



- 本日は弊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

- 財務実績と見通し総括
- 2030経営方針の進捗

注：本資料において当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

- 本日の説明内容はご覧の通りです。

決算総括

■ 2025年3月期 第2四半期累計実績

- グローバル販売台数：63万台 / 売上高：2兆3,939億円
営業利益：1,030億円 / 当期純利益：353億円
- 北米販売が過去最高を達成
販売奨励金トレンドの上昇により台数増と為替による増益をオフセット。収益は想定以下

■ 通期見通し

- グローバル販売台数：135万台 / 売上高：5兆円
営業利益：2,000億円 / 当期純利益：1,400億円
- 北米販売は過去最高となる見通し、日本・その他市場の前回見通し対比販売減を一部オフセット
競争環境の厳しさは継続
収益基盤を再構築、通期見通し達成に経営陣一丸となって取り組む

■ 株主還元

- 中間配当は25円。年間配当予想は1株当たり55円

MAZDA MOTOR CORPORATION

3

- ・ まず決算の総括です。
- ・ 2025年3月期第2四半期累計の実績は、グローバル販売台数は63万台、売上高は 2兆3,939億円と過去最高の売上高となりました。
営業利益は 1,030億円、当期純利益は 353億円の実績となりました。
- ・ 北米販売が過去最高を達成した一方、販売奨励金トレンドの上昇により、台数増と為替による増益をオフセットし、収益は想定以下の着地となりました。
- ・ 2025年3月期の通期見通しは、グローバル販売台数は135万台、売上高は5兆円です。営業利益は2,000億円、当期純利益は1,400億円 の見通しです。
- ・ 北米販売は過去最高を計画しており、日本とその他市場の前回見通しに対する販売減を一部オフセットする見通しです。
一方で競争環境の厳しさは継続する見込みです。
- ・ 収益基盤を再構築し、通期見通し達成に経営陣一丸となって取り組んでまいります。
- ・ 株主還元につきましては中間配当は25円とさせていただきます。
年間配当は55円の見通しです。

2025年3月期 第2四半期累計 実績

- 2025年3月期第2四半期累計の実績と通期見通しについてご説明いたします。

2025年3月期 第2四半期累計 台数実績

(千台)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	第2四半期累計	第2四半期累計	第2四半期累計	
生産台数※	593	603	+10	+2%
グローバル販売台数				
日本	82	64	-18	-22%
北米	251	304	+53	+21%
欧州	90	89	-1	-1%
中国	45	34	-11	-24%
その他市場	148	139	-10	-7%
合計	616	630	+14	+2%
米国	184	213	+29	+16%
オーストラリア	50	50	0	0%

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）

5

- 生産・販売台数の実績です。
- 生産台数は対前年2%増の60万3千台です。
- 昨年7月に2直操業を開始した米国アラバマ工場、およびメキシコ工場の稼働が改善し、生産台数が増加しました。
- グローバル販売台数は対前年2%増の63万台です。アジア地域、特に日本での販売減により想定を下回りました。
- 最も収益性の高い北米市場でシェア拡大およびトップラインの成長を実現しました。車種別ではラージ商品が引き続き販売を伸ばしました。
- 北米市場では、CX-50やCX-90の貢献により対前年で21%の販売増となり、日本、中国、その他市場の販売減を相殺しました。米国とメキシコでは過去最高の販売とマーケットシェアを達成しました。
- 日本の販売減はCX-8の生産終了や、初期に生産したCX-60の品質問題等によるものです。CX-80の導入前にラージ商品の品質問題を解決することをお約束し、その問題が解決されたことを確認した上で、先月無事に発売することができました。この改善はCX-60にも反映されており、お客様はラージ商品を安心してお買い求め頂けます。
- 中国はNEV車の攻勢や値引き競争の激化により販売が苦戦しましたが、下期からは新型NEV車のEZ-6を投入し巻き返しを図ってまいります。

2025年3月期 第2四半期累計 財務指標

(億円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	第2四半期累計	第2四半期累計	第2四半期累計	
連結出荷台数 (千台)	588	590	+2	0%
売上高	23,173	23,939	+766	+3%
営業利益	1,296	1,030	-266	-20%
経常利益	1,792	835*	-957	-53%
当期純利益	1,081	353*	-728	-67%
売上高営業利益率	5.6 %	4.3 %	-1.3 pts	
EPS (円)	171.6	56.1	-115.5	
為替レート (円)				
USDドル	141	153	+12	
ユーロ	153	166	+13	
タイバーツ	4.05	4.27	+0.22	
メキシコペソ	8.13	8.49	+0.36	

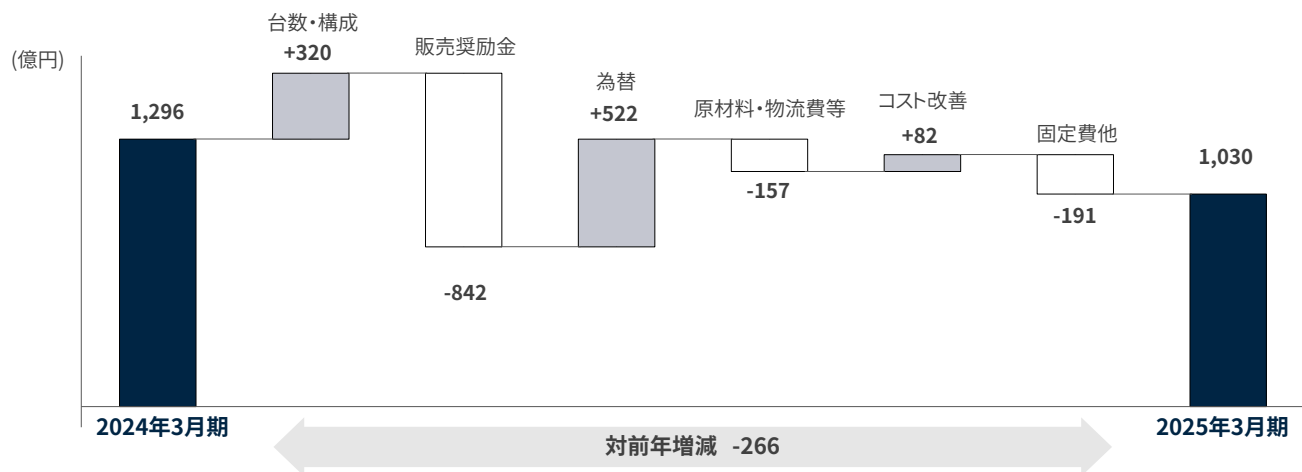
MAZDA MOTOR CORPORATION

*外貨建資産の円換算評価の悪化影響を含む

6

- 続いて財務指標です。
- 連結出荷台数は対前年2千台増の59万台です。
- 売上高は対前年3%増の約2兆4,000億円、営業利益は対前年20%減の1,030億円、売上高営業利益率は4.3%でした。これについては次のスライドで詳しく説明します。
- 当期純利益は、営業利益の減少および、外貨建て資産の四半期末円換算評価による営業外損益を反映し、減益となりました。
- 為替レートは、USDドルは期中平均で対前年12円円安の153円、ユーロは対前年13円円安の166円となりました。

