2021 年 2 月 4 日

（ご参考）

マツダ株式会社

2021 年 3 月期　第 3 四半期　決算説明会

（スピーチ要旨）

常務執行役員　企画領域統括補佐、財務担当

藤本　哲也

1. 2021 年 3 月期 第 3 四半期累計実績

第 3 四半期累計の売上高は、1 兆 9,595 億円、営業損失は 320 億円、親会社株主に帰属する当期純損失は 782 億円となりました。第 3 四半期の 3 か月の営業利益は 209 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 148 億円となり、全ての利益レベルで四半期黒字となりました。為替レートは、平均で US ドルは前年から 3 円円高の 106 円、ユーロは前年から 1 円円安の 122 円でした。連結出荷台数は、対前年 25 万台減の 66 万 5 千台となりました。市場毎に回復度合いに差があるものの、第 3 四半期ではほぼ前年並みに回復しています。

営業利益の対前年変動 643 億円の内訳を説明します。

台数・構成は、25 万台の出荷台数減少および部用品の減少等により、1,227 億円の減益となりました。その他販売関係では、環境規制対応費用、OEM 供給車両の減少、タイ工場の低操業などにより 164 億円の減益影響がありました。為替は、カナダドルや新興国通貨が円高に推移した影響により、69 億円の減益要因となりました。変動コスト領域では、貴金属などの原材料価格の高騰をコスト改善でオフセットし、2 億円の増益となりました。固定費他は 610 億円の増益となりました。効率化の取り組みを継続し、広告宣伝費は 250 億円レベルの費用を抑制、研究開発費も 80 億円レベルの改善効果が出ています。品質関連費用は、新世代商品の初期品質が安定しており、200 億円レベルの費用減少となりました。また、第 1 四半期に、操業停止による生産ロス 205 億円を特別損失に振り替えています。

グローバル販売の第 3 四半期累計実績は対前年 16%減の 93 万台となりました。第 3 四半期の 3 か月では対前年 6%減でした。欧州では台数が大きく減少しましたが、米国・オーストラリア・ASEAN などの地域では前年の販売を上回りました。前期より導入した CX-30 の純増に加え、グローバルでクロスオーバーSUV の需要回復が進み、台数増加に寄与しました。

主要市場の販売状況を説明します。

日本の販売実績は、対前年 18%減の 11 万 4 千台、総台数シェアは対前年 0.3 ポイント減の 3.5%、登録車シェアは対前年 0.4 ポイント減の 4.4%となりました。10 月以降主要モデルの商品改良を実施し、エンジン出力の向上や新世代マツダコネクトの導入など、継続的な商品力の強化を図っています。また、今期導入した MX-30 はお客様から高い評価をいただき 12 月にデザイン・カー・オブ・ザ・イヤーを受賞しました。

北米では 29 万 2 千台を販売し、対前年で 4%減となりました。米国は、対前年 2%増の 21 万 1 千台の販売実績です。シェアは対前年から 0.3 ポイント増加し 1.9%でした。新規投入の CX-30 や、CX-5、CX-9 などのクロスオーバーSUV の販売好調に加え、販売ネットワークと販売金融の強化などの貢献により、前年を上回る販売となりました。そのほか、カナダが、対前年 12%減の 4 万 7 千台、メキシコは、対前年 24%減の 3 万 3 千台となりました。

欧州は、対前年 38%減の 13 万 5 千台の実績となりました。市場シェアは、対前年 0.3 ポイント減の 1.1%でした。環境規制への対応の一環として台数・車種ミックスを最適化したことに加え、新型コロナウイルスによるロックダウンなどの影響もあり、販売台数が大きく減少しました。9 月より導入した MX-30 の EV モデルは堅調な販売を継続し、12 月末時点で約 1 万台を販売しました。国別では、ドイツは、対前年 36%減の 3 万 4 千台、英国は、対前年 43%減の 1 万 6 千台、ロシアは、対前年 22%減の 1 万 9 千台の販売でした。

中国では、対前年 2%増の 17 万 8 千台となりました。シェアは対前年 0.1 ポイント減の 0.8%でした。CX-4 や CX-5 などのクロスオーバーSUV の販売が対前年で増加し、加えて今期より導入した CX-30 が台数増に貢献しました。

