

マツダ株式会社

マツダの取り組み

常務執行役員 企画・財務担当

江川恵司

2006年5月30日

概要

- ◆ 2005年度実績
- ◆ 2006年度見通し
- ◆ 商品戦略と環境への取り組み
- ◆ マツダモメンタム中間のまとめ
- ◆ まとめ

2005年度実績

2005年度ハイライト

- ◆ 営業利益は前年比 49%増加の1,234億円、過去最高益を達成
- ◆ 出荷台数は4%増、売上高は8%増
- ◆ 新型マツダ5、新型MX-5/ロードスター、新型MPV及び新型ピックアップトラックBT-50を導入
- ◆ 配当は2円増配の1株5円を予定

2005年度財務指標

(億円)

2005年度

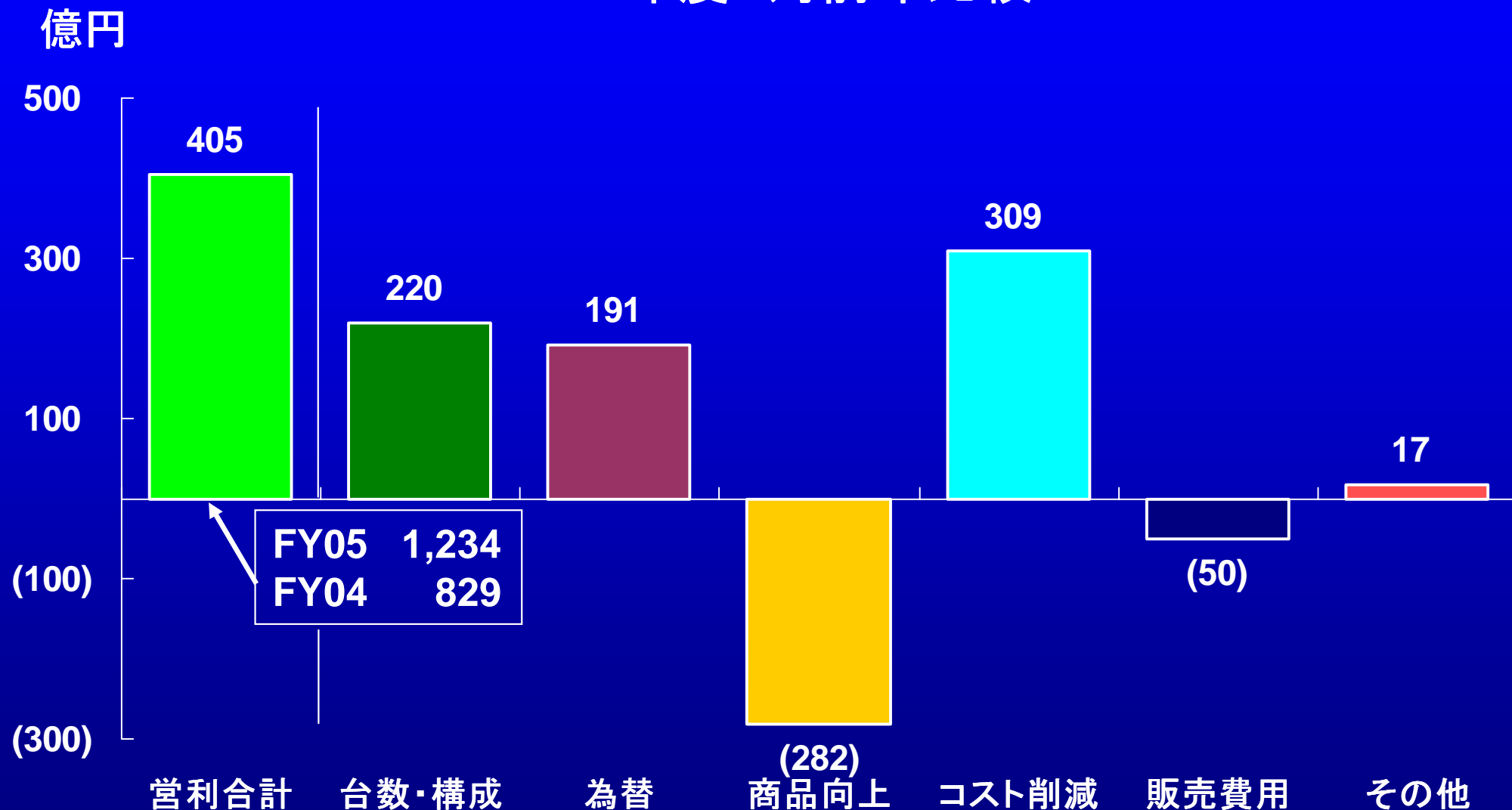
金額

前年比

売上高	29,198	8 %
営業利益	1,234	49 %
經常利益	1,015	39 %
当期利益	667	46 %
売上高営業利益率	4.2%	1.1 Pts
EPS(円/1株)	51.5	37 %

営業利益変動

2005年度 対前年比較



2006年度見通し

2006年度見通し

- ◆ マツダ モメンタムを引き続き進捗し、
基盤構築
- ◆ 新型CX-7、新型CX-9、トリビュート、
マツダスピードアクセラ及びアクセラの
マイナーチェンジの導入
- ◆ 出荷台数5%増加、売上高6%増加
- ◆ 営業利益1,350億円

