

2016 年 3 月期 第 2 四半期 決算発表 主な質疑応答

1. 上期の実績、通期見通しの上方修正について説明してほしい。

上期は、新型 Mazda2 の本格販売、CX-3 や MX-5 などの新型車導入、CX-5 や Mazda6 など商品改良モデルによる台数貢献で、計画を上回る販売実績を達成しました。加えて、原材料価格の値下げや、台数増によるコスト改善の進捗が財務実績に貢献しました。上期に予定していた研究開発費のタイミングを見直したことも要因の一つです。

上期の好調な販売を受け、通期のグローバル販売台数見通しを 151 万 5 千台に、営業利益見通しを 2,300 億円に上方修正しました。経済環境や需要動向など、外部環境に厳しさはありますが、良好なモデルサイクルによる販売モメンタムを維持し、通期計画の達成とブランド価値向上に向けて取り組んでまいります。

2. 上期に対して下期は減益となる予想だがこの要因は。

下期は、出荷台数の増加による利益貢献はありますが、米国での競合激化に伴うインセンティブの増加等を想定しています。台数増によりコスト改善は進捗しますが、一方で、カナダドル、豪ドルやルーブルの前提見直しによる為替のマイナス影響や、開発費の上期から下期への実施タイミングの変更等が大きく、上期に対し下期は減益の見通しです。また、下期は中国や新興国の需要減、および米国の金利引き上げによる新興国への影響をリスクと考えており注視していきます。

3. ディーゼル車の販売動向と米国への導入計画を知りたい。

力を入れている欧州と日本の両市場において販売の顕著な変動は現状見られません。今後もお客様の声や動向を注視していきます。米国にディーゼル車を導入する戦略に変更はありません。今後、規制強化等の可能性はありますが、当局と連携し対応していきます。具体的な販売時期等はしかるべき時期にお知らせします。

4. 北米での通期販売台数を下方修正した背景を知りたい。

上期は Mazda2 と Mazda5 の販売減が大きく、商品改良を実施した CX-5 や Mazda6 の販売増で一部カバーしましたが、期初計画比 3 千台の未達となり、通期見通しを下方修正しました。しかしながら、9 月に導入した新型 CX-3 の導入効果により、下期は堅調な販売を見込んでいます。引き続き、販売環境は厳しくなることが予想されますが、正価販売を継続し、インセンティブを抑制しながら下期計画達成に向け取り組んでまいります。

###