- 本日は当社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。

本日の説明内容

■ 2023年3月期　第1四半期　実績

■ 第1四半期ハイライト

■ まとめ

- 本日の説明内容です。

2023年3月期　第1四半期　実績

- 2023年3月期　第1四半期の実績についてご説明いたします。

2023年3月期 第1四半期　台数実績

- 上海ロックダウンの影響により、生産台数が減少
- 車両の供給不足により一時的に販売/出荷台数が大幅減となったものの需要は堅調、第2四半期以降は通常操業レベルへと回復する見通し

(千台)	2022年3月期	2023年3月期	対前年増減	
	第1四半期	第1四半期	第1四半期	
生産台数※	268	209	-59	-22%
連結出荷台数	261	166	-95	-36%
グローバル販売台数				
日本	28	25	-3	-10%
北米	138	79	-58	-42%
欧州	55	30	-25	-45%
中国	47	24	-23	-50%
その他市場	86	75	-11	-13%
合計	353	233	-120	-34%

MAZDA MOTOR CORPORATION

※月次公表ベース（中国を含むグローバル生産台数/OEM受給車両は含まない）

4

- 生産台数は、対前年22%減の20万9千台、
- 連結出荷台数は、対前年36%減の16万6千台、
- グローバル販売台数は、対前年34%減の23万3千台となりました。
- 上海ロックダウン影響に起因する部品調達不足により、生産台数が減少しました。
- 車両の供給不足により、第1四半期の販売台数および連結出荷台数は一時的に大幅減となったものの、各市場の需要自体は堅調であり、第2四半期以降は通常レベルの操業・生産へと回復し販売台数を伸ばしていく計画です。

2023年3月期 第1四半期　財務指標

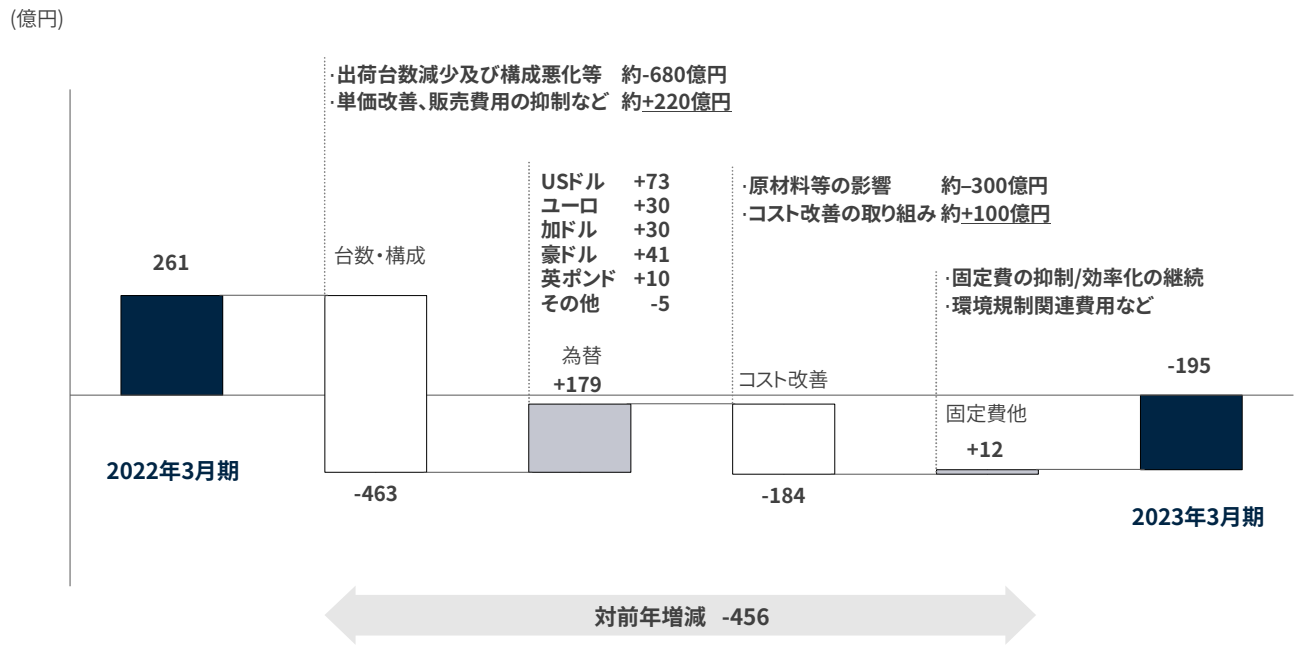
- 出荷台数減少の影響が大きく、営業損失195億円
- 為替の評価益等により、当期純利益は150億円の黒字確保

(億円)	2022年3月期	2023年3月期	対前年増減	
	第1四半期	第1四半期	第1四半期	
売上高	8,034	6,172	-1,862	-23%
営業利益	261	-195	-456	-
経常利益	265	207	-58	-22%
税引前利益	254	203	-51	-20%
当期純利益	114	150	+36	+32%
売上高営業利益率	3.2 %	-3.2 %	-6.4 pts	
EPS (円)	18.1	23.8	+5.7	
為替レート (円)				
USドル	110	130	+20	
ユーロ	132	138	+6	

