

2008年7月31日

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2008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  
デービット・E・フリードマン

1. 総括

まず事業総括ですが、日本を除く全ての地域で販売台数は前年実績を上回りました。グローバル販売台数は、35万8千台で、対前年比11%の増加となりました。当社の主力車種である新型マツダ2、マツダ3、新型マツダ6の販売が好調で、引き続き商品主導の成長を継続しております。業績面では、グローバルで販売は好調だったものの、原材料高騰、ドル安、米国需要の低迷などの影響により、営業利益は対前年比12%減少の283億円となりました。経常利益は229億円、当期利益は150億円となりました。通期見通し達成に向け順調に推移しております。

2. 2007年度実績

2008年度第1四半期の連結営業利益は283億円と前年度に比べ40億円、12%の減少となりました。経常利益は、主に為替予約の結果、及び持分利益の改善を反映して、8%増益の229億円となりました。また当期利益は、150億円と前年比125億円の増加となりました。会計基準の変更影響を除くと45億円、43%の増加となります。営業利益率は3.7%となっております。

グローバル販売台数は、日本以外の地域で増加しており、昨年度の実績を3万5千台上回る35万8千台となりました。これは11%の増加となります。為替レートは平均で1ドル105円、1ユーロ163円となりました。

売上高は前年度に対し5%減少しました。台数・構成により、9%増加しました。内訳は国内が1%、海外が8%となっております。為替影響で4%減少し、会計基準の変更により10%の減少となりました。会計基準の変更の影響を除くと、売上は5%増加しております。

主要市場ごとに販売実績を説明いたします。

まず日本では、販売台数は前年比4%減の5万4千台となりました。これは既存車種の減少が新型デミオ、新型アテンザの新型車の増加を上回ったことによるものです。7月に導入した新型ビアンテは、発売前に3,000台の予約をいただきました。この新型ビアンテが、今後の販売に貢献する予定です。

北米での販売台数は前年実績とほぼ同じ10万9千台となりました。これは米国での小型車への市場構造のシフトもあり、引き続きマツダ3の販売が好調なことによるものです。米国で

は総需要が12%減少する中で、販売は3%増加し、シェアは0.3ポイント増加し2%となりました。カナダは前年比8%の減少となりましたが、メキシコは前年比27%増加し引き続き好調です。7月23日発表した北米向け新型マツダ6は下期の販売に勢いをつけてくれるでしょう。

欧州では、前年比20%の増加となる9万3千台を達成いたしました。3ドアハッチバックとディーゼルを追加した新型マツダ2、CX-7及びマツダ3が台数増に貢献しました。国別に見ますと、ロシアでの販売が順調に拡大を続けており、前年実績のほぼ2倍となる2万2千台となり、ロシアは欧州の最量販国となりました。西欧での需要は前年とほぼ同じレベルとなりましたが、ドイツを除くほとんどの国で、前年実績に対し増加を達成しました。

中国での販売実績は3万3千台となりました。前年比101%増加と2倍を超える伸びを達成いたしました。新型マツダ2に加え、マツダ3 5ドアハッチバック、マツダ5の投入により販売台数は増加しております。販売網の整備も進んでおり、6月末で204店舗まで拡大しております。

その他市場では、前年比9%増加の6万9千台となりました。これは、新型マツダ2、CX-9が貢献してくれていることによるものです。国別に見ますと、オーストラリア、イスラエルや南アフリカが大幅な成長を達成しました。オーストラリアは18ヶ月連続で各月の過去最高記録を更新中で、販売台数は9%増の2万1千台となりました。イスラエルは14ヶ月連続で前年を超える販売を続けており、44%増の約1万台の販売を達成しました。以上が各市場の状況です。

連結営業利益の前年に対する減少額40億円の主な要因について説明いたします。

まず、台数構成は263億円の改善となりました。依然好調を維持しているマツダ3に加え、新型マツダ2、新型マツダ6がお客様に広く受け入れられております。昨年在庫調整の反動に加え、海外での好調な販売に支えられ、大幅な増益となっております。次に為替ですが、ドル安の影響で130億円の悪化となり、ユーロで5億円の改善、その他通貨の45億円の悪化と合わせて170億円の悪化となりました。

商品性向上費用は32億円増加しました。主に、新型アテンザ/マツダ6の商品力向上のための費用増加です。コスト削減では6億円減少しました。これは、本年度の鉄鋼値上げ交渉の結果や、その他原材料費の高騰影響がコスト削減を上回ったためです。

固定販売費用は51億円の増加となりました。主に欧州でのブランド強化や新商品導入費用の増加を反映したものです。その他費用は、前年度から44億円増加しました。主に、研究開発費、減価償却費の増加によるものです。以上のように、為替や原材料の高騰という外部環境の影響はありますが、台数構成などのパフォーマンスでは業績を改善しております。

### 3. まとめ

今四半期は、グローバルでの販売は好調だったものの、原材料高騰、ドル安、米国需要の低迷などの影響により、営業利益は対前年比12%減少となりました。主力車種である新型マツダ 2、マツダ 3、新型マツダ 6 の販売は好調です。販売台数は日本を除く全ての地域で前年実績を上回る実績を達成することができました。今後も、日本市場へのマツダビアンテや北米へのマツダ 6 など、新商品導入による商品主導の成長を継続していきます

今期の見通しについては、為替相場、原材料価格、グローバルでの市場構造の変化などが、引き続き不透明な状況にあるため、業績予想は期初見通しどおりといたします。

以上で説明を終わります。ご静聴ありがとうございました。