

2023年2月3日

トヨタ紡織株式会社

## 2022年度 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

**Q 1 : 資料の 21 ページ。北中南米地域の四半期利益とシート台数について、シート台数の水準に対して赤字が大きくなってきている。こういった背景があつてこの入り繰りが出ているのか、一過性の要因も含めて教えてほしい。**

A 1 : 上期はプラスでオペレーションを続けていたが、第 3 四半期はモデルチェンジをしたラグジュアリーSUV が一時的に減産をした影響で少し苦戦をしている。一方、このモデルについては第 4 四半期では増産に戻るので、構成が良くなると見込んでいる。また一過性の費用として、今期ではなく、来期に立ち上がる新製品・新車種の生産準備費用を一部使い始めている。

**Q 2 : 中国地域の第 3 四半期について、シート台数が第 2 四半期の 44 万台に対し、第 3 四半期が 40 万台と下がった一方で、営業利益は上がっている。シート台数自体はトヨタ自動車の台数と比べて落ちていないので、モデルミックスで変化があつたのか。**

A 2 : 第 3 四半期にお客様からの回収分が 10 億円ほどあり、その影響だと理解している。

**Q 3 : 第 3 四半期全体について、計画に対して営業利益が良かったのか、悪かったのか。計画に対する進捗の評価を聞かせてほしい。**

A 3 : 地域ごとの生産台数や、いくつかのグレードミックスが見込みと少し違っているところはあつたが、収益確保のため費用の使い方について優先順位付けや効率化をするなど、公表値達成のためにいろいろ腐心し、ほぼ計画どおり進捗したと評価している。

**Q 4 : 第 4 四半期の立て付けについて、シート台数の計画を変えていないが、トヨタの 1~2 月の生産台数を見てみると、前四半期との比較で増えなさそうな感じがする。トヨタの 3 月生産がそのまま弱くなり、920 万台を切っても、一応この数字は、ある程度射程圏なのか。場合によっては回収が進めば上振れ余地があるのか。どんなニュアンスでこの第 4 四半期を考えておけばよいか教えてほしい。**

A 4 : 当社はトヨタの情報を参考に足元の日当たり台数がどのぐらい出ているか、どの車種のどのグレードかを見ながら台数の積み上げをしている。大きく日当たり台数が変わらなければ、我々の見込みに着地していくと期待している。構成については、現時点での想定できるモデルミックス、グレードミックスを当てはめている。2月・3月も最後までしっかり注視していきたい。

**Q 5 : 日本地域は台数増加に伴って売上高と営業利益がそのまま良化という理解の仕方でよいのか。受注残を少しでも減らすため、日本地域に生産を振り向ける意向がトヨタにあると思う。そうすると前回の計画や第 2 四半期、第 3 四半期と比べ、第 4 四半期に向けて車種ミックスも良くなっていく可能性があるのではないかと想像される。そういう効果は織り込まれているのか教えてほしい。**

A 5 : 日本地域の第 4 四半期について、台数は前回計画対比で 10 万台ほど増えると思っているが、車種ミックスは良化するとはあまり考えていない。車種ミックスおよびグレードミックスは、もう少し悪くなるのではないかと保守的に見ている。これらのミックスが悪化しなければ、上振れる可能性もあると思っている。

**Q 6 : 欧州・アフリカ地域について、第 3 四半期から黒字になり、年間でも黒字という見通しになっている。どのような背景で良くなっているのか教えてほしい。**

A 6 : 欧州・アフリカ地域は、通期の台数計画は前回 85 万台から変わっていないが、コンパクト SUV が好調で車種ミックスが良くなっていること、および新製品効果を積み増したことから、営業利益をマイナス 20 億円からプラス 10 億円に見直している。

**Q 7 : トヨタの 2023 年生産台数が下は 950 万台、上は 1,060 万台ということであり、国内の生産が増える一方で生産変動リスクもあると思う。新年度を迎えるにあたって、人員や、生産体制など事業体としての構え、特に国内について考え方を教えてほしい。**

