



# 2015年3月期 決算説明会



2015年5月8日



株式会社 豊田自動織機

# I. 決算

# 2015年3月期 決算のポイント

1. 売上高、営業利益、経常利益、純利益ともに過去最高

2. 産業車両事業とコンプレッサー事業の業績好調が、  
全体の業績に大きく貢献

3. 次期の業績については、引き続き増収・増益を予想

# 業績<実績>

(単位:億円)

	14/3期	15/3期	増減	
				率
売上高	20,078	21,666	1,588	7.9%
営業利益	1,076	1,175	99	9.2%
経常利益	1,381	1,708	327	23.7%
純利益	917	1,152	235	25.7%
1株当たり 純利益	292円76銭	367円06銭	74円30銭	-
1株当たり 配当金	85円	110円	25円	-
(うち期末)	(50円)	(60円)	(10円)	-
配当性向	29.0%	30.0%	-	-

- ・売上高・利益とも増加
- ・産業車両とコンプレッサーの両事業が貢献
- ・期末配当金を上方修正（当初 50円 → 修正後 60円）

# 業績<実績>

(単位:億円)

	14/3期	15/3期	増減	
				率
設備投資	1,094	1,263	169	15.5%
減価償却費	641	707	66	10.3%

U S \$	100円	110円	10円	-
ユ - 口	134円	139円	5円	-

- ・エンジンとコンプレッサーの両事業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＜期末実績＞

(単位:億円)

	14/3期 期末	15/3期 期末	増減	
				率
総資産	37,990	46,508	8,518	22.4%
純資産	18,293	24,259	5,966	32.6%
1株当たり純資産	5,640円08銭	7,500円16銭	1,860円08銭	-
自己資本比率	46.6%	50.7%	-	-
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<実績>

上段:売上高 下段[ ]:営業利益 (単位:億円)

		14/3期	15/3期	増減	率
自動車	車両	4,670	4,590	▲ 80	▲1.7%
	エンジン	2,025	1,920	▲ 105	▲5.2%
	カーエアコン用コンプレッサー	2,757	3,246	489	17.7%
	電子機器・鋳造品ほか	612	749	137	22.3%
	計	10,066 [ 351]	10,507 [ 359]	441 [ 8]	4.4%
産業車両	8,092 [ 580]	9,249 [ 688]	1,157 [ 108]	14.3%	
物流	953 [ 51]	980 [ 62]	27 [ 11]	2.8%	
繊維機械	731 [ 55]	681 [ 26]	▲ 50 [▲ 29]	▲6.7%	
その他	234 [ 34]	247 [ 37]	13 [ 3]	5.4%	
合計	20,078 [ 1,076]	21,666 [ 1,175]	1,588 [ 99]	7.9%	

## 販売台数 (単位:千台)

		14/3期	15/3期	増減
車両	ヴィッツ	129	103	▲ 26
	R A V 4	198	205	7
	マークXジオ	1	-	▲ 1
車両計		328	308	▲ 20
エンジン	ディーゼル	383	355	▲ 28
	ガソリン	243	213	▲ 30
エンジン計		626	568	▲ 58
カーエアコン用コンプレッサー		万台 2,548	万台 2,932	万台 384
産業車両		199	222	23
エアジェット織機		9.3	5.8	▲ 3.5

- 車両 : ヴィッツの販売台数が縮小し、売上高が減少
- 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<実績>

## 14/3期通期実績と15/3期通期実績の比較

(単位:億円)

増益	売上げの増加	165	減益	人件費の増加	▲ 145
	原価改善	162		減価償却費の増加	▲ 66
	為替変動による影響	98		原材料の値上がり	▲ 21
	営業外収支の増加	228		諸経費の増加	▲ 94
	計	653		計	▲ 326
合 計		327			

- ・産業車両事業を中心とした売上げ増が、会社利益の拡大に寄与
- ・賃上げや人員増などにより、人件費が増加
- ・攻めの取り組みにより、減価償却費が増加



# 業績＜次期予想＞

(単位:億円)

	15/3期	16/3期	増減	
				率
売上高	21,666	22,000	334	1.5%
営業利益	1,175	1,250	75	6.3%
経常利益	1,708	1,760	52	3.0%
純利益	1,152	1,190	38	3.2%
1株当たり 純利益	367円06銭	378円79銭	11円73銭	-
1株当たり 配当金	110円	110円	0円	-
(うち期末)	(60円)	(55円)	(▲5円)	-
配当性向	30.0%	29.0%	-	-

# 業績＜次期予想＞

(単位:億円)

	15/3期	16/3期	増減	
				率
設備投資	1,263	1,000	▲ 263	▲20.9%
減価償却費	707	790	83	11.6%

U S \$	110円	115円	5円	—
ㄥ — 口	139円	125円	▲ 14円	—

# セグメント情報：売上高＜次期予想＞

上段：売上高 下段[ ]：営業利益

(単位：億円)

		15/3期	16/3期	増減	
					率
自動車	車 両	4,590	4,550	▲ 40	▲0.9%
	エ ン ジ ン	1,920	1,780	▲ 140	▲7.3%
	カーエアコン用コンプレッサー	3,246	3,480	234	7.2%
	電子機器・鋳造品ほか	749	700	▲ 49	▲6.6%
計		10,507 [ 359]	10,510	3	0.0%
産業車両		9,249 [ 688]	9,550	301	3.2%
物流		980 [ 62]	1,040	60	6.1%
繊維機械		681 [ 26]	660	▲ 21	▲3.2%
その他		247 [ 37]	240	▲ 7	▲3.1%
合計		21,666 [ 1,175]	22,000	334	1.5%

