

(ご参考)

マツダ株式会社
2023年3月期 第3四半期決算説明会（アナリスト向け）
主な質疑応答

Q1：第3四半期3か月間の利益の評価は、1USドル141円の状況下での売上高営業利益率5%に対する評価を聞きたい。

A1：第2四半期との比較で説明すると、出荷台数がほぼ変わらない中で、第2四半期の700億円超の営業利益に対し、第3四半期は543億円となった。台数・構成は大きく変わらず、為替の恩恵が大きかった一方で、品質関連費用の引当を含め固定費が増加し、売上高営業利益率は第2四半期の7.3%に対し5.1%となった。変動利益率といった稼ぐ力・収益性は変わっていない。出荷の増加に伴い利益は改善していく見込み。

Q2：生産状況についてアップデートして欲しい。第4四半期の台数は達成可能か。

A2：生産計画は2月下旬までは確定し3月も一定の見通しが立っており、第3四半期比で生産増の見込み。出荷は、これまで輸送船不足が要因だったが、第4四半期分についてはほぼ手配済。今後現地で想定外の事象がなければ計画通りの出荷を達成できる見通し。

Q3：第4四半期に約400億円の営業利益を計画。為替の影響やその他一過性の要素があれば教えてほしい。

A3：第3四半期は出荷台数28万7千台で約500億円の営業利益となったが、第4四半期は出荷台数が35万台と6万3千台増加。第4四半期は台数増の規模に対し、利益が少し伸びていない。台数増による台数構成の改善に対し、為替の円高前提による減益影響。また日本から中国等に部品等の出荷をしているが、中国経済の減速による合弁事業の台数減や、海外向けの部品出荷ビジネス等々の収益性が大きく悪化していることも台数構成に反映している。また固定費についても、第4四半期は、従来の予定通り高いレベルで、通期では概ね計画通り。固定費の改善にも引き続き取り組んでいる。

Q4：通期営業利益の11月公表との比較について、出荷台数は減少しているにもかかわらず、台数・構成が単価改善等により148億円改善する背景を教えて欲しい。

A4：出荷台数は11月公表から1万3千台減少したが、当初の見通しより価格改定の定着が進んでおり、148億円改善の見通し。

Q5：グローバル販売台数を下方修正した。特に米国と中国の修正が大きいようだが、要因を教えてほしい。

A5：米国は、主に半導体供給や輸送船不足の状況踏まえ下方修正した。マツダの販売は高いモメンタムが継続しているので、半導体の調達や輸送船の確保に取り組み、1台でも多く米国のお客様の需要に応えていきたい。中国については昨年対比で総需要は同じだが、内燃機関車の需要は減少し、新エネルギー車は増加しているなど、EVやPHEVなどへのシフトが加速している。マツダは4月、5月のロックダウンの影響を受け、内燃機関車の価格競争が激しい中、現在販売チャンネルの統合と販売網の再整備を進めている。価格競争からは距離をおいて販売網再整備・店舗の販売能力拡充に注力している。来期は中国でも新商品導入を進め、リカバリー・反転を目指していく。

Q6 : 半導体不足の現在の状況および今後の見通しを説明して欲しい。

A6 : 半導体については、抜本的な改善の兆しはまだ見えない。2024年3月期は同様の状況となる見込み。弊社の取り組みとしては設計の変更や、入手しやすい半導体への変更、ソーシングの追加など進めている。またお取引先様とも話をし、様々な取り組みを進めている。少しずつ安定してきているが、2週間に1回生産計画を見直すということが今後もしばらく続くと考え。できるだけ早く、一台でも多くお客様にお届けできるよう取り組んでいる。

Q7 : 原材料価格高騰の影響約 1,500 億円を見込んでいるが、内容を説明してほしい。

A7 : 通期連結出荷台数 109 万台で、約 1,500 億円の悪化影響を見込んでいるので、台当たり 14 万円程度の影響を受けている。この中には、半導体や物流、原材料に関するコストの上昇が含まれる。貴金属は当初計画に対して下落し、物流費は年間契約が一部あるが少しずつ下落すると見込んでいる。一方で鉄など市況品は下落傾向にあるものの、見えない部分もある。今期は 1,500 億円とみているが、継続してコスト改善を進めていく。

Q8 : 価格改定の状況について説明してほしい。通期の価格改定の効果はどのくらいあるのか。

A8 : 価格改定の方針は、これまで同様に、各市場の特性や、商品改良車や新型車投入のタイミング、モデルイヤー更新のタイミング、お客様の受容性などを踏まえ価格改定を実施している。第3四半期では、日本・北米・欧州・豪州の主要4市場で価格改定を実施した。原材料価格等の高騰に対して、価格改定による対応に加え、インセンティブの削減や、コロナ禍により遅れていた補修部品を含める部品・アクセサリーのビジネスも回復しており、これらを合わせた効果を見込んでいる。