2006年度財務指標

(億円)

2006年度

金額

前年比

売上高

31,000

6 %

営業利益

1,350

9 %

經常利益

1,300

28 %

当期利益

750

12 %

売上高営業利益率

4.4%

0.2 Pts

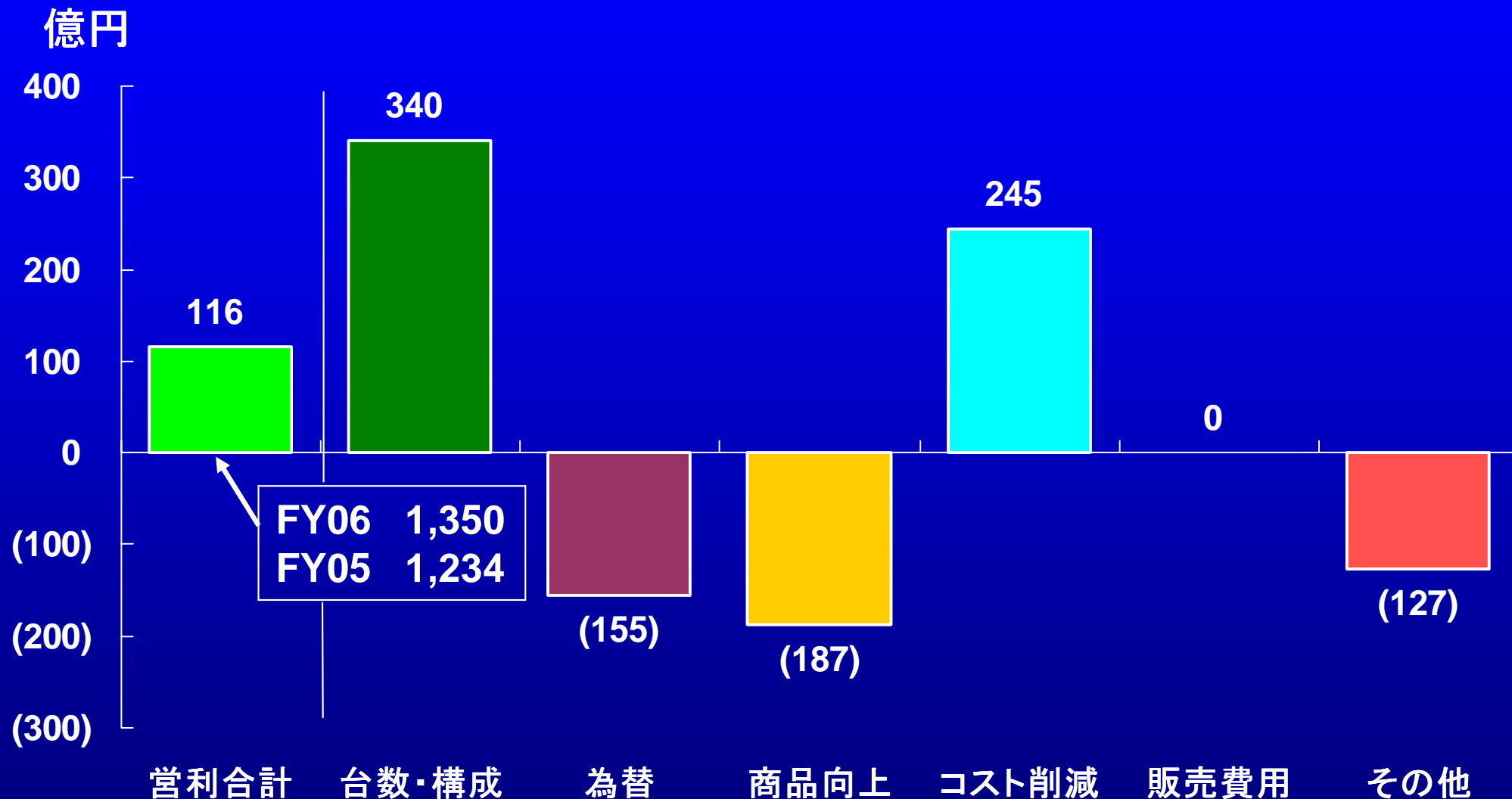
EPS(円/1株)

