

2025年3月期 第1四半期 決算説明会
FISCAL YEAR MARCH 2025 FIRST QUARTER FINANCIAL RESULTS



MAZDA CX-70

2024年8月7日
マツダ株式会社

MAZDA MOTOR CORPORATION

(藤本さん)

- 皆さんこんにちは。藤本でございます。
- 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。

(次のスライド)

本日の説明内容

- 2025年3月期 第1四半期 実績
- 2025年3月期 通期見通し
- まとめ

- 本日の説明内容は御覧の通りです。

(次のスライド)

2025年3月期 第1四半期 実績

- まず第1四半期の実績についてご説明します。

(次のスライド)

- グローバル販売台数は前年同水準の30万9千台
 - 北米市場では第1四半期として過去最高の販売台数を達成*
 - 主要市場で競争環境の変化に機動的に対応、販売促進策を強化し販売は計画通り進捗
- 連結売上高は対前年11%増の1兆2,056億円。第1四半期として過去最高
- 営業利益は対前年68%増の504億円
 - 販売奨励金の増加影響を円安効果でオフセット、対前年で増収増益を達成
 - 型式指定申請事案による財務影響は軽微。再発防止徹底と信頼回復に努める

- ・ 第1四半期のサマリーです。
- ・ グローバル販売台数は対前年同水準の30万9千台となりました。
- ・ 販売が好調に推移した北米市場の販売台数は第1四半期として過去最高を達成いたしました。
- ・ 主要市場では競争環境が変化する中、販売促進策の強化など機動的に対応しました。結果、販売は計画通り進捗しています。
- ・ 連結売上高は対前年11%増の1兆2,056億円となり、第1四半期として過去最高の実績となりました。
- ・ 営業利益は対前年68%増の504億円となりました。
- ・ 販売奨励金の増加を円安効果でオフセットし、対前年で増収増益を達成いたしました。
- ・ なお、型式指定申請事案につきまして、対象2車種の日本国内向けの出荷を一時停止しておりましたが、7月1日より出荷を再開しております。本件による財務影響は限定的であり、通期業績への影響はありません。引き続き再発防止を徹底し、ステークホルダーの皆様からの信頼回復に向けて全力で取り組んでまいります。
(次のスライド)

2025年3月期 第1四半期 台数実績

(千台)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	第1四半期	第1四半期	第1四半期	
生産台数※	284	300	+17	+6%
グローバル販売台数				
日本	42	29	-13	-31%
北米	128	146	+18	+14%
欧州	44	49	+5	+12%
中国	20	18	-2	-9%
その他市場	75	67	-8	-10%
合計	309	309	+1	0%
米国	95	102	+7	+7%
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)

5

- 続いて生産・販売台数の実績です。
- 生産台数は対前年6%増の30万台です。
- 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同水準の30万9千台となりました。
- 市場別の販売台数では、北米市場は、CX-50やCX-90の貢献により好調な販売を継続し前年から14%の販売増となりました。
- 一方、日本市場ではCX-8の販売終了やCX-60の新車効果の一巡などにより販売台数が減少しました。
- グローバル販売の通期見通しに対する第1四半期時点の進捗率は22%となります。今期はCX-80やCX-50ハイブリッドモデルなどの新モデルの投入を年の後半に予定しているため、おおむね計画通りの進捗です。

(次のスライド)

2025年3月期 第1四半期 財務指標

(億円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	第1四半期	第1四半期	第1四半期	
連結出荷台数 (千台)	286	291	+6	+2%
売上高	10,910	12,056	+1,146	+11%
営業利益	300	504	+204	+68%
経常利益	639	803	+164	+26%
当期純利益	372	498	+126	+34%
売上高営業利益率	2.8 %	4.2 %	+1.4 pts	
EPS (円)	59.1	79.1	+20.0	
為替レート (円)				
USDドル	138	156	+18	
ユーロ	150	168	+18	
タイバーツ	3.99	4.25	+0.26	
メキシコペソ	7.79	9.06	+1.27	

