

2011年2月3日

(ご参考)

マツダ株式会社
2011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 専務執行役員兼CFO

尾崎 清

本日は、まず2011年3月期 第3四半期累計の実績を総括し、次にその詳細をご説明し、最後にまとめをいたします。

1. 総括

売上高は対前年 11%増の 1 兆 7,179 億円、営業利益は 132 億円、当期純利益は 28 億円の黒字となりました。円高トレンドの定着及び原材料高騰などの厳しい経営環境の中、第3四半期も営業黒字を達成し、営業利益レベルの黒字基調を継続しています。グローバル販売台数は、日本、米国、中国など主要市場での販売増により、前年に対し 9 万 3 千台、11%増加の 95 万 7 千台を達成しました。この販売増は、Mazda2/デミオ、Mazda3、Mazda6、CX-7 などの主力車種の好調によるものです。

日本に 7 月に導入した新型プレマシー/Mazda5 は、目標通りの販売を継続しています。この Mazda5 を 10 月より欧州、年初から北米及び中国に導入することで、販売増に貢献してくれるものと期待しております。米国ではインセンティブ抑制などブランド価値向上の方針を維持しながら販売増を達成しました。また、ノンフリートでは過去 10 年で最高のシェアを獲得しました。メキシコでは過去最高の販売台数及びシェアを獲得しています。中国では、Mazda6 や南京への生産移管を完了した Mazda3 の販売好調により、過去最高の販売台数を達成しました。また、12 月より Mazda8(日本名 MPV)を導入し、商品ラインアップの強化を図っています。AAT 製 Mazda2 の高い評価により、タイ、インドネシア、マレーシアなどのアセアン諸国では過去 10 年で最高の販売台数及びシェアを獲得しました。このように、中国以外の新興国での販売も好調です。また、オーストラリアでも Mazda2、Mazda3、CX-7 の好調により過去 10 年で最高の販売台数及びシェアを獲得しています。主要国における残存価値は引き続きトップレベルを維持しており、ブランド価値を向上させる戦略を継続・強化しています。

環境技術面では昨年 10 月に次世代技術 SKYACTIV の概要を発表し、内外メディアの皆様から高い評価を頂きました。

11 月にフォード社が当社の株式を一部売却しましたが、引き続き当社株式の 3.5%を保有する大口株主として、今後も戦略的提携関係は継続いたします。

円高定着、原材料高騰など引き続き厳しい外部環境ではありますが、主要市場での販売好調を継続し、コスト改善も順調に進捗しており、通期見通しに変更はございません。

2. 2011年3月期第3四半期累計実績

売上高は対前年で11%増加し、また、全ての利益レベルで黒字を達成いたしました。営業利益は132億円の黒字となり、前年に対して242億円の改善となりました。この改善の内訳については後ほど詳しくご説明いたしますが、販売好調による台数・構成の改善及び全ての領域でのコスト改善が円高影響による悪化を上回ったことによるものです。経常利益は231億円、当期純利益は28億円となりました。

第3四半期累計のフリーキャッシュフローは季節要因もあり、400億円の赤字となりましたが、通期では黒字となる見通しです。純有利子負債は、前期末に対し486億円増加の4,244億円となりました。

グローバル販売台数は前年に対し11%増加の95万7千台となりました。需要が大きく減少している欧州を除き、主要市場で前期を上回る販売を達成いたしました。Mazda2/デミオ、Mazda3、Mazda6、CX-7など好調な主力車種が販売を牽引しました。為替レートは平均で1ドル87円、1ユーロ113円となりました。

販売実績を各主要市場ごとに、ご説明いたします。

まず日本ですが、第3四半期累計では、前年を2%上回る15万3千台となりました。新型プレマシーの導入成功や、特別仕様車の投入など商品力向上施策が販売増に貢献しました。シェアは前年と同レベルを維持しています。2010暦年では前年を9.5%上回る22万4千台を達成し、シェアも0.1ポイントアップの4.5%となりました。

北米では、Mazda3に加えCX-7、CX-9の好調により、前年を13%上回る25万7千台を達成しています。米国のシェアは前年と同レベルの1.9%を維持し、フリートを除くシェアにおいては過去10年で最高の1.8%を獲得いたしました。また、引き続きインセンティブを抑制しています。更に米国における残存価値も、Mazda3及びCX-9は2011年モデルイヤーでセグメント中トップを獲得するなど、ブランド価値向上の方針を堅持しています。メキシコでは、好調なMazda3が販売を牽引し、過去最高の台数及びシェアを獲得いたしました。

欧州では西欧、南欧を中心とした総需要減の影響により対前年12%減の15万5千台となりました。10月より新型Mazda5を導入しています。先行導入したガソリン車は好評を得ており、1月より本格導入するディーゼル車が更なる販売増に貢献してくれることを期待しています。ロシアでは需要の回復に加え商品供給力の改善、Mazda3、Mazda6の特別仕様車の導入などにより、前年を14%上回る販売を達成しています。ドイツではスクラップインセンティブ終了後需要が低迷している中、0.1ポイントのシェアアップを達成しました。これは、CX-7のディーゼルモデルの好調や、Mazda3、Mazda6の90周年記念限定車の好調な販売、またディーラーネットワークの改善活動の効果によるものです。