# セグメント情報：販売台数＜次期予想＞

(単位:千台)

	15/3期	16/3期	増減
ヴ ィ ッ ツ	103	84	▲ 19
R A V 4	205	211	6
車両 計	308	295	▲ 13
デ ィ ー ゼ ル	355	285	▲ 70
ガ ソ リ ン	213	215	2
エ ン ジ ン 計	568	500	▲ 68
カーエアコン用 コンプレッサー	万台 2,932	万台 3,100	万台 168
産 業 車 両	222	231	9
エ ア ジ ェ ッ ト 織 機	5.8	5.7	▲ 0.1

# 経常利益の増減要因＜次期予想＞

## 15/3期通期実績と16/3期通期予想の比較

(単位:億円)

増益	原価改善	160	減益	人件費の増加	▲ 90
	売上げの増加	80		減価償却費の増加	▲ 83
	為替変動による影響	15		諸経費の増加	▲ 7
				営業外収支の減少	▲ 23
	計	255		計	▲ 203
合計		52			

## 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

モビリティ

エンジン

## ソリューション／産業車両

### フォークリフトの主要な市場で当社シェアを拡大

#### 【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】

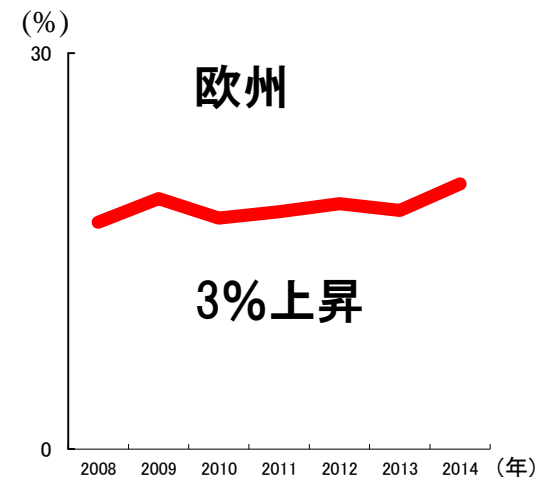
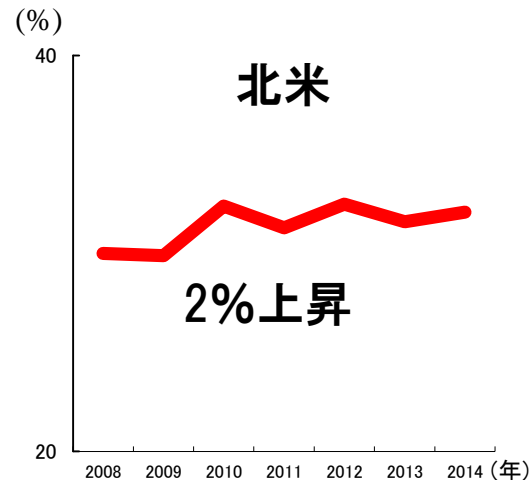
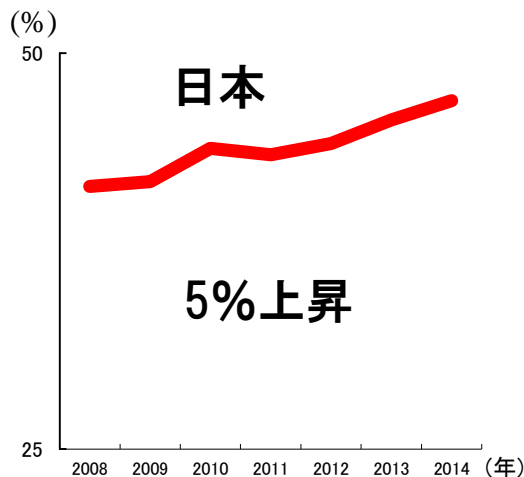
- ・最適拠点からの商品供給
- ・ブラジル工場立ち上げ
- ・中国工場の移転・生産能力増強
- ・ベトナム工場からのコンポーネント（モーター）の供給

#### 【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



※当社推定

## 3Eを軸とした開発の取り組み

### エンジン車

0.5t～43t積まで幅広いラインナップ

屋外物流での根強い需要

エンジンなどの自社開発により  
燃費低減、排ガス規制対応

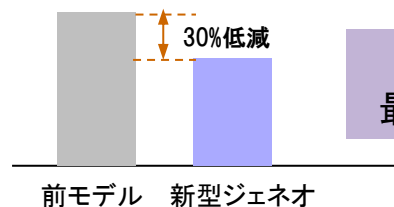
### 電動車

カウンタータイプ、リーチタイプ、ローリフトなど  
さまざまなニーズに対応

屋内物流で需要増

モーターなどの自社開発により  
稼働時間延長、動力性能向上

トヨタ ジェネオ



前モデル比較で  
最大30%燃費低減\*

\*使用条件などにより異なります

「iFデザイン賞」、「グッドデザイン賞」、  
「ドイツデザイン賞特別賞」、  
「日刊工業新聞社 十大新製品賞本賞」 受賞



## 燃料電池フォークリフトの開発

### 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

災害時などに移動可能な発電装置として活用

水素充填3分で8時間連続稼動可能

作業中の充電やバッテリー交換が不要

- 行政と共同で実証実験を実施（関西国際空港 2015年～）
    - ・ トヨタの燃料電池車「MIRAI」と同じ燃料電池セルを搭載した実用化モデルを新たに開発、導入
- ➡ 今後、実用化に向けた取り組みを加速



