第160回定時株主総会



報告事項

1. 2026年3月期実績と2027年3月期見通し

2. 2030経営方針の進捗

3. 今後の取り組みについて

報告事項

1. 2026年3月期実績と2027年3月期見通し

2. 2030経営方針の進捗

3. 今後の取り組みについて

2026年3月期の実績

- 地政学的リスクの高まり、原材料価格や為替の急変動、各国の環境規制・通商政策の変化に伴う電動化進展の地域差拡大など、不確実性の高い環境が継続。

- 特に米国関税政策については、当社にとって極めて大きな影響。

- ブランド価値経営を軸とした事業運営の継続、パートナーと連携しながら全社一丸でやるべきことの積み上げ。

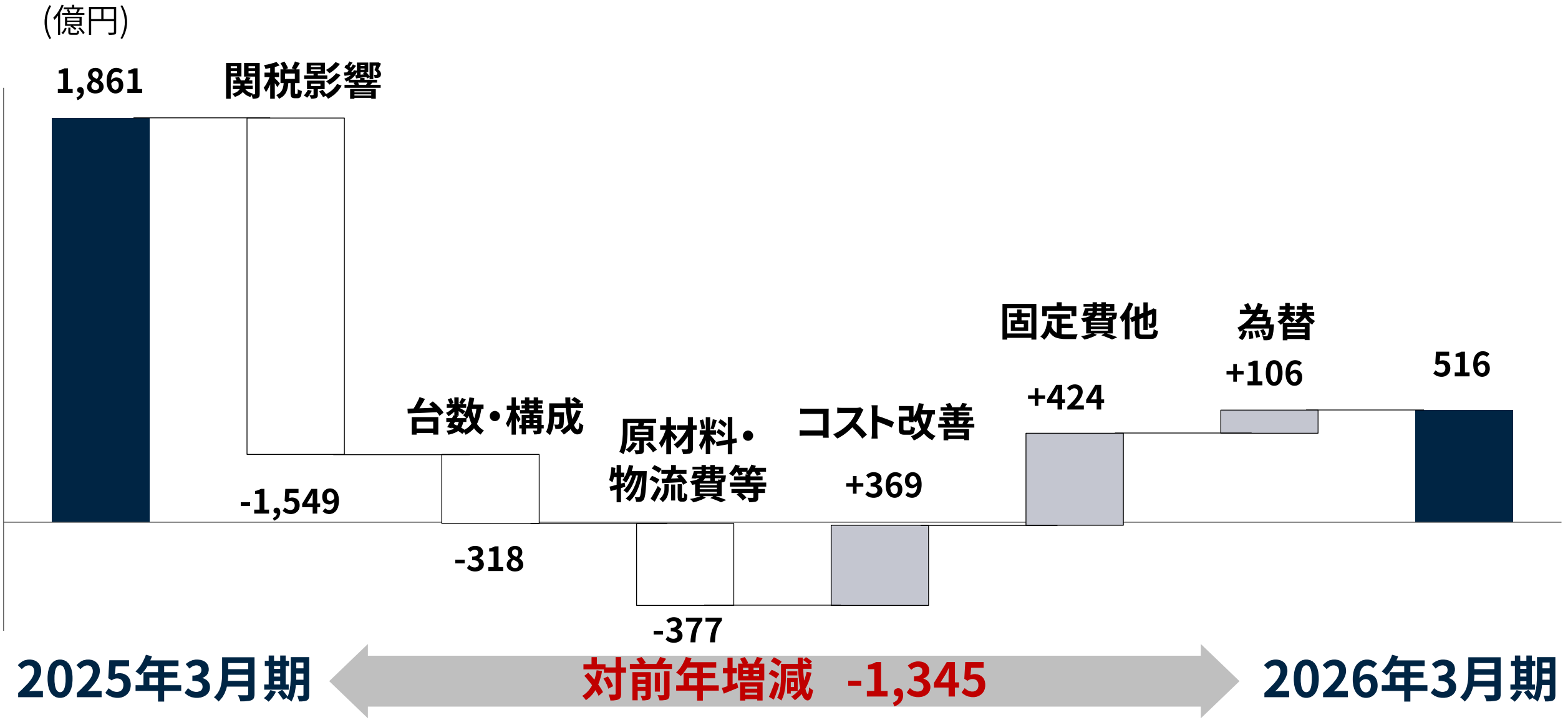
- 構造的原価低減・固定費削減活動による経営効率の改善を推進するなど自らコントロールできる領域への取り組み。

