

(ご参考)

マツダ株式会社
2020年3月期 第2四半期決算発表
主な質疑応答

1. 第2四半期累計実績と通期見通しを総括してほしい。

第2四半期累計の営業利益は対前年14%減の258億円となりました。出荷台数の減少や円高の進行、成長投資の増加等があったものの、台数・構成の改善やコスト改善活動、固定費の抑制・低減活動を推進しました。販売台数は日本、米国、中国などで減少し、グローバル販売台数は対前年8%減の73万1千台となりました。

通期の営業利益の見通しについては、すべての通貨の前提レートを円高に見直したことなどにより、期初公表の1,100億円から600億円に修正しました。対前年では、223億円の減益となる見通しです。引き続き出荷台数の減少と為替の円高影響は予想されるものの、台数・構成の改善やコスト改善活動の強化、固定費削減に取り組んでいきます。グローバル販売台数の見通しは、期初公表の161万8千台から155万台に下方修正しました。対前年では1万1千台の減少となる見通しです。

2. 実績、見通しともに、出荷台数は対前年で減少しているにもかかわらず、営業利益の変動要因において「台数・構成」が改善する理由を説明してください。

第2四半期累計実績では、販売費用の抑制や単価改善の加速による300億円レベルの改善、およびミックス改善による100億円レベルの改善などにより、「台数・構成」は312億円の増益要因となりました。世界的な需要減など厳しい販売環境の中、出荷台数は減少しましたが、販売費用抑制や単価改善といった将来に向けた販売の質的改善を優先して取り組んでいます。

通期見通しにおいても、引き続き販売費用の抑制や値上げを含む単価改善に取り組むことで500億円レベルの改善を図り、150億円レベルのミックス改善とあわせて、出荷台数の減少を相殺し477億円の「台数・構成」の改善を見込んでいます。

3. グローバル販売台数の下方修正について、特に、日本、米国、中国での販売状況や下期の見通しを説明してほしい。

日本では、CX-8やMAZDA2等で苦戦しましたが、下期には新型クロスオーバーSUV CX-30の導入や、CX-5、CX-8等のディーゼルエンジンモデルの魅力を再訴求し、改善に取り組めます。米国では、競合激化によりCX-5が苦戦していましたが、販売トレンドは改善しています。新型MAZDA3の20年モデルイヤーやCX-30の導入を梃子に反転を図ります。中国は不透明な市場環境が継続していますが、新型MAZDA3の本格販売、11月のCX-4の商品改良モデルの導入等により、反転を目指していきます。

新世代商品導入と現行車の商品力強化により、下期のグローバル販売台数は対前年増を計画しています。販売の質的改善にも引き続き取り組み、台当たり収益の改善を目指していきます。

4. 本日、中期経営計画を発表した背景を教えてください。

マツダは、2020年に創立100周年という大きな節目を迎えます。次の100年に至る一里塚として、2030年～2040年のありたい姿を描き、その実現に向けた、新しい中期経営計画の期間（2020年3月期～2025年3月期の6年間）における経営方針を策定し、重点的に経営資源の配分を行い取り組むべき3つの領域とその方向性を定め、2019年5月に発表しました。

このたび、中期経営計画として、その3つの領域での主要施策と財務指標を説明させていただきました。次の100年に向けた最初のステージの6年間として、足場固めを行いながら、次の成長につなげていきたいと考えています。

以上