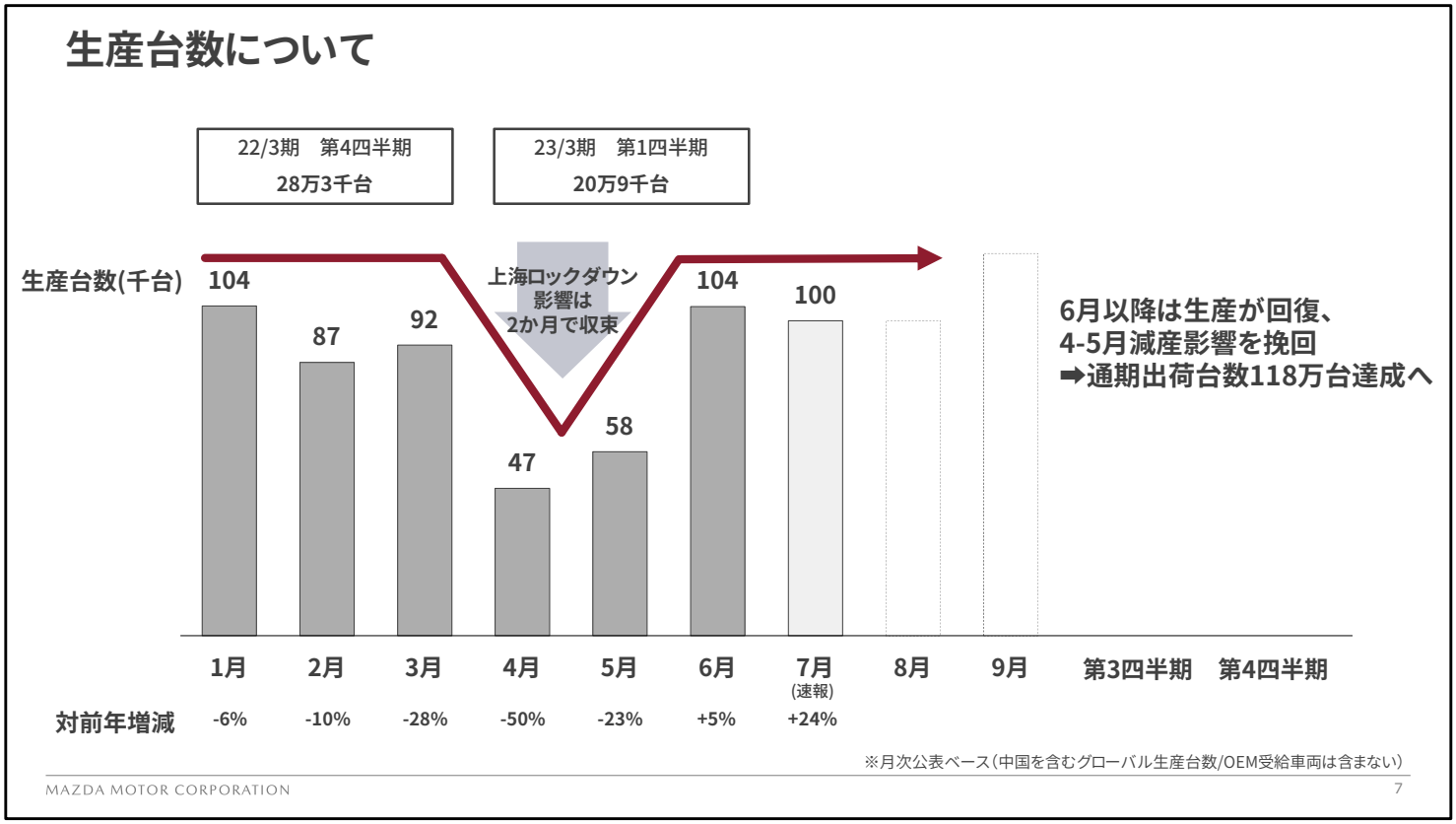
※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

- 第1四半期の財務指標についてご説明します。
- 連結出荷台数が対前年36%減と大きな減少となった結果、売上高は、対前年23%減の6,172億円、営業損失は195億円となりました。
- 親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、為替の評価益などにより、対前年32%増の150億円となりました。
- 為替レートの実績は、USドルは大幅な円安ドル高進行の影響により前年から20円円安の130円、ユーロは前年から6円円安の138円でした。

2023年3月期 第1四半期　営業利益変動要因（対前年比較）



- 第1四半期の営業利益実績は、前年から456億円悪化し、195億円の営業損失となりました。こちらの内訳を説明いたします。
- 台数構成は、出荷台数の減少に加え、構成の変化等により約680億円の減益要因がありました。これは、前期は生産制約の中で米国や豪州の販売比率が高かった一方で、今期は前期に十分に商品をお届け出来なかったお客様への供給バランスを考慮し、グローバルで均等な配分としている事によるものです。この減益影響を、各市場における単価改善、インセンティブ抑制など約220億円の改善により一部オフセットし、減益幅を463億円に抑えることができました。
- 為替はUSドルを中心に主要通貨で大幅な円安が進行したことにより、179億円の増益要因となりました。
- 変動コストは半導体、鉄鋼など様々な原材料価格や物流費高騰の影響により300億円規模の減益インパクトがありましたが、コスト改善の取り組みにより約100億円オフセットしております。
- 固定費他は、全領域での固定費の抑制/効率化を継続しておりますが、環境規制関連費用などの増加により小幅な改善にとどまりました。
- この第1四半期は、コロナによる上海ロックダウンや原材料価格の高騰など、厳しい外部環境の影響を受けた実績となりましたが、単価改善、販売費用の抑制、コスト改善、固定費低減などの領域では継続的な改善の成果が出ております。



- あらためて、足元の生産状況について補足させていただきます。
- 上海ロックダウンの影響により、4-5月の生産に大きな影響があったものの、ロックダウン影響は約2か月で収束しており、この減産は5月に公表した期初計画には織り込み済みです。
- 尚、6月生産の車両の一部が、連結での出荷にまで繋がらず、期末の洋上在庫が一時的に約4万台増加しました。これらは第2四半期の連結出荷として織り込んでおります。
- ロックダウンの解除や半導体の代替調達の進捗などにより、6-7月の生産は回復しており、第2四半期は30万台レベルの生産台数を見込んでおります。
- 生産回復により4-5月の減産影響を挽回し、連結出荷台数の通期計画の118万台を達成していきます。

2023年3月期　通期見通し

・外部環境は依然不透明、通期見通しは据え置き
・第2四半期以降の生産、出荷、販売台数の回復に注力

(億円)	2022年3月期	2023年3月期	対前年増減	
	通期	通期	通期	
グローバル販売台数 (千台)	1,251	1,349	+98	+8%
連結出荷台数 (千台)	991	1,180	+189	+19%
売上高	31,203	38,000	+6,797	+22%
営業利益	1,042	1,200	+158	+15%
当期純利益	816	800	-16	-2%
売上高営業利益率	3.3 %	3.2 %	-0.1 pts	
EPS (円)	129.5	127.0	-2.5	
為替レート (円)				
USドル	112	123	+11	
ユーロ	131	133	+3	

