

**2014 年度第3四半期決算発表**  
**第二部アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答要旨**

■日 時： 2015 年 2 月 3 日(火)16:30～17:15 於：テレフォンカンファレンス

■対応者： 田畑常務、野田本部長、黒井本部長

ロシアの業績の考え方について教えて欲しい。

ロシア他の営業利益3Q実績(10-12月)と4Q(1-3月)見通しを教えて欲しい。

また、欧州で4Qの営業利益は、3Qに比べて約60億円減っているが、これはロシアの影響と考えて良いのか？

- ・ ロシア他の3Q(10-12月)卸売台数は約 20 千台、対前年で△4 千台だが、4Q(1-3月)は年末の駆け込み需要の反動減もあり、数千台レベルと固目に見ている。
- ・ ロシア他の営業利益は、3Q(10-12月)は黒字だが、4Q(1-3月)は赤字になると見込んでいる。
- ・ 対前四半期で欧州の約 60 億円減益要因の大部分がロシアと思ってもらえればよい。

現在、ロシアルーブルが1.7円くらいであり、2015年も厳しい状況と推測する。ロシア事業のリスク対応をどう考えるのか？

- ・ ロシアについては、完成車(輸入車)とKD生産の2つある。完成車ビジネスについては、値上げを試みる。
- ・ KD生産については、現地調達率を引き上げるのが良い。現地調達率の引き上げを従来以上に進めていくことがポイントとなるので、それを計画よりも、早く実現させたい。
- ・ 相当大きな環境変化なので、工場の生産や、現地ディーラーの状況も勘案しながら、マネージメントしていく。

米ドル高ではあるがロシアルーブルは勿論、ユーロや豪ドルも弱い。更に、タイバーツ高の状況もある。来年度の為替影響の考え方を教えて欲しい。

- ・ 社内的には為替だけを見て経営している訳ではない。いろいろな側面から見て、方策を立てていく。
- ・ 円安になると外貨建ての売価を引き下げられることも考えられるなど、いろいろなところに影響が出てくるので、必ずしも、感応度だけ判断・分析できる訳ではないと思う。

『アウトランダーPHEV』は計画に対しては弱含みと考える。来年度の北米への展開も含めて、グローバルで、どのような伸びを見て置けばよいのか？

- ・ 計画に対してはだいたいインラインだが、今年度の台数見通しは少し引き下げた。収益を牽引している車種であり、来年度以降も伸ばしていきたい。
- ・ 欧州において、昨年度はオランダ、今年度はイギリスが牽引した。12月までの販売は 18 千台である。ドイツでは補助金制度はまだだが、今後はノルウェーなどで新たな補助金が予定されており、そこで販売拡大していく。
- ・ 『アウトランダーPHEV』の米国への投入は来年度の終わりの方の計画。
- ・ 『アウトランダーPHEV』の販売は当初より生産キャパシティの限界である、4万台～5万台をターゲットに頑張りたいと思っているが、まだまだ、PHEVの魅力が伝え切れていないところがある。日本で1泊2日レンタルキャンペーンや、海外での認知度を高めるための施策を積極的に行い、徐々に販売台数が増えていくこと

を期待している。

新型『トライトン』の台数目標を、タイ国内とグローバルに分けて教えて頂きたい。

- ・ 新型『トライトン』の評判は大変に良く、来客数は計画以上で推移している。ただ、経済の先行きが不透明であり、様子見のお客が多い。タイ経済が停滞しており、全需要も落ちている。2014 年度は中型・大型トラックを除けば82万台くらいになるのではないかと思う。2015年度の需要予想はせいぜい85万台くらいではないかと見ている。まだ需要の本格回復には時間が掛かると見ている。
- ・ 旧型『トライトン』の在庫の売り切りも時間が掛かっており、現時点で新型『トライトン』の台数は見通しにくい状況。2月にシングルキャブ、クラブキャブという、ダブルキャブよりも低価格であり、セグメント台数も多い商品が発売されることから、それらの状況も見ながら、全体感が見えたところで、14年度の規模と15年度の計画をお話させて頂ければと思う。

在庫の状況について教えて頂きたい。特にタイとロシアについて。また、この2地域以外にも心配な地域はあるか？

- ・ タイ(MMTh)の在庫は、13年度末実績で25千台あったが、14年度は在庫が下がってきていて、9月末で21千台、12月末では14千台まで下がってきている。
- ・ ロシア(ディストリビュータ)の在庫については、13年度末で11千台あったが、9月末で1万台増える状況になった。12月に駆け込み需要があったため、12月末で11千台に戻っているという状況。
- ・ タイ、ロシア以外には現時点、在庫状況を特に心配している地域はない。

業界内では、サプライヤーへの還元、価格引下げの動きが広がっているが、マネージメントはこの動きに対して、どう考えているのか？

- ・ この10年間は再生をやり遂げるために、サプライヤーの皆様に様々な協力を頂いた。当社はその協力があったて、やっと再生するに至った。これからの持続的成長を考えると、サプライヤーとwin-winの関係を構築していく必要がある。お互いに成長していくために、コスト低減が実現したときには、その配分方法をサプライヤーの方々にも恩恵が行き渡るように、変えていきたいと考えている。
- ・ 今は個別に購買部門とサプライヤーとがその配分方法について話をさせていただいている段階。
- ・ 一律に何%還元ということを考えているのではなく、個別にコスト低減が実現したときに配分する。

以上