

第157回定時株主総会



1. 2023年3月期実績と2024年3月期見通し

2. 5年間の取り組みの総括

3. 2030年に向けた経営方針及び今後の取り組み

1. 2023年3月期実績と2024年3月期見通し

2. 5年間の取り組みの総括

3. 2030年に向けた経営方針及び今後の取り組み

2023年3月期の実績

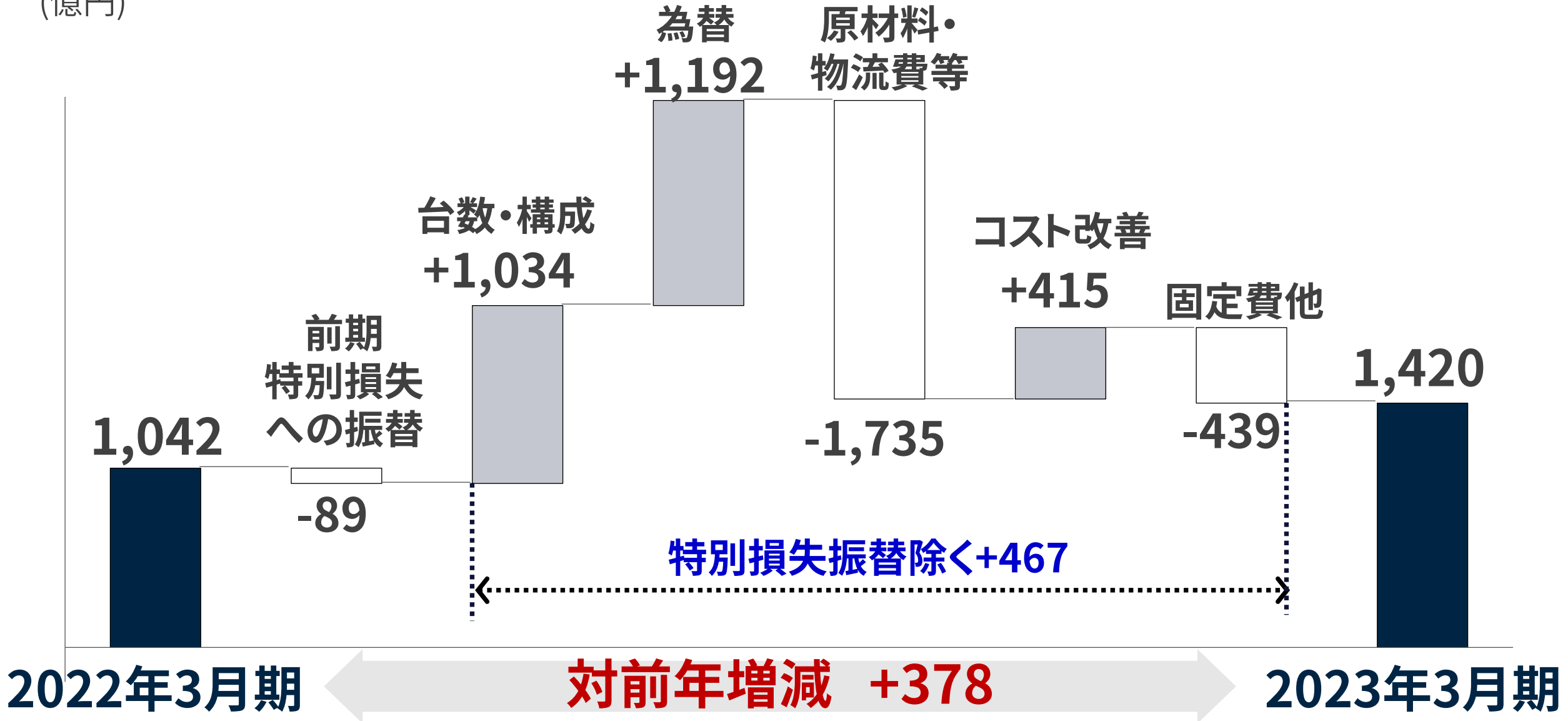
- ウクライナ侵攻、上海のロックダウンや半導体不足、原材料価格等の高騰、自動車輸送船需給の逼迫等により、厳しい外部環境
- 当社グループは、単価改善、販売費用の抑制、原価低減や固定費の効率化を全社で推進し、収益基盤の改善を着実に実行

