

2025年3月期 第3四半期 決算説明会
FISCAL YEAR MARCH 2025 THIRD QUARTER FINANCIAL RESULTS



MAZDA CX-50 HYBRID

2025年2月7日
マツダ株式会社

MAZDA MOTOR CORPORATION

- 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**
 - 企業価値向上に向けた取り組み

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3四半期累計実績

- グローバル販売台数：96万6千台 / 売上高：3兆6,894億円
営業利益：1,483億円 / 当期純利益：906億円
- ブランド価値経営の着実な実践により、米国・メキシコ市場の年間販売台数は過去最高を更新
CX-50やラージ商品の躍進により北米ビジネスは力強い成長
- 新商品導入と商品力強化により、計画通り2Qをピークに販売奨励金を抑制

■ 2025年3月期 通期見通し

- 利益見通しは11月公表値を据え置き、為替前提を見直し
中国市場の販売見通しを修正
- グローバル販売台数：133万台 / 売上高：5兆円
営業利益：2,000億円 / 当期純利益：1,400億円

- まず決算の総括です。
- 2025年3月期第3四半期累計の実績は、グローバル販売台数は96万6千台、売上高は3兆6,894億円と過去最高の売上高となりました。営業利益は1,483億円、当期純利益は906億円の実績となりました。
- 2024年の米国およびメキシコ市場の年間販売台数は過去最高を更新しました。
- アラバマ工場で生産するCX-50や、CX-90・CX-70などのラージ商品が台数成長を牽引し、北米ビジネスは引き続き力強い成長を続けています。
- 販売費用については、米国を中心に競争の激化により市場全体で増加しましたが、CX-50のハイブリッドモデルを含む25年モデルイヤーの商品力を強化し、第3四半期には抑制傾向へと反転させることができました。
- 通期の利益見通しは11月公表値を据え置きますが、為替前提と中国市場の販売計画を見直しました。
- グローバル販売台数は133万台、売上高は5兆円、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。
- 主要国における政権交代・自然災害など外部環境はやや不透明な状況にありますが、リスク・オポチュニティを見極めながら柔軟に対応し、計画達成に向けて取り組んでまいります。

2025年3月期 第3四半期累計 実績

- 2025年3月期第3四半期累計実績の詳細をご説明いたします。

2025年3月期 第3四半期累計 台数実績

(千台)	2025年3月期			対前年増減			
	第2四半期累計	第3四半期	第3四半期累計	第2四半期累計	第3四半期	第3四半期累計	
生産台数*	603	307	909	+10	-28	-18	-2%
グローバル販売台数							
日本	64	38	102	-18	0	-18	-15%
北米	304	159	464	+53	+30	+84	+22%
欧州	89	41	130	-1	-4	-5	-4%
中国	34	24	58	-11	-4	-15	-20%
その他市場	139	74	213	-10	+1	-9	-4%
合計	630	336	966	+14	+23	+37	+4%
米国	213	111	324	+29	+20	+49	+18%
オーストラリア	50	23	72	0	-2	-2	-3%

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。
- ・ 第3四半期累計の生産台数は対前年2%減の90万9千台です。
- ・ アラバマ工場やメキシコでの生産が対前年で増加した一方、国内生産や中国での生産は減少しました。
- ・ グローバル販売台数は対前年4%増の96万6千台です。
- ・ 収益性の高い北米市場では、CX-50やラージ商品のCX-90・CX-70の貢献により大幅に販売を伸ばし、トップラインの成長を牽引しました。
- ・ 米国・メキシコ市場では過去最高の販売実績となりました。
- ・ 一方で、アジア地域では販売が減少しました。
- ・ 特に中国は、新エネルギー車の需要増加や、内燃機関搭載車の価格競争の激化により販売台数が減少しました。マツダ EZ-6は、導入直後の11月・12月に日系ブランドの新エネルギー車(NEV)で第2位の販売を達成しましたが、第3四半期の販売台数は前年同期比で増加には至りませんでした。
- ・ 同様に日本でも、導入初期のCX-80の販売は成熟期のCX-8の前年販売実績を下回りました。

2025年3月期 第3四半期累計 財務指標

(億円)	2025年3月期			対前年増減			
	第2四半期累計	第3四半期	第3四半期累計	第2四半期累計	第3四半期	第3四半期累計	
連結出荷台数 (千台)	590	312	902	+2	+12	+14	+2%
売上高	23,939	12,955	36,894	+766	+463	+1,229	+3%
営業利益	1,030	453	1,483	-266	-253	-519	-26%
経常利益	835	733	1,568	-957 *	+135	-822 *	-34%
当期純利益	353	553	906	-728 *	-21	-749 *	-45%
売上高営業利益率	4.3 %	3.5 %	4.0 %	-1.3 pts	-2.2 pts	-1.6 pts	
EPS (円)	56.1	87.6	143.7	-115.5	-3.5	-119.0	
為替レート (円)							
USD	153	152	153	+12	+5	+9	
ユーロ	166	163	165	+13	+4	+10	
タイバーツ	4.27	4.49	4.34	+0.22	+0.33	+0.26	
メキシコペソ	8.49	7.60	8.19	+0.36	-0.82	-0.04	

