

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

当連結会計年度の日本経済は、企業収益の改善による設備投資の増加に加え、個人消費が底堅く推移するなど、景気は緩やかに回復した。また、海外においても、米国では設備投資や個人消費が増加し、アジア経済も中国をはじめとして高い成長率が持続するなど、景気は総じて堅調に推移した。このような状況のなかで、トヨタは、世界中のお客様に一層ご満足いただけるよう、魅力あふれる商品づくりに全力で取り組んできた。

当連結会計年度には、「21世紀の新しいグローバルプレミアムブランド」の確立を目指して、レクサスブランドを国内に新たに導入し、「GS」、「SC」、「IS」および、レクサスブランドでは初となるハイブリッドセダン「GS450h」の4車種を新たに発売した。また、スタイリッシュな高級ミニバン「エスティマ」、100以上の国・地域で販売されている「カムリ」のフルモデルチェンジを実施した。さらに、ダイハツ工業(株)と共同開発したコンパクトSUV「ラッシュュ」・「ビーゴ」などの新型車を発売した。

当連結会計年度における日本、海外を合わせた自動車の連結販売台数は、797万4千台と、前連結会計年度に比べて56万6千台(7.6%)増加し、過去最高を更新した。日本での販売台数については、前連結会計年度に比べて1万7千台(0.7%)の減少となったが、236万4千台と、全国販売店の努力により引き続き高水準な販売台数を確保した。海外では、すべての地域で販売台数を伸ばし、561万台と、前連結会計年度に比べて58万3千台(11.6%)の大幅な増加となった。

当連結会計年度の業績については、売上高は2兆369億円と、前連結会計年度に比べて2兆4,854億円(13.4%)の増収となり、営業利益は1兆8,783億円と、前連結会計年度に比べて2,062億円(12.3%)の増益となった。営業利益の増減要因については、増益要因として、為替変動の影響が3,000億円、営業面の努力が2,400億円、原価改善の努力が1,300億円と合計6,700億円あった。一方、減益要因としては、厚生年金基金代行返上益の減少が472億円、諸経費の増加ほか4,166億円あった。また、税金等調整前当期純利益は2兆873億円と前連結会計年度に比べて3,327億円(19.0%)の増益、当期純利益は1兆3,721億円と、前連結会計年度に比べて2,009億円(17.2%)の増益となった。

事業の種類別セグメントの業績は、次のとおりである。

自動車事業

売上高は19兆3,381億円と、前連結会計年度に比べて2兆2,246億円（13.0%）の増収となり、営業利益は1兆6,940億円と、前連結会計年度に比べて2,415億円（16.6%）の増益となった。営業利益の増益は、厚生年金基金代行返上益の減少や諸経費の増加ほかなどによる影響があったものの、為替変動の影響、生産および販売台数の増加ならびに原価改善の努力などによるものである。

金融事業

売上高は9,969億円と、前連結会計年度に比べて2,157億円（27.6%）の増収となったが、営業利益は1,558億円と、前連結会計年度に比べて450億円（22.4%）の減益となった。営業利益の減益は、融資残高は順調に増加したものの、米国財務会計基準書第133号（第138号等による修正を含む）に基づく金利スワップ取引などの時価評価による評価損が計上されたこと、および米国の販売金融子会社において、前連結会計年度に同基準書第91号に従って融資関連費用の会計処理に関わる過年度修正益を計上したことなどによるものである。

その他の事業

売上高は1兆1,903億円と、前連結会計年度に比べて1,600億円（15.5%）の増収となり、営業利益は397億円と、前連結会計年度に比べて60億円（17.8%）の増益となった。

所在地別セグメントの業績は、次のとおりである。

日本

売上高は13兆1,115億円と、前連結会計年度に比べて1兆1,074億円（9.2%）の増収となり、営業利益は1兆759億円と、前連結会計年度に比べて887億円（9.0%）の増益となった。営業利益の増益は、厚生年金基金代行返上益の減少や諸経費の増加ほかなどによる影響があったものの、為替変動の影響および原価改善の努力などによるものである。

北米

売上高は7兆6,879億円と、前連結会計年度に比べて1兆3,145億円（20.6%）の増収となり、営業利益は4,956億円と、前連結会計年度に比べて481億円（10.7%）の増益となった。営業利益の増益は、生産および販売台数の増加や原価改善の努力などにより、業績が好調に推移したことなどによるものである。

欧州

売上高は2兆7,274億円と、前連結会計年度に比べて2,480億円（10.0%）の増収となったが、営業利益は939億円と、前連結会計年度に比べて146億円（13.4%）の減益となった。営業利益の減益は、生産および販売台数が増加したものの、諸経費が増加したことなどによるものである。

アジア

売上高は2兆428億円と、前連結会計年度に比べて4,174億円（25.7%）の増収となり、営業利益は1,455億円と、前連結会計年度に比べて517億円（55.2%）の増益となった。営業利益の増益は、主としてIMVシリーズの好調な販売により、生産および販売台数が増加したことなどによるものである。

その他の地域

売上高は1兆6,017億円と、前連結会計年度に比べて4,180億円（35.3%）の増収となり、営業利益は672億円と、前連結会計年度に比べて198億円（41.6%）の増益となった。営業利益の増益は、IMVシリーズを中心として生産および販売台数が増加したことなどによるものである。

(2) キャッシュ・フロー

当連結会計年度のキャッシュ・フローの状況については、営業活動からのキャッシュ・フローは、当期純利益が1兆3,721億円となったことなどから、差引2兆5,154億円の資金の増加となり、前連結会計年度が2兆3,709億円の増加であったことに比べて、1,445億円の増加となった。また、投資活動からのキャッシュ・フローは、金融債権の増加6兆4,769億円などにより、差引3兆3,755億円の資金の減少となり、前連結会計年度が3兆611億円の減少であったことに比べて、3,144億円の減少となった。財務活動からのキャッシュ・フローは、8,769億円の資金の増加となり、前連結会計年度が4,193億円の資金の増加であったことに比べて、4,576億円の増加となった。これらの増減に加え、為替換算差額を合わせると、当連結会計年度末における現金及び現金同等物の残高は、1兆5,693億円と、前連結会計年度末に比べて856億円（5.8%）増加した。

2 【生産、受注及び販売の状況】

(1) 生産実績

当連結会計年度における生産実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりである。

事業の種類別セグメントの名称		当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	前期比(%)
自動車事業	日本	4,684,956 台	+ 3.3
	北米	1,201,459	+ 3.9
	欧州	622,552	+ 4.5
	アジア	835,669	+ 29.0
	その他	367,011	+ 23.3
	計	7,711,647	+ 6.6
その他の事業	住宅事業	5,269 戸	+ 3.0

(注) 「自動車事業」における生産実績は、車両（新車）生産台数を示している。

(2) 受注状況

当社および連結製造子会社は、国内販売店、海外販売店等からの受注状況、最近の販売実績および販売見込等の情報を基礎として、見込生産を行っている。

(3) 販売実績

当連結会計年度における販売実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりである。

事業の種類別セグメントの名称		当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)		前期比(%)	
		数量	金額(百万円)	数量	金額
自動車事業	車両	7,974,563 台	16,584,317	+ 7.6	+ 12.0
	海外生産用部品		298,492		+ 26.2
	部品		1,311,617		+ 20.1
	その他		1,131,190		+ 17.0
	計		19,325,616		+ 13.0
金融事業			977,416		+ 28.5
その他の事業	住宅事業	5,525 戸	138,103	+ 4.6	+ 1.5
	情報通信事業		51,485		+ 15.3
	その他		544,289		+ 6.4
	計		733,877		+ 6.0
合計			21,036,909		+ 13.4

(注) 1 主要な相手先別の販売実績については、当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10未満であるため、主要な相手先別の販売実績および当該販売実績の総販売実績に対する割合の記載を省略している。

2 上記の金額には、消費税等は含まれていない。

3 「自動車事業」における「車両」の数量は、車両（新車）販売台数を示している。

4 金額は外部顧客に対する売上高を示している。

前述の当連結会計年度における「自動車事業」の販売数量を、仕向地別に示すと、次のとおりである。

事業の種類別セグメントの名称		当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	前期比(%)
自動車事業	日本	2,364,484 台	0.7
	北米	2,556,050	+ 12.5
	欧州	1,022,781	+ 4.5
	アジア	880,661	+ 5.7
	その他	1,150,587	+ 22.0
	計	7,974,563	+ 7.6

(注) 上記仕向地別販売数量は、車両（新車）販売台数を示している。

3 【対処すべき課題】

今後もさらなる成長を続けていくため、グループの総力をあげて以下の課題に取り組んでいきたい。

まず、当面の課題として、国内では、レクサスブランドの国内導入とともに、トヨタ店、トヨペット店、カローラ店およびネッツ店の各チャネルアイデンティティを一層明確化させ、国内販売体制のさらなる強化をはかる。一方、海外では、北米・欧州・アジアなどで、新工場の円滑な立上げに全力で取り組むとともに、生産・調達・販売体制の基盤整備をより一層進め、それぞれの地域に根ざした企業活動を推進する。

中長期的な課題としては、第一に、環境に優しく、安全で快適な魅力ある商品を、世界中のお客様へ提供し続けるため、先端技術の開発と商品化を重点的に推進する。次に、オールドトヨタの総合力を結集し、世界トップ品質の維持・向上とコスト競争力の強化に努め、最適な事業体制を構築して、成長と効率の両立をはかる。また、グローバルな視点での社会貢献活動や法令の遵守をはじめとした企業行動倫理の徹底など、CSR活動を推進して企業の社会的責任を果たし、活力と品格に満ちた会社を目指す。さらに、企業の競争力の原点は人づくりであり、次の世代にトヨタのモノづくりの技術・技能・価値観を伝承していく、創造性豊かな人材の育成に取り組む。

これらの課題への取り組みを通して、世界規模での競争に勝ち抜き、21世紀も「モノづくり」に根ざした社会との調和ある成長を続ける企業として、企業価値の向上に努力していきたい。

4 【事業等のリスク】

以下において、トヨタの事業その他のリスクについて、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項を記載している。但し、以下はトヨタに関する全てのリスクを網羅したのではなく、記載されたリスク以外のリスクも存在する。かかるリスク要因のいずれによっても、投資家の判断に影響を及ぼす可能性がある。

