

2007年7月31日

(ご参考)

マツダ株式会社
2007年度 第1四半期決算
(スピーチ要旨)

代表取締役 専務執行役員 兼 CFO (最高財務責任者)

デービッド・イー・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. 総括

2007年度第1四半期の営業利益は、昨年実績を9%上回る323億円となりました。売上高も前年比で11%増加しております。今年度は、アドバンスメントプランの初年度で、計画の中で私たちは将来に向けての投資を拡大するとコミットいたしました。この計画通り将来への投資を拡大しています。また、欧米を中心とした販社在庫適正化も順調に進み、今四半期では予定台数2万台のうち1万台を削減し、上期末には在庫適正化を完了できる見通しです。また、4月には中国合弁会社でのエンジンの量産を開始しました。

2. 第1四半期実績

2007年度第1四半期の連結財務実績を2006年の第1四半期と比較しますと、第1四半期の連結営業利益は323億円と前年度に比べ27億円、9%増加しました。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、在庫削減影響及び研究開発費の増加を、円安とコスト削減努力の影響が上回ったことによるものです。

為替予約差額などを反映した経常利益は12%減の212億円となりました。

また連結当期利益は25億円と前年比41億円減少しました。

税引前利益と当期利益は昨年実績に対し減少となりますが、いずれも当初計画で想定しておりました範囲内の数値です。

営業利益率は前年同期と同じ4%となっております。

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。

私たちはマツダ アドバンスメント プランの発表時より、グローバル小売台数を新しい指標としておりますが、グローバル小売台数は前年度に比べ1%減り32万3千台となりました。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4%の増加となります。2007年度の為替レートは平均で1ドル121円と1ユーロ163円でした。

売上高は前年度に対し、11%増加しました。

海外の売上高は19%増加し、国内売上高は8%減少しました。

台数・構成により、売上高は4%増となり、さらに為替影響で、7%増加しました。

販売実績を各主要市場ごとに見てみましょう。

まず日本ですが、小売台数は前年比7%減の5万7千台となりました。これは引き続き厳しい登録車需要の影響によるものです。その中で当社はシェアを維持いたしました。

7月に導入した新型デミオにより、今後の販売に勢いをつけていく計画です。

北米での小売台数は前年比6%増の10万8千台となりました。

これはカナダやメキシコが好調で、前年比で20%増加したことによるものです。カナダでは13ヶ月連続で各月の販売記録を更新しています。

米国での小売台数は7万4千台で、ほぼ昨年と同じレベルとなりました。課題の在庫適正化は順調に進んでいます。

北米の販売奨励金は業界のトレンドを反映し、第1四半期で増加しました。

欧州での小売台数はほぼ前年並みの7万8千台となりました。

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。

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、今後、新型マツダ2やCX7の導入により、更なる成長を目指してまいります。

中国での販売実績は1万6千台となりました。

今年1月から販売を再開したマツダ3の販売は好調を維持しています。

先ほどご説明しましたように、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26%増と高い伸びを示しています。

その他市場では、前年比15%増加の6万4千台となりました。

昨年11月にオーストラリアに導入したCX7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、オーストラリアは6ヶ月連続で単月の過去最高記録を更新しています。

以上が各市場の状況です。

続いて、営業利益の増減要因の説明をいたします。

先ほど申しました連結営業利益改善額、27億円の主な要因について説明いたします。

まず、台数構成影響は前年並みとなりました。カナダ、その他市場での台数増加はあったものの、販社在庫の削減策や、国内の需要減による台数減で相殺されました。

次に、為替ですが、営業利益は92億円改善しました。ほとんどの通貨で昨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30億円増加しました。主に昨年マイナーチェンジしたアクセラ

マツダ3の影響です。

次に、コスト削減により営業利益は 51 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、計画通り ほぼ前年並みとなりました。

その他費用は、前年度から 82 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。

以上が営業利益の説明です。

取締役 専務執行役員 マーケティング 販売・カスタマーサービス担当

ダニエル・ティエ・モリス

3. 主要販売施策の状況

はじめに、米国における主要施策の進捗状況をご紹介します。

年初以来、我々は米国のディーラー在庫の最適化に取り組んで参りました。スライドが示すように、この取り組みは順調に進捗しています。ディーラー在庫は 2007 年 3 月から 6 月の間に 1 万 1 千台以上減少しましたが、約 5,000 台が在庫削減活動によるもので、6,000 台は通常の季節要因によるものです。そして次の四半期で、さらなる減少を計画しています。