MAZDA MOTOR CORPORATION

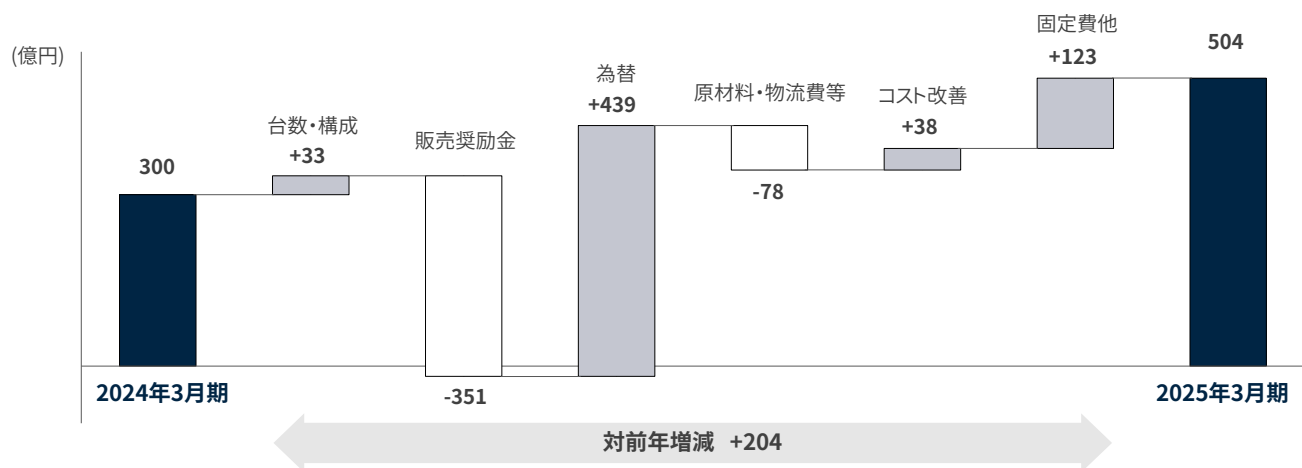
※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

6

- 続いて財務指標です。
- 連結出荷台数は対前年2%増の29万1千台です。
- 売上高は対前年11%増の1兆2,056億円、
- 営業利益は対前年68%増の504億円、
- 当期純利益は対前年34%増の498億円となりました。
- 売上高営業利益率は4.2%となりました。
- 為替レートは、USDドルは対前年18円円安の156円、ユーロは対前年18円円安の168円となりました。

(次のスライド)

2025年3月期 第1四半期 営業利益変動要因(対前年比較)



台数・構成	+33	為替	+439	原材料費・物流費等	-78	固定費他	+123
台数構成・価格	+75	USD	+144	原材料費	-54	研究開発費	-35
その他	-42	EUR	+100	物流費	-24	減価償却費	-15
		AUD	+60			品質関連費用	+110
		THB	-38			広告宣伝費	-11
		MXN	+23			その他	+74
		その他	+150				

MAZDA MOTOR CORPORATION

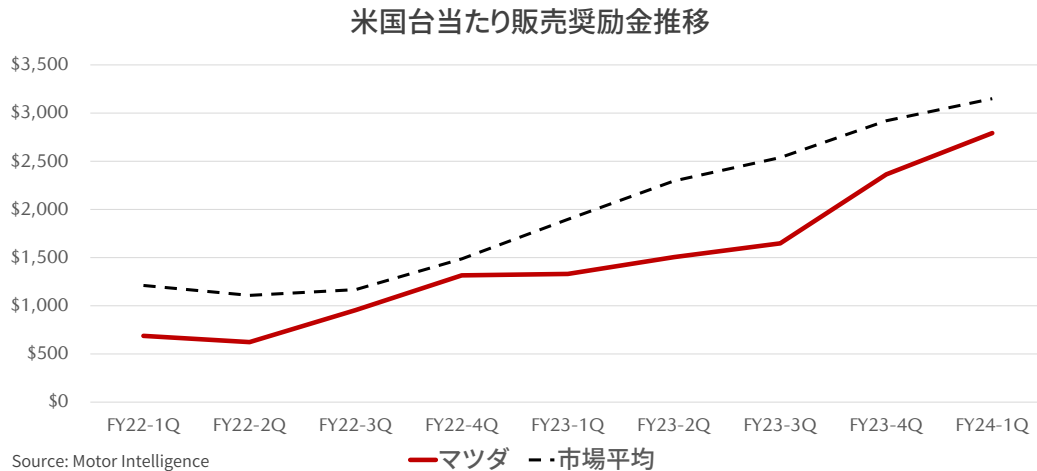
7

- 営業利益の前年からの改善の内訳についてご説明します。
- 販売奨励金を除く台数構成は、ラージ商品などを中心とした連結出荷台数の増加が収益改善に寄与し、33億円の増益要因です。
- 一方で販売奨励金は、競争環境の変化により351億円の減益要因となりました。
- 為替は主要通貨が前年から大幅に円安となった影響で439億円の増益要因となりました。
- 販売奨励金の増加は期初の見通しを上回りましたが、為替の増益効果でオフセットし、トップライン成長に向けて機動的な対応を図っています。
- 原材料・物流費等は鉄鋼などの材料の上昇に加え、調達部品のエネルギーコストや人件費の増加などにより78億円の減益要因です。
- コスト改善は38億円の増益要因です。
- 固定費他は123億円の増益要因となりました。

