

2022年3月期第3四半期決算説明会 音声・質疑応答

2022年2月2日
株式会社アイシン

音声データ リンク先：

https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2022_q3_presentation.mp3

Q1. 4Q（3か月）で営業利益 800 億円の見通しだが、台数は下振れるという見方が一般的ではないか。どこでカバーするのか？また、得意先の在庫水準は適正か？

A1. 得意先の生産変動は読みづらい状況が続いている。得意先が作りたい数字は引き続き強い数字が来ているが、足元そうであるように3月も半導体不足やコロナによる影響はあると見ている。カバーの仕方は、先行投資はやめないが、それ以外の経費はすれもあるため、構造改革の一環ととらえて一から見直す。経費の削減は一時的にやめることも含むが継続して止められるなら構造改革といえる。この2か月で経費の見直しはしっかり実施する。

SQ1. PT 販売台数の 4Q（3か月）270万台は、トヨタの3月100万台をそのまま反映しているのか？

SA1. 100万台までは見ていない。多少のリスクをみている。

Q2. トヨタの来期 1100万台が実現したと仮定した場合の利益の目線はいくらくらいか？

A2. 1100万台を実際に作ろうとした場合、過去にない増産の規模であり、仕入先も含めしっかり追従していく。原材料高騰や物流混乱の転嫁状況とも合わせて22年度の利益計画が社内で始まっており、しっかり議論していく。

SQ2. 前 4Q の営業利益 959 億円と比べてどうか？

SA2. 昨年は先行き不透明な中人を増やさず残業で対応した一方で、今年は増産に向けて人を増やしてきたところで減産したという違いがあり比較は難しい。一方で台数が大幅に増えれば増産効果を十分享受することが可能と考える。

Q3. 北米の 4Q（3か月）計画について補足してほしい

A3. コンテナ不足や原材料高騰は依然解消が見込みにくいだが、新ラインが生産開始することで生産準備費用が一服し、売上が立ち始めることに加え、他のコストも含めて内部努力で改善していく。

SQ3. 原材料高騰影響について、転嫁はどうなるか？

SA3. 得意先や材料によって異なるが、回収できるのは少し先になるので、その反映期間を短くするなどの協議をしている。最終的な車両価格へ影響するため、転嫁できるからよいということではなくて、設計面から材料の使用量を下げようという取り組みをしていくことが重要であ

る。

Q4. 電動化の拡販 10 社は AT 既存顧客が中心か？ 今の 1000 万台程度の販売台数が順調に電動化に置き換わっているということでしょうか。

A4. AT 既存顧客というすべての OEM が当てはまる。客先に入り込んで電動ユニットの提案をするチャンスがあるということ。既存顧客という理解でよい。エネルギー政策などの国や地域の事情や得意先の状況も踏まえすぐに答えが出るわけではない。25 年が節目になるとは見ており開発のマイルストーンを置いているが、地域・得意先の切り替わりを見ながら既存の開発リソースや設備を切り替えていく。

SQ4. 既存の顧客基盤を活用した電動ユニット受注に手ごたえがあるということでしょうか。

SA4. 実際に社内で試作機ができてきたり、それを見せながら商談したりという点で手ごたえを感じている。

Q5. 中国の 4Q（3 か月）について、一過性の減益要因があるのか？

A5. 内部要因ではプレゼンで申し上げた生準費用の増。外部要因ではオリンピック期間中は稼働状況も注視が必要である。当期の一過性の要因はない。

Q6. VW-G の売上や販売台数について、半導体不足による減少はわかるが電動化シフトで減っていることはないか？

A6. 長い目で見て電動化は進むが、今期においては半導体不足によるものである。北米、中国ともに台数減となっている。

SQ6. 来期はトヨタ以外の得意先向けも挽回に期待してよいか？

SA6. 得意先が作りたいたいと言ってくる台数と実際に引きがある台数に差がある状況は今期と同様と見ている。半導体不足がいつ解消するのかと同義で見通しが難しいが、まだ時間がかかるとみている。今年のようにするする下がるようなことがないように利益計画をこれから社内で議論していく。

Q7. 駆動ユニットもしくは熱マネジメントも含めて 25 年より前の開発ロードマップに変化はあるか？トヨタや他の OEM もドラスティックに EV 化に振ってきている。世の中の EV 化が進み、例えばトヨタ外で ICE から HEV になるはずだったものが BEV になった場合、影響が大きいのではないか？

A7. HEV も BEV も 25 年まではトヨタ向けが中心。拡販は第二世代 eAxle 以降から本格化させる。トヨタもそれ以外の得意先もこの先どう電動化が進むか日々分析している。どう電動化が進んでもアイシンとして対応できるようにしていく。

SQ7. 当面トヨタ向けが多いのであれば ICE, HEV, BEV で付加価値はあまり変わらないということでしょうか？

SA7. 後輪の eAxle や回生協調ブレーキなど、HEV や BEV で搭載が増える製品群もあり、ICE 車と大きく変わることはない。

Q8. 物流混乱の問題で来期に向けた取り組みを教えてください。海上運賃はかなり上がるはずである

A8. 材料高騰影響については得意先と取り決めもあり話し合いがしやすい。海上運賃に限って言えば明確な取り決めがないため一から話し合いということになる。当面の対応はパイプライン上の在庫で対応している。

SQ8. 在庫は何か月分積み増しているのか？また、海上運賃は来期上がるということでしょうか？

SA8. BS を見ていただければわかる通り、前期末比で在庫を増やして対応している。今期コンテナ不足と言っているのは北米の港湾の問題と、間に合わないから航空便を飛ばしていることによるものが中心。海上運賃は契約があるのでコスト面で影響が出てくるのは先で、今後得意先や船会社との話し合いが必要になってくる。利益計画で見極めていく。

Q9. eAxle の第 2 世代と第 3 世代は何が違うのか？

A9. どちらも高効率・小型化が強みだが、第 3 世代では搭載性が飛躍的によくなることで、後輪や軽など使える領域が広がる。得意先へは開発時期を見ながら両方を提案が可能。

Q10. 今回トヨタは 900 万台を切ると言っているが、アイシンの前提も同じか？また、ステランティス向けの売上が増加しているが要因は？

A10. 最新の内示をベースに足元の状況を踏まえ多少のリスクを見ている。ステランティスは南米向けの CVT が好調

以上