

Q1：今回の通期営業利益予想の修正で「諸経費の増」が膨らんでいるが、その内訳は？

A. 国内で、営業経費の掛からないOEMの台数が減った反面、自社ブランドでの販売台数が増えたことや、アジアでの諸経費も増えたことなど。

Q2：消費増税が決まり期末に向け懸け込み需要等が予想されるが、軽市場の見通しは？

A. 懸け込み需要の情勢がどうなるかはわからないが、軽自動車の全体需要は200万台ぐらいになるのではないかと見ている。その中で、当社は「目標シェア30%」ということで、期初の販売計画58万台を、今回60万2千台に上方修正した。駆け込みについては、軽自動車税問題の行方をみないと見通しは立たないが、2014年3～4月の2カ月間の合計で平均すると、案外減るのではないかと懸念もある。

Q3：7～9月における二輪事業の収益が改善しているが、この先の改善の見通しは？

A. 二輪の収益は、「台数」よりも「質」の充実を基本とし、コストダウンの徹底を先行させている。ニューモデルを投入し「積極策」に転ずるタイミングを図るが、欧米向けの収益が改善する一方で、アジアの見通しが立ちにくい。来年3月までを見て判断するが、「積極策」と「黒字化」のタイミングをどう合わせるかということなので、もう少し時間が欲しい。

Q4：軽自動車の税制についてどう見ているか？

A. 自動車工業会を中心とした団体は統一見解を既に出しているが、国際基準に照らし合わせると、軽自動車税の負担水準が国際基準であって、むしろ小型車以上が高すぎるから、これを安くすべきだということ。消費税に加え、自動車には取得税、重量税、自動車税といった過去の物品税の名残のような税や保有税が掛かっている。公共交通機関が未発達なため地方の必需品になっている自動車に対してのみ、そうした保有税負担を増やし、贅沢品、高級品であるダイヤモンドが消費税だけで良いという考え方は、ユーザーの方々の立場からみて非常に貧弱であり悲しい。

Q5：インドの下期以降のマーケットの見方と、回復のタイミングをどう見るか？

A. インドについては、現地の話でも来年の総選挙まではどうなるか情勢が掴みにくい状況。一方で、新任の中央銀行総裁に対する市場評価は高く、インドも6～7月ぐらいを底として、良くなりつつあり、マルチの販売についても、ゆるやかに進むのではないかと見ている。それと同時に輸出を伸ばしていきたい。輸出は前年を上回っていきたい。

Q6：アセアン地域、特にインドネシアの今後の収益貢献をどう見るか？

A. インドネシアは労働争議の問題があり、同国も来年には総選挙を控えている。むしろ経済政策よりも、そうした労働争議などを国がどう解決していくかという面で、今の情勢ではインドに比べ楽観視していない。

Q7：インドネシアのLCGCは商品的に戦っていけるか？

A. 私どものワゴンRは、軽自動車のボディを使っているため、他社の車に比べて横幅が少ない反面、天井が高い。インドネシアの方々も乗りやすい車と思う。後発として、適切に対応していきたい。