



テスラ・モーターズ 投資家向けプレゼンテーション 2011年度第3四半期

将来見通しに関する注意事項



本プレゼンテーションには、①「モデルS」、「モデルX」、及び「Gen III」の開発、テスト、パフォーマンス、価格、特性、開発スケジュール、発売、ならびに台数の見通し、②売上高、売上総利益、及び費用の目標達成能力、③工場におけるテスラの自動車生産能力、④ダイムラー及びトヨタ自動車との開発プログラムのスケジュール、ならびに同プログラムから予測される経済的な結果、⑤「モデルS」と「モデルX」を開発するため現在入手可能な資金の充足度、⑥「モデルS」の高速充電機能、⑦新しいインタラクティブな小売戦略と将来の開店計画を実施するテスラの能力、などの将来見通しに関する記述が含まれており、リスク及び不確実性を内在しております。これらの将来に関する記述は、テスラの経営陣の現在の予測に基づいており、リスクや不確実性を有することから、実際の業績はこれらの記述と大きく異なる可能性があります。

実績が見通しと大きく異なる結果を招き得る重要な要因として、①市場における電気自動車の一般的な受け入れ状況や「モデルS」及び「モデルX」などテスラの新車種の受け入れ状況、②製造設備の建設など「モデルS」の設計や製造、発売、資金調達の遅延、③「モデルS」の発売に先駆ける売上高減少に伴うリスク、⑤パワートレイン・システムの目標性能の達成、⑥自動車市場における競争、⑦テスラのブランド確立や維持、強化能力、⑧電気自動車に対する政府や経済インセンティブの低下及び廃止、⑨新しい双方向小売戦略と新店舗開店プランの実施能力、ならびに⑨2011年8月12日に提出した10-Q(四半期報告書)の”リスク要因”と”MD&A”(経営成績の分析)の項に示されたリスクと不確実性、などが挙げられますが、これらに限られるものではありません。テスラはこれらの将来見通しに関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。

発展のタイムライン



過去

現在

未来

成功継続の土台を構築

価値創造に注力
(2012/2013年)

刺激的な未来への
ドライブ



過去の成功 ...

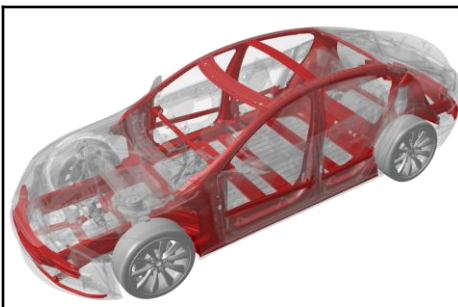
... それが未来を創る

2012年半ばまでに画期的な「モデルS」の納車開始

経済的ポテンシャルの実証

- フル稼働されていない資産の最大活用
- 高い成長余地と収益性

過去の成功...それが未来を創る



電気自動車
知的財産

- フル充電での走行可能距離でトップ
- 電池パックのコストでトップ(他社より何年も先行)
- 電池パックの安全性、信頼性、寿命を立証済み



「ロードスター」の
成功

- テスラ・ブランドが電気自動車(以下EV)のリーダーとして確立
- 安全性・信頼性立証済み
- EVの走る楽しさと快適さを実証



パートナーシップ

- ダイムラー、トヨタ、パナソニックによる投資
- ダイムラーとトヨタからの受注がテスラ技術を立証



成長の基盤

- NUMMI(旧ゼネラルモーターズ/トヨタ自動車合併の工場)の買収(4,200万米ドル)
- 自社店舗とサービス機能

世界クラスの技術と自動車経営陣

発展のタイムライン



過去

現在

未来

成功継続の土台を構築

価値創造に注力
(2012/2013年)

刺激的な未来への
ドライブ



過去の成功 ...