(次のスライド)

米国販売奨励金トレンド

- トップライン成長に向け、市場のトレンドに応じて販売促進策を強化
- 新商品導入や商品力強化により、第2四半期をピークに販売奨励金を抑制



- 第1四半期の米国市場の状況についてお話しします。
- 米国ではコロナ禍以降の供給制約が緩和し、販売奨励金は増加傾向にあります。
- 当社においても今期のトップライン成長に向け、競争環境の変化に対応して販売奨励金を積み増していますが、市場平均よりも低い水準に留めています。
- 今後CX-50ハイブリッドモデルなどの新商品導入や、モデルイヤー切り替え時の商品力強化により、第2四半期をピークに販売奨励金を抑制していく計画です。

(次のスライド)

2025年3月期 通期見通し

- 続いて、今期の見通しについてご説明します。

(次のスライド)

北米市場とラージ商品を梃にトップライン成長を実現 将来に向けた電動化・価値創造および経営効率化の取り組みを進捗

通期見通し

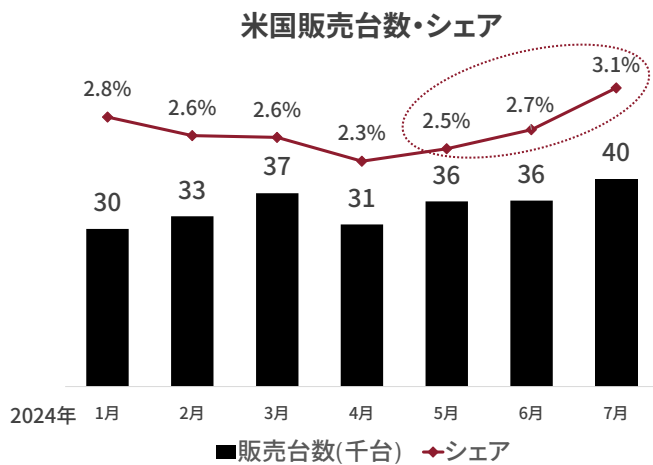
- グローバル販売台数および連結出荷台数の見通しは変更なし
 - 主要市場で競争環境の変化に機動的に対応
販売モメンタムを維持する事で新商品での台数成長を確実なものにする
- 利益見通しは5月公表を据え置き、為替前提を見直し
 - 販売奨励金は、新商品の導入や商品力強化により今後抑制
 - 収益力の改善に向け、お取引先様と一体で推進する原価低減活動を加速
将来成長のための電動化や人への投資以外の領域のコストを再精査

- グローバル販売台数および連結出荷台数の通期見通しは5月の公表値から変更はありません。
- CX-70、CX-80、CX-50ハイブリッドモデルなどで台数成長を加速していきます。
- 利益見通しは、5月公表値を据え置きます。
- なお、足元の為替変動を踏まえ、通期の為替前提を見直しております。
- 新商品導入により、市場の動向を見ながら、販売奨励金を抑制することに加え、収益力の改善に向けてコスト低減活動を加速させていく計画です。
- 変動費については、機種数削減や、お客様価値に繋がらない部品・素材・装備の見直しなど、お取引先様と一体で取り組む原価低減活動を加速します。
- 固定費については、電動化と人への投資を推し進めながら、将来成長以外の領域で費用対効果を再精査し、コスト削減の取り組みを強化します。

(次のスライド)

トップライン成長の取り組み進捗(米国の事例)

- 米国市場では第1四半期として過去最高のシェアを達成*
- 2024年7月のCX-90のセグメントシェアは過去最高*



300店舗目の米国次世代店舗
(Luther Mazda, Kansas City)