### 販売・サービス力の強化

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



海外販売店サービストレーナー向け研修

#### 1) 欧州

- ・欧州全域の1チャネル2ブランド化完了、ロシア販売会社設立による販売力強化
- ・積極的な展示会への参加による商品力・サービス力のアピール

#### 2) 北米

- ・直営化による販売力強化
- ・2ブランド2チャネル販売体制の強化による大口お客様対応の強化

#### 3) ALOMA\*・中国

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

- ・中国ディストリビュータ(TMHS)の販売体制強化による主要地域での販売・サービス網の一層の強化
- ・シンガポール事務所の現地法人化を通じたお客様対応力の強化
- ・各地域における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

- ・全国販売店サービス技能コンクールの継続的な開催によるサービスレベルのさらなる向上

## 販売金融の強化

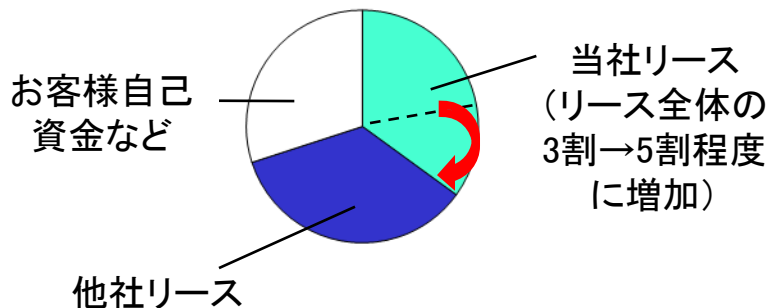
### 米国トヨタ・モーター・クレジット・コーポレーション(TMCC)の産業車両事業取得

