

2024年3月期 第2四半期決算説明会 音声・質疑応答

決算説明会音声データ リンク先:

https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2024_q2_presentation.mp3

Q: 1Q時点で利益の目線は、1Qは300億円、2Qは600億円、下期が1,000億円というバランスだったが、そこから通期を引き上げており、為替の円安効果を考えると上期実績が弱いと思うがその要因は？ また、下期の見立ては、PT販売台数は上下フラット、トヨタ生産台数は増加傾向だが台数は保守的に見ているのか？固定費の見通しも保守的なのか？

A: 上期はおおよそ想定通りだが一過性の品質費用の発生があった。下期については、合理化の効果や、資源高等の回収などが下期に集中しており上期に対しては強くなる。トヨタの台数は明日、決算発表されるので、どの程度の台数で出てくるかわからないが、中国の状況等を踏まえ4Qは10%程度リスクを見ている。固定費についてはある程度保守的と言える。

Q: 他社が持ち合い解消に伴う自社株買いの開示があったが、御社の状況を教えてください。

A: 中長期事業戦略説明会でお伝えした方針の通りで変更はない。

Q: 上期下期のバランスについて、差が大きいので実力値の水準について知りたい。利益増減の固定費その他▲230億円は、為替による増益見合いのリスクとして入れただけで、減損や品質関連費用など具体的な案件があるわけではないということなのか。

A: 全く何もないというわけではなく、一定程度のリスクは織り込んでいる。

SQ: これらの一過性費用がなければ下期で1,400億円程度、四半期では700億円の営業利益になると考える。これをベースにすると通期で2,800億円程度になるが、現状の台数や為替を踏まえるとどの程度の利益水準が実力値であると考えているのか。

SA: 2Qで見ると、為替の影響で持ち上がっている部分はあるものの、営業利益率5%程度、実力値はこのくらいの水準だと考えている。

Q: 北米の利益の動きについて、1Q黒字、2Q赤字、通期黒字という状況踏まえ、現状の認識と下期利益改善の確度について教えて欲しい。

A: 北米の赤字は原材料高騰、人件費高騰、生産体制が不安定であることなどが主な要因であるが、引き続き改善の努力を継続していることに加え、下期は電動化製品の生産が増えていく見込みであることも踏まえて、黒字化を達成させるという意味も込めての予想値としている。

SQ: 下期は売上高減少していくように見えるため、リスクありとして見ているのか

SA: 為替の換算による影響であるため、下期に仕事量が減少するとは見ていない。UAWのストについても直接的な影響は小さいと考える。一方でこの妥結内容が他に波及する事での影響やリスクは注視している。

Q: 中国民族系の売上を上方修正しているがその主な要因を教えてください。また、中期的にみるとICEの減少と共に売上は減っていくとみているが、その認識は正しいか？

A: 通期の予想ベースでは597億円の上方修正をしている。要因は、中国からの輸出の増加、搭載車種の販売増、

合弁先での生産台数の増加等複数の要因によるものである。もちろん、長い目で見ればATがこれから大幅に増えていくとは思っていない。

Q： 中長期事業戦略説明会で 25 年度営業利益 3,000 億円以上といったが、今期の 2,100 億円から 900 億円の上乗せはどのように考えているか？

A： 基本的な対応は中長期事業戦略説明会で説明した内容と変わっていない。事業ポートフォリオの変革、既存製品の収益性向上、BS 改革等を推進していきながら、成長領域へのリソースシフトを進めていく。

SQ： 230 億円の固定費増は、それも含んでいるのか？

SA： 成長領域への投資と一過性リスクの両方が入っている。

Q： 上期の製品別利益の状況について教えて欲しい

A： 車体については、PSD や車内空間のエントリーシステムなど成長領域の製品が増えてくること、一部の従来製品を外部に託すことも検討していくことを踏まえると、利益率は今後上がっていくと考えている。走行安全については、回生協調ブレーキの製品品質や原価の課題もあり、まだ利益水準は高くない。2025 年、2030 年に向けて改善をしていく。パワートレインについては、従来の 6 速から 8 速、さらに電動化が進んでいく中で原価が上がっていく傾向にあったが、今後 HEV や eAxle、E-Four の台数が増えていくに従い、利益状況は改善されると考えている。