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

MAZDA MOTOR CORPORATION　8

- 2023年3月期の通期見通しについてご説明します。
- 足元の為替の円安傾向によるメリットはありますが、金利上昇、景気後退の懸念など、外部環境は依然として先行き不透明な状況が継続していることから、期初公表からの変更はいたしません。
- 前のスライドでご説明した通り、第1四半期では、上海ロックダウンによる減産影響がありましたが、第2四半期以降の生産回復、出荷・販売台数の回復に注力し、通期計画の達成に向けて取り組んでまいります。

第1四半期ハイライト・まとめ

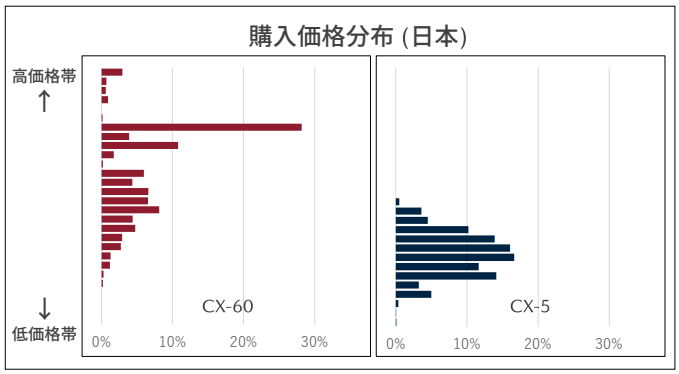
- 第1四半期の販売領域の取り組みのハイライトをお伝えいたします。

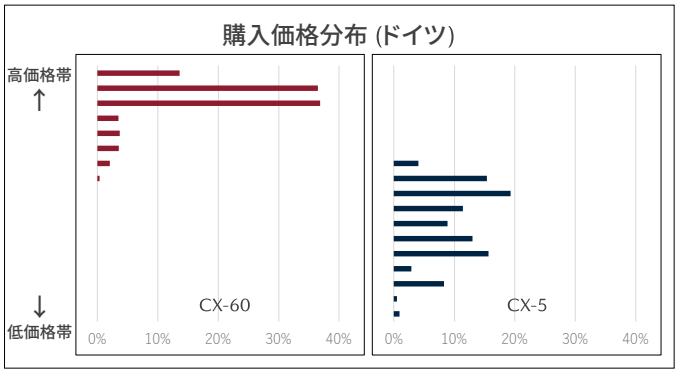
CX-60の導入状況について

■7月末時点の受注は日本で6,400台、欧州は11,600台
受注は計画を上回るペースで推移

■CX-60はCX-5と異なる層のお客様を獲得

CX-60





- 今期はラージ商品群第1弾のCX-60、アラバマ新工場で北米のコンパクトクロスオーバーセグメントの品ぞろえを充実させるCX-50などの成功裏の導入に向けた取り組みを推進することで、中期経営計画期間で築いてきた基盤を支えとして成長モードに転じていく初年度となっております。
- 第1四半期における新商品導入のハイライトを説明いたします。
- まずは、日欧市場におけるCX-60についてです。
- 日本では、7月末時点で6,400台の受注を獲得しています。これまでCX-5などで築いてきたクリーンディーセルエンジンの評価を礎として、CX-60でもパワフルさと環境性能を両立した3.3L直列6気筒ディーゼルエンジンを搭載したモデルが人気となっております。CX-5を中心としたマツダ車からのお乗り換えや上級セグメントからのお乗り換えが多く、スライドにありますようにCX-5に加えてより上級価格帯のお客様層にお買い上げをいただいております。CX-5も昨年以上の台数を達成しているため、国内ビジネスの成長に貢献していることがお判りいただけると思います。
- 欧州では、まだ2.5Lのプラグインハイブリッドモデルのみの受注を行っている状況ですが先行受注の状況は期待を大きく上回り、7月末時点で11,600台の受注を獲得しています。電動化で先行する欧州での待望のマツダ初のプラグインハイブリッド車の導入であり、日本の美意識を打ち出したデザインやクラフトマンシップ、スポーティなプラグインハイブリッドの味付けに評価が集まっています。また、欧州でもスライドにあるようにCX-5の上位のお客様を中心にお買い上げをいただいており、CX-5で獲得してきた個人のお客様メインの販売に加え、コーポレートリースなどビジネスユースのお客様にもアプローチできており、客層の多様化につながっています。

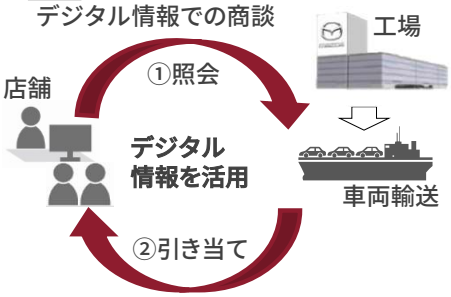
米国の取り組みについて

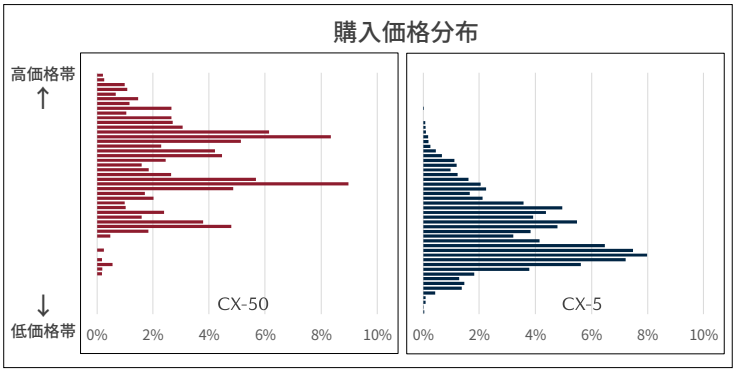
■店頭在庫販売からデジタルを活用した商談へシフト
■CX-50は、アウトドア性能に関心が高い新たなお客様層を獲得
■CX-50、CX-5の残価は高いレベルを維持