昨年度、キーとなるセグメントにおけるブランドの存在感を高める為、私たちは北米に 2 種類の新しいクロスオーバー、CX-7 と CX-9 を導入しました。これら 2 モデルの売上台数は着実に伸びており、月あたりの販売台数は昨年度の第 4 四半期の 4,500 台から今期の第 1 四半期で約 5,400 台にまで改善しております。

米国のような大きな市場で新車の存在感を確立するには、時間と継続的な努力が必要です。両モデルの認知度を着実に確立し、台数成長を実現しています。

我々は米国で、市場導入期間の CX-9 の販売を支えるための活動を実施しました。市場の要望に応えるため、販売好調な高グレードの GT モデルを増産し、供給体制を整えました。導入から 6 ヶ月以上たちましたが、CX-9 の導入は順調に推移しています。

国内での新型デミオの導入状況についてご説明します。

新型デミオは、進化した新世代商品群の最初のモデルであり、「サステイナブル Zoom-Zoom」をキックオフする製品となります。既にそのはつらつとしたパフォーマンス、素晴らしいデザイン、優れた環境性能への定評を頂いており、主要市場での成功を確実なものとするでしょう。

日本では全世界に先駆け 7 月 5 日に新型デミオを導入しました。お客様およびディーラーから

は好評を頂いており、受注ピッチも我々の期待を上回るものです。また、高グレードできびきびした走りの“スポーツ”と、新 CVT 搭載モデルへの受注が予想以上に高く、お客様はパフォーマンスと燃費向上双方に関心をお持ちであることが分ります。地域密着型の販促策や展示イベントを通してさらなる認知度向上を図って参ります。

ヨーロッパでは、マツダ 2 の販売を 9 月に開始します。ヨーロッパのキーとなるセグメントで、大きな販売台数の伸びを目指しております。欧州のプレスからは、既に好意的な評価を頂いており、特に小型化・軽量化の方向性、エミッションの低さ、ハンドリングのよさとデザインに高評価を頂いています。

マツダ 2 に加え、欧州に CX-7 を 8 月から導入します。欧州における CX-7 への関心は我々の期待以上であり、たとえばロシアにおいては 2 千台以上の予約受注をすでに獲得しています。

最後に、その他の主な市場での状況を紹介いたします。

オーストラリアでは順調に成長しており、1Q では対前年比 19% 増となりました。毎月の最高記録を 6 ヶ月連続で達成しており、通年での記録更新を目指します。昨年 11 月にローンチされた CX-7 は好評を頂いており、前年からの成長に貢献しています。我々は今期さらに 2 つのローンチ、9 月にマツダ 2、12 月に CX-9 を計画しております。これらの 2 つのモデルはオーストラリアにおける販売の勢いをさらに強めます。

イスラエルでは、我々は今四半期、昨年比 9% の成長を達成しました。マツダは再び、6 月までの実績で、全ブランド中 1 位となっています。8 月の新型マツダ 2 の導入も寄与し、イスラエルでの 12 年連続での No.1 ブランド獲得に向けて順調に進捗しています。

南米コロンビアでも我々は順調に成長しており、1Q で対前年比 67% 増を達成しました。

マツダ 3 と BT-50 がマツダのブランドメッセージである Zoom-Zoom をサポートする最販車種です。これはブランド力強化により拡販を実現した好例です。さらに、我々は CX-7 と CX-9 を今年 5 月に導入し、今期末にはコロンビアにも新型マツダ 2 を導入する計画です。

以上で主要販売施策の説明を終わります。

代表取締役 専務執行役員 兼 CFO (最高財務責任者)

デービッド・イー・フリードマン

4.まとめ

2007 年度第 1 四半期の営業利益は、昨年実績を 9% 上回る 323 億円となり、売上高も前年対比で 11% 増加いたしました。

今後、新型デミオを、日本に続き、欧州、その他市場に投入してまいります。

又、北米ビジネスを着実に改善しています。

販社在庫の適正化も進んでおり、上期末には在庫最適化プログラムを完了できる見通しです。

半期及び通期の見通しに変更はありません。

第1四半期は計画通りに推移しましたので、今後の計画についても変更はいたしません。

今後、原材料価格の上昇懸念や、国内需要の落ち込みなどは、引き続き大きな課題ですが、新型デミオ/マツダ2の貢献により、通期の目標を達成したいと考えております。

以上で私からの説明を終わります。ご静聴ありがとうございました。