本項においては、将来に関する事項が含まれているが、当該事項は有価証券報告書提出日（平成18年6月26日）現在において判断したものである。

(1) 市場に関するリスク

自動車市場の競争激化

世界の自動車市場では激しい競争が繰り広げられている。トヨタは、ビジネスを展開している各々の地域で、自動車メーカーとの競争に直面している。世界の自動車産業のグローバル化と整理・統合が進むことによって、競争が今後更に激化する可能性がある。具体的には、製品の品質・機能、革新性、開発に要する期間、価格、信頼性、安全性、燃費、カスタマー・サービス、自動車金融の利用条件等の点で競争している。競争力を維持することは、トヨタの既存および新規市場における今後の成功、販売シェア、財政状態および経営成績において最も重要である。トヨタは、今後も競争力の維持強化に向けたさまざまな取り組みを進めていくが、将来優位に競争することができないリスクがある。

自動車市場の需要変動

トヨタが参入している各市場では、従来から需要が変動してきた。各市場の状況によって、自動車の販売は左右される。トヨタの販売は、主に日本、北米、欧州をはじめ世界各国の市場に依存しており、これら各市場の景気動向はトヨタにとって特に重要である。また、需要は、販売・金融インセンティブ、原材料・部品等の価格、燃料価格、政府規制（関税、輸入規制、その他の租税を含む）など、自動車の価格および自動車の購入・維持費用に直接関わる要因により、影響を受ける場合がある。

自動車価格の変動

上記 または の自動車市場の競争激化または需要変動は、自動車価格の変動要因にもなりうる。即ち、競争が激化した場合、または消費が落ち込んだ場合、自動車の販売台数が減少し在庫が増加することにより、価格低下圧力が強まる可能性があり、それによりトヨタの財政状態および経営成績が悪影響を受けるリスクがある。

(2) 事業に関するリスク

上記の自動車市場における競争力や、需要変動への対応力に影響を与えうる要因として、「事業性のリスク」、および「政治経済・規制・災害等に関するイベント性のリスク」といった項目が挙げられる。

事業性のリスク

- ・お客様のニーズに速やかに対応した、革新的で価格競争力のある新商品を投入する能力

製品の開発期間を短縮し、魅力あふれる新型車でお客様にご満足いただくことは、自動車メーカーにとっては成功のカギである。お客様の価値観とニーズの急速な変化に対応した新型車を適時・適切にかつ魅力ある価格で投入することは、トヨタの成功にとって最も重要であり、技術・商品開発から生産にいたる、トヨタの事業のさまざまなプロセスにおいて、そのための取り組みを進めている。しかし、トヨタが、品質、スタイル、信頼性、安全性その他の性能に関するお客様の価値観とニーズを適時・適切にかつ十分にとらえることができない可能性がある。また、トヨタがお客様の価値観とニーズをとらえることができたとしても、その有する技術、知的財産、原材料や部品の調達、製造能力またはその他生産性に関する状況により、価格競争力のある新製品を適時・適切に開発・製造できない可能性がある。また、トヨタが計画どおりに設備投資を実施し、製造能力を維持・向上できない可能性もある。お客様のニーズに対応する製品を開発・提供できない場合、販売シェアの縮小ならびに売上高と利益率の低下を引き起すリスクがある。

- ・効果的な販売・流通を実施する能力とブランド・イメージの維持

トヨタの自動車販売の成功は、お客様のご要望を満たす流通網と販売手法に基づき効果的な販売・流通を実施する能力とブランド・イメージの維持・向上に依存する。トヨタはその参入している各主要市場の規制環境において、お客様の価値観または変化に効果的に対応した流通網と販売手法を展開し、ブランド・イメージの維持と更なる向上に取り組んでいるが、それができない場合は、売上高および販売シェアが減少するリスクがある。

- ・金融サービスにおける競争の激化

世界の金融サービス業界では激しい競争が繰り広げられている。北米と欧州を中心にローンで購入する消費者が増えており、自動車金融の市場は拡大してきた。自動車金融の競争激化は、利益率の減少を引き起す可能性がある。この他トヨタの金融事業に影響を与える要因には、トヨタ車の販売台数の減少、中古車の価格低下による残存価値リスクの増加および資金調達費用の増加が数えられる。

政治経済・規制・災害等に関するイベント性のリスク

- ・為替および金利変動の影響

トヨタの収益は、外国為替相場の変動に影響を受け、主として日本円、米ドル、ユーロ、ならびに豪ドルおよび英国ポンドの価格変動によって影響を受ける。トヨタの連結財務諸表は、日本円で表示されているため、換算リスクと取引リスクという形で為替変動の影響を受ける。為替相場の変動は、外国通貨で販売する製品および調達する材料の価格に影響を与える可能性がある。特に、米ドルに対する円高の進行は、トヨタの経営成績に重大な悪影響を与える可能性がある。

トヨタは、為替相場および金利の変動リスクを軽減するために、現地生産を拡大し、デリバティブ金融商品を利用しているが、依然として為替相場と金利の変動は、トヨタの財政状態および経営成績に悪影響を与える可能性がある。為替変動の影響およびデリバティブ金融商品の利用に関しては、「7 財政状態及び経営成績の分析 (1) 概観 為替の変動」および連結財務諸表注記20を参照。

- ・自動車産業に適用される政府の規制と法的手続

世界の自動車産業は、自動車の安全性や排ガス、燃費、騒音、公害をはじめとする環境問題などに関する様々な法律と政府の規制の適用を受けている。多くの政府は、価格管理規制や為替管理規制を制定している。トヨタは、これらの規制に適合するために費用を負担し、今後も法令遵守のために費用が発生すると予想している。新しい法律または現行法の改正により、トヨタの今後の費用負担が増えるリスクがある。また、トヨタが当事者となる法的手続で不利な判断がなされた場合、トヨタの今後の財政状態および経営成績に悪影響が及ぶリスクがある。政府の規制については連結財務諸表注記23を参照。

- ・政治動乱、燃料供給の不足、交通機能の障害、自然災害、戦争、テロまたはストライキの発生

トヨタは、全世界で事業を展開することに関連して、様々なイベントリスクにさらされている。これらのリスクとは、政治・経済の不安定な局面、燃料供給の不足、交通機能の障害、自然災害、戦争、テロ、ストライキ、操業の中断などがあげられる。トヨタが製品を製造するための材料・部品・資材などを調達し、またはトヨタの製品が製造・流通・販売される主な市場において、これらの事態が生じた場合、トヨタの事業運営に障害または遅延をきたす可能性がある。トヨタの事業運営において、大規模または長期間の障害または遅延が発生した場合、トヨタの財政状態および経営成績に悪影響が及ぶリスクがある。

5 【経営上の重要な契約等】

昭和41年10月	日野自動車株式会社と業務提携
昭和42年11月	ダイハツ工業株式会社と業務提携
昭和59年2月	米国において乗用車を共同生産するため、GM社との間で昭和59年2月に合弁会社ニュー ユナイテッド モーター マニュファクチャリング株式会社（略称NUMMI）を設立し、GM社およびNUMMIと合弁事業に関する諸契約を締結
平成3年7月	ドイツのフォルクスワーゲンAGおよび同社の日本法人と、国内市場におけるフォルクスワーゲン車全車種の販売提携について、基本覚書を締結
平成14年1月	チェコ共和国において小型乗用車を共同生産するため、プジョー シトロエン オートモービルズ SAとの間で合弁契約を締結（当該契約に基づき、平成14年3月トヨタ プジョー シトロエン オートモービル チェコ有限会社を設立）
平成14年8月	中国第一汽車集团公司と、中国における自動車の共同事業に関する基本合意書を締結
平成16年6月	中国において乗用車を生産・販売するため、広州汽車集团股份有限公司との間で合弁契約を締結（当該契約に基づき、平成16年9月広州トヨタ自動車有限会社を設立）
平成18年3月	富士重工業株式会社と業務提携

6 【研究開発活動】

当社は、「クリーンで安全な商品の提供を使命とし、あらゆる企業活動を通じて、住みよい地球と豊かな社会づくりに取り組む」、「様々な分野での最先端技術の研究と開発に努め、世界中のお客様のご要望にお応えする魅力あふれる商品・サービスを提供する」の基本理念のもと、多様化・高度化する市場ニーズを的確に捉えた、高品質・低コストのより魅力ある商品を提供するため、積極的な研究開発活動を行っている。

トヨタの研究開発は、日本においては、当社を中心に、ダイハツ工業(株)、日野自動車(株)、トヨタ車体(株)、関東自動車工業(株)、(株)豊田中央研究所などの関係各社との密接な連携のもとで推進されている。

さらに、海外各地域のお客様のニーズに的確にお応えしたクルマづくりのために、グローバルな開発体制を構築している。主な拠点として、北米地域にトヨタ テクニカル センター U.S.A.(株)、キャルティ デザイン リサーチ(株)、欧州地域にトヨタ モーター ヨーロッパ(株)のテクニカルセンター、トヨタ ヨーロッパ デザイン ディベロップメント(有)、アジア・オセアニア地域にトヨタ テクニカル センター アジア パシフィック タイ(株)、トヨタ テクニカル センター アジア パシフィック オーストラリア(株)がある。

当連結会計年度におけるトヨタの研究開発費は812,648百万円である。

当連結会計年度における事業の種類別セグメントごとの活動状況および研究開発費は次のとおりである。

(1) 自動車事業

トヨタは、走りの楽しさや快適性などクルマがもたらす様々な恩恵による人々の心の豊かさの向上と、環境負荷や交通事故等のクルマのネガティブな面の最小化を、同時に高いレベルで実現していくことを商品・技術開発のビジョンとして掲げている。

当連結会計年度には、「ラクティス」、「RAV4」、「ベルタ」、「bB」、「エスティマ」、「ラッシュ」、「ビーゴ」、「カムリ」に加え、レクサスブランドとして「GS」、「SC」、「IS」、「GS450h」など、多様化する市場ニーズを的確に捉えた新型車を相次いで投入した。レクサスにおいては、独自のデザインフィロソフィ「L-finesse」を掲げるとともに、数値性能から感性品質に至る約500項目に及ぶレクサス独自の商品化基準「レクサスMUSTs」などを定め、卓越した商品性とブランドとしての統一性、独自の魅力の付与を追求している。

安全技術の開発については、予防安全・衝突安全の両面から引き続き積極的に取り組んでいる。例えば、ドライバーの顔の向きを検知する機能を追加した「ドライバーモニター付プリクラッシュセーフティシステム」を世界で初めて商品化し、また、従来の「VDIM (Vehicle Dynamics Integrated Management)」に、アクティブステアリング機能を新たに統合し、予防安全性能と車両運動性能を従来以上に高めた新しいVDIMも商品化した。さらに、優れた乗員保護性能を追求し、「オムニサポートコンセプト」を取り入れた新しい形状のエアバッグ「SRSツインチャンバーエアバッグ」を世界で初めて商品化している。

