

2015 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： 2016 年 2 月 3 日(水) 16:45～17:45

アウトランダーPHEV、パジェロスポーツの年間の販売計画に対し、進捗状況を教えて頂きたい。今回は10月公表の計画に変更はあるのか？また、パジェロスポーツは新税制変更後の受注状況、販売動向に変化があれば教えて欲しい。

- ・ アウトランダーPHEVについては、42 千台の計画に変更はない。
- ・ パジェロスポーツについても、旧型、新型合わせて、81 千台の計画に変更はない。
- ・ なお、新型パジェロスポーツは、昨年8月8日から受注開始して25 千台の受注があった。
- ・ 1月から税制の変更で物品税が5%上がるため、12月では一部駆け込み需要があったと考えている。

2020年度に主要プラットフォームを4つに絞るということだが、100万台規模のMMCとしては、まだプラットフォームは多い印象があるがどうか？同じ規模のメーカーではフレーム車や軽自動車を持っておらず、プラットフォームの数はMMCより少ないが、どう考えているか？

- ・ この先、2024年～2025年には、1車種あたり20万台販売できる車種を4車種くらい持てると思っている。
- ・ 軽自動車は日産と協業でかなりのボリュームを生産しているので、軽自動車のプラットフォームが過剰ということではない。そういう意味で、4プラットフォームは多くはないと考えている。

米国工場の閉鎖費用として、今期特別損失が150億円出ているが、これで全てか。来期も計上するのか？また、米国生産終了に伴う浮揚効果は100億円以上という話であったが、これに変化はあるか？

- ・ 第3四半期で153億円を計上した。主なものは11月の解雇に伴う補償金など。
- ・ 今年度は、第4四半期においても一部計上するものがあるが、その金額としては30億円程度と思う。
- ・ 従って、15年度は米国工場の閉鎖費用として、180億円くらいの特別損失が出ると見ている。
- ・ 完成車の生産は昨年11月に終了したが、部品生産は5月頃まで継続するので、それに関わる従業員の解雇費用などもあり、来年度にも一部その費用が出てくる。
- ・ 営業利益ベースでの浮揚効果の見方は変わっていない。16年度については、米国工場の固定費削減効果が1年を通して出てくると見ており、100億円くらいは業績の浮揚効果が出てくると見ている。

PHEVとEVの投入時期は？

- ・ EV、PHEVはベース車投入後、1年以内に投入することで開発を進めている。

今回、設備投資見通しを1050億円から750億円に300億円減額しているが、その要因は？

- ・ 大きい要因は2つであり、フィリピンでの現地生産事業への追加投資タイミングの見直しと物流拠点再編に係る土地取得の繰延によるもの。

新車投入後の生産能力は十分か？

- ・ 現状持っている国内および海外の工場の中で生産可能なようにアロケーションしていく考えであり、基本的には今の工場の中で吸収する前提。
- ・ インドネシアでは、16万台の生産能力を計画しているが、これは拡張できるようになっており、フィリピンも5万台から10万台まで拡張できる。こういった状況も踏まえ、アロケーションを考えていく。

PHEV、EVの差別化要因は？ どういうところが強みか？

- ・ 今回ご紹介したSUV3モデルの共通のポイントとしては、全てツインモーターの4WDで開発するという点。
- ・ 基本は前も後ろもモーターで走るため、変速ショックがなく、立ち上りのトルクも大きく、静かで滑らかであるという特徴がある。EVの技術をそのまま持ち込んだ4WDシステムであることが強み。

9ヶ月の営業利益の進捗は8割を超えている。4Qで利益が減る要因について教えてください。

- ・ 不安要素としては、中国の景気の減速の影響。通期では、卸売を11千台下方修正したが、このうち半分は中国で台数を引き下げている。また、原油安による新興国での景気の影響も考えられる。
- ・ 研究開発費、間接員労務費も前年同期で見れば、悪化サイドになる。
- ・ 資材費等コスト低減だけは一部挽回するとみているが、これらを総合的に見て、第4四半期は非常に厳しい状況で、前回公表を据え置くことにした。

タイのマーケットの見方について、15年度、16年度をどう見ているのかアップデートいただきたい。

- ・ 15年度の総需要はトラックバスを除き、72万台と見ている。16年度は微減の70万台くらいになるのではないかと見ている。
- ・ パジェロスポーツについては、1月は反動減で受注が減っているが、競争力のある車であり、当社としてはシェアを伸ばしていきたい。

以上