



2015年3月期 第2四半期 決算説明会



2014年11月4日



株式会社 豊田自動織機

I. 決算

2015年3月期 第2四半期 決算のポイント

1. 第2四半期累計期間において
売上高、営業利益、経常利益、純利益ともに過去最高
2. 産業車両の業績好調が、全体の業績に大きく貢献
3. 通期の経常利益、純利益、配当金を上方修正

業績<2Q実績>

(単位:億円)

	14/3期 2Q累計	15/3期 2Q累計	増減	
				率
売上高	9,814	10,460	646	6.6%
営業利益	518	567	49	9.6%
経常利益	648	870	222	34.2%
当期純利益	435	609	174	40.1%
1株当たり 当期純利益	139円09銭	194円18銭	55円09銭	—
1株当たり 配当金	35円	50円	15円	—

- ・売上高・利益とも増加
- ・産業車両部門が牽引、コンプレッサーも貢献
- ・中間配当金を上方修正 (当初 45円 → 修正後 50円)

業績<2Q実績>

(単位:億円)

	14/3期 2Q累計	15/3期 2Q累計	増減	
				率
設備投資	475	555	80	17.0%
減価償却費	296	323	27	9.0%

U S \$	99円	103円	4円	-
ユ - 口	130円	139円	9円	-

- ・コンプレッサーとエンジンを中心に自動車部門の設備投資が増加
- ・設備投資の増加に伴い、減価償却費が増加

業績<2Q実績>

(単位:億円)

	14/3期 期末	15/3期 2Q	増減	
				率
総資産	37,990	40,249	2,259	5.9%
純資産	18,293	19,829	1,536	8.4%
自己資本比率	46.6%	47.7%	—	—
連結子会社数	215社	214社	▲ 1社	—

- ・投資有価証券の時価評価増加に伴い、総資産、純資産ともに増加

セグメント情報<2Q実績>

上段:売上高 下段[]:営業利益 (単位:億円)

		14/3期 2Q累計	15/3期 2Q累計	増減	率
自動車	車 両	2,381	2,387	6	0.2%
	エンジン	1,076	938	▲ 138	▲ 12.8%
	カーエアコン用コンプレッサー	1,329	1,526	197	14.8%
	電子機器・鋳造品ほか	283	339	56	19.7%
計		5,071 [194]	5,192 [189]	121 [▲ 5]	2.4%
産業車両		3,838 [264]	4,337 [318]	499 [54]	13.0%
物流		474 [23]	480 [27]	6 [4]	1.4%
繊維機械		315 [18]	326 [18]	11 [0]	3.7%
その他		114 [15]	123 [14]	9 [▲ 1]	7.7%
合計		9,814 [518]	10,460 [567]	646 [49]	6.6%

販売台数 (単位:千台)

		14/3期 2Q累計	15/3期 2Q累計	増減
ユニット		68	63	▲ 5
RAV4		97	102	5
マークXジオ		1	-	▲ 1
車両計		166	165	▲ 1
ディーゼル		202	170	▲ 32
ガソリン		137	105	▲ 32
エンジン計		339	275	▲ 64
カーエアコン用 コンプレッサー		万台 1,256	万台 1,422	万台 166
産業車両		95	105	10
エアジェット 織機		3.8	3.1	▲ 0.7

- ・エンジン : IMV搭載KD型エンジンを中心に販売台数が縮小し、売上高が減少
- ・コンプレッサー: 海外向けの販売台数が拡大し、売上高が増加
- ・産業車両 : 販売台数増、カスケードとアイチコーポレーションの両社の貢献により、売上高が増加

経常利益の増減要因<2Q実績>

14/3期2Q実績と15/3期2Q実績の比較

(単位:億円)

増益	売上げの増加	92	減益	人件費の増加	▲ 68
	原価改善	68		減価償却費の増加	▲ 27
	為替変動による影響	28		原材料の値上がり	▲ 10
	営業外収支の増加	172		諸経費の増加	▲ 33
計		360	計		▲ 138
合計			222		

- ・産業車両部門を中心とした売上増が、全社利益の拡大に寄与
- ・攻めの取り組みにより、人件費、減価償却費などが増加

業績＜通期予想＞

(単位:億円)

	14/3期	15/3期	増減		前回発表
				率	
売上高	20,078	21,000	922	4.6%	21,000
営業利益	1,076	1,150	74	6.8%	1,150
経常利益	1,381	1,610	229	16.6%	1,590
当期純利益	917	1,110	193	21.0%	1,090
1株当たり 当期純利益	292円76銭	353円50銭	60円74銭	-	347円23銭
1株当たり 配当金	85円	100円	15円	-	90円

業績<通期予想>

(単位:億円)

	14/3期	15/3期	増減		前回発表
				率	
設備投資	1,094	1,150	56	5.0%	1,150
減価償却費	641	690	49	7.6%	690

U S \$	100円	104円	4円	-	101円
工 - 口	134円	137円	3円	-	136円

セグメント情報:売上高 <通期予想>

上段:売上高 下段[]:営業利益

(単位:億円)

		14/3期	15/3期	増減		前回発表
					率	
自動車	車 両	4,670	4,550	▲ 120	▲2.6%	4,720
	エ ン ジ ン	2,025	1,850	▲ 175	▲8.7%	1,840
	カーエアコン用コンプレッサー	2,757	3,150	393	14.2%	3,100
	電子機器・鋳造品ほか	612	690	78	12.6%	690
計		10,066 [351]	10,240	174	1.7%	10,350
産 業 車 両		8,092 [580]	8,860	768	9.5%	8,800
物 流		953 [51]	1,000	47	4.9%	1,000
織 維 機 械		731 [55]	650	▲ 81	▲11.1%	600
そ の 他		234 [34]	250	16	6.4%	250
合 計		20,078 [1,076]	21,000	922	4.6%	21,000

セグメント情報：販売台数 <通期予想>

(単位：千台)

