

2018年3月期 第2四半期 決算発表**主な質疑応答****1. 2018年3月期第2四半期の実績を総括してほしい。**

当上半期のグローバル販売台数は、グローバルで販売が本格化した新型「マツダ CX-5」などのクロスオーバー系車種が販売をけん引したことにより、前年同期比 1.0%増の 78 万 3 千台となり、上半期として過去最高の販売実績となりました。

連結業績は、売上高は為替相場の円安影響等により 1 兆 6,566 億円（前年同期比 7%増）となりましたが、営業利益は 765 億円（同 13%減）、四半期純利益（親会社株主に帰属する四半期純利益）は 633 億円（同 13%増）となりました。営業利益の前年同期に対する変動は、主に米国でのセダン系車種の競争激化に伴う出荷台数の減少および販売奨励金の増加に加え、将来の成長に向けた研究開発費用の増加や原材料価格の高騰が主な要因です。

通期見通しにつきましては、為替レート前提を実勢レベルに修正し、あわせて、主に米国での販売環境悪化に伴う台数影響や販売費用の増加見通しを反映し見直した結果、期初計画 1,500 億円から変更ありません。

2. 上半期の米国販売が対前年を割り込む中、通期販売計画 160 万台を達成可能でしょうか。米国での今後の施策を踏まえて説明してほしい。

米国での厳しい販売環境を踏まえ、北米の販売目標を引き下げ一方、好調が継続している中国での販売目標を上方修正し、グローバル販売台数は期初計画 160 万台から変更ありません。

商品面では、新型 CX-5 のグローバルでの販売本格化に加え、9 月より日本で予約受注を開始した新型 CX-8 の受注も好調に推移しています。また、グローバルでの需要増加にスピーディーに対応するため、本社工場で 8 月にクロスオーバー系車種の生産能力を拡大し、防府工場で 10 月に新型「CX-5」の生産を開始するなど、クロスオーバー系車種の生産フレキシビリティ拡大も図っています。

米国ではセダン系車種の市場の販売、競合の激化は想定以上でしたが、クロスオーバー系での販売は計画通り進捗しました。引き続き販売ネットワーク改革を推進するとともに、セダン系車種のマーケティング施策の強化や重点市場にリソースを集中することで、販売トレンドの回復を目指します。

3. デンソーおよびトヨタとの電気自動車の共同技術開発拠点となる新会社設立に伴って、マツダから提供できることやマツダが得るメリットについて説明して欲しい。

各国での規制強化や一定割合の電動車の販売を義務化するといった新たな規制導入の動きの中で、各自動車会社が単独ですべての市場やセグメントをカバーするには膨大な工数、費用、時間が必要になります。マツダ・デンソーおよびトヨタは、市場動向に柔軟かつ迅速に対応するため、幅広いセグメント、車種をカバーできる基本構想に関する技術を共同で開発することに合意しました。その中で、マツダからは軽自動車から乗用車、SUV、小型トラックまでの幅広い車種群に対して、「一括企画/コモンアーキテクチャー」や「モデルベース開発」によって開発をサポートできると考えています。また、トヨタからは、「TNGA」をはじめとして、プラグインハイブリッド車、燃料電池自動車などに対する深い知見、顧客に対する様々な経験、デンソーからは「エレクトロニクス技術」などの各社の強みを提供いただきます。