

2017年度 第1四半期 決算報告



三菱自動車工業株式会社
2017年7月25日

『デリカ D:5「ACTIVE GEAR」』

1. 2017年度 第1四半期 実績

2. 2017年度 第1四半期 地域別実績

3. 2017年度 見通し

4. 将来に向けた取り組み

2017年度 第1四半期 業績サマリー【前年同期対比】



(単位: 億円、千台)

	FY16 ('16/4-'16/6) 実績	FY17 ('17/4-'17/6) 実績	増減	
			差異	率
売上高	4,287	4,409	+122	+3%
営業利益 (利益率)	46 (1.1%)	206 (4.7%)	+160	4.5倍
四半期純利益*	-1,297	230	+1,527	-
ネットキャッシュ	3,771	4,893	+1,122	+30%
販売台数 (小売台数)	221	241	+20	+9%

*親会社株主に帰属する四半期純利益

2

まず、第1四半期業績のサマリーですが、昨年度は燃費不正問題で業績が大きく落ち込みましたが、第1四半期の3ヶ月間を通じて、V字回復を継続しております。

第1四半期の業績といたしましては、売上高が4,409億円となりました。営業利益は206億円となり、前年同期と比べ4.5倍となりました。また、四半期純利益は230億円となりました。

販売台数は、現地生産化したアウトランダーが好調な中国を中心に販売を伸ばし、その他SUVやピックアップトラック、軽自動車の当社販売も堅調であり、24万1千台となりました。

6月末時点のネットキャッシュポジションは4,893億円となりました。

2017年度 第1四半期 営業利益増減分析【前年同期対比】

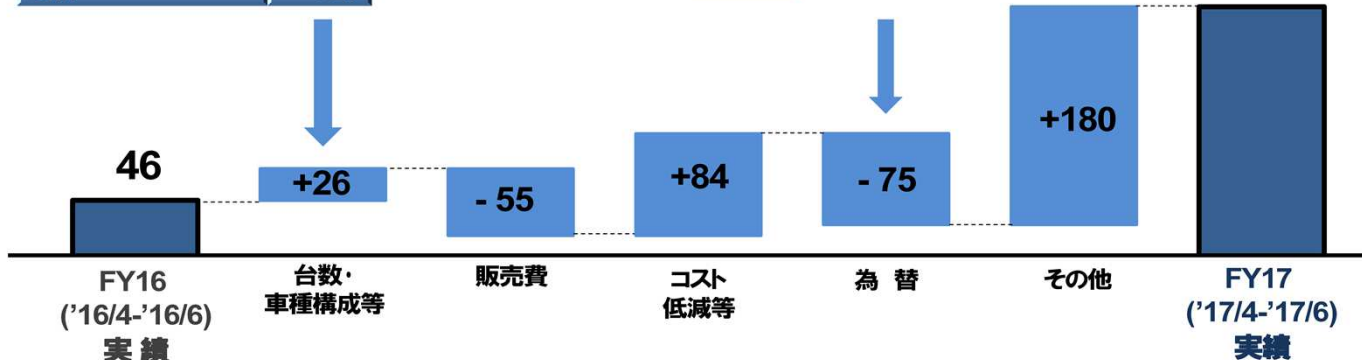


(単位: 億円)

台数・車種構成等 地域別内訳	
日本	+30
アセアン	+53
北アジア	+40
北米	-12
欧州	-40
その他	-45
合計	+26

主要通貨別内訳			
	売上レート(円)		影響額 (億円)
	FY16 1Q	FY17 1Q	
米ドル	111	111	0
ユーロ	125	122	-10
タイバーツ	3.09	3.27	-41
その他	-	-	-24
合計	-	-	-75

その他の主な内訳	
市場措置費用	+208
研究開発費 他	-28
合計	+180



3

前年同期対比での詳細な営業利益の増減分析については、ご覧のとおりです。

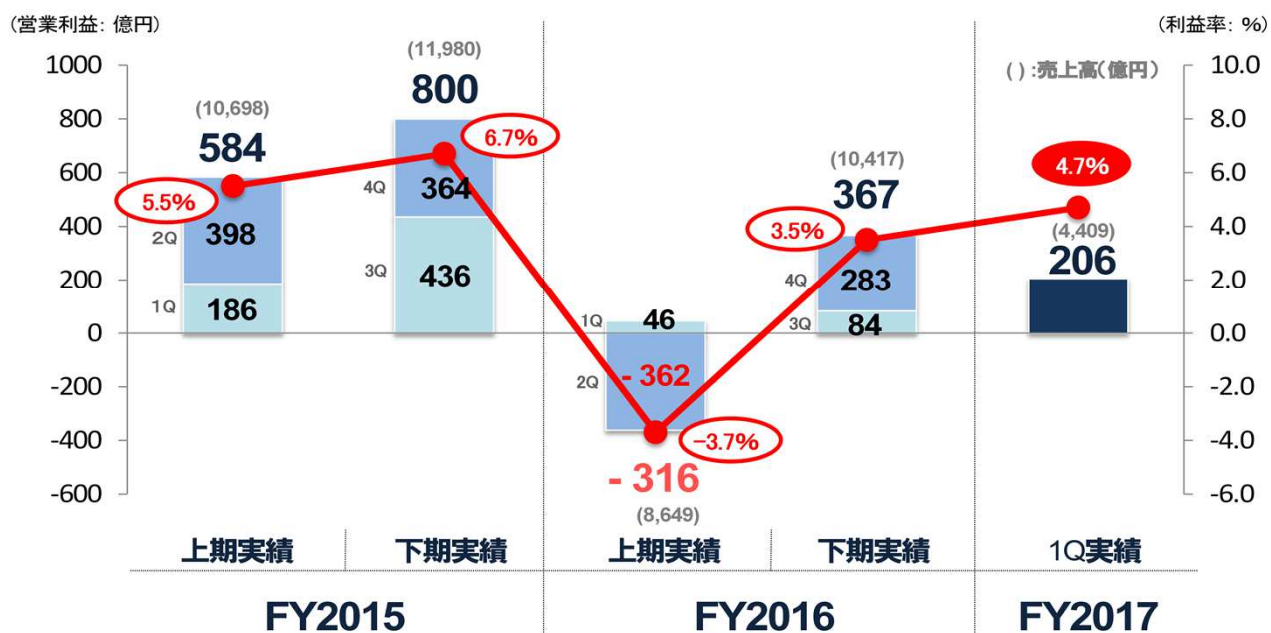
台数車種構成では、欧州や中近東での在庫調整等のマイナス要因があったものの、アセアン、北アジアで順調に販売を伸ばしたことに加え、日本での回復もあり、最終的に26億円の増益となりました。