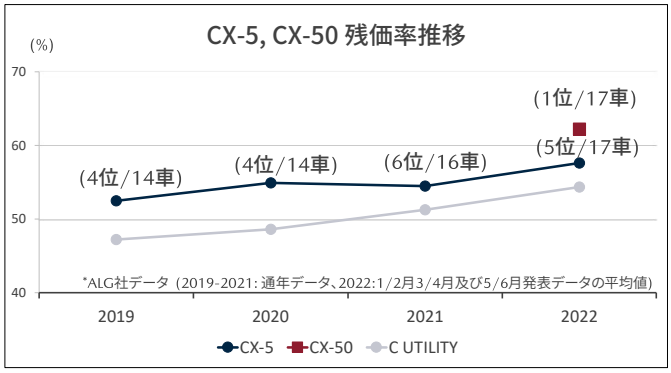
販売方法の進化

Before
店頭在庫から販売

After
デジタル情報での商談







MAZDA MOTOR CORPORATION 11

- 次に米国販売についてです。米国では上海ロックダウンの影響を受け、5-6月のには在庫が2,000台レベルまで減少し、第1四半期は対前年で販売減となりました。
- しかし、その後供給が再開し、7月末には約6,900台まで回復しており、8月には元のペースに戻る予定となっています。販売の勢いは依然旺盛であるため、第2四半期以降をしっかりと成長軌道に乗せていきたいと考えています。
- 販売店では、店頭在庫が枯渇するような状況において、従来の店頭在庫を溜めてその中から販売するという過去の販売モデルから、販社に届くまでの輸送期間を通じたパイプラインから販売店に引き当てていくモデルへと取り組みが進化し、生産した車両をより高回転で回していくための販売モデルへと変わってきています。米国でTurn &Earnと呼ばれているこの考えが徹底され、販売店を含めた全員がお客様のお求めの車両を早期にお届けしつつ高回転ビジネスを徹底するようになってきています。
- 待望のCX-50については4月に販売を開始し、7月末までに7,700台を販売しました。導入前から販売店からは過去最高レベルの商品評価をいただいていましたが、シティユースを前提としたCX-5のお客様とは異なり、アウトドア志向のお客様というこれまでマツダ車を検討してこなかったお客様にご購入をいただいており、販売店も成長に向けて自信を深めています。
- 導入当初は供給が限られていることもあり、スライドのようにCX-5の上位価格帯をカバーするような位置づけとなっており、成長に寄与している状況がお判りいただけると思います。
- また、CX-50は残価もトップクラスであり、インセンティブも継続的に絞れています。今後のアラバマ新工場の生産立ち上げの進展での供給量増大で、米国ビジネスの成長にしっかりと寄与していくモデルとして育成をしていきます。

まとめ

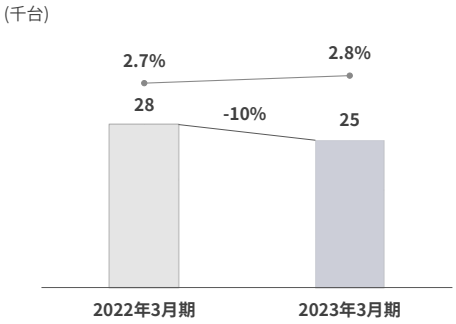
- 第1四半期は195億円の営業損失
- その主要因は、ゼロコロナ政策下の上海ロックダウンによる部品調達影響に伴う操業停止など、一過性の出荷減
- 当期純利益は、為替評価益等により150億円の黒字を確保
- 引き続き営業オペレーションの質は良好、新商品は高評価で順調な出足
- 第2四半期は、生産回復及び洋上在庫の活用による出荷増加を見込み、順調な営業回復を予測
- 継続して部品在庫の手元引き寄せ、設計変更による半導体部品の汎用化などを通じた安定調達に努め、中長期的には半導体部品調達先の複数化など、サプライチェーン全体の見直しに取り組む

- 第1四半期は、想定通りのスロースタートとなりました。
- この度は生産、出荷の大幅な減少により、お客様へのご納期が長引き、またお取引先様には操業や経営へ大きな影響を与える事となり申し訳ございません。お詫び申し上げます。
- 半導体の調達については、代替品切替の促進や並行してデュアルソーシング、汎用品への設計変更などの取り組みを進めており、現状、他社とそう遜色のない調達状況だと考えています。
- 今回は上海ロックダウンにより、半導体を中国でアッセンブリーする部品や、その他の一般部品の中国側の在庫を取り出すことが出来ず、物流、操業へ一過性の大きな影響を受けたことによる大幅な出荷減となったことが、スロースタートの直接的な要因となりました。
- 一方、営業オペレーションは引き続き健全に推移しています。質の改善は継続、また、台当たりの利益も向上しており、新車の評判も高いなど、反発力はあるので早期に挽回できるようアクションを取っています。
- 6月末の連結での出荷に繋がらなかった洋上在庫など約4万台の在庫を含め、足元で回復傾向にある生産を卸売りにつなげ、お客様へ早期にご納車できるよう、スピード感を持った対応を行い、上期では営業利益の進捗率40%以上には持っていきたいと思います。
- また、原因となった調達課題に関しては、部品調達のサプライチェーン構造の課題が露呈したものだと捉えており、反省しています。
- 今回は、中国国内の中国事業所側の在庫に対しては迅速に手元に引き寄せる等、短期的な対応策は既に実施致しました。
- また、中長期的な調達構造の課題として、引き続き設計の汎用化やデュアルソーシングなど半導体を使う部品のリアロケーションなど、BCP観点でもサプライチェーンの見直しに取り組んでまいります。
- 半導体調達環境に関して種々取り組みで改善状況にはありますが、不透明さはしばらく続くと予測しています。また、原油高、原材料高騰基調に加え金利上昇も見込まれる中、景気の下振れ懸念などが顕在化する可能性があるなど、楽観する状況にはないとの認識を持っています。
- 原価低減、固定費管理など自らコントロールできる領域は引き続き徹底したグリップを効かせた取り組みにより、全社挙げて早急な改善に取り組んでまいります。