基本的には市場ごとの受容性や競争環境を踏まえ価格改定しているが、モデルイヤーや新商品導入がある米国では、価格改定の機会を継続して追求していく。マツダの販売動向を見ると、台数は好調だが、グレードミックスが上級から中級に移っているといった変化が見られる。価格改定と、売れ筋商品を見極めた生産を行い、回転率にフォーカスした生産と販売を行う方針は維持し、引き続き単価改善の機会を追求していく。

Q9 : 来期の業績イメージを紹介していただきたい。

A9 : 来期以降に関しては、時期尚早だが、稼ぐ力として、変動利益率は着実に改善していきたい。一方で原材料価格の高騰の先行きや為替の動向等不透明な部分があるので、今後しっかりと精査していく。来期の見通しについては、先般の中期経営計画のアップデートでの公表内容に沿って進めていきたい。

Q10 : アラバマ工場の生産や 2 直化に向けた状況についてアップデートいただきたい。

A10 : アラバマ工場は、工程品質の改善・安定操業に取り組んでいる。いくつかの品質レベルの指標に基づき管理しているが、不具合を出さずに直接ラインオフできるレベルは着実に上がってきている。また、作業者にとって優しい工程にするなどし、採用後の離職率も徐々に低下しており、当初から比べると相当改善した印象がある。

2 直化に向けてそれらを再点検し、今後來期の計画に反映できるようにしていきたい。CX-50 は販売店から1台でも早く欲しいと言われており、人気の車種なので引き続き取り組んでいく。

Q11 : CX-60 の市場別、パワートレイン別の販売状況を教えて欲しい。

A11 : CX-60 は欧州と日本に導入済み。欧州の総受注は約 2 万 5 千台（1 月末時点）。そのうち約 1 万 4 千台は納車済み。欧州はプラグインハイブリッドモデルから導入し、ほぼ全数がプラグインハイブリッドという状況。マイルドハイブリッド付き直列 6 気筒ディーゼルエンジンモデルは、現状約 2 千台の受注。日本は約 2 万台（1 月末時点）受注し、うち約半数が納車済み。マイルドハイブリッド付き直列 6 気筒ディーゼルエンジンとプラグインハイブリッドで総受注の約半数を占めている。引き続き、ご好評と高い受注をいただいております。ラージ商品群の第 2 弾として CX-90 が来期から立ち上がるのでラージ商品全体で引き続き高いモメンタムを維持していきたいと考えています。

Q12 : 来期、米国市場に導入予定の CX-90 と CX-70 の位置づけについて説明して欲しい。

A12 : CX-90 は先般米国市場で公開し、販売店やお客さまから非常に高い評価をいただいております。内外装デザインに加えて、米国のお客さまのニーズに合致したワイドボディと 340 馬力のミッドサイズ 3 列シート SUV。ウェブサイトには、1,800 万件のアクセスをいただいております。初期の反響は非常によい。既存の CX-5 や CX-50 よりもより上級の価格帯に位置しており、現行の CX-9 から上級に移行するお客さまを含めて 3 列シートを希望されるファミリー世帯に受容される商品。CX-70 は同じボディで 2 列シートモデルだが、これまでマツダには、ミッドサイズ SUV では 3 列シートの商品しかなかったが、2 列と 3 列両方をラインアップすることで、ミッドサイズ SUV でのカバレッジ、台数およびミックスを上げていく役割を担っていく。来期からこの新しい商品に期待している。

Q13 : 米国市場においてグレードミックスの低下が見られるとのことだが、状況を説明してほしい。

A13 : グレードミックスの低下はそれぞれの車種あるいはセグメントの中で起きている状況。各市場の売れ筋をタイムリーに把握できる仕組みを持っているが、金利の上昇とともに昨年の終盤あたりからその傾向が見え始めている。今の供給がタイトな環境下では、台数そのものへのリスクは無い。グレードミックス低下の傾向をタイムリーに捕捉し、売れ筋にフォーカスして回転率を上げていき、出荷台数を確保していく方針をこれからも続けていく。来期から CX-90 を導入するが、セグメントの需要は非常に強い。CX-5 や CX-50 とはクラスが異なり、CX-9 のお客さまのお乗りかえを含め強い需要がある。引き続き高い台数を維持していけると考えています。

Q14 : 豪州や ASEAN 市場の販売状況や今後の見通しについて教えてほしい。

A14 : 豪州はマーケットシェア、単価共に高く、今後も継続して注力していく。今期は半導体供給不足や輸送船のオペラビリティの制約があり台数成長に影響があったが、来期初から、ラージ商品を順次投入する計画。新商品投入を梃に豪州の段階的な成長を期待している。ASEAN については、CX-3 の生産をタイの工場に移管し、収益性の高い B Car、B-SUV Car の現地生産体制を整えてきた。今期は CX-30 のマレーシア生産を開始するなど新商品の現地生産を順次計画している。また商品改良車を順次投入し、小型車についても成長できる戦略を継続していく。ASEAN にはラージ商品の投入は計画していないが、先進国に展開しているモデルの現地生産の開始や商品改良車による梃入れなど含めて台数成長を計画している。

以上