	14/3期	15/3期	増減	前回発表
ヴ ィ ッ ツ	129	106	▲ 23	117
R A V 4	198	204	▲ 6	208
マークXジオ	1	-	▲ 1	-
車両計	328	310	▲ 18	325
ディーゼル	383	345	▲ 38	348
ガソリン	243	215	▲ 28	212
エンジン計	626	560	▲ 66	560
カーエアコン用 コンプレッサー	万台 2,548	万台 3,000	万台 452	万台 3,000
産業車両	199	218	▲ 19	215
エアジェット 織機	9.3	5.7	▲ 3.6	5.5

経常利益の増減要因<通期予想>

14/3期通期実績と15/3期通期予想の比較

(単位:億円)

増益	原価改善	170	減益	人件費の増加	▲ 110
	売上げの増加	140		減価償却費の増加	▲ 49
	為替変動による影響	40		原材料の値上がり	▲ 20
	営業外収支の増加	155		諸経費の増加	▲ 97
計		505	計		▲ 276
合計			229		

Ⅱ. 中期的な取り組み

ソリューション

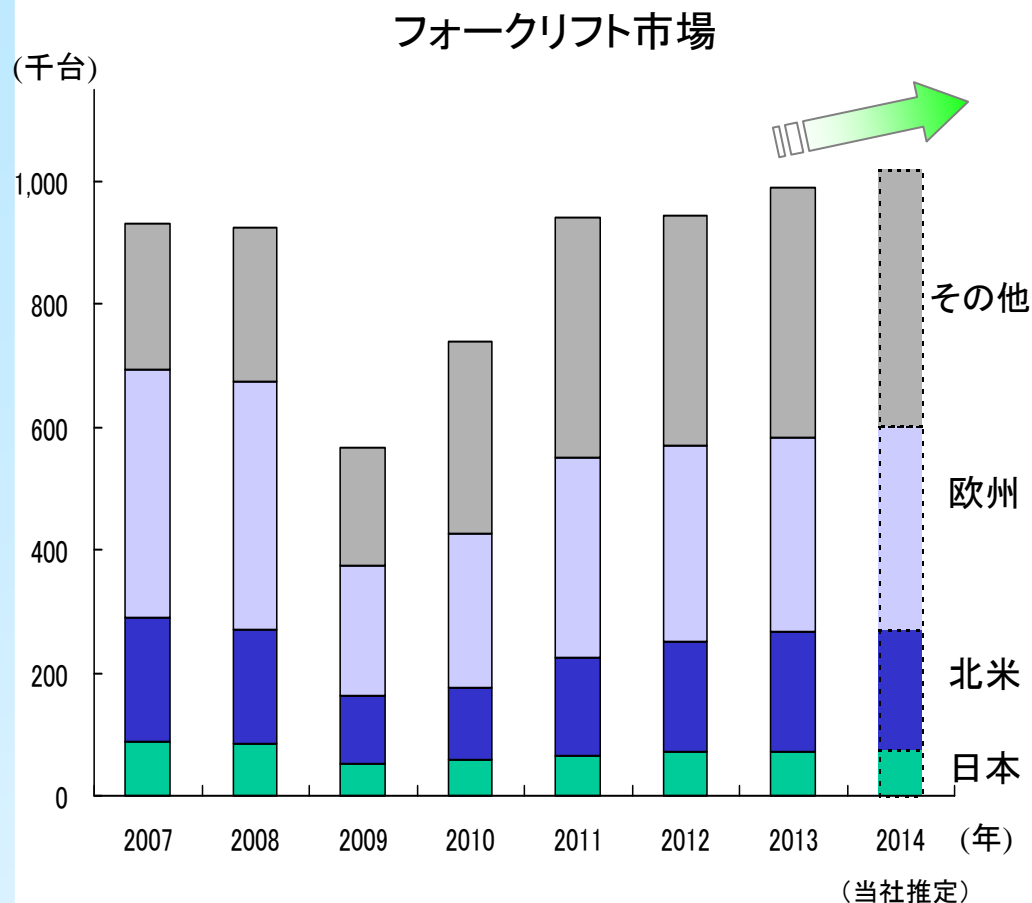
産業車両

キーコンポーネント

コンプレッサー

ソリューション／産業車両

フォークリフト市場の状況



【日本】

- ・消費税増税の影響少なく市場拡大
- ・サービスや物流ソリューションが重要

【北米】

- ・経済成長に伴い、需要が拡大

【欧州】

- ・経済底打ち後、緩やかに成長

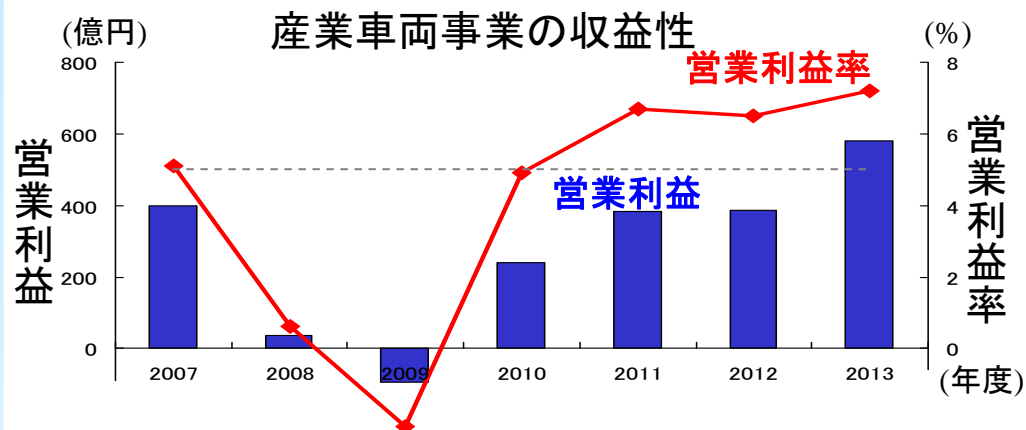
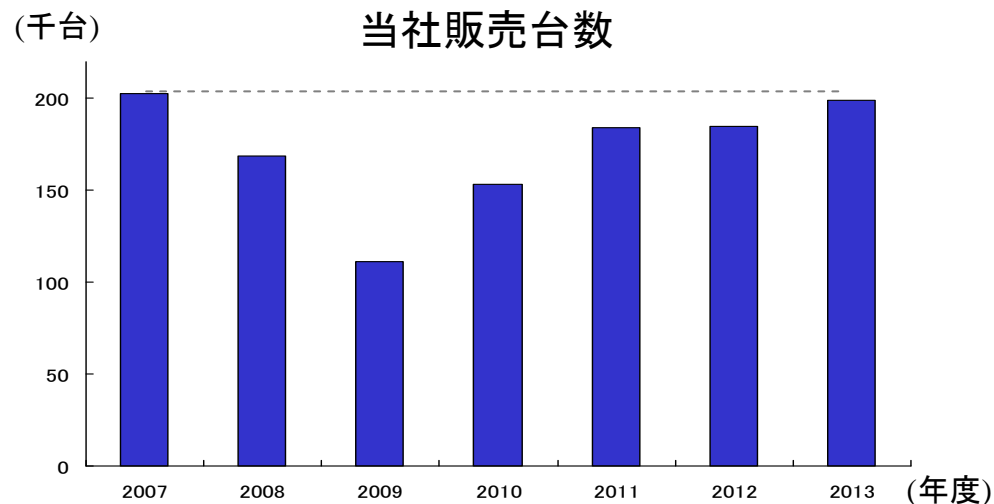
【新興国】

