

## 2022年3月期決算説明会 音声・質疑応答

2022年4月28日

株式会社アイシン

音声データ リンク先：[https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2022\\_q4\\_presentation.mp3](https://www.aisin.com/jp/investors/settlement/uploads/fy2022_q4_presentation.mp3)

### Q1. トヨタの台数の前提は950万台程度か？また、在庫が相当量増加しているが在庫調整の必要性や中国ロックダウンなどのリスクをどのように見込んだか？

A1. 台数見通しについては、得意先の需要は高いが、足元でウクライナ、ロックダウンの影響などどれぐらいの影響があるか見通すことは非常に難しい。先ほど言われた台数よりは上目で見ている。在庫増は、売上変動による増、物流混乱による洋上在庫増、BCPの観点での在庫増だが、今後しっかりコントロールしていく。ロックダウンは中国からの仕入が滞り、車両メーカーの生産に影響が出る可能性はある。

### Q2. 計画の重点領域への投資▲250億円について、具体的な取り組みを教えてください。また、将来に向けて布石を打つのであれば構造改革の前倒しの余地はないか？

A2. 重点領域への投資については eAxle、冷却モジュール等の電動商品の開発、カーボンニュートラルへの取り組み、将来の効率化に向けたDXへの取り組みを実施している。構造改革は肥大化した固定費を前の状態に戻すことと、統合により効果を出していくこと。今後は、固定費を削減するということから、構造を変えていくという考えにシフトし、そこで生まれた効果を将来の新しいことに使うといった活動を実施していく。

### Q3. 計画の売上高の見通しについて、トヨタ以外の得意先の状況について、台数が伸びる分と、新規の受注などについて教えてください。

A3. 得意先ごとに異なるが、前年半導体不足からの回復というのが全体の傾向。個別にはステランティスは新規受注による増。三菱が減っているのは終わった期のアセアンが好調だったため。VWは半導体不足影響が大きいだろうというのと、中国では半導体の配分などの影響もあり、一部内製DCTに切替えられているものもある。AT以外ではVWのナビは順次打ち切りとなる影響もある

#### SQ3. VWは上海ロックダウン影響も加味しているか？

SA3. 一番は半導体である。

**Q4. 計画の原材料/輸送費の減益▲650 億円について、価格転嫁の方針、リスク/オポチュニティについて解説してほしい。**

A4. 影響が大きいのは輸送費。AT の輸送費は船会社との交渉事で非常に見通しが難しい。例えば見込んでいる倍くらいの影響が出るところ、半分ほど回収できるとしたらという影響額である。エンドユーザーを考えたときに、全て OEM へ転嫁すればよいとは思っていない。仕入先も含めた三者で一緒になって考えていきたい。原材料影響は 2 年で 1100 億円の影響。営業利益 3000 億円と本来であれば言いたかった。

**SQ4. 去年アルミや鋼材が上がった分は今年転嫁できるのか？**

SA4. ルールがあるものは今期に回収できる。それでも影響が 650 億あるということ。

**Q5. 実績の 4Q の品質関連の費用の具体的な金額は？見通しの固定費その他▲190 億円の中身は？**

A5. 第 3 四半期の想定からずれた金額がほぼ品質問題ととらえてもらってよい。来期は品質問題は発生しない前提で残りは償却や生産準備費用等のコスト増加。

**Q6. 事業の進捗状況の bZ4X について、従来のガソリン車と比較して台当たり売上高はどの程度か？**

A6. 従来製品と同様の商品が概ね搭載されるため、おおよそ従来通りだと思うが、本日は台当たりの情報を持ち合わせていない。

**Q7. 原材料影響について、▲650 億円はネットかグロスかどちらか？倍くらいの影響というのはいつと比べてか？**

A7. ネットでの影響である。今期仕入が上がる分のうち半分ほどが回収される前提で倍の影響ということ。そこから去年上がった分の期ずれで回収する分を差し引きしても▲650 億円となるイメージ。

**SQ7. 交渉事と思うが、決着次第では▲650 億円に対して勝つことも負けることもあるのか？得意先とどの程度話ができていますか？**

SA7. ものによって異なる。例えば輸送費では船会社との交渉があり、その次に得意先との話し合いである。コンテナ船の市況は路線によっては 10 倍近くになっているが、輸送費高騰に関して得意先と過去に交渉した経験はあまりない。見通しが難しいため、動きがあった段階で随時お話しさせていただく。

**Q8. 計画で、走行安全の売上の伸びが大きい。どういう要因か？**

A8. 電動化により制御ブレーキや MOC が伸びているためである。

**SQ8. 駆動ユニットの伸び率と同じ動きか？**

SA8. BEV だけでなく HEV も回生ブレーキが搭載されるためトヨタの電動車両台数に連動す

る。また、トヨタ外の仕事も始まってきている。

**Q9. トヨタ台数の前提 950 万台超ということだがどの程度か、また、その他のリスクはどのように見ているのか？**

A9. トヨタの台数は言いにくいですが、950 万台よりもっと高いと思ってくれてよい。リスクについてはコストが上がる分をどの程度回収できるか、という点が難しいが、回収できない分を▲650 億円で見ている。為替は実態とかけ離れて 115 円で見ているため、保守的と言える。リスクは言い出したらきりがないが、少なくともいえることは、重点投資をしながらそれは構造改革で賄える範囲でやって、体質をよくしながらリスクが顕在化しても前年割れしないようにできる見通しにしたということ。

**Q10. EV に関し、超エコ生産ラインについて、結構高いレベルで既存の A/T 設備を転用できるということだが、EV でのボトムラインの利益に対する自信が変わってきているなら教えて欲しい。**

A10. A/T からの設備の転用はモーター関係は新設だが、それ以外の加工・組み立てラインはほぼ転用できる。実績としてできているため、今後、全世界で転用をしっかりとやっていけると考える。

**SQ10. インバーター以外御社だと思いが、EV の今後の役割分担は？**

SA10. 内製が低いといわれるが、モーターは内製比率を上げていく。デンソーからのライン移管もある。トヨタ、デンソーは電池、インバーターの生産が大変になっていくため、モーターは当社でしっかり取り込むなど対応していく。関連して機電一体型については、よりコンパクトで搭載性が良い。トヨタ以外だと別のほうが良いというケースもあるかもしれないがこれが標準になっていけばよい。

**<会議終了に際し>**

会議中何度も申し上げたが、足元の状況は非常に見通しが難しく、またこの先の変動も大きいと予想される。変動要素について随時お話しさせていただくので、今まで以上に投資家の皆さんとコミュニケーションをとらせていただきたい。

以上