



**【代表取締役社長兼CEO 毛籠 勝弘】**

- 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

- 決算総括
- 2024年3月期 実績
- 2025年3月期 見通し
- まとめ

- 本日の説明内容はご覧の通りです。

# 決算総括

- まず今回の決算の総括をさせていただきます。

## 決算総括

- 2024年3月期実績
  - 対前年で増収増益。売上高、営業利益、当期純利益は過去最高
  - グローバル販売は、対前年で増加  
特に、米国・メキシコは過去最高\*の販売台数を達成
  - 生産は、アラバマ工場の2直化等で北米地域の工場の稼働率は上昇  
外部要因により安定操業が困難な状況があったが、対前年で増加
  - 品質問題により下期の生産台数を減産も、徹底解決に取り組み
- 2025年3月期は、グローバル販売台数は、前期から13%増加の140万台、  
営業利益は2,700億円と最高益更新を目指す

- 前期は、北米市場の販売好調や欧州市場の収益貢献など、ラージ商品を梃子に収益力が改善しました。財務面では、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高益を達成することができました。
- 販売面では、グローバル販売台数は、前年を上回り、特に米国及びメキシコは過去最高の販売台数となりました。
- 中国は、販売施策の強化が奏功し、下期は大幅に前年を上回り、ボトムアウトした手ごたえを感じています。
- 生産面では、アラバマ工場の2直化などで北米地域の工場の稼働率が大幅に改善しています。半導体調達は、安定したものの、船舶や荷揚げ港での物流制約や航路変更による物流期間の延伸など、依然として安定しない状況が続きましたが、生産台数を前年より増加できたのは、船会社様をはじめ、多くのお取引先様のご理解とご支援によるものであり、感謝申し上げます。
- 前期は、CX-60などラージ商品でいくつかの品質問題が指摘された点が課題、反省として挙げられます。
- 品質課題は経営の重要課題であり、CX-60の既知の品質問題を徹底的に解決し、品質育成に万全を期すために、CX-80の量産開始タイミング変更やCX-90の一部車種の生産停止などを行いました。結果、計画対比で下期累計25,000台程度ラージ商品の生産減となりました。
- これによりお客様やお取引先様には大きなご迷惑をおかけしましたことを、この場を借りましてお詫び申し上げます。
- 2030経営方針のフェーズ1期間の最終年度である2025年3月期は、トップラインを成長させる年と位置付けます。グローバル販売台数は140万台と前期から13%の増加、営業利益は2,700億円と最高益の更新を目標といたします。

# 2024年3月期 実績

## 【代表取締役専務執行役員兼CFO ジェフリー・エイチ・ガイトン】

- 2024年3月期の実績と2025年3月期の見通しについてご説明します。

## 2024年3月期 台数実績

(千台)	2023年3月期		2024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
生産台数*	1,135	1,219	+84	+7%	-		
グローバル販売台数							
日本	165	160	-5	-3%	-16		
北米	407	514	+108	+26%	-23		
欧州	160	180	+20	+13%	-12		
中国	84	97	+12	+15%	+5		
その他市場	294	289	-5	-2%	+1		
合計	1,110	1,241	+131	+12%	-46		
米国	301	375	+74	+25%	-14		
オーストラリア	91	98	+7	+8%	-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) 6

- 2024年3月期の台数実績です。
- 生産台数は対前年7%増の121万9千台の実績です。
- アラバマ工場は2直化により生産が前年比74%増加。メキシコ・中国・日本国内の各工場でも稼働率が改善し生産台数が増加しました。
- 2月第3四半期公表時には、能登半島地震の影響による生産リスクを懸念していましたが、お取引先様の在庫活用と早期復旧へのご尽力や代替部品の調達などにより大きな生産影響は回避することができました。
- グローバル販売台数は対前年12%増の124万1千台です。
- 米国・メキシコ・カナダを含む北米市場は、前年比25%以上の台数増となり、これは、グローバル販売増の4分の3を占める増加となりました。
- 米国では、前期新たに導入したCX-90に加え、CX-50・CX-30の販売が好調に推移し、通期として過去最高の販売台数となりました。
- またメキシコも過去最高の販売台数を達成いたしました。
- 中国ではMAZDA3・CX-5の価格・装備の見直しによる販売強化が奏功し、販売台数は通期で対前年15%増加、下期は46%増加しました。
- 11月公表の見通し対比では、品質育成に万全を期すためのラージ商品の生産減や、自動市場全体での供給正常化に伴う競争環境の変化などにより、グローバルで3.6%、4万6千台少ない着地となりました。

## 2024年3月期 財務指標

(億円)	2023年3月期		2024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)	1,059	1,202	+142	+13%			-18
売上高	38,268	48,277	+10,009	+26%			+277
営業利益	1,420	2,505	+1,085	+76%			+5
経常利益	1,859	3,201	+1,342	+72%			+661
当期純利益	1,428	2,077	+649	+45%			+377
売上高営業利益率	3.7 %	5.2 %	+1.5 pts				0 pts
EPS (円)	226.7	329.6	+102.9				+59.8
為替レート (円)							
USドル	136	145	+9				+4
ユーロ	141	157	+16				+6
タイバーツ	3.84	4.11	+0.26				+0.16
メキシコペソ	6.90	8.35	+1.45				+0.33

