

2008年10月30日

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2008年度 第2四半期決算**  
(スピーチ要旨)

代表取締役会長 社長兼CEO  
井巻 久一

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

まず総括ですが、2008年度第2四半期累計の営業利益は、昨年実績から17%減の607億円となりました。期初の見通しから107億円の過達です。

売上高は前年比5%減の1兆5,755億円、当期利益は2%増の295億円となりました。

7月には国内市場に新型ビアンテを導入し、8月には北米向けに開発した新型マツダ6も販売を開始いたしました。いずれもお客様に好評に受け入れられています。

販売も好調を持続しています。昨年度導入した新型デミオ/マツダ2及び、新型アテンザ/マツダ6の貢献により、グローバル販売は6%増加の70万1千台を達成しました。

2008年度の見通しについてご説明いたします。営業利益は前年比44%減の900億円です。

グローバルでの販売環境の悪化及び、原材料の高騰影響を反映し、期初見通しを下方修正いたしました。同時に経常利益以下も期初見通しから下方修正いたしました。

売上高は前年比14%減の3兆円、当期利益は46%減の500億円の見通しです。

なお、第3四半期以降の為替予約はほぼ終了しており、経常利益以下の利益レベルには、今後の為替変動による影響はほとんどありません。

金融市場の混乱に端を発した販売環境の悪化、円高の進行など、外部環境の変化により、更に第3四半期以降の経営環境は大変厳しくなるものと思われまます。

こういった厳しい状況の中ですが、引き続きビジネス効率の改善及び、コスト革新活動、ブランド価値の向上を加速してまいります。

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

## 2. 2008 年度第 2 四半期累計実績

第 2 四半期累計の連結営業利益は 607 億円と対前年で 124 億円、17%の減少となりました。この減少の内訳については後ほど詳しくお伝えいたしますが、台数構成の改善を主要通貨の円高による為替影響と原材料の高騰の影響が上回った結果です。経常利益は前年比 16%減の 485 億円となりました。また連結当期利益は、税効果会計の影響もあり、対前年 2%増加の 295 億円となりました。営業利益率は 3.9%となっています。

4 月に発表しましたとおり、2008 年度も昨年度に引き続き設備投資、開発費を適切な水準で維持し、将来に対する準備を着実に進めています。第 2 四半期累計の設備投資は当初の計画通り 599 億円となりました。今期米国で新型マツダ 6 のツーリング及び設備費用約 300 億円を一括認識したため、前年より 246 億円増加しています。ここ数年間の設備投資の増加により、減価償却費は 52 億円増の 379 億円となりました。開発費につきましてはほぼ前年並みの 563 億円となり、次世代商品の開発及び、技術開発領域の強化を進めています。

2008 年度第 2 四半期累計のキャッシュフローは、投資タイミングの影響により 222 億円のマイナスとなりましたが、これは当初の想定範囲内です。その内訳は、営業キャッシュフローのプラス 130 億円と、投資キャッシュフローのマイナス 352 億円です。純有利子負債は 3,748 億円と前年度末に比べ 937 億円増加しました。これは主に会計基準の変更や、リース債務の増加によるものです。

グローバル販売台数は新型マツダ 2、新型マツダ 6 の貢献により、前年度に比べ 6%増加の 70 万 1 千台となりました。2008 年度第 2 四半期累計の為替レートは平均で 1 ドル 106 円と 1 ユーロ 163 円でした。

売上高は前年度に対し、5%減少しました。台数・構成により、8%増加しました。これは海外の売上の増加によるものです。為替影響では 4%減少し、会計基準の変更により 9%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 4%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。

まず日本ですが、販売台数は前年とほぼ同レベルの 12 万 3 千台となりました。厳しい新車需要減少の影響を受けましたが、新型ビアンテと新型アテンザの導入により、販売台数は前年並みを達成する事ができました。また、シェアも、5.1%となり、昨年よりも 0.1 ポイント増加しました。

北米での販売台数は前年比6%減の20万台となりました。米国では、販売台数は13万8千台となりました。新型マツダ6の投入や堅調な小型車需要によりマツダ3、マツダ5の販売は好調でした。総需要が15%減少した影響から、全体では対前年8%の減少となりました。マーケットシェアは、0.1ポイント改善し1.9%となりました。メキシコでは、前年比で30%増加となる1万台を販売いたしました。

