



The next frontier in mobility.

持続的成長に向けた中期戦略と経営目標

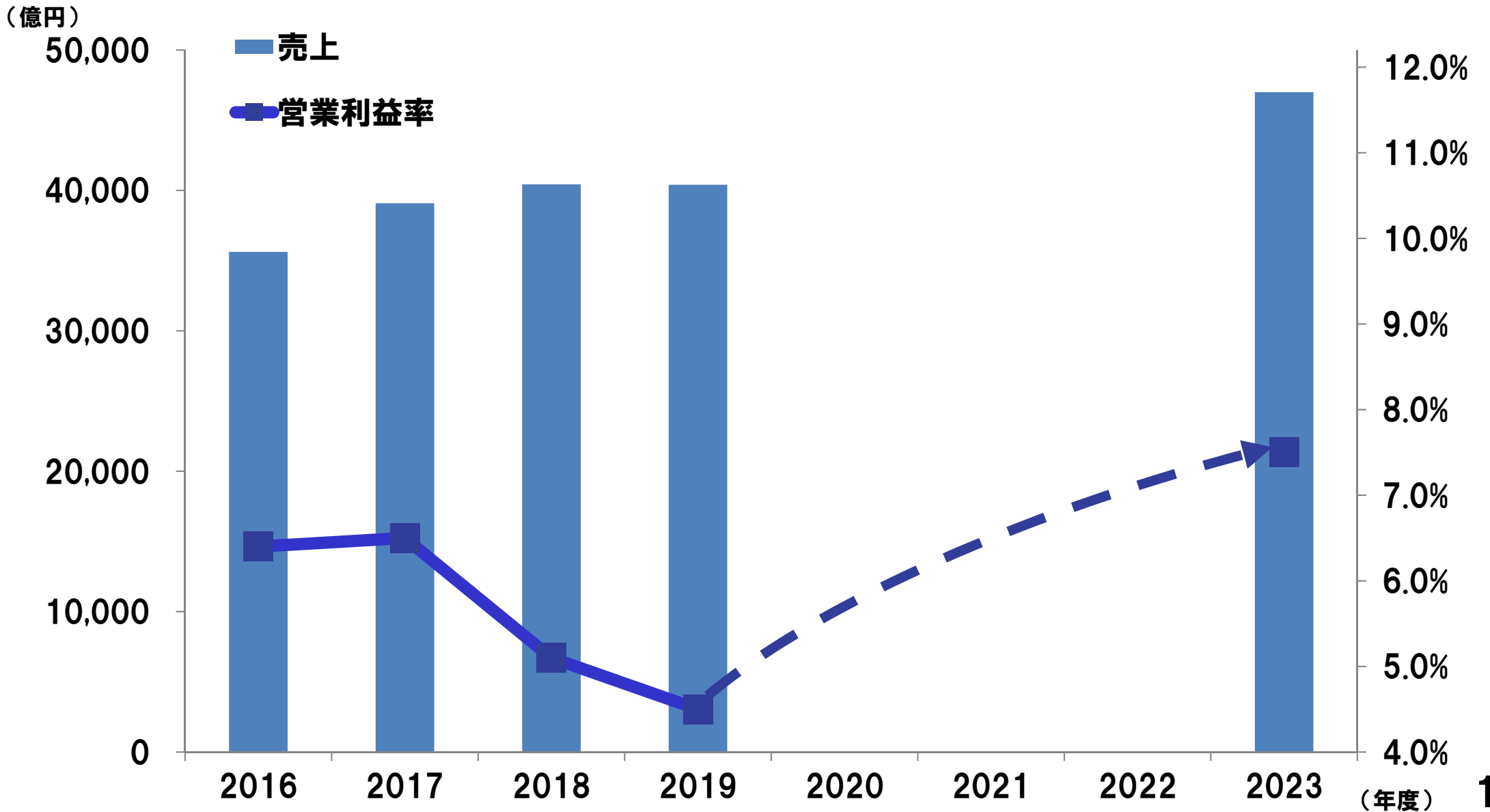
2019年4月26日

アイシン精機株式会社

取締役社長 伊勢清貴

1. 2023年の経営目標

2019年度を底に、2023年度に営業利益率7%以上をめざす



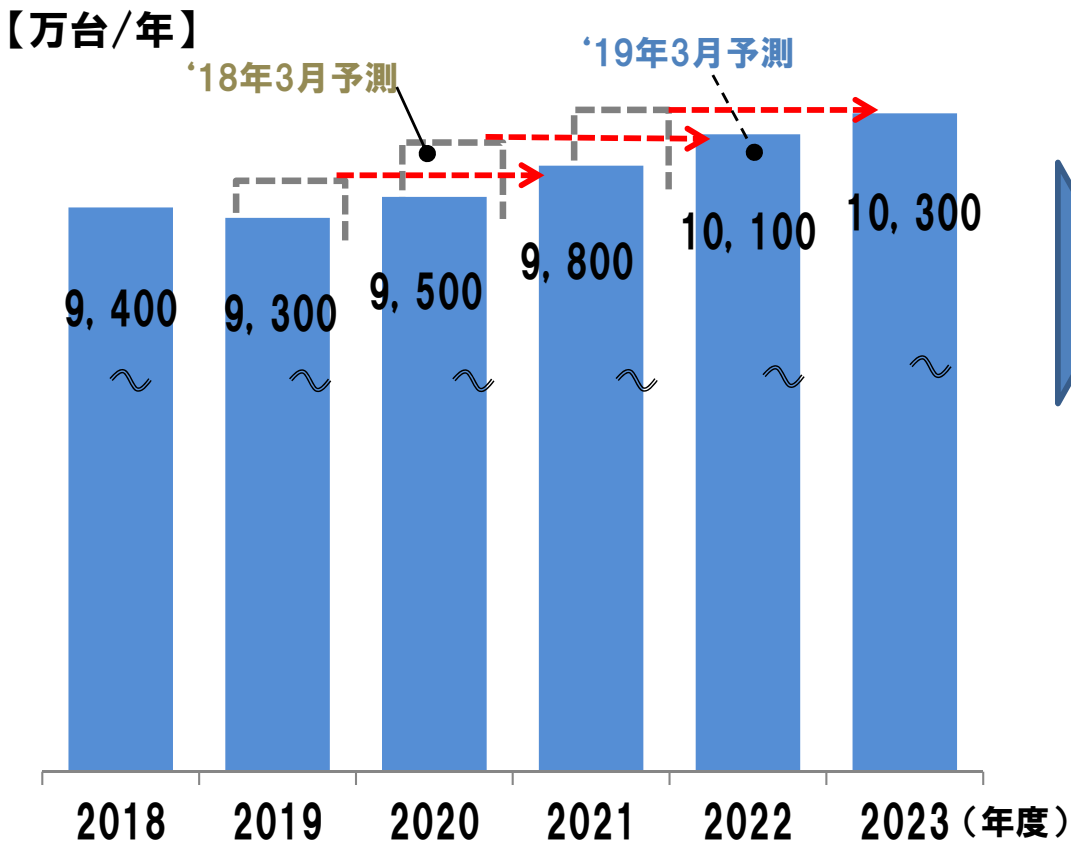
