



2026年3月期 決算説明会
FISCAL YEAR MARCH 2026 FINANCIAL RESULTS



新型MAZDA CX-5

2026年5月12日
マツダ株式会社

本日の説明内容

- **2026年3月期 実績**
- **2027年3月期 見通し**
- **2030経営方針に基づく取り組み進捗について**

注:本資料において当期純利益・損失は、親会社株主に帰属する当期純利益・損失を示す

2026年3月期 実績

決算総括

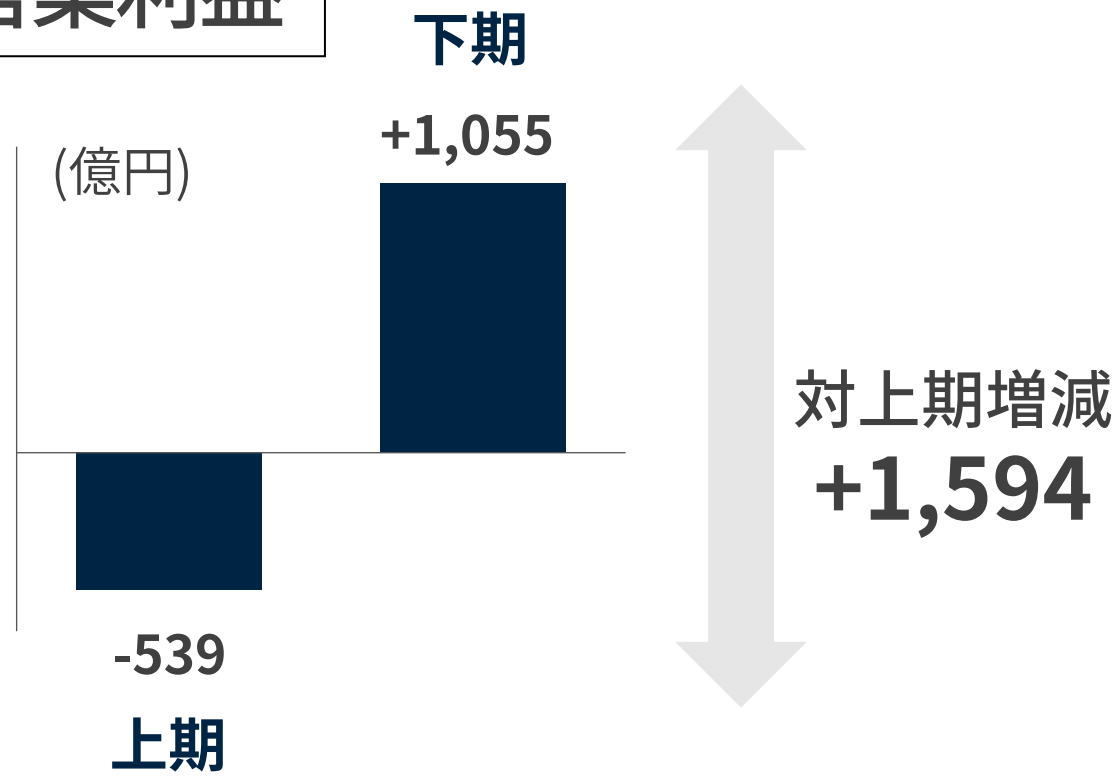
2026年3月期 実績

- グローバル販売台数 122万台
- 売上高 4兆9,182億円
- 営業利益 516億円
- 当期純利益 351億円
- 年間配当金 55円

下期は関税影響による損失から回復
グローバルサプライチェーンを守りつつ、原価低減目標を達成

下期黒字化

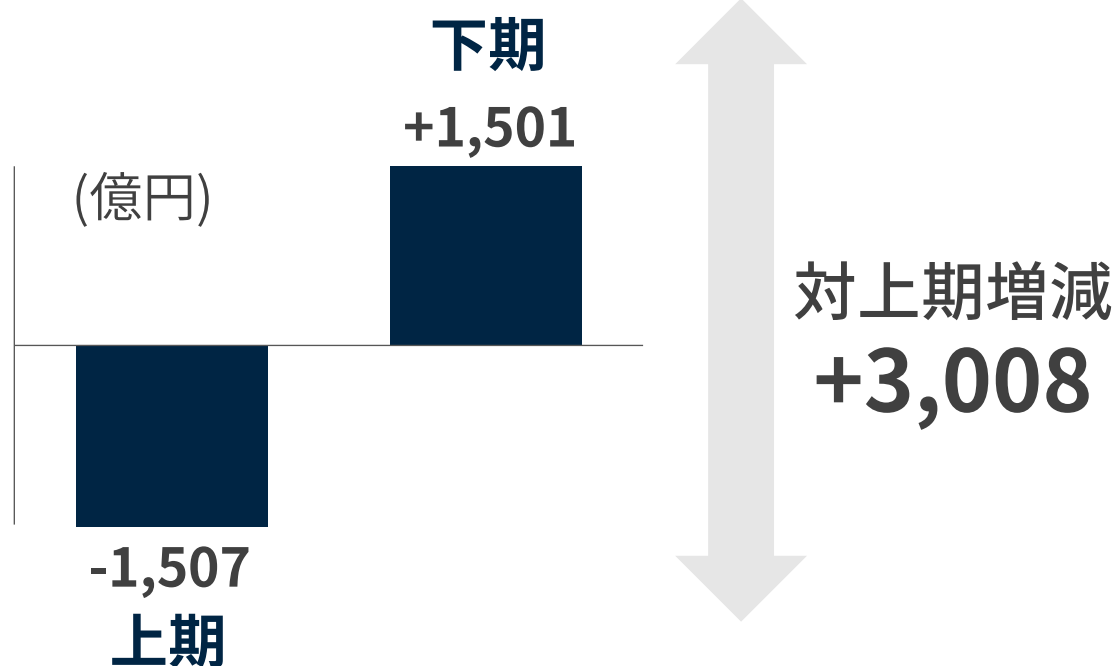
営業利益



- 台数・構成の改善、原価低減の積み上げに加え、外部要因も寄与し、収益は反転

増益要因		減益要因		(億円)
台数・構成	1,000	原材料・物流費等	-200	
コスト改善	200	固定費他	-406	
為替	600			
関税影響	400			
合計	2,200	合計	-606	

