

2007年2月8日

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2006年度 第3四半期決算 及び 2006年度 通期見通し**  
(スピーチ要旨)

常務執行役員  
江川 恵司

本日はお忙しい中、当社の第3四半期決算説明会にお集まりいただき誠にありがとうございます。

(1)2006年度9ヶ月通算実績

9ヶ月通算での営業利益は、前年同期比28%増の1,073億円を達成いたしました。これは、主に、車種構成の改善に加えて、為替による円安効果、原材料価格上昇の影響を上回るコスト削減によるものです。売上高も車種構成の改善や主要通貨の円安を受け、前年比9%増の2兆2,896億円となりました。新型クロスオーバーSUV「CX-7」を北米に引き続き、日本、オーストラリアへ導入いたしました。「CX-7」は車種構成の改善に大きく貢献しており、商品主導の成長に弾みをつけています。当期利益は421億円となりました。昨年度に計上した厚生年金基金の代行部分返上益と減損損失の一時的な影響を除くと、前年比では26%増加しました。なお、皆様にご心配をおかけしております自動車運搬船の事故につきましては、第3四半期において保険金見込み額とネットした損失を特別損失として計上しております。

9ヶ月通算の売上高は22,896億円と前年度に比べ9%増加しました。連結営業利益は1,073億円と前年度に比べ28%増加しました。連結税引き前利益は767億円と12%の悪化でしたが、当期利益は421億円と前年比に比べ2%増加となっております。先程も申しましたが、昨年度に計上した厚生年金基金の代行部分返上による特別利益と減損損失の一時的な影響のためです。これを除くと当期利益は前年度に比べ26%改善しています。9ヶ月通算の営業利益率は4.7%となりました。まだ改善を継続しなければなりません。営業利益率は引き続き着実に改善しています。

連結出荷台数は、前年比1%減少しました。北米ではCX-7、欧州ではマツダ5とマツダ6のディーゼルモデルが販売増に貢献しましたが、需要が低迷している日本やその他地域で減少しました。また、自動車輸送船舶の需給の逼迫も影響しております。9ヶ月累計の為替レートは平均で1ドル116円と1ユーロ148円でした。

9ヶ月通算の売上高は前年比9%増加しました。これは海外市場、特にCX-7を中心とした北米での大幅な台数・構成の改善と欧州での強い成長によるもので、台数・構成では5%増加しました。また主要通貨の円安影響でも4%増加しました。国内売上高は2%増、海外売上高は12%増でした。

販売実績を主要市場ごとに見てみましょう。

まず日本ですが、販売台数は昨年度から8%減少しました。軽自動車は前年比5%増加しましたが、登録車は既存車を中心に11%減少しています。これは主に登録車需要が落ち込んでいる影響です。12月には北米市場に引き続き、日本市場にCX-7を導入いたしました。発売後1ヶ月での累計受注台数は当初計画を上回り、好調な立ち上がりとなっています。

米国での9ヶ月通算販売台数は4%増加しました。CX-7をはじめ、昨年導入したマツダ5、MX-5などの新商品が台数増加に寄与しています。インセンティブは、計画通り対前年比で減少しました。専売店比率も12月末で46%となりました。今期末、50%を目標としています。米国での新商品の導入、インセンティブの削減、専売店比率の引き上げは、全て計画通りに推移しています。

欧州での販売モメンタムは、引き続き堅調でした。マツダ5、マツダ6のディーゼルモデルやMX-5の好調な需要を受け、小売台数は前年比11%増加しました。販売網戦略も販売に弾みをつけました。4月のロシア、7月のアイルランドに引き続き10月からチェコとスロバキアで販売統括拠点を開設しました。現在、販売統括拠点はロシアを含め、欧州で15カ国、販売台数の実に約89%を占めています。これらの活動は一層の販売台数増加とブランドイメージの強化に大きく貢献するでしょう。

中国では、競合環境が厳しさを増しており、販売台数は4%減少しました。Mazda6が、競合各社の新型車導入とそれに対抗する既存モデルの値引攻勢による競合激化の影響を受け台数を落としたこと、及びMazda3の生産/販売再開が遅れたことが主な理由です。

では次に、連結営業利益の改善額236億円の主な要因について説明いたします。

台数および構成による改善は162億円でした。北米でCX-7を導入したことやグローバルにプレマシーとロードスターが増加したことで商品ミックスは大きく改善しました。マツダブランド構築のために引き続き努力した結果が、台数構成の改善に表れています。

為替の影響により営業利益は 298 億円改善しました。ユーロをはじめとするほとんどの通貨で昨年に比べ円安だったことが要因です。その他通貨は主にカナダドルの円安影響です。

商品性向上費用は合計で 144 億円増加しました。主にマイナーチェンジしたアクセラや MPV、ロードスターの商品力向上が要因です。コスト削減は 87 億円改善しました。この中には 150 億円を超える原材料値上げ影響が含まれています。

固定販売費は、前年度より 21 億円改善しました。その他費用は、前年度から 188 億円増加しました。主に品質関連コスト、研究開発費の増加によるものです。

この 9 ヶ月間の実績を、少し見方を変えて見ますと、営業利益の対前期比約 240 億円のうち、150 億円が外部影響、残り 90 億円近くが内部のパフォーマンスによるものと言えます。

