

2008年2月6日

(ご参考)

マツダ株式会社
2007年度 第3四半期決算
(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

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. 9ヶ月通算実績

2007年度9ヶ月通算の営業利益は、昨年実績を1%上回る1,084億円となりました。売上高は前年比9%増の25,063億円となりました。当期利益は7%の増加、全ての利益レベルで増益を達成いたしました。グローバルでの販売台数は、着実に増加し、対前年比4%増の97万5千台となりました。特にオーストラリアを含む、その他地域が販売を牽引しています。「マツダ アドバンスメント プラン」の初年度として、デミオ/マツダ2、アテンザ/マツダ6の主力2車種のフルモデルチェンジを行い、日本では「RJCカー・オブ・ザ・イヤー」を受賞するなど、高い評価を受けています。4月に量産を開始した、中国南京の合弁会社のエンジン工場に引き続き、10月には、組立工場でもマツダ2の量産を開始いたしました。冒頭に申し上げましたが、販売競争の激化や、原材料価格の高騰による費用増も顕在化する中で、全ての利益レベルでの増益を達成いたしました。

9ヶ月通算の連結営業利益は1,084億円と前年度に比べ11億円の微増となりました。この増加の内訳については後ほど詳しくお伝えいたしますが、固定費の増加、原材料価格上昇などの外部環境の悪化、および開発投資増によるマイナス要因を、円安とコスト削減努力の効果が上回ったことによるものです。為替予約の結果等を反映した経常利益は7%増益の897億円となりました。また連結当期利益は450億円と前年比29億円増加となりました。

営業利益率は、4.3%となっております。

グローバル小売台数は、日本を除く全ての地域で販売は増加しています。9ヶ月通算のグローバル小売台数は、前年比4%増の、97万5千台となり、海南での生産中止影響を除くと、11%の増加となりました。為替レートは平均で1ドル117円と1ユーロ163円となりました。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4%減少しました。台数・構成により、売上高は4%増となり、さらに為替による円安効果で5%増加しました。

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、需要は前年比7%減少しました。しかし、小売台数は前年比4%減と、需要を

上回りました。10月から12月の3ヶ月間の販売台数は、対前年で2%の増加となりました。7月に導入した新型デミオが「RJCカー・オブ・ザ・イヤー」を受賞し、販売台数の押し上げに貢献しています。プレマシーは9月にマイナーチェンジを行い、それ以来、販売台数は前年比を上回っています。そして、1月29日に発表した新型アテンザも評判は良好です。残りの3ヶ月の販売台数は、引き続き、需要の動向を上回りシェアも増加する見込みです。

北米での小売台数は前年比9%増の30万2千台となりました。これは米国、カナダ、メキシコの販売好調によるものです。米国での小売台数は21万7千台で前年比8%増となり、日本メーカー中、前年で比最も大幅な増加率を達成しました。引き続きマツダ3も好調です。また、CX-9も「モータートレンド 2008 SUV・オブ・ザ・イヤー」、「北米トラック・オブ・ザ・イヤー」に選ばれ、高い評価を受け認知度も上がっています。販売も四半期ごとに着実に伸びており、10月から12月では月／3千台以上のレベルまで増加しています。カナダにおける最近の需要減にもかかわらず、9ヶ月累計の販売台数は6万9千台となり、同期間で過去最高を達成しました。しかしながらカナダの販売環境は厳しくなっており、10月から12月の3ヶ月間では、販売台数は前年比ほぼ横ばいとなりました。メキシコでは、マツダの販売は9ヶ月累計で111%増加し、引き続き力強い成長を実現しています。

欧州では、9月投入の新型マツダ2により、販売のモメンタムが第3四半期から予定通り上昇しています。ドイツでは引き続き需要減の影響を受けていますが、ロシアでの販売は順調に拡大を続けています。過去最高の販売を毎月更新しており、前年比56%増加しました。ロシアに加えて、イギリスとポルトガルでの暦年の販売台数は過去最高となりました。マツダ2とCX-7は、我々の期待を上回る販売状況です。マツダ2の11月と12月の販売は前年の2倍になりました。今後もマツダ2のディーゼル、先日導入したマツダ6の全ラインナップの販売が、今期の残りの期間および来期の販売を更にサポートしてくれるでしょう。

