

2023年7月28日

トヨタ紡織株式会社

2023年度 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 第1四半期実績の中に一過性の要因があれば教えてほしい。

A 1 : 第1四半期実績の一過性利益は35億円ほどで、内訳として型費の利益が20億円程度、売価遡りによる利益が十数億円入っている。型費は主に日本が5億円、米州が6億円、中国が6億円。売価遡りは主に米州が9億円。一過性利益を除けば第1四半期の営業利益は185億円程度と見ている。

Q 2 : 通期見通しについて、トヨタのシート台数前提は、1,000万台ぐらいに合わせてきたと思うが、営業利益は第2四半期、下期が保守的に見える。何かリスクがあるのか。今回の修正の立て付けを教えてください。

A 2 : トヨタの台数前提について、上期は実績と直近内示までを反映しているが、下期はまだ詳細な情報がないため、期初公表値を据え置いている。為替の第1四半期実績は1ドルあたり137円だが、第2四半期以降は期初の125円を維持している。また車種構成は足元で良くなってきているが、下期において日本以外構成の良化を織り込んでいない。こういったことから、営業利益は第1四半期が221億円に対し、第2四半期が148億円と少し下がる見通しになっている。

Q 3 : 株の持ち合い解消について、グループ全体で議論が出ているかと思う。今後、例えばトヨタが御社の株を売却した時、流動性を高めるために、あえて自社株買いは引き受けないことも選択肢になるのかどうか。あと、今回の持ち合い解消と併せて、グループ全体で何か株の持ち方を議論されているのか。また少数株主持ち分について、御社に利益が残るような再編の議論が出ているのかどうか。持ち合い解消について今どんな議論をされているのか、教えてください。

A 3 : 当社の政策保有株式は連結純資産に対して1%未満で、資本効率に大きな影響はしていないと判断しているが、コーポレートガバナンス・コードの考え方に則り保有意義を検証し、取締役も含めた議論をしっかりとっていく。既に金融機関や保有意義の薄れた特定の銘柄については、順次売却をしてきている。グループ他社がグループ株の持ち合い見直しについて言及していると認識している。自社株買いについては、広くいろいろな角度でこの状況をしっかりと把握して対応していきたい。子会社の株の持ち合いについては、そのビジネス次第である。歴史的に合併の意義が薄れたところは、議論が進んでいく可能性があると思うが、現時点では具体的なプロジェクトとかプランはまだ持ち合わせていない。

Q 4 : 北中南米地域の利益について、第 1 四半期は利益が出ている中で、第 2 四半期は赤字になるように見える。これは一過性の利益が影響しているのか。また下期に向けても 10 億円程度の利益ということで、これは保守的な部分があるからなのか。利益の出方、実力値について教えてほしい。

A 4 : 第 1 四半期の営業利益が 19 億円に対し、通期の予想が 10 億円ということで 9 億円ほど減っているが、これはアルゼンチンのインフレ会計の影響を見越している。期初の計画には入っていなかったが、今回、通期の予想にこの影響を 36 億円ほど会計上の費用として入れており、これがなければ 46 億円ほどの利益と見ている。

Q 5 : 中国地域は一番リスクがある地域と認識している。第 1 四半期は利益がしっかり出て、全体としても年間の台数は前年並みという計画だが、今後何かリスクを見込んだほうがよいのか。下期は固めて見ており、そのレベルから変動がないということなのか、考え方を教えてほしい。

A 5 : 中国地域については期初から一定の減産リスクを見ており、現時点の市場動向は、当社の期初公表レベルから大きく変動していないと判断している。利益の見え方については、為替の前提レートの置き方による影響が出ている。ただ、中国系 OEM の BEV 対応がこれから進んでいくと、お客様への影響、生産への影響が出てくると思われるので、中国の各拠点と連携を取りながら、お客様や市場の動向を捉まえて、しっかり追従していきたい。

Q 6 : トヨタの生産台数について、上期までは年間でいくと 1,010 万台のベースにしているが、下期は従来そのままなので、年間では 1,010 万台にはなっていないということか。

A 6 : 上期はトヨタの内示をベースにグローバルで積み直しているの、トヨタが発表した 1,010 万台レベルになっている。

Q 7 : 今回の上方修正の中で車種構成をきちんと反映したのかどうか。実績では改善してきているということだが、下期はさらに今の計画に対しての車種構成改善の可能性はあるのか。

日本地域の営業利益は第 1 四半期と第 2 四半期であまり変わらないような前提になっている。下期だけではなくて第 2 四半期も車種構成改善による利益増余地があるように見受けられるかどうか。

