

## 2024年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

決算説明会音声データ リンク先:[https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2024\\_q1\\_presentation.mp3](https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2024_q1_presentation.mp3)

**Q: 1Q 実績は、トヨタ台数、パワートレインユニット販売台数、為替等を踏まえると収益水準は全体としてもっと進捗があってもいいと思うが、2Q 以降の上振れ機会及び四半期ごとの収益の考え方について教えて欲しい。**

A: 四半期ごとの計画は、1Q300億円、2Q600億円、下期1,000億円の水準。トヨタ台数は約10%のリスクを計画に織込んでおり、1Qは上振れた。2Q以降もこの水準なら上振れる見込み。資源高は半期ごとの回収で2Qは1Qより上振れ、回収の進捗としては計画以上に進んでいると言える。

**Q: 北米セグメントが1Qで黒字化した要因や中国向けの販売下振れリスクなど地域の状況について教えて欲しい。**

A: 北米の1Qは、省人化等の企業体質改善の推進に加え、台数上振れ効果により電動化投資をこなしながらも黒字化できた。通期の黒字化を実現すべく、企業体質改善をより強化していく。中国市場の見通しについては、トヨタ台数のリスクを計画に織込んではいないものの、下期に向けて引き続き注視していく。

**Q: 電動化ユニットの販売台数比率が増加していくと、全体の構成変動影響にどの程度影響があるのか？**

A: 現在、販売台数の約2割が電動化ユニットであり、数量が少ないうちは利益率が低いが、現状で利益を確保しておりMIX影響として出てくるレベルではない。依然として残りの8割であるAT内の影響のほうが大きい。

**Q: トヨタのBEV戦略(ギガプレス、eAxle等)への関わり方を教えて欲しい。売上増加のチャンスになるのか？**

A: ギガプレスは開発に関わっているわけではないが、大型のプレスに関する知見はあるので必要に応じて連携して進めている。また、BEVになるとeAxle単品だけではなく、ブレーキ、冷却モジュール、バッテリー、空力などを組み合わせることで当社の強みを活かすことができると考えており、さらなる商機があると見ている。

**Q: ブレーキ事業の収益性と将来性について教えて欲しい。**

A: 品質費用や電動化投資も多く、収益性が厳しい状況はあるが収益性の向上を進めている。将来性については、電費向上に重要な製品と位置付けており、パワートレインユニットとの連携でブレーキのあり方も変わってくると考えている。両者を保有している企業は少ないため、付加価値をつけて競争力のある製品を投入していきたい。

**Q: 今回発表された事業移管の業績への影響はどれくらいか？また、成熟事業は今後も事業を縮小するのか？**

A: シャワートイレはES関連売上500億円の内、一定の割合を占めているが、LIXILと当社それぞれの注力分野に集中していく。シート事業譲渡は総額1,200億円規模で、10年かけて実施してきたが今回でほぼ完了となる。成熟事業全てを縮小するのではなく、残存者メリットの享受が見込めるなら当社が担うこともある。また、電動化・CN領域などでは外部のパートナーとの連携が必要な部分もあり、この点についても活動を加速させていく。

**Q: ポートフォリオの入替えに資産圧縮とあるが、トヨタGの持合いなど保有株式の縮減の議論は進んでいるか？**

A: 今一度保有の目的を見直す必要があると考えており、パートナーと共に事業を行うために必要不可欠であれば保有することもあるが、長い間持ち続けて保有の意義が変わってきている場合は見直すべきと考えている。

以上