Q： 電動ユニットの台数が増加しているが、この伸び率がトヨタのHEV台数の伸び率よりも高い水準だと考えている。この理由を教えて欲しい。

A： HEVについてはトヨタと生産を分担しており、伸び率の大きい or 小さいについては受け持っている機種によるので一概には言えないと考えている。一方で、E-Four の台数が増加しており、これについては車両 1 台あたり 2 基搭載されるということもあり、電動ユニット台数増加に寄与している。

SQ： パワートレインについては投資に対し償却が大きい状況だが、今後電動化の投資によって、パワートレイン全体の投資や開発費は増加していくのか。

SA： 今後も必要な投資は継続するものの、一定の歯止めは必要であるため、償却費 2,600 億円程度の範囲内で全体の事業ポートフォリオの中でコントロールしていく。

Q： 中長期事業戦略で話のあった 5,000 億円のうちの追加還元分について今の検討状況を教えてほしい

A： 還元については中長期事業戦略説明会での話と変わりはない。還元の方法はいろいろあり、配当もその一つであり、現状は配当性向を使っているが、それは見直していく方向で、具体的には総還元や DOE などにより一定の配当を安定的に行うという方向性で、今後も検討を続けていく。

SQ： 追加還元実施のタイミングはいつごろか？

SA： 還元をするための資金創出の改革の進み具合次第である。

SQ： 改革は 230 億円の固定費増に含まれており、内容としては託す事業などのポートフォリオの入れ替えにかかるコストという理解でよいか？

SA： 減損した資産をいかに有効活用するかがポイントであり、中長期事業戦略説明会でお話した事業資産、政策保有株式、グローバル在庫を圧縮するということ。

Q： モビリティショーの Xin1 の引き合い状況は？中国でニーズはあるか？OEM の内製、外製ニーズに変化があるか？

A： モビリティショーでは実際に当社の活動を見て頂き、開発の進捗を感じて頂けたと思う。市場での受け入れ状況は各市場とお客さんごとに、BEV の戦略がはっきり定まっている状態ではないため、内製、外製のニーズは顧客それぞれである。今までの顧客との繋がりを使って顧客の困りごとを聞いて、具現化に向けて対応している。

Q: 通期の研究開発費 2,100 億円は中計で成長領域に注力していくとの事であったが、現状の売上比 5%水準をもっと上げていくのか、考え方を教えてほしい。

A: 開発費は、ある程度のキャップをはめながら成長領域に振り分けていく。無尽蔵にリソースを増やせないのでパートナー等と役割分担を決めながら戦略的に取り組むことやリスクリングを通じて必要な開発リソースを捻出していく。

Q: リスキリングの 3,000 人の用途はどうか？

A: 22 年からはじめており、グループ全体で累計 3,000 人を 4 年位で取り組んでいく状況。OEM との交流を通じた技術者の育成や技能員のスキル転換を進めている。また DX、AI 等のソフト人材も増やしている。

Q: アジア事業は堅調に見えるが、今後の見通しは？

A: これまではタイ、インドネシアの日系を中心に成長してきた。一方で中国、韓国勢の進出も目立ってきており、徐々にマーケットが変わってきていると認識している。過去中国で起きたマーケットの変化はアジアでも起こりうるので、電動化の構えを OEM の動向に注視しながら早めに対応できるよう取り組んでいる。また、インドも今後の成長領域なのでスズキを中心とした対応を推進していく。

Q: 中国市場で PSD が増えているとのことだがどのように利益貢献があるのか？

A: PSD の利益率は高い方であり、一定の利益貢献はある。

Q: 在庫の状況は現状どのような状態か？今後の方向性は？

A: 為替の評価を除けば 400 億円程度減少している。目指す水準としては、中長期事業戦略説明会で話した通り 1,000 億円程度圧縮する。まずは北米を中心にコロナ禍・港湾スト解消や物流の改善で正常化しつつあり、順調に縮小している。

Q: eAxle の第 2 世代と第 3 世代の拡販の手応えなど進捗を教えてください

A: 当社は高効率・小型のものを安売りではなく、顧客ニーズに合った商品を提供する。BEV そのものの顧客ニーズは多様化しており、それぞれのニーズに対して提案をしている。

Q: トヨタの自社開発・内製の動きや競合他社の日系 OEM に対する拡販もあるが、それらと競争していく中でどのように対応していくのか？

A: OEM 内製のものでも規格など条件が合えば外製として我々が生産をしていくということもあると考えている。トヨタ向けについては現状の AT や HEV を分担している事もあるので、eAxle についても分担する方向もあると見ている。

以上