TOYODA GOSEI

豊田合成株式会社

会社説明資料

目次

1. 会社概要

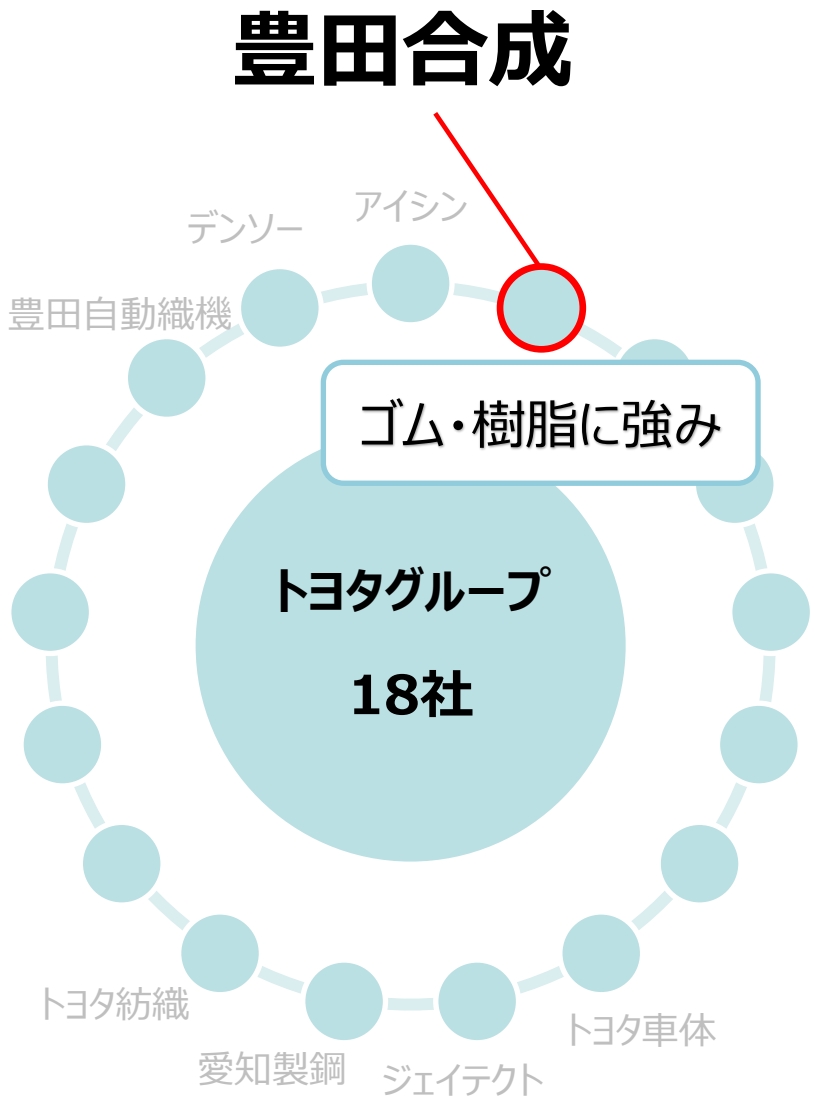
2. インベストメントハイライト

3. 成長を支える基盤

4. 財務戦略

5. まとめ

1. 会社概要　：　豊田合成ってどんな会社？



社名	豊田合成株式会社
業種	輸送用機器
上場	東証プライム（証券コード：7282）
資本金	281億円　※ 2025年3月末現在
代表者	取締役社長・CEO　齋藤 克巳

