

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2022年3月期 決算説明会**  
**主な質疑応答**

**1. 2022年3月期の実績を総括してほしい。**

2022年3月期のグローバル販売台数は、対前年3%減の125万1千台となりました。

連結出荷台数は、対前年1千台増の99万1千台、営業利益は1,042億円、親会社株主に帰属する当期純利益は816億円の黒字となりました。減産影響や、原材料価格の高騰などにより経営環境が悪化する中、販売の質的改善や固定費の効率化など、計画達成に向けて着実な改善を積み重ねた結果、営業利益ほか各利益項目で対前年1,000億円レベルの改善を実現しました。厳しい経営環境下でありながらも、お取引先さまや販売会社さまを始めとする協力企業の皆さま、協業先の皆さま、弊社従業員の一体となった取り組みにより、過去3年取り組んできた足場固めの最終年度として、構造改革の成果が表れた1年であったと考えています。

**2. 2023年3月期の見通しについて説明してほしい。**

2023年3月期のグローバル販売台数は対前年8%増の134万9千台の見通しです。販売の質的改善を継続・強化していくと共に、新商品CX-50、CX-60の導入により、台数成長を加速していきます。

連結出荷台数は対前年19%増の118万台、売上高は対前年22%増の3兆8千億円、営業利益は対前年15%増の1,200億円、親会社株主に帰属する当期純利益は800億円の見通しです。半導体不足、中国のコロナ感染によるロックダウンなど先行き不透明なビジネス環境の中、新商品の導入を梃子に台数成長を加速すると共に、コスト改善を継続、収益体質を更に強化し、収益成長を実現していきます。

**3. 原材料価格の高騰影響、マツダの対応策を教えてください。**

2023年3月期は、原材料価格や半導体コスト高騰の影響約900億円と物流コストの高騰影響約300億円を、コスト改善約450億円により、一部カバーする計画です。貴金属の高騰に対しては、すでに昨年より、使用量の削減や比較的安価な貴金属への代替等の技術開発を進めており、計画に一部を織り込んでいます。

原材料費の高騰に対して特効薬はなく、これまでの原価低減の取り組みを加速していきます。

**4. CX-50やLarge商品の第1弾であるCX-60の導入・受注状況を教えてください。**

CX-50は、米国新工場で1月に生産を開始し、4月に販売を開始しました。米国ビジネスを牽引する原動力として、しっかり成功させていきます。ラージ商品群の第1弾CX-60は3月に欧州で、4月には日本で公開し、段階的にグローバルでの販売を開始します。欧州では3月からプラグインハイブリッドシステム搭載モデルの受注を開始しており、計画を超える受注をいただいています。ブランド価値向上への投資を確実に実りあるものにし、収益力に貢献させてまいります。

**5. 今期の計画に、半導体不足やコロナ感染再拡大といった外部リスクをどの程度見込んでいるのか教えてほしい。**

今期は中期経営計画における成長フェーズの初年度です。CX-50、CX-60のメディアの高評価や初期の状況に加え、CX-5を中心とした商品改良の実績および、在庫の枯渇度を考慮すると、各国の生産要求は期初見通しを大きく上回る台数となります。一方で、継続する半導体逼迫問題や、中国のロックダウンを考慮すると、販売できる可能性があるものの、それに応える生産が出来ない状況にあります。ただし、中国のロックダウン影響は、今月中に収束すれば挽回可能と位置付けています。したがって、外部リスクによる台数影響を考えるよりも、いかにして1台でも多く生産し、1台でも多くお客さまにお届けするかに注力すべき1年と位置付けています。

以上