

2015年3月期 通期決算説明会



ダイハツ工業株式会社
2015年4月27日
取締役社長 三井正則

将来見通しに関する注意事項

このプレゼンテーション資料に記載されている当社、子会社および関連会社の業績見通しは、現時点で把握している情報にもとづき、当社が判断したものです。

実際の業績は、今後の経済動向、市場の需要、為替レートの変動、税制や諸制度など、様々なリスクや不確定要素に左右されます。

従いまして、実際の当社業績は、見通しと大きく異なる結果になる場合があることを、あらかじめご了承ください。

投資に関する最終決定は、上記の点を踏まえ、投資家の皆様ご自身の判断で行なわれるようお願いいたします。

当プレゼンテーション資料に掲載された情報に全面的に依拠して投資判断を下されることはお控えくださいますようお願いいたします。

[業績] (2015年3月期 通期 (2014年4月～2015年3月実績))

売上高	1兆8,171億円	(前年比 95%)
営業利益	1,106億円	(同 75%)
経常利益	1,271億円	(同 78%)
当期純利益	681億円	(同 81%)

[業績トピックス]

国内外での競争激化、インドネシアルピア安による為替影響、将来に向けた開発、設備投資を積極的に行ったことで、減収減益となった

決算概況【販売台数】通期実績(4-3月)

2

単位:千台

	2014年度 ('14/4-'15/3)	2013年度 ('13/4-'14/3)	前年比
軽自動車	687	699	98%
登録車	2	3	70%
国内販売	689	701	98%
海外販売	395	408	97%
グローバル販売	1,085	1,109	98%

決算概況【販売台数】第4四半期実績(1-3月)

3

単位:千台

	2014年度 4Q ('15/1-3)	2013年度 4Q ('14/1-3)	前年比
軽自動車	203	222	91%
登録車	0.4	0.6	75%
国内販売	204	223	91%
海外販売	101	102	99%
グローバル販売	305	325	94%

決算概況【売上高・利益等(連結)】通期実績(4-3月)

4

単位:億円

	2014年度 ('14/4-'15/3)	2013年度 ('13/4-'14/3)	増減	前年比
売上高	18,171	19,132	△961	95%
営業利益	1,106	1,467	△361	75%
経常利益	1,271	1,634	△363	78%
当期純利益	681	836	△155	81%
中間配当金	22円	22円		
期末配当金	26円	34円		
年間配当金 (1株当たり)	48円	56円		

決算概況【売上高・利益等(連結)】第4四半期実績(1-3月)

