

## 2025年3月期第3四半期

### IR決算説明会 主な質疑

Q1. 第3Qの業績をどのように評価しているのか教えてほしい。

A1. 全体的には、概ね計画通りに推移している。

フォークリフト及びコンプレッサの販売台数が弱含んだことに加え、  
欧米を中心とする人員増や賃上げによる人件費、その他諸経費の増加がマイナスに  
影響した一方、円安効果が業績押し上げの要因としてあった。  
利益面では、産業車両セグメントで、第2Qの国内エンジン認証関連費用の追加引当や、  
第3Qの欧州での洪水等の影響なども減益に影響した。

Q2. 通期業績予想から第3Qまでの実績を差し引くと、第3Q（3カ月）から  
第4Q（3カ月）にかけて大きく減益となるが、この確からしさを教えてほしい。

何か一過性の減益要因を織り込んでいるのか。

A2. 第4Qは、諸費用の計上などで利益が弱くなりがちではある。

特別に一過性の要因を織り込んでいるわけではない。

Q3. 通期見通しについて、税引前利益と純利益を上方修正したのはなぜか。

A3. 受取配当金の増加が主な要因である。

Q4. 設備投資について、通期計画に対して第3Qまでの進捗が悪いが、  
第4Qにどのような投資を予定しているか。

A4. コンプレッサやエレクトロニクス事業において、電動化関連の設備投資が増えるとみている。

Q5. 営業利益の増減要因につき、第3Qは諸経費が増えているようだが、主な中身を教えてほしい。

A5. 減価償却費、研究開発費、販売関連費の他、国内エンジン認証問題に関連した  
再発防止策としての教育費や、IT投資などがある。

2024年は北米でフォークリフトの受注状況が低迷し、販売促進費が増加した。

Q6. 2025年のフォークリフト受注市場をどう見ているか。地域ごとの特徴はあるか。

A6. 2025年は2024年に対し約5%増、220万台程度とみている。

北米では、2024年は前年比80%程度と大きく落ち込んだのに対し、2025年はその反動で  
前年比120%ほどになる見込み。

- Q7. 第3Q（3カ月）のフォークリフト受注台数は高水準だった。  
市場及び豊田自動織機の受注は底を打ったと考えて良いか。
- A7. 10-12月は受注が伸びる傾向にあること、米国では大統領選挙が終了し、  
それまで様子見だったお客様のマインド変化などが良い方向に影響しているかもしれない。  
しかしながら、現時点では底を打ったとみるには時期尚早ではないかとも考える。
- Q8. 第3Qのフォークリフトの単価が下がっているように見えるが、その背景を教えてください。
- A8. 単価が高いカウンターバランスタイプよりも単価が低い  
小型車（クラスⅡ、クラスⅢ）の割合が増えたためである。
- Q9. 物流ソリューション事業の収益性及び受注の状況を教えてください。
- A9. 収益性につき、過去に受注した案件が、インフレーションに伴うコスト増などの影響により  
思うような水準が出ていない状況が続いている。底打ち感が出てきているとは言い難い。  
受注については、庫内物流および空港の両分野で、堅調に推移している。
- Q10. コンプレッサの通期販売台数予想を引き下げた理由は何か。  
地域別の特徴があれば教えてください。
- A10. 欧州を中心に、特に電動コンプレッサの販売が想定よりも弱含んでいることが  
主な要因である。
- Q11. 電動コンプレッサの今後の販売台数増加ペースは、欧州を中心に鈍化すると  
みた方が良いか。
- A11. HEV向け及びPHEV向けは堅調に推移すると考えられる一方、BEV向けはこれまでのような  
急激な伸びは期待しづらく、調整局面と考えられ、全体的には予測が難しい。
- Q12. 電池事業の業績について教えてください。
- A12. 想定よりは若干弱い、今後の搭載車種の販売動向を注視していきたい。
- Q13. ROEにつき、2026-27年でめざす6%は利益拡大で実現していく考えということは  
理解したが、その先の8%についてはどのように実現していく考えか。
- A13. 中長期の8%については、オーガニックグロースに加え、M&Aなども含めた利益の  
積み上げや、株主還元などを通じた資本の圧縮により実現したいと考えている。

Q14. トヨタグループの持ち合い株式縮減に関する状況を教えてほしい。

A14. 企業価値向上に向け、当社は縮減を進めているが、この方向性や考え方に変化はない。

Q15. 産業車両事業において、AIの活用や、より付加価値を高める方向での  
M&Aは視野に入れているか。

A15. AIだけでなく制御や自動化の面でのレベルアップを狙って、昨年クロアチアのGideon社  
との資本提携を行った。頭脳の部分で付加価値をつけていく必要性は感じており、  
それらの分野での提携は今後も進めていく。

以上