... それが未来を創る

- 2012年半ばまでに画期的な「モデルS」の納車開始
- 経済的ポテンシャルの実証

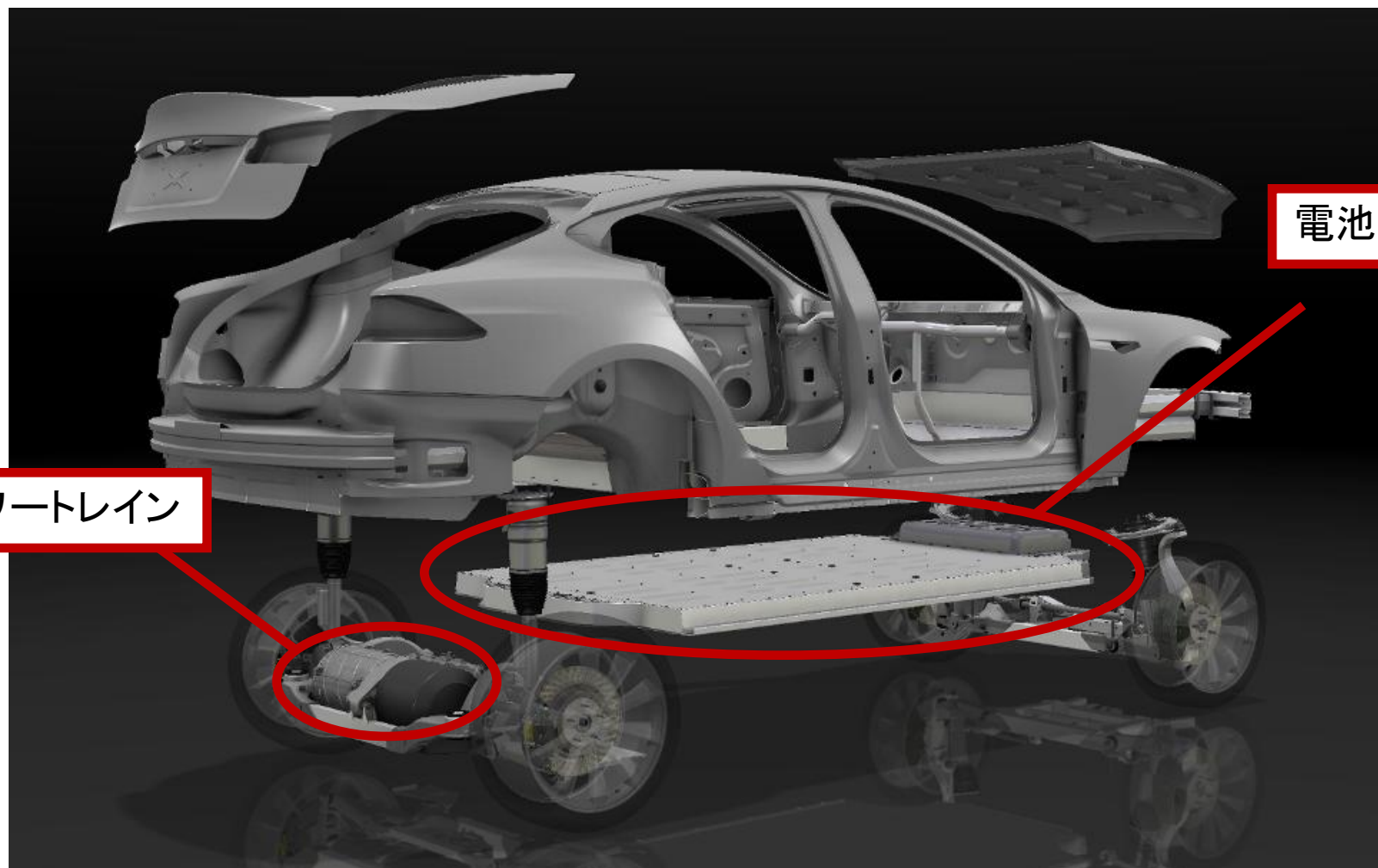
フル稼働されていない
資産の最大活用

高い成長余地と収益性

従来の EV 構造を S プラットフォームが一新



- 世界初の電気自動車 (EV) 専用の量産プラットフォーム
- EV 専用プラットフォームの全てのメリットを享受



パワートレイン

電池パック

「モデルS」がプレミアム・セダンのコンセプトを一新



✓ 革新的インテリア

- 乗車定員 大人5人+子供2人
- 車体の前後に収納スペースを設置
- 17インチ・タッチスクリーンを搭載

✓ トップクラスの性能と操縦性

- 瞬時的に最大トルクを達成
- 低重心 + 高いねじり剛性
- スムーズで静かな走り
- 優れたトラクションコントロール

✓ 目標安全性能: 五つ星

- 新安全基準で五つ星
- 軽量かつ強いアルミ・ボディの構造
- 側突時の構造体侵入を抑制する車体設計

✓ 信頼性の向上

- 可動部品点数が少ない
- ブレーキ寿命が長い
- サービス要員の派遣

✓ 走行コスト低減

- 燃料費を年間2,000米ドル (15.2万円) 程度節約*
- オイル交換不要



✓ 高効率 = エコフレンドリー

- エネルギー効率がガソリン自動車を大幅に上回る
- 排ガスゼロ
- 再生可能電池パック

テスラ・モーターズ「モデルS」

【走行コスト低減の計算根拠】

「モデルS」の走行コスト : **3.3セント/マイル** ①

* 300マイル走行時のコスト

* エネルギー省による平均電気料金 (11.8セント/kWhに基づく)