創業 ※2025.6.19現在

76年

売上収益 連結 ※IFRS ※24年度実績

1兆597億円

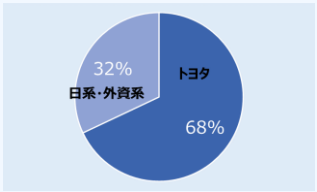
生産拠点数 グローバル ※2025.6.30現在

58社

従業員数 グローバル ※2025.3.31現在

39,192名

顧客別売上比率 ※24年度実績



スポーツ支援 ※2025.6.19現在

WOLFDOGS NAGOYA　BLUE FALCON NAGOYA

2チーム

豊田合成って何を作っている会社？

セーフティシステム製品 1

・さまざまな角度の衝突から乗員を保護するエアバッグ
・360度フルカバーを実現し交通事故死傷者の削減に貢献

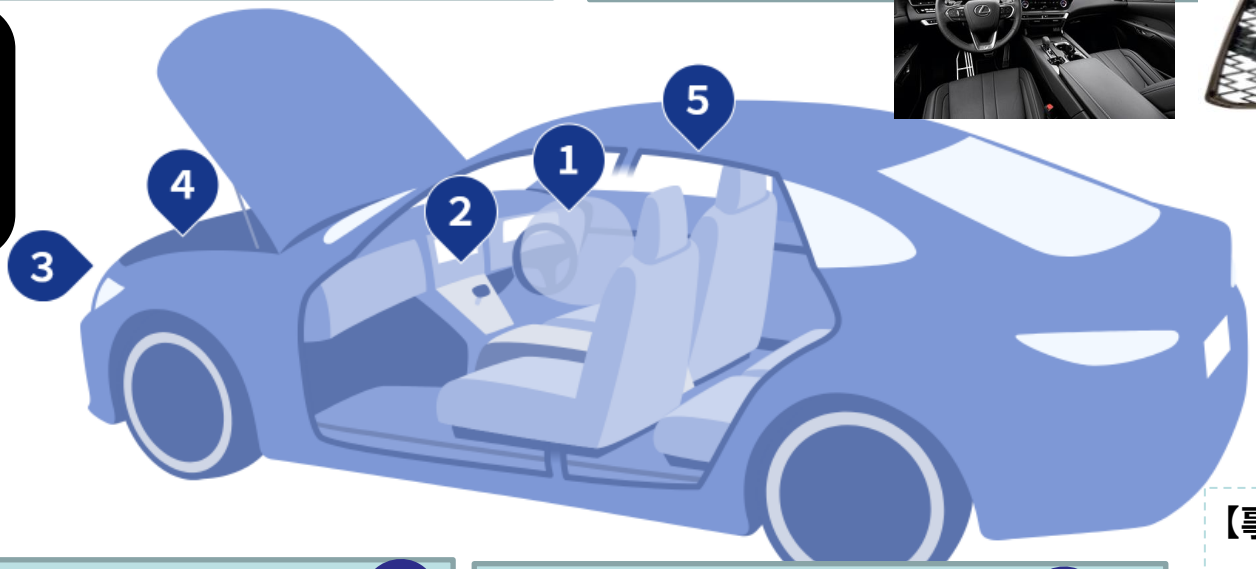
重点事業

内外装部品 2 3

・快適で魅力的な車内空間と外観の実現に貢献
・室内を快適にする内装部品（インストルメントパネルなど）
・車のデザインに関わる外装部品（ラジエータグリルなど）

重点事業

エアバッグ
グローバル
シェア18%



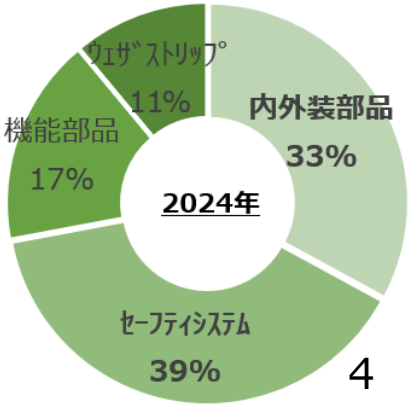
機能部品 4

・重要保安部品としてクルマの基本性能をサポート
・燃料タンク周辺部品 ・バッテリー周辺部品
・エンジン周辺部品 ・シャシー・ドライブトレイン系部品

ウェザストリップ製品 5

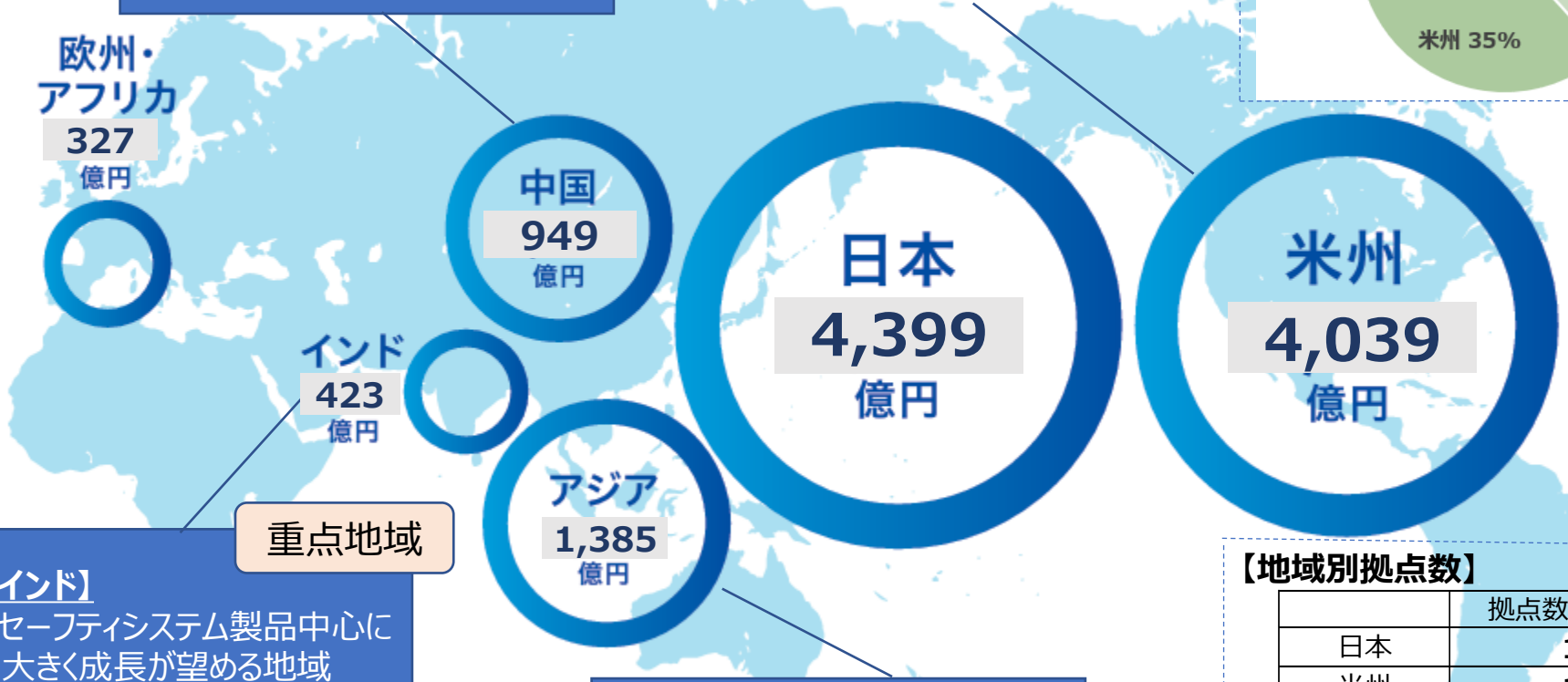
・ドアや窓枠に装着して隙間をふさぐ
・雨・風・騒音を遮断、快適な車内空間に
　不可欠な部品
・ドアの開閉や窓ガラスの昇降をスムーズに

【事業別売上比率】



地域戦略について

地域別売上収益(2025年3月期)



【中国】
・日系OEM　大きく減産中
・構造改革を実施中

重点地域

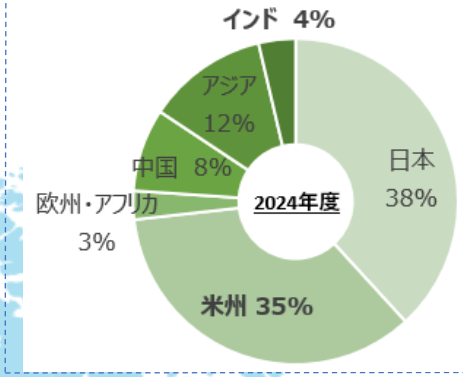
【米州】
・市場もまだ成長
・特に内外装部品の競争力が高い
　→連結利益　４割稼ぐ

