

## 2025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/fy2025\\_q3\\_presentation-j.mp3](https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2025_q3_presentation-j.mp3)

**Q: 今期業績で3Qは進捗通りとのことだが、一過性の増減要因はあったか？ また、4Qの資源高やペア回収に向けた交渉の進捗状況や手応えは？**

A: 3Qに一過性の増減要因はない。4Qは高いハードルになっているが、資源高やペア回収等の交渉はここまで予定通りに進んでいる。

4Qに3Qまで遡っての回収や、期末に一部期ズレ回収となる可能性はあるが、着実に収益が立てられるよう進めていく。

**SQ: その他収支で一部収益が出ているが、どのような理由か？**

SA: 現在バランスシート改革を実施している。国内の固定資産を総点検し、稼働率や収益性が低い資産を売却した。

取得が古く簿価が低い資産については売却益が発生している。

**Q: 来期PT台数の見込みを含めて、営業利益3,000億円の手応えはどうか？**

A: 今期実績見通し2,000億円と来期計画3,000億円のギャップ1,000億円に対し、社内努力で収益体質を上げていくことと、得意先の生産台数増の半々でうめていく。社内努力はこれまでも高い目標を掲げて取り組んでおり、着実にやり切りたい。

一方で、得意先生産台数については3,000億円の前提としている1,100万台には届かないが、海外との売上ミックスや国内生産の回復基調、為替変動等を勘案しながら、来期の利益計画を検討している状況である。

**SQ: アメリカの関税など、リスク要因はあるか？**

SA: アメリカでの現地生産や現地調達を進めていく。追加関税分を当社がどの程度負担するかは得意先・仕入先との協議次第であるが、

現段階でリスク要因と捉えている。なお、中国からアメリカ拠点への輸出は、過去から調達先の変更や現地調達化を進めており、

現在はほとんどない。

**Q: 台数が想定よりも弱い、その影響を為替でオフセットしているように見える。台数減について得意先や地域別に要因を教えてください。**

A: 欧州 OEM 向けの台数減は当初から想定していたが、上期に認証不正や台風等による減産があったトヨタ向けで減少したこと、加えて日系OEMが中国で苦戦していることが当初計画からの変化点。この影響のうち、為替でオフセットできない部分を2Qに下方修正している。

下期については、トヨタの挽回生産や、北米の車両生産正常化、欧州 OEM の南米向け需要増などでアップサイドを期待している。

**Q: 来期のPT台数は、得意先や地域でどこにアップサイドがあるか？**

A: PT台数の総台数は、欧州OEMで減少しているが今期がボトムになると考えている。対して、トヨタ向けやスズキ向けが来期以降増加していく見通し。加えて、中国民族系のICEの輸出については当面底堅い需要を見込んでいる。

**SQ: 自動車市場としては当初見通しより弱含んでいるが、来期に向けて増えていく中身に大きな変化はないか？**

SA: 足元でBEVの販売が減速しているが、一方でHEVの需要が高まってきていることから総台数は増加していくと考えている。

製品ミックスが変わってきている。

**Q: 中国では、3Q以降の販売奨励策等があり堅調な状況だと思うが、4Qはどのように見送ればよいか？**

**販売奨励策は2025年も発表されているので、大きく減少するとは思わないがどのように考えればよいか？**

A: 3Qは販売奨励策もあり販売台数が若干増加しているが、この水準が継続するとは考えていない。4Qは販売奨励策の反動や春節のため稼働日が少ないので、在庫がどれだけ減少するか次第である。全体としては3Qに対して少し弱いと考えている。

**SQ: 得意先・自社の在庫状況はどうなっているか？**

SA:足元で過剰な在庫増加は認識していない。

**Q: 北米の状況について、3Q 累計で黒字化して改善が進んでいるように見える。4Q 以降の見通しを教えてください。**

A: 前期から今期の前半にかけては HEV の生産準備費用が先行で発生していたが、今期から量産開始し、来期はフルイヤーで収益に貢献していく。併せて、車体系の生産拠点は生産性が悪化していたが、ラインの自動化などで生産性が改善してきたことで今期黒字化し、来期は更なる収益性の向上が見込める。

**SQ: 来期に向けて生産準備費用は継続して発生するのか？**

SA: 今期生産準備中の HEV もあり、それについては来年度立ち上がる見込み。

**Q: 来期営業利益 3,000 億円に向けて、今期想定比 +1,000 億の半分(500 億)が内部努力とのことだが、その中身について改めて教えてください。**

A: 500 億円が内部努力だが、今期の企業体質改善努力に対して上積みを図っていく。具体的には、新製品投入効果で全体の収益性を底上げしていくと同時に、既存事業の中でも不採算の製品や拠点を無くしていく取り組みを行っていく。また、固定費の削減も過去から進めているが、会社の統廃合や生産拠点の集約を行いながら効率を高め収益性を向上させていく。具体的な行動計画を作り、一つひとつ着実に実行している。