中国ではMazda3、Mazda6など主力車種の好調により、過去最高の販売となる対前年31%増の18万6千台を達成しました。シェアも0.1ポイントアップし、1.4%を獲得しています。尚これらの

好調を反映し、2010 暦年でも過去最高の販売台数となる 24 万台を達成し、単独市場として日本、米国を抜き最大市場となりました。12 月には Mazda8 を導入し、商品ラインアップの強化、且つ顧客層の拡大を図っています。販売網強化は、当初計画の 300 店舗を上回り、12 月末で 312 店舗を達成しました。

その他市場では全体で、対前年 23%増の 20 万 6 千台を達成しました。AAT 生産の Mazda2 がアセアン諸国などでの販売増に大きく貢献し、タイ、インドネシア、マレーシアでは過去 10 年で最高の販売台数及びシェアを獲得しました。またオーストラリアでも、Mazda2、Mazda3、CX-7 の販売好調により、過去 10 年で最高の販売台数及びシェアを獲得しました。イスラエルでは Mazda3 を中心に販売好調を維持し、15 年連続で年間販売台数ナンバーワンを達成しました。

次に、連結営業利益の前年に対する改善額 242 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、主要市場での Mazda2/デミオ、Mazda3、Mazda6、CX-7 など主力車種の販売好調により 380 億円の改善となりました。次に為替ですが、円高影響により US ドルで 136 億円の悪化、ユーロで 162 億円の悪化、その他通貨の 4 億円の改善と合わせて 294 億円の悪化となりました。変動コスト領域では、69 億円の改善となりました。鋼材価格の値上げや市況品の高騰影響がありましたが、それらを上回るコスト改善を実現しました。販売費用は、新型プレマシーヤ、北米での Mazda2 導入などに伴う広告宣伝活動強化により、63 億円の費用増となりました。その他費用では、全ての領域でのコスト改善活動を推進し、150 億円の改善となりました。

第 4 四半期及び来期以降に向けて販売面及びコスト面において、これまでの活動を更に強化してまいります。販売面では、ブランド価値向上の方針を堅持し、「つながり革新」をグローバルに実施してまいります。

各マーケットごとにご説明いたしますと、まず日本では、宣伝、告知活動の強化及び特別仕様車の投入などによる販促活動により、12 月後半から回復しつつある販売トレンドを加速させてまいります。

北米では、ボリュームゾーンの Mazda3 や好調な CX-7、CX-9 で販売拡大を図ります。加えて、新型 Mazda5 導入による販売増も見込んでいます。一方で、インセンティブ抑制の方針は堅持してまいります。

欧州では、販売好調の CX-7 及び新型 Mazda5 導入による販売増や、商品力を強化したロシアでの販売増などにより、第 4 四半期から前年並みの販売を達成していく見通しです。

中国では、販売好調の Mazda6 及び低燃費補助金対象車の Mazda3 などの主力車種で販売拡大を図ってまいります。また、12 月導入の Mazda8 は順調な立ち上がりをしました。従来の個人ユーザーに加え法人ユーザーの開拓にも注力してまいります。

その他市場では、アセアン地域で高評価の AAT 製 Mazda2、また引き続き販売好調のオーストラリアでは Mazda2、Mazda3 などの主力車種を中心に上乘せを図ってまいります。

コスト面では、全ての領域でのコスト改善活動を継続・強化してまいります。

3. まとめ

第3四半期累計の売上高は対前年で11%増加し、また、全ての利益レベルで黒字を達成いたしました。販売面では、Mazda2/デミオ、Mazda3、Mazda6、CX-7などの好調な主力車種により、主要市場での販売増を達成しました。中国、メキシコ、タイ、インドネシア、マレーシアなどで過去最高の販売台数及びシェアを獲得するなど、新興国での取り組みも順調です。また、オーストラリアでも過去最高の販売台数及びシェアを獲得し、好調な販売を継続しています。

以上、販売は好調を継続し、コスト面では、上期決算時に公表いたしました全ての領域でのコスト改善も順調に進捗しています。依然として厳しい外部環境ではありますが、通期見通しの変更はありません。

将来に向けての施策にも、手を緩める事なく取り組んでいます。

次世代技術SKYACTIVは、内外メディアの皆様から高い評価をいただいております。将来に向けて確かな手応えを感じることができました。まず今年前半、「SKYACTIV-G」を搭載しモーターによるアシスト無しで燃費リッター30kmとZoom-Zoomな走りを実現するデミオを日本に市場導入いたします。その後も順次、SKYACTIV技術を搭載した商品をグローバルに展開してまいります。

新たな新興国戦略については、現時点でご報告できるものではありませんが、更なる成長とマツダが抱える構造的な問題の解決に向け検討を加速します。

2011年は、マツダの総力を結集して準備してきたSKYACTIVの成果を世に問う、SKYACTIV元年です。市場導入を成功させ、将来の更なる成長基盤を構築してまいります。

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。