



2022年度 決算報告
2023年5月9日

1. 2022年度 実績

2. 2023年度 業績見通し

3. 2023年度 重点取り組み

2022年度 業績サマリー【前年度比】



(億円、千台)	年度実績				四半期別			
	FY2021	FY2022	増減		1Q	2Q	3Q	4Q
			差異	率				
売上高	20,389	24,581	+4,192	+21%	5,287	6,295	6,471	6,528
営業利益 (利益率)	873 (4.3%)	1,905 (7.7%)	+1,032 (+3.4pp)	+118%	308 (5.8%)	538 (8.5%)	691 (10.7%)	368 (5.6%)
経常利益	1,010	1,820	+810	+80%	495	518	534	273
当期純利益*	740	1,687	+947	+128%	386	441	481	379
販売台数 (小売台数)	937	834	-103	-11%	217	209	204	204

* 親会社株主に帰属する当期純利益

3

新型コロナウイルスは年を通じて流行しましたが、ワクチン接種率の向上や治療薬の開発などにより、重症化リスクも制御されてまいりました。こういった状況下で世界各国が感染対策緩和にかじを切り、社会経済活動も徐々に正常化に向かいつつあります。

一方で、依然として出口の見えないロシア・ウクライナ情勢、収束する気配のない物流の混乱や、エネルギー価格の高騰、またこの数十年みられなかったレベルのインフレの広まり、それらを抑制するための急激な金利上昇等、かじ取りが難しい経営環境でした。

当社の22年度業績は、全地域で販売の質向上あるいは「手取り改善」戦略を推進した成果と、円安効果により、スライドでお示ししている通り、前年比で大幅に改善いたしました。

売上高は、前年同期比21%増加の2兆4,581億円となりました。

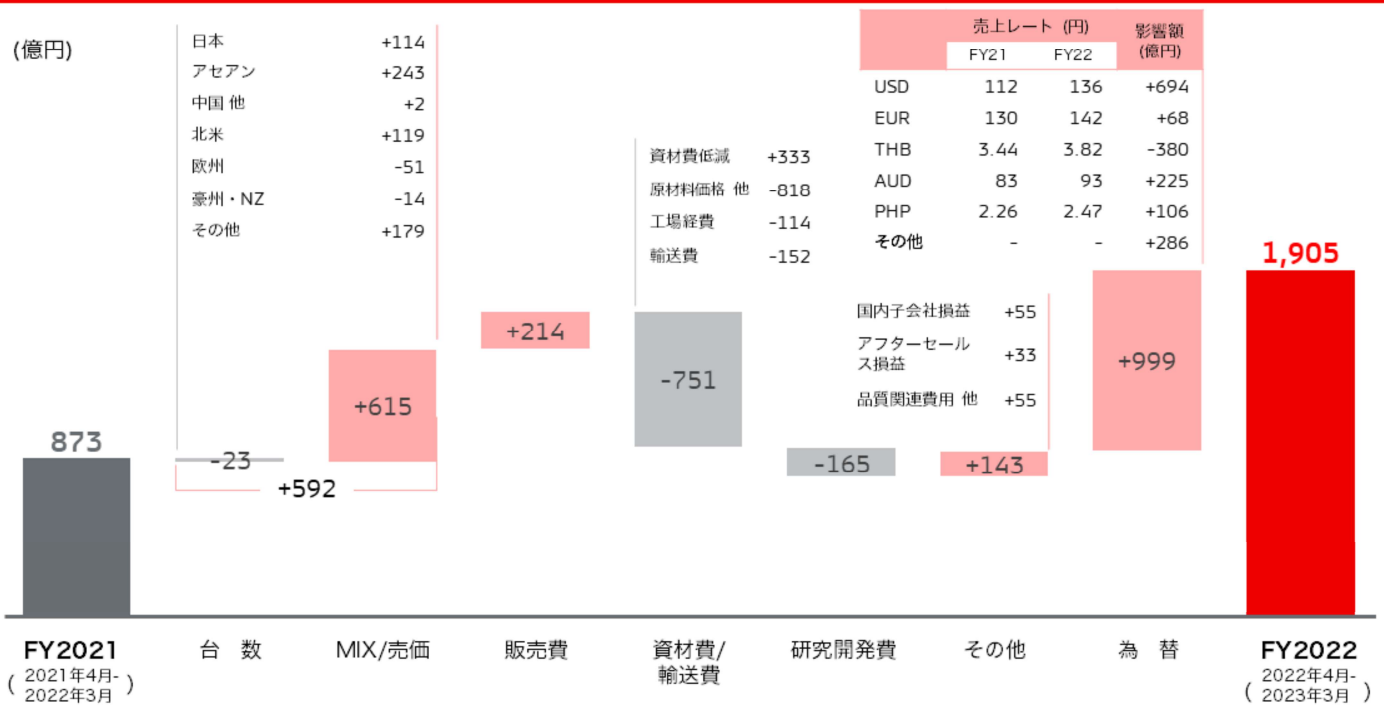
営業利益は、前年度比で2倍以上増加の1,905億円に達し、営業利益率は前年度比3.4%ポイント上昇し7.7%を達成致しました。営業利益は、2015年度来最高益を更新いたしました。

経常利益は、1,820億円、税引き後の当期純利益については、税金の支払いや、主にロシア事業関連、中国事業関連の特別損失を計上したため、1,687億円となりました。

第4四半期切り取りでは、売上高6千528億円、営業利益368億円、経常利益273億円、当期純利益379億円を計上いたしました。営業利益率は5.6%となりました。

なお、配当につきましては、期末より1株あたり5円にて復配する予定です。

2022年度 営業利益変動要因分析【前年度比】



ご覧のスライドで、2022年度通期営業利益の前年比変動要因を説明いたします。

台数・MIX/売価等は、出荷台数の前年比減少により台数影響もマイナスとなりましたが、「手取り改善」戦略の推進等によりMIX/売価が改善したことより、総計で592億円の好転となりました。

販売費用は、広告宣伝費は計画に沿って増加した一方で、年度を通じた対策金抑制効果により214億円好転しました。

資材費・輸送費は、原材料価格の高騰等による資材費悪化を、コスト低減活動により一定程度相殺しましたが、船腹不足による輸送費の悪化や、エネルギーコストや人件費の高騰による工場経費悪化により、総計で751億円の減益要因となりました。