2023年3月期の実績 販売台数と財務指標

	'22年3月期	'23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	1,110	-141	-11%
日本	149	165	+16	+11%
北米	439	407	-33	-7%
欧州	190	160	-30	-16%
その他市場	303	294	-9	-3%
小計(中国除く)	1,081	1,026	-55	-5%
中国	170	84	-86	-50%
売上高(億円)	31,203	38,268	+7,065	+23%
営業利益(億円)	1,042	1,420	+378	+36%
当期純利益(億円)	816	1,428	+612	+75%
売上高営業利益率(%)	3.3	3.7	+0.4 pts	

2023年3月期の実績 営業利益変動要因(対前年比較)

(億円)



2023年3月期の実績 商品に関するトピック



2022年4月に、北米にて「MAZDA CX-50」の販売を開始

2023年3月期の実績 商品に関するトピック



「MAZDA CX-60」を2022年8月に欧州、9月に日本にて販売を開始

2023年3月期の実績 商品に関するトピック

ドライバー異常時対応システム

DEA Driver Emergency Assist

先進安全技術「ドライバー異常時対応システム」を「CX-60」で初採用

2023年3月期の実績 商品に関するトピック



2023年4月に、米国にて「MAZDA CX-90」を導入

2023年3月期の実績 商品に関するトピック



2023年1月に、「MAZDA MX-30 e-SKYACTIV R-EV」を欧州にて公開

2023年3月期の実績 商品に関するトピック



MAZDA2 15BD (商品改良モデル)

2024年3月期の見通し

	'23年3月期	'24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)	1,110	1,300	+190	+17%
日本	165	183	+19	+11%
北米	407	496	+90	+22%
欧州	160	189	+29	+18%
その他市場	294	306	+12	+4%
小計(中国除く)	1,026	1,175	+149	+15%
中国	84	125	+41	+48%
売上高(億円)	38,268	45,000	+6,732	+18%
営業利益(億円)	1,420	1,800	+380	+27%
当期純利益(億円)	1,428	1,300	-128	-9%
売上高営業利益率(%)	3.7	4.0	+0.3 pts	

配当について

- 2023年3月期の年間配当は1株当たり45円の予定
(中間配当20円、期末配当25円)
- 2024年3月期の年間配当は1株当たり45円の予定
(中間配当 20円、期末配当 25円)

1. 2023年3月期実績と2024年3月期見通し

2. 5年間の取り組みの総括

3. 2030年に向けた経営方針及び今後の取り組み

5年間の取り組みの総括

■ この5年間の環境変化

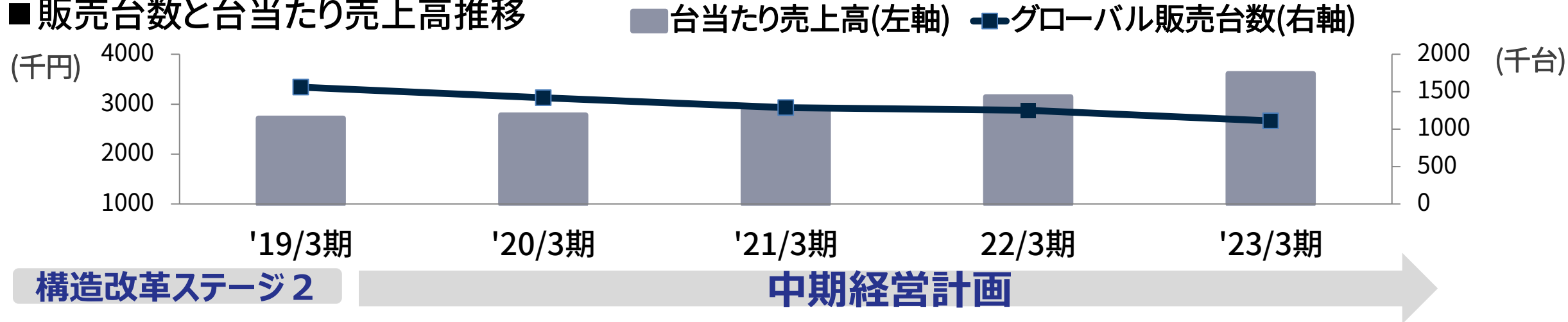
- 政治的混乱、不安定な為替相場
- コロナ禍における急激な生産・販売減と資金繰り悪化
- 原材料高、物流逼迫、半導体不足による生産減
- 企業の社会的責任に関する要求の高まり

