

2024年4月26日

トヨタ紡織株式会社

2023年度 期末決算説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 販管費と営業利益の間にあるその他の費用が第4四半期だけで 150 億円ぐらい出ている。この 150 億円について改革の効果なども含めて、どういった部分に使われているのか説明してほしい。また実績の実力値を教えてください。

A 1 : 資料の 21 ページにある通り、2023 年度第4四半期の営業利益は 19 億円となったが、実力値は 107 億円程度と分析している。型費の早期回収や設変費用の回収がプラスで入っている。一方で、マイナス側として、子会社化して持っていたファブリック事業に、欧州のファブリックメーカーから出資いただく契約を結んだ。その際の評価損をその他費用として約 60 億円計上している。これについて当社は体質強化費用として前向きにとらえている。加えて、積極的なトヨタ以外 OEM へのチャレンジ結果として、中国地域において債権回収が難しい案件が出てきており、貸倒引当金を 11 億円ほど計上している。

Q 2 : 第4四半期のその他費用は 150 億円程度ある。他にも大きな費用があるのではないか。

A 2 : TB カワシマの費用が約 60 億円、それに加えて貸倒引当金が 11 億円ある。その他の大きな費用としてはアルゼンチンのインフレ会計影響のマイナス部分を入れており、ここが膨らんでいるように見えている。

Q 3 : 第4四半期の実力値が 107 億円程度とすると、やはり計画が保守的に見える。トヨタ自動車の台数前提や価格転嫁の辺りを保守的に見ていて、ここにもう少し上振れ余地があるという理解でよいか。

A 3 : 労務費の転嫁について、トヨタ自動車に我々の実態を把握していただいた上で、前向きな議論をしている。まだ実現はしていないが、日本地域においてはかなりの部分回収できる見立てをしている。海外地域については、引き続きの話し合いの中で、回収が上振れていく余地があると思っている。今のところ実現の確度が見えていないので、見通しに織り込んでいないが、トヨタ自動車にも前向きに受け止めていただいていると思うので、ここはオポチュニティとして捉まえている。

台数前提については、トヨタ自動車の計画から中国地域のみ一部見通しを下げている。ここが台数前提通りになるとオポチュニティになると思う。

保守的ではないかという指摘について、一つは労務費の価格転嫁がある。これはグローバルでトヨタ自動車も、それ以外の OEM もこれから具体的な交渉に入るところがあり、ここに少しずれがある。

もう一つは将来に向けた弾込めという意味での固定費増加がある。幾つか紹介すると、人的投資として労務費が 60 億円ぐらい増える。これは将来に向けた機能強化、人員増による。その他、色々な制度変更を日本中心にやっていく。例えば人材不足の中で再雇用者のベース賃金をアップして、経験豊富な方にご活躍いただく、また政府主導で行われている高いレベルの昇給などがある。アライアンスの関係では、新しく子会社になった会社の固定費が増加する。開発費は 2030 年に向けた BEV やインテリアス

ペースクリエイター、新事業の分を数十億円増やしている。その他に米州地域での新拠点、DX、カーボンニュートラルなど固定費を戦略的に使う部分が織り込まれており、利益見通しが少なくなっている。ただ2025年に営業利益率6%から7%を目指すと言っているので、弾込めしつつも2030年に向けては、営業利益率を段階的に上げていく目標でやろうとしている。

Q 4 : 第4四半期にその他費用が150億円ほど出ていて、そのうちTBカワシマ分が60億円、中国地域での貸倒引当金が11億円、これで71億となる。季節性を考慮して第4四半期でその他費用が20~30億円出るとすると、残り60億円~70億円ぐらいがアルゼンチンのインフレ会計影響と考えてよいか。元々の営業利益930億円という計画にインフレ会計の影響が入っていなかったと思うので、第4四半期の実力値は107億円よりもっと上だと思うがどうか。

