

2021年3月期 第3四半期決算説明会 音声・質疑応答

2021年2月2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/newsroom/newsrelease/fy2021_q3_presentation.mp3

Q1. 3Q実績について、販管費と生産性の両面で生産増による一時的なもの等の一過性の増益要因はあるか？

A1. 緊急対策・構造対策で固定費をしっかり管理している。例えば日本の統合だけでなく海外地域統括法人・研究法人も含めた機能統合を進めており、効果が出始めている。体質向上としては8速ATの原価改善が進んでいることと、長年生産性で苦労してきた北米地区で黒字の体質になってきた。過去から地道にやってきたことが数字に表れ出してきたということ。

Q2. 半導体リスクはどの程度織り込んだのか？来期通常に戻ってきたときには以前に言っていた年間営業利益2,000億に対してどうか？

A2. 半導体のみならず、得意先の計画に対して春節後の反動、コンテナ不足等不透明な分をリスクとして反映し、年間AT台数を870万台とさせていただいた。
緊急対策・構造改革950億のうち600億は恒久化させる。残りは緊急で減らした固定費もあるので戻す部分も出てくるが、体質として2,000億が出せるような実力と見ている。

Q3. 通期予想の前回公表比について、売上・製品構成+381、固定費その他+75の内訳は？

A3. 正味の売上増が+281億、製品構成で+40億弱、現場はフル稼働で増産効果として70億ほど。固定費その他は品質費用が+30で前回100億のバッファから70億の水準、それ以外に統合関連費用の抑制などがある。

SQ3. 品質関連費用は具体的な案件はあるか？

SA3. これ以上ないようにしたい。

Q4. アドヴィックスについて、品質改善は進んでいるか？電動化で存在感が増すはずだがどうか。

A4. 品質面の対応は人をかけてしっかり対策が進めており落ち着いてきた。マージンという点では制御ブレーキの移管が一巡し内製付加価値が向上している。今後もこの水準を維持したい。回生協調ブレーキ、電動パーキングブレーキが電動化で楽しみな商品。

Q5. 通期 AT 台数+20万台（850→870）の仕向け・顧客等の増減は？コンテナのリスクは具体的にアイシンのコンテナか？

A5. 市場別では欧州が+9、アジアその他+6、中国+4、北米+2、日本±0。顧客別には中国民族系+9、欧州他社+7、VW+6等。リスクの反映については個別リスクではなく春節の反動、半導体影響、コンテナ不足等を含めて判断している。

Q6. 構造改革 900 億円と、以前に AW との統合等で 450 億とあったのとの関係は？

A6. 今期前倒して達成を見込む 150 億に 21 年度以降に 300 億が来て 450 億となる。この部分の目標に変更はない。緊急的に減らした部分や CASE 向けリソースを 21 年以降の統合効果 300 億から捻出したいということ。450 億を発表した時はコロナはなかった。当時から働きがい改革やデジタル活用のアイテムはあったがチャレンジングな部分があった。コロナを機に仕事を一から見直した成果で、想定以上にできるという手ごたえを感じている。

Q7. 21 年度以降の統合効果 300 億のスピード感はどうか？

A7. 1, 2年でやりきりたい。日本の統合だけでなく海外統括法人、研究法人など AI と AW の重複固定費を減らしていく。国内の固定人件費は急には減らせないので退職補充の抑制等で計画的に減らしていく。

Q8. 8 速 AT・北米の追加改善での具体的な取り組みは？

A8. 5S をはじめとする基本を徹底的にやるということ。標準作業の徹底など 3 本柱活動として 2 年ほど前から取り組んできた活動の効果が出始めた。ロス費用の低減などにつながっている。得意先要望に基づく仕様変更等で立ち上げ当初コスト高となっていた。設計面・生産技術面で改善アイテムを見直し原価低減活動を進めてきた。現在は通常の 6 速 AT と同等の収益性を達成している。

Q9. Co2 低減に貢献する電動化商品売上高の 2020 年 13%、2030 年 50%以上というのはどういう計算か？ 2030 年の 50%は実額としていくらか？

A9. 分子は電動駆動ユニット、電動 WP、回生ブレーキなどの電動化商品売上。分母は関連領域の総売上上でパワートレイン、走行安全、情報・電子事業が該当する。2030 年 50%の数値や売上構成は今後中期計画の中で具体化していく。

Q10. AT の来期以降を考えるうえで、マージン・固定費をどう見たらよいか

A10. まず固定費だが、緊急対策・構造対策で固定費総額を減らしながら CASE へのリソース投入は増やしている。8 速や HV、EV への切り替えに伴う投資は見込んでいる。将来のための投資をしっかりとっていくと同時に AW と会社が一つになることでアドミニコストを減らしていく。開発費でいうと CASE 向けは 2018 年の 30%から 2020 年は 50%になる見込み。設備投資は回生協調ブレーキ、電動駆動ユニット、モーター関係を今後重点的に増やしていく。

Q11. 中国民族系の今後をどう見ているか？合併の状況や、電動化進展・得意先内製化を踏まえてどうか。

A11. 18 年をピークに米中貿易摩擦、コロナ影響と来て今に至っている。しばらくは今のような水準が続くと考えているが、新規車両のタイミング等継続的に得意先への提案はしており、内製品と比較してしっかり戦える原価を作りこむことが重要と考えている。

Q12. Co2 低減に寄与する電動化商品売上が50%というのは営業利益率7%を保ちながら達成できるのか

A12. 足元は構造改革効果である固定費低減効果をしっかり刈り取っていく。7%は 23 年度目標。駆動ユニットだけでなく電動 WP、回生協調ブレーキなど電動化全体で幅広い商品をラインアップしていく。

以上