MAZDA MOTOR CORPORATION

*米国は1990年以降で過去最高

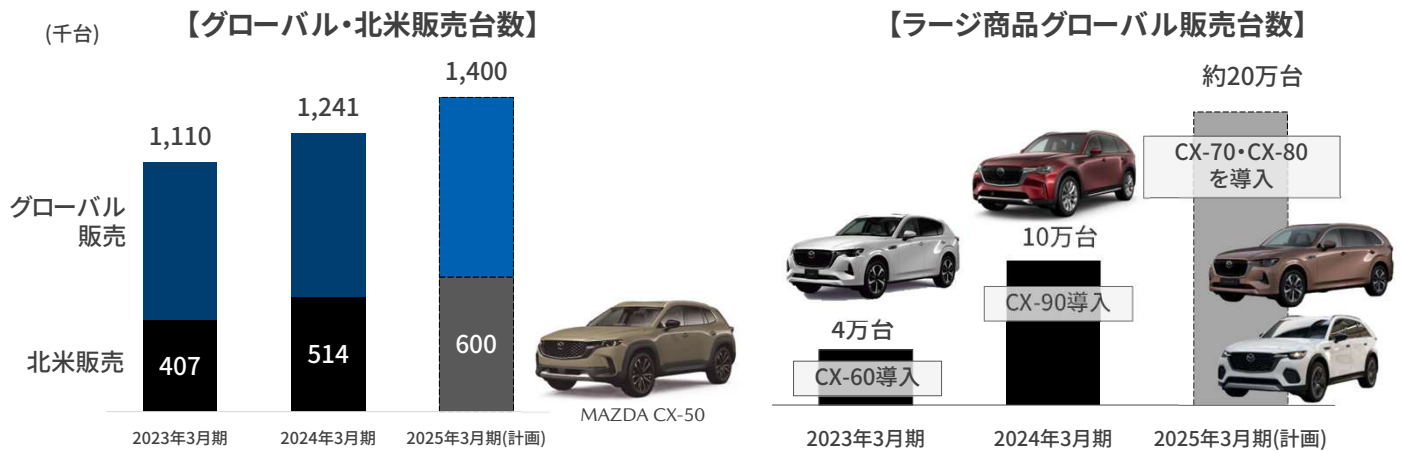
11

- 続いて、今期のトップライン成長の進捗についてご説明します。
- 米国市場では第1四半期として過去最高のシェアを達成、また7月のシェアは3.1%と単月として過去最高となりました。
- CX-90はセグメント内で過去最高のシェアを達成するなど、ラージ商品が販売増に貢献しています。
- また、米国の次世代店舗数は今年300店舗以上を達成し、ディーラーのマツダビジネスに対するコミットメントレベルと期待感の高い状態を維持しています。

(次のスライド)

トップライン成長の取り組み進捗

- 北米中心にグローバル販売は着実に成長
- 2024年後半に北米でCX-50ハイブリッドモデルの販売を開始
- 今期CX-70・CX-80を導入。
ラージ商品4車種が出揃い、台数成長を牽引



MAZDA MOTOR CORPORATION

12

- ・ 北米市場では、CX-70に加え2024年後半にはCX-50ハイブリッドモデルを導入し、北米市場として初の年間60万台の販売を目指します。
- ・ 今期は日本と欧州市場にCX-80を導入し、ラージ商品全4車種がグローバルに揃います。
- ・ ラージ商品は前年の約2倍の、約20万台を販売する見通しです。
- ・ 好調な北米市場とラージ商品を梃子にトップライン成長を実現し、今期グローバルで140万台の販売を目指してまいります。

(次のスライド)

電動化に向けた進捗

- カーボンニュートラル(CN)実現に向けたマルチソリューションの取り組みを着実に進捗
 - ガソリンエンジン、ディーゼルエンジン、ロータリーエンジンと電動化デバイスを組合せ、多様な選択肢を提供
 - SUBARU・トヨタ自動車と、電動化に適合する新たなエンジン開発を三社三様で宣言
 - 中国市場では、BEV、PHEVを搭載した「MAZDA EZ-6」の量産前試作車をラインオフ。
9月中に量産をスタートし、今年10月に導入予定



ROTARY-EV SYSTEM CONCEPT (2 ROTOR)



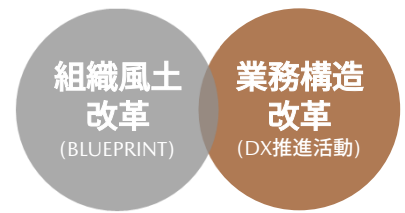
MAZDA EZ-6

- 電動化に向けた取り組みも着実に進めています。
- 一点目として、カーボンニュートラル実現に向けて、引き続きマルチソリューション戦略のもと、エンジンと電動化デバイスを組合せた各種ユニットやBEVといった多様な選択肢を、お客様のニーズやライフスタイルに合わせて提供していきます。
- 5月28日には、SUBARU様、トヨタ自動車様とともに、マルチパスウェイワークショップを開催し、電動化時代におけるエンジン開発とカーボンニュートラル燃料の活用促進への取り組みを公表しました。電動化やカーボンニュートラル燃料と相性の良いロータリーエンジンを社会に広く貢献できる技術として、その育成にチャレンジしていきます。
- 二点目としては、中国のパートナーと共同開発した「MAZDA EZ-6（イージーシックス）」は、9月中の量産開始に向けて、量産前試作車をラインオフしました。電動化の進展が早い中国市場へ、10月に導入します。

