

2009 年 10 月 29 日

(ご参考)

マツダ株式会社
2009 年度第 2 四半期決算及び通期見通し
(スピーチ要旨)

代表取締役社長兼CEO

山内 孝

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 2 四半期 3 ヶ月間の営業利益は 59 億円の黒字となりました。営業利益の黒字化を前倒しで達成するとともに、全ての利益レベルで黒字化を達成いたしました。

また、第 2 四半期累計では、売上高が 9,903 億円、営業損失は 221 億円、当期純損失は 208 億円となりました。

キャッシュフローは、第 2 四半期の累計で 102 億円の黒字を達成いたしました。

5 月の決算発表の際、国内工場の稼働率 80%で利益を確保できるコスト構造に転換するとお話ししましたが、当第 2 四半期にこれを前倒しで達成することが出来ました。

新型アクセラ/Mazda3 はグローバルで高い評価を得て、販売は順調に推移しております。これに加え、第 2 四半期累計では、スクラップインセンティブ等の効果もあり、販売台数は全ての主要市場で 5 月見通しを上回る実績を達成することが出来ました。

環境への対応も引き続き強化しています。世界で最も環境負荷の少ない新水性塗装技術である「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。

2009 年度通期の見通しについてご説明いたします。

売上高は 2 兆 1,300 億円、営業損失は 120 億円、当期純損失は 170 億円の見通しです。営業損失は、昨年実績に対し、164 億円損失が縮小する見通しです。

営業損益は上期の実績を反映し、期初見通しから 380 億円上方修正しました。

下期の営業利益は、ほぼ期初見通しどおりの 101 億円といたしますが、経常利益以下の利益レベルは上方修正し、全ての利益レベルで黒字となる見通しです。

グローバル販売台数は、期初見通しから 5 万 5 千台過達し、115 万 5 千台の見通しです。昨年からの減少幅は通年では 8%に縮小し、下期では 3%の増加へと転じる見通しです。

また、フォードとの合弁会社である AAT の新乗用車工場が 10 月 8 日より Mazda2 の生産を開始いたしました。最新鋭工場で生産される Mazda2 により、ASEAN 地域でのマツダブランドの構築を進めてまいります。

今月 5 日に発表しました、公募増資・自己株式売却により、環境・安全への対応を強化するとともに、財務基盤の改善を図ってまいります。

2. 2009 年度第 2 四半期累計実績

第 2 四半期累計の営業損失は 221 億円と昨年から 828 億円悪化しています。

しかし当第 2 四半期の営業利益は 59 億円と、黒字転換を前倒しで達成し、さらにすべての利益レベルで黒字を達成することが出来ました。

2009 年度第 2 四半期累計の設備投資は 159 億円となりました。昨年度、海外子会社のツーリング費用約 250 億円を一括認識しており、これを除くと、対前年で約 200 億円の減少となります。この減少は商品ラインアップが出揃った事に加え、フレキシブル生産体制を構築し、投資効率の改善効果によるものです。減価償却はここ数年間、設備投資増加の影響により、昨年度と同レベルの 384 億円となりました。研究開発費は、397 億円となりました。一括企画・コモンアーキテクチャーといったモノ造り革新による開発効率アップによって、より効率的な開発活動を推進しております。

2009 年度第 2 四半期累計のフリーキャッシュフローは 102 億円の黒字となりました。昨年度末以降、生産が回復してきたことに伴う運転資金の改善に加え、在庫管理の強化など、キャッシュフロー経営への注力が成果を上げております。通期での黒字化に向けて順調に推移しております。純有利子負債は 5,216 億円と前年度末に対し 110 億円減少しております。

グローバル販売台数は依然、厳しい市場環境の影響で昨年度に対し 18%減となる 57 万 7 千台となりました。しかし好調な新型アクセラ/Mazda3 や、中国での好調な販売、更にスクラップインセンティブ等の効果などもあり、5 月公表に対しては 3 万 4 千台過達しております。

2009 年度第 2 四半期累計の為替レートは平均で 1 ドル 96 円と 1 ユーロ 133 円でした。

売上高は、前年度に対し 37%の減少となりました。台数・構成では、厳しい市場環境を反映し 29%減少しました。為替では、ユーロなどの主要通貨での大幅な円高影響のため 8%減少しています。

