

2014年度 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4月24日(金)18:00~19:00 於:5F 会議室

■対応者：相川社長、青砥常務、田畑常務

14年度と15年度の営業利益増減分析の中の台数・車種構成等の+290億円の詳細を教えてください。ロシアの値上げの影響もあると思う。欧州+220億円、アジアが-20億円のブレイクダウン、商品力向上によるコスト増加はどこに入っているのか等、入りくりの解説を教えてください。

- ・ 欧州+220億円の内訳は、西欧で+115億円、ロシアで+107億円となっているが、内容としてはかなり違いがある。
- ・ ロシアの+107億円の中には売価アップが100億円ほど入っているが、これは為替が100億円以上悪化したので、これに対応する形となっている。西欧の+115億円には売価影響が+70~80億円入っている。
- ・ 為替の動きやマーケットの厳しさ等を考慮して売価アップを考えている。
- ・ アジアは△20億円のうち、北アジアは△37億円。アセアンは+17億円で、14年度よりは回復する。
- ・ 商品力向上のためのコスト増加については、これまでは台数・車種構成のマイナス影響として含めていたが、コスト低減効果のマイナス影響として含めることに変更した。

自己資本比率50%を達成した際には、株主還元の方針はどうなるのか？総還元性向や配当性向などの考え方があれば、教えてください。

- ・ 自己資本比率は、13年度末では、30%半ば、14年度末では42%まで上がった。次の目標としては50%を目処としたい。技術革新は日進月歩で進んでおり、設備投資、研究開発費にお金を使っていかなければならない。
- ・ そうした中、キャッシュフローが全体としてどうなるのかを見極めながら、今後の株主還元のあり方を見直していきたい。
- ・ 時期としていつ、どういうふうには申し上げられないが、将来的には20%という数字を目指したい。一挙にというわけにはいかないが、足元を固めながら、様子を見ながら少しずつやっていきたい。

アウトランダーPHEVの今期実績と来期見通しは？米国PHEVの目標台数は？

- ・ 販売台数ベースで、13年度19.7千台、14年度35.2千台でした。15年度の見通しは42千台を目論んでいる。生産はこれにプラス2千台上乗せの予定。
- ・ 昨年はイギリス、オランダが中心だったが、今年度はこれに加えてポルトガル、スペイン、フランスといった国で恩典が拡大しており、引き続き西欧で台数が伸びると考えている。
- ・ 米国には15年度末に出荷予定。目標台数は検討中。

今期の営業利益見通し1,250億円の確度をどう見ているのか？

- ・ 台数よりも利益を大事にしていく。利益率の高いSUV、ピックアップトラックの販売により為替の△410億円の悪化を挽回していきたい。何とか1,250億円は達成できると考えている。前期から100億円減益見通しとしたが、無理をして台数を増やすよりも、まずはSUVを手堅く売っていききたいという思いから、今期見通しを出した。
- ・ トライトン、パジェロスポーツ、アウトランダー、アウトランダーPHEVが利益貢献の中心になっていく。この4車種は新しいものになっていくので、そこに期待している。
- ・ アウトランダーは内外装をかなり改善していることに加え、トライトンもかなり新エンジンを搭載しており、これら車種はかなり期待できると思っている。

15年度の鍵になる車種は、トライトンとパジェロスポーツ、アウトランダー、アウトランダーPHEVということだが、どれくらいの台数を見込んでいるのか？SUV系の比率は上がっているのか？

(回答者:青砥常務)

- ・ 13年度から14年度のグローバルで、38千台増加したが、そのうち、SUV系車種は54千台増加している。
- ・ 14年度で、特に増加したのはRVR。トライトンも、旧型と新型合わせて1~2万台程度増えた。
- ・ 15年度は14年度に対して4千台増えたが、そのうち、SUV系は38千台増えており、SUV以外の車種が34千台減ったことになる。
- ・ 今後もSUVの台数を上げて、収益を確保したいと思っている。
- ・ 今はトライトンの切り替え時期で、15年度は旧型のトライトンは減少し、新型のトライトンは増加する。ネットではプラスになっている。

今後、どのように商品力を上げ、訴求していくのか？具体的に教えて欲しい。また、それを達成するにあたって、今後のR&D費用のレベルを教えてください。個人的には、もっと増やしていても良いと思う。

- ・ 今回のアウトランダーのマイナーチェンジは相当艇入れを行っており、当社のデザインアイデンティティを、この車からアピールしていきたいと思っている。ダイナミックシールドと我々呼んでいるフロント周りのデザインを今後の車にも踏襲していく。
- ・ 内装についても、素材を変更したり、デザインも良くした。
- ・ 欧州では、アウトランダーPHEVを売り始めた当初から、お客の層が変わってきた。ドイツのプレミアムカーからの乗り換えが多く、内装に関する要望が強かった。
- ・ また、今回のアウトランダーでは、デザインだけではなく、走行性能も高め、ロードノイズも小さくした。アウトバーンでも十分満足してもらえ、足回りに変更し、強化を行った。私も実際にアウトバーンを走ってきたが、現行車との違いがすぐに分かるくらい、相当な改良が施されている。
- ・ 今回のアウトランダーはフルモデルチェンジではないが、新型車と呼んでも良いくらいの車の出来となっているので、期待も自信もある。
- ・ 研究開発費については、当社の開発車種数からして、決して少なくはないと思っている。

地域別の営業利益について、アジアが14年度の566億円から15年度は650億円に増えているが、このうち、アセアンの増加分は？

- ・ アセアンは14年度が402億円で15年度は480億円。

インドネシアで、新型MPVを入れる理由は？

- ・ MPV はインドネシアで、もっとも人気のあるセグメントである。
- ・ この車は 17 年を目指して開発しているが、他社と比べても商品力のある車と思っている。インドネシア以外にも需要があるのではないかと考えており、インドネシア国内向けだけでなく、輸出も出来る車として開発している。
- ・ また、年内にタイで生産するパジェロスポーツの新型車もインドネシアで生産する計画。
- ・ 当面は、この2車種と、もともとインドネシアで生産していた『コルト L300』の3車種の生産を考えている。

以上