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1万4千台増の90万2千台です。
- 売上高は第3四半期累計として過去最高の約3兆7,000億円、
- 営業利益は対前年26%減の1,483億円、売上高営業利益率は4.0%でした。当期純利益も対前年で減益となりました。
- 営業利益の変動については後ほどご説明します。
- 為替レートは、USDは期中平均で対前年9円円安の153円、ユーロは対前年10円円安の165円となりました。

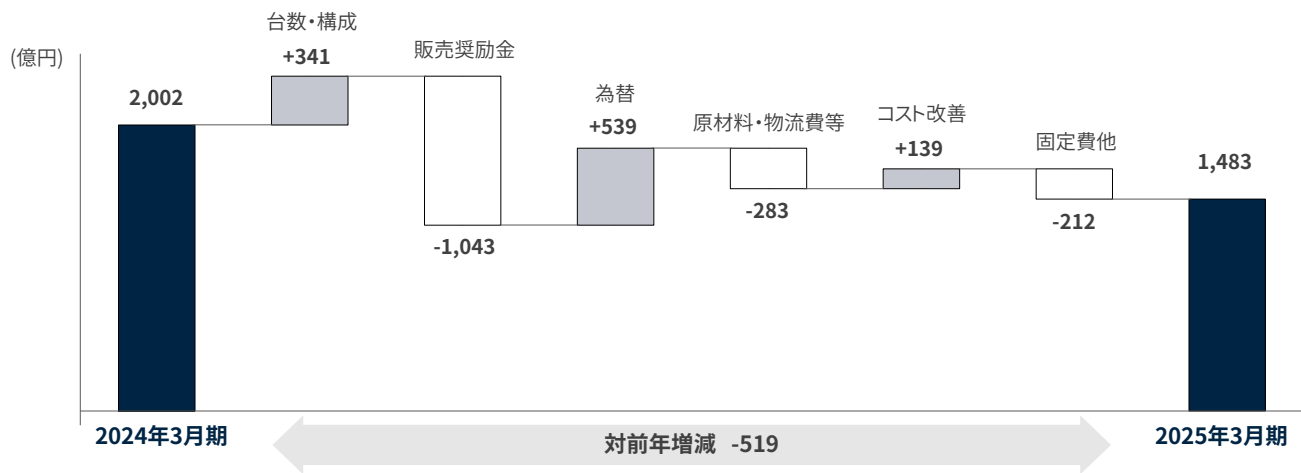
キャッシュ・フロー及びネット・キャッシュ

(億円)	2024年3月期	2025年3月期
	第3四半期累計	第3四半期累計
営業キャッシュ・フロー	2,100	1,435
投資キャッシュ・フロー	-893	-704
フリー・キャッシュ・フロー	1,207	731

(億円)	2024年3月期	2025年3月期	対前期末増減
	期末	第3四半期末	
現金及び現金同等物	9,193	10,653	+1,460
有利子負債	5,678	6,798	+1,120
ネット・キャッシュ	3,515	3,855	+340
総資産	37,918	39,671	+1,753
自己資本	17,376	17,937	+561
自己資本比率	46 %	45 %	-1 pts

- 次に、キャッシュ・フローについてです。
- 第3四半期累計のフリー・キャッシュ・フローは731億円となりネットキャッシュも同時に増加しました。
- 投資は前年同期比でやや減少しましたが、今後は電動化に関連する支出が増加すると予想しています。当社の目標は投資が増加してもネットキャッシュポジションを維持することです。

2025年3月期 第3四半期累計 営業利益変動要因(対前年比較)



台数・構成	+341	為替	+539	原材料費・物流費等	-283	固定費他	-212
台数構成・価格	+342	USD	+206	原材料費	-209	研究開発費	-152
その他	-1	EUR	+150	物流費	-74	減価償却費	-27
		AUD	+117			品質関連費用	+60
		THB	-123			広告宣伝費	-79
		MXN	+6			その他	-14
		その他	+183				