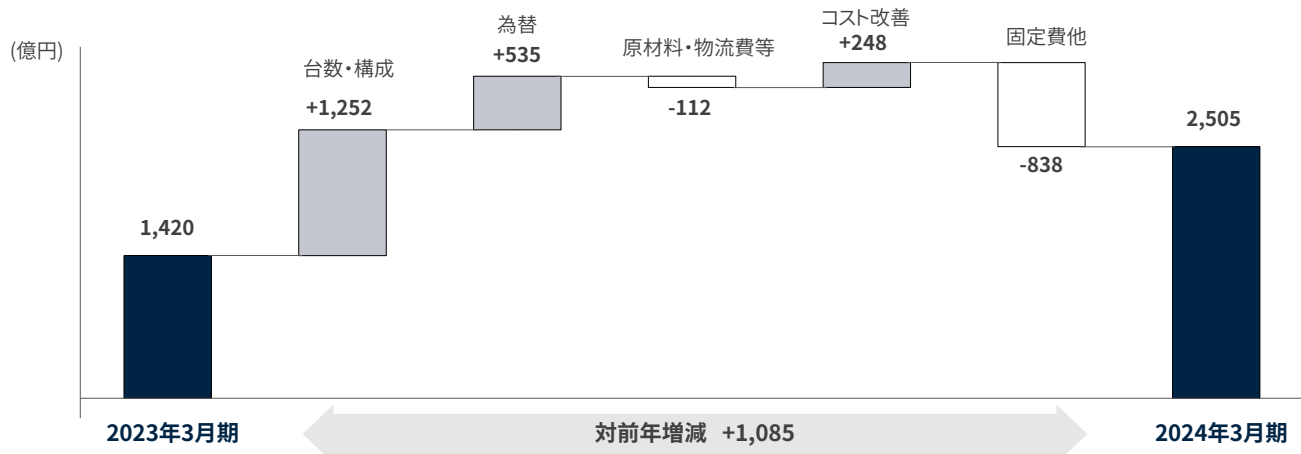
MAZDA MOTOR CORPORATION

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

7

- 財務指標についてご説明します。
- 連結出荷台数は対前年13%増の約120万台です。
- 売上高は約4兆8,000億円となりました。
- 営業利益は対前年76%増加の約2,500億円、親会社株主に帰属する当期純利益は45%増加の約2,080億円の実績となりいずれも過去最高益を更新しました。
- 売上高営業利益率は5.2%となりました。
- 為替レートは通期平均で米ドルが145円、ユーロが157円となりました。

## 2024年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)



台数・構成	+1,252	為替	+535	原材料費・物流費等	-112	固定費他	-838
台数構成・価格	+1,900	USD	+160	原材料費	-326	研究開発費	-183
販売奨励金	-680	EUR	+322	物流費	+214	減価償却費	-73
その他	+32	AUD	+35			品質関連費用	-338
		THB	-130			広告宣伝費	-137
		MXN	-59			その他	-107
		その他	+207				

MAZDA MOTOR CORPORATION

8

- 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。
- 台数構成と為替、コスト改善で収益を押し上げました。
- 台数構成は、出荷台数の増加による数量面の改善に加え、米国や欧州など高収益市場で販売が伸長したことによる国ミックス改善が増益要因となりました。
- 販売奨励金の増加が増益を一部オフセットしたものの台数・構成は1,252億円の増益要因となりました。
- 為替は主要通貨に対し円安になったことより535億円の増益要因となりました。
- 原材料は、調達部品のエネルギーコストや人件費の増加等による減益影響を、物流費の改善で一部オフセットし、112億円の減益要因となりました。
- コスト改善は248億円の増益要因となりました。
- 固定費他は品質関連費用の増加、主にラージ商品やCX-50の広告宣伝および研究開発の取り組み強化などにより838億円の減益要因となりました。



# 2025年3月期 通期見通し

- 今期の見通しについてご説明します。

## トップラインの成長に向けた取り組み

- ラージ商品4車種のフルラインアップによる販売増
- CX-50は今期ハイブリッドモデルを導入、ハイブリッド需要に応え販売増に貢献
- アラバマ工場とメキシコ工場からの供給増により北米の台数成長をサポート



「MAZDA CX-60」



新型「MAZDA CX-70」



新型「MAZDA CX-80」



「MAZDA CX-90」



「MAZDA MX-30 e-SKYACTIV R-EV」



「MAZDA CX-50」

MAZDA MOTOR CORPORATION

10

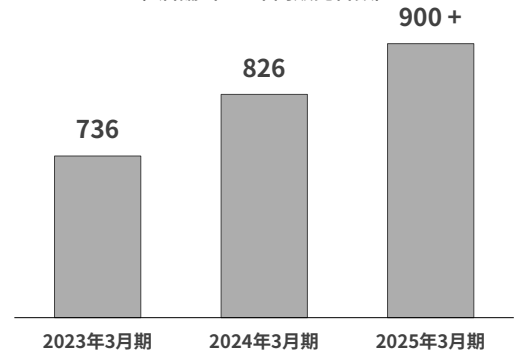
- 今期の収益改善の最大のドライバーはトップラインの成長です。
- 最近では、多くの市場でハイブリッド車やプラグインハイブリッド車の需要が高まっています。スライドの新型SUVラインアップが示す通り、さまざまなお客様のニーズにお応えできるハイブリッドモデルを強化しています。
- 今期はプラグインハイブリッド搭載のラージ商品にCX-70とCX-80が加わり、ラージ商品のフルラインアップ4車種が揃います。
- 加えて、北米市場でCX-50のハイブリッドモデルを導入する計画です。
- また、昨年末、発電用ロータリーエンジンを採用したMX-30 e-SKYACTIV R-EVを日本・欧州市場に導入しております。
- 北米の台数成長に向けては、アラバマ工場とメキシコ工場、および日本の生産を増加させる計画です。