添付

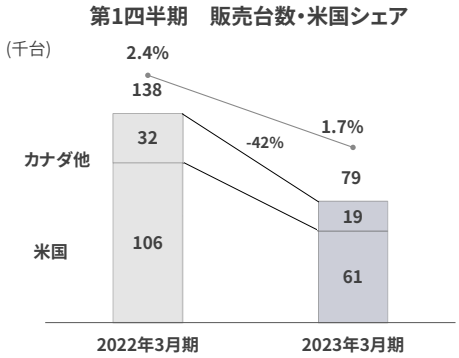
日本

第1四半期　販売台数・シェア



- ■販売台数は、対前年10%減の2万5千台
- ■シェアは対前年0.1pts増の2.8%、登録車シェアは同0.2pts増の3.4%
- ■受注ベースでは計画を上回る進捗だが、供給不足により販売台数は減少
- ■CX-3/CX-5/ロードスターは特別仕様車を中心とした好調な販売により対前年で台数増加
- ■6月より新型車「CX-60」の予約受注を開始、計画を上回る好調な滑り出し

北米



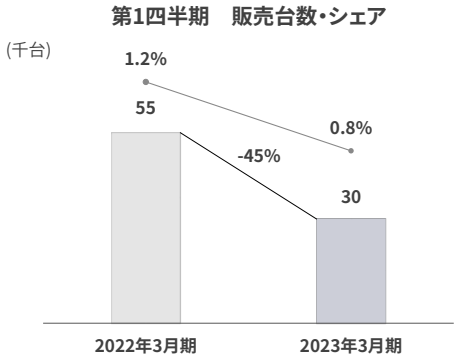
■販売台数は、対前年42%減の7万9千台

■米国:対前年43%減の6万1千台
- シェアは対前年0.7pts減の1.7%
- 部品調達問題に起因する減産影響により対前年で販売台数減少
- 原材料価格高騰などの影響に対応し4月より価格調整を実施
- 商品供給状況に合わせたインセンティブのコントロールにより販売費用の抑制を継続
- CX-50は好評をいただき、店頭への配車後すぐに販売・納車となる状況が継続