2. 成長戦略 ①パワートレイン戦略

【1】パワートレイン市場の見通し

市場成長の見通しは、昨年予想に比べ「2～3年程度遅れる」が、
2023年には、1,300万台に到達

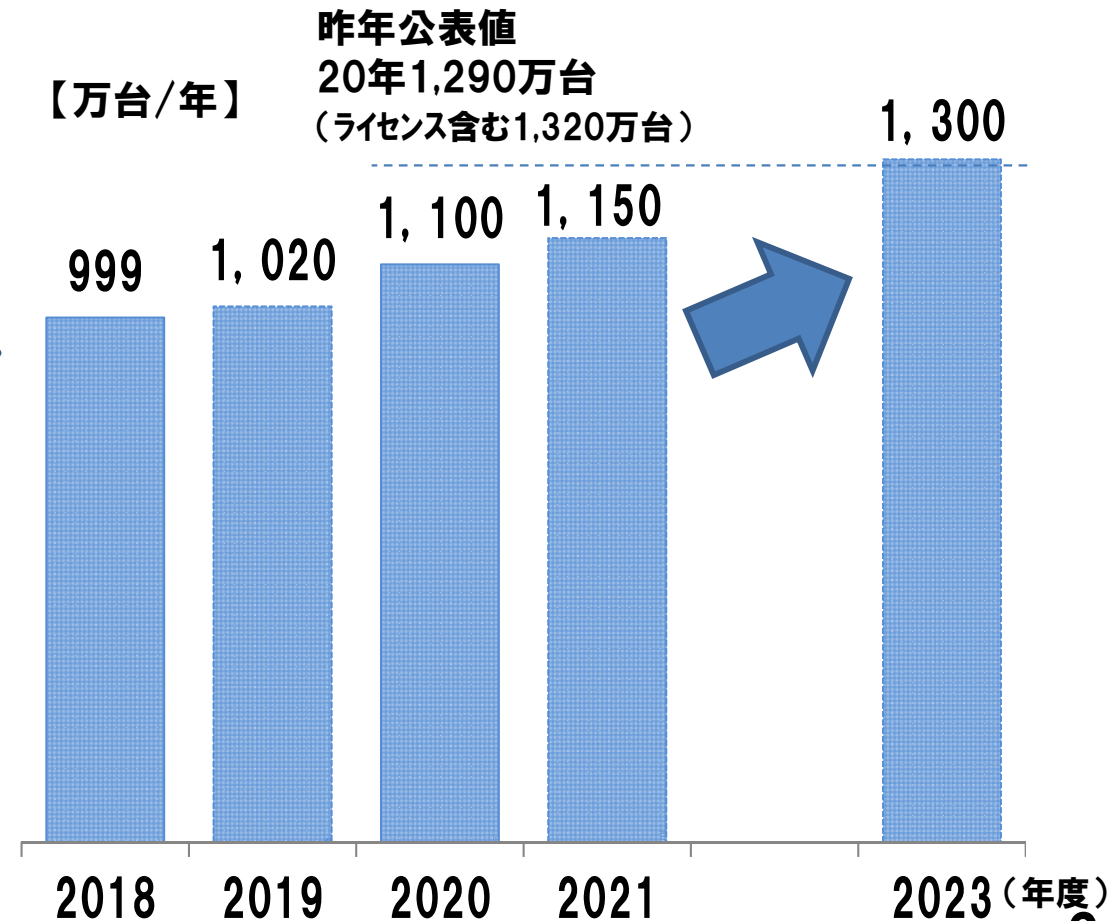
(1)市場の見通し

中国を中心に市場が伸び悩み
→昨年予測値から2年遅れの成長



(2)アイシンGの見通し(AT・HVトランスミッション・eAxle)

