

マツダ株式会社

**2006年度 第1四半期決算
及び2006年度 通期見通し**

2006年7月28日

概要

- ◆ 総括
- ◆ 2006年度第1四半期実績
- ◆ 2006年度通期見通し
- ◆ 米国市場近況

総括

2006年度第1四半期ハイライト

- ◆ 営業利益は前年比 30%増加の296億円
- ◆ 売上高は前年比9%増加
- ◆ CX-7を北米に導入
- ◆ モメンタムは順調
- ◆ 通期業績は変更なし

2006年度 第1四半期実績

2006年度第1四半期財務指標

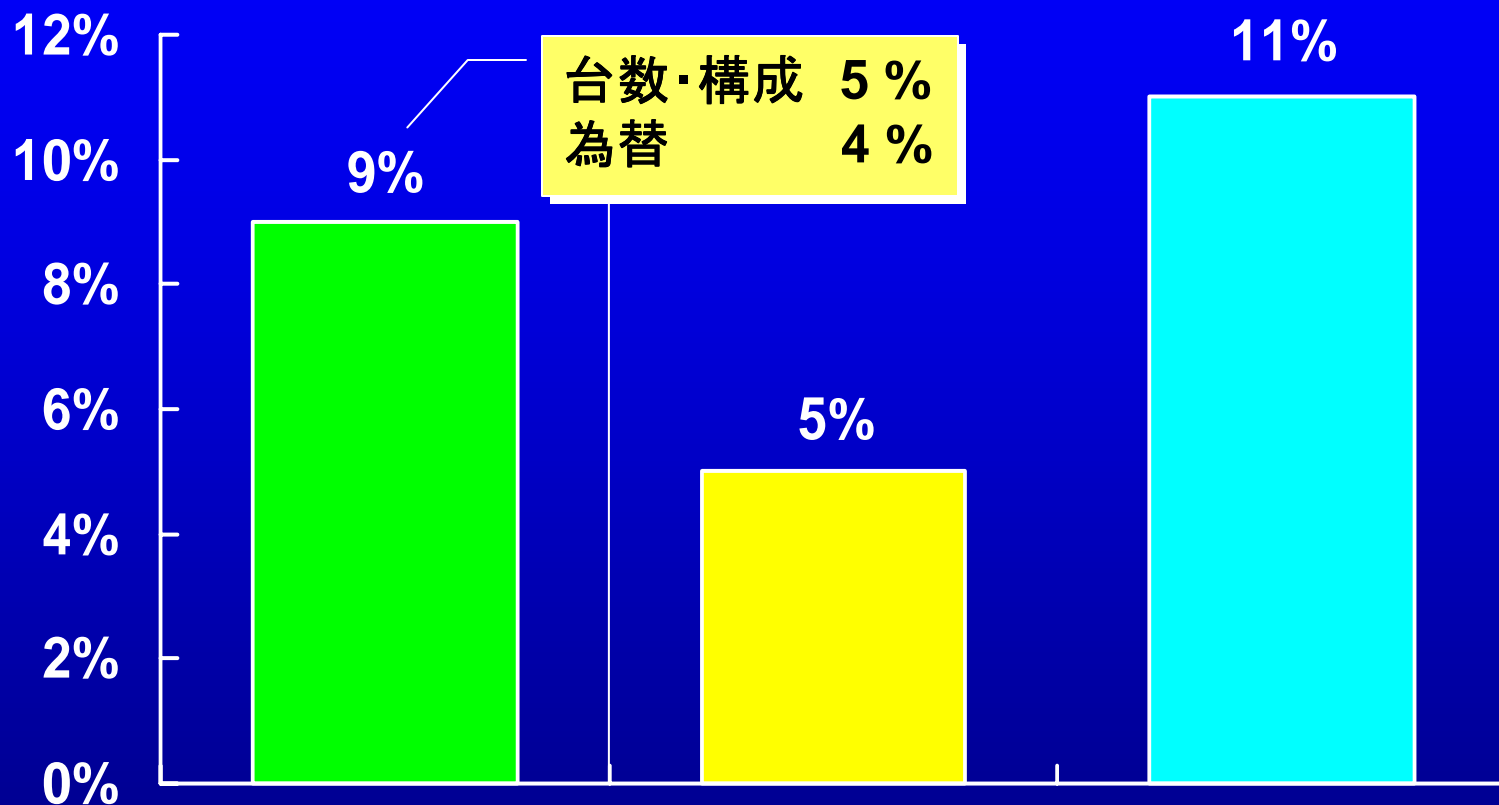
(億円)	第1四半期		増/(減)	
	2006年度	2005年度	金額	Pct.
売上高	7,343	6,708	635	9 %
営業利益	296	228	68	30 %
経常利益	240	214	26	12 %
税引前利益	229	4	225	- %
当期利益	66	4	62	- %
売上高営業利益率	4.0%	3.4%	0.6 Pts	-
EPS(円/1株)	4.7	0.3	4.4	- %

主要データ

	第1四半期		増/(減)
	2006年度	2005年度	
出荷台数(千台)			
連結	272	278	(2) %
為替レート			
円 / U.S.ドル	115	108	¥ 7
円 / ユーロ	144	135	¥ 9

