

2024年3月期 第3四半期決算説明会 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_q3_presentation.mp3

Q: 品質関連費用についてはリコールの対象は110万台程度とすると、630億円は大きいと感じる。それ以外のものを含んでいるのか？また今回の計上金額で概ねカバーできるのか？

A: 今回のリコールは体重検知センサの不具合で一時的に代替品に切り替えて生産した6か月での不具合であり、これ以上対象が拡大することはない。ただし、品質は重要な課題であると認識しているため、改めて品質至上という原点に立ち返り対応していく。

Q: 3Qは品質関連費用を除けば想定より良かったのか？もし予定通りだとすると4Qはもっと上振れてくると考えるため、通期の着地のイメージは？中期経営計画で25年度3,000億円以上の営業利益であるため、24年度はそれなりに増益シナリオを描けるのか？24年度の増益ドライバーを教えてください。

A: 3Qは予定した通り。3Qに対して4Qが物足りなく感じるとのことだが、4Qは中国・アジアの減少などがあり、また、想定されるリスクとしてダイハツの影響などもある。24年度については、まずは台数の増加に加えて体質を向上させる活動を進めている。HEVの数量増加も増益に貢献する見通し。

Q: 品質関連費用630億円について、地域セグメントで見ると全額が北米に入っているのか？

A: IR資料上では、今回の品質関連費用による影響は除いて公表させていただいた。

Q: 3Q実績をもう少し詳しく解説してほしい。他のトヨタグループの決算を見ると、インフレの影響の過去分を含めた遡及が決着した等の要因により、各社に好調に推移している。アイシンにおいてはそのような利益押し上げ要素はないのか？

A: 原材料費・輸送費高騰分の回収が進んだ効果や、昨年の減産ロスが改善された効果など、23年度の利益改善に貢献している要素もあり、トヨタG他社と同様に一定程度の力強さはあると考えている。

SQ: 4Qに向けて、品質関連費用除いた営業利益2,100億円に対する進捗状況はどうか。為替の効果等もあり順調に推移しているということか？

SA: その通り。為替効果や、得意先の生産台数の動向踏まえ、概ね順調に推移している。

Q: 中国民族系向けATは利益率が高く、台数が増加してくると安定して利益を稼ぐことができると考えているが、24年度の中国市場の動向をどのように捉えているのか教えて欲しい。

A: 中国生産は増えているものの、中国市場として見ると過去のピークよりは低い水準にある。足元の中国セグメントの台数増加については、特定の顧客でコンベ車の輸出が増加していることも主な要因。

SQ: 足元の中国セグメントの利益増加に一過性の利益押し上げ要因はないか？

SA: 一過性のものはない。純粋に台数が増えている。

Q: 24年度、25年度の中国市場の攻め方について、足元の環境変化に対して他社が戦略を変えている中でこれまでの戦略を見直していくのか？或いは現状の考え方を踏襲していくのか？

A: 中国市場に対する方向性は、今の時点で大きく変更する事は考えていない。ATについても値下げ要求はあるが、安

易な安売りをせず、現調化等でコスト競争力を付けた分の一部を還元する程度にとどめている。投資については、中国メーカーの要望に全て応えていく事はできないので、電動化投資のタイミングを見ながら既存資産及びグループ資産の有効活用など市場の動きをみながらバランスをとって取り組んでいきたい。

Q: 今後アドヴィックス、アイシン高丘の重要性が高まると想定される中、少数株主利益の流出などを踏まえ、資本構成を見直していく予定はあるのか？また自社株買いとのその優先順位等の考え方を教えてほしい

A: まずは、事業が上手くいくために株主の力が必要かどうかという点が優先する。必要でないのなら見直す必要はあるかもしれないが、そうでないのなら無理に変える予定はない。グループの資本構成と自社株買いは別問題であり、切り離して考えている。

Q: 中期経営計画で示された AT/HEV の既存領域においても安定的に利益を得ていくというメッセージがあったが、現在 BEV 化が減速してきていると言われていた中で、トヨタ外の OEM からの AT/HEV/PHEV の内製取込みがどのように進捗しているのか？例えば VW や中国民族系などでアイシンに生産が寄っていくという話があるのか？また民族系は PHEV が伸びているというトレンドもあるが新たなオポチュニティーとして出てきているか？

A: まだ中期経営計画を発表してから半年程度のため大きく変わっているわけではないが、当初予定しているものについては確度が高まってきている。

SQ: 当初の話し合い通りに進んでいて、BEV 化が減速する中でも計画に変更はないということか？

SA: 電動化の進展は国や地域によって大きく違ってくるものであり、どちらにも対応できるようにしていこうと考えている。コンベの取込みは BEV 化の進捗スピードに左右される部分もあるが、現段階では当初の計画の流れに沿って進んでいる。

