

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2023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1四半期の実績は200億円近い営業損失となったが、期初計画対比での評価は。為替の円安効果や生産台数の減少影響などを含め想定どおりか。**

A1： 生産台数の減少については概ね想定通りだった。生産は6月から回復したが、出荷に繋がらなかった。また、固定費他では、米国の環境規制関連費用として、約70億円の引当を計上した。これらの要因により、営業利益が計画より悪化した。為替は増益要因で、原材料価格の高騰による悪化は概ね想定通りとなった。上海ロックダウンに伴う出荷減が一番の減益要因となった。

**Q2： 第1四半期の生産・出荷減に対し、第2四半期以降の挽回に自信があるか。通期連結出荷台数見通し118万台に向けて、半導体の調達状況を含め、下期に出荷台数がもう一段増加することはある程度見えているか。**

A2： 当社では、ひと月あたり10万台レベルの生産をしてきたが、上海ロックダウンの影響を受け、4月と5月は大幅に減少した。6月から回復したものの、6月に生産した車両のうち、米国など遠方への出荷については、現地の最終的な販売店への出荷までには繋がらなかった。7月以降、洋上在庫や生産の回復を含めて、リカバリーには自信がある。

通期見通しに向けて、半導体の調達問題はあるが、様々な半導体メーカーやお取引先様と密にコミュニケーションをとりながら、一步一步ではあるがボトルネックを解消している。また、年後半に向けて新商品の導入やモデルチェンジもあるのでそれらも含め確実に出荷していきたい。

**Q3： 為替が円安傾向の一方で、その他不透明な要素があり、通期計画は据え置かれた。第2四半期が、出荷30万台レベル、営業利益700億円とすると、下期もその延長線上でいくと捉えて良いのか。通期計画に対するオポチュニティやリスクがあれば教えてほしい。**

A3： 第2四半期には、第1四半期に出荷に繋がらなかった4万台を含め、30万台以上の出荷を目指したい。第1四半期の16万6千台から15万台程度増加するので、利益回復の絵図が見えてくるのではないと思う。固定費はかなりリーンに絞っているが、第2四半期以降、アラバマ工場を含めた固定費の増加などもあるので、それらを含め上半期で通期営業利益の4割を目指していきたい。

現在の為替レベルが年内続くと為替のオポチュニティはある。計画では、年末にかけて若干円高に動く想定。一方で、世界の情勢や将来的な部材の調達環境が大きく変わることもある。このオポチュニティは将来のリスクのバッファとして、通期計画を据え置いた。

**Q4： 車両価格の改定の考え方を説明してほしい。需要が好調の中、米国やそれ以外の市場でどの程度値上げを実施しているのか。またその結果、台数減となるリスクはあるか。**

A4： 価格については、市場の特性や競合環境、商品の競争力などを見ながら、米国やその他の市場で値上げを実施している。現在、値上げにより販売が減少する状況ではない。引き続き、価格の改定のほか、販売促進費の抑制、構成の改善を含めて、各国で最適な収益環境に向け取り組む方針に変更はない。

**Q5 :** アラバマ工場の生産ペースは今後どのように上がっていくのか。また、フル稼働になった時の CX-5 と比べた CX-50 の価格分布・平均価格の見通しは。

A5 : 現在は生産の初期段階で、品質を確認しながら生産を行っている。新しい地域、新しい工場で、新しい商品を作っているため、まずは品質確保を重視している。現在、アラバマでは、米国の中でも失業率がとりわけ低く、労働市場はタイトな状況。今後、労働市場の状況や品質確保を確認しながら、生産増を図っていきたい。安定操業、労働者の定着、サプライヤー育成等に取り組むことが、中長期的に良い工場にする近道と考えている。

CX-50 はアウトドア志向のお客様に人気で、CX-5 はシティユースと、お客様の志向が違う。CX-50 はターボモデルが人気のため価格帯は高くなり、また、アクセサリーの需要も旺盛と想定されるため、平均売価も上回る見通し。

以上