

2006年3月期 決算説明会



いすゞ自動車株式会社

2006年 5月16日

本日の説明内容

I. 代表取締役社長：井田 義則

2006年3月期 総括

II. 取締役副社長：細井 行

1. 2006年3月期 事業環境
2. 2006年3月期 決算実績
3. 2007年3月期 決算見通し

III. 代表取締役社長：井田 義則

中期経営計画 課題進捗状況

IV. Q & Aセッション

本資料における記述のうち、過去又は現在の事実に関するものを除いては、現時点で入手可能な情報に鑑みてなされた当社の仮定及び判断に基づくものです。

従いまして、かかる仮定及び判断に含まれる不確定要素や将来の経済環境の変化などを含む種々の要因によって影響を受ける可能性があり、ゆえに、当社の将来の業績、経営結果等と異なる結果をもたらす可能性があります。

代表取締役社長

President and Representative Director

井田 義則

Yoshinori Ida

取締役副社長
Executive Vice President

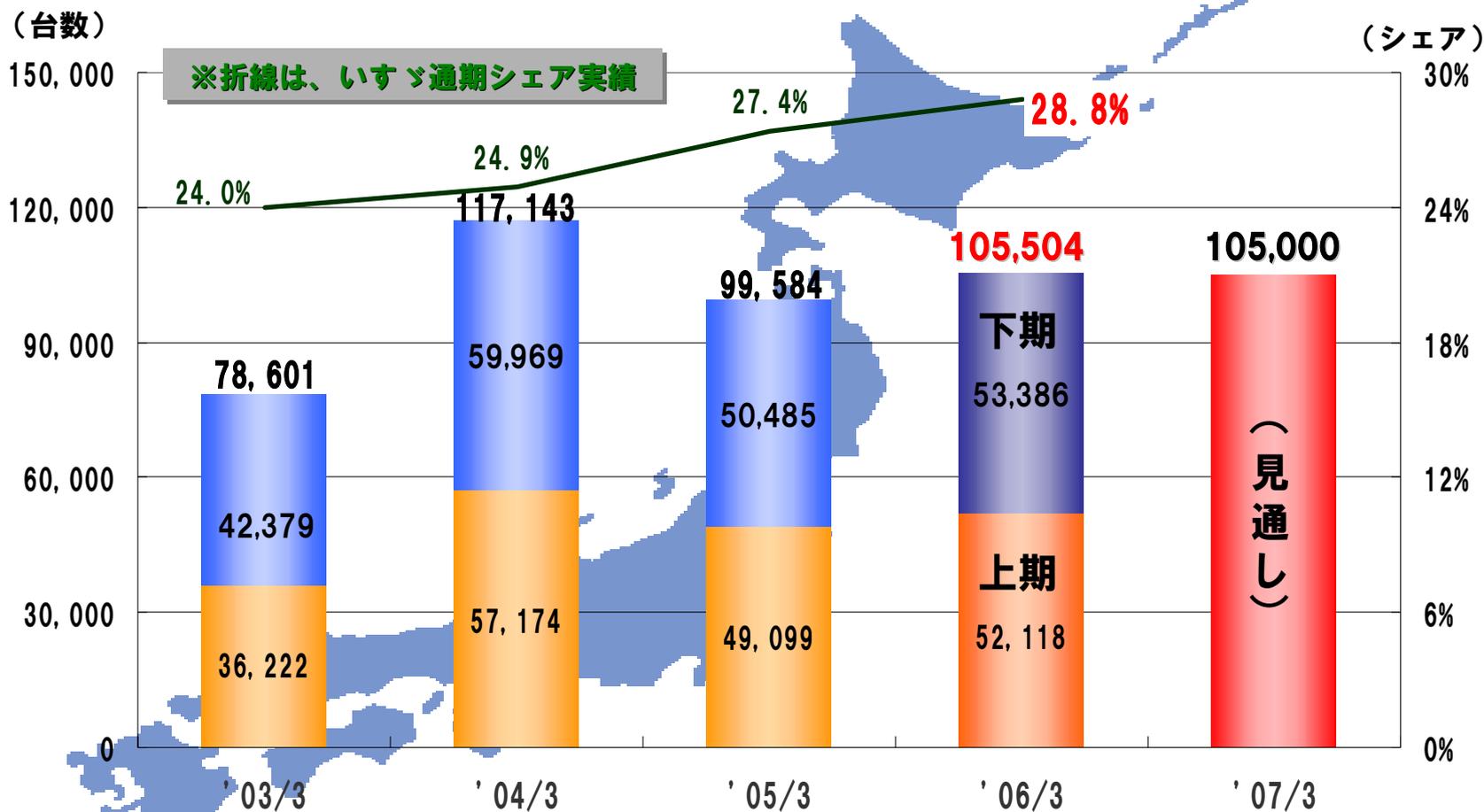
細井 行
Susumu Hosoi

1. 2006年3月期 事業環境



国内全需・シェア①

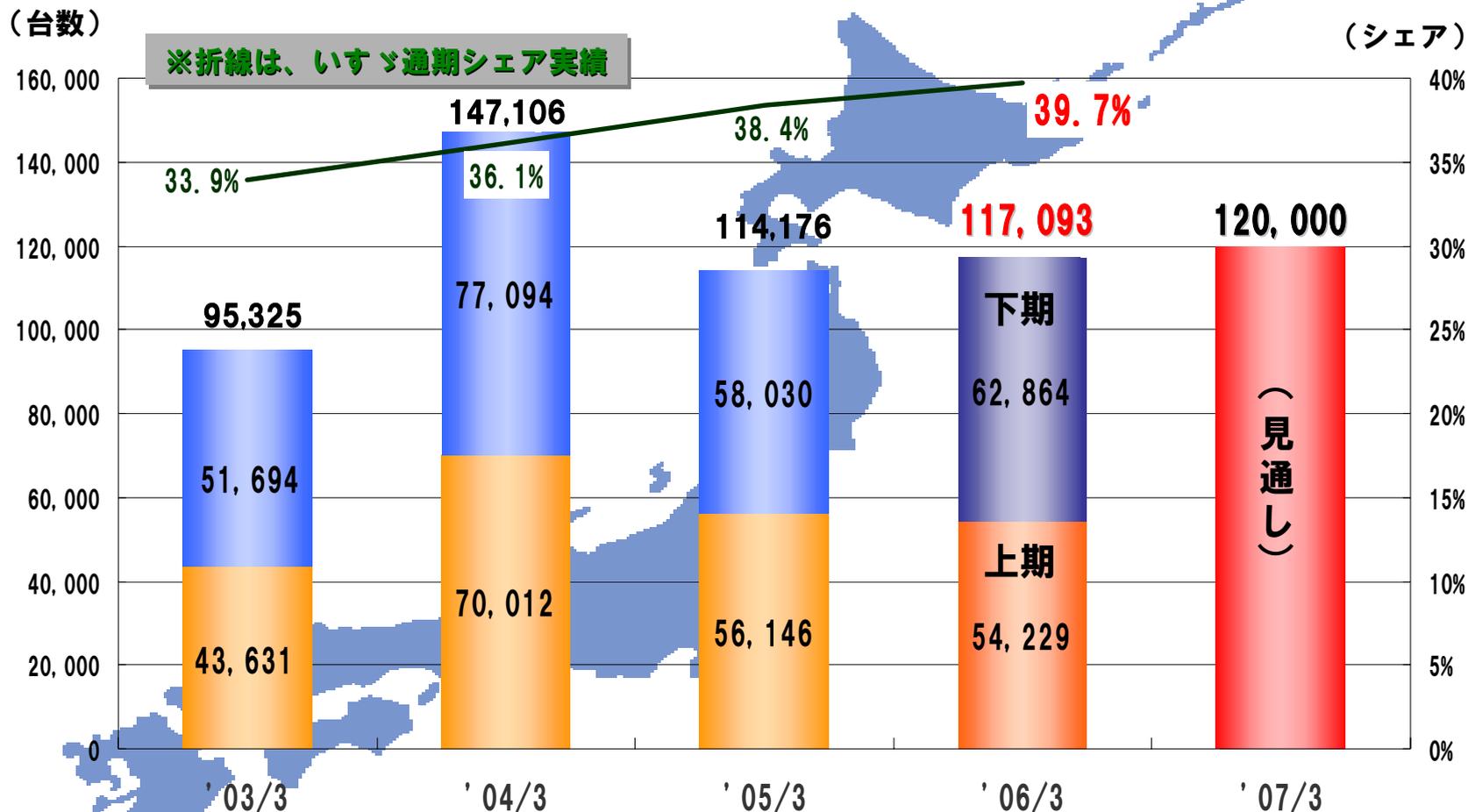
- 普通トラック(4トン超) -





国内全需・シェア②

- 小型トラック(2-3トン) -





タイ市場推移

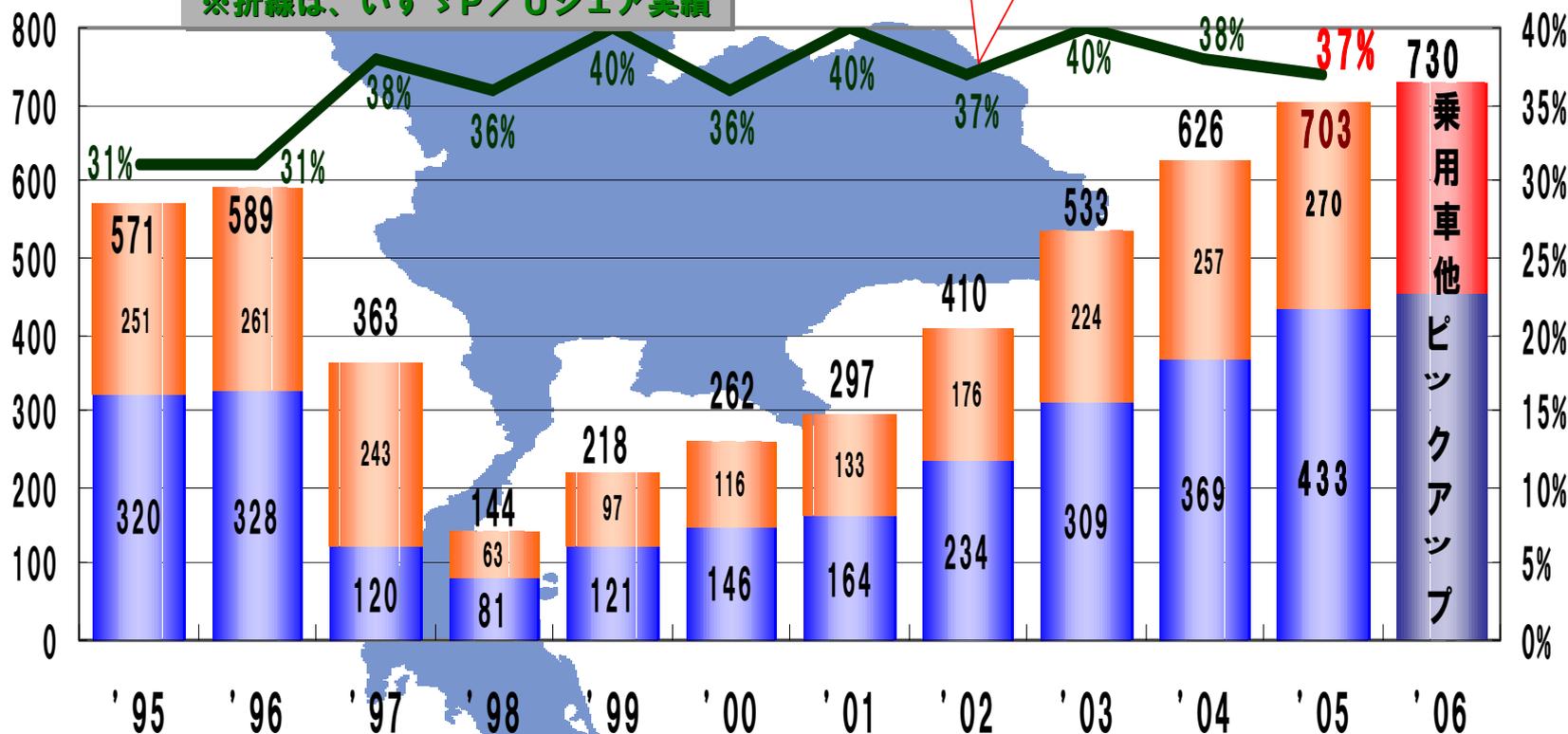
- 全需、ピックアップ、いすゞピックアップシェア -

(台数：千台)

