

2010年2月5日

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2009年度 第3四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3四半期の売上高は前年に対し9%増の5,576億円、営業利益は111億円、当期利益は44億円を達成いたしました。

第2四半期から全ての利益レベルで黒字に転換し、更に第3四半期では黒字幅も拡大いたしました。また、フリーキャッシュフローも152億円の黒字を達成しています。

販売面では、新型マツダ3、マツダ2、マツダCX-7の好調により、グローバル販売台数は前年を9%上回る28万7千台となりました。

環境・安全への取り組みを更に強化するため、昨年10月に、公募増資・自己株式売出し等を実施いたしました。また、これにより財務基盤も強化され、純有利子負債自己資本比率は84%に改善しています。

ブランド価値も着実に向上しています。新型マツダ3が米国オートモーティブ・リース・ガイド社の最高残存価値賞をミッドコンパクトカー部門で受賞いたしました。

商品・環境技術面でも高い評価を獲得しています。マツダ独自のアイドリングストップシステム「i-stop」が高い評価を獲得し、「エコプロダクツ大賞」、「2010年次RJCテクノロジーオブザイヤー」を受賞いたしました。

生産面ではAATの新乗用車工場で、マツダ2の生産が成功裡にスタートいたしました。

次に通期見通しのハイライトです。

売上高は2兆1,500億円、営業利益は50億円の見通しです。

営業利益は10月見通しから、170億円上方修正し、黒字転換の見通しです。昨年度後半のリーマンショックからの危機を実質9ヶ月で脱し、第2四半期から黒字化、通期でも黒字の見通しです。また、第2四半期以降、各四半期、全ての利益レベルで黒字を達成し、第4四半期でも黒字幅が拡大する見通しです。

グローバル販売台数は中国他での販売好調を反映し、10月見通しより2万5千台増加の118万台となる見通しです。成長市場の中国では過去最高の販売台数を達成する見通しです。

コスト構造も着実に改善しています。「円高環境下で国内工場の稼働率80%でも利益を確保できるコスト構造へ転換」し、今後も更なる経営体質の強化を着実に推進してまいります。

執行役員

古賀 亮

## **2. 2009 年度 第 3 四半期実績**

2009 年度 第 3 四半期の営業利益は 111 億円と、前年から 353 億円改善いたしました。第 2 四半期に続き、全ての利益レベルで黒字を確保し、黒字幅も大きく改善しています。

第 3 四半期の売上高は海外での台数構成の改善により、前年に対し 9%の増収となりました。

2009 年度 第 3 四半期のフリーキャッシュフローは 152 億円の黒字となりました。これは利益の改善によるものです。

また、公募増資・自己株式売出し等により、財務基盤も強化する事ができました。

純有利子負債は 4,184 億円と前年度末に対し 1,142 億円の減少です。純有利子負債自己資本比率も 84%と、前年度末に対し 45 ポイントの大幅な改善となりました。

新型マツダ 3、マツダ 2、マツダ CX-7 の好調により、第 3 四半期のグローバル販売台数は前年度に対し 9%、2 万 4 千台の増加となる 28 万 7 千台となりました。各市場の状況については後ほど詳しくご説明いたします。

2009 年度 第 3 四半期の為替レートは平均で 1 ドル 90 円、1 ユーロ 133 円、累計ではそれぞれ 94 円、133 円でした。

続いて、販売実績を主要市場ごとにご説明します。

まず日本ですが、第 3 四半期は前年を 10%上回る販売を達成いたしました。

新型マツダアクセラは発売以来、月間販売目標 2,000 台に対し、160%の達成率で好調に推移しています。

マツダ独自のアイドリングストップシステム「i-stop」は環境・燃費志向の高いお客様からご支持をいただいております。「i-stop」の装着率は我々の予想を上回りアクセラで約 50%、マツダビアンテで約 70%となっています。この「i-stop」は、「エコプロダクツ大賞」、「2010 年次 RJC テクノロジーオブザイヤー」を受賞するなど、外部からも高い評価を獲得しています。