スポーツセダンの走行コスト : **20セント/マイル** ②

* ガソリン代: 4米ドル/ガロン、燃費: 20マイル/ガロンで試算 (4米ドル/ガロン ÷ 20マイル/ガロン)

走行コスト低減 = (② - ①) × 年間走行距離
= **2,000米ドル/年**

* 年間走行距離 = 12,000マイル

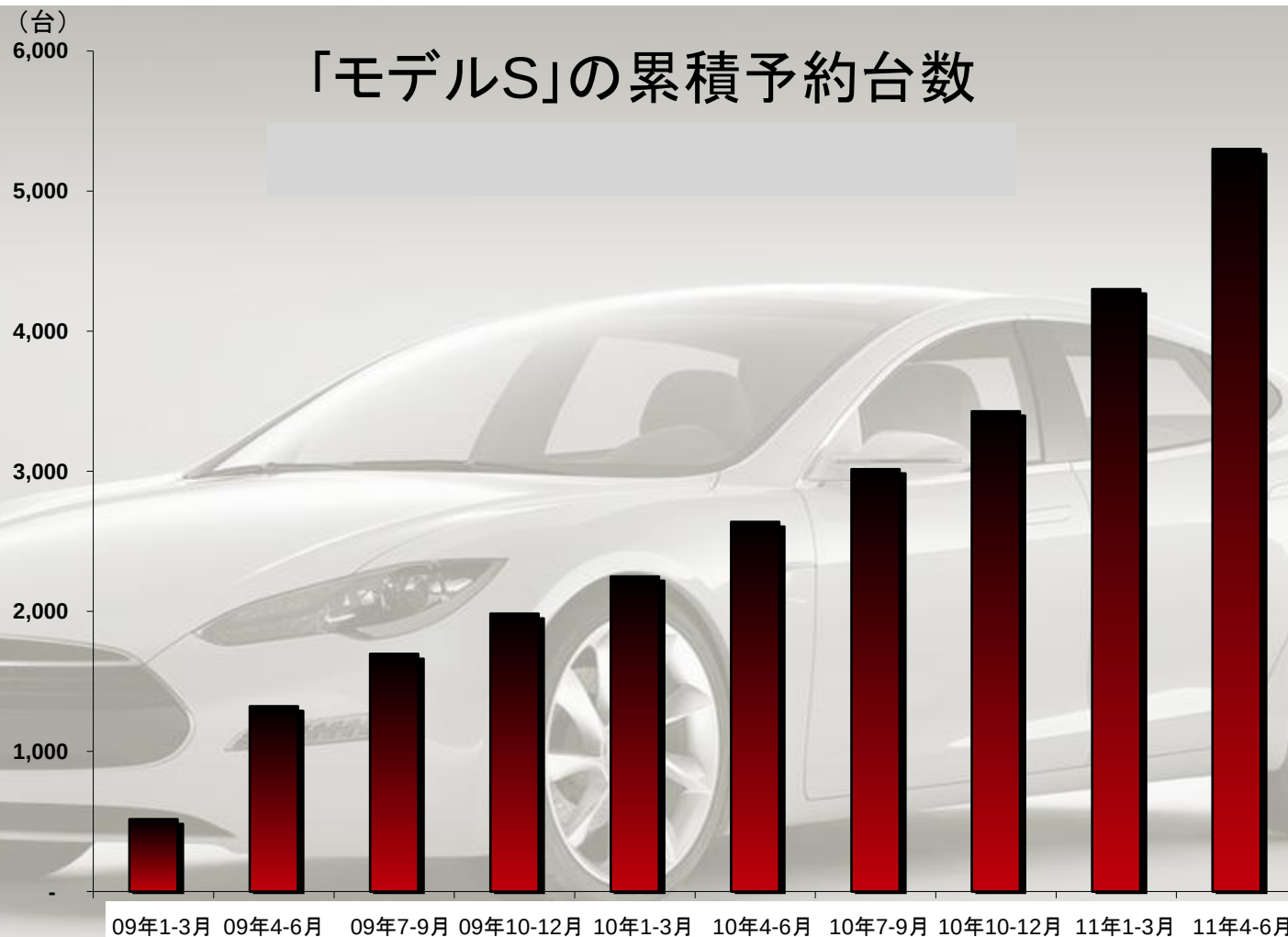
※ 上記は全て1米ドル=76円で円換算

TESLA

予約台数が旺盛な需要を示唆



「モデルS」の累積予約台数



予約は5,000米ドルから(払い戻し可能な頭金)
販促活動は軽微にとどまっている

「モデルS」プログラム – 予定どおり進行中



✓ 完了済み

進行中

計画中...