2026年3月期の実績　販売台数と財務指標

	2025年3月期	2026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）	1,303	1,223	-80	-6%
日本	152	144	-8	-5%
北米	617	582	-35	-6%
欧州	174	164	-10	-6%
中国	74	71	-3	-4%
その他市場	285	262	-23	-8%
売上高（億円）	50,189	49,182	-1,007	-2%
営業利益（億円）	1,861	516	-1,345	-72%
当期純利益（億円）	1,141	351	-790	-69%
売上高営業利益率（%）	3.7	1.0	-2.7 pts	

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示す。

2026年3月期の実績　営業利益変動要因(対前年比較)



2027年3月期の見通し

	2026年3月期	2027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）	**1,223**	**1,324**	**+102**	**+8%**
日本	**144**	**153**	**+9**	**+6%**
北米	**582**	**629**	**+47**	**+8%**
欧州	**164**	**197**	**+34**	**+21%**
中国	**71**	**71**	**0**	**0%**
その他市場	**262**	**274**	**+13**	**+5%**
売上高（億円）	**49,182**	**55,000**	**+5,818**	**+12%**
営業利益（億円）	**516**	**1,500**	**+984**	**+191%**
当期純利益（億円）	**351**	**900**	**+549**	**+157%**
売上高営業利益率（%）	**1.0**	**2.7**	**1.7**	**pts**

配当について

1株当たり配当金

	2026年3月期	2027年3月期(予定)
中間	25円	25円
期末	30円	30円
年間	55円	55円

2026年3月期の実績　商品に関するトピック



新型「MAZDA CX-5」の販売を開始

2026年3月期の実績　商品に関するトピック

- 電動化の進展速度の速い中国市場・欧州市場に、
  新型電動車「MAZDA EZ-6（欧州向け「MAZDA6e」）」及び「MAZDA EZ-60」を導入
  （欧州向け「MAZDA CX-6e」を本年導入予定。
- 「MAZDA EZ-6 / MAZDA6e」は2026年「ワールド・カー・デザイン・オブ・ザ・イヤー」受賞





2026年3月期の実績　その他のトピック


MAZDA VISION X-COUPE



MAZDA VISION X-COMPACT

「MAZDA VISION X-COUPE」は、微細藻類由来のカーボンニュートラル燃料と、
マツダ独自のCO ₂ 回収技術「MAZDA MOBILE CARBON CAPTURE」
の組み合わせで、走るほどに大気中のCO ₂ を削減することを目指す。



