

2016 年度第1四半期決算発表
第一部アナリスト・機関投資家向け説明会 質疑応答要旨

■日 時： 2016 年 7 月 27 日(水) 17:05～17:50

欧州での販売戦略について教えて頂きたい。1Qに対して2Qは相当為替がネガティブに効いてくると考えている。こういった環境下でどうやって利益を出していくのか？今後の為替対応戦略を伺いたい。

- ・ 為替がアゲインストであることは、頭が痛いところ。欧州は、『アウトランダーPHEV』を中心に台数、利益を伸ばしてきた。そこを更に強化していくことが当社の基本的な考え方である。
- ・ 営業サイドとしても、為替が悪化すれば、合理的な範囲での値上げ対応を行っている。1Qにおいても為替の影響は値上げ対応で最小限に抑えたと理解している。
- ・ 『アウトランダーPHEV』については、従来説明どおり、比較的、利益幅は取れているので、そこを梃子にする。
- ・ 新しい動きとしてはドイツが補助金制度を導入する動きになっており、こちらはポジティブな動き。
- ・ 一方で、オランダイギリスなどでは補助金が減っているところもある。
- ・ その辺もよく見ながら、『アウトランダーPHEV』の新規参入メーカーもあるので、先行者メリットを活かしながら頑張っていきたい。

第1四半期の業績としてはどのように評価しているのか。当初、会社が持っていたイメージに対してどのような進捗か。また、タカタのエアバック費用については、乾燥剤なしのものは全て引き当てたという理解で良いか。

- ・ タカタのエアバッグに関して、乾燥剤なしのインフレーターについては、これで全て引き当て済み。対象は約 400 万台だが、昨年と今年度で引き当ては全て終わった。
- ・ 第1四半期の業績評価としては、市場措置費用の 135 億円を除くと昨年同期とほぼ同じ利益である。しかし、昨年は新車の投入前であり、そもそもの発射台が低かったと認識している。
- ・ 国内の軽自動車についてもお客様にお待ちいただいたこともあり、台数等については苦しい状況にある。2Q以降は、為替の動向も見ながら台数増加を図っていきたい。
- ・ 6月に発表した通期見通しに対して、ほぼオンラインで来ているが、更なる頑張りが必要だと思っている。

1Q増減益内訳について、資材費等コスト低減で55億円の実績となった。年間目標に対して進捗率が高いが、この背景は？ 燃費不正問題で数量が減り、コスト低減も目減りすると思っていたが、そのような心配はないのか。

- ・ 1Qにおいては、燃費不正問題が起こる前に、取引先との単価交渉が進んだため、そのコスト低減効果が出たものもある。
- ・ また、MMC 単体だけでなく、タイ子会社でもコスト低減活動を行っているが、MMC 単体より、タイの子会社の方がコスト低減が進んだ。
- ・ 2Q以降は、燃費不正問題によるコスト低減のブレーキが出てくると思っている。
- ・ 従って、1Q だけを見ると数字が良く見えるが、2Q 以降は厳しい。通期では計画値に近づけて

いきたい。

研究開発費の考え方は、今期もともと200億円増える計画になっている。1Q実績は200億となり、対前年同期で比べるとそれほど増えていない。どのようにして、増やしていくのか。開発費の使途やどうやって下期に増やしていくのか説明頂きたい。

- ・ 当社としては、研究開発費をもっと増やしていかなければいけないと思っており、課題の一つ。
- ・ 選択と集中を進める上で、他社と比べ、開発費を増やしていく考えに変わりはない。
- ・ 具体的には、新小型 SUV や『アウトランダー』の次期車、軽自動車の次期車など、戦略車の開発を進めていく。進捗率としては、21%だが、2Q以降できっちり使っていく。
- ・ それ以外にも4WD や電動化技術を進化させたいと思っている。
- ・ また、これからの時代で強化していかななくてはいけない、環境性能、安全性能、自動運転についても強化していく必要がある。
- ・ 開発人員面も、自動車業界の中では見劣りするるので、増強していきたい。
- ・ コーポレートの立場からもしっかりとフォローアップしていく考え。
- ・

『アウトランダーPHEV』だが、1Qの小売台数を教えて欲しい。通期見通しに対する進捗状況も伺いたい。

- ・ 『アウトランダーPHEV』の台数は小売台数ベースで計画に対し、若干のビハインド。第1四半期で見ると約6千台弱の実績となっている。計画では6.5千台を見込んでいた。
- ・ 通期見通しは35千台強という見込み。2Q以降、少しでも挽回していきたいという考えにあり、通期見通しについては今回変えていない。

以上