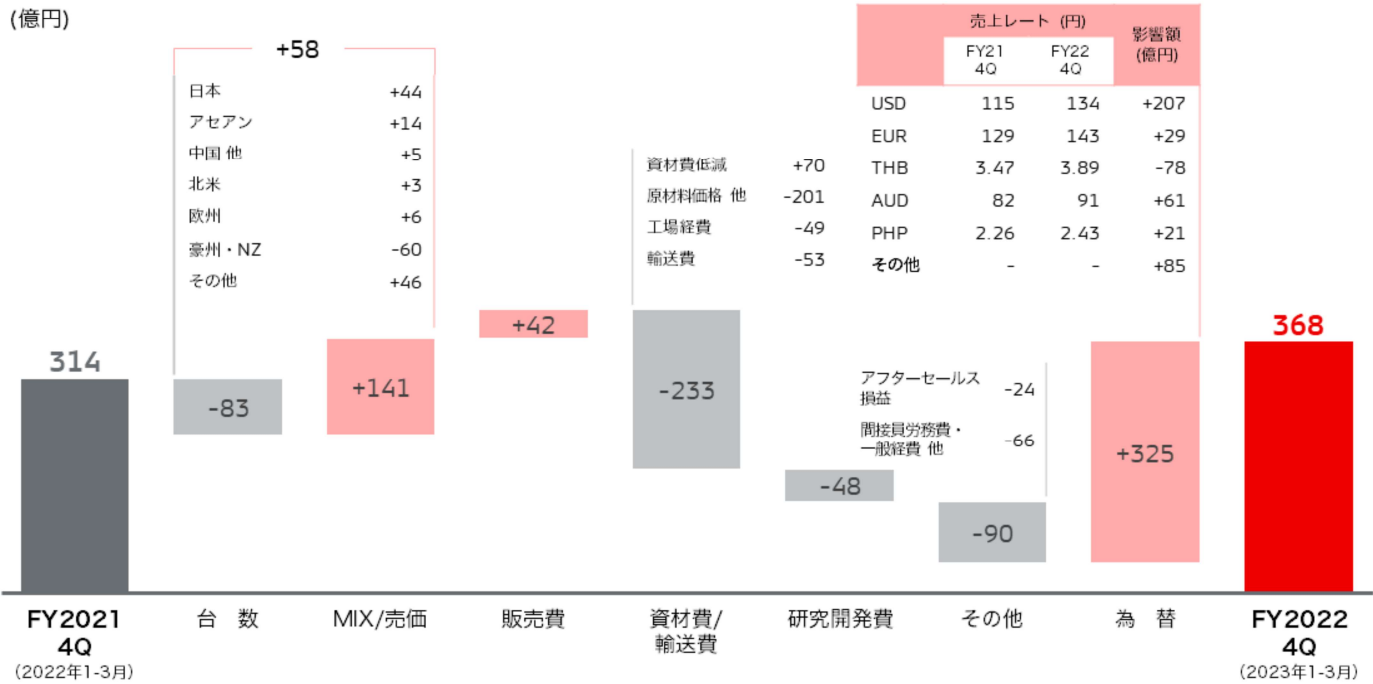
研究開発費は、新型車投入に向け増加し、前年度比165億円の減益要因です。

その他は、主に国内子会社損益の改善や、アフターセールス損益 他様々なコスト改善等により、143億円の好転となりました。

為替につきましては、年度を通じ円安傾向となり、前年度比で999億円の増益要因でした。

総計で、2022年度の営業利益は、前年同期比1032億円の大幅増益となりました。

2022年度第4四半期 営業利益変動要因分析【前年同期比】



ご覧のスライドでは、2022年度第4四半期切り取りの営業利益の前年同期比変動要因を説明いたします。

台数・MIX/売価の合計は、半導体供給不足を起因とする車両供給制約の影響が北米やアセアン各国等を中心に生じた事に加え、船腹不足等により供給遅延が発生したオセアニアなど、前年同期比では出荷台数が大きく落ち込みました。一方で、「手取り改善」戦略の推進により、MIX/売価が奏功したことにより、全体では58億円の増益要因となりました。

販売費用は、主に対策金の抑制効果により、42億円の増益要因となりました。

資材費/輸送費は、原材料価格等による資材費悪化を、資材費低減活動で一部吸収したものの、工場経費や輸送費の悪化により、233億円の減益要因となりました。

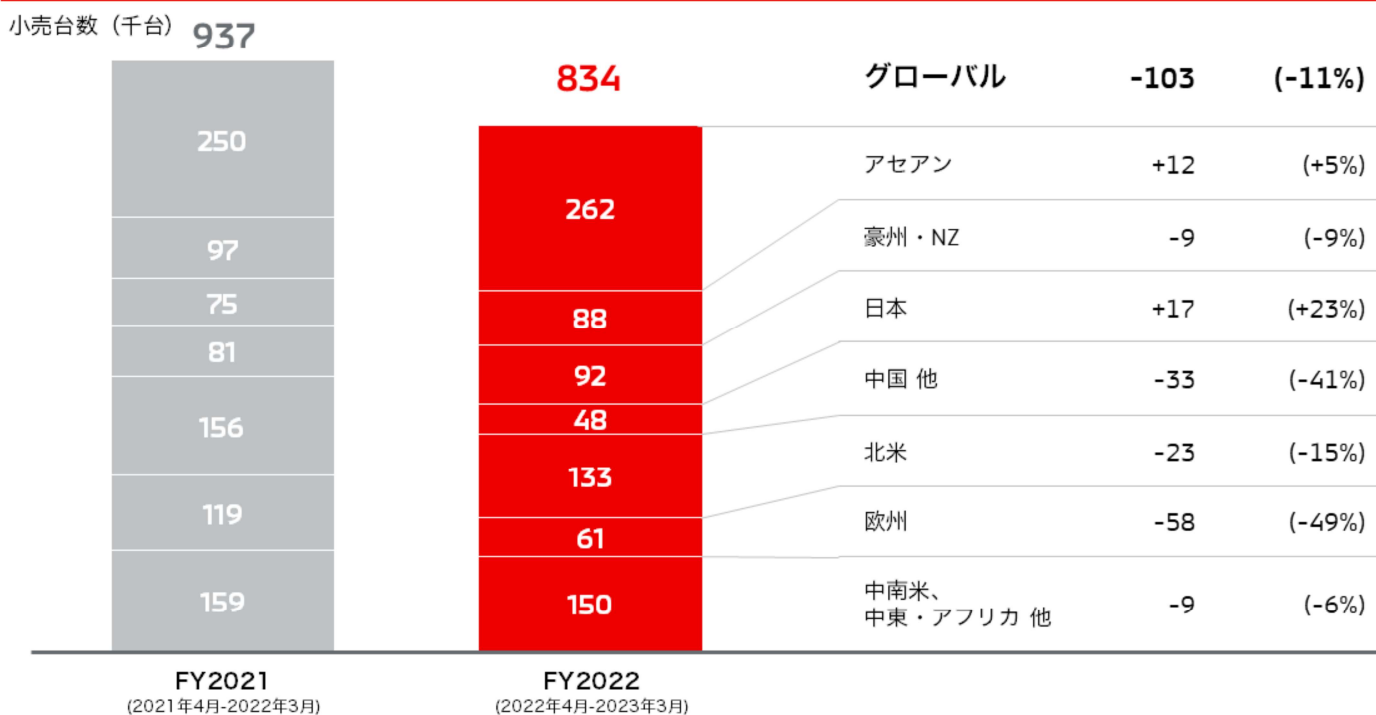
研究開発費は、新型車投入準備のため、計画に沿って積み増しており、前年同期比で48億円の悪化となりました。