**Q: 欧州 OEM は切り替えのタイミングで減少しているが、切り替えが終わり南米等の車種向けに新たに製品が搭載されると、台数が増加していくのか？ 欧州 OEM 向けは減少していく印象が強いが、来期がボトムとなり、以降は増加していくのか教えてください。**

A: 欧州 OEM は来年あたりがボトムになる。減少したところがそのまま同じ地域で元に戻るというよりは、欧州よりも南米向けが増加する。また、ICE 向け製品が減って電動化製品が増えていく。例えば BMW は AT が減少してきているが、今後 e-axle が増加していく。これ以外にも他の OEM で HEV の新規受注もある。中身が変わりながら 20 年代後半にかけて成長していく。その一時的な谷間だと認識している。

**Q: スズキ向けの売上が増えている。スズキ向けビジネスの現状と今後の見通しは？**

A: 足元では国内のビジネス中心であるが、今後は今回発表したインドの eAxle の他に CVT の新規受注などがあり、取引は増えていく見通しである。インド向けのプロジェクトを足掛かりに、インドでの基盤を作りながら収益性を高めていきたい。

**Q: アイシン化工の統合はどのようなインパクトがあるのか？**

**また、アドヴィックスやアイシン高丘のようなグループ会社との統合の可能性はあるのか？**

A: アイシン化工は AT 向け摩擦材、ブレーキパッド、化成品、樹脂等、各事業の売上が数百億円レベルで成り立っていたが、全体では 1,000 億円弱の規模。事業領域ごとに強みがあり、事業規模の観点から当社と統合したほうが強みを伸ばせると判断した。アドヴィックスやアイシン高丘は、グループ経営強化を検討する中で、資本構成も含めたシナジーの高め方について検討している。

**SQ: アドヴィックスのブレーキ事業を強化しているが、ECU、統合制御技術は他社が多くを手掛けていると認識している。今後、SDV の進展によってブレーキの付加価値は落ちていくと思われるが、それに対する方策をどのように考えているのか？**

SA: ブレーキは自動車の基本動作「走る」「曲がる」「止まる」を支え、非常に信頼性が問われる重要な部品である。この領域は競合の参入も少なく、今後、統合制御が進む中で、回生ブレーキ等の付加価値が下がるとは考えていない。統合制御や ECU は J-QuAD DYNAMICS を最大限活用しながら強化していく。

**Q: 3Q は計画比で上振れたと見ているが詳細を確認したい。**

A: 為替の上振れ分を固定費の期ズレで相殺しているが、結果として計画比で若干の上振れとなった。

**Q: 今期の設備投資について、ここまでの進捗の評価と来期の投資水準を教えてください。**

A: 設備投資については、3Q までの進捗率は低いように見えるが、検収が 4Q に集中する傾向であることを考慮すると当初の計画通りに進捗すると考えている。来期については、BMW 向け e-axle の設備投資など、電動化の投資が入ってくることから、2,500 億円を超える水準を想定している。ただし、電動化投資は可能な限りぎりぎりまで引き付けて、無駄のない投資を実施していく考えである。

**SQ: 今回発表したスズキや BMW 向けの電動化製品は現地生産か？**

SA:基本は現地生産していく予定。

**Q: 欧州 OEM からの受注に対する確度は高まっているか? 南米は ICE、欧州は HEV だと思いが、欧州 OEM でもトヨタのような持続的な取引関係があるのか確認したい。トヨタの内製の取込だとある程度約束されているが、その他の顧客だとどのような状況か。**

A: トヨタはマルチパスウェイ戦略で地域によってさまざまなパワートレインで対応している。当社もフルラインアップ戦略でどのような需要にも応えられるように構えている。また、欧州の得意先については、この先パワートレインがどう変わるのか不透明さも出てきている。ただ、地域で見ると中国や欧州は電動化が進む一方で、南米では引き続き底堅い ICE への需要がある。電動ユニットの引き合いも多数いただっており、地域によって機種や大きさのニーズも異なるため、丁寧にこれらのニーズに応えていきたい。

**SQ:地域によって異なるということだが米系 OEM はどうか?**

SA:電動化の製品がトヨタ以外でも順次立ち上がっていくため、開示できるタイミングで公表していきたい。北米でのHEV受注に加えて、新たな問い合わせや引き合いも増えてきている。HEV/PHEV の今後のオポチュニティは高まると考えている。

**Q: 今期の自己株式取得が完了したが、今後も継続的な株主還元強化を期待している。キャピタリゼーション比率が下がっていく中で還元の額が増加することや、DOE など4Q に向けて期待値を上げていくのか、方針を教えてください。**

A: 中計の推進で 5,000 億円のキャッシュを創出し、更なる成長投資と株主還元へ振り分けると公表し、その一環で今期自己株式取得を行った。ここで打ち止めというわけではなく、来期も成長投資とのバランスを勘案しながら、積極的に行いたいと考えている。

**SQ:還元を決めるにあたり、保有しているトヨタの株式を売却できるかなどが決まらないと議論ができない状況にあるか?**

SA:少なくとも来期の株主還元については、トヨタ株とは関係なく意思決定していく。

以上