- ・人口増、経済発展による物流増加

- ・フォークリフト市場は今後もグローバルで拡大の見込み
- ・品質・性能へのニーズが拡大

ソリューション／産業車両

これまでの収益力向上の取り組み



【リーンな体制の構築】

- ・構えをスリム化し、筋肉質な体制を実現

【商品力の強化】

- ・3Eを軸とした新商品の開発

【最適な生産体制の構築】

- ・最適拠点からの商品供給
- ・ブラジル工場立ち上げ
- ・中国工場の移転・生産能力増強
- ・ベトナム工場からのコンポーネント（モーター）の供給

【販売・サービス力の強化】

- ・販売・サービス網の拡充
- ・サービス機能の強化

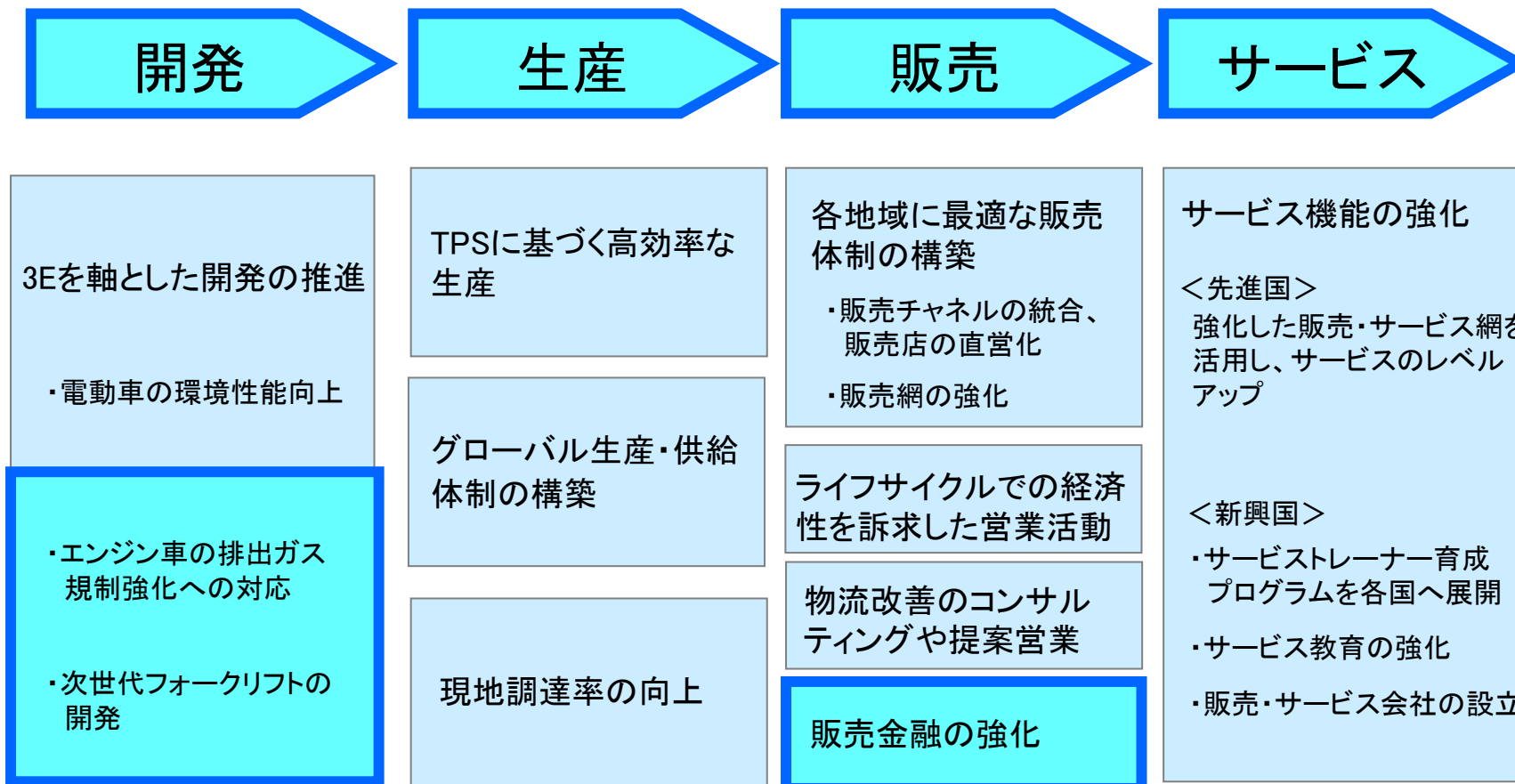
【事業領域の拡大】

- ・アタッチメントメーカーの米国カスケード社を子会社化

販売台数の拡大とともに、収益力の大幅な向上を実現

ソリューション／産業車両

バリューチェーンの拡大に向けた取り組み



ソリューション／産業車両

3Eを軸とした開発の取り組み

1. 主力エンジンフォークリフト新型ジェネオを日本に投入

安全、環境、使いやすさを一層高めた商品を開発

1) 環境

- ◆ **自社開発の産業用クリーンエンジン** 搭載、
ディーゼルエンジンには自社製**ターボチャージャー** 搭載
 - 新開発の高効率トルクコンバーターなどを含め、
トータルで、従来車との比較で **最大30%の燃費低減**
 - ディーゼルエンジンでは、**DPFを用いず**に
排出ガス規制強化に対応

2) 安全

- ◆ 当社独自のシステム「**SAS***」などを**全車に標準搭載**
 - **安全と作業効率の向上**に貢献

*: System of Active Safety の略

3) 使いやすさ

- ◆ 車両設計をゼロから見直し、大幅なコンパクト化を追求
 - 優れた操作性とオペレーターの負担軽減を実現

⇒ 2013年10月北米、2014年7月日本で販売開始

⇒ 欧州へも投入するなど、販売地域を拡大中

新型産業用エンジン

ディーゼルエンジン



トヨタ1KD
2,982cc



トヨタ1ZS
1,795cc

ガス/ガソリンエンジン



トヨタ1FS
3,685cc



新型ジェネオ

3Eを軸とした開発の取り組み

2. 燃料電池フォークリフト

高い環境性能と経済性の両立を追求

- ◆高効率なフォークリフト用燃料電池システムを搭載
 - 稼動中の**CO2排出ゼロ**
 - 水素充填3分**で連続稼動可能
- ◆行政と共同で実証実験を実施



燃料電池フォークリフト

3. リチウムイオン電池搭載リーチフォークリフト

現状の鉛電池に対する悩みを解決

- ◆フォークリフトの**稼動率向上**に貢献