A 7 : 足元では特に日本地域の車種ミックス、それからグレードミックスがかなりよくなってきている。日本地域の下期の台数はトヨタ年計の 10%減で見ているが、構成良化は通期で見ているので、台数が増えれば、そのミックス分が増えてくる。海外地域は、下期に構成の良化を織り込んでいないので、台数が出てくれば、台数の増加分と構成の良化分の両方が利益に影響すると考えている。

Q 8 : 通期見直しにおける市況の影響は前回計画からマイナスが 5 億円ほど増えている。生産台数の増加が原材料に影響するのか、それともコストが上がっているのか。市況影響について説明してほしい。

A 8 : 市況高騰は当初 136 億円で見えていたところ、少し抑えられて 128 億円ぐらいになる見直し。一方、回収は当初 90 億円程度と見ていたが、今のところそこまで届かない見直しとなっており、この差が出ている。回収については、引き続きお客様との話し合いを続けている。

Q 9 : トヨタが電動化をかなり加速させていくという話だが、モーターコア等について、例えば 2025 年でもどれぐらいの規模感を見ておけばいいのか。また、トヨタの発表で開発を加速することがあるか。

モーターコアは、今後規模が大きくなっていき、それに対応してキャパシティも広げていく成長事業と捉えてよいか。

A 9 : モーターコアは、今後さらにマーケットの需要が増えてくると思っており、技術を磨きながら拡販努力をしている。日本だけではなく、今後、BEV 市場が拡大していくと思われる地域での拡販・生産等、あらゆる機会を捉まえて、絶対にやっていくという強い決意で対応している。現時点で当社が保有している設備の稼働率はかなり高いレベルにあるので、今後、受注の機会に恵まれれば新たな投資を検討していきたい。

Q 10 : 今年設備投資について、第 1 四半期は非常に進捗率が低いと思う。どんなことが起こっているのか、どういったものが入っているのか教えてほしい。

A 10 : 設備投資を通期で 820 億円というのは、当社が今まで経験したことがないぐらいの大きな投資規模になっている。内訳には、中国地域での能増、米州地域での新工場、日本地域の物流新拠点など、グローバルで土地や建物の投資が入っている。加えて、カーボンニュートラル・DXにも大きな数字が入っている。第 1 四半期は 130 億円の計画に対し、実績は 89 億円で 40 億円ほど減少している。その内訳には例えば海外でのカーボンニュートラルに向けたソーラーファームの投資など、政府の認可遅れにより第 2 四半期以降に消費時期を見直したアイテム等がある。投資については効率化を図ると共に、実現額についても精度を上げていきたいと考えている。

Q 11 : ネットキャッシュのポジションについて、どのような理想の形を描いているのか。将来予期せぬ事態が発生した場合に、どのぐらいの余力を持って御社が対応できるのかを推し量るためにも、必要最低なキャッシュのレベルの財務目標があれば説明してほしい。

A 11 : 現預金、現金同等物は 2,600 億円ほどある。一方、有利子負債、社債等は 1,500 億円規模で、ネットキャッシュはプラスの 1,000 億ぐらいある。今期の設備投資は 800 億円強と、われわれとしては過去にないレベルの投資をしており、償却を超えた分はしっかりと確保していく。2025 年、2030 年というところまでは具体的な計画には落とし込めていないが、新しいビジネス、新しい領域への投資、研究開発等をしっかり進めていくため、しっかりと資金確保をして、財務で支えながら会社の成長に取り組んでいきたい。

Q 12 : ネットキャッシュのポジションは 1,000 億円程度が目安で、例えば自己株買いをすることになった場合でも、そのぐらいの目線のところでコントロールすると考えてよいか。

A 12 : 自社株買いは、今までわれわれの優先順位としては少し低かった。このキャッシュの持ち方等も考えながら、資本効率をどうやって上げていくかということ、トヨタグループの各社が動き始めていることも聞かえてくるなかで、機を逸することなく動けるようにしっかり準備をしていきたい。

**Q13 : モーターコアについて、中長期的な収益目線としては、例えば三井ハイテックのモーターコア事業の利益率、大体 7%から 10%をベンチマークとして見て差し支えないか。カシメや接着工法を比べる
と御社の新技術のほうが利益率は高くなりそうに思える。可能な範囲で教えてほしい。**

A13 : ここは非常にコンペティティブなところで、三井さんに限らずモーターコアをやっているところに対しての技術的、またコスト的な優位性を開発や生産、投資規模の目標にしている。今後、拡販が続いていき、新たな投資が始まる場合は、当社の優位性のある生産技術力をさらに優位に運べるように、開発、それから生産技術力を磨いていきたい。

以 上