報告事項

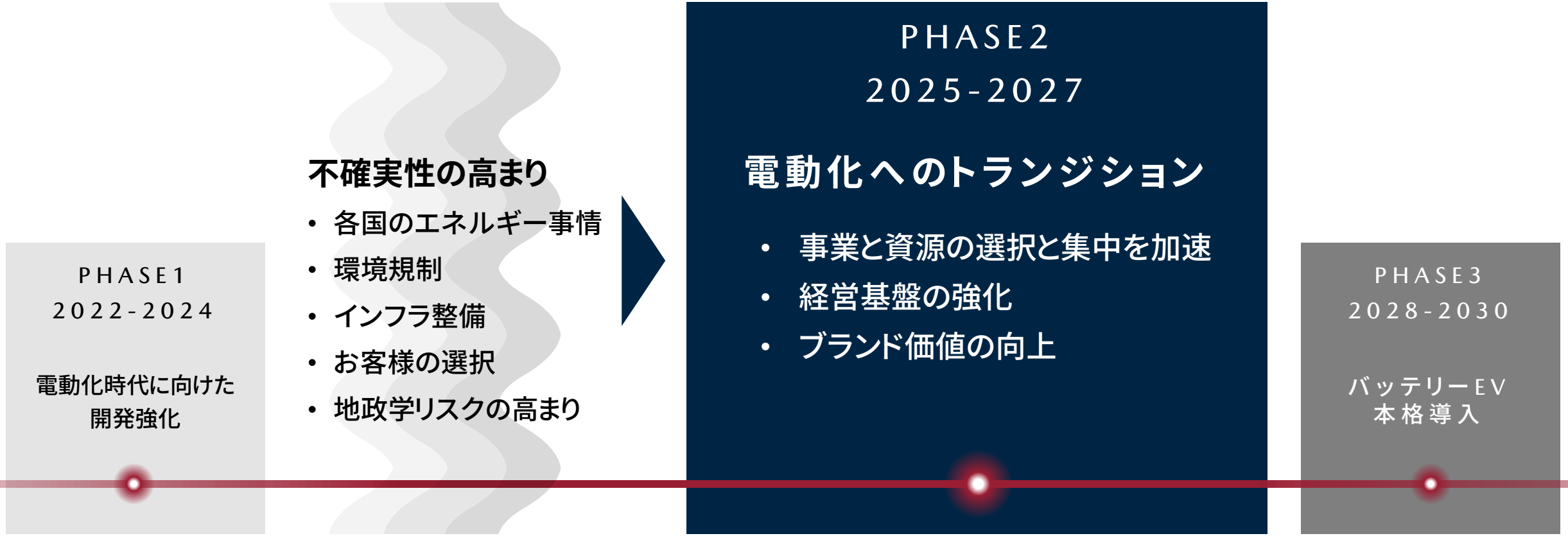
1. 2026年3月期実績と2027年3月期見通し

2. 2030経営方針の進捗

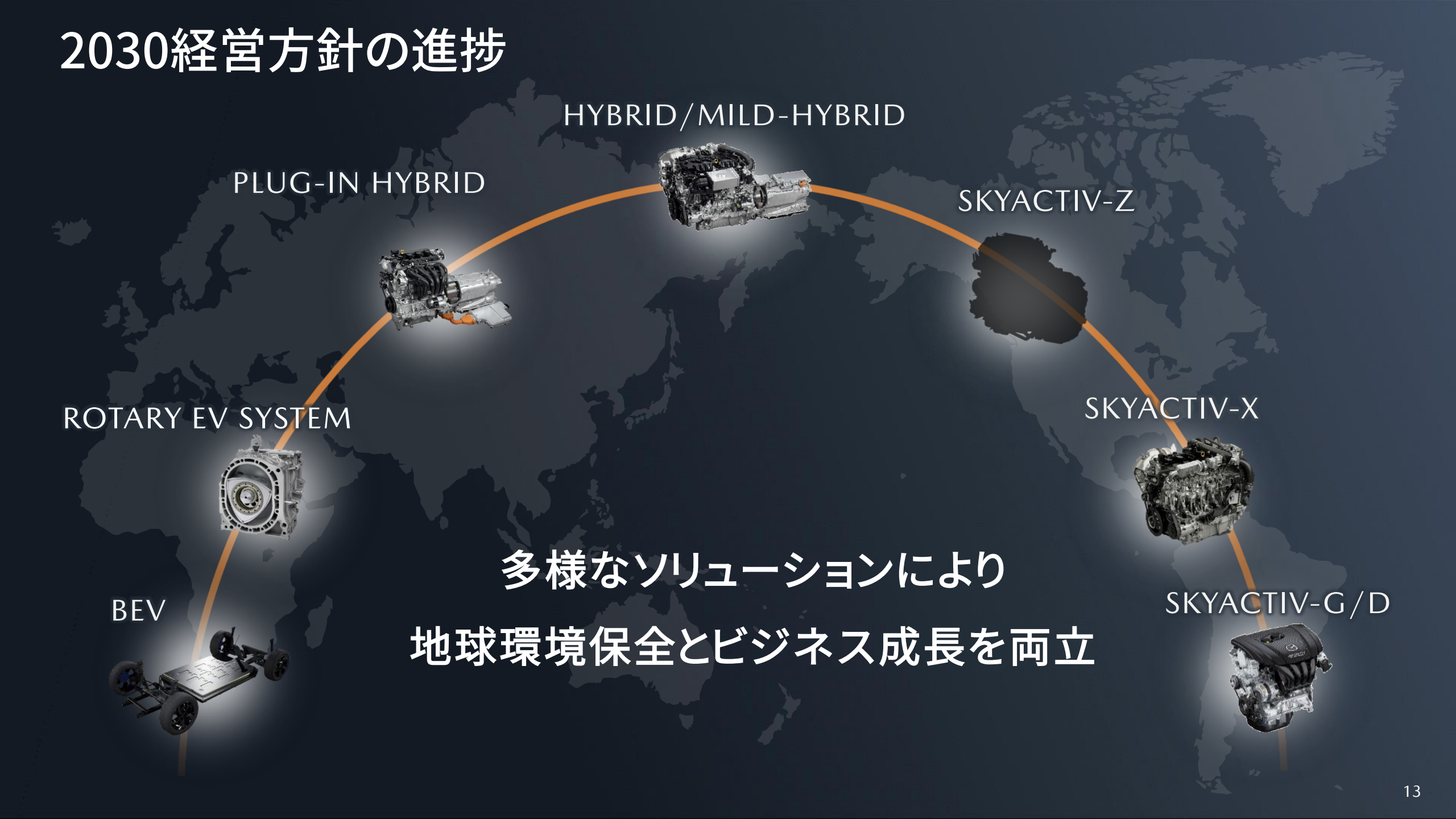
3. 今後の取り組みについて

2030経営方針の進捗

■ 規制動向の変化や消費者ニーズ、受容度、社会インフラの開発状況等
今後の変化に柔軟に対応できるよう、3つのフェーズに分けて電動化を進捗



2030経営方針の進捗



多様なソリューションにより
地球環境保全とビジネス成長を両立

2030経営方針の進捗

- 既存資産の活用度を高め、スモールプレーヤーとしての競争力を高めるアプローチ
- バッテリーEV浸透スピードの鈍化、ハイブリッドなど複数の電動化ソリューションへの顧客受容性など市場環境は変化
- 財務体力や、電動化の実需を踏まえた投資規模・タイミングを見極める