環境技術の開発については、車両のライフサイクルを通じた環境負荷低減の取り組みを幅広い分野で続けており、新開発FR乗用車専用ハイブリッドシステムの商品化、環境負荷物質を低減する世界初の塗装表面処理剤の開発などを実現した。究極のエコカーの有力候補とされる燃料電池車についても、積極的に開発を進めており、新たに自社開発した高圧水素タンクなどを搭載した新型「トヨタFCHV」において、燃料電池車としては国内で初めて型式認証を取得し、リース販売

(限定)を開始している。

また、未来コンセプトビークル「i-unit」を、昨年開催された「2005年日本国際博覧会(愛・地球博)」のトヨタグループ館に出展した。この「i-unit」は、人とクルマの融合により人間の可能性を限りなく広げるパーソナル・モビリティであり、地球と共生するモビリティの新しい可能性を提案するものである。

当事業に係る研究開発費は697,920百万円である。

(2) その他の事業

基礎研究分野においては、(株)豊田中央研究所を中心として、エネルギー・環境、機械、情報・通信、材料などの幅広い分野における研究活動に取り組んでいる。

住宅事業については、当社が中心となり市場ニーズに対応した新商品の開発に取り組んでいる。当連結会計年度には、「シンセ・スマートステージ モア」などの新商品を投入した。

その他の事業に係る研究開発費は114,728百万円である。

7 【財政状態及び経営成績の分析】

本項においては、将来に関する事項が含まれているが、当該事項は有価証券報告書提出日（平成18年6月26日）現在において判断したものである。

(1) 概観

トヨタの事業セグメントは、自動車事業、金融事業およびその他の事業で構成されている。自動車事業は最も重要な事業セグメントで、当連結会計年度においてトヨタの売上高合計（セグメント間売上控除前）の90%、営業利益合計（セグメント間売上および売上原価控除前）の90%を占めている。金融事業の利益の減少により、トヨタの営業利益合計に占める自動車事業の割合は、前連結会計年度と比較して4%増加している。当連結会計年度における車両販売台数ベースによるトヨタの主要な市場は、日本（30%）、北米（32%）、欧州（13%）およびアジア（11%）となっている。

自動車市場環境

世界の自動車市場は、非常に競争が激しく、また予測が困難な状況にある。さらに、自動車業界の需要は、社会、政治および経済の状況、新車および新技術の導入ならびにお客様が自動車を購入または利用される際に負担いただく費用といった様々な要素の影響を受ける。これらの要素は各市場および各タイプの自動車に対するお客様の需要に年を追って多大な変化をもたらす。

次の表は、過去2連結会計年度における各仕向地域別の連結販売台数を示している。

	千台	
	3月31日に終了した連結会計年度	
	平成17年	平成18年
日本	2,381	2,364
北米	2,271	2,556
欧州	979	1,023
アジア	833	880
その他	944	1,151
海外計	5,027	5,610
合計	7,408	7,974

トヨタの日本における当連結会計年度の連結販売台数は微減となったものの、お客様のニーズに的確に対応した新商品の積極的な投入や全国販売店の懸命な努力により、前連結会計年度並の高水準を維持した。トヨタの海外における連結販売台数は、各地域に応じた商品ラインナップの充実などにより、北米を中心に、欧州・アジア・その他のすべての地域で販売台数が増加した。

各市場における全車両販売台数に占めるトヨタのシェアは、製品の品質、価格、デザイン、性能、安全性、信頼性、経済性および実用性についての他社との比較により左右される。また、時機を得た新車の導入やモデルチェンジの実施も、お客様の需要を満たす重要な要因である。変化し続けるお客様の嗜好を満たす能力も、売上および利益に大幅な影響をもたらす。

自動車事業の収益性は実に多様な要因により左右される。これらには次のような要因が含まれる。

車両販売台数

販売された車両モデルとオプションの組み合わせ

部品・サービス売上

価格割引およびその他のインセンティブのレベルならびにマーケティング費用

顧客からの製品保証に関する請求およびその他の顧客満足のための修理等にかかる費用

研究開発費等の固定費

コストの管理能力

生産資源の効率的な利用

日本円およびトヨタが事業を行っている地域におけるその他通貨の為替相場の変動

法律、規制、政策の変更およびその他の政府による措置についても自動車事業の収益性に著しい影響を及ぼすことがある。これらの法律、規制および政策には、車両の製造コストを大幅に増加させる環境問題、車両の安全性、燃費および排ガスに影響を及ぼすものが含まれる。欧州連合は、廃棄自動車に関して各自動車メーカーが回収費用を負担し、確実に、廃棄自動車を解体するに十分な施設を整備し、スクラップ前に有害物質やリサイクル可能な部品を自動車から取り除くように要求する指令を承認した。これらの法律、規制および政策の議論に関しては「(10) 廃棄自動車に関する法律」および連結財務諸表注記23を参照。

多くの国の政府が、現地調達率を規定し、関税およびその他の貿易障壁を課し、あるいは自動車メーカーの事業を制限したり本国への利益の移転を困難にするような価格管理あるいは為替管理を行っている。このような法律、規則、政策その他の行政措置における変更は、製品の生産、ライセンス、流通もしくは販売、原価、あるいは適用される税率に影響を及ぼすことがある。トヨタは現在、米国シャーマン反トラスト法に違反しているとして、集団訴訟の一被告として提訴されている。この訴訟に関しては、連結財務諸表注記23を参照。

世界の自動車産業は、グローバル化および合従連衡の時期にあり、この傾向は予見可能な将来まで続く可能性がある。また、トヨタが事業を展開する競争的な環境は、さらに激化する様相を呈している。トヨタは一独立企業として自動車産業で効率的に競争するための資源、戦略および技術を予見可能な将来において有していると考えている。

平成16年10月に、トヨタ車体(株)はアラコ(株)から分割された車両事業を承継した。さらに、車両事業分割後のアラコ(株)、タカニチ(株)および豊田紡織(株)が合併し、トヨタ紡織(株) (以下、トヨタ紡織という。)となった。合併によりトヨタ紡織に対する出資比率は49.63%となり、前連結会計年度の後半期より持分法を適用している。合併前については、アラコ(株)およびタカニチ(株)はトヨタの連結子会社でありそれぞれの財務数値をトヨタの連結財務諸表に含めていた。トヨタ紡織の事業領域は自動車内装部品およびフィルター部品等の開発、製造および販売である。

金融事業

自動車金融の市場は、ローンで購入する消費者の増加(特に北米および欧州)により拡大しており、大変競争が激しくなっている。自動車金融の競争激化は、利益率の減少を引き起す可能性があり、また、顧客がトヨタ車を購入する際にトヨタ以外の金融サービスを利用するようになる場合、マーケット・シェアが低下することも考えられる。

トヨタの金融サービス事業は、主として、顧客および販売店に対する融資プログラムおよびリース・プログラムの提供を行なっている。トヨタは、顧客に対して資金を提供する能力は、顧客に対しての重要な付加価値サービスであると考え、金融子会社のネットワークを各国へ拡大している。

小売融資およびリースにおけるトヨタの主な競争相手には、商業銀行、消費者信用組合、その他のファイナンス会社が含まれる。一方、卸売融資における主な競争相手には、商業銀行及び自動車メーカー系のファイナンス会社が含まれる。

トヨタの金融資産は、主に北米での金融事業の継続的な拡大の結果、当連結会計年度において増加した。

以下の表は、過去2連結会計年度におけるトヨタの金融債権およびオペレーティング・リースに関する情報である。

	金額：百万円	
	3月31日現在	
	平成17年	平成18年
金融債権		
小売債権	4,716,961	5,930,822
ファイナンス・リース	756,732	741,280
卸売債権およびその他のディーラー貸付金	1,773,440	1,998,814
	7,247,133	8,670,916
繰延融資初期費用	65,189	92,798
未稼得収益	233,417	334,796
金融損失引当金	91,829	101,383
金融債権<純額>合計	6,987,076	8,327,535
控除：一年以内に期限の到来する債権	3,010,135	3,497,319
長期金融債権<純額>	3,976,941	4,830,216
オペレーティング・リース（賃貸用車両及び器具）		
車両	1,736,238	2,503,064
器具	92,459	102,362
	1,828,697	2,605,426
控除：減価償却累計額	424,609	579,896
賃貸用車両及び器具<純額>	1,404,088	2,025,530

トヨタは、車両リースを継続的に提供してきた。当該リース事業によりトヨタは残存価額のリスクを負っている。これは車両リース契約の借手が、リース終了時に車両を購入するオプションを行使しない場合に発生する可能性がある。リース終了時に返却される車両台数は近年減少している。例えば、米国の金融子会社であるトヨタ モーター クレジット(株)によるリースに関して、返却率は前連結会計年度中には約40%であったが、当連結会計年度中には約30%と、設定残価とリース終了時の車両の時価との差額が減少したために減少した。リース終了時に返却される車両から生じる損失を回避するためには、車両の残存価額以上の価格で再販売もしくは再リースしなければならない。車両の残存価額をカバーできない場合には、リース終了時に損失が生じる。このような損失は、リースによる利益を減らす要因になる。セールス・インセンティブが販売促進活動（新車価格の値引きおよび所有コストの減少要因）の重要な一環であり続ける限り、中古車の再販価格、およびそれに対応するトヨタのリース車両の公正価値は引下げ圧力を受ける可能性がある。当連結会計年度において、残価損失は返却される車両台数の減少などにより減少した。詳細については、「(11) 重要な会計上の見積り オペレーティング・リースに対する投資」および連結財務諸表注記3 (11) 残価損失引当金を参照。

トヨタは、金利の変動および為替相場の変動に対するエクスポージャーを緩和するために、一般的なリスク管理方針を採用している。トヨタは固定金利借入債務を機能通貨建ての変動金利借入債務へ転換するために、金利スワップおよび金利通貨スワップ契約を結んでいる。トヨタは、ヘッジ取引に対するリスク管理方針文書と同様に、デリバティブ金融商品とヘッジ対象との関係を正式に文書化して保持している。トヨタが会計処理方法として公正価値ヘッジを選択する場合、デリバティブ金融商品はトヨタの連結貸借対照表に計上されている特定の負債をヘッジするものとして指定され、デリバティブ金融商品の公正価値変動を構成するすべての要素は四半期ごとに行われるヘッジの有効性の評価に含められている。金利スワップ取引は、大部分が特定の負債取引の不可分な一部として実行されており、ヘッジ会計適用のための条件を満たすものとなっている。トヨタは、元本および（あるいは）利息の支払にかかる為替変動に対するエクスポージャーを全般的にヘッジするために、また金利変動に対するエクスポージャーを管理するために、金利通貨スワップ契約を利用している。特定のデリバティブ金融商品は、経済的企業行動の見地からは金利リスクをヘッジするために契約されているが、トヨタの連結貸借対照表における特定の資産および負債をヘッジするものとしては指定されていない。したがって、トヨタの連結貸借対照表における特定の資産および負債をヘッジするものとして指定されなかったデリバティブに生じる未実現評価損益は、その期間の損益として計上される。その結果、当期純利益はヘッジ指定されないデリバティブの影響を受けることになる。ヘッジ指定されないデリバティブにかかる未実現損益の影響は当期純利益に対し、前連結会計年度は利益、当連結会計年度は損失となった。トヨタは、トレーディング目的ではデリバティブ金融商品を利用していない。詳細については、「(11) 重要な会計上の見積り 公正価値計上のデリバティブ等の契約」を参照。

