

2007 年 11 月 02 日

(ご参考)

マツダ株式会社
2007 年度 上期決算
(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ありがとうございます。

1. 総括

2007 年度上期の営業利益は、2006 年度上期実績に対し、5%増加の 731 億円となりました。売上高は、アクセラ/マツダ 3 の好調、新型デミオ/マツダ 2 の導入による、台数増や主要通貨の円安影響を受け、前年比で 9%増加しています。利益レベルでは、期初予想を上回り、全てのレベルで増益を達成する事ができました。開発投資を拡大しながら、増益を達成する事が出来たことで、「マツダ アドバンスメント プラン」の良いスタートが切れたと思います。期初の課題でありました販社在庫の適正化は、計画通り、9 月までに完了しました。第二世代の Zoom-Zoom 商品群の先頭を切り、新型デミオ/マツダ 2 を国内へ、そしてつい先日、欧州へ導入いたしました。全市場で、目標を上回る販売を続けています。生産能力の増強も順調に進めています。国内の車両・エンジンの生産能力を増強しながら、中国ではマツダ生産方式を導入した車両工場を竣工し、10 月 30 日から新型マツダ 2 の量産を開始いたしました。タイの新乗用車工場計画も 10 月に公表いたしました。また、この中間期の決算では、15 期ぶりに中間配当を復活し、1 株あたり 3 円を実施いたします。

2007 年の通期見通しは当初の目標を据置くことといたしました。

ブランド力の向上や、ビジネス効率の改善は順調に進んでおり、円安による為替の追い風はこれまでのところ当初計画を上回っています。しかし反面、今後については、外部環境が課題としてあげられます。具体的には、サブプライム問題や原油高の影響、原材料価格の高騰、為替の不安定さ等も考慮する必要があります。そのため当初目標を据え置きました。新商品としては、まず、新型デミオ/マツダ 2 に引き続き、新型アテンザ/マツダ 6 を日本と欧州に導入いたします。販売面では、その他市場の拡大が、大きな貢献をしています。上期に過去最高の販売実績をあげたオーストラリア、イスラエル、ベネズエラ、エクアドルなどの販売拡大が、その他市場の成長を牽引します。「マツダ アドバンスメント プラン」を着実に実行し、開発投資を拡大しながら、商品主導の成長と、ビジネス効率の改善により、通期見通しも達成したいと考えています。

財務本部長

栃尾 信義

2. 2007 年度上期実績

2007 年度上期の連結営業利益は 731 億円と対前年比で 5%の増加となりました。主要通貨に対する円安と、コスト削減努力による改善が、将来に向けた開発費、設備投資の増加により一部相殺された結果です。経常利益は前年比微増の 576 億円となりました。また連結当期利益は 291 億円と対前年比で 7%の増加となりました。営業利益率は 4.4%となっております。このように前年実績に対し、すべてのレベルでの増益を達成しております。

2007 年度上期のキャッシュフローは 85 億円のマイナスとなりました。その内訳は、営業キャッシュフロー403 億円と投資キャッシュフローのマイナス 488 億円です。この実績は当初計画の想定範囲内です。純有利子負債は 2,875 億円と前年度末に比べ 553 億円増加しました。これは主に既存リース負債をオンバランス化した影響によるものです。

グローバル小売台数は前年度に比べ 1%増加の 65 万 9 千台となりました。今年度より、中国での 323、プレマシーを、マツダブランドとして生産することを終了しており、実績から除かれていますが、海南生産車を除いた台数の比較では 7%の増加となります。2007 年度上期の為替レートは平均で 1ドル 119 円と 1ユーロ 162 円でした。

売上高は前年度に対し、9%増加しました。海外の売上高は 15%増加し、国内売上高は 6%減少しました。台数・構成により売上高は 3%増となり、さらに為替影響で 6%増加しました。

各主要市場の販売実績を説明いたします。

まず日本ですが、小売台数は前年比 6%減の 12 万 3 千台となりました。これは対前年で 8%強減少した厳しい新車需要の影響によるものです。その中で当社は、7 月に導入した新型デミオの効果もあり、昨年よりもシェアを増加させています。

