

(ご参考)

マツダ株式会社
2024年3月期 決算説明会（アナリスト向け）
主な質疑応答

Q1: 米国の販売網改革の進捗について教えて欲しい。米国販売の伸長への自信は。

A1: 2016年より販売網改革を進めてきたが、2024年3月末時点、当初の目標を過達する300店舗以上が新世代店舗に転換している。今期は更に約75店舗の販売店が転換予定。前期後半には、新世代店舗1店舗あたりの年間販売台数は約1,000台近くとなり、強い販売力がついてきた実感がある。またトヨタファイナンシャルサービスと協業のマツダファイナンシャルサービスによる質の高い販売金融サービスの提供も後押し、お客様に継続してマツダブランドをお選びいただいている。

米国の市場環境は、過去2年間は供給制約があったが現在は正常化しており、今期の全需は1,600万台程度を見込んでいる。今期は新商品の導入も計画しており、引き続き販売台数を伸ばせるように取り組んでいきたい。

Q2: 米国は対前年で大幅な販売増を計画しているが、CX-90含め足元の販売は弱いように見える。背景を説明してほしい。

A2: 4月の販売は、想定通りの実績。前期の第4四半期は品質対応のため、CX-90を含むラージ商品の生産停止などを行ったことで在庫が少なくなったことが販売に影響。現在は品質対応も完了し、生産を戻している。なお、CX-90については、競争力を高めるための価格・装備見直しを実施し、販売会社や残価認定機関からも高い評価を頂いている。これらの対策については春から夏にかけて効果がでることを期待している。

Q3: ラージ商品は今期大幅な台数増を計画しているが、地域別の増加イメージを教えてください。

A3: 今期は北米にCX-70、日本、欧州を中心にCX-80を導入し、ラージ商品4兄弟の販売台数は約20万台と前期比倍増を計画している。増加のうち、米国での成長が大きく、約半分を占める。また日本や欧州、豪州でも成長を見込んでいる。

Q4: 現在の米国の電動化の進捗に対する見解は。

A4: 電動化の黎明期は様々な変動要素があり、将来の需要は見通し難しい状況だが、マルチソリューション戦略が有効に機能すると考える。現時点の市場の状況は、マツダの「意志あるフォロワー」戦略の想定に近づいている認識。2027年にEV専用プラットフォームを採用したBEVを導入出来るように着々と準備を進める。しかし、BEV、HEV、PHEVの販売割合が変わることも想定する必要がある。開発や電池に関するパートナーにも影響があることから、慎重に見定めたい。

Q5: 前期はラージ商品に関する品質費用があったという事だが、どの程度の水準だったのか。

今期も品質費用が引き続き発生する見通しか。

A5: 前期は品質問題によりお客様やお取引先様には大きなご迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げます。品質問題を徹底的に解決し、育成に取り組みました。その結果、品質費用が前期は少し高い水準となった。今期は、対前年で改善していきたいと思っているが、問題が発生した際に現場が迅速に対応する必要があり、それを踏まえた計画となっている。

ラージ商品群については、これまでの対策に自信をもっており、お客様にご満足いただけたと考えている。

Q6: 今期の営業外収益が 500 億円のマイナスの見通しだが主な要因は。

A6: 前期は期中の円安進行により、約 500 億円の外貨建て資産の評価益が発生した。今期は為替が期末にかけて円高に推移する前提で、円高により外貨建て資産の評価損が発生することが主な要因。

Q7: 期末配当を未定とした背景を教えてください。営業外収益の悪化が影響しているのか。

A7: 中期経営計画の目標である配当性向 30%を目指して、安定的な増配に努める中期的な配当方針に変更はない。

一方で、投機的な動きもあり為替は極めて不安定。また、今年は大統領選挙など政治的な動きもある。日米の金利差は段階的に縮小し、円高に向かうことを踏まえて保守的な前提を置いている。現時点では予想し難い状況にあるが、マーケットの状況と業績の進捗をみて、期末配当を決めさせていただきます。

以上