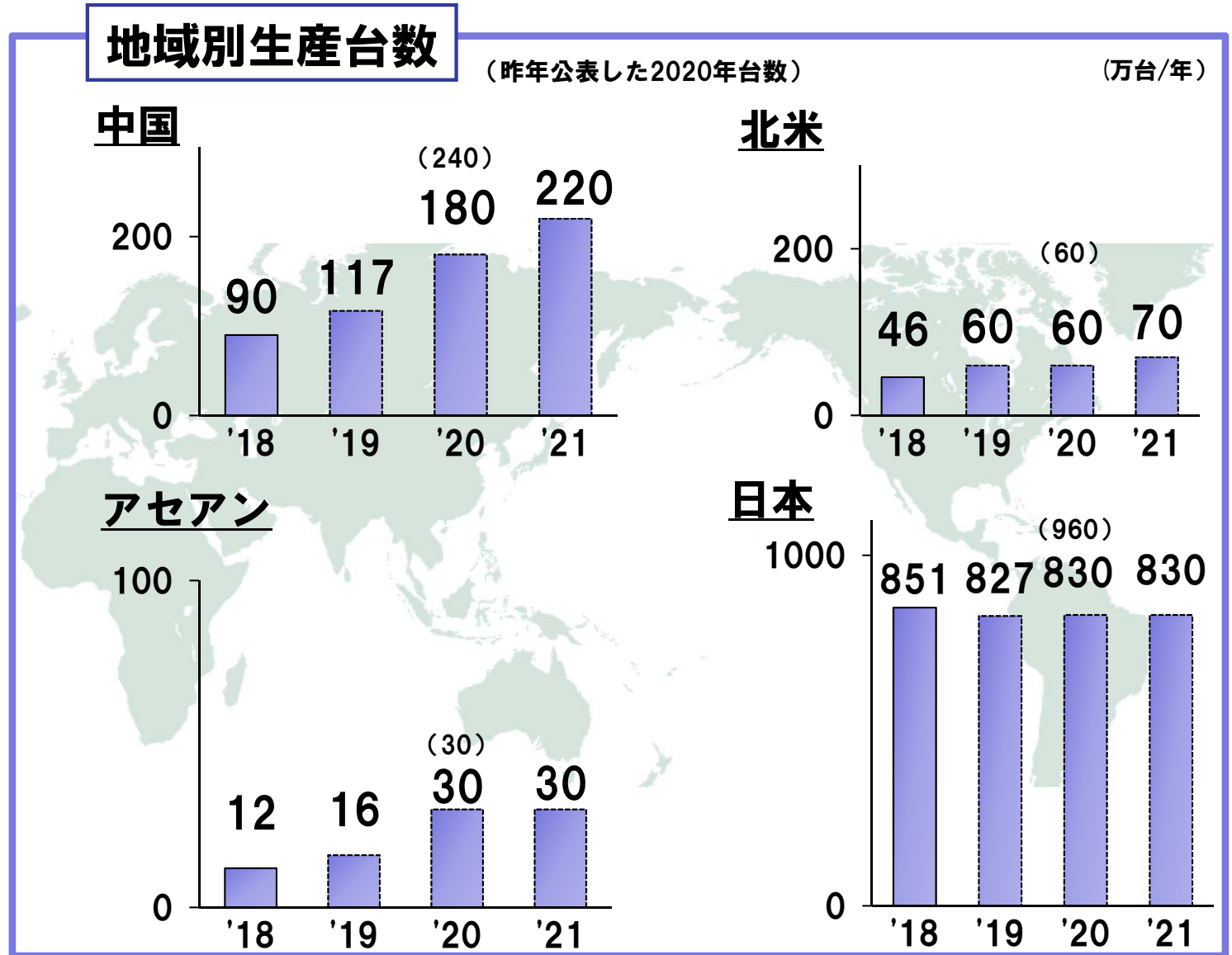
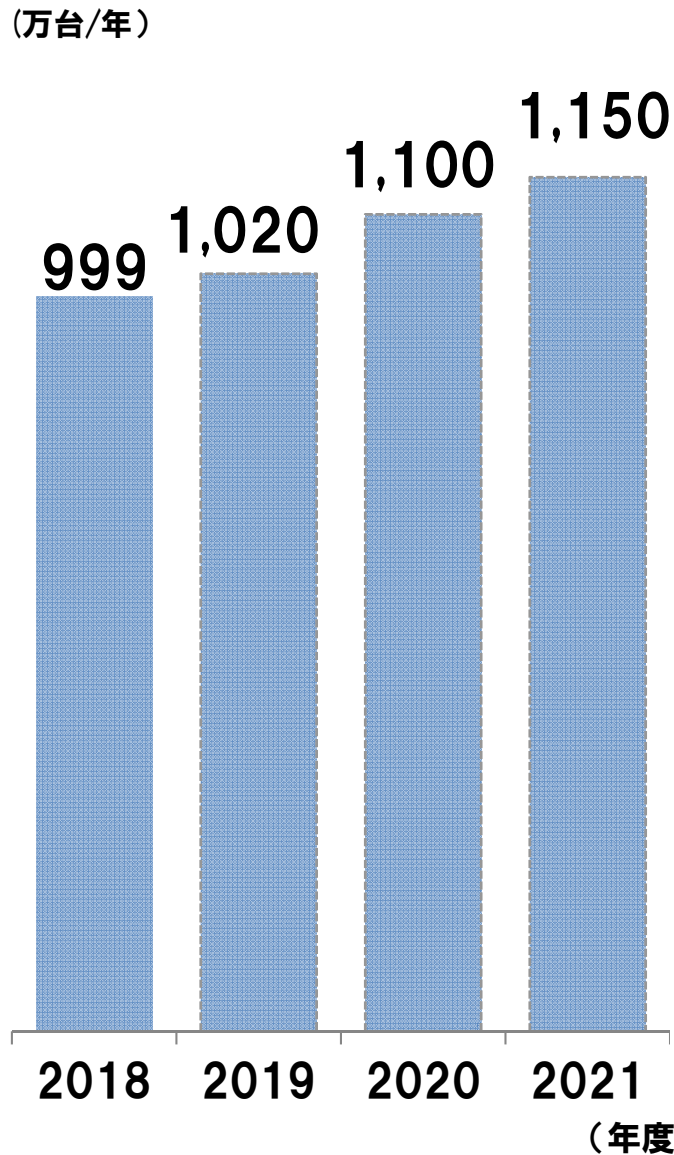
※ライセンス生産含まず



