

2018年3月期 第1四半期 決算発表

主な質疑応答

1. 2018年3月期第1四半期の実績を総括してほしい。

2018年3月期第1四半期のグローバル販売台数は、対前年1%増の37万7千台と過去最高の販売実績を達成しました。これは主に、新型CX-5の主要市場への導入が進捗したことに加え、中国のCX-4などのクロスオーバー系車種が台数成長を牽引したことによるものです。地域別では北米やその他地域での台数が減少する一方で、前期から好調な中国や、販売モメンタムが改善傾向の日本によって、前年を上回る販売実績となりました。

財務実績では、売上高 8,021 億円（前年同期比 259 億円増）、営業利益 399 億円（前年同期比 125 億円減）、当期純利益 366 億円（前年同期比 154 億円増）となりました。営業利益の前年同期に対する変動は、将来の成長に向けた次世代技術や商品の開発を強化する中、米国やその他地域での出荷台数の減少に加え、米国での競争激化に伴う販売奨励金の増加や原材料価格の高騰が主な要因です。売上高営業利益率は 5.0%と、通期見通し 1,500 億円に対しては順調な進捗となりました。

2. 為替は円安方向だが、2018年3月期通期見通しは変更しないのか。

通期見通しにつきましては、グローバル販売台数 160 万台、営業利益 1,500 億円、当期純利益 1,000 億円と、期初公表から変更はありません。

第2四半期以降、新型CX-5のグローバルでの販売本格化に加え、新型CX-8の導入を予定しています。また、8月に本社工場、10月に防府工場それぞれクロスオーバー系車種の供給能力を増やす計画です。グローバルでの需要増加にスピーディーに対応し、年5万台レベルの台数成長を図ります。足元で為替が円安に推移していますが、販売環境が悪化しつつある米国の動向（需要、インセンティブ、車両残価等）や各国の経済・金融政策の自動車需要や為替等への影響を慎重に判断してまいります。

3. 米国の販売環境が厳しくなっているが、マツダの販売状況と販売施策を教えてください。

第1四半期の米国でのマツダの総販売台数は7万3千台で、前年対比 ▲10%減少しました。これはフリート販売の減少が主要因で、フリート販売を除く小売販売は7万1千台で同 ▲1.6%減となり、小売販売に関しては全需（前年対比 ▲2.7%減）を上回りました。

クロスオーバー系車種での販売モメンタムは継続する一方で、乗用車セグメントは需要の縮小や販売奨励金競争激化など厳しい販売環境が継続しています。3月より市場導入した新型CX-5は好調な販売で、計画に対して順調な進捗となっています。今後も、2.5L直噴ガソリンターボエンジン搭載車種の拡大など商品改良モデルの導入を予定しています。

市場の動向をきめ細かく見極めながら、乗用車セグメントに対しては、タイムリーに施策を展開していくことで販売リスクを最小限に留めると共に、好調なクロスオーバー系車種については商品力を軸にモメンタムの更なる改善を図っていきます。