

2021年3月期決算説明会 音声・質疑応答

2021年4月28日

株式会社アイシン

音声データ リンク先：http://aisin.com.jp/news/uploads/fy2021_q4_presentation.mp3

Q1. 4Q（1-3月）の一過性の増益要因があって粗利が良くなっているのか？

A1. 会計処理の統一と資産売却により100億程度増益に効いている。

Q2. 22年3月期予想で半導体不足の減産影響は見込んでいるのか？また21年3月期下期と比較した際に変化点として何があるか？

A2. 販売台数の予測は顧客からの年間台数計画に基づいている。下期にはコロナの影響によって上期から下期への稼働日の振替を実施したことによる操業度差異や一過性を含んでいる。加えて22年3月期は材料変動、主にアルミを中心に減益側で見込んでいる。

Q3. 2030年の台当たりのアイシンの売上をコンベと2MHVやeAxleと比較するとどうか？加えて利益はどうか

A3. 台あたり売上はコンベと比較してHVもEVも±1割程度の幅に収まると想定している。採算についてはアイシンで製造しているモーターの内製化率の向上や原価改善を進めることで、コンベ並みの利益率を目指していきたい。

Q4. A/T販売台数990万台の顧客別とスピード別の内訳は？

A4. 対前期で110万台増える要因として顧客別では欧州市場で+40万台、豪亜・南米市場で+60万台、その他の市場の合計で+10万台。スピード別は欧州顧客の販売の増加に伴い8速FFを中心に+90万台増加し、HV及びeAxleで+20万台程度増える見通し。

Q5. 2030年ビジョンを実現していくための、設備投資・研究開発費がどのような水準で推移していくのか？

A5. 設備投資については既存分野の投資を効率化することで、電動化を含めて総額2,300~2,500億円程度で実施していく。研究開発費についても既存分野を効率化し、リソースをCASE分野に振り向け総額2,000~2,200億レベルで実施していく。CASE向けの投資と研究開発費は加速させるが、その一方でこれまでの分社経営のムダを排除していく事でリソースをシフトしていくため、総額が急に膨らむことは想定していない。

**Q6. 2030年パワトレユニット台数の内訳として60%がソリューション型商品を目指していくと
のことだが、顧客別の内訳は？**

A6. 顧客別内訳の回答は控えるが、トヨタがメインの顧客であることに変わりはない。現状顧客比率を維持しながら、中身をソリューション型商品へ変えていきたい。ソリューション型商品の市場予測としてはHVとEVでそれぞれ30%程度を想定している。今後伸びるeAxleについては企画段階から顧客との対話を進め部品の共通化を進めることで価格競争力を高めていきたい。

Q7. コンベの設備で大規模な減損や廃却の費用が今後発生する可能性は？

A7. 現時点で大規模な減損が発生することは想定していない。現在アイシングループの中で設備を活用することを積極的に進めている。例えばA/Tのバルブボデーの切削に使う設備をブレーキ部品に転用するなど、既存設備をグループ内で有効に活用している。

Q8. 日本電産のeAxle 2030年1,000万台との発表があったが、競合他社との比較は？

A8. 今まで培ってきた技術を使ってコスト・搭載性・品質で負けない製品を作っていきたい。またEVになるとギアノイズが気になると思うが、当社の強みである静粛性もさらに磨いていきたい。

Q9. 21年6月の株主総会で新たな体制になることで、何か変わることはあるか？

A9. 過去アイシングループではM/T、車体、ブレーキ事業の再編、アイシンAWとの統合など実施してきた。100年に1度の大変革期の中で引き続き構造改革を吉田さんと一緒に取り組んでいく。

Q10. 22年3月期 中国セグメント対前期で増収、減益となっている要因は？

A10. アイシングループでの既存技術を活用して電動化商品の購入部品内製化や原価改善を進めている。具体的にはモーターについてもコンベ並みの内製化率の目途付けが完了しており、コンベ並みの限界利益率を実現していく。

Q11. 電動化商品について限界利益の改善はどの程度見込んでいるのか？

A11. アイシングループでの既存技術を活用して電動化商品の購入部品内製化や原価改善を進めている。具体的にはモーターについてもコンベ並みの内製化率の目途付けが完了しており、コンベ並みの限界利益率を実現していく。

Q12. パワトレ事業以外の利益の改善状況は？

A12. 21年3月期は全社的に構造改革による企業体質の強化を実施してきた。固定費の全体のベースを下げるとともに、各事業の利益改善に取り組んできた。具体的にはブレーキ事業の移管による内製取り込み、不採算事業のスクラップなどこれまで課題だった部分についても着実に改善効果が出始めている。

Q13. 2030年に既存のA/T事業のROICはどれくらいを想定しているのか？

A13. ここ数年の大規模な設備投資の影響もあり、A/T事業のROICは足元では低水準となっているが、今後の投資については電動化を含めて2,300~2,500億円レベルで想定しており、一方で今後設備の有効活用を進めることでROICを向上させていきたい。

Q14. アイシンAWとの統合による営業のシナジー効果による2030年に向けての拡販見通しは？

A14. これまでのコンベのように競争力のある製品を顧客へ提案していく事を電動化商品でも続けていく事で拡販に繋げていく。ブレーキや熱マネジメントについてもセットで顧客に提案していきたい。

Q15. BluE Nexusに関してトヨタグループ3社の中での役割が明確なのか？

A15. BluE Nexusに関してはなかなかお答えしにくいですが、トヨタグループで協力する中で最適な答えを出していきたい。アイシンは期待されている役割を果たせるよう、引き続き開発に取り組む。

以上