

2007年度 第1四半期決算

マツダ株式会社
2007年7月31日

1



概要

- ➔ 総括
- ➔ 2007年度第1四半期実績
- ➔ 主要販売施策の状況
- ➔ まとめ

2



総括

3



2007年度第1四半期ハイライト

- ➡ 営業利益は前年比9%増の323億円
- ➡ 売上高は前年比11%増
- ➡ 将来への投資を拡大
- ➡ 在庫適正化を順調に推進
- ➡ 中国合弁会社でのエンジン量産開始

4



2007年度第1四半期実績

5



2007年度第1四半期財務指標

(億円)	第1四半期		増/(減)	
	2007年度	2006年度	金額	Pct.
売上高	8,143	7,343	800	11 %
営業利益	323	296	27	9 %
経常利益	212	240	(28)	(12) %
税引前利益	194	229	(35)	(15) %
当期利益	25	66	(41)	(62) %
売上高営業利益率	4.0 %	4.0 %	0.0 Pts	-
EPS(円/1株)	1.8	4.7	(2.9)	(62) %

6



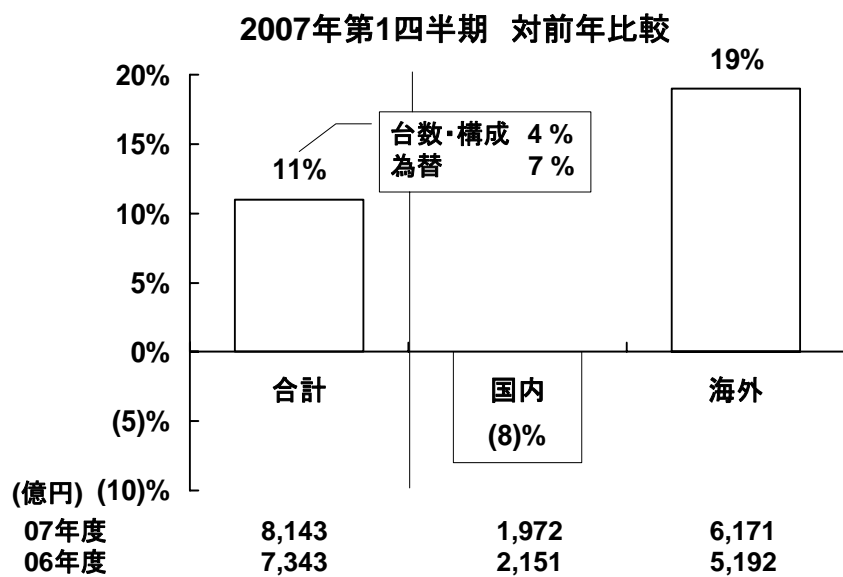
主要データ

	第1四半期		増/(減)
	2007年度	2006年度	
グローバル小売台数(千台)	323	325	(1) %
(海南生産車を除く)	323	309	4 %
為替レート			
円 / U.S.ドル	121	115	¥ 6
円 / ユーロ	163	144	¥ 19

7



国内・海外別売上高変動



8



日本

	第1四半期		増/(減)
	2007年度	2006年度	
小売台数(千台)*	57	61	(7) %

厳しい市場環境の中、シェアを維持



* フォードブランドで販売された台数を除く

9



北米

小売台数(千台)	第1四半期		増/(減)
	2007年度	2006年度	
米国	74	73	0 %
カナダ他*	34	29	20 %
北米計	108	102	6 %