■ ビジネスの質的改善と経営基盤強化

- 販売の質的改善とモノ造り革新の進化
- 固定費・原価低減などによる経営効率化
- 損益分岐点台数目標の達成
- 着実な成長投資とパートナーシップの強化

5年間の取り組みの総括

■ 販売台数と台当たり売上高推移



【2019年3月期】

*連結出荷台数ベース

台当たり売上高*	2,719千円
グローバル販売台数	1,561千台

売上高	3兆5,642億円
営業利益(ROS)	823億円(2.3%)
当期純利益	632億円
一株当たり配当	35円
自己資本比率	41.8%

【2023年3月期】

台当たり売上高*	3,612千円
グローバル販売台数	1,110千台

売上高	3兆8,268億円 (過去最高)
営業利益	1,420億円(3.7%)
当期純利益	1,428億円 (過去2番目)
一株当たり配当	45円
自己資本比率	44.2%

稼ぐ力の
向上



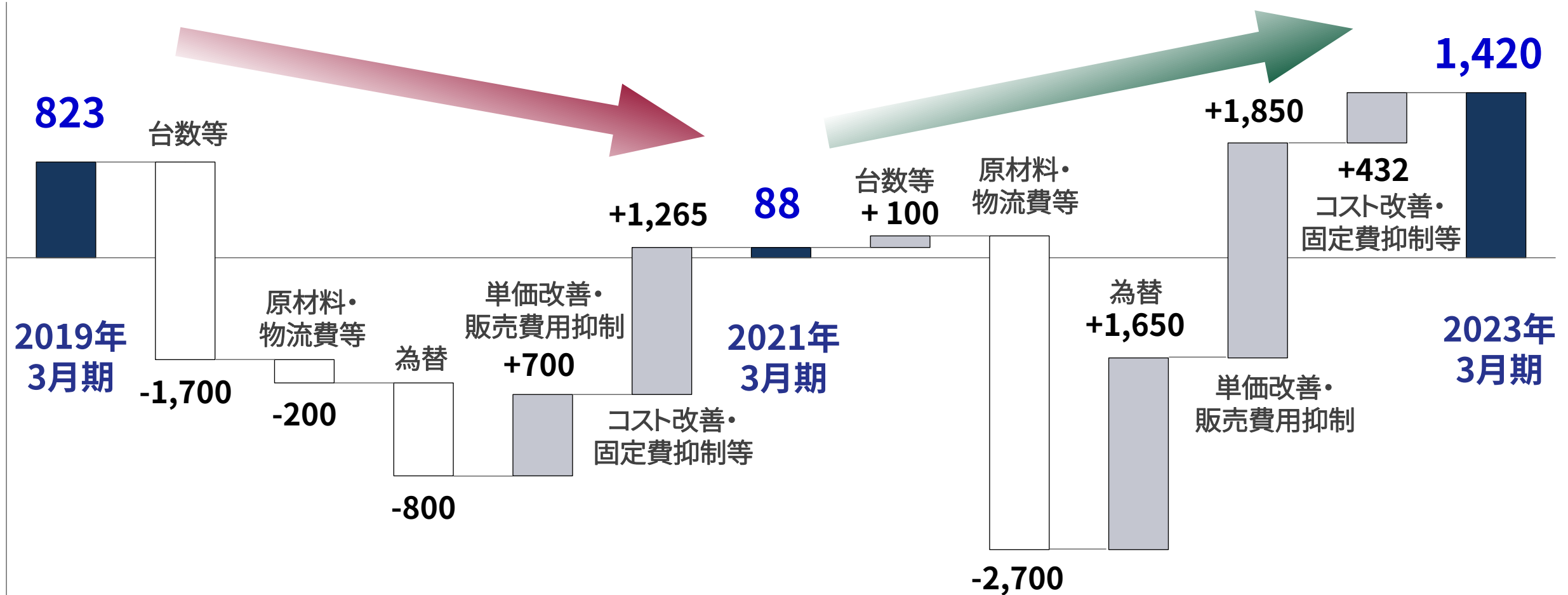
5年間の取り組みの総括

2019年3月期以降の営業利益変動要因

- ✓ コロナ禍による販売・生産減
- ✓ 円高進行
- ✓ 販売の質的改善と固定費効率化

- ✓ 原材料・物流費高騰と半導体不足による生産減
- ✓ 単価改善・販売費抑制・原価低減
- ✓ 米国ブランド価値経営強化と収益向上

(億円)