 - 従来の**1/8**となる**約1時間**で**充電可能**
 - 作業中の**バッテリー交換が不要**
- ◆バッテリーのメンテナンスが不要
 - 補水や清掃など**バッテリーの管理業務が不要**



リチウムイオン電池搭載
リーチフォークリフト

⇒ いずれも国際物流総合展2014に参考出品(2014年9月)

⇒ 早期商品化をめざし開発を推進中

販売・サービス力の強化

1. 各地域における取り組み



サービス技能コンクール

販売チャネルの統合やサービス強化など、地域ごとに最適な施策を実施

1) 欧州

- ・欧州全域の1チャネル化完了、ロシア販売会社設立（2014/4）による販売力強化

2) 北米

- ・直営化による販売力強化、2ブランドによる大口お客様対応の強化継続

3) ALOMA *・中国

*: Asia, Latin America, Oceania, Middle East, Africa の略

- ・優れた商品およびサービス品質によるライフサイクルでの経済優位性を販売活動にて訴求
- ・各種研修やツールの充実による販売・サービス力の向上

4) 日本

- ・ハード（物流機器）とソフト（物流改善）を組み合わせ、お客様に最適な物流の効率化をご提案
- ・サービスレベルの一層の向上をはかるため、トヨタL&F全国販売店サービス技能コンクールを開催

販売・サービス力の強化

2. 販売金融の強化

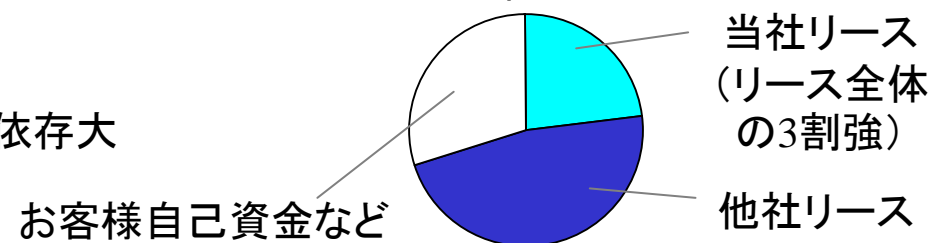
◆背景

販売金融を利用するお客様は多いが
このうち当社の対応は
リース全体の3割強にとどまる

先進国 外部の会社への依存大

新興国 未着手

現時点での当社機台販売全体に占める
比率のイメージ



◆ねらい

- ・販売、サービス、金融が一体で、購入やメンテナンス、買い替えなど商品のライフサイクルを通した幅広いお客様ニーズへ対応
- ・当社グループの総合力（資金調達力、グローバルな販売・サービスネットワーク）を活用し、全地域で展開

販売・サービス力の強化

2. 販売金融の強化

◆直近の取り組み

拠点を設立し、自社対応の強化を開始（2013年6月～）

- ・メキシコ 販売金融会社を設立
- ・フランス 販売金融会社の支店を設立

◆新たな取り組み

米国TMCCの産業車両事業を取得へ

取得額 約2,200億円*（金融資産および一部のれん代などを含む）
（2014年9月末）

*：TMCC保有販売金融資産 約9兆円の2%（2014年3月末）

【TMCCの概要】

- ・会社名 : トヨタ・モーター・クレジット・コーポレーション（TMCC）
トヨタ自動車100%出資の販売金融事業持株会社である
トヨタ ファイナンシャル サービスが100%出資
- ・本社 : 米国 カリフォルニア州
- ・設立 : 1982年