## トップラインの成長に向けた取り組み

- 米国の新世代店舗数は2024年3月末時点300店舗以上を達成  
今後さらに70店舗以上が転換予定
- 新世代店舗1店舗当たりのスループットは着実に改善  
2025年3月期は900台以上の達成にチャレンジ



米国 新世代店舗平均スループット  
(1店舗当たり年間販売台数)



MAZDA MOTOR CORPORATION

11

- 新商品の導入や供給の改善のほかにも、米国の台数成長を支える基盤として販売網改革を進めてきました。
- 2024年3月時点、300店舗以上が新世代店舗に転換しています。
- 今期、新世代店舗はさらにその数を増やし、販売網の70%にあたる370店舗以上が新世代店舗となります。米国での新車販売10台中9台が新世代店舗により販売されることとなります。
- 新世代店舗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は高く、優れた顧客体験の実現とともに、年間平均販売台数も1店舗当たり900台を超える水準に到達する見通しです。
- ディーラーの台数と利益の成長への自信とモチベーションは高まっています。
- その表れとして、米国における全ブランドのディーラーを対象にした、フランチャイズの将来価値に関する最近の調査結果では、「将来価値が上がる」と考えるマツダディーラーの割合は、他ブランドのディーラーを上回るトップレベルに位置しています。

## 2025年3月期 台数見通し

(千台)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減	
	通期	通期	通期	
<b>グローバル販売台数</b>				
日本	160	180	+20	+13%
北米	514	600	+86	+17%
欧州	180	183	+3	+2%
中国	97	98	+1	+1%
その他市場	289	339	+50	+17%
<b>合計</b>	<b>1,241</b>	<b>1,400</b>	<b>+159</b>	<b>+13%</b>
米国	375	445	+70	+19%
オーストラリア	98	106	+7	+7%

- 販売台数の見通しです。
- グローバル販売台数は対前年13%増の140万台を計画しています。
- 北米市場を中心に、ラージ商品とハイブリッドモデルの導入に加え、販売網の改善も進め、販売を拡充する計画です。
- 日本とその他市場についても、ラージ商品の導入などにより販売を伸ばします。
- 中国と欧州市場では、電動化に対応しながら前年レベルの販売を維持していきます。
- 市場でのEVの販売が最も拡大している中国では、BEVとPHEVの2種類のパワーユニットを設定した新型電動車、MAZDA EZ-6を2024年末にかけて導入します。
- 欧州市場ではPHEVを搭載したCX-80を今年の秋より導入し、ハイブリッドへのニーズに対応してまいります。

## 2025年3月期 財務指標

(億円)	2024年3月期		2025年3月期		対前年増減	
	通期	通期	通期	通期	通期	通期
連結出荷台数 (千台)	1,202	1,300	1,202	1,300	+98	+8%
売上高	48,277	53,500	48,277	53,500	+5,223	+11%
営業利益	2,505	2,700	2,505	2,700	+195	+8%
経常利益	3,201	2,200	3,201	2,200	-1,001	-31%
当期純利益	2,077	1,500	2,077	1,500	-577	-28%
売上高営業利益率	5.2 %	5.0 %	5.2 %	5.0 %	-0.2 pts	
EPS (円)	329.6	238.1	329.6	238.1	-91.5	
為替レート (円)						
USDドル	145	143	145	143	-2	
ユーロ	157	155	157	155	-2	
タイバーツ	4.11	4.00	4.11	4.00	-0.11	
メキシコペソ	8.35	8.41	8.35	8.41	+0.06	

MAZDA MOTOR CORPORATION

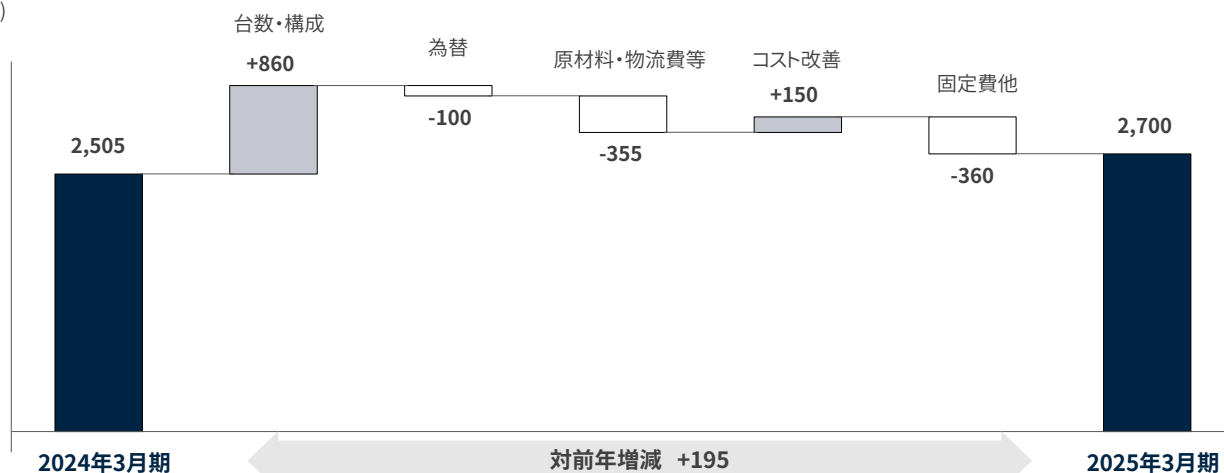
※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す