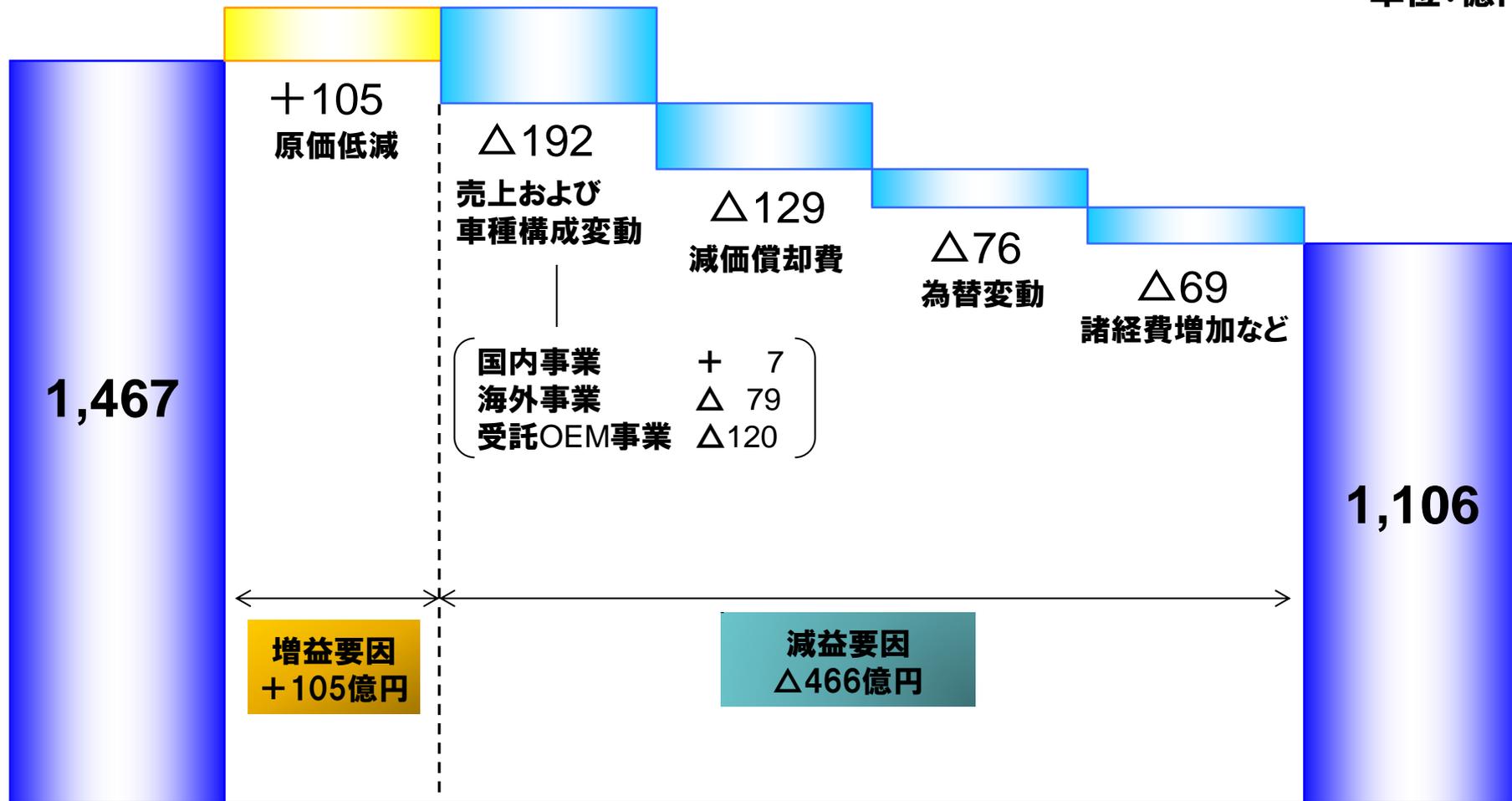
5

単位:億円

	2014年度 4Q('15/1-3)	2013年度 4Q('14/1-3)	増減	前年比
売上高	5,490	5,596	△106	98%
営業利益	595	507	88	117%
経常利益	633	548	84	116%
当期純利益	402	324	77	124%

