

2025 年 1 月 31 日

トヨタ紡織株式会社

2024 年度 第 3 四半期決算説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 今期の業績について、計画に対して好調ということだったが、一過性の要因があったのかどうか確認させてほしい。

A 1 : 第 3 四半期の 10 月-12 月の 3 カ月の営業利益が 181 億円で、営業利益の実力値は 215 億円程度と見ている。一過性としては、マイナス方向に客先稼働停止影響が△47 億円、内訳は米州インディアナの稼働停止の影響が逸失利益や稼働停止のロスを含めて△41 億円、日本の仕入先への減産補償が△6 億円程度である。加えて、中国の体質強化ということで、固定資産の減損が△10 億円ほど入っている。

プラス方向は約 20 億円で、そのうち型費の回収が日本、アジアで計 10 億円程度、日本で客先から過年度費用の回収 10 億円ほどが入っている。

Q 2 : 北中南米は、第 2 四半期から第 3 四半期にかけて、シート台数は増えたが赤字が拡大している。

第 2 四半期は米州インディアナの稼働停止ロスがあったと思うが、第 3 四半期は台数が戻ってくる中で赤字が拡大しているのは、インディアナで何か要因があるのか。

A 2 : 米州インディアナの稼働停止ロスは、第 2 四半期（7-9 月）が△54 億円、第 3 四半期（10-12 月）は△41 億円で、生産台数が 10 月の後半以降で段階的に戻ってきているため第 3 四半期でも影響を受けている。

ただし、2 月からはほぼ元の生産台数に戻ると聞いている。この稼働停止ロスが今期かなり大きく米州に効いているため、客先へ稼働停止補償を交渉しており、第 4 四半期に補償が入ってきて通期で北中南米の営業損益がブレイクイーブンとなると見込んでいる。

Q 3 : 中国事業の状況に関して、第 3 四半期実績は補助金等の影響があり販売台数が予想を上回ったと理解をしているが、第 4 四半期の販売環境をどのように見ているか。

他社では構造改革費用を積むケースも出てきている中で、中国事業に対して今後どうしていくかを改めて教えてほしい。

A 3 : 中国の第 4 半期の状況としては、例年 春節休暇の影響で稼働日が少なく総じて減産傾向にあると捉えている。加えて、補助金の政策の打ち切りがあるかどうかというところで、第 3 四半期はかなり特需で増産があったと見ている。その第 3 四半期に比べると、第 4 四半期の生産台数は稼働日の関係、それから特需の収まりにより、やや減産を見込んでいる。

中国地域の今後の見方としては、中国資本の OEM の販売台数が非常に強く、日系 OEM が相対的に苦戦している状況であるため、情報を取りながら一定のリスクを織り込む必要があると考えている。

当社の製品は客先の近くに工場を構えて製造するため、生産拠点の統廃合はなかなかしづらい環境にある。自動化や自動倉庫など、さまざまな工程内の改善等を進めており、そういったことで柔軟に対応していきたい。

Q 4 : 通期の業績予想について、前回発表から基本は変えていないという理解でよいか。

A 4 : 地域別の売上を中国が前回の 2,000 億円から 2,200 億円の、逆に日本で前回 9,400 億円から 9,200 億円と内訳を変えたところはあるが、全体としては変えていない。

Q 5 : 通期の業績予想が少し保守的に思えるが、生産台数が上振れば利益も上振れると考えてよいか。日本でこれから挽回生産が入ると思われ、また米州も 2 月にインディアナの工場が本格再開と先ほどコメントがあったのに対し、第 3 四半期と比べて第 4 四半期がいずれも生産台数が減る予想となっているため確認させてほしい。

A 5 : 今回、通期の全体の生産台数について、前回予想を据え置きとしている。ただ、日本や、米州、中国、は予定どおりいけばもう少し台数が出ると見込まれるため、アップサイドのオポチュニティがあると思う。一方で、業績予想の利益に米州の稼働停止補償の客先からの回収を含めているが、まだ交渉中のため回収額や回収時期が想定と異なる可能性がある。

Q 6 : 来期の事業環境の見方として、生産台数のレベル感や、地域ミックス、リスク・オポチュニティをどうご認識しているか。

A 6 : 地域別や車種モデルごとに傾向をみて、リスクを織り込む必要があるかどうかを考えながら今、来期の生産計画を組んでいる。強い回復を見込んでいる地域もある。サプライヤーも含めての生産能力がしっかり追従できるかという点や、地政学リスクの不透明さなどもあり、よりアンテナを高くして早め早めに打ち手が利くように、柔軟な生産体制で進めていきたい。

Q 7 : 来期の数字を考える中で、米国の関税の影響がどう影響してくるのかを伺いたい。基本的には、客先の工場の近くで現地生産をされているので、あまり影響ないと思っているが、具体的に例えばメキシコ、カナダなどの地域から米国への輸出額がどれくらいあるのか、影響をどのように考えるとよいかご解説いただきたい。

A 7 : 当社は、カナダ、米国、メキシコに、それぞれ大きな拠点を構えている。

カナダに関しては、客先の近くに工場を構えており、カナダから米国への輸出はあまり大きな金額ではない。シートの組立てを米国、カナダで行っているが、シートの構成部品であるシートカバーの縫製をメキシコで行っているため、このメキシコから米国への取引の関税がどうなるか少し頭を悩めている。ただ、かつてこのシートカバーの縫製工程は米国からメキシコに移管し、今はその生産設備や技能が米国にはないため、メキシコからのオペレーションをしばらく維持しながら、時期や期間を見極めていきたい。

客先と連携を図りながら、適材適所の観点に立ってどこで作るのかをもう一度、生産企画も含めて検討

している。

Q 8 : 米州について、今 実力値が今どれぐらいの形になっているのか知りたい。

今まで北中南米地域の収益は苦戦していたが、年初からいろいろと合理化をする中で実力としてはどれぐらい収益性が改善してきているのか。来期の利益を考える上で教えていただきたい。

A 8 : 今、米州の全社を挙げて改善活動をしているが、減産の影響があまりにも大きく、その改善活動の効果が見えにくくなっている。第3四半期累計（4月－12月）の実力値としては、減産がなくてもまだプラスにならないぐらいのレベルと見ている。当初言っていた改善は少しずつ成果が出てきているが、狙った効果のところまではレベルが達していない。まだまだ打ち手はあると思っており、来期は操業が戻り、新しい工場も立ち上がるため、改善活動をしっかり進めながら収益に貢献できるようにしていきたい。

以 上