

(ご参考)

**マツダ株式会社**  
**2023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**

**Q1：上期は増収増益、営業利益は552億円と台数減ながら非常に良い実績となった。主な営業利益変動要因の「台数・構成」について、構成や価格影響等の内訳を知りたい。**

A1：上期の台数構成には出荷台数減少および構成悪化等による悪化▲400億円、単価改善・販売費用の抑制などによる改善550億円が含まれる。出荷台数は▲3万台減の約45万台。価格改定、機種ミックス、インセンティブ抑制等により台当たり単価は改善している。一方で出荷台数、構成の影響については、昨年はワクチンが流通しコロナ禍からいち早く経済が改善していた米国に優先的に出荷をしていたが、今年はグローバル市場に均等に商品を配分していることも、国ミックスの悪化要因となった。下期は新商品であるCX-50、CX-60のミックス拡大もあり、各国でのモデルチェンジや商品改良の計画もある。それらを活用しながら単価・収益改善を目指していく。

**Q2：第2四半期は売上高営業利益率7.3%を達成したが、下期には3.8%まで低下する計画となっている。下期の収益性について考え方を教えて欲しい。**

A2：第1四半期は大幅台数減となったが、上期では単価改善等で550億円の改善を達成した。台数の減少を単価・ミックス・変動販促費・固定販促費など、自助努力でオフセットすることを目指しに取り組んだ。その結果が第2四半期の高い営業利益率に繋がった。下期は原材料価格の高騰、輸送船等物流の確保、米国や欧州の景況後退リスクなど事業環境のボラティリティーが非常に高く、厳しい前提を置いている。今の為替レートが続けば収益単価は十分あり、また中期的には、収益の大きな柱であるラージ商品が主要市場に導入されることに加え、あらゆる領域で利益改善に向けた努力を行うことで下期以降もモメンタムを継続したい。

**Q3：通期計画では原材料価格高騰の影響を見直した。具体的な項目や対策を知りたい。**

A3：期初見通しでは、原材料価格は年度末にかけて緩やかに改善していくと見込んでいた。しかしながら、足元、ナフサや銅、鋼材などの価格が上がっており、コスト悪化影響を追加で積み増した。全般的なコスト改善についてはサプライヤーの皆さまとの共創活動で少しずつ進めてきているが、一朝一夕にできるものだけではない。来期以降も持続可能な全社の原価低減活動を進めている。

**Q4：半導体の調達状況を踏まえて、下期の生産の見通しを教えてください。**

A4：半導体については、汎用品への設計変更やダブルソーシングなどさまざまな手を打ってきたことで、比較的安定的に調達できるようになった部品もあるが不安定な状況は継続している。現状、月10万台以上が生産できるようになってきた。下期もこのレベルでの生産を図りながら、台当たり収益単価を改善し、北米など単価の高い地域で利益を獲得していきたい。

**Q5：米国需要の見通しについて。金利上昇、景気後退のリスクが出てきたが、全需をどのように見通しているか。**

A5：今年1月から10月までの需要は▲10%減だったが、8月以降は毎月前年比増に転じた。弊社の10月の販売も好調に推移した模様。現在の自動車ローンは7%程度で、このレベルでは需要が勝っている印象。米国ではクルマは必需品だが、中古車含め、過去2年で供給がタイトな状況が継続してきた。出荷できれば必ず売れる状況は今年いっぱい続く見込み。来年の金利動向によって自動車のローンが10%を越えると、販売に影響がでてくる懸念はあるため、米国政府がインフレを如何にコントロールするのか、注意深く見ていく。

**Q6：米国のCX-50の生産の状況を教えてほしい。人材確保が厳しい中で品質を重視して取り組んでいるとの説明だったが、今後の生産増の見通しは。**

A6：米国の労働市場では、需給のミスマッチが起きており、人員の採用と定着に苦労している状況が継続している。アラバマの失業率が2%台と極めて厳しい状況の中、定着に向けて現場は頑張っている。現在は、まずは一定のレベルでの安定操業の実現に向けて1直操業を維持しており、計画からは2直化のタイミングが少し遅れている。CX-50の販売は非常に好調なので、生産と供給にしっかり取り組んでいきたい。

以上