SQ: 早ければ 24 年度でなにか具体的なイメージがでてくるのか？

SA: 25 年に向けた中期経営計画として中長期事業戦略説明会で発信したので、その頃には決まったことをお伝えできればとは考えている。

Q: eAxle の受注状況のアップデートをしてほしい。小型 eAxle を 27~28 年を出していく方向であると理解しており、欧州系 OEM やその他既存顧客となにか議論しているか？他社ではインホイールモーターなどの話も出ていますがそのあたりのアップデートもあれば教えてほしい。

A: 中長期事業戦略説明会で説明した 10 社 20 件という内容は大きく変わっていないが、これらは単純な引き合いというよりも、顧客にしっかり入り込んで密に連携できているという状況になってきている。それぞれの顧客の状況により対応する製品の幅が異なるが、顧客のニーズやアイシンが貢献できる領域が見えてきている。受注は確実に進んでいるが、顧客との関係でまだ話せないものがあるので発信についてはもう少し後になる。

SQ: それらは第 3 世代 eAxle での受注ということか？

SA: 第 3 世代 eAxle に関わらず顧客に応じて色々あるという状況なので、具体的にはまだ答えられない。

Q: 4Q の原材料/輸送費の見方だが、3Q+80 億円、4Q▲120 億円で通期がマイナスになるが、コストを固めに見ているのか、3Q で回収が進んだのか？見方を教えてほしい。

A: 原材料の影響は回収と支払いがあり通期で比べる必要がある。22 年度は 4Q で回収が集中した為、4Q 同士の比較だと負けて見えるが、23 年度はルール化をする等して回収を前倒している。通期では 23 年度より勝っている。

SQ: 去年、4Q でまとめて回収したが当期は平準化して回収が進んでいるのか？

SA: その通り。23 年度は回収だけではなく、支払い側が比較的安定してきており、それでプラスになっている部分もある。

Q: 北米の状況について、冒頭に収益性は改善しているということで、4Q はかなり利益が伸びることになっているがそれはなぜか？また、24 年度以降は HEV の増加や 25 年度になると eAxle は第 3 世代が出てくるなど、収益性に期待してよいのか？

A: 北米についてはインフレで人件費が上昇、生産性の悪化、電動化の立ち上げ費用が重なったのがこの数年。23 年度に入り生産性が徐々に良化しているのと、北米市場の販売が好調になったことにより、生産性は安定してきた。また、原材料の回収も交渉により徐々に良化している。ただ、根本的に北米のものづくりはまだ課題がたくさんあるので、引き続き対応が必要。

SQ: eAxle は世代が上がると第 3 世代だと小型でコスト減となり収益性は良くなるのか？

SA: 今後世代が変わると売価は下がっていくと考えるが原価も同様に下げていき、競争力を高めていきたい。

Q: HEV の販売が増えるのは好ましいことか？以前より収益性は改善してきているという理解でいいか？

A: 足元は電動化製品が 2 割を超えており、一定の数量が出るようになってきた。また現在は内製比率を高めており、インバーター以外のかかなりの部分について内製しているため、以前に比べて収益性は改善している。今後は AT と遜色ない水準になってくると考えている。

Q: 持ち合い解消の動きについて、売出しで実施されることに対する警戒感が市場にあると見ている。現状の株主構成をどのように捉えているのか、また自社株買い等も合わせて考えているのか？仮にトヨタがアイシン株を売った場合の対応等についてどう考えているか？

A: 現状はアイシン株の市場での流通量は限定されていると考えており、売出しを機に個人株主や新しい機関投資家を増やすことも選択肢の一つだと考えている。自社株買い等の株主還元策については、事業ポートフォリオの見直し、バランスシートの改革を進めていく中で状況に応じて判断をしていくという姿勢に変わりない。

Q: HEV の収益性のイメージだが、6 速 AT の次に改善が進んでいる 8 速 AT であり、その次に HEV という順番で理解は合っているか？

A: その通り。ただし、8 速 AT のボリュームが 6 速 AT を大きく上回っているため、以前ほどの差はない。

Q: トヨタ向け THS の第 5 世代が出だしてから HEV の収益性が上がってきているということか？

A: その影響は大きい。モータの内製などは第 4 世代から一部進んでいるが、さらに内製化率も高まるので収益性は高くなっていく。

Q: 品質関連費用について、110 万台程度が対象でありその影響が 630 億というのは、体重検知センサという製品の特性上、シートを剥がすなどの工賃や労務費が大きく影響しているのか？また、今回の費用は BS 上どこに計上されているのか？既にキャッシュアウトしているのか？

A: 体重検知センサはシートに複数個付くイメージであり、シートの足元のレール部分に装着されている。そのため工賃は高くなるイメージで合っており、北米のためさらに高くなると思っている。しかし、なるべく安く済む方法がないかをカーメーカーと連携して考えている。また、既にキャッシュアウトしたのではなく、BS 上は未払費用で計上されている。

以上