

2016年3月期 第2四半期決算説明会

2015年11月2日



株式会社 豊田自動織機

I. 決算

2016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. 産業車両とコンプレッサーの業績好調が、
全体の業績に大きく貢献
3. 通期の売上高、営業利益、経常利益、純利益、
配当金を上方修正

業績<2Q実績>

(単位:億円)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減	
				率
売上高	10,460	11,002	542	5.2%
営業利益	567	669	102	17.9%
経常利益	870	996	126	14.4%
純利益	609	679	70	11.5%
1株当たり 純利益	194円18銭	216円38銭	22円20銭	-
1株当たり 配当金	50円	60円	10円	-

- ・売上高・利益とも増加
- ・産業車両とコンプレッサーが貢献
- ・中間配当金を上方修正 (当初 55円 → 修正後 60円)

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)

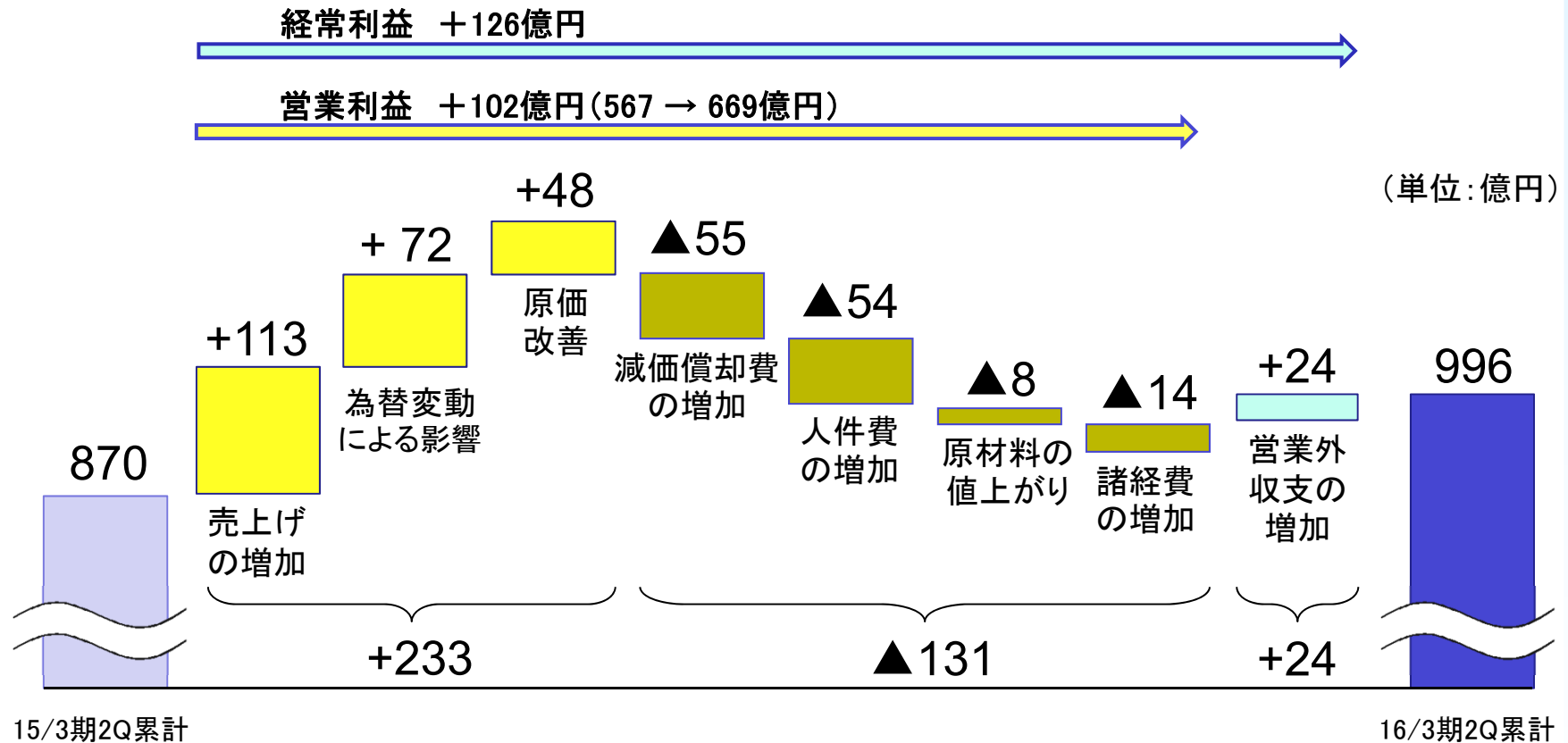
		15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減	率
自動車	車両	2,387	2,197	▲ 190	▲ 8.0%
	エンジン	938	836	▲ 102	▲ 10.9%
	カーエアコン用コンプレッサー	1,526	1,720	194	12.7%
	電子機器・鋳造品ほか	339	298	▲ 41	▲ 12.1%
計		5,192 [189]	5,052 [153]	▲ 140 [▲ 36]	▲ 2.7%
産業車両		4,337 [318]	5,004 [445]	667 [127]	15.4%
物流		480 [27]	500 [29]	20 [2]	4.1%
繊維機械		326 [18]	311 [17]	▲ 15 [▲ 1]	▲ 4.7%
その他		123 [14]	131 [22]	8 [8]	7.1%
合計		10,460 [567]	11,002 [669]	542 [102]	5.2%

販売台数 (単位:千台)

