

2008年4月25日

(ご参考)

マツダ株式会社
2007年度 通期決算
(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

まず事業総括としてあげられるのは、新型デミオ/マツダ2と新型アテンザ/マツダ6の導入です。いずれの車種も主な市場に導入し、高い評価をいただいています。新型デミオ/マツダ2は、国内で2008年次RJCカーオブザイヤー、グローバルでも2008世界カー・オブ・ザ・イヤーを受賞するなど素晴らしい評価をいただいています。又、北米では、CX-9が北米トラック・オブ・ザ・イヤーに選ばれています。これらの新型車は販売台数増に大きく貢献してくれました。次に生産面では、昨年3月の「マツダ アドバンスメント プラン」の発表時にお話ししましたとおり、国内工場の生産能力を増強しました。既に広島本社、防府ともフル操業体制に入っています。加えて南京でエンジン工場に引き続き、新しく車両組み立て工場でも生産を開始いたしました。

業績面では、営業利益1,621億円、当期利益918億円を達成し、7期連続の増収・増益となり、最高益を更新いたしました。また、商品主導の成長も引き続き加速しています。グローバル販売台数は、136万3千台で、5%の増加、海南でのマツダブランド車生産停止の影響を除くと11%の増加となりました。2007年度をまとめますと、「マツダ アドバンスメント プラン」の初年度として、順調な滑り出しとなりました。原材料高騰、北米の販売環境の悪化などもありましたが、販売拡大、為替効果、コスト削減により、営業利益は改善いたしました。

2008年度の見通しについてご説明いたします。事業環境では、言うまでもなく、外部要因によるネガティブインパクトを更に一段と厳しいものとして、念頭におく必要があります。まず、為替前提ですが、正直、非常に読みにくい状況ですが、私どもは円高に設定しました。この為替影響に加え、鉄、石油、レアメタルなどの需要増加による原材料価格の高騰及び、北米などの競争の激化などを考慮すると、今期の見通しは、かなり厳しい利益レベルに設定をせざるを得ません。しかし、外部環境の悪化はあるものの、コスト革新活動の加速、およびブランド価値の向上を推進することによって「マツダ アドバンスメント プラン」の達成に向けて活動を続けてまいります。商品面については、2008年度も新たなグローバルモデルを導入してまいります。新型マツダ2、新型マツダ6の主力2車種が、グローバルでの販売増に貢献してくれるでしょう。日本市場にも、国内専用の新型車を投入する計画です。グローバルでの販売は引き続き拡大し、前年比9%増加となる148万台を販売する見通しです。こういった取り組みにより、ビジネス構造を引き続き改善してまいります。以上から、2008年度の営業利益見通しを1,150億円、当期利益見通しを700億円といたしました。

財務本部長
栃尾信義

1. 2007 年度実績

2007年度の連結営業利益は1,621億円と前年度に比べ36億円、2%の増加となりました。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、原材料価格上昇などの外部環境の悪化、固定費および開発投資の増加によるマイナス要因はあったものの、台数成長やほとんどの通貨で円安となったことに加え、コスト削減努力の効果がこれを上回って改善したことによるものです。経常利益は、主に為替予約の結果を反映して、16%増益の1,485億円となりました。また連結当期利益は、918億円と前年比で25%の増加となりました。営業利益率は、4.7%となっております。

2007年度のキャッシュ・フローは102億円の黒字となりました。その内訳は、営業キャッシュ・フロー1,030億円と投資キャッシュ・フローのマイナス928億円です。純有利子負債は、リース負債のオンバランス化などにより前年度末に比べ489億円増加しました。純有利子負債自己資本比率は51%となりました。2007年度の配当は、1株あたり6円を予定しております。

2007年度は「マツダ アドバンスメント プラン」の初年度でしたが、計画通り、将来に対する投資を着実に進めています。設備投資に関しては、本社・防府の2工場で、完成車及びエンジンの生産能力を拡大し、同時に新商品に対する投資も継続しています。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、リースのオンバランス化など制度変更によるものも含まれています。研究開発費も昨年実績に対し、68億円増加の1,144億円となりました。これは「マツダ アドバンスメント プラン」達成に向けた新商品、及び次世代のパワートレイン開発費用の増加によるものです。

グローバル小売台数は、日本と、海南生産車終了の影響を受けた中国以外の地域で増加しており、昨年度の実績を6万1千台上回る、136万3千台となりました。これは5%の増加、海南での生産終了影響を除くと、11%の増加となります。為替レートは平均で1ドル114円と1ユーロ162円となりました。

売上高は前年度に対し、7%増加しました。海外の売上高は10%増加し、国内売上高は1%の減少となりました。台数・構成により、売上高は4%増となり、さらに為替による影響により、3%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。

日本では、国内需要が前年比で5%減少する中、25万6千台の実績は、前年比2%の減少にとどめることができました。7月に導入した新型デミオが2008年次RJCカーオブザイヤーに加えて、2008世界カー・オブ・ザ・イヤーを獲得するなど、グローバルに好評を頂いており、販売台数を伸ばしています。そして、1月29日に発表した新型アテンザは幅広くお客様から力強いご支持をいただいております。3月末までにおよそ5,800台を販売し、アテンザの2-3月

