

2012年2月2日

(ご参考)

マツダ株式会社
2012年3月期 第3四半期決算説明会
(スピーチ要旨)

代表取締役会長 社長兼CEO
山内 孝

1. 総括

2012年3月期 第3四半期累計実績の総括ですが、歴史的円高、震災影響、欧州危機、タイの洪水影響などにより、営業損失は543億円、繰延税金資産の取り崩しもあり、当期純損失は1,128億円となりました。

グローバル販売台数は、89万1千台となりました。

第3四半期の3か月間では、グローバル販売台数は28万7千台となりました。日本、米国、オーストラリアなどの主要市場で前年を上回る実績です。

市場別の販売状況では、ASEANを中心に好調な販売を継続しており、メキシコ、オーストラリア、タイ、インドネシア、マレーシア、チリで過去最高の販売台数またはシェアを達成しました。

SKYACTIV技術搭載車につきましては、昨年7月に国内に導入した新型デミオに続き、新型Mazda3を主要市場に導入し、高い評価をいただいています。

SKYACTIV技術は、SKYACTIV-G 1.3が「2012年次RJCテクノロジー・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、すでに、24の賞を受賞しており、グローバルで高い評価をいただいています。

通期営業損失は400億円、当期純損失は1,000億円の見込みです。

利益は、第3四半期をボトムとして、第4四半期に、全ての利益レベルで黒字の見込みです。

グローバル販売台数は125万台の計画です。

商品面では、SKYACTIV技術を全面的に搭載したモデルの第一弾として、新型クロスオーバーSUV「CX-5」を今期中に、グローバル市場に導入します。

CX-5は、導入前から、高い評価をいただいております。今後も各市場でのマーケティング活動などの販売体制を強化し、SKYACTIVによる主要市場での反転攻勢を図っていきます。

執行役員
古玉 尚

2. 2012年3月期 第3四半期累計実績

2012年3月期 第3四半期累計の連結営業損失は543億円と、前年同期に対し675億円の減少となりました。この内訳については後ほどご説明しますが、主に、震災やタイ洪水影響などによる台数減や、歴史的円高による輸出車両の採算悪化によるものです。

また、繰延税金資産の取り崩し影響などにより、当期純損失は1,128億円となりました。

グローバル販売台数は、前年に対し7%減少の89万1千台となりました。

北米、オーストラリア、ASEANでは販売好調を維持しているものの、震災やタイ洪水、また欧州危機による市場冷え込み影響などにより、主要市場で台数減となりました。

為替レートは平均で 1ドル79円、1ユーロ111円と、前年に比べ、ドルで8円、ユーロで2円の円高となっています。

販売実績を主要市場ごとにご説明いたします。

まず日本ですが、販売台数は13万7千台、需要減ながらシェアは前年より0.1ポイントアップの4.5%を獲得しました。

第3四半期の3ヶ月では、高い評価をいただいているSKYACTIV技術搭載の新型デミオ、新型アクセラが牽引し、対前年51%増の4万2千台となりました。

また、新型デミオに搭載する「SKYACTIV-G 1.3」が「2012年次RJCテクノロジー・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、SKYACTIV技術に対する評価も高まっています。

北米での販売実績は、CX-7、CX-9の好調やMazda2の上乗せにより、前年を4%上回る26万6千台を達成しました。

第3四半期から販売を開始した、SKYACTIV技術搭載の新型Mazda3は高い評価を受け、販売も好調です。SKYACTIV搭載モデルの比率は5割を超え、Mazda3の販売を牽引しています。

また、3年連続で米国ALG社のセグメント最高残存価値賞を受賞するなど、ブランド価値は引き続き向上しています。

メキシコでは、今期導入のMazda2や好調なCX-7が販売増に貢献し、第3四半期累計、2011暦年ともに、過去最高となる販売台数およびシェアを獲得するなど、好調な販売を維持しています。