フリー・キャッシュ・フロー



- キャッシュ・フローは、収益性の回復に加え、運転資金の改善により大きく改善
- 2027年3月期に向けて好調なモメンタムを継続・強化

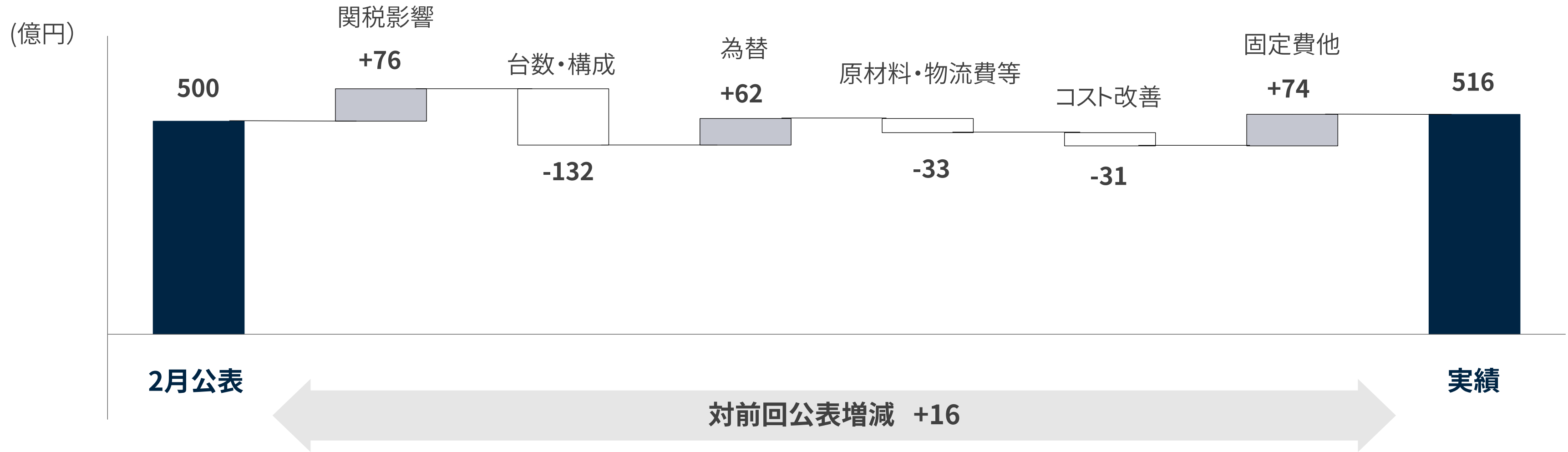
2026年3月期 台数実績

(千台)	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減		対2月公表増減
	通期	通期	通期		通期
生産台数*	1,207	1,165	-42	-4%	-
グローバル販売台数					
日本	152	144	-8	-5%	-8
北米	617	582	-35	-6%	-28
欧州	174	164	-10	-6%	-6
中国	74	71	-3	-4%	-5
その他市場	285	262	-23	-8%	-10
合計	1,303	1,223	-80	-6%	-57
米国	435	395	-40	-9%	-21
オーストラリア	97	89	-9	-9%	-3

2026年3月期 財務指標

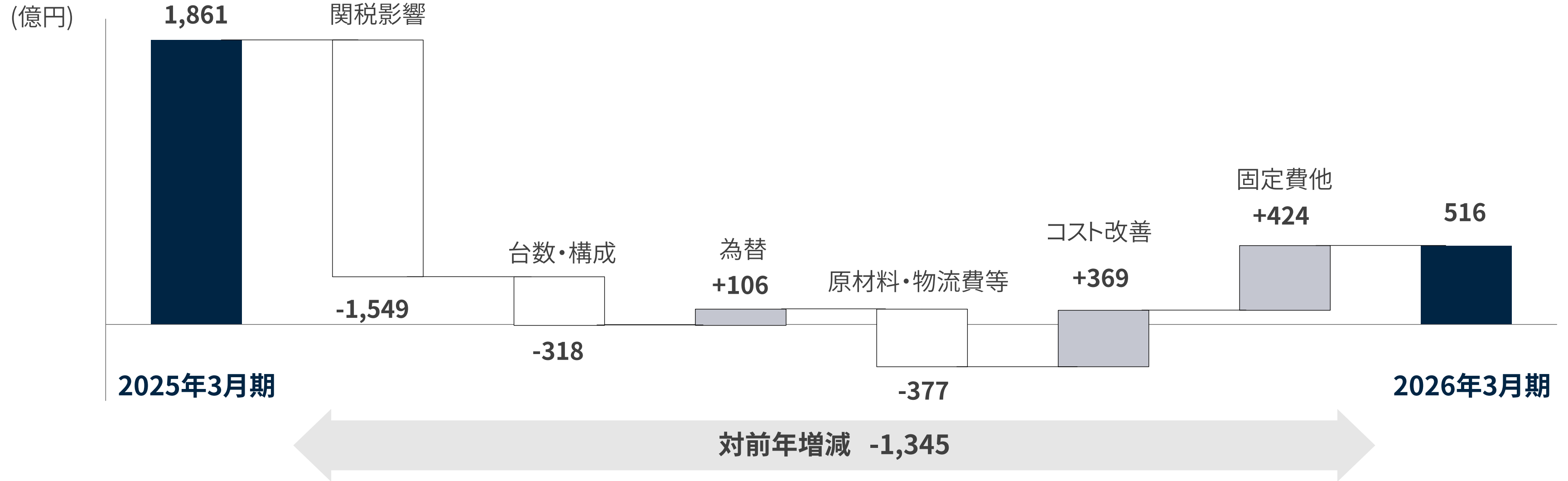
(億円)	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減		対2月公表増減
	通期	通期	通期		通期
連結出荷台数 (千台)	1,219	1,147	-72	-6%	-25
売上高	50,189	49,182	-1,007	-2%	+982
営業利益	1,861	516	-1,345	-72%	+16
経常利益	1,890	1,318	-572	-30%	+538
当期純利益	1,141	351	-790	-69%	+151
売上高営業利益率	3.7 %	1.0 %	-2.7 pts		0 pts
EPS (円)	181.0	55.6	-125.4		+23.9
為替レート (円)					
USDドル	153	151	-2		0
ユーロ	164	175	+11		+1
タイバーツ	4.38	4.67	+0.29		+0.03
メキシコペソ	8.02	8.16	+0.14		+0.09

