

2027 年 3 月期 第 1 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/fy2027_q1_presentation.mp3

Q: 1Q 業績の評価と年間計画に対する進捗について確認したい。会社としては概ね想定線との説明であり、利益が下期偏重であることも理解している。一方で、1Q 時点の進捗率をみると、必ずしも余裕のあるスタートには見えない。数量、為替、中東情勢に伴う原材料価格上昇などの要因について、計画時点でどの程度織り込んでおり、実績との主な差異はどこにあったのか説明をお願いしたい。

A: 1Q の営業利益は 403 億円を見込んでいた。実績との差異として、正味売上増減の悪化と為替影響が大きい。中国向け PT 台数減少は計画時点から織り込んでいたものの、実績は計画を上回る台数減少となった。一方、為替は円安で推移したため、その影響を一部相殺している。

原材料/輸送費については、アルミ価格が当初想定を上回るペースで上昇したものの、計画対比の影響額は 10 億円程度にとどまっており、全体としては概ね計画の範囲内で推移している。また、原材料/輸送費は 1Q において費用負担が先行して発生しているが、その大半を占めるアルミ価格については価格改定の仕組みが確立されている。得意先によって差はあるものの、概ね 3~6 か月程度で売価への反映が進む見込みであり、現時点では当初計画の前提に大きな変更はない。

企業体質改善については、計画に対して約 20 億円上振れた。関税影響については、一部の OEM で価格転嫁・回収のタイミングが後ろ倒しとなり、計画比で 19 億円のマイナス影響が発生している。足元で最も懸念しているのは中国市場の需要動向である。景気の減速に加え、燃料価格上昇の影響もあり、AT の販売動向には不透明感があるため、引き続き注視していく。

Q: 熊本地震の影響について確認したい。16 年の熊本地震では、ドアチェックが一極集中生産であったことから影響が大きく広がったと記憶している。その後、生産拠点の分散化など、BCP 対策を進めてきたと理解している。現時点でボトルネックとなりえる部品はあるのか、生産体制の分担状況や、前回の震災を踏まえて実施してきた対策が今回どのように発揮されているのかについて解説してほしい。

また、熊本地震による影響について、現時点で通期業績予想に織り込める内容やリスク認識を教えてください。

A: 熊本ではアイシン九州等の子会社が事業を行っている。今回は 16 年の熊本地震を上回る揺れに見舞われたが、前回の経験を踏まえて実施してきた対策の効果が確認できたと考えている。

16 年の熊本地震では、工場内の天井クレーン落下によるプレス機の損傷や、ラックの転倒など大きな被害が発生した。また、工場の電線や配管の損傷によってエネルギー供給にも支障が生じ、工場運営への影響が約 4 カ月に及んだ。

こうした経験を踏まえ、設備の落下・転倒防止対策などを進めてきた結果、今回は工場全体の操業に重大な影響を及ぼす状況には至らず、対策の効果が発揮されたと認識している。

生産体制や代替調達面では、16 年当時にドアチェックの一極集中生産がボトルネックとなり、OEM の生産に影響を与えた。この反省から、生産の 2~3 割を他拠点に分散するとともに、設備面での BCP 対策も実施してきた。現時点ではドアチェックがボトルネックとなる可能性は低いと考えており、代替生産に向けたテストも開始している。また、その他の重要部品についても適正な在庫を確保するとともに、代替調達先の情報整備や緊急時を想定したシミュレーションを継続して実施してきた。これらの対策が今回の対応にもつながっている。

なお、アイシン九州には約 1,400 名の従業員が勤務している。今回の地震では負傷者は確認されたものの、幸い生命に関わる被害は発生していない。一方で、従業員の居住地域では家屋の全壊・半壊被害が発生しており、既に支援部隊を派遣している。住居の確保やライフライン復旧支援など、従業員とその家族の生活支援を進めている。

