡部 [A] : はい。そう見ていただいて結構です。

質問者② [Q] : 2 点目が油圧ショベルです。ロジスティックス&コンストラクションの受注高自体は 954 億円でプラスに転じていますけれども、どうでしょうか、この回復トレンドが続くと理解していいのか。それとも月次の受注高をご覧になっていると、やはり様子見ムードが広がっているのか。今後の油圧ショベル、クレーン、それぞれトレンドとして需要が伸びそうか、横ばいなのか、落ちていくリスクがあるのか。もしヒントがあれば教えていただけますでしょうか。

渡部 [A] : ロジスティックス&コンストラクションのセグメントの、この 1 クォーターの傾向は、特に油圧ショベルについては、先ほども申し上げましたように、下期に向けての北米での回復シナリオが少し様子を見ないといけないところがありますけれども、基本徐々に回復基調にあるとは理解はしております。

一方、その他の建設機械のクレーンとかについても、若干やはり弱含んだ部分もあるんですけども。このあたりのクレーン関係については、やはり個別の、例えば産業用のクレーンについては大物品の動向によって変わってくることもありますが、産業機械については今後も堅調が続くであろうということと、建設機械のクレーンについては、やや北米、それから国内、弱含んでいるところもありますので、こちらはやはり今後一本調子ということにはならないだろうなとは思っています。

質問者③ [Q] : 申し訳ないけれども関税のところでもう 1 回整理するのは、先ほど渡部さんの話で変減速機が日本とか、ベトナムとか、メキシコからアメリカに輸出する話もあって。ショベルも日本から結構輸出されていると思うんですけど、他の事業のクレーンとか射出成形機とか、結構アメリカの売上が 1Q だけでも 500 億円ぐらいでしたので、どのような種類、どういう形で売上を立てられていますか。

イメージで、アメリカの現地生産、現地販売の比率とか、現地生産の中で鉄とかアルミとか部品とか、どのぐらい現地で調達されているか、ヒントがあったらすごい助かります。

渡部 [A] : なかなかこれは事業ごととなってきますけれども。アメリカで、われわれが関税影響を受けるであろうと見ている大きな事業としては、一つは油圧ショベルですね。こちらは北米での油圧ショベルの一定の部分にその影響があるという、これは分かりやすいところですけども。

その他で言いますと、もちろんプラスチック加工機械についても北米への輸出というのは、これは日本、それから欧州のドイツから輸出があります。ただ、これも機種別の売上の地域別の比率に近い。そういうイメージを持っていいただければいいと思います。

その他で言いますと変減速機ですね。変減速機につきましては、最終製品の部分的な部品を、例えばベトナムから輸入。それからメキシコから調達。そういった構成になっていまして、北米での、アメリカでの売上の本当に何割が関税影響を受けるかというのは結構精査してみないと単純に影響が見通せないという、そういう状況にあります。

その他では、精密機器の冷凍機関係、そういったものが若干、北米での輸入品を含めた売上を立ててますが、こちらは全体としては大きな影響がない範囲だろうというところですかね。

あとは、アメリカの中で建機クレーンの関係、こちらは Link-Belt 社で販売をやっておりますけれども、その中に含まれる日本からの輸出、クローラクレーンの部分、そういった部分が影響があると思われる

のと、やはり北米で生産をしているモバイルクレーンについては、他国から輸入している鉄鋼関連の部品もありますので、そういったものが少なからず影響を受けそうだという、そういった形にはなっております。

全体に、どの事業で金額的にどういう影響があるかは、今、前提条件の想定も含めながら見直して検討しているところであります。

質問者③ [Q]：確認で、ショベルのお話で OEM 供給はどうなっていますか。

渡部 [A]：OEM、CNH 社への供給については、北米向けについてもあります。

質問者③ [Q]：これは非関税になるんですか。これはお客さんが負担を負うと思いますか。

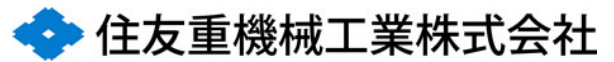
渡部 [A]：このあたりは、先ほどの価格へどう転嫁していくかという検討項目の一つにはなろうと思えますけれども。どういう形で関税コストをどこが負担していくかというのは、この協議事項になろうかなとは思っています。

質問者④ [Q]：一つだけですけれども、冒頭にご説明いただきました 1 クォーターの進捗ですけれども。上振れと下振れもそれぞれありましたが、具体的に、例えばこの 1 クォーター 112 億円の着地というのは、結局、社内対比と比べますと実は 100 億円だったとか、具体的にどれぐらい今、上振れか下振れかというのは数字はございますでしょうか。

渡部 [A]：正直、社内ベースで言うと、全社でいうと為替影響は省くと、大体 1 割から 2 割の間の好転とは見ております。ただ、今回もともと社内の計画自体が 1 クォーターから 2 クォーター、それからファーストハーフからセカンドハーフに改善していくという、どちらかという後半に改善を織り込むという、景気の回復を織り込むという、そういう計画になっておりますので、若干、当初 1 クォーターの出足については固定費の発生の状況、例年遅れていく傾向もありますので、先行きについてはもう少し今後の景況感を見守る必要があるかなと考えています。

質問者④ [Q]：要は関税の影響は多分これから出てくるんですけれども、年間 600 億円という数字につきましては現時点でどうでしょう。多少誤差が出てくるかもしれませんが、それに近づいていくような考え方と理解してよろしいでしょうか。

2025 年 4 月 28 日（月）



渡部 [A]: 現状を申し上げますと、インダストリアル マシナリーのセグメントの中で、今回、先程も申し上げましたが、イオン注入装置のような半導体関連の事業の受注、売上が、かなり進捗が芳しくないという事実がありまして。これが年初の計画では下期から回復に向かう想定になっていますけれども、足元を見ますと、ややそのペースを下回っている懸念が強いということで、このあたりが今後のポイントになるのかなとは考えております。

以上