2009 年度第 2 四半期累計の販売実績を主要市場ごとにご説明いたします。

日本では、「i-stop」を搭載する新型アクセラなどの販売好調及びエコカー減税・補助金の追い風により、5 月公表を 9 千台過達し、販売台数は 10 万 5 千台となりました。

登録車需要は優遇税制などでハイブリッドカー中心に回復基調が見られるものの対前年で 9%の大幅な減少となりました。新型アクセラは高い評価を受け、上期の販売台数として過去最高となる 1 万 6 千台を達成いたしました。販売目標の月販 2 千台を大きく上回る実績です。

売り方改革の推進等により販売店の採算は大幅に改善いたしました。

また、登録乗用車に占める優遇税制対象車の比率は 86%となりました。

北米での販売台数は、5月公表から8千台過達し、15万8千台となりました。

米国では、政府のスクラップインセンティブの効果もあり、新型 Mazda3 を中心に好調な販売を維持しています。ブランド価値向上のため、ノンフリート販売に焦点を当てた結果、ノンフリートでは過去10年で最高となるシェア1.8%を獲得しました。カナダでは新型 Mazda3 の導入が成功し、高い商品評価により、上期の乗用車販売第3位を獲得しています。米国・カナダでは新型 Mazda3 の残存価値の改善が顕著で、ブランド構築に焦点をあてたビジネスの質の転換を進めています。

欧州は、5月公表を4千台過達し、12万3千台となりました。13カ国にスクラップインセンティブが入り、全需要を刺激しているもの、マツダ3の新旧入れ替え影響や、Mazda2の販売好調による在庫不足、及びAカーや安価なBカーなどマツダカバレッジ以外のセグメントでの需要が伸びたため、31%の減少となりました。しかしマツダが参入しているセグメントでのシェアは新型マツダ3の好調な販売に伴い上昇傾向です。マツダは大幅な値引き競争から適切な距離を置き、ブランド構築を考慮した着実な目標達成に注力しています。ドイツもマツダ3の新旧入れ替え以降2ヶ月連続でシェアは向上しており、9月は2%を超え、英国では、乗用車でのシェアが9月は3%を超えるなど主要国での販売は上昇傾向にあります。

中国では新型の導入もあり、Mazda6 が好調な販売を継続しています。また、2008年から営業を開始した長安マツダ販売網の整備も順調に進んだことで、Mazda2、Mazda3 の販売も伸びました。これにより全体では前年に対し35%増加し、過去最高の8万5千台を達成しました。現地ブランドの低価格車の大幅な伸びのため、シェアは若干低下しましたが、現地ブランドを除いたシェアは3.6%から3.9%へと着実にシェアアップを果たしています。一汽マツダ自動車販売に対する出資比率を25%から40%に引き上げ、販売網の強化を進めています。一汽マツダ・長安マツダを合わせた店舗数は241店舗と、前期末に対し20店舗増加しました。

その他市場でも、新型 Mazda3 に加え、Bトラックの販売好調により5月見通しを1万2千台過達し、10万6千台となりました。最大市場のオーストラリアでの販売台数は、新型 Mazda3 の好調により3万9千台を達成しました。この結果、過去最高となるシェア8.2%を獲得しています。ニュージーランドでも、上期シェアとして過去10年間で最高の7.7%のシェアを獲得しました。イスラエルでも新型 Mazda3 の人気は高く、6月以降新車登録ランキングで1位を維持しています。

連結営業利益の前年同期に対する減少額、828億円の主な要因についてご説明いたします。

台数構成では、主要市場での需要減の影響で、1,227億円の悪化となりました。

為替では、昨年度後半より急激に進んだ円高の結果、ドルで77億円の悪化、ユーロで180億円の悪化、その他通貨の303億円の悪化と合わせて560億円の悪化となりました。

このような厳しい外部環境に対応するため、変動費・固定費合わせ、半期で約1,000億円のコスト削減を実施いたしました。変動コスト領域で291億円、販売費用の削減で193億円、その他費用の削減により475億円の削減を行っております。