■カナダ:対前年31%減の1万3千台

■メキシコ:対前年56%減の5千台

欧州



■販売台数は、対前年45%減の3万台

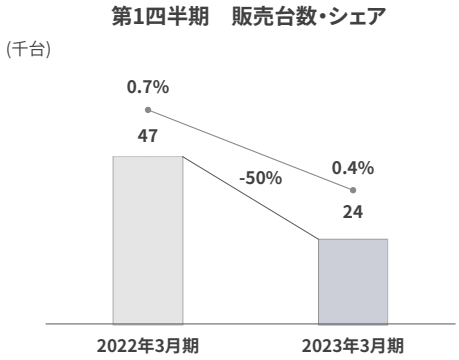
■シェアは対前年0.4pts減の0.8%

■部品調達問題に起因する減産影響により対前年で販売台数減少

■今夏よりラージ商品群の第一弾となるCX-60を導入、受注は計画を上回る順調な進捗

■主要国の販売
- ドイツ:対前年48%減の6千台
- 英国:対前年41%減の5千台

中国



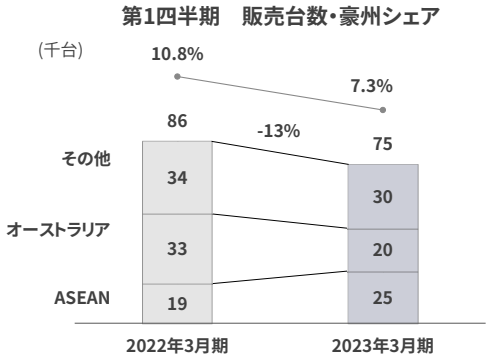
■販売台数は、対前年50%減の2万4千台

■シェアは対前年0.3pts減の0.4%

■ロックダウンに起因する減産および販売活動の制限などにより対前年で販売台数減少

■販売台数は4月に底を打ち、月次の販売は回復傾向

その他市場



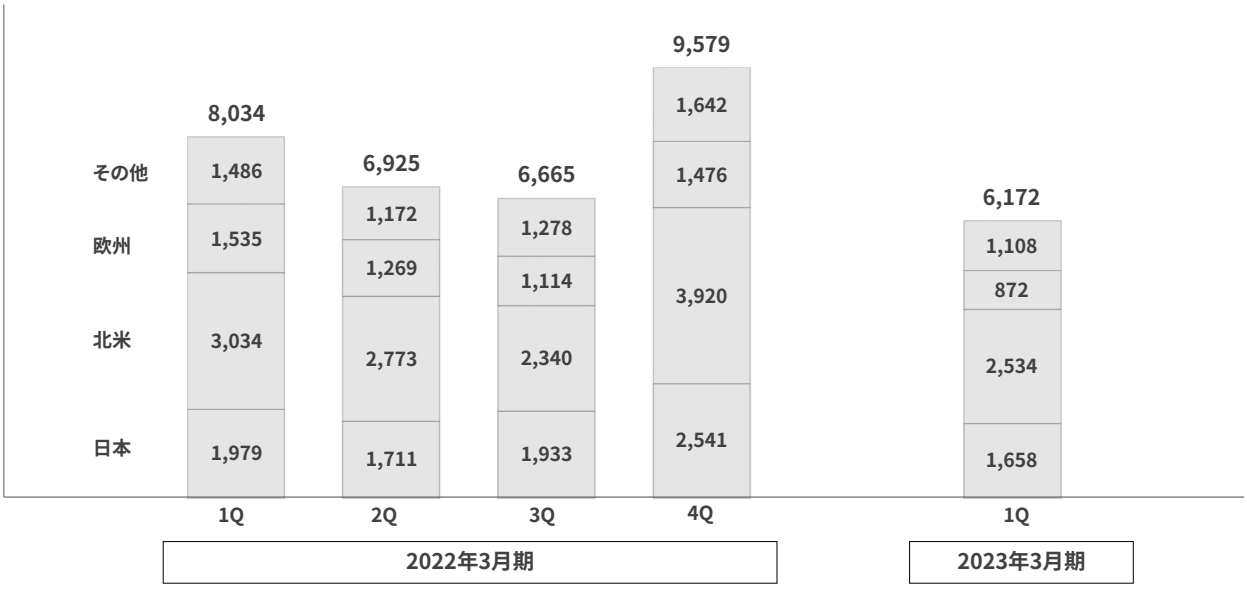
■販売台数は、対前年13%減の7万5千台

■オーストラリア:対前年39%減の2万台
- シェアは対前年3.5pts減の7.3%
- 部品調達問題に起因する減産影響により対前年で販売台数減少

■ASEAN:対前年32%増の2万5千台
- タイ:対前年12%増の9千台
- ベトナム:対前年91%増の1万台
- 前期の経済活動制約からの需要反動増や政府による景気刺激策などもあり台数増加

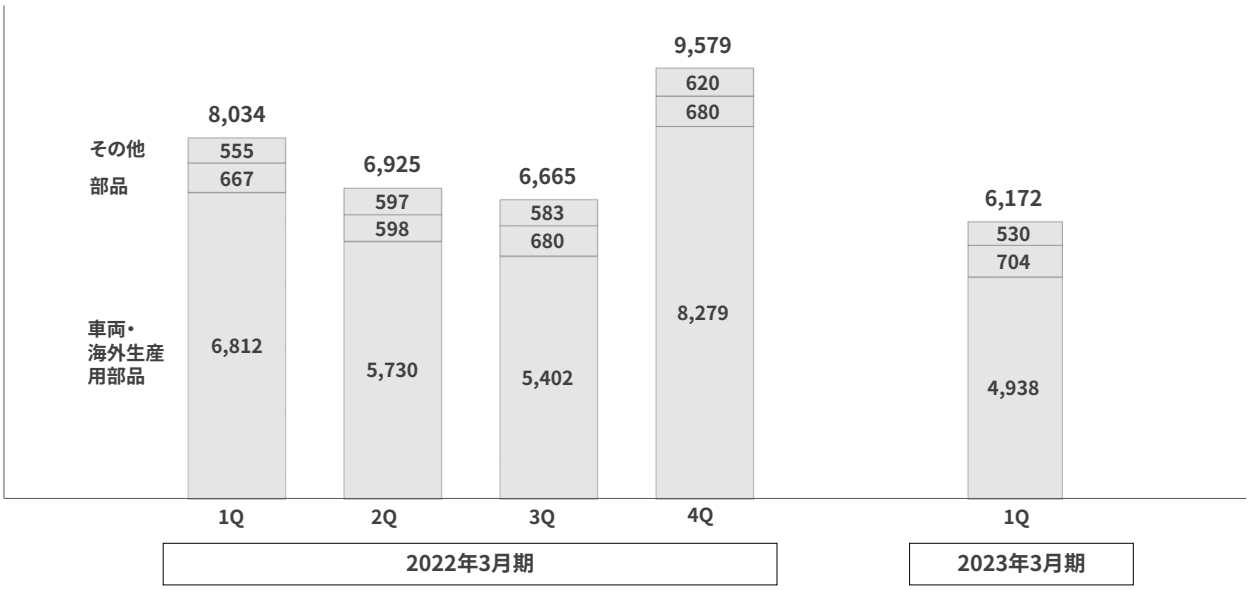
売上高　所在地別

(億円)

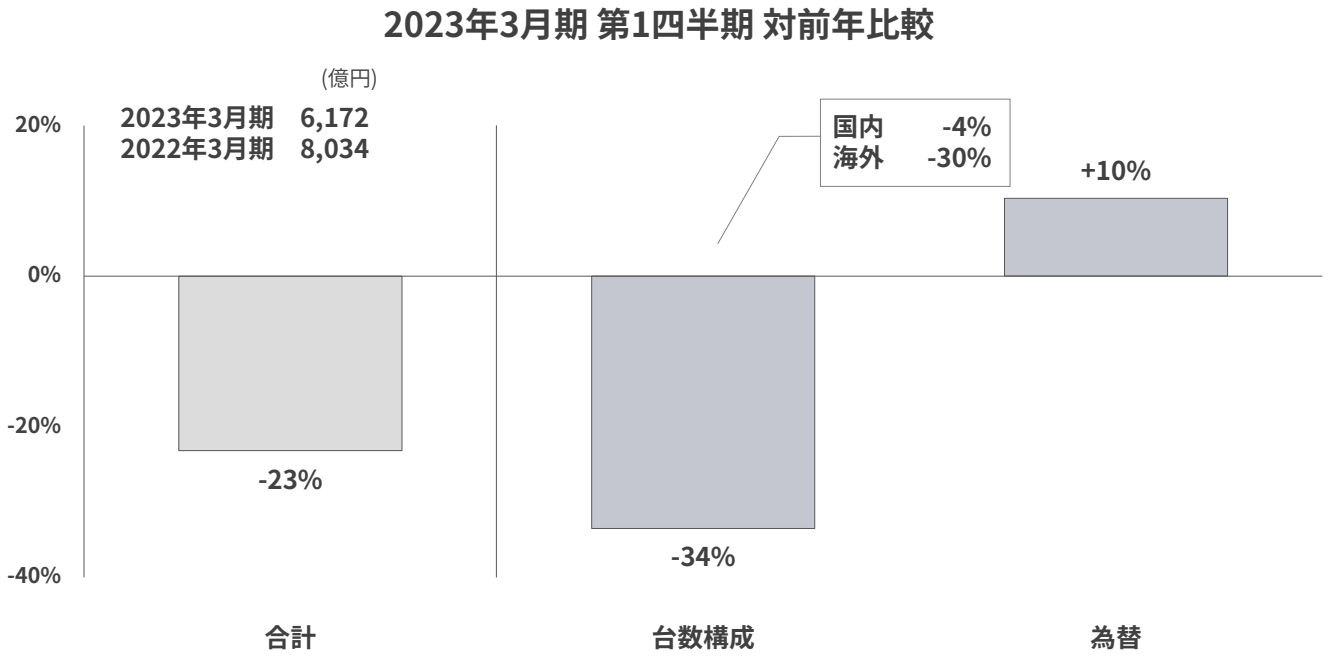


売上高　製品別

(億円)



