

2014年4月25日

(ご参考)

マツダ株式会社
2014年3月期 通期決算説明会
(スピーチ要旨)

代表取締役

社長兼CEO(最高経営責任者)

小飼 雅道

1. 総括

2014年3月期の財務実績は、売上高は2兆6,922億円、営業利益は1,821億円、当期純利益は1,357億円となりました。引き続き好調なCX-5、Mazda6／アテンザが、グローバルで販売を牽引し、133万1千台の販売実績となりました。SKYACTIV搭載車両は、台数拡大、収益力改善、そしてブランド強化に貢献しています。新型Mazda3／アクセラの販売もグローバルで順調です。また、今年1月に量産を開始しましたメキシコ工場の立ち上がりも計画通りです。期末配当は2月に公表しましたとおり1円の予定です。

2015年3月期は、売上高は2兆9千億円、営業利益は2,100億円、当期純利益は1,600億円の見通しです。グローバル販売台数は、対前年プラス7%の142万台の計画です。メキシコ工場の本格稼働による供給増と新型Mazda3／アクセラが通年で販売貢献することなどにより、グローバルで台数成長を目指します。今期も、SKYACTIV搭載車両のラインナップの拡充や、グローバル生産体制の再構築など引き続き構造改革プランを加速していきます。期末配当は2円の予定です。

常務執行役員

古玉 尚

2. 2014年3月期 実績

2014年3月期の連結売上高は、前年から22%増の2兆6,922億円となりました。連結営業利益は1,821億円と前年同期に対し1,282億円の改善となりました。これは、SKYACTIV搭載車両による台数・構成の改善と前年に対し円高是正が進んだことが主な要因です。経常利益は1,407億円、税引前利益は974億円、当期純利益は1,357億円となりました。

グローバル販売台数は133万1千台と前年比9万6千台の増となりました。その他市場を除く全地域で対前年を上回りました。その他市場の減少はタイの政情不安等による需要の縮小によるものです。

グローバルで好調なCX-5とMazda6／アテンザが販売を牽引し、一部市場を除き対前年を大きく上回る成長となりました。新型Mazda3／アクセラは北米に続き、欧州、日本へ導入しており販売は順調です。売り方革新は取り組みの成果が表れつつあります。正価販売の推進により、インセンティブを抑制

するなか、リテール販売で台数成長を図っています。これらの取り組みは、高い残存価格の維持にもつながっております。SKYACTIVモデルの投入は計画通り順調で、2014年3月期のSKYACTIV搭載比率は51%まで増加しています。

続いて、各マーケットの状況について説明します。

まず日本では、対前年13%増の24万4千台でした。シェアは前年に対し0.1ポイントアップの4.3%となりました。昨年11月に発売の新型アクセラは、3月末までに計画を大幅に上回る2万8千台の受注を達成しました。CX-5は、暦年で、2年連続SUV国内年間販売台数第1位を獲得しました。アテンザや、SKYACTIV技術を搭載したプレマシー、ビアンテなどのミニバンも好調を維持しています。

北米では、対前年5%増の39万1千台の販売でした。米国では対前年4%増の28万4千台でした。フリート販売を抑制する方針を徹底し、ノンフリートで台数成長を図っています。CX-5、Mazda6は引き続き販売好調で、高グレード車両の高い販売構成を維持しています。また、Cセグメントの需要が減少し、かつ競合他社がインセンティブを強化する中、新型Mazda3はインセンティブを抑制しながら販売を伸ばし、下期ではノンフリートで前年を上回る販売を達成しています。メキシコでは過去最高の販売台数を達成しました。

欧州では、全需が前年並みの中、対前年21%増の20万7千台の販売でした。ドイツ、ロシア、英国など主要国で販売が好調です。ドイツでは、対前年20%増の4万7千台の販売でした。ロシアでは需要が対前年6%減となる中、対前年5%増の4万4千台の販売でした。現地生産のCX-5、Mazda6が販売を牽引しています。英国でも両車種が好調で、対前年35%増の3万5千台の販売となりました。主要国で第3四半期から、新型Mazda3の導入を開始しており、販売は好調に推移しています。

中国では、対前年12%増の19万6千台の販売でした。Mazda6と、8月に現地生産を開始したCX-5が、販売を牽引しました。また、デザインテーマ魂動とSKYACTIVを中心としたマツダブランド広告を継続強化しています。店舗数は前期末から39店舗増えて、3月末では435店舗と、販売網の拡充も着実に進捗しています。

その他市場では、29万3千台の販売でした。オーストラリアでは、販売は10万4千台、シェアも9.2%と好調を維持しています。メーカー別販売では3位、セグメント販売台数では、CX-5が首位となるなど引き続き好調です。また、新型Mazda3を2月から導入し、堅調なスタートを切っています。ASEANでは、政情不安の続くタイの販売減を、他地域で一部オフセットしました。その他市場では、サウジアラビア、チリなどが過去最高の販売台数を達成しました。

営業利益の前年に対する改善額1,282億円について主な要因を説明します。台数・構成では550億円の改善となりました。グローバルで販売好調なSKYACTIV搭載車両が収益にも大きく貢献しています。為替は、USDドルで389億円、ユーロでは392億円、その他通貨は346億円と、合計で1,127億円の改善となりました。コスト領域では、コスト改善の推進により220億円の改善となりました。販売費用は

