

決算説明会 質疑応答  
(2026年12月期 第1四半期)

[登壇者]

執行役員 財務経理本部長 石丸 新(以下、石丸)

質問者① [Q]: 3点ありまして、1点目が第1四半期の振り返りについてです。営業利益に関して、構造改革効果がメカトロニクスとインダストリアル マシナリーでどれぐらい期初計画比で進捗できているか、ロジスティック&コンストラクションは関税影響が出てきてるんじゃないかと想像しています。この第1四半期の受注・売上・利益をどう自己評価しているか、振り返っていただいてよろしいですか。

石丸 [A]: 第1四半期の振り返りということですが、構造改革は、いずれの項目も基本的に進捗しています。それを踏まえて社内計画比についてご説明させていただきますと、受注は、社内計画からかなり上振れしているという状況です。半導体製造装置関係は減っていますが、北米のショベルが堅調であるとか、欧州でのバイオマス発電や、海洋構造物を受注していて、このような評価になります。売上はほぼ社内計画通りで、前年から上振れしていますが、オンラインになります。大体想定していた通りで、先ほど受注のところで申し上げた半導体製造装置が低調ということはありませんが、それを他が補ってほぼ予定通りということです。一方、利益は構造改革が進んでいるということで、社内計画からしても、好転の方向ということで、構造改革の進捗に加えて、個別採算の改善や固定費削減効果もあって改善が進んでいます。

質問者① [Q]: 2点目がロジスティックス&コンストラクションについて、おそらく輸出がほぼ100%なので関税影響を受けている中で、今回のセクション232の関税変更に伴う影響と、あらためて価格転嫁をどれぐらい行えているか、伺ってよろしいですか。

石丸 [A]: ロジスティックス&コンストラクションはご指摘のとおり関税の影響を受けることとなります。第1四半期決算の中で一時的なコスト増要因を申し上げましたが、ここに関税によるコスト増が入っております。具体的にいくらというのは、申し上げられませんが、結構インパクトがあ

るということに加え、それ以外にも特殊費用が出たりしたことで、ショベル事業は若干下振れたこととなります。

質問者① [Q]: 3点目です。油圧ショベルの需要見通しを若干変えていると思います。北米であれば、3万5,000台から3万8,000台へ通期の需要見通しを変えていて、欧州とアジアは引き上げ、日本は引き下げていますが、どのように需要見通しを変えたか伺ってよろしいですか。

石丸 [A]: 北米は元々弱含みということだったんですけども、実際のところはそれほどでもなく比較的堅調で、実際そうなっていることで、数字を変更しているということになります。欧州も、この第1四半期はかなり受注が堅調に入ってきたこともあって、上方修正したということになります。一方、アジア、特に中国は若干厳しい状況かと。日本は、足元それほど大きな動きがない中で堅調に推移するかと。そういう見立てをしてるということになります。

質問者② [Q]: 半導体製造装置について。メカトロニクスのクライオとか、インダストリアルマシナリーのイオン注入装置で方向性がいろいろ違うと思うんですけど、他社では結構半導体製造装置の需要動向がいいという話もあるんですけど、御社は逆の方向です。これはどうなっていますか。特にイオン注入装置の受注動向が好転するような兆しはありますか。

石丸 [A]: イオン注入装置は、足元非常に厳しい状況にあるというのは事実です。主力に考えている、特に国内のパワー系とか、イメージセンサーのマーケットがまだ動いてないというのが実態だと思っております。もう一つ主力にしている中国関係もなかなかマーケットの動きが鈍いということに加えて、中国の場合は調達先の方針といいますか、国の方針も含めて、計画の延期や修正というものがあって、なかなか厳しいというのが足元の状況です。この先、楽観視せずに状況を注視していくということで。ただ長い目で見ましたら、主力のイメージセンサーとかパワー系も戻ってくると思いますし、そこをまずはきちんと固めていくということになります。

質問者② [Q]: マテリアルソリューションズSBUの第1四半期受注予想は元々通期で450億円と思うんですけど、進捗率が6%と極めて滑り出しが遅いというところで、国内のパワー半導体、イメージセンサーが戻るという期待感もあるかもしれませんが、中国のビジネスがあまり回復しないような状況で、もう4カ月過ぎた中、今期見込みを達成するのは相当難しいですか。

石丸 [A]: 第1四半期は、若干特殊な要因が入っております。お客様から大口のキャンセルが入っておりますので、一時的にかなり数字が下に振れてるとというのが事実です。中国は、マーケットそのものは、スローながらも動いているというのは事実としてあるかと思っております。そんな中で日常的に引き合いもあれば、案件の中止、延期といったものが出てくる、出たり入ったりするところで、キャンセルを除いて何とか数字を作っていくということになります。

質問者② [Q]: 大口案件のキャンセルは国内ですか。

石丸 [A]: 国内ではなく、輸出になります。

質問者② [Q]: メカトロニクス収益性が思ったよりよかったというところで、すごく滑り出しがいいんですけど、これは去年から構造改革をヨーロッパでいろいろ行われて、個別案件もあるんですけど、他の要因もあるのですか。