重点地域

【インド】
・セーフティシステム製品中心に
　大きく成長が望める地域
　（積極的な投資実施中）

【アジア】
・ タイの「賢い自動化」で
　投資効率よいモノづくりを実現

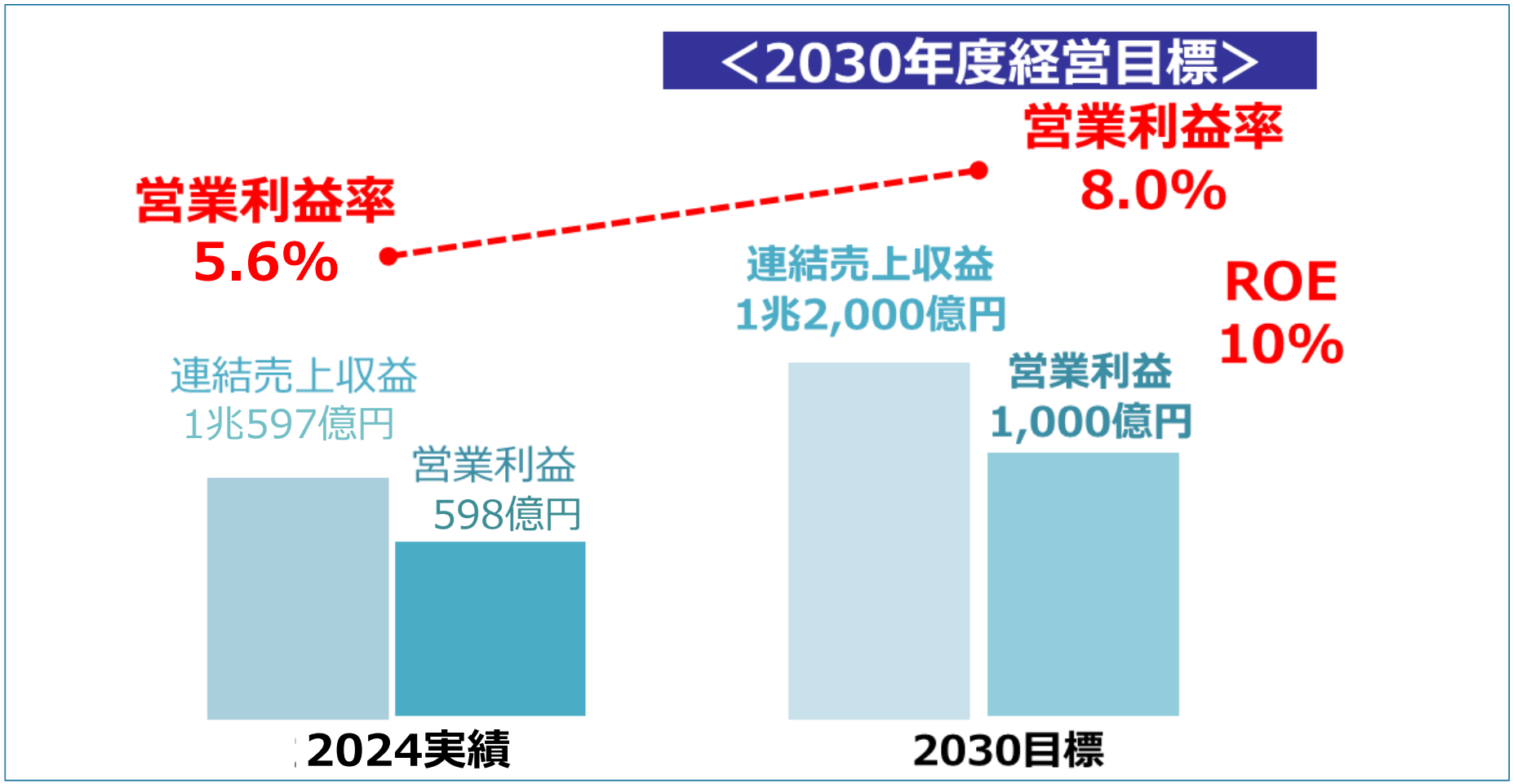
【地域別売上比率】



【地域別拠点数】

	拠点数
日本	16
米州	18
欧州・アフリカ	3
中国	8
アジア	11
インド	2
合計	58

2030事業計画 経営目標



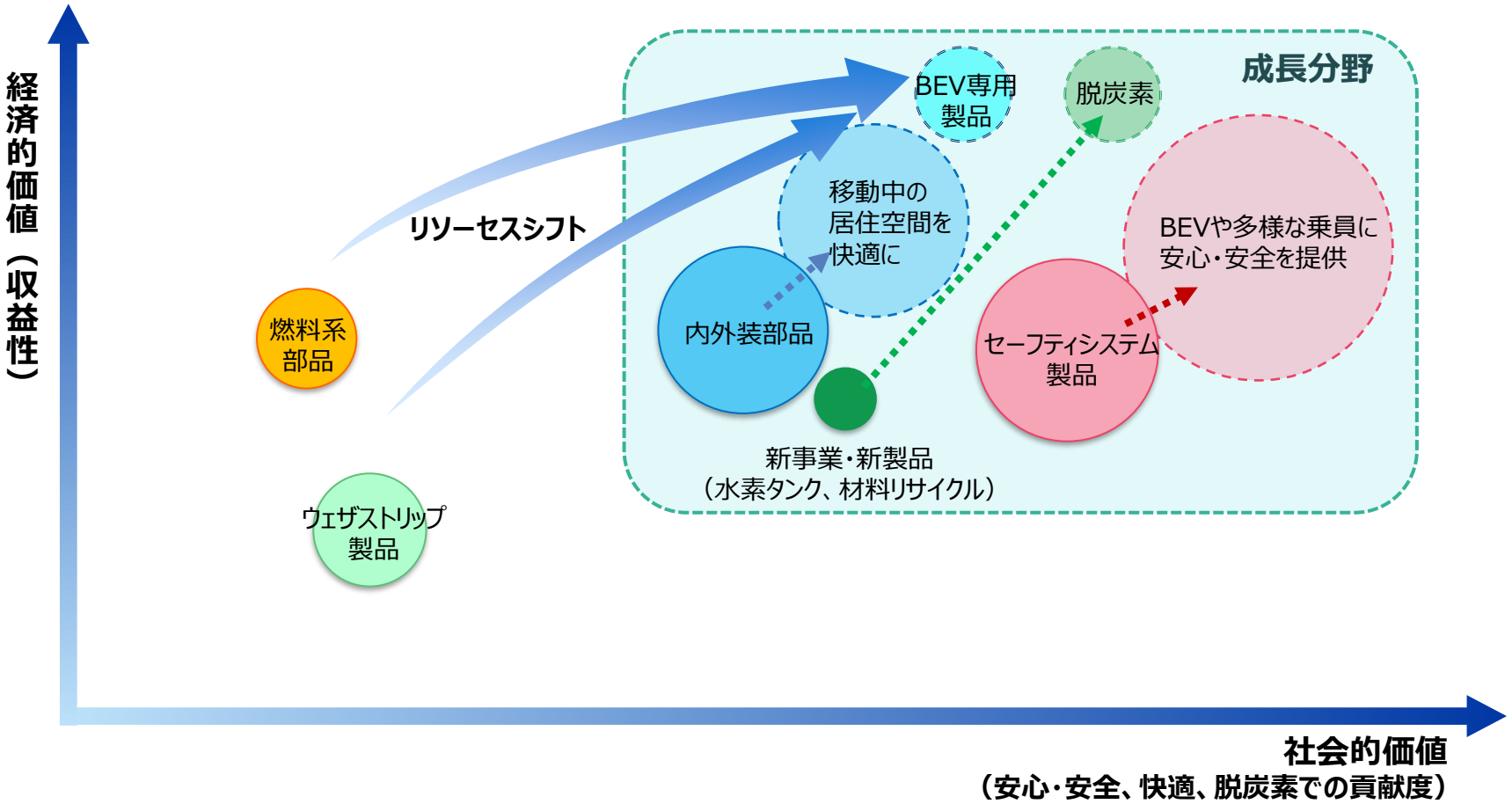
2030目標
前提為替 USD＝125円

2030事業計画 事業ポートフォリオイメージ

■ 社会的価値と経済的価値を両立させる分野にリソーセスシフト

■ 事業を通じて安心・安全、快適、脱炭素に貢献

■2030年 事業ポートフォリオのイメージ（円の面積は売上規模）



2. インベストメントハイライト

Ⅰ どんなクルマになろうとも、当社製品は継続して搭載

Ⅱ 当社の事業成長を牽引するエアバッグ

Ⅲ トヨタ外顧客への拡販戦略

Ⅰ どんなクルマになろうとも、当社製品は継続して搭載

TOYODA GOSEI

全てのモビリティで継続して搭載

従来→今後

セーフティシステム製品

内外装部品

ウェザストリップ製品

モビリティの変化に柔軟に対応

従来

機能部品

エンジン車

燃料系部品

エンジン周辺部品

今後

ハイブリッド車

エンジン車

燃料系部品

エンジン周辺部品

BEV

冷却配管

バッテリーケース

水素自動車

高圧水素タンク

Ⅰ モビリティの変化にあわせた提案で収益力を強化

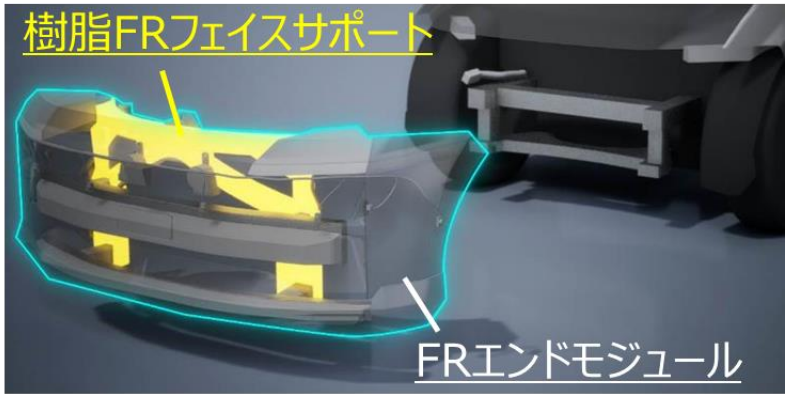
TOYODA GOSEI

