

2013年4月26日

(ご参考)

マツダ株式会社
2013年3月期 通期決算説明会
(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

2013年3月期の財務実績は、2月公表に対して、売上高および全ての利益レベルで上回る事ができました。売上高は2兆2,053億円、営業利益は539億円、当期純利益は343億円となりました。

円高環境下でも利益を創出する、SKYACTIV搭載車のCX-5および主要市場で導入を開始した新型Mazda6／アテンザが業績改善に大きく貢献いたしました。

グローバル販売台数は、中国影響および欧州での需要減もありましたが、その他の主要市場で販売を伸ばし、123万5千台となりました。グローバルで大ヒットしているCX-5の販売は、当初見通しを大きく上回り、20万台の販売を達成いたしました。また、SKYACTIV搭載車両の第二弾 新型Mazda6は導入市場で予想を上回る受注となっております。

2014年3月期は、増収かつ全ての利益レベルで対前年の2倍を超える見通しです。

売上高は2兆4,800億円、営業利益は1,200億円、当期純利益は700億円の見通しです。

前期に引き続き、CX-5、新型Mazda6などのSKYACTIV搭載車両が収益および販売拡大に大きく貢献いたします。

販売面では、CX-5の更なる販売拡大、新型Mazda6のグローバル導入、さらには今下期以降にSKYACTIV搭載車両 第三弾の導入を予定しています。これらの車種の販売拡大により、グローバル販売台数は前年比8%増の133万5千台の見通しです。

また、来年初の稼働開始を予定しているメキシコ新工場への投資など、将来に向けての投資を拡大いたします。

後程、詳しくご説明いたしますが、「構造改革プラン」の4つの施策の前進・加速に取り組んでまいります。

執行役員

古玉 尚

2. 2013年3月期 実績

2013年3月期の連結売上高は、前年から1,722億円増の2兆2,053億円となりました。連結営業利益は539億円と、前年同期に対し926億円の改善となりました。これは主に、CX-5および新型Mazda6の新世代商品による台数・構成の大幅改善が寄与したものです。経常利益は331億円、税引前利益は391億円、当期純利益は343億円でした。また、2月公表値に比べ、売上高および全ての利益レベルで見通しを上回りました。為替レートは平均で 1ドル83円、1ユーロ107円と、前年に比べ、ドルで4円の円安、ユーロで2円の円高でした。

グローバル販売台数は、中国と欧州が厳しい販売環境にあり、前年に対し1万2千台減の123万5千台でした。地域別では、日本、アメリカ、オーストラリア、ASEANなどの主要国の販売は好調で、前年を上回りました。車種では、CX-5が20万台の販売を達成しグローバルでの販売を牽引しました。

続いて、各マーケットの 状況について説明します。

まず日本では、対前年5%増の21万6千台でした。CX-5および新型アテンザが販売を牽引しました。日本カー・オブ・ザ・イヤーを受賞したCX-5は、2012年度SUV国内販売台数第1位を獲得しました。昨年11月に発売した、新型アテンザは、発売から約5か月で目標の2倍の1万台を販売しました。CX-5に続き、ディーゼルの評価が高く、新型アテンザのディーゼル販売比率は、当初計画を大幅に上回る約70%です。

北米では、前年並みの37万2千台の販売でした。米国では、SKYACTIV搭載のCX-5およびMazda3が販売を伸ばし、対前年2%増の27万3千台でした。CX-5は、新たに2.5Lモデルを導入し、好調な販売が続いております。新型Mazda6も、好調な滑り出しで、外部からも高い評価をいただいております。また、インセンティブ抑制、フリート比率の抑制の活動など、ブランド価値向上の施策を継続しています。

欧州では、17万2千台の販売でした。供給が改善傾向にあるCX-5の販売は、第4四半期で大きく拡大しました。新型Mazda6は、ドイツ、英国、ロシア、スイスで外部から高い評価をいただきました。英国などの主要国では、新型車効果により、販売は回復傾向にあります。

中国では、対前年22%減の17万5千台の販売でした。第4四半期の販売は対前年22%減と、第3四半期の33%減から、減少幅が改善しました。店舗数は前期末から25店舗増えて、3月末では396店舗と、販売網の拡充も着実に進捗しています。