2025年3月期 第2四半期累計 営業利益変動要因(対前年比較)



台数・構成	+320	為替	+522	原材料費・物流費等	-157	固定費他	-191
台数構成・価格	+204	USD	+169	原材料費	-102	研究開発費	-77
その他	+116	EUR	+136	物流費	-55	減価償却費	-24
		AUD	+94			品質関連費用	-89
		THB	-69			広告宣伝費	-73
		MXN	+19			その他	+72
		その他	+173				

MAZDA MOTOR CORPORATION

7

- 続いて営業利益の対前年変動の内訳についてご説明します。
- 台数構成は、米国での販売好調やラージ商品群の販売増により320億円の増益要因となりました。
- 販売奨励金は約840億円の減益要因となりました。
- 販売奨励金については後ほど詳細をご説明します。市場全体で供給・在庫が増加する中、直面する競争に対し競合力を維持するための施策を実施しました。
- 為替は、円安推移により、522億円の増益要因となりました。
- 原材料・物流費等は部品調達コストなどの高騰により157億円の減益要因となりましたが、約80億円のコスト改善により一部相殺しました。
- 研究開発費、広告宣伝費、品質費用は対前年増加しました。
- 合計で、第2四半期累計の営業利益は対前年約270億円減少しました。

2025年3月期 通期見通し

- 続いて、今期の通期見通しについてご説明します。

2025年3月期 通期 台数見通し

(千台)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減		対8月公表増減
	通期	通期	通期		通期
グローバル販売台数					
日本	160	150	-10	-6%	-30
北米	514	605	+91	+18%	+5
欧州	180	183	+3	+2%	0
中国	97	98	+1	+1%	0
その他市場	289	314	+25	+9%	-25
合計	1,241	1,350	+109	+9%	-50
米国	375	450	+75	+20%	+5
オーストラリア	98	106	+7	+7%	0

MAZDA MOTOR CORPORATION

9

- ・ グローバル販売は対前年9%増の135万台の見通しです。日本の販売減および中東を含むその他市場での成長減速を反映し、8月公表から下方修正します。
- ・ 北米での販売台数は対前年9万台増の約60万台で、対前年の販売増を牽引します。
- ・ ほとんどの市場で前年を上回る販売を目指しますが、北米市場が最も貢献する見通しです。
- ・ 米国販売は、8月公表から5千台上方修正し、45万台を計画しています。
- ・ この秋には、日本・欧州にはCX-80、中国にはセダンモデルのEZ-6、北米にはCX-50ハイブリッドモデルを導入します。
- ・ 新商品の高い商品力を梃に、下期の台数成長と通期台数見通しの達成を目指してまいります。

2025年3月期 通期 財務指標

(億円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減		対8月公表増減
	通期	通期	通期		通期
連結出荷台数 (千台)	1,202	1,250	+48	+4%	-50
売上高	48,277	50,000	+1,723	+4%	-3,500
営業利益	2,505	2,000	-505	-20%	-700
経常利益	3,201	1,900 *	-1,301	-41%	-300
当期純利益	2,077	1,400 *	-677	-33%	-100
売上高営業利益率	5.2 %	4.0 %	-1.2 pts		-1.0 pts
EPS (円)	329.6	222.1	-107.5		-15.9
為替レート (円)					
USD	145	149	+4		-1
ユーロ	157	163	+6		+1
タイバーツ	4.11	4.26	+0.15		+0.14
メキシコペソ	8.35	8.01	-0.34		-0.30

MAZDA MOTOR CORPORATION

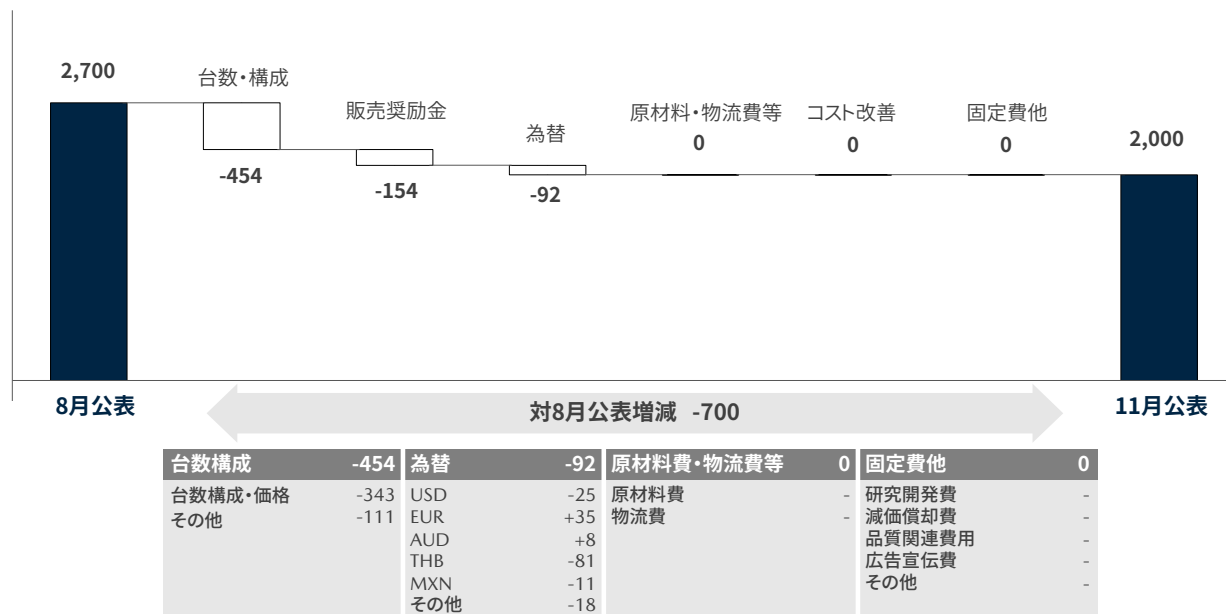
*外貨建資産の円換算評価の悪化影響を含む

10

- ・ 財務指標を説明します。
- ・ 連結出荷台数は125万台に見直しました。これは対前年4%増ですが、販売見通しを反映し、8月公表からは5万台下方修正しました。
- ・ 通期利益見通しは、出荷台数の見直しと為替の実績を踏まえて、下方修正いたしました。
- ・ 営業利益は2,000億円に修正しました。
- ・ 当期純利益は、過去最高レベルだった前年比で減少し1,400億円の見通しです。8月公表比では100億円の減少です。
- ・ 前回公表対比の変動が営業利益の変動に比べ小さいのは、期末レート前提を下期の平均レートと同レベルの145円に見直したことが要因です。8月公表では期末レート136円の前提でした。

