

2014 年度第 1 四半期決算発表 アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答要旨

■日 時： 2014 年 7 月 30 日（水）16:30～17:15

■対応者： 田畑常務／黒井経営企画本部長／野田経理本部長

第 1 四半期（1Q）は概ね計画通りとのことだが、上期営業利益目標の550億円に対して進捗率56%となり2Qは1Q比悪化することになるが、要因についてコメントを頂きたい。

為替レートの感応度は期初に比べ大きくなっているのか。

- ・ 為替レートがどうだったかという点、1Q は円安基調であり、対前年同期比でも 80 億円強の好転が出た。また、計画レートに対しても円安に上ぶれた。一方で計画レートは見直していないので、2Q は 1Q と比較して円高で見ていることになり、1Q との比較において悪化要因となる。販売費については前年 1Q は新型軽自動車の発売があった為、広告宣伝費も含めた販売費用が多く出たが、今年度はそれがなかったため好転サイドとなった。2Q は 3Q に新型トライトンを発売する等、広告宣伝費、インセンティブ等が増えていく計画となっているので、1Q よりも悪化サイドで見ている。開発費についても販売費用と同じく、昨年 1Q に発生した新型軽自動車の立ち上がり開発費等がなくなったことにより当 1Q は好転サイドに出ているが、今年は 2Q 以降、新型トライトン等の開発費が出てくるので、これも悪化要因となる。全体感で申し上げますと、台数ミックス、資材費低減で改善するが、特に為替は悪化要因で見ており、それが、2Q の方が 1Q と比較して営業利益が悪化する要因である。
- ・ 為替感応度については、期初計画から変更は無く、年度ベースで米ドル 20 億円、ユーロ 13 億円、豪ドル 12 億円、タイヤパーツが 0.1 円で 45 億円である。

アウトランダーPHEVの6月末の受注状況を教えてください。

- ・ 13 年度の販売は日本約 9 千台、海外約 12 千台で、14 年度は 6 月まででグローバルで約 9 千台その内日本が約 2 千台となっている。6 月までの受注累計は約 6 千台で、海外・国内のトータルで見れば、順調に推移しているが、国内の方が若干スローな状況。ユニークな車であるので、アウトランダーPHEV を良く理解して貰えるような活動をしっかりやっていき販売につなげたい。欧州では昨年はオランダが貢献し、初年度として成功したと認識しているが、足許ではイギリスに手ごたえを感じている。

日本は6月に前年同月で3割くらい落ちたが、今後の見通しを教えてください。タイは2Q以降で挽回可能か。

- ・ 日本全体の 1Q の総需要が前年比 98%、MMC も 98%で、業界並みであった。前期末の消費増税駆け込みのお陰で受注残高が残り、販売面では思っていたより影響が少なかった。その結果、総需要は上期では前年並み。下期は前年度の駆け込み影響が剥がれる影響で 1 割減くらいを見ている。尚、MMC では消費増税の影響は登録車に大きく出ているが、軽自動車は前年度末に新型車も出ているので、1Q は前年越えとなった。2Q 以降は、アウトランダーPHEV をマーケットに浸透させるべく更なる挺入れを行い、大きな落ち込みがないようにしたい。
- ・ タイは 13 年度の総需要は 108 万台で、14 年度はもう少し増えると期待していたが、政治の混乱、戒厳令などが重なったこともあり 100 万台に届かないかもしれないと認識している。消費の停滞については軍が前面に出てきて底打ちの兆候がある、例えば米担保融資支払の再開、外資の投資承認等、

動きが出始めている。市場が下げ止まりの傾向を見せ始めている。MMCの販売計画はどうかと言うと、下期は総需要が良くなると思っているし、新型トライトンも出てくることもあり、期初に申し上げた目標10万台は変えていないが、現段階では、状況が複雑で台数の読みが難しく、今後の見通しについては様子を見させてほしい。店舗拡大、新車のマーケティングを行う等、出来る限り努力していく。

- また、タイ子会社としては、輸出ビジネスがあり、インドネシア、フィリピンでもカバー出来ているのでアセアン地域が大きく減益にならず、利益面では大きく外れることは無い。

