

2012年4月27日
マツダ株式会社

2012年3月期 決算発表 主な質疑応答

Q: 4期連続で当期利益が赤字という経営状況について、背景および今までの取り組みを教えてください。

A: まず、リーマンショック後の2010年3月期は、グローバルで自動車需要が3割も下落した中で、かじ取りをしっかりと行い、キャッシュを重点的に管理して、企業を存続させた1年でした。2010年4月に、「中長期施策の枠組み」と、当時の為替レートより円高を前提とした「中長期見通し」を発表しました。

その後、歴史的円高の定着など、さらなる外部環境の悪化、自動車需要の変化などが進んだため、2012年2月に「中長期施策の枠組み」を強化するための「構造改革プラン」を発表しました。

以上、マツダとして、円高に対しての構造改革等を2010年から取り組んでいます。現時点、リストラを含めたビジネス構造の再構築を進めており、根本的な対策としては海外生産の拡大、メキシコなど新興国事業の強化など、この環境下で打てる手はすべて打っていると考えています。しかしながら、円高が我々の予想を上回るスピードで進んでおり、業績が追いついていないというのが現在の経営状況と認識しています。

しかし、2012年3月期の第4四半期は黒字転換を達成し、第3四半期をボトムとして、販売も反転攻勢が出来ていると認識しています。

Q: CX-5が好調ですが、グローバルでの販売状況を教えてください。

A: SKYACTIV 技術を全面採用した新型 CX-5 は、発売以来、主要導入国で、期待を上回るスタートを切る事ができました。

16万台のグローバル販売目標に対しては、想定を大きく上回る受注をいただいています。

特に日本では、クリーンディーゼルエンジン「SKYACTIV-D」へのお客様からの関心は非常に高く、受注台数に占めるディーゼルエンジンの搭載車比率は約80%と当初目標の50%を大きく上回っています(4/23現在)。

CX-5の需要増に対応するために、16万台でスタートした生産能力を、夏期休業中に平年度20万台ペースの車体設備にしていく予定です。

Q: 今期、黒字化に向けての取り組みを教えてください。

A: 2013年3月期に黒字化を達成する鍵となるのは、SKYACTIV 技術によるブランド向上と販売改革による台数構成の改善を行い、且つ、コスト改善の成果を出すという2つの取り組みです。

まず、台数構成により営業利益を427億円改善する見通しです。出荷ベースでは、7万4千台増ですが、この台数増に加えて、CX-5 および今年導入予定の次期 Mazda6 により、台あたり利益の改善も見込んでいます。主となるコスト改善に加え、価格も含めると大幅な車種構成の改善を見込んでいます。特に CX-5 は現在供給が需要に追いついておらず、より高いグレードのモデルへのシフトにより、さらなる改善をはかってまいります。

コスト改善については、321億円の見込みですが、新車の VE*、継続車両の VA*、サプライヤー様の生産性向上をテコとした改善を見込んでいます。さらに、台数増加に伴う生産性向上、量産効果も期待しています。

厳しい環境が続いていますが、グループ全体で、かじ取りをしっかり行い、構造改革を進めてまいります。今期以降、構造改革を確実に実行する事で、経営を元の軌道に戻し、さらに反転させるため、集中して取り組んでまいります。

*Value Engineering, Value Analysis