

2012年4月27日

(ご参考)

マツダ株式会社
2012年3月期 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

まず、2012年3月期 実績のハイライトをご説明いたします。

第4四半期では、営業利益156億円を達成しました。2月公表通り、全ての利益レベルでも黒字を達成しています。2012年3月期は、大震災に始まり、歴史的円高、タイ洪水影響、欧州ソブリンリスクの拡大など外部環境の悪化により、営業損失は387億円、また、繰延税金資産の取り崩し影響、および欧州子会社とドイツの販売網などのリストラ費用、固定資産の減損処理など、構造改革費用の前倒しを第4四半期に実施した結果、当期純損失は1,077億円となりました。グローバル販売台数は、124万7千台となりました。

商品面では、フルSKYACTIVを搭載したCX-5を、日本をはじめグローバルに導入しました。詳細は、後ほど紹介しますが、全ての導入地域で高い評価を獲得し、第4四半期の台数増に貢献し、期待を上回るスタートを切る事ができました。

地域別の販売では、オーストラリアおよびASEANなどの新興国を中心に、販売好調を継続しています。メキシコ、オーストラリア、タイ、インドネシア、マレーシア、チリで過去最高の台数またはシェアを獲得しています。

2011年、SKYACTIV-Gを搭載した国内向けデミオをSKYACTIV搭載車の第一弾として導入し、その後、SKYACTIV-GとSKYACTIV-DRIVEを搭載した新型Mazda3を主要国に導入いたしました。

SKYACTIV技術は、グローバルで27もの賞を受賞するなど技術面でも高い評価をいただいています。また、公募増資および劣後特約付きローンの実施は、予定通りの金額を調達する事ができ、成功したと評価しております。この実施により、将来に向けての成長資金を確保し、財務基盤を強化することができました。

続いて、2013年3月期 見通しのハイライトです。

通期の営業利益は300億円、当期純利益は100億円の見通しです。グローバル販売台数は134万台の見通しで、販売好調を継続しているCX-5が販売を牽引いたします。

2月に公表いたしました「構造改革プラン」の実行も、順調に進んでいます。

まず、SKYACTIVによるビジネス革新です。フルSKYACTIV搭載のCX-5は、現時点、当初のグローバル販売計画16万台を大きく上回る見通しです。供給能力を上回る、需要増に対応するため、20万台までに生産能力を増強する検討を開始いたしました。

さらに、CX-5に引き続き、TAKERIのコンセプトを具現化した、フルSKYACTIV搭載車両 第二弾の次期Mazda6を、今年後半よりグローバルに順次導入いたします。次期Mazda6は、乗用車では、世界で

初めてキャパシターを採用した減速エネルギー回生システム「i-ELOOP」を搭載しています。新興国への取り組みも強化いたします。ロシアでは、ソラーズ社と合併での現地生産を決定いたしました。また、AATでは、5月よりトラック生産能力増強を実施いたします。この結果、フォードと合わせたトラックの完成車生産能力は14万台となり、AAT全体では、乗用車の10万台と合わせて24万台となります。以上、中長期見通しの達成に向けて、2013年3月期は「構造改革プラン」を着実に実行してまいります。

執行役員

古玉 尚

2. 2012年3月期 実績

第4四半期は、連結営業利益は156億円、当期純利益は51億円と、2月公表通り、全ての利益レベルで黒字を達成いたしました。また、欧州子会社などのリストラおよび売却予定の固定資産の減損処理などを前倒しで実施いたしました。

通期営業損失は387億円と、前年に対して625億円の減少となりました。この要因については後ほどご説明します。また、第3四半期に実施し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1,077億円となりました。

フリーキャッシュフローは、第4四半期では493億円の黒字を達成いたしました。通期では794億円の赤字となりました。

また、公募増資および劣後ローンによる資金調達により、純有利子負債自己資本比率は64%、自己資本比率は24%と、第3四半期末より大幅に改善をいたしました。劣後ローンの資本性評価考慮後は、それぞれ53%、26%となります。

グローバル販売台数は、通期で124万7千台となりました。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、震災影響、タイ洪水、また欧州危機による市場冷え込みの影響など外部要因もあり、2万6千台の減少となりました。