国内・海外別売上高変動

2006年度第1四半期 対前年比較



(億円)	合計	国内	海外
06年度	7,343	2,151	5,192
05年度	6,708	2,041	4,667

日本

第1四半期

	<u>2006年度</u>	<u>2005年度</u>	<u>増/(減)</u>
小売台数(千台)	62	65	(6) %
マーケット・シェア	4.7 %	4.8 %	(0.1) Pts

需要が低迷する中、MPVは台数貢献



米国

第1四半期

	<u>2006年度</u>	<u>2005年度</u>	<u>増/(減)</u>
小売台数(千台)	73	71	3 %
マーケット・シェア	1.7 %	1.5 %	0.2 Pts

戦略車CX-7を導入



欧州

第1四半期

	<u>2006年度</u>	<u>2005年度</u>	<u>増/(減)</u>
小売台数(千台)	76	69	10 %
マーケット・シェア	1.5 %	1.4 %	0.1 Pts

小売台数は前年比10%増加



中国

第1四半期

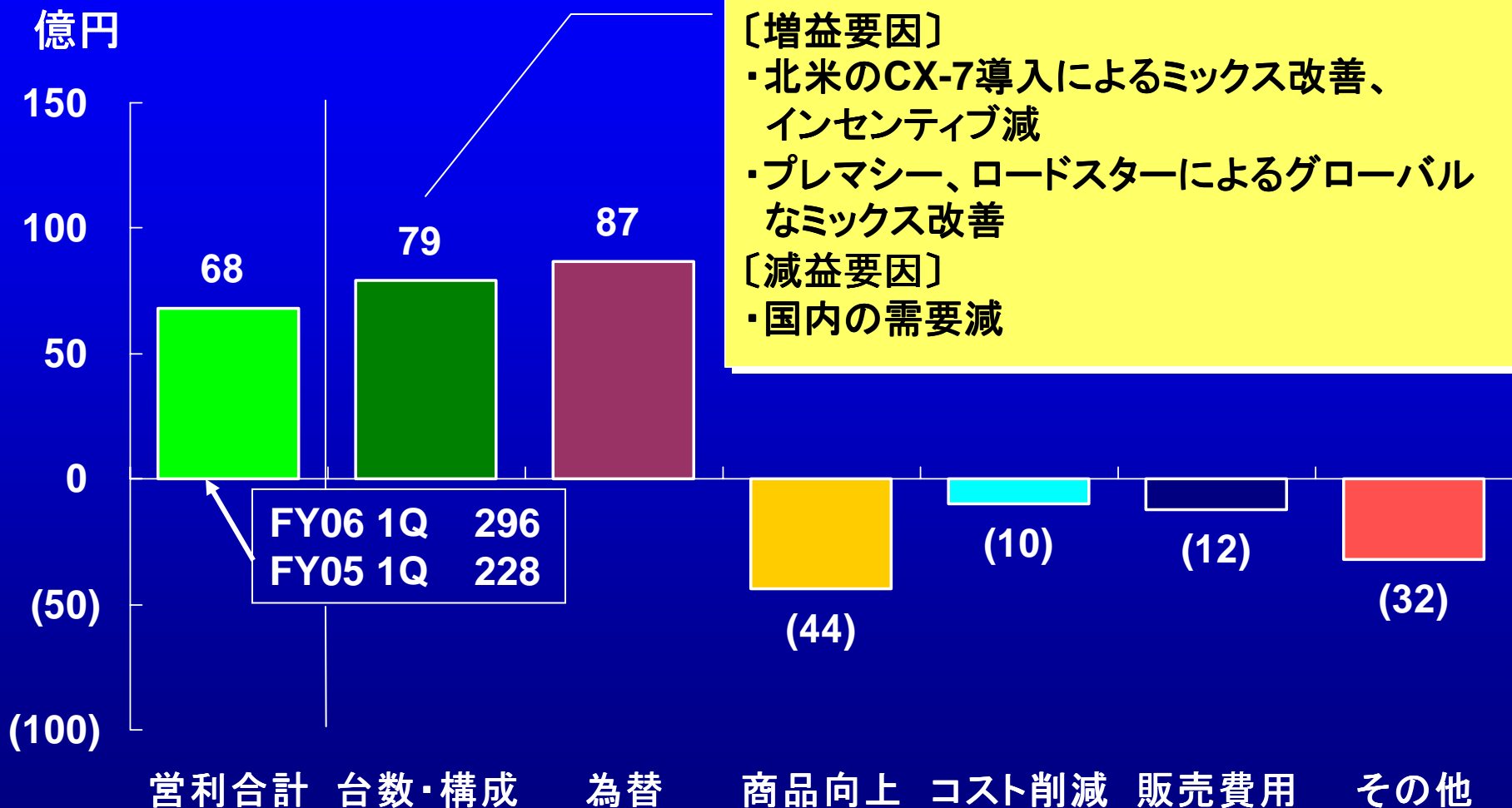
	<u>2006年度</u>	<u>2005年度</u>	<u>増/(減)</u>
小売台数(千台)	29	38	(24) %
マーケット・シェア	1.6 %	2.5 %	(0.9) Pts