カナダ、メキシコが台数成長に寄与



* メキシコ、プエルトリコを含む

10



欧州

	第1四半期		増/(減)
	2007年度	2006年度	
小売台数(千台) *	78	77	0 %

ロシアの販売増が、ドイツでの台数減を相殺



*トルコを含む

11



中国

	第1四半期		増/(減)
	2007年度	2006年度	
小売台数(千台)	16	29	(44) %
除く海南生産車	16	13	26 %

マツダ3の販売拡大



12



その他市場

	第1四半期		増/(減)
	2007年度	2006年度	
小売台数(千台)	64	56	15 %

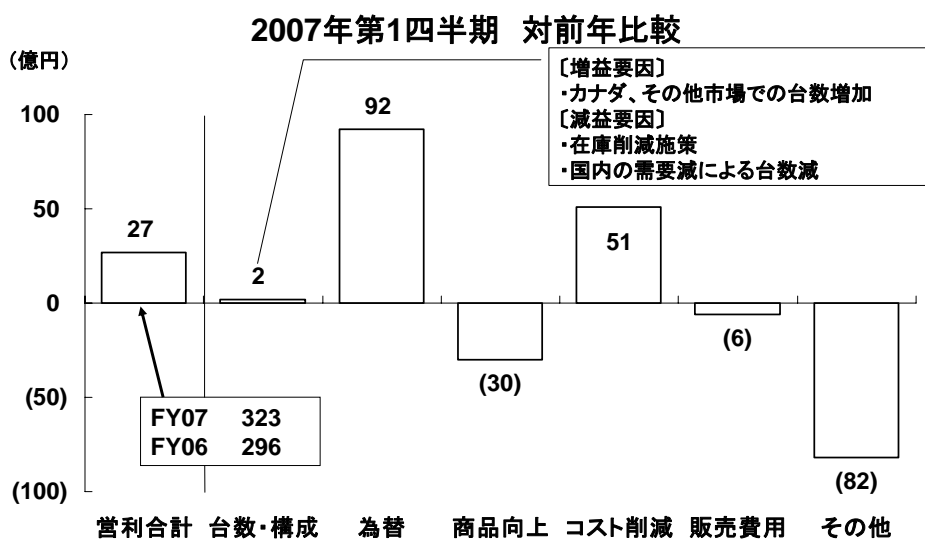
CX-7、BT-50、マツダ3が販売増に貢献



13



営業利益変動

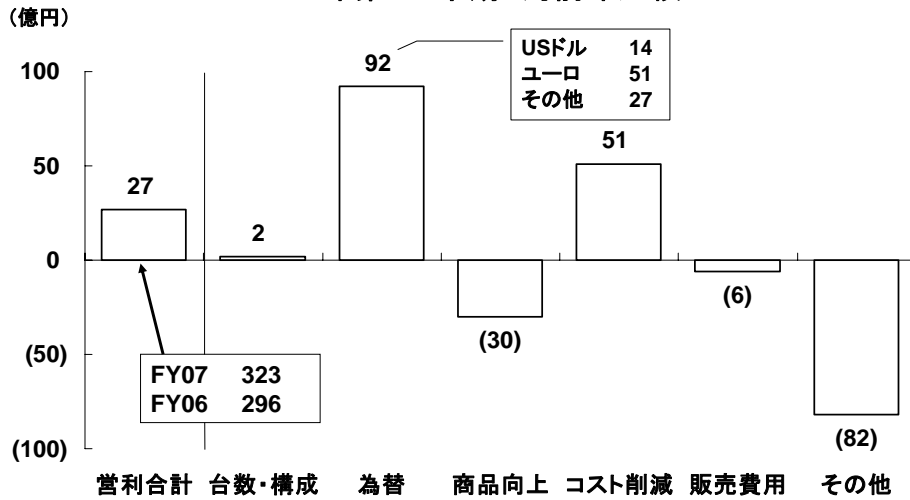


14



営業利益変動

2007年第1四半期 対前年比較

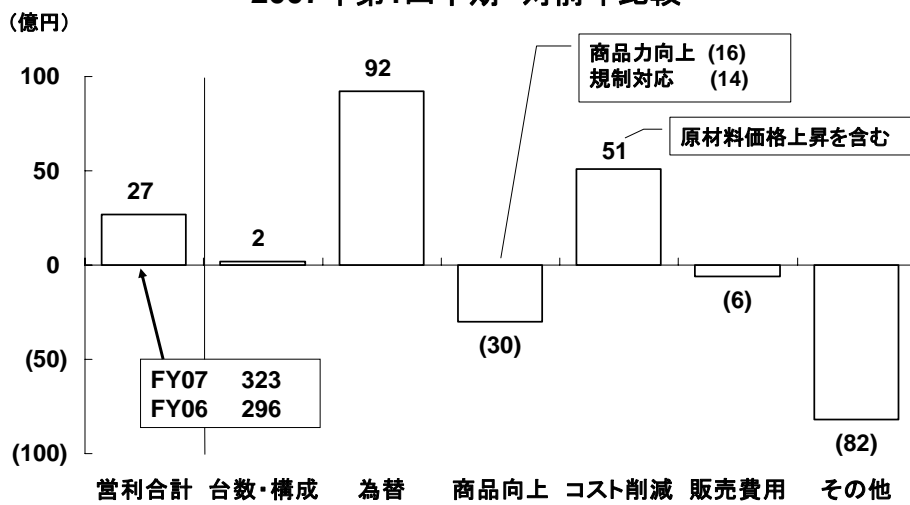


15



営業利益変動

2007年第1四半期 対前年比較

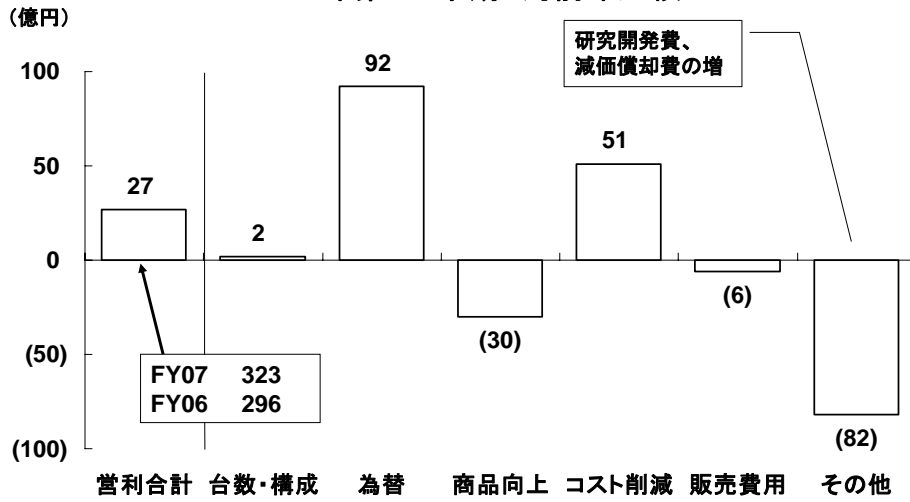


16



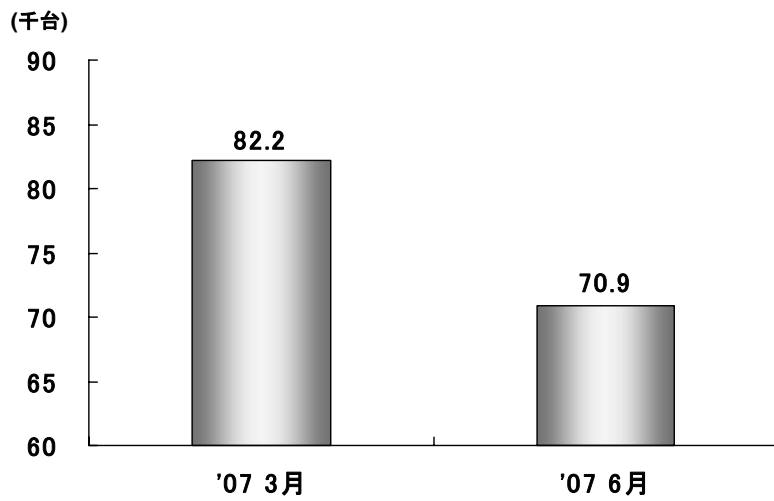
営業利益変動

2007年第1四半期 対前年比較



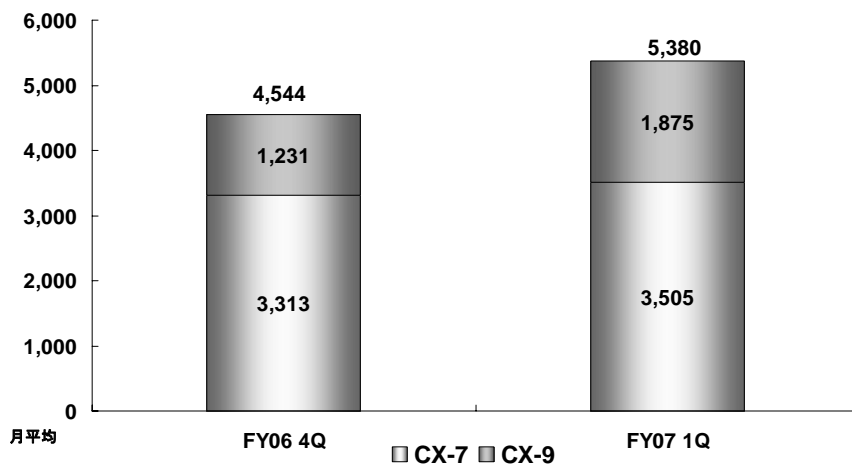
