

2019年3月期 第1四半期 決算発表

主な質疑応答

1. 2019年3月期第1四半期の実績を総括してほしい。

2019年3月期第1四半期のグローバル販売台数は、対前年7%増の40万3千台と過去最高の販売台数を達成しました。これは主に、クロスオーバー系車種を中心とした台数成長に加え、商品改良モデルの投入で販売モメンタムが改善したことによるものです。地域別には、日本、米国やASEANなどが前年を上回る販売を達成しました。

財務実績は、売上高8,731億円（対前年710億円増）、営業利益331億円（同68億円減）、当期純利益206億円（同160億円減）となりました。営業利益は、競合激化などによる台数・構成の減少や原材料価格の上昇などにより対前年で減益となりましたが、通期見通しに対しては順調な進捗となりました。

2. 出荷台数が増加し、クロスオーバー系車種の販売比率も増加している中、対前年で台数・構成が悪化しているのはなぜか。また、営業利益の通期見通し1,050億円に対して、計画以上の進捗に見えますが、豪雨影響がなければ、上振れ余地がありますか。

台数・構成は、新型CX-5やCX-8などの新商品や商品改良モデルの投入による出荷台数増加等の改善効果があった一方で、米国での金利上昇やグローバルでの競合激化による販売費用の増加に加えて、OEM供給車両の減少などの影響があり、対前年60億円の悪化となりました。

第1四半期の実績は、通期計画に対して大きく進捗したように見えますが、下期は米国販売ネットワークへの投資や環境規制対応などの費用に加えて、次世代モデルへの切替え影響などもある見込みで、通期営業利益1,050億円に対しては順調な進捗となりました。

3. 豪雨による業績影響は調査中とのことだが、具体的な対応策を知りたい。

生産・販売計画や業績への影響は引き続き調査中ですが、販売面では、グループ内の在庫を最大限に活用し、販売への影響を抑えています。また、生産面では、サプライヤーの皆様と協働した早期の復旧や海外工場の活用などを図ります。復旧・復興を最優先としたうえで、マツダグループ一丸となりこの度の災害影響を最小化すべく取り組んでいきます。

4. 米国が25%の自動車関税を課した場合や、NAFTA再交渉での域内調達率75%となった場合の影響及び対応策は。

マツダは常に中長期的にグローバルな視点に立って、ビジネスを展開する国々の状況・貿易環境を注視しており、この追加関税が米国の雇用と経済に与える深刻な影響を懸念しています。NAFTA再交渉については、グローバルな自動車関連企業の北米での事業活動はNAFTAの枠組みを前提としたものであり、NAFTAの交渉が決裂した場合や大幅な変更は、今後の北米でのビジネスに大きく影響します。NAFTA再交渉が、北米・米国の産業競争力の維持・強化につながることを期待しています。

以上