資金調達コストは、金融事業の収益性に影響を及ぼす可能性がある。資金調達コストは、数多くの要因により影響を受けるが、その中にはトヨタがコントロールできないものもある。これには、全般的な景気、金利およびトヨタの財務力などが含まれる。当連結会計年度の資金調達コストは、主に米国における市場金利の上昇と借入債務残高の増加により増加した。

トヨタは、平成13年4月に日本でクレジットカード事業を立上げた。カード会員数は、平成18年3月31日現在5.4百万人と、平成17年3月31日から0.7百万人の増加となった。それに伴い、カード債権は平成18年3月31日現在1,712億円と、平成17年3月31日から270億円の増加となった。

その他の事業

トヨタのその他の事業には、プレハブ等住宅の製造・販売を手掛ける住宅事業、情報通信事業・ITS (Intelligent Transport Systems : 高度道路交通システム) 関連事業・ガス事業等の情報技術関連事業、マリン事業およびバイオ・環境緑化事業が含まれる。

トヨタは、その他の事業は連結業績に大きな影響を及ぼすものではないと考えている。

為替の変動

トヨタは、為替変動による影響を受けやすいといえる。トヨタは日本円の他に主に米ドルおよびユーロの価格変動の影響を受けており、また、米ドルやユーロほどではないにしても英国ポンドや豪ドルについても影響を受けることがある。日本円で表示されたトヨタの連結財務諸表は、換算リスクおよび取引リスクによる為替変動の影響を受けている。為替の変動はトヨタの売上高、売上総利益、営業費用、営業利益、当期純利益および剰余金に対して好影響または悪影響を及ぼす。

換算リスクとは、特定期間もしくは特定日の財務諸表が、事業を展開する国々の通貨の日本円に対する為替の変動による影響を受けるリスクである。たとえ日本円に対する通貨の変動が大きく、前連結会計年度との比較において、また地域ごとの比較においてかなりの影響を及ぼすとしても、換算リスクは報告上の考慮事項に過ぎず、その基礎となる業績を左右するものではない。トヨタは換算リスクに対してヘッジを行っていない。

取引リスクとは、収益と費用および資産と負債の通貨が異なることによるリスクである。取引リスクは主にトヨタの日本製車両の海外売上に関係している。

トヨタは、生産施設が世界中に所在しているため、取引リスクは大幅に軽減されていると考えている。グローバル化戦略の一環として、車両販売を行う主要市場において生産施設を建設することにより、その大半の生産を現地化してきた。平成16年（暦年）および平成17年（暦年）において、トヨタの海外における車両販売台数のそれぞれ62.9%および62.0%が海外で生産されている。北米では平成16年（暦年）および平成17年（暦年）の車両販売台数のそれぞれ63.7%および61.1%が現地で生産されている。欧州では平成16年（暦年）および平成17年（暦年）の車両販売台数のそれぞれ56.7%および59.6%が現地で生産されている。生産の現地化により、トヨタは生産過程に使用される供給品および原材料の多くを現地調達することができ、現地での収益と費用の通貨のマッチングを図ることが可能である。

トヨタは、取引リスクの一部に対処するために為替の取引およびヘッジを行っている。これにより為替変動による影響は軽減されるが、すべて排除されるまでには至っておらず、年によってその影響が大きい場合もあり得る。為替変動リスクをヘッジするためにトヨタで利用されるデリバティブ金融商品に関する追加的な情報については、連結財務諸表注記20および21を参照。

一般的に、円安は売上高、営業利益および当期純利益に好影響を及ぼし、円高は悪影響を及ぼす。日本円の米ドルに対する期中平均相場は、当連結会計年度は前連結会計年度に比べて円安に推移した。日本円の米ドルに対する決算日の為替相場は、当連結会計年度末は前連結会計年度末に比べて円安となった。また、日本円のユーロに対する期中平均相場は、当連結会計年度は前連結会計年度に比べて円安に推移した。日本円のユーロに対する決算日の為替相場は、当連結会計年度末は前連結会計年度末に比べて円安となった。

当連結会計年度において、米ドルおよびユーロ等の主要通貨に対する期中平均相場は、上記の通り前連結会計年度から変動した。「(3)業績 - 当連結会計年度と前連結会計年度の比較」に記載した為替の影響を除いた業績は、前連結会計年度の期中平均相場を適用して算出した売上高、すなわち比較対象年度において為替相場の変動がなかったと仮定した当連結会計年度における売上高を表示している。為替の影響を除いた業績数値は、トヨタの連結財務諸表上の数値とは異なっており、よって米国会計原則に則ったものではない。トヨタは、為替の影響を除いた業績の開示が米国会計原則に基づく開示に代わるものとは考えていないが、為替の影響を除いた業績が投資家の皆様にトヨタの本邦通貨での営業成績に関する有益な追加情報を提供するものと考えている。

セグメンテーション

トヨタの最も重要な事業セグメントは、自動車事業セグメントである。トヨタは、世界の自動車市場においてグローバル・コンペティターとして自動車事業を展開している。マネジメントは世界全体の自動車事業を一つの事業セグメントとして資源の配分やその実績の評価を行っている。トヨタは国内・海外または部品等のような自動車事業の一分野を個別のセグメントとして管理していない。

自動車事業の経営は、機能ベースで成り立っており、各機能別の組織には監督責任者を有している。マネジメントは自動車事業セグメント内で資源を配分するために、販売台数、生産台数、マーケット・シェア、車両モデルの計画および工場のコストといった財務およびそれ以外に関するデータの評価を行っている。

(2) 地域別内訳

次の表は、過去2連結会計年度のトヨタの地域別外部顧客向け売上高を示しており、当社または連結子会社の所在国の位置を基礎として集計している。

	金額：百万円	
	3月31日に終了した連結会計年度	
	平成17年	平成18年
日本	7,408,136	7,735,109
北米	6,187,624	7,455,818
欧州	2,305,450	2,574,014
アジア	1,572,113	1,836,855
その他の地域	1,078,203	1,435,113

(3) 業績 当連結会計年度と前連結会計年度の比較

売上高

当連結会計年度の売上高は21兆369億円と、前連結会計年度に比べて2兆4,854億円(13.4%)の増収となった。この増収は主に、車両販売台数の増加、部品売上の増加、金融事業の拡大による影響および為替換算レート変動による影響を反映している。日本円に換算する際の為替の影響を除いた場合、当連結会計年度の売上高は約20兆4,051億円と、前連結会計年度に比べて10.0%の増収であったと考えられる。売上高は商品・製品売上高および金融収益で構成されており、当連結会計年度の商品・製品売上高は20兆595億円と、前連結会計年度に比べて12.8%の増収となり、金融収益は9,774億円と、前連結会計年度に比べて28.5%の増収となった。日本円に換算する際の為替の影響を除いた場合、当連結会計年度の商品・製品売上高は約19兆4,724億円と、前連結会計年度に比べて9.5%の増収であり、金融収益は約9,327億円と、前連結会計年度に比べて22.6%の増収であったと考えられる。当連結会計年度の売上高は前連結会計年度に比べて、日本では4.4%、北米では20.5%、欧州では11.6%、アジアでは16.8%、その他の地域では33.1%の増収となった。日本円に換算する際の為替の影響を除いた場合、当連結会計年度の売上高は前連結会計年度に比べて、日本では4.4%、北米では14.2%、欧州では9.2%、アジアでは11.1%、その他の地域では24.4%の増収となった。

以下は、トヨタの各事業セグメントの売上に関する説明である。記載された売上高は、セグメント間売上控除前の数値である。

・自動車事業セグメント

自動車事業の売上高は、トヨタの売上高のうち最も高い割合を占める。当連結会計年度における自動車事業セグメントの売上高は19兆3,381億円と、前連結会計年度に比べて2兆2,246億円(13.0%)の増収となった。この増収は主に、車両販売台数の増加と販売構成の変化の影響を相殺した約1兆2,000億円の影響(純額)、為替換算レート変動による影響5,859億円および部品売上の増加などによるものである。日本円に換算する際の為替の影響を除いた場合、当連結会計年度における自動車事業の売上高は約18兆7,522億円と、前連結会計年度に比べて9.6%の増収であったと考えられる。日本における増収は、主として輸出車両の販売台数増加によるものであるが、販売構成の変化の影響などにより一部相殺されている。北米における増収は、車両販売台数の増加の影響および為替換算レート変動の影響によるものである。欧州における増収は、主として車両販売台数の増加の影響および為替換算レート変動の影響によるものである。アジアにおける増収は、主としてIMVシリーズのアジア地域内外への好調な販売による販売台数の増加および為替換算レート変動の影響によるものである。その他の地域における増収は、主としてIMVシリーズの好調な販売による販売台数の増加によるものである。

・金融事業セグメント

当連結会計年度における金融事業セグメントの売上高は9,969億円と、前連結会計年度に比べて2,157億円(27.6%)の増収となった。この増収は、主に北米における融資残高の増加および為替換算レート変動の影響によるものである。日本円に換算する際の為替の影響を除いた場合、当連結会計年度における金融事業の売上高は約9,520億円と、前連結会計年度に比べて21.9%の増収であったと考えられる。

・その他の事業セグメント

当連結会計年度におけるその他の事業セグメントの売上高は1兆1,903億円と、前連結会計年度に比べて1,600億円(15.5%)の増収となった。この増収は主に、住宅事業の販売が好調であったことおよびITS関連事業の拡大によるものである。

営業費用

当連結会計年度における営業費用は19兆1,586億円と、前連結会計年度に比べて2兆2,793億円(13.5%)の増加となった。この増加は主に、車両販売台数の増加と販売構成の変化の影響を相殺した約1兆円の影響(純額)、為替換算レート変動の影響5,872億円、研究開発費の増加575億円、厚生年金基金代行部分返上益の減少472億円、業容拡大に伴う諸経費の増加および部品売上の増加の影響などによるが、資材・部品の値上げの影響を含む原価改善の努力による影響約1,300億円(純額)により一部相殺されている。