#### 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

■ 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

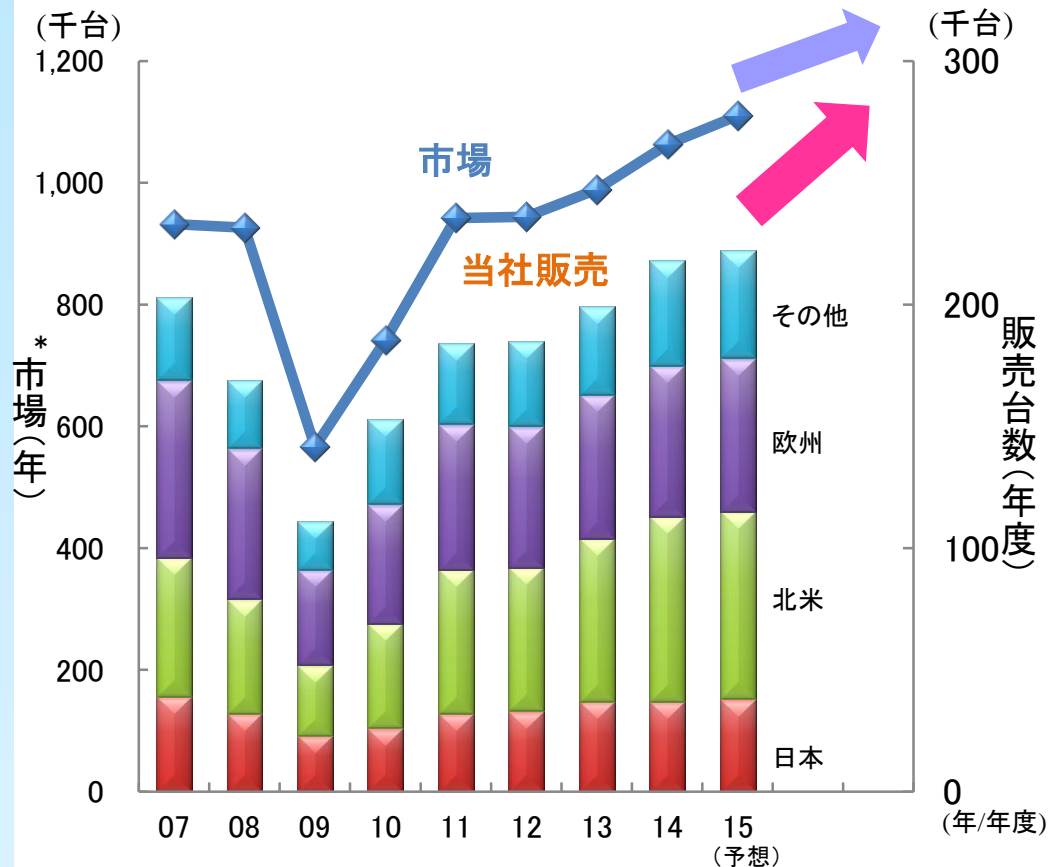


- 2015年度下期に米国での認可取得完了の見込み
- 早期の事業開始に向けて準備を推進

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

## さらなる成長をめざした取り組みを推進

フォークリフト市場と当社販売台数



\* 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
- ・各地域に適した商品の展開

### 【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

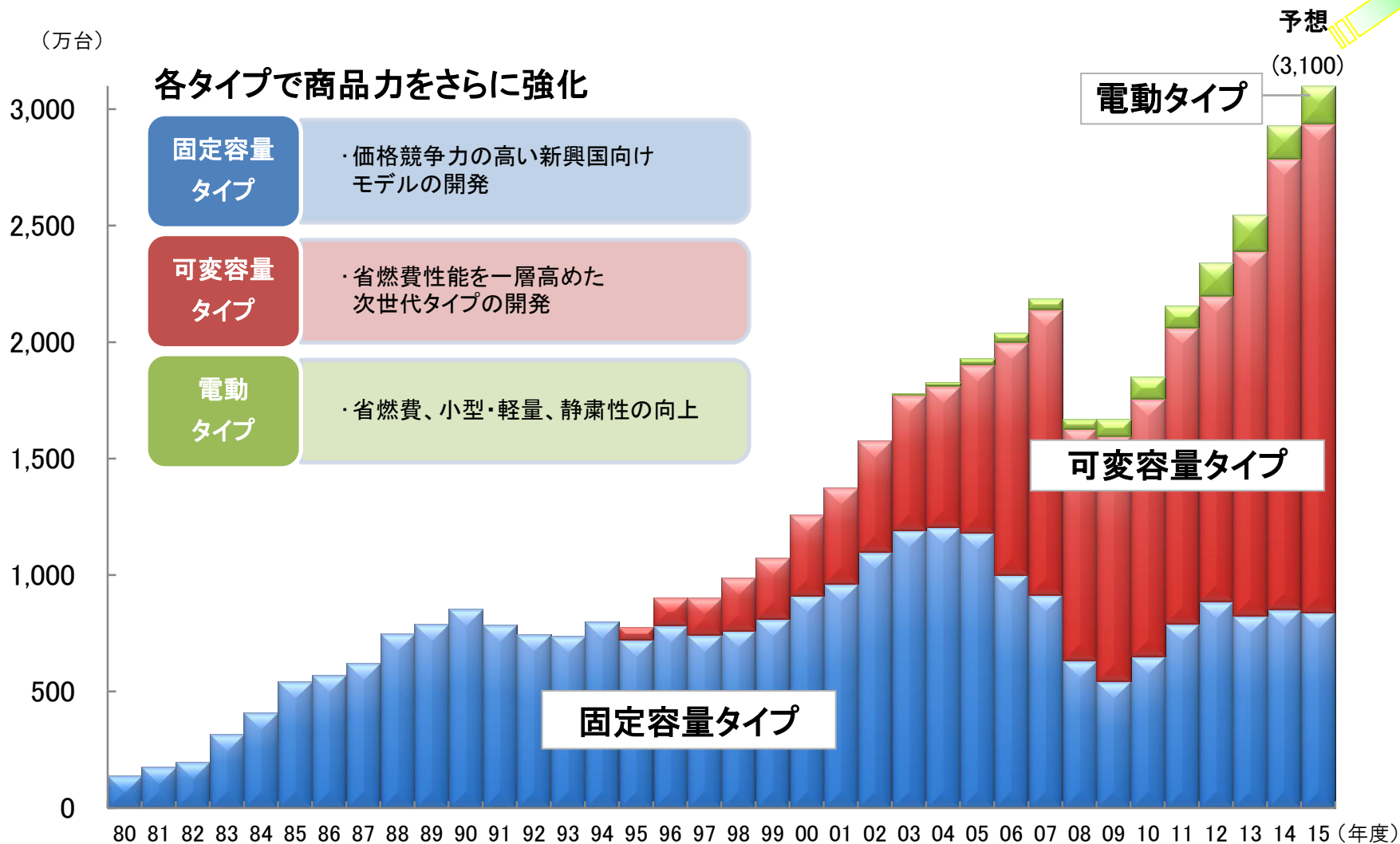
コンプレッサー

モビリティ

