

2018年度 第1四半期  
決算報告  
2018年7月24日



## 1. 2018年度 第1四半期 実績 サマリー

## 2. 2018年度 第1四半期 実績 詳細

## 3. 2018年度 業績 見通し

## 4. ビジネスハイライト

## 2018年度 第1四半期 財務実績【前年同期比】



(億円、千台)	FY17 1Q (2017年4-6月)	FY18 1Q (2018年4-6月)	増減	
			差異	率
売上高	4,409	<b>5,600</b>	+1,191	+27%
営業利益 (利益率)	206 (4.7%)	<b>281</b> <b>(5.0%)</b>	+75 (+0.3 P.P.)	+36%
経常利益	290	<b>334</b>	+44	+15%
当期純利益*	230	<b>282</b>	+52	+23%
販売台数 (小売台数)	241	<b>292</b>	+51	+21%

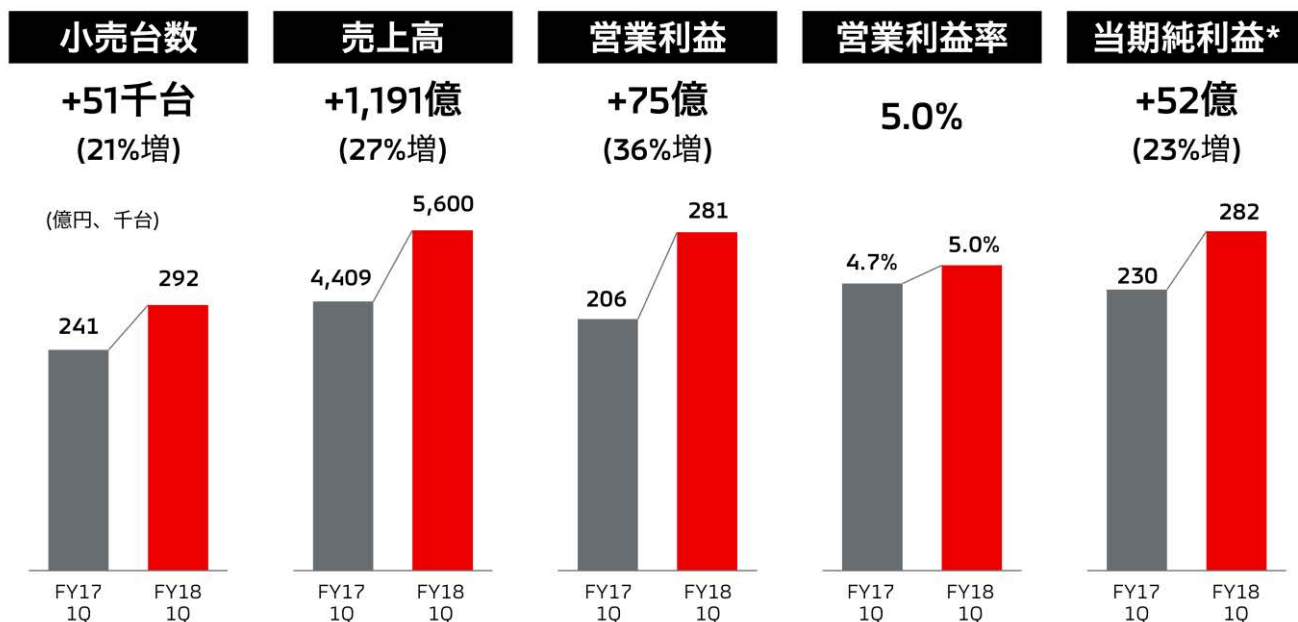
\* 親会社株主に帰属する当期純利益

3

まず、2018年度第1四半期の売上高は、前年同期比27%増加の5,600億円となり、営業利益は前年度の206億円から281億円に36%増加し、営業利益率は5.0%となりました。第1四半期純利益は、前年同期比23%増加の282億円となっております。

販売台数は、グローバルで29万2千台となり、前年同期比で21%の増加となりました。

## 2018年度 第1四半期 業績サマリー【前年同期比】



\* 親会社株主に帰属する当期純利益

4

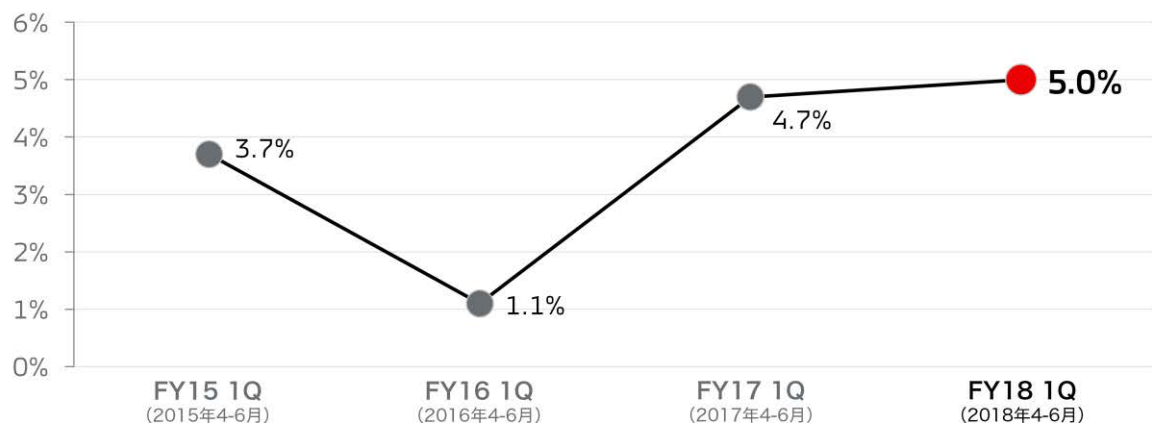
販売台数・売上高・利益の主要項目は、いずれも前年実績に比べて2割以上の増加となっております。

