

2022年2月10日

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2022年3月期 第3四半期 決算説明会**  
(スピーチ要旨)

**常務執行役員 財務・経営企画担当**  
**藤本 哲也**

説明に先立ちまして、この度の新型コロナウイルスの感染再拡大に際し、日々対応に当たられている医療従事者の皆さま、エッセンシャルワーカーの皆さま、ご関係者の皆さまに心より感謝を申し上げます。また、半導体を含む部品供給不足に伴う生産減により、多くのお客さまに納車をお待ちいただいております。大変申し訳なく思います。一日も早くお客さまに商品をお届けできるよう、販売/生産/調達をはじめ、グループ一丸となって努力してまいります。

**1. 2022年3月期 第3四半期累計 実績**

2022年3月期第3四半期累計の実績について説明します。対前年増減に加え、コロナ禍や半導体供給問題前の、前々期2020年3月期との比較も説明します。

第3四半期累計のグローバル販売台数は93万台となりました。

上期は前年を上回る販売でしたが、東南アジアでの新型コロナウイルス感染拡大に伴うお取引先さまからの部品供給および、半導体供給不足の継続により、第3四半期の販売台数は前年を下回りました。想定を超える減産により、現時点すべての市場において、在庫が通常時を大きく下回る極めて少ない状態になっています。

財務指標について説明します。

売上高は2兆1,624億円、営業利益は637億円、親会社株主に帰属する当期純利益は294億円となりました。連結出荷台数は対前年3%増の68万8千台でしたが、前年下半期からの収益体質改善に継続して取り組んだ結果、各利益項目で1,000億円レベルの改善を達成しました。第3四半期については、コロナ再拡大による部品供給不足と、逼迫する半導体供給問題による減産により、第3四半期3か月の連結出荷台数は前年から30%減少しましたが、営業利益は特別損失への振替を含め240億円、親会社株主に帰属する当期純利益は55億円の黒字となりました。なお、8月から10月の東南アジアでのコロナ感染拡大による減産影響として、第3四半期に89億円を特別損失に計上しています。

第3四半期3か月の営業利益の対前年変動31億円について説明します。

出荷台数の大幅な減少や原材料価格の高騰などの減益影響があったものの、単価改善や販売費用抑制などによる変動利益の改善に加え、固定費のさらなる効率化を推進した結果、親会社株主に帰属する当期純利益も含み、黒字を継続しています。特別損失振替前でも、売上高営業利益率は前年並の2.3%を維持しています。

第3四半期累計の営業利益変動は957億円の改善です。特別損失振替を除く変動は1,073億円の改善です。台数構成は、出荷台数の増加に加え、単価の改善、販売費用の抑制など、約700億円の販売の質的改善により822億円の増益、為替は357億円の増益、変動コストは原材料価格や半導体コスト高騰による約600億円の減益影響があったものの、コスト改善を推進し394億円の減益、固定費は支出抑制と効率化を継続し288億円の増益、以上の要因により対前年で増益となりました。

## 2. 2022年3月期 通期見直し

2022年3月期の通期見直しについて説明します。

グローバル販売台数は対前年4%減の124万台です。減産影響および中国市場の販売減少を反映し、11月公表から7万1千台見直しました。

通期の財務指標について説明します。

連結出荷台数は、依然として不透明な調達環境を踏まえて98万台に見直しました。11月公表からは5万台の減少ですが、11月時点の見直しには約4万台相当の事業リスク200億円を織り込んでおり、今回の修正で実質追加1万台の減少です。利益見直しにつきましては、第3四半期までの収益改善と、特別損失89億円を反映し、営業利益を820億円に上方修正します。売上高営業利益率は通期2.6%に改善します。売上高は3兆1,000億円、営業利益は820億円、親会社株主に帰属する当期純利益は550億円の見直しです。

営業利益の対前年の変動732億円について説明します。

台数構成は、出荷台数は1万台減少する見直しですが、単価の改善、販売費用の抑制などにより910億円の増益です。為替は主要通貨の円安影響により400億円の増益、変動コスト領域は原材料価格や半導体コストの高騰による約950億円の減益影響がコスト改善の効果を上回り633億円の悪化、固定費は成長投資の増加がありますが、固定費の効率化をさらに加速し171億円の改善です。

11月公表からの営業利益変動170億円の取り組みについて説明します。

減産や原材料価格の高騰などの影響は11月時点の想定を上回り、対11月公表で66億円の悪化となります。それに対して、販売の質的改善による台当たり利益の改善や、固定費効率化を継続強化することで、146億円の収益改善を見込んでいます。特別損失への振替を含め、営業利益は11月公表から170億円改善する見直しです。損益分岐点台数の低減は着実に進捗し、今期は出荷台数が100万台を下回る厳しい状況ながら、売上高営業利益率は上期、下期ともに2.6%以上となる見直しです。

2020年3月期からの営業利益変動384億円について説明します。

構造改革の取り組みの継続強化により、収益体質の改善は着実に進んでいます。減産影響や、原材料価格/半導体コスト高騰などの外部環境の悪化に対して、単価の改善/販売費用抑制などの販売の質的改善や、コスト改善、固定費の効率化などすべての領域で改善を実現しています。厳しい経営環境の中でも確実に利益

を確保できる損益分岐点台数の引き下げが進捗しました。この取り組みを今後も手を緩めることなく継続し、さらに 2022 年は、新商品導入/台数成長によって中期経営計画で掲げた本格的成長を実現していきます。

**取締役 専務執行役員 グローバルマーケティング・販売・カスタマーサービス統括  
青山 裕大**

**3. 決算総括**

第 3 四半期決算において、通期営業利益見通しを 820 億円へと上方修正し、売上高営業利益率も 2.6% へ修正しています。収益体質を強化し、健全な財務基盤も維持しています。販売領域においては引き続きインセンティブの抑制や残価改善による販売促進費の効率化、在庫の圧縮などに加え、単価改善機会の追求を行っています。コスト/固定費においても、低減機会を追求することで、継続した損益分岐点台数低減を実現しました。サプライチェーンの混乱はまだ継続していますが、生産、販売、在庫、物流領域が一体となった週次モニターを行い、在庫を最大限活用することで、1 台でも多く、お待ちいただいているお客さまにお届けできるように努力しています。

販売領域の質的な改善については、変動販促費、固定販促費、台当たり売上高の改善、在庫効率性などの推移を恒常的に確認していますが、この中で変動販促費と台当たり売上高について状況を説明します。

まずは変動販促費です。継続的な残価改善やネットワークの改編、ディーラー教育の徹底、リーンな在庫マネジメントの継続が一過性でない継続的なインセンティブ改善につながっており、多くの市場で、上期実績対比で更に改善傾向にあります。

台当たり売上高についても、商品改良やモデルイヤーなどの機会を捉えて上級ミックスへのシフトや価格の向上を行うことで、多くの市場で継続的な改善となっています。欧州やオーストラリアを主体に、上半期実績から更に台当たり売上高の改善が加速しています。

昨年までは、中期経営計画において、このようなビジネスの質における基盤を固めてきた一年でしたが、今年は、この基盤の上に新商品の導入を行います。第 1 弾は既にハンツビルの米国新工場において量産が始まった北米向けクロスオーバーSUV の CX-50 です。また、今期にはラージ商品群の第 1 弾となる CX-60 を防府工場生産開始します。継続的な販売の質的改善と共に、これら新たなクロスオーバーSUV 商品群の拡充により、中期経営計画の実現を加速していく、本格的成長のステージへと移行していきます。

以上