

2015 年度第1四半期決算発表
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 7 月 30 日(木)16:30～17:15

1Qの営業利益実績は上期目標500億円に対して進捗が良くない印象。要因・地域別及び為替を除いたベースで計画に対してどうだったか教えてほしい。

- ・ 1Q の計画は公表していないが、計画に対しては、為替の好転もあり全体では上ぶれて進捗したと評価している。
- ・ 卸売台数は計画通りだったものの、台数・車種構成等による利益が若干マイナスとなった。販売費はプラスに効いている。
- ・ 為替の好転分を除くと、計画からは若干未達であった。

欧州の台数・車種構成等が△64億円の減益となったが、西欧他・ロシア他の分解、要因別に教えてほしい。

- ・ 地域別内訳は西欧他が△78 億円、ロシアが+17 億円。
- ・ 西欧他は台数・ミックスが△70 億円で残りが売価影響。一方、ロシア他は台数・ミックスが△14 億円、売価が+31 億円だった。
- ・ 『アウトランダーPHEV』の卸売が 8 千台から 3 千台と、△5 千台減となったことが大きい要因である。

『アウトランダーPHEV』の小売台数に比べて卸売台数が少なかったことが、台数・車種構成等のマイナス影響が大きかった要因と考えて良いか。

- ・ ご理解の通りで、『アウトランダーPHEV』の卸売台数減による台数・ミックス影響が大部分で、売価影響は数億円程度。

1Qの『アウトランダーPHEV』の小売は7.6千台だが、卸売台数はどうだったか。

- ・ 1Q の卸売台数は4千台で前年同期比△7千台となった。

米国工場閉鎖費用について。従業員への一時金等費用も出てくると思うがその規模感は？来期以降の浮揚効果を可能な範囲で教えてほしい。

- ・ 14 年度決算で米国生産設備は減損済であり簿価は殆ど残っていない。
- ・ 1Q 決算では、その関連費用は出ていない。
- ・ 先日発表したとおり、これから売却先を探し、それがうまくいかなければ閉鎖となるが、見積りがケースによって違う為、一時費用についてはお答えできる状況にないが、閉鎖となれば従業員への一時費用などがかかるだろう。
- ・ 来期以降の浮揚効果は 100～150 億円くらいはあると思っている。

足許のタイでのマーケット状況とMMCの販売状況を教えてください。回復のサインは見えていないのか？

- ・ 期初はタイの総需要は83万台くらいと見ていた。
- ・ 経済の不振、販売金融審査の厳格化の状況は変わっておらず、今年度の総需要は70～80万台のレベルにいとてしまうと懸念している。
- ・ 当社の7月の販売状況も、前年同月比△3割程度の見通しとなっており心配している。
- ・ また、8月1日発表、10月発売の『パジェロスポーツ』の新モデルへの切替もあるが、第2四半期以降、受注状況をよく見ていく必要がある。

2Qの『アウトランダーPHEV』のグローバルの小売・卸売の見通しは？特に1Qに4千台だった卸売が、どこまで上がっていくのか？

- ・ 2Qの小売は10千台、卸売は14千台。通期では小売41千台、卸売45千台の計画。

欧州市場における『アウトランダーPHEV』に対する手ごたえは？

- ・ 外観を大幅に変えて、目立つデザインになった。乗り心地も良くなった。
- ・ 特に環境性能に対して補助金が充実している国では人気を博している。
- ・ それなりの値段がするので、これまで高級車からの乗り換えが多いこともあり、内装を大きく見直し、静粛性も向上させた。
- ・ 新型については、店頭での事前のご説明では評価を頂いており、ディーラーからの受注も順調であり、これを小売につなげていきたい。

資材費等コスト低減について、ネットで4億円となっているが、少ないように思う。何か特殊な要因があるのか？2Q以降は挽回できるのか？

- ・ 4億円の中には、工場経費も含めている。グロスの資材費低減だけだと11億円となっており、商品力向上によるコスト増加分の14億円を戻すと、従来ベースで考えれば25億円の低減となっている。スタートとしては若干低いとは思う。
- ・ 資材費コスト低減はランニングでコストを下げるのは難しい。新型車を出した後か、年式変更をした時に、資材費低減は実現する仕組み。
- ・ 前年同期で見ると、EKスペースの投入があったが、今期に関しては、新型車もなく、通常のランニングのみの低減となっている。
- ・ 2Q以降は、16型の『アウトランダー』や『アウトランダーPHEV』、下期には『パジェロスポーツ』が投入されるので、今後これらのコスト低減効果が出てくる。

小売台数について、米国、西欧、中東・アフリカで伸びているということだが、どういうモデルが伸びているのか？

- ・ 北米の小売台数は7千台増加。車種の内訳としては、『ミラーージュ』がプラス4千台、『ASX』が2千台の増加となっており、この2車種が大きい。
- ・ 西欧は、約12千台プラスとなったが、『ミラーージュ』がプラス4千台強、『ASX』がプラス4千台弱、『アウトランダー』、『トライトン』がプラス1千台となった。

- ・ 中東・アフリカについては、『ランサー』がプラス7千台、『パジェロ』がプラス2.5千台となっている。

新型『トライトン』のグローバル展開の状況は？

- ・ タイからスタートし、オーストラリア、西欧、中東と展開し始めた。西欧については、まだ本格的に発売を開始していない。
- ・ 特にタイは市場の回復が想定以上に遅れていることもあり、計画台数を下回っている。小売は(計画に対し)10%~15%くらい落ちている。
- ・ 豪州は拡販期が5,6月であるが、旧型車が残っており、その売り切りを行っていたため、6割くらいの状況。
- ・ 中東はほぼ予定通りに販売は進んでいる。
- ・ まずは、タイの販売を梃子入れしていくことがポイントだと思っている。

仕向地別の営業利益を見ると、国内が厳しかったと思うが、2Q以降どのように改善を図っていくのか？通期はブレークイーブンの計画だが、その実現可能性は？

- ・ 国内は、一番厳しい地域と認識している。
- ・ 1Qは想定以上に、軽自動車の販売が伸びなかったり、『アウトランダーPHEV』の新型車の切り替え時期ということもあり、1Qとしてのスタートは良くなかったと認識している。
- ・ 2Q以降、新型『アウトランダー』と『アウトランダーPHEV』で台数を挽回していきたい。
- ・ 軽自動車については厳しい状況ではあるが、対前年同月比で見ると6月は82%まで上がってきているので、7月以降もこの上昇ペースを維持したい。
- ・ 通期での黒字化は難しいところまできており、今後の販売状況も見ながら、見極めたい。

1Qで特別利益を計上している理由は？MMNAの工場閉鎖により、税金費用で変動があれば教えて頂きたい。

- ・ フィリピンでの旧工場の売却益が1Qに入っている。売却益は94億円。
- ・ 税金部分において、フィリピンの旧工場売却に伴う税負担は入っているが、MMNA絡みのものは入っていない。

以上