5年間の取り組みの総括

■米国販売の質的改善(販売網の再構築・ブランド価値経営強化)

➤ 取引価格

2018年26,700ドルから2022年33,700ドルへ約7,000ドル上昇

➤ 残価率

Source: Power Information Network[®]

【導入時残価率】

車種	導入年	残価率	残価率ランク
CX-90	2023年	63%	2位/18車
CX-50	2022年	62%	1位/21車
CX-30	2020年	61%	1位/22車
CX-5	2017年	57%	3位/15車

Source: ALG社データ

➤ 顧客満足度

2018年15位から2022年3位へ大幅に向上

Source: J. D. Power社 CSIデータ

5年間の取り組みの総括

■米国新工場(アラバマ州)稼働



■ラージ商品の開発、導入



MAZDA CX-60



MAZDA CX-90

■BEV商品導入と電動化技術の開発、導入

- MX-30 EV MODEL、中国向けCX-30 EV
- PHEV、マイルドハイブリッド、R-EV

■中期経営計画アップデートと2030年経営方針を公表(2022年11月公表)

1. 2023年3月期実績と2024年3月期見通し

2. 5年間の取り組みの総括

3. 2030年に向けた経営方針及び今後の取り組み

2030年に向けた経営方針

マツダ経営基本方針

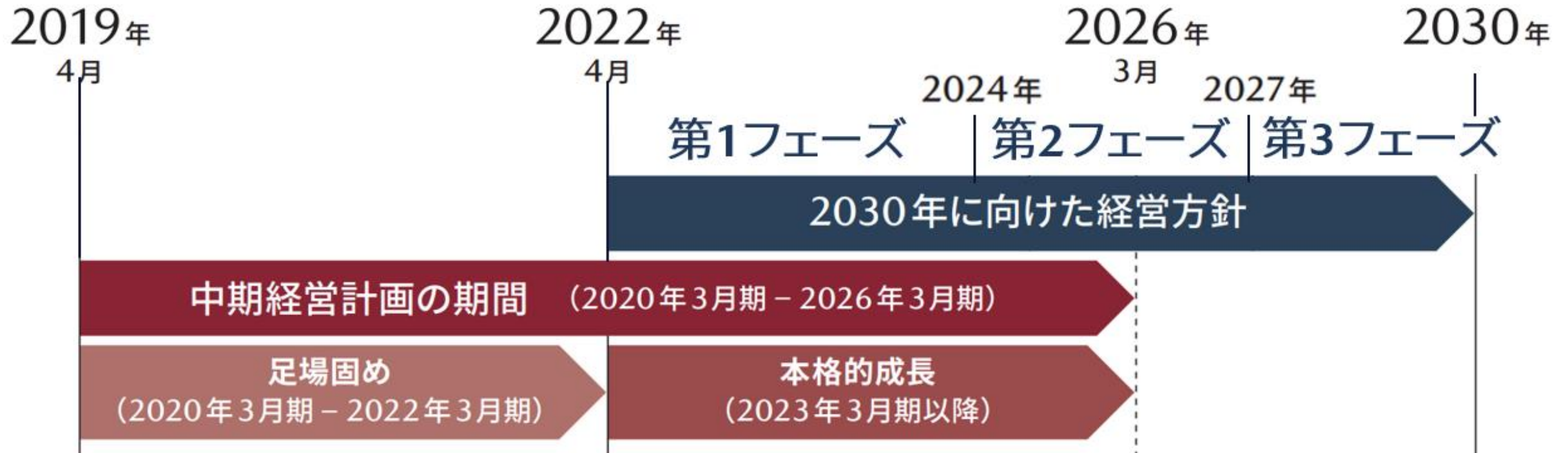
1. 地域特性に適した電動化戦略で、地球温暖化抑制に貢献すること
2. 人を深く知る研究を進め、安全・安心なクルマ社会に貢献すること
3. ブランド価値経営を貫き、お客さまに支持され続けること