平成13年に、確定給付企業年金法が制定され、企業が国に代行部分を返上することが認められることになった。これに伴い、当社および一部の国内子会社は将来分支給義務免除の申請を行い、代行部分返上について厚生労働大臣の認可を受けた。さらに過去分の返上の認可を受けた後、前連結会計年度において複数の国内子会社が代行部分に相当する年金資産を国に返上した。返還に関連して生じた損益については、発生問題専門委員会(Emerging Issues Task Force、以下、EITFという。)の合意であるEITF 03-02「厚生年金基金の代行部分の国への返上に関する会計処理(Accounting for the Transfer to the Japanese Government of the Substitutional Portion of Employee Pension Fund Liabilities)」にしたがって会計処理している。

これにより、代行部分返上に伴う清算損失として、前連結会計年度において売上原価に659億円、販売費及び一般管理費に84億円の計743億円の営業費用が計上されている。また、代行部分返上により消滅した退職給付債務と実際に返上した年金資産との差額(Government Subsidy)が、販売費及び一般管理費のマイナスとして前連結会計年度において1,215億円含まれている。この一連の代行返上の会計処理により、前連結会計年度において営業費用のマイナスが472億円(純額)計上されている。詳細については連結財務諸表注記19を参照。

鉄鋼、貴金属、非鉄金属(アルミ等)、樹脂関連部品などの資材・部品の値上げの影響により一部相殺されているが、継続的な原価改善の努力により、当連結会計年度の営業費用は原価改善が行われなかった場合に比べて約1,300億円減少した。原価改善の努力は、継続的に実施されているVE(Value Engineering)・VA(Value Analysis)活動、部品の種類の絞込みにつながる部品共通化、ならびに車両生産コストの低減を目的としたその他の製造活動に関連している。

当連結会計年度における売上原価は16兆3,353億円と、前連結会計年度に比べて1兆8,351億円（12.7%）の増加となった。この増加（セグメント間金額控除前）は自動車事業セグメントにおける1兆7,905億円（12.9%）の増加およびその他の事業セグメントにおける1,422億円（16.3%）の増加を反映している。自動車事業セグメントにおける売上原価の増加は主に、車両販売台数の増加と商品販売構成の変化を相殺した影響、部品売上の増加の影響、研究開発費の増加の影響および為替換算レート変動の影響によるものだが、継続的な原価改善の努力、代行部分返上に伴う清算損失の減少により一部相殺されている。その他の事業セグメントにおける売上原価の増加は、主に売上高の増加によるものである。

当連結会計年度における金融費用は6,097億円と、前連結会計年度に比べて2,399億円（64.8%）の増加となった。この増加は主に、米国の金利上昇と金融事業の拡大に伴う借入債務残高の増加による支払利息の増加、各期末時点においてヘッジ指定されずに時価評価されたデリバティブ金融商品にかかる評価損の計上によるものである。

当連結会計年度の販売費及び一般管理費は2兆2,136億円と、前連結会計年度に比べて2,044億円（10.2%）の増加となった。この増加（セグメント間金額控除前）は、自動車事業における1,926億円（10.6%）の増加、金融事業における232億円（11.4%）の増加およびその他の事業における118億円（9.6%）の増加を反映している。自動車事業における増加は主に、代行部分返上に伴うGovernment Subsidyの減少の影響、業容拡大に伴う諸経費の増加および為替換算レート変動の影響によるものである。金融事業における増加は、諸経費の増加および為替換算レート変動の影響によるものである。

当連結会計年度の研究開発費（売上原価および一般管理費）は8,126億円と、前連結会計年度に比べて575億円（7.6%）の増加となった。この増加は、将来の競争力の更なる強化のための、ハイブリッド・燃料電池などの環境技術、または衝突安全性能・走行制御などの安全技術といった先端技術開発への積極的な取り組みや、グローバル展開に伴う開発車種の拡充によるものである。

営業利益

当連結会計年度における営業利益は1兆8,783億円と、前連結会計年度に比べて2,062億円（12.3%）の増益となった。この増益は主に、車両販売台数の増加と販売構成の変化を相殺した影響、部品売上の増加、継続的な原価改善の努力の影響、その他の事業セグメントにおける増益および為替換算レート変動の影響などによるが、厚生年金基金代行部分返上益の減少、研究開発費の増加、業容拡大に伴う諸経費の増加および金融事業における減益により一部相殺されている。その結果、当連結会計年度の営業利益率は前連結会計年度の9.0%から8.9%に減少した。

当連結会計年度における営業利益（セグメント間利益控除前）は前連結会計年度と比較して、日本では887億円（9.0%）の増益、北米では481億円（10.7%）の増益、欧州では146億円（13.4%）の減益、アジアでは517億円（55.2%）の増益、その他の地域では198億円（41.6%）の増益となった。日本における増益は、主に輸出車両の販売台数増加と販売構成の変化を相殺した影響、継続的な原価改善の努力の影響および為替換算レート変動の影響によるものだが、厚生年金基金代行部分返上益減少の影響、研究開発費の増加などにより一部相殺されている。北米における増益は、主に生産および販売台数の増加、現地製造事業体による原価改善の努力および為替換算レート変動の影響によるものである。欧州における減益は、主に現地製造事業体による原価改善の努力、生産および販売台数の増加ならびに為替換算レート変動の影響があったものの、業容拡大に伴う諸経費増加などにより相殺されたためである。アジアにおける増益は、主としてI M Vシリーズの好調な販売により、生産および販売台数が増加したことなどによるものである。その他の地域における増益は、I M Vシリーズを中心として生産および販売台数が増加したことなどによるものである。

以下は、トヨタの各事業セグメントの営業利益に関する説明である。記載されている営業利益の金額は、セグメント間売上および売上原価控除前の数値である。

・自動車事業セグメント

当連結会計年度における自動車事業セグメントの営業利益は1兆6,940億円と、前連結会計年度に比べて2,415億円（16.6%）の増益となった。この増益は主に、車両販売台数の増加、部品売上の増加、継続的な原価改善の努力の影響および為替換算レート変動の影響によるものだが、厚生年金基金代行部分返上益の減少の影響、研究開発費の増加、業容拡大に伴う諸経費の増加により一部相殺されている。

・金融事業セグメント

当連結会計年度における金融事業セグメントの営業利益は1,558億円と、前連結会計年度に比べて450億円（22.4%）の減益となった。この減益は、主として北米における融資残高の増加および為替換算レート変動の影響があったものの、金利スワップ取引などの時価評価による評価損の計上および前連結会計年度において販売金融子会社が行った過年度損益の修正の影響（詳細については連結財務諸表注記24を参照）があったためである。

・その他の事業セグメント

当連結会計年度におけるその他の事業セグメントの営業利益は397億円と、前連結会計年度に比べて60億円（17.8%）の増益となった。この増益は、主に住宅事業の生産および販売が好調であったことおよびI T S関連事業の拡大によるものである。

その他の収益・費用

当連結会計年度における受取利息及び受取配当金は940億円と、前連結会計年度に比べて265億円（39.2%）の増加となった。この増加は、主に米国子会社における有価証券の運用増加によるものである。

当連結会計年度における支払利息は216億円と、自動車事業における有利子負債の増加により前連結会計年度に比べて27億円（14.0%）の増加となった。

当連結会計年度における為替差益＜純額＞は108億円と、前連結会計年度に比べて106億円（49.6%）の減少となった。為替差損益は外国通貨建ての売上を取引時の為替相場で換算した価額と、先物為替契約を利用して行う決済を含め、同連結会計年度における決済金額との差額を示すものである。

当連結会計年度におけるその他＜純額＞は1,258億円の利益と、前連結会計年度に比べて1,134億円（10.1倍）の増加となった。この増加は、主に株式の交換差益1,433億円の計上によるものである。この株式交換差益は、(株)三菱東京フィナンシャル・グループと(株)UFJホールディングスの合併に伴うものであり、EITF 91-5「原価法で計上されている投資の非貨幣性交換 (Nonmonetary Exchange of Cost-Method Investments)」に従って、従来から保有する旧(株)UFJホールディングス普通株式と引換えに新しく交付された(株)三菱UFJフィナンシャル・グループ普通株式の時価評価額と旧(株)UFJホールディングス普通株式の取得原価の差額を計上したものである。

法人税等

当連結会計年度における法人税等は7,951億円と、主に税金等調整前当期純利益の増益により、前連結会計年度に比べて1,372億円（20.9%）の増加となった。前連結会計年度の実効税率と比較して、当連結会計年度の実効税率に重要な変動はない。

少数株主持分損益および持分法投資損益

当連結会計年度における少数株主持分損益は844億円と、前連結会計年度に比べて195億円（30.0%）の増加となった。この増加は、連結子会社の業績好調による増益およびEITF 91-5に従い国内連結子会社が保有していた旧(株)UFJホールディングス普通株式と合併後の(株)三菱UFJフィナンシャル・グループ普通株式の交換取引から生じた株式交換差益を計上したことによるものである。

当連結会計年度における持分法投資損益は1,643億円と、前連結会計年度に比べて249億円（17.8%）の増加となった。この増加は持分法適用関連会社の業績好調による増益によるものである。

当期純利益

当連結会計年度の当期純利益は1兆3,721億円と、前連結会計年度に比べて2,009億円（17.2%）の増益となった。

その他の包括損益

当連結会計年度におけるその他の包括損益は5,179億円の利益と、前連結会計年度に比べて3,940億円（4.2倍）の利益の増加となった。この増加は主に、未実現有価証券評価損益が前連結会計年度の384億円の利益に対し、当連結会計年度は国内株式市場における株価の上昇により2,446億円の利益であったこと、および外貨換算調整額が前連結会計年度の757億円の利益に対して当連結会計年度は2,684億円の利益に増加したことによるものであるが、最小年金債務調整額に関連するその他の包括損益が前連結会計年度の98億円の利益に対し、当連結会計年度が49億円の利益に減少したことにより一部相殺されている。

(4) 流動性と資金の源泉

トヨタは従来、設備投資および研究開発活動のための資金を、主に営業活動から得た現金により調達してきた。

平成19年3月31日に終了する連結会計年度については、トヨタは設備投資および研究開発活動のための十分な資金を、主に手許の現金及び現金同等物と営業活動から得た現金により調達する予定である。平成17年4月1日から平成18年3月31日までに行われた重要な設備投資および処分に関する情報、ならびに現在進行中の重要な設備投資および処分に関する情報は、「第3 設備の状況」を参照。

顧客や販売店に対する融資プログラムおよびリース・プログラムで必要となる資金について、トヨタは営業活動から得た現金と金融子会社の借入金によりまかなっている。トヨタは、金融子会社のネットワークを拡大することにより、世界中の現地市場で資金を調達する能力を向上させるよう努めている。