販売費用は、米国を中心にインセンティブが増加したことにより55億円の減益となりました。

日産とのシナジー効果を含めたコスト低減は84億円の改善となりました。なお、第1四半期でのシナジー効果は35億円となっております。

為替はタイバーツの悪化が大きく影響し75億円の減益となり、市場措置費用は昨年度、タカタのエアバック関連費用の計上が大きかったため、208億円の増益となりました。

営業利益率推移 ～V字回復のトレンドを堅持～



4

今年度は燃費不正問題で大きく落ち込んだ昨年度の業績から、急速な回復を計画しております。

15年度は大幅な円安影響もあり、年度で営業利益率6%を超える過去最高益となりました。

16年度は燃費不正問題と円高の影響で上期は大きく落ち込みましたが、経営管理手法の刷新やベンチマーキングの導入により下期は3.5%まで回復しました。

17年度第1四半期は、この流れを止めることなく継続し、昨年度下期を上回る4.7%となりました。

2017年度 第1四半期 BSサマリー



(単位: 億円)

	FY16 (17/3末) 実績	FY17 1Q (17/6末) 実績	増減
資産合計	14,844	14,441	-403
うち現金及び預金	5,568	5,192	-376
負債合計	7,809	7,215	-594
うち有利子負債	156	299	+143
純資産合計	7,035	7,226	+191
自己資本 (自己資本比率)	6,905 (46.5%)	7,041 (48.8%)	+136
ネットキャッシュ	5,412	4,893	-519

5

バランスシートの概要はご覧の通りです。

現金及び預金につきましては、税金支払、賞与等第1四半期特有の季節要因もあり、昨年度末より376億円減少しましたが、引き続き5,192億円を保有しております。

自己資本比率は48.8%となり、健全な財務状況を維持しております。

今後も手許資金を有効な成長投資に積極的に振り向け、企業価値の向上に努めて参ります。

1. 2017年度 第1四半期 実績

2. 2017年度 第1四半期 地域別実績

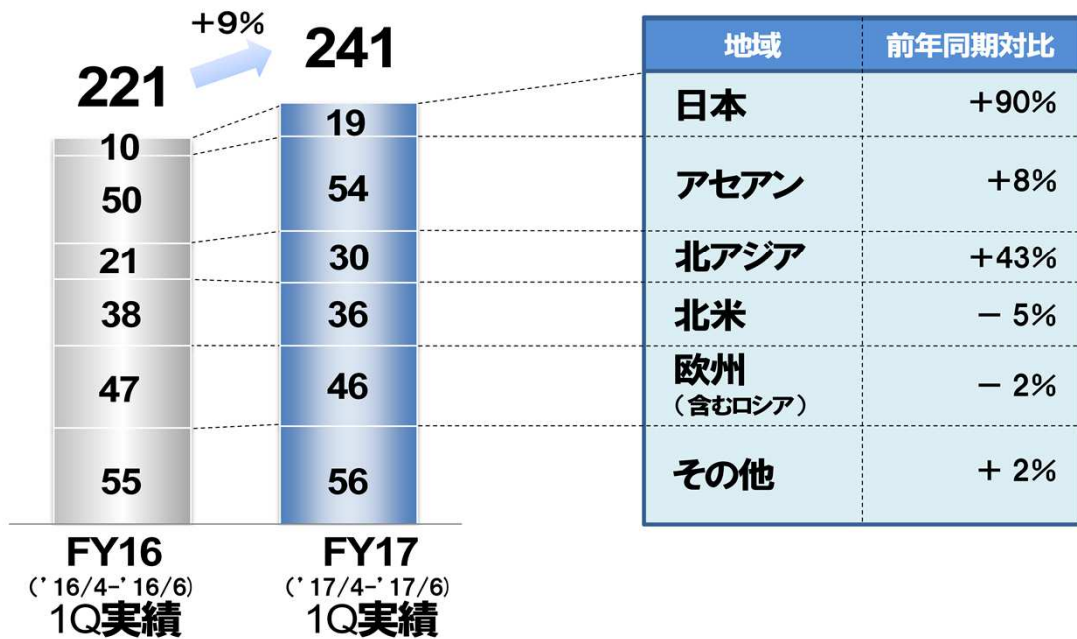
3. 2017年度 見通し

4. 将来に向けた取り組み

2017年度 第1四半期 小売台数実績【前年同期対比】



(単位: 千台)