その他市場では、対前年 22%減の 21 万 1 千台の販売でした。
オーストラリアは、対前年 6%減の 6 万 5 千台。シェアは対前年 0.8 ポイント増の 9.5%と大きく改善しました。新規導入した CX-30 に加え、ガソリンエンジンモデルを追加した CX-8 などの販売が順調に回復し、足元 3 か月間では対前年 35%増と大幅に回復しています。
ASEAN 地域は、対前年 21%減の 6 万 5 千台でした。3 か月間では対前年 15%増と回復基調です。

2. 2021 年 3 月期 通期見通し

通期の財務指標について、第 3 四半期の業績改善が順調に進捗したことを踏まえ、通期見通しを上方修正します。売上高は 2 兆 9,000 億円、営業利益は、変動販促費や固定費の改善効果が順調に出ていることを踏まえブレークイーブン、親会社株主に帰属する当期純損失は 500 億円としています。為替の前提レートについても実勢を反映し見直しています。

通期営業利益見通しの対前年変動 436 億円の内訳を説明します。
台数・構成は、出荷台数の減少に加え、部用品や中国向け KD 部品の減少影響などにより 1,030 億円の減益となる見込みです。その他の販売関係は、環境規制対応費用の増加、OEM 供給車両の減少、タイ工場低操業などにより、あわせて 250 億円の悪化要因です。為替は、カナダドルや新興国通貨が前年よりも円高に推移していることから、140 億円の悪化となる見込みです。変動コスト領域は、原材料費の悪化影響があるものの、コスト改善活動により 70 億円の増益要因です。固定費他は、引き続き改善を継続し、709 億円の増益効果を見込んでいます。内訳としては、広告宣伝費はデジタルへの移行など費用対効果の改善を継続し約 300 億円の改善見込みです。研究開発費はモデルベース開発を活用した効率化により 50 億円の費用抑制

を図ります。品質関連費用は、前期のパワステ訴訟関連費用の戻りや、現行世代商品の不具合収束、新世代商品の初期品質安定などにより約 200 億円レベルの費用抑制を見込んでいます。

営業利益見通しの対 11 月公表の変動 400 億円の内訳を説明します。
台数構成は、販売ミックスの改善と、変動販促費の抑制が進捗しており、270 億円の増益見込みです。その他販売関係については、環境規制対応費用の抑制などにより 50 億円の増益要因です。為替は、前提レートの見直しを反映し、60 億円の改善を見込んでいます。変動コスト領域は、貴金属など原材料費の価格上昇が高い水準で継続しており、30 億円の減益となる見込みです。固定費他は、あらゆる費用・経費の効率化をやり抜き、50 億円の増益となる見込みです。