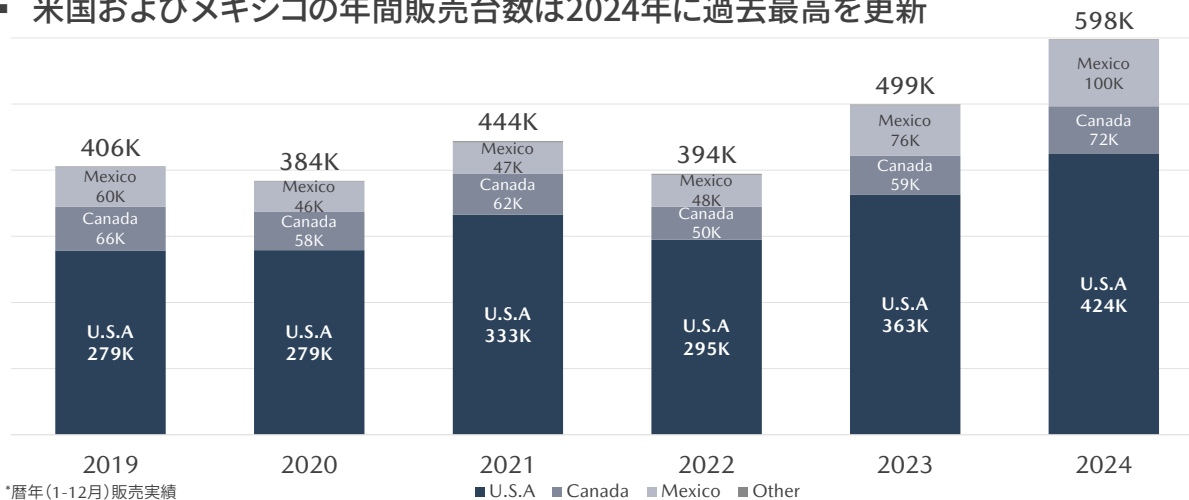
MAZDA MOTOR CORPORATION

8

- 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341億円の増益要因となりました。
- 販売奨励金は競争環境の悪化により1,043億円の減益要因となりました。この増加の約半分は、米国のインセンティブ環境に関連しており、これについては後ほど詳しく説明します。
- 為替は、円安推移により、539億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283億円の減益要因となりましたが、139億円のコスト改善により一部相殺しました。
- 研究開発費、広告宣伝費は対前年増加しました。
- 合計で、第3四半期累計の営業利益は対前年で519億円の減益となりました。

北米ビジネスの成長

- 北米市場では、ブランド価値経営の取り組みにより力強いビジネス成長を継続
米国をはじめ、カナダ・メキシコにおいても顧客体験に軸をおいた販売ネットワーク強化が進捗
- CX-50やCX-90/CX-70など市場のニーズに適した商品導入により台数成長を加速
- 米国およびメキシコの年間販売台数は2024年に過去最高を更新



MAZDA MOTOR CORPORATION

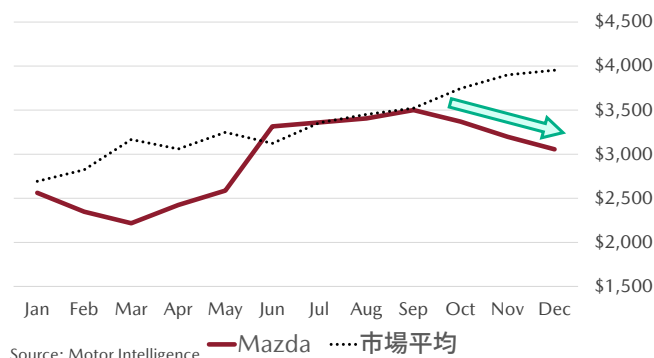
9

- マツダの決算説明会では、北米、特に米国での成長について定期的にご説明していますが、今回はもう少し整理してお話いたします。
- ブランド、ネットワーク、商品、金融サービスを向上させるための取り組みが一体となり、3市場すべてにおいて、台数はコロナ以前の水準を上回りました。
- マツダは過去5年間で米国において最も急成長したブランドのひとつで、2024年には米国とメキシコで過去最高の台数を達成しました。
- 第3四半期累計の販売台数は対前年22%増加しました。

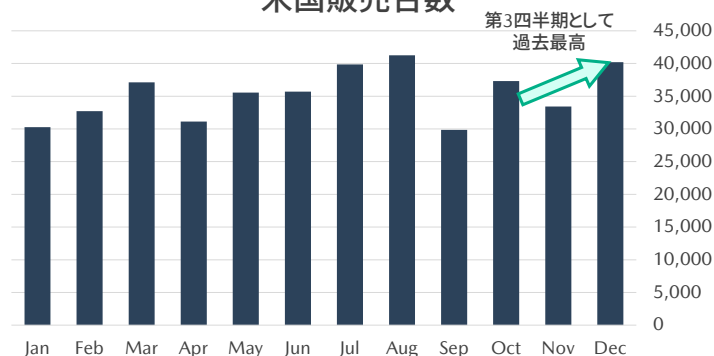
米国ビジネスの質的・量的成長

- マツダは9月をピークとして、第3四半期以降、販売費用を抑制
CX-50HEVの導入やモデルイヤー切替時の商品力強化によるコントロールが奏功
- 販売奨励金をコントロールしながら着実なトップライン成長を継続
3Q/CY2024いずれも過去最高の販売を達成

米国販売奨励金



米国販売台数



MAZDA MOTOR CORPORATION

10

- 中間決算発表では、第3四半期にインセンティブを削減する計画をご説明しましたので、この情報を共有できることを嬉しく思います。
- 左のグラフは米国市場におけるマツダと市場平均の販売奨励金を示したものです。
- 第3四半期に、CX-50ハイブリッドモデルを導入するとともに、車載音声アシスタント、ワイヤレス充電、大型インフォテインメントスクリーンなどの人気機能を追加し25年モデルイヤー車両の商品力強化を実施しました。
- その結果、マツダの奨励金の単価は9月をピークに減少に転じました。
- 販売奨励金は減少傾向が続きましたが、第3四半期の販売台数はマツダ史上最高となりました。