2026年3月期 営業利益変動要因(対2月公表比較)



台数・構成	-132	為替	+62	原材料費・物流費等	-33	コスト改善	-31	固定費他	+74
台数構成・価格	-284	USD	+1	原材料費	-41	ベースCI	-30	研究開発費	-9
販売奨励金	-30	EUR	-3	物流費	+8	構造的な原価低減	-1	減価償却費	-11
その他	+182	AUD	+33					品質関連費用	+56
		THB	-2					広告宣伝費	+30
		MXN	+16					その他	+8
		その他	+17						

2026年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)



台数・構成	-318	為替	+106	原材料費・物流費等	-377	コスト改善	+369	固定費他	+424
台数構成・価格	-476	USD	-68	原材料費	-410	ベースCI	+220	研究開発費	+71
販売奨励金	-30	EUR	+248	物流費	+33	構造的原価低減	+149	減価償却費	-35
その他	+188	AUD	-25					品質関連費用	+107
		THB	-105					広告宣伝費	+47
		MXN	+56					その他	+234
		その他	0						

2026年3月期 キャッシュ・フローおよびネット・キャッシュ

(億円)	2025年3月期	2026年3月期
	通期	通期
営業キャッシュ・フロー	3,056	2
投資キャッシュ・フロー	-2,000	-9
フリー・キャッシュ・フロー	1,057	-6

(億円)	2025年3月期	2026年3月期	対前期末増減
	通期	通期	
現金及び現金同等物	11,056	12,932	+1,876
有利子負債	7,052	8,501	+1,449
ネット・キャッシュ	4,003	4,430	+427
総資産	40,901	44,795	+3,894
自己資本	17,923	19,056	+1,133
自己資本比率	44 %	43 %	-1 pts

2027年3月期 見通し

2027年3月期 見通し

- グローバル販売台数 132万台
新型CX-5の導入を含む商品主導の10万台の成長
- 構造的原価低減効果は累計600億円超
- 営業利益 1,500億円
- 当期純利益 900億円
- 年間配当予想 55円

投入コストが急増する中でも、事業構造の改善を継続
グローバル環境における不確実性への対応を図る

新型MAZDA CX-5の本格導入

- 欧州、米国で販売を開始。立ち上がりは計画通り順調に進捗
- 深化したデザイン、拡大した荷室と居住性、大型ディスプレイ、音声操作やステアリングスイッチの操作性について市場から高い評価
- 日本では5月販売開始予定、オーストラリア等その他のグローバル市場は順次導入予定



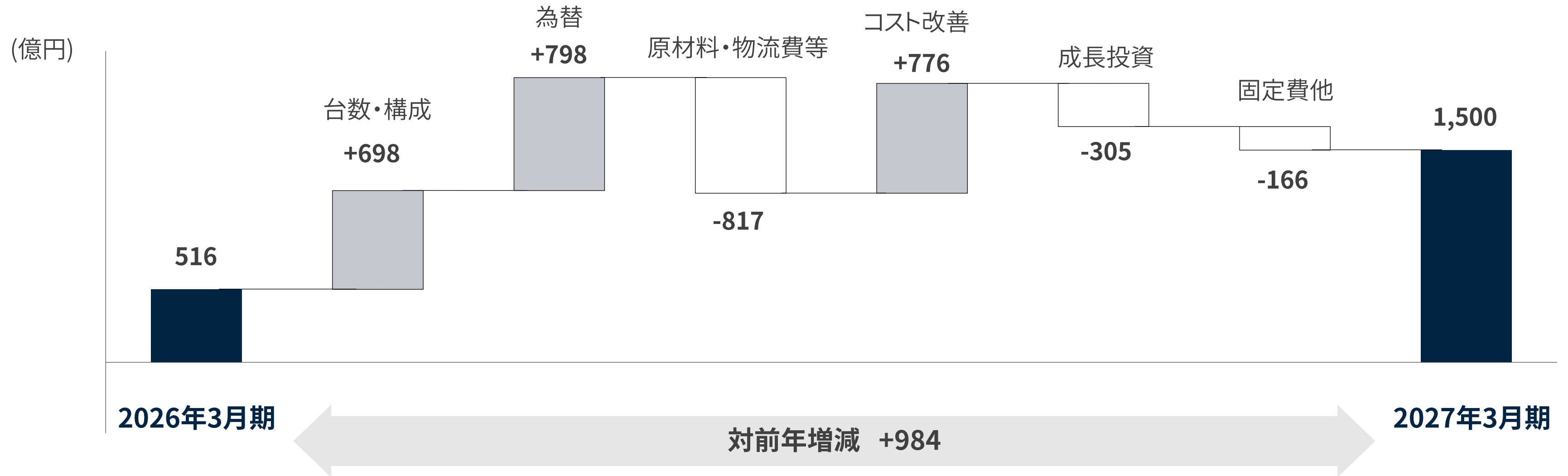
2027年3月期 台数見通し

(千台)	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				
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%
合計	1,223	1,324	+102	+8%
米国	395	435	+41	+10%
オーストラリア	89	100	+11	+13%

