

2018年3月期 通期 決算発表

主な質疑応答

- 1. 2018年3月期の営業利益は、為替による影響が大きかったものの、増益を確保し、台数成長を達成しました。それを含めて2018年3月期の業績をどのように受け止めていますか。**

台数成長が目標通り達成できたのは、SKYACTIV 商品の高い商品力に加えて、中間商品対策を行い、競合力を維持したことによるものです。その一方で、米国における競争激化やセダンから SUV へ大きくシフトした需要への対応が充分ではありませんでした。今後は米国におけるブランド力の強化に加えて、クロスオーバー系車種の生産能力を高め、供給不足を解消いたします。今期はさらに商品力を高めた第2世代のSKYACTIV 商品によって、引き続き台数成長を図っていきたいと考えています。

- 2. 米国市場は、第3四半期までは販売台数やインセンティブの状況等が厳しかったが、2018年1月より販売が好転してきています。この要因は何ですか。**

米国のノンフリート販売は第3四半期まで前年と同水準でしたが、第4四半期（2018年1月～3月）では対前年7%強の成長となりました。これは、防府工場でのCX-5の生産が始まり、クロスオーバー系車種の供給が改善され、米国市場に十分な供給が図られたことによるものです。セダン系車種は継続して厳しい販売環境にありますが、第4四半期の半ばからの広告宣伝に重点を置いた販売戦略が効果を発揮しています。

- 3. 労働人口の減少や円高の影響を受ける中で、防府第2工場を2直操業とする理由は何ですか。**

2018年8月から防府第2工場を2直操業としますが、同時にタクトを半分に落とします。この2直操業は、今期の防府工場での生産台数を増やすのが目的ではなく、防府工場と宇品工場の操業体制を合わせることで、クロスオーバー系車種の需要上ぶれへの対応など、さらに効率的でフレキシブルな生産を実現することが目的です。今回の2直操業による従業員の増員はありません。

また、次世代商品を生産する時は、すべての工場でセダン系車種とクロスオーバー系車種を生産できるようにして、グローバルでフレキシブルな補完ができる生産体制をつくっていきます。

以上