売上高変動内訳



キャッシュ・フロー及びネット・キャッシュ

(億円)	2022年3月期	2023年3月期	対前期末増減
	通期	第1四半期	
営業キャッシュ・フロー	1,892	-1,325	-
投資キャッシュ・フロー	-1,362	-323	-
フリー・キャッシュ・フロー	529	-1,647	-
現金及び現金同等物	7,404	7,342	-62
有利子負債	6,808	8,128	+1,320
ネット・キャッシュ	596	-786	-1,382
総資産	29,681	30,964	+1,283
自己資本	13,011	13,388	+377
自己資本比率	44 %	43 %	-1 pts

2023年3月期 第1四半期　グローバル販売台数及び連結出荷台数

(千台)	2022年3月期	2023年3月期	対前年増減	
グローバル販売台数	第1四半期	第1四半期	第1四半期	
日本	28	25	-3	-10%
北米	138	79	-58	-42%
欧州	55	30	-25	-45%
中国	47	24	-23	-50%
その他市場	86	75	-11	-13%
合計	353	233	-120	-34%
米国	106	61	-45	-43%
オーストラリア	33	20	-13	-39%
ASEAN	19	25	+6	+32%

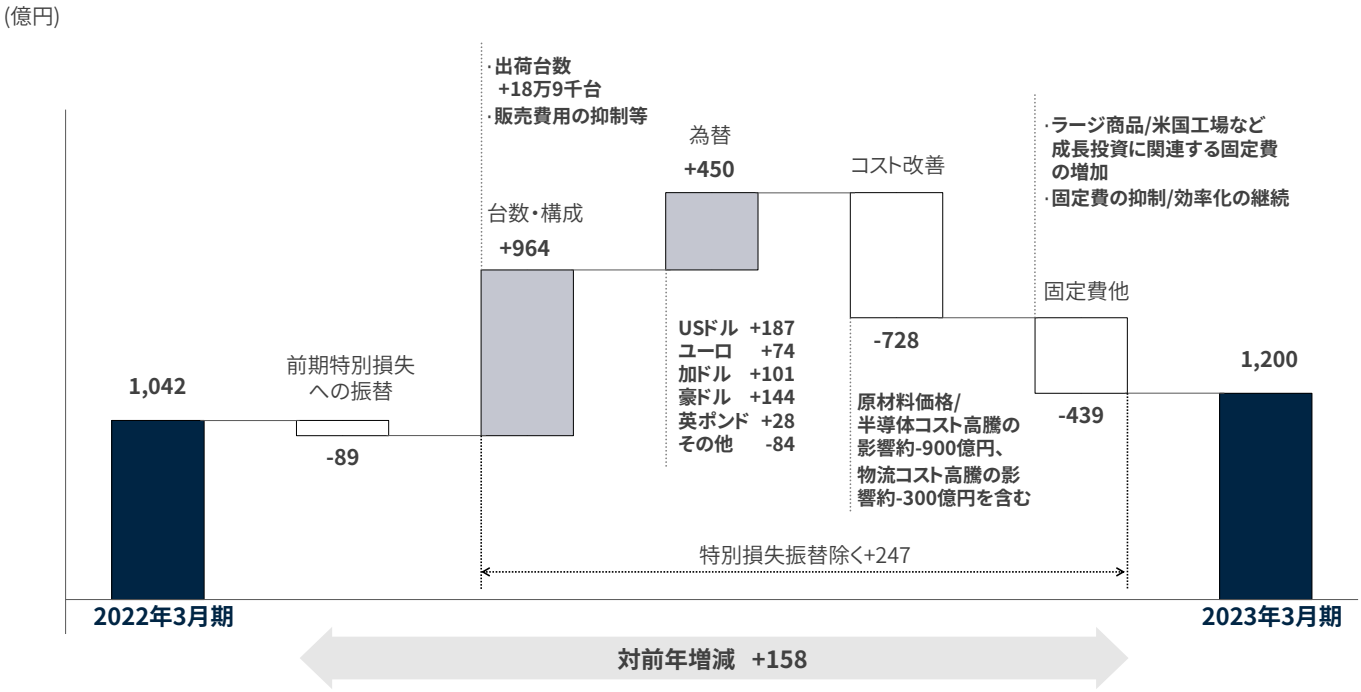
連結出荷台数	第1四半期	第1四半期	第1四半期	
日本	38	28	-10	-27%
北米	101	64	-38	-37%
欧州	50	22	-28	-57%
その他市場	72	53	-19	-26%
合計	261	166	-95	-36%
米国	77	47	-30	-39%

2023年3月期 通期　グローバル販売台数及び連結出荷台数

(千台)	2022年3月期	2023年3月期	対前年増減	
グローバル販売台数	通期	通期	通期	
日本	149	191	+42	+28%
北米	439	483	+44	+10%
欧州	190	190	0	0%
中国	170	170	0	0%
その他市場	303	316	+12	+4%
合計	1,251	1,349	+98	+8%
米国	332	371	+40	+12%
オーストラリア	103	103	0	0%
ASEAN	78	86	+8	+10%

連結出荷台数	通期	通期	通期	
日本	152	173	+21	+14%
北米	386	489	+104	+27%
欧州	169	187	+18	+10%
その他市場	284	331	+46	+16%
合計	991	1,180	+189	+19%
米国	298	374	+76	+25%