主要販売施策の状況

米国ディーラー在庫



米国でのディーラー在庫削減は順調に進捗している

米国クロスオーバー月間台数



米国におけるCX-7/CX-9の月間販売台数増加

米国CX-9 導入活動



常にプレゼンスを示し、認知度を上げるために、2007年度を通して強力な施策を実施。

- ➔ 販売好調なGTモデル促進のため、ミックスを調整
- ➔ ローンチは順調。

21



日本-新型デミオ 導入状況



- ➔ 受注ピッチは期待を上回っている。
- ➔ 当初計画に対し「スポーツ」及びCVTモデルの比率が高い。
- ➔ 地域密着型の販促策や展示イベントを通して更なる認知度向上を図る。

22



欧州-新型マツダ2 / CX-7 導入状況



マツダ2

- ➔ 9月から販売開始予定。
- ➔ 特に小型化・軽量化の方向性、エミッションの低さ、きびきびしたハンドリングとデザインに関してプレスから好意的な評価を得ている。

CX-7

- ➔ 8月から販売開始予定。
- ➔ 問い合わせは期待以上、ロシアでの予約受注は2千台以上。

その他の市場での状況

オーストラリア

- ➔ 6月までに6ヶ月連続で販売記録を更新中。
- ➔ CX-7の販売を'06/11月より開始、対前年比増に貢献。
- ➔ 販売モメンタムを加速するために2モデルを導入
- 9月にマツダ2、12月にCX-9。

イスラエル

- ➔ マツダは暦年累計でNo.1ブランド。12年連続で年間No.1を目指す。

コロンビア

- ➔ マツダ3と新たに導入されたBT-50による成長を達成、マツダブランドの訴求を強化中。