2027年3月期 財務指標

(億円)	2026年3月期	2027年3月期	対前年増減	
	通期	通期	通期	
連結出荷台数 (千台)	1,147	1,233	+86	+8%
売上高	49,182	55,000	+5,818	+12%
営業利益	516	1,500	+984	+191%
経常利益	1,318	1,400	+82	+6%
当期純利益	351	900	+549	+157%
売上高営業利益率	1.0 %	2.7 %	+1.7 pts	
EPS (円)	55.6	142.7	+87.1	
為替レート (円)				
USDドル	151	155	+4	
ユーロ	175	180	+5	
タイバーツ	4.67	4.80	+0.13	
メキシコペソ	8.16	8.89	+0.73	

2027年3月期 営業利益変動要因(対前年比較)



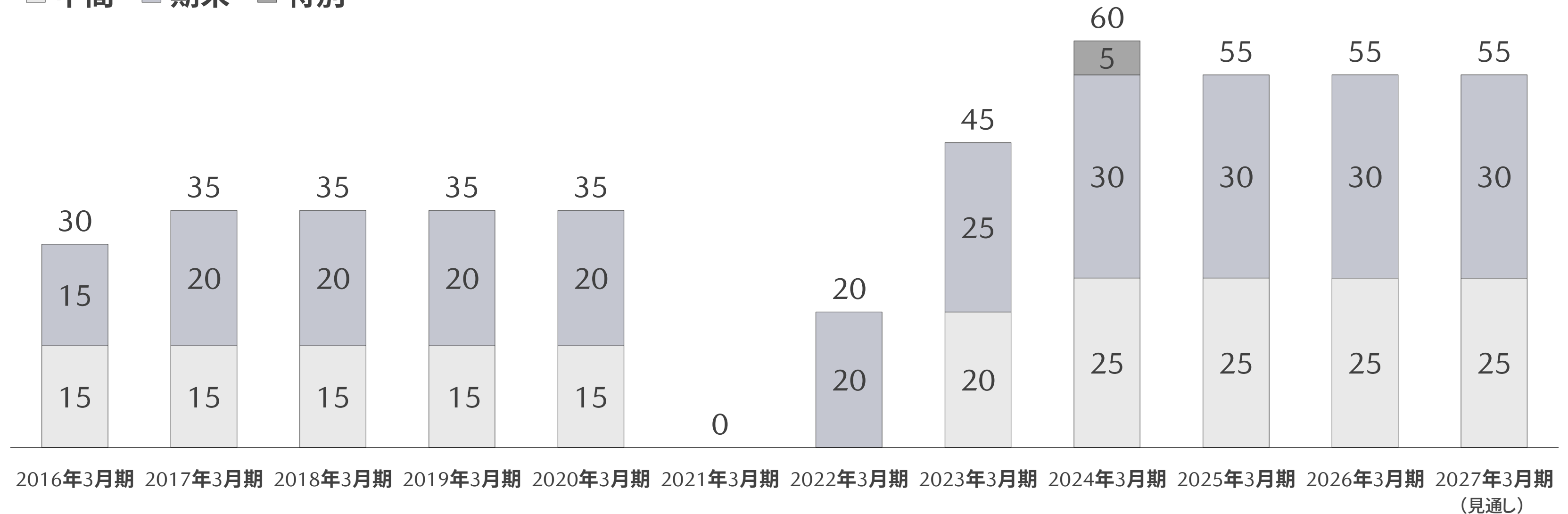
台数・構成	+698	為替	+798	原材料費・物流費等	-817	コスト改善	+776	成長投資	-305	固定費他	-166
台数構成・価格	+624	USD	+101	原材料費	-740	ベースCI	+295	IT	-74	研究開発費	0
販売奨励金	0	EUR	+82	物流費	-77	構造的原価低減	+481	広告宣伝費	-231	減価償却費	0
関税影響	+137	AUD	+274							品質関連費用	-269
その他	-63	THB	-32							その他	+103
		MXN	+133								
		その他	+240								

配当について

- 持続的な利益成長と株主還元の両立
- 成長投資と財務基盤強化を優先しつつ、安定的かつ継続的な配当を維持

1株当たり配当金 (円)