販売・サービス力の強化

2. 販売金融の強化

◆今後の進め方

TMCCの強みを活かし、北米での販売金融を強化

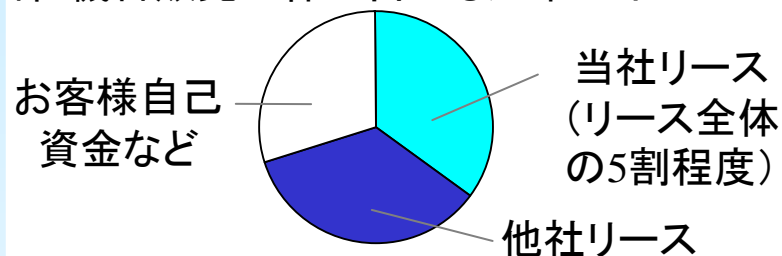
<TMCCの強み>

世界トップクラスの販売金融会社であり、豊富なノウハウ・スキルを保有

- ・永年蓄積した産業車両事業に関わる**販売金融のノウハウ**
- ・与信や残価などのリスク面も含め、**充実した管理・運営のしくみと体制**
- ・**幅広い金融商品**のラインナップ

2015年からの北米での事業開始に向けて準備を推進

TMCC産業車両事業取得後の
当社機台販売全体に占める比率のイメージ



TMCCの豊富なノウハウなどを活用して
当社販売金融事業を強化し
今後グローバルでの展開をはかる

新興国対応の強化

～タイリフト社のフォークリフト事業を取得へ～

◆ねらい

- ・新興国市場への対応強化
- ・販売地域、商品ラインナップでの相互補完

◆取得の概要

- ・所有割合 : 55%(当初)
- ・取得額 : 約90億円

◆企業概要

- ・会社名 : Tailift Co., Ltd.
- ・本社 : 台湾 台中市
- ・設立 : 1973年
- ・売上高 : 約160億円(フォークリフト部門、2013年12月期)
- ・生産拠点 : 台湾、中国
- ・その他 : 中国のフォークリフト市場で販売シェア3位

◆今後の進め方

- ・中低価格帯の商品をラインナップに加え、両社の強みを活かしてシナジーを最大化
- ・市場の拡大が見込まれる新興国での一層の成長をめざす

各ブランドの価格帯別対応イメージ

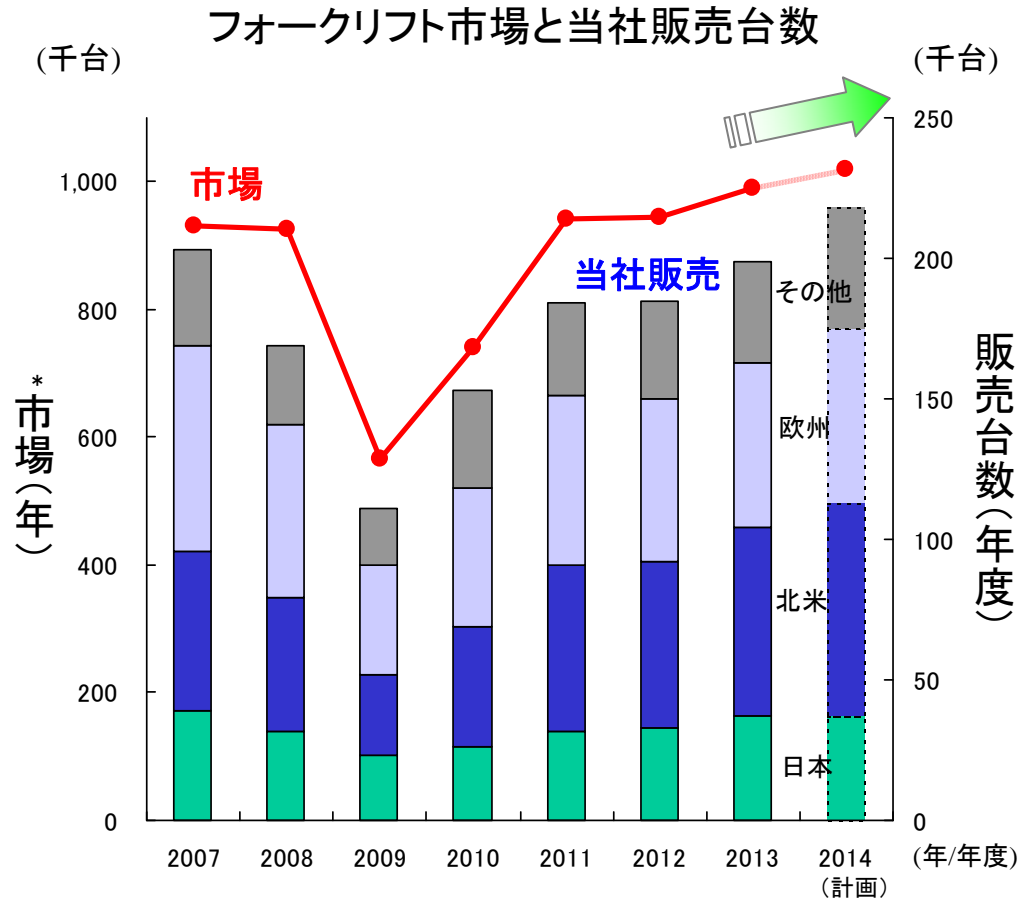
	高価格帯	中価格帯	低価格帯
当社	Toyota, BT, Raymond, Cesab	---	---
タイリフト社	---	Tailift (台湾製)	Tailift (中国製)



