

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

3 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



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

4 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



2006年度 第1四半期実績

5 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



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	- %

6 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



主要データ

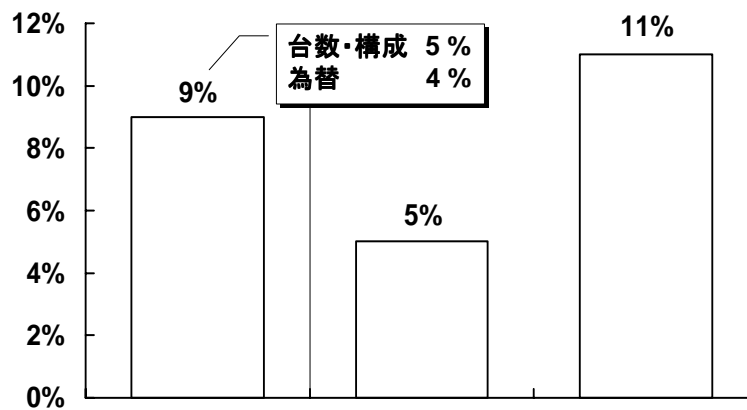
	第1四半期		増/(減)
	2006年度	2005年度	
出荷台数(千台)			
連結	272	278	(2) %
為替レート			
円 / U.S.ドル	115	108	¥ 7
円 / ユーロ	144	135	¥ 9

7 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



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

8 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



日本

	第1四半期		増/(減)
	2006年度	2005年度	
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



9 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



米国

	第1四半期		増/(減)
	2006年度	2005年度	
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



10 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



欧州

	第1四半期		増/(減)
	2006年度	2005年度	
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



11 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



中国

	第1四半期		増/(減)
	2006年度	2005年度	
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

