

2021年11月11日
トヨタ紡織株式会社

2021年度 年央事業説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 2015年のアイシン・シロキからトヨタ紡織へトヨタ向けシート骨格機構部品事業の移管に対し、今回トヨタ以外の OEM 向け商権の移管を検討開始することになった背景を教えてください。

A 1 : 2015年のトヨタ向けシート骨格機構部品事業の移管以降、トヨタ以外の OEM 向け商権の移管について毎年協議を重ねてきた。当社に実力がついてきたことで、検討を開始することになった。商権移管により競合グローバルメーカーに対する競争力をつけていきたいと考えている。

Q 2 : アイシン・シロキのトヨタ以外 OEM 向け商権の移管について、実力が付いてきたことが背景にあるとの説明だが、具体的に当時と比べてどういう点が変わってきて、今回の意思決定に至っているのかを教えてください。

A 2 : 当時と比べてデバイス関係の部品、シートトラックやリクライナーなど TNGA 骨格に寄与する部品を当社で開発・生産をはじめ、アイシン・シロキが生産している部品も、自社で開発・生産できるような実力が付いてきた。今でもシロキで生産していただいている部品があるが、同時に当社の工場でも作っている。それを統合して一括生産できるようにしたいと考えている。

Q 3 : シート表皮・カバーの事業戦略について、インテリアスペースクリエイターを目指す中で、上流の工程を御社に取り込んでいくという理解で良いか。その結果、利益にどれくらい影響があるのか。

A 3 : デザインが決められていると、表皮の特性やデザインの傾向などでシートカバーに負荷がかかり、シワや耐久性に問題が生じる。当社がデザインや表皮まで踏み込んで、より良い形状・性能を引き出せる表皮、カバーの形状を追求していく。その実現に向けトヨタに出向し、表皮の初期開発に参加し始めている。2023年までにトヨタから任されることを目標に進めている。また、これにより開発期間30%削減を見込んでいる。

Q 4 : MX191 は画期的な取り組みではあったが、初めての取り組みということで消費電力に課題があったかと思う。MXnext は前回に比べてどこを変えてきているのかを教えてください。

A 4 : MX191 はご指摘の通り電力を多く使った重いシステムになっていた。その対策はまだ進んでいないが、ソフトウェアの開発に着手しており、電力をそれほど使わない軽いシステムに変更していくように、MXnext の取り組みと並行してシート事業部で進めている。

Q 5 : 戦略 OEM への拡販について、グローバル OEM の主要サプライヤーになるとのことだが、御社がグローバル OEM と交渉をする中で、どういう所が競合他社に対して足りていないと言われるのか。また、グローバル OEM の中でしっかりとしたポジションを築いていくのに必要なことは何か。

A 5 : 開発サプライヤーとして、グローバル OEM の受注を狙った活動に取り組んでおり、具体的には価格競争力などの優位性をしっかり示す必要がある。また現在、デバイスの開発は初期段階から任せていただいているが、骨格や車室空間全体でのコンセプトの提案ができるようになると、グローバル OEM に認めていただけると考えている。

Q 6 : 2025 年目標の数字を見直すとのことだが、2021 年度の実績見直しによる見直しなのか、新型コロナウイルス感染症の状況や半導体不足の影響、新車の需要が高まっていることなど新たな検討をしなければならない事業環境が出てきたことによる見直しなのか、見直しの考え方を教えてほしい。

A 6 : お客様の台数の影響、新型コロナウイルス感染症に対し、我々の変化対応力がついてきており、売上・限界利益が拡大していること。加えてアイシン・シロキからのトヨタ以外の OEM 向け商権の移管、表皮の自前化など、技術力が向上していること。それらを踏まえて、思い切った数字を示したいと考えている。

Q 7 : 以前の中期経営計画の説明ではユニット部品事業を成長軸に伸ばしていくという説明だったと思う。シート骨格事業の再編で他販を取り込んでも割合は変わらないのか。事業別の見通しに何か変化があるのかを教えてください。

A 7 : シート事業、内外装事業、ユニット部品事業の売上割合は以前ご説明した 7:2:1 の割合から変わっていない。それぞれ事業を拡大する事業戦略を立てているので、その目標の達成に向けて活動していく。アイシン・シロキからのトヨタ以外の OEM 向け商権の移管は検討段階だが、他社販が当社に来ればその分だけ売上は増加する。

以 上