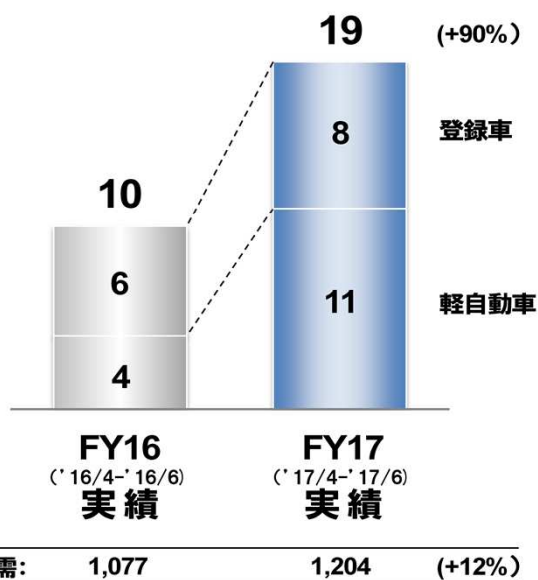
昨年度、燃費不正問題で販売が落ち込んだ日本での回復、及び現地生産車種が好調な北アジアを中心とした販売増により、全世界での販売台数は24万1千台となり、前年同期から9%増加しました。

地域ごとに詳細を説明致します。

2017年度 第1四半期 地域別実績:日本



小売台数(単位:千台)



『アウトランダー「ACTIVE GEAR」』(7月発売)

■ 小売台数:19千台

- ・前年は燃費不正問題で台数大幅減
- ・登録車、軽ともに一昨年レベルに回復
- ・ブランド再構築の促進

全需は当社調べ

日本は前年同期に対し9千台増加となりました。

昨年からの着実な販売促進活動もあり、足元の販売台数は燃費不正問題以前の2015年第1四半期と同水準まで回復しております。

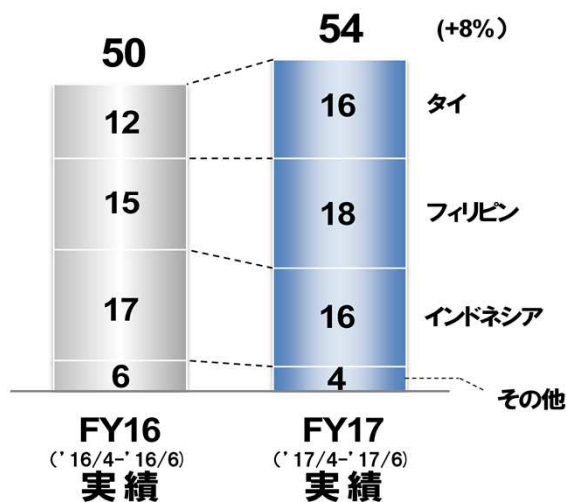
既存車種の商品力向上対策として4月に投入した『デリカD:5「ACTIVE GEAR」』が好評です。これに続き7月20日には『アウトランダー「ACTIVE GEAR」』も投入し、更なる商品力強化を図っております。

また 電動ドライブステーションによる『アウトランダーPHEV』の付加価値の訴求を続け、さらには待望の新コンセプトSUV『エクリプスクロス』の今年度中の投入を通じてブランドの再構築を図り、国内販売の建て直しに向けて真摯に取り組んでまいります。

2017年度 第1四半期 地域別実績:アセアン



小売台数(単位:千台)



『パジェロスポーツ』

■ 小売台数:54千台

タイ:経済が回復し、販売も回復

フィリピン:現地生産車種の拡大

インドネシア:新工場の順調な立ち上がり

新小型MPVに向けて準備中

全需*: 543 550 (+1%)

※:タイ+フィリピン+インドネシア

アセアンの販売は引き続き好調で、前年同期に対し8%増加となり、市場の伸びを上回る実績となりました。

タイでは需要の回復に加え、当社の信頼感向上を狙ったサービスキャンペーンの効果もあり、ピックアップトラックを中心に販売が回復しております。更に販売網の改善にも取り組み、台数を伸ばしていくところです。

当社が高いシェアを持つフィリピンでは『パジェロスポーツ』が大きく台数を伸ばしております。

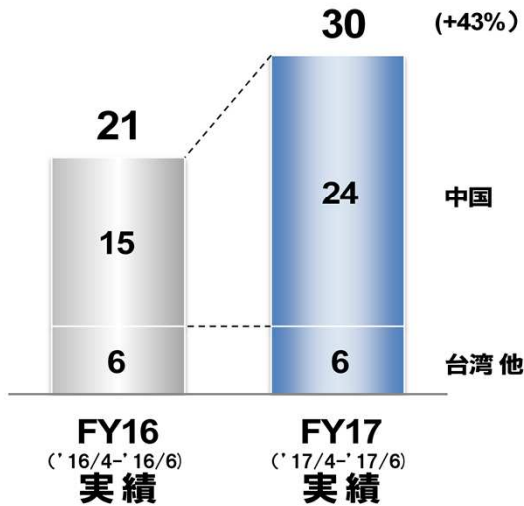
2月に『ミラージュG4』、また6月より『ミラージュ』の現地生産を開始し、引き続き高いプレゼンスを維持しながら、好調な乗用車市場での拡販に取り組んでおります。