## (2)2006 年度通期見通し

営業利益の通期見通しを、11 月公表時の 1,480 億円から、1,580 億円に上方修正いたします。一方で、経常利益、税引き前利益、当期利益については 11 月公表時から下方修正しております。この修正は、9 ヶ月通算の実績を反映した結果です。台数、為替の影響、品質関連費用の見直しなどが要因です。商品主導の成長は継続いたします。第 4 四半期は CX-7 に引き続き、CX-9、トリビュートの導入が成長をサポートする予定です。これらの新商品導入により、台数ミックスは大幅に改善する予定です。しかしながら、国内需要の低迷、品質関連コスト増など、引き続き挑戦課題もあります。中期経営計画マツダモメンタムも残り 2 ヶ月となりましたが、引き続き進捗と基盤整備を実行してまいります。

2006 年度通期の業績は、連結売上高は前年比 10%増の 3 兆 2,000 億円、連結営業利益は同 28%増の 1,580 億円、連結経常利益は同 28%増の 1,300 億円の見通しです。連結当期利益は同 9%増の 730 億円の見通しですが、前期の代行返上益と減損損失の一時的影響を除きますと、前年比で 25%増加となります。この業績見通しは、6 期連続の増収・増益であり、すべてのレベルで過去最高となるものです。営業利益率は 0.7 ポイント改善し、4.9%の見通しです。なお、先ほど申し上げたように、当第 3 四半期までの業績を踏まえ台数、為替前提、固定費など見直した結果、営業利益の見通しを、11 月公表時の 1,480 億円から 1,580 億円に上方修正、経常利益を 1400 億円から 1300 億円に下方修正しました。

連結出荷台数は前年比 2%増加し、117 万台となる見通しです。11 月公表時から 1 万台引き下げることを見直ししましたが、これは国内とその他地域の販売環境を見直したことによるものです。通期の為替前提は 1 ドル 116 円、1 ユーロ 148 円です。第 4 四半期の計画レートは 1 ドル 115 円、1 ユーロ 150 円となります。

2005 年度に対し、売上高は全体で 10%増加する見込みです。この増加は北米での CX-7、CX-9 の増加やグローバル市場におけるプレマシーとロードスターの増加によるものです。台数・構成により売上高は 6%増加し、為替により 4%増加する見通しです。

各主要市場の販売見直しを見てみましょう。

まず日本ですが、登録車需要は私たちの予想を下回っており、厳しい状況が続いています。第 4 四半期も厳しい環境が見込まれることから、需要前提を引き下げ、小売台数を 26 万 2 千台に見直しました。私たちは引き続き日本市場においてもマツダブランドの強化を推進してまいります。CX-7 は狙い通り、都市部で高い支持を得ており、ブランド強化に大きく貢献してくれるでしょう。また、販売網の整備も着実に進捗しております。マツダモメンタム期間中に新車販売店舗 30 店舗と中古車販売店舗 20 店舗を新設する計画は予定を上回り、新車で 36 店舗、中古車で 26 店舗となる見込みです。

米国での販売台数は前年比 9%増の 28 万 5 千台を見込んでいます。新型車の立ち上がりを見直し、通期の販売台数を 5000 台下方修正しております。米国では、CX-7 に続き、ミディアムクロスオーバーSUV、CX-9 を導入いたしました。その後、新型トリビュートを導入いたします。これらの新型車の導入により、ライトトラックセグメントは増加する見通しです。米国販売網強化は予定通りであり、今年度末で専売店比率は 50%に達する見通しです。

欧州では販売の勢いは持続しています。通期の販売目標を 5 千台引き上げ、前年比 8%増の 30 万 5 千台としました。新型ディーゼルエンジンを搭載したマツダ 5、マツダ 6、そしてパワーリトラクタブルハードトップモデルを追加した MX-5 が、販売増に貢献しています。販売網戦略も予定通り進捗しており、2007 年 4 月にはベルギー/ルクセンブルクにも販売統括拠点を設立する予定です。これらの活動により、一層の販売台数増加とブランドイメージの強化を推進してまいります。

中国では、マツダ 3 の一時生産停止により皆様にご心配をおかけいたしましたが、1 月から販売を再開することができました。マツダ 3 販売再開後、店舗への来場者も増えていることから、お客様の反応も高いようです。通期ではマツダ 3 による上乘せ効果もあり、前年比 4%増の 13 万 5 千台を販売する見通しです。

では次に、連結営業利益の改善額 346 億円の主な要因について説明いたします。

台数および構成により 307 億円改善する見通しです。北米での CX-7、CX-9 導入、グローバル市場でのプレマシーとロードスターの増加により商品ミックスは大きく改善するでしょう。

為替の影響により営業利益は 361 億円改善する見通しです。先ほども申しあげましたとおり、通期の為替前提は 1 ドル 116 円、1 ユーロ 148 円です。

商品向上の 187 億円にはマツダ 3 のマイナーチェンジや規制対応などが含まれます。コスト削減は 110 億円の見通しです。200 億円を上回る原材料価格の値上げ影響が含まれています。

固定販売費は、新商品導入のため対前年比較で 12 億円増加の見込みです。その他の費用は、研究開発費、減価償却費、品質関連コストの増加により 233 億円増加する見通しです。

まとめますと、第 3 四半期の営業利益は 1,073 億円と前期比 28%増を達成いたしました。通期の営業利益は、前期比 28%増の 1,580 億円を達成する見通しです。通期見通しは 6 期連続で増収増益、そして全てのレベルで過去最高益となる見通しです。しかしながら、国内をはじめ販売環境は厳しさを増しており、品質関連費用に対しても依然挑戦課題が残っています。そして、次期中期経営計画につきましては、3 月に発表する予定です。

ご清聴ありがとうございました。