※折線は、いすゞP/Uシェア実績

新型車D-MAX
発売開始

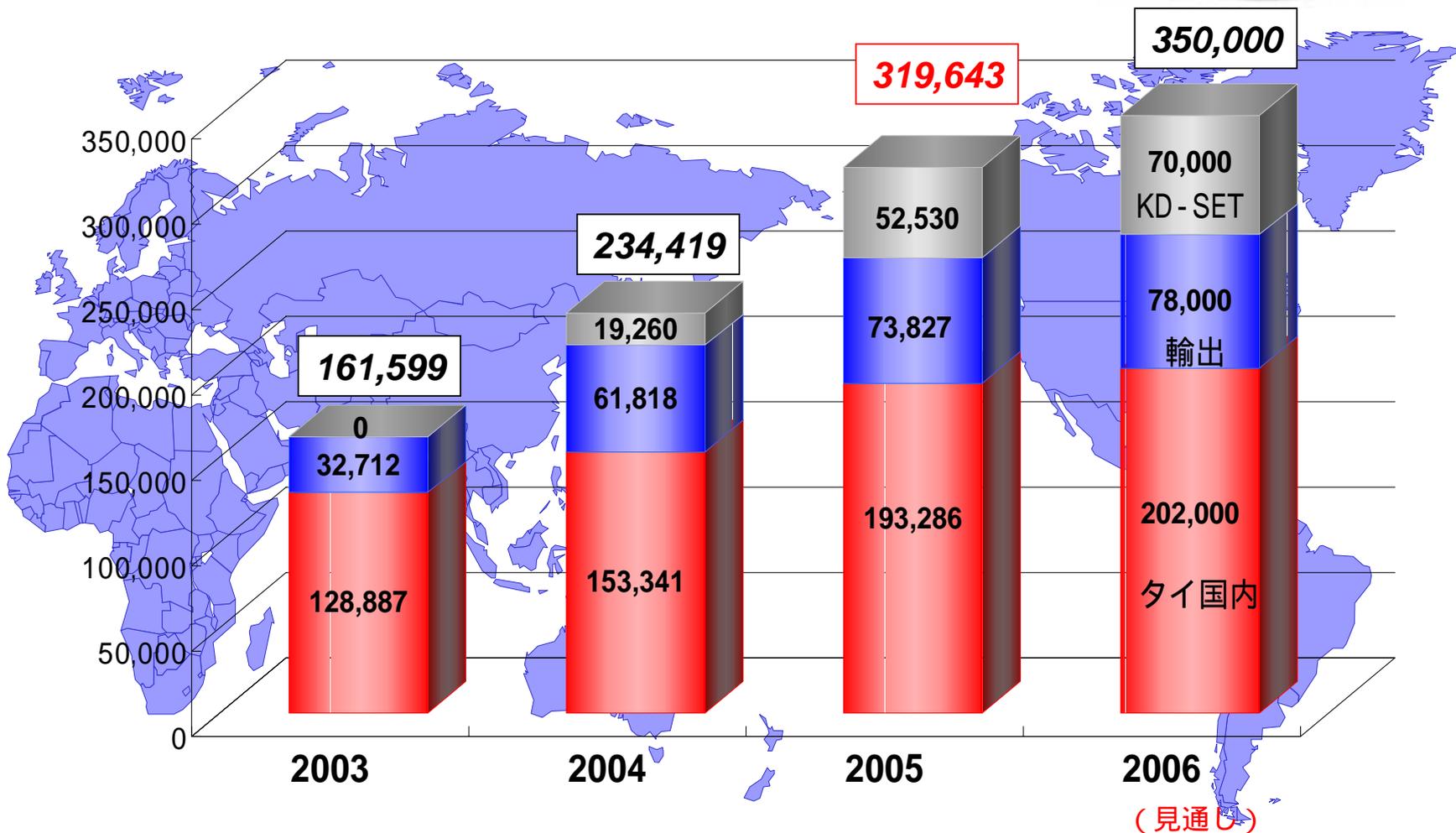
(シェア)



(見通し)



タイ生産台数推移 - 国内向け、輸出、KD -



2. 2006年3月期 決算実績

'06年3月期 決算実績(連結)

- 前年同期比較 -

(億円)	' 06/3期	' 05/3期	増減	連単倍率
売上高	15,819	14,936	+883	1.7
営業利益	907	872	+35	1.7
経常利益	938	916	+22	1.5
当期利益	590	600	▲10	1.3

※為替実績： '06年3月期=111円/\$
'05年3月期=107円/\$

'06年3月期 決算実績(連結)

- 事業体別 売上高 -

(億円)	' 06/3期	' 05/3期	増減
売上高	15,819	14,936	+883
営業利益	907	872	+35
経常利益	938	916	+22
当期利益	590	600	▲10

事業体別売上高		' 06/3期	' 05/3期	増減
	いすゞ単体	9,179	8,801	+378
	国内販社	5,190	4,745	+445
	北米	1,700	1,990	▲290
	アセアン	4,436	2,955	+1,481
	その他	2,137	1,968	+169
	連結調整	▲6,823	▲5,523	▲1,300
	合計	15,819	14,936	+883

'06年3月期 決算実績(連結)

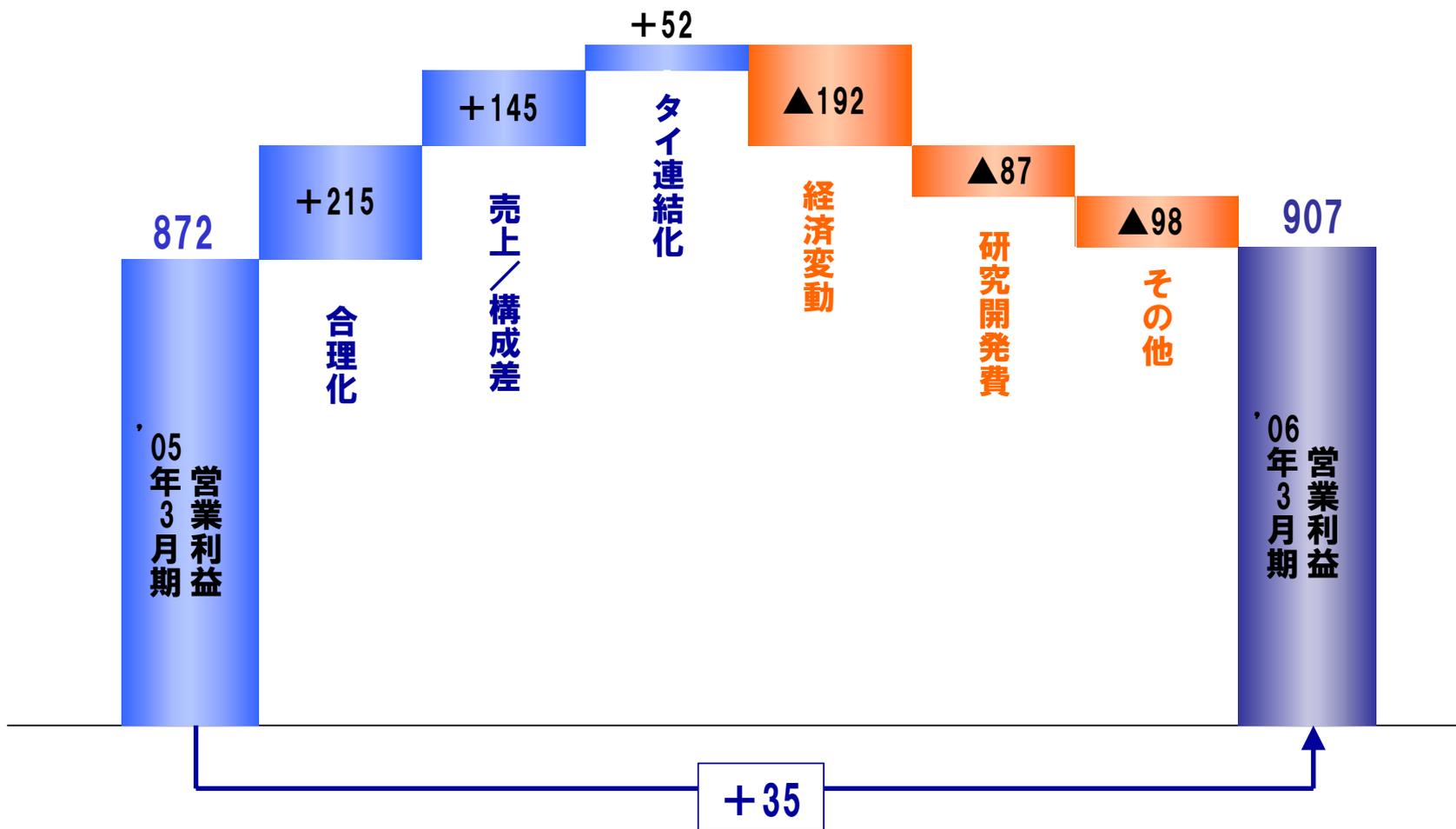
- 事業体別 営業利益 -

(億円)	' 06/3期	' 05/3期	増減
売上高	15,819	14,936	+883
営業利益	907	872	+35
経常利益	938	916	+22
当期利益	590	600	▲10

事業体別 営業利益		' 06/3期	' 05/3期	増減
	いすゞ単体	535	606	▲71
	国内販社	44	60	▲16
	北米	51	▲4	+55
	アセアン	210	152	+58
	その他	81	52	+29
	連結調整	▲14	6	▲20
	合計	907	872	+35

通期連結営業利益実績 増減分析

- 対前年同期比較(億円) -



'06年3月期 決算実績(連結)

- 経常/当期 利益分析 -

(億円)	' 06/3期	' 05/3期	増減
売上高	15,819	14,936	+883
営業利益	907	872	+35
経常利益	938	916	+22
当期利益	590	600	▲10