北米での小売台数は前年比 7%増の 21 万 3 千台となりました。米国での小売台数は 14 万 9 千台で、総需要が減少する中、対前年比 5%の増加となりました。マーケットシェアは、02 ポイント改善し 1.8%となりました。カナダやメキシコは引き続き好調で、前年比で 12%増加いたしました。

カナダでは 9 月に単月として史上最高の販売台数を記録しております。

欧州での小売台数はほぼ前年並みの 15 万 3 千台となりました。ドイツなどでの需要減の影響をロシアでの販売増により相殺できた結果です。本年度の実績は、1991 年以来 15 年ぶりに 30 万台を突破した昨年と同レベルの水準を維持しており、新型マツダ 2 や CX-7 の本格導入により、さらなる成長を目指してまいります。

中国での販売実績は 4 万 1 千台となりました。海南生産のマツダブランド車生産終了の影響を除

くと、前年比 78%増と高い伸びを示しています。先日、マツダ 3 に 1.6L モデルを新たに導入いたしました。これにより、販売モメンタムはあがっております。9 月にはマツダ 3、マツダ 6 を中心に、1 万台以上の小売を達成しました。

その他市場では、前年比 18%増加の 12 万 9 千台となりました。昨年導入した CX-7 や、ピックアップトラックの BT-50、さらには各国でのマツダ 3 などの好調によるものです。オーストラリア、中東、南米で販売が好調で、中でもオーストラリア、イスラエル、ベネズエラ、エクアドルの 4 カ国では過去最高の販売台数を記録しました。また、オーストラリアでは、堅調な総市場のもと、販売台数は前年比 18%増加し 3 万 7,500 台となりました。また、9 ヶ月連続で単月の過去最高記録を更新しています。

連結営業利益改善額、33 億円の主な要因を説明いたします。

台数・車種構成では 28 億の悪化となりました。その他地域での台数成長はあったものの、北米での市場環境を反映し、奨励金が増加したことや、米国と欧州での在庫の適正化活動を反映したためです。ディーラ在庫は、計画どおり、目標であった 2 万台の削減を 9 月までに達成いたしました。特に米国での CX-7 やマツダ 6 の在庫適正化活動に注力し、グローバルな在庫は適正なレベルとなっています。

為替により、営業利益は 247 億円改善しました。これは、ほとんど全ての通貨で円安となった事によるものです。その他通貨の増加は主にオーストラリアドルの影響によるものです。

商品性向上費用は合計で 48 億円増加しました。次に、コスト削減により営業利益は 66 億円改善しました。貴金属やアルミなどの原材料費の上昇があったものの、コスト削減効果がこれを上回ったものです。

固定販売費用は、前年度から 11 億円増加しました。これは、新型デミオのローンチ活動によるものです。その他費用は、前年度から 193 億円増加しました。これは主にアドバンスメントプランで示した開発費や、減価償却費及び、品質関連費用によるものです。

3. 2007 年度通期見通し

2007 年度の利益見通しを説明いたします。営業利益は 1,600 億円、当期利益は 850 億円の見通しです。通期見通しを据え置いています。

「マツダ アドバンスメント プラン」で御説明した通り、設備投資、開発費を増やし、将来に対する準備を着実に進めています。国内工場において本社、防府の 2 工場で、生産能力拡大を行います。既に主要な工事は完了し、年末には本格的な増産体制が可能となるよう、着々と準備を進めております。通期の計画は 4 月に発表しました計画から変更ありません。

グローバル小売台数は前年比 4%アップ増加の 136 万台の見通しで、4 月に発表しました計画に対し、1 万台の増加を見込んでおります。その他地域を中心とする海外での増加が、国内の減少を上回るためです。新型デミオ/マツダ 2 や新型アテンザ/マツダ 6 の導入、加えて、CX-7、CX-9 の導入市場の拡大により、台数はその他市場を中心に増加する見通しです。

下期の為替前提は、最近のトレンドと変動幅を考慮の上、1ドル 110 円、ユーロ 155 円としました。これにより通期の為替前提は 1ドル 115 円、1ユーロ 159 円となります。