## 第1四半期営業利益率の推移



### 収益力の着実な向上

- 中計開始以来、月次管理を徹底するPDCAサイクルが定着
- 営業利益率が5.0%に向上



5

2016年度以降、大きく経営スタイルを変えて、各マネジメントの権限明確化により意思決定の迅速化を計る一方で、月次損益の管理を徹底するPDCAサイクルが定着してきました。

その結果、新車効果が期初より寄与していることもあって収益力の着実な向上が進み、第1四半期は利益率を5.0%に上げることが出来ました。

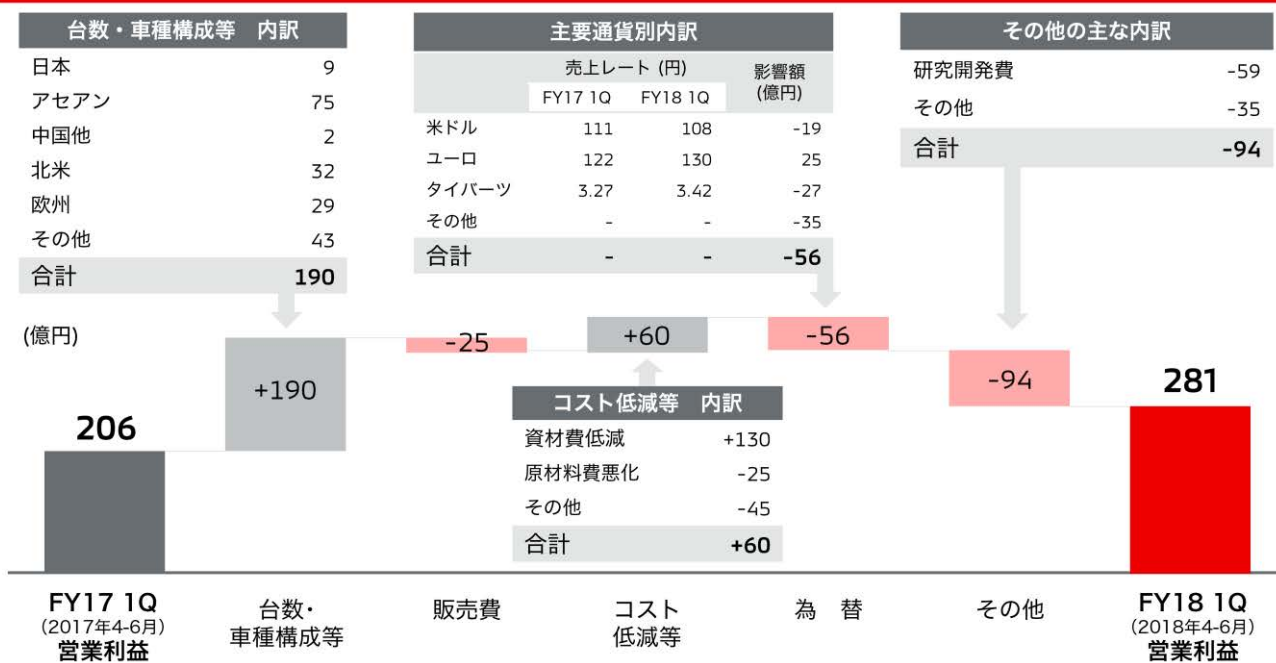
1. 2018年度 第1四半期 実績 サマリー

**2. 2018年度 第1四半期 実績 詳細**

3. 2018年度 業績 見通し

4. ビジネスハイライト

## 2018年度 第1四半期 営業利益変動要因分析【前年同期比】



営業利益の変動要因は、ご覧の通りです。

台数・車種構成では、エクリプス クロス及びエクспанダーの新車効果が大きく、190億円の増益となりました。

販売費用は、日本で大きく改善しましたが、北米やアセアンでの費用増で、25億円の減益要因となりました。これは、インセンティブやブランド力強化のための広告宣伝費を増額したことによるものです。

コスト低減等は60億円の増益要因となりました。市況変動によるコスト増や成長投資による費用増がありましたが、シナジー効果を含めた資材費低減が順調に進んでおり、ご覧のような結果となっております。