インドネシアでは全体需要が減少した中、当社も販売台数減少となりましたが、計画に対しては堅調に推移しております。4月に立ち上げた新工場では、『パジェロスポーツ』の現地生産が順調に進んでおり、更に10月の新型MPV投入に向けての生産および販売の準備を鋭意進めております。

2017年度 第1四半期 地域別実績:北アジア



小売台数(単位:千台)



『アウトランダー』

■ 小売台数:30千台

- ・中国:『アウトランダー』販売好調持続
- ・販売網の拡充促進

全需※: 6.3百万台 FY16 6.4百万台 FY17 (+2%)

※:中国

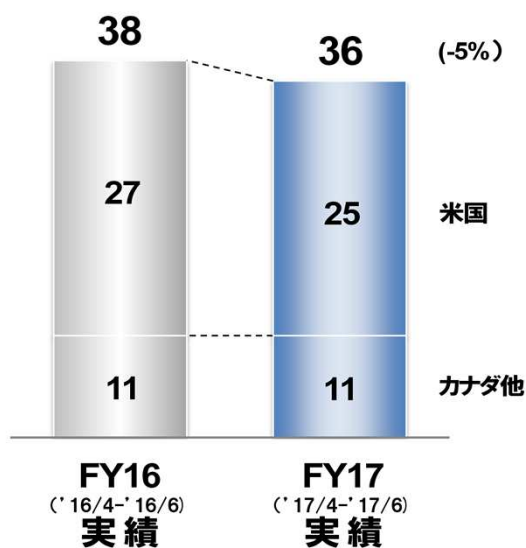
10

北アジアでは中国で、昨年8月に現地生産化した『アウトランダー』を中心に好調な販売が持続しており、前年同期比43%の大幅な増加となりました。

今後は、広告宣伝の強化による更なる拡販や、新規ディーラーの開業促進、店舗あたりの販売台数増加を図ってゆき、シェア拡大に取り組んでまいります。

2017年度 第1四半期 地域別実績:北米

小売台数(単位:千台)



『アウトランダー』

■ 小売台数:36千台

- ・『アウトランダー』の販売が堅調
- ・市場でのプレゼンス改善を目指す

全需: 5.5百万台 5.4百万台 (-2%)

(注) FY17よりプエルトリコは「その他」から「北米」に地域区分を変更。それに合わせ、上記FY16実績数値も同様に変更。

北米では主力車種の『アウトランダー』が引き続き販売を伸ばしております。一方、その他の車種では、インセンティブの上昇などの厳しい販売環境が続いている中、採算を重視した販売施策を実施しており、前年同期をわずかに下回る結果となりました。

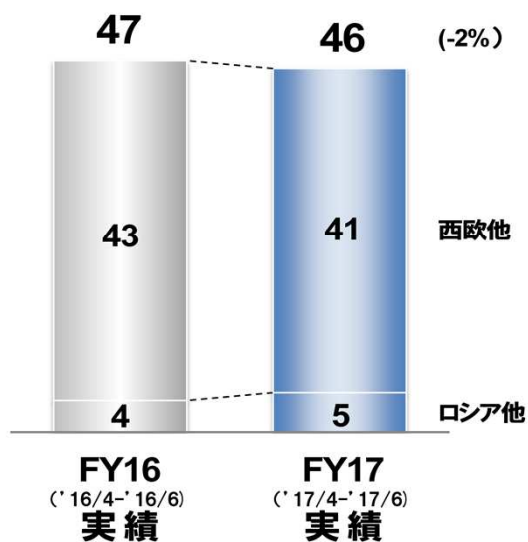
今後も、当社としましては効率的な販売施策を継続し、ディーラーのモチベーション向上および市場でのプレゼンス改善に努めてまいります。

年度内には『アウトランダーPHEV』の投入を計画しており、PHEVのリーディングカンパニーとしてブランド構築を図ってまいります。

2017年度 第1四半期 地域別実績:欧州



小売台数(単位:千台)