タイリフト社製
エンジンフォークリフト

ソリューション／産業車両

さらなる成長をめざした取り組みを推進



* 当社推定

【商品力の強化】

- ・3Eを軸とした商品力の一層の強化
- ・キーコンポーネントの自社開発

【供給体制の強化】

- ・最適拠点からの供給と生産能力増強
- ・グループ内への主要機能部品の供給拡大

【販売・サービス力の強化】

- ・販売・サービス網の拡充
- ・サービス機能の強化
- ・販売金融の強化

- ・各市場のニーズを捉えた商品ラインナップの拡充
- ・高品質な商品・サービスを通じさらなる販売台数の拡大
- ・収益力の向上

Ⅱ. 中期的な取り組み

ソリューション

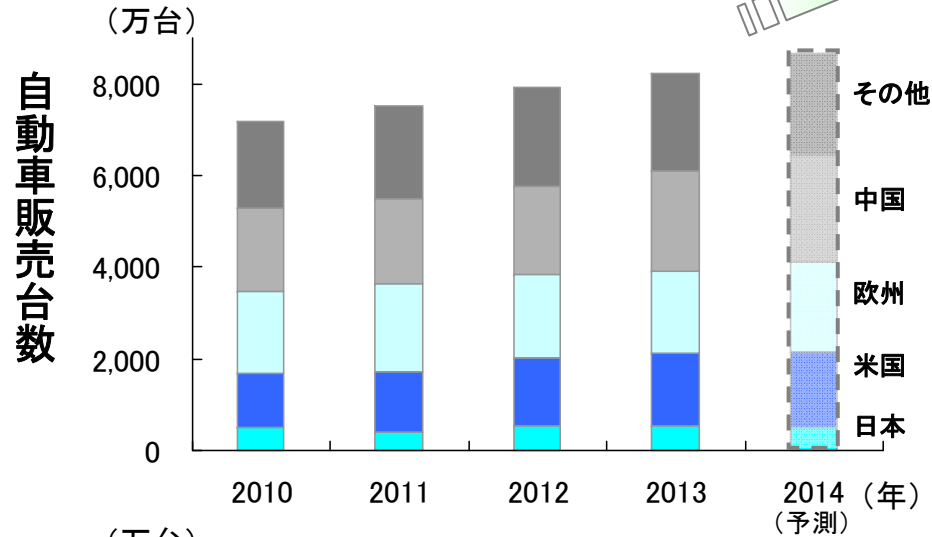
産業車両

キーコンポーネント

コンプレッサー

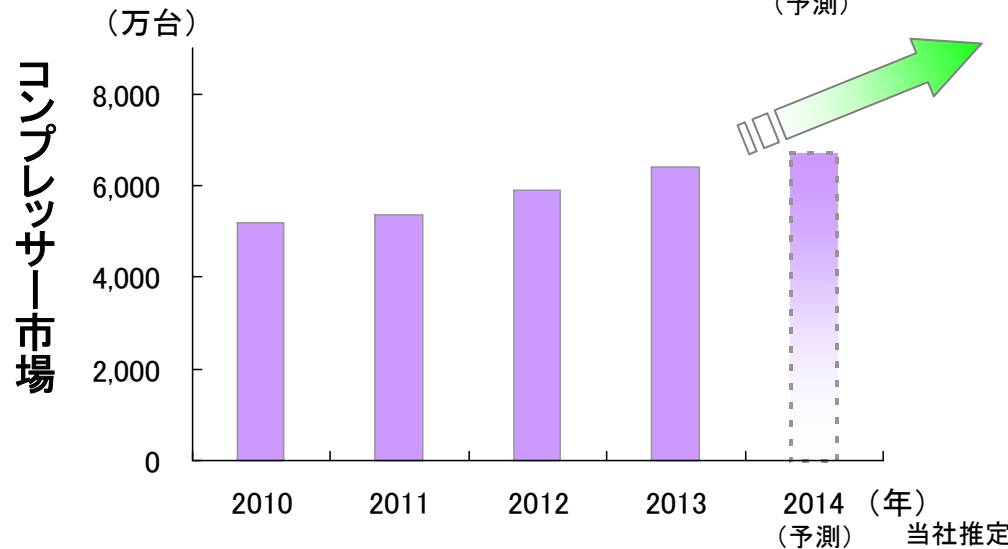
キーコンポーネント／コンプレッサー

市場の動向



- 自動車販売台数は、米国や新興国を中心に今後も拡大基調
- カーエアコンの装着率は緩やかながらも着実に上昇

＜出典＞マークラインズ「自動車情報プラットフォーム」
 総合プランニング「電気自動車関連市場の最新動向と将来予測」
 富士経済「HEV、EV関連市場徹底分析調査」「電動自動車関連市場」
 IRC「世界自動車産業の生産・販売台数予測調査」
 FOURIN「世界自動車統計年刊」
 を参考に当社にて作成