(次のスライド)

人への投資とITとの共創による価値創造および経営効率化

- 従業員が価値創造業務に専念できる環境を整えるため、組織風土改革とDXによる業務構造改革を推進
 - 1万人超の間接従業員へ組織風土改革の取り組み「BLUEPRINT(ブループリント)」を実施完了。直接従業員向けにも今期実施予定
 - AI・ITを活用して業務を効率化し、価値創造にリソースをシフトするDX推進活動を全社で始動



組織風土改革と業務構造改革を両輪で推進



BLUEPRINTプログラムの様子

- カーボンニュートラルや電動化などの大きな変化を乗り越える最大の資産は人です。私たちはBLUEPRINTプログラムを通じて当社の企業風土をよりインクルーシブで、相互に補完し合い、そしてお客様フォーカスなものへと変革する大きな一歩を踏み出しています。
- 昨年11月以降1万人超の間接従業員がこのプログラムに参加し、今年の後半からは直接従業員にも展開していく予定です。
- 企業風土を改革するとともに、AIやITツールを活用した、さらなる価値創造にも取り組んでいきたいと思えます。これらの両輪を回すことで、2030年までに生産性の倍増を図ってまいります。

(次のスライド)

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5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	180	+20	+13%	0
北米	514	600	+86	+17%	0
欧州	180	183	+3	+2%	0
中国	97	98	+1	+1%	0
その他市場	289	339	+50	+17%	0
合計	1,241	1,400	+159	+13%	0
米国	375	445	+70	+19%	0
オーストラリア	98	106	+7	+7%	0

MAZDA MOTOR CORPORATION

15

- それでは決算数値についてお話しします。
- 販売台数については5月の公表値を据え置きます。

(次のスライド)

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5月公表増減
	通期	通期	通期		通期
連結出荷台数 (千台)	1,202	1,300	+98	+8%	0
売上高	48,277	53,500	+5,223	+11%	0
営業利益	2,505	2,700	+195	+8%	0
経常利益	3,201	2,200	-1,001	-31%	0
当期純利益	2,077	1,500	-577	-28%	0
売上高営業利益率	5.2 %	5.0 %	-0.2 pts		0 pts
EPS (円)	329.6	238.0	-91.6		-0.1
為替レート (円)					
USDドル	145	150	+5		+7
ユーロ	157	162	+5		+7
タイバーツ	4.11	4.11	+0.01		+0.11
メキシコペソ	8.35	8.31	-0.04		-0.10