マツダ6 5ドアHBを導入



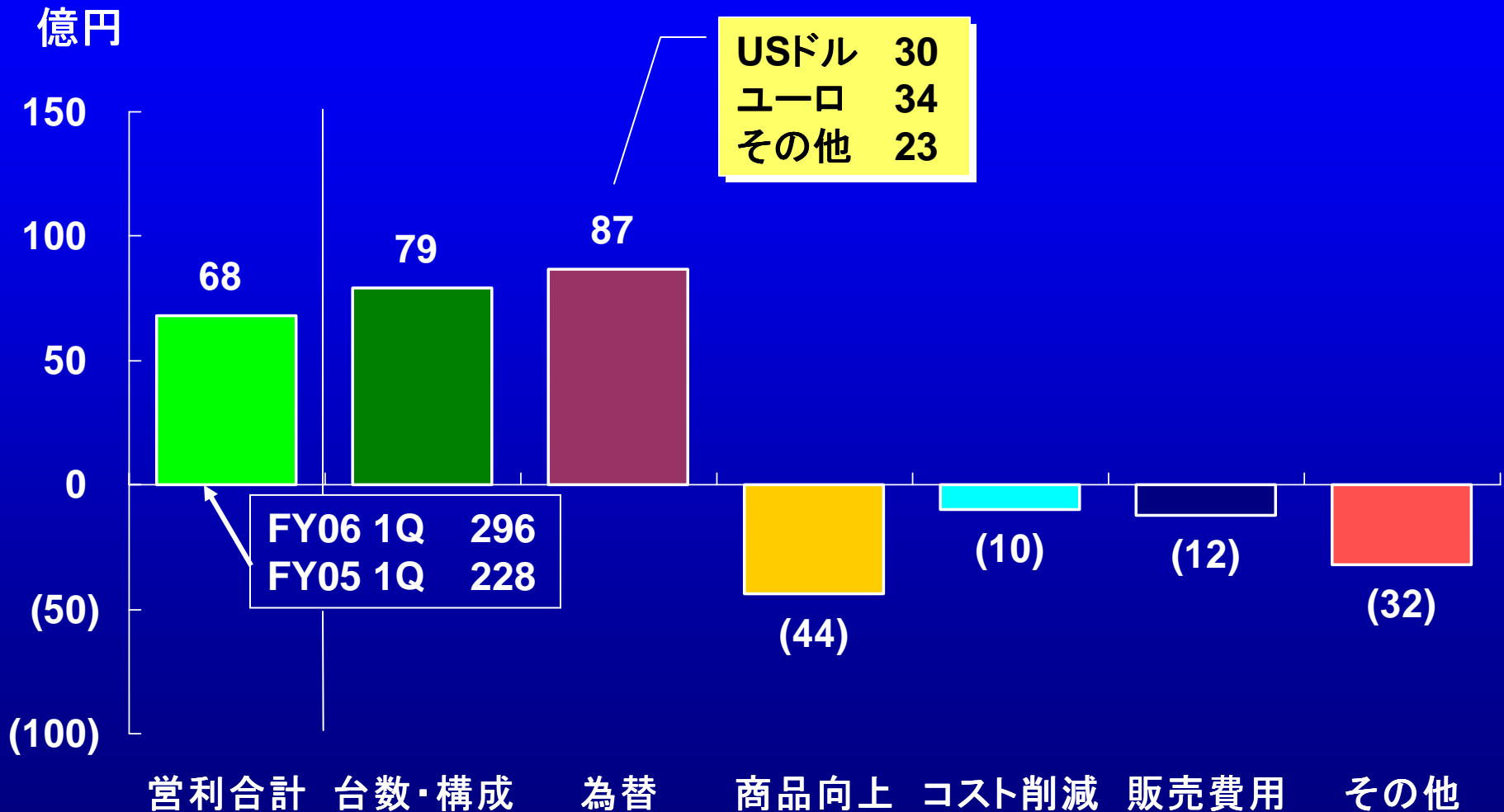
営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較