13

- 続いて財務指標です。
- 連結出荷台数は対前年8%増の130万台、売上高は対前年11%増の5兆3,500億円。
- 通期平均1ドル143円を前提に、営業利益は2,700億円の見通しです。
- 為替については、今期は円高傾向となる見通しで、期末の為替は1ドル136円の前提です。円高により、外貨建て資産が評価減となることで、営業外損益にマイナスの影響があります。
- この前提を踏まえ、親会社株主に帰属する当期純利益は対前年減益の1,500億円の見通しです。
- 売上高営業利益率は5%となります。

## 2025年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



台数構成	+860	為替	-100	原材料費・物流費等	-355	固定費他	-360
台数構成・価格	+1,035	USD	-81	原材料費	-344	研究開発費	-137
販売奨励金	-480	EUR	-16	物流費	-11	減価償却費	-17
その他	+305	AUD	-54			品質関連費用	+66
		THB	+51			広告宣伝費	-48
		MXN	+18			その他	-224
		その他	-18				

MAZDA MOTOR CORPORATION

14

- 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。
- 概略として、電動化投資やIT投資、人への投資は増加します。しかし、台数成長による利益改善で打ち返す計画です。
- 詳細を説明します。台数構成は、北米の販売増やラージ商品が出揃うことにより増益を見込んでいます。一方で競争環境の変化により、販売奨励金が増加する前提を置いており増益を一部オフセットしますが、ネットで860億円の増益を見込んでいます。
- 先ほどご説明したとおり、為替は、今期、円高に推移する前提としており、100億円の減益要因です。
- 原材料・物流費等は、主に人件費の増加による調達部品の価格上昇の影響により、約350億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150億円により一部オフセットする見通しです。
- 固定費他は、品質関連費用は前期比減少しますが、研究開発費やIT、人件費は増加する見通しです。
- 今期は、収益改善の最大のドライバーであるトップラインの成長に注力するとともに、機種数の削減等により、お取引先様と一体で原価低減活動を推進いたします。また、固定費の費用対効果を見極めながら収益力の改善に努めます。

# まとめ

## 【代表取締役社長兼CEO 毛籠 勝弘】

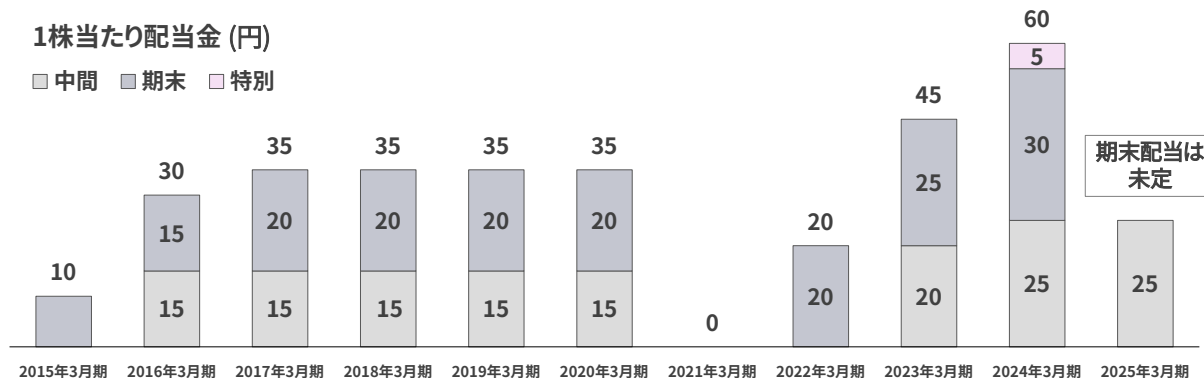
- まとめのコメントをしたいと思います。その前に、株主還元についてお話しします。

## 配当について

- 2024年3月期の期末配当は1株当たり30円。特別配当として1株当たり5円を追加
- 安定的な配当向上を継続。年間配当は過去最高の1株当たり60円
- TOPIXを上回る株主総利回り\*

### 1株当たり配当金 (円)

□ 中間 □ 期末 □ 特別



\*株主総利回り：株式投資により得られた収益(配当とキャピタルゲイン)を投資額(株価)で割った比率。(2024年3月期末株価+2024年3月期年間配当)÷2023年3月期末株価にて計算