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11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%	0
北米	514	605	+91	+18%	0
欧州	180	183	+3	+2%	0
中国	97	78	-19	-20%	-20
その他市場	289	314	+25	+9%	0
合計	1,241	1,330	+89	+7%	-20
米国	375	450	+75	+20%	0
オーストラリア	98	106	+7	+7%	0

- 台数見通しにつきましては、中国の販売見通しを2万台修正しますが、グローバル販売台数は、7%増の133万台の見通しとしています。
- 第4四半期は、CX-50ハイブリッドモデルやCX-80などによる本格的な貢献を見込んでいます。
- 第4四半期は、中国を除くほとんどの市場で前期比増加する見通しです。

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11月公表増減
	通期	通期	通期	通期	通期	通期	通期
連結出荷台数 (千台)	1,202	1,250	+48	+4%	0		
売上高	48,277	50,000	+1,723	+4%	0		
営業利益	2,505	2,000	-505	-20%	0		
経常利益	3,201	1,900	-1,301 *	-41%	0		
当期純利益	2,077	1,400	-677 *	-33%	0		
売上高営業利益率	5.2 %	4.0 %	-1.2 pts		0 pts		
EPS (円)	329.6	222.1	-107.5		0		
為替レート (円)							
USD	145	153	+8		+4		
ユーロ	157	164	+7		+1		
タイバーツ	4.11	4.36	+0.25		+0.10		
メキシコペソ	8.35	8.03	-0.32		+0.02		

MAZDA MOTOR CORPORATION

*外貨建資産の円換算評価の悪化影響を含む

13

- 出荷台数および利益につきましては11月公表値を据え置きます。
- 連結出荷台数は対前年4%増の125万台。
- 営業利益は2,000億円、当期純利益は1,400億円を計画しております。
- 為替レートにつきましては、11月公表時の見通しよりも主要通貨に対し円安に推移していることを反映し、前提レートを見直しました。
- 見直しへの変更の詳細は次のスライドで説明します。

2025年3月期 営業利益変動要因(対11月公表比較)

(億円)



台数構成	-160	為替	+130	原材料費・物流費等	0	固定費他	+100
台数構成・価格	-60	USD	+146	原材料費	-	研究開発費	-
その他	-100	EUR	+6	物流費	-	減価償却費	-
		AUD	+27			品質関連費用	-
		THB	-66			広告宣伝費	-
		MXN	-10			その他	+100
		その他	+27				

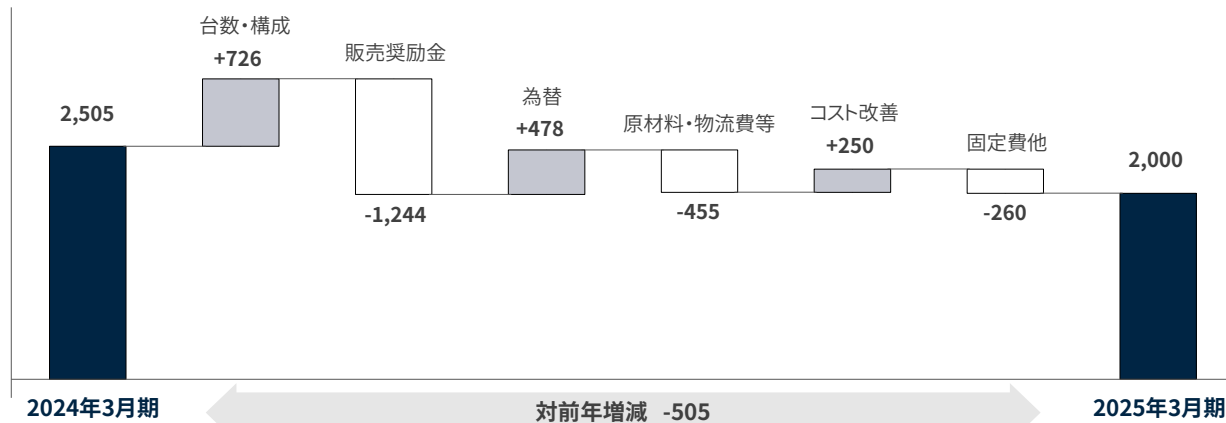
MAZDA MOTOR CORPORATION

14

- 営業利益見通しの変動内訳について詳細をご説明します。
- 台数構成は、グレードミックスの構成悪化などの影響により160億円の減益要因となりました。
- 先ほど説明したとおり、販売奨励金の抑制は着実に進捗していますが、主に米国で金利の低下が想定よりも緩やかなことを踏まえ、70億円の影響を織り込みました。
競争環境は引き続き厳しいものの、第4四半期も販売奨励金の抑制に取り組んでまいります。
- 為替は、130億円の増益要因です。
- 100億円の固定費抑制により通期営業利益見通し2,000億円を達成する計画です。
- 主要国における政策変更や自然災害など外部環境はさらに不透明な状況ですが、柔軟・適切に対応し、通期計画の達成に向けて取り組んでまいります。