A 4 : アルゼンチンのインフレ会計影響はもう少し金額が少ないが、そういったイメージで理解いただければと思う。影響が大きく見えるが、この1月から3月に相当インフレが進んでおり、調整も大きくなっている。このインフレ会計影響は確かにその他費用に入るが、その上の営業利益側で利益が膨らむ部分もあるので、そこはオフセットと考えていただきたい。

Q 5 : 資料4ページについて、操業度は豊田自動織機の影響とリコールで堤工場が止まっていた影響による生産量の減少か。また、そこで減産になったモデルに車格の高いアルファード等も含まれていた影響で構成差がマイナスになっているという理解でよいか。また、新年度は構成差が全体連結で30億円のプラスになっている。その前提を地域含めて説明してほしい。

A 5 : 資料4ページの構成差については、ほぼアルファードの台数減の影響と思っている。見通しの構成差について、グレードミックスはハイグレードからミドルグレードになることで利幅という点では少し下がってくる。一方で2023年度の後半から2024年度にかけて大きなSUV等が立ち上がった。この生産が正常化してくるとモデルミックスは良化する。この台数の差し引きで今回の見通しを作っている。従来は仕入先であったところが新たにグループ会社になったことで原価改善等も進むようになるのでプラスサイドに出ている。

Q 6 : 資料15ページ、欧州・アフリカ地域の台数が結構落ちる見通しになっている。また営業利益も大きな減益幅になっている。これについて説明してほしい。

A 6 : 欧州・アフリカ地域は2024年度に台数が約11万台減り、台数減以上に利益減が大きいいくつかの要因がある。一つは非トヨタの或る車種がEOPを迎え、この利益が減ること。もう一つはトルコにおいて政府主導で最低賃金が40%ぐらい上がっており、この回収がこれからということ。

それから前向きな話として、非トヨタの受注活動にこれまで以上に力を入れ出しており、人員の増加や生産の構えに対する費用を織り込んでいる。加えて、型費回収が25億円程度入っていた2023年度は利益が膨らんでいたということもある。

Q 7 : 資料 16 ページ、中国地域の 2024 年度見通しについて、上期下期をくらべると下期の方が強くなっている。中国地域は例年旧正月の影響で、下期は弱くなりやすいと思うが、こういう見通しになっている背景に関して台数なのか、ミックスが良くなるのか、その辺りについて説明してほしい。

A 7 : 台数が下期で少し増える前提で見通しを組んでいる。加えて成都で新しく SUV が立ち上がってくる影響がある。不透明な状況はあるので、引き続き注視をしていきたいと思っている。

Q 8 : 全体的な戦略の方向性について、評価損や工場の生産停止などにより一時的に収益が下がっているだけでこれから先にはあまり関係ないという話なのか、それとも今回、設備投資も増やしているし、人的資本という話もあった。そういった大きな流れの中で、2025 年の営業利益 1,000 億円というよりは 2030 年の目標を重視すべきだという話なのか。戦略的な方向性の変化について教えてほしい。

A 8 : 台数見通しが 2023 年度と 2024 年度で大きく変化しない中で、ものづくりの力は効率化も含めて上がっていくと思っている。一方で労務費のところ、特に今、人的投資と言っているが、これは単純に労務費が上がるだけではなく、さまざまな施策も含んでいる。今、自動車部品産業、自動車産業はどうやって労働力不足を解消しながら、それを克服して競争力をつけていくかという問題を抱えている。人のところで先行して費用が出ているが、ある部分はトヨタ自動車含めて価格転嫁等の話も具体的に進んでいる。抱えている問題を OEM、それからサプライチェーン全体でどうやって乗り越えていくかが課題だと認識している。やるべき施策はしっかりやっていく一方で、社長の白柳も言っている通り、競争力の向上が当社にとっての一丁目一番地であると認識しているので、少し背反していくところを 2024 年から 2025 年にかけて、どういうふうに手を打っていくかを考えていきたい。