■ BEV(電気自動車)は、大容量バッテリーの搭載で**車両重量アップ**
構成部品の**「軽量化」**が従来以上に必要
→ **金属部品の樹脂化による「軽量化」を提案**

当社の開発品

鉄 → 樹脂

【当社予測効果】
FRフェイスサポート
質量　▲50%



Ⅰ モビリティの変化にあわせた提案で収益力を強化

TOYODA GOSEI

■ BEV(電気自動車)になると、従来のエンジンスペースが空間となり
車内の自由度がアップ
→ 車内の**「快適性向上」**を提案
→ その空間にあった**新たな「安全性向上」**を提案

当社の開発品

格納ハンドル・多機能コンソール

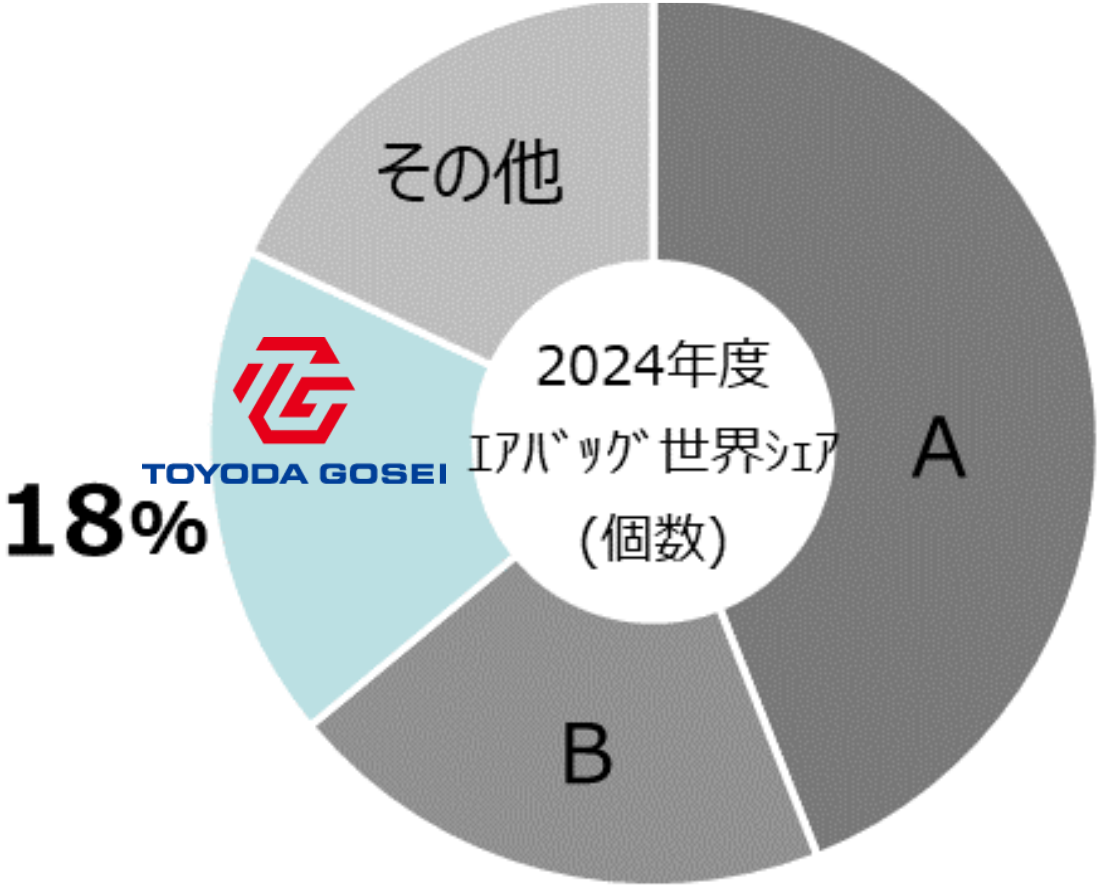
イルミハンドル

ラップエアバッグ

室内イルミ

Ⅱ 当社の事業成長を牽引するエアバッグ

- エアバッグの**グローバルシェア18%**の実績
- 寡占化した市場において、**大手４強の１社**



＊自社調べに基づく

Ⅱ 当社の事業成長を牽引するエアバッグ

TOYODA GOSEI

■ 地域ごとの安全規制によって異なるエアバッグ
市場ニーズにあった製品の開発・提供で、交通死傷者ゼロに貢献

日本
アメリカ
欧州
中国

運転席・助手席

カーテンエアバッグ

サイドエアバッグ

新たな
安全規制・厳格化
→新エアバッグ誕生
→先進国でも
エアバッグ増

ファーサイドエアバッグ

歩行者保護ｴｱﾊﾞｯｸﾞ

インド

安全強化により、先進国で
基本搭載のエアバッグ装着へ
→ インドでエアバッグ増

6エアバッグ化

運転席（19年～）
助手席（21年～）

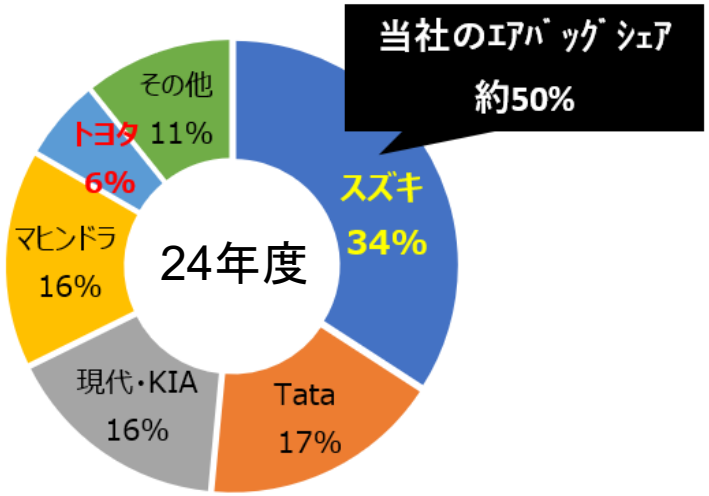
＋側突系
(24年～)