ライトアセット戦略

- バッテリーEVは意志あるフォロワー
- 協業／パートナーシップの活用



MAZDA EZ-6



MAZDA EZ-60



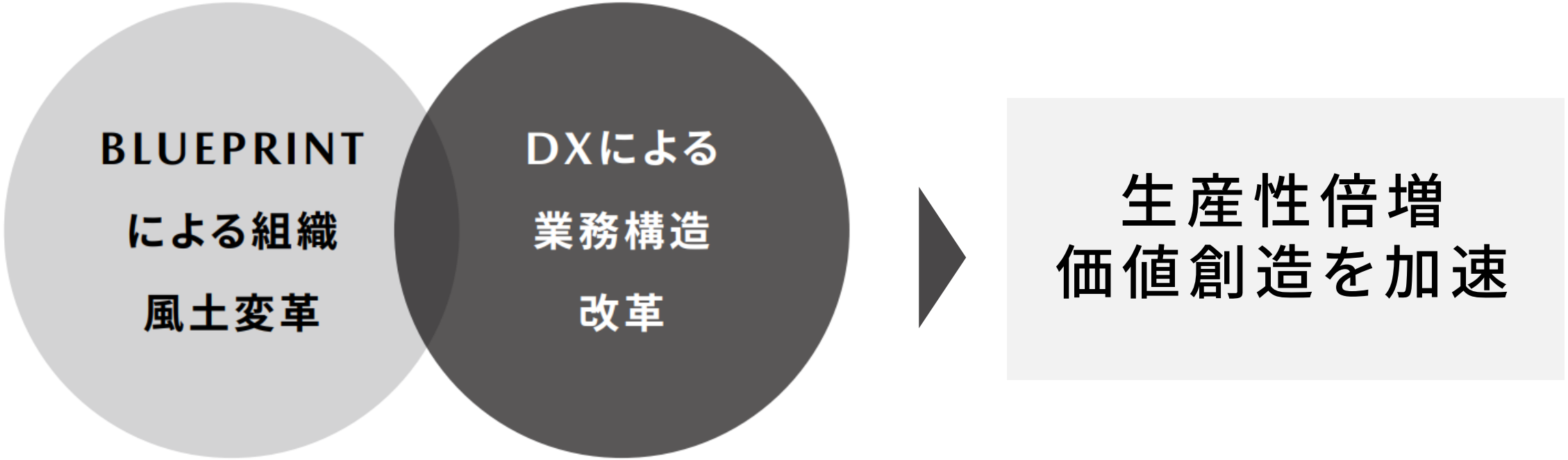
パナソニック エナジーが製造する
車載用円筒形リチウムイオン電池



MAZDA CX-50 HYBRID

2030経営方針の進捗

■ BLUEPRINT活動による組織風土変革とDXによる業務構造改革の両輪で進め
生産性倍増と価値創造を加速



報告事項

