

2024年3月期第1四半期

機関投資家向け決算説明電話会議 主な質疑

- Q1. 資本政策に関し、株式持ち合い縮小などの検討状況や考え方について教えてほしい。
- A1. 方向性について現時点で決まったものはないが、市場の声や取り巻く環境の変化などを踏まえ、さまざまな側面から検討を進めていく。
- Q2. 国内向けフォークリフト用エンジン認証の状況、および、欧米など海外の調査の状況について教えてほしい。
- A2. 国内向けにつき、特別調査委員会による調査が継続中で、報告を待っている状態であり、現時点では新たにお伝えできる事は無い。
欧米についても、当局による調査対応を進めている。
- Q3. 車載用電池事業の今後の方向性および当社の役割などについて教えてほしい。
- A3. 当社は以前から、さまざまな可能性を想定して電池の研究開発を進めている。
バイポーラ型ニッケル水素電池の開発・生産で培った知見やノウハウが、リチウムイオン電池の開発に活かしていると考えます。
今後の具体的な製品開発や生産に関してお伝えできることは現時点ではないが、トヨタ自動車の BEV 普及に貢献していきたい。
- Q4. 北米のフォークリフト販売台数見通しを引き下げた要因を教えてほしい。
- A4. 北米における期初の見通しが若干強かったが、精査した結果、サプライヤーの人手不足などで、部品供給が滞るリスクを認識し、見通しを引き下げた。
- Q5. 産業車両事業の利益率が、競合他社に比べ見劣りするのなぜか。
- A5. フォークリフト事業の利益は堅調に推移している一方、物流ソリューションにおいて、プロジェクトの進捗により利益の変動があるが、サプライチェーンの問題、人手不足によるプロジェクトの遅れが起こっており、利益率を押し下げている。
- Q6. 物流ソリューションの今期の営業利益について実績、見通しを教えてほしい。
- A6. 利益の開示はしていないが、サプライチェーンの問題、人手不足の影響などを受け、1Q 実績は低迷している。これらは今後もリスクととらえ、今期の見通しに織り込んでいる。
- Q7. 物流ソリューションの受注について教えてほしい。
- A7. 決算説明資料にある通り、昨年 4Q に比べ増加しており、主に空港事業で回復している。

- Q8. コンプレッサーについて、欧州の販売台数が増えて、中国向けの販売台数が減っていると思われるが、その背景を教えてください。
- また、今後の中国における戦略について教えてください。
- A8. 欧州においては、カーメーカーの生産が堅調であったことが、販売台数増加の背景。中国において景気後退の影響を受け、その他地域の販売台数が減少している。中国では、今後地場メーカーへの拡販も含めて取り組みを進め、中期的には販売台数拡大をめざしていきたい。

以上