		15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
RAV4		102	100	▲ 2
ヴィッツ		63	47	▲ 16
車両計		165	147	▲ 18
ディーゼル		170	137	▲ 33
ガソリン		105	98	▲ 7
エンジン計		275	235	▲ 40
カーエアコン用 コンプレッサー		万台 1,422	万台 1,488	万台 66
産業車両		105	118	13
エアジェット 織機		3.1	2.4	▲ 0.7

- ・車両・エンジン : ヴィッツや IMV搭載 KD型エンジンなどの販売台数が縮小し、売上高が減少
- ・コンプレッサー : 中国、欧州向けを中心に販売台数が拡大し、売上高が増加
- ・産業車両 : 欧州、北米を中心とした販売台数の拡大と、アイチコーポレーションの貢献により売上高が増加

営業利益・経常利益の増減要因 <2Q実績>



- ・産業車両とコンプレッサを中心とした売上げ増が、
全社利益の拡大に寄与
- ・攻めの取り組みにより、減価償却費、人件費などが増加

業績<2Q実績>

(単位:億円)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減	
				率
設備投資	555	386	▲ 169	▲ 30.4%
減価償却費	323	378	55	17.1%

U S \$	103円	122円	19円	-
ユ ー ロ	139円	135円	▲ 4円	-

- ・コンプレッサーを中心に自動車部門の設備投資が減少
- ・これまでの設備投資により、コンプレッサーとエンジンを中心とした自動車部門や産業車両の減価償却費が増加

業績<2Q実績>

(単位:億円)

	15/3期 期末	16/3期 2Q	増減	
				率
総資産	46,508	44,793	▲1,715	▲3.7%
純資産	24,259	22,128	▲2,131	▲8.8%
自己資本比率	50.7%	47.8%	—	—
連結子会社数	214社	217社	3社	—

・投資有価証券の時価評価減少に伴い、総資産、純資産ともに減少

業績<通期予想>

(単位:億円)

	15/3期	16/3期	増減		前回発表
				率	
売上高	21,666	22,300	634	2.9%	22,000
営業利益	1,175	1,300	125	10.6%	1,250
経常利益	1,708	1,870	162	9.5%	1,840
純利益	1,152	1,870	718	62.2%	1,260
1株当たり 純利益	367円06銭	595円22銭	228円16銭	-	401円06銭
1株当たり 配当金	110円	120円	10円	-	110円

・子会社株式売却益を特別利益に計上予定

(株)アサヒセキュリティ および (株)ワンビシアーカイブズの株式を売却
(2015年12月予定)

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)

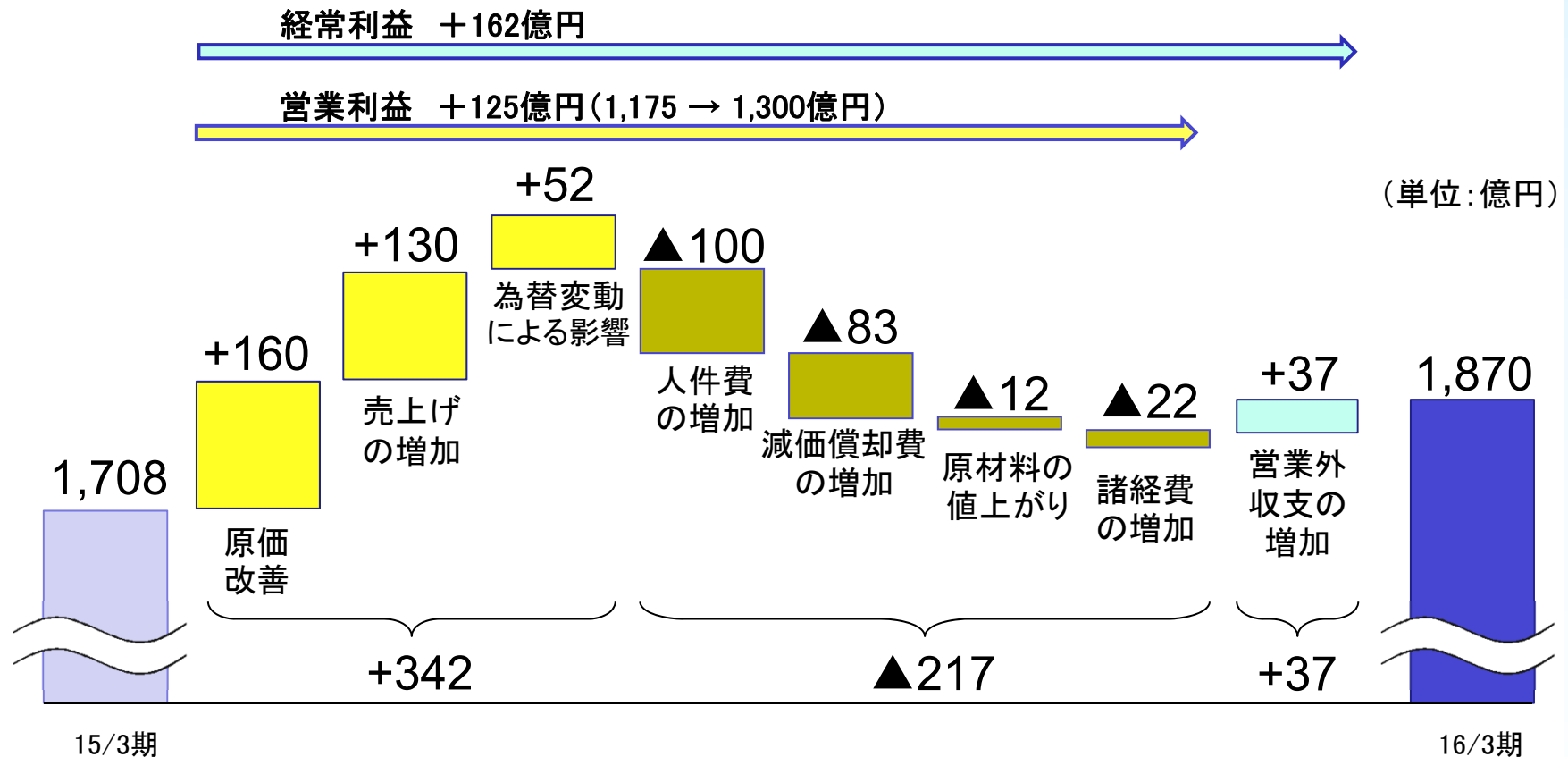
		15/3期	16/3期	増減	率	前回発表
自動車	車 両	4,590	4,750	160	3.5%	4,550
	エ ン ジ ン	1,920	1,600	▲ 320	▲ 16.7%	1,780
	カーエアコン用 コンプレッサー	3,246	3,430	184	5.7%	3,480
	電子機器・鋳造品ほか	749	650	▲ 99	▲ 13.3%	700
計		10,507 [359]	10,430	▲ 77	▲ 0.7%	10,510
産業車両		9,249 [688]	10,080	831	9.0%	9,550
物流		980 [62]	890	▲ 90	▲ 9.2%	1,040
繊維機械		681 [26]	660	▲ 21	▲ 3.2%	660
その他		247 [37]	240	▲ 7	▲ 3.1%	240
合計		21,666 [1,175]	22,300	634	2.9%	22,000