MAZDA MOTOR CORPORATION

16

- 株主の皆様のご支援に改めて感謝申し上げます。
- 2024年3月期は、11月に公表した利益見通しを上回り、営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高を更新いたしました。
- 従いまして、本年は過去最高の配当額とさせていただくことが妥当であると考えております。
- 2024年3月期の期末配当は前回公表から5円増額し、1株当たり30円とさせていただきます。
- また、この度の過去最高益は為替の円安による改善を含むことから、1株当たり5円を特別配当として還元させていただきます。年間配当は60円となります。
- この2年間、お陰様で株価も上昇しました。2023年3月末から2024年3月末にかけて、弊社の株価は43%上昇し、配当を含む株主総利回りは、TOPIX(東証株価指数)を上回りました。
- 今期の配当につきましては、中間配当は前期と同じく25円を予定しております。期末配当につきましては今期業績の進捗を踏まえて検討してまいります。



## 2030経営方針



### PHASE1で最も重要な取り組み

- 北米市場での成長/ ラージ商品によるトップラインの成長
- 電動化に向けた進捗
- 人への投資とITとの共創による価値創造

- 当社は2030年経営方針に基づき、電動化の黎明期である2030年までを3つのフェーズに分け、各フェーズの取り組みの具体化を図っているところです。
- 今期そのフェーズ1の最終年度として最も重要である3つの取り組みについて補足をしておきます。

## 北米市場での成長/ ラージ商品によるトップラインの成長

### ■ 北米市場

- 前期米国とメキシコが過去最高の販売台数  
CX-90、アラバマ工場製のCX-50による増販効果
- 今期は、CX-70を加え、ラージ商品とCX-50で  
台数成長、初の60万台へ



新型「MAZDA CX-70」

- 日本、欧州を中心にCX-80を導入し  
グローバルでラージ商品4車種が揃う
- 今期以降、ラージ商品が出揃い、成長軌道へシフト

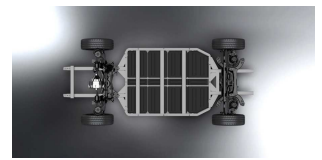


新型「MAZDA CX-80」

- まず1つ目は、北米市場での成長、ラージ商品によるトップラインの成長です。  
現状及び見通しについては、
- 前期米国とメキシコが過去最高の販売台数を達成するなど、北米市場として初めて50万台を超える販売となりました。この原動力は、商品面ではラージ商品であるCX-90やアラバマ製のCX-50による増販効果です。
- メキシコは90%の販売店が、米国は目標とした300店舗の新世代店舗化が完了し、米国ではさらに75店舗が新世代店舗へ投資を行うなど販売力は当初計画を超えて、着実に強化されています。
- 今期は、CX-70を加え、ラージ商品とCX-50で前期対比約10万台の増販を計画し、初の60万台へと意欲的な成長を目指しています。
- グローバルには、CX-80の導入によりラージ商品4兄弟が約20万台と前期比倍増の計画としています。今期以降がラージ商品を育成し、成長する本番であると考えています。

## 電動化に向けた進捗

- 電動化事業本部(通称e-Mazda)を発足
  - 電動化事業へのリソースシフトを加速
  - マツダ初のBEV専用プラットフォームのBEVを2027年導入へ
- マルチ電動化技術を活用した商品
  - ハイブリッド、PHEVを搭載したラージ商品に加え、今年後半、CX-50にハイブリッドモデルを追加
  - 次期CX-5にマツダ製のハイブリッドを搭載する計画
- BEVの導入は市場ごとに現実的な対応
  - 中国市場には、協業パートナーの技術を活用し、BEV、PHEVを搭載した「MAZDA EZ-6」を今年中に導入。計4車種の新エネルギー車の導入を計画



北京ショーで初公開  
「MAZDA EZ-6(マツダ・イージーシックス)」

- 2つ目は、電動化に向けた進捗です。
- 当社は、電動化マルチソリューション戦略による多様なソリューションを提供する基本方針のもと、EVについては「意思あるフォロワー」として現実的な需要ドリブンの時間軸を想定したランプアップを計画するアプローチをとっています。
- その準備の進捗としては、昨年11月電動化事業本部、通称e-Mazdaを発足させ、電動化事業へのリソースシフトを急ピッチで行っています。このチームはマツダ初のBEV専用プラットフォームを有するBEVを2027年の導入に向け取り組みを進めています。
- また、ラージ商品で投入したハイブリッド、プラグインハイブリッドに加え、今年の後半にはCX-50にハイブリッド仕様を追加します。また、現在鋭意開発中の次期CX-5には排気エミッションと熱効率を同時に改善したSKYACTIVエンジンにマツダ製のハイブリッドを搭載する計画です。
- BEVの導入については、市場ごとの現実的なアダプテーションスピードを勘案し、対応を進めています。
- 電動化の進展が最も早い市場である中国市場には、先日北京モーターショーで発表した通り、協業パートナーの技術を活用して、MAZDA EZ-6を今年中に導入することを皮切りに4車種の新エネルギー車であるBEVとPHEVの投入を計画し、反転攻勢を行なっていきます。

## 人への投資とITとの共創による価値創造

- 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も重要なリソースは「人」
- 組織風土改革の取り組み「BLUEPRINT (ブループリント)」を全社展開
- 全本部でDX推進活動を展開