第 3 四半期の北米販売実績は、ほぼ前年並みの 7 万台となりました。米国販売も前年並みに回復しております。北米でもブランド価値が向上しています。新型マツダ 3 は、オートモーティブ・リース・ガイド社の最高残存価値賞をミッドコンパクトカー部門で受賞しました。全体でも昨年の 6 位から 3 位にランクアップしています。

カナダでも残価が改善し、ノンプレミアムブランド中 3 位を獲得するなど、ブランド価値向上のための活動が、確実に成果をあげています。米国では暦年でフリート販売を 35%削減しながら、シェア 2.0%を維持する事ができました。また、メキシコでは新型マツダ 3 の好調により、過去最高となる 2.5%のシェアを暦年で獲得いたしました。

欧州でもブランド価値を着実に向上させる基本戦略のもと、インセンティブの抑制を継続しております。その結果、主要各国で残存価値が向上するなど成果が現れています。第3四半期実績は、欧州全体では15%減となる5万3千台となりましたが、ロシアを除くと前年並みに推移しました。英国では高いブランド力に加えて、スクラップインセンティブの追い風も受け、11月、12月と2ヶ月連続で月間の販売記録を更新しました。商品面では日本メーカー初の「尿素SCRシステム」を搭載し、「Euro5」に適合するマツダCX-7のクリーンディーゼルモデルを投入し、高い評価を得て販売面でも貢献しています。

成長市場の中国では、第3四半期で前年同期比68%増の5万7千台を達成しました。第3四半期累計でも14万2千台と前年比46%の成長となります。11月からは単一国としてマツダ最大のマーケットに成長しています。車種ではマツダ6が引き続き好調です。現在も販売が好調な旧型に加え、新型マツダ6の販売も拡大し、販売増に大きく貢献しています。2009暦年でのマツダ6の販売は、前年に対し40%増の9万4千台となりました。北米・欧州をしのぐナンバーワンの販売台数に成長しています。商品ラインアップも強化しています。昨年12月にマツダCX-7を導入し、更にマツダ8(日本名:マツダMPV)も今後導入してまいります。店舗数は254店と3月末より33店増加し、販売網の強化も順調に進捗しています。

第3四半期は、オーストラリア、イスラエル、タイ、台湾などの好調により、前年を17%上回る6万2千台の販売を達成しました。オーストラリアでは、第3四半期で前年を14%上回る販売を達成し、暦年では前年を0.4ポイント上回る過去最高のシェア8.3%を達成しています。タイ、ニュージーランド、イスラエルでは第3四半期として過去最高のシェアを獲得しています。中でも、新型マツダ3を中心に販売好調なイスラエルでは、14年間連続で販売台数ナンバーワンを達成するなど、その他市場においてもマツダブランドの育成が効果をあげています。

次に、第3四半期累計での連結営業利益の前年同期に対する減少額、475億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、1,073億円の悪化となりました。

為替は、昨年度後半より急激に進んだ円高の結果、USドルで157億円の悪化、ユーロで229億円の悪化、その他通貨の394億円の悪化と合わせて780億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、効率化を推進し、変動費・固定費合わせて1,378億円のコスト改善を実施いたしました。

変動コスト領域で475億円、販売費用の削減で222億円、その他費用の削減により681億円の削減を行っています。

このように全領域でのコスト改善への取組みを強化しています。

売上高及び、営業利益のトレンドを、販売・生産・出荷台数とともに四半期毎に見てみますと、昨年度後半の経済危機以降、迅速な生産調整・徹底した在庫管理を実施し、昨年度第4四半期

の大幅減産をボトムに生産台数は増加に転じています。

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り、変動費・固定費の削減を進めた結果、第2四半期での黒字化、第3四半期での黒字幅拡大を達成する事ができました。

### **3. 2009年度 通期見通し**

次に、2009年度 通期見通しについてご説明させていただきます。

通期の売上高は、10月公表に対し200億円上方修正し、2兆1,500億円、連結営業利益が170億円上方修正し、50億円の黒字となる見通しです。

当期純損失は90億円の見通しですが、第2・第3四半期は当期利益も含め、全ての利益レベルで黒字を達成し、第4四半期でも黒字を達成する見通しです。

営業利益は昨年度実績に対し334億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、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の見通しです。