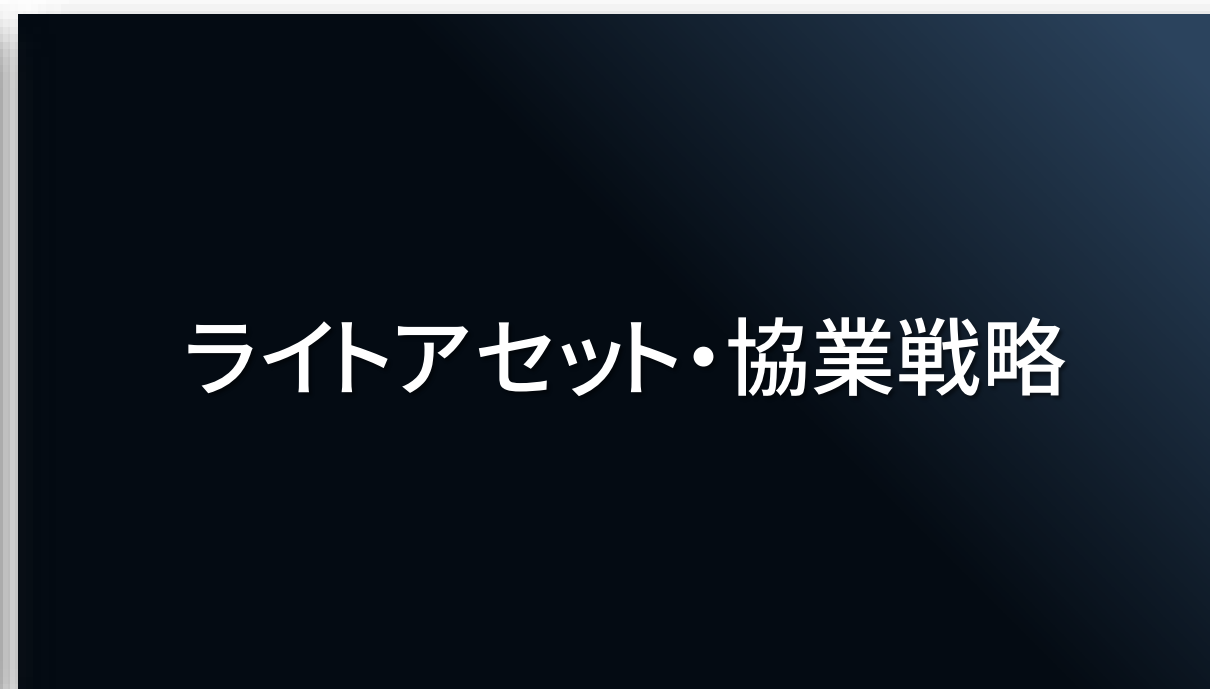
■ 中間 ■ 期末 ■ 特別



2030経営方針に基づく取り組み進捗について

1. 事業構造転換に向けて

- ビジネス環境に適応する経営から、外部環境変化に左右されにくい、安定的に利益を生み出せる事業構造へ転換
 - 産業構造の変化に加えて、極めて不確実性の高い外部環境において、以下3つの対応で「将来の選択肢を持ち続ける」ことが経営の最重要事項



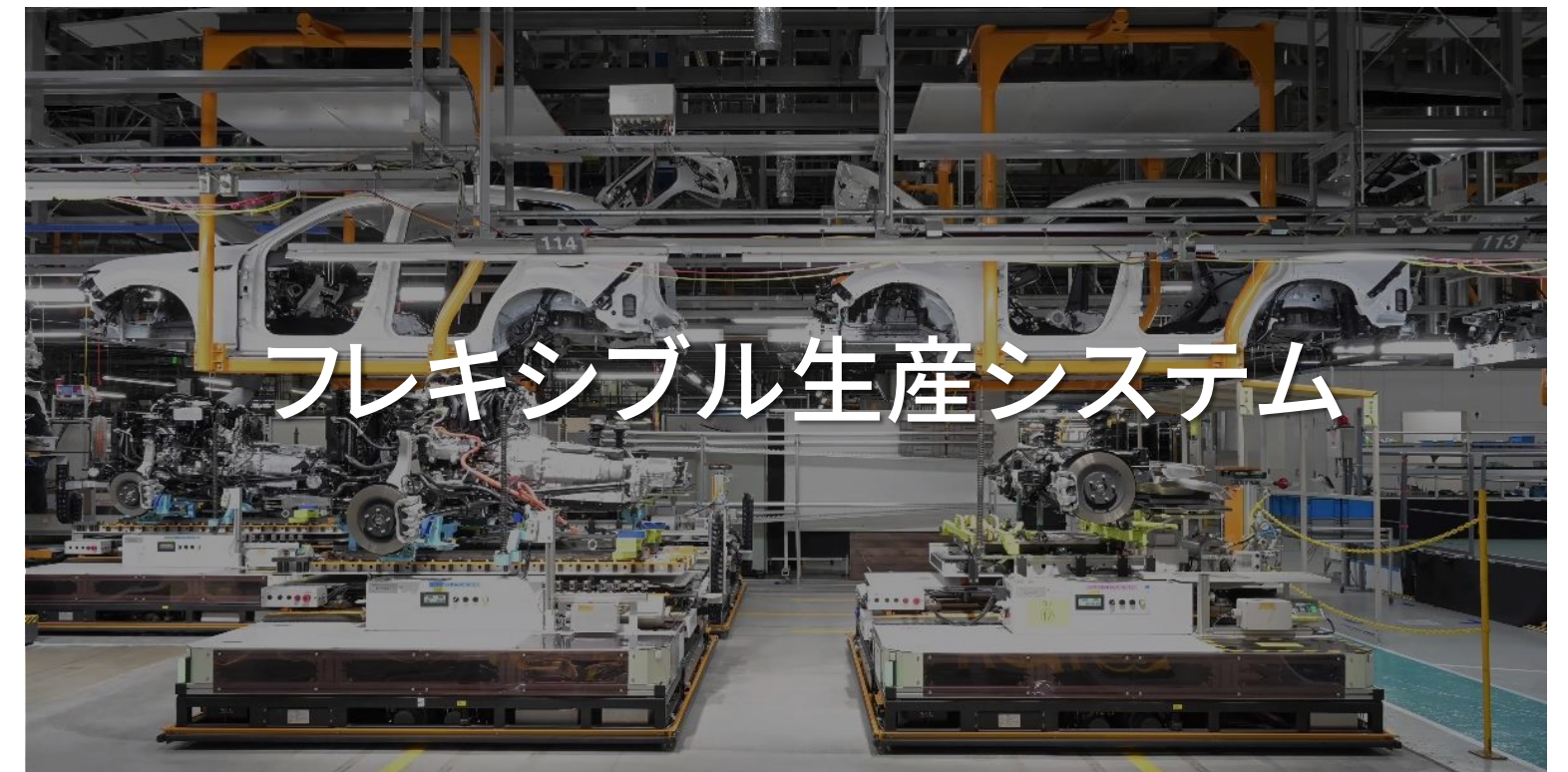
2. マルチソリューション戦略

- 電動化の進展が地域/規制によって異なる中、130以上の国と地域で事業展開
- この多様性そのものが重要な経営アセット
- 単一解ではなく、電動化、ハイブリッド、内燃機関を組み合わせ、お客さまに選択肢を提供することが最も合理的かつ実践的な戦略