2030年に向けた経営方針

3つのフェーズ

- 第1フェーズ(2022-2024年):蓄積した資産を活用した経営基盤強化
- 第2フェーズ(2025-2027年):電動化へのトランジション
- 第3フェーズ(2028-2030年):バッテリーEV本格導入



2030年に向けた主な取り組み

1. カーボンニュートラル実現に向けた取り組み

2. 各フェーズにおける電動化の取り組み

3. 人とITの共創による価値創造への取り組み

4. 原価低減とサプライチェーン強靱化

2030年に向けた主な取り組み

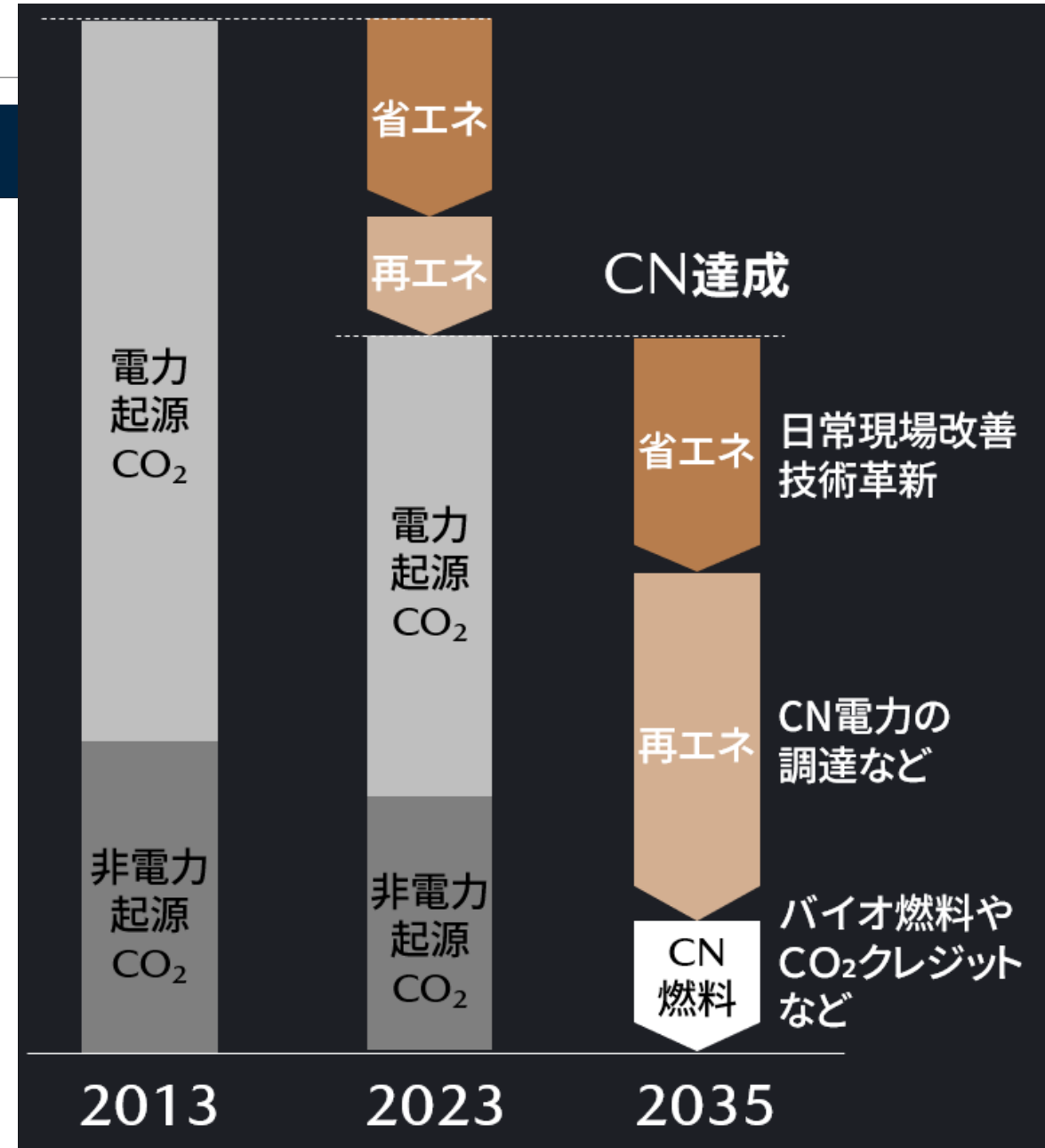
1. カーボンニュートラル実現に向けた取り組み

2050年

カーボンニュートラル実現

2035年

グローバル自社工場での
カーボンニュートラル実現



