

2017年11月2日

(ご参考)

マツダ株式会社
2018年3月期 第2四半期 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

2018年3月期 第2四半期累計のグローバル販売台数は、対前年1%増の78万3千台と過去最高の販売実績となりました。

新型CX-5をグローバルに展開し、販売を本格化しています。

財務実績は、売上高1兆6,566億円、営業利益765億円、当期純利益633億円となりました。

2018年3月期 通期見通しは、グローバル販売および財務数値の見通しに変更はありませんが、為替前提を実勢レベルに修正すると共に、主に米国での販売環境悪化に伴う台数影響や、販売費用の増加見通しを反映しました。

東京モーターショーでは次世代ガソリンエンジン「SKYACTIV-X」や次世代デザインモデルを公表していますが、引き続き、持続的成長に向けた技術/商品開発を加速していきます。

2. 2018年3月期 第2四半期累計実績

グローバル販売台数は、過去最高の78万3千台となりました。

地域別では、北米やその他地域などの対前年での減少を、引き続き好調な中国や日本の販売拡大が上回りました。車種別では、新型CX-5がグローバルで販売が本格化したことに加え、中国のCX-4などのクロスオーバー系車種が販売を牽引しました。

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4%増の9万6千台、登録車シェアは前年同水準の4.8%となりました。

新型CX-5は、対前年で大幅に増加、特にハイグレードモデルが好調な販売となっています。また、国内のほぼ全てのモデルに先進安全技術「i-ACTIVSENSE(アイアクティブセンス)」を標準装備し、商品力を強化しています。新型CX-8は、9月より予約受付を開始していますが、受注は大変好調です。

北米では、販売台数は対前年2%減の21万9千台となりました。

そのうち、米国ではフリート販売の減少等もあり、対前年5%減の15万1千台となりました。

新型CX-5の販売が好調で、特にハイグレードモデルの販売が計画を上回っています。競争が激化しているセダン系車種のマーケティング施策の強化に加え、重点市場にリソースを集中することで、販売トレンドは改善の兆しが見えつつあります。メキシコは、対前年3%増の2万5千台となりました。

欧州では、対前年2%減の13万2千台の販売となりました。新型CX-5を5月以降、各国に順次投入し、

販売を本格化しています。ドイツでは、対前年5%増の3万5千台、英国では対前年17%減の1万9千台となりました。また、ロシアでは、対前年15%増の1万3千台の販売実績です。

中国では、対前年12%増の14万9千台と、第2四半期累計として過去最高の販売実績を達成しました。新型CX-5は9月から市場導入し、順調な滑り出しです。Mazda3とCX-4が引き続き販売が好調なことに加えて、Mazda6が前年を上回る販売で台数増加に貢献しています。

その他市場では、対前年2%減の18万7千台の販売です。オーストラリアでは、対前年1%減の5万9千台、メーカー別販売台数では第2位を継続しています。タイで対前年20%増となりましたが、ベトナムでの関税撤廃による買い控え影響もあり、アセアン全体で対前年4%減の5万1千台となりました。ニュージーランド、チリ、ペルーで過去最高の販売台数を達成しています。

次に、第2四半期累計の財務実績について説明します。

売上高は、対前年7%増の1兆6,566億円となりました。営業利益は765億円と、対前年で118億円の減益となりましたが、当期純利益は、主に為替評価差益により営業外収支が改善したこと等もあり、対前年から72億円増加の633億円となりました。為替レートは、USDドル111円、ユーロ126円と、それぞれ6円、8円の円安です。

連結営業利益の前年に対する減少額118億円の要因について説明します。

台数・構成では、主に米国での出荷台数の減少や競争激化に伴う販売費用の増加などの影響により、200億円の悪化となりました。為替は、ユーロ28億円、豪ドル64億円の改善等もあり、全ての通貨では159億円の増益要因となりました。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る改善を原材料価格の高騰が一部相殺して6億円の改善にとどまりました。研究開発費は、次世代技術や商品の開発強化により69億円増加し、その他固定費は14億円の悪化となりました。

