

2024年3月期第2四半期

機関投資家向け決算説明電話会議 主な質疑

- Q1. 政策保有株式に関して、今後の対応を教えてください。
- A1. 政策保有株式に関しては、かねてより市場からの声も認識しており、縮減の方向で考えている。
現時点で何も決まっていないが、今後相手企業様と個別に協議していく。
- Q2. 上期の売上高および営業利益をどのように評価しているのか。
計画に対してどうであったのか。
- A2. 四半期ごとで業績の計画は策定していない。為替が想定よりも円安に推移したことや自動車・産業車両事業とも、生産・販売が堅調に推移したことなどを受け、売上高・営業利益とも高水準で着地したと考えている。
- Q3. 通期の業績計画を上方修正した一方で、上期と比べると、差し引きで出てくる下期の営業利益は控えめに映る。下期に織り込んだリスク等について教えてください。
- A3. 上期の業績が堅調に推移したことに加え、下期の為替の想定を円安に見直したことから、通期の業績計画を上方修正した。
自動車セグメントについては、下期を慎重に見る姿勢を変えていない。
産業車両セグメントについては、フォークリフトのサプライヤー供給制約や、物流ソリューションのプロジェクト遅延の影響等のリスクを織り込み、下期は厳しいと想定している。
- Q4. 産業車両セグメントの上期営業利益につき、前年度比で増益となった要因を教えてください。
- A4. フォークリフト事業の販売台数増加やアフターサービスなどバリューチェーンの好調に加え、為替の円安効果が業績に貢献しているとしている。
- Q5. 産業車両事業の利益率について、競合他社に比べ利益率回復が遅れていると思われるが、なぜか。
- A5. 他社と当社の比較についてはコメントできることはないが、フォークリフトの受注から生産・販売までのリードタイムが長期化している状況が続いており、値上げの効果発現時期が遅れていることが要因の一つではないかと考えている。

- Q6. フォークリフトの通期販売計画台数が 1Q 時点の計画と比べ減っているが、なぜか。
サプライチェーンの関係で何かボトルネックがあるのか。
- A6. 特定のボトルネックがあるわけではないが、北米を中心に部品の供給が滞る現象はまだ起きており、下期にそのようなリスクを織り込んでいる。
- Q7. フォークリフトの受注台数が減少傾向のようだが、今後の見通しを教えてください。
- A7. 2021 年、22 年はコロナ後のペントアップデマンドで受注が高かったが、その反動が今年一定程度表れている。
今年は一且踊り場となるが、来年以降、回復していくことを期待している。
- Q8. 物流ソリューション事業の中期的な業績目標について、どの程度の利益率を目指しているか、また利益率改善の方策もあれば合わせて教えてください。
- A8. 現在は原材料・購入部品、人件費の高騰や、人手不足によるプロジェクト遅延などがあり利益率は低迷しているが、状況が落ち着けば、以前より取り組んでいるシステムのモジュール化やリピート案件獲得強化などで、産業車両セグメント全体で 2 桁の利益を目指していきたい。
- Q9. 自動車セグメントの上期の営業利益率は 5.9% と高水準であった。
この高水準の利益率は、今後も持続するのか。
- A9. 車両・エンジン・コンプレッサーいずれの事業も、上期は高水準の生産ができたことに加え、円安に推移した為替により、高い利益率につながった。
今後も同じ水準での生産や為替の円安が続けば、同じ水準の利益率継続もありうる。
- Q10. 車載電池事業の収益性について教えてください。
- A10. 上期までの収益性は改善傾向にあるが、今期、石浜工場第 2 ラインの稼働が始まり費用発生等も予定されているため、現状のペースでの改善が続くとは見ていない。
- Q11. 車載電池事業について、各ラインの生産性を教えてください。
- A11. 第 1・2 両ラインについては生産開始時に比べ、生産性は改善しており、新規ラインも、これまでの経験を活かし、より生産性の高いラインを立ち上げていきたいと考えている。
- Q12. バイポーラ型リチウムイオン電池や全固体電池の開発について、新たに共有できる情報があれば教えてください。
- A12. 当社がバイポーラ型ニッケル水素電池の開発・生産で培ってきた材料開発の知見などを活かしながら、トヨタ自動車と共同開発を行っている。
具体的な技術や当社の生産への関わり方については、当社から発信できることはない。

以上