2. 成長戦略 ①パワートレイン戦略

【2】生産台数計画

市場動向を踏まえ、各地域の生産台数の計画を見直し

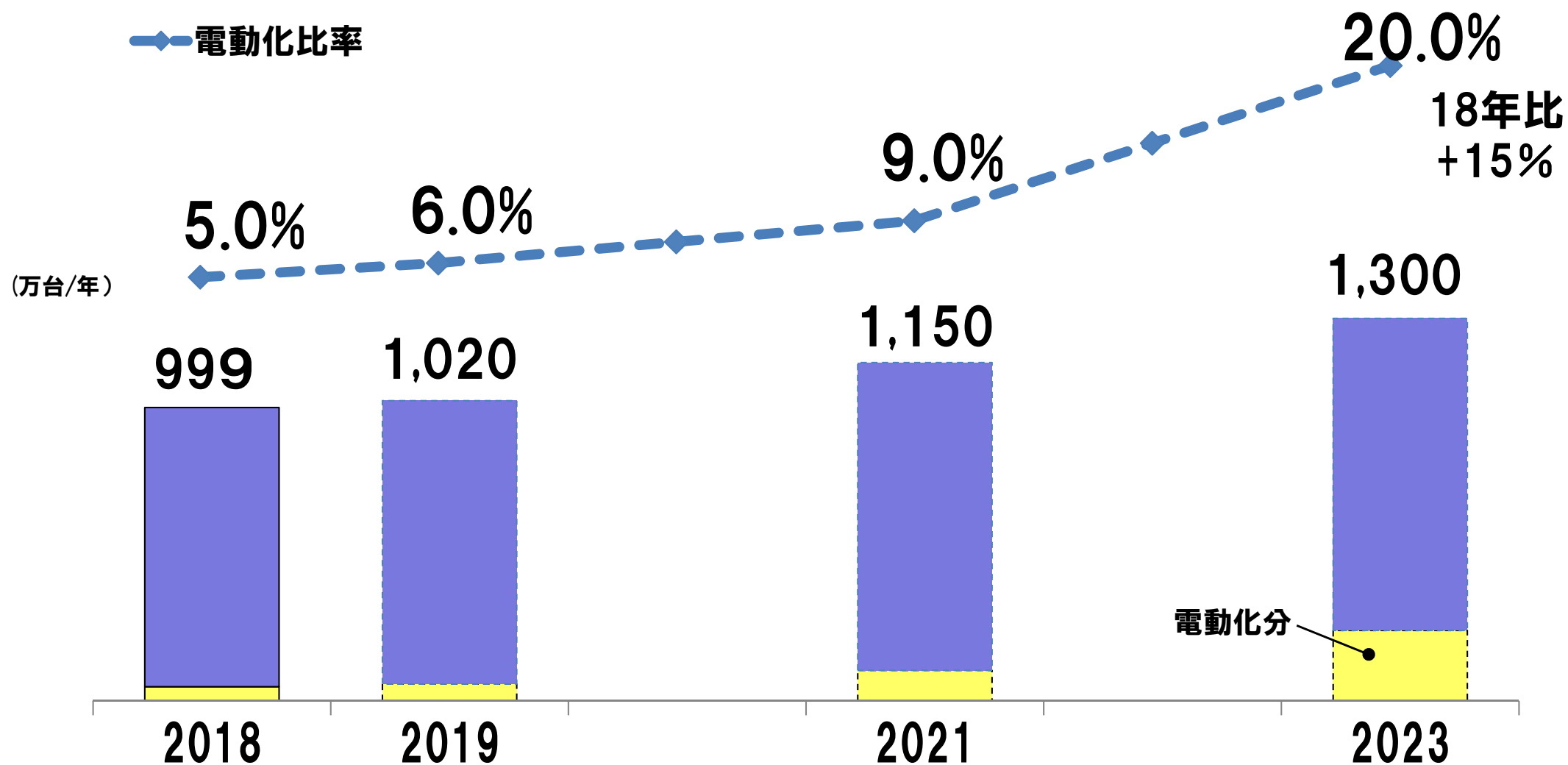


2. 成長戦略 ①パワートレイン戦略

【3】電動化に対応する商品構成の変革



成長が見込める電動化商品(HVトランスミッション、eAxle等)を積極的に投入し、着実に需要を取り込む



2. 成長戦略 ②CASEに対応する商品ラインナップ

パワートレインに加え、CASEに対応する商品を拡販し更なる成長をめざす

電動化

- 1モータHVトランスミッション
- 2モータHVトランスミッション
- eAxleシリーズ
- 電動ポンプ
- 回生協調ブレーキ
-
-
-

自動運転

- 車両運動統合制御
- 制御ブレーキ
- ドライバーモニターシステム
- 駐車支援システム
- 自動バレー駐車
-
-
-

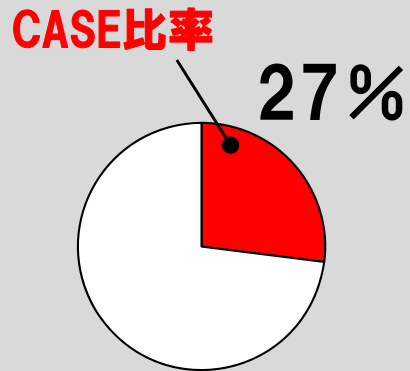
コネクティッド シェアリング & サービス

- MaaS向け車体製品
- 見守り安心ドア
- 先読みシートアレンジ
- 車室内監視システム
- 物流支援システム
-
-
-

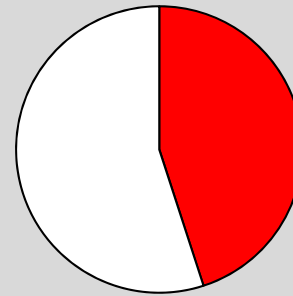
2. 成長戦略 ③CASE商品へのリソース投入と売上拡大

売上拡大に向け、CASE向け開発にリソースを投入

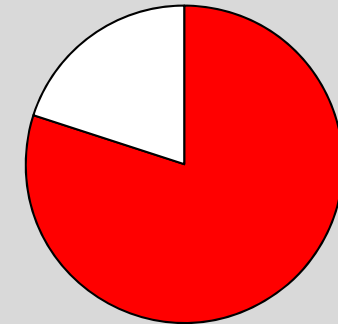
開発費



2018

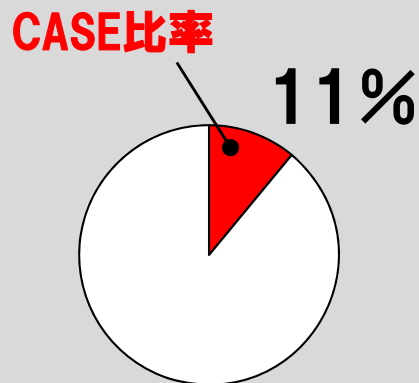


2023

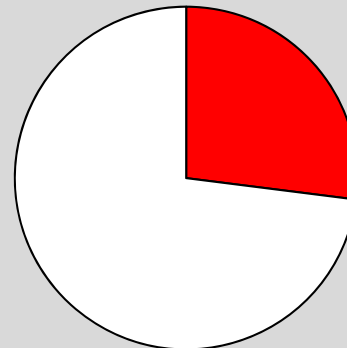


2030 (年度)

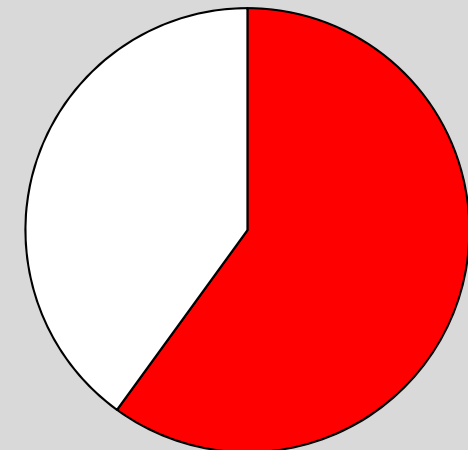
売上



2018



2023



2030 (年度)