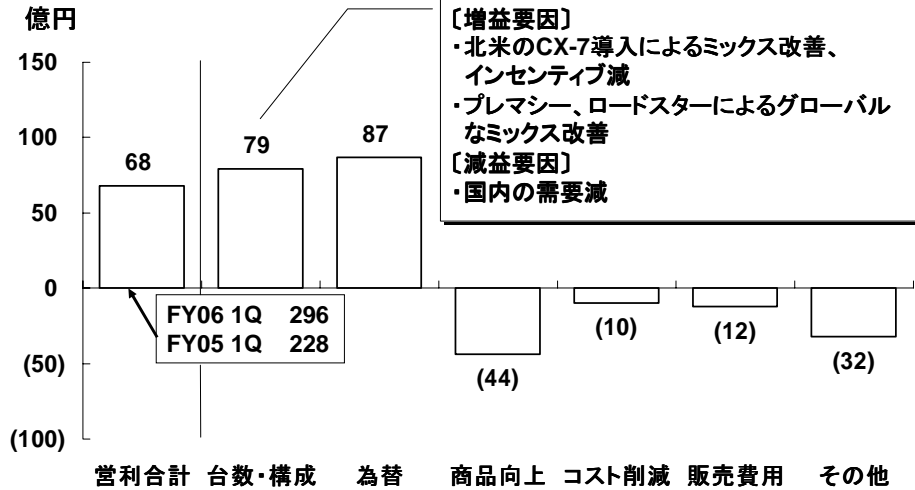


12 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較

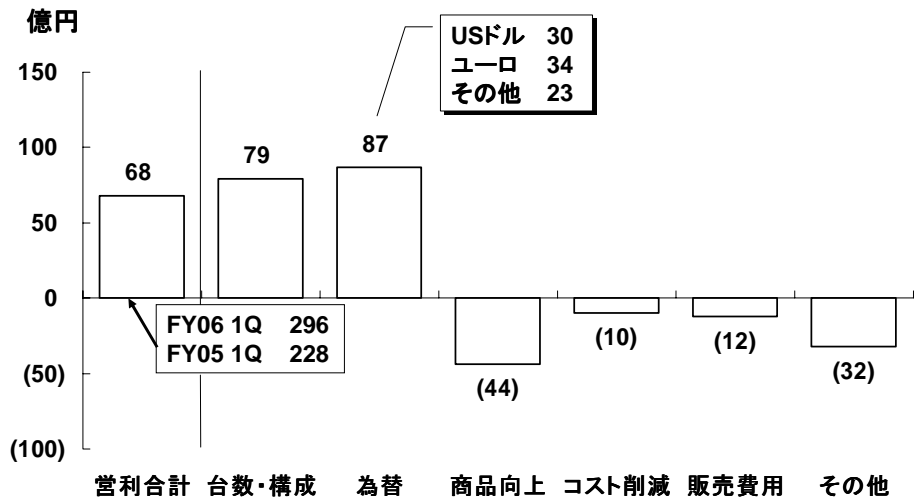


13 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較

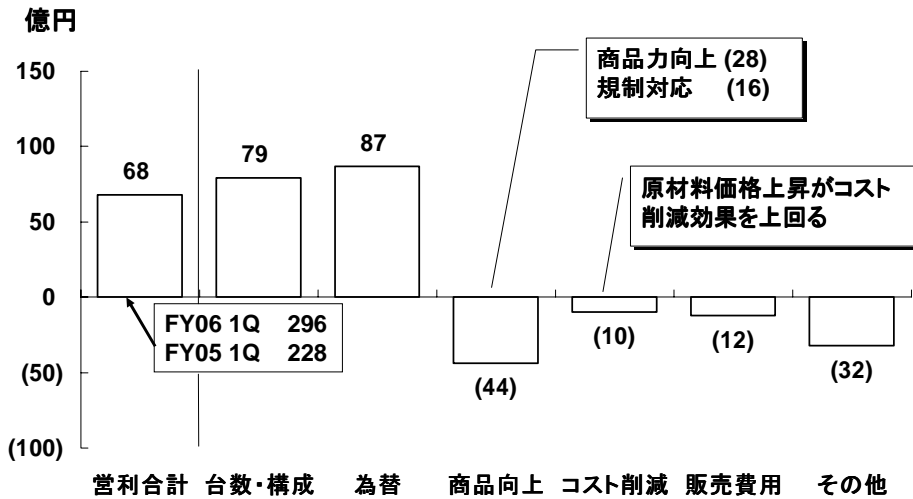


14 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較

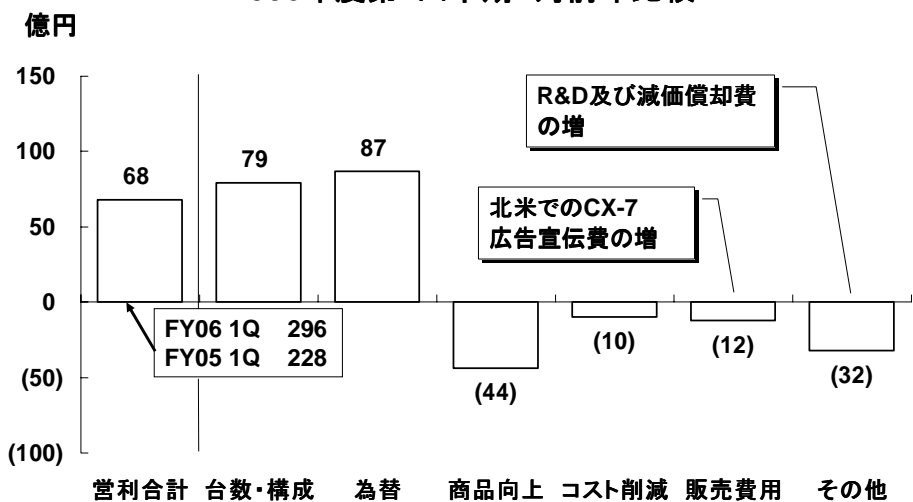


15 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



営業利益変動

2006年度第1四半期 対前年比較



16 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



2006年度 通期見通し

17 2006年度第1四半期決算 及び 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 %

18 2006年度第1四半期決算 及び 2006年度通期見通し



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

21 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



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ボルシェ・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:

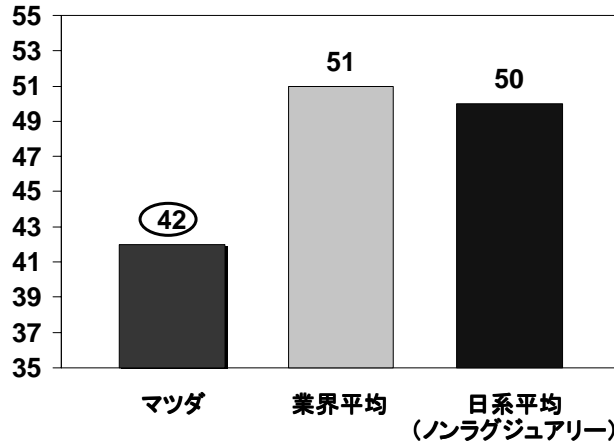
「1万5千ドル以下の価格帯で最も優れたセダン」に選ばれ、エドモンド・コンシューマー・モースト・ウォンテッド・アワードを受賞。 - エドモンス.com

22 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



マツダ顧客は業界で最年少

平均年齢動向調査: 2006年度版*



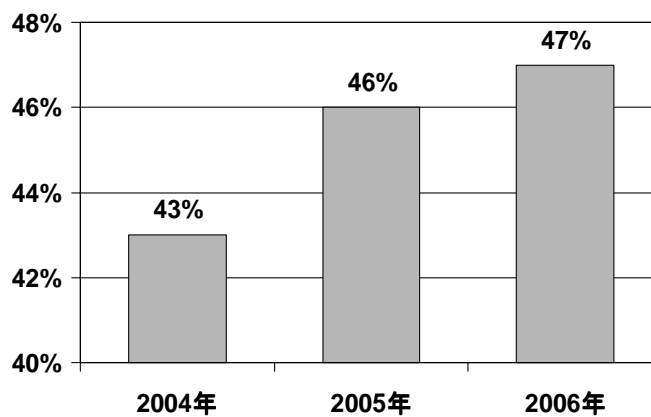
出展: 2006年マリッツ
*注記: 2006年度マリッツ予備データ、
サンプル少数、RX-8対象外