セグメント情報：販売台数 <通期予想>

(単位:千台)

	15/3期	16/3期	増減	前回発表
R A V 4	205	207	2	211
ヴ ィ ッ ツ	103	93	▲ 10	84
車両 計	308	300	▲ 8	295
デ ィ ー ゼ ル	355	255	▲ 100	285
ガ ソ リ ン	213	195	▲ 18	215
エ ン ジ ン 計	568	450	▲ 118	500
カーエアコン用 コンプレッサー	万台 2,932	万台 3,050	万台 118	万台 3,100
産 業 車 両	222	240	18	231
エ ア ジ ェ ッ ト 織 機	5.8	5.7	▲ 0.1	5.7

営業利益・経常利益の増減要因 <通期予想>



- ・産業車両とコンプレッサーを中心とした原価改善と売上げ増が、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)

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

U S \$	110円	118円	8円	-	117円
ㄐ 一 口	139円	133円	▲ 6円	-	127円

Ⅱ. 中期的な取り組み

ソリューション

産業車両

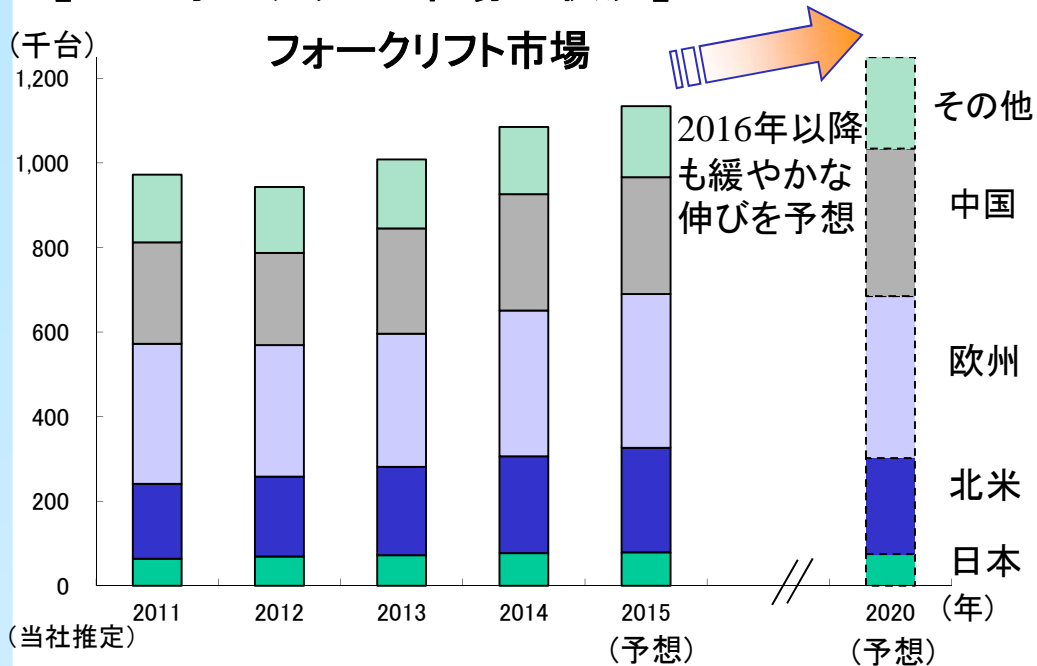
キーコンポーネント

コンプレッサー

1. フォークリフト市場の状況
2. 足元の販売状況
3. 開発の取り組み
4. 生産の取り組み
5. 販売の取り組み
6. 新興国対応の強化

ソリューション 産業車両

【1. フォークリフト市場の状況】



【日本】

- ・製造業を中心に堅調に推移

【北米】

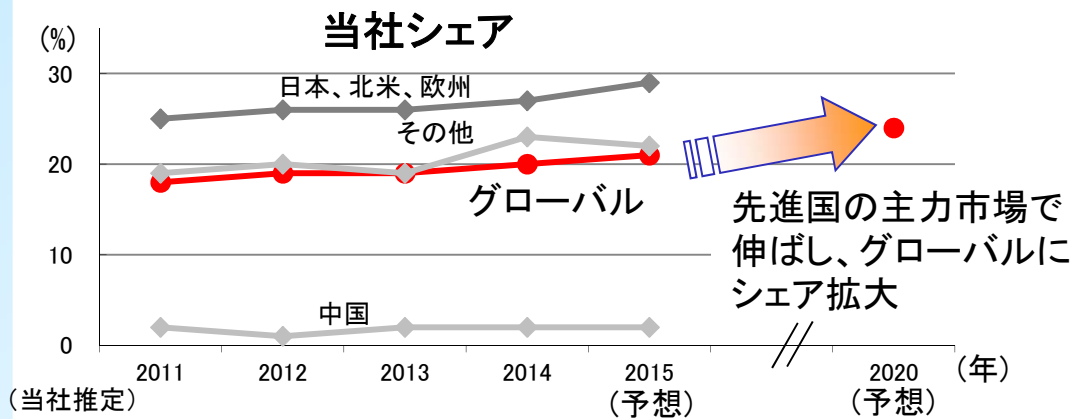
- ・経済成長に伴い、需要拡大

【欧州】

- ・緩やかな経済成長のなか、市場は拡大の傾向

【中国・その他】

- ・足元は弱含むものの、中長期的には人口増や経済発展に伴う物流増により拡大傾向



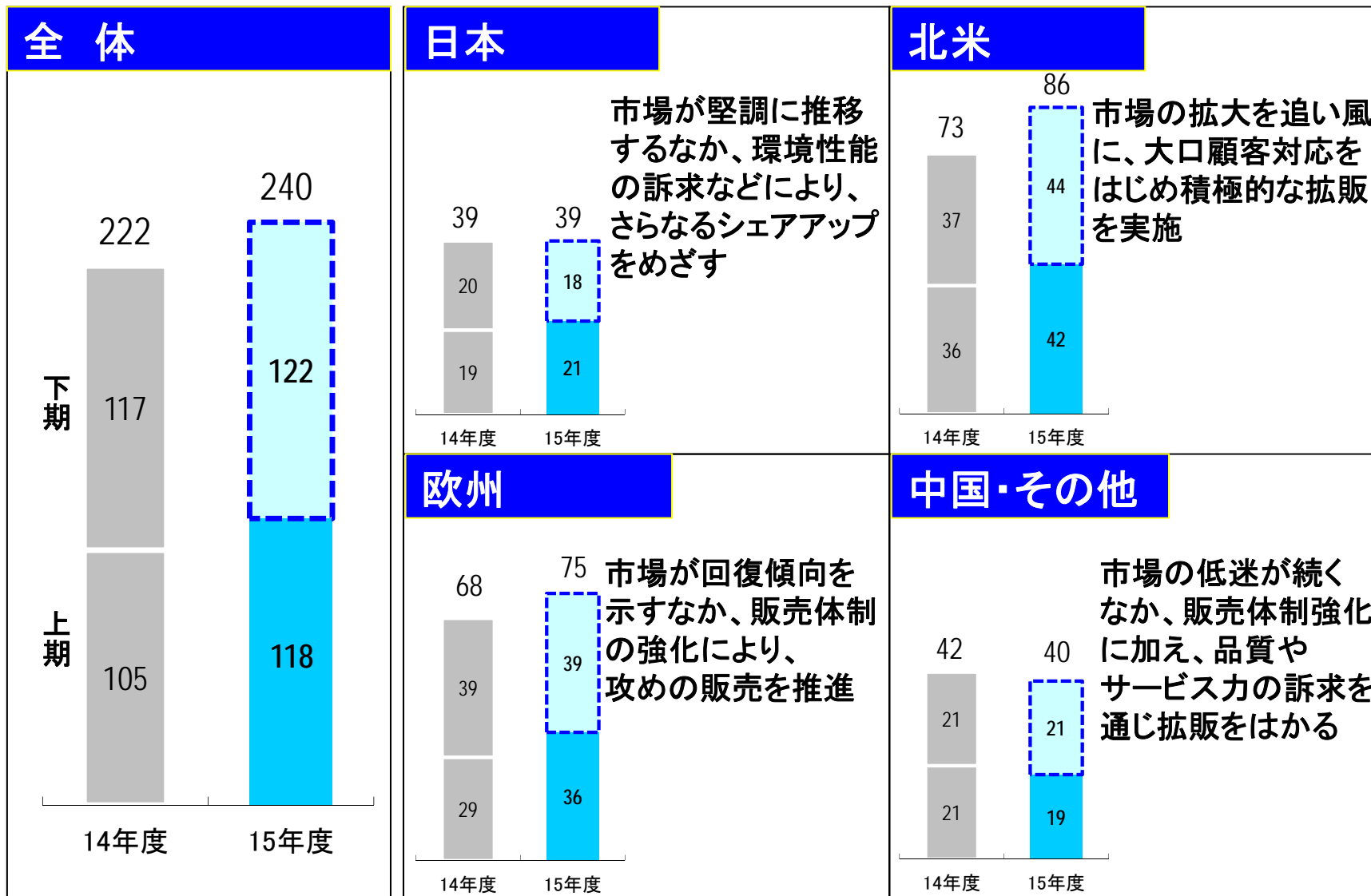
※ 当社シェアにはタイリフト社を含まない

・品質・性能・サービス力を強みにさらなるシェア拡大をはかる

ソリューション 産業車両

【2. 足元の販売状況】

(単位:千台)