為替は米ドル、タイバーツなどがマイナス方向に動き、56億円の減益要因となりました。

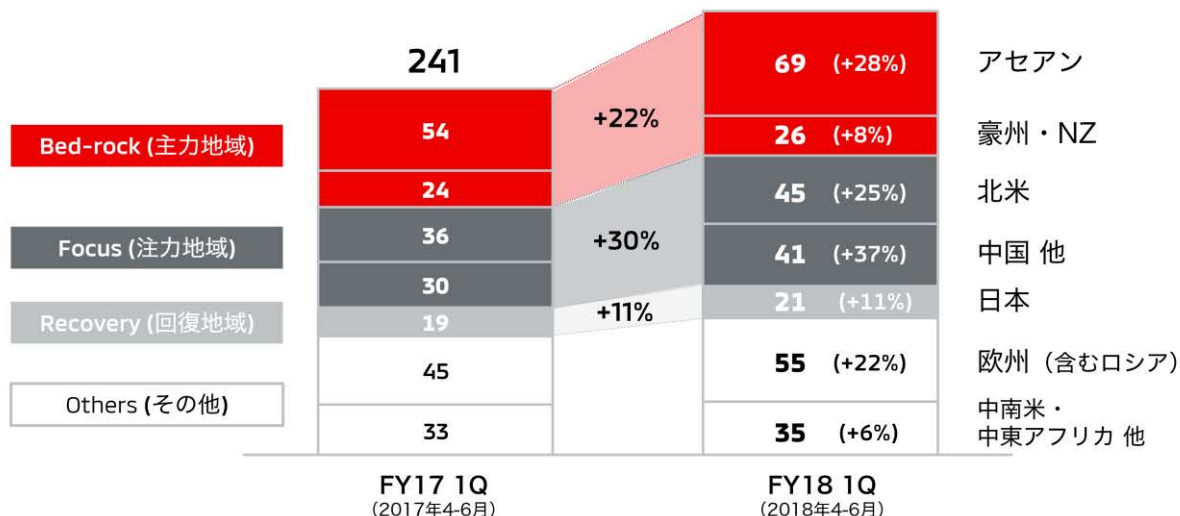
## 2018年度第1四半期 販売台数実績【前年同期比】



販売台数: 292千台, 21%増

小売台数 (千台)

292 (+21%)



\* 2018年度よりアセアンと欧州の一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

8

第1四半期では全地域で前年同期を上回る実績となりました。これは主に昨年発売いたしましたエクリプス クロス及びエクパンダーが各地域で販売増加に貢献していることと、タイでのピックアップトラックの増加によるものです。

中期経営計画 DRIVE FOR GROWTHで主力地域としましたアセアンと豪州・NZ地域では前年同期比22%増加いたしました。

注力地域では北米・中国 他が共に順調に販売を伸ばし、前年同期比30%増加いたしました。

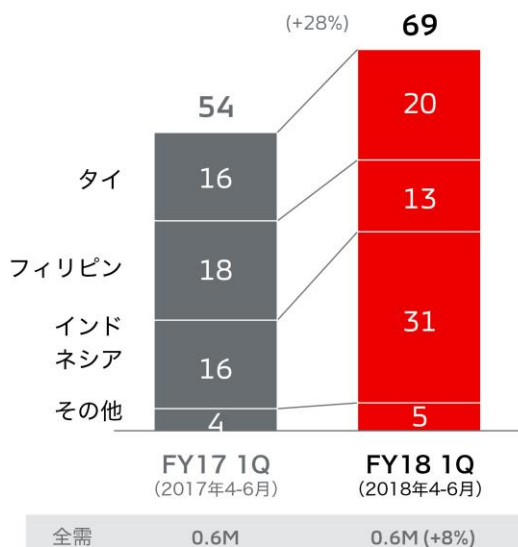
また回復地域としている日本でも、前年同期比11%増加し、順調に台数を伸ばしております。



## 2018年度 第1四半期 地域別実績: アセアン



小売台数 (千台)



エクスペンダー

**販売台数: 69千台, 28%増**

- エクスペンダー
- ・ インドネシアの順調な販売: 17千台(6月末)
- ・ フィリピンでの販売開始: 1.6千台(6月末)

全需は当社調べ (タイ+フィリピン+インドネシア) \*2018年度よりアセアンの一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

9

アセアンの販売は、昨年インドネシアに投入した新型MPV、エクスペンダーの力強い販売もあり、前年同期比28%増加の6万9千台となりました。

エクスペンダーはインドネシアを中心に1万8千台を超える好調な販売となっており、アセアン地域の好調な販売の原動力となっています。また第1四半期からフィリピンでも本格的な販売を開始いたしました。

タイでは全体需要が伸びている中で、当社も特別仕様車を投入したトライトンと、従来からのサービス向上キャンペーンの効果により好調な販売が継続しており、台数が前年同期比で4千台増加しました。

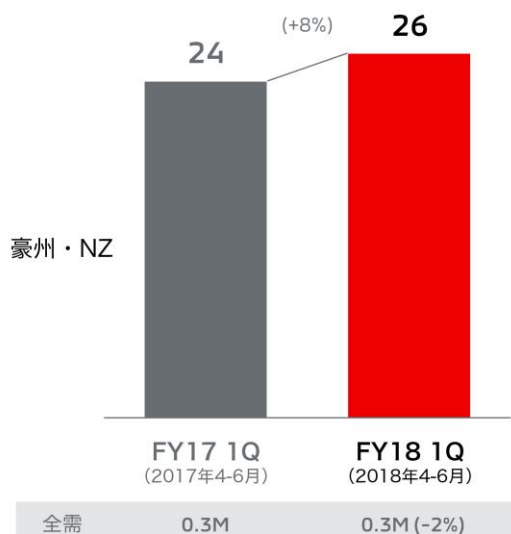
インドネシアでは前年に稼働を開始した新工場の生産体制が安定し、エクスペンダーを中心に販売が伸びております。

フィリピンでは物品税導入の影響を受けて、台数が前年同期と比べて5千台減少いたしました。しかしながら台数減少は一時的な状況とみており、今後販売体制を整えるとともに、着実に台数増加してまいります。

## 2018年度 第1四半期 地域別実績: 豪州・NZ



小売台数 (千台)