当連結会計年度における営業活動から得た現金<純額>は、前連結会計年度の2兆3,709億円に対し、2兆5,154億円となった。この増加は、主に当期純利益の増加によるものである。

当連結会計年度における投資活動に使用した現金<純額>は、前連結会計年度の3兆611億円に対し、3兆3,755億円となった。この増加は、主に金融債権に対する投資の増加、有形固定資産の購入および賃貸資産の購入の増加によるが、金融債権の回収の増加により一部相殺されている。

当連結会計年度における財務活動から得た現金<純額>は、前連結会計年度の4,193億円に対し、8,769億円となった。この増加は、主に短期借入債務の増加および自己株式の取得の減少によるものである。

当連結会計年度における賃貸資産を除く資本的支出は、前連結会計年度の1兆682億円から42.6%増加し、1兆5,234億円となった。この資本的支出の増加は、主に国内連結子会社および北米連結子会社の生産能力増強のための設備投資の増加によるものである。

当連結会計年度における貸貸資産に対する資本的支出は、前連結会計年度の8,549億円から45.9%増加し、1兆2,477億円となった。この増加は、主に北米および欧州の金融子会社における貸貸資産の増加によるものである。

平成19年3月31日に終了する連結会計年度において、貸貸資産を除く設備投資額は約1兆5,500億円となる予定である。設備投資予定額の地域別内訳は、日本8,500億円、北米3,300億円、欧州1,300億円、アジア1,350億円およびその他1,050億円となっている。

現在入手可能な情報によれば、トヨタは、環境問題が平成19年3月31日に終了する連結会計年度における財政状態、経営成績、流動性もしくはキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼすとは考えていない。しかしながら、現在および将来の環境法制のもとで、トヨタにとって実質的な金銭の負担を伴う不確実性が存在している。

現金及び現金同等物は平成18年3月31日現在で1兆5,693億円であった。現金及び現金同等物の大部分は円建てまたは米ドル建てである。また、平成18年3月31日現在における定期預金は503億円、有価証券は6,348億円であった。

トヨタは、現金及び現金同等物、定期預金、市場性ある負債証券および信託ファンドへの投資を総資金量と定義しており、当連結会計年度において総資金量は、2,868億円(7.5%)増加し4兆968億円となった。

当連結会計年度における受取手形及び売掛金<貸倒引当金控除後>は、1,669億円(9.2%)増加し1兆9,806億円となった。これは売上の増加による影響および為替換算レート変動の影響によるものである。

当連結会計年度におけるたな卸資産は、3,142億円(24.1%)増加し1兆6,209億円となった。これは取引量の増大および為替換算レート変動の影響によるものである。

当連結会計年度における金融債権<純額>合計は、8兆3,275億円と、1兆3,405億円(19.2%)増加した。この増加は、販売台数の増加による小売割賦債権の増加、不動産融資および販売店の運転資金融資を含む卸売債権、その他のディーラー貸付金の増加によるものである。これらの増加は、ファイナンス・リースの減少により一部相殺されている。平成18年3月31日現在における金融債権の地域別内訳は、北米65.1%、日本14.3%、欧州9.7%、アジア2.9%、その他の地域8.0%であった。トヨタは、特別目的事業体を通じて金融債権を売却するプログラムを保有しており、当連結会計年度においてこの証券化取引により、購入および留保持分控除後で、886億円の売却収入を得た。

有価証券及びその他の投資有価証券(流動資産計上のものを含む。)は、主として当社および北米の連結子会社による国債等への投資および国内株式市場における株価の上昇により、前連結会計年度に比べて7,902億円(24.3%)増加し4兆374億円となった。

当連結会計年度における有形固定資産は、1兆2,710億円(21.9%)増加した。これは設備投資および為替換算レート変動の影響によるが、減価償却の影響により一部相殺されている。

当連結会計年度における支払手形及び買掛金は2,297億円(12.4%)増加した。これは取引量の増大および為替換算レート変動の影響によるものである。

当連結会計年度における未払費用は1,748億円(13.6%)増加した。これは業容拡大に伴う経費の増加の影響によるものである。

当連結会計年度における未払法人税等は546億円(18.7%)増加した。これは、主に当社および連結子会社の課税所得の増加の影響によるものである。

当連結会計年度における借入債務合計は1兆8,497億円(21.6%)増加した。トヨタの短期借入債務は、加重平均金利2.20%の借入金と、加重平均金利3.32%のコマーシャル・ペーパーにより構成されている。当連結会計年度における短期借入債務は、前連結会計年度に比べて6,512億円(27.3%)増加し、3兆330億円となった。トヨタの長期借入債務は、利率が0.01%から20.00%、返済期限が平成18年から平成47年の無担保の借入金、担保付きの借入金、ミディアム・ターム・ノート、無担保普通社債、および長期キャピタル・リース債務により構成されている。当連結会計年度の1年以内に返済予定の長期借入債務は5,729億円(49.8%)増加し、1兆7,238億円となり、返済期限が1年超の長期借入債務は6,256億円(12.5%)増加し、5兆6,405億円となった。借入債務合計の増加は、金融事業の拡大および為替換算レート変動の影響によるものである。平成18年3月31日現在で、長期借入債務の約39%は米ドル建て、約26%は日本円建て、約13%はユーロ建て、約22%はその他の通貨によるものであった。トヨタは、金利スワップを利用することにより固定金利のエクスポージャーをヘッジしている。トヨタの借入必要額に重要な季節的変動はない。

平成17年3月31日現在におけるトヨタの自己資本に対する有利子負債比率は94.5%であったが、平成18年3月31日現在では98.5%となった。

長期借入債務は、平成18年3月31日現在、スタンダード・アンド・プアーズによって「AAA」、ムーディーズによって「Aaa」、格付投資情報センターによって「AAA」と格付けされている。これらの格付けは、スタンダード・アンド・プアーズ、ムーディーズおよび格付投資情報センターによる長期借入債務の最高格付けである。信用格付けは株式の購入、売却もしくは保有を推奨するものではなく、何時においても撤回もしくは修正され得る。各格付けはその他の格付けとは個別に評価されるべきである。

トヨタの財務方針は、すべてのエクスポージャーの管理体制を維持し、相手先に対する厳格な信用基準を厳守し、市場のエクスポージャーを積極的にモニターすることである。トヨタは、トヨタファイナンシャルサービス㈱に金融ビジネスを集中させ、同社を通じて金融ビジネスの全世界的効率化を目指している。

金融政策の主要な要素は、収益の短期的変動に左右されず費用効率の高いペースで研究開発活動、設備投資および金融事業に投資できるような、安定した財務基盤を維持することである。トヨタは、現在必要とされる資金水準を十分満たす流動性を保持していると考えており、また、高い信用格付けを維持することにより、引き続き多額の資金を比較的安いコストで外部から調達することができると考えている。高い格付けを維持する能力は、数多くの要因に左右され、その中にはコントロールできないものも含まれている。これらの要因には、日本およびトヨタが事業を行うその他の主要な市場の全体的な景気、ならびにトヨタの事業戦略を成功させることができるかなどが含まれている。

当連結会計年度における未積立年金債務は3,067億円と、前連結会計年度に比べて2,093億円（40.6%）減少した。これは主に当社および日本国内の子会社に関連したものである。未積立額は、トヨタによる将来の現金拠出または対象従業員に対するそれぞれの退職日における支払いにより解消される。未積立年金債務の減少は、主に年金資産の市場価値の増加によるものである。詳細については、連結財務諸表注記19を参照。

(5) オフバランス化される取引

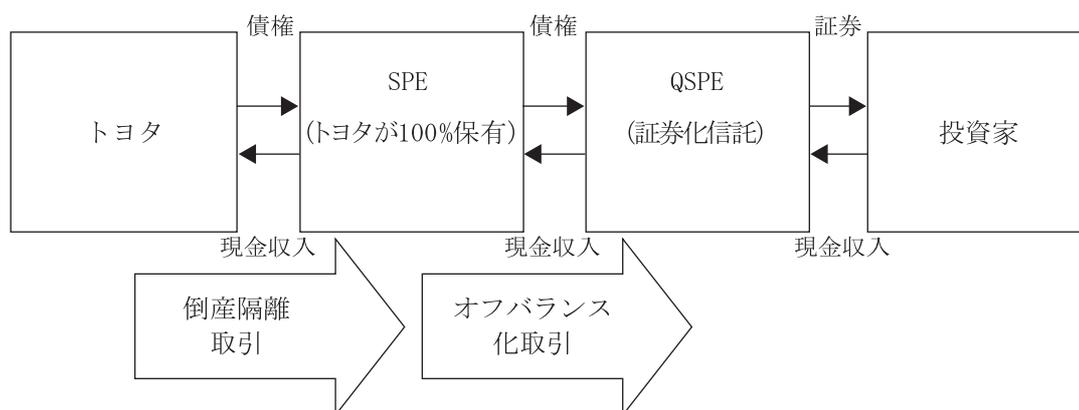
証券化取引による資金調達

トヨタは金融事業のための資金調達の一つの方法として証券化プログラムを利用している。トヨタは、証券化取引は低コストな資金調達方法であり、金融事業の重要な要素と考えている。

債権を証券化することにより、トヨタは流動性が高くかつ効率的な資本市場において取引を行うことが可能になるとともに、資金調達方法が多様化し、より多くの投資家と取引を行うことが可能になる。証券化取引が連結貸借対照表、連結損益計算書、連結キャッシュ・フロー計算書に与える影響については、連結財務諸表注記7を参照。

トヨタの証券化プログラムには二段階のステップがある。まず、トヨタの全額出資であり倒産隔離されている特別目的事業体（以下、SPEという。）に一定の小売債権をまとめて売却する。次にSPEは当該小売債権を、適格特別目的事業体（以下、QSPEまたは証券化信託という。）が発行する証券からの収入と交換に証券化信託に移転する。債権がQSPEに移転した時点で当該債権はトヨタの資産ではなくなるとともに、トヨタの連結貸借対照表に計上されなくなる。QSPEが発行する証券は売却した債権の回収金により担保されており、また当該証券には優先証券と劣後証券がある。

一般的な証券化取引の流れを図解すると次のとおりとなる。



トヨタの証券化取引のためのSPEの利用は証券化市場の慣習に従っている。SPEへの売却により、売却した債権を証券保有者の利益のためにトヨタの他の債権者から倒産隔離させている。また、会計上必要となる条件を満たしている限り、債権の売却は売却したものとして会計上処理される。投資家はトヨタの留保劣後受益権、現金積立、後述のリボルビング・リクイディティ・ノート契約により使用可能な資金に対して遡求権を有していない。トヨタは証券化信託が発行した証券に対して保証を行っていない。SPEは存在目的が限定されており、債権を購入、販売するためだけに利用される。個々の証券化信託の存続期間は限られており、一般的に投資家が保有するすべてのアセットバック証券について全額の支払が完了した時点で消滅する。