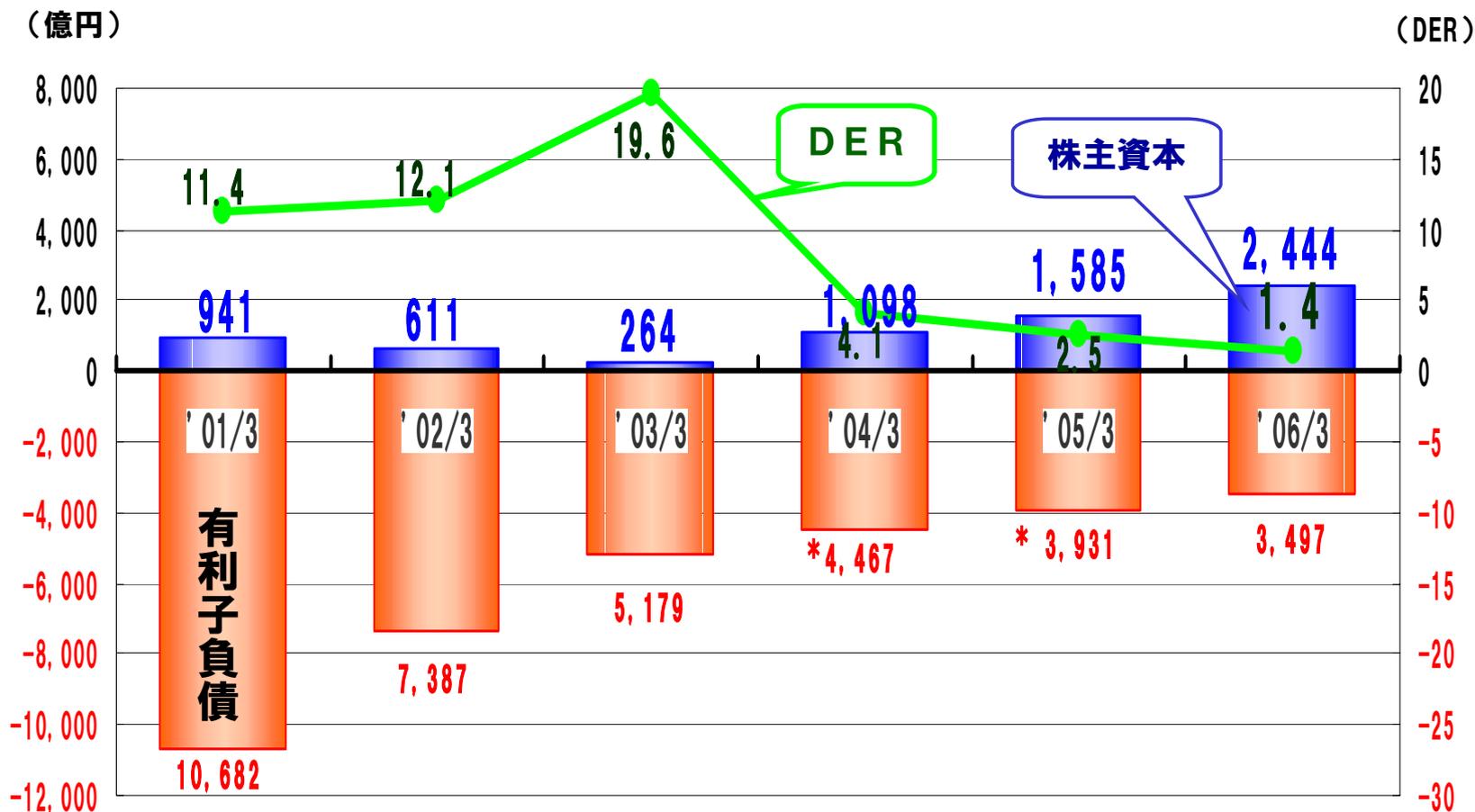
経常利益

営業利益増減		+35
増益要因	◆ 金融収支等	+38
減益要因	◆ 持分法損益 (アセアン, ISPOL等)	▲51
	合計	+22

特別損益他

経常利益		938
	◆ 北米合併事業精算金	+49
	◆ RVサービス保証費	▲32
	◆ 固定資産処分損、減損対応等	▲158
	◆ 法人税調整額/少数株主利益等	▲207
当期利益		590

有利子負債・株主資本推移(連結)



* 新株予約権付社債除く

3. 2007年3月期 決算見通し

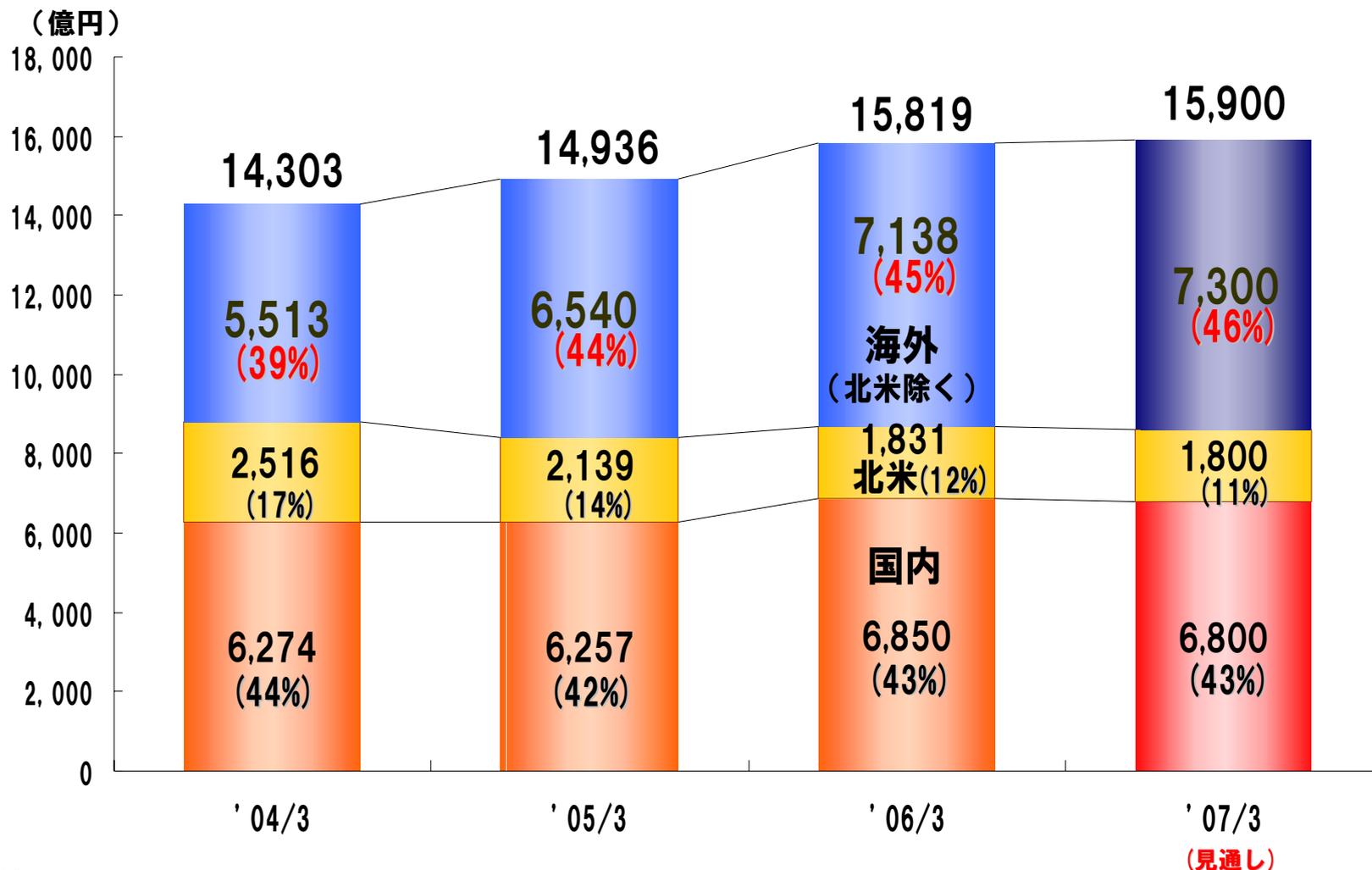
'07年3月期 決算見通し(連結)

- 前年同期比較 -

(億円)	'07/3期	'06/3期	増減	連単倍率
売上高	15,900	15,819	+81	1.8
営業利益	930	907	+23	1.8
経常利益	950	938	+12	1.8
当期利益	650	590	+60	1.3

※為替実績： '07年3月期=110円/\$
'06年3月期=111円/\$

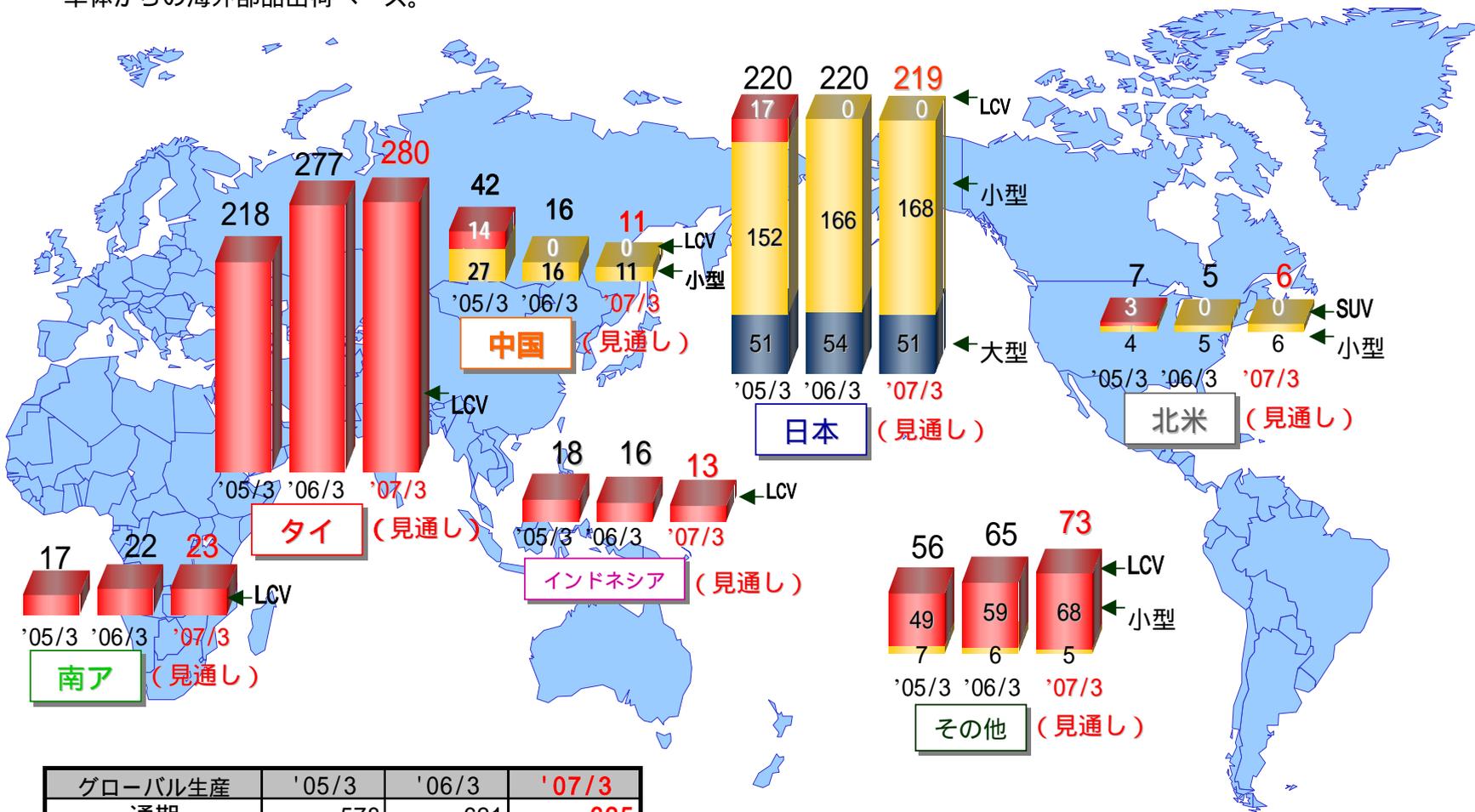
海外・国内 連結売上高／比率 推移



いすゞ グローバル生産事業

- 国別・商品別 車両生産台数(千台) -

単体からの海外部品出荷ベース。



南ア (見通し)

