

2025年3月期決算

IR決算説明会 主な質疑

- Q1. 今後の資本政策はどう考えているのか。
- トヨタグループ株式を含む政策保有株縮減やトヨタ自動車株式の取り扱いの考え方に変更はあるか。
- A1. 政策保有株式はしっかり検討して必要なものは保持するが、それ以外は売却を進め、成長に向けた新たな研究開発や投資に資金を振り分けていくことで企業価値を向上させていくという考え方に変化はない。
- トヨタ自動車株式は、歴史的背景もあり保有している。今後の成長投資などに有効に活用できる可能性があり、保有意義はあると考える。
- Q2. 株式公開・非公開の企業価値向上に対するメリット・デメリットをどう考えるか。
- A2. 一部報道にあった件については、当社が公表した内容でないため、コメントできない。
- 非公開の企業と公開している企業のコストは何が違うか、ステークホルダーへの影響の違いは、など、どの企業でも元々勉強しているものだと思う。
- Q3. 豊田自動織機の株価について、企業価値を評価されていないと考えているか。
- A3. もう少し評価いただければありがたいが、まだ当社への理解が進んでいない部分もあるのではないかと考えている。今後対話の機会を増やすなど当社の努力で理解を深めていただくことで、評価も向上していくことを期待している。
- Q4. 米国関税の影響は、2026年3月期業績計画には織り込んでいないとのことだが、定性的にはどのような影響があり得ると考えているのか。
- A4. 主に部品の輸出部分が影響するとみているが、税率に加え、お客様との負担の配分など、定まったものがないため影響額を算出できているわけではない。
- 引き続き、仕入先様への価格対応もしていくことから、今後、どのくらい影響するかは、まだわからない。

- Q5. アイチコーポレーション株式の売却について、どのような議論があつてこの結果となったのか、経緯を教えてください。
- A5. 様々なところからお声がけいただいております、100%子会社化の選択肢もあった。当社が株式を持ち続ける背景は、一部製品をアイチに生産委託しているためである。一方、アイチの成長をめざす上で、商社の販売網を活用し、当社とは違うルートで営業活動を行えるのではないかと期待があり、今回の結果となった。
- Q6. 株主還元について、プレゼンテーション資料を見ると、2024年度、2025年度、2026年度と増加していく図になっている。米国関税の影響があり、配当が横ばいでも、自社株買いなどで株主還元の総額は予定どおり行っていくという認識でよいか。
- A6. 2024年5月公表の3カ年の目線のとおり、株主還元と投資をバランスよく行っていく。
- Q7. 米国関税の影響は北米フォークリフト市場の競争環境にどのように影響すると考えるか。
- A7. 競争環境は大きくは変わらないと考える。
北米市場では、米国メーカーが主な競合となるが、当社は現地生産が進んでおり受ける影響は他社とさほど変わらないとみている。
- Q8. 米国関税のフォークリフト事業への影響を教えてください。
- A8. 米国関税の影響は3点あると考えている。
1：投資控えによる投資の減速
2：仕入先が米国以外から輸入していることによるコスト増
3：日本から北米へ輸出しているフォークリフトKD部品に関するコスト増
2点目と3点目に関しては、値上げでカバーしたいが、競合等との兼ね合いもあり、すべてを価格に織りこめるわけではない。原価低減等の努力も必要と考える。
- Q9. 北米で、フォークリフトの値上げをしたとのことだが、どのくらい値上げしたのか。
- A9. 機種によっても違うためレンジが幅広いが、5－15%である。

Q10. 産業車両事業における、リスクと機会を教えてください。

A10. 現時点の一番のリスクは、米国関税の影響で中国メーカーが米国で予想される販売減を生産稼働率を維持するために他の地域で低価格で販売していくことと考えている。

これに対し、当社は、強みであるバリューチェーン分野で、現地販売店と一丸となり、アフターサービス、販売金融等を生かして、拡販に努めていく。

機会は、物流ソリューション事業。お客様のセグメントによって様相は違うが、庫内物流、空港事業では、2023年度4Q以降しっかりと受注をいただけている。

今後もグループ各社とのシナジーを最大限発揮していきたい。

Q11. 2026年3月期 営業利益計画 1,800億円について、為替前提を保守的に見ているが、為替を除けば、2025年3月期と同じレベルという認識でよいのか。

A11. 為替以外にも人件費増など、コスト面のアップもあるので、原価改善等も含めしっかり対応し、達成をめざしていく。

Q12. フォークリフトの足元の受注状況について教えてください。

A12. 受注につき、2025年1月頃に2025年の予想をした際には、2025年は復調するとみており、実際に2月までは、そのような動きをしていた。しかし現状は、競合他社を含め、3月から4月にかけて値上げをしたこともあり、4月は受注が上がったが、足元は受注が減っている。さらに米国関税のリスクもあるため、6-7月まで弱含むとみている。販売については、機種によってばらつきがあるが、まだ受注残がある機種もあるため、全体の受注減少分、すぐに販売が減るとは見えていない。

Q13. フォークリフトの第4Q（3カ月）の受注は弱く見えるが、どの地域が弱かったのか。

A13. 第4Q（3カ月）にフォーカスすると、欧州が弱かった。競合および当社の値上げ前の駆け込み需要、値上げ後の反動など、要素が複数あるため、あまり短期の変化に左右されず、お客様の動向や生産状況も見ながら、対応していく。

Q14. 産業車両事業の収益性向上の取り組みについて教えてほしい。

A14. フォークリフトはバリューチェーンの収益性が高いビジネスであり、そこが最大の強み。

過去何年もご利用いただいている当社の商品が市場で稼働しており、そのサービスを
しっかり行っていけば、新規機台販売の短期的な需要や景気の変動をカバーできる。

物流ソリューションの収益性については、新規開拓案件ではトライ&エラーがあり
高収益性の獲得は難しい。長くお客様とお付き合いをし、リピートオーダーをいただく
ことで収益性向上が期待できる。また、モジュール化の取り組みを継続しており、
効率性の向上をはかっている。

さらに、当社にない技術があれば、M&Aを活用し、技術の早期獲得・手の内化を進め、
収益性を高めることも手段の一つだと考えている。