

2024年3月期決算

機関投資家向け決算説明会 主な質疑

- Q1. 今後3年間で政策保有株式の大幅圧縮を含めた資金創出で1兆円程度を確保するとのことだが、具体的にどの株式売却を想定しているのか。
具体的には、いわゆる政策保有株式の他、トヨタ自動車も含まれるのか。
- A1. 具体的な売却対象については引き続き相手先と丁寧なコミュニケーションを取りながら検討を進めていく。特定の会社を検討の対象外としているわけではない。
規模感については、当社の資金ニーズなども踏まえて検討していく。
- Q2. 株主還元を今後3年間で7,000億円程度進めるとのことだが、還元手法についてはどのようなものを想定しているのか。
- A2. 配当については、連結配当性向で30~35%程度を想定しており、それ以外については現時点で、決まっているものはない。その時々で適切な方法を検討していく。
- Q3. 5月10日に、上限1,000万株・1,800億円の自己株式取得を公表したが、規模感とこのタイミングでの発表になった理由を教えてください。
- A3. 時期及び規模感につき、エンジン認証問題の状況なども踏まえ、可能な時期及び適切な規模感に関し慎重に検討を重ねた結果、今回の公表内容となった。
- Q4. 2024年度から2026年度の3年間累計で15,000億円程度の成長投資・基盤投資となると年平均5,000億円程度の投資だと考えるが、どんなものが含まれているのか。
また、事業別の割合のイメージを教えてください。
- A4. 年単位で考えておらず、あくまで3年間のなかでのイメージである。
この中には設備投資やM&Aなどが含まれている。
事業別の割合については、強みを発揮していくのはソリューション（産業車両・物流他）関連の割合が多いと考えている。
- Q5. 有価証券を多く保有していることで、株主の要求リターンを上回りづらい状況について、どのように議論しているか。
- A5. 株主資本を削減するだけでは意味がなく、利益を同時に伸ばし企業成長につなげることも必要であり、このバランスをどうとるか議論している。
- Q6. 今後の経営の目線として、ROEのターゲットを6%としたのはどういう背景か。
- A6. ROE 6%については、あくまで目線である。これまでの2030年ビジョンが取得価格ベースで算定したROE目線であったが、今回は現実に即した形で数字を検討した。更なる事業成長による利益創出と、資本の効率化の両輪で達成していきたい。

- Q7. 2026年度から2027年度の3,000億円以上の営業利益の目標について、事業別の割合を教えてください。
- A7. 多くはソリューション関連を想定している。その他、電動コンプレッサーはもちろん、エレクトロニクス関連で事業拡大していく。また電池事業では第3ラインの立ち上げが終わったところであり、今後収益の改善をはかっていく。
- Q8. 電池事業に関して、2023年度及び2024年度の売上高、収益について教えてください。また営業利益3,000億円という目線において、電池事業はどれくらい貢献するか。量産中のHEV向けバイポーラ型ニッケル水素電池以外に、リチウムイオン電池、全固体電池などの開発も進んでいると思うので、投資計画と合わせて教えてください。
- A8. バイポーラ型ニッケル水素電池の生産能力増強は、2024年1月に量産開始した第3ライン以降、現時点で計画はない。バイポーラ型ニッケル水素電池で培った材料の知見を活かして開発を進めている「水電解による水素製造キーデバイス」は、新たなビジネスチャンスになりうると考えているものである。今後の電池事業には利益貢献と同時に、新素材に踏み込む期待も持っている。リチウムイオン電池や全固体電池については、研究開発を進めているが、大きな投資については現状予定しているものはない。
- Q9. 物流ソリューションが今後の豊田自動織機の成長の柱の一つと理解した。その強みはモノづくりにあると思うが、物流ソリューション事業では、データの統合やDXなどが重要になると思う。ソフトウェアとしての豊田自動織機の強みについて教えてください。
- A9. 当社が買収した会社にはそれぞれ強みがある。例えばファンダランデは複数の自動運転リフトを管理するソフトの開発、バスティアン及びヴィアストアはウェアハウスマネジメントのノウハウ、国内物流ソリューションはリフト、トーイングトラクターを自動運転するソフトのノウハウを持っている。各社のエンジニアを集めてそれぞれのソフトを相互に使用したり、複数のソフトを組み合わせることで複合システムを作ったりできるようなビジネスを進めている。物流ソリューションの顧客はあらゆる業種・規模に渡るため、当社はインテグレータと呼ばれる立場で、ソフト、ハードを集めてそれぞれの顧客に合った機能を提供しているが、場合によっては足りない部分もあり、それを外部から買ってくるか、当社で製造するか、幅広い選択肢を持っているところに、当社の強みがあると考えている。
- Q10. 株主総会後から寺師氏が会長となるが、その意図を教えてください。
- A10. 寺師氏は、トヨタ自動車株式会社において副社長を務められ、技術面での豊富な知見・人脈・経験を持った方。また、クルマ、モビリティの将来のあり方に関する知見をもとに、当社の自動車関連事業、産業車両の電動化に対し、指導いただくことを期待している。

- Q11. エンジン認証不正について、追加で特別損失などの懸念はないか。
本日の説明で一区切りという認識でよいか。
- A11. まだ欧米での調査は続いているため、不透明な部分もあるが、公表している数字が、現時点で分かっていることのすべてである。
- Q12. 今年度の業績計画について、過去の保守的な傾向と比べるとフラットな計画に見えるので、上下に振れることも想定されるが、その確度について教えてほしい。
- A12. 産業車両事業は台数が落ちている一方で、値上げの効果が継続しており、売上高はほぼ横ばいを想定している。コンプレッサー事業は地域では北米、電動タイプが増えていく。全体としては公表値に落ち着くと考えている。
これまで保守的すぎるというご指摘をいただいているが、今後、投資家様との積極な対話を一層加速し、当社への理解促進をはかっていきたい。

以上