

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

2030 VISION

「走る歓び」で移動体験の感動を量産するクルマ好きの会社になる。

売上高
4.5兆円売上高営業利益率
5%以上自己資本利益率
10%以上バッテリーEV比率
25-40%

② 中長期の経営戦略

1. マルチソリューション電動化

地域の電源事情に応じた内燃機関、電動化技術、代替燃料の組み合わせで、各フェーズで段階的に電動化を推進。

3. 安全技術開発

MAZDA PROACTIVE SAFETYのもと、高度運転支援技術開発を継続し、2040年を目途に自動車技術で対応可能な死亡事故ゼロを目指す。

2. カーボンニュートラル推進

2035年にグローバル自社工場のカーボンニュートラル実現を中間目標に、省エネ、再エネ、カーボンニュートラル燃料活用の3本柱で対応。

4. ライトアセット戦略

既存資産活用で開発生産性を3倍向上させ、電池投資を半減、バッテリーEV開発投資と工数を大幅低減。

③ 対処すべき課題

① 電動化時代への対応

- ・インフレによる投資コスト増加への対応
- ・地域毎の電動化進捗の違いへの柔軟な対応
- ・2027年導入予定バッテリーEVの開発投資最小化

② サプライチェーン強化

- ・地政学的リスクや大規模災害への対応
- ・部品調達階層の浅構造化と近場調達の推進
- ・汎用性の高い材料・半導体活用の拡大

③ 高度な人材確保と風土づくり

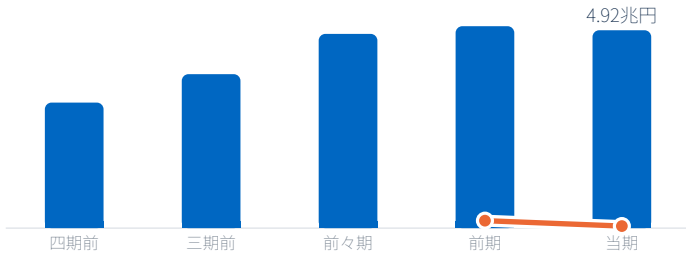
- ・ソフトウェア技術者の獲得（2025年7月マツダR&Dセンター東京開設）
- ・BLUEPRINTプログラムによる全従業員の意識改革推進

面接で使えるポイント

- ・2030年グローバルでのバッテリーEV比率25-40%に向けたマルチソリューション戦略
- ・2035年自社工場、2050年カーボンニュートラル実現への段階的取り組み
- ・2040年を目途とした自動車技術での死亡事故ゼロ達成への安全技術開発

証券コード 7261

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
4.92兆円営業利益率
1.0%財務健康度
34点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 57.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
711万円

輸送用機器内 31位/82社

平均年齢
42.5歳

輸送用機器内 41位/83社

平均勤続
17.7年

輸送用機器内 37位/83社

女性管理職
5.8%

輸送用機器内 18位/72社

男性育休
67.1%

輸送用機器内 47位/69社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: マジック、TOYO TIRE、マツダの3社、クロスカントリー