各主要市場の販売見通しを説明いたします。まず、日本では、当初の予想以上に厳しい登録車需要を反映し、昨年の実績を下回る 25 万 2 千台となる見通しです。高い評価をいただいている新型デミオと、東京モーターショーで発表した新型アテンザにより、シェアは増加させる計画です。

北米での販売は前年比 7%増の 40 万 7 千台を見込んでいます。CX-7 と CX-9 が通年で寄与するほか、マツダ 3 の好調な需要が販売をサポートします。総需要の減少にもかかわらず、米国では前年比 5%増の 29 万 6 千台を見込んでいます。

欧州での小売台数は前年比 6%増の 32 万 1 千台を見込んでいます。新型マツダ 6 は、9 月に導入しましたマツダ 2 とともに、成長に貢献してくれるものと思います。ドイツの需要の落ちが予想以上に厳しくなっていますが、ロシアの成長がこれを上回り、欧州全体では商品主導の成長を継続してまいります。

中国では前年比 19%減の 10 万 5 千台を見込んでいます。この減少は 323、プレマシーのマツダブランドでの現地生産の終了に伴うものです。これら両モデルを除いた台数を比較すると前年比 98%増と大幅に伸びる見通しです。この伸びは主にマツダ 3 と、新型マツダ 2 の増加によるものです。新型マツダ 2 は南京工場に 10 月 30 日より生産開始いたしました。長安マツダ系の販売網も下期には立ち上がり、販売店数も期末には両チャンネル合わせて 200 店を超える計画です。

その他の市場では前年比 21%増の 27 万 5 千台を見込んでいます。オーストラリアでは CX-7 に引き続き CX-9、マツダ 2 を導入し、成長を継続する計画です。その他市場での台数増は、新型マツダ 2、新型 BT-50、マツダ 3 が牽引いたします。

営業利益の改善見通しの主な要因を説明いたします。

まず、台数・構成により前年比 90 億円改善する見通しです。下期では、新型デミオ/マツダ 2 の導入や CX-7、CX-9 の導入市場の拡大により、欧州、その他市場で台数が増加する予定です。

下期の為替前提を 1ドル 110 円、1ユーロ 155 円に見直しました。これにより、ユーロ及びその他通貨高での改善が、ドル安で一部相殺され、189 億円の営業利益改善となります。その他通貨の増加は、通期見通しでも、主にオーストラリアドルの影響によるものです。

商品向上の 133 億円にはデミオ/マツダ 2 などの新商品のモデルチェンジや規制対応などが含まれています。原材料価格上昇影響を含むコスト削減は 161 億円の見通しです。当初見込みに対して、鉄鋼など、原材料価格は高騰しております。

固定販売費は、グローバルな新商品導入により、前年比 39 億円増加します。「マツダ アドバンスメント プラン」での戦略のとおり、ブランド価値の向上に対し、私たちは積極的に取り組んでまいります。その他の費用は、前年比 253 億円増加します。先ほど申し上げたとおり、この増加は主に研究開発費、減価償却費によるものです。

代表取締役会長 社長兼CEO

井巻 久一

4. まとめ

2007 年上期の利益は、全てのレベルで増益を達成し、期初見通しを上回ることができました。また、課題としてあげていました販社在庫の適正化は、適切なレベルに削減する事ができ、下期からは第二世代商品群の、新型デミオ/マツダ2と、新型アテンザ/マツダ6、それにCX-7が販売拡大に貢献してくれるものと期待しています。また、引き続きマツダ3はグローバルな需要が高く、販売を牽引してくれています。3月に発表した「マツダ アドバンスメント プラン」は順調にスタートしております。商品主導の成長は順調であり、上期での為替の追い風もありましたが、冒頭に述べましたとおり、サブプライム問題や原油高の影響、原材料価格の高騰、為替の動向など不安定な外部環境が課題としてあげられます。課題である外部環境を考慮し、通期の見通しを据え置いています。しかし、これらの課題に挑戦し、今期の目標達成に向けて努力する所存でございます。ご清聴、ありがとうございました。