53.6

4 %

営業利益変動

2006年度 対前年比較



商品戦略と環境への取り組み

ブランドフェーズイン戦略

ミレニアムプラン マツダ モメンタム



マツダブランド

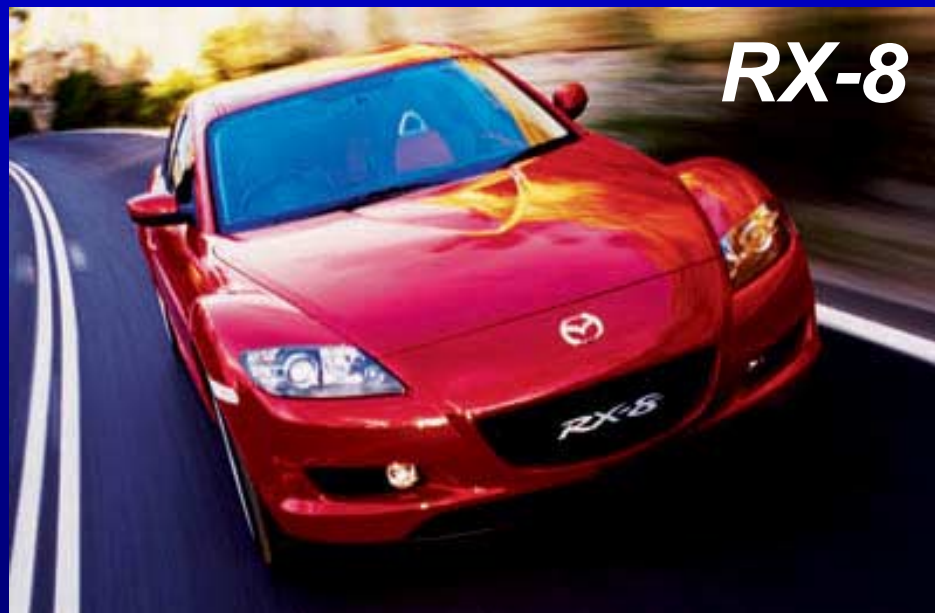
フェーズ 3の商品



アテンザ



デミオ



RX-8



アクセラ

フェーズ 4の商品



ベリーサ



プレマシー



ロードスター

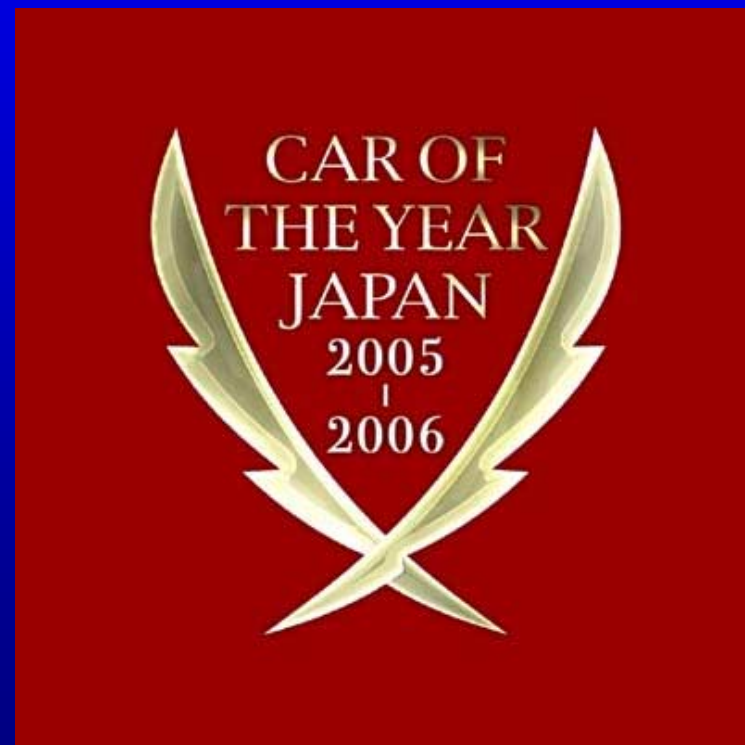


新型MPV

