

2017年3月期 決算発表

主な質疑応答

1. 2017年3月期の実績を総括してほしい。

2017年3月期のグローバル販売台数は、前期比2万5千台増の155万9千台と過去最高の販売台数となりました。これは主に、新型CX-4や、グローバルに通年で寄与したCX-3、新型CX-9などのクロスオーバー系車種が台数成長を牽引したことによるものです。地域別では、日本、北米で販売台数が減少しましたが、欧州、中国、ASEANでの増加が上回り、グローバルで前期比2%増の台数成長となりました。

売上高は3兆2,144億円(前期比1,992億円の減)、営業利益は1,257億円(前期比1,011億円の減)、当期純利益は938億円(前期比406億円の減)となりました。

営業利益の前期に対する変動は、日本および北米地域での出荷台数の減少に加え、為替による悪化影響(前期比1,027億円の悪化)並びに品質対応費用の増加が主な要因です。

これらのマイナス影響を、将来に向けた成長投資を継続しながら、新商品や海外工場でのコスト改善活動の強化等により最小化を図りました。

2. 2018年3月期は増益の見通しが、主な要因は。

2018年3月期のグローバル販売台数は160万台の見通しです。「構造改革ステージ2」での2019年3月期の目標165万台に向けて、安定的な台数成長を目指します。

新型CX-5のグローバル展開を本格化するなかで、クロスオーバー系車種の供給能力を増やし、グローバルでの需要増加に対応いたします。また、地域のニーズに応じたSKYACTIV商品群の拡充も行い、小型車減税が半減となる中国を除き、すべての地域で台数成長を目指します。

売上高は33,500億円(前期比1,356億円の増)、営業利益は1,500億円(前期比243億円の増)の見通しです。販売台数の増加に加え、原材料価格の高騰により一部相殺されてしまうものの「モノ作り革新」による新商品のコスト改善や海外工場でのコスト育成、品質関連費用の改善が増益の主な要因です。その一方で、将来に向けた次世代技術や商品の技術開発などの成長投資はきちんと継続していきます。

3. 「構造改革ステージ2」の目標である売上高営業利益率(ROS)「7%以上」を「5%以上」に変更した主な要因は。

「構造改革ステージ2」の主要施策は着実に進捗していますが、公表当初より為替が円高に推移したことに伴い、前提をUSドル108円、ユーロ118円に変更しました。コスト改善活動などの強化により為替の悪化影響の最小化に努めてまいりましたが、原材料価格の高騰、米国での販売費用の増加もあり、ROS目標を「7%以上」から「5%以上」に変更しました。

4. クロスオーバー系車種の需要増加に対応するための生産フレキシビリティ拡大への取り組みは順調か。

2017年3月期には、防府工場でCX-3の生産を開始しました。さらに今後、新たに防府工場で新型CX-5の生産を追加し、本社工場でもクロスオーバー系車種の生産能力の拡大を図ります。中長期的には、海外工場でも同様に生産フレキシビリティを高めていくことで、国内外の生産拠点間でのグローバルスイング生産体制の構築を目指していきます。

5. 2018年3月期は増益の見通しだが、増配予定か。

業績は増益の見通しですが、今後の安定的かつ持続的成長のため、また株主価値最大化に向けた今後の成長資金を確保するために年間配当は35円と前期と同額の計画です。

今後も、安定的な配当の実現と着実な向上に努めてまいります。

以上