

2012年10月31日

(ご参考)

マツダ株式会社
2013年3月期 第2四半期決算説明会
(スピーチ要旨)

代表取締役会長

社長兼CEO(最高経営責任者)

山内 孝

1. 総括

第2四半期累計実績の総括です。売上高は1兆235億円、営業利益は115億円、当期純利益は57億円となりました。期初見通しを上回り、全ての利益レベルで黒字を達成いたしました。グローバルで高い評価をいただいている新型CX-5は地域および車種ミックス改善を実現し、営業黒字達成に大きく貢献しました。

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、前年同レベルの61万3千台となりました。

SKYACTIV搭載車両はグローバルで高い評価を受け、インセンティブを抑制した売り方革新を実施し、残価改善に大きく貢献しています。地域別の販売では、オーストラリア、ASEANを中心に販売好調を継続しています。オーストラリア、タイ、インドネシア、マレーシアで過去最高の販売台数およびシェアを獲得いたしました。

下期の取り組みおよび通期の見通しです。下期では、新型CX-5拡販により、利益増および販売の底上げを図ってまいります。さらに、下期に予定していますフルSKYACTIV搭載車両第2弾、新型Mazda6のグローバル導入に向けた取り組みを強化してまいります。また、12月にオーストラリアに、新型CX-9を導入いたします。その後、順次、北米など現行モデル投入地域へ導入してまいります。SKYACTIV搭載車両を中心とした台数増により、グローバル販売台数は、対前年1%増の125万5千台の見通しです。通期の利益見通しは、中国での台数減影響を織り込み、営業利益は250億円へ修正いたします。一方、経常利益、当期純利益は、期初見通し通り、それぞれ150億円、100億円と据え置きます。また、後程ご説明いたしますが、新興国での取り組み強化など構造改革プランは順調に進展してまいります。

執行役員

古玉 尚

2. 2013年3月期 第2四半期累計実績

当第2四半期累計は、増収且つ、全ての利益レベルで4月公表を上回る黒字を達成しました。

売上高は、対前年同期643億円増の1兆235億円、連結営業利益は115億円と、前年同期に対しては331億円の改善となりました。これは主に、新型CX-5効果で台数・構成が大幅に改善したことによるものです。その他の営業利益変動の要因については、後ほどご説明します。

当期純利益は、前年から456億円改善の57億円となりました。

グローバル販売台数は、前年に対し9千台増加の61万3千台となりました。車種では、新型CX-5が9万6千台の販売を達成し、Mazda3に次ぐ主力車種に成長しました。

地域別では、日本、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79円、1ユーロ101円と、前年に比べ、ドルで1円、ユーロで13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。

まず日本では、対前年16%増の11万台となりました。新型CX-5は、6ヶ月連続でセグメントシェアトップを獲得し、上期で既に、当初年間販売見通しの約2倍となる2万3千台の販売を達成するなど、販売を牽引しています。また、ディーゼルエンジン搭載車への評価も引き続き高く、販売の約8割がディーゼルエンジン搭載車となっています。

北米全体では、ほぼ前年並みの18万2千台の販売となりました。

米国では、新型CX-5およびSKYACTIV搭載のMazda3が販売増に貢献し、対前年1%増の12万7千台となりました。フリート比率の抑制、またインセンティブ抑制の活動も継続し、ブランド価値向上の施策に引き続き取り組んでいます。カナダでも、新型CX-5およびMazda3の販売増により、対前年4%増の4万2千台を達成しました。

欧州全体では、8万5千台の販売となりました。新型CX-5は販売好調を継続しています。欧州主要国でセグメントトップまたはセグメントトップクラスの残価を維持するなど、引き続き高い評価を得ています。ロシアでは、需要拡大に加え、新型CX-5の販売増により、対前年20%増の2万3千台の販売を達成し、シェアも1.5%と前年より0.1ポイントアップしました。

中国では、対前年15%減の9万台となりました。商品面では、第2四半期より、中国市場初となるSKYACTIV搭載車両として、新型CX-5を導入しました。また、Mazda3は、昨年上期末に導入した新型Mazda3の導入効果により、前年並みの販売となっています。

その他市場全体では、対前年12%増の14万6千台となりました。オーストラリアでは、過去最高の販売台数5万1千台と、過去最高のシェア9.1%を獲得しました。新型CX-5は6カ月連続でセグメントシェアトップを獲得しており、オーストラリア販売No.1モデルのMazda3と合わせて、販売を牽引しています。ASEANでは、対前年54%増の4万9千台と、販売拡大を継続しています。タイ、インドネシア、マレーシ

アで過去最高の販売台数およびシェアを獲得しています。特にタイでは、Mazda2、Mazda3、BT-50が過去最高の販売台数を達成するなど、好調を継続しています。