Mazda6、Mazda3のグローバルローンチに伴う広告宣伝活動強化などにより192億円の費用増となりました。また、その他固定費領域では、開発費やメキシコ工場立ち上げ費用等、将来に向けた成長投資により423億円の費用増となりました。

営業外損益以下、当期純利益までの主な内訳を説明します。まず、営業外損益の為替差損422億円は今期での円高是正によるものです。特別損益では、関係会社事業損失引当金366億円を計上しています。これは主に、AAI株式のフォードへの売却損失見込み額です。AAIについては、2012年8月にマツダ車の生産を停止した後、フォードとの間で様々な可能性を検討してきました。この度、SKYACTIV商品による収益力改善／メキシコ工場での量産開始など為替耐性が強化されつつある状況を鑑み、AAI株式をフォードへ譲渡する方向で協議を進めていくことを合意しました。法人税等では、北米子会社において将来の利益が安定的に見込めるとの判断により、401億円の繰延税金資産を計上しております。その結果 当期純利益は1,357億円となりました。

3. 2015年3月期 見通し

2015年3月期のグローバル販売台数は、前年比8万9千台増の142万台の見通しです。一部の新興市場では、先行き不透明な需要動向が続いておりますが、北米・中国といった主要市場を中心に台数成長を計画しています。

今期のグローバルでの販売取り組みについて説明します。今期は、新型Mazda3/アクセラの通年での販売貢献とメキシコ工場の本格稼働により供給体制が整うことから、グローバルでの台数成長を目指します。加えて、今期はSKYACTIV搭載車両を新たに2車種投入し、コアモデルのラインナップ拡充を図ります。また、SKYACTIV商品のライフサイクルでの競合力維持・強化に向けた商品改良を実施します。これによって、インセンティブ抑制／正価販売を継続していきます。商品だけではなく、ブランドを含めた広告宣伝活動の強化と、米国、中国を中心にグローバルで販売ネットワークの強化をさらに加速していきます。

2015年3月期の売上高は対前年8%増の2兆9,000億円、営業利益は2,100億円、当期純利益は1,600億円の見通しです。SKYACTIV搭載車の販売拡大や「モノ造り革新」によるコスト改善の取り組み等により、引き続き利益成長を見込んでいます。為替の見通しはドル、ユーロそれぞれ100円、135円です。

前年からの営業利益改善279億円の要因を説明します。台数・構成では、新型Mazda3の通年寄与等により600億円の改善見通しです。為替は、USDドルで3億円の改善、ユーロで3億円、その他通貨で30億円の悪化と合計で30億円の悪化となる見込みです。コスト領域では 原材料価格値上げを「モノ造り革新」によるコスト改善でオフセットし100億円改善する見込みです。販売費用は2車種の新型車の導入と既存のCX-5、Mazda6、Mazda3やブランドも含め広告宣伝活動を強化することで150億円増加します。また、その他固定費はタイの新オートマチックトランスミッション工場のローンチコストやメキシコ工場の固定費増等により241億円増加の見通しです。

代表取締役

社長兼CEO(最高経営責任者)

小飼 雅道

4. 構造改革プラン アップデート

構造改革プランの2016年3月期経営指標を、外部環境の変化に対応して見直しました。グローバル販売台数は、市場の需要動向および販売環境を反映し152万台の計画です。USドル100円、ユーロ135円の為替前提で、営業利益は2,300億円、営業利益率7%以上の見通しです。

4つの施策は、引き続き継続強化していきます。グローバルでの生産体制の再構築や新商品投資など、将来に向けた成長投資を継続しつつ、安定的な収益構造を実現していきます。配当につきましては、今後も安定的な配当の実現と着実な向上を図ります。

構造改革プランの4つの施策について、今後の取り組みをご説明いたします。

まず、SKYACTIVによるビジネス革新ですが、引き続き正価販売を推進していきます。SKYACTIV商品のラインナップ拡充や、競合力維持・強化に向けた商品改良の実施により、さらなる台数成長とブランド強化を図ります。また、「モノ造り革新」により、新型Mazda3以降の新商品においてもコスト改善を推進します。将来のさらなる成長に向けた開発/設備投資の効率化も強化していきます。グローバル生産体制の再構築では、メキシコ新工場を本格稼働させ能力増強も推し進めます。タイの新AT工場建設も、着実に準備を進めます。グローバルアライアンスについては、商品/技術/地域の補完を目指す方針を引き続き推進します。

5. まとめ

2012年2月に構造改革プランを発表した後、4つの施策を着実に推進してまいりました。

SKYACTIV搭載車両の導入も計画通り進捗し、2014年3月期のSKYACTIV搭載比率は50%まで増加、営業利益は1,821億円となりました。引き続き、SKYACTIV商品のラインナップを拡充し、2016年3月期にはSKYACTIV比率は当初計画の80%を上回り、85%以上の見通しです。

営業利益見通しも、今期は2,100億円、来期は2,300億円と安定的な収益構造を実現していきます。

マツダは、「走る喜び」を感じる「マツダらしい魅力ある商品とサービス」の提供を通じて、お客様の満足を最大化するブランドでありたいと思います。

SKYACTIV車両など魅力ある商品ラインナップを拡充、お客様に商品価値をご理解いただくことで正価販売を実現、残価も維持向上が図られるなど、『ブランド価値』に焦点を当てた経営を推進していきます。

以上