第4四半期では、日本、北米、中国、オーストラリア、ASEANなど、主要地域で前年を上回る販売を達成し、販売モメンタムは回復基調にあります。

為替レートは平均で 1ドル79円、1ユーロ109円と、前年に比べ、ドルで7円、ユーロで4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、第4四半期は、デミオ、アクセラの好調に加え、新型CX-5の導入効果で、対前年29%増の6万9千台となりました。

通期では、上期に震災影響で減少したものの、SKYACTIV搭載のデミオ、アクセラの導入などにより、通期の販売台数は前年並みの20万6千台となりました。また、SKYACTIV搭載車を中心に、値引きを抑制する正価販売を徹底し、売り方革新を推進しています。

2月に導入した新型CX-5は、4月23日時点で、約1万6千台の受注を獲得するなど、好調な滑り出しと

なっております。

北米での販売実績は、第4四半期では23%増の10万6千台、通期では9%増の37万2千台となりました。Mazda2の販売増 およびSKYACTIV搭載の新型Mazda3の導入成功が販売を牽引しています。米国では、通期で前年比12%増の26万8千台を達成しました。SKYACTIV搭載モデル比率が直近で6割を超えた新型Mazda3が、全体の販売を押し上げました。また、ブランド価値向上の施策を継続しています。シェアは、第4四半期ではSKYACTIV搭載のMazda3の販売増により拡大し、通期では前年並みを維持しています。メキシコでも引き続き好調を維持しており、2期連続で過去最高の販売台数を達成し、シェアも過去最高を継続しております。

欧州では、第4四半期は5万4千台の販売となりました。新型CX-5を導入し、ロシア、ドイツなど主要国で約7千台を販売し、減少幅は縮小しています。通期では経済危機の影響および主要国の競争激化などにより、18万3千台の販売となりました。需要堅調なロシアでは、Mazda3、CX-7の好調に加え、新型CX-5の純増もあり、通期で前年を50%上回る4万4千台の販売を達成し、シェアは0.2ポイントアップの1.6%となりました。

中国では、第4四半期は現地生産の新型Mazda3セダンと5ドア・ハッチバックの導入効果により、前年比16%増の5万8千台となりました。第4四半期としては過去最高の販売台数を達成し、シェアも0.2ポイントアップの1.2%を獲得しています。通期では競争の激化および小型車需要減の影響により、22万3千台となりました。店舗数は昨年3月末から59店舗増えて、371店舗まで拡大し、販売網の強化も着実に進捗しています。

その他市場では、タイの洪水影響などによる台数減により、26万3千台の販売となりました。オーストラリアは過去最高の販売台数とシェアを獲得するなど好調を維持しており、通期で前年比6%増の9万2千台となりました。主力車種のMazda3は、2011暦年に続き、2012年3月期としても同国販売台数No.1の車種となりました。ASEANでも販売は拡大をしています。タイ、インドネシア、マレーシアでは過去最高の販売台数またはシェアを獲得しており、ASEAN全体では、通期で前年比20%増の6万6千台の販売を達成しました。また、タイでは新型BT-50を1月より導入しました。

新型CX-5の販売状況を市場別にご説明いたします。

グローバルでは、発売後2ヶ月余りで、16万台の販売目標に対して、想定を大きく上回る受注を獲得しています。特に、日本、ロシア、ドイツなどの主要6ヶ国合計では、計画の2倍以上のペースで受注を獲得しています。

日本、欧州、北米他に引き続き、今後、ASEAN、中国他にも順次導入してまいります。

地域別の状況では、まず、日本で、4月23日時点で、当初年間販売計画1万2千台を上回る、約1万6

千台の受注を獲得しました。

マツダ独自の新たな環境技術であり、次世代自動車の一つであるクリーンディーゼルエンジン搭載車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搭載車比率は約80%と、当初目標50%を大きく上回っており、高い評価をいただいています。

欧州については、ロシアでは、年間1万2千台の計画に対して、7千5百台、ドイツでは、宣伝開始前にも関わらず、年間の計画台数の50%に相当する、約5千台の累計受注と、好調な受注ピッチとなっております。米国でも、計画を上回る販売を記録しています。