世界で高い評価 – 受賞歴

アテンザ	119
アクセラ	65
RX-8	43
ロードスター	27
プレマシー	16
デミオ	16

ロードスターは2005-2006
日本カー・オブ・ザ・イヤー
受賞



CX-7



CX-9

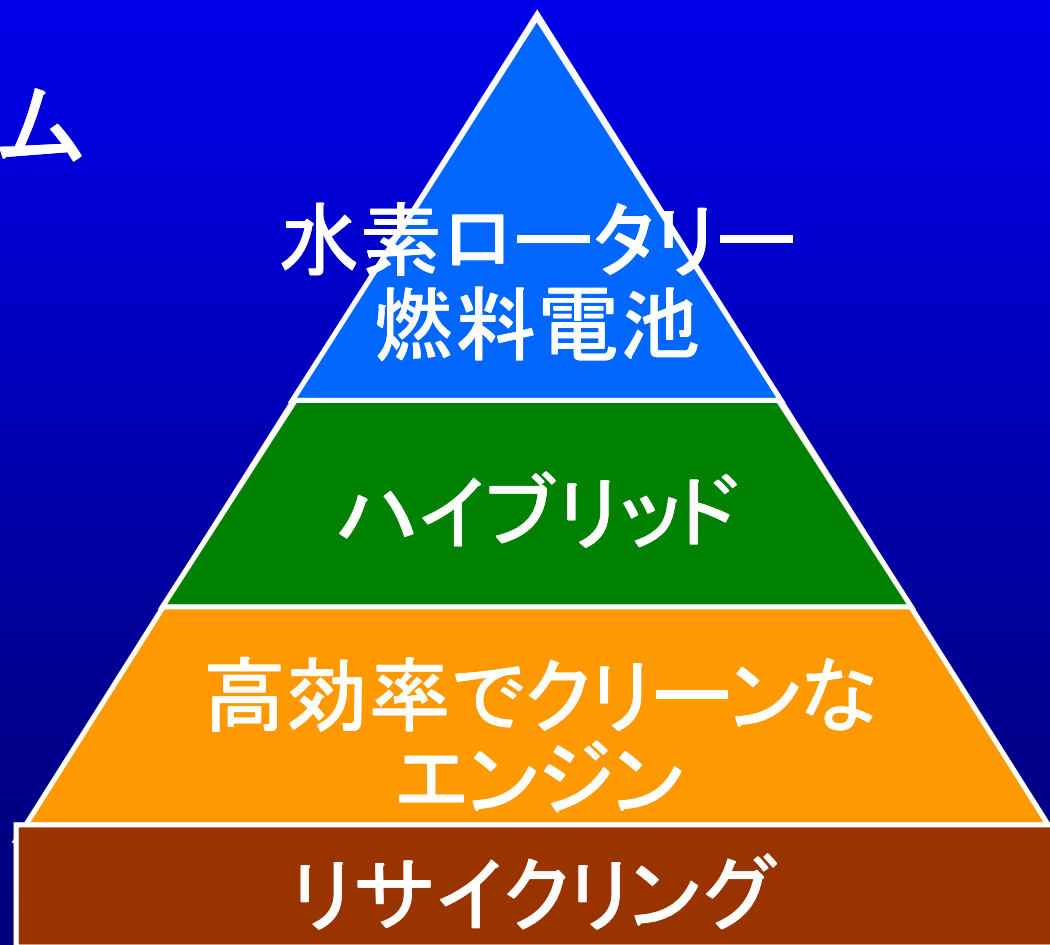


マツダ 先駆



環境への取り組み

- ◆ ガソリン直噴技術
 - DISIエンジンラインアップの積極導入
 - スマートアイドリングストップシステム
- ◆ ハイブリッドシステム
- ◆ 水素ロータリー



