

2026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/fy2026_q4_presentation.m4a

Q: 26年度の計画について、前提および考え方をより詳細に確認したい。まず、中東情勢の影響については、主にアルミによる影響を想定しているのか？ また、台数影響については、どの程度まで計画に織り込んでいるのか？ 26年度は関税や賃上げによる影響でコストアップを想定している。

A: 中東情勢影響150億円は主にアルミの価格高騰を見込んでいる。当社は中東で精錬されるアルミの取扱量が多く、価格の変動影響が相対的に大きい。アルミについては、得意先への価格転嫁ルールがあらかじめ定められている一方、回収までに半年程度のタイムラグが生じる。価格が下落する局面では26年度の下期に回収が進むが、上昇局面では支払いが先行する構造となっている。アルミ以外の素材についても価格上昇が見られるが、影響規模の観点から主にアルミをリスクとして織り込んでいる。アルミ以外についても、得意先と交渉し回収を図っていく考えで、中長期的には売価に反映されていくとの認識を持っている。

台数影響については、得意先からの内示をベースに台数設定をしており、中東情勢の影響が年内から年明けにかけて継続するケースを想定している。今後、原材料等の供給ストップによる得意先の大幅減産はリスクとしては認識しているものの、現時点で計画に織り込んでいない。現時点で見通せる範囲内でのリスクを前提とした台数設定である。

人件費等の転嫁については、得意先のスタンスが変化してきているとの認識のもと、内部努力も含めてコストアップ分をオフセットしていく考え。あわせて、得意先に対しての回収交渉は継続して実施し、業績への影響が出ないように対応していく。関税は、支払いから回収のサイクルが構築されつつあり、回収に対する懸念は低下している。関税の総額や負担割合を引き下げる取り組みを継続しており、影響を最小限に抑えていく。

Q: 日本および北米では利益面の改善がみられる一方で、欧州・中国は引き続き厳しい環境にある。中国については、25年度4Qに構造改革を予定していたと認識しているが、欧州と中国の今後の見通しについて教えてほしい。

A: 欧州については、BMW 向け e-axle が立ち上がり前の段階であり、コストが先行するため利益が出にくい状況にある。今後、生産を開始することで回復していく見込みである。なお25年度の営業利益については、得意先からの費用回収等、一過性要因が影響している。

中国については、25年度4Qに50億円の減損を実施したものの、通期では当初予想を上回って着地した。事業環境は依然として厳しいため、早めに生産体制の適正化を進め、固定費の圧縮や合理化を図ってきている。加えて、現地 OEM との JV を通じて、コスト改革、仕様の変更、仕入先の見直し等に本格的に取り組んでおり、その効果も表れてきている。これらの取り組みにより、収益の下支えを図っている。中国はリスク要因も含めて織り込んだ計画としており、今後は反転を目指していく考えである。

Q: 中国については、26年度営業利益の落ち込み幅が大きく見える。25年度に実施した構造改革費用を含めると約200億円の減益となるが、主な要因について教えてほしい。

A: 減益幅が大きく見えるのは事実であり、その主な要因は一部中国民族系での台数減やBMW向けe-axleの生準費用負担によるものである。今後、BMW 向けの e-axle が立ち上がってくることにより、26年度をボトムにして反転していけると考えている。なお、25年度については、内部努力を重ねる中で、期初予想190億円に対して306億円で着地することができた。26年度についても、期初予想150億円が上限という認識ではなく、今後の進捗次第では改善余地が残されていると考えている。

SQ: 26年度の営業利益予想については構造改革費用を織り込んでいるわけではない、という理解で良いか？

SA: 今後も生産体制の適正化は進めていくが、現時点で減損等の費用が発生することを前提に計画を策定しているわけではない。

Q: 25年度および26年度の一過性費用・収益にはどのようなものが含まれているか？ また、今後、資源価格の高騰が続くと大きな負担になると思うが、計画にはどのように織り込んだのか？

A: 一過性費用の1つにホンダ BEV 向け開発資産の取り崩しがある。これまで北米と日本で開発を進め、資産計上を行ってきた。今回の開発中止による補償については回収の交渉を進めていきたい。一方で、25年度は得意先からの費用回収やアドバイックスにおける一過性の費用回収が利益を押し上げたため、収支全体で見ると26年度に影響するものは限定的と考えている。

資源価格の高騰については、足元で急激に値上がりした分は計画に織り込んでいるが、現時点で不確定要素が多いことから四半期毎にアップデートしていきたいと考えている。

Q: ホンダ BEV 向け開発費用の取り崩しが25年度に発生したとのことだが、26年度に回収できる見込みは立っているのか？ 26年度予想には回収額がどの程度織り込まれているのか教えてほしい。

