

2016年11月2日

(ご参考)

マツダ株式会社
2017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 財務担当 企画担当補佐
藤本 哲也

1. 総括

2017年3月期第2四半期累計のグローバル販売台数は、77万5千台と過去最高の販売台数となりました。CX-9やCX-4などの新型車やアクセラ/アテンザなどの商品改良モデルが、台数および収益に貢献しました。

売上高は1兆5,463億円、営業利益は883億円、当期純利益は561億円となりました。

2017年3月期通期見通しは、グローバル販売台数は155万台と上期の順調な販売進捗を受けて、期初見通しから変更ありません。

業績見通しにつきましては、通期の為替前提をUSDドル104円、ユーロを116円に変更したこと等により、売上高を3兆1,500億円、営業利益を1,500億円、当期利益を1,000億円に修正しました。

年間配当は変更なく、35円を予定しています。

2. 2017年3月期 第2四半期累計実績

グローバル販売台数は77万5千台と過去最高の販売台数を更新しました。

これはCX-3、ロードスターのグローバルでの台数貢献に加えて、主に米国でのCX-9や中国でのCX-4などの新型車の投入効果によるものです。また、アクセラ、アテンザに商品改良を実施し、これらも台数増加に貢献しています。

地域別では、日本、北米で台数の減少があった一方で、欧州、中国、その他市場で台数の増加があり、グローバルでは対前年1%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。

日本では、対前年23%減の9万3千台の販売実績、登録車シェアは対前年2.0ポイント減少の4.8%となりました。これは主に前年の新車効果からの反動減によるものです。7月より販売を開始したアクセラに続き、8月よりアテンザにも商品改良モデルを投入しました。国内の販売は改善トレンドにあり、台当たり利益も改善しています。また、デミオ、CX-3に対しても商品改良を実施します。

主要モデルの商品力向上やロードスターRFの年内の導入により、下期では販売モメンタムの向上を図ります。

北米では、対前年4%減の22万4千台の販売となりました。

このうち米国では、対前年2%減となる16万台です。需要がクロスオーバー系セグメントへシフトし、乗用車セグメントの競争が激化したため、Mazda3、Mazda6に商品改良モデルを投入し、販売モメンタム強化を図ります。6月より本格販売した新型CX-9は、ハイグレードの販売比率が高く、好調な販売となっています。

また、メキシコでは、ペソ安への対応などにより販売環境が悪化し、対前年9%減の2万5千台となりました。

欧州では、対前年8%増の13万4千台となり、CX-3およびMX-5の好調な販売が台数増加に貢献しました。ロシアを除く欧州では、対前年12%増の12万3千台です。このうちドイツでは、対前年9%増の3万3千台、英国では対前年3%減の2万3千台となりました。

欧州自動車市場への英国EU離脱問題の影響を示す顕著な兆候は現時点では出ておらず、競合動向など社内外の指標をつぶさにモニターしていきます。

中国では、対前年22%増の13万3千台の販売となりました。小型車減税政策の効果継続もあり、Mazda3が販売を牽引したことに加え、6月より本格的に市場投入した新型CX-4も好調な販売です。また、Mazda6にも商品改良モデルを導入し、CX-5の商品改良モデルとともに販売台数増加に貢献しています。

その他市場では、対前年7%増の19万1千台の販売となりました。

オーストラリアでは、対前年4%増の6万台を販売し、シェアは10%を達成しています。CX-3、CX-5はいずれもセグメント別で販売台数1位を獲得しています。

また、タイでは対前年14%増、ベトナムでは同77%増と、ASEAN全体では同18%増となりました。

その他の市場では、ニュージーランド、コロンビアなどで過去最高の販売台数を達成しました。

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9%減の1兆5,463億円となりました。営業利益は883億円、経常利益は826億円、税引前利益は762億円、当期純利益は561億円となりました。

為替レートは平均で1ドル105円、1ユーロ118円と、前年比、ドルで17円、ユーロで17円の円高です。

連結営業利益の前年に対する減少額376億円の主な要因について説明します。

台数・構成では、5億円の改善となりました。日本で新車効果一巡等による台数減があった一方で、新型CX-9やアテンザなどの商品改良モデル投入により収益性は向上しています。