A 7 : トヨタから出た 1,060 万台という大きな方向性を基に、我々の事業計画やグローバルでの構えをどうするかという議論を、現在検討している。まず、要員の構え、設備能力、それから新製品の切り替え対応について、1,060 万台に対応できるかどうか能力検証をしている。一番のポイントは、各国での要員の確保、それからサプライチェーン全体での要員確保であり、グローバルでのサプライチェーンを含めての能力調査を行っている。昨年度、今年度と雇用維持費用が発生したが、社内的には柔軟な体制を学ぶ機会となるなど、減産リスク対応のいろいろなノウハウをためてきた。  
事業計画については、減産にも対応できるように、台数的には少し厳しめに立案し、増産効果が出ればその分だけは増益側に効くといった計画になるようミニマムラインでしっかりとやっていきたいと考えている。

**Q 8 : 自助努力として費用の効率化という説明があり、利益の増減要因分析でも、諸経費の増加が従来の方より年間では圧縮されている。具体的にどのような活動なのか事例を示してほしい。また来期以降もそのような取り組みが継続できるのかを確認してほしい。**

A 8 : 将来に向けた投資費用は将来に向けた弾込めであり、大きくは下げないという強い意志を会社として持っており、ここについてのいたずらな削減はやっていない。各事業部や各地域と精査をし、規模の縮小や、実施時期の変更など、優先順位付けを行い総費用としては抑えていくオペレーションを進めている。来期に向けて予算は増える傾向にあるが、効率化、優先順位付けに引き続き取り組んでいきたいと思っている。

**Q 9 : 資料 23 ページ。アジア・オセアニア地域の第 4 四半期は、台数増に対し売上・営業利益の落ち込みが想定されている。要因を教えてほしい。**

A 9 : アジア・オセアニア地域の第 4 四半期について、インドネシアやインド等で新たな拡販の増産効果が出ており台数としては伸びてくる。一方で売上・営業利益については、コンパクトモデルが増産になるため、従来の操業度から得られるものよりも若干、限定的だと考えている。

**Q 10 : 中国地域について、台数見通しを厳しめに見ているが、具体的な車種・モデル、あるいは北部か南部かなどを教えてください。また、その背景について、半導体不足やコロナによるロックダウンなど供給サイドの問題なのか、それとも需要サイドなのか、どのように捉えているのか教えてください。**

A 10 : 中国地域は昨年と比較して台数全体は伸びてきている。内陸のセダン系と、北部のミドルセダンの生産台数が、少し足踏み状態になっていることが我々の懸念材料となっている。  
背景には供給サイド、需要サイドの両方の要因があると思っているが、我々が注視しないといけないのは、中国で急激に BEV 販売比率が上がってきているということ。我々が生産をしている車種と BEV との競争が、台数に影響が出てくると思っている。電動化の動きを見ながら、構えをどうしていくのかを慎重に考えてオペレーションを続けていきたい。

**Q 11 : 第 3 四半期の収益について、一過性要因は中国地域での遡及修正 10 億円以外に何かあるか。第 3 四半期を実力値として捉えたときの来期を見る上で、何か気をつけなければいけないことがあればご指摘いただきたい。**

A 11 : お客様からの価格転嫁は、第 2 四半期時点の見通しよりも回収率が上がっている。一方、グローバルでのサプライチェーンをどう守っていくのかといったところもあり、サプライチェーンへの価格転嫁のスピードを加速している。当社からサプライヤーへの価格転嫁が回収よりも早いいため、それが収益影響にどう出るかを注視している。

**Q 12 : 資料 11 ページ。車種構成差他が、前回予想のマイナス 147 億円から今回マイナス 183 億円に増えている。来年に向けての大変なプッシュファクターだと思われるので、その背景を確認させてほしい。**

A 12 : 特に日本の車種で、SUV や MPV の台数が想定よりも出ていない。我々が持っているデータではグレードミックスも悪くなっている。こういったところが来期解消されてくれば、この辺はポテンシャルになると考えている。車種構成の良化を来年期待したい。

以 上