欧州では、前年比17%の増加となる17万9千台を達成いたしました。新型マツダ2、新型マツダ6、CX-7及び、マツダ3が引き続き成長に貢献しています。需要減の影響を受けたドイツなどでの減少はありましたが、ロシアでの販売増がそれを上回っています。6月末のトルコに引き続き、オランダにも直営販売統括拠点を設立し、10月から営業を開始いたしました。

中国での販売実績は前年比53%増加の6万3千台となりました。商品のラインナップ充実が台数増加に貢献していますが、マツダ2は認知度が浸透していない事や店舗拡大の遅れのため、当初の見込みから下回っています。反面、マツダ6は引き続き好調を維持しています。販売店数は9月末時点で192店と、3月末より17店舗増加していますが、市場でのマツダブランドの成長のため、引き続き販売網の整備に注力してまいります。

その他市場での販売台数は前年実績5%増の13万6千台となりました。

引き続き新型マツダ2と、CX-9が成長に貢献しています。国別に見ますと、オーストラリアは、市場の落ち込みがあるものの、販売は好調で、3千台増の4万1千台となりました。台湾や、景気減速が著しいタイでの台数減はありましたが、オーストラリア、イスラエル、南アフリカでの台数増加がそれを上回っています。

連結営業利益の前年に対する減少額、124億円の主な要因について説明いたします。

まず台数構成は451億円の改善となりました。

国内のビアンテ投入や、グローバルで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。昨年の在庫調整の反動に加え、海外での好調な販売に支えられ、台数構成は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230億円の悪化、ユーロで10億円の改善、その他通貨の60億円の悪化と合わせて280億円の悪化となりました。

商品性向上費用は85億円増加しました。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。コスト削減は176億円の改善をいたしました。原材料などでは鉄鋼値上げ交渉の結果や、その他原材料費の高騰影響により236億円悪化しております。コスト削減と、原材料費のネットでは60億円の悪化となります。

固定販売費用は計画通り71億円の増加となりました。主に欧州での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79億円増加しました。主に先ほどご説明した減価償却費の増加に加え、品質関連コストの増加によるものです。以上のように、台数構成によ

る改善を上回る、為替や原材料の高騰の影響により 124 億円の減益となりました。

### 3. 2008 年度業績見通し

営業利益は 900 億円、当期利益は 500 億円の見通しです。

グローバルでの販売環境の悪化及び、期初見通しを上回る原材料高騰のため、期初見通しから全ての利益レベルを見直いたしました。なお、先ほどご説明しましたように、第 3 四半期以降の為替予約はほぼ終了していますので、経常利益以下の利益レベルには、今後の為替変動による影響はほとんどありません。

設備投資は新商品関連の投資により 900 億円と前年から 145 億円増加いたします。

減価償却費の増加は、ここ数年間の設備投資の増加に加えて、会計ルールの変更による設備の償却期間変更の影響によるものです。研究開発費は引き続き、次世代商品及び技術開発領域への強化を継続していきますが、効率化も推進し、昨年実績に対し 34 億円少ない 1,110 億円となります

グローバル販売については、欧州を除く全ての市場、特に中国での販売計画の下方修正のため、140 万 5 千台に下方修正いたしました。

為替の前提につきましては第 3 四半期以降を 1 ドル 100 円、1 ユーロ 140 円とした結果、通期ではそれぞれ 103 円、152 円となります。

主要市場ごとの販売計画を説明いたします。

まず日本の経済環境の悪化は第 3 四半期以降も継続すると予測しており、台数は通期で 3% 減の 24 万 7 千台の見通しです。他方、国内販売会社の整備・中古車等の更なる改善に注力し、収益力のアップに努めてまいります。

北米市場では、対前年 2% 減の 39 万 6 千台の見込みです。アメリカでの需要は 17% 減少する見通しです。これを反映し、通期の台数見通しを引き下げました。8 月より販売を開始した新型マツダ 6 は、計画通りの台数を販売しています。カナダの市場状況は悪化しており、メキシコでの成長を目指してまいります。

欧州市場では対前年 13% 増の 37 万台の見込みです。新型マツダ 2、CX-7、マツダ 3 が引き続き成長のドライバーとなります。西欧での需要減の影響を新商品の商品力で最小化し、ロシアでの成長を続けていきます。