証券化信託との取引の中で、SPEは一部の持分を留保している。SPEの留保持分は証券化信託が発行した劣後証券、および超過金利を受取る権利である利息のみストリップを含む。留保持分は劣後持分たる性質を有するため、これを留保することにより、証券化信託が発行する優先証券の信用力を強化することとなっている。留保持分は使途限定資産としてSPEが保有し、トヨタのいかなる債務の弁済にも使用できない。将来キャッシュ・フローの予測の結果、留保持分の公正価値の下落が一時的でないとは判断した場合、公正価値が帳簿価額を下回った額を減損として連結損益計算書上において認識する。会計上、これらの留保持分はトヨタが購入した優先証券とともに連結貸借対照表に計上されている。

優先証券に対して損失が発生するリスクを低減するために、上記の他に次のような各種の信用補完を行っている。

- ・現金積立及び使途制限現金

証券化信託は、アセットバック証券の売出による収入の一部を、区分された積立金として保有しており、この積立金は、売却した債権の回収金が投資家に対する証券の元本および利息の支払いに不足する場合、その支払に充当される場合がある。また、証券化信託が一定水準以上の債権償却を実施したり、債務の不履行を受けた場合、証券化信託が保有する債権の回収金のうちの一部を、追加的な積立金として積み立てる。

・リボルビング・リクイディティ・ノート

特定の証券化取引においては、現金積立の代わりに、リボルビング・リクイディティ・ノート（以下、RLNという。）契約を利用する場合がある。証券化信託はRLNにより資金を調達し、投資家に対する利息および元本の支払のための資金不足を補う。トヨタはRLNの引き出しに対して資金を拠出し、また、RLNの契約条件のもとでは、証券化信託は引き出した金額に発生した利息分を加算した金額を返済する義務を負うこととされている。RLNの元本および利息の支払は、アセットバック証券の元本および利息の支払に対して劣後し、また、特定の場合においては現金積立に対しても劣後するものとされている。回収金がRLNの未返済残高の返済に十分でない場合、トヨタは当該未返済残高に対して損失を認識する。トヨタの短期無担保債に対するムーデーズおよびスタンダード・アンド・プアーズの格付けがそれぞれP - 1とA - 1を下回った場合、トヨタはRLNにおける利用可能額全額の資金を拠出することが義務付けられている。平成17年3月31日および平成18年3月31日現在、RLNの引き出し残高はなく、また公正価値を有する重要なRLNはない。トヨタはRLNの引き出しに対して資金の拠出が必要となることがないと考えているため、RLNに関する負債を計上していない。

トヨタは証券化信託とスワップ契約を締結する場合がある。このスワップ契約のもとでは、証券化信託はトヨタからアセットバック証券の変動金利の利息に相当する金額を受取る代わりに、トヨタに対して固定金利を支払う。このスワップ契約により、証券化信託は保有している債権の契約上の利息とは異なる利息での証券を発行することができる。

トヨタは売却した債権のサービサー業務を行っており、サービサー報酬を受取る。トヨタはサービサーとして、債権の回収と、受益権保有者へ分配するために受託会社へ送金する義務を負っている。証券化信託に対して売却した債権のサービサー業務を行っている一方、トヨタは自己が保有する債権に対して適用しているサービス業務方針や手続を、売却した債権の債務者に対して適用しており、当該融資顧客とは通常の関係を維持している。

証券化取引に関連した、他の重要な契約上の条項は次のとおりである。

・債権の買戻し義務

トヨタは証券化取引において売却した債権に関連して、SPEに対し保証を行っており、それに対応してSPEは証券化信託に保証を行っている。トヨタとSPEは、保証条項に関して何らかの不履行があり、その結果SPEまたは証券化信託に著しい不利益を与えた場合には、債権を買戻す義務を負っている。さらに、トヨタは債権のサービサーとして、サービサー契約に違反し、その結果証券化信託に著しい不利益を与えた場合、もしくは、トヨタが、サービサーとして利息の減額を填補することを約することが出来ないような債権の延長や契約条件の修正があった場合には、債権を買戻す義務を負う。買戻しの際の取引額は債権の元本残高と未払利息の合計となる。こうした買戻し条項は証券化取引において慣例的な条項になっている。

・資金拋出条項

トヨタはサービサーとして、債務者による証券化信託への支払額の不足に備えて、証券化信託に対して資金を拋出する。この資金の拋出は、売却した債権の将来の回収金により返済されるところと考えられる範囲内でのみ行われる。一般的に証券化信託は、すべての債権の回収金から、他の支払いよりも優先してトヨタにこの資金拋出の返済をすることが要求されている。当該資金拋出条項は証券化取引において慣例的な条項になっている。

(6) 貸出コミットメント

クレジットカード会員に対する貸出コミットメント

トヨタは金融事業の一環としてクレジットカードを発行している。トヨタは、クレジットカード事業の慣習に従い、カード会員に対する貸付の制度を有している。貸出はお客様ごとに信用状態の調査を実施した結果設定した限度額の範囲内で、お客様の要求により実行される。カード会員に対する貸付金には保証は付されないが、貸倒損失の発生を最小にするため、また適切な貸出限度額を設定するために、トヨタは、提携関係にある金融機関からの財務情報の分析を含むリスク管理方針により与信管理を実施するとともに、定期的に貸出限度額の見直しを行っている。平成18年3月31日現在のカード会員に対する貸出未実行残高は2兆3,508億円である。

販売店に対する貸出コミットメント

トヨタは金融事業の一環として販売店に対する融資の制度を有している。貸付は買収、設備の改装、不動産の購入、運転資金の確保のために行われる。これらの貸付金については、通常担保権が設定されており、販売店の不動産、車両在庫、その他販売店の資産等、場合に応じて適切と考えられる物件に対して設定している。さらに慎重な対応が必要な場合には販売店が指名した個人による保証または販売店グループが指名した法人による保証を付している。貸付金は通常担保または保証が付されているが、担保または保証の価値がトヨタのエクスポージャーを十分に補うことができていない可能性がある。トヨタは融資制度契約を締結することによって生じるリスクに従って融資制度を評価している。トヨタの金融事業は、販売店グループと呼ばれる複数のフランチャイズ系列に対しても融資を行っており、しばしば貸出組合に参加することでも融資を行っている。こうした融資は、融資先の卸売車両の購入、買収、設備の改装、不動産の購入、運転資金の確保等を目的とするものである。平成18年3月31日現在の販売店に対する貸出未実行残高は1兆3,344億円である。

(7) 保証

トヨタは、トヨタの製品販売にあたり、販売店と顧客が締結した割賦契約について、販売店の要請に応じ顧客の割賦債務の支払いに関し保証を行っている。保証期間は平成18年3月31日現在において1ヶ月から35年に渡っており、これは割賦債務の弁済期間と一致するよう設定されているが、一般的に、製品の利用可能期間よりも短い期間となっている。顧客が必要な支払を行わない場合には、トヨタに保証債務を履行する責任が発生する。将来の潜在的保証支払額は、平成18年3月31日現在、最大で1兆2,369億円である。トヨタは、保証債務の履行による損失の発生に備え未払費用を計上しており、平成18年3月31日現在の残高は、33億円である。保証債務を履行した場合、トヨタは、保証の対象となった主たる債務を負っている顧客から保証支払額を回収する権利を有する。

(8) 契約上の債務および義務

今後5年間における各年の満期別の金額を含む借入債務、キャピタル・リース債務、オペレーティング・リース債務およびその他債務に関しては、連結財務諸表注記13、22および23を参照。また、トヨタはその通常業務の一環として、一定の原材料、部品およびサービスの購入に関して、仕入先と長期契約を結ぶ場合がある。これらの契約は、一定数量または最低数量の購入を規定している場合がある。トヨタはかかる原材料またはサービスの安定供給を確保するためにこれらの契約を締結している。

次の表は、平成18年3月31日現在のトヨタの契約上の債務および商業上の契約債務を要約したものである。

	金額：百万円				
	合計	返済期限			
		1年未満	1年以上 3年未満	3年以上 5年未満	5年以上
契約上の債務：					
短期借入債務(注記13)					
借入金	986,128	986,128	-	-	-
コマーシャル・ペーパー	2,046,891	2,046,891	-	-	-
長期借入債務*(注記13)	7,306,037	1,709,231	3,161,232	1,434,838	1,000,736
キャピタル・リース債務 (注記13)	58,341	14,657	17,402	25,736	546
解約不能オペレーティング・リース債務(注記22)	51,495	9,740	13,565	9,101	19,089
有形固定資産及びその他の 資産の購入に関する契約債務 (注記23)	103,324	97,152	6,172	-	-
合計	10,552,216	4,863,799	3,198,371	1,469,675	1,020,371

* 長期借入債務の金額は、将来の支払元本を表している。

なお、トヨタは平成19年3月31日に終了する連結会計年度において、退職金制度に対し98,561百万円を拠出する予定である。

	金額：百万円				
	合計	債務の満了期限			
		1年未満	1年以上 3年未満	3年以上 5年未満	5年以上
商業上の契約 債務(注記23)：					
通常の事業から生じる 最大見込保証債務	1,236,977	380,152	587,137	223,862	45,826
合計	1,236,977	380,152	587,137	223,862	45,826

(9) 関連当事者との取引

トヨタは、関連会社と通常の業務上行う取引以外に、重要な関連当事者との取引を行っていない。詳細については、連結財務諸表注記12を参照。

(10)廃棄自動車に関する法律

平成12年9月に、欧州連合は加盟国に以下を実施する法令を制定することを要求する指令を承認した。

- ・各自動車メーカーは平成14年7月1日以降に販売した自動車を対象に、廃棄自動車の回収およびその後の解体とリサイクル費用のすべて、または多くの部分を負担する。平成19年1月1日以降には、各自動車メーカーは平成14年7月1日より前に販売した自動車についてもかかる費用を負担する。
- ・各自動車メーカーは平成15年7月以降に販売される自動車に特定有害物質を使用してはならない。
- ・平成20年12月15日以降、型式認証されて市場に出される車両は車重の最低85%がリユースとリサイクルが可能で、最低95%がリユースとリカバリーが可能でなければならない。
- ・廃棄自動車に関しては、平成18年までに、車重の80%をリユースし85%をリカバリーする目標を実際に達成しなければならず、平成27年までに、それぞれ85%と95%に引き上げられる。

