

2019年2月6日

マツダ株式会社

2019年3月期 第3四半期 決算発表

主な質疑応答

1. 2019年3月期第3四半期の実績を総括してほしい。

第3四半期累計期間のグローバル販売台数は、日本やASEAN地域などで台数成長が継続したものの、中国での大幅な台数減少により、対前年1%減の117万台となりました。クロスオーバー系車種は好調な販売モメンタムを継続しています。

連結売上高は、出荷台数の増加などにより対前年3%増の2兆6,226億円となりました。営業利益は、出荷台数の増加やコスト改善活動の効果の一方で、競合激化による販売費用の増加や為替影響、米国の販売ネットワーク改革への投資、欧州での環境規制対応費用や品質関連費用の増加などにより対前年44%減の596億円となりました。当期純利益は対前年56%減の370億円となりました。

2018年11月のロサンゼルスモーターショーで新型Mazda3を公開しました。非常に高い評価をいただいております。2019年初頭から北米市場より販売を開始します。米国の販売ネットワーク改革も順調に進捗しています。米国での合弁新工場についても建屋の建設を開始するなど、主要施策は着実に進捗しています。

2. 中国市場での販売減が続き、通期の台数計画を引き下げました。今後の見通しおよび改善に向けた施策を説明してほしい。

中国市場では、景気減速による市場縮小や競合激化が継続しており、Mazda3をはじめとする主要モデルの販売台数が減少しました。厳しい販売環境は継続する見通しで、通期販売計画を引き下げました。

マツダは、これまでディーラーと取り組んできた商品価値訴求にフォーカスした販売や、販売店の在庫水準を適正に維持するなど、販売の質的向上に引き続き取り組み、中長期を見据えたブランド重視の方針を継続していきます。

3. 米国市場での販売も苦戦しているようだがその要因と、現在進めている販売ネットワーク改革の進捗を説明してほしい。

米国市場では、セダン系車種の需要縮小により、厳しい販売環境が継続しました。CX-5やCX-9の商品改良モデルの販売が前年を上回るなど、クロスオーバー系車種の販売は好調に推移しましたが、平成30年7月豪雨にともなう生産台数の減少・供給制約の一部影響を受け、販売台数は減少しました。厳しい販売環境は継続する見通しですが、インセンティブの抑制および台当たり収益重視など販売の質的向上に向けた取り組みを推進しています。

販売ネットワーク改革については、2021年を目途に次世代ブランド店舗を300店に拡大することを目指しています。現時点で約250店舗の販売店が次世代ブランド店舗への投資を決定しており、計画に対して想定を上回るペースで進捗しています。また、次世代ブランド店舗を中心にリテンション率（再購入率）および認定中古車ビジネスやサービス在庫率などオペレーション品質は着実に改善しています。米国市場での成長を確実なものにするため、引き続きネットワーク改革を推進していきます。

4. 通期業績見通しを修正した要因を説明してほしい。

通期のグローバル販売台数は、10月公表比4万7千台減の156万9千台に見直しました。一方で、生産効率化、休出対応による増産により出荷台数は10月公表比1万6千台増加する見通しです。為替レート的前提は、第4四半期を実勢レベルに見直しました。

営業利益については、為替による悪化影響や原材料価格の上昇を見込む一方で、出荷台数増による台数・構成の改善および固定販促費(広告宣伝費)など固定費改善を反映し、10月公表の700億円から、800億円に上方修正しました。

以上