

(ご参考)

マツダ株式会社
2025年3月期 第2四半期 決算説明会（アナリスト向け）
主な質疑応答

Q: 第2四半期に一過性要因はあったか。

A: 第2四半期は、営業利益には大きな一過性要因はなかったが、親会社株主に帰属する当期純利益については、円高による外貨建て資産の評価損の影響があった。

Q: 通期見通しを下方修正したが、2,000億円の営業利益見通しに対するリスクとオポチュニティは。

A: 米国含め多くの市場で厳しい競争環境が継続する見込みだが、米国の10月の販売奨励金は、業界平均は上昇したもののマツダの販売奨励金は低下している。需要は1,550万台～1,600万台と堅調に推移している。米国経済は先行き不透明であり、リスクにもなりえるがオポチュニティとなる可能性もある。

Q: 台数と収益、販売奨励金のバランスを取ると言われたが、今期は台数に重点をおいたオペレーションのように見える。どのようにしてバランスをとっていくのか。

A: 米国での販売奨励金については業界トレンドに足並みを揃えている。直近では、旧年式車の売り切りがメイン。新年式車では音声アシスタントやワイヤレス接続、大型セントラルディスプレイなど多くの装備を追加し、商品力を強化している。また、CX-50 ハイブリッドモデルを導入予定。旧年式車の売り切りが進み、在庫は50日程度を目安とし、適正に管理する計画。販売奨励金もそれに沿って、第2四半期をピークに下期は低下する見通し。台数と収益、販売奨励金のバランスを考慮しながら、北米の通期台数目標605,000台の達成に自信をもって取り組んでいく。

Q: 下期の台数計画について、北米は自信があるとのことだが、グローバルでの達成確度を確認したい。

A: 下期の台数は計画比では下がっているが、ほぼすべての市場で前年比では増加する計画。市場ごとでは、北米は好調を維持する見込み。欧州と日本は、CX-80を導入。CX-80は品質や乗り心地等の改善を図り、お客様のニーズに応える仕上がりとなっている。中国は、上期は目標未達となったが下期には新型電動専用モデル「MAZDA EZ-6」を導入。その他市場では、豪州でラージ商品の貢献により増加する計画。また、成長に大きく貢献するのがサウジアラビア。上期は物流の問題があり、輸送に課題があったが、現在は改善しており、下期は成長が期待できる。下期の台数成長にむけて取り組んでいく。

Q: 電動化戦略において、欧米での環境規制強化は喫緊の課題だと考える。業績にどの程度影響があるか。

A: 上期は、環境規制関連引当金として約440億円を計上。これは対前期で約150億円増加している。主に米国の環境関連規制に対応するもの。下期はCX-50ハイブリッドモデルを導入し、今後、CX-90、CX-70のPHEVモデルの販売も拡大する。さらに2027年には、マツダ独自のBEVやHEVの導入を計画する他、パートナーとも協力し、対応を進めていく。

以上