

2025 年 3 月期 第 1 四半期 決算発表
機関投資家・アナリスト向け Q&A

【山口 EVP 挨拶】

第 1 四半期の実績は、台数面では、タイ国内向けの LCV 販売台数が、現地市場環境の悪化に加えて、大幅な在庫調整の実施により、過去にない低水準となった。売上高は、台数減の影響が大きく、前年同期から減収となった一方、各利益項目は、台数減の影響はあるも、円安によるプラスインパクトが大きく、第 1 四半期としては過去最高となった。為替影響以外の台数・価格対応・原価低減活動などの項目は、概ね期初想定の水準で進捗している。

通期見通しは、台数面では、タイ国内向け LCV の市況は依然として厳しく、回復の兆しが見えていない。後半期からの緩やかな需要回復を見込んでいたが、今年度中の回復は難しいと判断し、9 万台から 6 万台に▲ 3 万台の下方修正をしている。一方、損益は、第 1 四半期では想定を上回る円安により上振れたものの、今後の為替環境が不透明であること、LCV の台数を下方修正していることに加えて、資材費等の更なる上昇といった減益リスクが見込まれることから、期初見通しを据え置いている。

商品については、5 月にバッテリーEV 路線バスの「エルガ EV」を、7 月末に普通免許で運転可能な小型ディーゼルトラック「エルフミオ」の販売を開始している。今月には、北米で小型バッテリーEV トラックの販売開始を予定しており、マルチパスウェイでの商品提供は順調に進んでいる。

最後に、本日、お知らせした通り、自己株式の取得を実施する。750 億円を上限とし、取得した株式は全数消却を予定している。事業環境は日々変化しているが、中期経営計画でお示した 2030 年に向けた成長シナリオに揺るぎはなく、今後も適正な自己資本水準を常に意識しながら、機動的な自己株式の取得を続けていく。

以上

【質疑応答】

<25/3 期 1Q 実績について>

Q：1Q 営業利益は、タイ LCV の台数が厳しい状況でも高いレベルだが、社内計画からはどの程度上振れたのか。

A：台数面は、CV/LCV 共に、タイ LCV の大幅減を含め、計画並で推移した一方、損益は、為替が想定から大きく円安に進んだことで+100 億円程度の上振れとなったことに加えて、費用の出遅れもあり、全体で+120 億円ほど上振れた結果、1Q としては過去最高益となった。

Q：所在地別損益情報について、LCV の出荷台数が減少している「アジア」、「その他の地域」の利益率が改善した理由を教えてください。

A：両エリア共に、為替影響が大きくプラスに効いている。「アジア」は、LCV のタイからの輸出（豪州、中近東向けなど）において、豪ドル、米ドルに対してタイバーツ安となったため、輸出採算がプラスに効いている。また、マレーシア、ベトナム

ムなどの子会社では、円建てで輸入して現地通貨で販売しているため、円安効果が子会社側でプラスに効いている。「その他の地域」は、台数面が好調な北米に加えて、メキシコなどの子会社でも、同様の円安効果で利益率が改善している。

<25/3 期 通期見通しについて>

Q：タイ LCV 販売台数の下方修正により、▲100 億円以上の減益が見込まれるが、どのようにオフセットして通期計画を達成していくのか。

A：リスクとしては、タイ LCV の台数減に加えて、資材費の上昇によるマイナスも見込まれる。賃上げによる労務費上昇などについて、サプライヤー様との会話を進める過程で、当初想定以上に値上げ要請を受け入れることも見込んでおり、最終的には価格で対応する方針に変わりはないが、今期はコストが先行するだろう。一方、オポチュニティとしては、国内 CV の受注が、出揃った新型車により順調に進捗。「エルフミオ」についても、発売開始して間もないが、商談数・オンラインサイトのアクセス数は順調に伸びている。また、アフターセールスについても、国内を中心とした伸長を期待しており、全体でリスクをオフセットすることを目指して、通期計画を据え置いている。

Q：2Q（7-9 月）の営業利益見通しについて、前年同期との比較も含めて教えてほしい。

A：期初見通しでは、通期 2,600 億円の内、前半期は 1,050 億円で、1Q：650 億円／2Q：400 億円を想定していた。例年、2Q・4Q は費用が膨らんでおり、今年も同じ状況を見込んでいる。1Q は、650 億円の想定に対し、円安影響+100 億円、費用の出遅れ+20 億円の上振れとなったが、2Q は、現時点では、為替はフラットの前提であり、タイ LCV の台数も想定線のため、400 億円の想定から大きな変動は見込んでいない。