昨年度後半の経済危機以降、迅速な生産調整・在庫管理を実施し、先ほどご説明した変動費・固定費の削減を進めた結果、今四半期での黒字化を達成しました。

昨年度第4四半期には大幅な生産調整を行い、ここをボトムに生産台数は増加に転じています。

更に当第1四半期には出荷調整を実施し、ディーラー在庫の適正化を完了いたしました。

当第2四半期には生産、出荷とも販売規模に応じた正常なオペレーションに戻っています。

3. 2009 年度通期見通し

通期の売上高は、5 月公表に対し 1,000 億円上方修正し、2 兆1,300 億円、営業損失が 380 億円上方修正となる 120 億円、当期純損失は 330 億円の上方修正となる 170 億円の見通しです。営業利益は昨年度実績に対し 164 億円の改善となる見通しです。内訳については後ほどご説明いたしますが、上期に引き続き、コスト革新活動及び、固定費の削減を進めることにより改善をまいります。

通期の販売台数は、115 万 5 千台の見通しです。下期は、北米でカナダの季節要因、欧州のスクラップインセンティブの反動影響で、それぞれ上期実績に対し減少となります。しかし、国内、中国、その他市場の増加により合計では上期と同レベルの 57 万 8 千台の見通しです。

期初見通しからは上半期の実績、及びスクラップインセンティブの効果などを勘案し、5 月公表に対して通期計画を 5 万 5 千台上方修正しています。対前年比較では、昨年度後半から続いた販売の減少が上期で終了し、下期では前年を上回る見通しです。

為替の見通しについては、下期でドル 88 円、ユーロ 130 円としております。

前年実績からの営業利益改善 164 億円の主な要因についてご説明いたします。

台数構成では、グローバルでの台数減少により、700 億円の悪化の見通しです。

為替では各通貨の前提レートとの差により、ドルで 209 億円、ユーロで 229 億円、その他通貨の 412 億円と合わせて 850 億円の悪化の見通しです。その他通貨のうち影響の大きいものはカナダドル・オーストラリアドル・英国ポンドなどです。

このような外部環境の悪化に対応するため、総額 1,700 億円のコスト削減を行なう計画です。

変動コスト領域では、コスト革新活動を推進し、更に原材料価格値下げの効果を最大化させることにより、680 億円の改善を行ないます。また、広告宣伝活動の効率化や、その他固定費の削減も行い、固定費領域であわせて 1,000 億円を超える改善を行ないます。

昨年度の第 3 四半期と当第 2 四半期には、いずれも国内工場の稼働率が 8 割レベルでしたが、利益は赤字から黒字転換を果たしました。すべての領域でコスト削減を進め、コスト構造の変革を達成しています。下期ではドルが 88 円、ユーロが 130 円と、第 2 四半期に対し更に円高の前提としていますが、第 2 四半期までに構築したコスト構造をさらに強化し、8 割の稼働率で黒字を維持する見通しです。下期も上期に引き続き、スリムで筋肉質な経営体質を目指してまいります。

4. 公募増資・自己株売出し及び環境・安全への取り組み

今月5日に発表しました公募増資・自己株式の売出し及び環境・安全への取り組みについてご説明いたします。この度の公募増資、自己株式売出し等の目的は、環境・安全対応車に対する研究開発費 及び 設備投資資金を確保すると同時に、財務基盤を改善することです。

特に環境への取り組みに関しては、この後ご紹介する「マツダ SKY-G」などの次世代パワートレイン導入やプラットフォームの軽量化などにより、2015 年までにグローバルで販売する車両の平均燃費を 2008 年比で約 30%向上させる計画です。そして、これらと並行して、将来へ向けたハイブリッドを含む電気デバイスの技術開発も加速していきます。

概要は 上限 4 億 6 千万株の公募増資 及び 自己株式売出し等により、939 億円を調達できる見込みです。これにより、自己資本比率は上期末の 22%から 26%へ、純有利子負債自己資本比率は上期末の 129%から 86%へと、財務基盤は大幅に改善される見通しです。

