

主要施策

国内CV事業強化

- シェア 拡大
- 国内CV No.1* *2-3t以上キャブ オーバートラック

海外CV販売体制整備／強化

- ディストリビューション機能再編・整備・強化

LCV事業収益最大化

- グローバルVOL最大化
- 事業効率最大化

DEビジネス維持／拡大

- GMビジネス拡大
- 中国ビジネス進出

定量目標値

'05/3 ⇒ '08/3期

CVシェア

HD	26	⇒	30%
2-3t	36	⇒	40%

CV販売台数

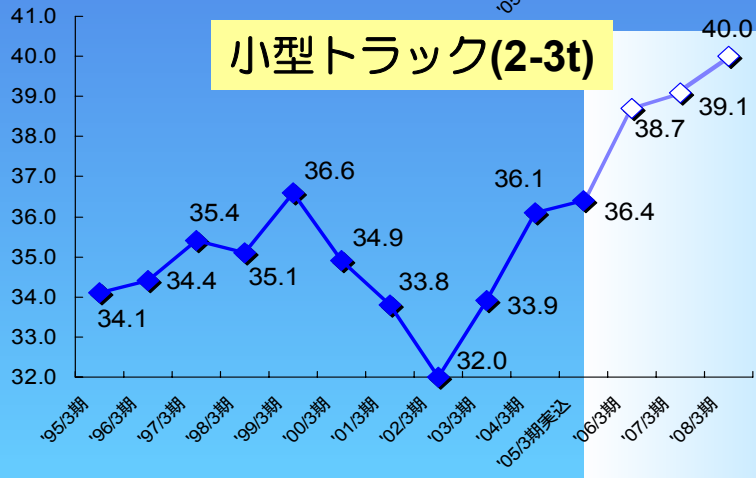
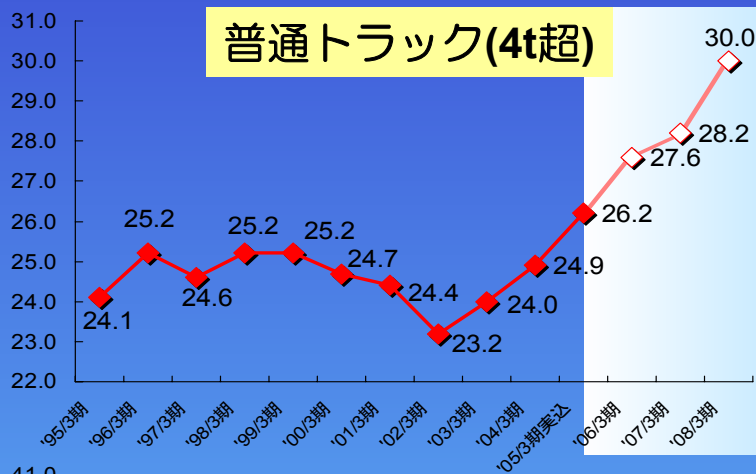
海外計	15	⇒	30万台
-----	----	---	------

アセアン生産台数

LCV計	20	⇒	30万台
------	----	---	------

- 対象機種／供給先拡大
- '08/3期 中国現地生産開始

» 国内CV No.1 を目指し、戦略的新商品投入 及び 重点セグメントへのリソース投入



国内シェア目標	'05/3	'08/3
普通トラック	26%	30%
小型トラック	36%	40%

商品対応

- ➔ 新エンジン搭載 大型車投入
- ➔ 中型/小型 新型車投入

販売施策

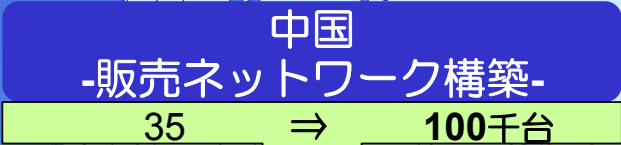
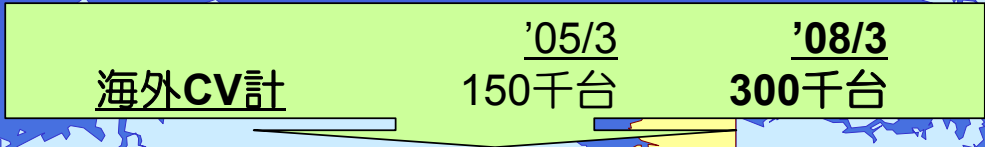
フリート営業

- ➔ 提案営業強化
- ➔ 広域/高稼動ユーザー向けサービス対応強化

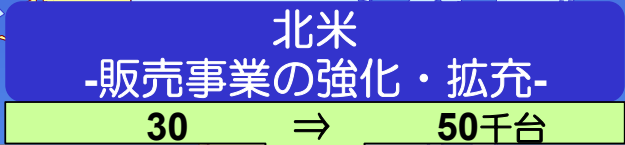
小口営業

- ➔ 顧客接点の見直し
- ➔ 業販体制の再構築

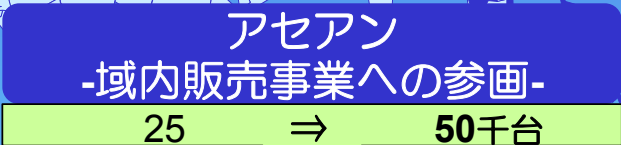
» ディストリビューション機能を再編・強化し、海外CV販売30万体制を早期実現。