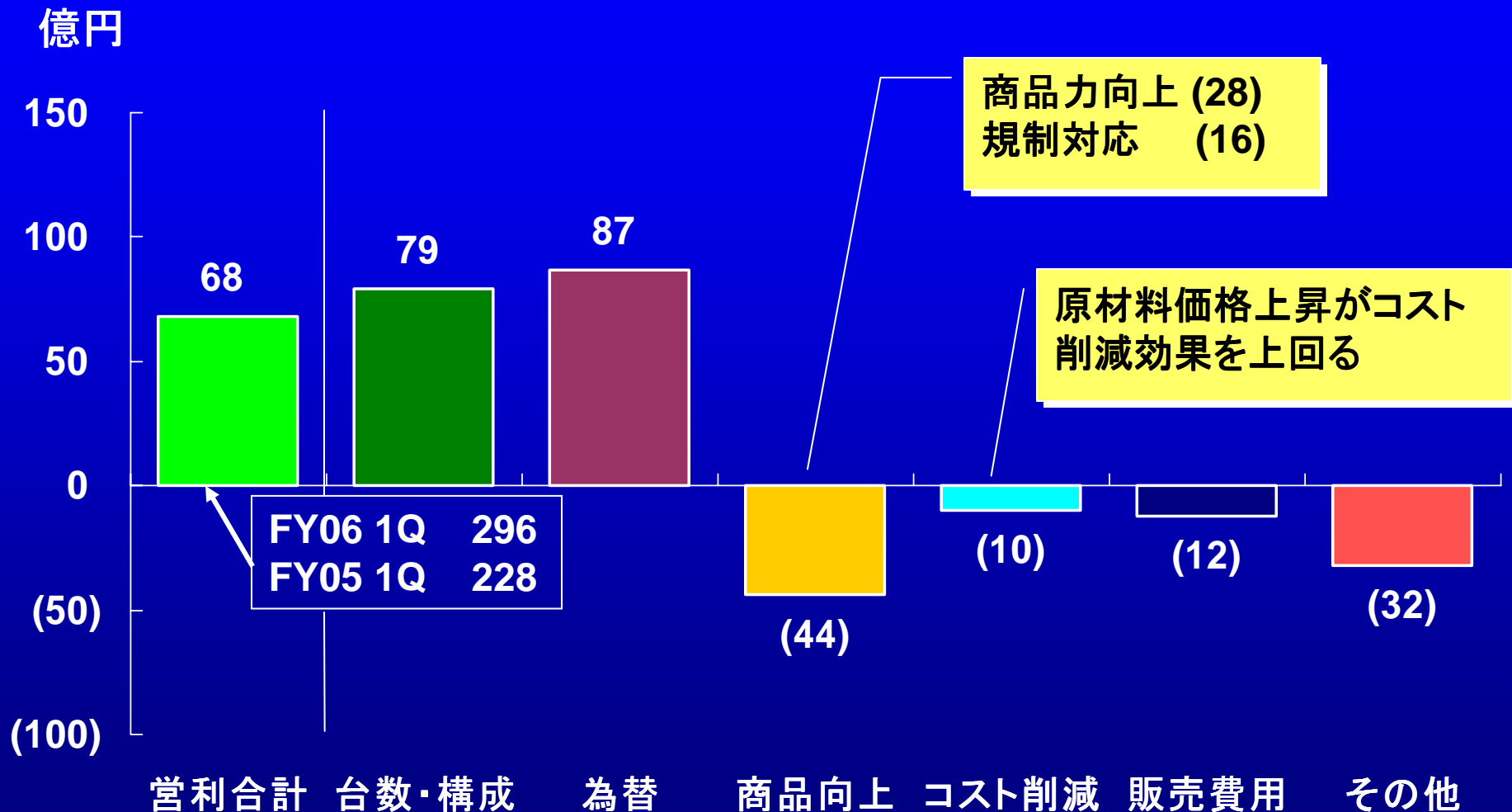
営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較



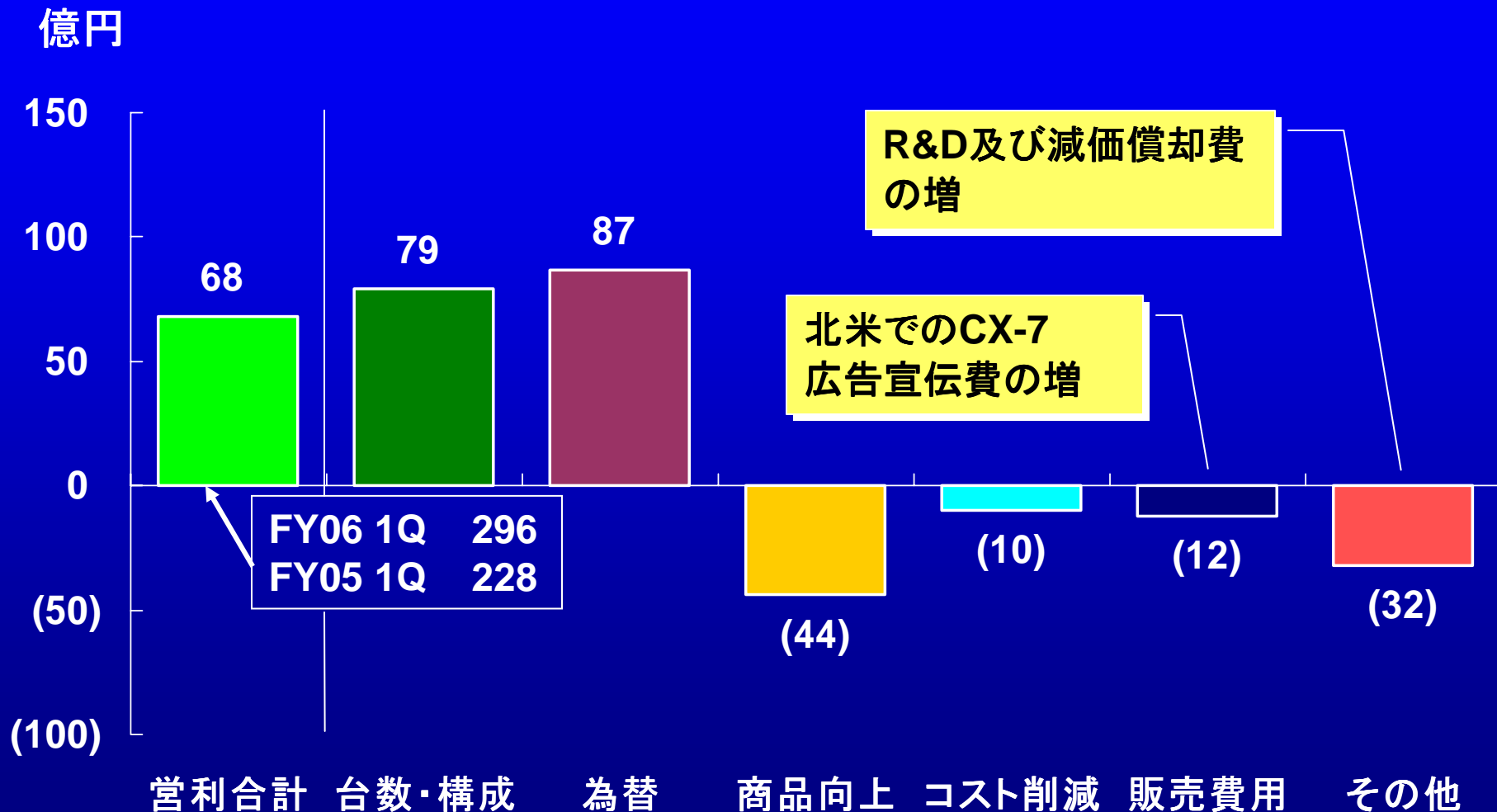
営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較