次に中国ですが、2008 年度の販売は商品ラインアップの充実により、約 29% 増加の 13 万台の見込みです。一方、競争激化と、販売網強化の遅れにより、当初 18 万台だった目標販売台数を下方修正しております。販売網の強化に加え、認知度の拡大、ブランドイメージの向上に引き続き注力してまいります。

その他市場は、前年比 4% 減の 26 万 2 千台の見込みです。これは、台湾の台数減に加えて、

ベネズエラの輸入規制による影響です。オーストラリアは前年並みを維持、イスラエルでは3千台の成長を見込んでいます。

次に、連結営業利益悪化要因、721億円の主な要因について説明いたします。

まず、台数構成は第3四半期以降、日本での台数減、米国での台数減及びミックスの悪化に加え、中国での台数減の影響により、前年と比べ、出荷台数が大幅に減少いたします。しかしながら、通期では、第2四半期までの欧州での販売台数の増加により270億円と大幅に改善いたします。

反面、第3四半期以降の為替前提変更により、ドルで360億円、ユーロで110億円の悪化となります。その他通貨と合わせまして780億円の悪化となる見込みです。

商品力向上では、新商品や、規制対応へのコストも含め、190億円の悪化となります。原材料価格上昇の影響は470億円ありますが、第3四半期以降のコスト革新活動をより加速することによりこれをオフセットできる見通しです。販売費用は、第2四半期までの増加のため、通期では30億円増加いたしますが、新車導入が一段落するため、第3四半期以降対前年では減少いたします。しかし、ブランド力の向上は引き続き継続してまいります。

その他では全ての領域での固定費削減により、9億円改善いたします。

ごらんいただきましたように、前年に対しては721億円の減益となりますが、円高影響780億円、原材料価格上昇影響の470億円、合わせて外部環境の影響が1,250億円あります。

これを一部相殺しております外部環境以外のパフォーマンスでの改善は529億円となります。

引き続きコスト革新活動の強化を進め、パフォーマンスの改善を推進してまいります。

代表取締役会長 社長兼CEO

井巻 久一

#### 4. まとめ

今年度の第2四半期累計は、昨年度に投入した新型車への高い評価や、マツダ3の好調維持により、日本・北米を除く主要市場で前年を上回る販売を達成しました。しかし、主要通貨の円高影響、原材料高騰などの外部悪化要因もあり、営業利益は17%減の607億円となりましたが、期初見通しを上回ることができました。

通期営業利益見通しは、期初見通しを上回る原材料高騰及びグローバルでの販売環境悪化のため900億円へと下方修正いたします。

第3四半期以降の為替予約はほぼ終了していますので、経常利益以下の利益レベルには、今後の為替変動による影響はほとんどありません。

在庫水準適正化のため、第3四半期より国内で7万3千台の減産を実施いたします。通期では期初見通しから4万8千台の減産となり、国内生産台数は104万8千台となります。

このような環境の変化により、更に第3四半期以降の見通しは大変厳しくなるものと思われま。このチャレンジに対して、我々は適切な活動を実施してまいります。

引き続き、ビジネス効率の改善及び、コスト革新活動、ブランド価値の向上を加速いたします。その中で4月よりスタートしたコスト革新活動についてご説明させていただきます。

厳しい環境を乗り越えるために、全ての領域でスリムで筋肉質な体質にしてゆく必要があるとの認識の下に、「車両・部品コストの革新」と「ディストリビューション・コストの革新」の二本柱の活動を進めております。

「車両・部品コストの革新」ですが、まず短期的には、開発/購買/生産など社内関係部門が一体となり、コスト低減アイデアを集中して発掘する集中コスト低減活動を実施しており、さらにお取引先との協働活動を展開しております。この結果、今期に関しては原材料高騰をオフセットするコスト削減が実現できる見通しです。

また、中長期的には、新しいPT開発、車両開発の中で、機能・コストの両面から最適な設計・生産・調達を実現する「モノ造り革新」に取り組んでおります。短期活動で得られた成果も踏まえながら、開発・生産・物流・購買にいたるすべての領域において最高の効率を追求することでコスト構造を変革し、商品競争力を更に高めていきます。

「ディストリビューション・コストの革新」は販売費用の効率的な支出、組織のスリム化を、リージョンのマネジメント主導で進めると同時に、物流コストの徹底したムダの排除も行なっています。需要が大きく落ちこむ中で更に活動を加速・強化してまいります。

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。