2025 年 8 月 5 日

（ご参考）

マツダ株式会社

2026 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会（アナリスト向け）

主な質疑応答

Q： 通期の関税対応 881 億円の内訳や前提を聞かせてほしい。

A： 関税対応 881 億円は、米国への輸入に対して支払う関税額の変更を示しおり、価格や販売奨励金などは含んでいません。関税影響 2,333 億円は前期の台数やミックスを前提とした影響額で、販売の車種構成や仕向け地ミックスを変えることによって、この関税影響を緩和していく計画。2,333 億円の関税影響から 881 億円の関税対応額を差し引いたものが、今期想定している支払い関税額となる。

またこの影響額は、日本からの輸入に対する追加関税を、4 月から 7 月は 25%、8 月以降は 12.5%、メキシコからの輸入に対する追加関税を通期で 25%を前提に計算したもの。今後、関税率に変化があった場合、この影響額は変わる。

Q： 中期目標として掲げている 2,000 億円のコスト削減のうち、今期、変動費は 150 億円、固定費は 400 億円削減するのか。

A： 変動費については大きく 2 つの項目に分けて考えている。1 つ目は取引先と協働で効率改善を図る通常のコスト改善。2 つ目は構造的原価低減として、部品単位でコスト構造を徹底的に見直すなど、取引先とともにお互いの知識や経験を活かしながら新しいアプローチで原価低減を図る取り組みで、今期 150 億円の削減を見込んでいる。また固定費は対前年 400 億円の削減を見込んでいる。

Q： 前年並みの配当を目指すとのことだが、期末配当を未定とした背景を教えてほしい。

A： 今期、営業利益 500 億円を達成することによってキャッシュを創出していくが、それと同時に来期のことも検討する必要がある。米国をはじめ様々な環境変化がある中、適切な時期に期末配当を提案させていただく。

Q： 米国の需要について教えてほしい。また足元7月の販売が好調だったようが、背景を教えてほしい。

A： 6 月の需要は減少したが、7 月はその反動で増加した。7月については、多くの消費者が 8 月1日に新たな関税が発表されると考えていたことから、駆け込み需要があった。また、6 月の減少を受け、自動車メーカーが販売奨励金を上げたことも影響した模様。マツダは、競争環境が激化する中、販売奨励金を調整し対応した。今後、26 年式導入時に価格アクションを検討するが、市場の動きを注視し、柔軟かつ迅速に対応していく。

Q：　これまで米国が主要市場だったが、現在の環境が継続した場合、来期以降利益を拡大していくために、米国以外ではどの市場を拡大する計画か。

A：　マツダの米国市場での強みは長い時間をかけて築き上げてきたものであり、今後も米国ビジネスの拡大を進め、マツダにおいて主要市場であり続けると考えている。欧州は市場に適した電動車ラインナップが少ないことからやや苦戦をしているが、過去マツダにとって利益面でも重要な市場であり、再びそのようなポジションに戻していきたい。日本についてもやや苦戦しているが、ビジネス構造変革を進めている。ASEAN 地域や中国についても同様に構造変革に取り組んでいる。これら各地域での取り組みにより、米国関税の影響をオフセットしたいと考えている。グローバル全体で収益の最大化を目指していきたい。

Q:　米国の環境規制の変更による業績への影響は。

A:　カリフォルニア州の ZEV 規制や連邦燃費規制など米国を中心に環境規制緩和の動きがあり、状況を見極めていく。短中期で大きな影響が考えられるが、詳細は控えさせていただく。

なお、独自のバッテリーEV は 2027 年の導入を予定しているが、市場の変化に合わせて柔軟に対応していく。

Q:　今期の営業利益見通し 500 億円を踏まえ、来期、再来期に ROS 5%は視野にはいってくるか。

A:　今期のコスト削減は 150 億円の計画だが、今後、面積が大きくなり来期は大きな効果が出る見通し。また固定費の削減も推進する。米墨間の関税を含め事業環境の変化が不透明な中、来期 ROS 5%の達成を示すのは現時点では時期尚早。まずは今期の 500 億円達成に向け精一杯取り組んでいく。

以上