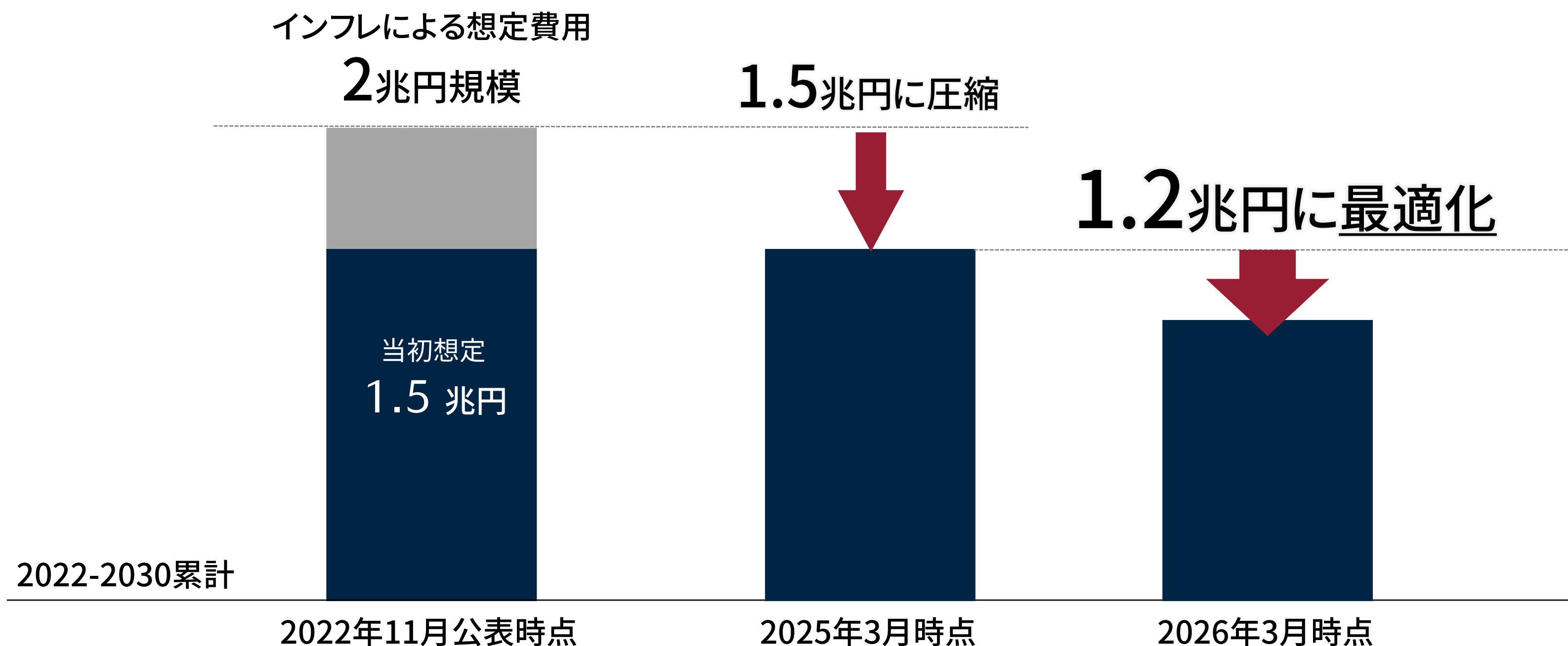
2. マルチソリューション戦略

- 全方位投資ではなく、限られた資源で多様な選択肢を成立させる
 - モデルベース開発を核に要素技術を組み合わせて柔軟に電動化を実現
 - 変種変量を可能とするフレキシブル生産システムにより電動化対応
 - 大規模投資を前提とせずマルチソリューションを成立させられることが競争優位



3. ライトアセット・協業戦略

- 電動化に伴う投資の在り方を抜本的に見直し、投資の選択と集中を実行
- 市場動向を踏まえ、自社製BEVプログラムを徹底精査し、投入時期を最適化



3. ライトアセット・協業戦略

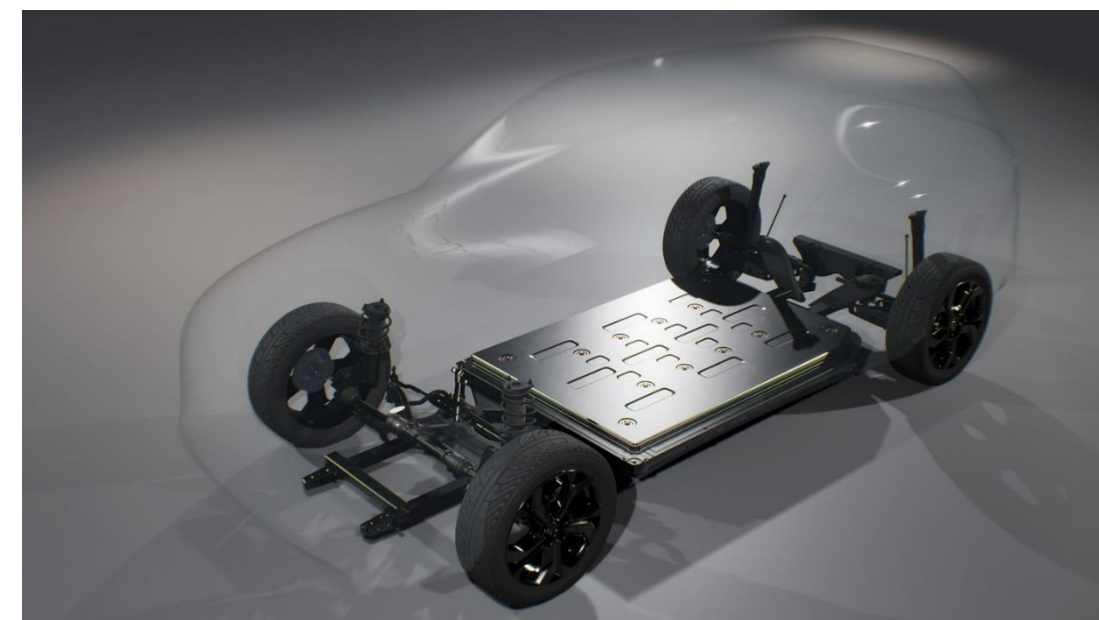
- 長安汽車との共同開発電動車4車種をスピーディかつ高い投資効率で開発、市場投入
- ハイブリッド商品やラージ商品の強化、電動化時代の内燃機関への継続投資など、独自ブランド価値を創出する領域へ集中的に資源配分
- 2030年時点でBEV 20～25万台、グローバル販売約15%をカバーする体制を構築
- ライトアセット戦略のもと、最小の投資で最大のマーケットカバレッジを実現