次に、連結営業利益の前年に対する改善額、331億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、235億円の大幅改善となりました。新型CX-5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 USDで2億円の悪化、ユーロで65億円の悪化、その他通貨の44億円の悪化と合わせて111億円の悪化となりました。

変動コスト領域では、コスト改善に加え原材料価格の低下もあり、171億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、29億円の費用増となりました。

また、その他 固定費領域では、65億円の改善となりました。

3. 2013年3月期 見通し

2013年3月期見通しについてご説明いたします。売上高は対前年1,369億円増の2兆1,700億円の見通しです。営業利益は、250億円、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、前年から637億円の改善、4月公表からは50億円の減少の見通しです。それぞれの要因については、後ほどご説明します。

経常利益以下については、営業外損益での改善を見込み、期初見通し通りです。

グローバル販売台数は、販売好調の新型CX-5、今下期より導入の新型Mazda6を始めとするSKYACTIV搭載車両の牽引により、前年から8千台増加の、125万5千台の見通しです。

中国についてはリスクを織り込み、17万台の販売見通しです。地域別の販売取組については、後ほどご説明します。下期以降の為替は、ドル・ユーロそれぞれ、80円、100円の見通しです。

続きまして、前年からの営業利益変動、637億円改善の要因についてご説明します。

台数・構成では、新型CX-5および新型Mazda6を始めとしたSKYACTIV搭載車の拡販による台数増、および地域・車種ミックスの改善効果により、376億円の改善見通しです。

為替は、USDで33億円の改善、ユーロで95億円の悪化、その他通貨で37億円悪化し、トータルで99億円の悪化となる見込みです。

コスト改善では、VA、VEの活動強化などにより、367億円改善する見込みです。

また、その他 固定費領域でも63億円の改善見通しです。

次に、4月公表からの連結営業利益の変動50億円の要因についてご説明いたします。

まず台数・構成では、下期の中国台数減を織り込んで51億円の悪化の見込みです。

次に為替ですが、上期の円高および下期前提を見直したことにより、USDで9億円の悪化、ユーロで59億円の悪化、その他通貨の63億円の悪化、合わせて131億円の悪化となります。

変動コスト領域では、主に市況品の実勢価格を見直して、46億円の改善を見込んでいます。

また、その他 固定費領域では効率化により、101億円の改善の見通しです。

代表取締役会長

社長兼CEO(最高経営責任者)

山内 孝

4. 下期の販売取り組み

下期のグローバル販売台数、64万2千台に向けての販売取り組みについて説明いたします。

まず、日本では、11月20日に発表いたします、新型アテンザについての、認知活動を強化いたします。たとえば、お客様に新型アテンザを十分に見て、触れて、乗って頂く為に、「ATENZA体感SHOWROOM」と名付けた展示スペースを全国で200店舗に設置するなどの活動を実施いたします。また、引き続き、2ヶ月レベルのバックオーダーを抱える、新型CX-5の販売モメンタムを維持し、補助金終了後の販売活動を強化してまいります。

続いて北米では、新型CX-5の2.5Lモデル追加、新型CX-9の導入による拡販を図ります。さらに、新型CX-5に次ぐフルSKYACTIV搭載車両として新型Mazda6の導入に向けた、活動を実施いたします。新型CX-5で構築した正価販売など販売モメンタムの継続に向けた活動を加速させてまいります。また、今後も、フリート販売の抑制、およびSKYACTIV搭載車両を中心としたインセンティブ抑制によるブランド価値向上の方針を継続いたします。

欧州については、新型CX-5を中心に、販売拡大を図っていきます。地域では、販売好調のロシアで、新型Mazda6の導入などによる、更なる販売強化を行っていきます。欧州全体でも、新型Mazda6の導入成功に向けたマーケティング施策を強化し、新型CX-5に続いての、フルSKYACTIV搭載車両の販売拡大を目指してまいります。

中国では、新型CX-9の新規導入成功およびMazda3、Mazda6を中心とした販売活動の強化を、実施いたします。

その他市場については、販売好調のオーストラリア、ASEANを中心に更なる拡販を図ります。オーストラリアでは、販売No.1モデルのMazda3に加え、新型CX-9、新型Mazda6の今年12月からの導入など商品力の強化により、過去最高の販売台数およびシェア獲得を狙います。ASEANでも更なる販売拡大を目指し、地域ではタイ、インドネシアを中心に、車種ではMazda2、新型BT-50などの販売強化策を実施してまいります。

5. 構造改革プラン アップデート

2月に発表いたしました、構造改革プランの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、新デザインテーマ「魂動デザイン」によるスタイリング、および走りと燃費性能を高次元で両立した車両性能に高い評価を得ています。販売面でも、グローバルで大ヒット商品となり、且つインセンティブ抑制、残価改善など、収益面でも大きな貢献をしています。生産能力増強および北米向けに、2.5Lモデルを導入し、さらなる拡販をめざします。