その他、主にアフターセールス損益悪化や、間接員労務費・一般経費の積み増し等により、90億円の減益要因。

為替につきましては、主要通貨がおおむね円安で推移し、325億円の増益要因となりました。

総計で、第4四半期切り取りでは、前年同期比で54億円の増益となりました。

2022年度 販売台数実績【前年度比】



次に、2022年度通期の小売販売台数について説明いたします。

全体では、前年度比11%減の、83万4千台となりました。

主力のアセアンでは、22年度上期は半導体不足に加え、上海ロックダウンによる生産制約の影響も受けました。また、下半期には、断続的な利上げやインフレ等による、消費者購買意欲の低下等もあり、年度末にむけて販売環境が厳しさを増しております。こういった状況下で、比較的供給制約が少ないセグメントに注力し、受注残の解消に努める事により、前年度比5%増の26万2千台となりました。

豪州・NZでは、NZのCCD(Clean Car Discount)施策によりICE車から電動車へ需要がシフトする流れがあったものの、全般的に受注は底堅く推移しました。一方、船腹不足を始めとした物流問題が一層深刻化し、車両供給不足が顕著となった事で、前年度比台数減となりました。特に豪州では引き続き受注が好調な中、車両が供給できずバックオーダーが積みあがる状況が続いており、引き続き状況の改善に努めて参ります。

ホームマーケットである日本は、半導体不足による生産制約はありましたが、2022年9月以降、市場は回復傾向となりました。当社は、好調な新型『アウトランダー』PHEVに加え、2022年6月に『eK クロスEV』、11月には『ミニキャブミーブ』の一般発売を再開し、強みとしている電動車商品ラインナップを拡充いたしました。また、2023年1月より予約注文を開始した新型『デリカミニ』の受注も好調に推移しております。

【次ページに続く】

北米は、半導体供給問題に起因した車両供給不足による需要減が昨夏までみられたものの、その後の需要は回復の兆しが見られました。 当社は、在庫が限られる中、フリート販売を抑制し、ディーラー販売に優先供給した結果、前年度比15%減となりました。

その他、競争環境が激化し苦戦を強いられた中国他、モデルラインナップの減少とロシアでの車両供給停止が続いている欧州では、いずれも前年度比大幅に減少いたしました。中南米、中東アフリカは微減となりました。

1. 2022年度 実績

2. 2023年度 業績見通し

3. 2023年度 重点取り組み

2023年度 業績見通し【前年度比】



(億円、千台)	FY2022 (2022年4月-2023年3月)	FY2023 見通し (2023年4月-2024年3月)	増減	
			差異	率
売上高	24,581	27,000	+2,419	+10%
営業利益 (利益率)	1,905 (7.7%)	1,500 (5.6%)	-405 (-2.1pp)	-21%
経常利益	1,820	1,500	-320	-18%
当期純利益*	1,687	1,000	-687	-41%
研究開発費	1,072	1,180	+108	+10%
設備投資	786	1,050	+264	+34%
減価償却費	601	670	+69	+11%
販売台数 (小売台数)	834	917	+83	+10%

* 親会社株主に帰属する当期純利益

8

2022年度は、手取り改善活動と為替影響により、供給制約・原材料費および輸送費の増加を打ち返し大幅な増益を達成致しました。2023年度は、半導体・船腹不足影響が回復傾向にあるものの依然影響は残ると考えられ、これに加えてマクロ経済減速や一層の不安定化といった懸念も残る事で、引き続き不透明な経営環境を前提としております。

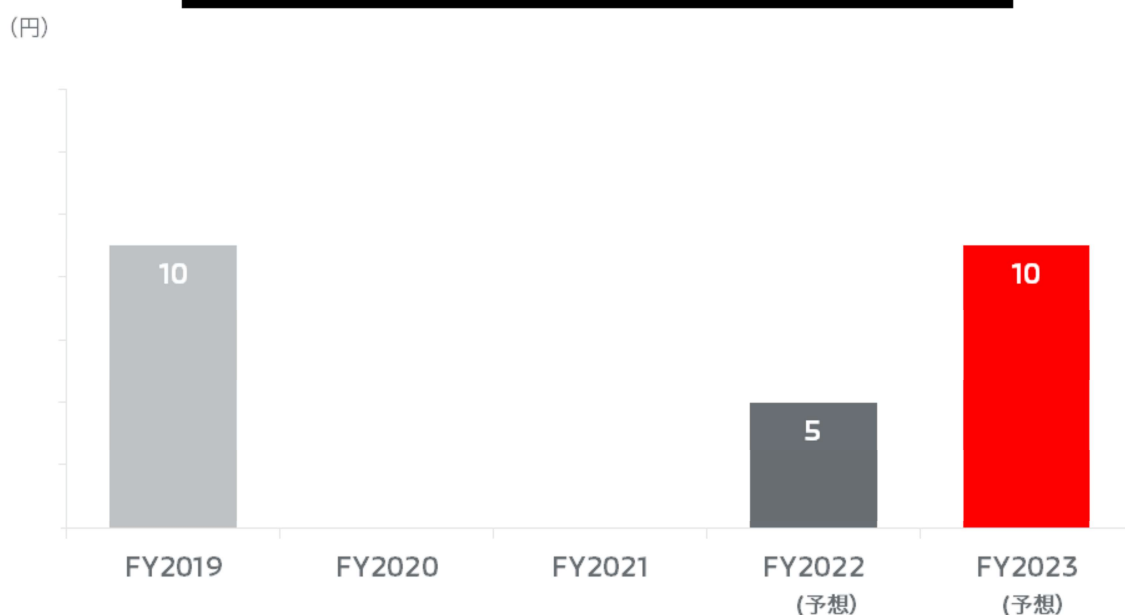
そういった中で当社は、前中計で筋肉質で機動的となった経営体質を基盤に安定的に収益を確保すると共に、外部環境の変化に柔軟に対応し、次の成長に向けた投資の強化を行っていきたいと考えております。

