

2020年11月11日
トヨタ紡織株式会社

2025 年中期経営計画説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 2025 年の利益目標に一過性の利益増減要因はあるか。

A 1 : 2025 年利益目標に一過性の要因は含んでおりません。客先のアライアンスパートナーへの売上拡大、BEP 70%に向けた固定費の効率化、日本・米州での生産再編等による限界利益向上により利益目標を達成して参ります。

Q 2 : 5 年間で 2500 億円の設備投資計画の内訳はどうか。

A 2 : 2025 年中期経営計画では年間 500 億円に設定している。従来のプロジェクト汎用投資を効率化、また IoT、AI の活用により維持向上分を低減し、その分で将来投資を維持して参ります。

Q 3 : 2025 年度の営業利益目標 1,000 億円に向けて、時系列ではどのような軌道か。

A 3 : まず 2020 年中期経営計画の利益目標 700 億円を早期に達成します。その上で段階的に向上する計画ですが、2023 年～2025 年は新規顧客の台数の伸びに不連続な部分が出てくるため、年度ごとに少し差が出て参ります。

Q 4 : 今後、シート・内装品の付加価値をどのように上げていくのか。

A 4 : 付加価値を上げるアイテムとして昨年東京モーターショーで紹介した M X 1 9 1 に含まれる安全拘束装置、パーソナル空調、覚醒維持システムの実装を目指します。また、シート骨格種類の削減、新興国の専用骨格により、コストを下げながら各地域にあった製品を提供して参ります。更に、autoneum 様・日本特殊塗料様との JV（ジョイントベンチャー）にて、カーペットや天井、ドアトリムの防音性など様々なシミュレーション・評価を活用し、材料まで踏み込んだ提案をして参ります。

Q 5 : 2020 年度のコロナ影響を除いた営業利益率見通しが目標の 5% に近付いている点について、どのように評価しているか。

A 5 : お客様台数のコロナからの回復のほか、徹底的なベンチマークによる競争力の強化と、経営情報の早期把握実現による課題の潰し込みにより、着実に稼ぐ力が身につけてきています。

Q 6 : 2025 年までの地域ごとの収益性、成長性をどのように見ているか。

A 6 : 中国地域は順調に伸びていくと考えています。アジア地域は軽自動車レベルの価格で収益性を上げることになるため、かなり苦勞すると考えています。欧州アフリカ地域で新規顧客への新たなチャレンジの成果が出始めるのは 2025 年以降になると考えています。米州は、ロット工程とジャストインタイム工程で効率的にスケールメリットが出るように、選択と集中をしていきます。日本地域は、工場の再編を行い、BEP 70%を徹底的に目指し、単独決算での利益拡大を目指します。

Q 7 : 2025 年中期経営計画の目標達成の確からしさ。

A 7 : お客様から 3 年分の台数計画をいただいております。2020 年～2023 年までの売上目標はかなり自信を持っています。原価の 7 割を占める材料・部品の真の現調化による限界利益率の向上、また固定費低減を徹底的に進め、BEP70%を実現し、営業利益率 6%～7%を達成いたします。

以 上