3. 企業体質の強化

**成長戦略
の実現**



**CASEに対応できる
リソース投入が必要**

**聖域なき
スクラップ°&ビルド°**

**競争力が弱く、成長が望めない
商品のスクラップ**

固定費の圧縮

**リーンな体制の構築
-分社経営からグループ経営へ-**

**間接部門の生産性向上
-働き方改革-**

3. 企業体質の強化 ① 聖域なきスクラップ & ビルド

スクラップを推進する事業・商品

- 創業期を支えたミシン事業
- 1966年よりトヨタベッドとして立ち上げたベッド事業
- 赤字が続いている自動車部品



聖域なくスクラップ

CASE商品へリソースを捻出

3. 企業体質の強化 ②固定費の圧縮

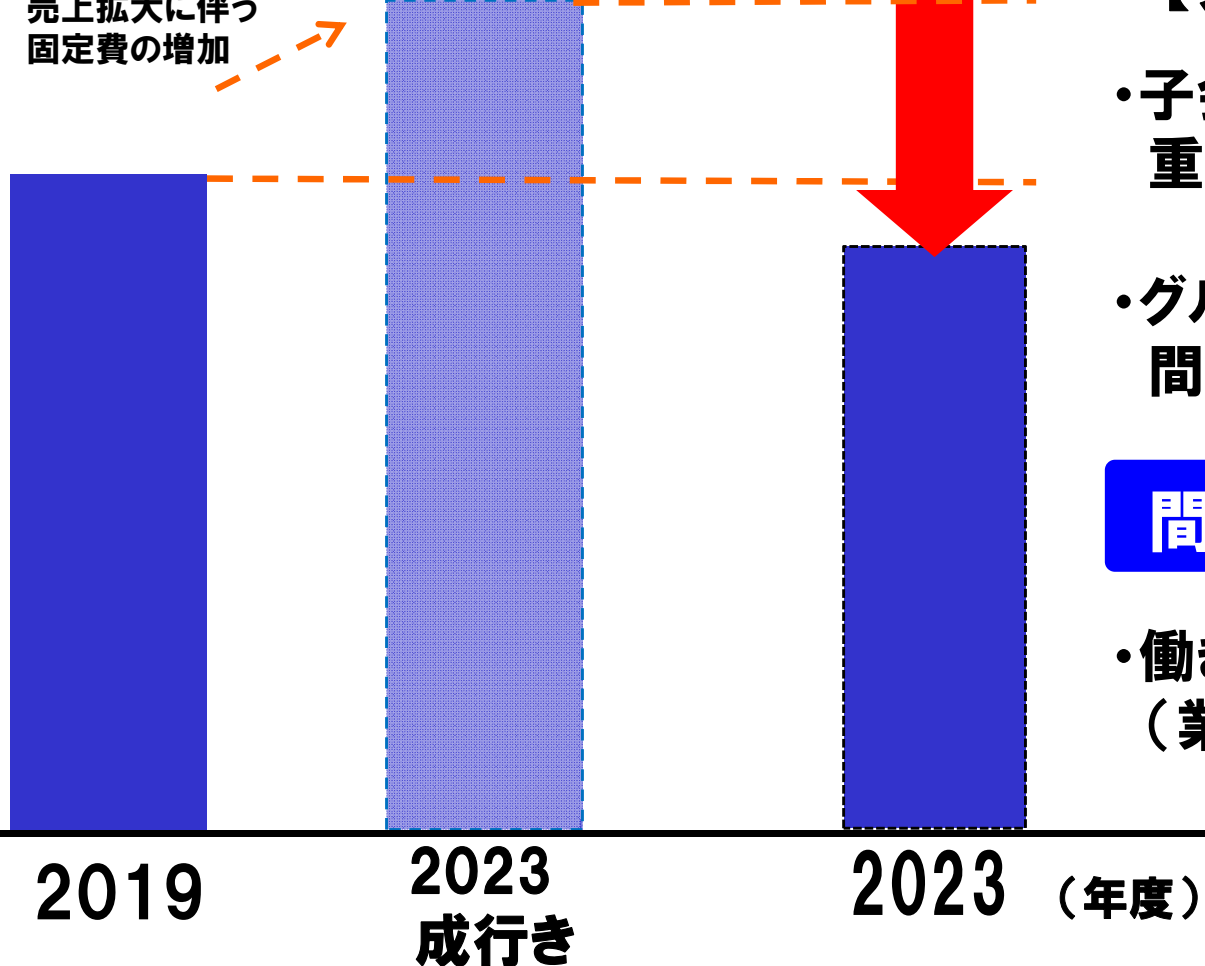
売上拡大に伴う固定費の増加を吸収し、19年比で更に低減

固定費(開発費・償却費以外)

リーンな体制の構築

10%以上

売上拡大に伴う
固定費の増加



【分社経営からグループ経営へ】

- ・子会社の統合・マネジメント機能の統合による重複コストの解消・リソース活用
- ・グループ本社への機能集約による間接人員の削減

間接部門の生産性の向上

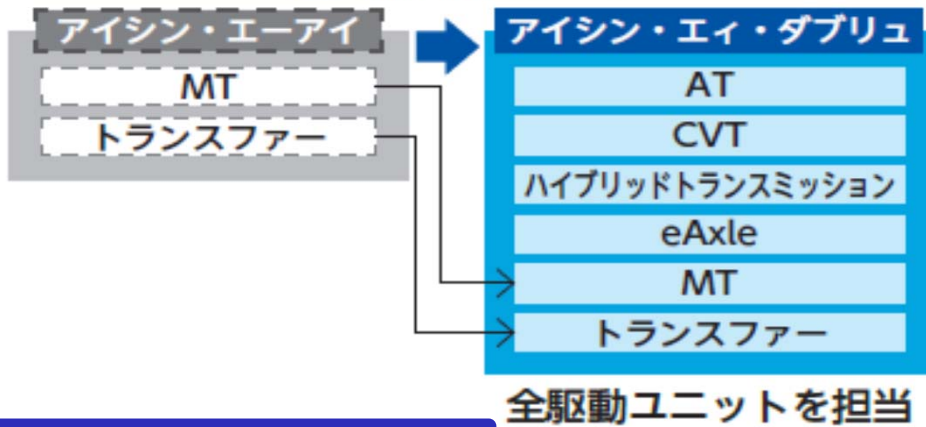
- ・働き方改革による生産性向上20%
(業務改廃、RPA化、IoT、MBDの拡大等)