2025年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



台数構成	+726	為替	+478	原材料費・物流費等	-455	固定費他	-260
台数構成・価格	+632	USD	+242	原材料費	-444	研究開発費	-137
その他	+94	EUR	+141	物流費	-11	減価償却費	-17
		AUD	+119			品質関連費用	+66
		THB	-159			広告宣伝費	-48
		MXN	-7			その他	-124
		その他	+142				

MAZDA MOTOR CORPORATION

15

- 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。
- 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726億円の増益要因です。
- 販売奨励金は、通期で1,244億円増加します。
- 為替は、対前年478億円の増益要因となる見込みです。
- 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260億円の減益要因となります。

2030経営方針の進捗

—企業価値向上に向けた取り組み

- 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、フェーズ1の最終年度となる今期取り組みの進捗についてお話いたします。

コスト低減に向けた取り組み

- 今後の環境変化に備え、サプライチェーン全体のコストを、固定費/変動費の両面からゼロベースで見直し
車種収益率の改善を行いつつ、固定費を圧縮し、損益分岐点の引き下げを図る
- お客様価値に沿った適正コスト実現に向け、原価企画機能を抜本的に見直し
次期CX-5種類数60%削減に向けた活動は計画通り進捗
他車種への展開および現行のエンジン種類数の大幅な削減についても検討中
- 2025年4月1日付役員人事異動で新たに「コスト低減統括役員」を設置
コストガバナンス体制を整え、2027年3月期までに3%/1,000億円レベルの
原価低減および業務の徹底見直しによる固定費削減を目指す

- まず、コスト低減に向けた取り組みについてです。
- 今後の環境変化に備え、サプライチェーン全体のコストを固定費/変動費の両面からゼロベースで見直すコスト低減活動を推進し、車種収益率を改善するとともに、損益分岐点の引き下げを図ります。
- その達成に向け、原価企画機能を抜本的に見直し、お客様価値に沿った適正コストの実現と機種数の削減に取り組めます。
- 次期CX-5の種類数60%削減に向けた活動は計画通り進捗しています。
- また、パワートレインの大幅な削減にも取り組んでいます。
- 最後に、これらの活動を強力に推進し、会社全体に拡大し、目標を達成するため、2025年4月1日付役員人事異動で、新たに「コスト低減統括役員」を設置しました。

トップラインの成長…ラージ商品群

- CX-70・CX-80を今期導入
- PHEVを含む電動化技術を採用し、高い環境安全性能を具備
各国で高い安全性評価(米国IIHS、Euro NCAP)を獲得



- ラージ商品群第3弾 2列シートワイドボディミッドサイズSUV
 - 2024年4月 北米市場へ導入
 - 2024年10月 豪州市場へ導入
- 米国IIHSの2024年安全性評価では最高評価のTop Safety Pick+を獲得。マツダは全ブランド中最多のTSP+を獲得



- ラージ商品群第4弾 3列シートミッドサイズSUV
 - 2024年10月 欧州・日本・豪州市場へ導入
- Euro NCAPの2024年安全性評価では最高評価の5つ星評価およびBest in Class(ラージSUVクラス)を獲得

- 商品領域の取り組みです。
- 今期はCX-70とCX-80、2つのラージ商品を導入いたしました。
- 両モデルはそれぞれの導入市場でブランド向上やビジネス成長を図るとともに、プラグインハイブリッドをはじめとする電動化技術の採用により、各市場の環境規制に対応する役割を担っています。
- また、米国・欧州の安全性評価ではともに最高評価を獲得しています。
- CX-70、CX-80の導入により、既に導入済みのCX-60/CX-90と合わせてラージ商品全4モデルがグローバルに揃います。
- CX-80の導入遅れにより、今期のラージ商品の販売台数は17万台となる見込みです。
- これは、当初の野心的な目標台数20万台を下回りますが、前期比では50%増加となる見込みです。
- 来期は、これらラージ商品4モデルを梃にさらなるトップライン成長を目指します。

電動モデルラインアップの拡充 …アライアンスの活用

- パートナー企業とのアライアンスを最大限活用し、市場のニーズに応じた電動モデルを順次導入
- マツダらしい走る喜びをお届けしながら、環境規制の厳格化に効率的に対応



MAZDA CX-50

- トヨタ自動車のハイブリッド技術を活用
 - 2024年11月 ハイブリッドモデルを北米市場へ導入
- トヨタ自動車との合弁工場「Mazda Toyota Manufacturing, U.S.A.,Inc.」(米国アラバマ州)にて生産



MAZDA EZ-6

MAZDA6e



- 中国のパートナーである長安汽車の技術を活用
 - 2024年10月 MAZDA EZ-6を中国市場へ導入
 - 2025年夏 MAZDA6eを欧州市場に導入予定
- 現地合弁会社「長安マツダ」にて生産

- 2030経営方針に沿って、マツダ独自のEVおよびハイブリッドモデルの導入までは、アライアンスを活用して電動モデルのラインアップを拡充するライトアセット戦略によりお客様のニーズに対応していきます。
- 昨年11月にはトヨタ自動車のハイブリッド技術を活用し、米国で生産するCX-50にハイブリッドモデルを導入しました。
- 中国では20年以上のパートナーである長安汽車の技術を活用し、バッテリーEV/レンジエクステンダーEVモデルのMAZDA EZ-6を導入しました。
- また、1月にはEZ-6をベースとしたBEVモデル「MAZDA6e」を2025年夏より欧州に導入することを発表しました。
- これらの商品は、アライアンスパートナーの技術を活用した商品ですが、マツダらしいデザインと走る喜びを提供しています。