また、前年同期比は、台数面では LCV がタイ／輸出共に減少すること、費用面では開発費などが増加することを見込んでおり、先期からは減益となるだろう。

<CV 事業関連>

Q：国内 CV は、7 月までの登録台数が先期並に留まっているが、通期 86 千台の計画達成に向けて、今後どのように台数を増やしていくのか。

A：1Q は、先期末の品質の作りこみ対応の影響で、多少の出荷・架装の遅れはあるも、登録台数は想定レベルであり、生産自体も順調に進捗している。受注面も、中小型で順調に推移しており、「エルフミオ」も多くの商談をいただいている。想定通り、2Q 以降の販売台数を増やすことで、計画達成を見込んでいる。

Q：海外 CV の市場動向について。

A：北米・中近東などは、堅調に推移している。一方、インドネシアは、大統領選挙後の公共投資による市況の回復が不透明になっており、販売は想定を下回る見通し。タイも同様に、市況が想定を下回っており、後半期計画の策定に向けて、台数を見直すことになるだろう。

Q：北米で EV トラックを導入する背景、市場の状況について教えてほしい。

A：カリフォルニア州等における NOx 規制厳格化を受け、これまで展開していたディーゼルエンジンからガソリンエンジンへ段階的に移行し、同時に EV もラインナップに加えていく。小型 EV については日本から完成車を出荷し、中型はカミンズ社のバッテリーを用いて現地で組み立てる予定。

エンジン車から EV への置き換えが急激に進むことは想定しておらず、当社としても規制に沿って着実に EV を浸透さ

せることを目指していく。規制の施行時期が前後する可能性はあるが、EV が徐々に浸透していく長期的な変遷を見据えて、ラインナップを展開していく。

＜LCV 事業関連＞

－タイ国内向け－

Q：タイ国内向け LCV について、1Q 実績 7 千台に対して、通期見通しが 60 千台となっているが、達成できるのか。ある程度の市況回復を織り込んでいるのか。

A：1Q は販売サイドの在庫調整をしており、出荷台数が大きく減少している。後半期は在庫正常化が進むため、販売に連動した台数の出荷を見込んでおり、通期 60 千台は、厳しい市況が続く前提でも達成できる台数として見直している。

回復時期については、タイ政府の経済政策への期待はあるも、足元では効果が感じられないこともあり、来年度の後半期から回復が始まることを期待している。

Q：ディーラー・ディストリビューターの在庫状況と、2Q 以降の在庫調整の進め方について。

A：販売サイドの在庫は、3 月末の 38.5 千台に対し、6 月末は 25.8 千台まで減少した。工場からの出荷調整により在庫台数は減少したものの、小売台数も想定を下回っているため、在庫台数・月数共に、想定ほどは調整できていない。当初は、前半期中での在庫調整の完了を見込んでいたが、需要回復の遅れにより、3Q までは在庫調整が続くだろう。

Q：タイ工場の稼働状況について。

A：サムロン・ゲートウェイの両工場は、低稼働で運営しており、ゲートウェイ工場は 1 直となっている。1 直から 2 直への切り替えは、9 月末を想定していたが、台数の下方修正を受けて、12 月までは 1 直の継続を見込んでいる。従業員については、可能な限り柔軟に対応し、ロスコストを抑制している。

－輸出向け－

Q：輸出 LCV の市場動向について。

A：期初想定から大きな変化はないが、エジプトは、外貨規制影響が落ち着き、想定より若干台数が出ている一方、南ア、チュニジアは想定を若干下回っている。オセアニアは、先期にバックオーダーの消化で台数が増加したが、今期は通常レベルで推移しており、後半期計画に向けて、今後の動向を見極めている段階。

＜株主還元について＞

Q：750 億円・総還元性向 90%に及ぶ自己株式の取得を決断した背景は。

A：円高・株式市場が大荒れしている状況であるが、先日公表した中期経営計画 財務方針を踏まえて、既存事業・新規事業への投資を実行し、財務健全性を維持しながらも、当初想定した資本効率の向上にも取り組んでいけることを確認した。1Q のタイミングではあるが、早くお示しすべきと考え、意思決定をした。

＜政策保有株式について＞

Q：他社で政策保有株式に関する報道が相次いでいるが、対応方針について教えてほしい。

A：当社が保有している政策株については、資本コストに対する便益、保有意義について適宜見直し、保有意義がなく

なれば縮減を進める。現在当社が保有する政策保有株式の大部分は戦略的に保有する銘柄であるが、保有意義がなくなる場合には縮減を視野に先方と協議の上対応する。

他社で保有していただいている当社の株式については、段階的に売却を進めているものと認識しているが、特段の対応が必要になる規模ではなく、粛々と受け入れている。

<その他>

Q：海外向けのコネクテッドサービスをどのように展開していくのか。

A：北米を皮切りに、先進国でのEVの展開と歩調を合わせて取り組んでいくことを想定している。

今後、海外で注力していくアフターセールスは、従来から進めてきた地道な取り組みを強化することを企図しており、全面的なコネクテッドの展開を伴うものではない。

以上