【3. 開発の取り組み】

3Eを軸とした環境性能の高い商品の投入

- 排出ガス規制対応の商品ラインナップ拡充
 - ・小型特殊車仕様に最新クリーンディーゼルエンジン搭載モデルを追加
2014年基準の排出ガス規制適合車をフルラインでご提供(日本)
- 環境性能向上をはかった新型3輪電動フォークリフトを投入(日本・北米など)
 - ・自社製の高効率ACモータ採用などにより、稼動時間20%向上
2015年9月 北米で生産開始、2015年12月 日本で生産開始
- 燃料電池フォークリフト実証実験の拡大(日本)
 - ・山口県周南市地方卸売市場での燃料電池フォークリフト実証実験に参加
工場および空港とは異なる使用条件下におけるCO₂削減効果などを検証



ディーゼルエンジン
フォークリフト新型ジェネオ
(小特車仕様)



新型3輪電動
フォークリフト



燃料電池
フォークリフト

これまでに参加した実証実験

- ・北九州スマートコミュニティ創造事業 (2014年完了)
- ・関西国際空港水素グリッドプロジェクト (継続中)

【3. 開発の取り組み】

開発機能の強化および地域間での連携

- 開発プロセスを統一し、効率的なグローバル開発体制を構築
 - ・各地域の開発力を強化

<事例>

欧州(チェサブ)で、電動カウンター式フォークリフトのフルラインナップ開発を完結

- ・地域間・ブランド間での分業・協力体制を構築し、開発の重複を低減
- ・地域・ブランドを越えた商品相互供給の実施

<事例>

欧州(BT)で開発したBT Vectorを、北米(レイモンド)にも供給



欧州開発の電動カウンター式フォークリフト



BT Vector
(ベリーナローアイル)

【4. 生産の取り組み】

生産・供給体制のグローバル最適化

- 現有生産拠点の有効活用により、生産・供給体制のグローバル最適化をはかることで30万台レベルの生産に対応
 - ・地産地消の考え方を基本に、生産能力・納期・コストを総合的に判断し、生産地や生産機種のお最適化を検討

【5. 販売の取り組み】

販売金融強化によるバリューチェーンの拡大

北米での販売金融子会社(TICF社*)が事業開始(2015年10月)

取得額: 約US \$ 23億(主に金融資産)

- 販売金融事業の自前化を進めることで、バリューチェーンを強化

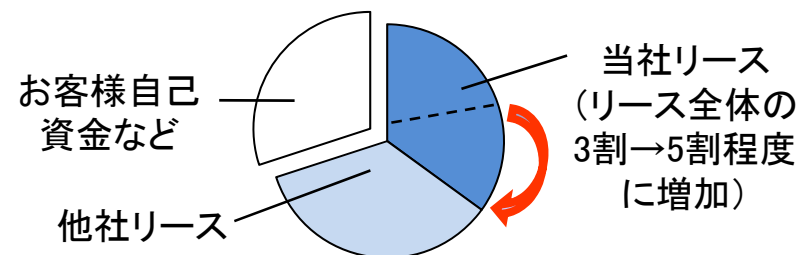
- ・新車販売
- ・お客様の保有期間におけるメンテナンスサービス
- ・満期後の中古車販売

⇒ お客様の幅広いニーズに対応

- 欧州や新興国を含めグローバルで販売金融事業を強化

- ・2016年～ドイツとイタリアに販売金融会社を設立する予定
- ・アジア・南米における主要国への展開を検討

■ TICF社事業開始後の、当社機台販売全体に占める比率のイメージ



*: Toyota Industries Commercial Finance, Inc.
トヨタ自動車の販売金融子会社の産業車両事業を取得し、設立した販売金融会社