トリビュート ハイブリッド



RX-8 ハイドロジェン RE



プレマシー ハイドロジェン RE ハイブリッド



マツダモメンタム中間のまとめ

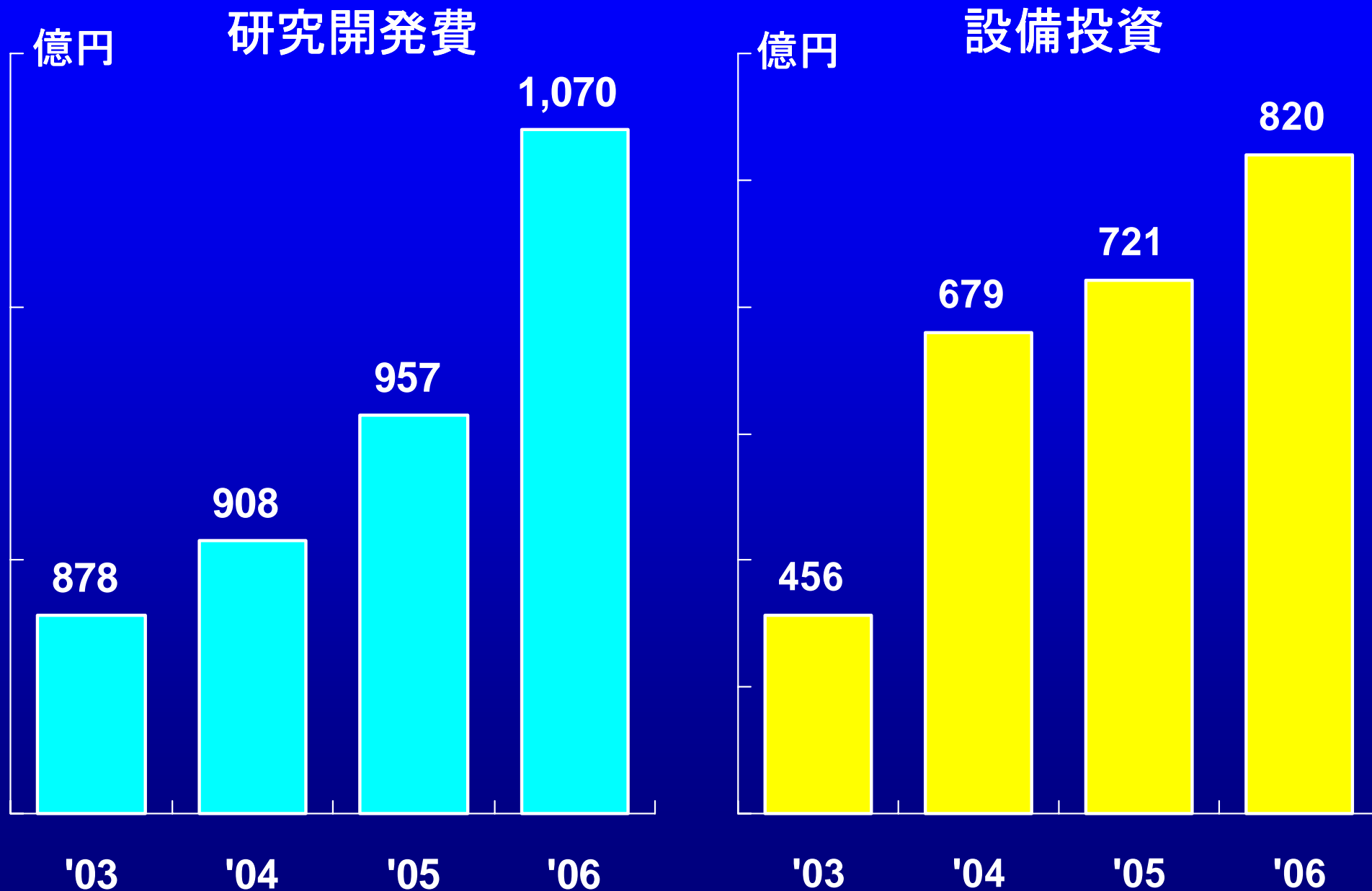
マツダ モメンタム 2006年度の目標

	<u>見通し</u>	<u>目標</u>	<u>増/(減)</u>
◆ 営業利益(億円)	1,350	1,000	35%
◆ 純有利子負債 自己資本比率	60% 以下	100% 以下	40 pts
◆ 連結出荷台数(千台)	1,210	1,250	(3)%

主要施策

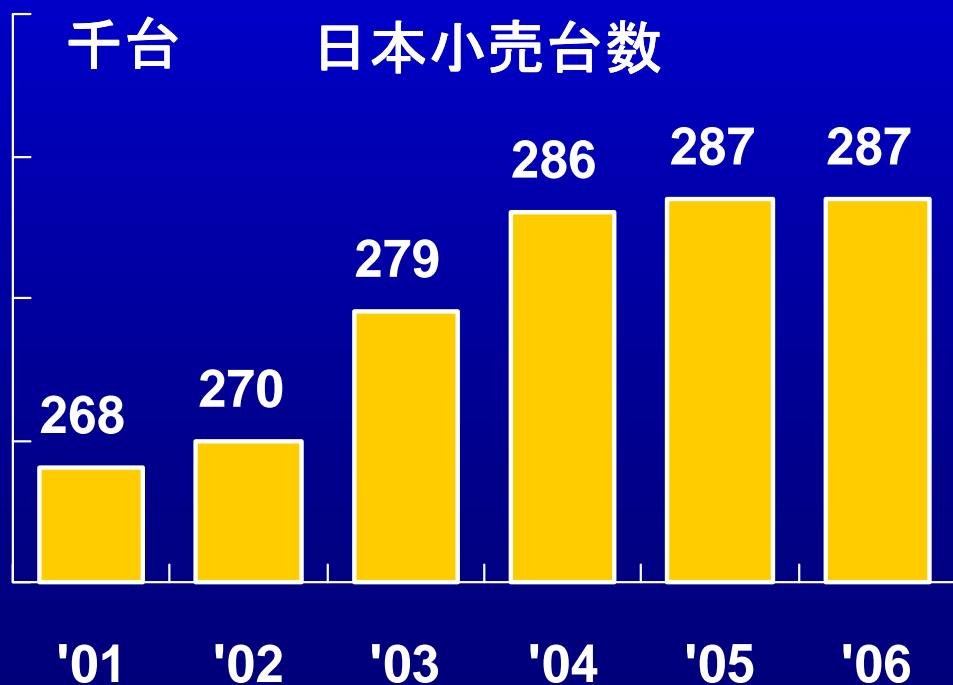
- ◆ 研究開発の強化
- ◆ 主要市場の取り組み強化
- ◆ グローバル効率性向上とシナジー
- ◆ 人材育成

