

2009年7月30日

(ご参考)

マツダ株式会社
2009年度第1四半期決算
(スピーチ要旨)

代表取締役 専務執行役員兼CFO
尾崎 清

本日は当社の決算説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

1. 総括

2009年度第1四半期の売上高は4,282億円、営業損失は280億円、当期純損失は215億円となりました。昨年度後半からの主要通貨の円高、グローバルでの需要減による外部環境の悪化により営業損失となりましたが、前第4四半期と比較しますと、約6割もの赤字幅を縮小する事ができました。

前期より取り組んでいるコスト革新、固定費削減などの施策は着実に成果をあげており、これらの効果により赤字幅の縮小を実現しています。また、欧米の販社在庫調整も完了いたしました。

グローバル販売台数は、昨年度の好調な販売の反動及び、日・米・欧 主要成熟市場での需要減から前年に対し26%減となる26万3千台となりました。販売好調の中国では過去最高の販売台数を達成いたしました。

また、最量販車種の新型マツダ3/アクセラをグローバルに導入いたしました。既に本格導入しておりますカナダ、日本、オーストラリアなどでは高い評価をいただいています。

期初見通しに比べ円安となった影響もあり、第1四半期は、販売面や固定費など全ての領域で、下期黒字化に向けて順調なスタートを切る事ができました。

上期及び通期見通しについては、依然として不透明な需要及び、為替動向により期初見通し通りといたします。

2. 2009年度第1四半期実績

当第1四半期の連結営業損失は280億円と、前年同期に対し563億円の減少となりました。この内訳については後ほどご説明いたします。

また、前第4四半期との比較では、売上高が減少しているにもかかわらず、営業損失は369億円も縮小しています。この要因についても後ほどご説明いたします。

フリーキャッシュフローの四半期毎のトレンドを説明いたします。前第3四半期は急激な需要の悪化により赤字のフリーキャッシュフローとなりましたが、前第4四半期以降、在庫調整や投資の効率化等により着実に改善しています。

当第1四半期のフリーキャッシュフローは98億円の赤字となりましたが、操業度のアップによ

る運転資金の改善等で、営業キャッシュフローの黒字を達成いたしました。
操業度が第一四半期より改善する第 2 四半期以降は、更なる運転資金の改善を計画しており、通期でのフリーキャッシュフロー黒字化に向けて順調なスタートを切りました。

グローバル販売台数は、昨年度の好調な販売の反動及び、主要市場の需要低迷を反映し、9 万 5 千台減の 26 万 3 千台となりました。しかし、冒頭に申し上げましたが、中国では過去最高の台数となる 4 万 1 千台の販売を達成しました。
為替はドル・ユーロそれぞれ 97 円・133 円となり、前年に対し、ドルで 8 円、ユーロで 30 円の円高となりました。

各マーケットの状況を説明します。

まず日本では i-stop 搭載の新型アクセラを投入いたしました。既に、6 月 11 日の発売から 1 ヶ月で、月間販売目標 2 千台の 3.8 倍となる 7,600 台を超える初期受注をいただくなど、順調なスタートを切ることができました。さらに、その後も受注台数は予想を上回っており、7 月 27 日時点では 9,300 台に伸びています。

また、i-stop 搭載モデルについても当初の見込みを上回り、およそ半分を占めています。当社の環境への取り組みが理解いただけているものと評価しています。さらに、6 月は新型アクセラの導入効果に加え、エコカー減税及び新車購入補助制度の効果によりマーケットをアウトパフォームいたしました。

北米では、米国での在庫調整を完了いたしました。第 2 四半期以降に向けて、新型マツダ 3 を本格導入いたします。

また、一足先に新型マツダ 3 を導入したカナダでは前モデルと同様、高い評価をいただき、6 月は全車種中 3 位の販売実績を達成いたしました。さらに、メキシコでは過去最高のシェアを獲得しております。

欧州でも、在庫調整を完了いたしました。スクラップインセンティブの効果でマツダ 2 の販売が好調です。他社がインセンティブを強化する中、マツダはインセンティブを抑制し、引き続きブランド価値の向上に注力しています。