その他市場では、対前年14%増の30万台でした。オーストラリアでは、過去最高の販売台数10万4千台とシェア9.3%を獲得しました。車種別では、Mazda3が2期連続で販売No1モデルとなりました。ま

た、CX-5は、セグメント販売台数第1位を獲得、メーカー別販売でマツダは、2期連続で第3位となりました。ASEANでは、対前年54%増の10万1千台でした。タイでは、Mazda2、BT-50を中心に販売を伸ばし、対前年68%増の7万8千台と、過去最高の販売台数を達成しました。また、インドネシア、マレーシアでも過去最高の販売台数を達成しました。

連結営業利益の前年に対する改善額926億円の主な要因について説明します。

台数・構成では、338億円の大幅改善となりました。CX-5および新型Mazda6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。

為替は、USDで118億円の改善、ユーロでは20億円の悪化、その他通貨は86億円の改善と、合計で184億円の改善となりました。

変動コスト領域では、コスト改善の推進と原材料価格の低下で、367億円の改善となりました。

販売費用は、CX-5および新型Mazda6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、68億円の費用増となりました。

また、その他固定費領域では105億円の改善となりました。

次に、2月公表からの営業利益89億円の改善の要因について説明いたします。台数・構成では、台数減により、38億円の悪化となりました。為替については、2月公表から円高の是正がさらに進んだことにより、USDで38億円、ユーロで25億円、その他通貨で36億円改善し、合わせて99億円の改善となりました。また、販売費用では12億円の改善、その他費用では16億円の改善となりました。

続いて、SKYACTIV商品の販売状況についてご報告します。CX-5は、当初16万台の販売見込を大きく上回る20万台の販売台数を達成しました。グローバルでの大ヒットを受けて、生産能力を増強し、年間生産台数を24万台に拡大しました。「日本カー・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、各市場で高い評価をいただいております。続いて、新型Mazda6ですが、すでに導入済みの日本、欧州、北米の各市場で、販売は計画を上回り、高い評価をいただいております。日本ではローンチから5か月で、目標の2倍の1万台を販売しました。CX-5に引き続き、日本で新しいディーゼル市場を創出しています。安全性の評価も高く、米国道路安全保険協会より、最高評価であるTOP Safety Pick プラスを付与されました。今期は、主要市場での本格導入に向け販売強化策を実施します。

3. 2014年3月期 見通し

売上高は対前年12%増の2兆4,800億円の見通しです。営業利益は1,200億円、当期純利益は700億円と、全ての利益レベルで対前年の2倍を超える見通しです。為替の見通しはドル、ユーロそれぞれ、90円、120円です。

2014年3月期のグローバル販売台数は、前年比10万台増の133万5千台の見通しです。CX-5、新型Mazda6を始めとするSKYACTIV搭載車両が販売を牽引します。販売取組については、後ほどご説明します。

続きまして、前年からの営業利益改善、661億円の要因について説明します。

台数・構成では、SKYACTIV搭載車両の販売拡大により、499億円の改善見通しです。

為替は、USDドルで170億円、ユーロで207億円、その他通貨で183億円改善し、合計で560億円の改善となる見込みです。なお、為替に左右されない経営体質をめざし、外貨建て調達拡大を進めています。今期は、購入品のドル建て調達額を拡大することにより、USDドルの為替感応度は、前期の35億円から25億円に減少する見通しです。一方、ユーロについては、欧州での販売増により、12億円から15億円に増加します。

コスト領域では、原材料価格値上げをオフセットし、157億円改善する見込みです。販売費用は、グローバルでのSKYACTIV搭載商品を中心とした販売強化により、183億円増加します。

また、その他固定費は、将来に向けた投資を拡大することにより、372億円増加の見通しです。

それでは、今期のグローバルでの販売取り組みについて説明します。

CX-5の販売拡大、新型Mazda6のグローバル展開およびSKYACTIV搭載車両 第三弾の導入により、すべての地域で販売増を計画しています。販売を支える施策ですが、まず、広告宣伝活動の強化により、SKYACTIV搭載車両の販売拡大およびブランドイメージの向上を狙います。既存車種については、マーケティング施策の強化により、販売トレンドの維持を図ります。また、実売価格の向上、フリート比率の抑制により、ブランド価値の向上、残存価値の改善に継続して取り組みます。主要地域での販売ネットワークの強化も推進してまいります。