3. 企業体質の強化 ②固定費の圧縮 「リーンな体制の構築」 -分社経営からグループ経営へ-

子会社の統合

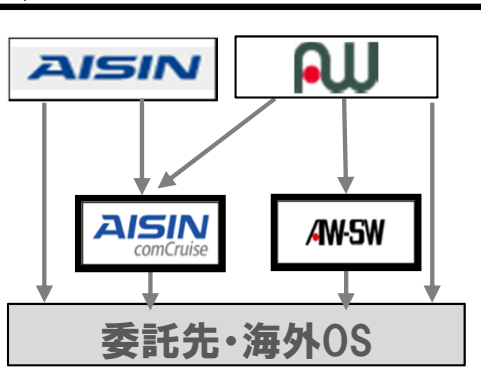
AWとAI-Aの統合

経営統合のイメージ

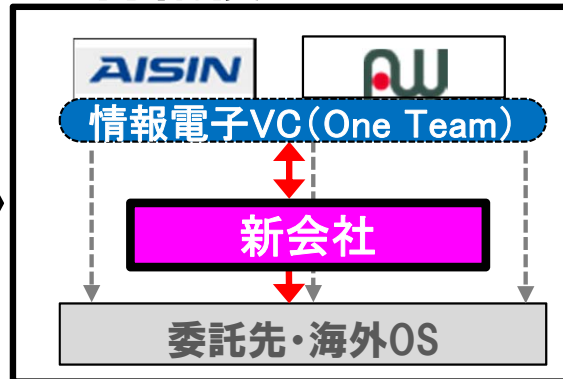


ソフトウェア2社の統合

現状



再編後



子会社間のマネジメント機能の統合

九州キャストینگ

アイシン九州

社長・取締役一本化

本社部門
営業・調達

機能
集約

本社部門