全需※: 4.7百万台 4.7百万台 (0%)
 ※: EU28+EFTA



『ASX』

■ 小売台数:46千台

- ・西欧では『アウトランダー』の販売が減少
- ・一方、『ASX』、『ミラージュ』の販売が増加
- ・ロシア需要は回復基調

西欧では当社が相対的に強いドイツで販売を大きく台数を伸ばし、同じくイギリスも堅調な販売を継続しております。

一方、その他の国で、『アウトランダー』を中心に競争激化に伴い台数が伸び悩み、地域全体としては、前年同期対比で2%減少となりました。

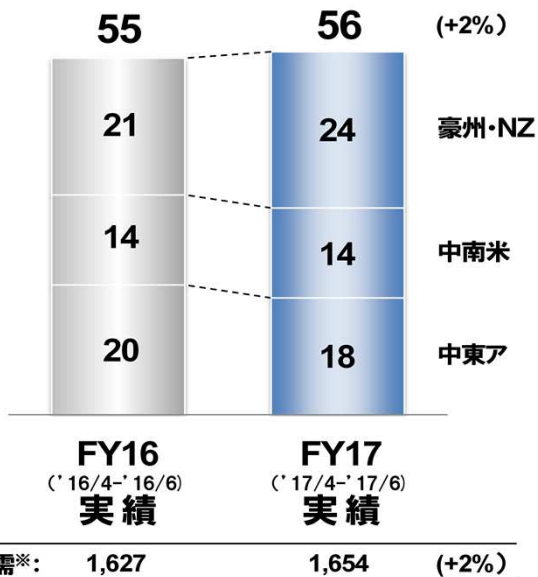
車種別には、『ASX』、『ミラージュ』が順調に販売を伸ばしており、『アウトランダー PHEV』も前年並みに推移しております。

一方、需要が回復基調に入ったロシアについては、現地生産を強化し、販売台数増に取り組み始めております。

2017年度 第1四半期 地域別実績:その他地域



小売台数(単位:千台)



『トライトン』

■ 小売台数:56千台

豪州・NZ:販売が堅調に推移

中東ア:全需の低迷が続く

全需*: 1,627 (FY16) 1,654 (FY17) (+2%)

*:豪州・NZ+中南米+GCC

(注)FY17よりプエルトリコは「その他」から「北米」に地域区分を変更。それに合わせ、上記FY16実績数値も同様に変更。

豪州・NZでは、近年安定的な販売が続いており、この第1四半期も当社が得意とするSUV・ピックアップトラックを中心に着実に販売を伸ばしております。

なお、5月より展開したプロモーション及び広告宣伝の効果により、6月は過去最高の単月最高販売台数となりました。

引き続き、当社の強みであり、豪州・NZ市場で拡大傾向にあるSUV/LCV車種の販売に注力してまいります。

中南米・中東アフリカとも、厳しい販売環境が続いておりますが、当社の販売はようやく底打ち感が出始めております。

1. 2017年度 第1四半期 実績

2. 2017年度 第1四半期 地域別実績

3. 2017年度 見通し

4. 将来に向けた取り組み

— 前回公表(5/9)から変更なし —

(単位: 億円、千台)

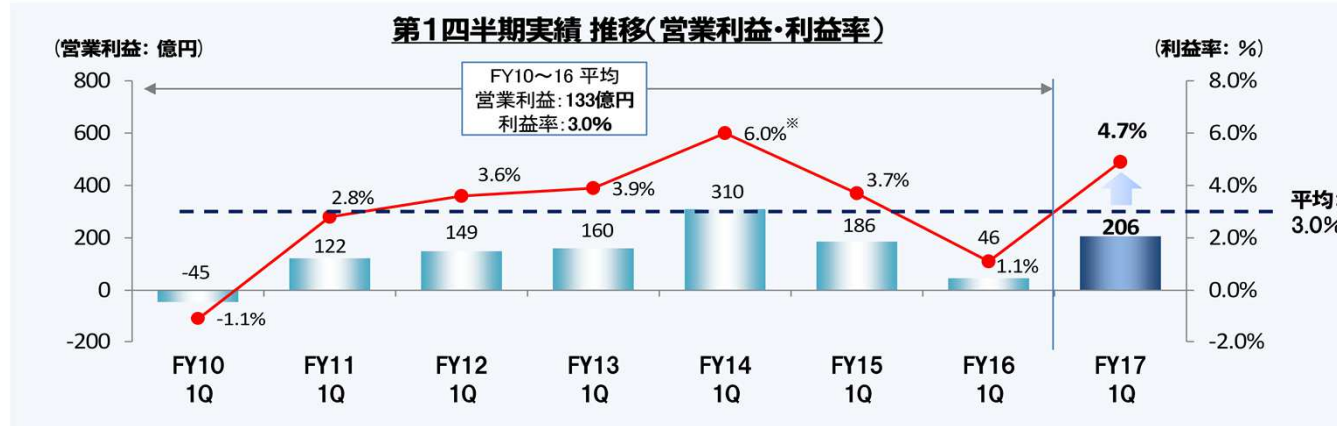
	FY16	FY17	増減	
	('16/4-'17/3) 実績	('17/4-'18/3) 見通し	差異	率
売上高	19,066	20,000	+934	+5%
営業利益 (利益率)	51 (0.3%)	700 (3.5%)	+649	約14倍
経常利益	89	790	+701	約9倍
当期純利益*	-1,985	680	+2,665	-
販売台数 (小売台数)	926	1,029	+103	+11%

*親会社株主に帰属する当期純利益

2017年度通期業績見通しについては、前回2016年度本決算発表時の公表数値から変更はございません。

売上高は5%増加の2兆円、営業利益は700億円、営業利益率3.5%、当期純利益680億円を想定しております。販売台数については対前年度11%増の103万台となります。

2017年度 第1四半期業績の総括



- **経営管理(月次PDCAサイクル)が定着**
- **ベンチマーク手法を徹底することで購買を中心にシナジーを創出**

計画達成に向け順調なスタート

こちらのグラフは第1四半期の営業利益と利益率の推移を示したものです。

過去、2010年度から2016年度までの平均は、営業利益が133億円、営業利益率が3.0%ですが、今回の第1四半期はこの水準を上回る結果となりました。ちなみに、2014年度は為替の追い風のあった年でした。