代表取締役会長

社長兼CEO(最高経営責任者)

山内 孝

4. 「構造改革プラン」アップデート

昨年2月に「構造改革プラン」の4つの施策を発表いたしました。この1年間、これらの施策を着実に実行し、大きな成果を得る事ができました。今後も4つの施策を確実に実行することにより、中長期見通しとして目標に掲げた「営業利益1,500億円」、「グローバル販売170万台」、「営業利益率6%以上」の達成を目指してまいります。それぞれの施策につき、内容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。2016年3月期までに、SKYACTIV搭載車両を8車種導入する計画ですが、この1年でCX-5、新型Mazda6の2車種を導入いたしました。

CX-5は、内外で高い評価を獲得し、販売面、利益面でも大きく貢献しています。また、新型Mazda6も、導入市場で好調な受注が続いており、今期は欧米などの主要市場での本格導入に向け、販売活動を強化してまいります。

さらに、SKYACTIV車両の導入に合わせて、グローバルで売り方革新を展開しており、高い商品力を楨子に、インセンティブ抑制、残価改善を実現いたしました。収益改善とブランド価値向上に大きく貢献しています。

モノ作り革新によるさらなるコスト改善です。CX-5同様、新型Mazda6も期待通りの成果を挙げています。また、商品力改善と合わせて、円高環境下でも利益の出るクルマ造りも、着実に前進しています。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います。

新興国事業強化とグローバル生産体制の再構築です。この1年間で、ASEANなど6ヶ国で、新興国事業強化とグローバル生産体制の再構築に取り組んできました。既に、ロシアではCX-5、新型Mazda6の生産を開始するなど、着々と成果は出ています。

グローバルアライアンスの推進については、直近のトピックスをアップデートいたします。

まず、トヨタとは、ハイブリッドシステムの技術ライセンスを受給し、2013年度中にSKYACTIVを搭載したハイブリッド車を発売します。また、メキシコ新工場でMazda2をベースにした小型車5万台の生産を、2015年より開始する予定です。成長著しいインドネシアでは、スズキより、3列シート小型車を今春より、受給する予定です。日産へは、SKYACTIV搭載車両の供給を開始しました。その他、フィアットへの2シータースポーツカー供給、ロシアではソラーズと合弁生産開始、マレーシアではベルマツとの合弁会社でCX-5現地生産開始など、海外メーカーともビジネスアライアンスを進めています。

それでは、これまでのまとめをいたします。

2013年3月期実績では、2月公表に対して売上高および全ての利益レベルで上回る事ができました。営業利益は539億円、当期純利益は343億円となりました。グローバルで販売好調を継続しているCX-5および主要市場で導入を開始した新型Mazda6が、業績改善に大きく貢献しています。

2014年3月期では、営業利益は1,200億円、当期純利益は700億円の見通しと、全ての利益レベルで、対前年2倍を超える見通しです。今期もSKYACTIV搭載車両による、収益、販売の両面での貢献を期待しています。

先ほど、ご説明した通り、「構造改革プラン」の前進・加速に取り組んでまいります。

最後のまとめをいたします。

2008年3月期に最高益1,621億円を達成した後、リーマンショック、歴史的円高、大震災などの要因により、大きく利益は落ち込みました。こうした経営状況の中、昨年2月に「構造改革プラン」を発表し、SKYACTIVを梃子とした構造改革を着実に推進してまいりました。

その結果、2013年3月期は、円高環境下でも利益を創出するSKYACTIV商品が貢献し、厳しい環境下ながら全ての利益レベルで黒字化を達成いたしました。

今期も、SKYACTIV搭載車両が利益拡大を牽引し、前年の2倍を超える利益を達成する見通しです。今後も、厳しい外部環境が続くと予想されますが、中長期見通しの達成に向けこれまでのモメンタムを継続してまいります。また、「構造改革プラン」をさらに前進・加速させる事により、為替変動に左右されない強靱な経営体質への転換を図ってまいります。

皆様の引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。