バッテリーEV生産体制の構築

- パナソニックエナジー社より調達する電池セルのモジュール・パック工場を山口県岩国市に建設
- 生産能力は年間10GWh。2027年度に操業開始予定
- EV専用プラットフォームを採用するバッテリーEVへ搭載予定



- 2027年のマツダ独自のバッテリーEV生産に向けた体制構築についても、着実に取り組みを進めています。
- 以前公表したとおり、マツダはパナソニックエナジー社から電池セルを調達する計画で、本年1月には、電池セルのモジュール・パック工場を山口県岩国市に新設することを公表しました。
- 生産能力は年間10GWhを見込んでおり、2027年度に操業を開始する予定です。
- 完成した電池パックは、国内で生産するマツダ初のEV専用プラットフォームに搭載する予定です。

クロージング

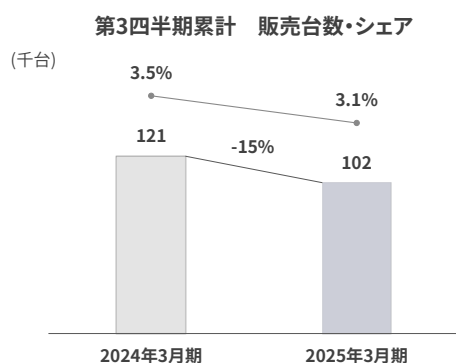
- **ブランド価値経営の実践と、CX-50やラージ商品の躍進により、北米ビジネスは計画通りの成長
お客様視点のブランド価値改善とネットワークの強化を継続**
- **2025年3月期通期利益見通しは、11月公表値を据え置き**
- **電動化の取り組みは着実に進捗
パートナー企業とのアライアンスも最大限活用**
- **固定/変動コスト削減と資本コストを意識した経営資源配分の最適化を通じ、ビジネス成長と持続的な企業価値向上を目指す**

- 最後に改めて今回の決算を総括いたします。
- ブランド価値経営の実践と、CX-50やラージ商品の躍進により、北米ビジネスは力強い成長を継続し、過去最高の販売を達成しました。
- お客様体験に軸を置いたブランド価値改善や販売ネットワーク強化の取り組みは、メキシコ・カナダにおいても着実に進捗しています。
- 2025年3月期通期利益見通しについては、11月の公表値を据え置きます。営業利益は2,000億円の見通しです。
- 電動化の取り組みは、2030経営方針に沿って着実に進捗しています。パートナー企業とのアライアンスを最大限活用し、効率的な投資で対応してまいります。
- 最後に、組織全体でコスト削減を推進する役員の設置を含めて、変動費と固定費両面のコスト削減に懸命に取り組んでいます。トップライン成長のための施策および電動化に向けたお客様志向のライトアセット戦略に沿って、企業価値の持続的な向上の達成を図ってまいります。



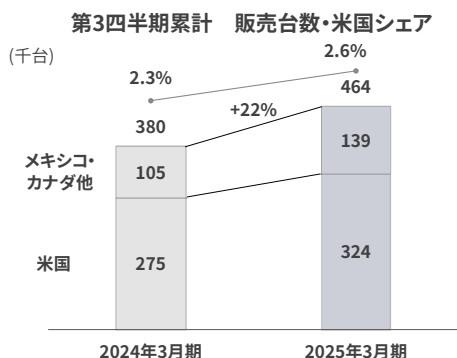
添付

日本



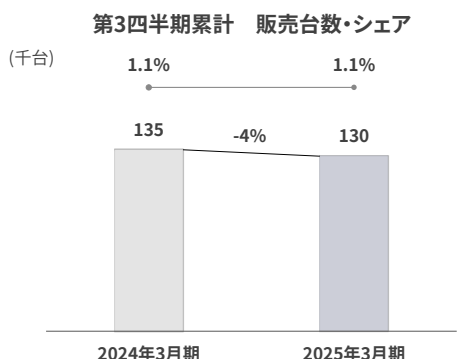
- 対前年15%減の10万2千台を販売
- CX-8生産終了などの影響により販売台数減少
- 2024年12月にロードスターの商品改良と35周年記念車を発表。同月にMAZDA2、MAZDA3、CX-30、CX-5の新機種を発売。いずれも受注は好調に推移
- シェアは対前年0.4pts減の3.1%
登録車シェアは同0.8pts減の3.6%
- 通期販売見通しは対前年6%減の15万台

北米



- 対前年22%増の46万4千台を販売。
- 米国:
 - 対前年18%増の32万4千台を販売
シェアは対前年0.3pts増の2.6%
 - 第3四半期累計として過去最高の販売台数を達成
CX-50とCX-90が台数増を牽引
 - 年次改良を通じた商品強化により販売費用を抑制
 - 2024年11月よりCX-50ハイブリッドモデルを発売
- メキシコ:
 - 対前年40%増の8万台。過去最高の販売を達成
- カナダ:
 - 対前年24%増の5万9千台
- 通期販売見通しは対前年18%増の60万5千台