MAZDA MOTOR CORPORATION

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

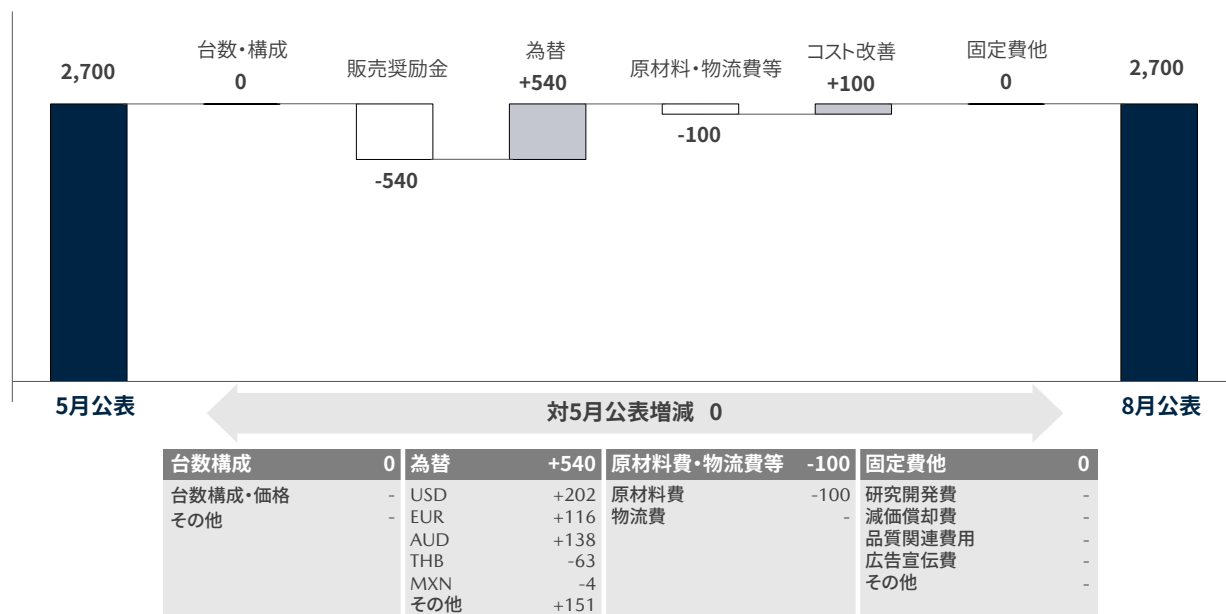
16

- 続いて財務指標です。
- 足元の為替動向を踏まえ見通し為替レートを見直します。
- 通期の平均レートにつきましては、USDドルは5月公表から7円円安の150円、ユーロは同じく7円円安の162円としております。
- 利益見通しは5月公表値を据え置きます。
- 詳細につきましては次のスライドで説明いたします。

(次のスライド)

2025年3月期 営業利益変動要因(対5月公表比較)

(億円)



MAZDA MOTOR CORPORATION

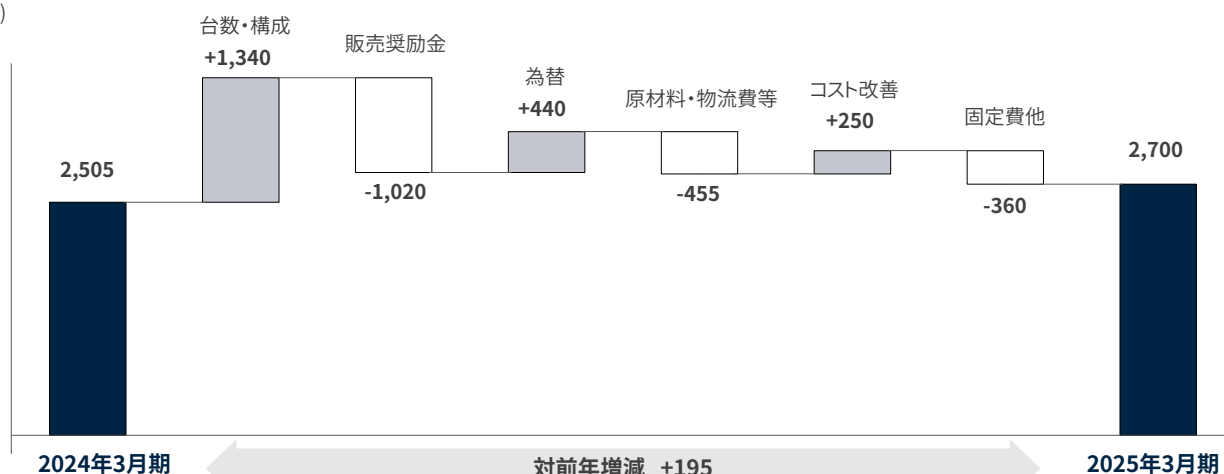
17

- 5月の公表値に対して販売奨励金を除く、台数・構成は変更ありません。
- 販売奨励金は、販売環境の変化により、5月公表対比で540億円の費用増となる見通しです。
- この販売奨励金増加の影響は為替の改善によりオフセットする見通しです。
- 原材料・物流費等は、主に人件費などによる調達部品の価格上昇の影響により100億円の悪化リスクを追加で織り込みました。
- これらの悪化は、コスト低減活動を加速しオフセットする計画です。

(次のスライド)

2025年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



台数構成	+1,340	為替	+440	原材料費・物流費等	-455	固定費他	-360
台数構成・価格	+1,035	USD	+121	原材料費	-444	研究開発費	-137
その他	+305	EUR	+100	物流費	-11	減価償却費	-17
		AUD	+84			品質関連費用	+66
		THB	-12			広告宣伝費	-48
		MXN	+14			その他	-224
		その他	+133				

MAZDA MOTOR CORPORATION

18

- 続いて営業利益の前年からの改善の内訳についてご説明します。
- 販売奨励金を除く台数構成は、北米市場やラージ商品を中心とした成長により1,340億円の増益要因です。
- 販売奨励金の増加による通期の影響は1,020億円です。
- 為替は、主要通貨が前年よりも円安に推移し440億円の増益要因となる見込みです。
- 原材料・物流費等は、約450億円の減益要因となる見込みですが、継続的なコスト改善約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、360億円の減益要因です。

(次のスライド)