パジェロスポーツ

**販売台数: 26千台, 8%増**

- エクリプス クロスが台数貢献: 2千台 (6月末)
- 販売が堅調に推移

全需は当社調べ

10

当社が高いシェアを持つ豪州・ニュージーランドでは安定した販売が続いており、前年同期比で8%増加し、2万6千台となりました。

この地域でも、昨年度投入したエクリプス クロスが台数増加に大きく貢献しております。

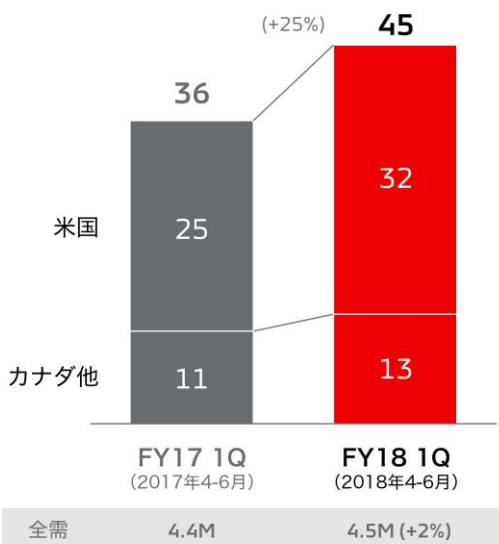
また、昨年度2月に当社の販売シェアが5位から4位に上昇して以降、今期も6月末までにこの順位を維持しております。

引き続き、当社の強みであり豪州・NZ市場で拡大を続けるSUV/LCV車種の販売に注力してまいります。

## 2018年度 第1四半期 地域別実績: 北米



小売台数 (千台)



全需は当社調べ (米国のみ)



アウトランダーPHEV

**販売台数: 45千台, 25%増**

- アウトランダーPHEV・エクリプス クロスの好調な立ち上がり
- アウトランダーの順調な販売増加

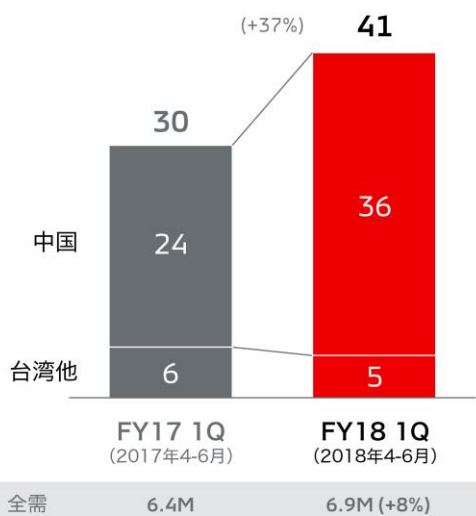
北米の販売は前年同期比25%増加し、4万5千台となりました。

米国では厳しい販売競争が続いておりますが、当社は昨年度の後半に投入したアウトランダーPHEV、エクリプス クロスが好調な販売となり、また主力モデルのアウトランダーも前年度同期に対して増加しております。

## 2018年度 第1四半期 地域別実績: 中国 他



小売台数 (千台)



全需は当社調べ (中国のみ)



アウトランダー

**販売台数: 41千台, 37%増**

- アウトランダーの好調な販売が継続
- 販売網の強化: 302から314店舗に拡大 (FY17/3月末からFY18/6月末)

中国では、現地生産しているアウトランダーの好調が続いており、前年同期比で50%増加の3万6千台となりました。

これにより、販売台数は前年に対して37%増加の4万1千台と伸張いたしました。

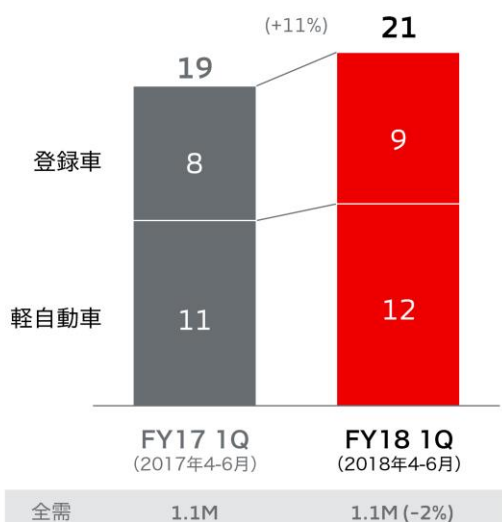
更に今年度はグローバル戦略車種であるエクリプス クロスを現地生産し投入する準備を進めており、今後一層の販売増加が見込まれます。

また、販売ネットワークも引き続き増強しており、昨年度末から6月末時点までに、302店舗から314店舗まで拡大しております。

## 2018年度 第1四半期 地域別実績: 日本



小売台数 (千台)



デリカ D:5

**販売台数: 21千台, 11%増**

- エクリプス クロスの販売が伸長
- 登録車の順調な台数増加

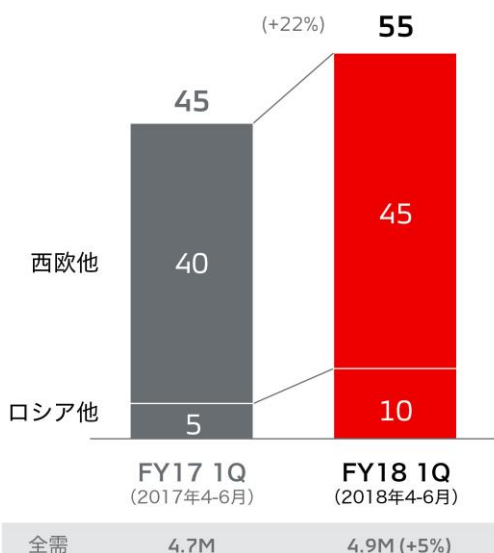
全需は当社調べ

日本の販売は前年度に対して11%増加し、2万1千台となりました。これは昨年度末に投入したエクリプス クロスの販売が約2,800台と大きく寄与したことに加え、eKワゴン・eKスペースなどの軽自動車が安定的に伸びたことによるものです。