詳細については、連結財務諸表注記23を参照。

(11)重要な会計上の見積り

トヨタの連結財務諸表は、米国において一般に公正妥当と認められる会計原則に基づき作成されている。これらの連結財務諸表の作成にあたって、連結貸借対照表上の資産、負債の計上額、および連結損益計算書上の収益、費用の計上額に影響を与える見積り、判断ならびに仮定を使用する必要がある。トヨタの重要な会計方針のうち、判断、見積りおよび仮定の割合が高いものは以下に挙げられている。

製品保証

トヨタは、製品における一定の製造およびその他の欠陥に対して保証している。製品保証は、一定期間または使用方法に対して提供するものであり、製品の性質、販売地域およびその他の要因により保証内容は異なる。いずれの製品保証も商慣習に沿ったものである。トヨタは、製品の売上を認識する際に、売上原価の構成要素として見積製品保証費を引当金に計上する。この製品保証引当金は、保証期間内に不具合が発生した部品を修理または交換する際に発生すると見積もられる費用の総額を、販売時に最善の見積りに基づき計上するものであり、修理費用に関する現在入手可能な情報はもとより、製品の不具合に関する過去の経験を基礎として金額を見積もっている。製品保証引当金の見積りには、仕入先に対する補償請求により回収できる金額の見積りも反映している。このように、製品保証引当金の計算には重要な見積りが必要となること、また、一部の製品保証は何年も継続するものであることから、この計算は本質的に不確実性を内包している。したがって、実際の製品保証費は見積りと異なることがあり、製品保証引当金を追加計上する必要性が生じる可能性がある。これらの要因によりトヨタの製品保証費が大幅に増加した場合、将来の自動車事業の業績に悪影響を与える可能性がある。

貸倒引当金および金融損失引当金

トヨタのセールス・ファイナンスおよびファイナンス・リース債権は、乗用車および商用車により担保されている分割払い小売販売契約からなる。回収可能性リスクは、顧客もしくは販売店の支払不能や、担保価値（売却費用控除後）が債権の帳簿価額を下回る場合を含んでいる。トヨタの会計方針として貸倒引当金および金融損失引当金を計上しており、この引当金は、金融債権、売掛債権およびその他債権の各ポートフォリオの減損金額に対するマネジメントによる見積りを反映している。貸倒引当金および金融損失引当金は、信用リスク評価プロセスの一環として行われている体系的かつ継続的なレビューおよび評価、過去の損失の実績、ポートフォリオの規模および構成、現在の経済的な事象および状況、担保物の見積公正価値およびその充分性、ならびにその他の関連する要因に基づき算定されている。この評価は性質上判断を要するものであり、重要な変動の可能性のある将来期待受取キャッシュ・フローの金額およびタイミングを含め、重要な見積りを必要とするものである。マネジメントは、現在入手可能な情報に基づき、貸倒引当金および金融損失引当金は充分であると考えているが、（ ）資産の減損に関するマネジメントの見積りまたは仮定の変更、（ ）将来の期待キャッシュ・フローの変化を示す情報の入手、または（ ）経済およびその他の事象または状況の変化により、追加の引当金が必要となってくる可能性がある。新車の価格を押し下げる効果をもつセールス・インセンティブが販売プロモーションの重要な構成要素であり続ける限り、中古車の再販価格およびそれに伴うセールス・ファイナンスならびにファイナンス・リース債権の担保価値は更なる引下げの圧力を受ける可能性がある。これらの要因によりトヨタの貸倒引当金および金融損失引当金を大幅に増加させる必要が生じた場合、将来の金融事業の業績に悪影響を与える可能性がある。これらの引当金のうち、トヨタの業績に対してより大きな影響を与える金融損失引当金のレベルは、主に損失発生頻度と損失程度の2つの要因により影響を受ける。トヨタは、金融損失引当金を評価する目的で、金融損失に対するエクスポージャーを「顧客」と「販売店」という2つの基本的なカテゴリーに分類する。トヨタの顧客ポートフォリオは比較的少額の残高を持つ同質の小売債権およびリース債権から構成されており、販売店ローンは卸売金融およびその他の販売店融資に関連したローンである。金融損失引当金は少なくとも四半期ごとに見直しを行っており、その際には、引当金残高が将来発生する可能性のある損失をカバーするために十分な残高を有しているかどうかを判断するために、様々な仮定や要素を考慮している。

(感応度分析)

トヨタの業績に重大な影響を与える金融損失の程度は、主に発生の頻度、損失の重要性という2つの要素の影響を受ける。金融損失引当金は様々な仮定および要素を考慮して、少なくとも四半期ごとに評価されており、発生しうる損失を十分にカバーするかどうか判断している。次の表は、トヨタが金融損失引当金を見積るにあたり、重要な見積りの一つであると考えている、予想損失程度の仮定の変化を示したものであり、他のすべての条件は一定とみなしている。金融損失引当金がトヨタの金融事業に対して与える影響は重要であり、予想損失程度の仮定の変化に伴う金融損失引当金の変動が金融事業に与える影響を示している。

	金額：百万円
	平成18年3月31日現在の 金融損失引当金 に与える影響
見積り損失程度の10%の上昇	4,581

オペレーティング・リースに対する投資

トヨタが賃貸人となっているオペレーティング・リース用車両は、取得価額で計上し、その見積耐用年数にわたって見積残存価額になるまで定額法で減価償却している。トヨタは、これらの車両に関して、業界の公開情報および自社の過去実績に基づき見積残存価額を計算している。残存価額の下落を示す事象が発生した場合には、リース車両の帳簿価額の回収可能性について減損の有無を評価し、減損が認められた場合には、残価損失引当金を計上している。新車の価格を押し下げる効果をもつセールス・インセンティブが販売プロモーションの重要な構成要素であり続ける限り、中古車の再販価格およびそれに伴うリース車両の公正価値は引下げの圧力を受ける可能性がある。中古車の再販価格が下がれば、見積残存価額を減少させるための追加的な費用計上により、将来の金融事業の業績に悪影響を及ぼすと考えられる。リース期間を通じて、マネジメントは、契約上の残存価額の決定において用いられた見積りが合理的であるかどうか判断するため、リース期間終了時における公正価値の見積額の評価を定期的に行っている。リース期間終了時における残存価値の見積りに影響する要素として、新車インセンティブプログラム、新車の価格設定、中古車の供給、予測車両返却率および残価損失の予測感応度等が挙げられる。車両返却率は、ある期間において、リース契約終了時に返却されトヨタが売却したリース車両の台数が、リース開始日において当該期間中にリース契約が終了することが予定されていたリース契約の件数に占める割合を表している。車両返却率が上昇すると、トヨタのリース終了時における損失のリスクが上昇する。残価損失の感応度は、リース終了時におけるリース車両の公正価値がリース車両の残存価額を下回る程度を表している。

(感応度分析)

次の表は、残価損失引当金の見積りにあたり、トヨタが重要な見積りの一つであると考えている、車両返却率の仮定の変化を示したものであり、他のすべての条件は一定とみなしている。残価損失引当金がトヨタの金融事業に対して与える影響は重要であり、車両返却率の変化に伴う残価損失引当金の変動が金融事業に与える影響を示している。

金額：百万円
平成 18 年 3 月 31 日現在
の残価損失引当金
に与える影響

車両返却率の 5 % の上昇

470

長期性資産の減損

トヨタは必要に応じて、のれんおよびその他の無形資産を含む、使用中の長期性資産および処分予定の長期性資産の帳簿価額を定期的にレビューしている。このレビューは、将来の見積キャッシュ・フローをもとに行っている。長期性資産の帳簿価額に減損が生じていると判断した場合、当該資産の帳簿価額が公正価値を超える金額を減損として計上する。マネジメントは、その将来の見積キャッシュ・フローおよび公正価値の算定は合理的に行われたものと考えているが、キャッシュ・フローや公正価値の見積りを修正した場合には、評価の結果が変わり、将来の自動車事業の業績が悪影響を受ける可能性がある。

退職給付費用

退職給付費用および退職給付引当金の計算は、割引率、発生した給付額、利息費用、年金資産の期待収益率、死亡率などの要素が含まれている。これらの仮定と実際の結果との差額は累計され、将来の会計期間にわたって償却するため、原則として将来の会計期間に費用化され債務認識される。マネジメントは、使用した仮定は妥当なものと考えているが、実績との差異または仮定自体の変更により、トヨタの年金費用および債務に影響を与える可能性がある。

退職給付費用および退職給付引当金の計算に影響を与える最も重要な仮定は、割引率と年金資産の期待収益率である。割引率は、現在利用可能で、かつ、年金給付の支払期日までの間利用可能と予想される高格付で確定利付の社債および確定利付の国債の利回りなどを考慮して決定している。期待収益率は、保有している年金資産の構成、運用手法から想定されるリスク、過去の運用実績、運用基本方針および市場の動向等を考慮して決定している。トヨタが当連結会計年度の退職給付費用および退職給付引当金の計算に適用した加重平均の割引率および期待収益率はそれぞれ2.6%および2.9%である。

(感応度分析)

次の表は、退職給付引当金の見積りにあたり、トヨタが重要な見積りであると考えている、加重平均の割引率と年金資産の期待収益率の仮定の変化を示したものであり、他のすべての条件は一定とみなして計算している。

	金額：百万円	
	平成 19 年 3 月 31 日 に終了する 1 年間 の利益（税効果考慮前） への影響	平成 18 年 3 月 31 日現在 の予測給付債務へ の影響
割引率		
0.5%の減少	10,139	127,688
0.5%の増加	9,779	110,001
期待収益率		
0.5%の減少	6,381	
0.5%の増加	6,381	

公正価値計上のデリバティブ等の契約

トヨタは、通常の業務の過程において、為替および金利変動に対するエクスポージャーを管理するために、デリバティブ商品を利用している。デリバティブ商品の会計処理は複雑なものであり、かつ継続的に改訂される。また、市場価格がない場合、公正価値の算定には多くの判断および見積りが必要となる。これらの見積りは、それぞれの場合に照らして妥当と思われる評価方法に基づいているが、異なる仮定を用いることにより見積公正価値が大きく変化することがある。

市場性ある有価証券

トヨタは、投資の公正価値が帳簿価額を下回り、かつその下落が一時的ではない場合、その帳簿価額を実現可能価額まで減損する処理を会計方針として採用している。価値の下落が一時的かどうかを判断する際には、トヨタは帳簿価額を下回った期間の長さおよび下落幅、当該会社の財務状況および将来の展望、ならびにトヨタが当該会社の株式を公正価値が回復するまで保有する能力と意思の有無を考慮している。