まとめ

- ラージ商品の貢献などにより北米市場の販売好調が継続
- グローバル販売台数および連結出荷台数の見通しは変更なし
- 利益見通しは5月公表を据え置き、為替前提を見直し
- トップライン成長、将来に向けた電動化・価値創造および経営効率化の取り組みを着実に進捗

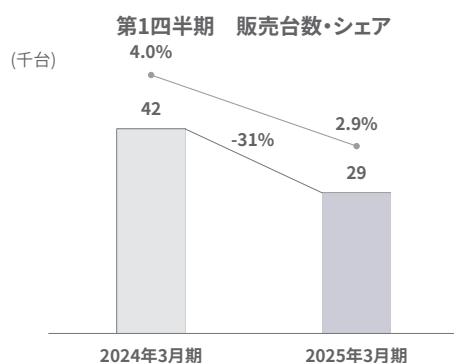
- こちらが本日のキーメッセージのサマリーです。

以上で、私からの説明を終わります。



添付

日本

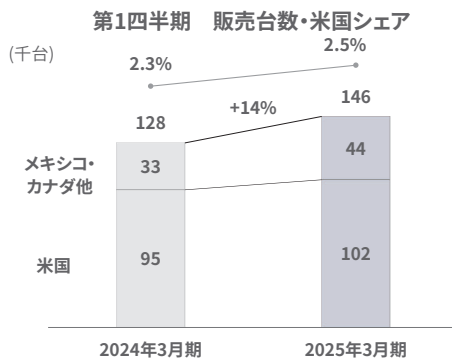


- 対前年31%減の2万9千台を販売
- 前期12月に生産終了したCX-8影響の他、CX-60の新車効果一巡などにより販売台数減少
- シェアは対前年1.1pts減の2.9%、登録車シェアは同1.8pts減の3.2%
- 今期、ラージ商品群第4弾となる新型3列シートSUV「MAZDA CX-80」を日本導入予定
- 通期販売見通しは対前年13%増の18万台



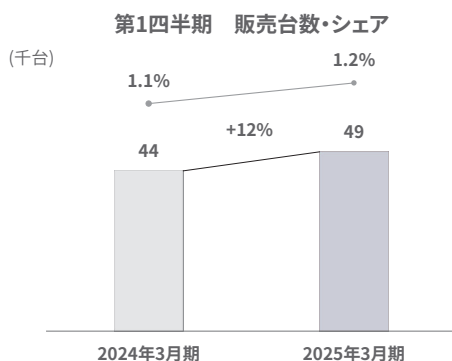
MAZDA CX-80 (欧州仕様)

北米



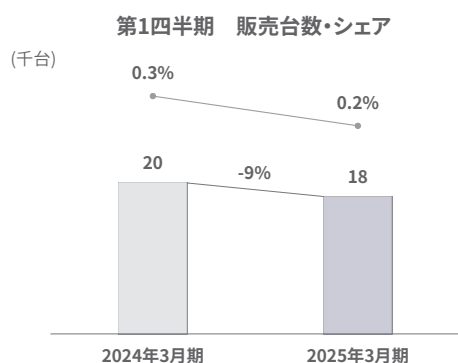
- 対前年14%増の14万6千台を販売。
第1四半期として過去最高の販売台数を達成
- 通期販売見通しは対前年17%増の60万台
- 米国:
 - 対前年7%増の10万2千台を販売
シェアは対前年0.2pts増の2.5%
 - アラバマ工場の2直化によりCX-50の生産・販売台数が増加。ラージ商品のCX-90も販売増に貢献
- メキシコ:
 - 対前年59%増の2万4千台、シェアは6.8%
 - 6月は月販台数として過去最高を達成
- カナダ:
 - 対前年14%増の1万9千台

欧州



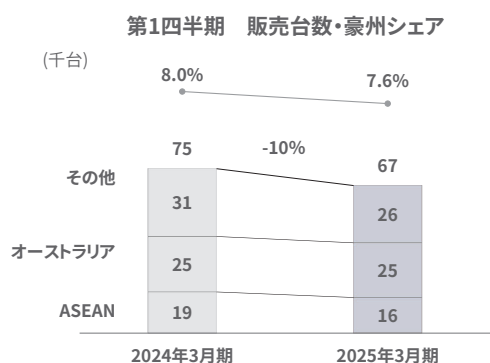
- 対前年12%増の4万9千台を販売
- シェアは前年同+0.1ptsの1.2%
- 堅調な販売継続により販売台数とシェアが改善
各国で販売強化策を投じ、CX-30・CX-5・MAZDA2で販売台数増
- 通期販売見通しは対前年2%増の18万3千台
- 主要国の販売
 - ドイツ:対前年15%増の1万2千台
 - 英国:対前年11%減の7千台