営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較



2006年度 通期見通し

2006年度通期財務指標

(億円)

	通期		増/(減)	
	2006年度	2005年度	金額	Pct.
売上高	31,000	29,198	1,802	6 %
営業利益	1,350	1,234	116	9 %
経常利益	1,300	1,015	285	28 %
税引前利益	1,200	1,175	25	2 %
当期利益	750	667	83	12 %
売上高営業利益率	4.4%	4.2%	0.2 Pts	-
EPS(円/1株)	53.6	51.5	2.1	4 %

米国市場近況

米国市場計画 (2004年5月)

- ◆ 米国に焦点をあてた商品戦略
- ◆ 効率的なマーケティング投資
- ◆ 残存価値の改善
- ◆ 専売店化計画
- ◆ 販売促進費の低減

2006年度 商品導入



2006年度は7車種を導入：
CX-7、マツダスピード3、MX-5パワーリトラクタブルハードトップ
マツダ3、トリビュート、トリビュートハイブリッド、CX-9

メディア評価

◆ CX-7:

「...アーバンSUVとオープンロードスポーツカーの二つの顔を真にあわせ持つ車」- MPH 2006年5月

「マツダの新型CX-7は、卓越した操縦性とパワーを備えている」- ロード・アンド・トラック誌 2006年6月

「3万ドル以下の価格帯で、他のどの車種よりもポルシェ・カイエン、レンジローバー・スポーツの精神を受け継いだ車」- モータートレンド誌 2006年6月

◆ MX-5:

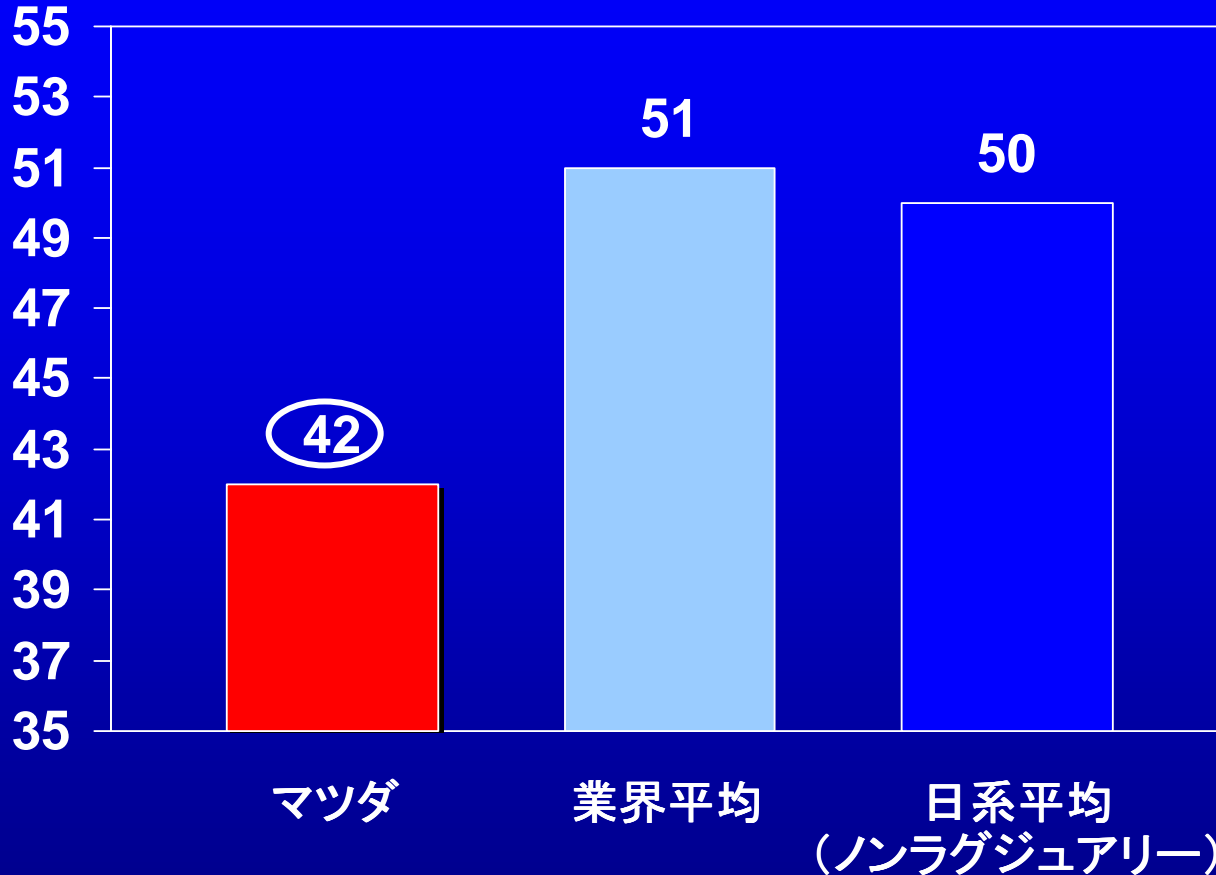
「記憶に残る20車種」- MX-5は、過去20年で最も優れた名車20の一つに選ばれた。- オートモービル・マガジン誌 2006年4月