研究開発及び設備投資の強化



日本 -- 成長軌道の強化

- ◆ プレマシー、MPVなどミニバンを投入
- ◆ 販売網強化
新車店舗 30店舗 中古車 20店舗
- ◆ 販売会社におけるお客様満足度向上



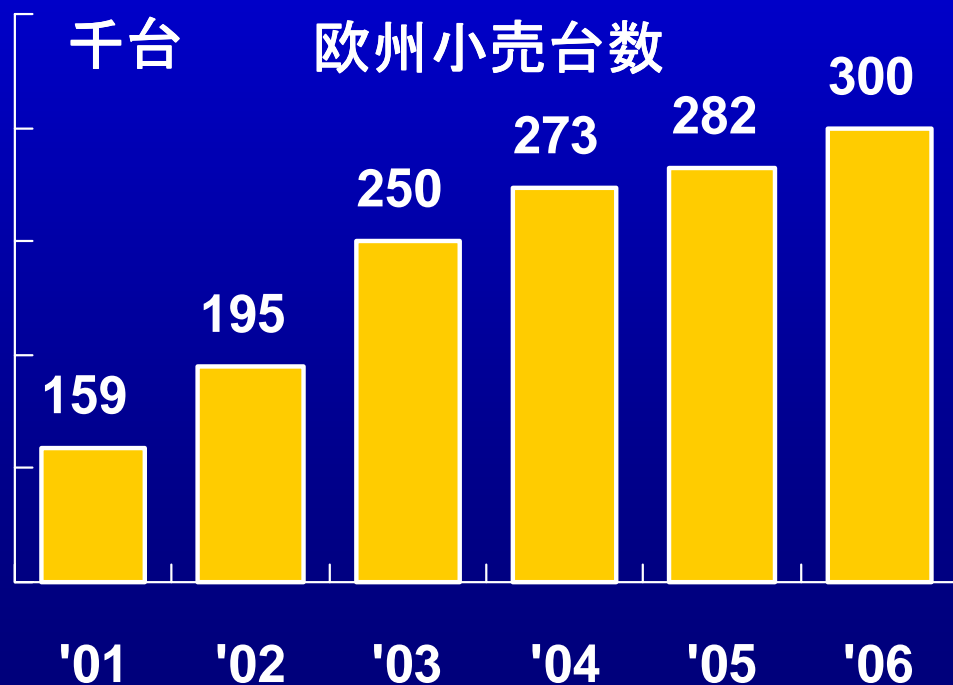
米国 -- 成長軌道の加速

- ◆ 北米専用のSUVを投入
- ◆ ディーラー専売店化の加速
2006年度末専売店比率目標 50%
- ◆ ウィナーズ・サークル・プログラム



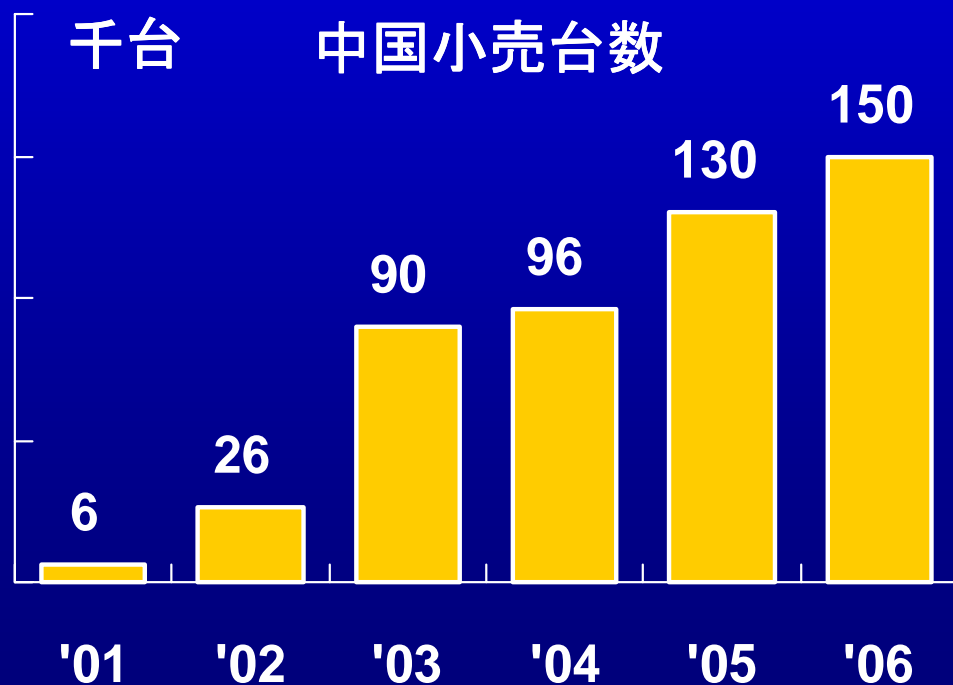