【5. 販売の取り組み】

豊富な商品ラインナップとノウハウを活かした
物流ソリューションを強みに大口顧客へ拡販



北米、欧州

<お客様 A>

物流コスト削減などを含めた提案を実施

⇒ 米国の大手飲料会社から屋内向け電動フォークリフトを
中心に約700台受注

<お客様 B>

充実した販売・サービス体制とソリューションを交えた提案力などを訴求

⇒ スイスの大手物流業者とグローバル包括契約*を締結

*: 本社で基本仕様、価格などを決めた後、ローカルでその内容に基づいて詳細仕様、価格を決める契約

新興国

<お客様 C>

フリートマネジメントに関する提案営業を実施し、ソリューションやサービスを含めた総合力を訴求

⇒ タイの大手飲料会社からエンジンフォークリフト100台超を受注

【6. 新興国対応の強化】

中・低価格帯への対応

タイリフト社(台湾)のフォークリフト事業を取得、2015年8月に子会社化

価格競争力に優れた商品をラインナップに加え
新興国市場への対応力を強化



両社の強みを活かし、シナジー創出をはかる

タイリフト社の強み

当社の強み

新興国市場のニーズに
合致した商品の
開発・生産・販売

グローバルネットワーク、
先進技術、モノづくり力

タイリフト社の
フォークリフト事業概要

- ・売上高 : 約180億円*
- ・販売台数 : 11,000台*
- ・生産拠点 : 台湾、中国

*: 2014年12月期



タイリフト社の
フォークリフト

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

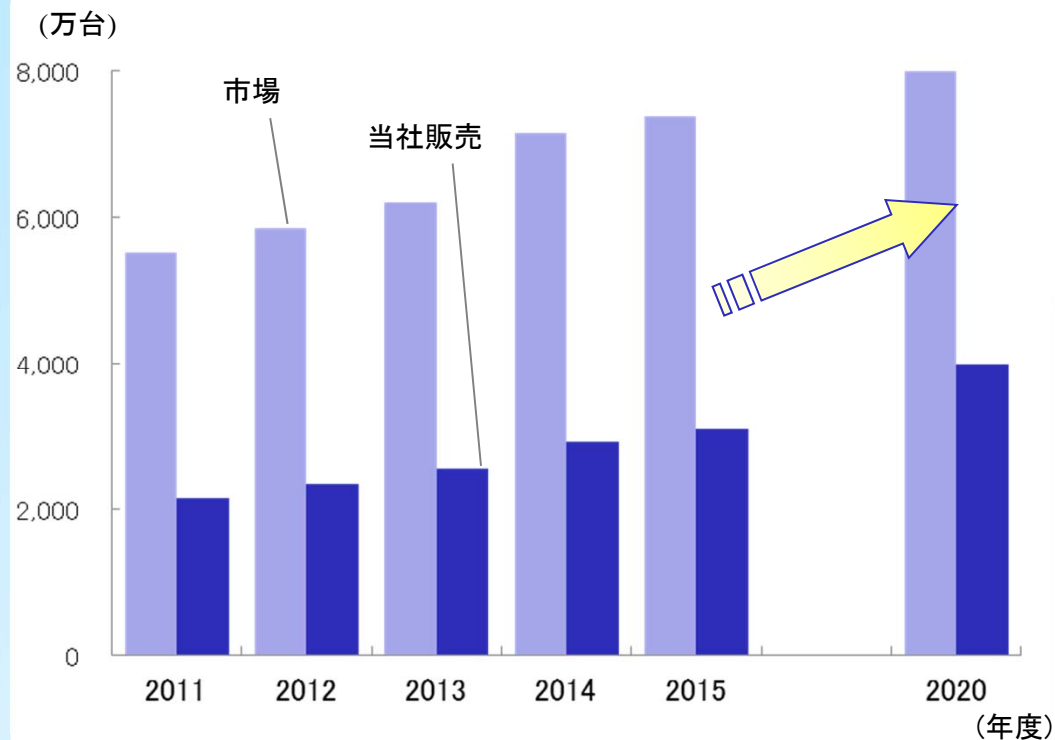
コンプレッサー

1. 市場動向と当社の取り組み
2. 拡販の取り組み
 - ① 当社の拡販状況
 - ② 新規カーメーカーへの参入事例
3. 開発の取り組み
4. 生産・供給体制の取り組み