## 2018年度 第1四半期 地域別実績: 欧州 (含むロシア)



小売台数 (千台)



エクリプス クロス

**販売台数: 55千台, 22%増**

- 西欧: エクリプス クロスの台数貢献 +7.9千台
- ロシア: パジェロ スポーツの安定的な台数増加

全需は当社調べ (EU28+EFTA) \*2018年度より欧州の一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

14

欧州については、昨年度に投入したエクリプス クロスが8千台を超える販売となり、前年同期比で22%増加の5万5千台となりました。

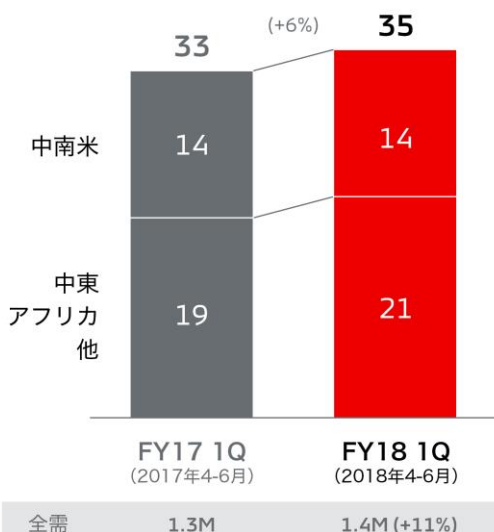
西欧の主要国においては、イギリスなどの販売が大きく伸びました。尚、イギリスでは前年同期比で11%の増加となっております。

全体需要が回復しているロシアでは、アウトランダーと現地生産を開始しているパジェロスポーツが安定的に台数を伸ばしております。

## 2018年度 第1四半期 地域別実績: 中南米・中東アフリカ他



小売台数 (千台)



トライトン(L200)

**販売台数: 35千台, 6%増**

- フリート商談の獲得
- エクリプス クロスの展開による台数増加

全需は当社調べ (中南米+GCC) \*2018年度より欧州及びアセアンの一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

その他の地域について、中東を中心としたフリート商談の獲得による台数増や、中南米でのピックアップトラックを中心とした台数増、エクリプス クロスの純増により、前年同期比で6%増加の3万5千台となりました。

1. 2018年度 第1四半期 実績 サマリー

2. 2018年度 第1四半期 実績 詳細

**3. 2018年度 業績 見通し**

4. ビジネスハイライト



## 2018年度 通期業績見通し【前年度比】



(億円、千台)	FY17 実績 (2017年4月-2018年3月)	FY18 見通し (2018年4月-2019年3月)	増減	
			差異	率
売上高	21,924	<b>24,000</b>	+2,076	+9%
営業利益 (利益率)	982 (4.5%)	<b>1,100</b> <b>(4.6%)</b>	+118 (+0.1 P.P.)	+12%
経常利益	1,101	<b>1,250</b>	+149	+14%
当期純利益*	1,076	<b>1,100</b>	+24	+2%
販売台数 (小売台数)	1,101	<b>1,250</b>	+149	+14%