今回順調なスタートを切ることが出来たのは、日産自動車からの出資後、経営管理を大きく見直し、期初から月次の損益管理を徹底してきたことや、日産自動車とのベンチマークによって購買を中心にシナジー効果が加速してきたことの成果と考えています。

今後も、通期見通しの着実な達成に向け、全力を上げて取り組んでまいります。

2017年度業績についての説明は以上となります。

次に、将来に向けた取り組みについて説明します。

1. 2017年度 第1四半期 実績

2. 2017年度 第1四半期 地域別実績

3. 2017年度 見通し

4. 将来に向けた取り組み

『New Small MPV』



『エクリプス クロス』



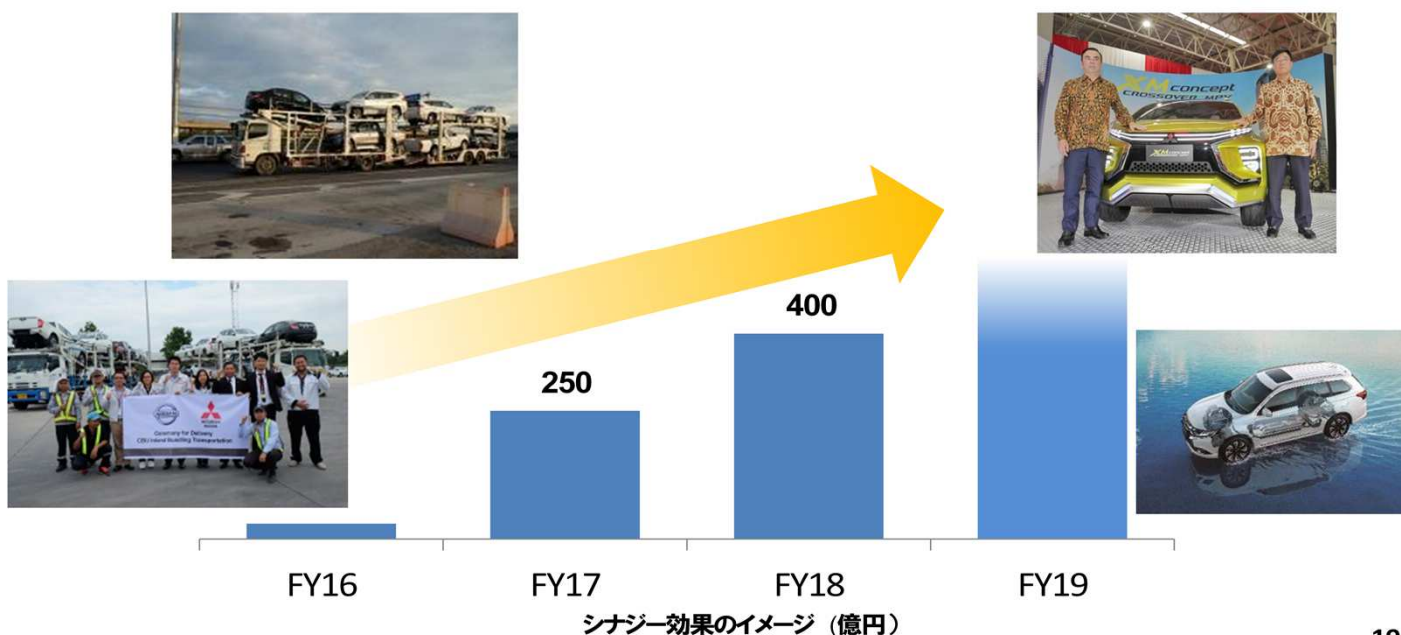
今年度はご覧の新車投入を計画しております。

16万台の生産能力のあるインドネシアの新しい工場では4月に生産を開始した『パジェロスポーツ』に加え、秋に新規投入する小型MPVも生産いたします。

この車は三菱自動車らしいSUVとMPVを融合させた新コンセプトの車です。インドネシアのお客様が小型MPVに求める「乗員7名が快適に過ごせる居住性」などの多様なニーズに対応した車となっております。細部に至るまで日本のモノづくり精神でつくり込んでおります。

また、次世代クロスオーバーとして、『エクリプスクロス』を欧州で本年内に販売を開始し、全世界への展開を考えております。

クロスカンパニーチーム(CCT)：32チームを発足させ、各領域でのシナジー創出を検討



ルノー・日産アライアンスのメンバーの一員として、シナジー効果の創出に貢献していきたいと考えております。

当社は既に共同購買、ローカリゼーションの深化、工場共同活用、共通プラットフォーム、技術共有等で日産自動車との協力関係を密なものにしてきております。

各業務分野では、シナジー機会の検討のための32のクロスカンパニー・チームを立ち上げており、既に共同購買、物流、技術共用化のエリアでは成果を出し始めております。

2017年度は営業利益を1%以上押し上げることになる250億円のシナジー効果を想定しております。この250億円のうち90%が購買から創出される効果であり、第1四半期からも順調に成果を上げております。

販売金融サービスの協力

- ・現地の日産販売金融子会社の協力を得て、三菱自動車ブランドの卸売および小売の金融サービスを開発・提供。今回、当社主要市場の一つであるタイにおいてもサービスを開始。

