2025 年 11 月 7 日

（ご参考）

マツダ株式会社

2026 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： 厳しい環境の中、第 2 四半期の営業利益はブレークイーブンに近い実績となった。一過性のプラス・マイナス要因はあったか。

A： 第 2 四半期の営業利益はブレークイーブンを目指していたが、日米間の自動車関税引き下げのタイミングが当初想定よりも後ろ倒しになったことで関税影響が 103 億円程度増え、未達となった。そのほか一過性としては、米国の企業平均燃費規制の緩和を受け、過年度モデル規制未達ペナルティの引き当てを取り崩した。また、引当相当の購入済クレジットの評価損約 75 億円を特別損失に計上した。また、一過性ではないが、変動費・固定費の削減に全力で取り組んでおり、下半期も継続してチャレンジしていく。

Q： 固定費、変動費削減の進捗は。それぞれ 1,000 億円の目標達成に対する確度を教えてほしい。

A： 今期の削減目標は、変動費が 150 億円、固定費が 400 億円。変動費の目標 150 億円に関しては具体的な計画ができており、目標達成の確度は高いと考える。固定費に関しては、今期の見通しを 400 億円から 350 億円に若干調整した。米国での販売増加に向け、広告宣伝費を少し増加させる計画。それらの活動により、営業利益 500 億円の達成を目指す。台当たりコストの削減は 500～600 億円程度の高さまで目途がつき、来期はこの規模の削減を達成できると考える。固定費は、世界中でインフレが進んでいるが、フェーズ 2 期間に 1,000 億円を達成するという目標を意識し、削減活動に取り組んでいく。

Q: 上期の米国市場動向をまとめてほしい。また 10 月の販売が弱かったようだが要因を教えてほしい。

A: 4 月と 5 月は関税率が上がる前の駆け込みがあり需要が急増した。その後、関税対応のため各社の大幅な値上げが予定され需要が落ちると考え、メキシコ生産車種や日本生産のラージ商品について生産・出荷台数を保守的に絞った。しかし想定した形での値上げは行われず、需要は急落しなかった。その後各社新年式車の切り替え時に値上げの動きがみられ、当社は 400 ドルから 700 ドルの値上げを実施。これは競争力を維持できる範囲の値上げ。全般として米国市場は経済が好調で、自動車の需要も堅調に推移した。一部関税や地政学的な問題はあったが、株価の上昇など全体的には良いニュースが多かったと考える。しかし、足元では政府機関の閉鎖など発生しており、今後の影響を注視する必要がある。

10 月の販売については、対前年 30%超の減少となったが、過去の 10 月販売実績と比較して弱いレベルではない。対前年減少の要因は主に 3 つある。ひとつ目は、昨年の 10 月はフリート販売が通常より多かったこと。ふたつ目は、関税影響を考慮して、メキシコ製 CX-30 の台数を絞ったこと。3 つ目は、IRA(Inflation Reduction Act)補助金廃止に伴う駆け込み需要により、ラージ商品の PHEV モデルの在庫が少なかったこと。補助金廃止に伴う駆け込み需要は全需の対前年減にも影響していると考える。

Q： 通期の配当予想 55 円を公表した。来期の利益見通しを含めて、背景を教えてほしい。

A： 過去、配当方針として、配当性向、安定配当、増配を掲げていたが、この 3 つを同時に達成するのは大変難しい。投資家の皆様との対話を通じて、最も重要なのは安定性だと理解している。

来期については、今下期の営業利益が約 1,000 億円の計画で、それを 2 倍した 2,000 億円という単純な計算にはならない。競合激化や景気動向も注視しておく必要がある。一方でこれまで以上にコスト削減に注力するとともに、日米間の関税率低減の恩恵が通年で寄与する見込み。さらに、新型 CX-5 の導入効果も期待している。一方で環境規制は変化の可能性はあるが、年々厳格化する流れ。またサプライチェーン各国でインフレが進み、将来商品への投資も増える見通し。これらさまざまな要因が影響する。下期での黒字回復と来期の土台ができたことを踏まえ、安定配当の方針に基づき、期末配当を公表した。

以上