タイ (見通し)

インドネシア (見通し)

中国 (見通し)

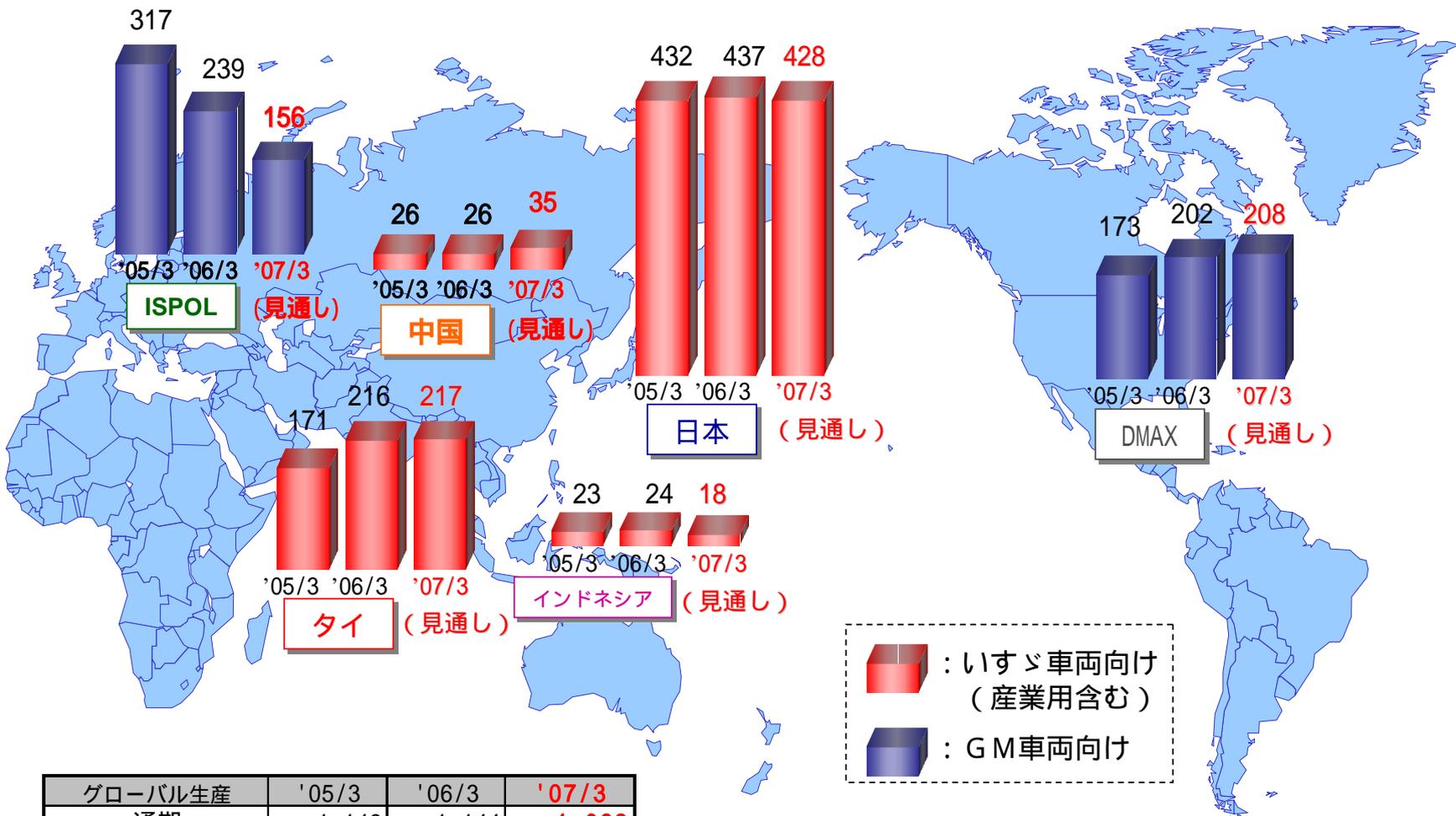
日本 (見通し)

北米 (見通し)

その他 (見通し)

いすゞ グローバル生産事業

- 国別 ディーゼルエンジン生産台数(千台) -



グローバル生産	'05/3	'06/3	'07/3
通期	1,143	1,144	1,062
			(見通し)

'07年3月期 通期決算見通し(連結)

- 事業体別 売上高 -

(億円)	' 07/3期	' 06/3期	増減
売上高	15,900	15,819	+81
営業利益	930	907	+23
経常利益	950	938	+12
当期利益	650	590	+60

事業体別売上高		' 07/3期	' 06/3期	増減
	いすゞ単体	9,000	9,179	▲179
	国内販社	5,000	5,190	▲190
	北米	1,600	1,700	▲100
	アセアン	4,600	4,436	+164
	その他	2,700	2,137	+563
	連結調整	▲7,000	▲6,823	▲177
	合計	15,900	15,819	+81

'07年3月期 通期決算見通し(連結)

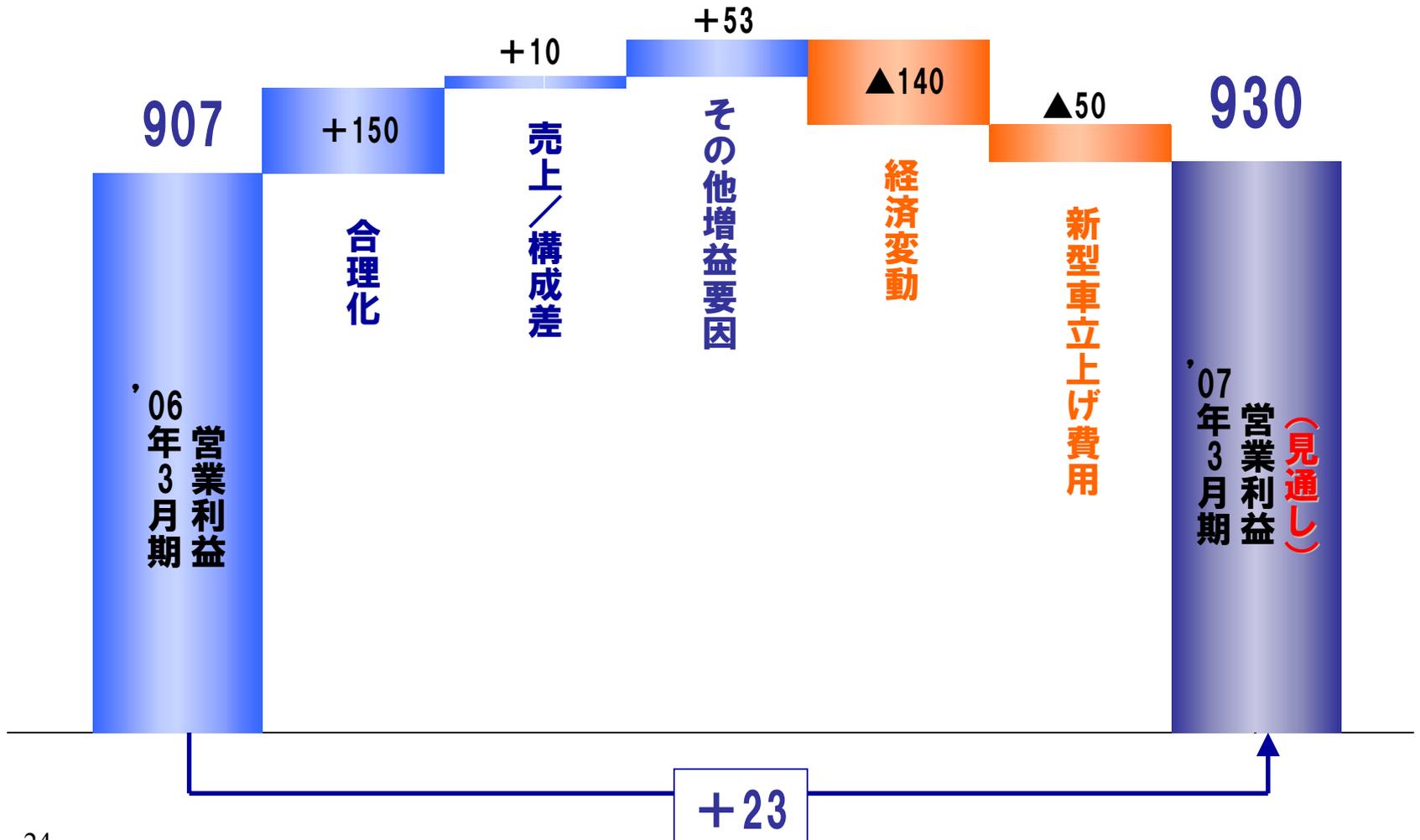
- 事業体別 営業利益 -

(億円)	' 07/3期	' 06/3期	増減
売上高	15,900	15,819	+81
営業利益	930	907	+23
経常利益	950	938	+12
当期利益	650	590	+60

事業体別 営業利益		' 07/3期	' 06/3期	増減
	いすゞ単体	510	535	▲25
	国内販社	50	44	+6
	北米	60	51	+9
	アセアン	230	210	+20
	その他	90	81	+9
	連結調整	▲10	▲14	+4
	合計	930	907	+23

通期連結営業利益見通し 増減分析

- 対前年同期比較(億円) -



'07年3月期 決算見通し(連結)

- 経常/当期 利益分析 -

(億円)	' 07/3期	' 06/3期	増減
売上高	15,900	15,819	+81
営業利益	930	907	+23
経常利益	950	938	+12
当期利益	650	590	+60