営業・調達

機関工場

車体工場

3. 企業体質の強化 ②固定費の圧縮 「リーンな体制の構築」 -分社経営からグループ経営へ-

今後、全地域で子会社統合及びマネジメント機能の統合を推進

▶グループ218社（海外134社、国内84社）

欧州
11社

中国
40社

日本
84社

北米
36社

アジア他
43社

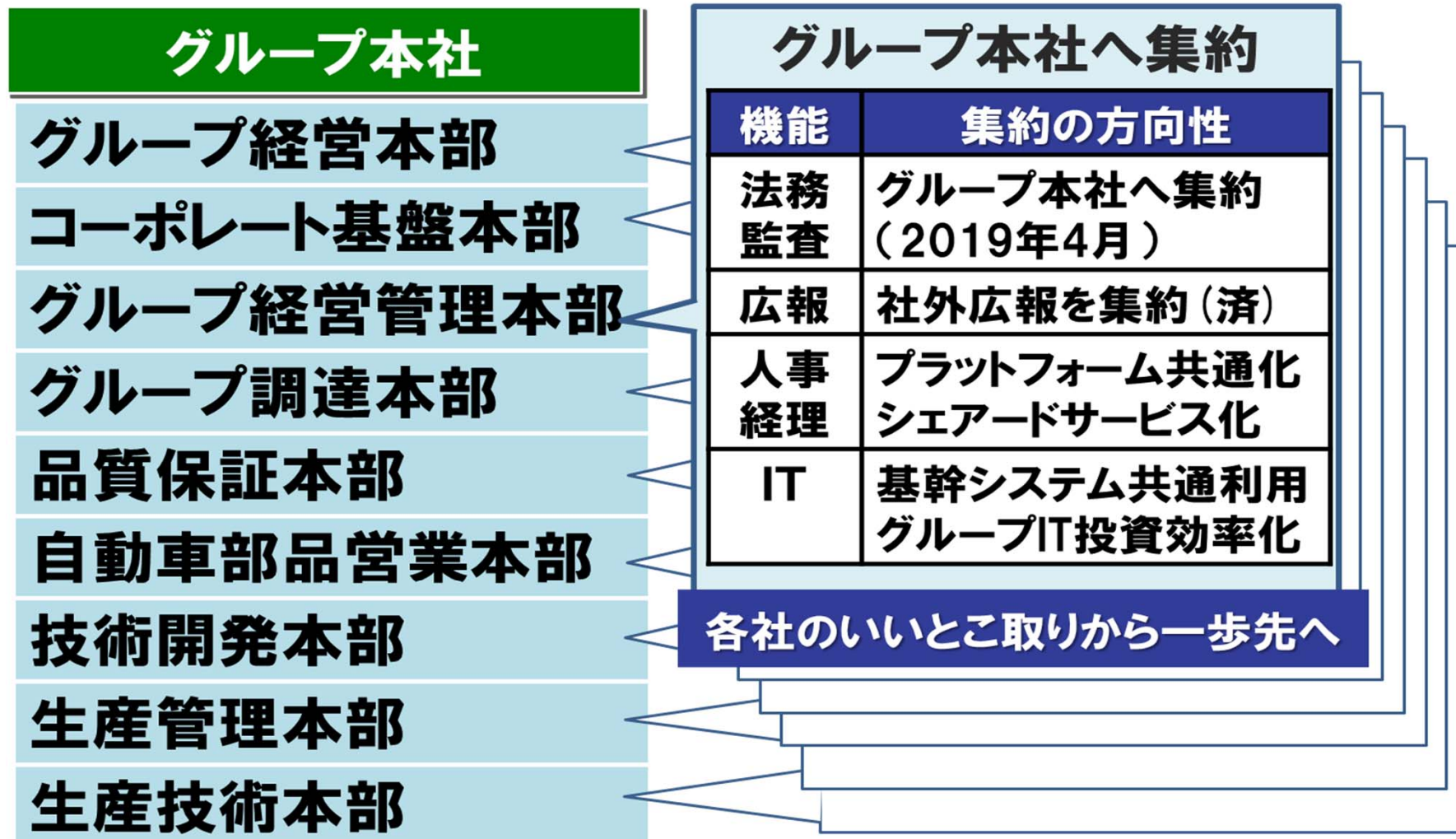
アフリカ
1社

南米
3社

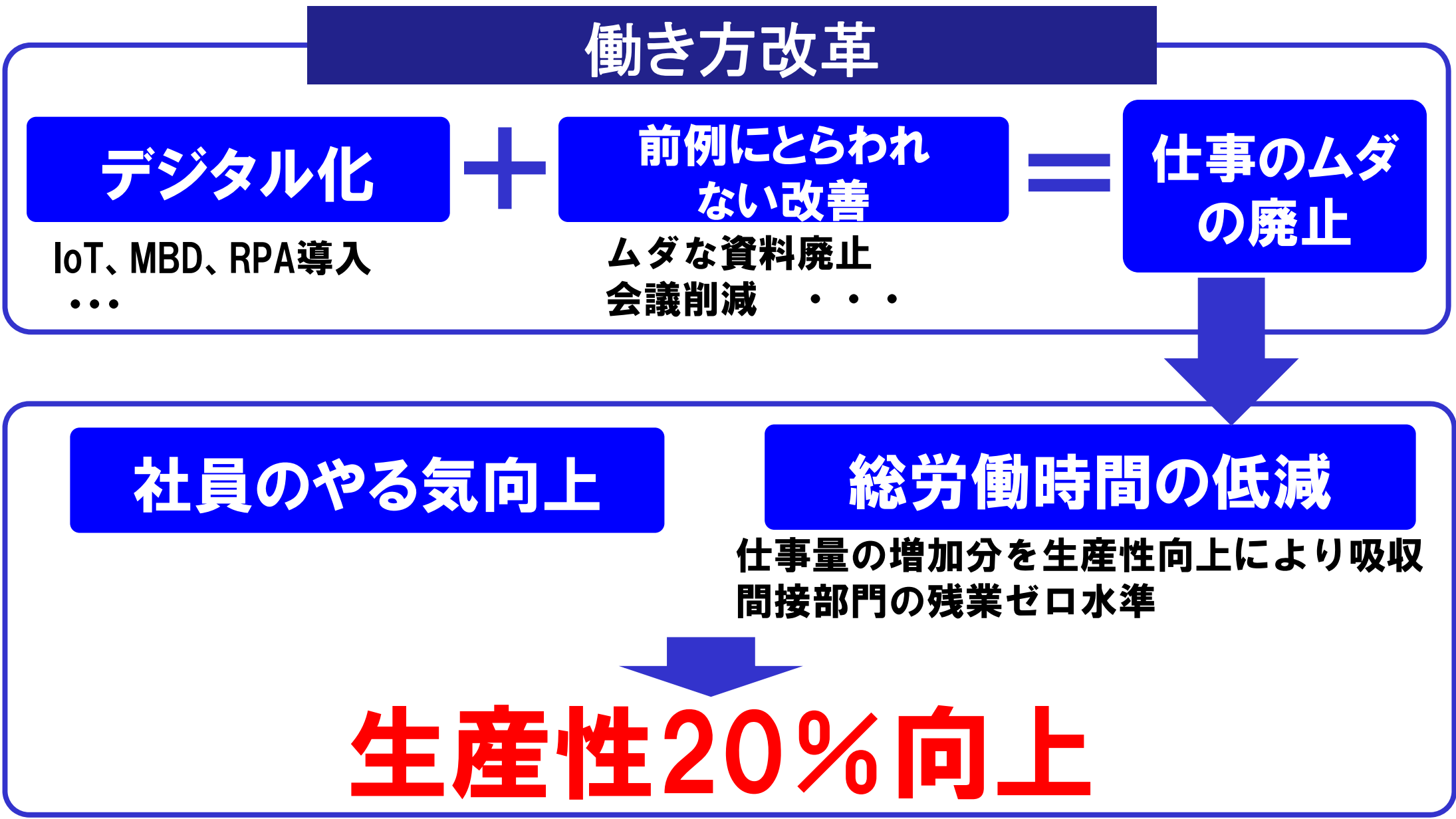