通期のグローバル販売台数は 11 月公表の 130 万台から変更ありませんが、市場別の内訳を見直しています。

代表取締役社長兼 CEO
丸本 明

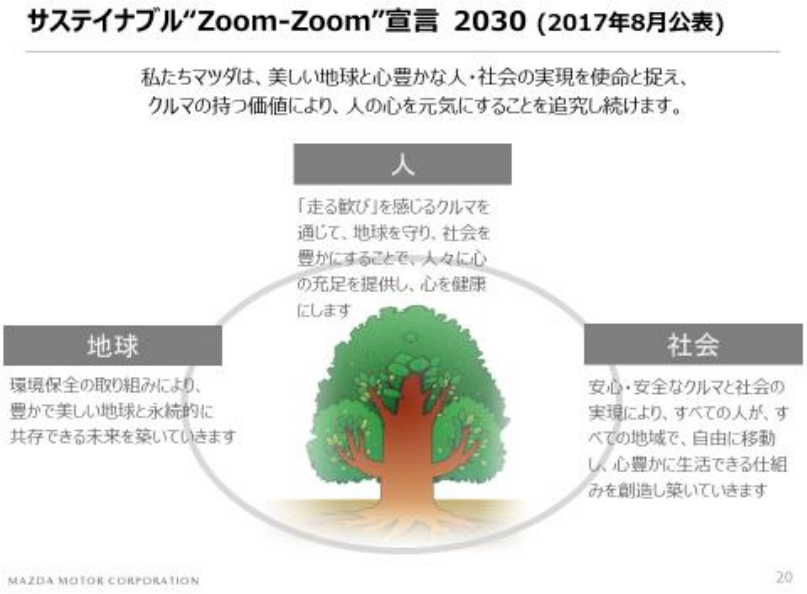
3. 決算総括

新型コロナウイルスによる影響を大きく受けた今期、当社は、販売回復、固定費抑制、変動利益向上に、重点的かつ継続的に取り組んできました。結果として、第 3 四半期の 3 か月間では、すべての利益レベルで黒字化を達成しました。連結出荷台数は前年並みの 29 万 6 千台、ROS は対前年 1.7 ポイント増の 2.5%まで回復しています。前年並みの台数で前年の利益率を上回っており、一時的ではない構造的な固定費抑制や変動利益の向上による損益分岐点台数の引き下げが着実に成果に繋がっています。米国は、台数増とともに変動販促費の低減も実現できており、これまでの販売ネットワーク改革や販売金融強化の取り組みが成果として表れています。また、欧州に導入した MX-30 は 12 月時点で約 1 万台を販売し、2020 年暦年の欧州 CO2 規制は、オープンプールを活用した上でクリアできる見込みです。第 4 四半期は、好調な米国市場を中心に、さらなる販売の強化により販売台数で前年を上回る計画です。これまで積み上げてきた取り組みを、手を緩めることなく継続し、ROS 3%以上を目指していきたいと考えています。既に着手した構造改革を加速し、あらゆる領域での固定費の削減と原価低減の強化を継続し、これからの事業環境の変化に耐えうる企業体質への転換を加速していきます。

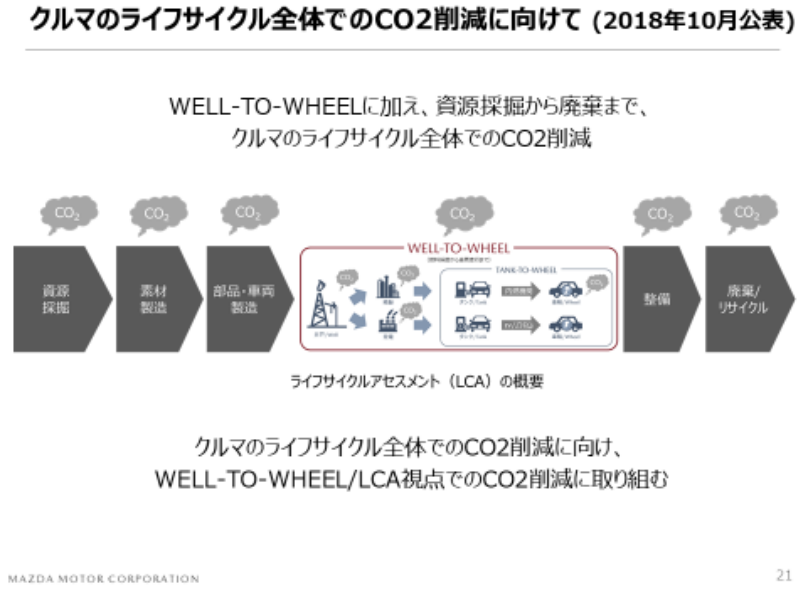
4. 2050 年 カーボンニュートラル化に挑戦

中期経営計画の実現に向け、日々、活動の強化と加速を取り組んでいく中、長期的に考慮していかなければならない点について、その考えと対応方針を説明します。これまで公表してきた内容のアップデートとお考えください。昨年来、日本政府の方針、また米国新政権の方針など、先行する欧州等とともに、世界が 2050 年カーボンニュートラルの実現を求めることを強く表明しており、我々企業も、大きな経営資源のシフトが必要になっています。