具体的には、無駄を省きコストの抑制に努めるとともに、半導体供給の良化に伴う生産挽回や船腹確保を推進し、車両供給不足の改善を図る事で販売台数の増加を図ってまいります。また予定されている新型車の立ち上げに当たっては、必要な投資を確実に行う事で、良い品質の商品を計画通り投入すると共にその販売の拡大に繋げて参ります。

また、「手取り改善」戦略は今後も継続的に推進すると同時に、三菱自動車ブランドの強化を図る事で、価値訴求ビジネスを更に強力に推進してまいります。

こういった取り組みにより、スライドにお示ししている通り、売上高2兆7000億円、営業利益1,500億円、経常利益1,500億円、当期純利益1,000億円を確保したいと考えております。

1株当たり配当金: 10円 (見通し)

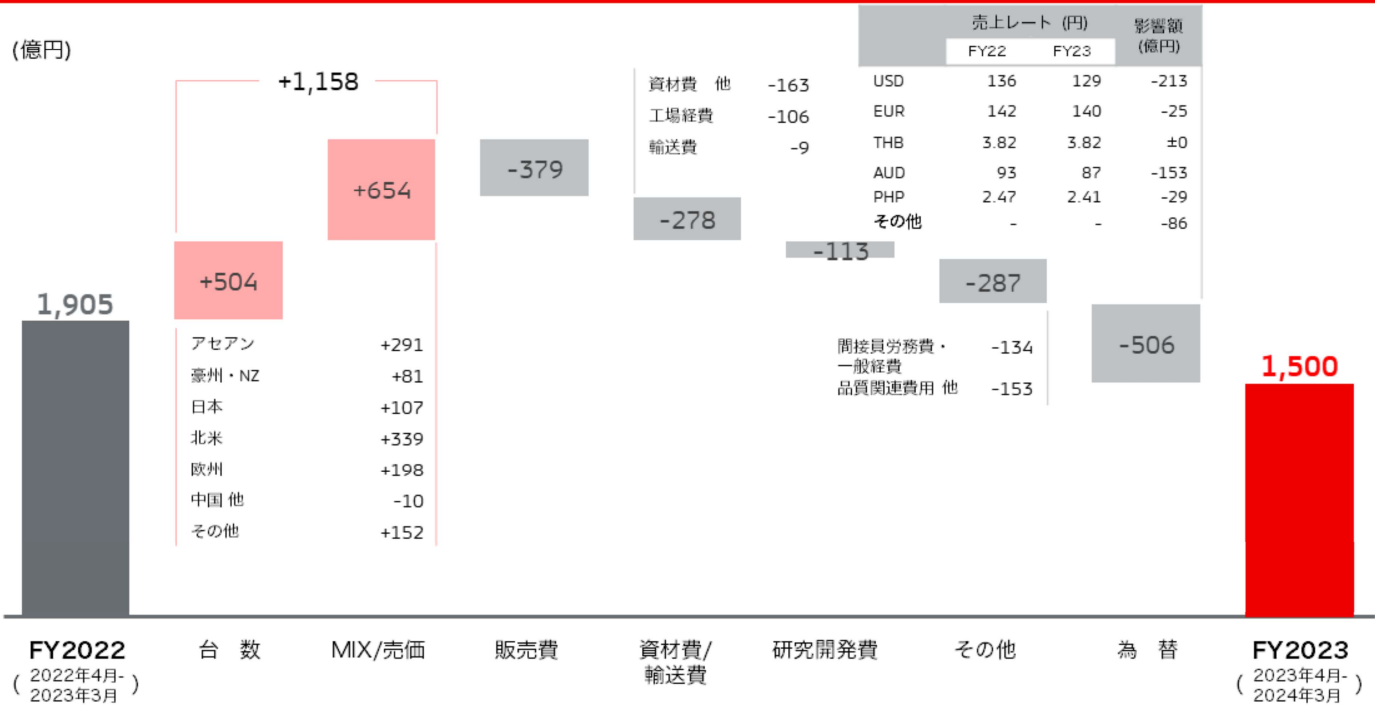


当社は、配当に必要な単体分配可能額がマイナスとなったため、遺憾ながら2019年度末より、無配に転じておりましたが、3月に公表いたしました新中期経営計画「Challenge 2025」で述べた通り、2023年度以降も安定的に配当できるめどがたちましたので、2022年度1株当たり期末配当を5円とし、復配する予定です。

2023年度に際しましては、長期安定的な配当の維持を基本方針に、今後事業計画や投資計画等を総合的に勘案した上で、年間配当は1株10円にて実施したいと考えております。

当社は、今後とも安定配当の継続を前提として、経営環境の変化、将来に向けた成長投資の必要性及び、自己資本の積み上げのバランスを見極めながら、配当方針を判断していきたいと考えております。

2023年度 営業利益見通し変動要因分析【前年度比】



2023年度営業利益見通しの、前年度との変動要因はスライドでお示ししている通りです。

台数及びMix/売価影響に関しましては、半導体・船腹不足による車両供給制限がある中でも、新型『アウトランダー』の更なる拡販や、今後投入が予定されている新型車効果最大化、更には販売の質改善を推進することにより、総計で1,158億円の増益要因を想定しています。