	一次試作	二次試作	量産試作
実施期間	10年10-12月 – 11年4-6月	11年7-9月 –11年10-12月	12年1-3月 – 12年4-6月
設計	プロトタイプ設計	生産設計	生産設計
金型	プロトタイプ用	プロトタイプ用/量産用	量産用
製造工程	プロトタイプ用	プロトタイプ用/量産用	量産用
実施項目	システム統合の確認 信頼性 安全性試験 性能チューニング	工場準備 品質改善 安全性試験 性能チューニング マーケティング	認証 最終調整 量産立ち上げ

「モデルS」プログラム – 当初計画どおりに進捗

発展のタイムライン



過去

現在

未来

成功継続の土台を構築

価値創造に注力
(2012/2013年)

刺激的な未来への
ドライブ



過去の成功 ...

... それが未来を創る

- 2012年半ばまでに画期的な「モデルS」の納車開始
- 経済的ポテンシャルの実証

- フル稼働されていない資産の最大活用
- 高い成長余地と収益性

経済的ポテンシャルを実証



- 2011年
 - 「モデルS」の基準価格発表
 - 「モデルS」の全重要部品の調達先選定
 - 2011年上半期の売上高と利益率がコンセンサス予想を上回った
- 2012年
 - 2012年半ばまでに「モデルS」の納車開始
 - 「モデルS」を5,000台納車
 - 2012年末までに営業キャッシュフローを黒字化
- 2013年
 - 「モデルS」と「モデルX」を20,000台納車
 - 2013年第4四半期までに「モデルX」の納車を開始
 - 売上総利益率25%
 - 決算黒字化