1. 2026年3月期実績と2027年3月期見通し

2. 2030経営方針の進捗

3. 今後の取り組みについて

商品力・現場力・判断の速さ・人の踏ん張り

マツダの底力が試された1年







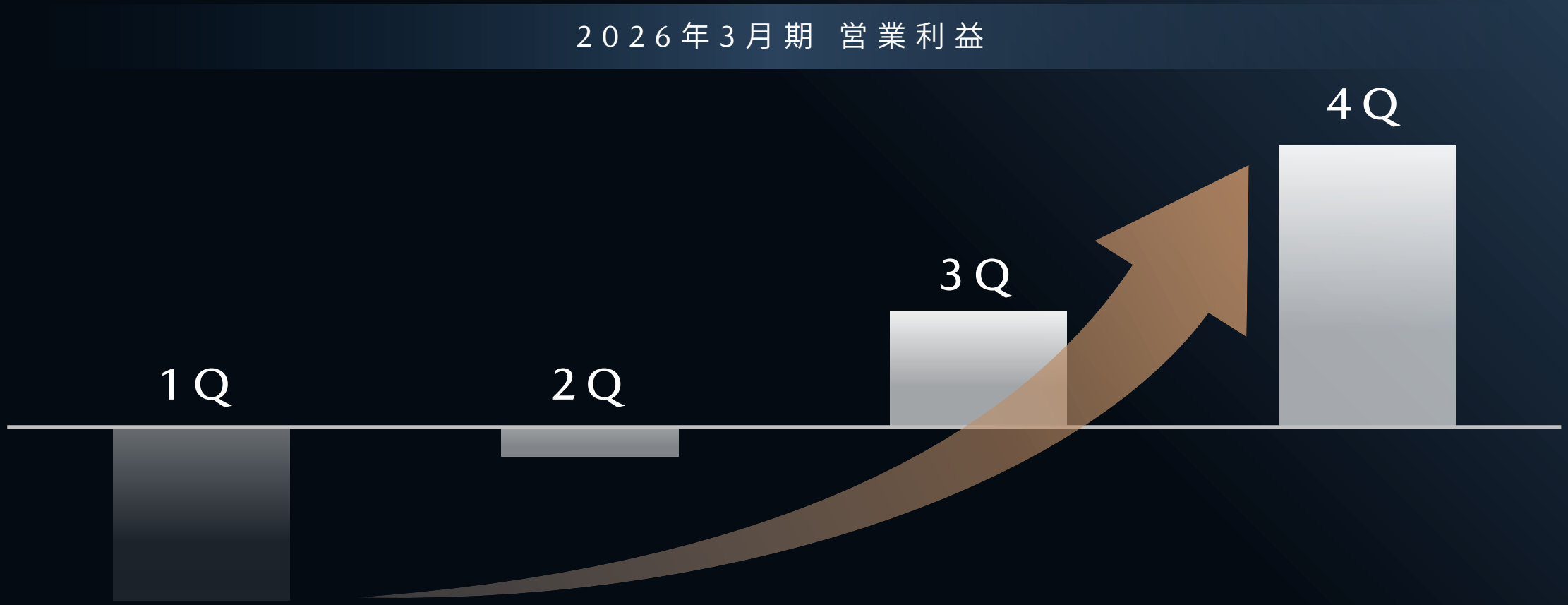
地域の雇用とサプライチェーンを守り抜く

国内生産70万台を堅持

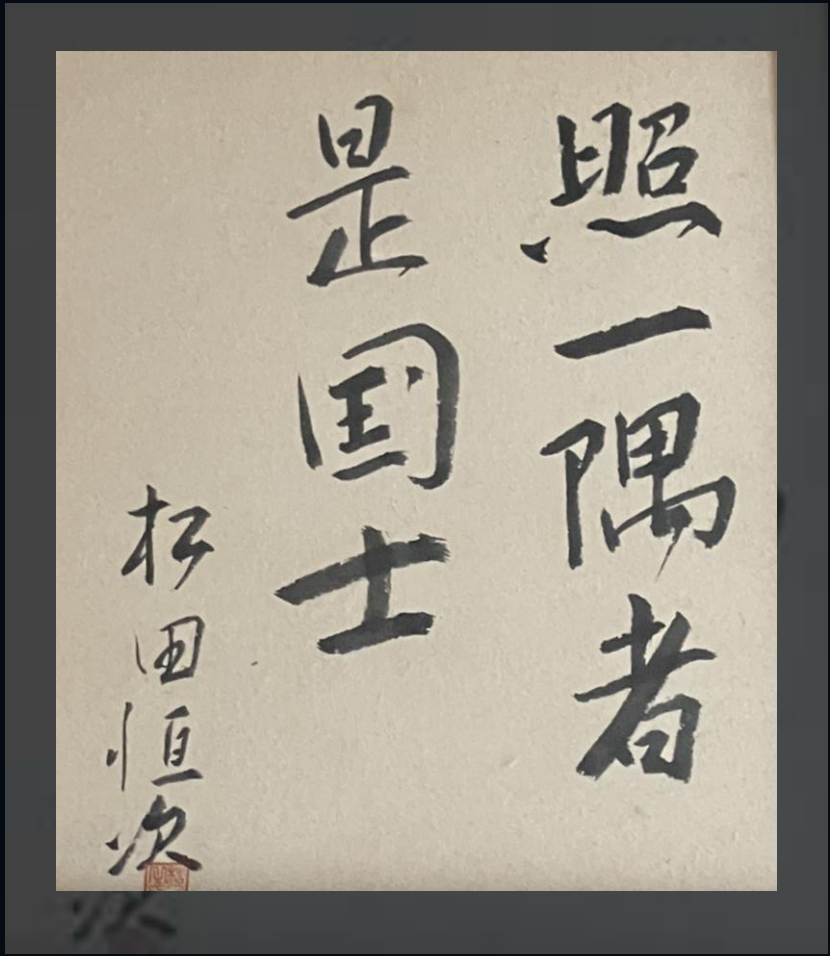




全社一丸で知恵を出し、動き、踏ん張り、黒字化を達成



“一隅を照らすもの、これ国士なり”