の販売実績は前年比で約2.5倍となりました。以上のことから、厳しい環境の中、計画を4千台上回り、シェアは4.8%と、昨年を0.2ポイント上回る結果となりました

北米での小売台数は前年比7%増の40万6千台となりました。これは米国、カナダ、メキシコ各国の販売好調によるものです。米国での小売台数は29万5千台、前年比5%増となりました。景気が減速を続け、総需要が4%下がる中、大幅な増加を達成しました。引き続きマツダ3の販売は好調です。CX-9は、モータートレンド誌の「2008 スポーツ・ユーティリティ・オブ・ザ・イヤー」や、「北米トラック・オブ・ザ・イヤー」に選ばれるなど、高い評価を頂いています。これら2モデルが台数成長に大きく貢献してくれました。カナダの販売実績は8万9千台となり、前年比6%の増加、過去最高を更新しました。メキシコでは、1万8千台で、前年比84%増加となり、力強い成長を続けています。

欧州では、前年比7%の増加となる32万7千台を達成いたしました。7月投入のCX-7、9月投入の新型マツダ2、さらに11月には新型マツダ6も投入し、販売のモメンタムは上昇を続けております。新型マツダ2とCX-7は、我々の期待を上回る販売状況です。新型車導入の効果によりマツダ2の下期の販売は、前年のほぼ2倍となっております。今後も新型マツダ2の3ドアハッチバックとディーゼル及び、先日導入した新型マツダ6の5ドアハッチバック、ワゴンを加えた全ラインアップの販売が、2008年度の販売を更にサポートしてくれるでしょう。国別に見ますと、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63%増加の5万8千台となりました。2007年度は、ロシアに加えて、イギリスとポルトガルでの販売台数も過去最高となりました。

中国での販売実績は10万1千台となりました。海南でのマツダブランド車生産終了の影響を除くと、前年比91%増加と倍近い伸びを達成いたしました。引き続き好調なマツダ6、マツダ3に加え、南京工場で生産を開始いたしました新型マツダ2、12月に投入したマツダ5が台数増加に貢献しております。販売網の整備も順調に進んでおり、3月末で175店舗まで拡大しております。

その他市場では、前年比20%増加の27万3千台となりました。この要因は、オーストラリア、そしてその他の市場に導入したCX-7や、新型マツダ2、ピックアップトラックのBT-50、さらには各国でマツダ3などの好調によるものです。中でも、オーストラリアは15ヶ月連続で各月の過去最高記録を更新中で、販売台数は18%増の7万9千台となりました。そのほか、イスラエルや中南米の市場でも、過去最高の販売を達成しました。以上が各市場の状況です。

連結営業利益改善額36億円の主な増減要因を説明いたします。

まず、台数構成は80億円の改善となりました。新型車の導入や、その他市場の好調な販売を反映した台数増加、加えてCX-7の導入により欧州でのミックスが改善したことが増益要因となりました。一方、上期の米国と欧州での在庫の適正化活動や、北米での奨励金が増加したことなどが減益要因となりました。

次に為替ですが、ドル安円高の影響で74億円の悪化がありましたが、ユーロ高で140億円の改善、その他通貨の168億円と合わせて234億円の改善となりました。

商品性向上費用は合計で133億円増加しました。主に、新型デミオ/マツダ2、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158億円改善しました。この中

には大幅なアルミや銅、貴金属などの原材料費の高騰影響が含まれていますが、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42億円の増加となりました。主に欧州における新型車の立ち上げ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261億円増加しました。主に研究開発費、減価償却費、および品質関連コストの増加によるものです。以上のように急激な外部環境の変化にもかかわらず、コスト削減活動や新商品導入の成功により、前期を上回る実績を上げることができました。

2. 2008 年度見通し

通期の営業利益見通しは、為替影響や原材料費の高騰影響のため、昨年実績に対し 29% の減益を見込んでおります。売上高は 14% 減少しております。これは、為替の影響による 7%、会計基準の変更影響による 10% の悪化要因が主な理由です。こういった外部要因を除きますと、台数増加により 3% の改善となっております。後ほど詳細を説明いたしますとおり、外部環境を除いたパフォーマンスでは、引き続き商品主導の成長と、ビジネス効率の改善を継続してまいります。当期利益は 700 億円、売上高営業利益率は 3.8% となり、0.9 ポイント減少いたします。

2008 年度も昨年度に引き続き設備投資、開発費を高水準で維持し、「マツダ アドバンスメント プラン」で発表しましたように、将来に対する準備を着実に進めていきます。設備投資は 850 億円になる見通しです。新商品に対する投資が増加することにより前年より 95 億円増加いたします。会計ルールの変更による設備の償却期間変更の影響を受けまして、減価償却費は 730 億円となります。開発費につきましては 1,150 億円と高水準を維持し、次世代商品の開発および、技術開発領域の強化を進めてまいります。