◆ MAZDA3:

「1万5千ドル以下の価格帯で最も優れたセダン」に選ばれ、エドモンド・コンシューマー・モースト・ウオンテッド・アワードを受賞。 - エドモンズ.com

マツダ顧客は業界で最年少

平均年齢動向調査: 2006年度版*



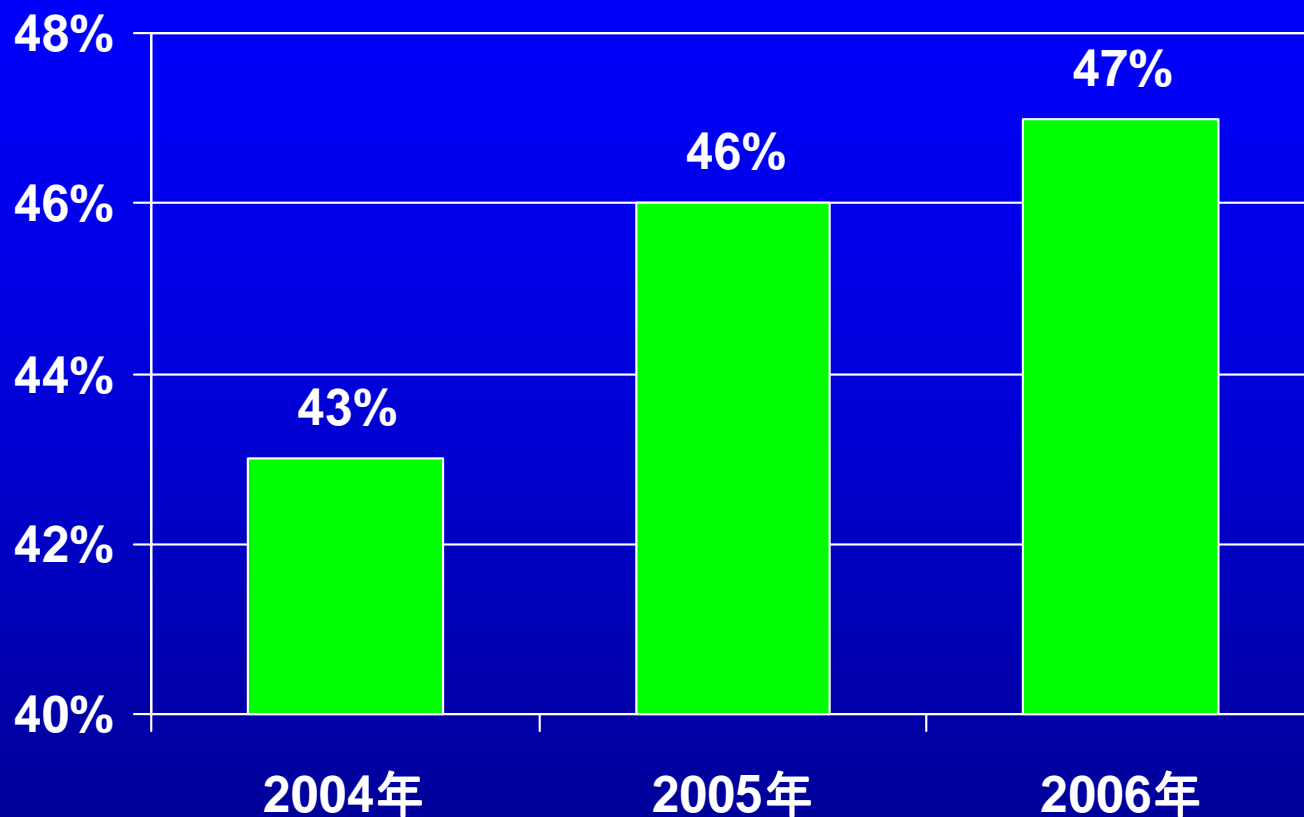
出展: 2006年マリッツ

*注記: 2006年度マリッツ予備データ、

サンプル少数、RX-8対象外

マツダの顧客平均年齢は、現在業界最年少

マツダ車の残存価値(36ヶ月時点)