BLUEPRINTプログラムの様子



ピラミッド的意思決定の上下をひっくり返す  
「Reverse the triangle」

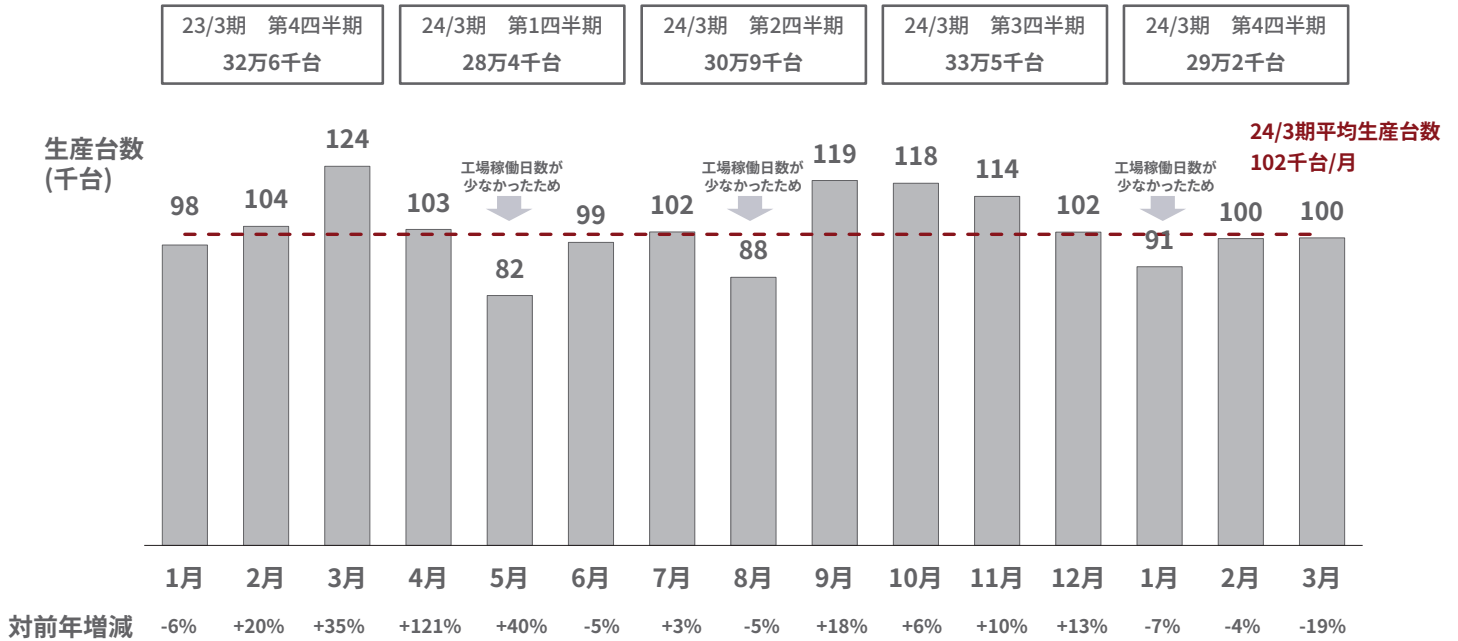


- 最後に、経営の新体制においてはカーボンニュートラルや電動化などの大きな変化を乗り越える最も重要なリソースは人であると考え、今年度の重要取り組みとして「人」への投資とITとの共創による生産性倍増に向けて取り組んでいます。「BLUEPRINT」と呼ぶ全社的な職場風土改革を全間接社員約12,000名に展開するとともに、全本部でDX推進活動を進めています。
- これらを通して、スモールプレイヤーの強みであるべき活力、効率、スピードを大幅に向上させられるよう取り組んでいきます。
- 企業価値の向上に向けては、2030経営方針に掲げた重要事項の具現化と実行、そしてその内容をステークホルダーの皆様に十分お伝えすることにより、将来のマツダビジネスへのコンフィデンスを高めることが重要と考えております。
- 今後、適切な時期に進捗状況についてのコミュニケーションを行なってまいります。



添付

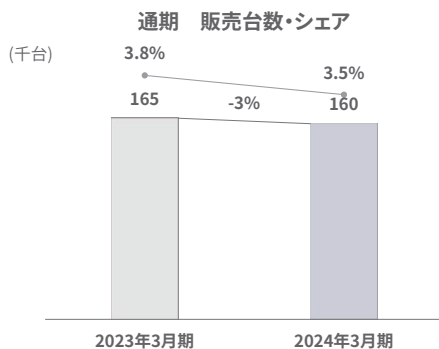
# 生産台数



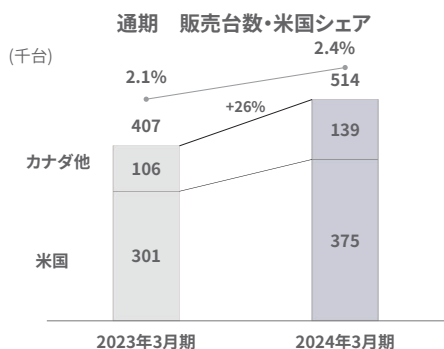
# 日本



- 対前年3%減の16万台を販売
- SUVモデルを中心とした競争激化などにより通期販売台数は前年を下回った。商品改良を実施したロードスターは販売計画を過達
- シェアは対前年0.3pts減の3.5%、登録車シェアは同0.7pts減の4.2%
- 来店や商品体感を促す販売施策や、店舗・イベントを通じた価値伝達を強化し、拡販に繋げる

