

2025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/fy2025_q2_presentation.mp3

Q: 2Q実績、日本セグメントは減益幅が大きいですが、何か一過性要因はあるのか?

A: 日本セグメントの落ち込みが大きいのは、台風の影響で減産ロスが出ていることが主な要因。生産の正常化に伴ってロス費用は解消されていく見込み。また、品質費用等、一部固定費が上期で先行している面もあるが、これらの費用は通期で見れば概ね当初の計画どおりの水準となる見込み。

SQ: 通期で2,000億円とすると、下期は1,400億円の利益が必要だが進捗はオンライン?

オンラインと考えている。下期に利益が多く計上されるのは昨年度同様、資源高等の回収が下期に集中するため。構造改革等を着実に進めていき、計画達成を目指す。

Q: 三菱電機との提携について、Xin1がメインなのか? 一方でHEV、PHEVはデンソーと協力して開発を進めていくということか?

A: 三菱電機と協力することにより、まずはXin1の開発を進めていくことを考えている。HEV、PHEVについては、BluE Nexusの枠組みの中で今後検討していく。

SQ: HEV、PHEVの引き合い状況や市場投入時期にアップデートあれば教えてほしい。

引き合いは着実に増加している。これらの引き合いは27~28年頃に市場投入を見込んでいる。

Q: 下期の営業利益見通し1,400億円について、何が利益増加のドライバーとなるのか?

A: 日本、北米ともに下期に一定程度の挽回生産を見込んでいることや、資源高等の回収が進んでいくことに加え、構造改革のやり切りなどにより達成を目指していく。

Q: 来年度のPTユニットの顧客や地域別での販売見通しはどうか?

A: 台数は今年度より増加すると考えている。また、今年度北米で立ち上がったHEV新製品がフル生産となり電動化製品が増加する見込み。欧州OEM向けは製品の切り替えが終わり今後は南米向けのCVTや6速ATが増加する見込み。中国民族系向けは海外への輸出が来年度も底堅いと想定している。全体としては日本・北米・新興国向けが今後増加していくと予想している。

Q: 上期から下期にかけて、ベアや資源高の回収の話があったが、上期の支払いと下期の回収のバランスを教えてください。

A: 資源高については、年間では前期比収支50億円の改善を見込んでいる。(昨年度▲495億円⇒今年度▲445億円 収支+50億円) 上期は▲550億円であり下期+100億円の前提のため、上期に対し下期は約600億円程度のプラスになる。

SQ: 資源高の回収については顧客との交渉はある程度見込めていて確度は高いということか?

SA: 昨年度も同様の状況であったが、回収実現してきたため、確度は高いと考えている。

SQ: 来年度に向けてもこの状況はサステナブルな状況ととらえてよいか?

SA: 価格が上がる局面では支払いが先行するが、しっかり収支管理しているため大きくへこむことはない。

Q: HEV と PHEV について、事業ポートフォリオを成長領域に見直したとのことだが、これに伴い台数の構成や台当たりの収益性がどのように変わっていくのか？また、投資について、配分と総額が変わることがあるのか？

A: 台当たり売上はコンベより 1 割程度アップする。ユニット単体の増加もあるが、回生協調ブレーキなどセットで考えるとさらに増加するため、売上、利益共に貢献すると考えている。収益性については第 4 世代と第 5 世代を併産しているが徐々に利益率の高い第 5 世代にシフトしていき、収益性は高まっていく。投資についてはフルラインアップ戦略で電動ユニット 450 万台の生産体制を整えると宣言して着実に進行しており、投資は継続して実施していく。