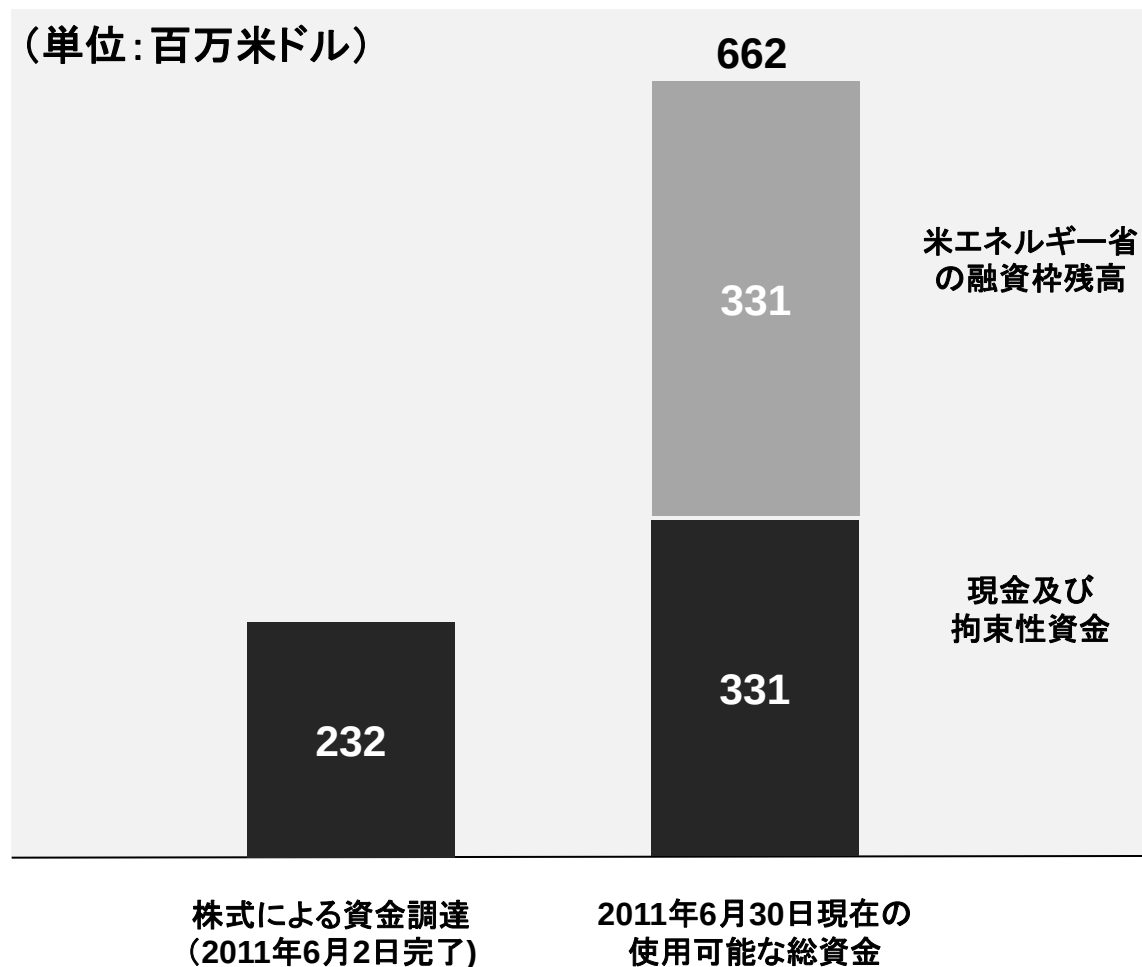


ロードスター



モデルS

目標達成に必要とする資金を確保済み



「モデルS」及び「モデルX」のために新たな資金調達は不要

発展のタイムライン



過去

現在

未来

成功継続の土台を構築

価値創造に注力
(2012/2013年)

刺激的な未来への
ドライブ



過去の成功 ...

