

2026年3月期第3四半期

IR決算説明会 主な質疑

- Q1. 自動車事業について、第3Q営業損失49億円は新型RAV4の立ち上げ費用が中心なのか。
また第3Qと第4Qの比較で、車両組立が台数増となる一方、売上高が減少の見通しとなる理由を説明してほしい。
- A1. 営業損失49億円は、RAV4のライン立ち上げ費用に加え、コンプレッサー台数の伸び悩みが背景にある。第3Qの車両売上は、パーツ販売の好調が寄与した。電動コンプレッサーについては、EV向け需要がエンジンタイプへのシフトにより減速していることが主要因である。当社は電動タイプ 1,200万台体制を掲げ準備してきたが、電動タイプの成長は鈍化している。
- Q2. 第3Q実績は計画に対してどうだったのか、第4Qの業績見通しが大きく減少する背景について説明してほしい。
- A2. 第3Q累計の前年度比較では、フォークリフトおよびコンプレッサーの台数が伸び悩んだ一方、ディーゼルエンジンや物流ソリューションの売上増により増収となった。
営業利益は、エンジン認証関連費用の計上、電動コンプレッサーの台数減、人件費増、米国関税影響により大幅減となった。なお、通期計画に対しては概ねインラインと認識している。
- Q3. 物流ソリューションについて、2024年度比で業績が改善している背景と継続性について説明してください。
- A3. 物流ソリューションは四半期単位で傾向を判断するのが難しい事業である。
2025年度の売上高は、第1Q：1,300 億円、第2Q・第3Q：1,800 億円と増加していますが、プロジェクト進捗による変動が大きく、第4Qが同じペースになるとは考えていない。
営業利益は一定程度確保できているが、毎四半期安定して増加するような構造ではない。
- Q4. TOBが成立しなかった場合、事業運営に変化が生じるのか、あるいは株主からの指摘を踏まえた事業改善の可能性があるのか。
- A4. 成立しなかった場合については、現時点では議論していない。当社は中長期的な企業価値向上に資する取り組みとして、今回のTOBを位置付けているため、成立に向けて株主様へのご説明を続けている。

以上