エンジン

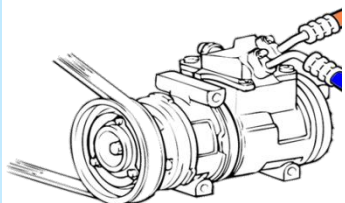
# キーコンポーネント／コンプレッサ

## 当社コンプレッサの技術および拡販の状況



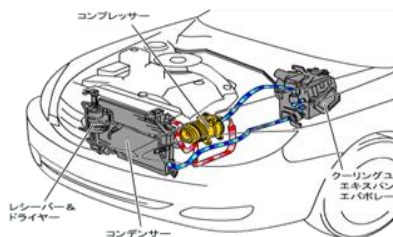
# キーコンポーネント／コンプレッサー

## 実車により近い環境を再現できる実験設備の内製化

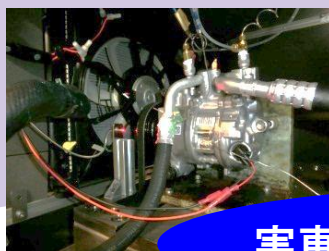


コンプレッサー

- 効率
- 騒音・振動
- 運転負荷(動力)
- 重量
- 耐久性



エアコンシステム



実車により近い環境を再現



車両

- 冷房性能
- 静粛性
- 車両燃費
- 信頼性



ユーザー

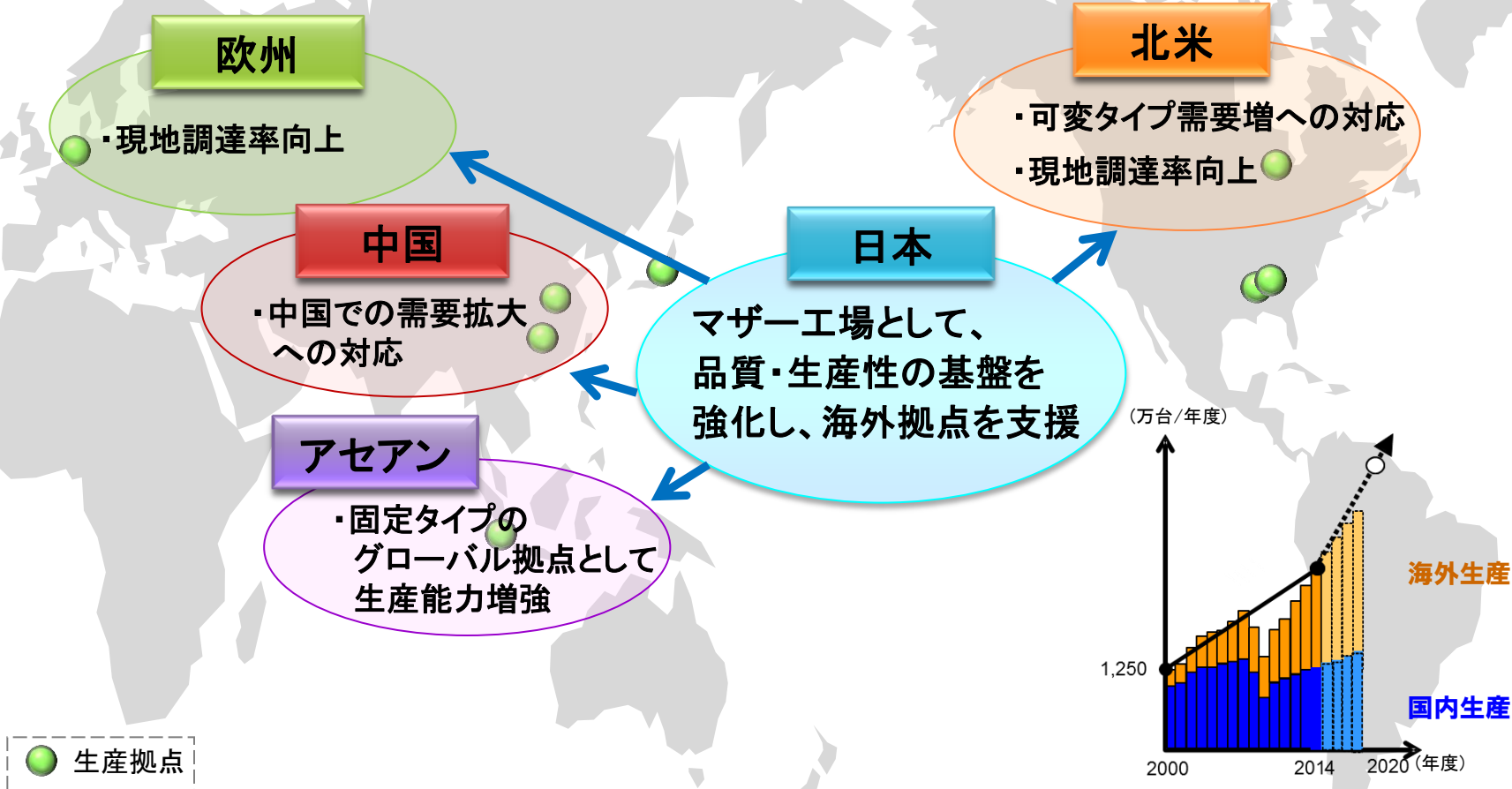
- よく冷える
- 静か
- 燃費が良い
- 壊れない

- 実車環境を忠実に再現した評価によるお客様ニーズへの迅速な対応
- 精度の高い評価による商品力優位性の明確化
- 技術のブラックボックス化によるノウハウ流出防止