好調な販売に加えて、海外のメディアなど第三者機関からも高い評価をいただいています。

米国では、主要Web誌 オートバイテルで、“2012 クロスオーバー・オブ・ザ・イヤー”を受賞、シカゴオートショーにて、モーターウィークによる“ドライバーズ・チョイス・アワード”を受賞いたしました。また、発売直後にも関わらず、セグメントトップの残価水準を獲得しています。

ドイツでも、有力自動車誌 オートビルドのテストでは、SUVディーゼルモデルとしてトップレベルの評価を獲得するなど、高評価をいただいております。

次に、連結営業利益の前年に対する減少額、625億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、震災影響、タイ洪水、欧州市場の悪化などの影響により、第3四半期累計では565億円の減少でしたが、第4四半期はCX-5導入により台数・構成が改善し、通期では363億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171億円の悪化、ユーロで 74億円の悪化、その他通貨の 131億円の悪化と合わせて 376億円の悪化となりました。

変動コスト領域では、原材料の高騰があったものの、コスト改善によりオフセットし、56億円の改善となりました。

また、その他 固定費領域でも85億円の改善を達成しています。

3. 2013年3月期 見通し

売上高は2兆2,000億円の見通しです。営業利益は300億円、当期純利益は100億円と全ての利益レベルで黒字の見通しです。営業利益については687億円の改善の見通しです。要因については、後ほどご説明します

2013年3月期のグローバル販売台数は、新型CX-5をはじめとするSKYACTIV搭載車両の牽引により、全ての主要市場で前年を上回る、134万台の見通しです。

為替の見通しはドル・ユーロそれぞれ80円、105円です。

前年からの営業利益変動、687億円改善の要因についてご説明します。

台数・構成では、CX-5をはじめとしたSKYACTIV搭載車の拡販による台数増、およびミックスの改善効果により、427億円の改善見通しです。

為替は、USドルで42億円の改善、ユーロで36億円の悪化、その他通貨で26億円改善し、トータルで32億円の改善となる見込みです。

コスト改善では、「モノ造り革新」活動の加速による変動コスト改善で、321億円改善する見込みです。販売費用は、CX-5の本格導入に向けた広告宣伝活動強化などにより、55億円の増加となる見通しです。

その他費用では、AAIの固定費改善などを、開発費の増加 およびメキシコ工場の固定費負担が上回り、38億円の増加となります。

代表取締役会長 社長兼CEO

山内 孝

4. 2013年3月期の取り組み

2013年3月期の取り組みをご説明いたします。まず、地域別販売施策です。

日本では、フルSKYACTIV第一弾のCX-5の販売好調を継続するとともに、新基準エコカー税制で免税ランクを獲得したSKYACTIV搭載のデミオと合わせて、SKYACTIV搭載車種の拡販を図ってまいります。

エコカー補助金/減税効果を最大限活用し、上期に大きな拡販機会を追求し、需要を刈り取ってまいります。

さらに、新型CX-5に加え、年内には次期アテンザを導入し、SKYACTIV搭載車種の更なる拡販を図ります。

また、SKYACTIV技術体感イベントの開催、ソーシャルネットワーキングサービス戦略の構築など、PR、コミュニケーション領域での取り組み強化を実施します。

北米では、新型CX-5、SKYACTIV搭載の新型Mazda3を主体とした販売拡大に取り組んでまいります。

SKYACTIV搭載車の正価販売を継続し、ブランド価値の一層の向上を目指します。

欧州では、欧州初のSKYACTIV搭載モデルとなる新型CX-5の導入を機に、次期Mazda6の導入に向けて、SKYACTIV技術の本格的な訴求を開始いたします。

同時に、販売のモメンタムを追求し、残価の改善活動などとあわせ、確実な利益貢献を図ってまいります。

中国では、既存車種への商品対策および、販促施策を実施します。

また、新型Mazda3の更なる拡販に加え、中国初のSKYACTIV搭載モデルとなる新型CX-5の導入による台数上乘せを図ります。

販売網の強化については、内陸部、沿岸部空白地域への出店を加速し、2012年末までに420店舗への拡大を計画しています。

その他市場では、新興国などでの着実な台数成長を行い、台数・収益的な柱となる市場への飛躍を図ってまいります。

特に、販売好調のオーストラリアでの更なる成長、タイを中心としたASEANでの成長に向けて、販売機会を追求していきます。

次に、「構造改革プラン」についての具体的な進捗状況をご説明いたします。

まず、SKYACTIVによるビジネス革新です。前期に導入いたしました、国内向け新型デミオ、主要国向け新型Mazda3は、高い評価をいただき、ブランド価値は引き続き向上しています。

