

(ご参考)

マツダ株式会社
2021年3月期 第2四半期 決算発表
主な質疑応答

1. 第2四半期累計実績を総括してほしい。

第2四半期累計のグローバル販売台数は、中国を除く主要市場で販売台数が減少し、対前年21%減の57万8千台となりましたが、四半期毎では、第1四半期が対前年31%減であったのに対し、第2四半期では12%減と着実に改善しています。米国では「CX-30」の新規導入に加えクロスオーバーSUVの販売好調により、第2四半期の3か月間では対前年で台数増となりました。

売上高は対前年35%減の1兆1,158億円、営業損失は529億円となりました。新型コロナウイルス感染拡大の影響により前年を下回る結果となりましたが、需要の回復に合わせた在庫コントロール下の販売・生産の着実な回復など、コロナ禍の学びを踏まえた取り組みを実行し、第1四半期から第2四半期にかけて業績は回復傾向にあります。この第2四半期の3か月間では、米国等で販売機会を着実に取り込み、同時に固定費抑制の取り組みを加速し、業績は想定以上に改善しました。

2. 業績が想定以上に改善したにもかかわらず通期見直しを変更していない理由について説明してほしい。

グローバル販売台数については7月公表の130万台から変更ありませんが、各市場の需要回復状況や足元の販売状況を反映し、中国や新興国の台数を引き下げ、米国の台数を上方修正しました。上期業績は順調に進捗しましたが、欧米等における新型コロナウイルスの感染再拡大やロックダウン再開などにより、先行き不透明な環境が継続していることから、通期の財務指標については据え置きました。厳しい経営環境が継続しますが、販売回復と固定費の効率化を継続・強化し、通期見直しの達成に向けて取り組みます。

3. 中期経営計画見直しを公表した背景を教えてください。

2019年5月に「中期経営方針」を、同11月に「中期経営計画」を公表しましたが、2020年2月以降、新型コロナウイルス感染拡大により経営環境は大きく変化しました。コロナ禍での学びと反省、そして大きく変化する競争環境を踏まえて、「中期経営計画見直しの方向性」を7月に公表し、具体的な施策を検討してきました。そして、今回、コロナ禍での学びや反省、経営環境の変化への対応を織り込み、方針と施策の内容を見直した「中期経営計画見直し」を公表しました。企業存続には、「人と共に創る」マツダの独自価値が必須であり、成長投資を効率化しながら維持するとともに、CASEへの対応を、協業強化と独自価値への投資で進めていくことは変わらない考え方です。一方、財務指標については、最終年度の売上高/利益目標は変更ませんが、達成時期を1年遅らせ2026年3月期に変更します。

4. 「MX-30」の販売状況や評判について教えてほしい。

東京モーターショー2019 で、マツダ初の量産 EV「MX-30」を世界初公開し、欧州ではプロモーション活動と予約受注を行ってきました。9月からはデモカーのディーラー配備、予約受注カスタマーへの納車を開始しています。快適な走行性能、フリースタイルドアの採用による美しいクーペスタイルなど好評をいただいております。受注・販売は順調に推移しています。また国内では、10月8日にマイルドハイブリッドモデルの販売を開始しました。

「MX-30」は様々な電動化技術を搭載するとともにブランドの幅を広げていくことに挑戦するモデルです。

マツダは、各地域における自動車のパワーソースの適正やエネルギー事情、電力の発電構成などを踏まえた、適材適所の対応が可能となるマルチソリューション戦略を進めていきます。

以上