

## 2021年3月期 第2四半期決算説明会 音声・質疑応答

2020年10月29日

アイシン精機株式会社

音声データ リンク先：[https://www.aisin.co.jp/investors/voice/fy2021\\_q2\\_financial\\_results.mp3](https://www.aisin.co.jp/investors/voice/fy2021_q2_financial_results.mp3)

### Q1. 通期据え置きだが、元々の計画と比べて下期の感触は？

A1. 500億は少なくとも出すぞということ。2Q を見ていると緊急対策・構造改革が進んでいると実感できた一方で、コロナの不確実さは引き続きある。7月以降で何か体質悪化や新たなリスクが出たということはない。コロナ含めた不確かさから据え置きとさせていただいた。外部環境ではなく、自らコントロールできる構造改革をしっかりとやりきろうということ。

### Q2. 25年、30年目線でハイブリッドが増えていく。収益構造はどう変わっていくのか？

A2. 足元の電動駆動ユニットの比率は7%程度。一年前に2025年に30%にしたいといったが、加速させていく。中国も欧州も、ガソリン車の規制分はEVかハイブリッドで埋めることになる。OEMも収益面ではガソリン車、ハイブリッド、EVの順であり、ハイブリッドの拡大が予想される。当社のハイブリッドは1MHV、2MHV、をそれぞれFF、FRとフルラインナップで顧客にしっかり応えていけるためビジネスチャンスである。実際にPSAの1MHVの基準台数を増やすという話も来ている。既存の8速からの切り替えなど、社内で検討しているところで、年明け以降戦略面のアップデートをさせていただきたい。

### SQ2. 御社に優位性のあるハイブリッドなら、中国市場での6速ATの時のような高い収益性が確保できるのではないかと？

SA2.6速ATのようにいくかはわからないが、モータの内製化を進めるなど引き続き競争力を磨いていく。

### Q3. ATの販売動向について、市場別、得意先の回復状況は？また通期10万台増の内訳は？

A3. 上期はアジア他▲50、北米▲33、欧州▲23、中国+18の▲91万台。得意先別には、トヨタG▲50、欧州他社▲29、国内他社▲10 GMFCA▲6の▲91万台。通期の10万台の増分については、前回は顧客別に積み上げるのが難しかったが、ASEANの戻りが比較的よいのでそこを増やした。

**Q4. 緊急対策・構造改革、企業体質改善努力の進捗は？来年以降にどの程度根付くのか。**

A4. 緊急対策・構造改革に取り組んで半年だが、確度が高まってきたと感じる。当初から構造改革と言っていた 300 億については AW や子会社の統合がメインで、来期以降も効く。緊急対策としてスタートした残業抑止など 600 億も半分は定着できると感じている。920 億のうち、600 億は来期も効いてくる。あるべき固定費の額を決めたのでその中でマネジメントしていく。

**Q5. 固定費その他の通期▲276 億の内訳は？確度は？**

A5. 決まった事案はないが品質関連のリスクとして 100 億、AW との統合関係費用で 70 億程度見込んでいる。他に償却費・生準など。品質関連のリスク以外は確度が高いがその中でも統合関係費用などは精査していく。

**Q6. 中国民族系で販売台数が伸びなくても AW の搭載率が伸びる余地はあるか。**

A6. 顧客情報であり差し控えるが、顧客の期待に応える良い製品を提供していく。足元は販売台数の回復による売上回復だが、新車切替えのタイミングではしっかり拡販していく。

**Q7. 地域別の見通しについて、前回開示がなかったが、変化という意味で補足いただくことはあるか？**

A7. 前はコロナの不確かさから地域別の積み上げはできなかった。アジアが厳しいが今回、足元ではタイの IMV は戻りつつあるという情報もあるので期待したい。インドネシアは引き続き厳しい。北米は体質改善が効いてきているのでしっかり刈り取っていく。

**Q8. AT の 6 速 8 速別の構成比率、収益性の状況は？**

A8. 収益性について、設計仕様見直しや既存設備活用、仕入先選定など 8 速の改善は昨年末で 3% 向上した。今期も継続して原価低減に取り組んでおり、一般的な 6 速と同等まできた。構成比率は年間では前年と大きな変動はないとみている。

**Q9. ハイブリッド、eAxle など製品別の電動商品の受注状況は？**

A9. BlueE では新たに受注が決まった車両がいくつかある。詳細は申し上げられないが、中国民族系ということになる。受注製品はハイブリッドである。

**Q10. BEV 向けの eAxle について収益面はどうか？また、最終的に台当たり売上はようになるのか？**

A10. AT と eAxle の単純比較ではなく電動化・EV 全体で熱マネ、回生協調ブレーキなど含めてシステム全体で提案していく。台当たりでガソリン車に負けない売上・利益を確保できるようがんばりたい。eAxle と同様の構造で e-Four がある。従来トヨタ向けが中心だったが、他社からの引き合いが増えている。SUV を中心としたハイブリッド車の後輪用のモータ機構でありユニットで納入している。BlueE とともに今後の競争力強化・拡販について検討している。

**Q11. 電動化商品で、同じような車型で比較は？**

A11. ガソリン車、ハイブリッド、EV の順に収益性が高いのが他社含め一般的だと思うが、ハイブリッドは付加価値自体はガソリン車より高く、収益性についてもそんな色ないレベル。EV は台数が少ないこともあり収益面はまだ厳しいが、今後高めていきたい。

**Q12. 配当についての考え方は？下期業績次第で上振れがあるのか、それとも配当性向だけみれば今期はこれで終わりなのか。**

A12. AW の自己株取得資金の調達のため、財務健全性とのバランスを取らせていただいた。従来からの連結配当性向 30%、安定配当という考えに変わりはない。期末配当は 40 円を予定させていただいたが、業績を見ながら検討していきたい。

**Q13. 下期 VW 向けの売上が減るようだがなぜか？**

A13. ナビが順次システムになり減っている部分と、昨年立ち上がった廉価ブランドの新車効果が落ち着いたことによる影響である。

**<最後に>**

新アイシンとしての中長期の戦略を年明け以降実施していく。引き続き応援いただきたい。

以上