2024年度 期末事業説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 資料 11 ページ米州地域の足元課題に関して、今回の物流再編を決定した背景やどういった効果が見込めるのか教えてください。

A 1 : 米州地域は、物流の動線が非常に長く、輸送費が高額になっている。シート組立工場の近くで部品を一気通貫でつくって輸送費を削減していきたいというのが今の考え方。DX を使って部品メーカーを効率よいルートや時間帯でまわり、積載効率を上げ輸送費を下げっていく。

Q 2 : 中国地域について、トヨタビジネス、トヨタ以外のビジネスを含めて、少し長い目線で見て中国をどうしていくのか。考え方を改めて教えてください。

A 2 : 中国地域を中長期的に見ると、シートの生産台数が伸びていっても価格競争がより厳しくなると見込まれるため、スピード感を持って課題に対応していく。

具体的には、資料 12 ページにあるが、広州の小虎島に新拠点をづくり、稼働を始めている。ここで加工費ハーフに向けた取り組みが進んできている。これをまず中国で横展開し、その後グローバルに広げていく予定。また、開発のスピードが大事になるため、中国地域の統括会社の開発人員をこの一年で倍程度に増やした。加えて、中国企業と様々なパートナーシップを結び、SDV に向けたソフトウェアの開発もしている。そういったことを総合的に一つずつレベルアップしていき、トヨタのビジネス、それから現地の OEM にも売り込んで、売上を伸ばしていこうと考えている。

Q 3 : 資料 15 ページの、「快適な移動空間の実現に向け、手の内化すべき技術」として記載されている技術について、投資に対してリターンを回収できる見通しがあるか。

A 3 : 投資に対するリターンはしっかり考えていきたい。すべてを当社でつくるわけではなく、いろいろな会社と連携しながら、開発、そして生産も委託するところも含めて全体を考えて収益を増やしていく。

Q 4 : 資料 15 ページについて、「快適な移動空間の実現に向け、手の内化すべき技術」において、どういふものを期待できるのか。アイテムをご解説いただきたい。

A 4 : まず、「次世代シート」の「動的乗り心地性能」は、当社がトヨタグループの一員である強みを活かして、車とマッチングした動的運動性能を考慮したシートを開発することで、心地良いドライビングやハードなドライビングを可能にしたい。また、「インフォテイメント」については、「ディスプレイインテグレート」と書いているが、内装やシートの裏など、ディスプレイを搭載するスペースが内装部分にはあり、空間内でいかにインフォテイメントを楽しんでもらうかを実現したい。

Q 5 : アフターマーケットに関して、もし事業機会があるものがあればご紹介いただきたい。

A 5 : 資料 16 ページに掲載している開発アイテムとして易解体シートがある。これはシートのバック（背中部分）とクッション（座面部分）が 3 分割に分かれるようになっており、簡単に解体できる。逆にいうと、簡単に装着できるということで、アフターマーケットで好きな部品に交換して、オリジナルのシートができるように企画している。また、特に東南アジアでは、シートにカバーをかける文化があり、そのカバーを今、開発して提案している。現時点では、エンジン系のフィルターがアフターマーケットのビジネスとしてあるが、そこまで大きな金額ではない。けれども、大変大きな市場がある分野なので、フィルターだけではなく内装系のところについても、アフターマーケットでの商品を開発して、これから拡大していきたい。

Q 6 : 2030 年目標に向けて、手ごたえや課題を教えてください。

A 6 : 売上については、シート 1 台当たりの付加価値を増やしていく取り組みによって、シート生産台数の増加以上に売上増を目指していかなければいけない。トヨタ以外への拡販においても、戦略 OEM に加えて、今日ご説明したような新規の引き合いもあり、いろいろな引き合いがきているので、手ごたえは非常に感じている。

地域としては、特にインドは市場全体が伸びる地域で、インド北部、西部、南部それぞれビジネスオポチュニティが具体化して見えており、そこをものにしていくことで頑張っていけると思っている。

一方で、利益のほうは、今日もご説明したが、米州地域で苦戦しており立て直しをしっかりとやっていく。今年を復興の年ということで、組織もかまえたので、米州地域の収益改善を強化していくことでグローバルにバランス良く稼げる力を高めていきたい。営業利益 1,500 億円に向けて、具体的に多くのアイテムを積み上げている。解像度を上げながら自信を持って説明できるようにしていきたい。

以 上