

(ご参考)

マツダ株式会社
2025年3月期 第1四半期 決算説明会 (アナリスト向け)
主な質疑応答

Q1: 第1四半期実績について一過性要因や期初計画からの変動はあるか。

A1: 販売環境が変わる中、米国を中心に販売奨励金が想定より増加した点、為替が円安に推移した点を除けば、第1四半期はほぼ想定通りに進捗した。販売台数は市場によって少し増減があったが、ほぼ計画通りに進み、過去最高の売上高を達成することができた。

Q2: 米国での販売は好調のようだが、販売奨励金の水準上昇を懸念している。米国の販売力が備わってきているか説明してほしい。

A2: 今期はトップラインを成長させる年と位置付けている。足元の米国販売は、6月是对前年20%増、7月是对前年30%増で過去最高のマーケットシェアを達成した。また、CX-90は対前年で約2倍増、セグメントシェアは3%を達成した。過去CX-9で達成した時に比べても非常に高い水準となっている。

マツダの販売はメーカーがサポートするリースやローンなどの販売金融の利用率が80%を占める。特に買いやすいリースの利用率が高まりつつある。車種構成含め車両価格が前期に比べて高くなっており、金利も高止まりしているなか、金利サポートメインの販売奨励金は増加傾向にある。また、ドル高を背景に自動車業界全体の動きとして、販売奨励金の水準を上げ、販売強化している。メディアや市場からのマツダ車への評価は非常に高く、既存のお客様の再購入率も過去最高レベルとなっており、販売奨励金は増加したが、販売力は着実に向上していると考えている。

Q3: ディーラーの販売施策に対する受け止めは。

A3: ディーラーの反応はポジティブ。広告宣伝も増やしており、集客するために必要なプログラムが用意されていると受け止めている。マツダのディーラーによる今後のビジネス・収益の成長の期待度を示すフランチャイズバリューの評価は全米でトップ3の調査結果が出ている。マツダビジネスに対するディーラーのコミットメントレベルと期待感の高い状態を維持している。

Q4: 販売奨励金は第2四半期がピークで、第3四半期から下がる計画だが、その背景について教えてください。

A4: 旧型車の売り切りが進み、下期にかけて25モデルイヤーの切り替えやCX-70やCX-50 HEVなどの新商品の本格導入で商品力を高め、販売奨励金を減らしていく計画。また、現在の為替状況を踏まえ、収益性の高い米国の好調な販売を継続するため、厚めの在庫で第1四半期の販売に備えてきたが、今後は、在庫レベルを徐々に減らしていく。

ドル高に伴い、アジアやメキシコから米国に輸出をしているメーカーは米国での販売を強化してきたことで競争は激化。下期にかけてはドル高の状況は緩和すると見ている。金利も下がる方向であり、これらから販売奨励金は第2四半期がピークとなる見通しである。

Q5: 通期計画を据え置いたが、達成に向けてリスクやオポチュニティはあるか。

A5: まず、金利と為替の大きな変動は注視が必要。為替前提は、第1四半期実績は1ドル156円、第2四半期は残り半分を足許の145円程度で見ると上期は153～154円。下期を145円と想定し、通期150円としている。この前提は景気変動に伴う金利などの要因で変化する。注視が必要。

米国のアラバマ工場の2直化やCX-50 HEVの導入などに加え、今期、ラージ商品の販売台数を前期比10万台増加させ、ディーラーの勢いをしっかり保っていく計画。そのために販売環境の変化に応じ、販売奨励金を含め機動的に対応する。6月、7月はモデルイヤーの切り替えに対応したが、需要については現地からは堅調との報告があり、競争力を強化した新しいモデルイヤー商品で切り替え後は、販売奨励金を下げる計画。

また、トップライン成長のステージで、在庫をしっかり見ていく必要がある。過剰在庫は持たない。在庫のコントロールを確実にやっていく。

以上