決算概況【営業利益変動要因(連結)2014年度通期実績(対前期)】

単位:億円

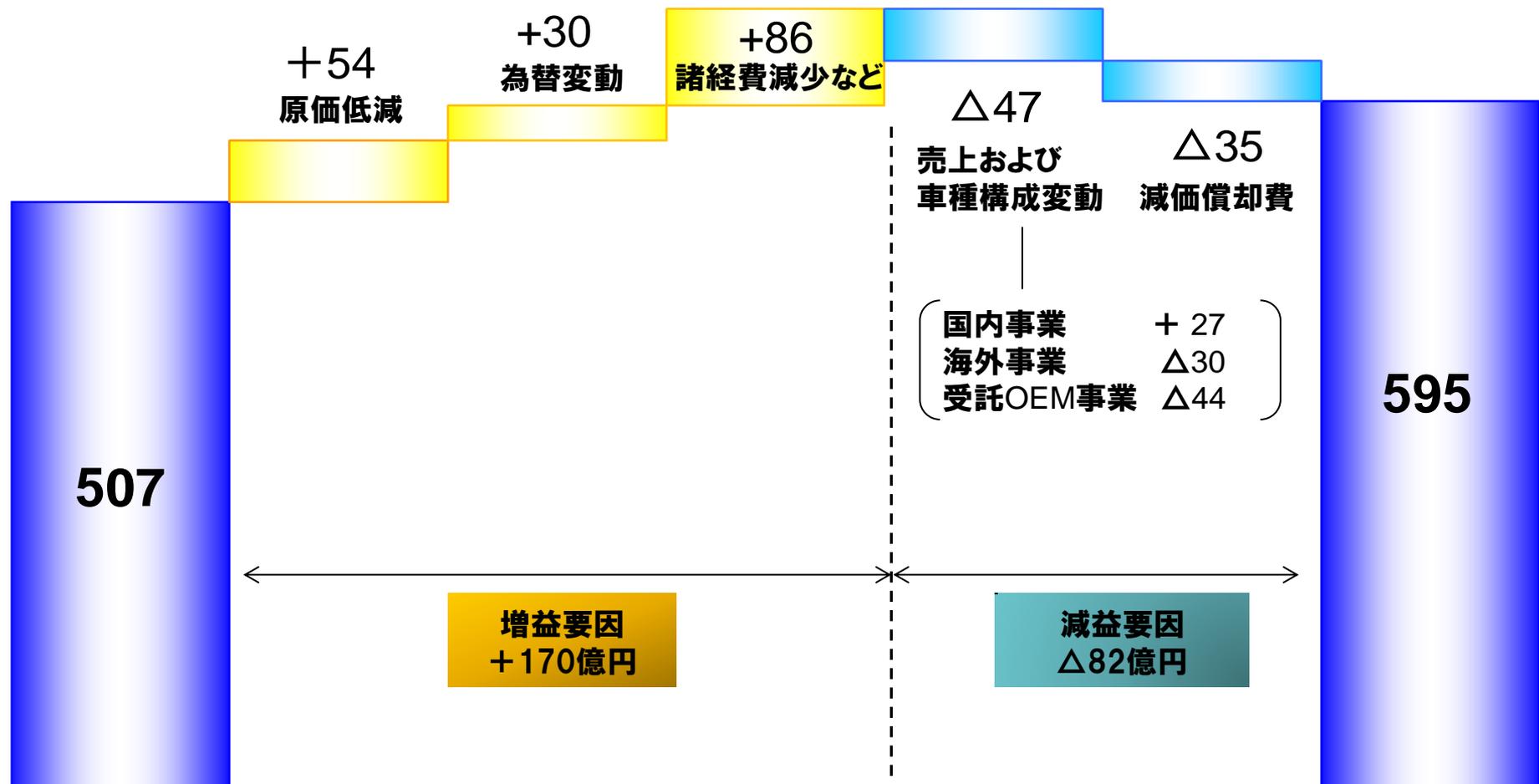


2013年度通期
(’13/4-’14/3)
営業利益 実績

2014年度通期
(’14/4-’15/3)
営業利益 実績

決算概況【営業利益変動要因(連結)第4四半期実績(対前年同期)】

単位:億円



2013年度4Q
('14/1-' 14/3)
営業利益 実績

2014年度4Q
('15/1-' 15/3)
営業利益 実績

単位:千台

	2014年度 ('14/4-'15/3)	2013年度 ('13/4-'14/3)	前年比
軽市場	2,173	2,262	96%
ダイハツ軽	687	699	98%
シェア	31.6%	30.9%	-

- ◇昨年度は新型車6機種を投入
- ◇9年度連続で軽シェアNo.1を獲得
- ◇ムーヴ/タント/ウェイクの販売比率が増加



「タント」
(2014年度軽車名別ランキング1位)

国内事業【軽販売実績】第4四半期実績(1-3月)

9

単位:千台

	2014年度 4Q ('15/1-3)	2013年度 4Q ('14/1-3)	前年比
軽市場	635	735	86%
ダイハツ軽	203	222	91%
シェア	32.0%	30.2%	-



「ウェイク」(2014年11月発売)

[2015年度(4-3月)市場見通し]

2015年度 自工会公表値：190万台（前年比 87%）

[2015年度(4-3月)ダイハツ軽販売見通し]

2015年度：63万台（前年比 92%）

[2015年度(4-3月)の取り組み]

- ◇商品ラインナップの強みを生かした拡販推進
- ◇今期もお客様に求められる魅力的な新技術、
新商品を投入し、ラインナップを一層充実化
- ◇東日本を軸とした営業改革を加速

<スマートアシストII>



「ムーヴ」(スマートアシストII搭載)



カメラ

小売データ(ダイハツ調べ) / 3月は速報値 / 単位:千台

<販売台数>	2014年度 ('14/4-'15/3)	2013年度 ('13/4-'14/3)	前年比
インドネシア市場	1,149	1,241	93%
ダイハツ車	178	188	95%
シェア	15.5%	15.1%	-