グローバル50拠点
において着手

3. 企業体質の強化 ②固定費の圧縮 「リーンな体制の構築」 -分社経営からグループ経営へ-

グループ本社へ集約することで、機能強化と固定費の効率化を実現

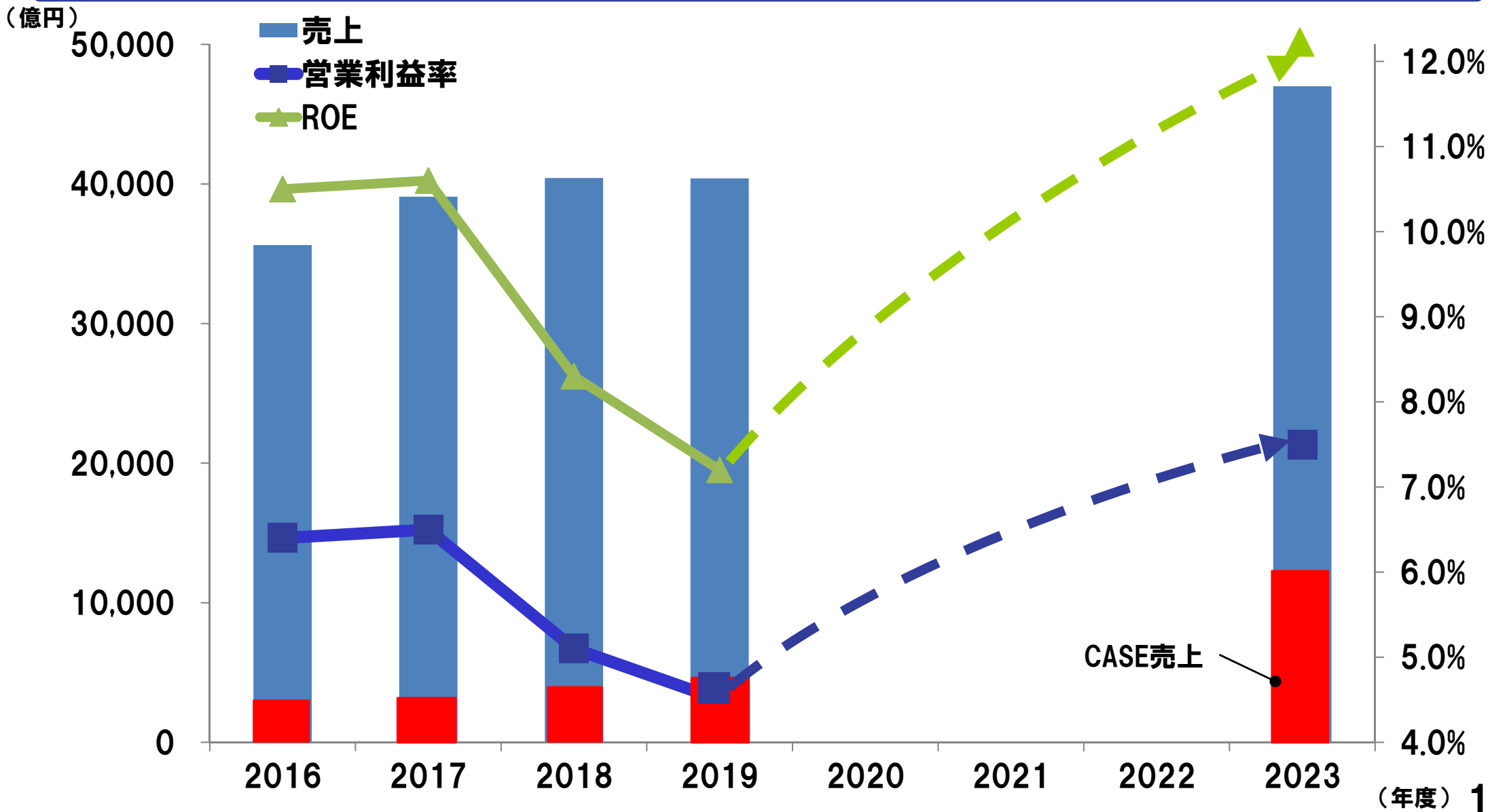


3. 企業体質の強化 ②固定費の圧縮 「間接部門の生産性の向上」 -働き方改革-



2023年の経営目標

2019年度を底に、2023年度に営業利益率7%以上をめざす





For a Better Tomorrow

AISIN GROUP