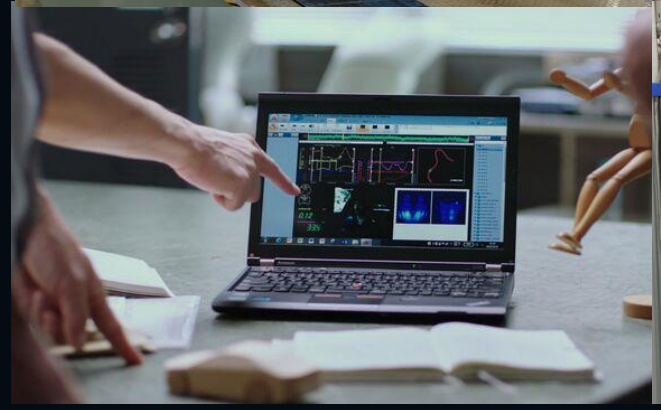


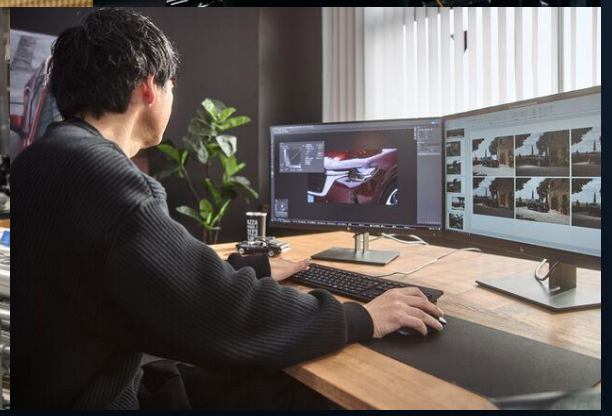
置かれた場所と役割において
誠心誠意、最善を尽くす

その積み重ねが
組織全体を支える

会社を強くするのは日々の仕事の“質”
苦しいときに会社を支えるのは“人”







