

2012年7月31日

(ご参考)

マツダ株式会社
2013年3月期 第1四半期決算説明会
(スピーチ要旨)

代表取締役

副社長執行役員兼CFO(最高財務責任者)

尾崎 清

2013年3月期 第1四半期の実績を総括し、次にその詳細をご説明します。続いて、構造改革プランのアップデートについてご説明し、最後にまとめをいたします。

1. 総括

第1四半期 実績の総括です。売上高は5,066億円、営業利益は18億円、当期純損失は65億円となりました。前第4四半期に引き続き、今第1四半期でも、円高環境ながら、営業黒字を達成する事ができました。通期利益見通しの達成に向けて、順調なスタートを切る事ができたと評価しています。

グローバル販売台数は、主要市場で、新型CX-5が販売を牽引し、対前年7%増の30万台となりました。新型CX-5は、高い評価を獲得し、目標を大きく上回る4万7千台の販売となりました。米国および欧州主要国で、セグメントトップクラスの残価を獲得するなど、ブランド価値向上にも貢献しています。

地域別の販売では、ASEANを中心に販売好調を継続しています。タイ、インドネシア、マレーシアで過去最高の販売台数を獲得し、また、オーストラリアでは、過去最高の販売台数およびシェアを獲得しました。

現在、ユーロを中心に更なる円高が進行していますが、第2四半期以降、円高など外部環境の悪化に対応した施策を実施いたします。

まず、販売面では、グローバルで販売好調な新型CX-5の販売モメンタムを継続し、SKYACTIVの商品力を梃子にした、次期Mazda6の導入につなげてまいります。

収益面では、円高環境下でも利益を創出するフルSKYACTIV搭載車両の新型CX-5と次期Mazda6による、大幅な収益改善を図っていきます。

また、変動費、固定費などのコスト領域でも、更なる改善オポチュニティを追求いたします。

後程、詳細をご説明いたしますが、2月に発表いたしました構造改革プランの実行も加速してまいります。

以上の施策の実施を行いますが、今後不透明な状況が続くものと予想され、上期および通期見通しは据え置きます。

2. 2013年3月期 第1四半期実績

当第1四半期の連結売上高は、出荷増により、対前年24%増の5,066億円となりました。連結営業利益は、18億円の黒字を達成しました。前年同期に対しては249億円の改善となりました。この内訳につ

いては後ほどご説明しますが、主に、CX-5導入による台数・構成の大幅改善によるものです。営業外損益では、円高進展による外貨建て債権の評価損などを計上し、経常損失は89億円となりました。また、固定資産売却による税効果の実現などにより、当期純損失は65億円となりました。

グローバル販売台数は、主要市場での新型CX-5導入効果により、前年に対し7%増加の30万台となりました。

地域別では、日本、米国、オーストラリア、ASEANなどの主要市場で販売好調を継続し、前年を上回る販売を達成しています。

為替レートは平均で1ドル80円、1ユーロ103円と、前年に比べ、ドルで2円、ユーロで14円の円高となっています。

続いて、各マーケットの状況についてご説明いたします。

まず、日本です。第1四半期の販売台数は5万1千台、前年比44%増と大幅アップをいたしました。既に、当初年間販売計画台数の2倍を超える受注をいただいているCX-5、SKYACTIV搭載のデミオ、アクセラの販売好調と補助金効果により、大幅な前年増を達成しました。新型CX-5のディーゼル販売比率は、受注で約80%、登録でも約70%と予想を上回っていますが、これは、昨年国内で販売された全てのクリーンディーゼル乗用車の2倍を上回り、まさに新しい市場を創りつつあると言えます。

北米では、新型CX-5およびSKYACTIV搭載のMazda3が販売増に大きく貢献し、対前年4%増の9万台となりました。

米国では、7%増の6万2千台の販売となりました。SKYACTIV搭載Mazda3、CX-5を中心に、インセンティブ抑制の活動を実施しており、CX-5の残価はセグメントトップクラスを獲得するなど、ブランド価値向上の施策を継続しています。

欧州では、ほぼ前年並みとなる4万4千台の販売となりました。

CX-5の販売は好調で、欧州全域合計で、約2万台のバックオーダーを抱え、お客様に納車をお待ちいただいている状態が続いています。また、欧州主要国でセグメントトップクラスの残価を獲得するなど、高い評価を得ています。

ロシアでは、需要拡大とCX-5導入効果により、対前年45%増の1万2千台を達成いたしました。

中国では、競合他社の値下げなど競合激化の影響を受け、対前年12%減の4万6千台となりました。

一方、昨年より南京工場で生産を開始した新型Mazda3の導入効果により、Mazda3の販売は拡大し、前年比増を達成しました。

販売網の拡大も進んでいます。6月末の店舗数は、3月末より11店舗増え、382店舗となりました。

その他市場全体では、対前年10%増の6万9千台となりました。地域別では、引き続きオーストラリアとASEANが販売好調です。

オーストラリアは、CX-5、新型BT-50の販売好調により、前年比23%増の2万6千台の販売となりまし

た。台数、シェアともに過去最高を達成しています。

ASEANでは、対前年41%増の2万1千台となりました。Mazda2、新型BT-50が好調なタイの他、インドネシア、マレーシアで過去最高の販売台数を達成しています。