<生産台数>			
ダイハツ車	189	206	92%
トヨタ車(受託・OEM)	302	344	88%
合計	491	550	89%

◇市場停滞・競争激化により販売台数は減少するも、シェアは微増となり2位を維持

[2015年度(4-3月)市場見通し]

2015年度: 115万台 (前年比 100%)

- ◇景気減速により市場は足踏み
- ◇競争環境の厳しさは今後も継続

[2015年度(4-3月)ダイハツ販売見通し]

2015年度: 18万台 (前年比 101%)

[2015年度(4-3月)の取り組み]

- ◇**アイラ・グランマックス**を中心に拡販継続
- ◇2015年央に**新しいエンジン生産ライン**稼働予定
- ◇**原価低減、現地調達**を一層推進
- ◇ADM生産車の**輸出強化**



LCGC対応小型車「アイラ」

プロドゥア決算期:1-12月 / 単位:千台

	2014年 ('14/1-12)	2013年 ('13/1-12)	前年比	2015年 1Q ('15/1-3)	前年比
マレーシア市場	666	656	102%	166	104%
プロドゥア	196	196	100%	57	130%
シェア	29.3%	29.9%	-	34.3%	-

- ◇2014年販売台数は19万6千台で、9年連続シェアNo.1を維持
- ◇2014年9月発売の新型アジアが引き続き好調



2014年9月発売
新型国民車「アジア」

[2015年(1-12月)市場見通し]

2015年: 70万台 (前年比 105%)

◇2015年は対前年比で着実に伸長

◇原油安による景気減速、消費税導入・リングgit安による市場影響を注視

[2015年(1-12月)プロドゥア販売見通し]

2015年: 23万台 (前年比 117%)

[2015年(1-12月)の取組み]

◇販売好調の**新型アジア**、1月にマイナーチェンジした**マイヴィ**を中心に拡販推進

◇競争力強化のため**構造改革**を継続

◇2016年稼動予定の**新エンジン会社立上げ準備**



「マイヴィ」
(2015年1月マイナーチェンジ)

単位:千台

	2014年度 ('14/4-'15/3)	2013年度 ('13/4-'14/3)	前年比
受託・OEM(国内)	183	233	78%
受託・OEM(海外)	302	344	88%
合計	485	577	84%

