

＜2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 主な質疑応答＞

日時 : 2024 年 11 月 1 日 (金) 15:00～16:30

出席者 : 岩本 CFO、會田 CFO 補佐、小畑 CSO 補佐

Q. アフリカのマーケットについて、第 1 四半期からの市場環境の変化と下期および来期以降の見立てについて。

A. 今上期において前下期から大きな変化は無く強いて言えば新車販売台数は伸び悩んだ。その中で利益を確保できたのは部品や中古などアフターサービス等で稼ぐ仕組み作りが実を結び、新車販売が伸びない中でも利益を取れる筋肉質な体制になってきたと評価。南アフリカ市場はようやく底を打ってきた印象があるので、下期は復調してくることを期待。アフリカ全体が急速に拡大することは見込みにくい、コンスタントに経済成長しており、当社はアフリカ全土でまんべんなくビジネスを行っているため、ボラティリティを抑えられる。

Q. トヨタ自動車の下期の生産についてどのように考えているか。また、支給材価格下落の影響は。

A. 上期はトヨタ以外の OEM を含めて生産台数は落ちている。部品メーカー各社はその影響を受けているが、当社影響は限定的であった。年間生産台数は当初計画までは戻らないものの、下期挽回により上期以上に生産は上向くと期待。メタルプラス本部における下期の支給材価格の影響も限定的とみている。

Q. モビリティ販売について、生産回復があれば販売のモメンタムは戻るのか。

A. 上期販売は想定より良くなかったが、下期は少し良くなるだろうと見ている。アフリカの中でも西アフリカ地域においては、モデルミックスが変化しており、台数は減少しても利益は落ちていない。南アフリカは需要は良くなかったが、今後需要が戻ってくれば販売を増やせる。パプアニューギニアは上期の販売状況は良くなかったが、ガスの生産状況や政府の予算起因によるもの。流れが読みにくい国なので、下期はフラットに見ている。カンボジアは過去利益が強かった時期があったが当期上期はそれほど良くなく、利益の先食いがあった状況。中南米においては、新規連結会社の影響や、販売台数、利益が伸びている国もある。

Q. 来期に向けた懸念材料はあるか。

A. 懸念は特段ないが、あえて言うならば、風力発電事業における欧州での電力価格の下落か。リチウム市況はこれ以上落ちたとしてもそれほど業績への影響はない。米国大統領選は結果がどうであれ影響は少ないと見ている。中国リスクも中国事業の比率は大きくないため影響は限定的。上期は想定よりも利益が出て、当社事業は着実に強くなっていると感じた。

Q. 玉不足は解消したか。第3四半期以降の見通し、トヨタ挽回生産停滞の影響も含めて。

A. 玉不足はまだ未解消で、第2四半期は想定よりも回ってこなかった。そのため好採算国中心に落ち込んだが、その割に利益は確保したという印象。今後、自動車OEMの生産が回復し、売れ筋の車が回って来れば下期はアップサイドとなる。

Q. 玉不足が未解消にも関わらず、利益が出た背景は。

A. モビリティ本部は、新車が売れなくてもサービス等で利益が取れる体質になったことと、中南米の新規連結会社の第2四半期の貢献が想定より大きかった。税後利益で約10億円強の貢献。

Q. 政策保有株について損保やメガバンク、トヨタグループからアプローチはあるか。マーケットでは懸念が続くが、プロアクティブな提案はしないのか

A. 当社株がまとまって売却されることが懸念されているのは承知しているが、具体的な話は限られている。トヨタグループ内ではデンソーや豊田自動織機で動きがあるのも承知しているが、当社側から動くことはない。

Q. エレマテックの完全子会社化が発表されたが、トーメンデバイスの親子上場解消の検討をしているのか。

A. エレマテックに関してはシナジーが出やすい環境にある。同社は多くの商材を扱っており、顧客も仕入れ先も非常に多岐にわたっていてシナジーが出やすい。一方でトーメンデバイスはエレマテックとは違う代理店ビジネスであり、シナジーは限定的。お互いの企業価値向上の検討は進めていくが、現時点では完全子会社化等の考えは持っていない。

Q. 当期利益の見通しは据え置きとなっているが、今日の説明から下期の方が利益が出やすい印象を抱いた。回復の時期が第4四半期から来期と予想したため据え置いたのか。為替も円安が続いており、何かリスク要因があるのであれば教えて欲しい。

A. 下期の方が強い見方をしているが、第3四半期も軟調に推移する可能性もある。為替はドル円145円で見えており、円安に進むと1円当たり税後利益で約15億円のプラスとなるため、足元ではバッファがある。米国大統領選など先が見えないこともあるため、上方修正するまでの確度が持てず据え置いた。

Q. 上場子会社、関連会社について、シナジー以外のガバナンス等の観点ではどのように考えているのか。

A. ガバナンスの問題があることは重々承知している。完全子会社化するのか売却するのか、最適なやり方は会社ごとに異なるので、検討を続けていく。

Q. 再生可能エネルギー事業について、欧州電力価格の感応度はどの程度か。

A. パイプラインを見ていると今後は日本の案件が増えてくるため相対的にマーチャント比率が少なくなり、ボラティリティは下がってくる。

Q. トヨタ自動車の生産台数状況と御社業績状況が乖離してきている背景は。

A. 自動車の生産台数に当社業績が連動しなくなってきたのは事実。モデルミックスの変化とデバイス部品の増量、加工業への進出が台当たりの利益を上げている要因。台当たりの利益についても生産と販売に細かく分けて見る必要がある。現在は明確な連動指標を示すことは難しいが、わかりやすく分解して示すことは当社の課題と認識している。

以上