設備投資について、特にアメリカ地域と中国地域で新しい工場や物流の効率化に向け、自動化を織り込んだ大きな投資をしていく。従来、人が関わっているところを省人化していくとか、人が検査をしているところにロボットを入れていくとか、そういう投資も入っているので、この成果が 2025 年以降に出てくると思っている。かなり巨額な投資が続くので投資対効果、費用対効果についてはもう少し整理しながら、分かりやすく説明をしていきたい。ここをやり切らないと 2030 年の目標には到達しないと思っているので、全社をあげてしっかりやっていきたい。

Q 9 : 中国地域について、資料 24 ページを見ると収益が厳しくなっていると思うが、ここ 1 年というより、2 年後～4 年後を考えたときに、この収益源だった中国拠点は御社にとってどういう意味を持つのか。どんな対策をしていくべきなのかについて、率直なご意見をいただきたい。

A 9 : 中国地域について、この先、2 年後～4 年後を見たときに市場環境としてはどんどん厳しくなっていくであろうと思っている。資料 24 ページにある通り、我々の営業利益率も 2022 年から 2024 年にかけて、じわじわと下がってきている。ただ、我々が中国に出て二十数年経つが、かなり歴史のある大事な地域であり、パートナーシップを組んでやってきているので、引き続き注力していく大事な地域と考えている。

今、トヨタ自動車だけでなく外資の OEM はどこも中国 OEM にシェアを奪われている。しかも BEV、HEV

だけではなくガソリン車も含めて、ものすごい値引き競争で、かなり車両の値段が下がっていく中で利益を出していかなければならない。そのような中で我々は今、広州に新たな拠点を作って将来に向けた投資を積極的にやっている。この投資自体の効率化も図りながら、次の BEV のモデルが立ち上がったときにはトヨタ自動車と一緒に収益性を上げていきたい。

今回、貸倒引当金を計上するようなことが起きたが、我々にとって中国の BEV はかなり勉強になる地域だと思っている。シート・内装含めて完成するところまで行っているのだから、これを次の拡販に生かして BEV についても中国地域で引き続き力を入れていきたい。

Q 10 : 資金の使い方について、自動化など設備投資にもかなり使われる部分があると思うが、それ以外で、例えば持ち合い解消で今後売りが出たときの自社株買いは検討しているか。あと、トヨタグループにおいて、持ち合い解消と併せて、ホーム&アウェーの強化などグループ内の協業強化を検討されているかのような話も聞こえたりする。何か御社でもそういったグループ内での取り組みがあれば教えてほしい。

A 10 : 設備投資や将来に向けた研究開発投資についてはブレずに、しっかりやっていきたい。キャッシュアロケーションについて 2030 年中期経営計画にてガイダンスさせていただいたが、今後アライアンスが 2030 年に向けては必要になる場面もあろうかと思うので、その辺りをにらみながら使っていき、まずベースの営業利益をしっかりと稼いでいく。

自社株買いの可能性等について全く否定はしない。今回もグループの各社が売り出しをしたタイミングで、自社株買いをさせていただいた。今後の流動化の観点、それから株価の観点も見ながら、必要であれば必要な額をしっかりやっていく。

この 3 月末を締めたとこで見ると大株主の顔ぶれが少し変わってきている。個人株主が大変増えてきており、個人投資家様とのコミュニケーションを、ご参加の皆様も通じながら、していきたいと考えている。

ホーム&アウェーについて、トヨタグループで当社の株を持っていたが、資本とビジネスは従来から切り分けられていると思っている。例えば米国地域においても非常にコンペティティブな状況にあるし、中国においても同様の状況にある。そういう意味で従来から資本を持っていたから仕事そのまま来る状況ではなかった。我々の競争力をより評価していただきながら、我々としての存在価値をどうやって出していくかだと思っている。グループビジョンも出されたので、そのビジョンをしっかり受け止めて、そこから我々がどのような提案をしていけるか、それからトヨタ自動車やトヨタグループに評価をしていただける企業にどのように変わっていくかが今後のポイントだと思う。我々としては内装のリーダーとしてしっかりと存在感を上げていきたいし、今後も競争力をつけていきたいと考えている。グループ内での取り組みについて、現時点ではコメントできるようなレベルのものはない。

以上