80年代 **00年代** **現在**

Ⅱ 当社の事業成長を牽引するエアバッグ

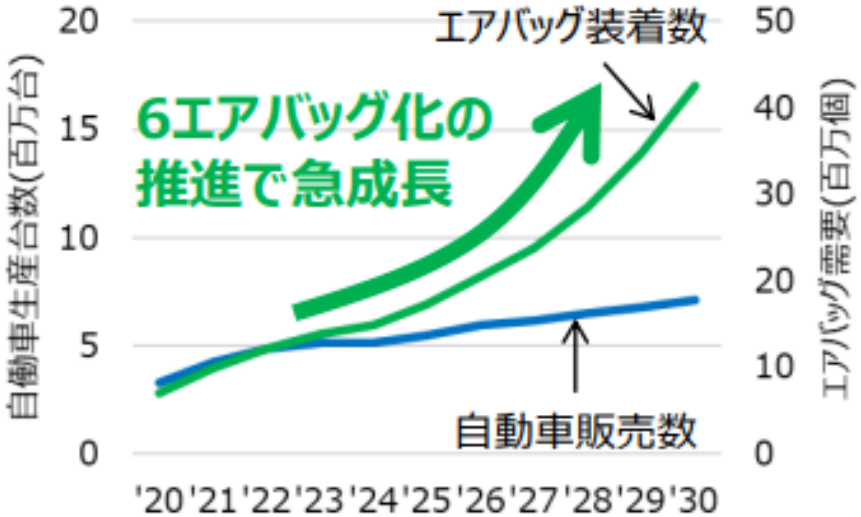
TOYODA GOSEI

■インドで最も売れているスズキ車の半数に当社のエアバッグが搭載

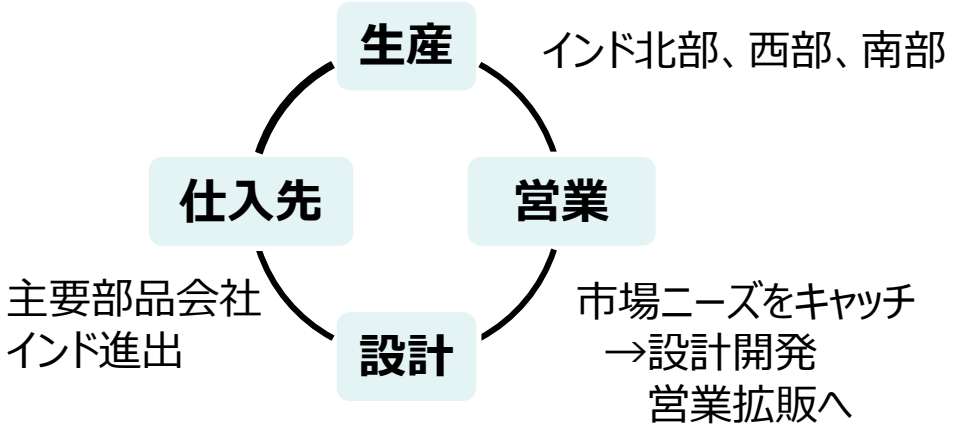


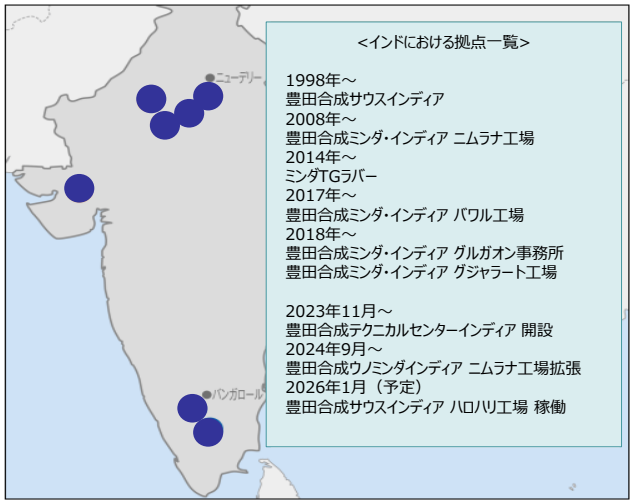
インド自動車 販売台数のシェア

■ 台数増に加え、エアバッグ装着数の増加も見込まれる



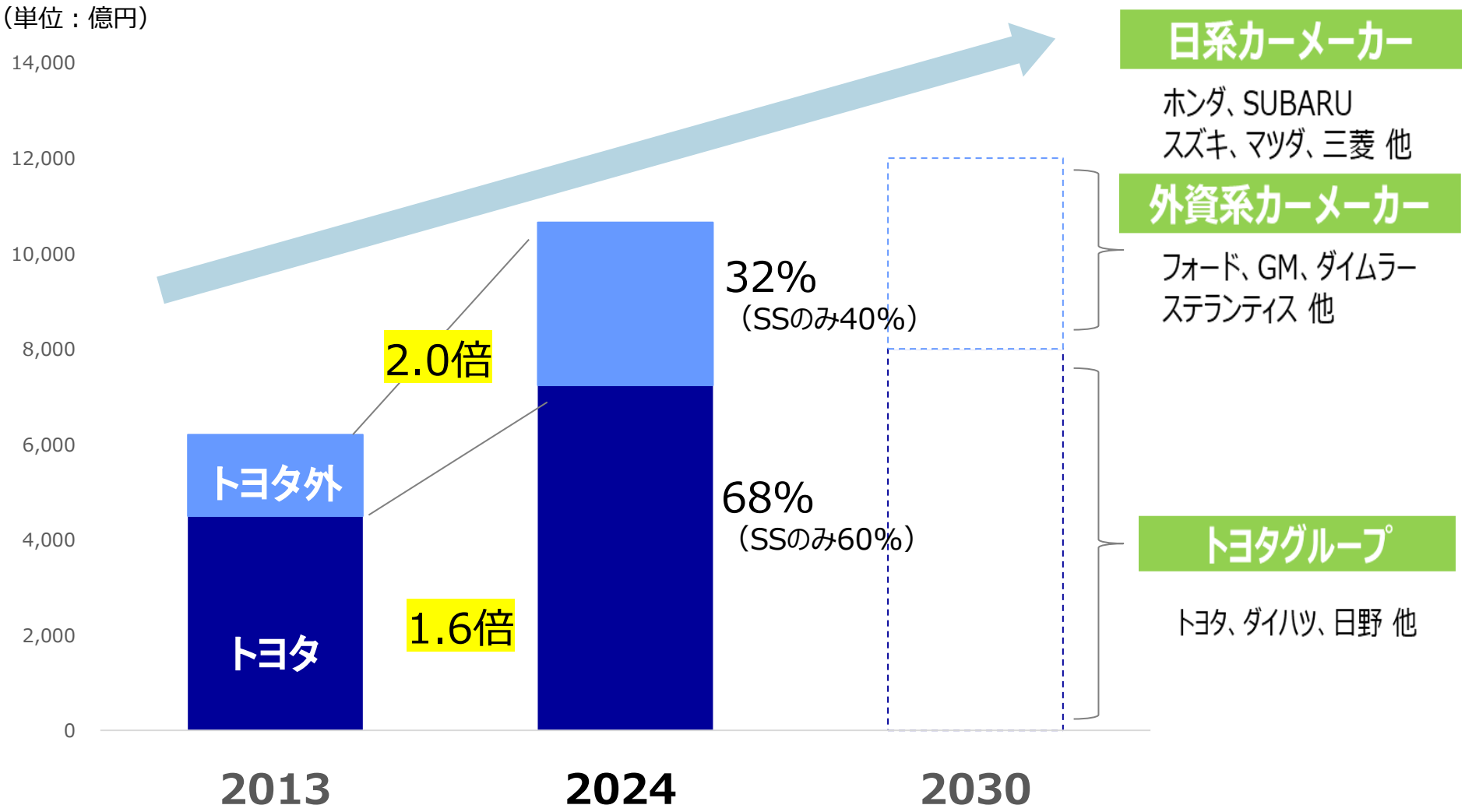
■ 当社のMake in India で成長実現





Ⅲ トヨタ外顧客への拡販戦略

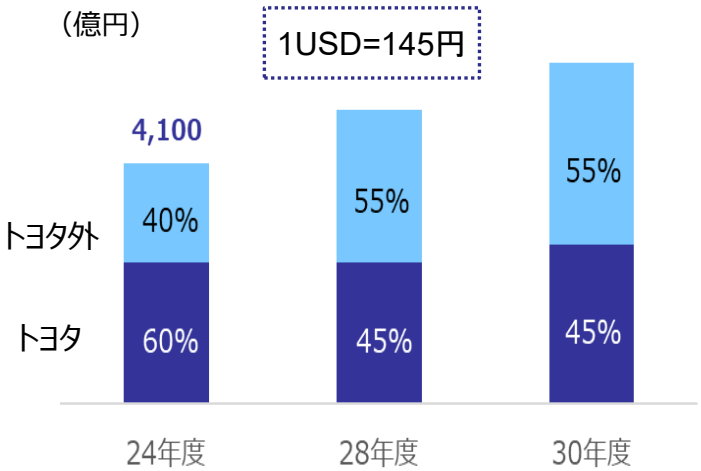
■ トヨタのみならず、**あらゆるカーメーカーへの販売が加速**
トヨタ外顧客向けは直近10年で約2倍の伸び



Ⅲ トヨタ外顧客への拡販戦略　（セーフティシステム製品）

TOYODA GOSEI

■ 先進国での**要求性能向上による付加価値製品の提案**や、
新興国での**安全機運の高まり等によるボリューム拡大で拡販**