中国では、マツダ 6、マツダ 3、マツダ 2 など主力車種が前年の実績を上回り、過去最高となる 4 万 1 千台の販売を達成しています。

その他市場では、オーストラリアで 8.1%のシェアを獲得いたしました。これは第 1 四半期としては過去最高の実績です。

連結営業利益の前年同期に対する減少額、563 億円の主な要因についてご説明いたします。

まず台数構成ですが、主要市場での需要減の影響で、688 億円の悪化となりました。次に為替ですが、昨年度後半より急激に進んだ円高の結果、ドルで 31 億円の悪化、ユーロで 83 億円の悪化、その他通貨の 179 億円の悪化と合わせて 293 億円の悪化となりました。

商品性向上費用は 29 億円増加しました。主に新型マツダ 3/アクセラの商品力向上のための費用増加です。

しかしコスト削減に関しましては、商品力向上を上回るコスト革新活動の効果及び、原材料価格の値下がり影響の結果、137 億円の改善となっております。

固定費の削減に関しましては、より効率的な広告宣伝活動の実施や、固定費削減の加速などにより、販売費用で 112 億円、その他費用で 198 億円改善しております。

通期での固定費削減目標、約 1,000 億円の達成に向けて順調に推移しております。

四半期毎の売上高及び、営業利益のトレンドをご説明いたします。

まず昨年度の上半期と下半期以降では、全く状況が一変している事をご理解いただけたと思います。前上期では、米国を中心に自動車需要は下級セグメントにシフトし、マツダにとっては、追い風となりました。また、その他の市場でも販売は好調を維持し、グローバル販売台数は前年比で 6%増加しました。しかし、前下半期から円の独歩高及び、グローバルでの急激な需要減などの外部環境の悪化により、売上高及び収益は大幅に落込みました。

しかし、当第一四半期では前第 4 四半期と比較して売上高が減少し、出荷台数も 4 万 4 千台の減にも関わらず、営業利益の赤字幅は 369 億円、約 6 割縮小しています。

この要因は、新型マツダ 3/アクセラの導入効果、主要通貨での円安影響、増産効果、コスト革新活動等によるものです。

第 2 四半期以降、これらの活動をさらに進めると同時に、在庫調整後の台数・構成の改善により、下期黒字化に向けて注力してまいります。

続いて、当第 1 四半期における、環境面での取り組みをご紹介します。

まず、世界最高水準の環境にやさしい塗装技術「アクアテック塗装」の開発に成功し、宇品第 1 工場に導入いたしました。この技術は世界最高水準の低い CO2 排出量を維持したまま、VOC の排出量 57%削減を実現したものです。

さらに、脱化石資源の次世代エネルギーである水素を燃料とし、CO2 を全く排出しない水素ロータリーへの取り組みでも大きく進捗しています。

3 月に「マツダ プレマシー ハイドロジェン RE ハイブリッド」のリース販売を日本でスタートいたしました。また、5 月には、オスロで行われたハイノールの水素ステーション開所記念式典で、ノルウェー仕様の水素自動車『マツダ RX-8 ハイドロジェン RE』を公開しました。今回発表した 1 号車に続いてノルウェー仕様の『マツダ RX-8 ハイドロジェン RE』を順次供給し、今年の夏以降リース販売を開始します。

3. まとめ

当第 1 四半期は、営業利益の下期黒字化に向け、順調なスタートを切る事ができました。

コスト革新活動及び固定費削減などは順調に進捗しております。前四半期に対し、出荷台数が減少したにもかかわらず、営業損失は大幅に縮小いたしました。

冒頭に申し上げましたとおり、欧米の販社在庫調整は完了いたしました。

新型マツダ 3/アクセラが本格寄与する第 2 四半期以降、生産/出荷増の効果により、台数構成は改善する見込みです。

また、i-stop を日本・欧州に導入いたしました。今後も i-stop の浸透に注力し、販売面・環境面の強化を図ってまいります。

尚、上期及び通期見通しについては、依然として経営環境が不透明のため、期初見込みとおりといたします。

引き続き市場環境が不透明な中、マツダはスリムで筋肉質な経営体質の強化を推進し、下期の営業黒字、通期キャッシュフローの黒字化に向けて注力してまいります。

これで説明を終わります。ご静聴ありがとうございました。