欧州 -- 成長軌道の継続

- ◆ マツダ5、新型DEエンジンの投入
- ◆ 販売店網の拡大
北欧・ロシアの強化
- ◆ ブランド モメンタムの向上



中国 -- 成長軌道の構築

- ◆ 競合力ある商品の導入
- ◆ 生産体制の拡充



その他の取り組み

◆ コスト革新

- コモディティー・サイクル・プランに焦点を当てたABC活動フェーズ2を開始

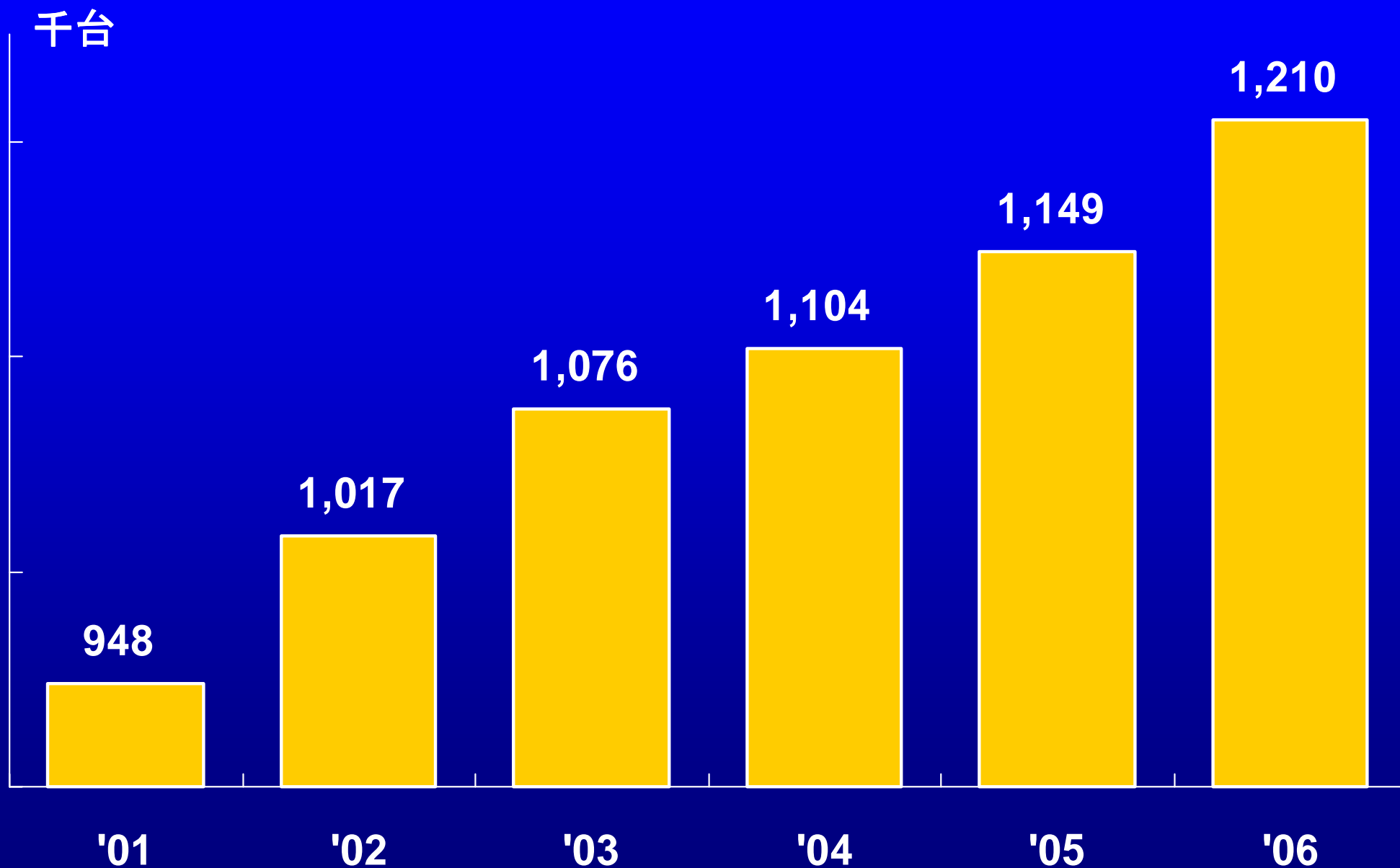
◆ 環境対応

- 水素RE車「RX-8 ハイドロジェンRE」を実用化

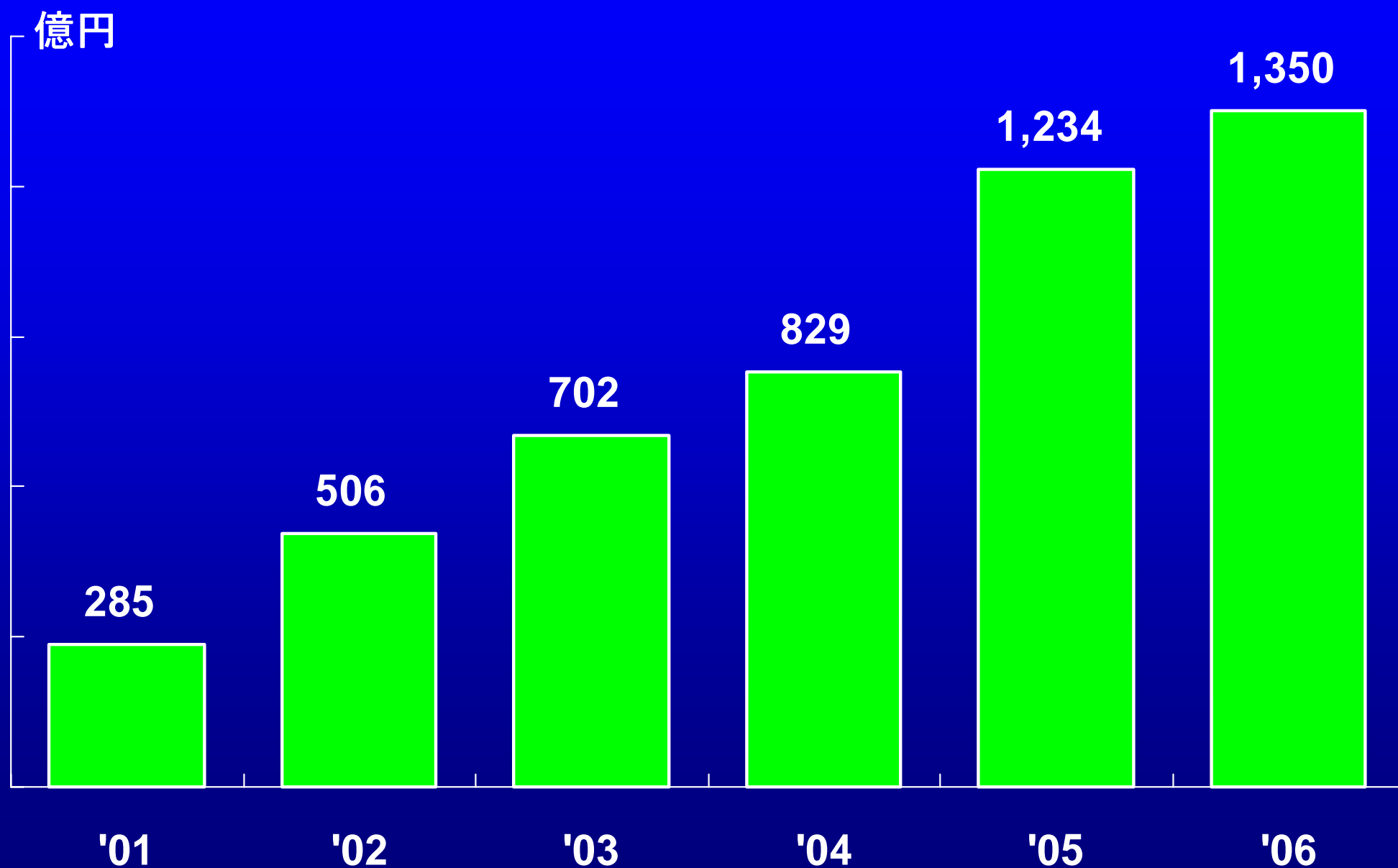