MAZDA EZ-6 / MAZDA6e
(長安汽車との共同開発車第1弾)



MAZDA CX-50 Hybrid
(トヨタハイブリッドシステムの受給)



自社製BEV(イメージ図)

4. ブランド価値経営によるビジネス成長

- ライトアセット・協業戦略と事業構造強靱化により、現在の収益性と、将来の選択肢/オプション価値を両立

将来の成長、競争力に直結する領域に、重点的にリソースを配分

- 新型CX-5を確実に立ち上げ、ライフサイクルを通じた安定的な利益に貢献
- 電池組み立て工場、次世代電池、電動化時代の内燃機関やプラットフォーム開発、カーボンニュートラル燃料などに投資
- ハイブリッド車種を1車種から4車種へ拡大、ラージ商品のさらなる競争力強化

成長の土台となる市場戦略

- 米国で成果を上げてきたブランド価値経営をアジア地域へ展開
- ASEAN、欧州、豪州では、長安汽車との共同開発の電動車を順次投入
- AAT(タイ)で生産予定の次期CX-3(小型SUV)を来年導入し、ボリュームゾーンを獲得

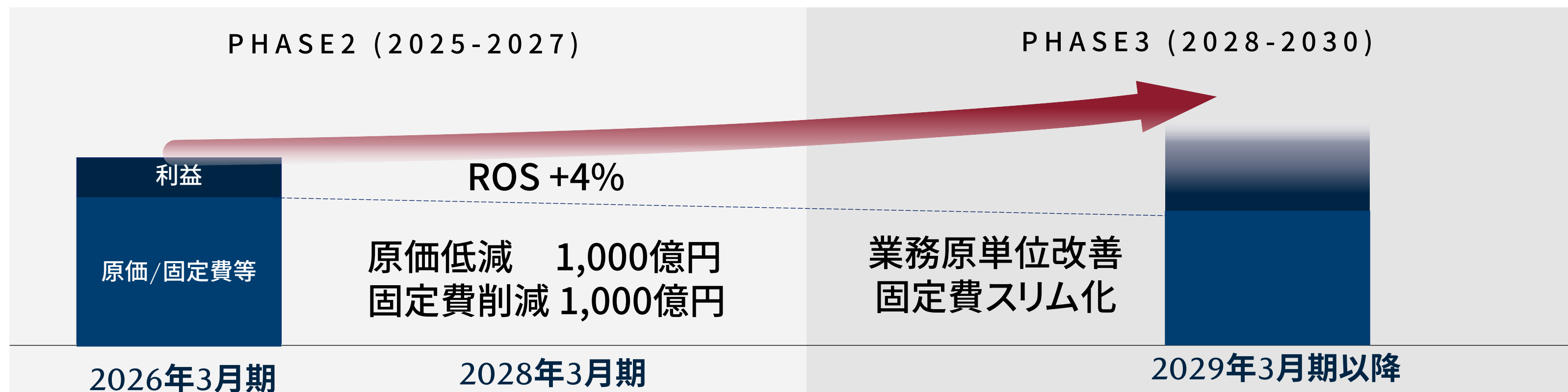
5. コスト構造改革と顧客価値の向上

Phase 2

- Phase2期間中に、原価低減 1,000億円、固定費削減1,000億円の構造改善
- 開発・生産プロセスの革新などによる構造的な原価低減で、原価あたりの顧客価値を向上
- 平時から取引先さまとの共創活動を進め、サプライチェーンを強靱化、再構築
- 営業利益率を4%相当分改善し、外部環境の変動を吸収できる収益構造へ

Phase 3

- AI活用でビジネススピードと生産性を大幅に引き上げ、業務原単位を改善し、競争力を向上
- さらなる固定費のスリム化、原価あたりの顧客価値の向上、価値創出への取り組みを推進



外部環境変化に左右されにくい
不確実性の中でも利益を生み出し
継続的な成長を実現する事業構造へ



mazda

添付

日本

<前期・今期 重点取り組み>

- 国内市場の再成長に向け、2025年6月に公表した方針に基づいた構造変革を推進
- 「ブランド育成に向けた成長投資」「優先地域の特定(都市圏戦略)」「店舗体験の向上に向けた現場支援の徹底」の3つの主要取り組みを推進中
- 首都圏など重点市場へ新世代店舗を集中的に展開するなど販売網を再構築。2026年3月期は20店舗(うち首都圏エリア*8店舗)が竣工し計画通り進捗 *東京/神奈川/埼玉の3エリア
- 新型CX-5の2026年5月の発売に向けて、ブランド認知キャンペーン・店舗教育に加え、全国どの販売店やスタッフでもお客さまにマツダらしい体験をお届けする「マツダブランドスタンダード」の導入など、販売の質の改善を進め、販売力の底上げを図る