... それが未来を創る

- 2012年半ばまでに画期的な「モデルS」の納車開始
- 経済的ポテンシャルの実証

- フル稼働されていない資産の最大活用
- 高い成長余地と収益性

EVプラットフォーム戦略 = 迅速かつ低コストの製品開発



モデルS
開発費用 約5億米ドル



モデルX
開発費用 約1.5億米ドル

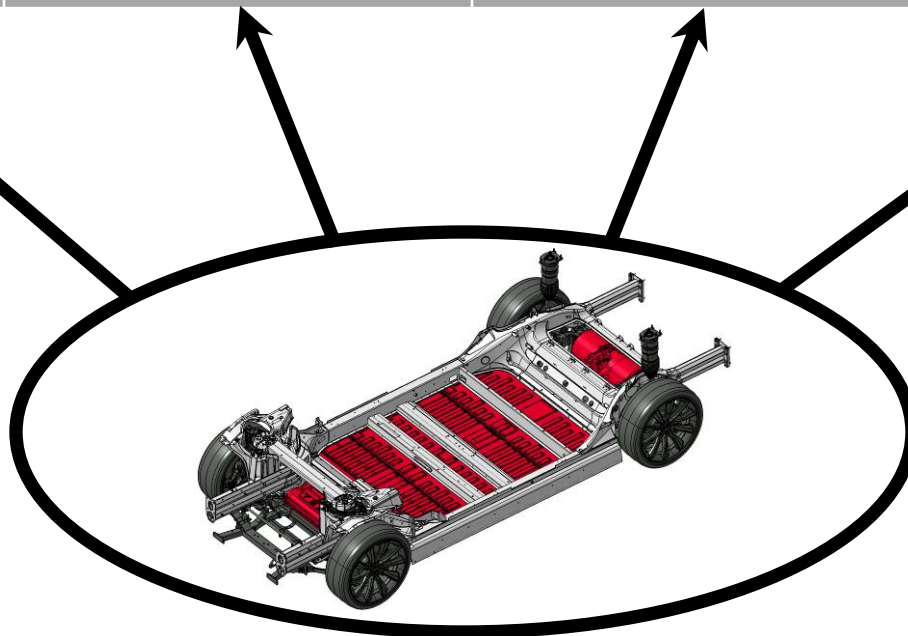


将来の製品



将来の製品

- 画期的なパッケージング
- 柔軟に適應できるプラットフォーム



- 共通のパワートレイン
- エミッション関連コストはゼロ

電動パワートレイン独特のメリットを活用

順次、新製品を投入



ロードスター

- 2008年販売開始
- 30カ国以上で1,800台超を販売済み
- 累計走行距離1,300万マイル(2,080万キロ)を突破

ロータス・エリーゼ
のプラットフォーム
の改造版



モデルS

- 2012年半ばに発売予定*
- 年間販売台数20,000 台、価格は49,900米ドルより*
- 世界初のEV専用の量産プラットフォーム



モデルX

- 2011年末までに発表
- 2013年後半に納車可能*
- 年間販売台数10,000 – 15,000 台*
- “S”プラットフォームを使用

テスラの
“S” プラット
フォーム



モデルS派生車種

- “S” プラットフォームを適用した新車
- 発売時期未定



Tesla Gen III

- やや小型の車種で価格は30,000米ドルから*
- 一般層をターゲットにしてボリューム増を狙う
- 発売時期未定

テスラの
“Gen III”
プラットフォーム

* - 時期、台数、価格は見通し(代替燃料自動車購入に対する米税控除 7,500米ドルを差し引いた金額、控除制度は終了の可能性あり)