販売費は、競争環境の変化により想定される対策金増加や、主に新型車投入に向けた広告宣伝費の増加などにより、前年度比379億円の減益要因となります。

資材費・輸送費に関しては、インフレによる資材費高騰や、エネルギーコスト及び人件費上昇等による工場経費悪化等、総計で278億円の減益要因を想定しております。

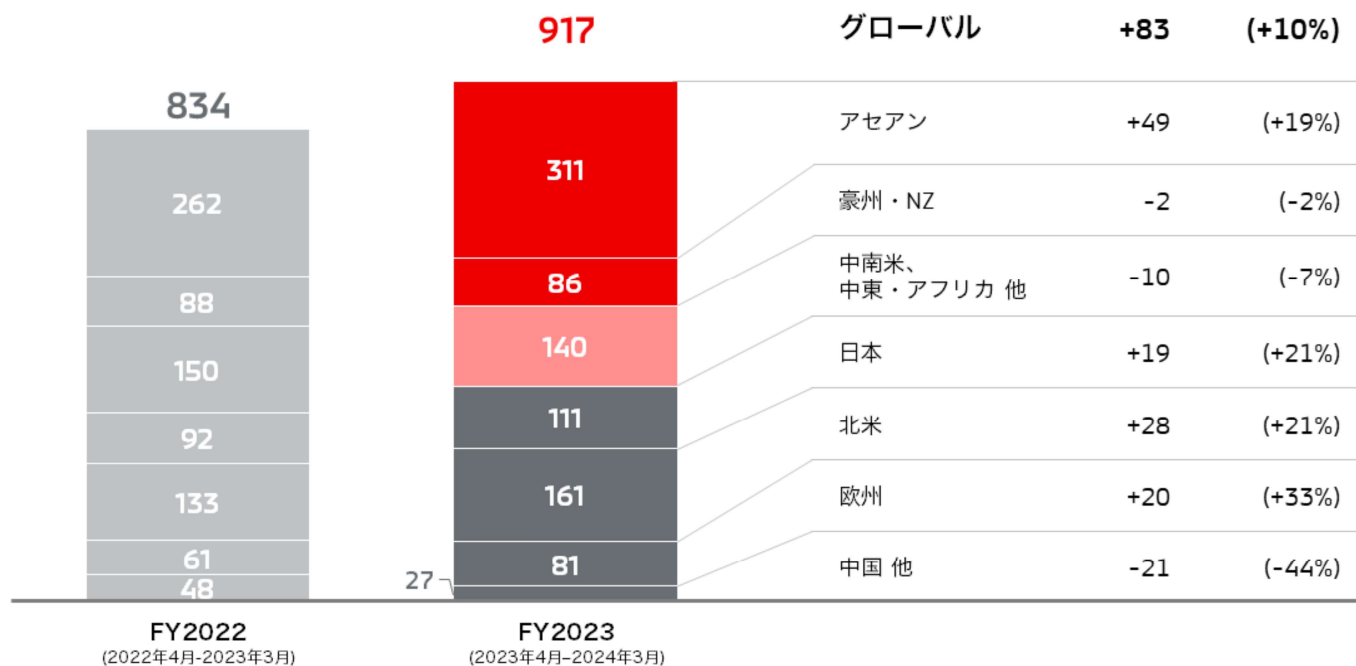
研究開発費は、今年度以降に予定されている新型車投入に向け増加傾向となっており、113億円の減益要因。

その他、品質関連費用や、世界的なインフレに伴う、人件費や一般経費の積み増しなどを想定しており、287億円の減益要因を見込んでおります。

為替影響につきましては、足元の為替レートを前提に506億円の減益要因を見込んでいます。

2023年度 販売台数見通し【前年度比】

小売台数（千台）



2023年度はアセアンを主体に三菱自動車らしさを具現化した新型車を順次投入する計画であり、また好調なスタートとなった『デリカミニ』が日本の販売増に貢献する事や、『アウトランダー』の更なる拡販を推進する事で、グローバルで91万7千台の小売り販売を見通しております。

1. 2022年度 実績

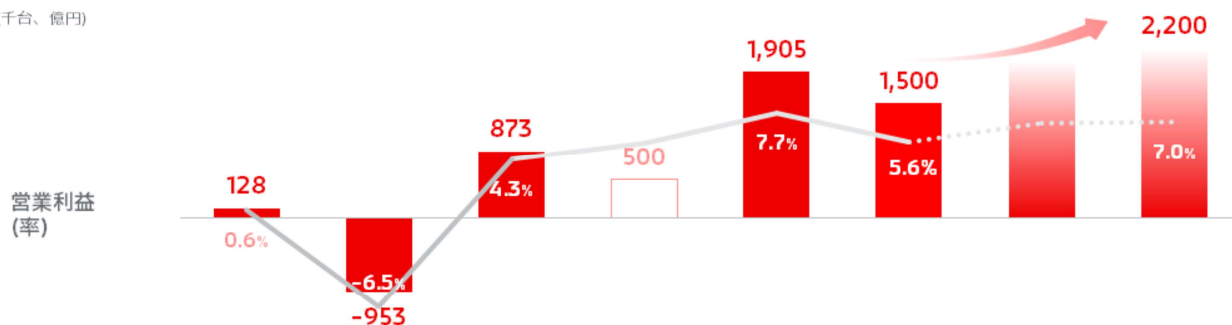
2. 2023年度 業績見通し

3. 2023年度 重点取り組み

Challenge 2025 : 大変革期への挑戦



(千台、億円)



		FY2019	FY2020	FY2021	FY2022 前中計目標	FY2022	FY2023 (見通し)		FY2025 新中計目標
フリーキャッシュフロー		-828	-1,788	256	310	1,380	600	→	1,500
小売台数		1,127	801	937	1,054	834	917	→	1,100
研究開発費		1,309	1,014	907	990	1,072	1,180	→	1,500
設備投資		1,039	764	627	1,000	786	1,050	→	1,300
減価償却費		748	659	536	800	601	670	→	850
為替 (円)	USD	109	105	112	107	136	129		127
	THB	3.52	3.41	3.44	3.47	3.82	3.82		3.88

13

当社は去る3月10日に、新中期経営計画「Challenge 2025」を発表いたしました。こちらのスライドは、発表の際にお示しした単年度の主要経営KPIを2019年度以降、時系列で並べたものに、今年度の見通しを新たに追加しております。

新中計最終年度に、研究開発費は2022年度実績から年間500億円程度、設備投資増額による減価償却負担が250億円程度増加、他にも広告宣伝費など、その他経費増加も吸収した上で、ご覧頂いている収益とフリーキャッシュフローを確保する計画となっており、そのためには、2023年度も投資を加速しつつも、しっかりと収益とキャッシュフローを確保しなければなりません。