\* 親会社株主に帰属する当期純利益

17

2018年度の通期業績見通しを5月に公表いたしましたが、この見通しに変更はございません。

売上高は前年度比で9%増加の2兆4,000億円を想定しております。

営業利益は12%増加の1,100億円、経常利益は14%増加の1,250億円となる見込みです。

当期利益は2%増加の1,100億円、小売台数は14%増加の125万台を想定しております。

1. 2018年度 第1四半期 実績 サマリー

2. 2018年度 第1四半期 実績 詳細

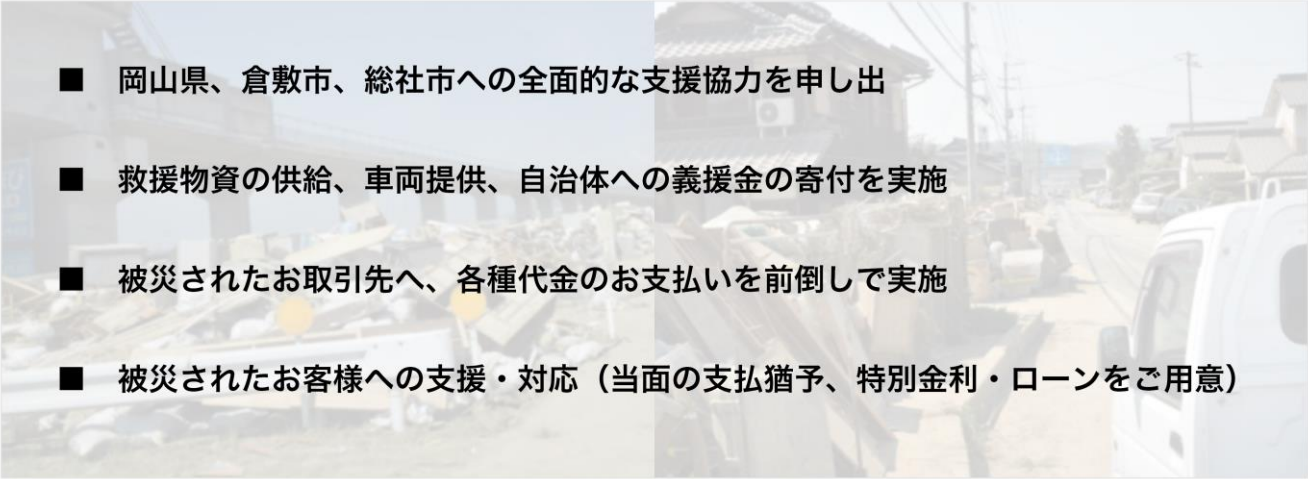
3. 2018年度 業績 見通し

**4. ビジネスハイライト**

## 西日本集中豪雨の影響と対応



- 当社 水島製作所には大きな被害はなく、7月16日には通常稼働を再開いたしました
- 水島製作所の周辺地区、及び当社お取引先に大きな被害がありました

- 
- 岡山県、倉敷市、総社市への全面的な支援協力を申し出
  - 救援物資の供給、車両提供、自治体への義援金の寄付を実施
  - 被災されたお取引先へ、各種代金のお支払いを前倒しで実施
  - 被災されたお客様への支援・対応（当面の支払猶予、特別金利・ローンをご用意）

19

今月はじめに発生した西日本豪雨による洪水災害では、被害にあわれた方々に心よりお見舞い申し上げます。

当社の水島製作所は幸いにも大きな被害はありませんでした。一時は物流の混乱で部品納入が滞るなどして操業を取りやめましたが、16日より通常稼働しております。

しかしながら、水島製作所周辺地区の方々やお取引先が大きな被害にあわれており、当社では支援を実施しております。

まず被災地の災害復旧の一助として、アウトランダーPHEVなど計16台を提供し、また人材を派遣し救援物資の提供及び復旧作業への協力を行いました。加えて、2,000万円を自治体へ寄付することを決定しました。

また被災されたお取引先の皆様の当面の運転資金支援の一環として、当社買掛金を前倒しでお支払いすることとし、先週までに258社、総額109億円の支払を実施いたしました。

さらにお客様への支援として、MMCダイヤモンド・ファイナンスでは、被災地域の個人のお客様向けに当面の支払を猶予することや、新規購入が必要となっているお客様への特別の金利・支払条件でのローンも用意し、対応しております。

こうした活動が各被災地域でご苦労されている法人・個人の方々の、少しでも力になることができると考えております。

## 新車展開の状況



### エクスパンダーの好調な販売・海外展開の開始

- 4月にフィリピンへ出荷開始
- 累計販売台数: 52千台(6月末)



### エクリップス クロスのグローバル販売

- 60カ国以上に展開 (6月末)
- 累計販売台数: 36千台(6月末)



### アウトランダーPHEVの大幅改良 (8月発売予定)

- 商品力向上による拡販
- PHEVシステムの最新化、走行性能および静粛性の向上

20

昨年度より販売を開始しているエクスパンダーは、4月末より海外展開の第1号としてフィリピンへ出荷を開始いたしました。6月末時点で累計受注は8万1千台で、すでに累計で5万2千台を販売し、そのうち2018年度第1四半期販売実績は1万8千台となっております。今後タイなどのASEAN各国やその他の地域に順次出荷を開始する予定です。

同じく昨年度から販売を開始しているエクリップス クロスは、6月末までに60カ国以上に展開し、累計販売台数は3万6千台となっております。今年度の後半には中国にも投入し、更なる拡販を進めてまいります。

また更に、アウトランダーPHEVを大幅改良し、8月より順次世界販売を開始する予定です。PHEVシステムの最新化、走行性能や静粛性の向上といった商品力向上により、電動車両のリーディング・カンパニーとして更なる拡販を目指してまいります。

## 全世界のディーラーに新デザインを展開



- 新しいコーポレート・アイデンティティ / ビジュアル・アイデンティティの展開
- 全世界5,000店舗のディーラーの店舗内外装を刷新
- 当社ブランドイメージの体験による、お客様満足度向上を狙う



店舗外装



店舗内装イメージ

21

ブランド強化に向けても具体的な動きを進めており、7月にグローバルでのディーラーを対象とした新デザインの展開を開始することを発表いたしました。

全世界のディーラー5,000店舗すべてに対し、今後新しいコーポレート・アイデンティティ及びビジュアル・アイデンティティを反映した店舗刷新を実施いたします。

一貫した高品質な環境で当社の新しいブランドイメージを体験いただくことにより、お客様の満足度の向上をはかってまいります。

## アライアンスの拡大: オペレーション共同化の進捗



- 共同研修センター(フィリピン)の開設: カスタマーサービスの品質向上
- 共同物流倉庫(豪州)の操業開始: 自動車部品・アクセサリーの物流ネットワークを強化



共同研修センター (フィリピン)



アライアンス・ナショナル・ディストリビューション・センター (オーストラリア)

22

また、アライアンスにおいて、オペレーション共同化についても着実に進んでおり、本日は2例を紹介いたします。

1例目が、本年7月に開設したフィリピンにおける日産との共同研修センターです。これはショールームや修理センターのスタッフを対象としたサービス研修施設で、1日に最大200名の研修が可能です。当社、日産ともに同一施設で研修を行うことでコストを削減すると共に、両社スタッフのスキル改善等を行い、シナジー創出を図ってまいります。

2例目は、これも7月に稼働を開始したオーストラリアの共同物流倉庫「アライアンス・ナショナル・ディストリビューション・センター」です。この世界初となるアライアンス3社共同利用の部品・アクセサリー倉庫は、3社の豪州国内物流ネットワークの中心として、9万点以上の部品を収納予定です。業界トップレベルの技術やプロセスで、効率的な輸送を実現し、物流サービスの品質向上を目指してまいります。

