

2017年2月2日

(ご参考)

マツダ株式会社
2017年3月期 第3四半期 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3四半期累計のグローバル販売台数は、対前年1万7千台増の116万2千台と、第3四半期累計として過去最高の販売台数となりました。

売上高は2兆3,486億円、営業利益は1,020億円、当期純利益は799億円となりました。

防府工場では昨年12月よりCX-3の生産を開始しました。

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。

グローバル販売台数は155万台と変更はありません。

業績見直しにつきましては、日本/米国での販売状況等を踏まえ、営業利益を1,300億円、当期純利益を900億円に修正しました。

また新型CX-5を5年ぶりにフルモデルチェンジし、本日、日本で発売しました。今後順次グローバルに市場投入します。

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3四半期累計実績

グローバル販売台数は116万2千台と、過去最高の販売台数を更新しました。

これは主に、CX-3、新型CX-9、中国での新型CX-4など、好調なクロスオーバー系車種の販売拡大によるものです。

地域別では、日本、北米において対前年で販売台数が減少しましたが、欧州、中国、その他市場での増加が上回り、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19%減の13万2千台の販売実績、登録車シェアは対前年1.6ポイント減少の4.6%となりました。上期のアクセラ、アテンザに続き、11月にはデミオとCX-3の商品改良モデルを投入し、12月にはロードスターRFを発売しました。また、本日販売を開始しました新型CX-5は大変好評をいただいております。12月中旬に発表後、一か月半で7万台を超える累計受注を獲得しました。

日本を皮切りに、順次、グローバルに展開していきます。

北米では、対前年4%減の33万1千台の販売となりました。

このうち米国では、対前年3%減となる23万3千台となりました。米国では、クロスオーバー系車種の

販売モメンタムが継続していますが、乗用車セグメントにおいて需要の縮小や競合激化など厳しい販売環境が継続しています。一方で、昨年春に投入した新型CX-9は、商品力の大幅向上によりハイグレードモデルの販売が引き続き好調で、ネットレベニューが改善しています。また、引き続きディーラーネットワークの再編/強化に向けた取り組みを推進しています。メキシコでは、ペソ安への対応などにより、販売環境の悪化が続き、対前年9%減の4万1千台となりました。

欧州では、対前年4%増の19万1千台となりました。CX-3およびMX-5の好調な販売が台数増加に貢献しています。ロシアを除く欧州では、対前年7%増の17万4千台となりました。このうちドイツでは、対前年7%増の4万7千台、英国では対前年4%減の2万9千台です。欧州自動車市場への英国EU離脱の影響を示す顕著な兆候は現時点では出ていませんが、需要・競合動向を引き続き注視していきます。

中国では、対前年29%増の22万7千台の販売となりました。昨年6月に発売した新型CX-4が、「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、計画を上回る好調な販売が続いています。Mazda3は、小型車減税政策の効果もあり、引き続き販売を牽引しました。Mazda6とCX-5の商品改良モデルも台数増加に貢献しました。

その他市場では、対前年1%増の28万1千台の販売となりました。オーストラリアでは、対前年2%増の8万8千台を販売し、シェアは9.8%とメーカー別販売で第2位、CX-5はセグメント別販売台数で1位を獲得しました。ASEANでは、タイで対前年0.5%増、ベトナムでは対前年58%増となり、ASEAN全体では対前年5%増となりました。その他の市場では、コロンビア、ニュージーランドで、過去最高の販売台数を達成しました。

第3四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8%減の2兆3,486億円となりました。

営業利益は1,020億円、経常利益は1,179億円、税引前利益は1,107億円、当期純利益は799億円です。

為替レートは平均で、1ドル107円、1ユーロ118円と、前年に比べ、ドルで15円、ユーロで16円の円高となりました。

続いて、営業利益の前年に対する減少額714億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。為替は、USドルで174億円、ユーロで228億円、その他通貨で616億円悪化し、合計で1,018億円悪化しました。

変動コスト領域では、コスト改善活動の強化により408億円改善しました。

販売費用は21億円改善し、その他固定費領域では130億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、11月公表の155万台から変更はありません。

