

(ご参考)

マツダ株式会社
2020年3月期 第3四半期決算発表
主な質疑応答

1. 第3四半期累計実績と通期見通しを総括してほしい。

第3四半期累計のグローバル販売台数は、厳しい販売環境の中、対前年5%減の110万6千台となりました。一方、第3四半期の3か月間では、欧州や北米、中国の販売が前年を上回り、グローバルで対前年同水準となりました。販売の質的改善を維持・強化しながら、台数成長に向けた取り組みを進めています。

営業利益は対前年43%減の323億円となりました。出荷台数の減少や為替影響、成長投資の増加等があったものの、販売費用の抑制や単価改善、ミックス改善の効果に加え、コスト改善活動や固定費の改善にも継続的に取り組みました。

通期見通しについては、市場環境や販売状況を反映し、グローバル販売台数を150万台に変更し、為替前提レートを実勢レベルに見直しました。為替レート変更による増益影響はあるものの、台数減少などの減益影響により、利益見通しは11月公表から変更ありません。

2. 通期の利益見通しを据え置いた理由を説明してほしい。

為替前提レートを見直したことやコスト改善活動の推進による増益影響がある一方、出荷台数の引き下げや市場環境にあわせた販売構成の見直し、固定費の見直し等の減益要因があるなど内訳に変動はありますが、営業利益は11月公表値を据え置き、600億円の見通しです。また経常利益と当期純利益もそれぞれ700億円、430億円に据え置きました。販売の質的改善を継続・強化し、台数減による収益面の影響を最小限に抑えていきます。

3. グローバル販売台数を下方修正したが、今後の取り組みを説明してほしい。

グローバルでの想定以上の需要縮小や競争激化を反映し、通期のグローバル販売台数を11月公表の155万台から150万台に下方修正しました。

今後は、日本では、高い残価を活用したトレードサイクルマネジメントの強化や代替促進による台数構築、新世代商品およびCX-8やCX-5などの商品力強化による拡販を図ります。米国では、CX-30の成功裏な導入と販売モメンタムの形成、次世代ブランド店舗を中心にしたブランド価値向上と台数構築を推進します。中国では、新型MAZDA3と、MAZDA6/CX-4の商品改良モデルの告知強化に取り組むなど販売の改善トレンドを継続していきます。引き続き、販売の質的改善を推し進め、成長に向けた基盤固めを確実なものにしていきます。

4. 新世代商品・技術の導入状況を教えてほしい。

新型MAZDA3に続き、新世代商品の第2弾である新型コンパクトクロスオーバーSUV CX-30のグローバル導入を開始しました。欧州、日本、米国など主要市場で販売を開始しており、今後、その他の市場にも順次導入予定です。また新世代ガソリンエンジンSKYACTIV-Xを搭載したMAZDA3とCX-30の販売を欧州、日本で開始し、高い評価をいただいています。新型電気自動車MX-30については2020年後半の欧州導入に向け、2021年3月期上期に量産を開始する予定です。

以上