2025年3月期 営業利益変動要因(対8月公表比較)

(億円)



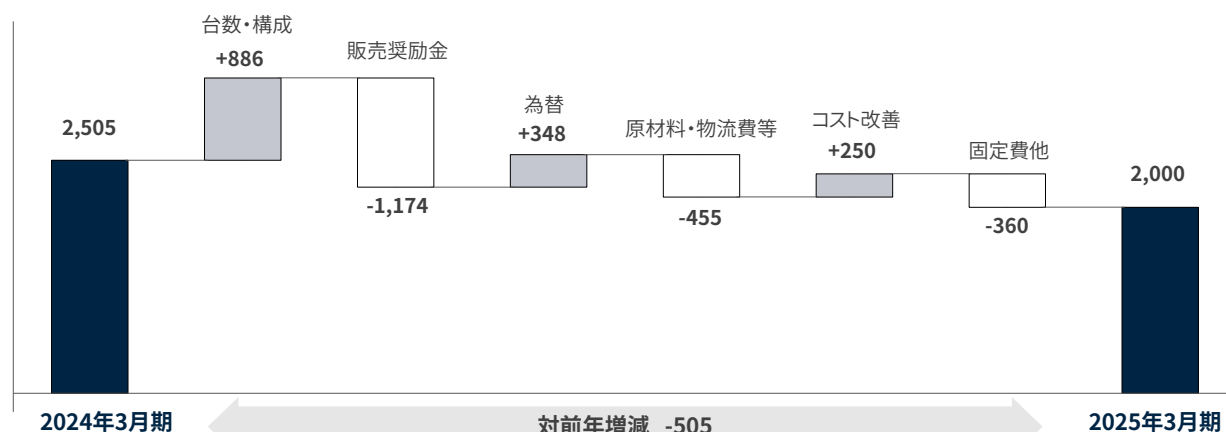
MAZDA MOTOR CORPORATION

11

- それでは、8月公表からの営業利益通期見通しの変動内訳についてご説明します。
- 台数構成は連結出荷台数を5万台下方修正したことなどにより454億円の減益要因となりました。
- 販売奨励金については、上期実績および市場の競争環境を反映し、154億円の減益要因となります。下期は、適正なディーラー在庫水準、現行モデルの装備追加、北米市場でのCX-50ハイブリッドモデルの追加に加え、金利の低下により、販売奨励金は第2四半期をピークに減少する見通しです。
- 上期の為替の改善影響が想定より若干少なかったため、92億円の減益要因です。

2025年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



台数構成	+886	為替	+348	原材料費・物流費等	-455	固定費他	-360
台数構成・価格	+692	USD	+96	原材料費	-444	研究開発費	-137
その他	+194	EUR	+135	物流費	-11	減価償却費	-17
		AUD	+92			品質関連費用	+66
		THB	-93			広告宣伝費	-48
		MXN	+3			その他	-224
		その他	+115				

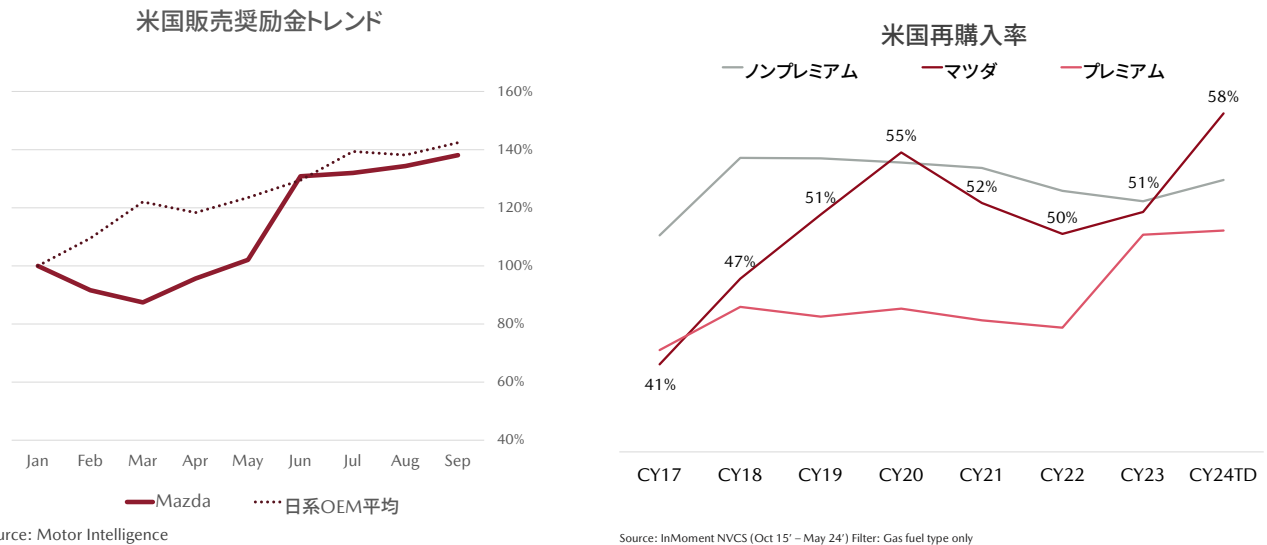
MAZDA MOTOR CORPORATION

12

- 続いて、営業利益通期見通しの対前年の変動内訳についてご説明します。
- 営業利益は対前年では505億円の悪化となります。
- 台数・構成は、北米市場やラージ商品を中心とした成長により886億円の増益要因です。
- 販売奨励金は通期で1,174億円増加します。
- 為替は、対前年では主要通貨が円安に推移する前提を置いており348億円の増益要因となる見込みです。
- 販売奨励金の悪化は、台数・構成と為替の改善でオフセットする計画です。
- 原材料・物流費等は、455億円の減益要因となる見込みですが、継続的なコスト改善250億円により一部オフセットする見通しです。
- 固定費他は、主にR&D費用や、人への投資、広告宣伝費の増加により360億円の減益要因となります。