石丸 [A]: ヨーロッパの構造改革は、想定通り進んでるということに加えて、メカトロニクスの主な製品は、ドライブテクノロジーSBUの変減速機と、アドバンステクノロジーSBUの極低温冷凍機ですが、変減速機の方は最近ようやく効果出てきたわけですが価格改定にかなり精力的に取り組んでおります。それによって売上が改善しまして利益率がアップしているというのが一つ大きなポイントということです。アドバンステクノロジーSBUは、極低温冷凍機、特に半導体のコンポーネントであるクライオポンプが引き続き堅調で利益率も高いということに加えて、事業部門で引き続き固定費抑制も進めておりますので、結果として高い利益率を出している状況になっております。

質問者③ [Q]: インダストリアル マシナリーのプラスチック加工機械で体質改善をされたという説明があったと思うんですが、体質改善ってどういうことでしょうか。

石丸 [A]: プラスチック加工機械は、構造改革が必要だということで、人員対策をしておりますし、機種整理・統廃合、あと拠点整理、全体的に固定費構造を見直すことを特に国内でやっています。欧州も同様で、全体の需要が減る中で人員対策も含めて、全体の固定費構造を変えているところです。

質問者③ [Q] : ロジスティクス&コンストラクションは先ほど一時的なコスト増ということで、米国での関税コスト増加などがあったんですが、「など」とは何でしょうか。

石丸 [A] : 北米で大規模な建機展示会がございまして、そこで出費しております。その費用が対前年比という意味では結構な増加になって、結果として採算が一時的に悪化してるということです。

質問者③ [Q] : エネルギー&ライフラインです。プロジェクトの採算改善は、具体的にはどのようなプロジェクトがどのように改善したのか伺えますか。

石丸 [A] : プロジェクトの採算改善は、ここで言っているのはエネルギープラントです。一品もので、何十億、何百億というものですので、作り込んでいく中で、コストをきちっと枠込めして押さえていくと、採算が改善しその効果が出たということになります。

質問者③ [Q] : 前回の決算でおっしゃっていた造船所向けクレーン、ゴライアスクレーン、これの増産について検討をされているということなんですが、第1四半期が終わり具体的な検討状況と、進捗がありましたら教えて欲しいんですが。

石丸 [A] : それについては政府見解が出まして、まず造船会社各社と対話をしております。そんな中で先々の需要を確認しながら進めてるということになります。一方社内では、まずは自社で作る能力ということで設計・製造の能力、これはすぐにはできませんので、計画を立てながら増強を図っていくと。さらに自社だけではできませんので、特に外の業者の方々に対して、どのぐらい能力を上げられるかというようなことも検証しながら、サプライチェーン全体で増産体制に取り組むというような対応を進めていることになります。

質問者③ [Q] : その外注というのは海外含みますか。

石丸 [A] : そこはまだ検討中という段階です。現状でサプライチェーンの中に海外というのはほぼ入っておりませんので、それを広げていくことは検討の余地はあるかもしれないですけども、今のところあまり考えられないかと思っています。

質問者④ [Q] : ロジスティクス&コンストラクションの利益水準は、年間目標に向けてかなりス

ローペースだと思うんですけども、製品別に想定との違いを解説いただけますか。

石丸 [A] : ロジスティックス&コンストラクションの利益面で申し上げますと、大きく対前年も含めて貢献しているのは、産業用クレーン分野です。あとクレーンで建設機械クレーンがありますけど、こちらは北米がまずまず堅調に稼いでるところです。一番問題なのは建設機械ショベルです。こちらは売上は増えているわけですけども、一時的な費用も含めて利益はかなり落ち込んでいる状況になっています。

質問者④ [Q] : 期初計画との対比でも、いまいちなのはショベルだけという感じなんですか。

石丸 [A] : 社内計画に対してはおっしゃるとおりです。ショベルが若干ショートしています。

質問者④ [Q] : 産業用クレーンは、用途別開示があり、今回の3カ月間は全部造船向と記載があったと思うんですけども、受注自体は前年同期3カ月よりも減っています。今、造船会社からどういう受注の仕方をしてるか、どんな状況ですか。

石丸 [A] : 受注自体が減ってるのは、タイミングの問題等々ございます。あと昨年ちょっと取り過ぎた、多かったという二つの側面があると思います。一方、造船会社との話ですけども、おっしゃるとおりこの第1四半期はすべて造船向けだったということなんですけども、これはどちらかといいますと、今話題になっている政府から出てきた一連の大規模投資とあまり関係がなく、造船会社がかかり設備の老朽化も含めて更新されるということもあり、その案件が集中したということになります。これからどうするんだというのは、造船会社と引き続き会話を進めておりまして。巨大なプロジェクトになる可能性もありますので、どれだけ私どもができるのかということ、会話をしながら進めるという状況になっております。

以上