今下半期には、フルSKYACTIV搭載車両の第2弾、新型Mazda6をグローバルに導入いたします。年

内に、国内、欧州、オーストラリア、年明けには、北米での販売を開始いたします。

既に、海外のモータショーで公開していますが、デザイン、走り、燃費に加え、先進の安全性能に高い評価を得ています。また、新型CX-5同様、収益面への貢献を確信しています。新型CX-5からスタートする新世代商品については、5年間で、8車種のSKYACTIV搭載モデルを投入予定です。

続いて、モノ造り革新による更なるコスト改善です。

先ほどの利益増減要因の説明で、新型CX-5による利益改善の状況を説明いたしましたが、新世代商品のコスト改善は計画通りに進んでいます。

また、商品力改善と合わせて、円高環境下でも利益の出る車造りも、着実に前進しています。

新興国事業強化とグローバル生産体制の再構築も加速しています。

まず、メキシコ新工場の建設は、2014年3月期 第4四半期の稼働に向けて、順調に進展しています。ロシアでは、ソラーズ社との合弁生産を開始いたしました。10月より、新型CX-5の生産を開始しています。

次にASEANでは、AATで、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、12万台から14万台へ拡大しました。今後、乗用車を含めた更なる生産能力拡大を検討してまいります。マレーシアでの現地生産拡大の検討も開始しています。

以上、新興国での現地生産拡大に向けた、活動を強化しています。

最後に、グローバルアライアンスの推進です。

基本方針である、商品・技術・地域ごとに最適な補完を行う、提携戦略を堅持しています。

まず、フィアット社へオープン2シータースポーツカーのOEM供給を検討し、協議を行っています。

中国では、中国国家発展改革委員会から、CFMAの再編計画の承認を取得いたしました。残りの中国商務部などの承認取得に向けて、最終段階にきています。

ロシアでは、ソラーズ社と合弁生産に向けたJV、マレーシアではベルマツ社と生産・販売協力のためのJVをそれぞれ、設立いたしました。

まとめの前に、中国の状況について、ご説明いたします。

ご存じの通り、尖閣問題の発生以降、中国での販売、生産状況が厳しい状況となっています。

まず、販売状況から説明いたします。10月以降、販売店では、通常通りの営業を行っていますが、ディーラーの集客、受注の回復は、現段階、スローな状態が続いています。この販売状況が何時まで継続するかは、現時点、不透明であり、今後の対応については、状況に応じた対策を実施したいと考えています。

また、この販売状況に合わせて、南京工場では、10月後半より、昼勤1直の操業にいたしました。

この影響については、冒頭、申し上げたとおり、今回の業績見通しで、販売台数および台数減に伴う、利益影響は織り込んでいます。

以上、短期的には厳しい状況が続いていますが、一方、将来に向けた取り組みは前進しています。先ほど申し上げた通り、CFMAの再編計画については、今後、早期の分割および新会社の設立を目指してまいります。

中国市場は、引き続き、マツダにとって、最も重要な市場の一つであり、これからも、2つのパートナーと共に、生産・販売に注力してまいります。

6. まとめ

第2四半期累計の実績は、期初見通しを上回り、全ての利益レベルで黒字を達成いたしました。SKYACTIV搭載車両は、グローバルで販売を牽引し、且つ インセンティブ抑制など、ブランド価値向上を目指した、売り方革新の実現に大きく貢献しています。また、新型CX-5は、販売・利益面で大きな貢献をしています。

通期営業利益見通しは、不透明な中国での販売減を織り込み、期初見通しから、50億円の修正を行い、250億円の見通しです。一方、経常利益以下、当期純利益までは、期初見通しを据え置きます。

販売、商品面では、新型CX-5に続く、新型Mazda6の導入成功に向け、グローバルでのマーケティング活動を強化し、SKYACTIV搭載車両の販売モメンタムの維持、向上を図ってまいります。

また、新型CX-9は、12月にオーストラリアに導入後、北米など既存導入地域への展開を行います。

先ほど、お話しした通り、構造改革プランの進捗は計画通りです。

7. 最後に

上期は、期初見通しを上回る全利益レベルで黒字を達成し、通期黒字化へ向け、確かな前進をしています。この黒字化にはフルSKYACTIV搭載車第1弾の新型CX-5が大きな貢献をしています。

フルSKYACTIV第2弾の新型Mazda6／アテンザは年内に、国内、欧州、オーストラリア、年明けには北米他グローバルに展開をいたします。

将来に向けた、構造改革プランの進捗は計画通りに進んでおり、今後も最大限の注力をしてまいります。

以上で当社の説明会を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。