売上見通し	重点地域	
	米州	インド
	◇**GM** ・ 予防安全・自動運転対応で高機能ハンドルを受注 →車種展開目指す ・ 衝突安全アセスメント厳格化に対応した新たなエアバッグ開発を通じて拡販を見込む	◇ **マルチ・スズキ** ・当社シェア約50% ・安全機運の高まりにより6エアバッグ化対応 → エアバッグ需要拡大に沿った成長見込む ◇ **TATA Motors** ・ポップアップフードの受注を機に、更なる参入見込む

主な高付加価値製品

ラップエアバッグ

ポップアップフード アクチュエータ

イルミ ハンドル

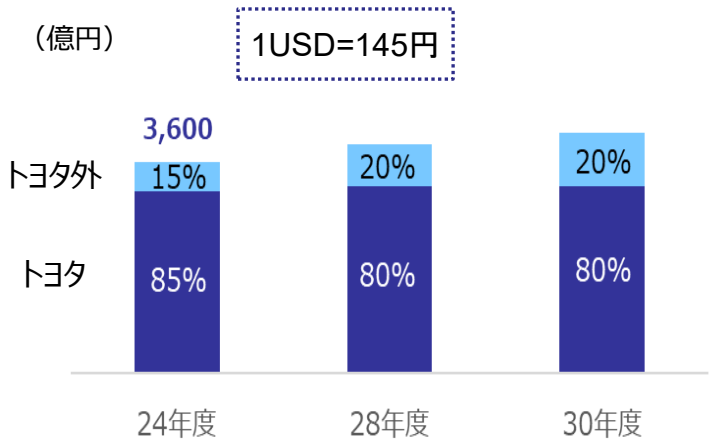
ステアバイワイヤ対応 異形ステアリング

二輪用 エアバッグ

Ⅲ トヨタ外顧客への拡販戦略　（内外装部品）

TOYODA GOSEI

■新たなデザイン/軽量化等、**モビリティの変化をチャンスに拡販**

売上見通し	重点地域	
	米国	インド
	◇**ホンダ** ・高付加価値製品中心に拡販機会あり ◇**GM** ・外装加飾製品で拡販へ（6価クロムフリーめっき等）	◇**TATA Motors** ・ライティンググリル等の高付加価値外装品の拡販 ◇**Hyundai** ・コンソールボックス等の拡販