米国販売奨励金

2024年のマツダの販売奨励金は日系同業他社と同様の傾向で推移、
販売網改革により改善傾向にある再購入率は、販売金融を活用した購入支援策の強化により過去最高水準



MAZDA MOTOR CORPORATION

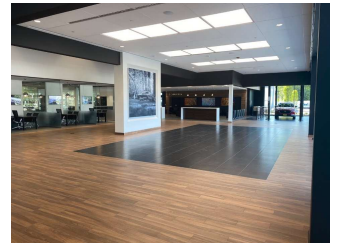
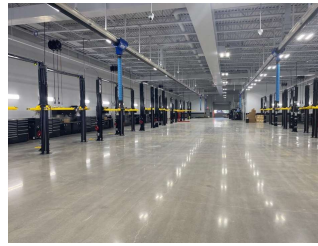
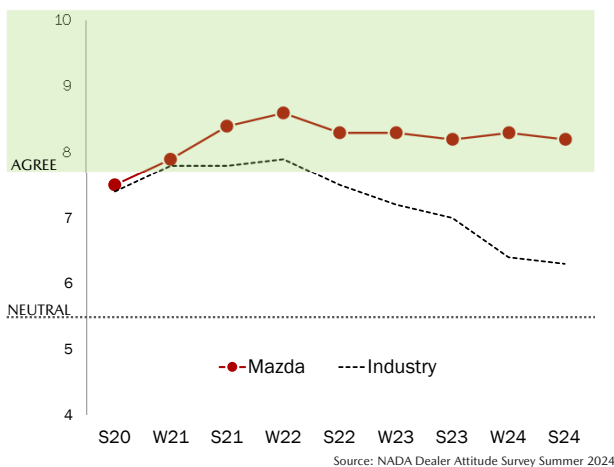
13

- 先ほど申し上げた通り、販売奨励金についてご説明いたします。
- 特に米国について補足したいと思います。
- 左のグラフは、2024年の、マツダと日系自動車メーカー平均の販売奨励金の変化率を示しています。両者とも年初より約4割増加しており、当社を含め厳しい状況となっております。
- 第2四半期をピークに、販売奨励金の削減に向けて取り組みを進めていますが、短期的には厳しい環境が続くと予想しています。
- しかしながらマツダは多くのブランド以上に、販売金融商品を通したお客様への購入支援策に販売奨励金を使っています。具体的には、ローンの金利引き下げやリースでの月々の支払いをより魅力的にすることが含まれます。
- この戦略は、ディーラーネットワーク改革を通じて優れた顧客体験を提供するという当社の取り組みと密接につながっています。この結果、米国市場における再購入率は大幅に改善し、2019年以降、50%を上回る水準を継続しています。

米国での販売成長

米国のマツダディーラーは将来の成長に対し業界内で最も肯定的な見方を維持、プレミアム・ブランドに匹敵する顧客体験を提供するために積極的な投資を行い、売上成長と収益性を牽引

米国ディーラー調査:
“マツダのフランチャイズバリューは今後12か月で向上する”



(Wayne Mazda, Greater New York)

MAZDA MOTOR CORPORATION

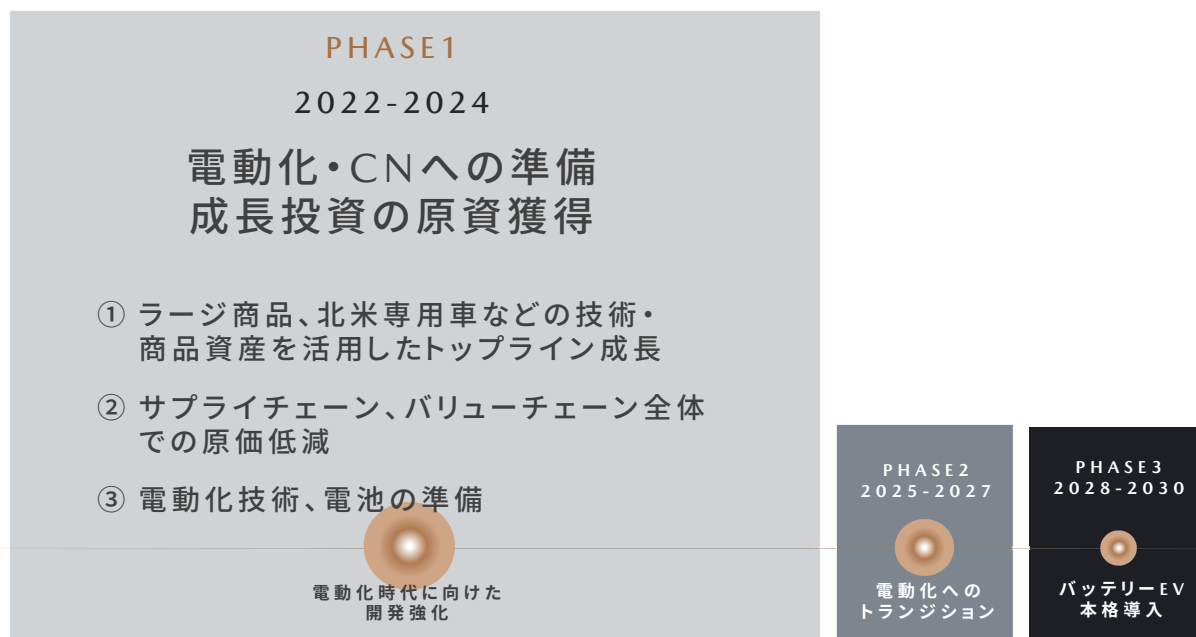
14

- 私から最後になりますが、下期の重要な要素のひとつは、米国での収益性の高いビジネスを引き続き成長させることです。マツダは自信を持っていますが、このスライドに示すように、ディーラーも同様です。左側にマツダやその他のブランドに関する米国ディーラーの調査結果を示しています。フランチャイズバリューが今後12か月で向上するか、という質問に対し、マツダディーラーは業界内で最も肯定的な見方をしているブランドのひとつです。一方でその他のブランドの平均ディーラーセンチメントは低下しています。
- マツダディーラーの自信を示すもうひとつの証拠として、右側に最新の新世代店舗の写真を掲載しています。これは、グレートニューヨークエリアにあるウェインマツダの写真です。ウェインでは今年5,000台以上の新車を販売する見通しで、ディーラーは、マツダブランドの成長と、先ほどお話しした顧客ロイヤルティの向上傾向を踏まえ、サービス能力を倍増するための投資をしています。
- ご清聴ありがとうございました。冒頭申し上げたとおり、経営陣一丸となり、計画を実現し、マツダの強固な収益基盤の構築に向けて取り組んでまいります。