2030年に向けた主な取り組み

1. カーボンニュートラル実現に向けた取り組み

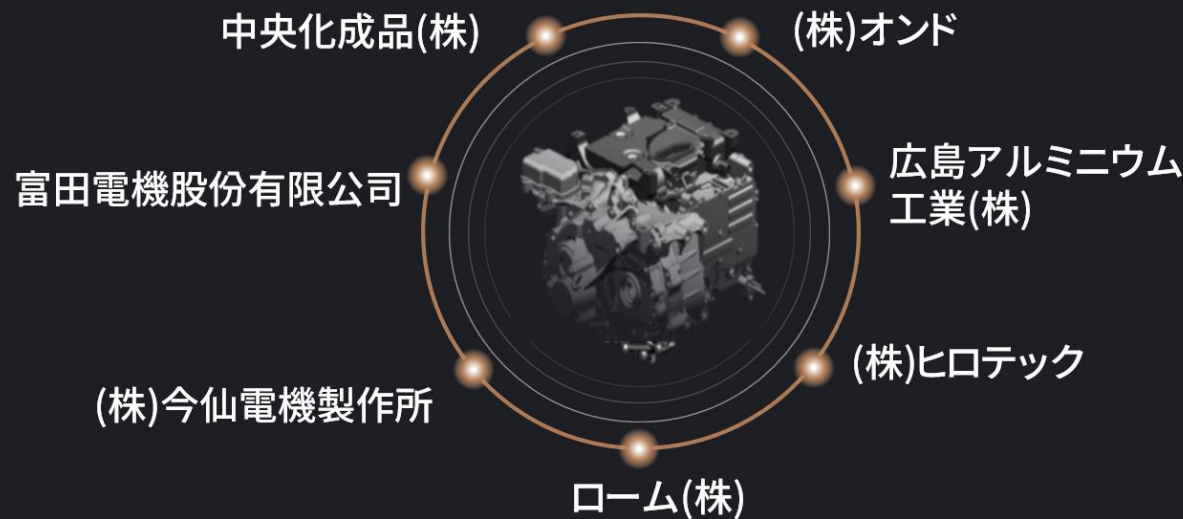
- 事業領域は省エネ、再エネ、CN燃料の三本柱で推進
 - 省エネで2021年度CO2排出量を2013年度比で約3割削減
 - パートナーとの再エネ、CN燃料活用の取組み具体化
 - 中国地域カーボンニュートラル推進協議会活動に基づく再エネ事業拡大
 - ・ 太陽光発電によるオフサイトコーポレートPPAの締結
 - CN燃料のサプライチェーン構築と化石燃料の使用量低減
 - ・ ユーグレナ様との提携によるバイオ燃料製造事業への協力
 - ・ 次世代グリーンCO2燃料技術研究組合への参加
 - ・ 波方ターミナルを拠点とした燃料アンモニア導入・利活用協議会の設置