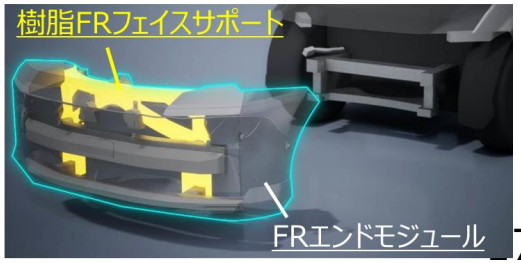
主な高付加価値製品

ライティンググリル

広々空間
多機能コンソール

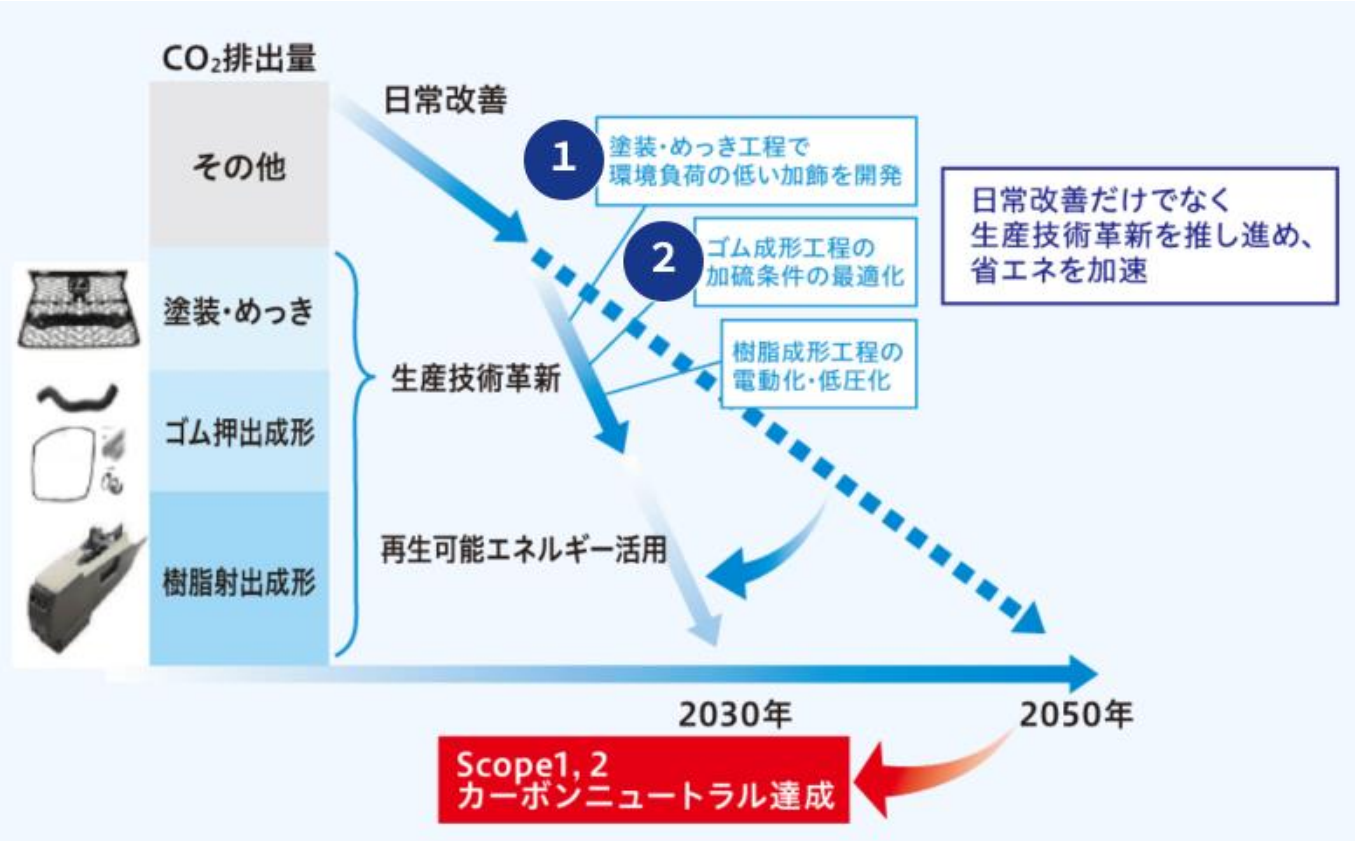
エンタメ空間

骨格部品の樹脂化
（モジュール化）



3. 成長を支える基盤／環境

- Scope1・2カーボンニュートラル達成を**2030年に前倒し**
- 達成に向けて、**CO_2フリーの高付加価値製品を提供**、**生産技術革新**を推し進め、**省エネを加速**



	2030 年	2050 年
Scope1, 2	カーボンニュートラル	カーボンニュートラル
Scope3	2019 年比 27.5%削減	カーボンニュートラル

1 ホットスタンプ工法

2

新規設備導入時
金型のコンパクト化による
成形機のクラスダウン

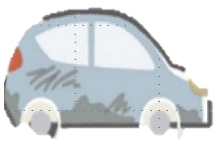
3. 成長を支える基盤／環境

■ Scope 3 の取組みとして、**樹脂・ゴムのリサイクル材**の活用を促進

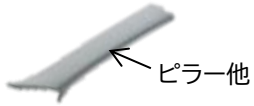
樹脂のリサイクル

車両解体（ELV: End of Life Vehicle）由来のリサイクル原料を
独自の配合・混練技術でバージン同等レベルの性能へ高める

廃車



精緻解体・原料回収



内装向け：材着内装材

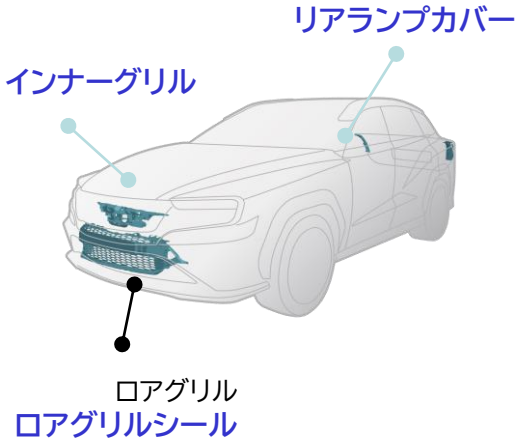
外装向け：塗装付きバンパ材

※リサイクラーと共同開発

混練りコンパウンド

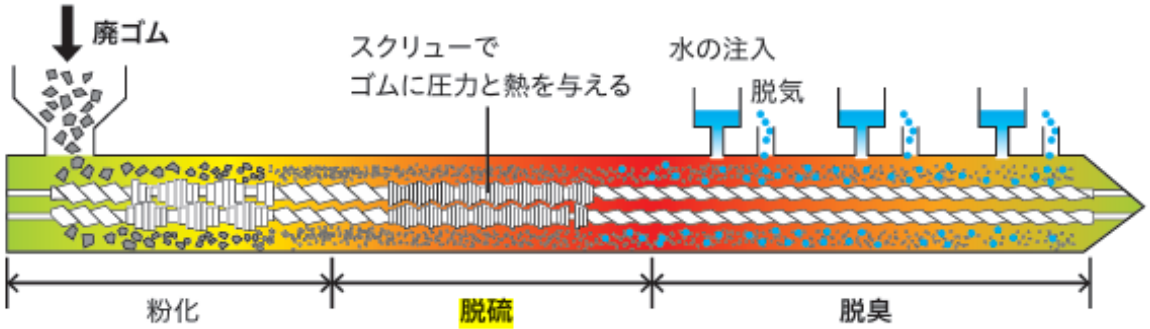
二軸押出機による混練り

適用事例（内外装）



ゴムのリサイクル

ゴムに弾性などを持たせる分子結合を解くために、最適な圧力と熱を
加えることで、「**短時間**」で「**高品質**」なゴムの再生を実現



3. 成長を支える基盤／新事業

■自動車部品に限らず**重点5分野×TGコア技術×CVC＊**で製品を幅広く展開し、より多くの人々に社会的価値を提供

アイデア創出と事業化見極めを高速で繰り返す

重点5分野＝ヘルスケア・スマートホーム・モビリティ・エネルギー・CN

TGコア技術

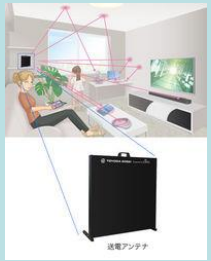
GaN パワー半導体

水素タンク

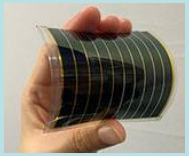
＊コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）の活用