3. 2018年3月期 通期見直し

2018年3月期の通期見直しについては、米国での厳しい販売環境をふまえ北米の販売目標を引き下げる一方で、好調が継続している中国での販売目標を上方修正し、グローバル販売台数は期初公表の160万台から変更ありません。財務諸表は売上高およびすべての利益項目で期初公表から変更ありません。為替前提は通期でUSDドル110円、ユーロ127円と、期初公表からそれぞれ2円、9円 円安方向に修正しています。

営業利益の見直しは1,500億円と変更していませんが、前年からの変動要因の内訳は、主に台数構成と為替について見直しています。

期初公表からの変動要因の内訳は、台数構成で、主に米国での出荷台数の減少や販売費用の増加見直し等を反映し、350億の悪化となりました。一方で、為替では、ユーロを中心として358億円の改善となる見直しです。

代表取締役 副社長執行役員

丸本 明

4.主要施策の進捗とトヨタ自動車との業務資本提携

主要施策の進捗とトヨタ自動車との業務資本提携について説明します。

2017年8月に、2030年を見据えた技術開発の長期ビジョン「サステイナブル“Zoom-Zoom”宣言2030」を公表しました。自動車産業を取り巻く環境の急激な変化を踏まえ、「地球」、「社会」、「人」それぞれの課題解決にチャレンジしていきます。

環境保全の取り組みにより、豊かで美しい地球と永続的に共存できる未来を実現するために、Well-to-Wheelの考え方にに基づき、本質的なCO2削減に取り組めます。

2030年には企業平均CO2排出量を、2010年対比で50%削減することを目指します。

そして、この長期ビジョン実現のために、ガソリンエンジンにおける圧縮着火を世界で初めて実用化した次世代ガソリンエンジン「SKYACTIV-X」を開発しました。

次世代車両構造技術「SKYACTIV-VEHICLE ARCHITECTURE(スカイアクティブ ビークル アーキテクチャー)」と合わせ、2019年から導入していきます。

また、この度の東京モーターショーでは、新たに2台のコンセプトモデルを出品しました。

1台目は、次世代商品コンセプトモデル「マツダ 魁 CONCEPT(マツダ カイ コンセプト)」です。これは、マツダの次世代技術と次世代デザインを融合したコンパクトハッチバックモデルです。2台目は、次世代デザインビジョンモデル「マツダ VISION COUPE(マツダ・ビジョン・クーペ)」です。2012年の「マツダ CX-5」導入以来、世界中から高く評価されてきたマツダの魂動デザインの表現方法を更に深化させ、次世代デザインの考え方を具現化したモデルです。

更に、12月より日本市場に導入する新型3列シートクロスオーバーSUV「マツダ CX-8」をモーターショーにて公開しました。商品・技術開発は着実に進化を継続し、更なる商品力強化に努めていきます。

販売領域においては、ブランド価値向上に向けて販売ネットワーク改革を引き続き推進していきます。現在マツダ車をお乗りいただいているお客様に、次もマツダ車を購入頂けるよう最高の商品・技術、デザインの提供と共に、カスタマーケアを通じた顧客体験の改善を推進します。生産領域では、クロスオーバー系車種の生産フレキシビリティ拡大により台数成長をサポートします。8月より本社工場では、クロスオーバー系車種の生産能力を拡大し、10月より防府工場でも新型CX-5の生産を開始しました。また、マレーシアでは、新たな塗装設備の導入と共に、8月より新型CX-5の現地組み立てを開始しました。海外での生産体制も強化しています。

最後に、トヨタ自動車との業務資本提携について説明します。

自動車産業は今、規制強化、異業種参入やモビリティの多様化など大きな変革期を迎えており、その中で持続的成長を達成していくために、トヨタ自動車といままでの協業関係の深化に合意しました。米

国での完成車の生産については、2021年生産開始に向けて合弁会社設立の具体的な準備・検討を開始しました。電気自動車の共同技術開発では、共同開発拠点として、デンソーおよびトヨタ自動車と新会社「EV C.A. Spirit株式会社」を設立しました。コネクティッド・先進安全技術を含む次世代の領域での協業、及び商品補完の拡充についても、その具体化に向けて実務レベルでの活動を進めています。また、資本提携については10月2日に株式の発行/取得を完了しました。この業務資本提携において、お互いの強みを持ち寄りながら、「協調」と「競争」を踏まえた協業関係を強化することで、中長期的なマツダの持続的成長を目指していきます。

以上