まとめ

25



まとめ

- ➔ 営業利益は前年比9%増の323億円
- ➔ 売上高は前年比11%増
- ➔ 新型デミオを日本、欧州、その他市場に投入
- ➔ 北米ビジネスを着実に改善
- ➔ 販社在庫適正化は順調に推進
- ➔ 上期及び通期見通しに変更なし

26



2007年度財務指標

(億円)	2007年度		
	上期	下期	通期
売上高	15,800	17,400	33,200
営業利益	600	1,000	1,600
経常利益	500	900	1,400
税引前利益	450	850	1,300
当期利益	250	600	850
売上高営業利益率	3.8 %	5.7 %	4.8 %
EPS(円/1株)	17.8	42.6	60.4



mazda

添付

主要データ

	第1四半期		
	2007年度	2006年度	増/(減)
連結出荷台数(千台)			
国内	57	65	(8)
北米*	97	98	(1)
欧州	68	62	6
その他	58	47	11
合計	<u>280</u>	<u>272</u>	<u>8</u>
グローバル小売台数(千台)			
国内	57	61	(4)
北米*	108	102	6
欧州	78	77	1
中国	16	29	(13)
その他	64	56	8
合計	<u>323</u>	<u>325</u>	<u>(2)</u>

* プエルトリコを含む

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。