2030年に向けた主な取り組み

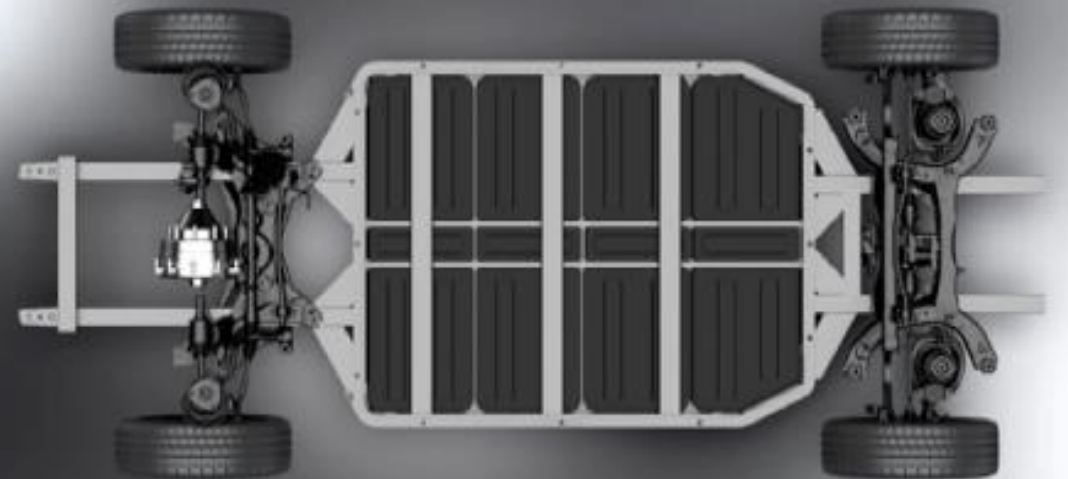
2. 各フェーズにおける電動化の取り組み

- 第1フェーズ(2022-2024年):蓄積した資産を活用した経営基盤強化
- 第2フェーズ(2025-2027年):電動化へのトランジション
- 第3フェーズ(2028-2030年):バッテリーEV本格導入

電駆の基幹ユニット領域で協業し、
競争力のあるユニットを創出



バッテリーEVを導入し、本格的電動化に対応



2030年に向けた主な取り組み

3. 人とITの共創による価値創造への取り組み

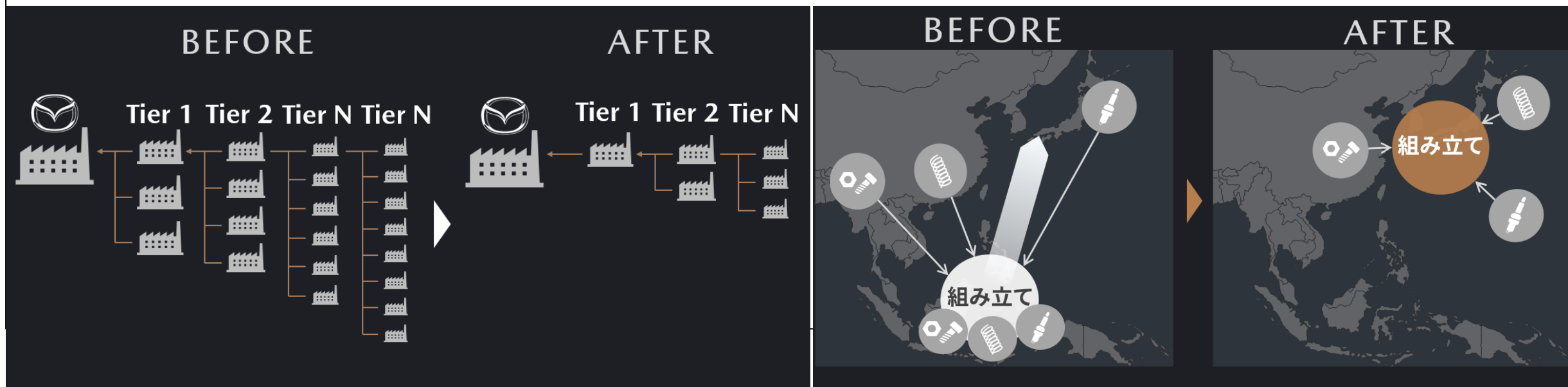
- 人の能力を最大限引き出す「モデルベース開発・研究」の強化
- 2040年を目途に自社の新車が原因となる「死亡事故ゼロ」を目指す



2030年に向けた主な取り組み

4. 原価低減とサプライチェーン強靱化

- サプライチェーンとバリューチェーン全体を俯瞰
- 材料調達からお客さまに至るまでのすべての工程
- 全体最適工程
- 外部環境変化への耐力



今後の取り組み

- 台当たり売上高の向上
- カーボンニュートラルの実現
- 電動化の推進
- 人とITの共創による価値創造
- 原価低減とサプライチェーン強靱化

新体制の発足にあたって

PURPOSE (存在意義)	前向きに今日を生きる人の輪を広げる
PROMISE (約束)	いきいきとする体験をお届けする - コミュニティと共に - 人の頭、身体、心を活性化する
VALUES (大切に する 価値観)	ひと中心 飽くなき挑戦 おもてなしの心

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。



mazda