<サービス開始済み>

オーストラリア :6月～
カナダ・ニュージーランド:7月～



MITSUBISHI MOTORS
FINANCIAL SERVICES

<新規サービス開始>

タイ :7月25日～

MITSU LEASING
มิซู เลอซิง (มิตซูบิชิ) จำกัด

アフターセールス・物流業務の協力

- ・オーストラリアで部品およびアクセサリーの共同倉庫を新設
- ・新しい倉庫をベースに物流業務を共同で行う

販売金融・物流においても、ご覧の通りの進捗が見られます。

これまでできていなかったグローバルでのローン、リース、保険サポートのサービス提供や、販売会社への卸売金融サービスを日産自動車の協力で行うことができるようになり、売上高の拡大が出来ると想定しております。

既にオーストラリア、ニュージーランド、カナダの3カ国でサービス提供を開始すると公表しましたが、今回新たにタイでもサービスを本日付で開始することとなりました。

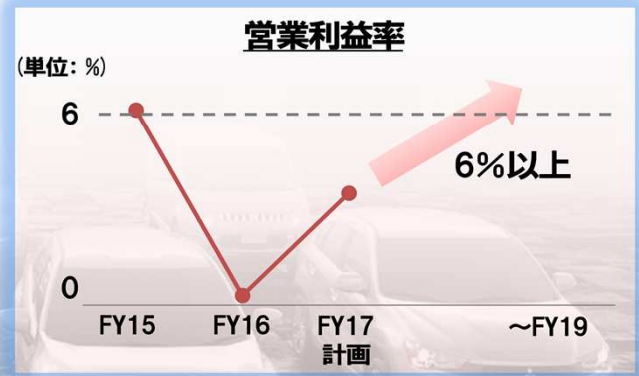
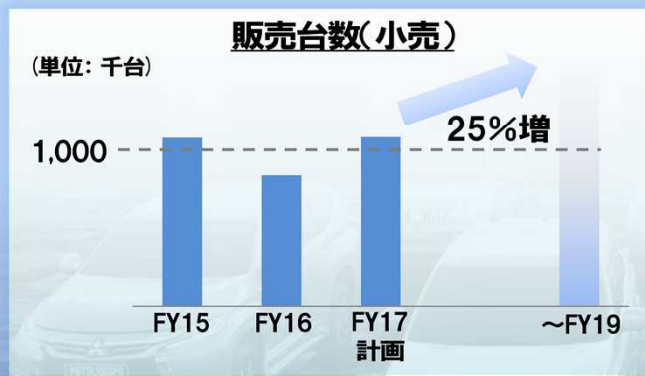
当社にとって最も重要であり、強みのあるアセアン地域において、日産アライアンスによる販売面での協力関係も強化することで、更なる売上高の拡大を目指してまいります。

更に、10カ国以上で、活用の検討を進めております。

このほかオーストラリアでは、共同倉庫を新設し、物流の共同化も推進してまいります。

中期経営計画を秋に発表予定

19年度までに販売台数を125万台、営業利益率6%以上を目指す



先ほどのアライアンス進捗の詳細に関しましては、今年の秋に発表予定の次期中期経営計画でお話させていただきます。

次期中期経営計画では2019年度までに販売台数125万台、営業利益率6%以上の達成を目指しております。

当社は、今後も改革の手を緩めることなく、更に日産自動車とのアライアンスを深化し、規模の成長と収益のV字回復実現に向け、全力で取り組んでまいります。

Appendix

2017年度 第1四半期 地域別業績【前年同期対比】



(単位: 億円)

	売上高			営業利益		
	FY16 1Q実績 ('16/4-'16/6)	FY17 1Q実績 ('17/4-'17/6)	増減	FY16 1Q実績 ('16/4-'16/6)	FY17 1Q実績 ('17/4-'17/6)	増減
合計	4,287	4,409	+122	46	206	+160
- 日本	457	754	+297	-131	-75	+56
- アセアン	787	1,066	+279	118	107	-11
- 北アジア	152	274	+122	4	46	+42
- 北米	774	698	-76	39	33	-6
- 欧州	1,067	747	-320	-47	2	+49
- その他	1,050	870	-180	63	93	+30

(注) FY17よりプエルトリコを「その他」から「北米」に地域区分を変更。それに合わせ、上記FY16実績数値も同様に変更。

設備投資・減価償却費・研究開発費



(単位: 億円)

	FY16 1Q ('16/4-'16/6) 実績	FY17 1Q ('17/4-'17/6) 実績	FY17 ('17/4-'18/3) 見通し
設備投資 (前年同期比)	88 (-11%)	129 (+47%)	1,000 (+72%)
減価償却費 (前年同期比)	118 (-9%)	111 (-6%)	530 (+15%)
研究開発費 (前年同期比)	200 (+10%)	207 (+4%)	1,070 (+20%)

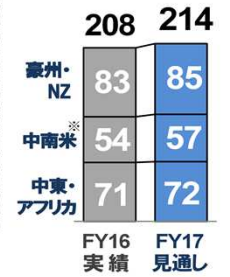
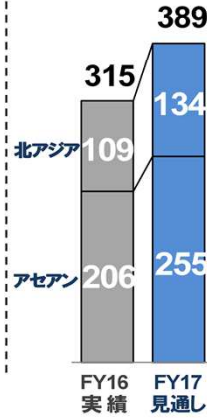
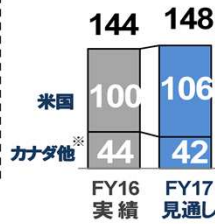
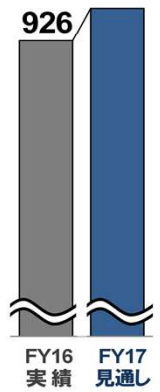
2017年度 小売台数見通し【前年度対比】