目標を達成するためには、投入が予定されている新型車を成功させることに加え、地域軸ではアセアンの成長と国内事業の採算改善がその鍵を握ると考えております。

アセアン

販売台数・マーケットシェア (当社調べ)

	FY2022		FY2023 (見通し)
アセアン	262千台	→	311千台
タイ	47千台 (5.7%)	→	58千台 (6.4%)
インドネシア	90千台 (8.6%)	→	112千台 (10.9%)
フィリピン	61千台 (16.2%)	→	70千台 (17.3%)
ベトナム	38千台 (10.5%)	→	45千台 (10.6%)
マレーシア	24千台 (3.2%)	→	25千台 (3.9%)



総需要はインフレや利上げにより全体ではほぼ前年並みに留まる見込み

- CRM強化：オンライン・オフラインでの広告・イベントを通じ潜在顧客データ蓄積・活用
- 販売網強化：販売・サービスの質改善を伴った基盤の強化
- 三菱自動車ブランドの強化

→ 外部環境の変化を注視しつつも、新型車効果最大化に向け、質・量ともに改善を図る

まずアセアン地域についてご説明いたします。

アセアン各国の総需要は、各国多少バラつきはあるものの、インフレや利上げにより、主要5か国全体ではほぼ前年並みに留まると想定しております。そのような環境下において、当社は小売り販売台数を、およそ19%程度拡大し、31万1千台を目標に掲げております。

タイの総需要は、穏やかに回復すると想定しております。当社は、7月には、いよいよ待望の新型『トライトン』を投入致します。発売後の販売最大化に向け、スムーズな旧型トライトンの在庫消化を進めると同時に、昨年度より強化した地域・セグメントに適したマーケティング活動の推進により、タイ市場最大のピックアップセグメントで更なるマーケットシェアの拡大を図ります。また、年後半には、当社初となるハイブリッドモデルである『エクспанダー』HEVを投入する予定で、これを皮切りに電動車のラインナップを充実させてまいります。同時に、販売基盤の強化や、デジタルツール・マーケティングによる各ディーラーの販売活動の強化を図る事で全体のシェアアップを目指します。

インドネシアの総需要は、上半期は足元の弱含んだ状況が継続し、下半期より徐々に需要が回復し、年度では2022年度微減となると予測されています。そのような中当社は、イベントマーケティングを中心とした販促イベントに加え、オンラインも含めた顧客接点の強化を図る事により、マーケットシェアの拡大を目指します。また、今年度は、アセアン戦略車である、XFCコンセプトカーの量販モデルを新たに投入する事で、乗用車セグメントの強化と共に販売台数の上乘せを図ります。

【次ページに続く】

フィリピンにおいては、周辺国の新車需要が失速する中でも、足元堅調な需要動向は継続しており、コロナ前の総需要水準を上回ることが予測されています。当社は、販売ネットワークの拡充を図ることで、お客様との接点を増やすと同時に、タイ・インドネシアに続き、投入が予定されている新型車の販売最大化を図る事で、シェアの一層の拡大を目指します。

ベトナムの総需要は、昨年10月より景況感が悪化しており、2023年度下期より回復に向かうことが予測されてるものの、依然不透明な状況です。当社は、好評を博している『エクスパンダー』及び2月に投入された、新型『エクスパンダークロス』の販売に注力いたします。また、ディーラー網の一層の拡大を推進、これから続く新型車の投入につなげて参ります。マレーシアは、22年度に実施されたSST（販売・サービス税）減免などの政府による景気刺激策からの反動もあり、自動車需要は15%程度落ち込む事が予測されています。当社は、主力商品である『エクスパンダー』『トライトン』の好調な販売を最大化すべく、ディーラーイベント等に加え、体験試乗イベントなども積極的に行い、更なるシェア拡大を目指します。

日本

販売台数・マーケットシェア (当社調べ)

	FY2022		FY2023(見通し)
日本	92千台	→	111千台
登録車	48千台(2.1%)	→	46千台(1.8%)
軽自動車	44千台(2.6%)	→	65千台(3.9%)



総需要の回復基調は続くものの半導体不足による生産懸念も残る

- 三菱自動車らしさを一層際立たせることによる販売台数拡大
 - 価格訴求から価値訴求への総仕上げ
 - 販売スタッフ教育の充実：ブランド価値向上へ
- 商品・販売・体制 基盤の整備・強化

次に、国内事業の重点施策について、説明いたします。

日本国内の自動車総需要は、2022年度来回復傾向にありますが、半導体供給不足の解消には至っておらず生産に影響が残ることが予測されてます。当社は、新型『アウトランダー』(PHEVモデル)、『エクリプス クロス』(PHEVモデル)、『eKクロス EV』等の電動車に加え、新型『デリカミニ』が、ラインナップに加わる事により、“三菱自動車らしさ”を一層際立たせてまいります。

5月に発売を控える新型『デリカミニ』は、お客様の“こういうクルマが欲しい”という要望に応えるクルマに仕上がりに、予約開始以来受注は累計で1万台を越え、好調な滑り出しとなりました。今後は、発売55周年を迎える『デリカD:5』とのシリーズ訴求によりデリカブランドを浸透させ、相乗効果を図ります。