2023年3月期 通期　営業利益変動要因（対前年比較）

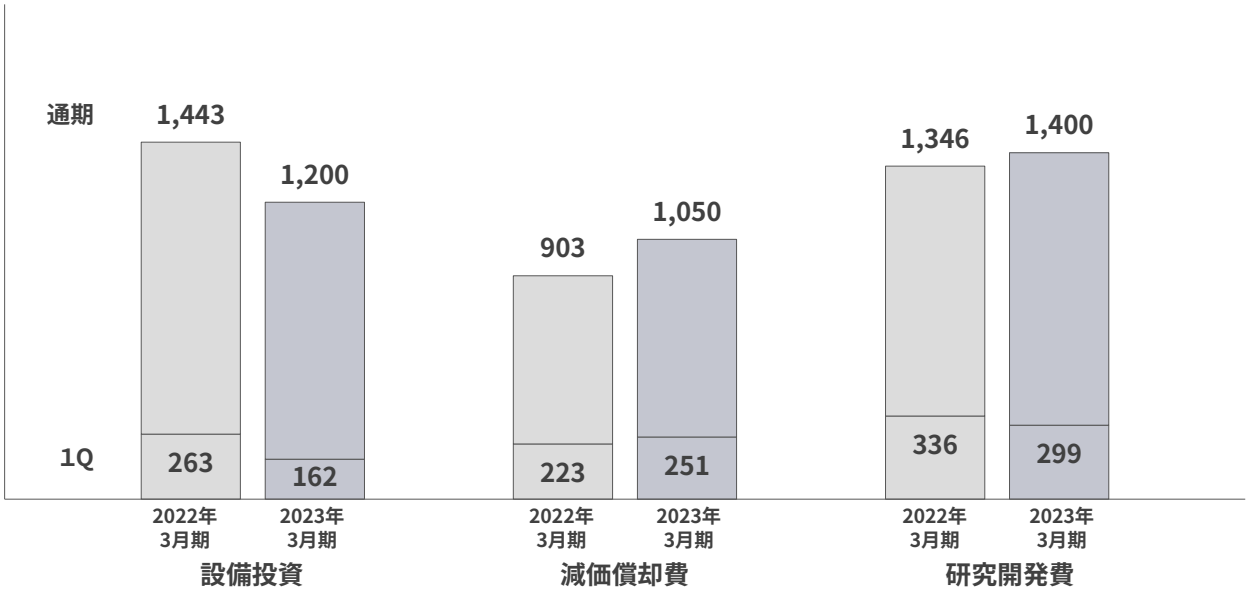


為替レート

（円）	2022年3月期	2023年3月期	対前年増減
	通期	通期	通期
USドル	112	123	+11
ユーロ	131	133	+3
カナダドル	90	97	+7
オーストラリアドル	83	89	+6
英ポンド	154	159	+5

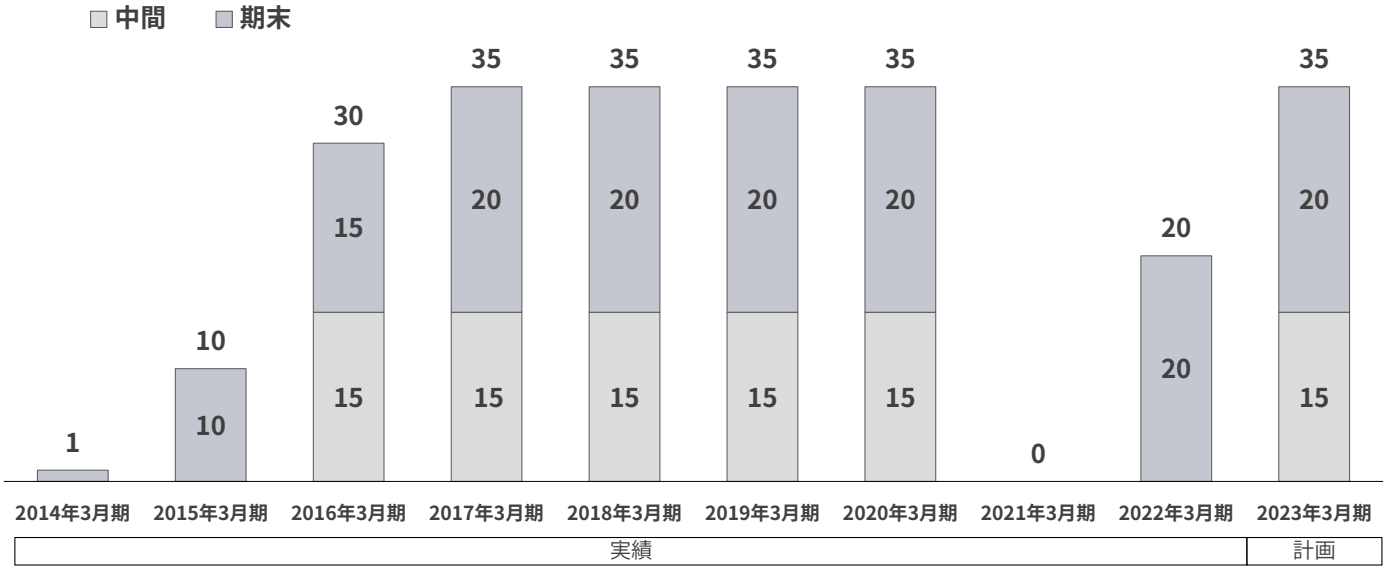
主要データ

(億円)



配当について

一株当たり配当金 (円)



注) 2014年8月1日付で普通株式について5株を1株の割合で株式併合を行っております。
一株当たり配当金は各年度における実際の配当金額を表しています。

将来見通しに関する注意事項

このプレゼンテーション資料に記載されている、当社の見通し及び将来の戦略については、今後の世界経済情勢、業界の動向、為替変動のリスクなど様々な不確定要素が含まれております。従いまして、実際の当社業績は見通しと大きく異なる結果となる場合があることをあらかじめご了承願います。

投資に関する最終決定は、上記の点を踏まえ、投資家の皆様ご自身の判断で行われるようお願いいたします。当プレゼンテーション資料に掲載された情報に基づいて投資された結果、万一何らかの損害を被られましても、当社および各情報の提供者は一切責任を負いかねますので、併せてご了承ください。