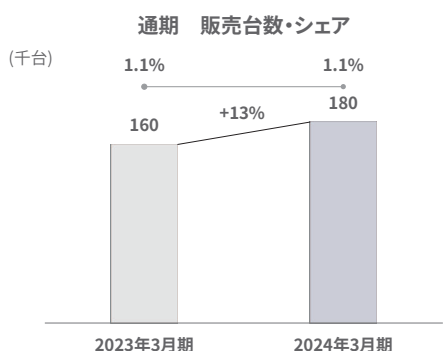


## 北米



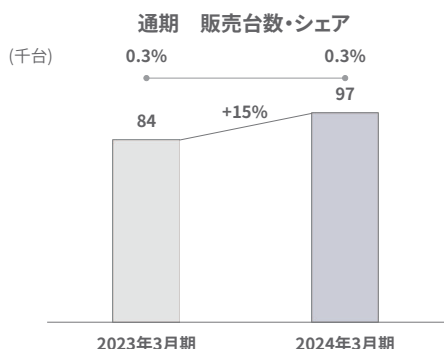
- 米国:
  - 対前年25%増の37万5千台を販売  
過去最高を記録
  - シェアは対前年0.3pts増の2.4%
  - CX-50はアラバマ工場の2直化により生産台数増加、  
販売台数は対前年63%増の5万1千台
  - CX-90は通期で4万1千台を販売。広告宣伝など  
認知向上の取り組みにより下期の販売が伸長
- メキシコ:
  - 対前年37%増の7万7千台
  - シェアは過去最高の5.5%
- カナダ:
  - 対前年26%増の6万1千台

## 欧州



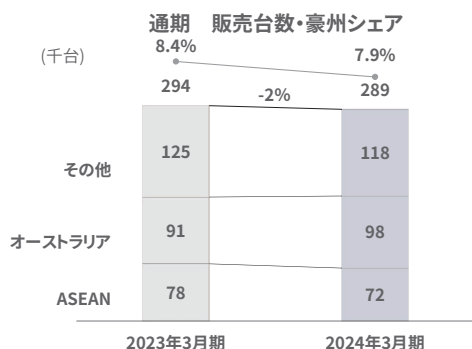
- 対前年13%増の18万台を販売  
CX-60・CX-30などが販売台数増加に貢献
- シェアは前年同水準の1.1%
- CX-60は通期で2万7千台を販売、対前年7千台増。  
プラグインハイブリッドモデルが堅調な販売を継続、  
ディーゼルエンジンモデルの通年販売が台数増に  
貢献
- 主要国の販売
  - ドイツ:対前年23%増の4万6千台
  - 英国:対前年8%増の2万9千台

## 中国



- 対前年15%増の9万7千台を販売
- シェアは前年同水準の0.3%
- MAZDA3、CX-5に加え新規導入のCX-50が販売台数増に貢献
- 2024年4月、北京モーターショー2024にて新型電動車「MAZDA EZ-6」を初公開

## その他市場



- 対前年2%減の28万9千台を販売
- オーストラリア:
  - 対前年8%増の9万8千台を販売
  - 新規導入のCX-60や、CX-3・CX-30・BT-50などのモデルが販売台数増加に貢献
  - シェアは対前年0.5pts減の7.9%
- ASEAN:
  - 対前年7%減の7万2千台を販売
  - タイ:対前年42%減の1万5千台
  - ベトナム:前年同水準2万9千台
  - マレーシア:対前年20%増の1万9千台



## キャッシュ・フロー及びネット・キャッシュ

(億円)	2023年3月期	2024年3月期	対前期末増減
	通期	通期	通期
営業キャッシュ・フロー	1,374	4,189	-
投資キャッシュ・フロー	-994	-1,799	-
フリー・キャッシュ・フロー	380	2,390	-
現金及び現金同等物	7,171	9,193	+2,022
有利子負債	6,155	5,678	-477
ネット・キャッシュ	1,016	3,515	+2,499
総資産	32,593	37,918	+5,325
自己資本	14,396	17,376	+2,980
自己資本比率	44 %	46 %	+2 pts

## 2024年3月期 第4四半期 台数実績

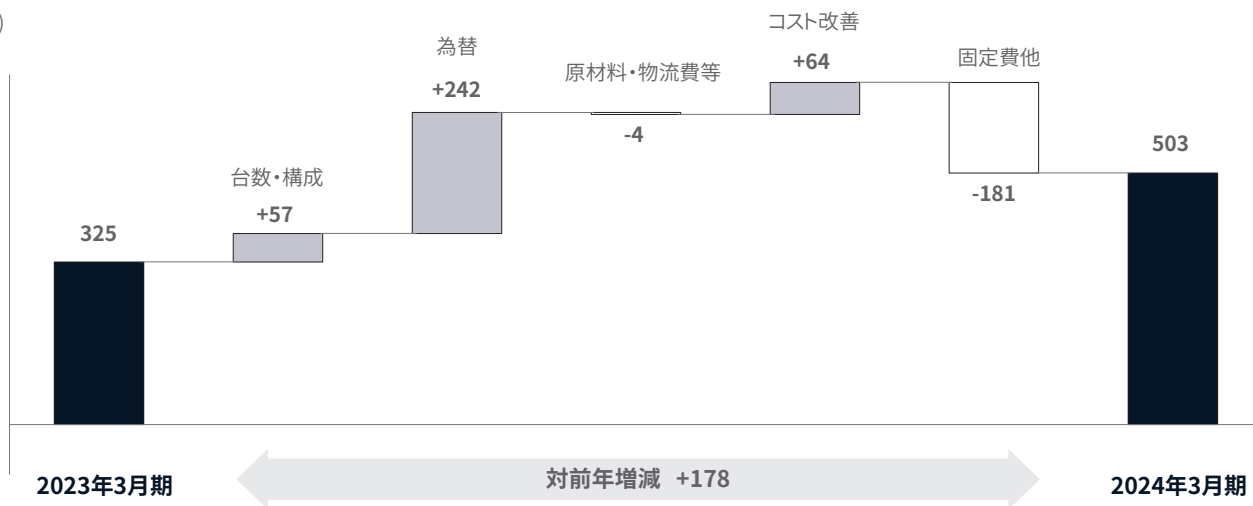
(千台)	2023年3月期	2024年3月期	対前年増減	
	第4四半期	第4四半期	第4四半期	
生産台数*	326	292	-35	-11%
グローバル販売台数				
日本	57	39	-18	-31%
北米	119	134	+15	+13%
欧州	52	46	-6	-12%
中国	12	24	+12	+97%
その他市場	74	68	-7	-9%
合計	315	311	-4	-1%
米国	88	100	+12	+13%
オーストラリア	25	24	-2	-6%