環境・安全への取り組み強化についてご説明いたします。

マツダは「サステイナブル”Zoom-Zoom”宣言」のもと、マツダスカイコンセプトに基づく次世代パワートレインを順次開発してまいります。このスカイコンセプトに基づき開発し、東京モーターショーに出品しました 3 つのパワートレインについてご説明いたします。

まず、次世代直噴ガソリンエンジン「マツダ SKY-G」は、従来のガソリンエンジンに比べ燃費とトルクを同時に約 15%向上いたします。2011 年に世界に先駆け、国内に導入いたします。

次世代クリーンディーゼルエンジン「マツダ SKY-D」は、現在のディーゼルターボエンジンに比べ約 20%の燃費改善を実現いたしました。出力性能も低速、高速での大幅なトルクアップを実現しています。これをグローバルに展開し、2012 年に国内導入いたします。

「マツダ SKY-G」・「マツダ SKY-D」共に、次世代オートマチックトランスミッション「マツダ SKY-Drive」と組み合わせ導入します。「マツダ SKY-Drive」は、燃費を約 5%改善する燃費性能を実現すると同時に、ダイレクト感を大幅に向上させた高効率トランスミッションです。

また、安全に対しましても、交通環境におけるサステイナブルな未来に向けて、先進の安全技術開発を推進してまいります。

マツダの環境戦略についてご説明いたします。

マツダは環境問題への取り組みとして、技術開発の長期ビジョン「サステイナブル”Zoom-Zoom”宣言」のもと、2008 年、グローバルで販売するマツダ車の平均燃費を、2015 年までに 30 %改善する計画を発表しました。そのために、まずはエンジンやトランスミッション、車体の軽量化といったクルマの基本性能の向上が重要と考え、これら「ベース技術」の進化を優先した戦略を進めています。このベース技術に、マツダ独自のアイドリングストップシステム「i-stop」や、減速時に生じるエネルギーを電気に置き換えて再利用するシステム、さらに ハイブリッド技術などの電気デバイスを段階的に組み合わせまいります。最終的にはプラグインハイブリッド自動車や、電気自動車へと進化させていきます。これがマツダのビルディングブロック構想です。

5. まとめ

当第2四半期は営業利益の黒字化を前倒しで達成いたしました。

キャッシュフローの黒字化も上期で達成するなど、これまでの対策により着実に成果をあげています。

下期の営業利益見通しは、期初見通しを維持いたしますが、経常利益以下の利益レベルは上方修正し、全ての利益レベルで黒字化の見通しです。

すべての領域でコストを削減し、国内工場の稼働率 80%で利益を確保できるコスト構造へといち早く転換し、これをさらに加速してまいります。通期で1千億円の固定費削減も計画通り進捗しております。新型アクセラ/Mazda3は、グローバルで高い評価を受け好調な販売を維持しています。10月にはフォードとの合弁会社であるAATの新乗用車工場で、主にASEAN地域に向けたMazda2の生産を開始いたしました。最新鋭工場で生産されるMazda2により、ASEAN地域でのマツダブランドの構築を進め、更なる飛躍を目指すと共に、為替の変動による影響を軽減してまいります。

公募増資、自己株式の売り出し等により環境・安全への対応をさらに加速いたします。財務基盤も改善いたしました。

引き続きモノ造り革新を中心とする構造改革を加速させてまいります。

最後に、この度、東京モーターショーに出品いたしましたコンパクトカーコンセプト

「マツダ 清(きよら)」についてご説明いたします。

「マツダ 清(きよら)」は、次世代の直噴ガソリンエンジン「SKY-G 1.3 ℓ」と、コンパクトで軽量の次世代6速オートマチックトランスミッション「SKY-Drive」を組み合わせ、優れた環境性能と力強い走りを両立させています。

マツダ独自のアイドリングストップ技術である「i-stop」や、減速時のエネルギーを回生してバッテリーを充電するシステム、そして100kg以上の軽量化を達成するコンパクトで空力性能に優れたボディなどの総合的な効果により、電気モーターのアシスト無しで、リッターあたり32kmの超低燃費を目指します。

すべてのお客様に走る喜びと環境安全性能をお届けするため、今後も研究開発を強化してまいりますので、引き続きご理解、ご支援を賜りますよう、よろしく願いいたします。

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。