

2022年10月28日
トヨタ紡織株式会社

2022年度 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

Q 1 : ロシア撤退に関わる費用について、第 2 四半期だけでどれくらい費用が発生したのか、下期にかけての影響も含めて教えてほしい。

A 1 : 当社のロシア事業はトヨタ自動車の場内外注でオペレーションしており、建物、土地は会社の資産に含まれていない。今回の損失費用には、退職金の引当金ならびに棚卸資産の処分で 30 億円程度、従業員の再就職支援等の退職コストで 5 億円程度、固定資産の減損ならびに仕入先への一定の補償など 23 億円程度を計上している。ロシア事業は利益が出ていた為、下期にかけては減益要因になる。

Q 2 : 第 2 四半期の 3 ヶ月で市況変動の増減益が 4 億円程度プラスになっている。どういった部分で取り返しているのか。また、下期に 64 億円マイナスの見通しだが、どのような想定を置いているのか教えてほしい。

A 2 : 市況変動について、費用の発生と回収のタイミングがずれており、前年度のものを上期に計上している。そのため、第 2 四半期に回収が進んでいるように見えている。海外から先行でいろいろお話を聞いていただけており、下期については海外から回収が進んでくる。日本も徐々に話し合いが進んでおり、少しずつ回収、価格転嫁を進めていきたい。

Q 3 : 通期シート計画台数の見通しについて、トヨタ自動車の生産計画 970 万台の前提だったと思うが、前提を 910~920 万台に下げたのか。通期の台数計画について教えてほしい。

A 3 : トヨタ自動車の世界生産計画 970 万台に対し、当社はグローバルで 840 万台のシート生産を計画していた。それに対し、海外含む各地域でお客様と情報交換を行い、減産のリスクを織り込んだ結果、グローバルで 50 万台下方修正の 790 万台とした。特に日本地域においては、従来 300 万台の設定に対し、足元の日当たり台数をベースに我々独自で算定し、30 万台減の 270 万台と見込んでいる。

Q 4 : 通期業績予想の営業利益増減要因の中に、ロシア事業終了に伴う費用の計上が 89 億円とある。先ほど説明いただいた金額 58 億円との差について教えてほしい。

A 4 : 通常の損益と会計上の引当をした処理に差があり、上期にロシア事業終了に伴う費用で計上したのは 61 億円。先ほど申し上げた割増の退職コスト、固定資産の減損、棚卸資産の処分、仕入先様への補償を引き当てている。今後は、結果的に国外に持ち出すことができない固定資産や棚卸資産の廃棄費用と、従業員の方々の再雇用の支援等の費用が発生する。

Q 5 : ロシア事業終了に伴う費用について、今期の一過性費用が総額でどれぐらいになるのか。来期は発生しないと考えてよいのか。

A 5 : 事業終了に伴う費用 65 億円程度が今期の一過性費用と認識している。我々は事業終了を決めたが、清算ということではまだ決定していないため、残っていただく従業員の費用や固定費などの一部は来年もわずかながら発生すると見ている。

Q 6 : スライド 12 ページ。社内努力の合計 104 億円について、構成差や諸経費で大きな金額が入っている。この未達リスクも含め、どういった取り組みをしていて、どのような確度で数字を積んでいるのか教えてほしい。

A 6 : 構成差については、減産ロスの縮小や市況影響の回収努力等を入れている。合理化はいろいろな原価低減等のアイテムを積み増ししながら、グローバルでやれるところを最大限やるということで、10 億円をさらに積み増している。一番大きいのは諸経費で、今期は過去 2 年間コロナ禍でできなかったカーボンニュートラルの取り組み、設備の更新・メンテナンス等を、意志を持ってやってきた。しかしながら、この減産を受け、必要なところを重点指向でやるということで、グローバルで約 46 億円の経費削減を進めている。

Q 7 : シートの台数と売上高の関係について、日本地域は上期が 128 万台、下期が 142 万台で、上・下で 1 割ぐらい増えるという想定になっている。それに対して売上は、数パーセントの増加になっている。またアジアも同様な形になっている。台数ほど売上が伸びない理由を教えてほしい。

A 7 : 日本については台当たりの平均売価が低下してきており、例えば主力の SUV では、本革仕様、合成皮革のシートでモーターが付いたパワーシート、シートベンチレーションシステム等の高付加価値のものが割と生産の主力であった。その構成比率が減っており、ファブリック仕様や、合成皮革のシートでもモーターが付かないマニュアル仕様へのシフトが進んでいる。アジアについては、8 月に立ち上がった小型車の影響で、下期に車種 MIX が小型車のほうにシフトすると考えている。

Q 8 : 構成比率の変化について、消費者が購入する時に上級オプションを選ばなくなったということなのか、あるいは、様々な供給制約がある中でベースグレードのほうが作りやすいなど OEM の作りやすい車種になっているのか。

A 8 : 推測になるが日本の車種は例えばセーフティの関係や、コネクティッドなど半導体を使う部品がたくさんある。我々のデータから見ると日本地域で顕著にこの状況が表れている。ただ、その先の最終ユーザーのところもあり、計りかねている。

Q 9 : 台数以外で何か来期の見方について、自信を持てるような話があれば紹介してほしい。

A 9 : 今回この増減産を続ける中で、我々もいろいろと学びがあった。例えば生産体制のシフトにおけるグループ会社も含めた要員の確保や、生産ライン等が止まっている中での設計の変更など VA の検討等に全社を挙げて取り組んだ。そういう弾込めをしてきており、増産基調に入った時には、生産性がより一段上がってくることを期待している。

また、固定費、研究開発費等については、2025 年の中期経営計画の実現に向けて早期に成果が出るように、優先順位をつけてブラッシュアップしている。

Q 10 : シート生産で 790 万台は結構高い水準だと思う。その環境下で、収益水準が今ひとつ出ていないという言い方もできなくはないと思う。この現状認識、または 2025 年の営業利益目標 1,000 億円強との乖離について説明してほしい。

A 10 : 今回の決算の特徴として、増産対応を見据えてスキルを持った方々の雇用を維持しながらオペレーションをしている。本来であれば、変動化できるところを固定化して、スキルをさらに磨いており、限界利益という点では悪く、苦しい決算になってきている。従来 of 平準化された生産が続いてくると、我々の得意としている生産性の向上で競争力を上げていけるとしており、今は辛抱の時期と考えている。

以 上