

2013 年度決算説明会 質疑応答要旨

■日 時： 2014 年 4 月 24 日

■対応者： 益子社長／市川副社長／青砥常務

アウトランダーPHEVの13年度実績と14年度の見通し台数は？また、3月末の受注残の状況は？1-3月の販売台数が少し低いようにも思うが、併せて教えて頂きたい。

- ・ 13 年度はバッテリーの生産能力から生産台数は 3 万台だったが、14 年度はバッテリーも増産できるので、5 万台を生産する計画。小売について、13 年度は船積みの関係から約 2 万台となった。14 年度の小売は 4 万 8 千台を目指したいと考えている。
- ・ 1-3 月の販売が弱含みではないかということに関して、13 年度のオランダは広告宣伝費などを使わない状況で販売活動を行ってきた。今後はオランダ以外の欧州でも本格的に販売費用を使って売っていくので、台数は伸びてくるだろう。
- ・ 3 月末の受注残は約 6 千 5 百台。

欧州について、第 3 四半期と第 4 四半期で販売台数はあまり変動がないが、営業利益が206億円から68億円と大きく減益となった理由は？

- ・ ひとつの要因として、昨年 12 月末までにオランダ向けのアウトランダーPHEV の出荷を増やしたことによる影響がある。12 月までは最大限オランダ向けに生産を増やし、1 月以降は欧州以外の仕向け地に生産を切り替えた。
- ・ 4 月以降は本格的に欧州向けに販売を開始していく計画。

13 年度の営業利益の増減要因のうち、「その他」の△152 億円の内訳を教えてください。また、営業利益増減の「その他」の項目で、第 4 四半期で約 150 億円何らかのコストを使ったということになると思うが、中身について教えてください。

- ・ 13 年度の 152 億円の内訳として、大きいのは開発費であり、約 80 億円増加となった。設備投資や減価償却費も前年度より増えた影響もある。また、事業の先行きを考えると開発人員の増加も必要と考えており、その影響で、間接員労務費も増えている。
- ・ 13 年度はカスタマーファーストプログラム活動という取り組みを行ってきた。これは、社長直轄の改革促進委員会を作り、品質・風土・業務品質の分野で様々な取り組みを行ってきた。その中でも特に品質に関しては、業界トップクラスを目指すことや、納車後 3 ヶ月以内の不具合件数を大幅に削減すること、不具合発生から対策決定までの日程を短縮するなどの活動をしてきた。それに加え、過去に市場措置不要と判断した案件に関しても、徹底的にそれで正しかったのか見直しを行ってきた。
このような取り組みにより、もともとの計画より増えているとご理解頂きたい。
品質に関しては、世の中の安全に関する考え方もここ最近で大きく変わってきており、当社としても技術的に問題はなくても、お客様が不安を感じたり、少しでも違和感を感じたら、迅速に対応するという考え方にしている。

14年度の営業利益見通しの対前年度比の増減要因のうち、為替について、米ドル、ユーロ、豪ドル、タイバーツ以外の通貨影響について教えて欲しい。

- ・ ポンドが約15億円のプラス。カナダドルが約15億円のマイナス、ルーブルで70~80億円程度のマイナス影響を織り込んでいる。

14年1月以降、タイの事業環境は悪化していると認識している。3月の足元の小売や在庫の状況はどうか？

- ・ 3月の足元は、想定していたほど高くなく、6千台を少し超えるレベルであるが、13年度はタイからの輸出台数が過去最高を記録した。国内向けの生産を抑制しながら、輸出で稼動を維持してきた。
- ・ タイ国内の在庫についても、一時の高いレベルからは、かなり減ってきており、あと2ヶ月ぐらいで正常化させたい。

タイの台数は多少減少しても、全体の業績見通しは達成可能か？

- ・ タイに大きく依存していることは事実だが、タイの今年度の損益については慎重に見ている。
- ・ 13年度、アセアン全体で見ると、インドネシア、フィリピン、ブルネイでは、過去最高の販売台数を記録するなど、比較的順調に事業が進捗した。14年度も、これらの国の販売台数が過去最高を更新することに加えて、マレーシア、ラオスが過去最高を記録すると見ている。このように、タイの落ち込みを他のアセアン諸国でカバーしながら、全体を伸ばしていく。

欧州で販売台数、利益ともに伸ばしていく背景について、PHEV以外の車種や国別の観点で教えて欲しい。

- ・ ユーロの現在の為替が安定的に推移するだろうとの前提で計画を立てている。
- ・ ロシアについては、ウクライナ問題で先行き不透明なところが若干あるが、西欧については、堅調に総需要が回復してきている。PHEV以外にも、アウトランダーやASXで順調に販売台数を伸ばしている。トライトンもモデルとしてはかなり古くなったが、モデル陳腐化による販売の落ち込みはそれほど顕著には現れていない。欧州全体の総需要がする回復の中でこれら車種で利益を上げることが十分にできるだろう。

以上