地域別には、市場ごとの直近の販売状況および見通しを反映し、日本・北米の販売台数を引き下げ、主に新型CX-4やMazda3が好調な中国を上方修正しました。

財務指標につきましては、通期業績予想を修正します。

売上高は3兆2,000億円、営業利益は1,300億円、当期純利益は900億円の見通しです。

為替は第4四半期の前提を1ドル110円、1ユーロ120円に修正します。これより通期の為替前提は1ドル107円、1ユーロ119円となります。

営業利益の前年に対する減少額968億円の主な要因について説明します。

台数・構成は10億円改善の見通しです。

為替は、USドルで182億円、ユーロで262億円、その他通貨で606億円悪化し、合計で1,050億円の悪化の見通しです。

変動コスト領域では、モノ造り革新により、新商品や海外工場でのコスト改善活動を強化し、480億円改善します。

販売費用は、30億円悪化し、その他固定費領域では378億円悪化する見通しです。

その他固定費の増加は、将来に向けた研究開発の強化や品質対応費用などが主な要因です。

11月公表からの営業利益の減少額200億円の変動要因を説明します。

日本、北米での出荷台数の引き下げにより、台数・構成は180億円の悪化となります。

為替は主要通貨が円安に推移する見通しで、180億円改善します。

また、その他固定費が200億円悪化するのは一過性の品質対応費用の計上等によるものです。

代表取締役 副社長執行役員

丸本 明

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ご説明いたします。

まず、今期の状況を踏まえ、構造改革ステージ2における今後の重点ポイントについて説明します。

構造改革ステージ2の為替前提とした、1ドル120円、1ユーロ130円のレベルから為替は円高基調となり、主要市場でのさらなる競合激化、また品質対応費用などの増加もあって、今期は大きな減益見通しとなりました。この状況に対応し、当初目標を達成すべく、収益改善に対する取組みを更に強化していきます。

1点目は、想定を越えるクロスオーバー系車種の需要増への対応です。クロスオーバー系生産能力の増強を加速することで、年5万台レベルの安定的な台数成長と収益の改善を実現します。

乗用車系の車種は各国で需要の減少とインセンティブ拡大が進み、当社も販売台数が減少しています。これに対しては、商品対策をなお一層強化すると共に、適切なマーケティング施策の強化により、販売シェアの維持、改善を目指します。

次にコスト改善です。原材料価格が上昇傾向にはあるものの、海外工場も含めた、あらゆる領域のコスト改善を加速します。特に機能統合やマルチマテリアル化を実現する技術開発を進めるなど、新たなアプローチによるコスト改善も進めていきます。

品質コストについては、来期以降は通常レベルに戻す計画です。また中長期的には更なる低減を目指し、徹底的な品質向上への取組みを開始しています。

厳しい状況にはありますが、将来の成長に不可欠な、技術、商品、販売ネットワークの強化への投資については、継続、維持して参ります。

以上、各領域での取組みを強化し、構造改革ステージ2のゴールに向け、反転を目指します。

個々の施策についての進捗を説明します。

SKYACTIV商品群の拡充は計画どおり進捗しています。12月には新型ロードスターRF、本日より新型CX-5を投入し、2017年後半には北米向けクリーンディーゼルモデルを投入予定です。

併せて、2017年後半にはクロスオーバー系商品の追加に向けた開発を進めています。

既存商品の商品力も更に強化します。安全、利便装備は勿論の事、CX-9で高評価の2.5L直噴ガソリンターボエンジンの搭載車種拡大も実施します。

内燃機関の技術進化と併せ、昨年11月に公表しました様に、EVを2019年に市場導入すべく、得意とするモデルベース開発を最大活用した技術開発を、計画通りに進めています。

年5万台の安定的台数成長をより確かにするために、各市場からの要求に応え切れていないクロスオーバー系車種的能力増強と拡販をより強化します。

併せて、需要の減少や激しいインセンティブ強化で販売が減少している乗用車系車種に対し、基本性能の改善は勿論のこと、安全装備の拡充などの商品対策に加え、需要創出のマーケティング投資や、競合と離れ過ぎつつあるインセンティブの是正を図り、販売シェアの維持、改善を目指します。

また、ブランド価値向上に向けた、新世代店舗のグローバル展開や顧客体験向上に対する投資は、ブレることなく強化します。

続いて、グローバル生産・コスト改善では、クロスオーバー系車種の生産能力増強を更に加速していきます。

昨年12月より、防府工場でCX-3の生産を開始しましたが、依然としてCX-5については、全世界の市場要求に対して、十分に応えられていません。来年度の夏には、本社工場で、CX-5を中心とした年7万台レベルの能力増強を実施します。

更に海外拠点でのクロスオーバー系商品の能力増強等、中長期も視野に入れた生産のフレキシビリティの拡大を目指します。

以上述べました商品、生産、販売の短期、中期施策を確実に実行することで、持続的なビジネス成長をより確実なものとしします。今期の減益見通しから反転し、収益力/キャッシュフロー創出力を回復、向上させながら、引続き財務基盤の強化を図ります。

今期は業績予想を減額修正していますが、年間配当は35円と変更いたしません。

財務基盤強化とあわせた安定的な株主還元の向上を進めて参ります。

以上