

## 2023年3月期第2四半期決算説明会 音声・質疑応答

2022年10月28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/fy2023\\_q2\\_presentation.mp3](https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2023_q2_presentation.mp3)

### Q1. 営業利益の実績について、社内計画に対してどれくらいの進捗だったのか。一過性費用や原材料価格の交渉状況についても教えてほしい。

A1. 営業利益の上期社内計画は、原材料の売価反映の影響を含めず 350 億くらい。台数減による売上減少が大きかったが、円安効果と減産に伴いコストの見直しをしてきたこと、原材料回収が一部あったため、100 億程度の減益にとどめることができた。上期に一過性費用があったわけではなく、鋼材やアルミなどの原材料高騰や輸送費のコスト負担に加え、サプライヤーの困りごとなどを吸い上げて対応しており、コスト面が先行している。事前に価格改定の取り決めがあるものについては、翌期にずれる分もあるが、上期影響分も含めて下期に得意先と交渉を進めていく。

### Q2. 通期営業利益の据え置きについて、下期のリスク・オポチュニティーという観点で、台数前提や原材料価格影響など教えてほしい。

A2. 上期は上海ロックダウンや半導体不足で台数が頭打ちとなっていたが、下期は当初の計画並みの前提としている。1 月～3 月は高水準の前提となっているため、半導体不足などの影響が続けば月あたり 10 万台程度下振れる可能性はあるかもしれない。生産量変動への対応をしっかりやっていく。原材料価格影響については、上期で 650 億の影響があったが、下期でニュートラルにすればいいということではなく、得意先やサプライヤーとも丁寧に話し合いながら業績影響を緩和していく努力をしていく。

### Q3. 原材料・輸送費は期初時点では半分程度回収と言っていたが、そこからの変化点や回収の進捗は？

A3. アルミや輸送費のスポット価格が落ち着いてきているが鋼材やエネルギーなどは上がっている。回収については、期初以降に上がった分も含めて、年間分の半分ほどは目途が付いてきた。年間の損益影響 650 億に変更はない。

**Q4. 北米の状況は？労務費上昇や立上げ費増の中で、下期利益や将来に向けた取り組みは？**

A4. 人件費高騰で人が集まらない中売上増に応じて人を集めるのは難しい。長い目で見て、省人化・自動化・生産ロス改善に取り組んでいる。新製品や設備更新のタイミングで年間 400 人ほどの省人化を向こう 3 年で進める計画である。生産準備・償却費は、将来投資の影響であり、製品が立ち上がる来年以降の効果となる

**Q5. 上期の営業利益について、当初計画と比べて売上・構成変動以外で変動があった項目はあるのか？原材料/輸送費の支払は、当初計画よりも増加しているのか？**

A5. 重点領域への投資や電動化に向けた生産準備などは緩めていない。企業体質改善努力・構造改革についても、数量が減っているがしっかり刈り取りができるように計画通り進めている。円安の影響と一部原材料価格の売価反映が進んだことに加え、減産に対応したコストの見直しはプラス要因だが、台数が想定を下回ったことによる影響がやはり大きかった。原材料や輸送費の支払については、前年比で見れば上期に大きく影響が出ているが、当初計画比では想定範囲であった。

**Q6. 通期予想の顧客別売上について、市場別に状況を教えてほしい**

A6. パワートレインユニット販売台数について、4 月公表 1,040 万台から今回 1,000 万台へ▲40 万台の見直しをしている。市場別では、中国市場で▲34 万台、欧州市場で▲14 万台、北米で▲6 万台、日本▲2 万台、その他市場（豪亜・南米等）で+16 万台。顧客別では、中国民族系で▲21 万台、Stellantis で▲16 万台、VW/AUDI で▲2 万台。

**Q7. 電動化で海外生産が増えていくと今の北米の低採算はどうなるのか？また、欧州現地生産は考えているか？**

A7. 電動駆動ユニット 25 年 450 万台体制は、日本より中国や北米で販売が増える。既存拠点を電動化拠点に入れ替えていく。北米の人件費高騰は自動化ラインの導入で解決していくため、新しい電動化ラインでは人件費が足を引っ張ることはない。カーボンニュートラルを考えたとき BEV は地産地消というのは間違いない。欧州現地生産の是非について検討はしているが、検討結果を改めてお話しする場を持ちたい。

**Q8. 中国やその他の顧客のパワートレインの在庫状況はどうか？**

A8. 当社の在庫になるのは欧州向けのみ。海上リードタイム分は在庫が増加している。過去、中国向けに在庫調整が問題になったのは顧客の在庫であり、現在も引き続きモニタリングするとともに、高すぎる内示に対しては車両の販売状況を見ながら台数を設定して計画に織り込んでいる。

**Q9. タイなどアジア他のセグメントでの収益性が高くなっているが要因を教えてください。**

A9. 北米や中国のように電動化のための投資や生産準備といったフェーズに入っておらず、AT 関連の投資が一巡し、生産数量が伸びて数量効果が出ており、収益性は高くなっている。

**Q10. 下期 1600 億円は営業利益率 6%台。上期の材料影響が 300 億程度入っているとすると差引 1300 億円は実力値と考えてよいか？5%台の利益率である。**

A10. 台数、為替、材料が一定であれば実力値と考えてよい。23 年度の目標 7%に対しては前提条件が変わっているが、企業体質改善努力や構造改革は計画通り進めている。

**Q11. 為替感応度について、日本からの輸出が 7 割ほど、売上として 1 兆円ほどあると考えると感応度が低すぎないか？**

A11. 日本から直接得意先に輸出している AT 完成品は円建てである。また、北米の赤字が感応度を下げている。

**SQ11. 円建てで取引している顧客から見たら AT は価格が下がっているのか？**

SA11. そのとおり。原材料・輸送費の交渉材料の一つとして話をしている。

**Q12. 当期の下期予想は、新型コロナウイルスから急回復した 2020 年度の下期と比較しても高い水準であるが、実力値としてはどのように評価しているか？**

A12. 2020 年度の下期は、新型コロナウイルスでしゃがんだ状態から生産が急回復し、人の確保が追いつかず残業で対応するなどぎりぎりの生産の構えでの業績と理解いただきたい。原材料価格変動の影響は昨年度の影響も合わせると約 1,000 億の影響があり、業績圧迫要因にはなっているが、構造改革は加速してきており、収益体質は悪化していない。

**Q13. ダイカスト事業など今後の事業の入れ替えの方向性について教えてください。**

A13. ダイカスト事業については、BEV に切り替わっていく中で、小型から大型まですべて全量を内製でやるという考えを持たず、設備投資のキャップを決めながら、我々が競争力のある領域でやっていきたいと考えている。パワートレインユニットにも関係してくるため、開発や設計をどうするか、生産は地域によってサプライヤーの状況が異なってくるので、総合的に判断していく。事業の見直しの中で、押し出し技術に強みをもっているので EA ロッカー材などバッテリー関連商品の生産に切り替えるなど BEV への対応もしっかりやっていきたい。

以上