欧州

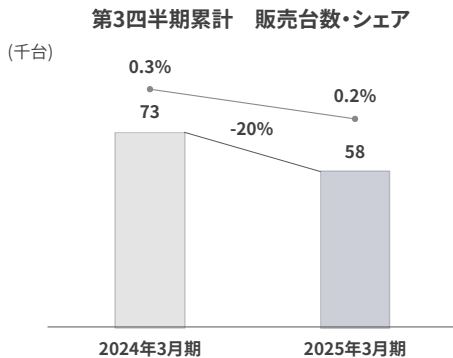


- 対前年4%減の13万台を販売
- シェアは前年同水準の1.1%
- 主要国の販売
 - ドイツ:対前年2%減の3万4千台
 - 英国:対前年4%減の2万1千台
- 10月よりCX-80の販売を開始。電動車需要に応える
プラグインハイブリッドモデルを中心に堅調な販売
- 新型バッテリーEV「MAZDA6e」の欧州導入を発表。
2025年夏の発売を予定
- 通期販売見通しは対前年2%増の18万3千台

中国



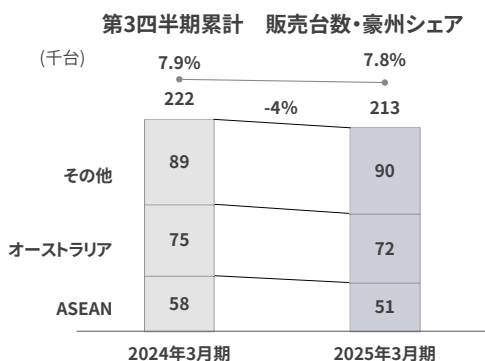
- 対前年20%減の5万8千台を販売
- シェアは対前年0.1pts減の0.2%
- 内燃機関車需要の縮小により販売台数減少
- 10月より電動専用モデルMAZDA EZ-6を発売。2種類の電動パワーユニット(BEV/REEV)と先進スマート技術を搭載
- 通期販売見通しは対前年20%減の7万8千台



その他市場



- 対前年4%減の21万3千台を販売
- オーストラリア:
 - 対前年3%減の7万2千台を販売
 - CX-9・CX-8生産終了、一部車種での受注獲得苦戦の影響などにより販売台数が減少
 - CX-3が過去最高の年間販売台数を達成
 - 11月よりCX-70・CX-80を本格発売、ラージ4車種フルラインアップの販売を展開
- ASEAN:
 - 対前年13%減の5万1千台を販売
 - タイ:対前年44%減の7千台
 - ベトナム:対前年14%増の2万7千台
 - マレーシア:対前年29%減の1万台
- 通期販売見通しは対前年9%増の31万4千台



2025年3月期 第3四半期 台数実績

(千台)	2024年3月期		2025年3月期		対前年増減	
	第3四半期	第3四半期	第3四半期	第3四半期	第3四半期	第3四半期
生産台数*	335	307	-28	-8%		
グローバル販売台数						
日本	39	38	0	-1%		
北米	129	159	+30	+24%		
欧州	45	41	-4	-8%		
中国	28	24	-4	-15%		
その他市場	73	74	+1	+1%		
合計	313	336	+23	+7%		
米国	91	111	+20	+22%		
オーストラリア	25	23	-2	-9%		