市場競争力のさらなる向上をはかる

# キーコンポーネント／コンプレッサー

## 生産・供給体制の構築



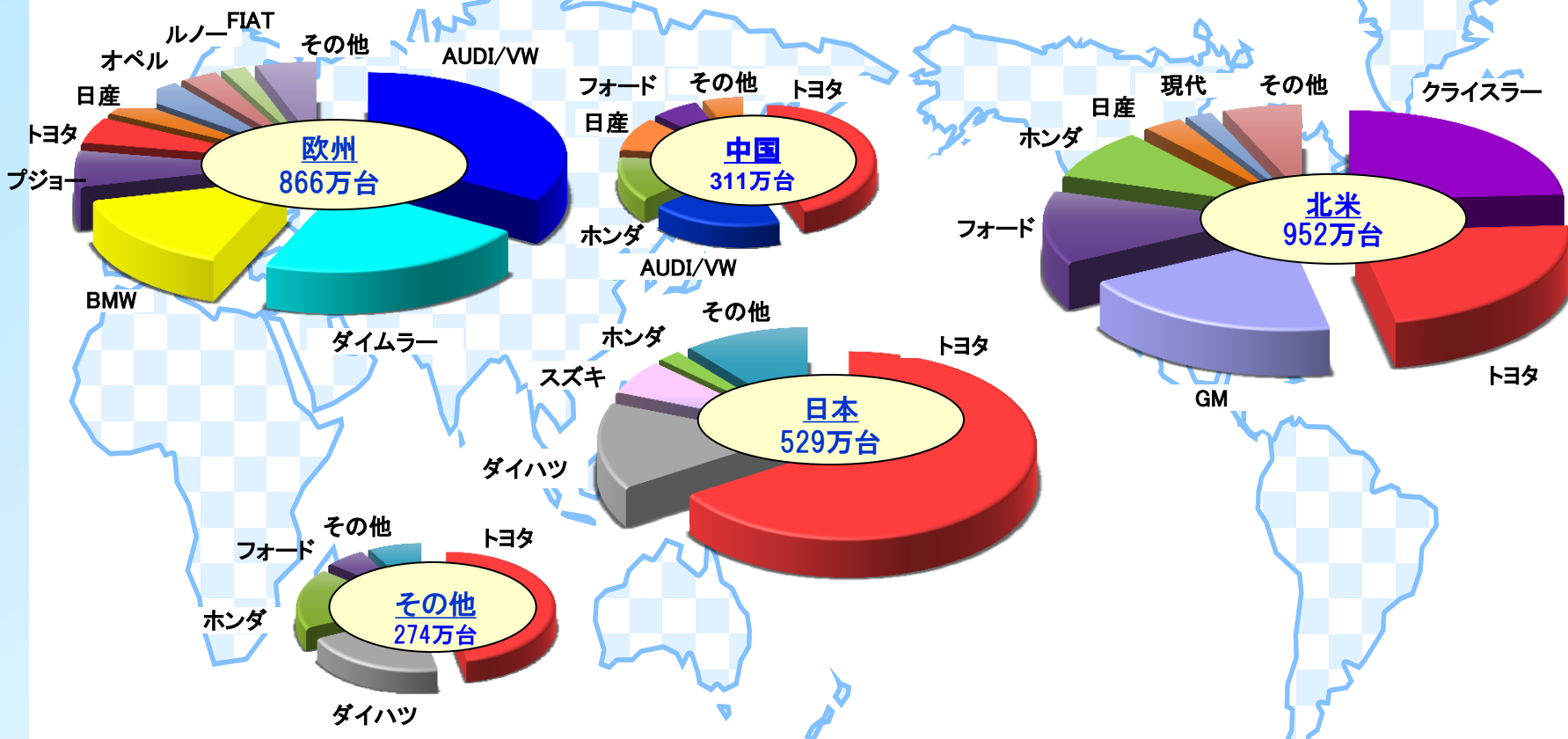
日本の工場を中心にグローバルネットワークを構築



# キーコンポーネント／コンプレッサー

## カーメーカー別販売台数

2014年度販売台数  
2,932万台



世界のカーメーカーへさらなる拡販をはかる

## キーコンポーネント／コンプレッサー

コンプレッサー事業でこれまで培った技術を活用し、新分野へ参入

### トヨタの燃料電池車「MIRAI」に当社製重要機能部品が搭載

#### ● 酸素供給エアコンプレッサー

空気を吸引・圧縮し、燃料電池車(FCV)の発電に必要な酸素を発電装置であるFCスタック内に供給



#### ● 水素循環ポンプ & インバーター

FCスタック内で反応し切れなかった水素と発生した水を循環させる



## 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

モビリティ