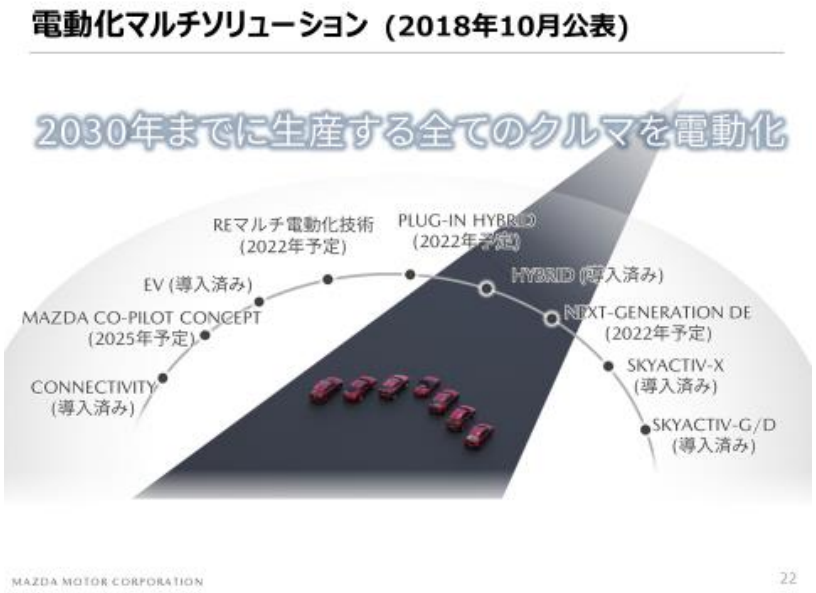
「2050 年カーボンニュートラルへの挑戦」という命題への私たちの考えを述べたいと思います。
リキャップになりますが、2017 年公表の「サステイナブル”Zoom-Zoom”宣言 2030」では、「私たちマツダは、美しい地球と心豊かな人・社会の実現を使命と捉え、クルマの持つ価値により、人の心を元気にすることを追究し続けます」と宣言しました。地球環境保護において我々が目指す理想の姿は、「温暖化の抑制」と「大気汚染のないきれいな空気」を実現することに他なりません。



2018 年の「技術説明会」では、２つの重要な考え方を説明しました。１点目は、様々な規制や評価が「Tank-To-Wheel」になっているものの、CO2 の低減には「Well-To-Wheel」で評価することが重要であるということです。



2 点目は、「Well-To-Wheel」での CO2 削減には、各国の電源事情や使用環境、またお客さまの多様性やご要望を踏まえると、電動化のマルチソリューションが重要であるということです。この考えのもと、ビルディングブロック戦略に基づき、段階的に電動化技術を開発し、2030 年までに生産する全てのクルマを電動化することを宣言しました。合わせて、電動化技術の導入計画も公表しました。



昨年 11 月の「中期経営計画見直し」の公表時には、2018 年に公表したマルチソリューション戦略の進捗についても説明しました。2020 年にはマイルドハイブリッドと EV を導入し、2022 年に、Large 商品群向けのマイルドハイブリッドとプラグインハイブリッドと、並びにロータリーエンジンを活用したマルチ電動化技術を導入することを説明し、その試作ユニットの写真をご覧いただきました。2018 年の公表に基づき、ほぼ計画通りに、段階的にマルチソリューションに基づく電動化技術を開発し、市場導入してきました。

「中期経営計画の見直し」では、CASE 時代の価値創造競争に向け、投資の質を転換することを宣言しました。新車や電動化等を考慮した汎用化/混流化を実現する設備投資を 2022 年までに終え、統合制御により商品価値を向上させること等により、2023 年以降、投資の質を転換していきます。製造過程の CO2 排出量ゼロへ向け、工場・オフィスのカーボンニュートラル化へ投資を進めること、同時に EV 専用プラットフォームの開発への投資へとシフトすること、つまり、LCA 視点でカーボンニュートラル実現を目指すことを、公表しました。

これまで計画的に公表してきた内容を踏まえ、2050 年のカーボンニュートラルへの挑戦をすることをお伝えします。

マツダは、マルチソリューションの実現に向け、準備を整えていくと同時に、世の中の動きに呼応し、カーボンニュートラルへの対応を加速させていきます。自動車関連のカーボンニュートラル化は、自動車 OEM 独自での対応では困難であり、サプライチェーン全体での対応が不可欠です。エネルギー政策や電動化の開発・生産・普及への支援策と同時に、サプライチェーン全体でのカーボンニュートラル化に向けた支援をお願いしたいと考えています。

これにより、各国政府の動きへの対応と共に、当初から目的としていた「私たちマツダは、美しい地球と心豊かな人・社会の実現を使命と捉え、クルマの持つ価値により、人の心を元気にすること」を追究し続けていきます。

以上