SQ:EV から HEV 等にシフトしていくということだが、利益としてはミックス良化につながるという理解でよいか？

SA: その通り

SQ: HEV と PHEV の付加価値の違いは？

SA: 一概に言えないが、新しいシステムの HEV は PHEV との親和性が高く、当社の独自性を追求して高く買ってもらおうということを進める。

SQ: 引き合いが増えているとのことだが、地域別、顧客別はどういう状況か？

SA: 地域だと ASEAN、インドが中心。あとは北米が強い。現地のニーズや PT ミックスに応じた対応が必要と考えている。

Q: 今期の営業利益 2,000 億円の確からしさについて、リスク・オポチュニティを含めた今期の 2,000 億円のコンディションを教えてください。

A: 為替は下期 140 円でみている。足元は 152 円と円安であり、この状況が続けば、為替の部分はオポチュニティ。得意先の台数については、日本や北米での挽回生産が進み、台数が増加すればオポチュニティとなる。また、得意先からの回収については、国内については順調に進んでいるが、海外顧客からの回収をどれだけ上積みできるか。ここは一段レベルをあげて取り組んでいる。

SQ: トヨタの台数の前提を教えてください。内示に対してどうなのか。

SA: 中国市場のリスクを踏まえ保守的に考えている。日本に関しては、上期のマイナス分はある程度挽回されると考えている。

Q: 中期計画の営業利益 3,000 億円について。そのときと為替の状況なども変わってきている。たとえば、台数でどの程度いけば達成できるのか？3,000 億円の達成に向けて、社内努力分と台数の部分での影響を教えてください。

A: 今年度の 2,000 億円と来年度の 3,000 億円では 1,000 億円のギャップがあるが、構造改革のやりきりで半分、得意先の台数増で半分、これでギャップを埋めていくことがももとの中期計画の考え方。構造改革の部分は、ここまで順調に進捗しており、前提としている 1,100 万台のベースでは 3,000 億円は達成可能と考えている。一方で、今見えている範囲だと 1,100 万台は少し難しいのではないかと考えている。台数は市場や得意先の動向によるが、内部努力は緩めずにしっかりと積み上げていく。

SQ: 構造改革の部分は HEV の改善なども含んでいると思うが、得意先台数が変動することによって効果の目減りなどを気にする必要があるか？

SA: 新製品を投入していくことで MIX を改善していくことも構造改革の一部なので、そのような製品の台数が増加すれば影響はある。ただ、得意先の台数が減少したから利益が減少することにならないよう市場動向を見ながら全体の収益性を底上げしていけるよう取り組んでいく。

Q: 三菱電機との提携の件、合併会社設立は一旦なくなったということか？ それとも今後も議論は継続するのか？

A: 合併会社設立についてはなくなった訳ではなく、今後も議論を継続していく。同時に、具体的な製品開発のスピードを加速させるために、今回の業務提携に踏み切った。

Q: HEVの機種や容量毎の単価・収益率の状況と今後の見通しは？

A: 大型で構成部品が多く、付加価値が大きくなるものは単価も高くなる。また FF と FR で比較すると、FR は相対的に高い収益率を確保できると考えている。北米での生産開始に伴い、数量が増加すれば全体の利益への寄与度は大きくなっていくと考えている。

Q: 上期の計画に対しどの程度の下振れがあったのか？下期は当初計画から変更ないか？

A: 上期計画は800億円程度で、為替でプラスはあったが台数減で 200 億円程度減益。
下期は地域差があるものの当初想定通りであり、上期の減益分を下方修正した。

Q: 三菱電機との提携は合併会社設立はハードルがあったのか？ BluE Nexus との関係により調整に時間を要したのか？

A: 長期的にどういう会社にしていくのか三菱電機と議論していたが、まずは引き合いに対して迅速に対応するため、業務提携としてスタートすることにした。今回の業務提携で BluE Nexus の競争力・品揃え強化に繋がると考えている。

Q: 下期の 1400 億円を3Q、4Q に分けると段差はあるか？

A: 下期の資源高の回収は2, 3月に集中するため4Qの方が大きくなる。

Q: HEV を成長分野に変えたことでトヨタとの PT ユニットの生産分担に影響があるのか？

A: トヨタと議論は継続しているが、現段階で大きな変化はない。

以上