次に為替は、USDドルで73億円、ユーロで143億円、その他主要貨で432億円悪化し、合計で648億円の悪化です。

変動コスト領域では、コスト改善の進捗により308億円改善しました。

また、販売費用では23億円改善し、その他固定費領域では、64億円の悪化となりました。

3. 2017年3月期 通期見通し

グローバル販売台数は、期初公表の155万台から変更はありません。下期も、上期の順調な販売モメンタムを継続します。

市場別には、日本で消費税の増税延期等により販売計画を見直し、一方で好調な新型CX-4やMazda3の上乗せがある中国やオーストラリアの上方修正を織り込みました。

財務指標につきましては、通期業績予想を修正します。

為替前提をUSドルは、期初公表の110円から下期102円に、ユーロも同じく125円から114円に修正します。

それに伴い、売上高は3兆1,500億円、営業利益は1,500億円に減額修正しています。また、経常利益は1,550億円、当期純利益は1,000億円の見通しです。

営業利益の前年に対する減少額768億円の主な要因について説明します。

台数・構成では、新型CX-9などの新商品や商品改良モデル投入による収益性の向上により、190億円の改善見通しです。

為替は、USドルで228億円、ユーロで294億円、その他主要通貨で708億円悪化し、合計で1,230億円の悪化です。

変動コスト領域では、コスト改善の進捗により480億円の改善です。

販売費用では、30億円の悪化、その他固定費領域では178億円の悪化となります。

その他固定費領域では、将来に向けた研究開発の強化や新工場および新商品設備に対する償却費の増加等があります。

期初公表からの営業利益の減少額200億円の変動要因について説明します。

為替が円高に推移していることもあり、USドル72億円、ユーロ145億円、カナダドル31億円、オーストラリアドル92億円、ポンド111億円の悪化等により、期初公表に対して合計で420億円の悪化を見込んでいます。為替による大幅悪化を、コスト改善活動の強化による170億円の改善をはじめ、各領域での一層の対応努力により、減益影響を最小化します。

代表取締役 副社長執行役員

丸本 明

4. 主要施策の進捗／今後の取り組み

構造改革ステージ2の主要施策の進捗状況と今後の取り組みについて説明します。

まず商品・開発領域です。

CX-9やCX-4など新型車や、新世代車両運動制御技術や最新のデザイン&装備を搭載し商品力を強化した商品改良モデルの開発、投入は順調に進捗しています。

新型ロードスターRFは先月より生産を開始しており、LAショーには新型CX-5を出品予定です。

SKYACTIV GEN2技術開発も計画どおり進捗しています。

また、電動化技術では、商品化を前提とした技術開発を進めています。内燃機関の進化とあわせ、各国の燃費や排気ガスに対する今後の環境規制に対応していきます。

関心が高まりつつある安全・自動運転技術については、先進安全技術「i-ACTIVSENSE」を継続して進化させるとともに、マツダらしい「人が主役の自動運転技術」も開発を進めています。

グローバル販売・ネットワーク強化では、新商品／商品改良モデルの投入や、ブランド価値向上施策の強化により年5万台レベルの台数成長を継続していきます。

引き続き、正価販売方針の展開と浸透を図り、ネットレベニュー向上とインセンティブを抑制し、車両残価を改善します。

さらにトレードサイクルマネジメントによるリテンション率向上への取り組みをグローバルに展開していきます。米国でのネットワーク改革への取り組みも強化しています。

グローバル生産・コスト改善では、モノ造り革新のグローバル展開によりコスト改善を強化します。

防府工場でのCX-3生産などクロスオーバー系車種の生産フレキシビリティ拡大への取り組みは順調に進捗しています。

また、一括企画の効果を最大限に生かし、拠点間や乗用車・クロスオーバー系車種間でのグローバルスイング生産体制を構築していきます。

構造・機能特性共通化によるモノ造りの更なる進化により、今後も最新技術／デザイン／装備をスピーディに全商品へ展開します。

これまで培ってきたモデルベース開発をさらに生産技術領域にも進化させ、性能／品質／開発効率を大幅改善していきます。

最後に財務基盤強化と株主還元です。

着実な台数とブランド価値の向上により、安定的に利益とキャッシュフローを創出するとともに、自己資本比率や純有利子負債などバランスシートを改善します。

また、今後も研究開発などの成長投資を進めながら、財務基盤の強化を図っていきます。

株主還元についても、財務基盤の強化に合わせ、安定的かつ着実な配当性向の向上を図ります。2019年3月期の目標165万台等に変更ありませんが、為替など事業環境の変化による中期的な影響は、慎重に見極め、為替対策も反映させたくえで、改めて来春にお伝えいたします。マツダは今後も持続的成長に向け、着実な台数成長とビジネスの質的成長によるブランド価値向上への取り組みを加速していきます。

以上