復旧支援体制については、アイシン本体から約 130 名を派遣し、主に設備保全業務を中心に対応している。また、得意先や設備メーカーからも約 60 名の支援を受けている。アイシン九州の従業員と総勢 200 名の支援メンバーで、早期の復旧・生産安定化に取り組んでいる。

現時点で熊本地震の影響について、合理的に見積もることは難しい状況にある。今後、復旧・復興に係る費用を精査した上で開示していきたい。ただし、現時点で通期計画を見直すほどの影響は想定しておらず、熊本地震を要因とした業績予想の下方修正は考えていない。

Q: トヨタでの次世代 BEV 開発中止の影響など、1Q に発生した一過性要因を教えてください。

A: 1Q は大きな一過性要因はない。トヨタでの BEV 開発中止については、一部資産計上を行った設備はあるが、他プロジェクトへの転用が可能なものも多く、影響は軽微にとどまっている。

Q: 1Q の PT 台数は計画に対してどの程度下振れたのか教えてください。

また、正味売上増減の減少が計画比で 117 億円とのことだが、インパクトが大きいように見える。これは、相対的に利益率が高いと思われる中国向け AT の減少が大きかったためか？

A: 1Q の PT 台数については、中国を中心に計画比で 21 万台下振れている。その半分強が中国向けであるが、中国での台数減少がミックスを特段悪化させているという認識はない。

Q: PT 台数の年間計画 1,070 万台に対して下振れ懸念はないのか？ 1Q の進捗も芳しくないが、年間の台数計画を変更する必要はないのか？

A: 1Q で計画比 21 万台下振れしているため、通期ではその 4 倍の台数減少を想像してしまうが、実態はそのような状況にはない。中国における需要が軟調に推移していることは事実であるが、中国以外の地域では PT 台数は底堅く推移しており、中国での台数減少をカバーできていると考えている。トヨタ向けを中心とした HEV 需要や、南米向け AT 等で、一部アップサイドが見込める状況にある。2Q 以降は台数の回復を見込んでいるため、現時点で年間計画を大きく変更する必要はないと考えている。

Q: 電動ユニットの台数は計画に対して下振れているのか？ また、トヨタ向けでは eAxle が増えていると思うが、収益面への影響はあるか？

A: eAxle については、需要環境を踏まえ、台数が少し後ろ倒しになってきている状況にある。また、欧米 OEM 向けの HEV については計画より需要が下振れている。一方、トヨタ向けは HEV を中心に堅調に推移しており、今後の台数についても拡大を見込んでいる。電動ユニット全体としては、台数は概ね計画通りに推移している。なお、eAxle の増加による収益面への影響はない。

Q: PT やブレーキ等における新製品の引き合い状況を教えてください。

A: 北米を中心とした HEV や ADVICS の回生協調ブレーキ等の台数が増加する予定であり、計画通りに進捗していると認識している。

Q: 企業体質改善が計画以上に進捗しているとの説明だったが、年間 820 億円に対する進捗で見ると遅れている印象がある。企業体質改善が計画以上に進んでいると評価する背景を教えてください。

A: 企業体質改善は時間の経過とともに効果が積み上がっていくため、下期にかけて効果が顕在化しやすい構造にある。これまでも企業体質改善に取り組んできており、短期間で効果が出るものは既に取り組みが相当程度進捗している。今期取り組んでいるテーマは効果の発現に時間を要するものが多く、そういった点も含めて社内計画を設定している。

Q: 2Q 以降のアルミ価格の市況をどのように見ているか？

A: アルミについては新塊と再生塊がある。新塊は中東に精製拠点があり、価格が上昇していくことを期初から見込んでいた。足元で市況が落ち着き始めている。一方、再生塊については、当初価格上昇は想定していなかったが、新塊と同様に価格が上昇している状況。今後は、新塊に連動して再生塊の市況も安定してくると見込んでいる。なお、下期の市況変動については、概ね想定範囲内で推移すると見込んでおり、今後 OEM からの回収が進むことでアルミ価格変動による利益影響も小さくなると考えている。