キーコンポーネント コンプレッサー

【1. 市場動向と当社の取り組み】

世界コンプレッサー市場と当社販売台数



<コンプレッサー市場>

市場規模は持続的に拡大

- カーエアコン装着率の向上
- 米国・中国・新興国を中心とした自動車市場の拡大

<当社>

グローバルでの取り組みにより販売台数を一層拡大

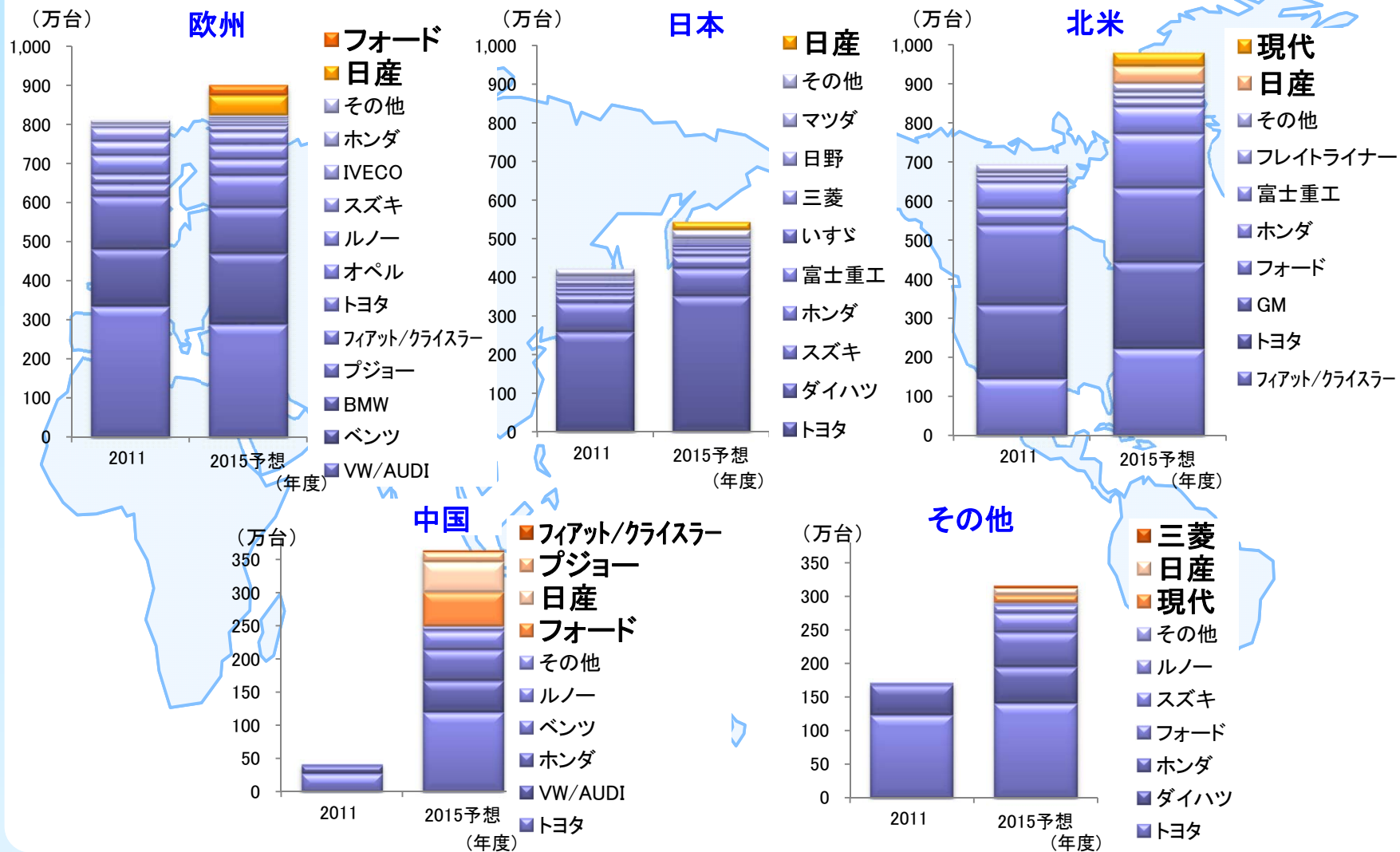
- 生産供給力
- 品質
- 技術力

キーコンポーネント コンプレッサー

【2. ① 当社の拡販状況】

地域別 販売台数

オレンジ色：2012年度以降の新規販売先



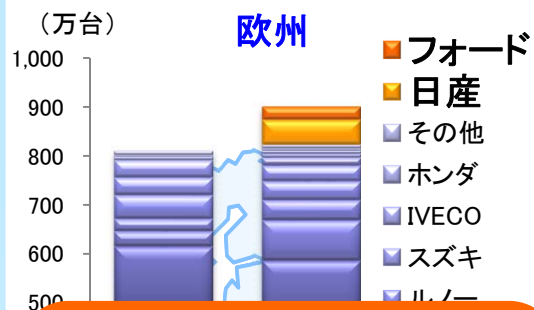
キーコンポーネント コンプレッサー

【2. ②新規カーメーカーへの参入事例】

新規販売先への納入商品と搭載車種

固定タイプ : 常にフル稼働で冷房能力は一定
シンプルな構造で小型・軽量・低コスト

可変タイプ : 温度やエンジン負荷の状況により、
冷房能力を自動的に調節し、
高い省燃費性能



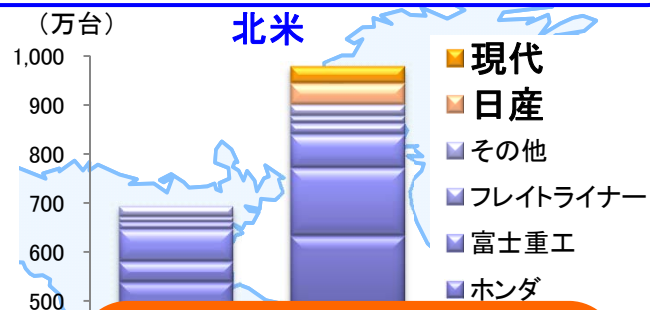
【可変容量タイプ】

日産 エクストレイル
フォード C-MAX



【可変容量タイプ】

日産 エクストレイル

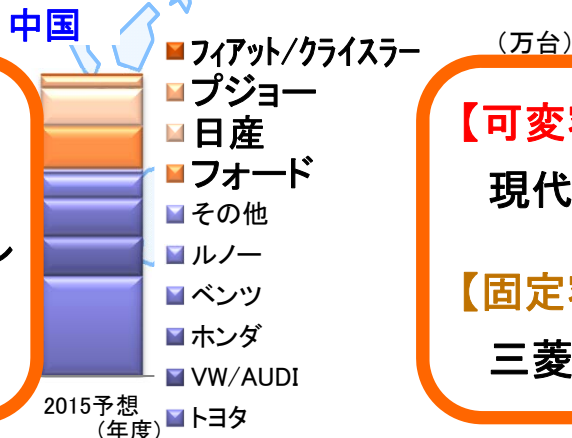


【可変容量タイプ】

日産 エクストレイル
現代 ソナタ

【可変容量タイプ】

フォード フェージョン
日産 エクストレイル
プジョー 308・408
フィアット/クライスラー チェロキー



【可変容量タイプ】

現代 K5

【固定容量タイプ】

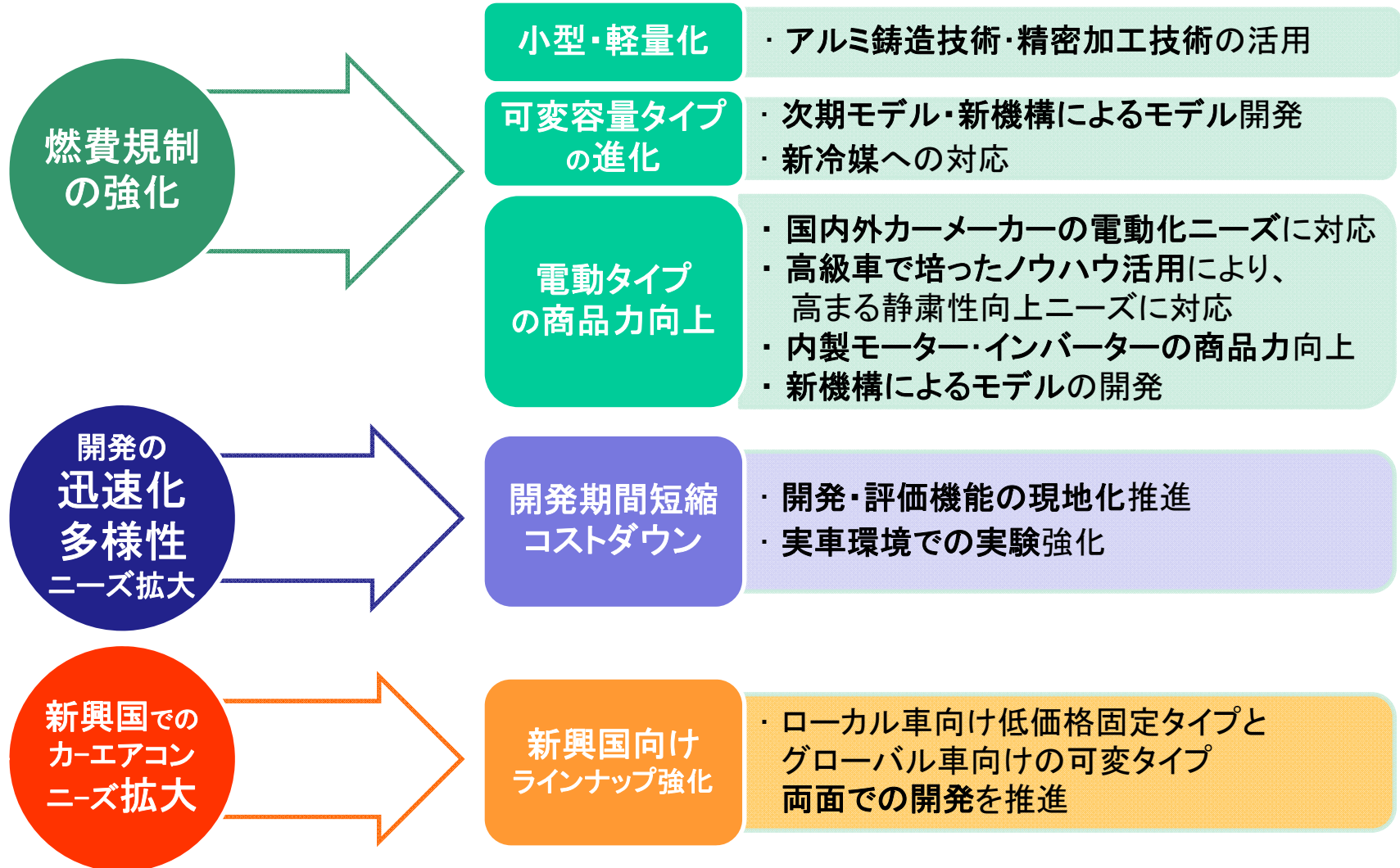
三菱 パジェロ スポーツ



キーコンポーネント コンプレッサー

【3. 開発の取り組み】

環境の変化に的確に対応し、先行して開発を推進



キーコンポーネント コンプレッサー

【4. 生産・供給体制の取り組み】

今後も中期的に生産・供給体制を強化

現在までの取り組み

これまでコンパクトラインを中心に
海外拠点で可変タイプの生産能力を増強