・CVC活用により新価値創造の体制を強化
技術補完により新規事業を早期具現化
・ 全出資件数31件 総額27億円の出資実績
(2019年～現在)

マイクロ波給電



ペロブスカイト型 太陽電池



【水素タンク事業の拡がり】

4. 財務戦略／財務方針

- **成長性・安全性・効率性のバランス**により成長を後押しし、**企業価値向上**を目指す
- **ROE10%**に向けて**TG-ROIC**を指標に**BSマネジメントを強化**

成長性(利益成長)

高成長・高収益分野へ重点投資（R&D・設備投資）

① **2030事業計画に沿った戦略的投資**

② **アライアンス、M&Aによる非連続成長**

効率性(資産効率・資本効率)

資本コストを意識した効率的な事業運営

① **効率的なBSマネジメント**
- 固定資産・棚卸資産の効率化
- 政策保有株式の縮減

② **資本効率を意識した株主還元**
- 安定的、継続的な増配
- 機動的な自己株式取得

③ **株主資本コストの低減**
- 非財務含む積極的な情報開示
- 株主構成の多様化(特に個人株主の増加)

安全性

あらゆる投資機会に機動的に対応できる自己資金および資金調達力を確保

① **手許資金の確保**

② **機動的な調達手段の確保（社債、借入）**

※ $\text{TG-ROIC} = \dfrac{\text{営業利益}}{\text{固定資産}+\text{棚卸資産}}$

通常式を簡素化して実務運用

4. 財務戦略／キャッシュアロケーション

■**売上は市場成長以上**。利益成長を重視し、**株主資本コストを上回るROEを目指す**

■創出するキャッシュを、設備投資や株主還元の原資を確保した上で**戦略的にアロケーション**

■経営目標

売上収益	営業利益	営業利益率	ROE
1兆2,000億円	1,000億円	8%	10%

■キャッシュ・アロケーション（2023年度から2030年度までの累計）

営業CF 6,500億円
（2030年度 営業利益率8% 達成前提）

研究開発費 人的投資

バランスシートの改善 500億円
固定資産、棚卸資産の効率化
政策保有株式の縮減等

設備投資 3,500億円
（償却範囲内）
（CN投資）
重点事業・地域
（セーフティシステム・内外装、北米・インド）
新モビリティ・脱炭素・トヨタ外拡販等に戦略的に配分、
事業ポートフォリオを組み換え

戦略投資
（含むM&A・アライアンス等）
2,500億円

追加株主還元
配当 1,000億円

戦略的アロケーション
事業環境や成長機会に
応じて戦略的に資金配分

4. 財務戦略／配当政策

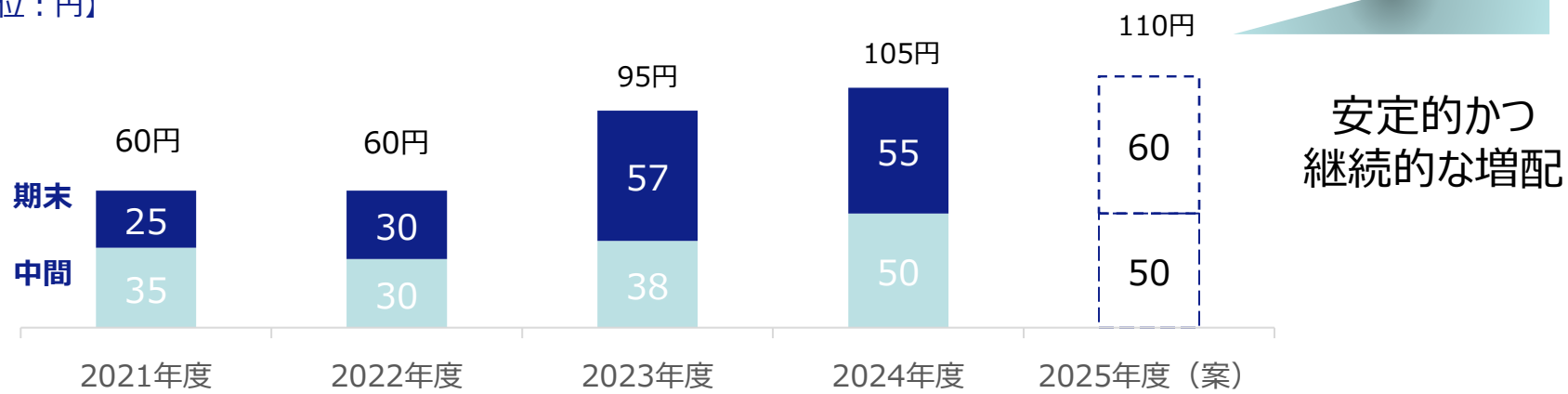
〈株主還元方針〉

- **安定的かつ継続的な増配（DOE 2.5%を下限目標に設定）**
- 機動的な自己株式の取得
- 株主資本コストを上回るTSRを長期安定的に実現

前期　　：年間配当105円（前期比+10円）
今期予想：年間配当110円（当期比+5円）

1株当たり配当金推移

【単位：円】



	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度（案）
DOE	1.9%	1.8%	2.5%	2.5%	2.5%
(参考)配当性向	33.3%	48.6%	23.6%	36.7%	36.8%

5．まとめ／豊田合成の特徴

安定した事業基盤

・トヨタグループの１社
・自動車部品の
　グローバルサプライヤー
・創業以来黒字経営で
　安定的な事業運営

モビリティの変化にあわせた提案で収益力を強化

・どんなクルマになろうとも
　当社製品は継続して搭載
・軽量化、快適性向上
　モジュール化等をキーワードに
　モビリティ変化に柔軟に対応

成長性

・当社事業を牽引する
　エアバッグ
・トヨタ外顧客への拡販で、
　市場成長以上の成長
　目指す

安定的・継続的な増配

・配当政策は、
「安定的かつ継続的な増配」を
基本方針とし、DOE2.5%を
下限目標に設定

当資料取り扱い上のご注意

TOYODA GOSEI

◆将来予測について

当資料には、将来見通しが含まれております。将来見通し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おります。
この将来見通しは、仮定または仮定に基づく根拠等が含まれており、環境によっては想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。
当社または当社の経営者は、将来の結果についての期待または確信を述べていますが、その期待や確信、或いはそれに近い結果が実際に達成される保証はありません。
また法令上、別途定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

◆会計基準について

当社は2018年度第1四半期より国際会計基準（IFRS）を適用しています。