次に、連結営業利益の前年に対する改善額、249億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、242億円の大幅改善となりました。これは、昨年の震災影響からの反転による出荷台数の増、また、CX-5導入によるミックス改善効果やSKYACTIV搭載車両を中心としたインセンティブ抑制が寄与しました。

次に為替ですが、主要通貨の円高影響により、USドルで9億円の悪化、ユーロで29億円の悪化、その他通貨の41億円の悪化と合わせて79億円の悪化となりました。

変動コスト領域では、VA、VEの拡大により、93億円の改善となりました。

販売費用は、新型CX-5のグローバルローンチに伴う広告宣伝活動強化などにより、43億円の費用増となりました。

また、その他 固定費領域では36億円の改善となりました。

3. 構造改革プラン アップデート

今年2月に構造改革プランの発表を行い、その後、着実に構造改革プランの諸施策を実行に移してまいりました。その後の実行状況について、アップデートをいたします。

まず、「SKYACTIVによるビジネス革新」です。新型CX-5は、SKYACTIV技術と魂動デザインによる大幅な商品力アップを実現しています。

また、その商品力を梃子にしたインセンティブを抑制する売り方革新、モノ造り革新によるコスト改善も、期待通りの成果をあげています。

さらに、同様の改善効果が期待できる、次期Mazda6の導入に向けての活動を加速させてまいります。

次期Mazda6は、下期より主要市場に導入予定です。

今期は、CX-5の販売増および次期Mazda6の主要市場への導入により、SKYACTIV搭載車販売比率は、30%になる見込みです。

モノ造り革新による更なるコスト改善も加速しています。SKYACTIVのガソリン、ディーゼルエンジンの生産設備投資効率は、従来目標 60%から10ポイント改善し、70%に上方修正しました。

新興国事業強化とグローバル生産体制の再構築では、ASEANの取り組みを強化しています。

先日発表しましたが、マレーシアでベルマツ社と合弁生産・販売会社の設立に向けた協議を開始しました。Mazda3に加えて、この新しい合弁会社のもと、2013年前半から同国向けの新型CX-5の現地組立を開始する予定です。

また、AATでは、今第1四半期に、ピックアップトラックの生産能力拡大を実施しました。乗用車も含めた更なる生産能力拡大の検討も、スタートしております。

2014年3月期第4四半期のメキシコ新工場稼働、今秋のロシアでの生産開始に向けての活動も順調に進展しています。

固定費の改善についても着実に進展しています。昨年度実施したドイツでの販売網再編、子会社の効率化に引き続き、今第1四半期でも米国子会社の効率化を実施いたしました。

また、固定資産売却は今第1四半期に完了し、トーヨーエイトック株式の70%の伊藤忠商事への売却は、7月20日に、完了いたしました。トーヨーエイトック株式の売却益は、第2四半期に反映される予定です。

グローバルアライアンスの推進も加速しています。2月に構造改革プランの発表後、既に、ソラーズ社とロシアにおける合弁生産会社設立の契約を締結し、また、今第1四半期には、フィアット社と、オープン2シータースポーツカー開発・生産に向けた協議を開始することで合意しました。

以上、構造改革プランの実行も着実に進んでいます。

4. まとめ

第1四半期は、円高環境の中、前第4四半期に続いて、営業黒字を達成しました。グローバルで高い評価を獲得した新型CX-5が販売を牽引し、グローバル販売台数は、7%増の30万台を達成しました。地域別では、タイ、インドネシア、マレーシアで過去最高の販売台数を獲得するなどASEANの販売が好調を維持しています。オーストラリアでも過去最高の台数およびシェアを獲得し、好調な販売を継続しています。

第1四半期は、通期見通しの達成に向けて、順調なスタートを切る事ができたと評価しています。上期および通期見通しは据え置きます。

5. 最後に

現在、欧州での需要不安、中国での競合激化、円高継続など外部環境が大幅に悪化しておりますが、これに対応した施策を実施してまいります。

まず、販売面では、新型CX-5の販売モメンタムを継続し、次期Mazda6の導入へとつなげてまいります。次期Mazda6は、欧州向け導入を前倒し実施し、年内に欧州、国内、来年初に他主要市場へ導入いたします。

収益面でもフルSKYACTIV搭載車両の新型CX-5と次期Mazda6による、大幅な収益改善を図っていきます。具体的には、この2車種のグローバル販売の拡大と同時に、生産台数の確保に取り組んでまいります。新型CX-5は、現在、グローバルでお客様に納車をお待ちいただいている状態が続いており、この解消に向けて、生産能力を当初予定の年16万台から、8月に20万台、来年3月より24万台まで引き上げます。また、欧州向け次期Mazda6の生産を8月より、防府工場で開始いたします。同時に、この2車種の販売拡大と仕向け地ミックス、よりグレードアップを狙った車種ミックスの改善に取り組んでまいります。

コスト面でも、変動費、固定費などの改善オポチュニティを発掘し、実行に移してまいります。

これらの取り組みにより、外部環境の悪化をオフセットしてまいります。

また、今期は、構造改革プラン初年度として、成果を確実にするための取り組みを加速させてまいります。

厳しい外部環境が続いていますが、構造改革プランの実施により、確実な成果が出ており、手応えを感じています。

今後も、更なる構造改革プランの実施に向けて、手を緩める事なく、マツダグループ一丸となって、取り組んでまいり所存です。

引き続き、皆様のご支援をよろしくお願いいたします。

これで私の説明を終わります。ありがとうございました。