A: 全体の影響額は精査を進めているため、現段階ではその一部を織り込んでいる。回収に向けてお客様との交渉を進めていきたい。

SQ: 影響金額はどの程度の規模と考えればよいのか？

SA: 開発資産を取り崩した金額は数十億円規模である。その他の費用分を含めると実際に請求していく額はもう少し大きくなると想定している。なお、回収が進んだ場合には増益要因になると考えている。

Q: トヨタ台数は25年度比で1%程度の増加と見込まれる中で、PT 台数は5%増加する予想になっている。トヨタおよびトヨタ外 OEM 向けでそれぞれ PT 台数が増加する背景を教えてください。

A: トヨタ向けは北米および日本での増加を見込んでいるが、中東でのリスクも懸念されることからグローバルでは微増と見込んでいる。トヨタ外 OEM 向けについては、北米での HEV 増加や国内 OEM 向け等で台数増加を見込んでいる。

SQ: トヨタとの PT 生産分担比率について、アイシンのシェアが上がってきているのか？

SA: シェアの変化ではなく機種の変化によるもので、HEV や eAxle の台数増加が影響している。

Q: 26年度の営業利益増減において、売価・構成変動の金額がこれまでと比べて大きくなっている。売上の増加による影響の他に、売価改定や PT ミックスの変化がどの程度影響しているのか確認したい。

A: 26年度の売価・構成変動は、通常の売価改定による影響と25年度の一過性要因の影響を反映したものであり、PT ミックスの悪化が影響しているわけではない。

Q: 26年度の企業体質改善努力・構造改革効果について詳細を教えてください。

A: 通常合理化に加えて、新製品によるミックス改善効果や25年度から取り組んでいる既存製品の収益力の底上げ、新製品立上げ時のロス削減活動、物流デジタル化、赤字拠点の再生等が寄与している。また、25年度までの取り組みを国内グループ会社や仕入先、海外へ展開することで更なる効果の創出が期待できると考えている。

SQ: 26年度は電動ユニット販売台数が106万台増加する計画だが、eAxle はどのように収益に貢献するのか？

SA: eAxle については、量産効果と生準費用の軽減により26年度から段階的に収益の底上げに貢献していく。

SQ: 26年度における eAxle のトヨタ・トヨタ外の比率は？

SA: 26年度はトヨタ向けの比率が高いものの、今後は国内外 OEM への拡販が進むにつれて、トヨタ外の比率が増加していく見通しである。

Q: マツダ向け AT および BMW 向け e-axle は受託生産であるが、貴社で自社設計を行うケースとの違いは何か教えてください。

A: 自社設計のケースと比べると、一般的には付加価値の面で見劣りするよう見える場合もあるが、設計に起因する不具合リスク等が限定的で、安定的な利益につながる点が利点である。当社としては、受託生産・自社製品のいずれについても、さまざまな形で供給を行っていきたくと考えている。

SQ: マツダ向け AT を受注できた要因はどのような点があるのか？

SA: 地政学リスクへの対応および早期の市場投入を重視する中で、当社の現地生産体制等を評価いただき、今回の受注につながったものと考えている。

Q: 豊田自動織機からの自己株式の公開買付けが26年度にズレこんだが、これは2028年中期経営計画における株主還元を追加されるものと考えればよいか?

A: 豊田自動織機からの自己株式の公開買付けについては、2028年中期経営計画策定時点では25年度中の実施を前提に考えていた。結果として実施時期が26年度にズレこむ形となった。実施金額としては461億円を予定している。なお、2028年中期経営計画における株主還元は、ベースとなる配当が500億円×3年で1,500億円、追加株主還元として500億円×3年で1,500億円、合計3,000億円を計画しており、当該計画に沿って株主還元を実施していく。26年度については、配当、追加株主還元、豊田自動織機からの自己株式の公開買付けを合わせて1,500億円規模となる予定。27年度以降は、上記計画をベースに業績や株価の動向などを勘案しながら進めていきたい。

Q: 25年度のアドヴィックスの業績について教えてほしい。

A: 25年度は売上が約9,100億円で、営業利益の水準も上昇してきている。26年度についても同様の水準を維持したいと考えている。

SQ: ブレーキ事業はPTよりも伸びると見ているか?

SA: 電動車の普及に伴い回生協調ブレーキの売上も増加していくことから、伸びはPTと同程度以上と想定している。アドヴィックスの売上は30年に1兆円超を計画しており、想定線で進捗している。

以上