マツダの顧客平均年齢は、現在業界最年少

23 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



マツダ車の残存価値(36ヶ月時点)



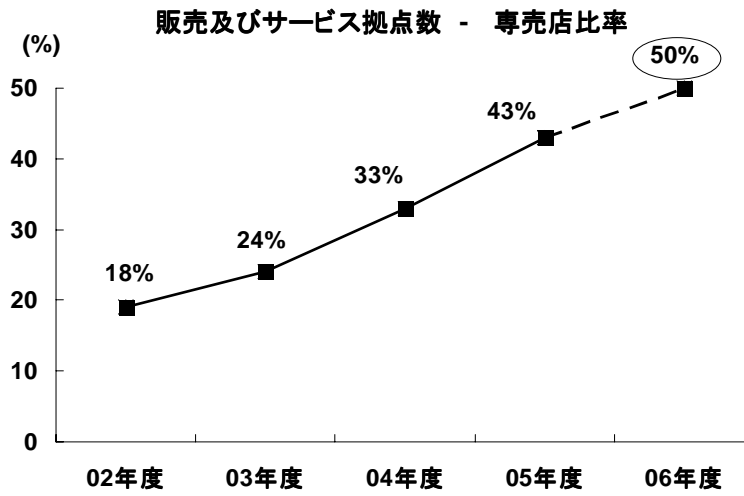
Source: Automotive Lease Guide

マツダ車の残存価値は向上

24 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



マツダ車専売店



目標50%達成に向け順調に進捗中

25 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



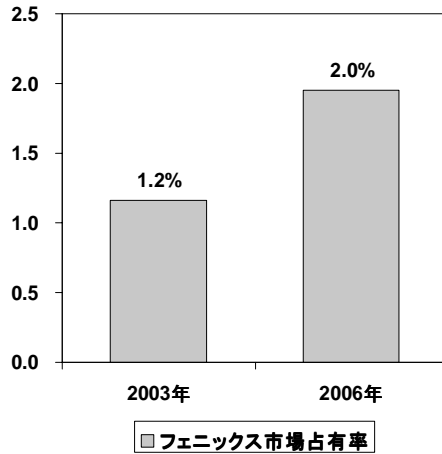
リテール・レポリューション店舗



26 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



市場活動:フェニックスでの事例



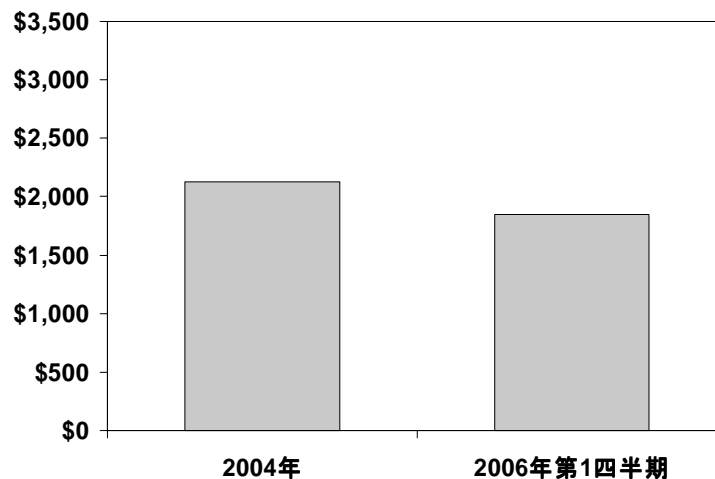
販売店舗数	2003	2006
専売・リテールレポリューション店舗	--	2
専売店	1	3
併売/ブランド別ショールーム	5	2
合計	6	7

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

27 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



米国の変動販売促進費

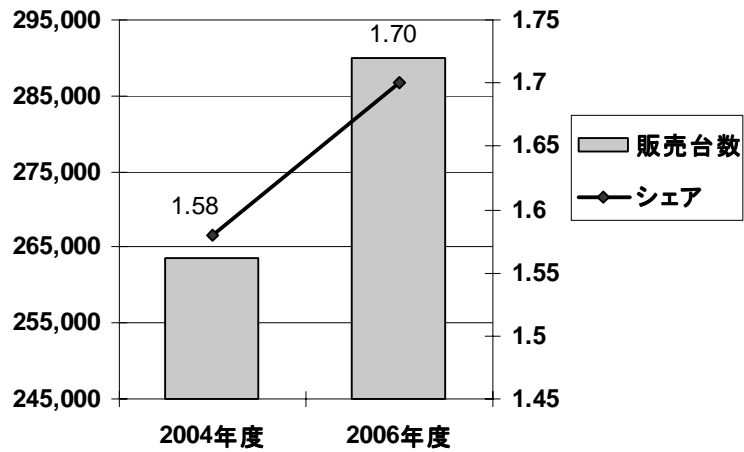


マツダは2004年以降、台当り変動販売促進費用を低減

28 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



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

29 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し



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

30 2006年度第1四半期決算 及び2006年度通期見通し





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。