

2018年2月7日

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2018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 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3四半期累計のグローバル販売台数は、対前年2%増の118万6千台と過去最高の販売実績となりました。

これは新型CX-5のグローバルでの販売貢献に加えて、中国の好調な販売が台数成長を牽引したことによるものです。

また、防府工場で新たに新型CX-5の生産を開始し、クロスオーバー系車種の生産を拡大したことも台数成長をサポートしました。

財務実績では、売上高は2兆5,479億円、営業利益は対前年5%増の1,071億円、当期純利益は849億円となりました。

2018年3月期 通期見通しは、為替を実勢レベルに修正するとともに販売環境の変化を計画に反映しましたが、グローバル販売台数160万台および営業利益1,500億円の見通しに変更はありません。様々な外部環境の変化に対応しつつ、将来に向けた主要施策を着実に推進していきます。

### **2. 2018年3月期 第3四半期累計実績**

グローバル販売台数は、118万6千台となりました。

北米では、主に米国でセダン系車種が大きく減少したことにより、対前年3%減となりましたが、中国や日本をはじめとする販売拡大により、グローバルでは前年より2%増となりました。

車種別では、グローバルで販売が本格化した新型CX-5を筆頭に、クロスオーバー系車種の好調な販売が台数成長を牽引しました。

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5%増の13万9千台、登録車シェアは対前年0.1ポイント増の4.7%となりました。

新型CX-5の順調な販売が台数増加に貢献しました。新型CX-8は、12月の発売後、約1ヶ月で計画を大幅に上回る1万2千台の累計受注実績と大変好評です。

また、12月からデミオの先進安全技術を拡充しました。これにより日本国内で販売する主要6車種の全機種が、新しい自動車安全コンセプトの最上位「サポカーS・ワイド」に該当し、より多くのお客さまに安全・安心を提供していきます。

北米では、販売台数は対前年3%減の32万1千台となりました。

新型CX-5の販売が好調な一方で、セダン系車種では、厳しい販売環境が継続しています。

Mazda6に商品改良を実施し、ロサンゼルス自動車ショーにおいて初公開しました。新たに2.5Lターボモデルを追加するなど、商品力を強化します。

地域別では、米国はフリート販売を抑制したことなどもあり、対前年5%減の22万台となりました。

カナダでは対前年5%増の5万9千台、メキシコは対前年2%増の4万2千台となりました。

欧州では、対前年1%増の19万3千台の販売となりました。

新型CX-5は販売を本格化して以降、欧州各国で販売が順調で、前年より14%の増加です。

国別では、ドイツで対前年7%増の5万台、英国では総需要の減少に伴い、対前年19%減の2万4千台となりました。

また、ロシアでは、対前年22%増の2万1千台の販売実績です。

中国では、対前年8%増の24万5千台と、第三四半期累計として過去最高の販売実績を達成しました。

減税の追い風を受けたMazda3、及びCX-4の好調な販売が台数増加に貢献しました。

また、9月から市場導入した新型CX-5は、販売が順調に進捗しており、深化したデザインや商品力が好評です。

その他市場では、対前年3%増の28万8千台の販売となりました。

オーストラリアでは、販売実績が8万6千台と対前年2%減ですが、メーカー別販売台数では第2位を継続しています。

新型CX-5やCX-9などのクロスオーバー系車種の販売が好調で、特にCX-5はセグメント1位を継続しています。

ASEAN全体では、対前年3%増の8万3千台となりました。

タイは対前年26%増の4万台の販売実績です。

一方、ベトナムでは関税撤廃前の買い控え影響もあり、対前年25%減の1万9千台となりました。

そのほかの地域では、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、第三四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%増の2兆5,479億円となりました。

営業利益は1,071億円と対前年で51億円の増益となり、当期純利益は849億円です。

為替レートは、USD112円、ユーロ129円と、それぞれ5円、11円の円安です。

第三四半期累計の連結営業利益の前年に対する増加額51億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、242億円の悪化となりました。

為替は、ユーロ104億円、豪ドル100億円の改善などがあり、すべての通貨では315億円の増益要因となりました。

コスト改善では、コスト改善活動の進捗などを、原材料価格の高騰が一部相殺し、ネットして45億円の改善となりました。

研究開発費は、次世代技術や商品の開発強化により、34億円増加し、その他固定費は、33億円の悪化となりました。

### **3. 2018年3月期 通期見通し**

2018年3月期のグローバル販売台数は、各市場の実勢を見通しに反映しました。

厳しい販売環境を受け、北米や日本での計画を引き下げますが、好調な中国の上方修正によって11月公表の160万台から変更はありません。

財務指標では、為替の実勢レベルを反映して、通期見通しのUSドルを110円から111円に、ユーロを127円から130円に変更しました。

為替レートの変更に伴う営業外収益の為替差益などの影響を反映しましたが、営業利益と当期純利益に変更はありません。

営業利益の見通しに変更はありませんが、11月公表から主に台数構成と為替を見直しました。

台数・構成では、主に米国での販売環境の激しさなどを受けて、20億円の悪化見通しです。

また、為替は、ユーロ、ポンドを中心として50億円の改善、その他固定費領域で30億円の悪化見通しをそれぞれ反映しました。

次に、通期見通しの前年からの営業利益増加額243億円について説明します。

台数・構成では米国での出荷台数の減少や販売費用の増加により220億円の悪化の見通しです。

為替では、ユーロで168億円、豪ドルで107億円、すべての通貨で408億円の増益要因となります。

コスト改善では、原材料価格の値上げによる減益影響はありますが、コスト改善活動の進捗により100億円の増益見通しです。

次世代技術や商品開発の強化などにより開発費は131億円の増加、その他固定費では品質関連費用の改善もあり、86億円の改善の見通しです。

### **4. 主要施策の進捗**

主要施策の進捗について説明します。

まず商品・開発では、新型CX-8を新たに日本市場へ導入しました。

新型CX-8は、お客様に新たな価値を提供し、3列シートSUV市場の創造に挑戦します。

次にMazda6の商品改良モデルでは、2.5Lターボエンジンや気筒休止技術の搭載に加えてデザインをより深化させるなど、商品力をさらに強化します。来期に向けて米国販売の反転を目指します。

また、国内ではデミオなどの小型車にも先進安全技術を拡充しました。より多くのお客様に安全・安心を提供していきます。

技術開発の長期ビジョン「サステイナブル“Zoom-Zoom”宣言2030」に沿って「SKYACTIV-X」などの

持続的成長に向けた次世代技術・商品の開発を推進します。

次に、グローバル販売・ネットワーク強化では、販売環境に対応し、米国でのオペレーション改革や販売網への投資を、来期以降、一層強力に推進していきます。

グローバル生産領域ではタイのパワートレイン工場においてエンジン機械加工工場を開所しました。エンジンの年間生産能力を3万基から10万基に拡大し、エンジン・トランスミッションの一貫した現地生産体制の拡充を図っていきます。

また、防府工場で新型CX-5の生産を開始しましたが、本社工場でのクロスオーバー系の生産能力拡大と合わせ、来期以降の販売拡大をサポートします。

トヨタ自動車とのアライアンスにおいては、米国合弁新工場の建設予定地を米国アラバマ州ハンツビル市に決定しました。

新会社での電気自動車の共同技術開発をはじめとした将来の電動化対応は計画通りに進捗しています。

自動車市場を取り巻く環境の変化に対応しつつ、更なる成長に向けて主要施策を着実に実行していきます。

以上