中国



- 対前年9%減の1万8千台を販売
- シェアは対前年0.1pts減の0.2%
- 市場全体では新エネルギー車の需要が増加。内燃機関搭載車の競争激化により販売台数およびシェアが減少
- 2024年4月、北京モーターショーで電動専用モデル「MAZDA EZ-6」をワールドプレミア年内に発売予定
- 通期販売見通しは対前年1%増の9万8千台

その他市場



- 対前年10%減の6万7千台を販売
- 通期販売見通しは対前年17%増の33万9千台
- オーストラリア:
 - 対前年1%減の2万5千台を販売。CX-5・CX-3・MX-5は堅調な販売を継続し販売台数増加
 - シェアは対前年0.4pts減の7.6%
- ASEAN:
 - 対前年14%減の1万6千台を販売
 - タイ:対前年50%減の3千台
 - ベトナム:前年同16%増の7千台
 - マレーシア:対前年18%減の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1四半期	
営業キャッシュ・フロー	4,189	262	-
投資キャッシュ・フロー	-1,799	-202	-
フリー・キャッシュ・フロー	2,390	60	-
現金及び現金同等物	9,193	9,449	+256
有利子負債	5,678	5,789	+111
ネット・キャッシュ	3,515	3,660	+145
総資産	37,918	38,832	+914
自己資本	17,376	17,861	+485
自己資本比率	46 %	46 %	0 pts

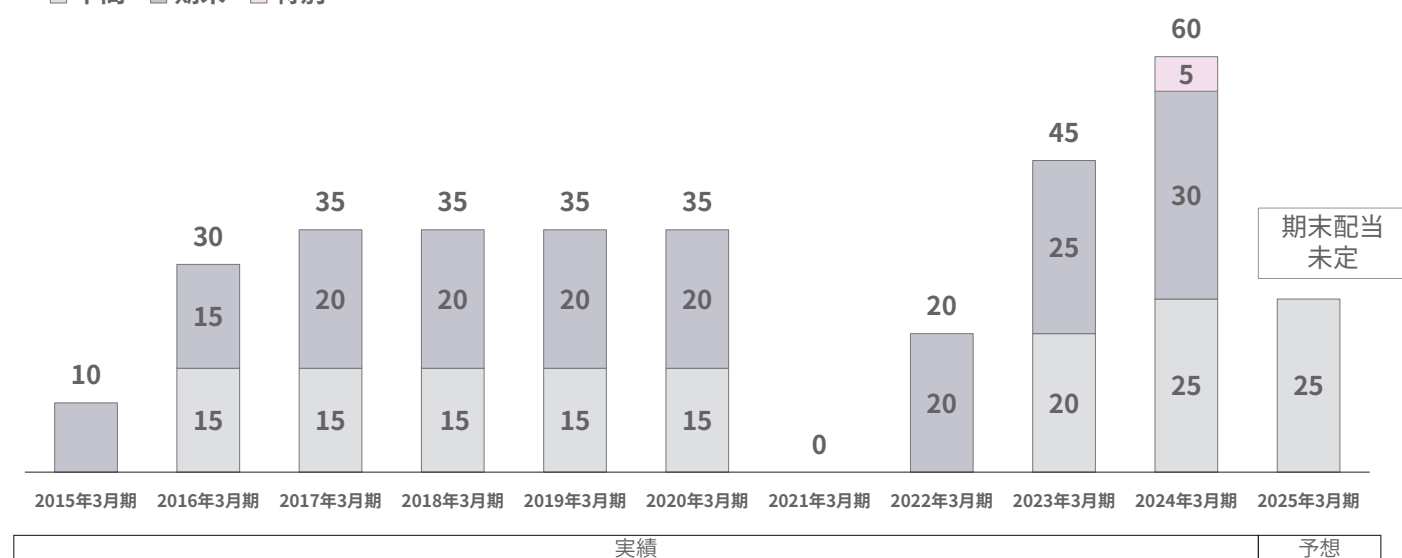
為替レート

(円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	対5月公表増減
	通期	通期	通期	通期
USドル	145	150	+5	+7
ユーロ	157	162	+5	+7
カナダドル	107	109	+2	+3
オーストラリアドル	95	99	+4	+5
英ポンド	182	190	+8	+9
タイバーツ	4.11	4.11	+0.01	+0.11
メキシコペソ	8.35	8.31	-0.04	-0.10

配当について

1株当たり配当金 (円)

■ 中間 ■ 期末 ■ 特別



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ります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。