経常利益

営業利益増減	+23
増益要因 ◆ 金融収支等	+6
減益要因 ◆ 持分法損益 (ISPOL等)	▲17
合計	+12

特別損益他

経常利益	950
◆ 固定資産処分損等	▲50
◆ 法人税等調整額/少数持分利益等	▲250
当期利益	650

代表取締役社長

President and Representative Director

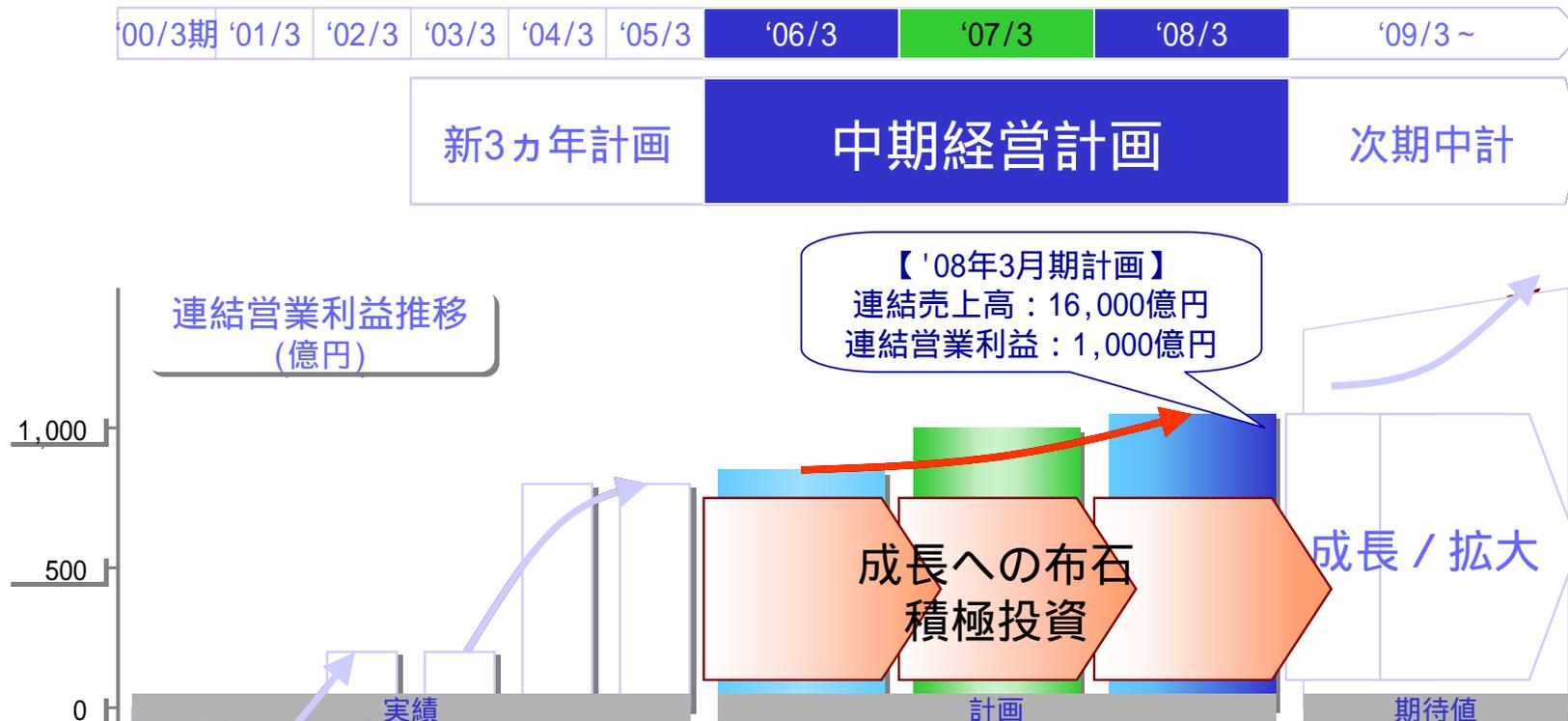
井田 義則

Yoshinori Ida

中期経営計画 進捗状況

('05/4 – '08/3)

中期経営計画の位置付け



- ① グローバル戦略商品の開発
- ② 製品・市場別事業体制強化

中期経営計画の後半に向けて

－ 成長への布石/積極投資 －

中長期
方向性

- 外部環境に左右されない経営基盤の確立に向けた事業体制の構築

今期～来期の
テーマ

- 特に国内需要変動を十分吸収しうる事業体制への移行
－ 国内/海外のVOL/収益バランスを柔軟化

国内CV事業

- 安定的な収益基盤の確立に向けた流通チャネル強化

海外CV事業

- VOL/売上拡大に向けた拠点展開の本格化

LCV事業

- 機能移転の加速及び生産能力増強による現地事業の更なる強化

グローバル
商品投入

- スタートダッシュに向けた発売準備活動の本格化

国内C V事業強化①

- 全体進捗 -

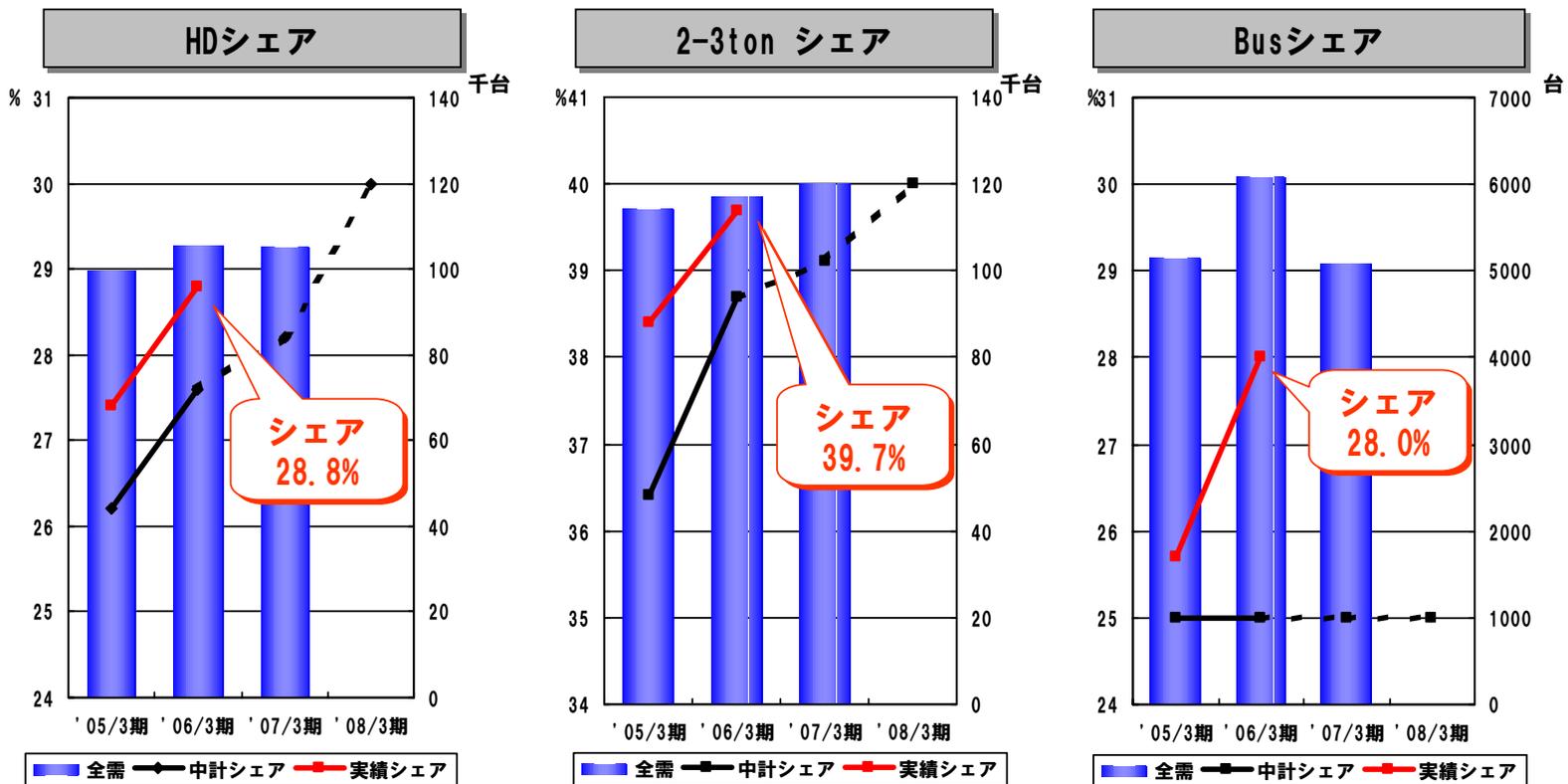
- 想定される事業環境（新車需要一巡/競争激化/保有台数減少etc）に対応すべく、事前に流通ネットワークの強化を通じグループ収益力を拡大。

		実行施策	進捗状況
実施済	VOL シェア	<ul style="list-style-type: none"> ■ カーゴ営業客への販売強化 -提案型プロモーション/トラクタ拡販etc ■ 小型自家用客開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売シェア（'06/3期） HD : 28.8% (30%) 2-3ton : 39.7% (40%)
	収益 構造	<ul style="list-style-type: none"> ■ 固定収益部門強化 ■ 販売拠点配置最適化による営業費圧縮 	<ul style="list-style-type: none"> ・営業費が'-率（'06/3下期） 100%（前年比+3pt.）
	財務 構造	<ul style="list-style-type: none"> ■ 固定資産圧縮（特損処理） ■ 連結販売会社資本の増強/借入金の再構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・'06/3月期にほぼ完了
検討 着手	事業 構造	<ul style="list-style-type: none"> ■ トータルのライフサイクルBiz. の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・'06/6準備会社を設立予定

国内CV事業強化②

- 全需/シェア -

- '06/3期シェアは、販売施策が奏効し、HD：28.8%、2-3ton：39.7%と共に中計を上回り推移、最終目標値(HD：30%、2-3ton：40%)達成に目処。