エンジン

# モビリティ／エンジン

## ディーゼルエンジンの特長

ガソリンエンジンに比べ省燃費でCO2排出量が少ない

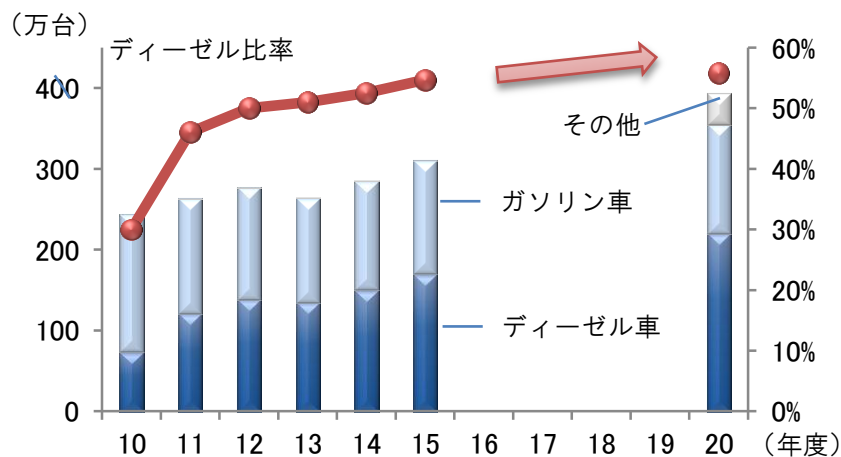
太いトルクによる力強い走り

+

技術開発による排ガスのクリーン化

ディーゼルエンジン車は、  
欧州に加え新興国などでも拡大が見込まれる

### ■ インド 自動車販売台数

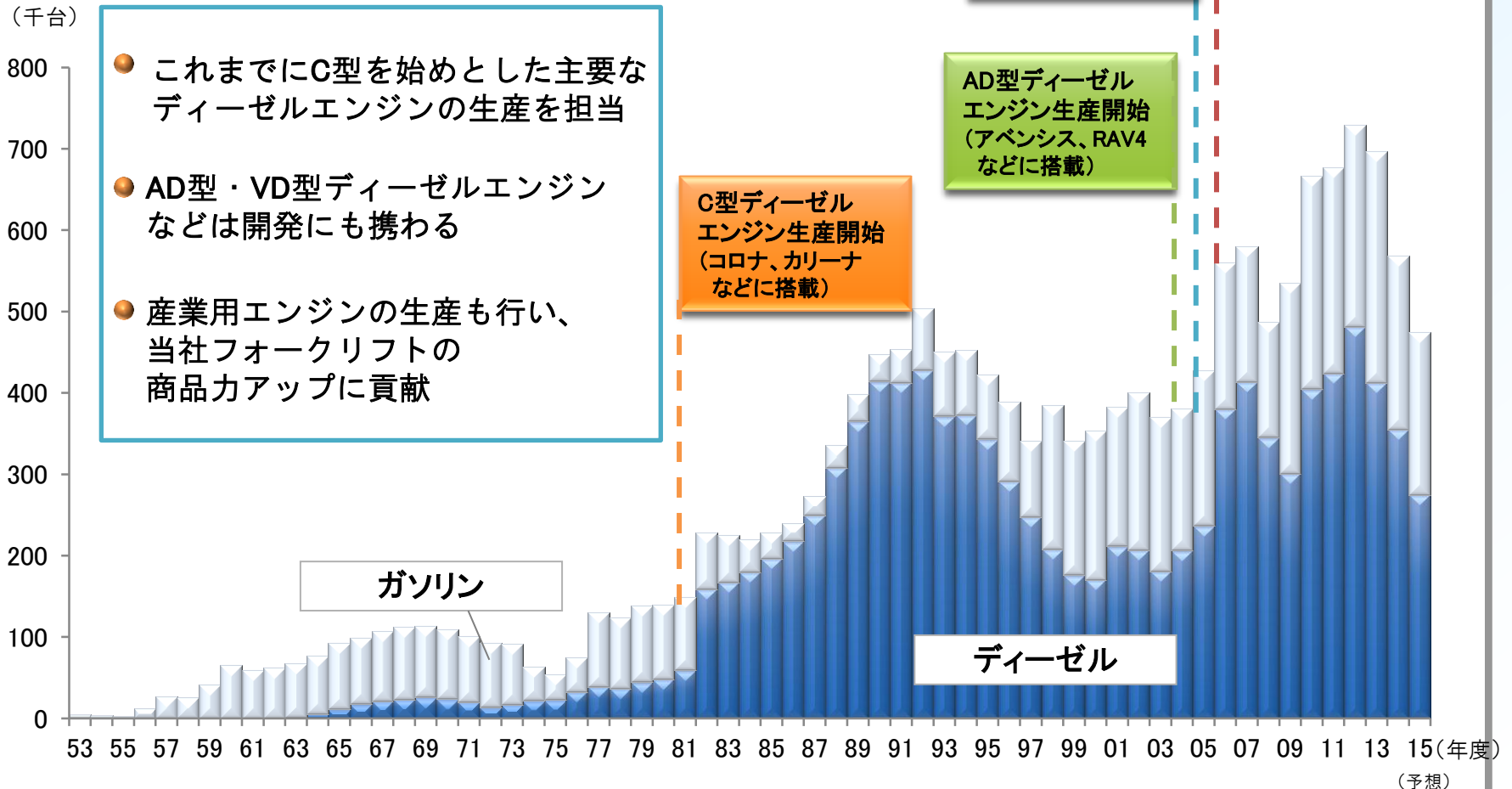


<出典>富士経済  
「電動自動車関連市場の現状と将来展望」

# モビリティ/エンジン

## ディーゼルエンジンを中心に役割を拡大

### 当社生産台数



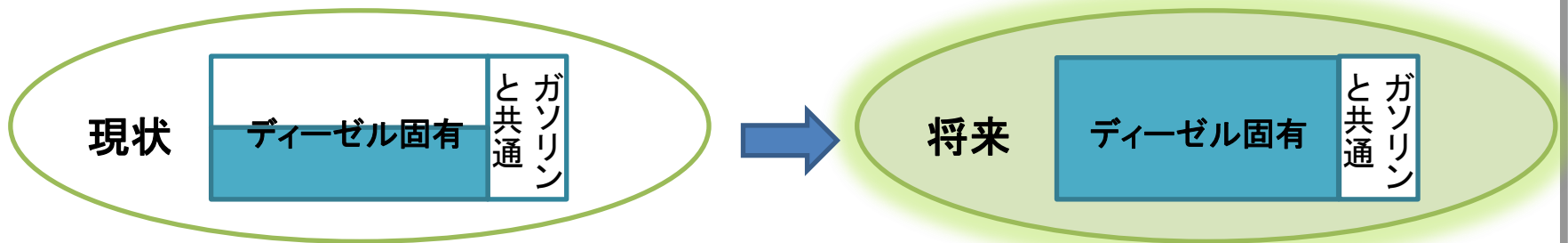
(注)フォークリフト用エンジンを含み、CKDは含まない。

# モビリティ／エンジン

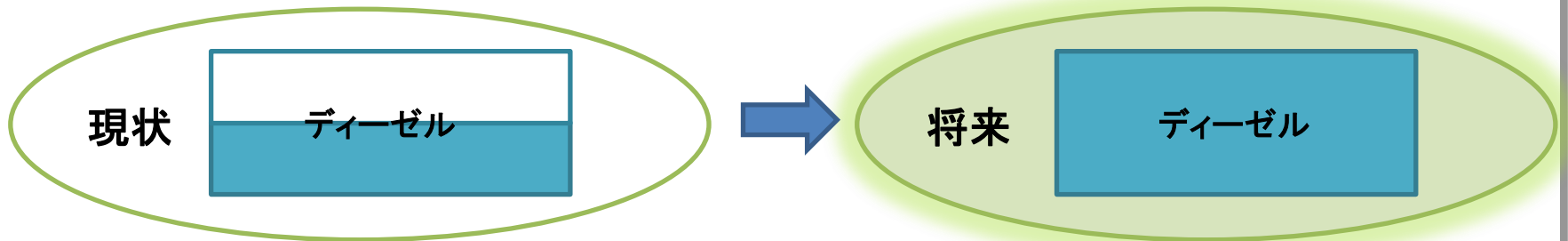