◇国内は軽OEM車、海外はインドネシアで受託車が減少

決算概況【2016年3月期 通期業績予想（連結）】

16

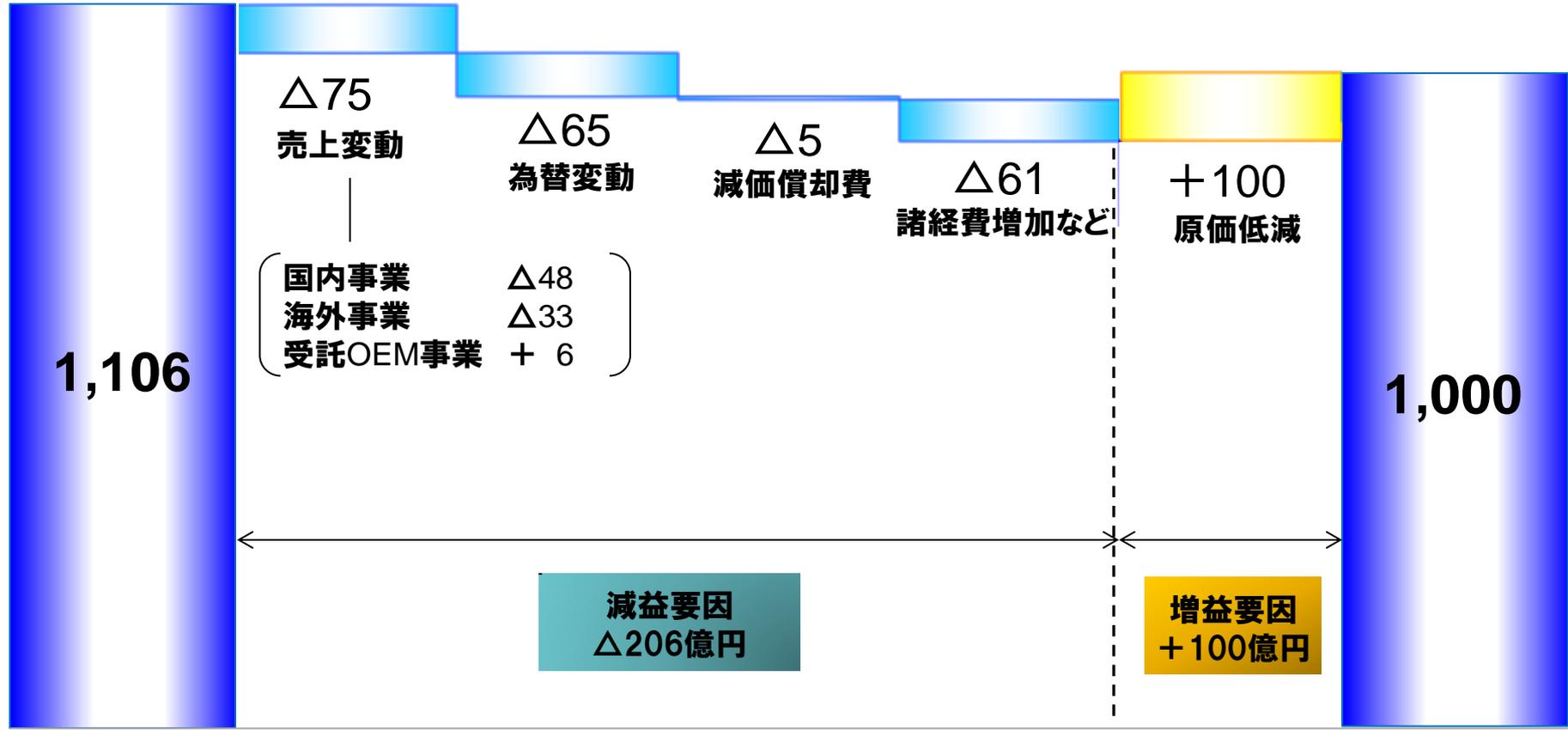
単位：億円

	2016年3月期 通期予想	2015年3月期 通期実績	前年比
売上高	17,700	18,171	97%
営業利益	1,000	1,106	90%
経常利益	1,100	1,271	87%
当期純利益※	600	681	88%
為替レート	2016年3月期 通期予想	2015年3月期 通期実績	
ドル(円/\$)	115	108	
ルピア(Rp/\$)	12,800	12,000	
リングgit(RM/\$)	3.6	3.3	

※2016年3月期通期予想は「親会社株主に帰属する当期純利益」に読み替え

通期業績予想【営業利益変動要因(連結)2015年度予想(対前期)】

単位:億円



2014年度
('14/4 - '15/3)
営業利益 実績

2015年度
('15/4 - '16/3)
営業利益 予想

- ◇2014年度は**新商品6機種投入**や営業活動により、
軽のトップランナーとして市場を牽引、**軽シェアトップ**獲得
- ◇しかし、国内、インドネシアとも市場停滞、競争激化により、
外部環境は依然厳しい
- ◇**抜本的改革を推進するも、成果の刈り取りはこれから**

<国内事業>

◇有力商品の**拡販、拡充**

◇長期的な市場減少を見据え、体質強化の一環として
営業改革を加速

1. 弱点である東日本を強化

◆東京での営業機能強化に向け**組織改正を実施**(4月1日)し、
新たな市場を開拓

2. 国内販売会社の経営基盤強化

◆メーカーでの取り組み

⇒バリューチェーン事業を支える**仕組みの提供**

(ITインフラ整備、バリューチェーン領域の新商品開発)

◆販売会社での取り組み

⇒バリューチェーン事業強化による**保有ビジネスの基盤拡大**

<受託OEM事業>

これまで培ってきた開発力（低燃費、低価格、安全性、超短期開発）を活用し、**OEMビジネスを拡大**

<海外事業>

1. インドネシア・マレーシア事業の強化

- ◇ **既存商品の販売最大化**
- ◇ **収益拡大を目指しバリューチェーンを強化**

2. 新規海外事業の育成

- ◇ **今年5月から中国向けトランスミッション供給を開始**
- ◇ **トヨタとの協業を深め、アジア域内でのビジネスを拡大**

- ◇軽で培ってきた**商品力は大幅に向上**
- ◇引き続き**久留米開発センター**にて新規技術開発、
技術手の内化、原価低減を推進
- ◇今後さらに**OEM事業や海外事業**への活用を推進

お客様に信頼される会社を目指し、改革を実行