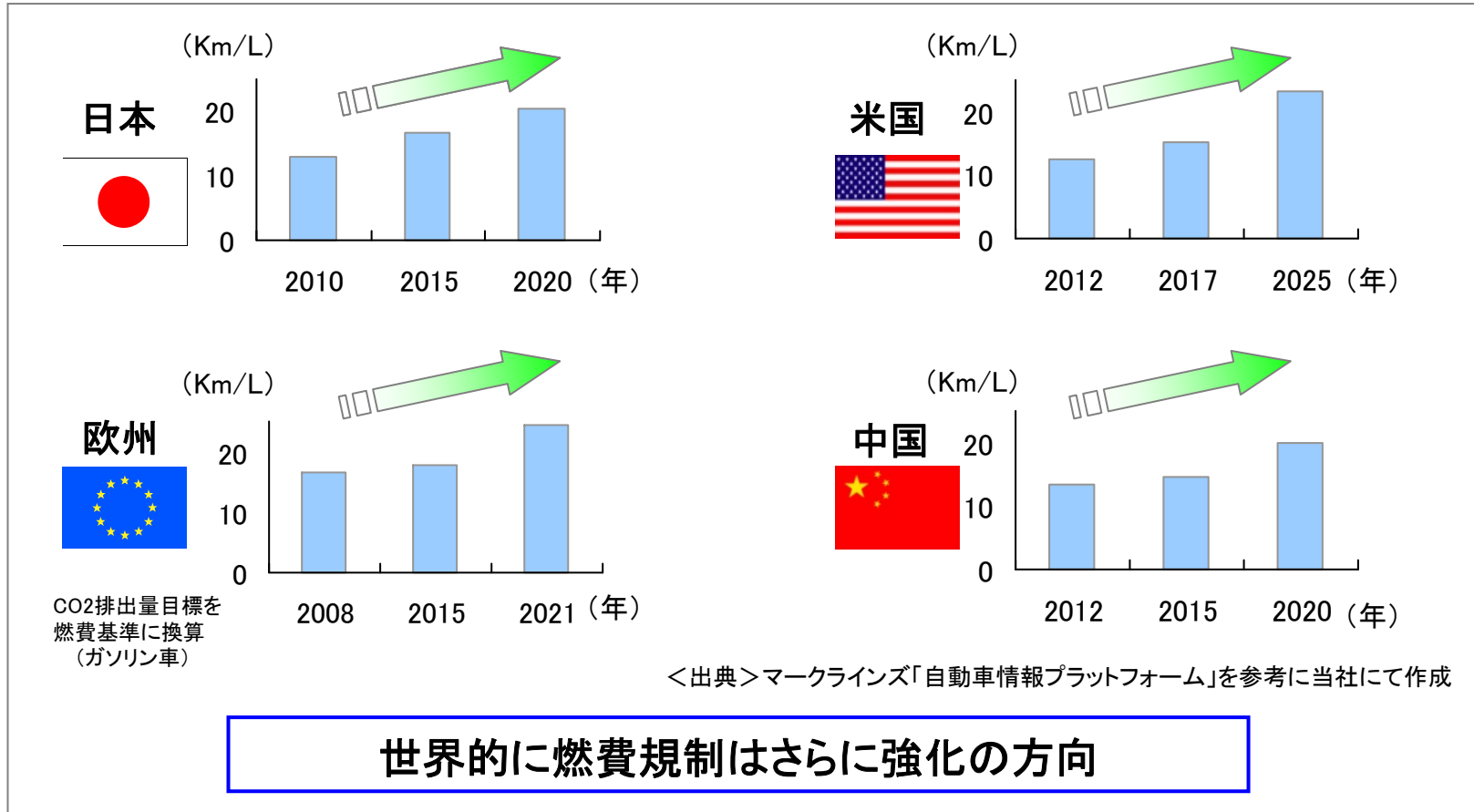


- コンプレッサー市場は今後も拡大が見込まれる

当社推定

キーコンポーネント／コンプレッサー

自動車燃費規制の動向



世界的に燃費規制はさらに強化の方向

クルマの省燃費性能や電動化のニーズが一層拡大

キーコンポーネント／コンプレッサー

コンプレッサーに対する市場ニーズと当社の対応

	市場ニーズ	当社の対応
先進国	➤ 省燃費性能の向上	・次世代可変タイプの開発 ・実車評価技術の向上と技術流出防止
	➤ 自動車の電動化	・省燃費、小型・軽量を向上させた電動タイプの開発
	➤ 車室内の快適性向上	・低騒音、低振動を追求した商品の開発
新興国	➤ 品質・性能の重要性の高まり	・可変タイプを中心に機能・価格・品質を最適化した商品の開発
	➤ ベーシックな商品への根強い需要	・固定タイプを中心に信頼性が高く、かつ価格競争力のある商品の開発

省燃費をはじめとした様々なニーズに高いレベルで対応

キーコンポーネント／コンプレッサー

生産・供給体制の最適化

欧州

車両生産増に伴うコンプレッサー需要増への対応

- ・ドイツ生産拠点の生産能力増強
- ・現地調達率の向上

北米

燃費規制強化に伴う可変タイプ需要増への対応

- ・日米カーメーカーからの受注拡大に対応し、生産能力を増強

為替フリーをめざした現地調達率の向上

- ・可変タイプの部品生産会社の生産能力増強

中国

- 自動車市場の拡大および
カーメーカーの品質重視の動きへの対応
- ・トヨタ以外のカーメーカーへの供給拡大
 - ・現地調達率の向上

アセアン

インドネシア生産拠点における需要増への対応

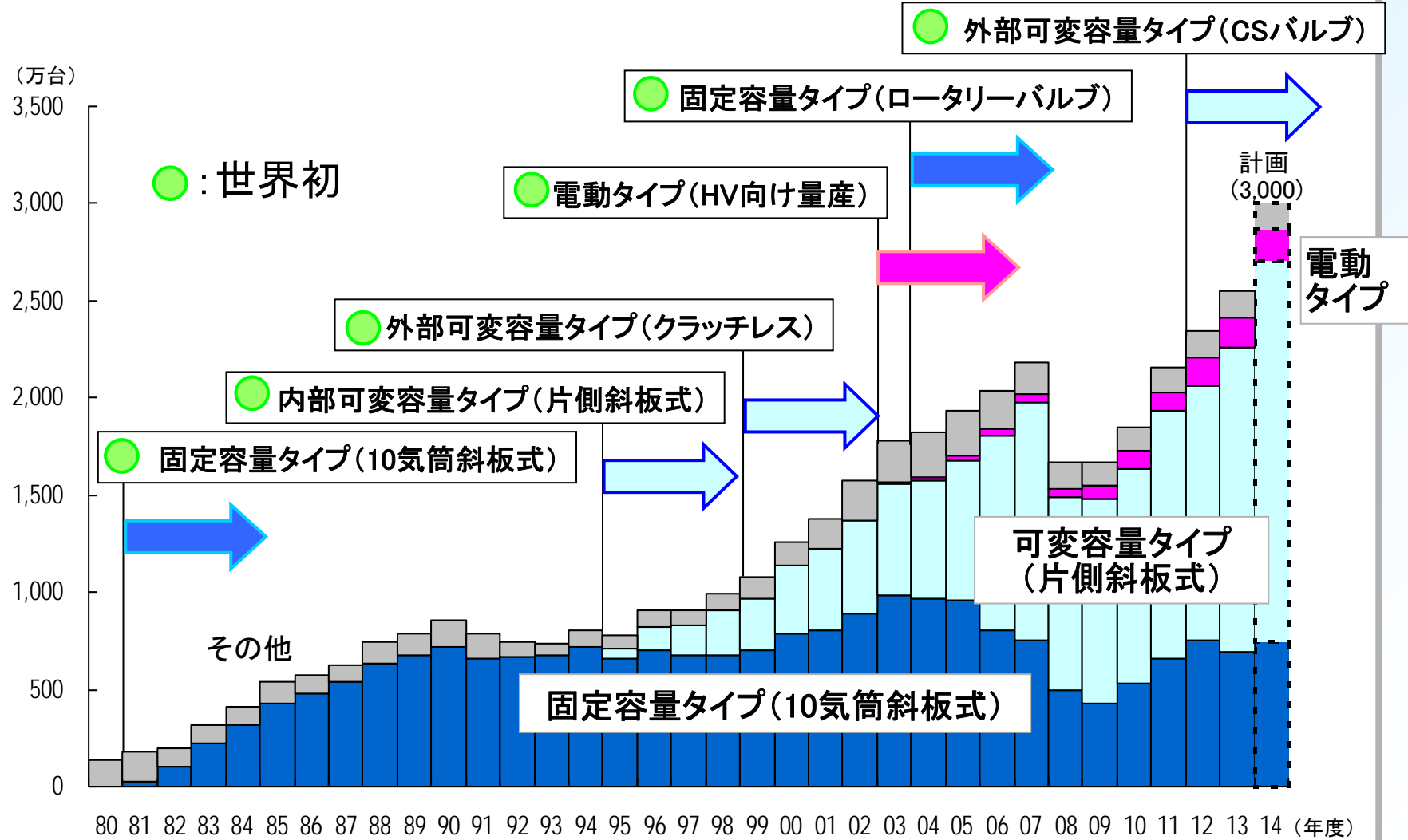
- ・アセアン、インド向けに生産能力増強
- ・トヨタ以外のカーメーカーへの供給拡大
- ・現地調達率の向上