<2026年3月期 実績>

- 14万4千台を販売(対前年5%減)
CX-80、CX-30などの販売減があった一方、CX-60、CX-5、ロードスターなどが堅調に推移
- シェアは3.2%(対前年0.1pts減)



関東マツダ東府中店(2026年2月竣工)

北米

< 前期・今期 重点取り組み >

- 関税や環境規制など劇的に変化する市場環境に対し、現行CX-5はじめ既存車種の強みを最大限に活用し、ブランド価値経営のもと高質な顧客体験の提供と販売網改革の推進で成長を図る
- 米国では、第4四半期はCX-50、ラージ商品などの販売加速に加え、新型に切り替わるCX-5の売切に注力し2026年3月からの新型発売に繋げる取り組みを実施。一方、米墨関税影響を受けるメキシコ生産のCX-30とMAZDA3は、引き続き販売台数を絞り込む
- メキシコでは、強いブランド力と日墨EPAの輸入関税メリットによる競合力で、前期並みの販売台数
- カナダでは、商品力、価格ポジショニング等の相乗効果で、現行CX-5、CX-30が牽引

< 2026年3月期 実績 >

- 米国: 39万5千台を販売(対前年9%減)
需要が縮小する中、CX-5、CX-50の販売が好調
- メキシコ: 10万5千台を販売(対前年同水準)
需要減少の中、CX-30の販売好調(対前年13%増)が前年並みの台数維持に貢献
- カナダ: 8万台を販売(対前年7%増)
MAZDA3、CX-30、CX-5の販売が好調



欧州

< 前期・今期 重点取り組み >

- マルチソリューション戦略のもと、欧州市場のニーズや各種規制に対応すべく、電動化ラインナップを強化
長安汽車との協業バッテリーEV第1弾 MAZDA6eを2025年秋より導入。協業バッテリーEV第2弾となるクロス
オーバーSUV、MAZDA CX-6eの2026年夏ごろの導入に繋げていく
- 新型CX-5の成功裏な導入に注力し、累計受注台数*は1.5万台を超え、受注が計画を上回るペースで推移
- 今期は、2026年「ワールド・カー・デザイン・オブ・ザ・イヤー」を受賞したMAZDA6eなどでマツダの独自性を
明確に打ち出すと共に、Crafted in Japanキャンペーンを通じ、販売の反転攻勢を図る

< 2026年3月期 実績 >

- 16万4千台を販売(対前年6%減)
- 既存車種の販売はMX-5を除き前年比で増加
ラインナップの端境期や中国OEM電動車の攻勢などにより
2026年3月期上期は台数減となったが、MAZDA6e、CX-5導入
により回復傾向
- シェアは対前年0.1pts減の1.0%



中国

<前期・今期 重点取り組み>

- 加速する電動化シフトとお客さまのニーズに対応すべく、長安汽車と協業した新型電動車EZ-6 / EZ-60の導入成功と販売モメンタムの構築に注力
- これら2車種は、マツダならではのデザインと人馬一体の走行性能に加え、長安汽車が有する電動技術やスマート技術で評価を得ており、EZ-60の販売は2025年9月の発売から順調に進捗。EZ-6は2026年「ワールド・カー・デザイン・オブ・ザ・イヤー」を受賞
- マツダの販売力の強い地域や新エネルギー車需要の高いエリアを中心に、モデル群での訴求を通じて、「マツダ + 新エネルギー車」のイメージ浸透とブランド認知向上に繋げる
- さらには、ライトアセット戦略に基づき両車種の、電動化進展の速い地域、市場への導入拡大を推進中

<2026年3月期 実績>

- 7万1千台を販売
(対前年4%減)
- 新型電動車 EZ-6、EZ-60の販売増が、ICE車販売減を一部下支え



その他市場

<前期・今期 重点取り組み>

- 長安汽車との協業バッテリーEVであるMAZDA6eを2026年にタイとオーストラリアへ、MAZDA CX-6eを2026年後半にオーストラリアやニュージーランドへ導入するなど、電動化進展の速い地域、市場へ柔軟に対応
- オーストラリアでは新型CX-5、MAZDA6eそしてMAZDA CX-6eと続く新型車導入に向けて、既存車種を最大限活用しながら販売力の育成・強化に注力
- ASEANでは、ベトナムでの旗艦店オープンなど、販売の質向上に向けた取り組みを推進
- タイではMAZDA6eをバンコク国際モーターショーで先行展示するなど、販売の反転攻勢に向けた布石を投じる
- AAT(タイ)での次期CX-3の生産計画、およびインドネシアでのCX-30(KD)生産計画は順調に進捗。
次期CX-3は2027年にタイで発売し、以降、日本やASEANへの輸出拠点としてAATの役割を強化

<2026年3月期 実績>

- オーストラリア: 8万9千台を販売(対前年9%減)
ラージ商品の販売増加もMAZDA2やCX-3などが減少
- ASEAN: 5万9千台を販売(対前年6%減)
ベトナムは過去最高の3万4千台を販売



Auto Alliance Thailand (タイ工場)

2027年3月期 連結出荷台数

(千台)	2026年3月期	2027年3月期	対前年増減	
	通期	通期	通期	
連結出荷台数				
日本	142	148	+5	+4%
北米	581	632	+51	+9%
欧州	169	184	+15	+9%
その他市場	254	270	+16	+6%
合計	1,147	1,233	+86	+8%
米国	391	440	+49	+12%

為替レート(期中平均)

(円)	2026年3月期	2027年3月期	対前年増減
	通期	通期	通期
USDドル	151	155	+4
ユーロ	175	180	+5
カナダドル	109	114	+5
オーストラリアドル	100	112	+12
英ポンド	202	208	+6
タイバーツ	4.67	4.80	+0.13
メキシコペソ	8.16	8.89	+0.73

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。