- 販売チャネル/サービス網の拡大/充実
- パートナーとの協業強化・拡大



- 商品最適化・ラインナップ拡大
- Isuzu+GM ディーラー網最大活用



- インドネシアでのDistribution機能再編、サービス・部品供給体制強化

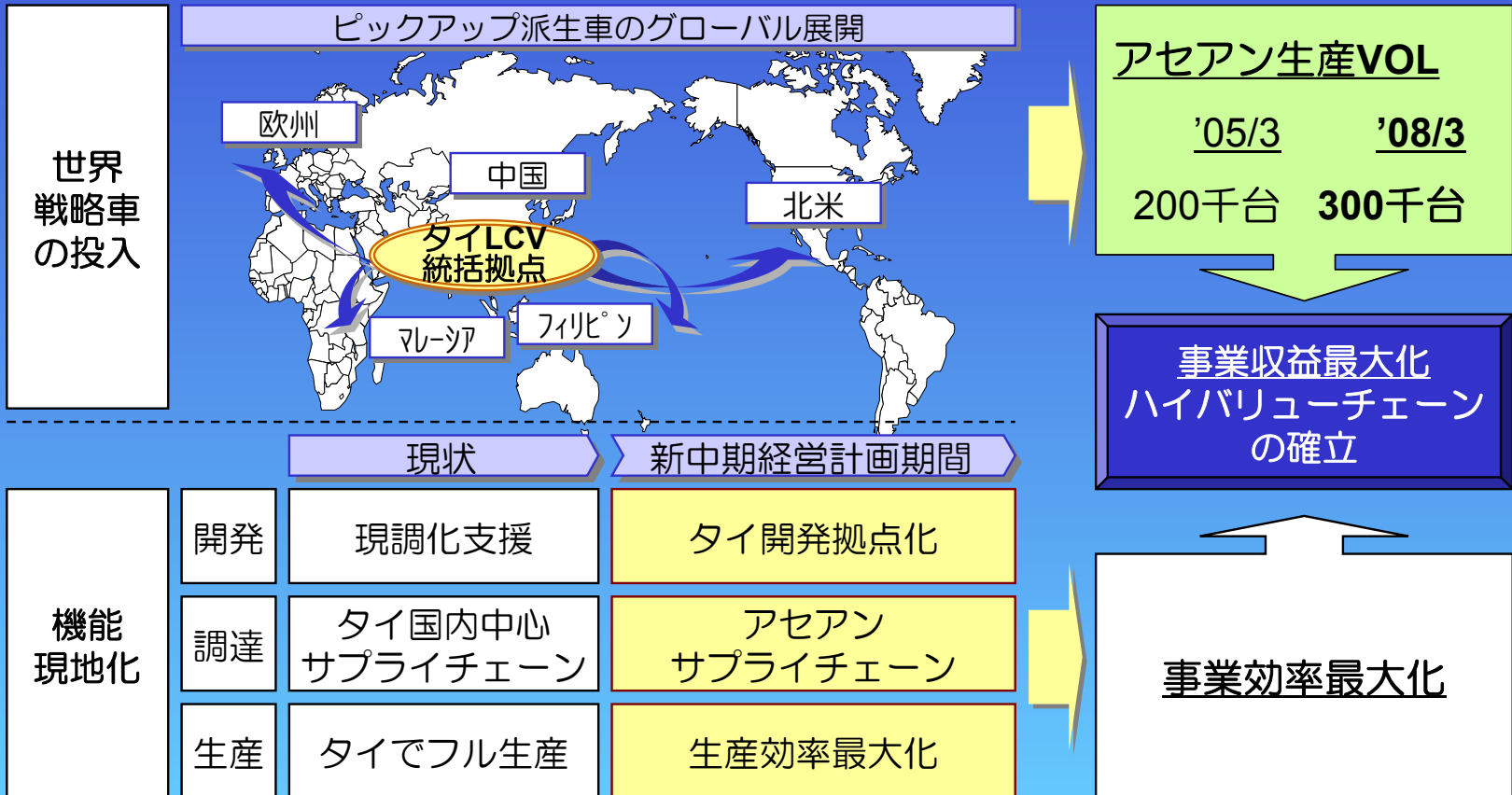


- 重点既存市場での販売事業に積極参画
- 新規市場へのスピーディ且つ段階的な参入による、将来的な収益機会創出

LCV事業 -事業収益の最大化-

製品・市場別事業体制

»世界戦略ピックアップおよび統一プラットフォームの派生車展開
 »タイを中心としたアセアン地域に、集中的に機能現地化

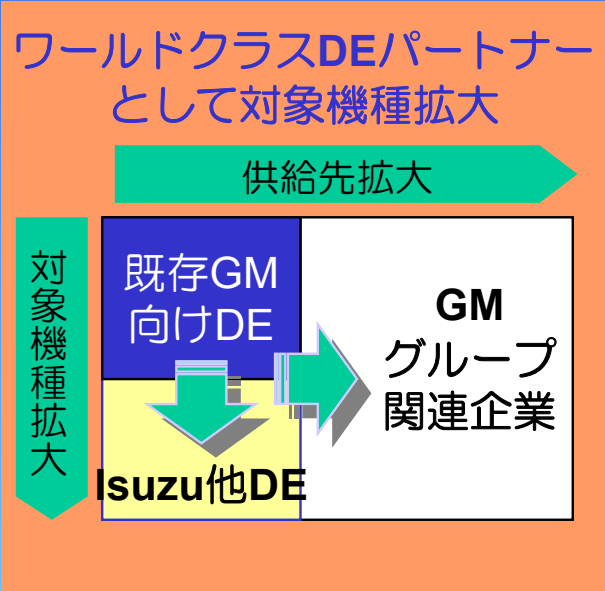


DE事業 -エンジンビジネス拡大-

製品・市場別事業体制

- » **GM及び、GMグループ向けISZ D/E搭載の拡大**
- » **中国OEMビジネスへ進出**

GM向けDE供給



中国エンジン事業拡大