## トヨタグループのディーゼルエンジン事業（開発・生産）を当社へ集約

- 開発：ディーゼル固有の領域を順次当社へ集約

■ 当社の担当    □ トヨタ自動車の担当



- 生産：今後新規に立ち上がるモデルから、順次当社へ集約

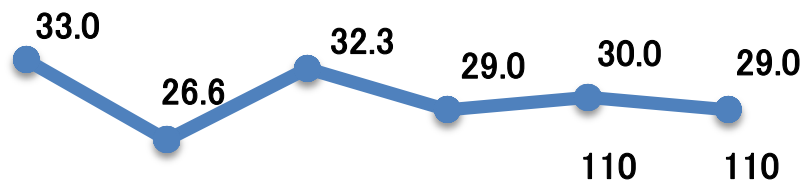


### 中期戦略

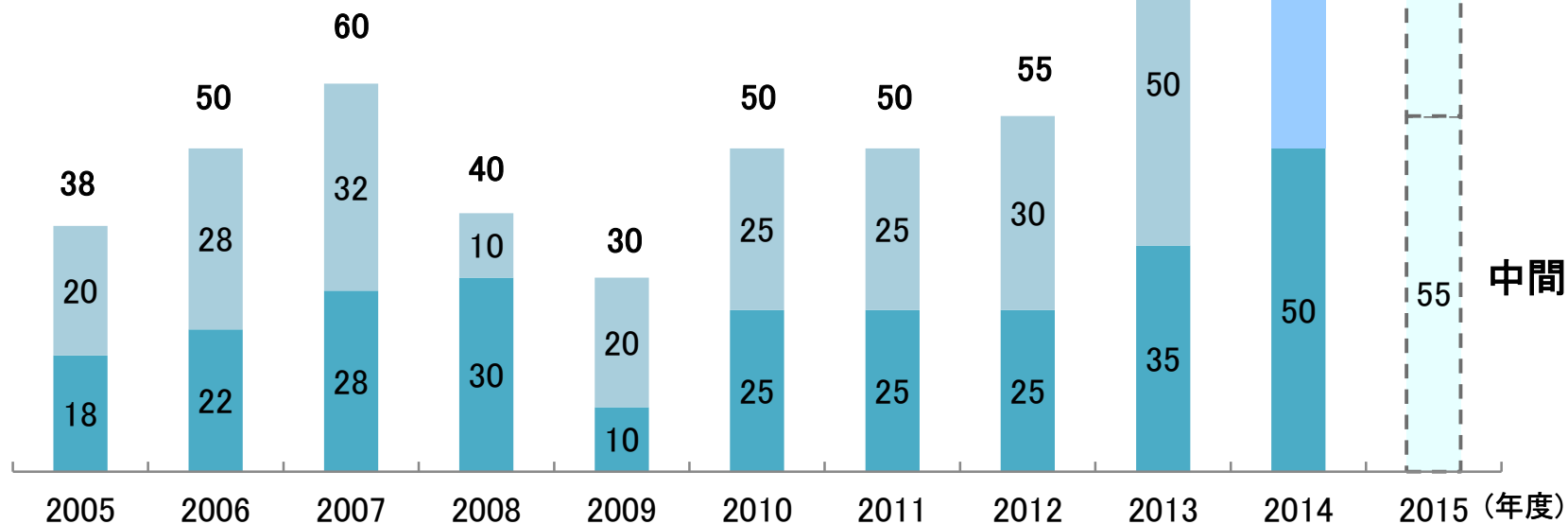
事業の専門性をさらに高め、より競争力のあるディーゼルエンジンの開発・生産に取り組むとともに、効率的な事業体制を構築

# 配当

連結配当性向(%)



1株当たり配当金(円)



\*2008年度、2009年度は、当期純損失計上のため、配当性向の算出不可

(予想)

## 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で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。