また、中長期的な成長を見据え、価格訴求から、商品の価値訴求へのシフトに向け、商品・販売・体制 あらゆる側面で基盤を整備・強化いたします。

グローバル



市場動向の変化へのChallenge

次に、各地域での戦略についてです。

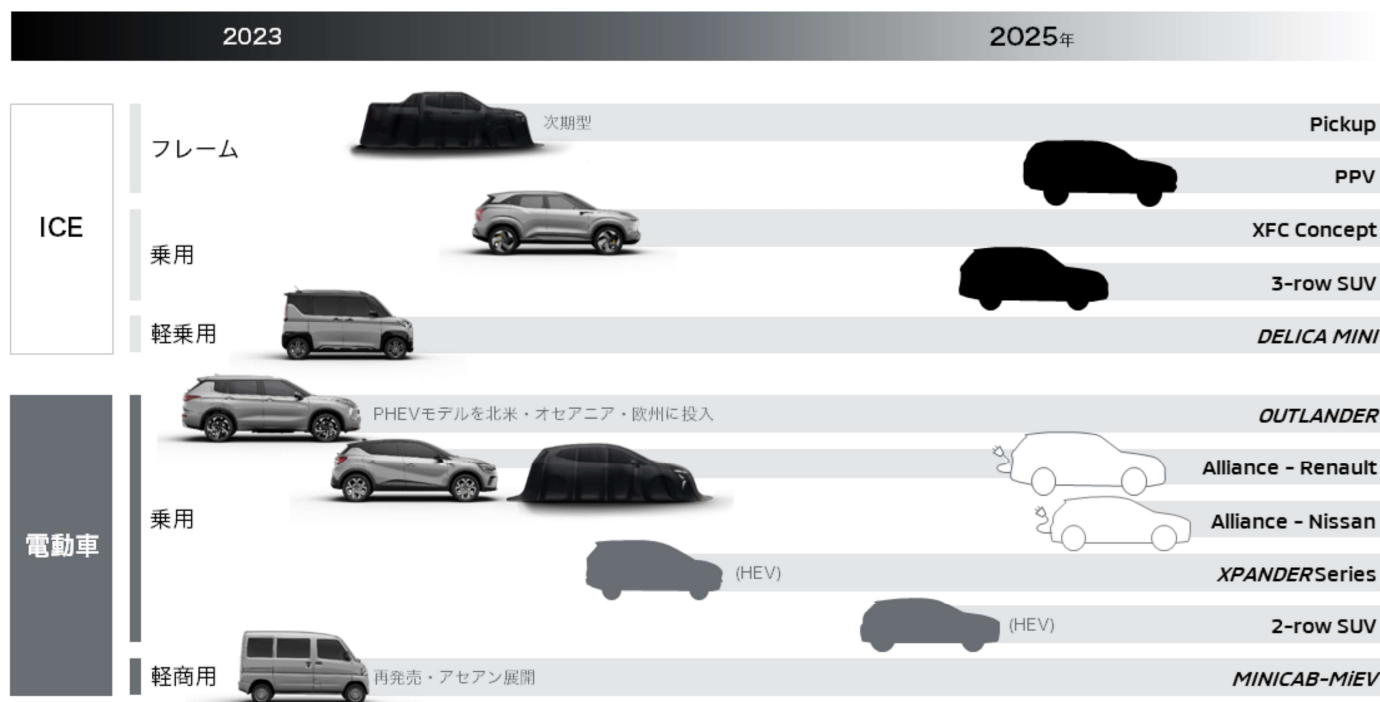
前年度車両供給不足や深刻な車両供給遅延が生じたオセアニアでは、バックオーダーの改善を急ぐと共に、各プロモーションを通じ“PHEV Leader”としてのブランドを確立いたします。

欧州は、4月から販売を本格化した『ASX』に、『COLT』が加わり、モデルラインナップが強化されます。各々の立上りをしっかりと成功させ、安定的な販売の確立を図ります。

北米は、金利上昇や景気後退による下振れリスクはあるものの、概ね前年度並みの総需要が予測されています。一方で、各社生産回復に伴い、再び市場競争は激化すると見通しており、その中で当社は、新型『アウトランダー』シリーズの好調な販売モメンタムを継続するべく販売施策を強化致します。加えて、顧客サービス向上等によるブランド再構築を推進すると共に、オンライン販売の整備やデジタルメディアマーケティングの強化に努めます。

その他、中東・アフリカ、中南米等レバレッジ地域では、需要の堅調なセグメントに集中し、商品価値訴求を通じたプライベート向け販売等にチャレンジします。

商品投入 スケジュール (Challenge 2025期間)



当社は、中期経営計画発表の際に述べた通り、今年度より、毎年1~2モデルずつ、新型車を投入する計画です。今中計期間中3年間の大まかな商品スケジュールは、スライドでお示ししている通りです。

2023年度投入予定新型車



2023年度中に投入予定の新型車は、スライドにお示ししている通りです。今年度は例年になく新型車を次々と投入する年となります。特に主力のアセアンで新型車の投入が続き、これらを活用して三菱ブランドの強化を図って参ります。

4月より欧州地域にて本格販売開始している新型『ASX』は、堅調に受注を伸ばしており、我々の期待以上の滑り出しです。欧州には、秋より新型『COLT』も加わり、商品ラインナップが強化される予定です。

国内において、4月に正式に発表した、新型『デリカミニ』は、1月より予約受付を開始しました。精悍かつ愛嬌のある表情、力強い走りを感じさせるSUVテイストのスタイリング、軽自動車とは思えない広くて快適な居住空間が大変好評で、お客様からの注目度も高く、既に1万台を越えるご注文をいただいております。

7月には、いよいよ新型『トライトン』が登場いたします。3月にバンコク国際モーターショー2023に『MITSUBISHI XRT Concept』として参考出品し、エクステリア、特にフロント部分のデザインが好評で、大きな反響を呼びました。約9年ぶりの全面改良によって6代目となる新型『トライトン』は今夏、タイより投入した後、アセアン各国やオセアニアなどに順次展開を拡大していく計画です。また、その後『XFC Concept』の量販モデル、当社初のハイブリッドモデルとなる『エクスパンダー』(HEV)の投入も今年度内に控えており、これらを軸にアセアン事業を加速させてまいります。