● 生産拠点

高品質での安定供給が可能なグローバル生産体制

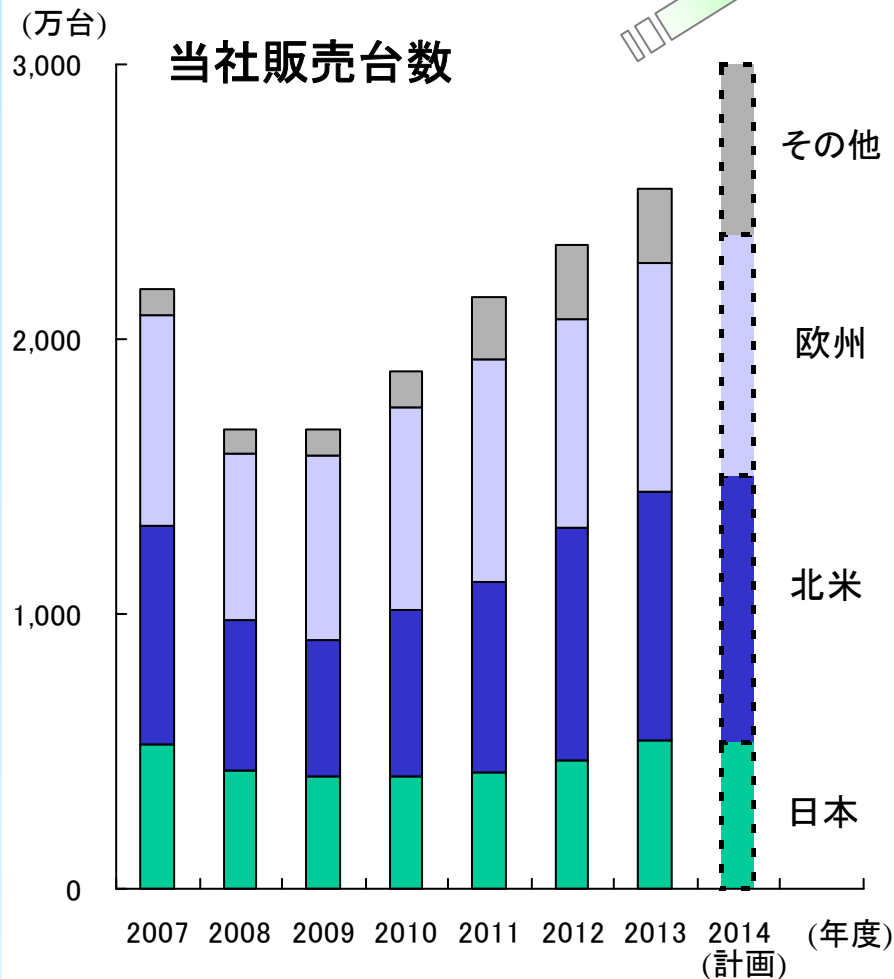
キーコンポーネント／コンプレッサー

当社コンプレッサーの技術および拡販の状況



キーコンポーネント／コンプレッサ

さらなる販売の拡大



【販売台数の増加】

- 商品力のさらなる強化による拡販
 - ・北米での可変ニーズの確実な取り込み
 - ・欧州小型車への拡販
 - ・新興国での品質・性能を重視するカーメーカーへの拡販
 - ・技術サポート力向上による各カーメーカーからの信頼強化
 - ・需要増へ対応した各地域での生産能力増強

【収益体質の強化】

- 現地調達率の向上
- 生産台数増による原価改善効果の最大化

世界中のカーメーカーへ拡販し、
収益性の向上をはかる

将来見通しに関する記述についての注意

このプレゼンテーション資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。したがって、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠することは控えてくださいますよう、お願いいたします。

実際の業績は、さまざまなリスクや不確実性により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績に影響を与えうるリスクや不確実性には、当社の事業を取り巻く経済情勢、さまざまな競争圧力、関連法律・法規、為替レートの変動などを含みます。

ただし、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。