2030経営方針の進捗

- それでは、2030年経営方針に基づく電動化などへの取り組みに関して、今年フェーズ1の最終年度に当たりますので、その進捗の概要をお伝えしておきたいと思います。

2030経営方針の進捗



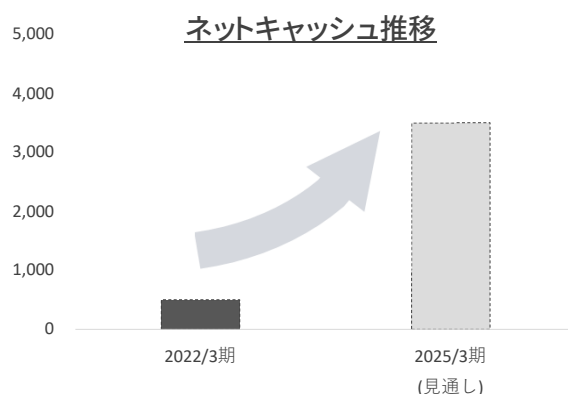
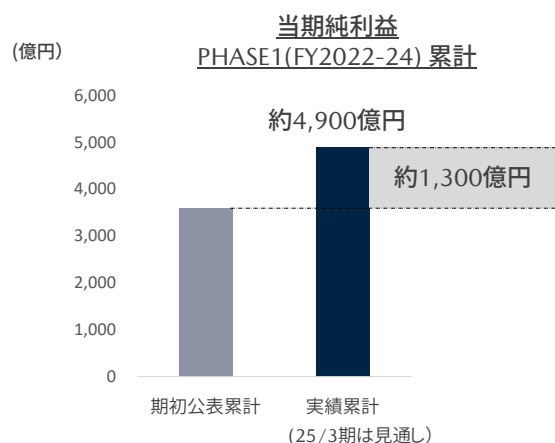
MAZDA MOTOR CORPORATION

16

- 2022-2024年度のフェーズ1は、将来の電動化やカーボンニュートラル(CN)などへの準備を行うこと、その成長投資の資金を稼ぐことをフェーズの目標としています。具体的には、
 - ① ラージ商品、北米専用車など投資した技術、商品資産を活用し、トップラインを上げるとともに、
 - ② 中期的原価低減活動の基盤を整え、サプライチェーン、バリューチェーン全体で原価低減図ること、そして、
 - ③ 電動化技術、電池の準備を行うことです。

① トップラインの成長による成長原資の獲得

- PHASE1(FY2022-24)の3年間で、出荷台数、売上単価は増加、ROS改善
- 当期純利益の3年間累計は4,900億円、各年の期初公表計画を累計で約1,300億円上回る見通し
- キャッシュフロー創出力が改善



MAZDA MOTOR CORPORATION

17

- トップラインの成長による成長投資の原資の獲得については、フェーズ1累計の出荷台数は、グローバルには半導体や物流制約などで目標に対して5%ほど未達でしたが、主力の北米市場では大きく飛躍しました。
- 欧州、豪州など堅調に推移している一方、中国含むアジア地域では苦戦が続いています。
- フェーズ1の期間、円安傾向が継続し、その恩恵も受けましたが、一方で材料費、労務費高騰などで大半がオフセットされる状況となっています。
- この3年間、出荷は目標未達であるものの25%増加し、売上単価の増加と合わせて売上高は過去最高を更新しており、ROSは5%レベルと改善しました。
- また、資本効率、安定的な増配を行いながら、ROEは10%以上を継続しております。
- 成長投資の原資獲得については、フェーズ1の3年間で、当期純利益は累計4,900億円余りとなり、これは各年の期初公表計画の累計を約1,300億円上回る見通しです。
- この期間キャッシュフロー創出力が改善し、ネットキャッシュは約500億円から約3,500億円へ改善する見通しであり、財務体質の継続的な改善が進んでいます。
- 継続的なトップラインの成長については、北米における販売は前年比21

%増加と想定通り好調に推移しており、下期は、価値強化した25モデルイヤーやCX-50ハイブリッドモデル、下がった金利などを梃に収益、インセンティブ、台数のバランスを健全にしていきます。

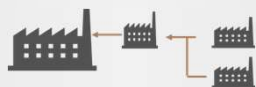
- 米国の10月販売は、前年対比+59%と好調が続いています。
- 一方、グローバルにはラージ商品CX-60の品質課題などへの徹底対応のために、後続のCX-90の一部、CX-70、CX-80の発売を延期したことでグローバルに成長機会が後ろ倒しになった状況にあります。ラージ商品がようやくそろった下期から取り戻していくように努めていきます。
- 中国はMAZDA EZ-6での反転攻勢を開始、また、日本においては、新型CX-80を起爆剤に、来年初頭に青山にオープンするブランド発信拠点なども活用し、都市圏マーケットにおける取り組みを強化し、実車や試乗を通じて営業活動量を上げる取り組みを進めてまいります。
- また、昨今の世界的なインフレなどにより、将来の成長投資はコストがかさむ傾向にあります。
- フェーズ1の3年間、業績は比較的良好に推移しているとはいえ、投資余力を自己資金で生み出していくには、将来投資の効率化の徹底、さらなる利益創出などまだまだ挑戦やそのスピードを上げる必要があると危機意識を持っています。

② 原価低減活動の取り組み



種類数の適正化

- サプライチェーン全体で流速を早め、固定費を削減
- 次期CX-5は、現行モデル対比約60%の種類数削減を目標



調達構造の変革

- サプライチェーンの階層をフラット化し、階層間の無駄なコストを削減
- 構成部品の組み立て場所の“近場化”による輸送費削減、在庫削減
- 既存の購入部品において次期CX-5は、現行モデル対比6%の原価効率化



プロセス変革

- お取引先様と企画段階から原価企画と性能開発を同時に進めるプロセスへ変革
- 専門的知見を有する共創パートナーとして平時から開発活動を推進
- ムリ・ムダ・ムラの排除、既存資産の活用による固定費抑制



コスト構造改革活動

- 専任リソースとして、原価低減のタスクフォースチームを発足
- 2027年3月期までに、3% ≒ 1,000億円の原価低減にチャレンジ

MAZDA MOTOR CORPORATION

18

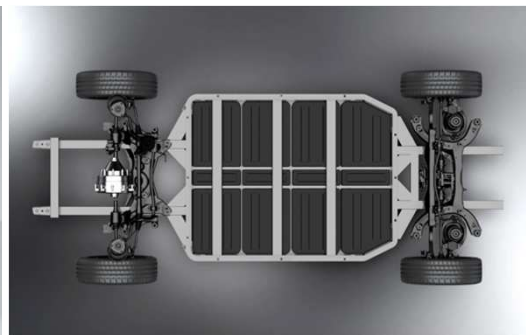
- ・ そのひとつとして、私たちがコントロールできる原価低減活動については4つの取り組みを並行して進めています。
- ・ まず、サプライチェーン全体に複雑性を生んでいる種類数の増加に抜本的な手を打つことで、サプライチェーン全体の流速を早くし、固定費を落としていく取り組みを進めています。
- ・ 次期CX-5については、お客さまのニーズを徹底的に分析し、お客さまが選択しやすい仕様に絞り込むことで、現行モデル対比約60%の種類数削減を目標に取り組んでいます。
- ・ この取り組みは、その他既存車についても拡大して参ります。
- ・ 2つ目に、調達構造の変革により、サプライチェーンの階層のフラット化、近場化を図り、原価低減を追求します。
- ・ サプライチェーンにおいて、構成部品が国内/海外を往復し、無駄に階層を深くしているケースなど、往復を無くしフラットにすることで、階層間で発生しているムダなコストを削減します。
- ・ また、海外で種類を発生させているものを当社工場近郊で種類を生む“近場化”により、輸送費の削減、在庫の削減などを目指します。
- ・ この活動の効果として、次期CX-5では、既存の購入部品でも現行モデル対比6%の原価効率化を実現します。
- ・ また、その成果を既存車種へも反映し、原価低減をさらに進めていきます。