現在、生産性・品質の一層の向上に取り組み中

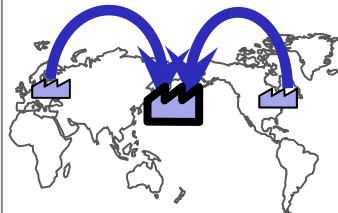
コンパクトラインの特長

需要変動への
柔軟な対応

従来比 1/2 の少量を生産
スペースは1/3

圧倒的な高品質

異物を徹底的に排除



海外のコンパクトラインでの
改善点を反映させた
「モデルライン」を
日本のマザー工場に設置
(2015年)

中期的な取り組み

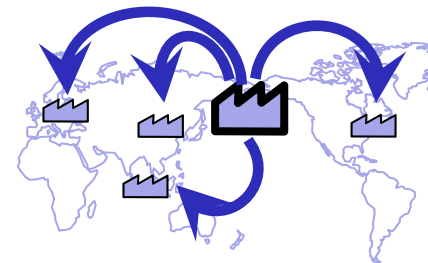
需要増に対応した能力増強が必要

● 進化型コンパクトラインの海外展開

品質と生産性を今後さらに高め、進化型
コンパクトラインとして海外拠点に展開

● 海外人材の育成

日本のマザー工場が海外拠点の人材育成を
支援し、生産機能を強化



品質・生産性を
グローバルで
一層向上

一事業の集中と選択一 (株)アサヒセキュリティ および (株)ワンビシアークाइブズ の株式売却

これまで産業車両、自動車関連等のコア事業との親和性を重視した『集中と選択』を推進
⇒ 今後も『集中と選択』を進め、一層の成長をはかる

両社には、より事業シナジーが見込める会社のもとで、
次の成長ステージへ飛躍していただくことが有益と判断し、売却を決定

(株)アサヒセキュリティ (2005年子会社化)

- ・集配金・売上金管理サービス
- ・機械警備サービス

→ セコム (株) 様へ

(株)ワンビシアークाइブズ (2007年子会社化)

- ・情報保管管理・集配サービス
- ・業務データのバックアップサービス

→ 日本通運 (株) 様へ

コア事業に
集中し
一層の成長へ

産業
車両

- ・カスケード社との連携によるコンポーネント事業の強化
- ・タイリフト社との連携による新興国対応の強化
- ・販売金融事業の強化

自動車
関連

- ・ディーゼルエンジンの当社への集約
- ・ターボチャージャーの開発・生産
- ・燃料電池車コンポーネントの開発・生産
- ・省燃費性能の高いコンプレッサーの開発・生産

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。