欧州では、経済危機の影響や主要国での競争激化により、12万9千台の販売、シェアは0.9%となりました。

需要堅調なロシアでは、Mazda3、Mazda6、CX-7を中心に好調な販売を継続しており、前年を1万1千台上回る3万1千台の販売となりました。シェアは0.2ポイントアップの1.4%を獲得しています。

また、販売ネットワークの効率化を目指し、ドイツで販売網の再構築に着手しました。

中国では、CDセグメントでの競争激化の影響、および低燃費補助金制度の厳格化による小型車需要の減少により、16万5千台の販売、シェアは1.2%となりました。

新型Mazda3セダンの導入に続き、昨年末には、新型Mazda3 5ドア・ハッチバックを導入し、商品ラインアップの拡充をいたしました。

店舗数は前期末から53店舗増えて、12月末では365店舗と、販売網の強化も着実に進捗しています。

その他市場では、タイの洪水影響や円高による輸出減により、19万4千台の販売となりました。

オーストラリア、タイ、インドネシア、マレーシア、チリでは、第3四半期累計および2011暦年ともに、過去最高の販売台数またはシェアを獲得しており、ASEANを中心として販売好調を継続しています。オーストラリアでは、Mazda3が全カーライン中、2011暦年で販売首位を達成しました。また、新型BT-50を10月よりオーストラリアに導入しました。

次に、連結営業利益の前年に対する減少額675億円の主な要因についてご説明いたします。まず台数と車種構成では、第1四半期の震災影響に加え、タイの洪水と欧州市場の悪化による台数減などにより、565億円の減少となりました。次に為替ですが、主要通貨の円高影響により、USドルで135億円の悪化、ユーロで31億円の悪化、その他通貨の44億円の悪化と、合わせて210億円の悪化となりました。変動コスト領域では、原材料の高騰がありました。コスト改善によりオフセットし、52億円の改善となりました。また、その他 固定費領域でも104億円の改善を達成しています。

営業外損益以下、当期純損益までの内訳をご説明いたします。まず営業外損益については、為替差損益では、為替予約による差益を外貨建債権の評価損が上回り57億円の差損となり、持分利益、金利収支などと合わせて、38億円のマイナスの収支戻となりました。次に特別損益では、第1四半期の震災による災害損失37億円などがあり、税引前損失は665億円となりました。法人税等では、繰延税金資産の回収可能性について検討を行った結果、および、法人税率引下げに関連する法律が公布されたこと等の影響により、当第3四半期において、繰延税金資産360億円を取り崩すこととし、法人税等調整額に計上いたしました。その結果 当期純損失は 1,128億円となりました。

3. 2012年3月期 通期見通し

2012年3月期通期の連結財務見通しですが、第4四半期では全ての利益レベルで黒字を予定し、通期の営業損失は400億円、当期純損失は1,000億円の見通しです。通期営業利益は対前年で638億円の減少、11月公表に対しては400億円の減少となります。それぞれの要因については、後ほどご説明いたします。

2012年3月期のグローバル販売台数は125万台、連結出荷台数は102万台の見通しです。第4四半期には、グローバル販売、連結出荷ともに前年を上回り、それぞれ約36万台、32万台の販売を計画しています。

第4四半期の黒字化に向けての販売取組をご説明いたします。日本では、需要増による台数増に加えて、SKYACTIV搭載の新型デミオや新型アクセラなどエコカーを中心とした販売取組を強化いたします。また、新型CX-5導入により集客増を図り、SKYACTIV搭載車を軸とした拡販活動を展開していきます。