通期のグローバル販売台数は、好調な中国、その他市場での販売増を反映し、10月公表に対し2万5千台上方修正し、118万台の見通しです。

上半期は前年に対し台数減となりましたが、下半期からは北米・欧州での減少はあるものの、全体では増加に転ずる見通しです。

為替の見通しについては、第4四半期を1ドル88円、1ユーロ127円とし、通期ではそれぞれ92円、132円としています。

連結営業利益の前年に対する改善額334億円の主な要因についてご説明いたします。

台数構成ですが、グローバルでの台数減少により、630億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200億円、ユーロで224億円、その他通貨の356億円と合わせて780億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1,744億円のコスト改善を行います。

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期初目標を上回る1,064億円の改善を行います。

続いて、昨年10月にご説明しました、「円高環境下で、国内工場の稼働率80%でも利益の出るコスト構造」についての進捗状況です。2008年度の第1四半期以降の稼働率、営業利益、ドル・ユーロのトレンドを四半期毎に見てみますと、2009年度 第2四半期で黒字化を達成いたしました。第3四半期は更に、営業利益が拡大いたしました。

昨年度の第3四半期と当第2四半期をご覧いただくと、いずれも国内工場の稼働率が80%レベルですが、営業利益は赤字から黒字へと転換していることがお分かりいただけだと思います。

第3四半期ではドルが90円、ユーロが133円と、第2四半期に対し更に円高の環境で黒字の拡大を達成しました。

第4四半期の稼働率は第3四半期同様 約80%の見通しです。為替は更に円高の前提としていますが黒字幅は拡大する見通しです。

今後も全ての領域でコスト改善を進め、外部環境に大きく左右されないスリムで筋肉質な経営体質を更に強化してまいります。

代表取締役社長兼CEO

山内 孝

#### 4. まとめ

第3四半期は、第2四半期に続き全ての利益レベルで黒字を確保し、第2四半期を上回る利益を達成しました。キャッシュフローも継続して黒字を達成しています。

通期見通しの営業利益は50億円と黒字に転換します。

第2四半期以降は全ての利益レベルで黒字を達成し、黒字幅も拡大しています。

中国他の販売好調を反映し、グローバル販売台数は10月見通しに対し2万5千台増の118万台へ上方修正いたします。

通期の固定費削減は期初目標を上回る1,064億円の見通しです。

国内工場の稼働率80%で利益を確保できるコスト構造への転換を果たしましたが、今後も、更なる経営体質の強化を推進してまいります。

期末配当に関しましては、当初の発表どおり3円を予定しております。

最後に来期以降に向けた取り組みについて、ご説明申し上げます。

これまで進めてきたモノ造り革新を中心とするコスト構造の抜本的改革により、来期以降も黒字化のモメンタムを継続してまいります。

「ブランド価値の向上」についてもこれまで以上に推進し、商品主導の成長を継続してまいります。

中国・アセアンなどの成長市場での取り組みも強化してまいります。中国ではマツダ3の生産を南京工場へ移管します。マツダ車の生産を集約することで、販売増への対応及び、コスト効率の改善を目指します。また、タイのAATではマツダ2の生産も開始いたしました。これを契機として、アセアンでの販売への取り組みも強化いたします。

環境面では、2011年より投入する、マツダ SKY コンセプトに基づく次世代のパワートレイン及び新世代商品の開発を推進すると共に、i-stop を step1 としたビルディング・ブロック構想に基づく環境対応も、更に強化してまいります。

フォードとは戦略的提携関係を継続してまいります。これまで同様にシナジー、効率、スケールメリットなど双方が利益を得られる分野で協力していく方針に変更はありません。

以上、スリムで筋肉質な経営体質を更に強化し、来期以降の成長を実現してまいります。

本日は、お忙しい中、ありがとうございました。