

2025 年 10 月 31 日

トヨタ紡織株式会社

2025 年度 第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

Q 1 : 上期の営業利益の実力値について解説してほしい。実績の 370 億円は前期末の決算発表で公表された上期予想と同じ金額だが、一方で、品質関連費用が 37 億円、関税影響が 13 億円等、約 50 億円の織り込まれていなかった費用が入っており、それを除くと利益としてはかなり良く出たのではないか。

A 1 : 当第 2 四半期に品質関連費用等の費用を織り込んでいる。一時的なプラス要因などを除くと、第 2 四半期（7 月-9 月）の営業利益は約 210 億円が実力値と見ている。第 1 四半期の実力値を 190 億円程度と見ており、上期の実力値を 400 億円程度と見ている。台数が当初の予想よりも上期で 5 万台ほど上振れていること、関税対策として各地域で固定費抑制のための追加の活動をしており、その効果が表れてきている。

Q 2 : 北中南米地域における、品質関連費用はどういったものなのか。

A 2 : 品質関連費用 37 億円には、2 件のリコール関連費用が含まれている。一つは今月 10 月初めにトヨタから届出された、北米シエナのロングスライドレール溶接不良のリコールの約 22 億円。これは 10 月に届出されたばかりで、実際にいくらの負担になるかまだ決まっていないが、保守的に見積もって計上した。もう一つは約 15 億円で、昨年度（25 年 3 月期）に届出のリコールに関する引当額が過少だったため金額の修正を行った。

Q 3 : 関税影響が年間 30 億円の減益要因として入っているが、グロスでの影響額を教えてください。

A 3 : 通期での関税の影響は、ネットで 30 億円、グロスでは関税発生額が 63 億円、客先からの回収 33 億円と想定している。このネットの 30 億円の負担を大きく分けると二つあり、一つは、海外からアメリカに輸入している部品で、現地生産に競争力があるのではないかと客先と一緒に新たな仕入先探しも含めて検討しており、いったん客先との交渉が保留になっている部分がある。もう一つは、単純に回収の手続き上の要因で、関税の発生と回収の時期ズレにより、今期中に回収できないものが入っている。

Q 4 : 資料 14 ページで、北中南米地域の営業利益は、上期実績 + 12 億円に対して下期は△ 2 億円の赤字の見通しとなっており、もともと下期に切り替えする車種の立上げ費用等も入っていたと思うが、想定に対して変化はあるか。

A 4 : 北中南米地域の上期・下期を比較すると、下期は台数が 14 万台ほど落ちると見ている。これは、もとの計画も、上期が非常に好調で台数が出る一方、下期は切り替えする車種の立ち上げ前後の台数減に加えて、ブラジルでのトヨタのエンジン工場の竜巻被害による稼働停止の影響を入れている。また、関税額も下期のほうが増えると想定した。

Q 5 : 中国地域の状況について、一部の部品メーカーで構造改革費用を積み増しする動きがある。27、28 年以降のモデルから競争が厳しくなってくる可能性があるように思うが、中国事業の見通しを教えてください。

A 5 : 中国地域について、厳しい競争環境がさらに厳しくなっているという認識はあるが、最大顧客であるトヨタ自動車は堅調に頑張っていており、当社としては中国でどこかの拠点を閉鎖することは現時点で考えていない。一方で、中国サプライヤーや中国 OEM は、品質・性能すべてにおいて非常に競争力が上がっており、コストも安い。そのため、当社としてもそれに負けないようにスピード感を持って、開発期間も短くしていかなければいけない。そのため、現地で企画して現地で開発できるよう中国地域の R&D 体制を急ピッチで強化している。

Q 6 : トヨタ自動車が中国サプライヤーの部品を ASEAN でも使うという報道が出ていたが、そういった動きはあるのか。

A 6 : そういったお話は当社のほうまでは来ていない。ただし、中国サプライヤーの進出に備えて、当社としても競争力にさらに磨きをかけることを、アジア地域で取り組んでいる。

Q 7 : 中国でトヨタ自動車がローカルのプラットフォームを使っていくという動きがあるときに、当社としては受注を取りにいくことができるか。

A 7 : トヨタ自動車の中国パートナーの開発陣の関与度が高まることで、より一層フラットに競争力を試される状況に入ってきているのは事実だ。それは本当にフラットにコンペに参加していくということであり、そこでしっかり勝てれば受注できるし、そうでなければ失注する、これはいつでもどこでも同じ話であると理解している。

Q 8 : 日本地域の上期の利益が非常に出ているが、こちらの背景をご解説いただきたい。

A 8 : 上期の日本地域の営業利益が、前年同期が 37 億円に対して今年度 76 億円で倍増したが、要因としては台数が 5 万台ほど増えたことにより操業度が向上したこと。また、構成差の中に新製品効果が +22 億円入っており、これは今期から新しく切り替わった SUV 車が寄与している。一方で、諸経費も例年以上に管理を進めており、それほど膨らんでいないこと、昨年度の費用で今期に客先から回収できたものが数億円程度あり、それらが要因となっている。

Q 9 : 資料 14 ページで、営業利益の日本地域 下期予想 103 億円は非常に良い数字だと思うが、オポチュニティがあるのか確認させてください。

Q 9 : 台数が上期比で +10 数万台増を想定しており、一方で固定費は下期に多く出るため、下期 103 億円を予想している。

Q 1 0 : 資料 3、11 ページの増減解析を見ると、車種構成差他が上期 + 53 億円、通期△20 億円となっており、上期比で下期 70 億円の減益の要因になっている。また今回、通期業績予想を下方修正しており、悪い材料を織り込んだように思うが、上振れの余地はありとみてよいか。

A 1 0 : 前年上期は米国のインディアナで長期間の稼働停止があったが、今期はそれがフル生産になっており、その影響も上期 + 53 億円に入っている。この米州での稼働停止は、前年に稼働ロスがあったのが解消されたことや、大型車が増えるという車種構成の良化も入っているため、大きく見えている。一方、下期は切り替え車種の影響で台数が一時的に減ることや、モデルミックスの変化などにより車種構成も悪化するとみている。

通期業績予想は、特に保守的にみているわけではないが、関税についても、継続的に客先と協議していき、競争力があるのであれば現調部品への切り替えも柔軟にやっていくことを考えているので、そういった点では上向く余地はありとみている。

以 上