北米は1Qで20億円くらいの赤字だが、今後どのようにして黒字化していくのか？

- 北米についてはこれまでなかなかしっかり利益を出すことが出来ず苦戦してきた。それを改善する為にアウトランダースポーツの現地販売、輸出拠点として使う等、施策を行ってきた。2004年当時販売施策によりブランドイメージを毀損したこともあり、これを売っていく為にはどうしてもインセンティブを増やさなければいけない状況が続いていた。昨年度は為替の調整もあり損益は改善し、アウトランダースポーツも台数的にはかなり売れるようになり、ミラーージュも投入し、トータルの台数が増えてきた。ディーラーも元気になってきて、三菱車にも注力する状況になってきた。それを踏まえて、ディーラーインセンティブを高める等の販売力の強化や、イリノイ工場で作っているアウトランダースポーツのコストの改善に努めるなど、なんとか黒字化できるように頑張っていきたい。
- ミラーージュは投入当初は小型である為、アメリカで売れるのかなと心配していたが、ラインナップの一環として投入した。意外と台数が出ている。アメリカの従来マーケットの中では燃費が良く割りと貴重な車として売れている。小さい車なので、そんなに儲かりはしないが、ディーラーにとってはそういう品揃えがお客様を店頭で誘引していく効果がある。収益の改善につながっていないというご指摘はあるが、仰るとおり収益面という形では具現化されていないが、長い目で見ていくとディーラーそのものが活性化していくことで必ず収益の増強につながっていくことになる。

アウトランダーPHEVの計画台数を達成するために、どのようなトレンドを想定しておくべきか。オランダ以外の国々も立ち上がっていくが、右肩あがり徐々に上がっていくと考えるべきか、それとも、あるタイミングで一気に上がるのか？

- 昨年のオランダでの成功を糧として、欧州各国に対し、オランダと同じように展開していこうと始めたところ。イギリスは政府からの補助も大きく、良いスタートを切れた。欧州のプレミアムブランドからの乗り換えもしていただいている状況であり、心強く思っている。
- 値段的には高い車なので、個人で買って頂けるお客様ばかりではないので、カンパニーカーを狙っていききたい。それに合わせた値段設定やリース会社とのパッケージ商品も必要と考えている。欧州においては、このような施策を打って、次第に大きくなると見ている。
- 国内については現在スローな状況であり、今後は商品性の説明をしっかりしていかななくてはならないと思っている。国内についても上期より下期が大きくなると見ている。

台数車種構成でプラス65億円だが、もう少し解説頂きたい。為替影響あるにしても、売上高がプラス1,040億円と上がった割に台数車種構成の好転幅が小さいように思う。

- ・ 台数が増えたにも関わらず、車種構成で悪化した地域がある。ひとつはアセアン、その中でも特にタイ。パジェロスポーツを中心に高採算車種の減少が多かった。アセアン全体で卸売台数は1千台の増加であったが、タイの台数減の影響が大きく、ここで台数ミックスがマイナスに働いた。北アジアでは台数が増えたがアセアンのマイナス影響を補いきれなかった。

地域別の営業利益で、アジアが落ち込む中で、その他地域で100億円以上出ているが、このままサステイナブルに利益が出て行くのか？

- ・ 豪州・NZについては、対前年度で見ると、台数は若干減っているが、トライトンやASXが増えたことで、台数ミックスが良くなったことが、利益の好転要因となっている。2Q以降もこの状況は続くとしている。
- ・ 中南米・中東アも台数的にも安定しており、これらの地域もこの状況は暫く続くとしている。

今回の増減要因の中にタカタの一過性費用は入っているのか？

- ・ 国内においては、タカタがリコールで届出した生産期間のエアバックは当社では使っていないので、リコール費用は発生しない。
- ・ 一方、アメリカの方では、NHTSA（米国安全運輸省の道路交通安全局）から当該リコール対象期間外において高温多湿地域を限定した回収調査要請が来ている。現時点では、調査に協力している状況であり、費用としては織り込んでいない。

以上