APPENDIX

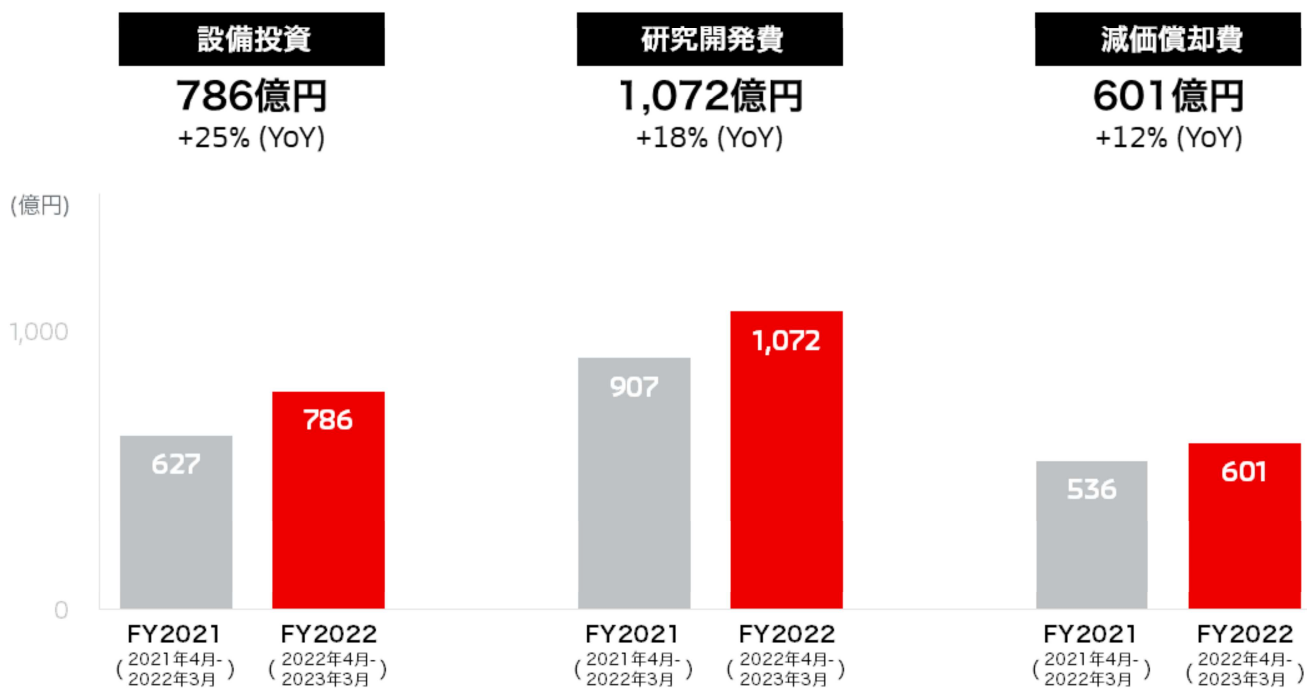
2022年度 バランス・シート/フリーキャッシュフロー【前年度比】



(億円)	FY2021 (2022年3月末)	FY2022 (2023年3月末)	増減
資産合計	19,284	22,015	+2,731
うち現金及び預金	5,115	5,960	+845
負債合計	12,981	13,711	+730
うち有利子負債	4,805	4,283	-522
純資産合計	6,303	8,304	+2,001
自己資本 (自己資本比率)	6,068 (31.5%)	8,011 (36.4%)	+1,943
ネットキャッシュ 【自動車事業及び消去】	2,497	4,071	+1,574

(億円)	FY2021 (2021年4月-2022年3月)	FY2022 (2022年4月-2023年3月)	増減
フリーキャッシュフロー 【自動車事業及び消去】	256	1,380	+1,124

2022年度 設備投資・研究開発費・減価償却費



2022年度 地域別業績【前年度比】



(億円)	売上高			営業利益		
	FY2021 (2021年4月-2022年3月)	FY2022 (2022年4月-2023年3月)	増減	FY2021 (2021年4月-2022年3月)	FY2022 (2022年4月-2023年3月)	増減
合計	20,389	24,581	+4,192	873	1,905	+1,032
- 日本	3,939	5,527	+1,588	-102	-61	+41
- アセアン	4,661	5,846	+1,185	321	466	+145
- 中国 他	167	124	-43	27	24	-3
- 北米	3,972	5,380	+1,408	241	819	+578
- 欧州	2,351	1,542	-809	-13	68	+81
- 豪州・NZ	2,547	2,819	+272	286	372	+86
- その他	2,752	3,343	+591	113	217	+104

2022年度より欧州の一部国を「中東・アフリカ 他」に地域区分を変更。それに合わせ、上記2021年度実績数値も同様に変更。

2023年度 売上高見通し【前年度比】



(億円)	FY2022 (2022年4月-2023年3月)	FY2023 見通し (2023年4月-2024年3月)	増減
合計	24,581	27,000	+2,419
- アセアン	5,846	6,500	+654
- 豪州・NZ	2,819	2,760	-59
- 日本	5,527	5,700	+173
- 北米	5,380	5,880	+500
- 欧州	1,542	2,850	+1,308
- 中国 他	124	50	-74
- その他	3,343	3,260	-83

2023年度 設備投資・研究開発費・減価償却費見通し



設備投資

1,050億円
+34% (YoY)

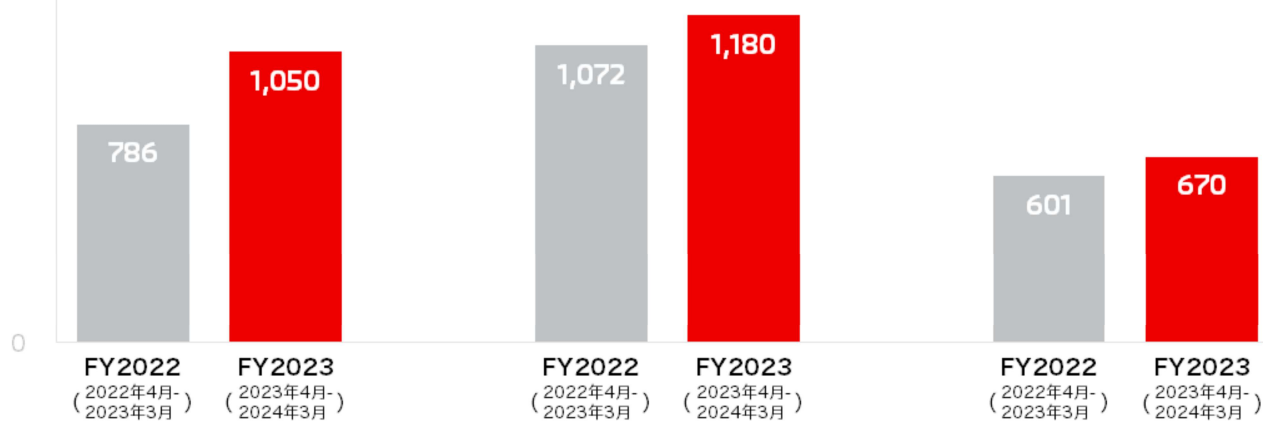
研究開発費

1,180億円
+10% (YoY)

減価償却費

670億円
+11% (YoY)

(億円)



本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいており、リスクと不確実性を含んでおります。従いまして、今後の当社グループの事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向、金利・為替の変動、関係法令・規則の変更可能性等により、実際の業績がこれらの記述と大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

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。