最新技術を導入した製造工程



シュラー社製プレス機



シャーシ組み立てロボット



「モデルS」と塗装ロボット



室内テスト走行路

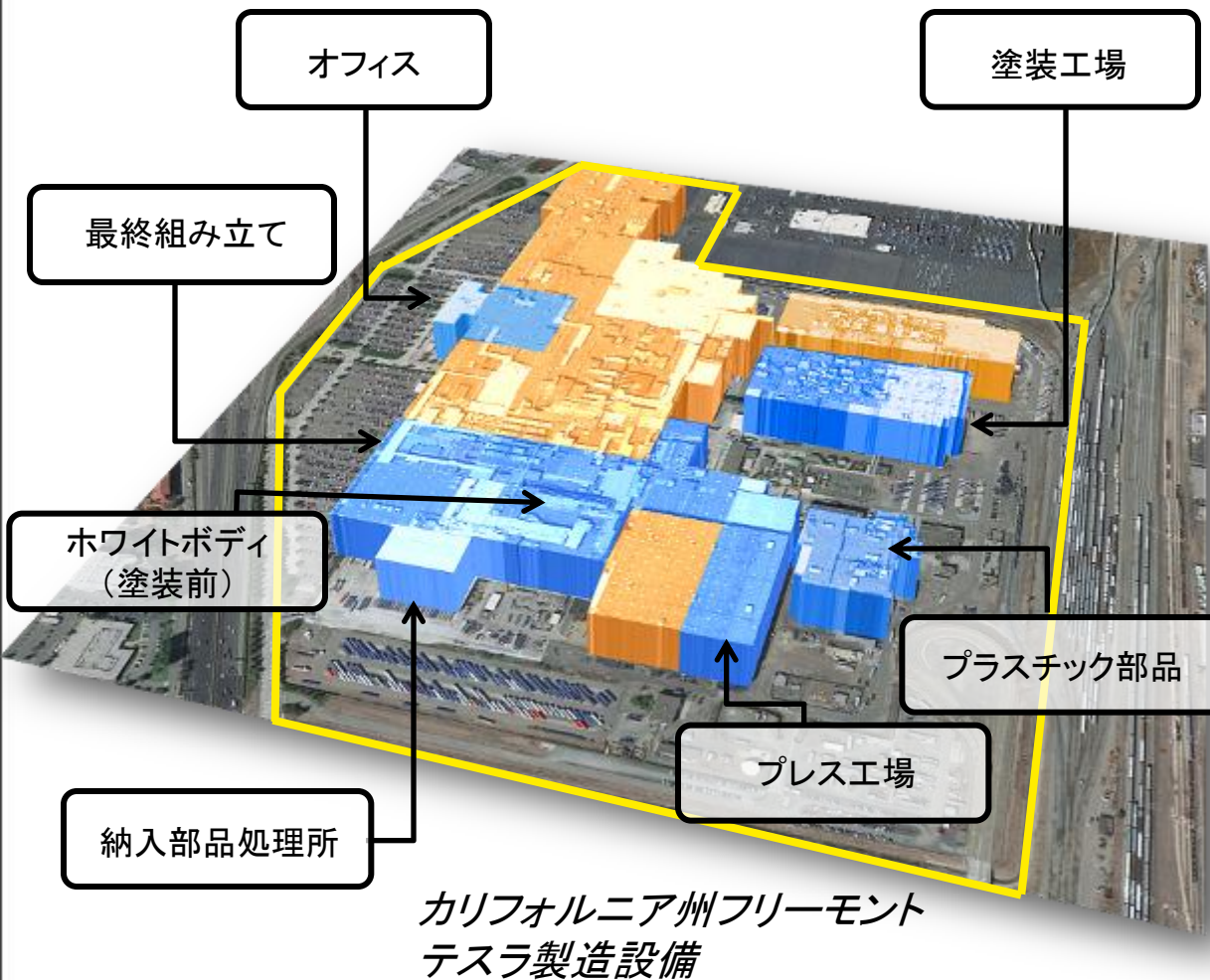


無人搬送車上の「モデルS」



プラスチック射出成形機

フリーモント工場 – 高い成長余地



- 500万平方フィート
＝約14万坪
(東京ドーム約10個分)
- 旧ゼネラルモーターズ/トヨタ自動車の合併工場
- 合併工場当時の年産能力は400,000台以上
- 工場購入価格は4,200万米ドル
- 魅力的な価格で設備を購入



「モデルS」製造設備(計画)

