



各 位

平成 29 年 10 月 18 日

会 社 名	三菱自動車工業株式会社
代表者名	取締役 CEO 益子 修
コード番号	7211 東証第 1 部
問合せ先	IR 室長 齋藤 将孝
	(T e l . 0 3 - 3 4 5 6 - 1 1 1 1)

三菱自動車 中期経営計画「DRIVE FOR GROWTH」を発表

当社は、本日、2017 年度から 2019 年度までの 3 ヶ年の新たな中期経営計画「DRIVE FOR GROWTH」を発表いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

本中期経営計画では、2019 年度の年間販売台数目標と売上高目標をそれぞれ、2016 年度比 30%以上増の 130 万台、2.5 兆円としております。

本計画の下で当社は、効率化を進めながら商品ラインナップの刷新と重要市場での成長を図り、2019 年度の営業利益率についても、2016 年度の 0.3%から 6%以上とすることを目指します。

CEO の益子 修は、「本計画は、当社の新たなロードマップです。当社への信頼回復を最優先課題として取り組み、新型車の投入を確実に実行し、業績の V 字回復を実現します。設備投資や新型車開発への積極的な投資を行い、持続的成長への基盤を固めます」と述べました。

本計画期間中に設備投資を 60%増の年間 1,370 億円、売上高比 5.5%に引き上げます。また、研究開発費も 50%増の 1,330 億円とし、3 年間で計 6,000 億円の投資となります。財務規律を維持しながら、期間中に毎年フリーキャッシュフローの黒字を確保します。また、配当に関しても日系自動車メーカーと比較して競争力のある水準で株主に還元する予定です。すでに、投資を拡大しながら業績の V 字回復を実現しつつあり、営業利益率は、前年度の上半期の▲3.7%から今年度の第 1 四半期には 4.7%の黒字に転換しました。

投資拡大の流れの中で、当社の SUV・4WD やピックアップトラックのラインアップをさらに強化し、新型『エクスパンダー』と新型『エクリプス クロス』など 11 モデルを投入します。この商品ラインアップの刷新は、アセアン、オセアニア、米国、中国、そして日本での販売拡大と並行して進めます。

CEOの益子 修は「本計画はSUVセグメントなど成長商品セグメントでの当社の強み、そして成長市場であるアセアン地域での当社ブランドの強みを最大化させる意欲的な計画です。それと同時に、引き続きコスト管理の徹底を図り、効率的で規律ある業務体系を構築します」と述べました。

本計画の下、当社はオセアニアとともに「主力地域」と定義するアセアンで、10%のマーケットシェア獲得を目指します。また、販売事業の強化を米国から始めます。中国では、現地生産化した『アウトランダー』に加え、新型『エクリプス クロス』などの商品投入により、中国における当社のプレゼンスを強化します。日本市場については、販売網と商品ラインナップの強化により、黒字化を目指します。

本計画は、3つの戦略が柱となっています；

- 1) **商品の刷新**：本計画の期間中に、当社は11車種の新型車を投入します。このうち6車種は新規モデルまたはフルモデルチェンジとなり、毎年2車種の投入が予定されています。当社の強みであるSUV・4WD車およびプラグインハイブリッド車からなる主力5車種でグローバル販売台数の70%を占める予定です。さらに、低排出ガス車へのシフトが進む中、2020年以降、軽自動車EVを含めた主力モデルの電動化を進める予定です。
- 2) **中核市場への注力により、売上成長を実現**：当社の高収益市場であるアセアンでは、今年操業を開始したインドネシアの新工場、および新規投入した新型『エクспанダー』が成長を主導します。アセアンでの年間販売台数は206千台から2019年度には310千台まで増加する予定です。日本では、軽自動車の新型車を投入します。米国では、販売事業の強化を進め、2019年度に30%増となる年間130千台の販売を目指します。中国では、ディーラー網を倍増し、2019年度までには販売台数を倍以上の220千台に引き上げます。
- 3) **コスト最適化**：当社はコスト管理を徹底するとともに、研究開発費を大幅に増額しながらも、生産・物流コストも含めた「ものづくり総コスト」の年率▲1.3%低減を目指します。これらのコスト管理を行いながら、当社はアライアンスのメンバーとして、共同購買や研究開発でのコスト抑制などのシナジーで本計画期間中に1,000億円以上の効果を生み出します。

当社は強みであるプラグインハイブリッド車の技術やSUV・ピックアップトラック、そしてアセアンでの高い競争力により、アライアンス全体の中でも、2016年の50億ユーロに対して2022年に倍増となる100億ユーロのシナジーに寄与します。

CEOの益子 修は、「私たちは、商品ラインナップを刷新し、投資を拡大しながら、重要市場での成長を目指します。また、本計画の三年間に渡り、当社の変革を継続してまいります」と述べています。

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。

以 上