## 2024年3月期 第4四半期 財務指標

(億円)	2023年3月期		2024年3月期		対前年増減	
	第4四半期	第4四半期	第4四半期	第4四半期	第4四半期	第4四半期
連結出荷台数 (千台)	322	313	-9	-3%		
売上高	11,305	12,612	+1,307	+12%		
営業利益	325	503	+178	+55%		
経常利益	505	811	+306	+60%		
当期純利益	392	422	+30	+8%		
売上高営業利益率	2.9 %	4.0 %	+1.1 pts			
EPS (円)	62.3	67.0	+4.7			
為替レート (円)						
USドル	132	149	+16			
ユーロ	142	161	+19			
タイバーツ	3.91	4.17	+0.26			
メキシコペソ	7.11	8.75	+1.64			

## 2024年3月期 第4四半期 営業利益変動要因(対前年比較)

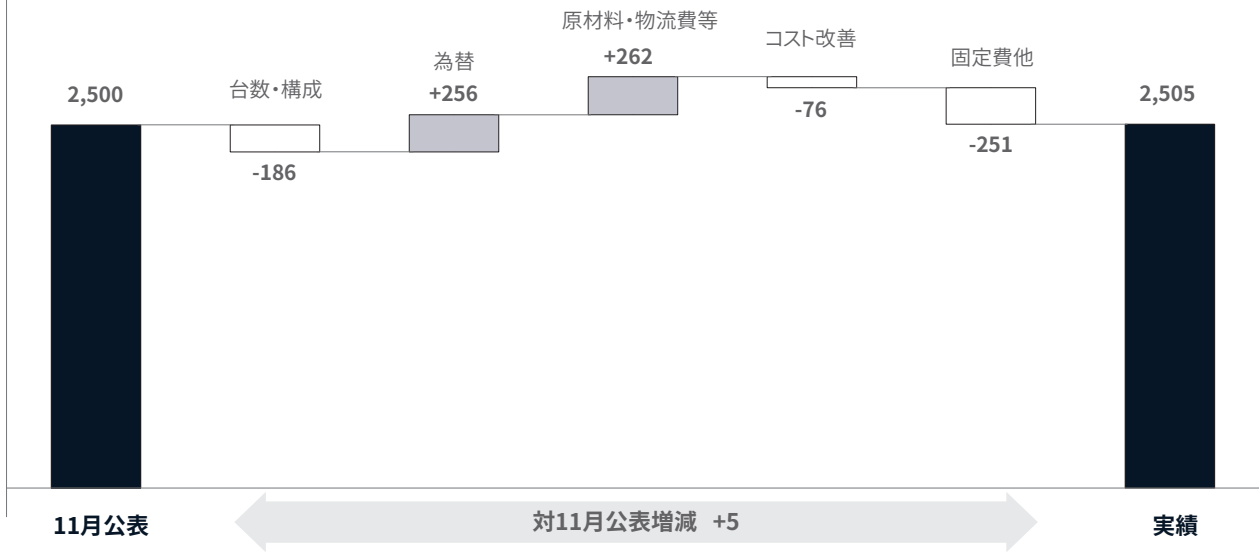
(億円)



台数構成	+57	為替	+242	原材料費・物流費等	-4	固定費他	-181
台数構成・価格	+230	USD	+71	原材料費	-44	研究開発費	-82
販売奨励金	-210	EUR	+111	物流費	+40	減価償却費	-11
その他	+37	AUD	+22			品質関連費用	-53
		THB	-25			広告宣伝費	+21
		MXN	-31			その他	-56
		その他	+94				

## 2024年3月期 営業利益変動要因(対11月公表比較)

(億円)



## 為替レート

(円)	2024年3月期	2025年3月期	対前年増減
	通期	通期	通期
USDドル	145	143	-2
ユーロ	157	155	-2
カナダドル	107	106	-1
オーストラリアドル	95	94	-1
英ポンド	182	181	-1
タイバーツ	4.11	4.00	-0.11
メキシコペソ	8.35	8.41	+0.06

## 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。