

2024 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答要旨

《実績・通期見通しについて》

Q1：3Q の業績を踏まえ通期見通しを上方修正しているが、保守的にみえる。余力を残しているという理解は良いか？

A1：通期予想は、3Q 実績で前回予想を上回った部分を修正しています。国内・海外ともに若干の余力は残していますが、発表している予想値を上回ることができるよう取り組んでいきます。

Q2：豊田自動織機のエンジン認証不正に伴う生産停止の影響はどの程度か？

A2：1 月までで、認証不正に伴う稼働停止や、その他の地震影響や点検などでの停止影響も含め、国内で約 17,000 台前後の減産が行われており、その分の売上・利益の減少は発生します。2 月以降の影響はまだ不確定ですが、影響は国内のみであり、海外は計画通りに推移しています。減収はあるものの、全体的な影響は限定的と見ています。ただし、減産が長引く場合、予想値の達成が難しくなる可能性もあります。

Q3：バルブ事業について、3Q では営業利益率 9.8%と改善し、4Q の予想は低下している。その背景について教えてほしい。

A3：バルブ事業では、2Q は営業利益 7.2%でした。3Q での利益率改善の要因は、為替が円安で推移したことや、材料等の価格が高止まりする中で、価格転嫁活動が効果を出していることです。また 4Q は物量減少に伴い、固定費率が高まり、利益率を押し下げっていますが、若干保守的にみている部分もあります。4Q の為替前提は 140 円/\$ としていますので、それ以上の円安や、3Q レベルまで物量が増えれば、実績は上振れる可能性があります。

Q4：前回予想より営業利益が 10 億円上方修正されているが、この要因を教えてほしい。

A4：営業利益の修正、プラス 10 億円の内訳は、プレス事業で 8 億円、バルブ事業で 2 億円となります。プレス事業では物量増加で+1 億円、値下げの抑制で+4 億円、他に為替差益、原価改善、労務費減が増益要因です。バルブ事業は若干の物量減少と為替差益で差し引き+2 億円です。なお、前年同期比較では国内の物量増加の影響も大きいですが、またアメリカの事業体で今期は生産が安定し、人財の定着が進み、良いサイクルが回っています。来期以降も日本とアメリカは良い傾向が続くと予想しています。

《来期見通しについて》

Q5：トヨタグループでの一連の不正発覚を受けて、グループ全体で生産の適正化を検討するという話も出ているが、実際にトヨタの生産台数計画を見直す動きや、品質管理の強化要請について展開はあるか。また、価格改定のプレッシャーが緩和される可能性など、新しい情報があれば教えてほしい。

A5：来期の台数計画については、現在発表されている 340 万台からどの程度リスクを見るかを考慮して検討しています。足元 2 月～3 月の内示は若干減少しているものの、その後の方針はまだ展開されていないので、情報展開を待つ必要があります。当社としては、この状況を学びとして、製造現場を見直す前向きなアクションに繋げていけると考えています。また、販売価格改定について、現状では具体的なお話はありません。

Q6：24年度、生産台数は大きく増加しない、為替は円安がこれ以上大きく進むことはない、人件費を含むコストはインフレで増加している、このような外部要因から予想すると、来期の業績見通しについては大きく利益は伸びない、堅めで計画するという見方で良いか？

A6：24年度計画の前提値として、まず一番大きい要因は生産台数になります。23年の状態で充分高い水準にあるので、同水準か、若干減少しても当社としては充分な利益を出せると思います。原価については、人件費のアップおよび、エネルギー費・原材料の高騰など原価アップ要因はありますし、国内の新工場建設で減価償却費が年間16億円ほど負担となる点も含めると、利益マイナス要因は多々あります。

当社は引き続き台当たりの受注単価向上に取り組んでおり、国内に建設した新工場についても効果が現れる見込みです。設備稼働率は、24年度には半分程度、25年度には8割、26年度にはフルに埋まる計画です。24年度は踊り場的な時期となるかもしれませんが、償却負担も順調に解消し、過去の改善や開発成果が25年度以降には全面的に現れると期待しています。

《その他について》

Q7：「2-10 来期に向けて」の「今後の取り組み」で示された投資効率・バランスシートの改善に関して、政策保有株の売却の他に、施策を検討されていたら教えてほしい。

A7：当社は、純資産に対する政策保有株式の割合が高い状態であるため、20%以下を目安に、順次売却を進めることが主な施策となっています。

Q8：「2-8 トピックス」において、アルファード・ヴェルファイアでの受注点数が大幅に増加したと説明があったが、その背景を教えてほしい。

A8：もともと当社にとって、ミニバンは弱いセグメントでしたが、アルファード・ヴェルファイアは長期間、高い販売が期待できるモデルということで、モデルチェンジ前の早い段階で、顧客に対し超ハイテンなどの提案を積極的に行いました。これが評価され、従来より多くの受注をいただきました。弱いセグメントを、他車種と同レベルまで強化することで、全体のバランスがよくなるため、今後もこういった提案活動をすすめていきます。

以上