国内C V事業強化③

— 販売会社の収益基盤強化 —

- 全需低迷期に備えた販売会社の収益/財務体質改善はほぼ完了。

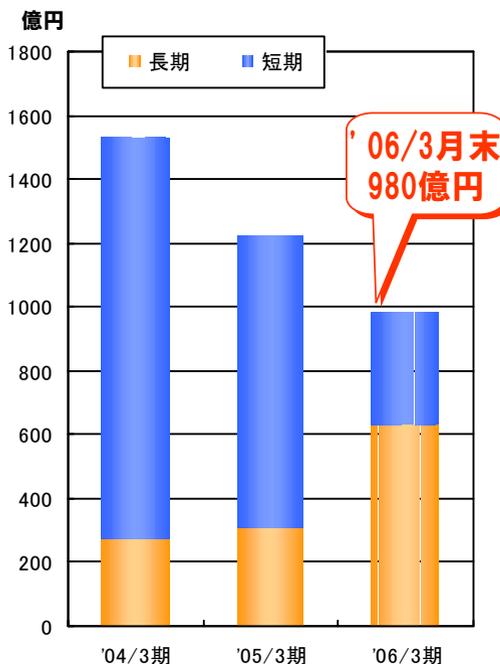
収益体質

- 中古車/サービス部門等の固定収益拡大
- 販売拠点配置最適化による営業費圧縮
→営業費カバー率向上

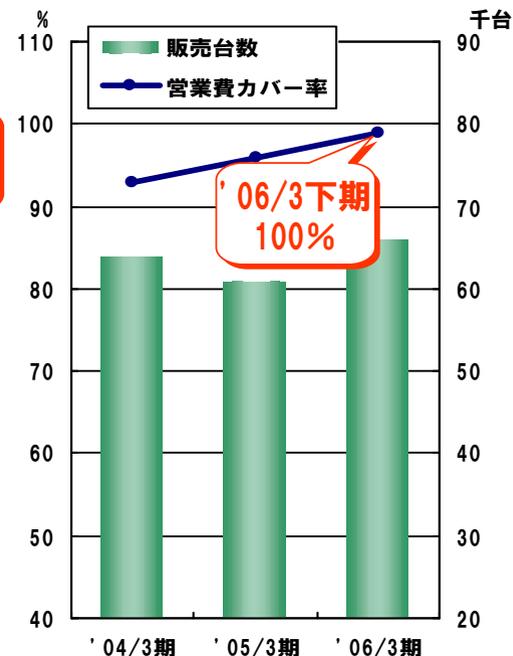
財務体質

- 遊休資産売却による固定資産圧縮（特損処理）
- 連結販売会社資本の増強/借入金の再構築
→長短比率見直しによる資金の安定化

有利子負債（連結販売会社）



営業費カバー率*

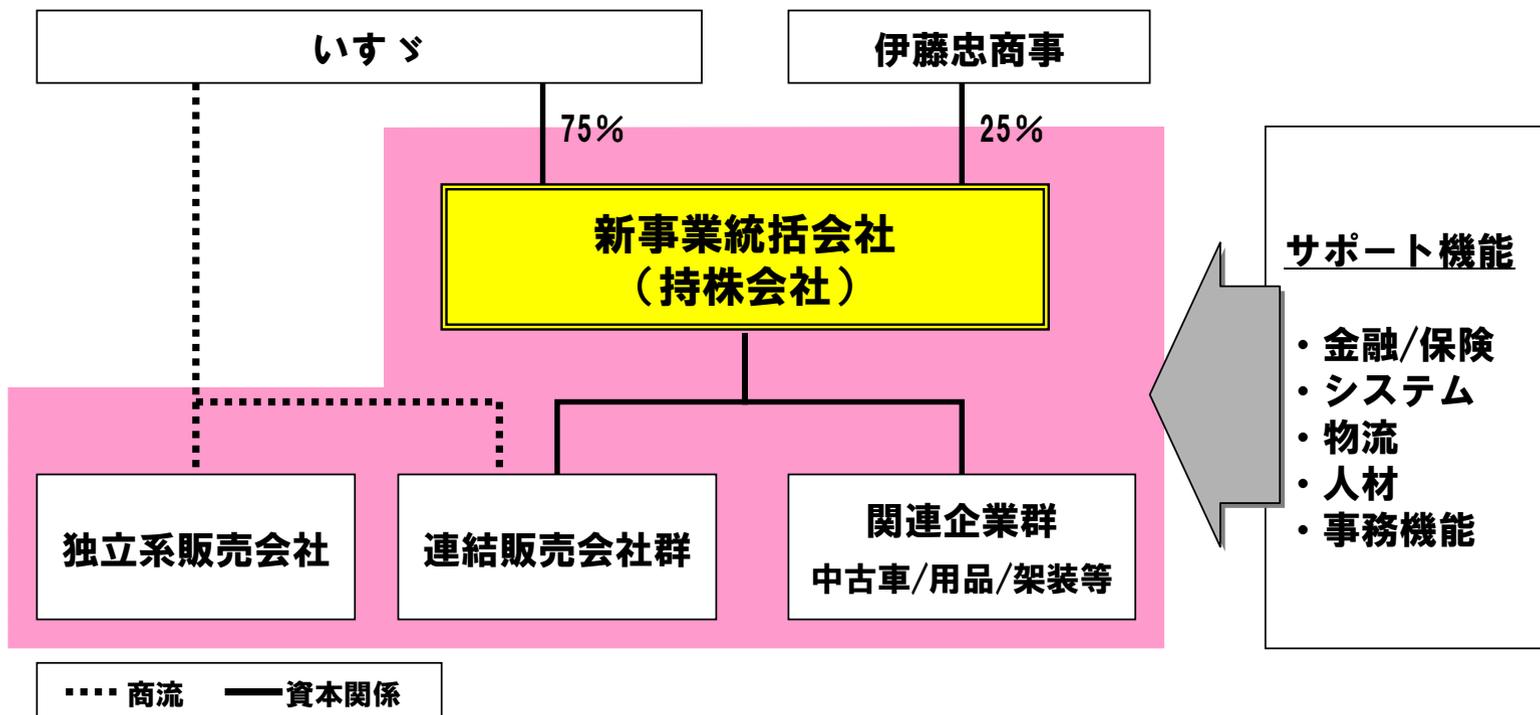


*新車販売量に直接影響されない保有ビジネス獲得による経営安定力を示す指標

国内CV事業強化④

－ ライフサイクルBiz. への取組み －

- CV市場におけるライフサイクル事業の強化に向け、国内販売事業の機能再編に着手。
 - － ライフサイクル事業及び連結販売会社/関連企業の事業統括会社を設立
 - － 準備会社（'06/6/1設立予定）を経て、'07/3月期中に機能再編を完了し、本格展開



海外CV事業強化

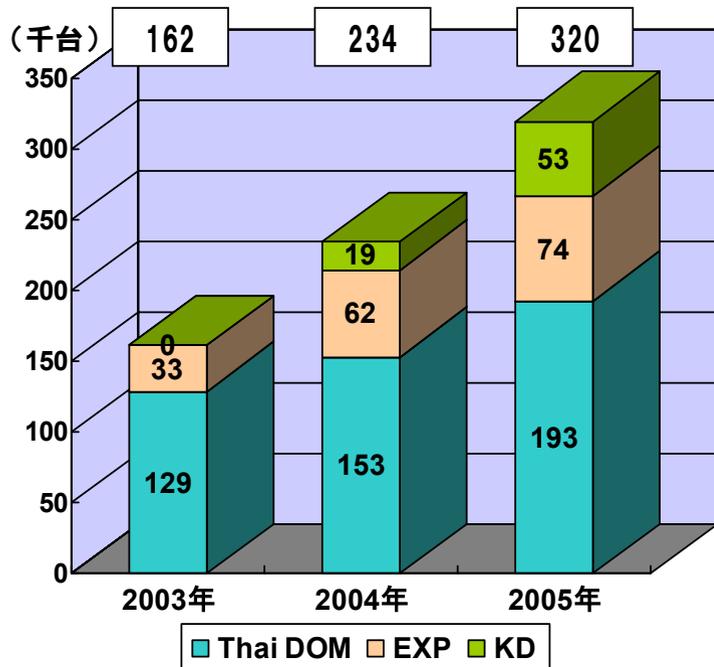
- 全体では販売強化/新規市場開拓を着実に実行中。但し、中国でのHD展開は検討中。

	展開方向	進捗状況	評価
北米	<ul style="list-style-type: none"> ・既存チャネルの強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・'06/3月期販売は前期比7%増の13万台 ・商社活用により、 <ul style="list-style-type: none"> - メキシコ新規参入（'05年7月JV設立） - ウクライナ本格参入（'06年5月JV設立） ・豪州販売会社100%化実施（'05年11月） 	
アセアン	<ul style="list-style-type: none"> ・インドネシア販売事業再編・強化 		
海外一般	<ul style="list-style-type: none"> ・商社活用拡大 		
中国	<ul style="list-style-type: none"> ・販売チャネル/サービス網拡大 ・パートナーとの協業強化/拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・慶鈴とのエンジン/販売事業強化推進中 ・HDプロジェクトは検討中 	
GM協業	<ul style="list-style-type: none"> ・Isuzu/GM双方にとってWin-Winの業務提携維持 	<ul style="list-style-type: none"> ・GM協業市場では、7カ国12セグメントでシェアNo.1（'05年） 	
CV拡販 実行体制	<ul style="list-style-type: none"> ・海外CV拡販を推進するプロジェクト統括/チームを新たに設置し、全社横断的に営業活動をサポート 		

LCV事業強化

- アセアンLCV生産30万台体制は、2年前倒しで実現。
- タイを中心とするアセアンへの機能移転も着実に進展。

タイでのLCV生産台数推移



生産
キャパ

◆好調な販売に応じ、タイ生産能力を段階的に増強
→ '06年は35万台生産体制に向けた能力増強を実行中

機能
移転

◆タイR&D要員増強中
('03年90名→'05年160名)
→ アセアン(タイ)へのLCV機能集約は順調に進展

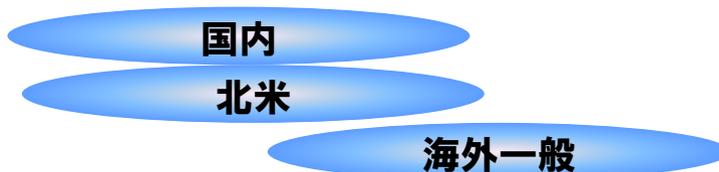
グローバル戦略商品投入

－ 次世代中小型車 投入準備計画 －

- 次世代中小型統合車を'07/3月期投入予定。
 - － S E Eグローバルと将来を見据えた「運ぶ道具」の新しい価値基準を提案

'07/3月期	'08/3月期
---------	---------

次世代中小型車
投入日程



投入準備計画	品質玉成	<ul style="list-style-type: none"> ・車両総合耐久走行による最終作り込み <ul style="list-style-type: none"> －評価車両台数の拡充と、走行距離の延長化による耐久信頼性確保
	仕様最適化	<ul style="list-style-type: none"> ・クリニック活動の充実 <ul style="list-style-type: none"> －ドライバー/お客様/販売会社営業マン等への事前ヒアリングによる市場適合性検証 －従来より早いステップでエンドユーザー/販売会社参画による商品作り込み実施
	プロモーション (国内)	<ul style="list-style-type: none"> ・商品性訴求（新価値基準3つの提案）を核とした販売施策拡充 <ul style="list-style-type: none"> －営業基本活動の徹底 全営業マン向けブロック研修会8ヶ所 －フリート向け内覧会、大都市セミナー&販社展示会開催、デモカー300台全国配備
	海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ・海外CV拡販プロジェクト活動による次世代車投入準備 <ul style="list-style-type: none"> －重点/新規開拓市場を設定（南ア/台湾/パキスタン/サウジアラビア/エクアトル等）の上、各市場毎の拡販実行計画を策定

進捗まとめ

国内事業

- 目標シェア (HD : 30%、2-3ton : 40%) 達成に向け順調にシェア拡大
- 全需低迷期に備えた販売会社の体質改善はほぼ完了
- トータルのライフサイクルBiz. の構築に向けた取組み着手

海外事業
(除、中国)