す。

北米では、販売好調なSKYACTIV搭載の新型Mazda3の認知度向上を図り、更なる販売拡大に結び付けていきます。

また、CX-7、CX-9など販売好調なSUV車のモメンタムを維持するとともに、新型クロスオーバーSUVである新型CX-5を導入いたします。

欧州では、売れ筋モデルなど地域特性を考慮した最適な施策の実施、および特別仕様車導入による販売促進を図っていきます。

欧州初のSKYACTIV搭載モデルとなる新型CX-5導入成功に注力し、合わせてSKYACTIV技術の導入キャンペーンを実施いたします。

販売好調なロシアへは先行して新型CX-5を導入し、今期の販売底上げを図ります。

中国では、昨年に導入した新型Mazda3セダンおよび新型Mazdaダ3ハッチバックの台数上乘せにより、販売拡大を図ります。

主力車種であるMazda6は、商品対策に加えて販売施策の強化を実施いたします。

また、販売網は、12月末の365店舗から、今期末までに387店舗への増加を計画しています。

その他地域については、まずオーストラリアでは、新型BT-50および新型CX-5の導入を梃子に、好調な販売をさらに拡大させていきます。

同じく販売好調なASEAN地域では、AATでの生産回復やマレーシア、ベトナムでのKD生産を最大限に活用し、販売増加を図ります。

また、その他市場での新型CX-5導入に向けた準備にも取り組んでいきます。

次に、連結営業利益の前年に対する減少額638億円の主な要因についてご説明いたします。

まず台数構成では、第3四半期までの、震災影響、タイ洪水、欧州市場の悪化などの影響による減少があるものの、第4四半期にはCX-5導入や各市場での施策による改善を見込み、通期で347億円の減少となります。

次に為替ですが、主要通貨の円高影響により、USDドルで180億円の悪化、ユーロで82億円の悪化、その他通貨の143億円の悪化と合わせて405億円の悪化です。

変動コスト領域では、原材料の高騰はありますが、コスト改善により56億円の改善見込みです。

また、その他固定費領域でも85億円の改善を計画しています。

次に、11月公表からの連結営業利益の変動400億円の要因についてご説明いたします。

まず台数構成では、タイの洪水影響が見込みから拡大したことに加え、欧州市場の悪化や中国での競争激化などによる台数減により、223億円の悪化となります。

次に為替ですが、USDドル他の改善をユーロの円高およびその他通貨の影響が上回り、14億円の悪化となります。

変動コスト領域では、台数減少に伴い、111億円の悪化となっています。

代表取締役会長 社長兼CEO

山内 孝

4. 中長期施策の枠組みを強化する構造改革プラン

外部環境の変化への対応、および、将来への成長を確実にするため、中長期施策の枠組みを強化し、SKYACTIVを梃子とした構造改革を実施いたします。

今回、中長期施策の枠組みの強化と同時に、中長期見通しの見直しを行います。

まず、2013年3月期は、すべての利益レベルで黒字を確保いたします。なお、来期見通しの詳細については、次回の決算発表にてご説明をさせていただきます。

そして、2016年3月期の営業利益は、1,500億円、営業利益率は6%以上、グローバル販売台数は170万台の見通しです。

為替前提は、前回の見通しから、大幅な円高前提のドル 77円、ユーロ100円の前提です。

具体的施策の説明の前に、リーマン・ショック以降の当社の状況の振り返りおよび来期以降の利益イメージについて説明いたします。

リーマン・ショック後の円高、原材料高騰影響により、一旦、284億円の営業赤字となりました。しかし、コスト改善等により、円高が進行したにも関わらず、2期連続で営業黒字となりました。

今期、400億円の赤字となりますが、来期はすべての利益レベルで黒字を確保いたします。

続いて、来期以降2016年3月期までの利益成長ですが、今期400億円の赤字から2016年3月期の1,500億円の黒字まで、1,900億円の改善をいたします。円高継続を前提にしながら、台数構成および売り方革新で1,000億円、コスト領域では、開発費の増とネットして1,400億円の改善を実行いたします。開発費の削減は考えておらず、1,000億円レベルを継続し、商品・コスト競争力を強化してまいります。

それでは、「構造改革プラン」の具体策について、ご説明いたします。

皆様、ご存じかと思いますが、改めて、SKYACTIVの技術優位性を紹介いたします。SKYACTIVは、Zoom-Zoomな走り、優れた環境性能を高いレベルで両立いたします。