さらに、前期末に導入した新型CX-5も、先ほどよりご紹介しています通り、グローバルで素晴らしい評価をいただいています。フルSKYACTIV搭載第二弾、次期Mazda6も今年後半に投入いたします。円高環境下でも利益を創出できるフルSKYACTIV搭載の2車種により、今期の台数・構成は、大幅に改善する見込みです。

続いて、モノ造り革新による、更なるコスト改善です。

変動費領域では、「モノ造り革新」対象モデルのCX-5、次期Mazda6の拡販によるコスト改善効果の最大化を図ってまいります。

また、グローバル最適調達、外貨建て調達拡大活動の推進による為替変動への耐性強化も実施してまいります。

続いて、アライアンスの加速および新興国事業強化についてです。

冒頭申し上げました通り、ロシアでは、ソラーズ社との現地生産が決定いたしました。

メキシコでの新工場建設も、2014年初めの生産開始を目指して、順調に進展しています。

また、ASEANではAATの能力増強を実施いたします。さらに、タイ以外のASEAN諸国でも、生産・販売の拡大を進めてまいります。

さらに、事業再構築の確実な実施と自動車事業への集中を実施いたします。

固定費領域では、AAIからの次期Mazda6の日本への生産移管効果に加え、ドイツの販売網および欧米子会社の効率化により、固定費の改善を図ってまいります。

また、商社様の海外営業力を活用したビジネスの拡大と、自動車事業への集中という我々のニーズが一致したため、トヨタ・エイトテックの株式の過半数を売却することを決定しました。

加えて、資産の有効活用の一環として、固定資産の売却も実施いたします。

ロシアでの生産合弁会社については、前回の決算発表時は、交渉中と報告していましたが、この度、ソラーズ社と生産合弁会社設立の契約を締結いたしました。工場の稼働開始時期は、2012年秋より、キャパシティは、立ち上がり5万台、安定期には7万台を予定しています。

マツダの生産車種は、新型CX-5と次期Mazda6を予定しています。

生産車両はロシア国内へ供給し、需要拡大が続くロシアでの、販売モメンタムの継続を図ってまいります。

5. まとめ

2012年3月期 通期の営業損失は、387億円、当期純損失は、1,077億円となりましたが、第3四半期をボトムとして、台数増およびコスト改善効果により、第4四半期では全ての利益レベルで黒字化を達成いたしました。

CX-5は、主要導入地域で好調なスタートを切る事ができました。

また、オーストラリアおよびASEANなどの新興国での販売好調を継続しています。

2013年3月期では、営業利益300億円、当期純利益100億円の見通しで、全ての利益レベルで黒字の見通しです。

グローバル販売台数は、フルSKYACTIV搭載のCX-5と次期Mazda6の牽引により全ての主要地域で前年を上回る134万台の見通しです。CX-5は、販売好調を反映し、増産の検討を開始いたしました。また、2月に公表いたしました「構造改革プラン」を着実に実行してまいります。

6. 中長期見通しの達成に向けて

当社は、中長期施策の枠組みを強化する「構造改革プラン」を2月に発表し、その後、公募増資の実施などで、成長資金の確保と財務基盤の強化を図ってまいりました。

2016年3月期中長期見通し達成に向けて、本日、ご説明しました通り、各施策を着実に実行に移しています。

SKYACTIV搭載車の導入成功、新興国への取り組み強化など、現時点、順調なスタートを切る事ができました。一方、欧州の信用不安、不安定な為替動向など、外部環境は引き続き不透明な状況が続いています。

こういった状況の中でも、マツダの再生と強化に向けて、「構造改革プラン」を確実に実行してまいります。そして全てのステークホルダーの皆さんの期待に応えてまいりたいと思っております。

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。