- 海外CV販売拡大に向け、商社を積極的に活用しながら新規市場開拓/販売体制強化を推進中
- アセアンLCV生産30万台体制は2年前倒して実現

中国事業

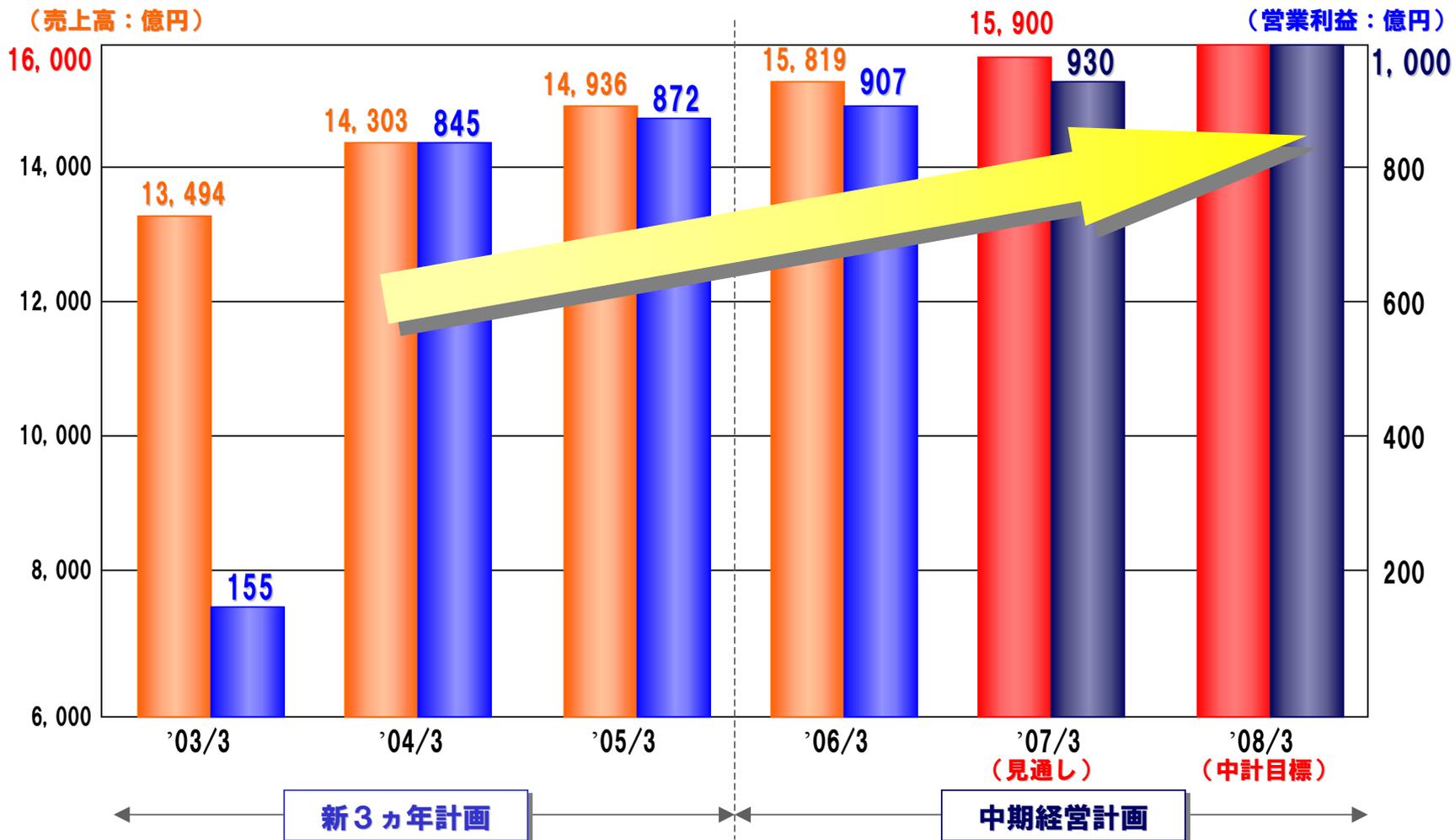
- 既存パートナー（慶鈴）とのエンジン/車両販売事業強化を推進
- HD展開は、事業環境の見極めを含め、慎重に検討

