

2017年4月28日

(ご参考)

マツダ株式会社
2017年3月期 決算説明会
(スピーチ要旨)

常務執行役員 企画領域統括補佐、財務担当
藤本 哲也

1. 総括

2017年3月期のグローバル販売台数は、対前年2%増の155万9千台と過去最高の販売台数となりました。売上高は3兆2,144億円、営業利益は1,257億円、当期純利益は938億円となりました。

自己資本比率は41%に改善し、純有利子負債は354億円のネットキャッシュとなり、財務基盤は着実に改善しています。

2018年3月期のグローバル販売は160万台、営業利益は1,500億円、当期純利益は1,000億円の見通しです。

新型CX-5のグローバル展開による販売貢献に加え、3列シート採用の新型クロスオーバーSUVモデルマツダ CX-8などSKYACTIV商品群の拡充により、競合力強化と台数成長を目指します。

生産面では、防府工場でCX-5の生産を開始し、本社工場でも更なるクロスオーバー系車種の生産フレキシビリティの拡大を計画しています。

持続的成長に向けた次世代技術・商品の開発と生産に向けた成長投資については、予定通り進めていきます。

2. 2017年3月期 実績

グローバル販売台数は、過去最高の155万9千台となりました。

車種別では、新型CX-4やグローバルに通年で寄与したCX-3、新型CX-9などのクロスオーバー系車種が台数成長を牽引しました。

また、地域別では日本、北米で販売台数が減少しましたが、特に好調な中国、欧州、ASEANも堅調に推移し、グローバルで対前年2%増の台数成長となりました。

各マーケットの販売状況について説明します。

日本の販売実績は対前年13%減の20万3千台、登録車シェアは対前年1.2ポイント減少の4.9%となりました。12月に新型ロードスターRFを導入し、2月には新型CX-5の販売を開始したことで、販売モメンタムが大きく改善しつつあります。また、マツダの先進安全技術「i-ACTIVSENSE」を搭載したアクセラが、2016年自動車アセスメント予防安全評価において最高ランク「ASV++」のなかで第1位を獲得し、歩行者対応自動ブレーキをはじめ、高い予防安全性能を評価いただいています。

北米では42万9千台を販売し、対前年で2%の減少となりました。うち、米国では30万2千台の販売で、対前年で1%の減少です。米国は厳しい販売環境が継続しています。クロスオーバー系車種は好調な販売を継続している一方で、乗用車セグメントにおいて、需要の縮小やそれに伴う競合の激化が進んでいます。新型CX-9は、高グレードモデルの販売が好調で、ネットレベニューが改善しています。エントリーグレードモデルの拡販が課題であり、今後、マーケティング施策を強化していきます。販売ネットワークの再編など、ブランド、販売改革への取り組みを継続して推進しています。メキシコにつきましては、メキシコペソ安に対応した値上げにより、対前年9%減の5万3千台にとどまりました。

欧州では、対前年2%増の26万2千台の販売です。CX-3とMX-5が販売台数の増加に貢献しています。ロシアを除く欧州では、対前年3%増の24万台となり、このうちドイツが対前年5%増の6万3千台、英国では対前年7%減の4万5千台となりました。

なおドイツで、MX-5 RFが権威あるデザイン賞の「2017年レッド・ドット：ベスト・オブ・ザ・ベスト賞」を獲得し、魂動デザインは引き続き高い評価を獲得しています。

中国では、対前年24%増の29万2千台となり、過去最高の販売台数を達成しました。

小型車減税政策の効果もあり、Mazda3が販売を大きく牽引したことに加えて、Mazda6とCX-5の商品改良モデルが台数増加に貢献しました。

新型CX-4は「2017 中国カーデザイン・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、高い評価を獲得し、計画を上回る販売を継続しています。

その他市場では、対前年1%増の37万3千台の販売です。オーストラリアでは、対前年2%増の11万8千台と過去最高の販売台数です。また、メーカー別販売台数では第2位となり、CX-3、CX-5はともにセグメント別販売台数が第1位を獲得しました。ASEANでは、タイで対前年2%増、ベトナムでも対前年45%増となり、ASEAN全体では対前年4%増となりました。

その他市場では、コロンビア、ペルー、チリ、ニュージーランドで過去最高の販売台数を達成しています。

次に、2017年3月期通期の財務実績について説明します。売上高は、対前年6%減の3兆2,144億円となりました。営業利益は1,257億円、経常利益は1,395億円、税引き前利益は1,284億円、当期純利益は938億円です。為替レートは、平均で1ドル108円、1ユーロ119円と、前年に比べ、ドルで12円、ユーロで14円の円高となりました。

営業利益変動について説明します。

2017年3月期は1,257億円と対前年で1,011億円減少しましたが、以下がその主な要因です。

台数・構成では、日本・北米地域での出荷台数の減少が影響し、86億円の悪化となりました。

次に為替は、USDドルで185億円、ユーロで261億円、その他通貨で581億円悪化し、合計で1,027億円悪化しました。

変動コスト領域では、新商品や海外工場でのコスト改善活動の強化により479億円改善しました。販売費用は8億円悪化、その他固定費領域では、品質関連費用の増加や開発費など成長投資の強化により、369億円の悪化となりました。