## 顧客サービスの強化: 販売金融 (2018年7月時点)



23

ご覧のとおり、既に、昨年度よりオーストラリア、タイ、ニュージーランド、カナダでは日産の販売金融子会社と提携しサービス提供を開始しております。またルノーとの販売金融分野での初めてのアライアンスとして、オランダにおいてルノーの販売金融子会社であるRCI Bank & Servicesと提携し、今年2月よりファイナンスサービスを開始いたしました。これにより、お客様のロイヤリティ向上と共に、ディーラーへの販売支援を強化してまいります。

さらに、日本においても販売金融事業を国内販売における重要且つ戦略的な分野と位置付けて、今年4月にはMMCダイヤモンドファイナンス株式会社を100%子会社化いたしました。これにより、新車販売に合わせた魅力的な金融商品の提供や購入後のアフターセールスの充実、買い替えの促進といったバリューチェーンを強化し、金融と一体化した販売施策を展開することで、国内販売体制の強化を実現していきます。



中期経営計画の2年目の2018年度第1四半期は、規模・利益の両面で、計画に沿ったスタートを切ることができました。これに気を緩めることなく、将来に向けた投資を着実に実行する中で、今後も業績目標の達成に努めてまいります。



---

## APPENDIX

## 2018年度 第1四半期 バランス・シート 【前年度比】



(億円)	FY17 (2018年3月末)	FY18 1Q (2018年6月末)	増減
資産合計	*16,462	<b>18,085</b>	<b>*+1,623</b>
うち現金及び預金	5,719	<b>4,443</b>	-1,276
負債合計	*8,497	<b>10,183</b>	<b>*+1,686</b>
うち有利子負債	266	<b>2,191</b>	+1,925
純資産合計	7,966	<b>7,902</b>	-64
自己資本 (自己資本比率)	7,810 (*47.4%)	<b>7,827</b> <b>(43.3%)</b>	+17
ネットキャッシュ 【自動車事業】	5,453	<b>4,048</b>	-1,405

\* 2018年7月24日発表内容より数値を訂正いたしました。

## 2018年度 第1四半期 地域別業績【前年同期比】



(億円)	売上高			営業利益		
	FY17 1Q (2017年4-6月)	FY18 1Q (2018年4-6月)	増減	FY17 1Q (2017年4-6月)	FY18 1Q (2018年4-6月)	増減
合計	4,409	<b>5,600</b>	+1,191	206	<b>281</b>	+75
- 日本	754	<b>902</b>	+148	-75	<b>-1</b>	+74
- アセアン	1,055	<b>1,257</b>	+202	106	<b>143</b>	+37
- 中国 他	274	<b>276</b>	+2	46	<b>48</b>	+2
- 北米	698	<b>943</b>	+245	33	<b>-27</b>	-60
- 欧州	733	<b>1,047</b>	+314	2	<b>25</b>	+23
- その他	895	<b>1,175</b>	+280	94	<b>93</b>	-1

\* 2018年度よりアセアンと欧州の一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

## 2018年度第1四半期 設備投資・減価償却費・研究開発費 実績



(億円)	FY17 1Q (2017年4-6月)	FY18 1Q (2018年4-6月)	FY18 見通し (2018年4月-2019年3月)
設備投資 (前年同期比)	129 (+47%)	342* (+165%)	1,350* (+35%)
減価償却費 (前年同期比)	111 (-6%)	130 (+17%)	600 (+15%)
研究開発費 (前年同期比)	207 (+4%)	266 (+29%)	1,220 (+19%)

\* 過去の流動化資産の買い戻しなどの一時的要因を含む

# 設備投資・研究開発費見通し (2018年5月公表)

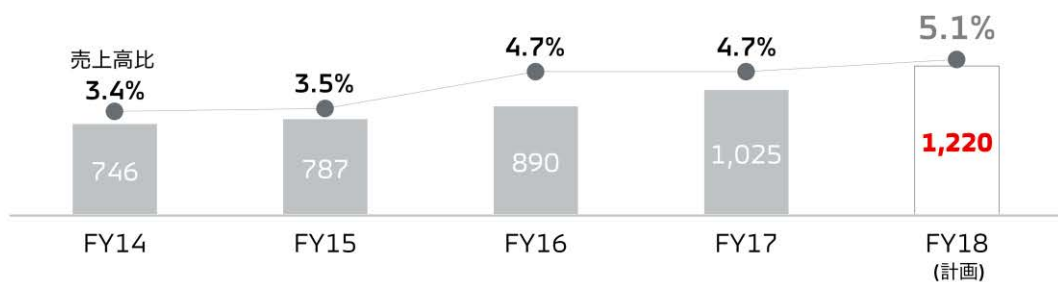


\* 過去の流動化資産の買い戻しなどの一時要因を含む

設備投資  
(億円)