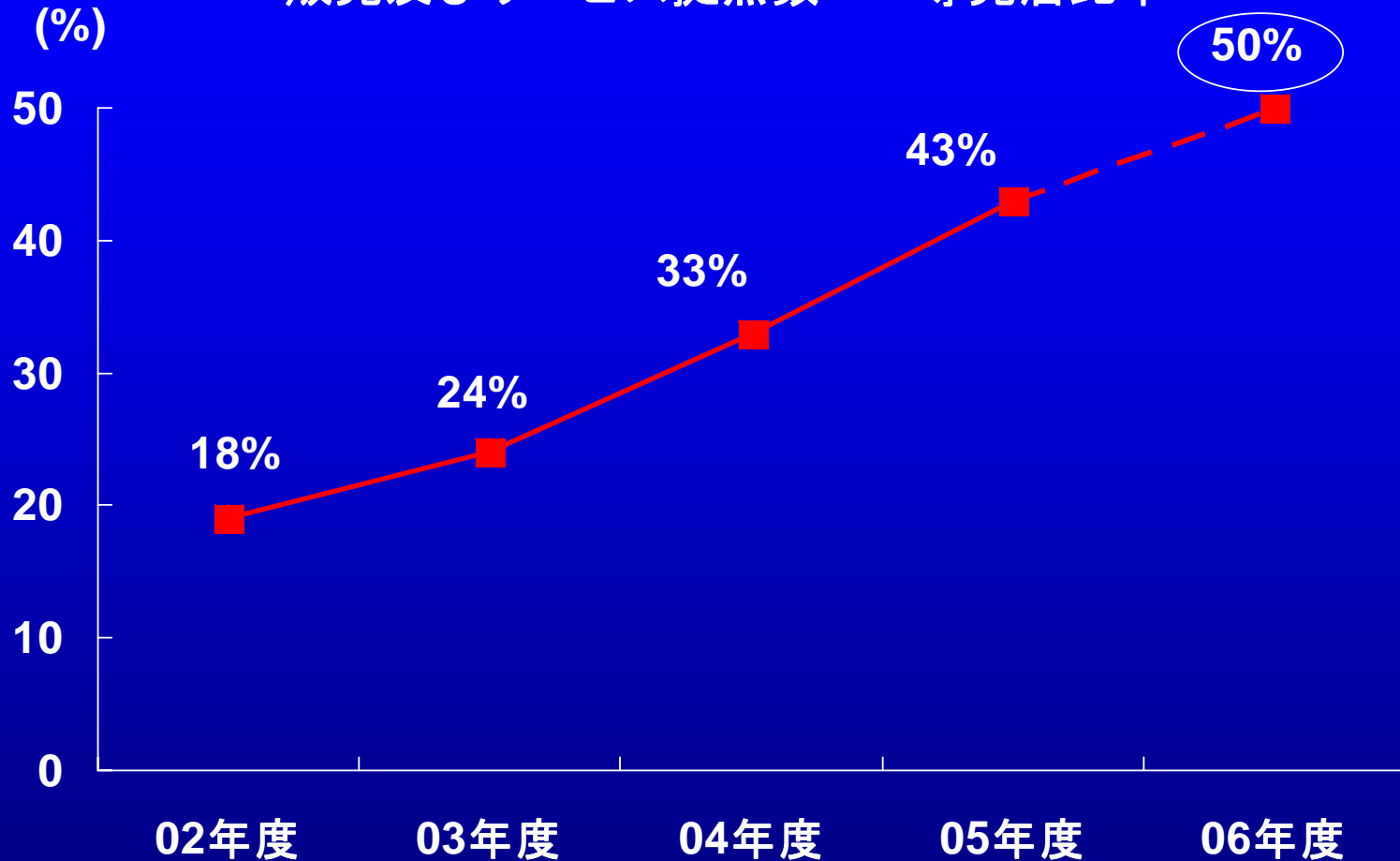


Source: Automotive Lease Guide

マツダ車の残存価値は向上

マツダ車専売店

販売及びサービス拠点数 - 専売店比率

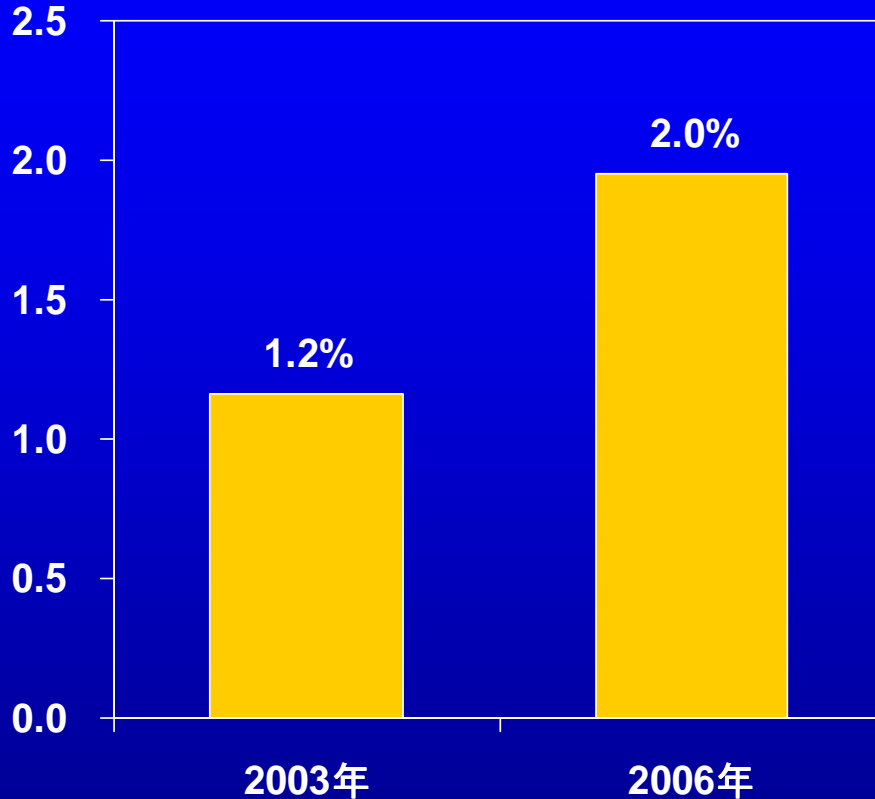


目標50%達成に向け順調に進捗中

リテール・レボリューション店舗



市場活動：フェニックスでの事例

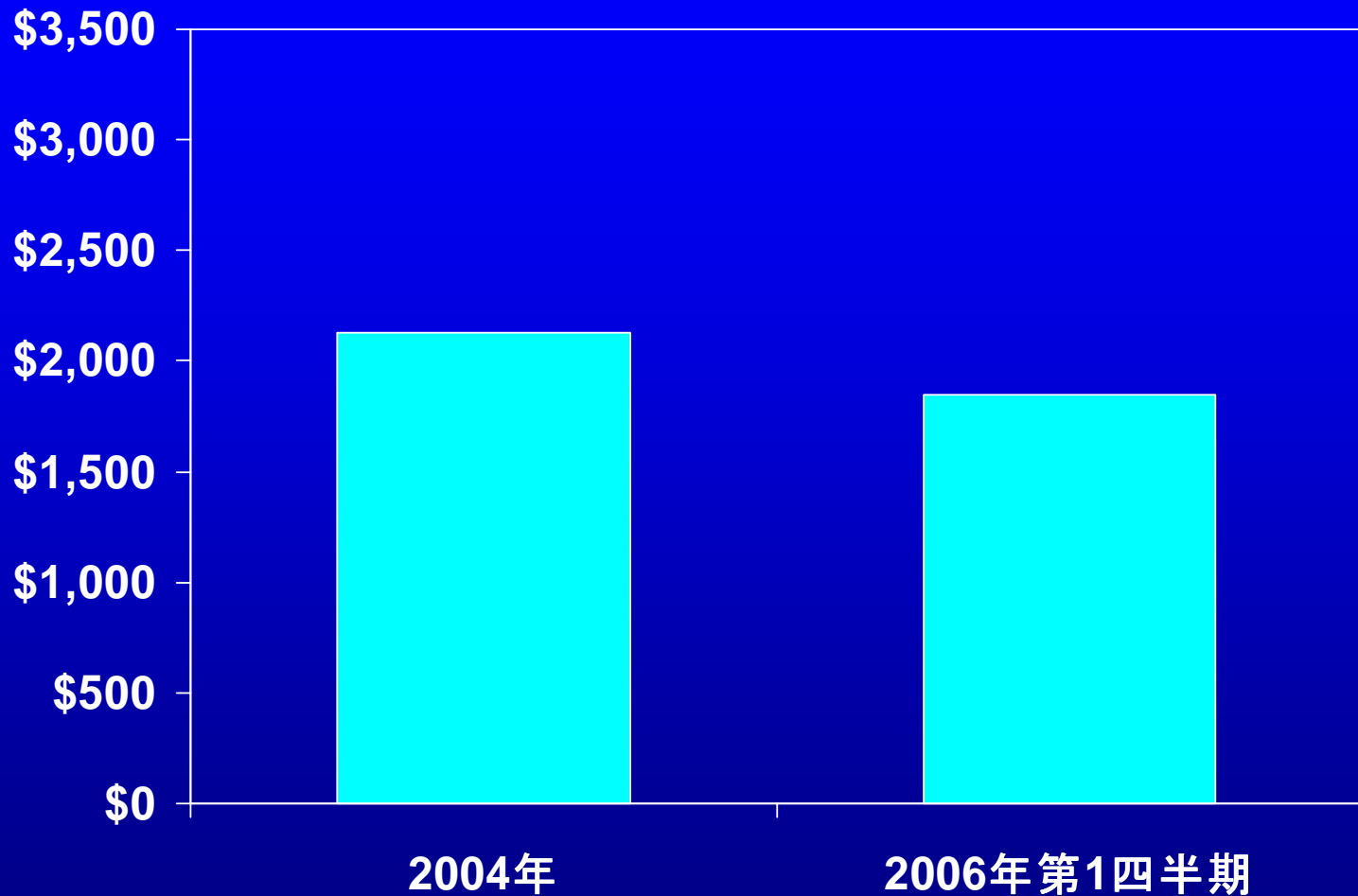


■ フェニックス市場占有率

販売店舗数	2003	2006
専売・リテールレポリューション店舗	--	2
専売店	1	3
併売/ブランド別ショールーム	5	2
合計	6	7

専売化及びリテールレポリューション展開を含む市場活動が
市場シェアの拡大に繋がっている

米国の変動販売促進費



マツダは2004年以降、台当り変動販売促進費用を低減

米国市場における販売台数及びシェア



商品、マーケティング対策、販売網の強化が功を奏し、米国シェア拡大

2006年度 米国市場計画

- ◆ 米国に焦点をあてた商品戦略
- ◆ 効率的なマーケティング投資
- ◆ 残存価値の改善
- ◆ 専売店化計画
- ◆ 販売促進費の低減
- ◆ 小売/フリート販売構成比の改善
- ◆ より一層の利益貢献

戦略を実行し、米国でのモメンタムを持続する



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。