- この変革は、事業継続計画（BCP）、カーボンニュートラル（CN）にも優利となるため、積極的な展開を図ってまいります。
- 3つ目として、価格競合によるコスト低減から脱却し、お取引先様の専門的知見を企画段階から取り入れ、原価企画と性能開発を同時に進めるプロセスに変革し、原価低減と性能向上の両立を図ることで、大幅な原価低減を追求していきます。
- 購入金額全体の80%をカバーする部品群においては、お取引先様を共創パートナーとして、平時から開発活動を行っていきます。
- 共創活動では、お取引先様の困りごとを聞き、あらゆるムリ・ムダ・ムラを排除し、また、お取引先様の既存資産の活用により固定費を抑え、専門的知見の活用により性能向上を狙った開発に取り組んでいきます。
- これら活動に加え、原価低減に向けた「コスト構造改革活動」を加速するために、専任リソースとして原価低減のタスクフォースチームを10月末に発足させ、2027年3月期までに、3%、1,000億円の原価低減にチャレンジします。

③ 電動化技術、電池の準備

- パナソニック エナジー社、パナソニック オートモーティブシステムズ社、AESCジャパン社と電池供給に合意。2030年に想定される能力の確保にめど
- パナソニック エナジー社より調達する電池のモジュール・パック工場は山口県内に建設を決定
- 次世代電池技術の自社開発を、GI 基金*事業として推進中。社内に試験ラボを開設

* 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) によるグリーン・イノベーション基金



MAZDA MOTOR CORPORATION

19

- 次に電動化の準備状況について概要をお話します。まず電池の準備状況ですが、
- 2030年までは電動化の黎明期と位置付けて電池を調達する方針としました。
- パナソニックエナジー社、パナソニックオートモーティブシステムズ社、AESCジャパン社とBEV向け電池供給に合意し、2030年に想定される電池の生産能力の確保にめどを付けております。
- また、パナソニックエナジー社より調達する電池のモジュール、パックの自社組み立て工場は、山口県内に建設することを決定しました。
- 次世代電池の自社開発に関しては、グリーンイノベーション基金事業として先端電池技術の研究開発をモデルベースで効率的に実施しており、社内に試験ラボを開設しました。研究開発を予定通り進捗させています。

③ 電動化技術、電池の準備

- 消費者の電動化への受容性を鑑み、マルチソリューションラインアップを強化



MAZDA MOTOR CORPORATION

20

- 電動化商品の開発計画に関しては、消費者の電動化への受容性を鑑みて、こちらのスライドに示しておりますように、既存の電動化資産を活用して電動化マルチソリューションラインナップを強化します。
- まず、CX-50にはトヨタ製のハイブリッドシステムを搭載したモデルを追加し、まもなく市場投入します。
- 一方、次期CX-5につきましては、自社製のマツダハイブリッドシステムを搭載する予定です。また、ラージ商品にもこの自社ハイブリッドシステムの技術要素を展開することを検討していきます。
- マツダ初のBEV専用車台を採用するバッテリーEVについては、2027年に導入予定です。
- BEV専用車台を活用し、高い共通構造、低い投資で、PHEVの商品へ派生させることも検討します。
- また、20年来のパートナーである長安汽車との合併会社「長安マツダ」で製造するMAZDA EZ-6はBEVとレンジエクステンダーEVの2つの動力を用意して、電動化進展の早い中国で市場導入準備を開始しています。
- また、合作商品第2弾であるクロスオーバーSUVの開発も順調に進捗しています。

③ 電動化技術、電池の準備



電動化時代の内燃機関

- ロータリーエンジンのエミッション適合性開発は順調に進捗
- さらなる理想燃焼を追求し環境、走行性能を高めたSKYACTIV-Zガソリンエンジンを開発中。2027年中の市場投入を目指す
- エンジン全体の種類数を段階的に集約、効率化を行っていく



電動化を加速する
社内体制強化

- 電動化事業本部（通称e-MAZDA）は現在300名を超える陣容。事業戦略・技術・商品開発をワンストップショップ化、組織をフラット化
- RE（ロータリーエンジン）開発グループを2月に再結成
- ソフトウェア人材採用強化に向け、R&Dのソフトウェア部門、人事採用部門を東京へ移転。希少人材へのアクセスを強化

- ・ 電動化時代にもマツダの看板技術である内燃機関は進化を続けます。
- ・ ロータリーエンジンのエミッション適合性開発は、大変困難な挑戦に果敢に挑み、良い進捗をしています。
- ・ SKYACTIV-GやXの後継である新型4気筒エンジンSKYACTIV-Zエンジンを開発中です。
- ・ 将来は直列6気筒エンジンにも、この新型エンジンの燃焼技術を移植して環境性能を高めてまいります。
- ・ エンジンを選択と集中を行い、種類数全体は段階を追って集約を進め、大幅な効率化を図る計画です。
- ・ このSKYACTIV-Zエンジンは、理論燃焼であるラムダウン燃焼を使い、低回転から高回転まで広いレンジでスーパーリーンバーン燃焼を実現することで高い熱効率を実現し、優れた環境性能と走行性能を提供できます。
- ・ 欧州ユーロ7や米国LEV4・Tier4などの厳しい環境規制に適合できるこのエンジンを2027年中の市場投入を目指して進めていきます。
- ・ また、電動化を加速する社内体制強化として、電動化事業本部を昨年11月に発足させ、現在は300名を超える陣容に拡大しました。
- ・ 電動化に関する事業戦略、技術開発、商品開発をワンストップショップ化、従来組織の7レイヤーから3レイヤーへフラット化、スピード倍速で仕事を進めています。
- ・ 2月にロータリーエンジン開発Grを再結成するとともに、ソフトウェア人