～ アセアン、北アジア、日本を中心に台数増～

合計	日本	北米	欧州	アジア	その他
《前年度実績対比増減》					
+ 103 (+ 11%)	+ 10 (+ 13%)	+ 4 (+ 3%)	+ 9 (+ 5%)	+ 74 (+ 23%)	+ 6 (+ 3%)

(単位: 千台) 1,029



※FY17よりプエルトリコは「その他」から「北米」に地域区分を変更。それに合わせ、上記グラフのFY16実績も同様に変更

2017年度 営業利益見通し増減分析【前年度対比】

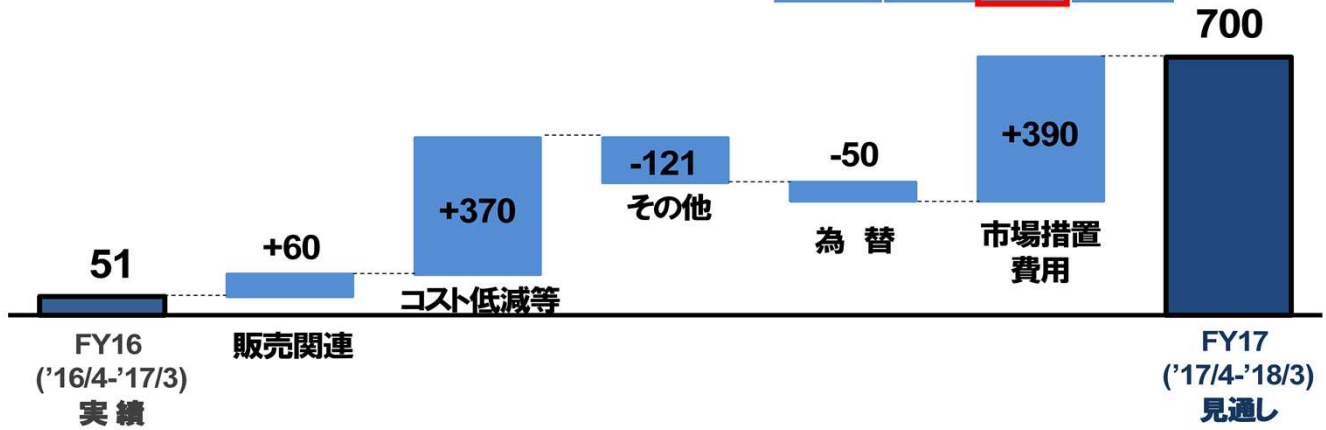


販売関連 内訳	
台数・車種構成等	+210
販売費	-150
合計	+60

その他 内訳	
研究開発費の増加	-180
その他	+59
合計	-121

主要通貨別内訳	売上レート(円)		影響額 (億円)
	FY16	FY17	
米ドル	109	105	-80
ユーロ	119	115	-60
タイバツ	3.12	3.05	+70
その他			+20
合計	-	-	-50

(単位: 億円)



2017年度 地域別業績見通し【前年度対比】



(単位: 億円)

	FY16 実績 (' 16/4-' 17/3)	FY17 見通し (' 17/4-' 18/3)	増減
売上高	19,066	20,000	+934
- 日本	2,973	3,500	+527
- 北米	2,971	3,200	+229
- 欧州	4,335	4,400	+65
- アジア	4,335	5,200	+865
- その他	4,452	3,700	-752

燃費不正問題における再発防止策:全件完了

・再発防止策全31項目の進捗



・各施策の効果確認の実施

下記4項目に分類し、継続的なフォローを実施

- I. 対策実施と同時に効果が期待できるもの
- II. 1年間継続して効果を確認するもの
- III. 3年間継続観察の上で効果を確認するもの
- IV. 社員意識調査で効果を確認するもの

今後も継続的な効果確認を行い、必要に応じて改善を加え、対策の実効性を上げてまいります

- ・7月25日にエコカー減税未納分は全て納付を完了済み

本資料に記載されている将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、現時点における当社の予測、期待、目標、想定、計画、評価等を基礎として記載されているものです。また、予想数値を算定するために、一定の前提(仮定)を用いています。これらの記述または前提(仮定)については、その性質上、客観的に正確であるという保証や将来その通りに実現するという保証はありません。これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、将来実現しない原因となるリスク要因や不確定要因のうち、現在想定しうる主要なものとしては、本計画の各種目標・各種施策の実現可能性、金利・為替・原油価格の変動可能性、関係法令・規則の変更可能性、日本国内外の経済・社会情勢の変化可能性等があげられます。

なお、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんので、ご注意ください。また、当社は、将来生じた事象を反映するために、本資料に記載された情報を更新する義務を負っておりません。投資に関する最終的な決定は、投資家の皆様ご自身の責任をもってご判断ください。本資料に記載されている情報に基づき投資された結果、何らかの損害が発生した場合でも、当社は責任を負いかねますので、ご了承ください。

Drive@earth



MITSUBISHI MOTORS