燃費改善は、ベース技術の徹底改善を追求した結果、SKYACTIV技術トータルで期待できる改善効果は、合計で20%~30%を達成できる見通しです。

SKYACTIVは、技術面の変革だけではなく、マツダのビジネスそのものの構造改革を牽引いたします。

SKYACTIV技術は導入以来すでに24もの賞をいただき、ブランド価値はさらに向上しています。

フルSKYACTIV商品の第一弾となるCX-5を、今期中にグローバルローンチをいたします。日本では、2月より発売をいたします。

SKYACTIV技術と魂動デザインを採用した、新世代CDセダンのコンセプトモデル「TAKERI」を具現化した量産モデルを今年中に日本市場へ導入いたします。

SKYACTIVによる売り方革新では、高いブランド価値を活かした正価販売の実現を目指してまいります。

SKYACTIVの搭載比率は日本では、当初目標通り、北米では月を追う毎に拡大しています。

2013年3月期のSKYACTIV搭載車比率は20%を計画していますが、2016年3月期までに、搭載比率を80%まで拡大いたします。

また、2013年3月期には、実用走行時の燃費を大幅に改善できる減速エネルギー回生システム「i-ELOOP」を搭載した新型車の投入、加えて、2014年3月期には、SKYACTIV搭載のハイブリッド車を導入する予定です。

モノ造り革新によるコスト改善の詳細です。来期以降、従来から取り組んできたモノ造り革新によるコスト改善を更に加速させていきます。

CX-5からスタートする新世代商品群は、当初の改善目標は達成見込みですが、更に車両コスト領域での改善目標を従来の20%から30%に拡大し、追加のコスト改善を目指してまいります。

マツダは今までコスト改善に取り組んできましたが、2009年3月期以降の4年間で、その他固定費および変動費合わせて約2,300億円の改善を達成する見込みです。

これまでのコスト改善に加え、追加施策により、マツダグループ内の変動費、固定費を更に改善し、円高環境下でも利益がでるコスト構造を目指してまいります。

新興国での事業強化に向けて、重要市場となる中国、ロシアでは様々な施策を実施してまいります。

また、ASEANおよび中南米での取り組みも着実に実行してまいります。

グローバル生産体制の再構築について説明いたします。

まず、海外生産比率は円高に対応して、2016年3月期では50%、85万台になる見通しですが、国内工場の4ライン体制は維持し、モノ造り革新の加速により、国内85万台生産体制でも、利益が出る工場を目指してまいります。

海外では、メキシコ、中国、ASEANなど新興国で、能力増強を実施する予定です。

また、欧米事業でも、SKYACTIV商品の導入等を軸にした施策により円高でも利益が創出できる、体質へ変革いたします。

グローバルアライアンスの推進については、現時点、多様な業務提携の実施、もしくは協議を行っています。

今後も、マツダブランドを強化するため、事業、技術提携を強力に推進してまいります。

また、SKYACTIVパワートレインを含めた商品、技術の供与も積極的に行う所存です。

なお、事業・技術提携について、他社とお話しをさせていただいている案件はありますが、現時点で公表できるものではありません。公表できる段階で改めて、お話しをさせていただきます。

5. まとめ

第1四半期では、主に震災影響から、231億円の赤字となりましたが、第2四半期では、SKYACTIV商品の導入もあり、黒字転換をいたしました。

第3四半期では、イタリア危機およびタイ洪水影響などの外部環境の悪化により、再び赤字となりましたが、第4四半期では、CX-5のグローバル導入による台数・構成の大幅改善およびコスト改善の刈り取り

効果で、営業黒字を見込んでいます。

2013年3月期は、CX-5のグローバルでの導入および日本へのTAKERIの量産モデル投入など、SKYACTIVIによる反転攻勢で、すべての利益レベルで黒字を確保いたします。

2016年3月期では、営業利益1,500億円、売上高営業利益率6%以上、グローバル販売台数170万台の見通しです。

外部環境の変化への対応、および、将来への成長を確実にするため、中長期施策の枠組みを強化し、SKYACTIVを梃子とした構造改革を実施いたします。

現在、厳しい状況が続いていますが、来期の黒字およびそれ以降の黒字定着に向けてOne Mazdaで取り組んでまいります。

本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。