

(ご参考)

マツダ株式会社
2024年3月期 第3四半期決算説明会（アナリスト向け）
主な質疑応答

Q1: 第3四半期の実績は3か月前の想定に対してどうだったのか。一時的な要因はあるか。

A1: 第3四半期の実績はほぼ計画通りの結果となった。営業利益の変動要因のうち、台数・構成は、台数とミックスは改善し、値上げの効果もあった。それを販売費用の増加が一部オフセットして、133億の改善となった。固定費は対前年比で176億円の悪化となった。これは、迅速な対応を行うための品質費用の増加とマーケティング投資の強化等によるもの。

Q2: 第4四半期は震災影響を精査しているとあったが、重大な影響が出ているのか。

A2: 能登半島地域に約200社のお取引様がいる。被害に遭われている方々や地域の復興が一番であり、自工会として情報を整理し、その一員として動いている。

マツダへの影響については、お取引様の被害の状況と在庫を確認しながら、生産・出荷への影響を精査している。2月の生産についてはほぼ目途が付いている。現在は3月について精査しているところ。パイプライン在庫の活用や代替部品、別の生産拠点からの調達を検討し影響を緩和していく。

Q3: 来期に向けての方向感を教えてほしい。

A3: 各市場の全需の方向感としては、米国の全需は若干増加しインセンティブのレベルも上昇傾向、他の主要市場では、全需の成長は限定的だと考えている。そうした中、マツダは、ラージ商品など収益性の高い商品による成長を目指す。

台数成長、利益成長はカナダやメキシコ含め北米でオポチュニティが大きい。それ以外は全需に関わらず、シェアを上げていきたいと考えている。

尚、為替レートは、米国の金利は下がってくるが、日本の金利は上がり、若干円高になると想定。

Q4: 米国販売は過去最高の販売台数とある一方でインセンティブは増加している。販売状況をどのように評価しているか。

A4: Autodataによると米国のインセンティブについては、第3四半期の業界平均は2,500ドルで、第2四半期から約10%増加。マツダは1,600ドル程度と第2四半期から約140ドル増加した。業界全体で供給が回復したことにより、インセンティブが増えていると考えている。マツダでは昨夏から昨秋にかけて供給制約があり、在庫の偏重が発生。それを是正するために、販売施策を一時的に強化した。マツダの販売・ブランド戦略に変更は無い。

Q5: 米国の暦年 2024 年の市場をどう見通しているか。新商品への期待など、マツダの販売の見方についても教えて欲しい。

A5: 米国では、金利は高止まりしているが経済は非常に堅調で、失業率も低く賃金も上がっている。インセンティブ増加と供給緩和を考慮して 2024 年の全需は 1,600 万台程度と見ている。

マツダの米国での販売戦略は変わっていない。ラージ商品の CX-90、CX-70 で成長を達成していく。

新商品である CX-70 の属する 2 列ミッド SUV セグメントは、ミッド SUV 全体の 4 割を占め、台数の上乘せが期待できる。前向きで活動的なお客様の嗜好に合わせたスポーティなデザインと機能性を兼ね備え、全グレードで電動化技術を採用している。商品としては CX-90 とは顧客層が異なる。また CX-50 は生産能力向上により通年で台数増に貢献することが見込まれ、CX-30 も追加でオポチュニティがある。

先週米国の販売子会社がディーラーに対して 2024 年暦年での 45 万台の小売目標を示した。全体的にはそういった方向。

Q6: 豪州市場について、需要がピークアウトするという予想もあるようだが、マツダは販売が強い市場。現状の見通しは。

A6: 第 3 四半期累計の全需は対前年 16%増の 95 万台で、主にコロナ影響や半導体不足の時にたまった受注残を解消している状況。港の混雑はピークアウトし、マツダのシェアは 7%と計画通りではあるが、金利上昇や値上げの影響はある。来年全需は下がる見通しだが、マツダにとって重要な市場であり、引き続き努力し、良い成果を出していきたい。

Q7: アラバマ工場は 2 直化し、年明けから、CX-50 はフル生産に近いと聞いていたが状況はどうか。

A7: 昨年7月末にアラバマ工場を 2 直化し、それ以降 CX-50 の生産台数を上げてきている。安全と品質が最優先であることや、アラバマの高い離職率、サプライチェーンの問題などを鑑み、短期的には年間の生産台数を 12 万台レベルと見通している。CX-50 の成長は我々にとって重要であり、より多く生産できるように努力する。

なお CX-50 のハイブリッドモデルについては 2024 年の後半に導入するという計画で順調に進捗している。

以上