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) 29

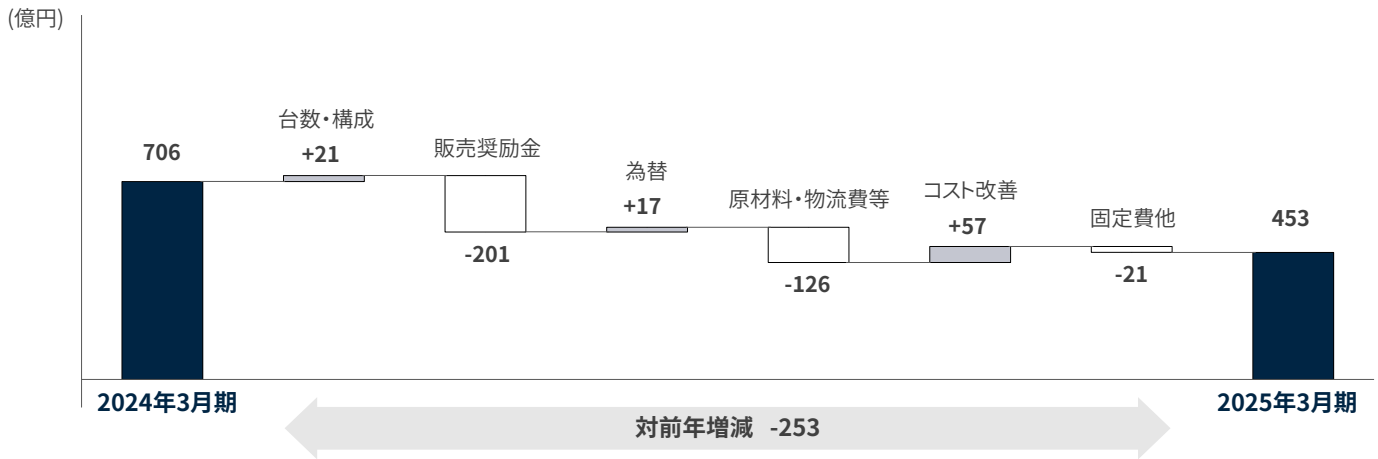
2025年3月期 第3四半期 財務指標

(億円)	2024年3月期		2025年3月期		対前年増減	
	第3四半期	第3四半期	第3四半期	第3四半期	第3四半期	第3四半期
連結出荷台数 (千台)	300	312	+12	+4%		
売上高	12,492	12,955	+463	+4%		
営業利益	706	453	-253	-36%		
経常利益	598	733	+135	+23%		
当期純利益	574	553	-21	-4%		
売上高営業利益率	5.7 %	3.5 %	-2.2 pts			
EPS (円)	91.1	87.6	-3.5			
為替レート (円)						
USドル	148	152	+5			
ユーロ	159	163	+4			
タイバーツ	4.15	4.49	+0.33			
メキシコペソ	8.42	7.60	-0.82			

MAZDA MOTOR CORPORATION

30

2025年3月期 第3四半期 営業利益変動要因(対前年比較)

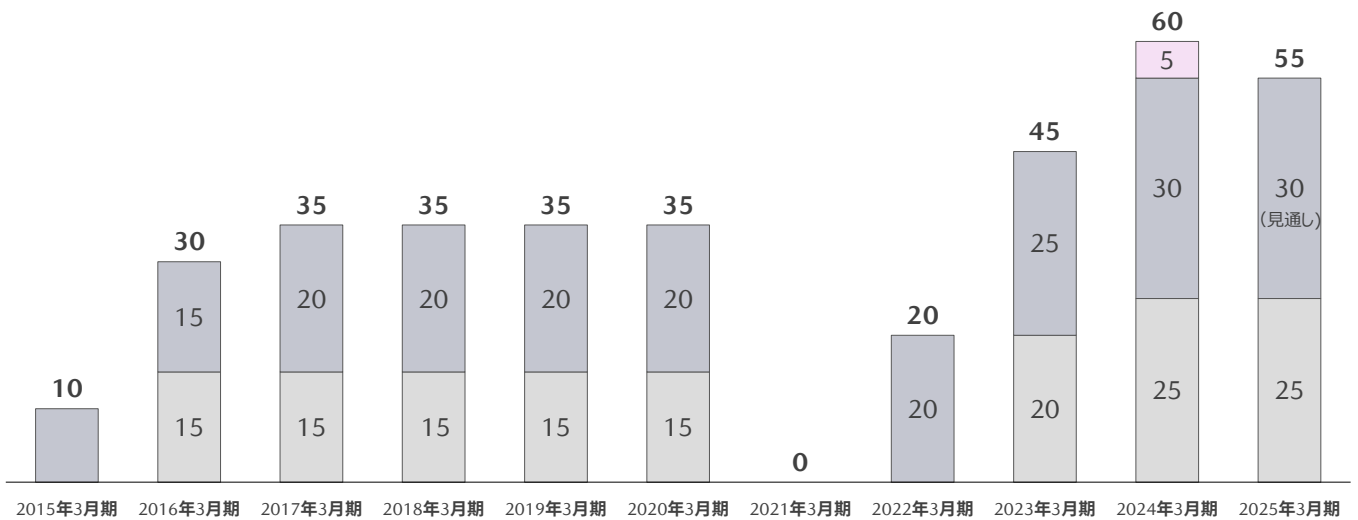


台数・構成	+21	為替	+17	原材料費・物流費等	-126	固定費他	-21
台数構成・価格	+138	USD	+37	原材料費	-107	研究開発費	-75
その他	-117	EUR	+14	物流費	-19	減価償却費	-3
		AUD	+23			品質関連費用	+149
		THB	-54			広告宣伝費	-6
		MXN	-13			その他	-86
		その他	+10				

配当について

1株当たり配当金(円)

■ 中間 ■ 期末 ■ 特別



為替レート(期中平均)

(円)	2025年3月期				対前年増減				対11月公表増減
	1Q	2Q	3Q	通期	1Q	2Q	3Q	通期	通期
USDドル	156	150	152	153	+18	+5	+5	+8	+4
ユーロ	168	164	163	164	+18	+7	+4	+7	+1
カナダドル	114	110	109	110	+11	+2	0	+3	+1
オーストラリアドル	103	100	100	100	+11	+6	+3	+5	+1
英ポンド	197	194	195	195	+25	+11	+12	+13	+3
タイバーツ	4.25	4.29	4.49	4.36	+0.26	+0.18	+0.33	+0.25	+0.10
メキシコペソ	9.06	7.93	7.60	8.03	+1.27	-0.55	-0.82	-0.32	+0.02

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。