材採用強化に向けR&Dのソフトウェア技術部門や人事採用部門の東京移転を行い、希少人材へのアクセスを強化していきます。

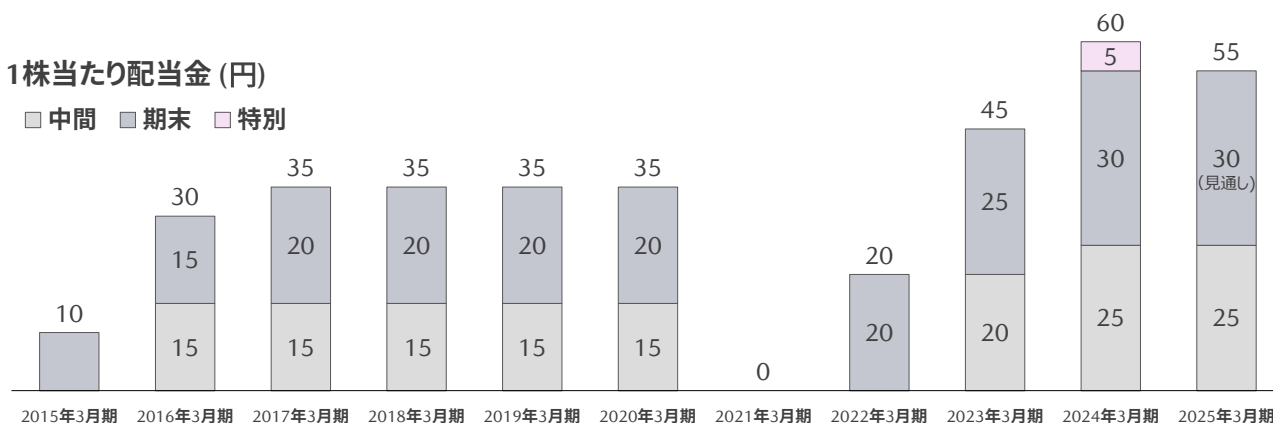
- 以上、2030経営方針の具体化、具現化としてフェーズ1では、これらの計画立案及び進捗を図ってきており、概ね想定に沿った進捗となっていると考えています。
- 今後も引き続き、電動化や経営を取り巻く環境は変わり続けると想定をしています。計画変更など柔軟な対応の余地を残しながら、意思決定を適切なタイミングにしていまいります。

まとめ

- 事業環境変化で今期の利益見通しは下方修正ながら、PHASE1の取組みは順調に進捗
- 配当方針に則って安定的な配当を実施
 - 中間配当は1株当たり25円
 - 年間配当予想は1株当たり55円

1株当たり配当金 (円)

■ 中間 ■ 期末 ■ 特別



MAZDA MOTOR CORPORATION

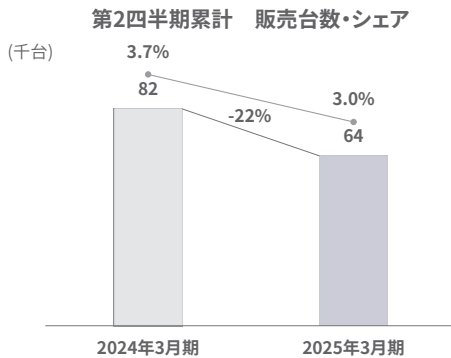
22

- 最後にまとめです。
- 事業環境変化によって今期の利益見通しは下方修正ながらも、フェーズ1の取組みは順調に進捗しております。
- 配当方針に則って安定的な配当を実施し、年間配当見通しは55円を想定しております。
- 2030経営方針に掲げた重要事項の具現化と実行に向けて、次期中計及び電動化マイルストーンについて、適切な時期にさらなるコミュニケーションを実施してまいります。



添付

日本

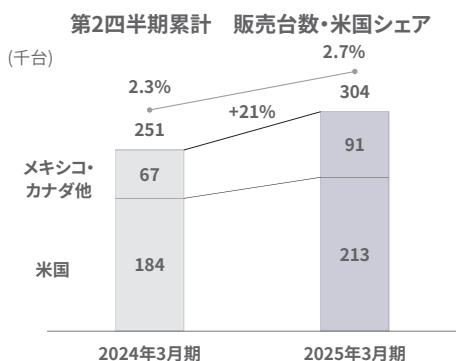


MAZDA MOTOR CORPORATION

- 対前年22%減の6万4千台を販売
- CX-8の生産終了による影響などにより販売台数減少。2024年10月よりラージ商品の第4弾となる「MAZDA CX-80」の販売開始
- ロードスターの大幅商品改良モデルが販売好調
- シェアは対前年0.7pts減の3.0%、登録車シェアは同1.2pts減の3.3%
- 通期販売見通しは対前年6%減の15万台

25

北米

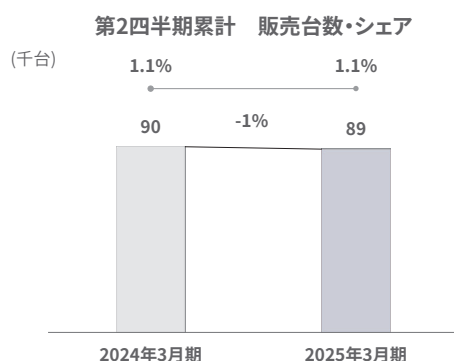


MAZDA MOTOR CORPORATION

- 対前年21%増の30万4千台を販売。
- 米国:
 - 対前年16%増の21万3千台を販売
シェアは対前年0.4pts増の2.7%
 - 第2四半期および第2四半期累計として過去最高の販売台数を達成
 - アラバマ工場2直化によるCX-50の生産台数増加が台数成長に貢献。ラージ商品のCX-90も販売好調を継続
- メキシコ:
 - 対前年44%増の4万9千台
- カナダ:
 - 対前年28%増の4万2千台
- 通期販売見通しは対前年18%増の60万5千台

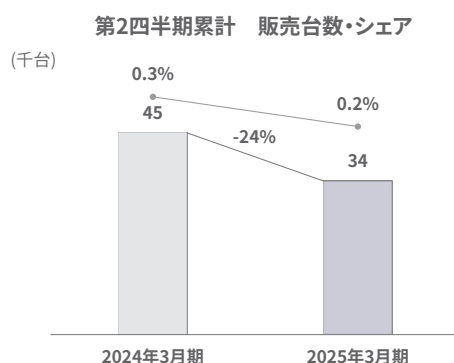
26

欧州



- 対前年1%減の8万9千台を販売
- シェアは前年同水準の1.1%
- 主要国の販売
 - ドイツ:対前年3%減の2万2千台
 - 英国:対前年5%減の1万5千台
- 2024年10月よりラージ商品群第4弾となる新型3列シートクロスオーバーSUV「MAZDA CX-80」を販売開始
- 通期販売見通しは対前年2%増の18万3千台