GM協業

- ISUZU/GM双方にとってWin-Winの事業展開
 - CV事業はISZ独自/メインに展開
 - 他事業はビジネス成果重視で協業

連結売上高・営業利益 推移

－ 新3ヵ年計画 ～ 中期経営計画 －



「運ぶ」を支え、環境と未来をひらく

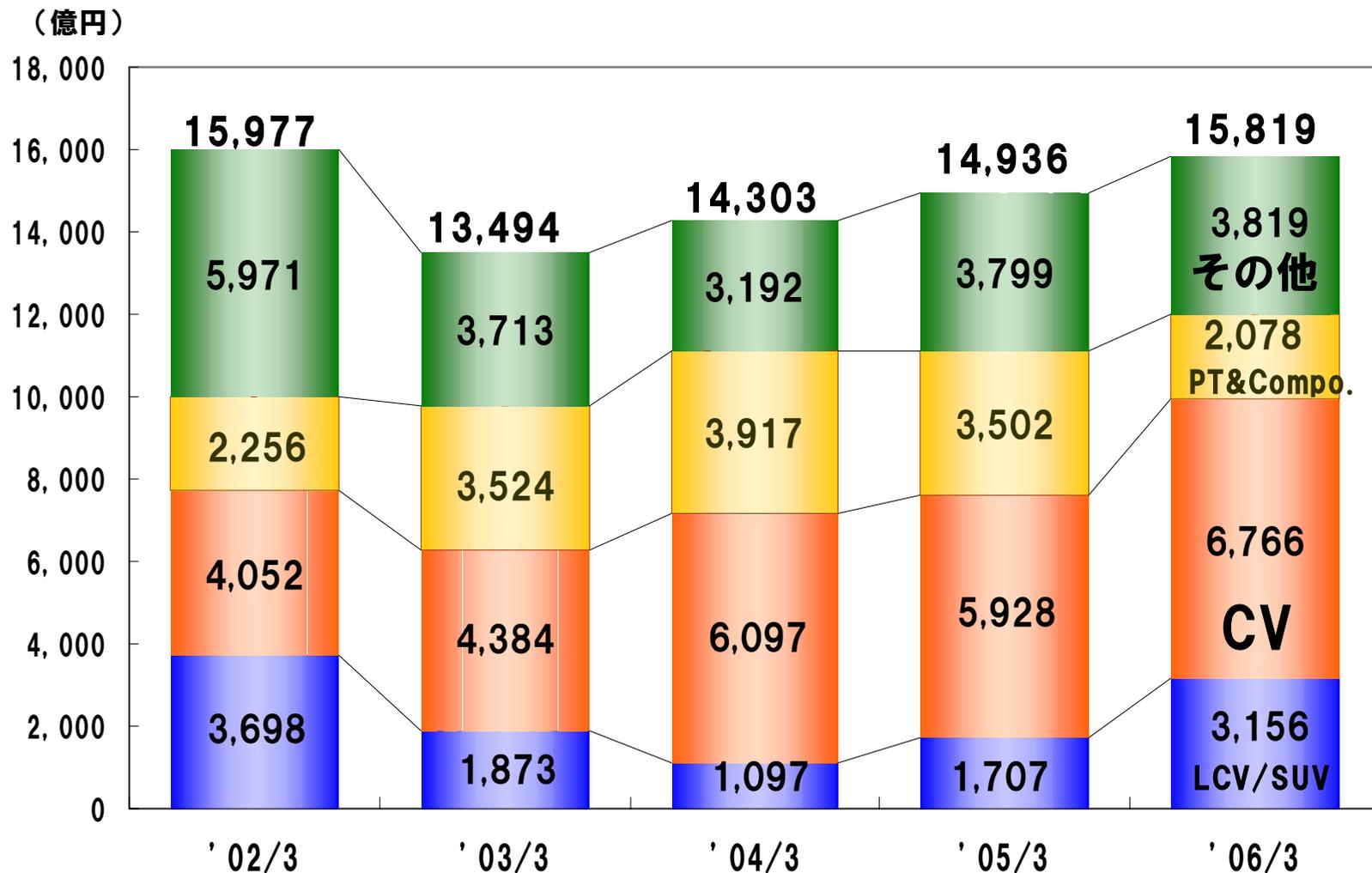
ISUZU

【付表】

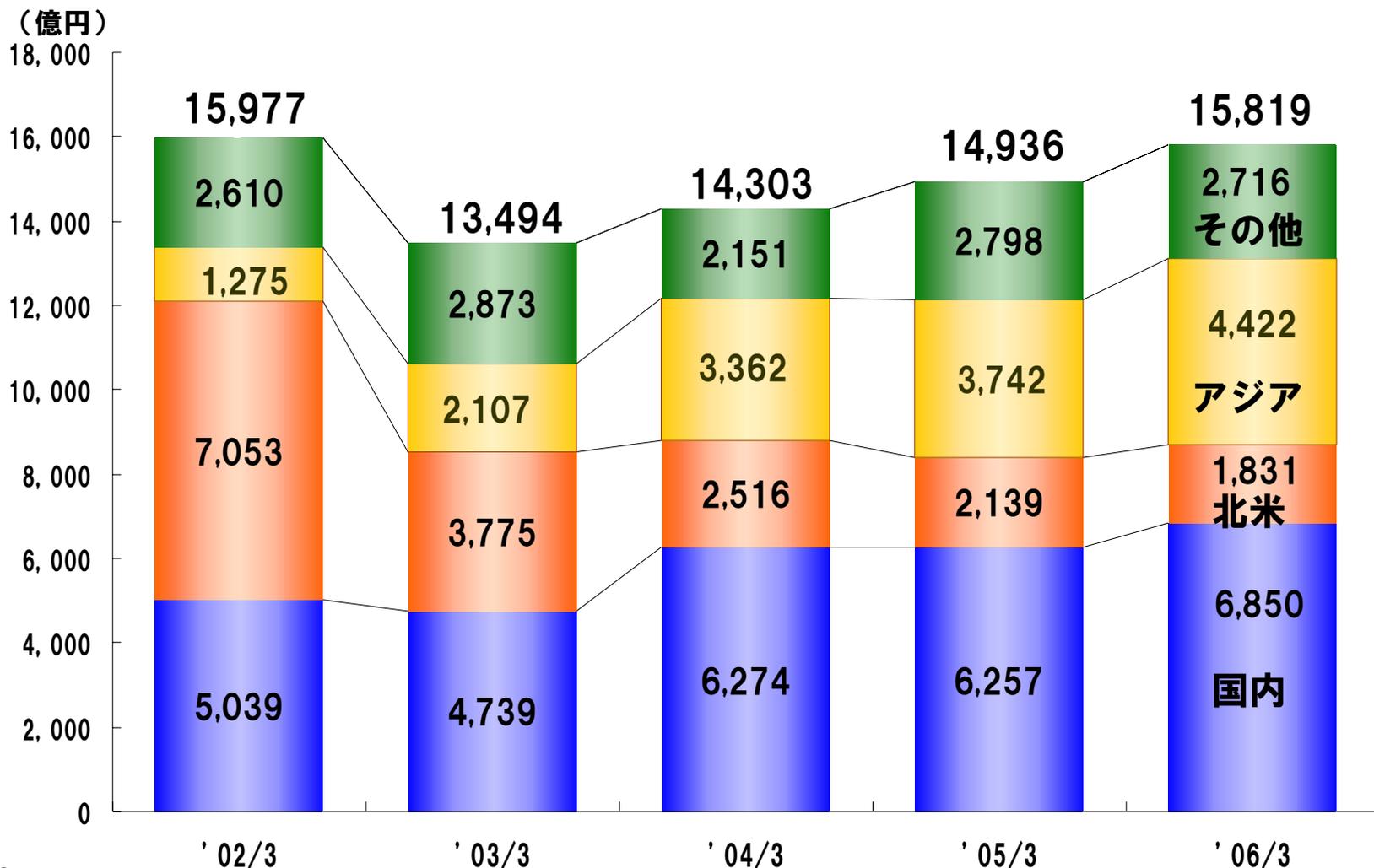
主要事業指標推移

事業別連結売上高 推移

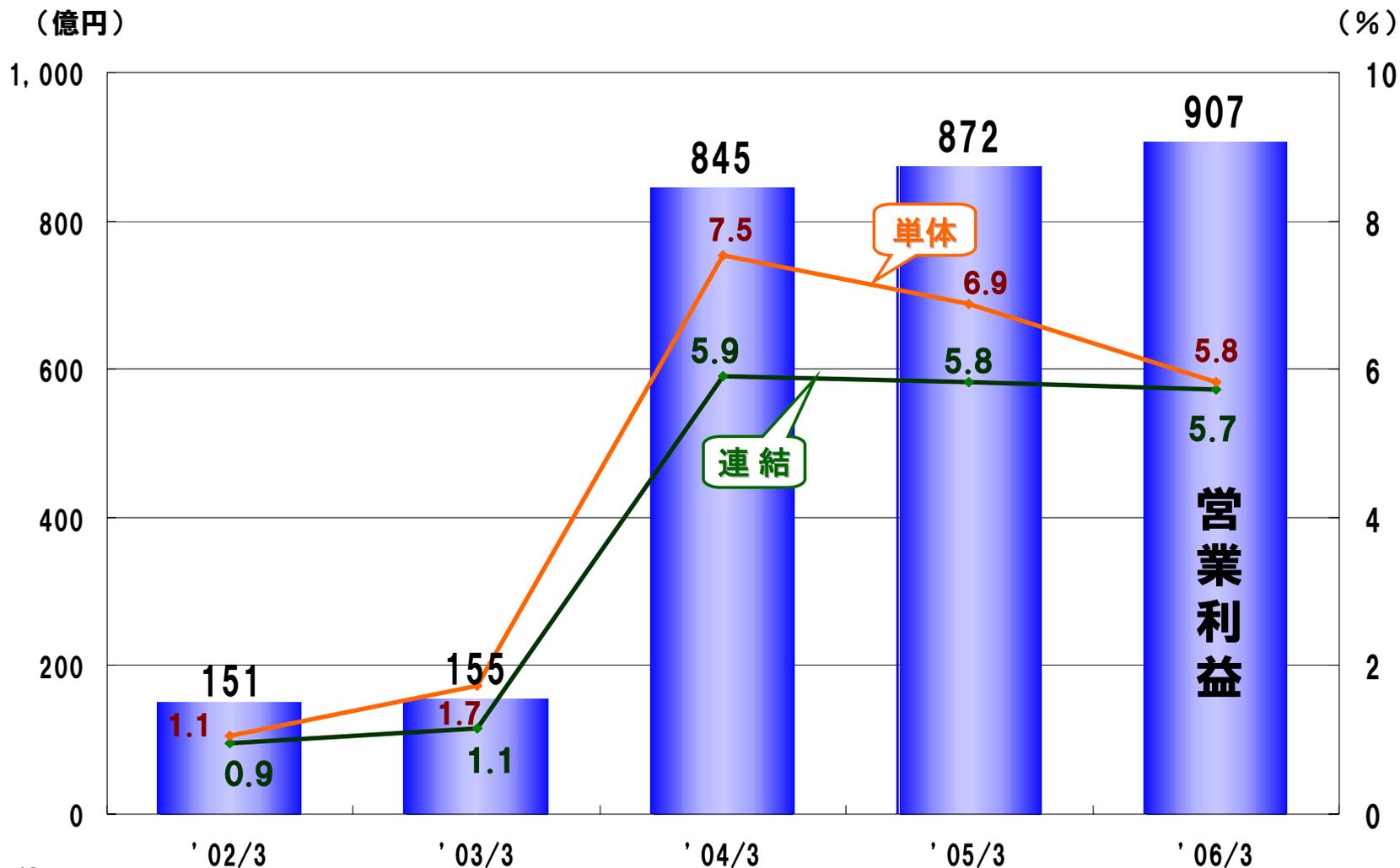
－ SUV、CV、PT&Compo.、その他(KDセット、部品、金融等) －



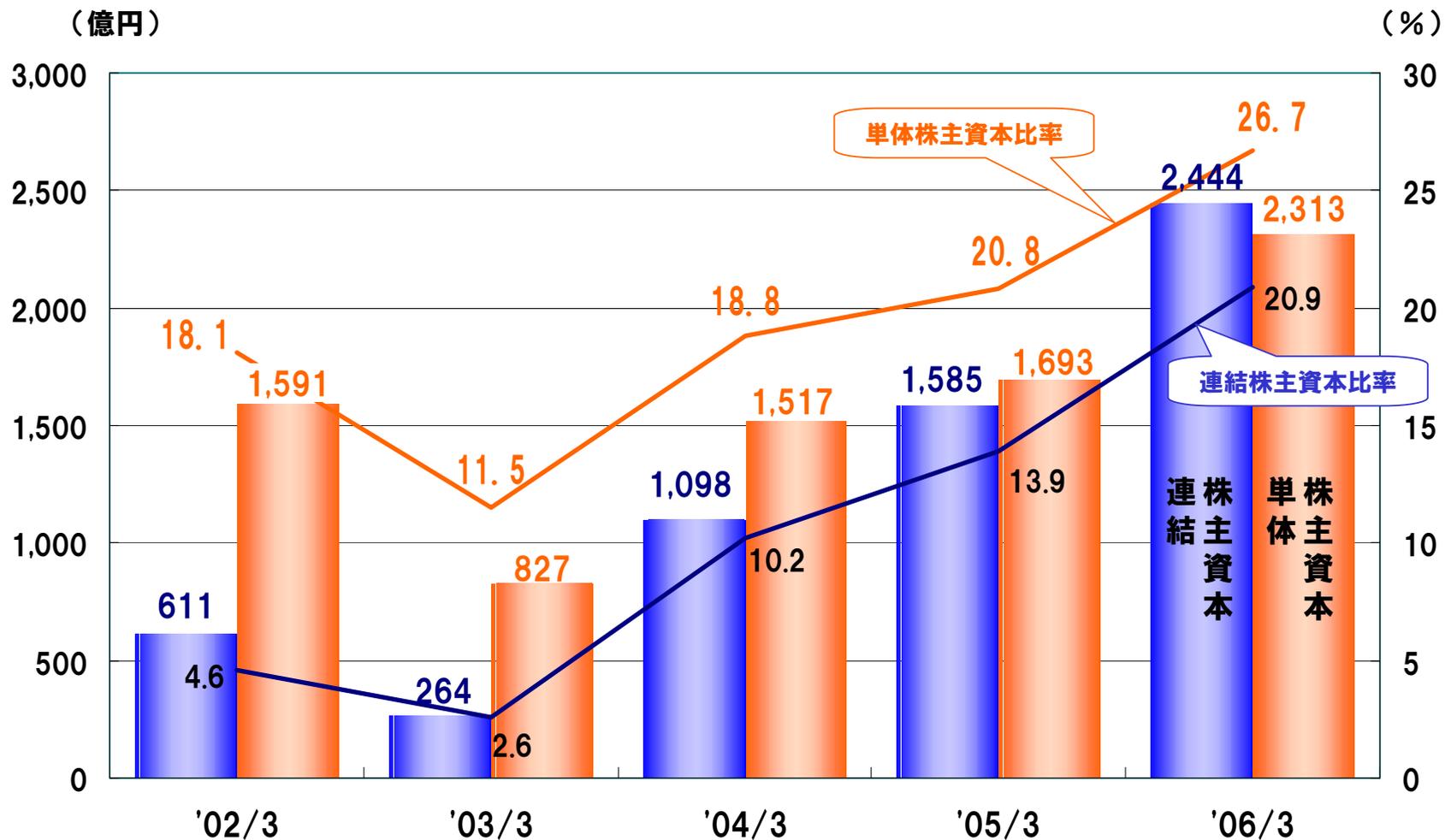
海外・国内 連結売上比率 推移



営業利益率 推移

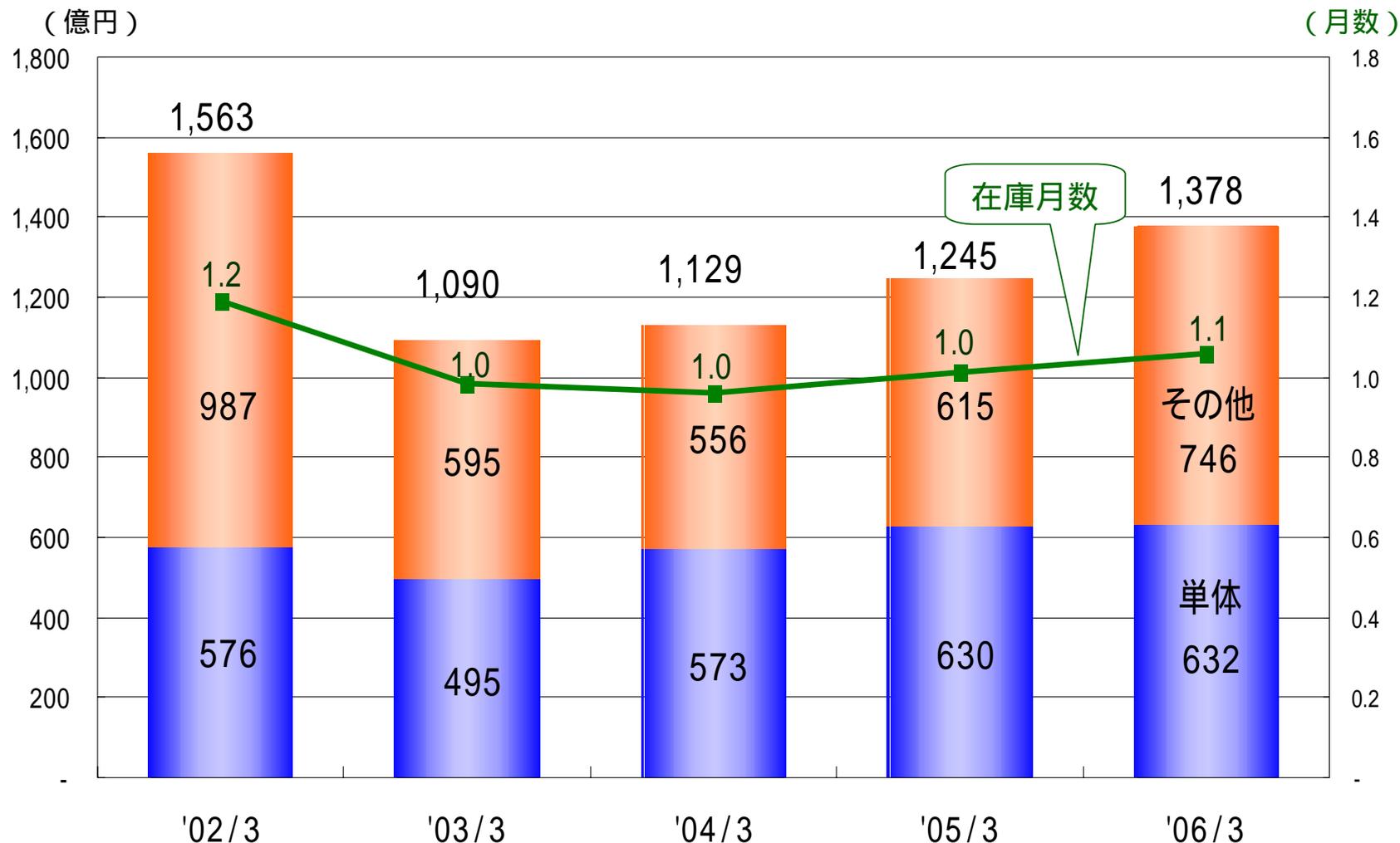


総資産・株主資本 比率推移



在庫金額 推移

- 連結総在庫 -



売上高・固定費率 推移