中国での販売実績は7万1千台となりました。マツダ6、マツダ3は引き続き好調を持続しています。特にマツダ6は投入して4年以上経ちますが、いまだ前年を越える販売を続けています。又、マツダ3も新機種導入により、販売台数を伸ばしています。新型マツダ2は予定通り1月に販売をスタートしています。12月に投入したマツダ5とともにブランド認知度の向上に貢献してくれるでしょう。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97%増と高い伸びを示しています。

その他市場では、前年比22%増加の19万9千台となりました。これは、オーストラリア、そして、その他の市場に導入したCX-7や、ピックアップトラックのBT-50、さらには各国でマツダ3などが好調なためです。中でも、オーストラリアでは12ヶ月連続で単月の過去最高記録を更新しており、9ヶ月通算でも販売台数は22%増の5万8千台となりました。そのほか、イスラエルや中南米の市場で、過去最高の暦年販売を達成しました。

連結営業利益改善額11億円の主な要因を説明いたします。

まず、台数構成影響は前年並みとなりました。その他市場での台数増加はあったものの、北

米の奨励金が増加したことや、上期の米国と欧州での在庫の適正化活動、および欧州でのマツダ6の切り替えにより相殺されたためです。また、サブプライム問題やその他の要因を引き金にした米国市場の景況感の変化により、引き続き、北米の出荷および在庫レベルを抑えています。

為替により、営業利益は312億円改善しました。ほとんどの通貨で前年に比べ円安だったことが要因です。

商品性向上費用は合計で79億円増加しました。主に、デミオ/マツダ2およびアテンザ/マツダ6の商品向上の影響です。次に、コスト削減により営業利益は92億円改善しました。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、新型車の導入による費用増で、62億円の増加となりました。その他費用は、前年度から262億円増加しました。これは主にアドバンスメントプランで示した開発費や、減価償却費の増加によるものです。

2. 2007 年度通期見通し

通期利益見通しは、予定通り期初の目標を達成し、7 期連続の増収増益を達成する見通しです。しかし、営業利益の前年比較での変動内容は若干変わっています。それは、為替による円安影響の増を、主に北米を中心とした販売競争の激化による販売促進費用増がオフセットしたものです。これはスライド 31 を参照ください。

為替レートにつきましては、通期見通しをドル 114 円、ユーロ 161 円としています。また、第 4 四半期では、ドル 105 円、ユーロ 155 円としています。

グローバル小売台数と出荷台数は、11 月見通しからの変更はありません。

営業利益の対前年比較を説明いたします。11 月見通しからの営業利益目標の変更はありません。

台数構成に関しては、米国と欧州での在庫の適正化活動や、北米での奨励金の増加影響はあるものの、新型車の導入により台数が増加する結果、55 億円の改善となります。

為替ですが、先ほども申し上げました通り、通期の為替前提を1ドル 114 円、1 ユーロを 161 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、224 億円の営業利益改善となります。

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適合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。

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、引き続きブランド価値の向上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。この増加は主に研究開発費、減価償却費によるものです。

3. まとめ

通期利益見通しは、予定通り期初の目標を達成し、7 期連続の増収増益を達成できる見通しです。サブプライム問題、原油高に端を発した北米を中心とする販売競争の激化、不安定な為替、原材料価格高騰、将来に向けた開発投資増などの要因はありますが、目標達成に向けて着実に進んでいます。冒頭に申し上げたとおり、第 2 世代の新商品群が期待通りのスタートをきって、販売モメンタムは再加速しています。販売競争の激化、原材料価格高騰など外部環境の悪化が大きなチャレンジとなっています。しかし、我々はチャレンジを着実に克服し、「マツダ アドバンスメント プラン」の達成に注力していく所存です。

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。