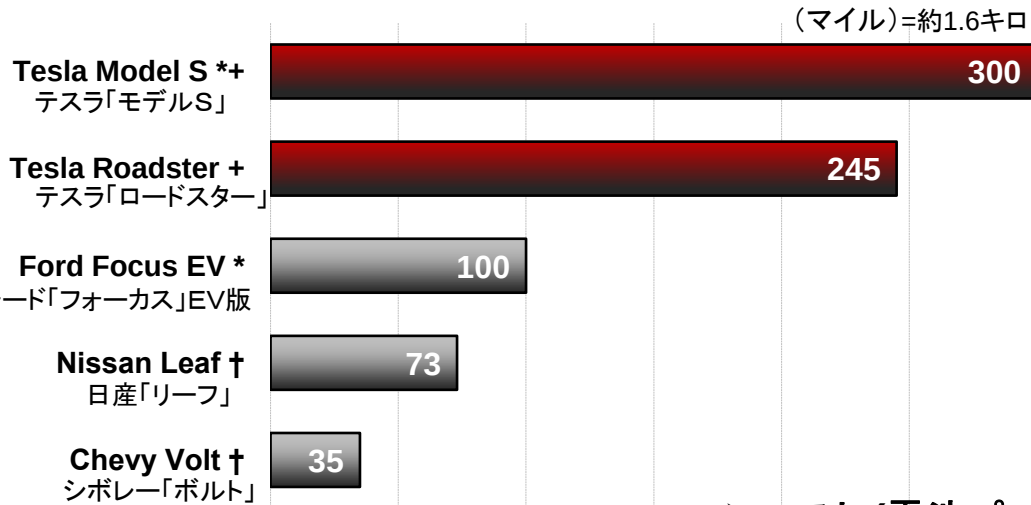


今後のプログラム用

電動パワートレイン – 航続距離とコストのリーダー



➤ 航続距離 (フル充電での走行可能距離)でトップ

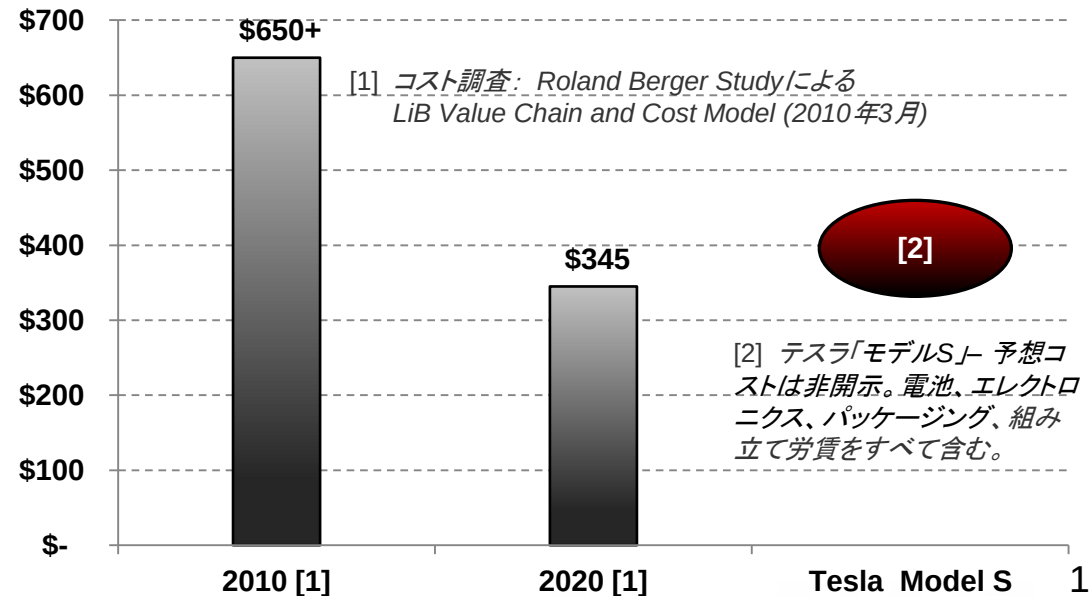


* 推定

+ 従来の米環境保護庁(EPA)2サイクル
(市街地・高速)燃費テスト

† 新EPA燃費テスト(5サイクル・テスト、
2008年に適用)

➤ コスト (電池パックのコスト、単位:米ドル/kWh)でトップ



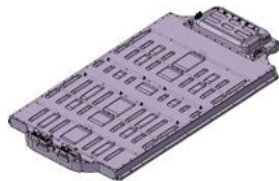
様々な独占技術から成り立つテスラのパワートレイン



各部品を総合的に手がけることにより、部分部分の和を上回るシステムを実現



18650型電池



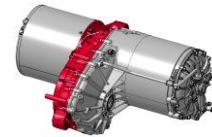
電池パック



パワーエレクトロニクス



モーター



ギアボックス

全体を通じて豊富な知的財産と特許を保有

- 独特の化学物質使用
- 特殊なカソード形状
- 自動車対応の構造
- パッシブセーフティ（安全重視の構造）
- 特有の電池ケース形状

- 高エネルギー密度
- 能動冷却
- 企業秘密の製造方法を採用
- 荷電平衡
- アクティブセーフティ（安全制御装置）

- 電力管理ソフト
- 双方向変換機
- 充電管理ソフト
- 車載充電器
- 磁束管理
- コンパクト・デザイン
- 温度管理ソフト

- 瞬時に最大トルクに到達
- ACインダクション・モーター
- レアメタル不使用
- エネルギー伝達効率は平均87%
- 自社製造

- 独自の設計
- 最高18,000回転/分
- ギアシフトなし
- 自社製造

特許獲得件数40件以上
200件以上の特許を出願中

テスラ保有の販売・サービス拠点



- 販売・サービス体制を完全管理
- 小売価格をフルに獲得
- 設備、保証、在庫費用を抑制



ユニークな顧客体験の実現



店舗



- ガラス張りで入りやすい雰囲気
- 交通量の多い富裕層の住む地域に立地

インテリア



- 顧客に情報を伝える技術
- “製品スペシャリスト”が質問に対応
- ディスプレイの車で乗車体験

以下を念頭に店舗設計

- 顧客の取り込み
- アピール
- 啓蒙

パーキング



カリフォルニア州サンホセ市サンタナロウ

- 試乗とテスラ車の充電に便利なパーキング

発展のタイムライン



過去

現在

未来

成功継続の土台を構築

価値創造に注力
(2012/2013年)

刺激的な未来への
ドライブ



過去の成功 ...

... それが未来を創る

- 2012年半ばまでに画期的な「モデルS」の納車開始
- 経済的ポテンシャルの実証

- フル稼働されていない資産の最大活用
- 高い成長余地と収益性

高い成長余地と収益性



長期成長目標

年度	車種	台数	世界セグメント* ・シェア
2011	ロードスター	650以上	—
2012	ロードスター、S	5,300以上	1%未満
2013	S、X	20,000	1%程度
2014	S、X	30,000以上	2%程度
長期目標	Sプラットフォームの新車種+ 低価格の Gen III プラットフォーム		

長期利益率目標

売上総利益率	25%
営業利益率	10%台前半～半ば

フリーモント工場の過去の製造能力は年間400,000台以上!

* メルセデス「E-Class」、
BMW「5シリーズ」、アウディ
「A6」、ボルシェ「カイエン」、ラ
ンドローバーなど類似車種か
ら構成されるセグメント

発展のタイムライン



過去

現在

未来

成功継続の土台を構築

価値創造に注力
(2012/2013年)

刺激的な未来への
ドライブ



過去の成功 ...

... それが未来を創る

- 2012年半ばまでに画期的な「モデルS」の納車開始
- 経済的ポテンシャルの実証

- フル稼働されていない資産の最大活用
- 高い成長余地と収益性



お問い合わせ

見学ツアーと試乗は Tesla Japan まで
(Tel: 03-6890-7700、eメール: japan@teslamotors.com)