

## 2024年3月期 第4四半期決算説明会 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\\_q4\\_presentation.mp3](https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2024_q4_presentation.mp3)

**Q: 業績予想について、リスクとオポチュニティは？PT ユニットの台数は減少しているが、増減要因には反映されていない。原材料は過去に取り漏れている部分もあるため、人件費増加分も含めて上振れ余地があるのではないかと？**

A: 現状の前提は中国市場を中心に下振れる可能性を考慮し、PT ユニット台数はモデル切替えがあり減少を反映しているものの、トヨタは一定量の台数増加を認識しているため前年並みの売上水準とみている。為替については前年並みの145円前提であり、資源高については人件費など範囲が広がっているが、価格転嫁をしっかりと対応していく方針で下請けの2次3次まで含めて困りごとを吸い上げている。ただし海外の顧客はまだ回収漏れがあるため、回収を進めることでプラスにしていく。構造改革は既存製品の改善が進んでいるうえに、新製品の立ち上げで全体の収益率は高まっている。また、聖域なき活動でグループ挙げての固定資産の有効活用や思い切った除売却など大胆に実施していくことで効果を上げていく。

**Q: 24年度の2,200億円を発射台にした時に昨年の中期事業戦略説明会の25年度3,000億円はどのように達成するのか？HEVが25年にかけて伸びるといふ話もあり、数量効果が大きく見えているのか？原価低減など体質改善策が具体的にあれば教えてほしい**

A: 顧客の台数やPTユニットの台数は増加する前提、為替は現状より厳しい130円の前提のため、現状からすると良化する。また、24年度の700億円の構造改革は25年度も効果が続くのに加え、24年以降に立ち上がる新製品によるMIX改善も寄与するため、3,000億円は達成可能と考える。

**Q: HEVについては引き合いが増えているということだが、どこで増えているのか？増えるカラクリを教えてください。収益性はコンベより良い利益率という発言があったが、どのような背景でそうなるのか、どれぐらいの利益水準が見込めそうか？**

A: 当社はフルラインナップで対応することで、地域、顧客、タイミングに対応できると考えている。最近の傾向としてHEVが見直されているのは事実で、特にPHEVが求められている。まずは日系が多い。地域で言うと北米はBEVからHEVの注目が高まっている。欧州、中国はBEV以上に問い合わせが多い。利益水準については、構成部品の内製率が高まっていることに加え、一定の量が確保できたことや改善も進み、ATに遜色ない水準になってきている。

**Q: 25年3月期予想の利益増減分析グラフの売上・構成変動▲450億円の考え方を教えてください。特にMIXについて、どのような要素を織り込んでいるのか？**

A: 要素としては地域MIX変動による影響が大きくなると考えている。地域別でみるとマイナス方向で織り込んでいるものもあるが、一方で製品MIXに影響を与えるような、例えば北米での電動化ユニットの立ち上がりや、新製品の投入による効果、体質改善努力の成果などは企業体質改善努力・構造改革効果の+700億円の中に織り込んでいる。

**Q: キャッシュアロケーションの考え方を教えてください。足元の資産圧縮活動の結果、積み上がった資金の使い道、アロケーションを決定し実施していくトリガーは何か、時間軸のイメージはあるのか？**

A: まずはバランスシートの改革に取り組んでいる。その後の資金のアロケーションについては株主還元を含め、これから順次意思決定をして着実に進めていくことを考えている。なお、自社株買いについては、できるだけ早いタイミングで

実施していきたいと考えている。決まり次第アナウンスする。

**Q: 23年度は電動化ユニットが大きく増加したが、24年度がそこまで増加しない要因はどういったものになるのか?**

A: HEV ユニットはトヨタが主要顧客であり、基本的にトヨタが 24 年度を踊り場と表現している部分が要因のひとつではあるが、それ以外にも中国やアジア等の地域別の動向をみて今回の計画を立てている。

**SQ: 24年度の欧州顧客向けのAT販売減については25年度以降にまた増えてくるのか?増えたとすればどの程度の水準を見込んでいるか?**

SA: 24年度の減少については、一部は以前から決まっていたモデル切替えによるものもあるが、25年度以降は各顧客の車両台数増や新製品の搭載が予定されているので再度増加してくると見ている。