ブランド価値経営・BLUEPRINT・人的資本経営

人や現場が主役となり確実に会社の力に



不確実性の常態化を前提に

制約の中で勝ち筋を描く

2030経営方針

PHASE1
2022-2024

電動化時代に向けた
開発強化

PHASE2
2025-2027

電動化へのトランジション

環境に適応する経営から
環境に左右されにくく
利益を出せる構造へ

PHASE3
2028-2030

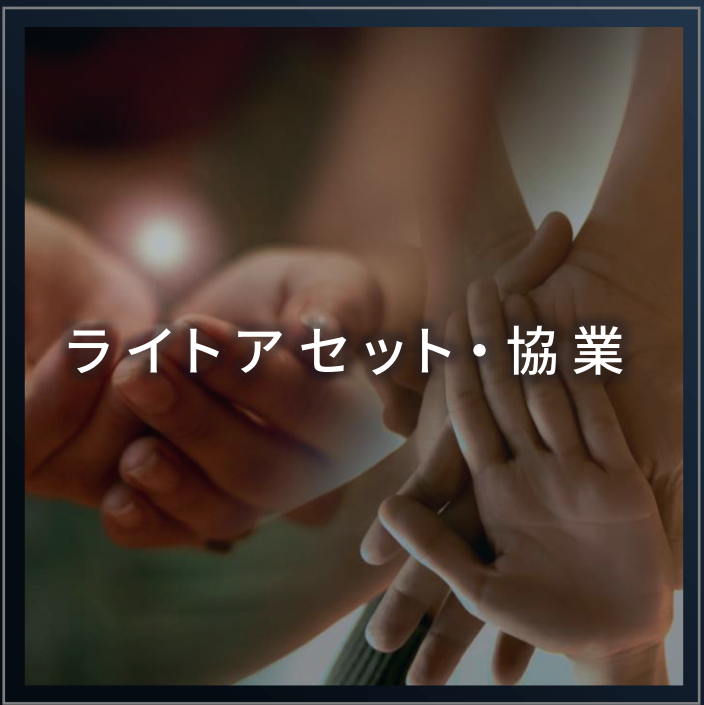
バッテリーEV本格導入

電動化・知能化の時代に
マツダらしい価値で
持続的な成長を実現

ブランド価値経営のもとで一体で推進



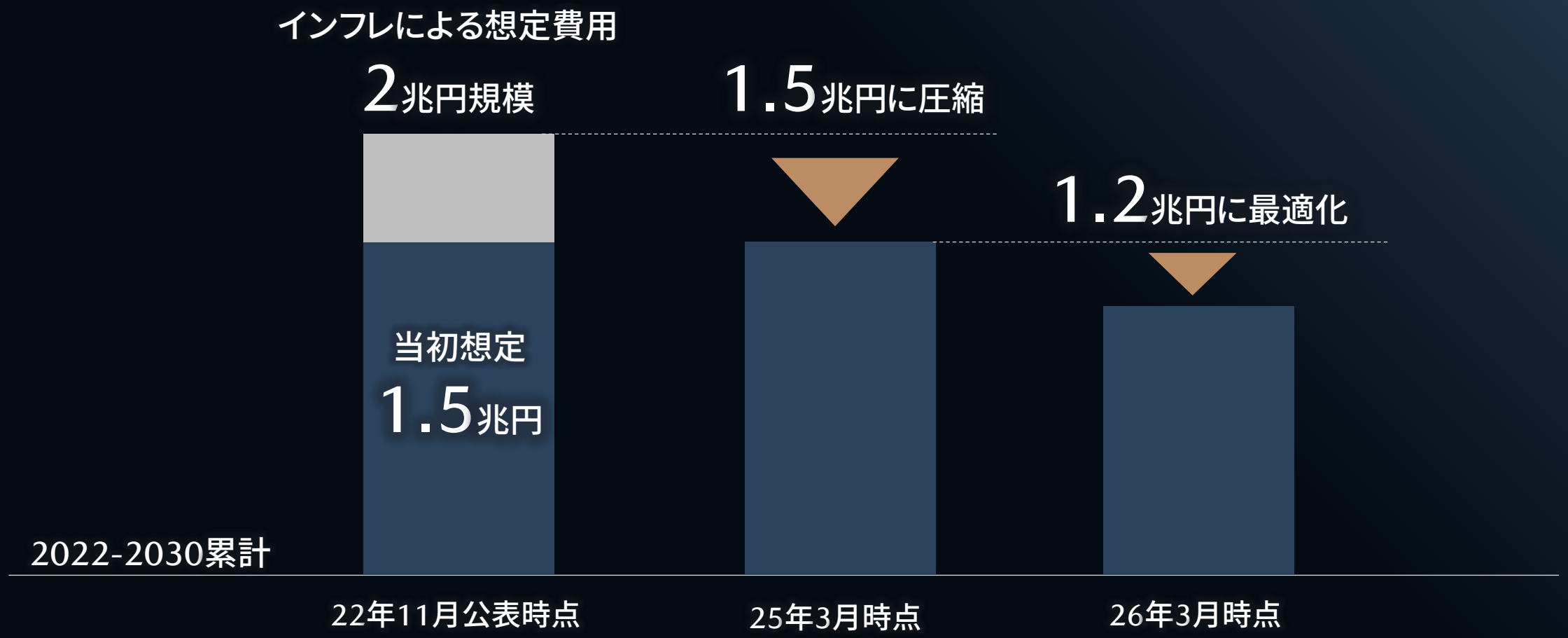





協調領域と競争領域を見極め、
マツダらしい価値に力を集中する

環境変化に応じて経営資源の配分を柔軟に見直し

2030年までの電動化投資を効率化







投資効率を高めながら、必要な技術は確実に仕込む

地に足のついた戦略で持続的に成長



収益の土台をさらに強くする

自らコントロールできる領域に徹底的に手を打つ





マツダ流“良品廉価”

原価あたりの顧客価値を高め続ける



北米の成長、中国・日本・欧州・ASEANの事業の見直し

地域に根ざした打ち手を積み上げる





意思決定の速さ・現場との距離の近さ・一人ひとりの顔が見える

マツダの強みをこれからの時代に活かす


マツダらしさは決して手放さない
「走る歓び」を進化させ、お客様の日常を前向きにする
MAZDA
CX-5



MAZDA MOTOR CORPORATION