グローバル小売台数、為替レートの前年度との比較を示しています。グローバル小売台数は、昨年度に比べ 11 万 7 千台増加の 148 万台となります。為替レートにつきましては、通期見通しをドル 100 円、ユーロ 150 円としています。

販売計画を主要市場ごとに説明いたします。

まず日本の総需要は、横ばいの見通しです。新型デミオや新型アテンザに加え、国内専用の新型車を投入することにより、前年度と同レベルの台数を維持したいと考えております。

北米は前年比 1% 減の 40 万台の見通しです。米国では、需要の減少を反映し、小売台数は 29 万台の見通しです。本日発表した、今年の夏に導入する北米向け新型マツダ 6 は、下期以降の成長モメンタムを拡大させます。カナダは 4% 減少し、8 万 5 千台の見通しです。販売環境が厳しい中、米国でのフリート比率を抑制するなど、引き続きブランド価値の向上に努めていきます。

欧州は、引き続き成長を続け、10% 増加して 36 万台の見込みです。新型マツダ 2 に 3 ドアやディーゼルモデルを、新型マツダ 6 に 5 ドアハッチバックやワゴンを投入することにより、36 万台を達成いたします。2008 年度、ロシアはドイツの台数を抜き、欧州市場最大の販売となる見込みです。台数は 2 万台増加の 7 万 8 千台となる見込みです。以上、欧州は過去最高

であった2007年度をさらに更新する台数となる見込みです。

中国では、2008年度の販売は約80%増加の18万台の見込みです。現地生産車の台数増加に加え、日本からの輸出車も増やしてまいります。加えてブランド認知度の拡大、ブランドイメージの向上に努めてまいります。同時に、販売網の拡充も引き続き進めてまいります。

その他市場は、前年比3%増加の28万3千台の見込みです。これは、引き続きオーストラリアや南アフリカなどの成長が見込める反面、ベネズエラの輸入規制により一部成長を相殺されるためです。

連結営業利益見通しの悪化要因、471億円の主な要因について説明いたします。

台数構成は主要市場での販売台数の増加および、新型車の導入によるミックスの改善により460億円と大幅に改善いたします。

反面、最近の為替情勢を考慮しドル、ユーロの前提を100円、150円といたしましたので、ドルで437億円、ユーロで155億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、190億円の悪化となります。コスト改善には昨年を上回る大幅な原材料価格上昇の影響も含まれていますが、これを相殺してさらに90億円改善する計画です。コスト改善は厳しい環境でマツダが生き残るために待ったなしの課題であり、そのための役員の人事異動も4月に行いました。全社一丸となった改善活動を行い、結果を出して行く所存です。販売費用は、引き続きブランド力を向上させるため増加いたします。以上を総括いたしますと、厳しい外部環境の影響により減益となりますが、商品主導の成長を加速させてまいります。

代表取締役会長 社長兼 CEO

井巻 久一

4. まとめ

本日のまとめを始める前に、2001年度に始まったミレニアムプランから、2007年度までの成長過程及び2010年度までの成長についてご説明したいと思います。スライドでご覧いただけますように、ミレニアムプラン、マツダモメンタムの2つの中期計画では、着実に販売台数を伸ばしてまいりました。そして、「マツダ アドバンスメント プラン」の初年度である2007年度も成長をとげる事ができました。マツダらしい“Zoom-Zoom”な商品が、顧客の皆様から高い評価を受け、この着実な成長を達成できました。また、この期間に投入した数々の新商品がグローバルに数々の賞をいただいた事は、皆様、ご存知の通りかと思えます。

加えて、米国の専売店化をはじめグローバルでの販売網整備の推進が販売増に貢献してくれています。そしてブランド価値も向上いたしました。新商品の投入とブランドへの投資により、今期及び「マツダ アドバンスメント プラン」期間中も成長を続けていく見通しです。

冒頭で申し上げましたとおり、「マツダ アドバンスメント プラン」の初年度は、予定通りの実績をあげることができました。業績面での成果とともに、新型マツダ 2/デミオ及び新型マツダ 6/アテンザの期待を上回る高い評価により、商品主導の成長に強い自信を得ることができました。そして、国内の能力増強や、南京工場の稼働開始に加え、2007年10月発表しましたタイ・AATでの新乗用車工場建設も、順調に進んでいます。能力増強に加え販売網の整備を進め、「マツダ アドバンスメント プラン」で発表しましたグローバル小売160万台体制への準備も着々と整えています。一方、2008年度は、商品主導の成長は続くものの、外部環境の悪化が業績面での成長をオフセットします。そのため、外部環境の悪化に対してさらにビジネス効率を高めてまいります。コスト革新をさらに加速するとともに、新商品の導入により、ブランド価値の向上を推進することで外部環境の悪化に対応してまいります。こういった状況を反映し、年間での6円配当を継続させていただく予定です。

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。