◆ 人材育成

まとめ

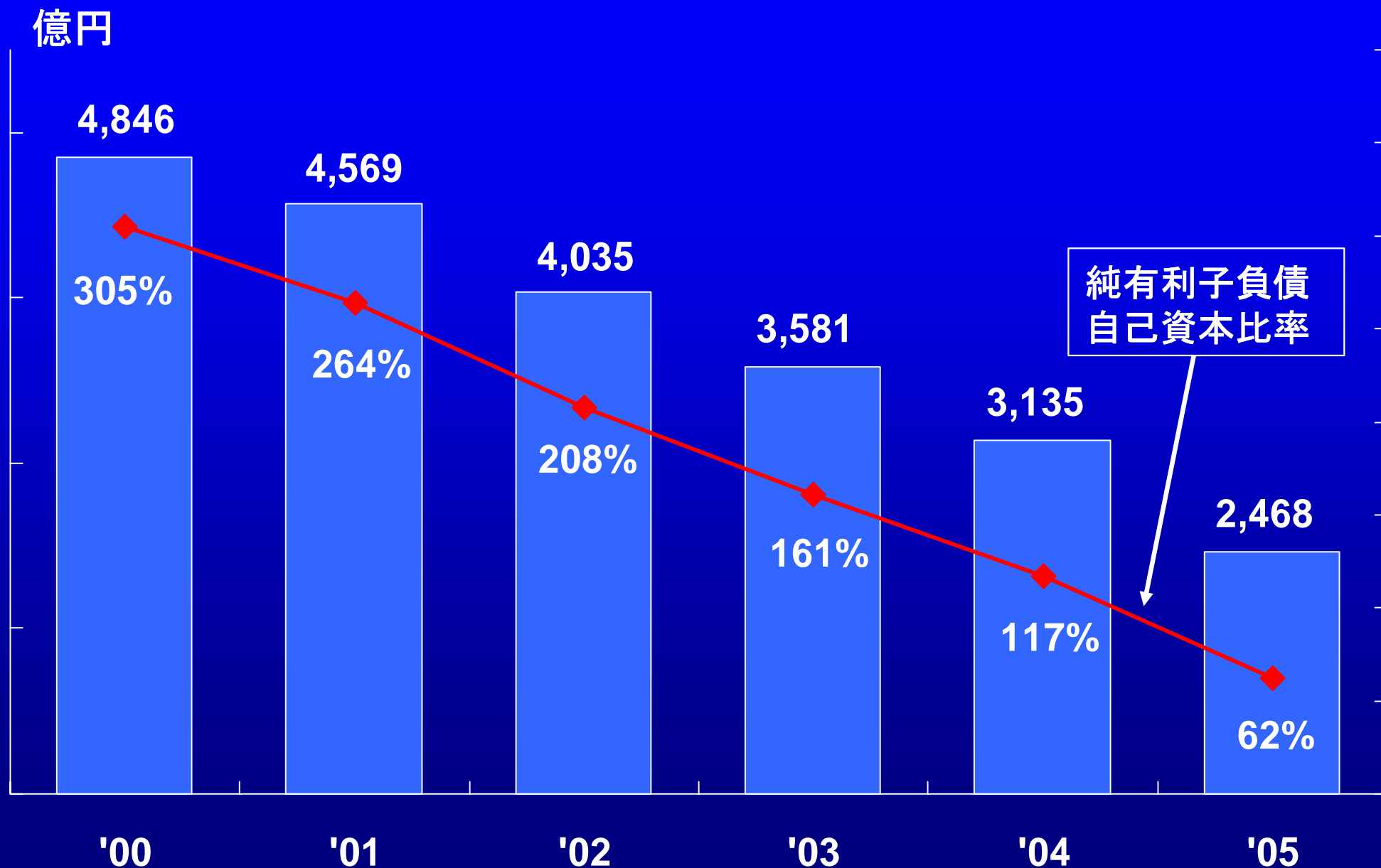
連結出荷台数



営業利益



純有利子負債



まとめ

- ◆ 基盤作りへ引き続き注力
- ◆ 販売と利益の成長軌道の持続
- ◆ 経営基盤の強化
- ◆ 将来に向けての投資



mazda

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2006年度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。