中国

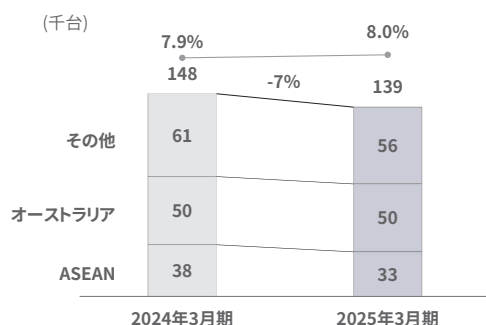


- 対前年24%減の3万4千台を販売
- シェアは対前年0.1pts減の0.2%
- 新エネルギー車の需要が増加するなか、内燃機関車内シェアは維持。全体での販売台数とシェアは減少
- 2024年10月より電動専用モデル「MAZDA EZ-6」の販売を開始
- 通期販売見通しは対前年1%増の9万8千台

その他市場



第2四半期累計 販売台数・豪州シェア



- 対前年7%減の13万9千台を販売
- オーストラリア:
 - 対前年同水準の5万台を販売
 - 特にCX-5・CX-3・CX-60が対前年で販売台数を伸ばし、CX-9・CX-8の生産終了に伴う減少をオフセット
 - シェアは対前年0.1pts増の8.0%
- ASEAN:
 - 対前年14%減の3万3千台を販売
 - タイ:対前年49%減の5千台
 - ベトナム:前年同15%増の1万6千台
 - マレーシア:対前年24%減の7千台
- 通期販売見通しは対前年9%増の31万4千台

キャッシュ・フロー及びネット・キャッシュ

(億円)	2024年3月期	2025年3月期	対前期末増減
	通期	第2四半期累計	
営業キャッシュ・フロー	4,189	507	-
投資キャッシュ・フロー	-1,799	-381	-
フリー・キャッシュ・フロー	2,390	126	-
現金及び現金同等物	9,193	10,038	+845
有利子負債	5,678	6,891	+1,213
ネット・キャッシュ	3,515	3,147	-368
総資産	37,918	38,574	+656
自己資本	17,376	17,119	-257
自己資本比率	46 %	44 %	-1 pts

2025年3月期 第2四半期 台数実績

(千台)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	第2四半期	第2四半期	第2四半期	
生産台数※	309	302	-7	-2%
グローバル販売台数				
日本	39	35	-4	-11%
北米	123	158	+35	+28%
欧州	46	39	-6	-14%
中国	26	16	-9	-36%
その他市場	74	72	-2	-3%
合計	308	321	+13	+4%
米国	89	111	+22	+25%
オーストラリア	25	25	0	+1%

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) 31

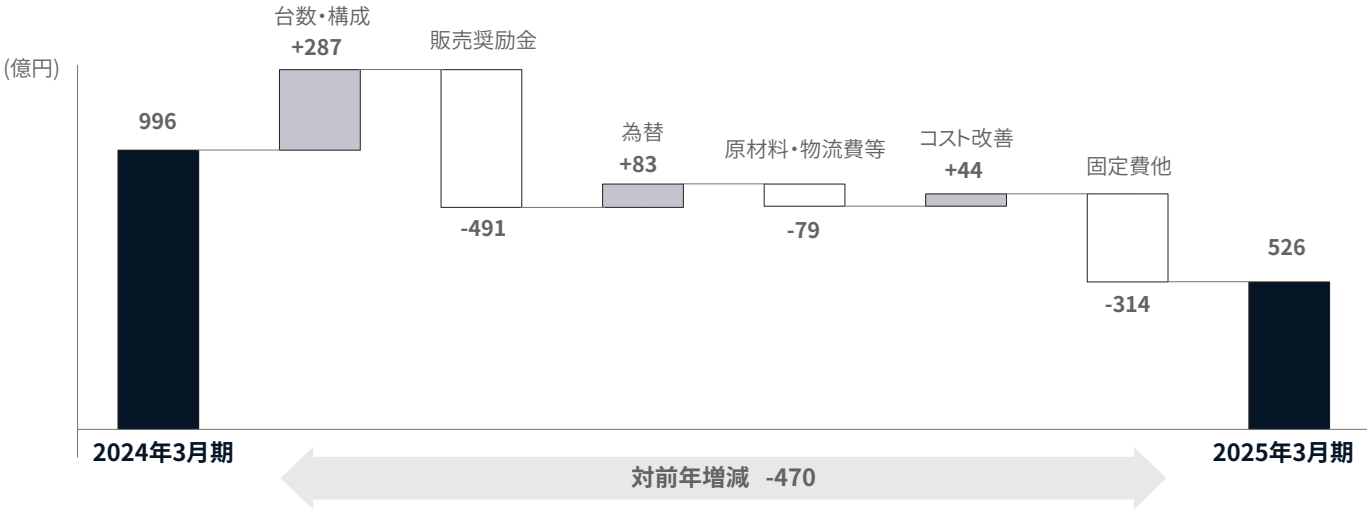
2025年3月期 第2四半期 財務指標

(億円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	第2四半期	第2四半期	第2四半期	
連結出荷台数 (千台)	302	299	-3	-1%
売上高	12,263	11,883	-380	-3%
営業利益	996	526	-470	-47%
経常利益	1,153	32*	-1,121	-97%
当期純利益	709	-145*	-854	-
売上高営業利益率	8.1 %	4.4 %	-3.7 pts	
EPS (円)	112.5	-23.0	-135.5	
為替レート (円)				
USドル	145	150	+5	
ユーロ	157	164	+7	
タイバーツ	4.12	4.29	+0.18	
メキシコペソ	8.48	7.93	-0.55	

MAZDA MOTOR CORPORATION

*外貨建資産の円換算評価の悪化影響を含む 32

2025年3月期 第2四半期 営業利益変動要因(対前年比較)



台数・構成	+287	為替	+83	原材料費・物流費等	-79	固定費他	-314
台数構成・価格	+129	USD	+25	原材料費	-48	研究開発費	-42
その他	+158	EUR	+36	物流費	-31	減価償却費	-9
		AUD	+34			品質関連費用	-199
		THB	-31			広告宣伝費	-62
		MXN	-4			その他	-2
		その他	+23				

為替レート(期中平均)

(円)	2025年3月期			対前年増減			対8月公表増減
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	通期
USDドル	153	145	149	+12	-3	+4	-1
ユーロ	166	160	163	+13	0	+6	+1
カナダドル	112	106	109	+7	-3	+2	0
オーストラリアドル	101	97	99	+8	0	+4	0
英ポンド	196	189	192	+18	+3	+11	+2
タイバーツ	4.27	4.24	4.26	+0.22	+0.08	+0.15	+0.14
メキシコペソ	8.49	7.55	8.01	+0.36	-1.03	-0.34	-0.30

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ください。

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。