**Q: LUXGEN「n7」へのブレーキ製品の搭載について、今回採用に至った評価のポイントや背景を教えてください。またこういった電動化製品の拡販は順次予定されているのか?**

A: 特に回生協調ブレーキを作っている会社は少なく、ADS に競争優位性があることが評価されているという認識。先方との話し合いの中で ADS の既存の製品を採用してもらえた。また、台湾顧客とは日頃から密に連携していることもあり今回の受注に繋がっている。今回の車両は非常に新しいアプローチで車両を開発していて、アイシンとしてもとても勉強になっている。本件は ADS をアピールする良い機会となり、ブレーキ領域へのリソースシフトは引き続き検討している。

**Q: HEVについて、24年立ち上がるものも含め今後の拡販についてどのような製品が増えていくのか?**

A: 顧客との関係上詳細は申し上げられないが、トヨタ向けも含め 1 モータ、2 モータのラインアップ、HEV、PHEV 向け等 HEV の形態は様々である。24 年下期から 2 社、25 年にはもう 1 社生産が開始される予定で、北米、アジア、中国の地域が該当する。これから PHEV 専用のユニットを中心に顧客と開発の初期段階から入り込んで取組んでいく。

**Q: 政策保有株の縮減は進んでいるが、トヨタ株についてはどのような考えで検討をしているのか?**

A: まずは政策保有株から着手している。資本がなくても事業で連携する事が可能であるものは売却を進め、将来の投資に有効的に活用したいと考えており、25 年までには整理していく。トヨタ株や他の関係会社については、資本が必要なのか、事業の提携が必要なのかなど、トヨタグループのガバナンスの動きも考慮しながらトヨタとも話をしている。

**Q: 昨年の中長期事業戦略説明会でATの顧客内製取込みのオポチュニティの話があったが進捗はどうか?ICEの残存者利益の状況を確認したい**

A: 進捗について、9 月から状況に変わりはないが、追加の引き合いが来ている。BEV 化のスピードが落ち、AT の台数がそれなりに多いとタイミングが遅れる可能性はあるが、それはアイシンの販売が維持されることにつながるため問題とは考えていない。これから、ATの最後の新製品を投入することで利益率改善に寄与し、今後は追加的な開発はせず、また設備を活用し生産していくため内製取り込みだけでなく、残存者利益はしっかり確保できると考えている。

**Q: HEVの利益状況について教えてください。今現在、既にATより利益率が高い状態にあるのか?それとも2025年に450万基の生産体制が整った時点でHEVの利益率がATを上回るのか?**

A: いまの段階では HEV と AT の利益率はほぼ同程度の水準。今後 HEV の世代が上がっていく中で収益性も向上していくと考えている。

**Q: 2025年での電動化ユニット450万台体制までの道のりを再確認したい。足元の販売台数が220万台程度であることを踏まえると、ここから200万台以上増加することになる。計画は順調に進んでいるのか、それとも一部前提を見直して計画を後ろ倒しすることも考えているのか。**

A: もともとアナウンスしていたのは、2025 年で 450 万台の生産体制を整えるというもの。これは順調に体制構築が

進んでいる。ただし、BEV 減速等を鑑みると販売が 25 年に 450 万台に到達するかどうかは注視する必要がある。

**Q: パワートレイン以外の電動化製品の状況について、回生協調ブレーキやギガキャストの進捗はどのような状況なのか教えて欲しい。**

A: ブレーキについては目下生産性の改善に取り組んでおり、25 年までには大きく改善されると考えており、その先は順調に進んでくことを見込んでいる。ボデー系の BEV 商材については、まず電池冷却製品が日本とアメリカで立ち上がる計画であり、一定程度の利益貢献を見込んでいる。その先のギガキャストについては引き続き顧客と議論をしているところである。

**Q: 電動駆動モジュールの SUBARU との協業について、これは BluE Nexus 経由ではなくアイシンとの 2 社間の話ということなのか?**

A: 基本的には BluE Nexus が主体となるものはデンソー製インバーターも含めた 3in1 以上のものであり、ギアやモータ単品での販売などは個社で販売していく考え方であると認識している。

**SQ: 分担生産について、SUBARU が生産することもあるのか?**

SA: SUBARU やそのグループ会社などでも生産する可能性はある。

**Q: エクセディが 23 年度減損を計上したが、アイシンの場合 AT 設備等は電動化ユニットへの転用も可能であるため大きな減損は発生しないという認識でいいのか?**

A: エクセディはトルクコンバーターを主に生産しており、AT専用の製品であるため転用が難しく、今回の減損に至ったと理解している。アイシンでは電動化に向けて転用できるものも多々あるため、このような減損が大きく発生する見込みはないと考えている。

以上