

<2017年3月期 第2四半期決算説明会 主な質疑応答>

日時 : 2016年11月4日(金) 16:00~17:00
出席者 : 取締役社長 加留部 淳
常務取締役 柳瀬 英喜
執行役員 富永 浩史
執行役員 岩本 秀之

自動車本部の下期見通しは。

アフリカの回復は遅れており、全体的に下期も厳しい状況が続くと考える。
特にケニアは、観光収入減や財政悪化による政府の購買力低下に加えて、Excise Duty の引き上げ影響もあり景気は低迷、販売が厳しい状況が継続する見込み。(Excise Duty の引き上げ影響が一巡した時点がひとつのターニングポイントと考える。)一方、アンゴラでは自動車販売は厳しいが、物品販売やサービスの強化が貢献し前年比微増となっている。
ロシア、東欧は底打ちを見込むが、パプアニューギニアは資源価格下落による外貨不足も影響し、販売は引き続き低位推移を予想している。

機械・エネルギー・プラントプロジェクト本部の状況と下方修正要因は。

上期は営業外損益との為替入繰りを調整するとほぼ前期並みと考えている。再生可能エネルギーは太陽光発電所の新稼働があり上期好調であったが、台風影響により一部の風力発電サイトで稼働が停止しており下期にマイナス影響を見込んだ。但し、この影響は期ズレとなる可能性はあるものの保険求償でカバーされる見込み。海外案件の開発も進んでおり、再生可能エネルギーは全般的にポジティブ。

化学品・エレクトロニクス本部の状況は。

化学品事業は好調に推移している。特に子会社のケミプラス等は国内倉庫の集約や、物流費・在庫を圧縮した効果がでてきた。今後はこの改善活動をエレクトロニクス事業にも展開予定。
エレクトロニクス事業は厳しい状況だが、想定より早く回復が見込めそう。韓国サムスンの製品回収の影響もない。

トヨタ自動車の海外生産について。

北米の生産はピークを迎えていると考えるが、モデルミックスの変化で大型車・SUV車の高い需要は当社にはプラスだろう。中国はBセグメント減税施策継続により販売が好調であり、生産も堅調に推移。タイは国王ご逝去によりタイ国内での販売に今後影響がでると思われるが、IMV生産は止まらず通常通り稼働している。

スズキのインド・グジャラート工場、トヨタのメキシコ工場での当社収益貢献は。

スズキは、2017年に25万台の生産工場をインドに立ち上げ予定。当社として生産設備等の

納入が既に始まっている。鋼板・金属加工や部品等の供給・物流取引等の話も進んでいる。今後スズキのグジャラートでの自動車生産に関する取引を増やしていきたい。トヨタのメキシコ工場は、19年に立上げ予定。工場設備納入は18年頃に、材料供給や物流等の取引は19年から開始する予定。

業績予想見直しにより、営業利益を▲140億円下方修正した一方で、経常利益は当初予想を据え置いている要因。

営業利益を下方修正した理由は、円高による営業外為替入繰り約100億円が主要因。下期の前提為替レートを1ドル=100円としたことによる営業利益の減益要因等もあるが、営業外損益の良化もあり経常利益以降は据え置いた。

ネット有利子負債の定量目標値はあるのか。

当期中に1兆円を切ることを目標としている。

今期投資を絞っているが、今後投資を加速する予定はあるか。

先期の赤字決算を真摯に受け止め、過去投資の振り返りを実施するとともに、オペレーションが肥大化した部分も見られるため、リーンな体質を目指すべく、今期は事業の見直しに重点的に取り組んでいる。投資案件自体は大きく減ったわけではないが、投資振り返りを元に、今まで以上に慎重に進めている状況。来年度以降また投資案件は増えていくと考えている。

上期の運転資金が改善した要因は。

昨年、長期在庫やサイトの見直しをドリルダウンで徹底的に実施した結果、3,000億円強の営業CFがでた。今期もこの地道な活動は継続している。在庫は6,000億円を切った状況でこれ以上減らすことは難しいが、サイトの見直し等は継続的に行っていく。但し、売上が伸びてくると運転資金は増えるため、恒常的に今の営業CFが出ることはないと考えながら、地道な活動を続け、リーンな財務体質は維持していきたい。来期以降は投資にも資金をまわしていく予定。

CFAOの事業部門毎の状況について。

Equipment & Servicesでは、西アフリカ低迷の影響が大きい。アルジェリアと産油国であるナイジェリア、日産取扱い停止影響によりガーナ、コンゴでの販売が低迷している。この傾向はしばらく変わらないだろう。

Healthcareはマグレブ、特にアルジェリアの市場が若干落ちているが安定的に推移。

Consumer goodsでは、コンゴでのCastelとの競争激化等により飲料の収益が落ちている。但し、Castelが大きな市場シェアを持つコートジボワールでの飲料事業展開を進めており新たな収益源の獲得を目指している。

カルフルーとのリテール事業は、今後6店舗を増やして行く予定であり、あと2~3年はコスト先行となる見込み。

アフリカでの自動車販売低迷の要因は。

CFAO 不調の要因の1つは資源価格下落に伴い自動車市場自体が落ち込んでいること。但し、トヨタ車取扱国のシェアは落ちておらず、逆にシェアが増えている国もあり今後は更に販売に注力していきたい。また日産等一部の OEM との契約がなくなった事による影響があるが、これについては今後の対応策含め CFAO と検討しているところ。

今後、アフリカでの自動車販売戦略は。

中間層の増加によりモータリゼーションが加速しつつある事は感じている。現在、アフリカで従来の中古車から安価な新車が売れる事象が起きており、この環境下、CFAO もスズキの取扱いを増やしている。エントリーカーはヤマハのオートバイ、次に小型車のスズキ、その後トヨタ車の取扱いとラインナップを増やす戦略に出ている。

ここ数年の営業利益を見るとトヨタ自動車の生産台数は微増、当社営業利益は横ばいとなっているが、当社の機能が落ちているのか。

機能視点で見ると一番大切な指標は売上総利益率と考えている。この売上総利益率は7%前後の水準を維持してとおり、ネガティブな印象はない。但し、当社の機能であるブランディングやタイヤ組み付け等の自動車生産周辺事業に加え、CFAO、ユーラス等の新事業にも取り組んで来ているが、売上総利益率を大きく改善させる新しい機能を作り出せていない状況があるのも事実。

最近の収益においてネガティブ、ポジティブに働いた要因は。

ポジティブな要因は、①トヨタ及びトヨタグループと強固な関係が築け、ビジネスが広がるチャンスが多く出来ていること、②自動車生産面ではトヨタ自動車以外で例えば日産やフォルクスワーゲン、スズキとの商売ができていたことが挙げられる。ネガティブな要因は、当社の強みであったアルミ溶湯事業やグリーンメタル事業等の機能が定常化してくると、今まで以上の原価低減要請を受けることが挙げられる。

今後期待できる増益要因は。

昨年度の赤字決算を受け、今期は足元を見直し、リーンな財務体質を目指している。挑戦したいビジネスは多々あるが、まずはスズキのグジャラートやメキシコ工場での商売等を確実に取ることが大切と考えている。また、再生可能エネルギーの拡大やネクスティ エレクトロニクスによるエレクトロニクス事業の強化も着実に進めている。一方、食料・生活産業本部については、去年投資したブラジルのノバアグリ等を含めどう豊通らしさを発揮していくか現在検討を進めている段階であり、今後何らかの方向性を出していきたい。

以上