Q: BMW 向け e-axle について、計画通りに台数を確保できないことによってコストの回収に影響を与えるリスクはあるか？

A: BMW 向け e-axle については、26 年度後半以降の立上げに向けて生産準備を進めている。台数が計画通りに確保できるかについては、現時点でリスクがないと言い切れる状況ではない。一方で、設備投資については、需要変動リスクを織り込んだ上で、企画段階から投資を極力抑制する方針で進めてきた。仮に数量が想定を下回った場合でも、収益への影響を最小限に抑えられるような事業構造を意識している。

Q: 欧米向け、中国民族系向けビジネスについては、引き続き端境期にあるとの説明だが、なぜ現在の状況が端境期と認識されているのか。

また、需要や生産の正常化はいつ頃を見込んでいるのか教えてほしい。1年前、2年前と比べても市場環境や顧客戦略は大きく変化していると認識しており、当初想定からの変化や足元の顧客動向を踏まえた見通しについても説明してほしい。

A: 端境期と認識しているのは、主に欧州顧客において電動化への移行過程にあることから、ICE 需要の減少に伴い台数が一時的に縮小しているためである。一方で、需要そのものが消失するわけではなく、HEV へのシフトに加え、南米をはじめとする ICE 需要が拡大する市場への需要移転が進むことで、中長期的には台数の回復を見込んでいる。

また、BMW 向けでは AT の需要が減少したものの、その一方で電動化関連製品の採用拡大が進んでいる。こうした製品構成および市場構造の転換期にあることから、25～26 年頃がボトムになると認識している。その後は電動化製品の拡販や地域別需要の拡大を通じて、30 年に向けて成長軌道へ戻っていくことを想定している。

Q: 中国民族系に販売する AT は、主に顧客の輸出車両に搭載されていると理解している。中国民族系による輸出台数は足元で拡大している一方、その成長がアイシンの販売台数増加には十分表れていないように見受けられる。この背景は顧客要因によるものか、あるいは採用モデルや製品構成によるものなのか教えてほしい。また、中国事業を今後どのように成長させていく考えなのか改めて説明してほしい。

A: 足元では中国民族系による輸出拡大がそのまま当社の販売数量増加には結び付いていない。背景としては、中東情勢の影響による燃料価格上昇を受け、輸出車種の構成が PHEV や BEV へシフトしていることがあげられる。そうしたトレンドと一致しておらず、数量面での恩恵は限定的となっている。

一方、中国市場では価格競争が一段と激化しており、従来の事業運営の延長線では競争力を維持することが難しくなっている。このため、中国における生産・事業体制の適正化を進め、よりスリムで効率的な運営体制への転換を図っている。その中でも、日系 OEM や現地で合弁を組む OEM など、取引を継続すべき顧客との関係は維持・強化していく方針である。合弁会社で生産する PT ユニットを他の顧客へ展開する動きも進めている。こうした提案に対する引き合いも出始めており、今後さらに拡大していきたい考えである。

中国市場を取り巻く環境は大きく変化しているが、当社としては、中国市場から撤退するのではなく、市場構造の変化に合わせて事業モデルを変革しながら競争力を維持・強化していく方針である。

Q: 2Q の営業利益のイメージを教えてほしい。また、中国は 2Q においても継続的に悪化が見込まれる状況なのか確認したい。

A: 資源高等の影響があるため、営業利益は例年通り、下期偏重で推移する見通しである。企業体質改善の取り組みは順調に進捗しており、資源高や関税の費用回収も計画通り実施することで、下期に着実に利益を確保できると考えている。2Q については、中国民族系は厳しい状況が続くが、北米や ASEAN などの地域で挽回が期待できる部分もあるため、1Q の営業利益水準が 2Q 以降も継続するという見通しを持っているわけではない。

以上