3. 2018年3月期 見通し

グローバル販売台数は、対前年3%増の160万台の見通しです。

構造改革ステージ2の2019年3月期販売台数目標である165万台に向けて、今期は160万台と安定的な成長を目指します。CX-5のグローバル展開を本格化するなかで、CX系供給能力を増やし、グローバルでの需要増に対応していきます。地域のニーズに応じたSKYACTIV商品群の拡充も行います。小型車減税が半減となる中国を除き、すべての地域で成長を目指していきます。

2018年3月期通期の財務指標について説明します。売上高は3兆3,500億円、営業利益は1,500億円、当期純利益1,000億円です。為替前提につきましては、不透明な状況もあり、1ドル108円、1ユーロ118円と前年並みのレートとしています。

営業利益変動要因について説明します。

2018年3月期は1,500億円と対前年で243億円の増加となりますが、台数・構成は150億円改善の見通しです。新型CX-5をはじめとするクロスオーバー系車種の販売拡大が改善の主要因です。米国を中心とした販売環境悪化や金利上昇に伴うインセンティブの増加なども反映したネットの数字です。変動コスト領域では、モノ造り革新による新商品や海外工場でのコスト改善に対して、原材料価格の高騰で一部相殺され、その結果、100億円の改善にとどまります。

将来に向けた成長投資は継続します。研究開発費が131億円の増加と次世代技術、商品に向けて加速していきます。

その他固定費は124億円の改善、前期増加した品質関連費用の改善を反映しています。

代表取締役社長兼CEO

小飼 雅道

4. 「構造改革ステージ2」主要施策の進捗

「構造改革ステージ2」の主要施策の進捗について説明します。

まず、商品・開発領域ですが、今後も次々と魅力ある新商品や新装備を搭載するなど、SKYACTIV商品群を拡充していきます。

2月に日本市場から投入を開始し、好調な販売が継続している新型CX-5を、グローバルに展開します。また、日本では、CX-3にガソリンエンジンモデルをラインアップに追加し、幅広いニーズに対応すると共に、先進安全技術「i-ACTIVSENSE」を標準装備化し継続的に進化させることで、さらに多くのお客さまへ、より安全・安心なクルマをお届けしていきます。CX-9で高い評価をいただいている2.5リッターターボエンジン「SKYACTIV-G2.5T」の搭載車種を拡大します。

本日、国内向け新世代商品としては初めての3列シート採用モデルとなる新型クロスオーバーSUV マツダ CX-8を2017年中に国内で発売することを公表しました。このCX-8の導入により、ミニバンに代わる新たな市場の創造に挑戦します。

販売領域では、新商品や商品改良モデルの投入により、2019年3月期目標の165万台に向け、年5万台レベルの持続的な台数成長を図ります。

正価販売やトレードサイクルマネジメント等の取り組みの成果が出始めています。日本では新型CX-5をご購入いただいたお客さまの約50%が当社顧客の代替であり、米国でもSKYACTIVユーザーの代替比率が向上しています。ブランド価値向上に向けた販売ネットワーク改革も引き続き推進しています。一例をあげて説明しますと、米国では販売網とオペレーションの改革に重点を置いて取り組んでいます。店舗の最適配置とあわせた新世代店舗展開や、ブランドと顧客体験に焦点をあてた販売店報奨制度への変更などを通じて、マツダの米国ビジネスにおける中長期的な課題解決や、健全なビジネス構造の構築へのモメンタムを加速していきます。

生産領域では、グローバルで拡大するクロスオーバー系車種の需要に対応するため、防府工場にCX-3に加えて、2017年11月より新型CX-5の生産を開始する予定です。本社工場では、さらなるクロスオーバー系車種の生産能力の拡大を図っていきます。中長期的に、海外工場でも同様に生産フレキシビリティを高めていくことで、国内外生産拠点間でのグローバルスイング生産体制の構築を目指します。また、次世代技術搭載車の生産設備投資を、2018年3月期より開始していきます。同時にコスト改善に向けた次世代技術開発を推進しています。一例として、機能統合によるマルチファンクション化で部品点数を大幅に削減するなど、さらなるコスト改善を強化していきます。

財務領域では、「構造改革ステージ2」での着実な台数成長とブランド価値向上で、収益力とキャッシュフロー創出力を向上させていきます。引き続き、自己資本比率、純有利子負債などバランスシートを改善し、財務基盤を強化しつつ、将来への研究開発や設備投資などの成長投資を加速します。

持続的成長に向けて、株主還元も安定的な配当の実現と着実な向上を図っていきます。2019年3月期目標のうち、営業利益率を7%から5%に修正します。「構造改革ステージ2」の主要施策は着実に進捗していますが、為替前提を1ドル120円、1ユーロ130円から、1ドル108円、1ユーロ118円に、各12円、円高前提に変更したことや、原材料市況の高騰、米国での乗用車需要減に伴うインセンティブの増加などビジネス環境の変化を反映したものです。

最後に次世代技術コミュニケーションについて、ご案内します。

マツダは、ベース技術である内燃機関の技術進化とあわせ、グローバルでの環境規制への対応や、安全なクルマ社会への実現に向け、電動化や安全技術開発を推進しています。

2019年3月期に投入予定の次世代技術搭載車の開発は順調に進捗しています。

先日、私もその試作車に試乗しましたが、私の予想をはるかに上回る素晴らしい仕上がりでした。

2017年秋に、エンジン効率を飛躍的に向上させたSKYACTIV 次世代ガソリンエンジン技術と、魂動デザインの次世代VISIONモデルを公表する予定です。

マツダのさらなる革新と挑戦を、是非ご期待下さい。

以上