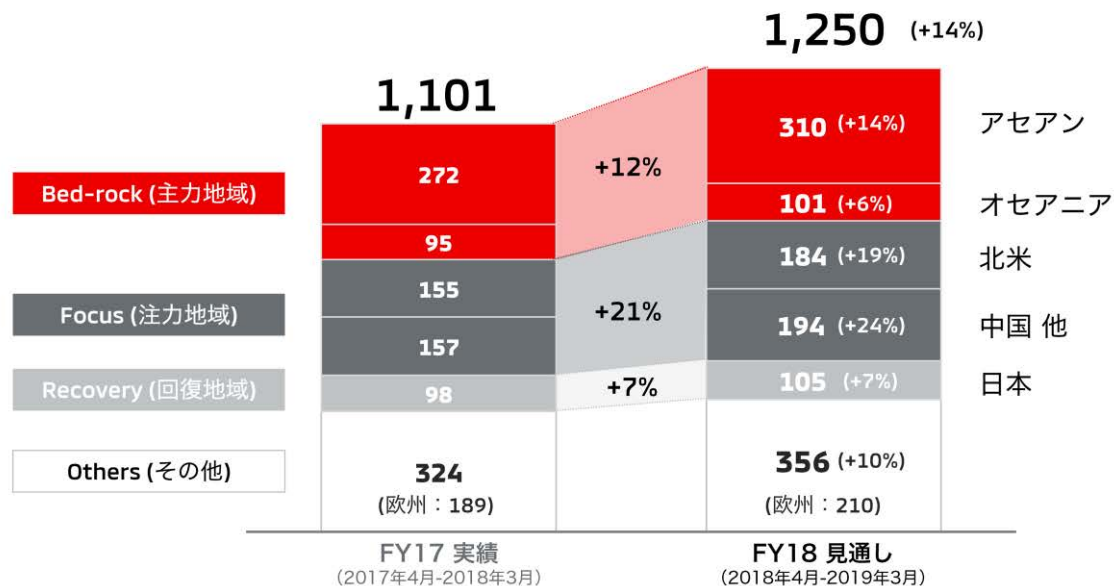
研究開発費  
(億円)



# 2018年度 小売台数見通し【前年度比】 (2018年5月公表)



小売台数 (千台)

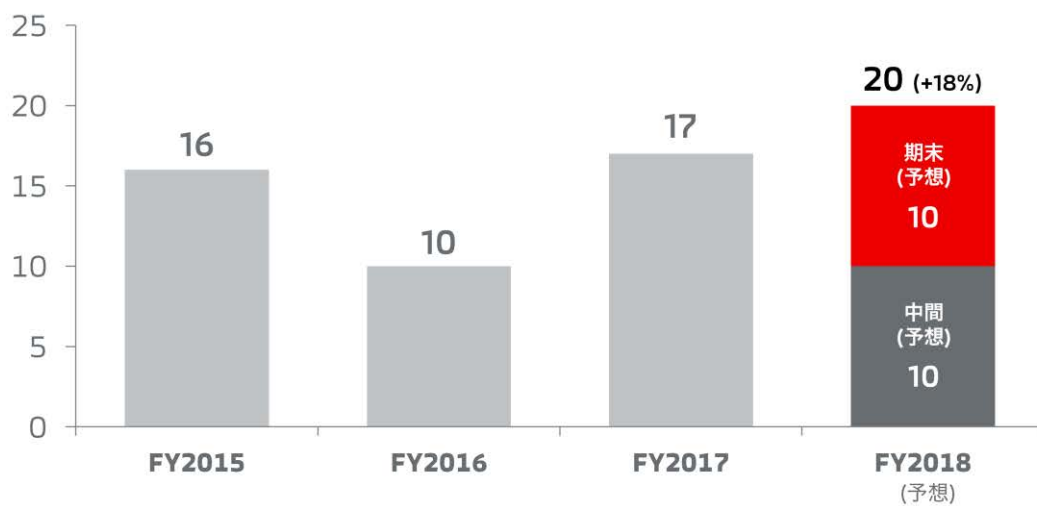


\* 2018年度よりアセアンと欧州の一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

## 株主還元予想 (2018年5月公表)



### 1株当たり配当金 (円)



# 2018年度 営業利益見通し変動要因分析【前年度比】 (2018年5月公表)



販売関連 内訳	
台数・車種構成等	+550
販売費	-140
<b>合計</b>	<b>+410</b>

主要通貨別内訳			
	売上レート (円)		影響額 (億円)
	FY17	FY18	
米ドル	111	105	-150
ユーロ	130	130	±0
タイバーツ	3.38	3.40	-20
その他	-	-	-140
<b>合計</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-310</b>





# 2018年度 小売台数見通し【前年度比】 (2018年5月公表)



合計	アジア	日本	北米	欧州	その他
+149 (+14%)	+75 (+17%)	+7 (+7%)	+29 (+19%)	+21 (+11%)	+17 (+7%)

\* 2018年度よりアセアンと欧州の一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

\*\* 2018年9月13日誤記訂正

## 2018年度 地域別売上高見通し【前年度比】 (2018年5月公表)



(億円)	FY17 実績 (2017年4月-2018年3月)	FY18 見通し (2018年4月-2019年3月)	増減
合計	21,924	<b>24,000</b>	+2,076
- 日本	3,494	<b>4,000</b>	+506
- 北米	3,525	<b>3,900</b>	+375
- 欧州	4,447	<b>4,600</b>	+153
- アジア	5,862	<b>6,450</b>	+588
- その他	4,596	<b>5,050</b>	+454

\* 2018年度よりアセアンと欧州の一部国を「その他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2017年度実績数値も同様に変更。

DRIVE FOR GROWTH (FY17 - FY19)

K  
P  
I

FY19  
小売台数：130万台  
(FY16対比 +40%)

FY19  
売上高：2兆5000億円  
(FY16対比 +30%)

FY19  
営業利益率：6%以上

FY17-19  
フリーキャッシュ  
フローの黒字化

戦  
略  
的  
施  
策

商品の刷新

中核市場への注力により、  
売上成長を実現

コスト最適化

基  
盤  
整  
備

持続的成長のための体制作り

長期的戦略に基づくアライアンスの活用

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。