

2025 年 4 月 25 日

トヨタ紡織株式会社

2024 年度 期末決算説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 来期のシート台数の見通しについて、トヨタ自動車の台数前提を教えてください。

A 1 : 来期 25 年度はトヨタ自動車の 1,000 万台という台数を前提としている。その前提から一部地域でぐわずかにリスクを織り込んでいる。

Q 2 : 関税影響について、来期年間を通して費用と客先からの回収のグロスでどれくらいを想定しているか。

A 2 : 来期の見通しに関税影響は基本的に織り込んでいないが、4 月に実払いが発生している部分のみ（2M ドル程度）織り込んでいる。また、客先からの回収については見通しに入れていない。客先と今後協議していく予定。

関税影響のシミュレーションは行っており、当社のアメリカの事業体がアメリカ国外から輸入しているものを対象に影響を最大値で見積もると、大体 400 億円から 500 億円程度と想定している。ただし、これはかなりのワーストケースである。関税率がまだ協議中ということもあり、最も可能性が高い数字をなかなか想定できない。

Q 3 : 2024 年度の第 4 四半期（1～3 月）の実績で、一過性の要因を確認させていただきたい。

また、減損以外に何か一過性の収益・費用があれば補足いただきたい。

A 3 : 減損も含めて△380 億円ほどの悪化要因があり、逆に一過性のプラス要因も 80 億円ほど入って、ネット 300 億円ほどの悪化要因が入っている。それを除くと実力値としては 200 億円程度と考えている。△380 億円の中身は、減損で△320 億円程度、その他で△60 億円ほどあり、△60 億円は第 4 四半期特有の固定資産税の計上や会計的な引当金など。逆にプラスの 80 億円は、大半が北米での稼働停止に対する客先からの補償。

Q 4 : 北中南米地域で減損が発生した要因を補足いただきたい。

A 4 : コロナ禍前に投資してきたものに対して、コロナで潮目が変わり、台数減、インフレ、人手不足などにより過去の投資に対するリターンが得られにくい環境になった。北中南米地域は、南米などを除くと以前から厳しい収益状況だったが、24 年度に新型車も北米で立ち上がり収益の回復が見込まれたため、これまで減損とならなかった。しかし、客先の稼働停止などもあり、結果的に 24 年度も北米は赤字になった。これにより監査法人とも十分議論した上で、283 億円の減損損失を計上した。

昨年来、日本側のメンバーも入って行っている北米の収益改善活動については、効果は出てきている。今年度からの取り組みとして、社長直轄の特別チームを発足し改善に取り組むこと、工程の見直しや編成効率アップといった地道な生産性向上、計画したことを徹底してやりきる職場力の定着、固定費の部

分で設備の汎用化や間接部門のスリム化なども行っていく。同時に、組織マネジメント体制も見直し、25 年度を北米の再出発の年と位置づけて足腰から鍛え直す、そういった気概で取り組んでいる。

Q 5 : 北中南米地域の減損は、米国を中心に全拠点を減損したのか、または特定の拠点なのか教えてほしい。

A 5 : 米国、カナダ、メキシコの拠点を一つの事業体とみなし資金生成単位として減損の判定を行っている。カナダの拠点では収益が出ており、米国、メキシコ拠点で苦戦している状況だが、会計上の要請があり一つの事業体とみなして今回減損損失を計上した。

Q 6 : 北中南米地域の 24 年度実績について、第 4 四半期の減損が△283 億円、連結調整他が 142 億円で通期の営業利益にかなり影響している。結局のところ第 4 四半期（1～3 月）の北中南米地域の実力値はどれくらいだったのか。

A 6 : 北中南米地域での第 4 四半期（1～3 月）の実力は、黒字の 20 億円程度。補足すると、スライド 23 ページに、北中南米の 24 年度 4Q の営業利益△201 億円とあるが、実力値の 20 億円との差は、主に減損△283 億円、北米での稼働停止補償の客先からの回収 75 億円など。

Q 7 : 北米地域の来期見通しについて、今回減損したことにより来期はその分 費用減となると思うが、減損の効果はどれくらいあるか。また、生産台数の回復が織り込まれていると思うが、台数回復の効果はどれくらいあるか。

あわせて、北中南米地域の来期の見通しが、売上は上期・下期で横ばいなのに対して、営業利益は上期が 70 億円、下期 50 億円と差があり、なぜ下期減益になるのか教えてほしい。

A 7 : 減損したことによる来期の減価償却費の減少は、30 億円から 35 億円程度と想定している。
台数については、24 年度は稼働停止があったが、来期は回復し北中南米地域で 24 年度に比べ来期は 9 万台増える見通し。ただし、24 年度は稼働停止の影響を 7 割程 客先から補償いただいたため、台数回復の効果はそこまで多く表れない。
営業利益の上期・下期のバランスについては、下期の一過性の要因が影響している。下期に一部車種でモデルチェンジがある関係で一時的に台数減や、生産準備など立ち上がりの対応費用が出る。

Q 8 : スライド 13 ページの北中南米地域の来期見通し営業利益率 2.2%は、今後どういうレベル感まで改善していく可能性があるか。

A 8 : 営業利益率 2.2%の中には南米地域の分が入っており、南米を除いた北米では、20 億程度の営業利益で、まだ営業利益率は 1%にも満たない状況だ。減価償却費の減少により固定比率は下がるので、あとは限界利益率を上げていき、3%から 4%の営業利益率が出るように努力していく。

Q 9 : 中国地域は、台数が 24 年度は前期から 13 万台減、来期はさらに 24 年度から 18 万台減という予想になっている。台数が減少していく中で、中国地域の利益が悪化していくリスクをどう考えればよいのか。中国地域の戦略や対応策を教えてください。

A 9 : 台数は年々減少してきているが、台数の中身を見ると SUV やミニバンで維持あるいは微増している車種もあり、期待を持っている。

そういった中で来期見通しの中国地域の営業利益率は 7.4%となっている。台数が 18 万台減っても利益率を上げていくということで、相当の努力を中国地域で行っている。具体的には省人化、自動化、当たり前だが経費節減や売価の維持、合理化などを積み上げて、今は辛抱の時期ととらえ、台数が減少する中でも利益率を維持向上させていくための取組みを行っている。

Q 10 : アジア地域の営業利益が第 4 四半期（1～3 月）に少し下がっている。また、来期見通しも台数が増加する一方で減益の見込みとなっている。これらの要因と今後の打開策を教えてください。

A 10 : 一過性の要因として遡りの修正が△20 億円程度入っている。それが無ければ、アジア地域の四半期（3 カ月）ごとの利益の推移に違和感はない。

来期は、24 年度と比較して増産で、これはインドでのトヨタ以外の OEM のコンパクト車の増産を見込んでいることによるが、一方でトヨタの一部車種（SUV・MPV）で減産があり、車種構成としては悪化し利益に影響すると想定している。

今後の打開策としては、インド向けの投資を進めており、タイなどが価格競争で厳しくなるところをインドで挽回していくのが基本スタンスと思っている。

以 上