

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2025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**

**Q: 第3四半期累計実績の評価は。一過性要因はあったか。**

A: 第3四半期累計の実績についてはプラス面とマイナス面の双方があった。期初、今期はトップラインの成長を目指す年だと申し上げた。実際に9か月累計の売上高は過去最高を達成し、台数は前年比増加した。米国では主要ブランドの中で、直近5年間で、最も成長が著しいブランドのひとつとなった。他方、第3四半期と9か月累計共に前年比で利益が減少した。販売奨励金については、引き続き業界内での優位性の維持を図っているが、奨励金の増加が台数、為替の増益効果をオフセットした。また、品質改善を優先しCX-80の導入を遅らせたことも影響した。一過性要因としては、調達部品関連でサックコストの発生があった。

**Q: 通期の出荷台数見直しに変更がない中、台数・構成がマイナスとなっているが要因は。**

A: 主に米国でグレードミックスの下方シフトの影響がでている。ディーラーからは同じ車種でも、低価格帯・グレードのモデルの需要が高いという声が上がっている。低価格のモデルは同じ車種でも利益率が低く、対前年で利益率に影響がでている。コロナ禍では高価格帯・グレードのモデルが売れたが、市場の状況は劇的に変わっている。同様のことが、経済が弱含んでいる豪州、欧州でも起こっている。

**Q: 通期の販売計画において、第4四半期の目標が高いように見える。営業利益見直し 2,000億円の達成は可能か。**

A: 第4四半期は高い台数目標を掲げているが、CX-50 ハイブリッドモデルやCX-80といった新商品に加え、日本市場でのロードスター 35周年記念車など含め限定車や新機種を発売した。一方で、米国の政策の動向や高金利の継続、豪州や中東などでの物流リスク等の課題もある。さまざまなリスクとオポチュニティがあるが、2,000億円の達成に向けてできることをすべて実行していく。

**Q: 来期の収益目線をどのように考えているか。**

A: 来期の見直しは適切な時期に説明させていただくが、主要国の市場環境として、米国の景気は比較的良い見直し。日本では消費者マインドが少し冷えているが、賃金上昇が期待できる。欧州、豪州は大幅な景気の改善は見込めない。全体的には、来期は台数/量より、ビジネスの質の改善に力を入れることに焦点をあてる。ただ、米国ではCX-50 ハイブリッドモデルやラージ商品による台数成長の余地もある。コスト低減の取り組みの内、変動費の見直しに関しては、効果が発現するまで少し時間がかかるが出来るだけ前倒して実施したいと考えている。一方、環境規制対応コスト等は今期より増える見直し。来期の売上高営業利益率は今期同レベルの4%程度を目指す。

**Q: 株価が低迷しており、一定レベルのキャッシュを保有している中で、年間配当金 55円は適切か。**

A: 配当については、様々な優先課題がある中で主に3つ重要な点がある。安定配当、着実な向上および配当性向です。電動化などに向けた成長投資とのバランスをとっていくことも重要。今期の配当の見直しは 55円の見直しとさせていただいた。今後も安定的な配当を図っていく。

以上