

2004年度中間決算説明会

三菱自動車工業株式会社

2004年11月8日

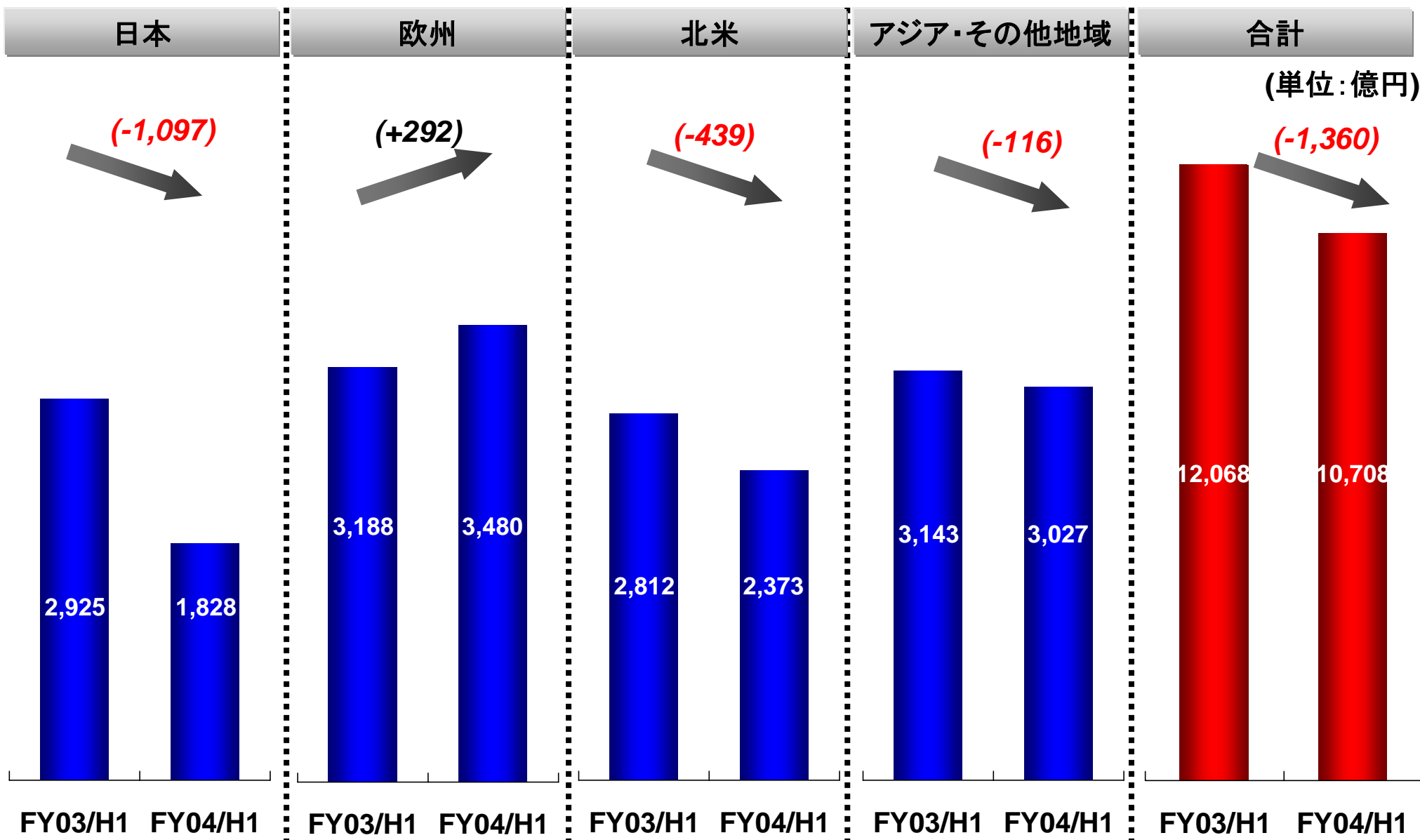
2004年度中間期の業績概況 通期業績見通し

市川 秀

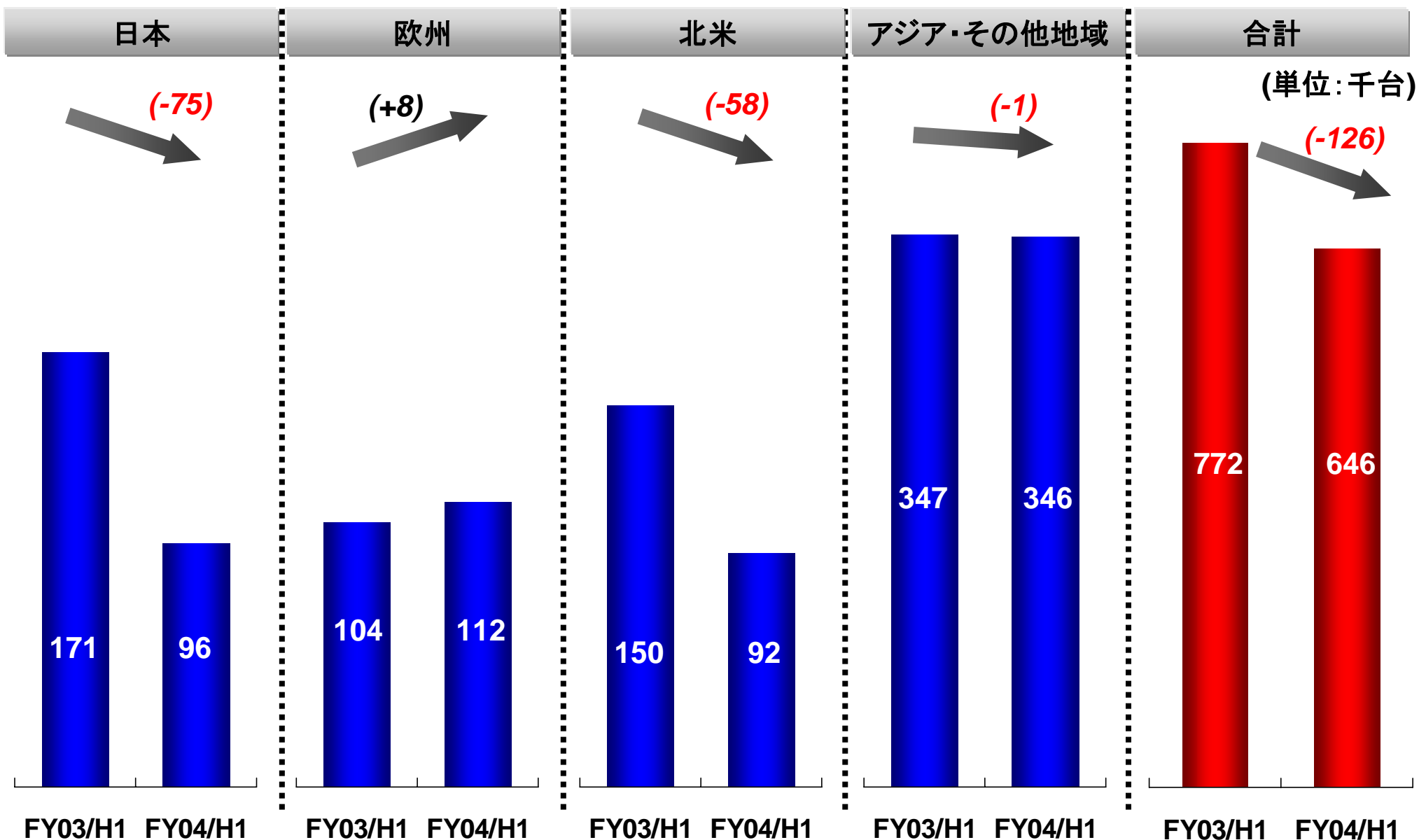
CFO

(単位:億円)	FY03/H1 実績	FY04/H1 実績	差
売上高	12,068	10,708	-1,360
営業利益	-764	-635	+129
経常利益	-858	-977	-119
当期利益	-802	-1,462	-660

2004年度中間期：地域別売上高



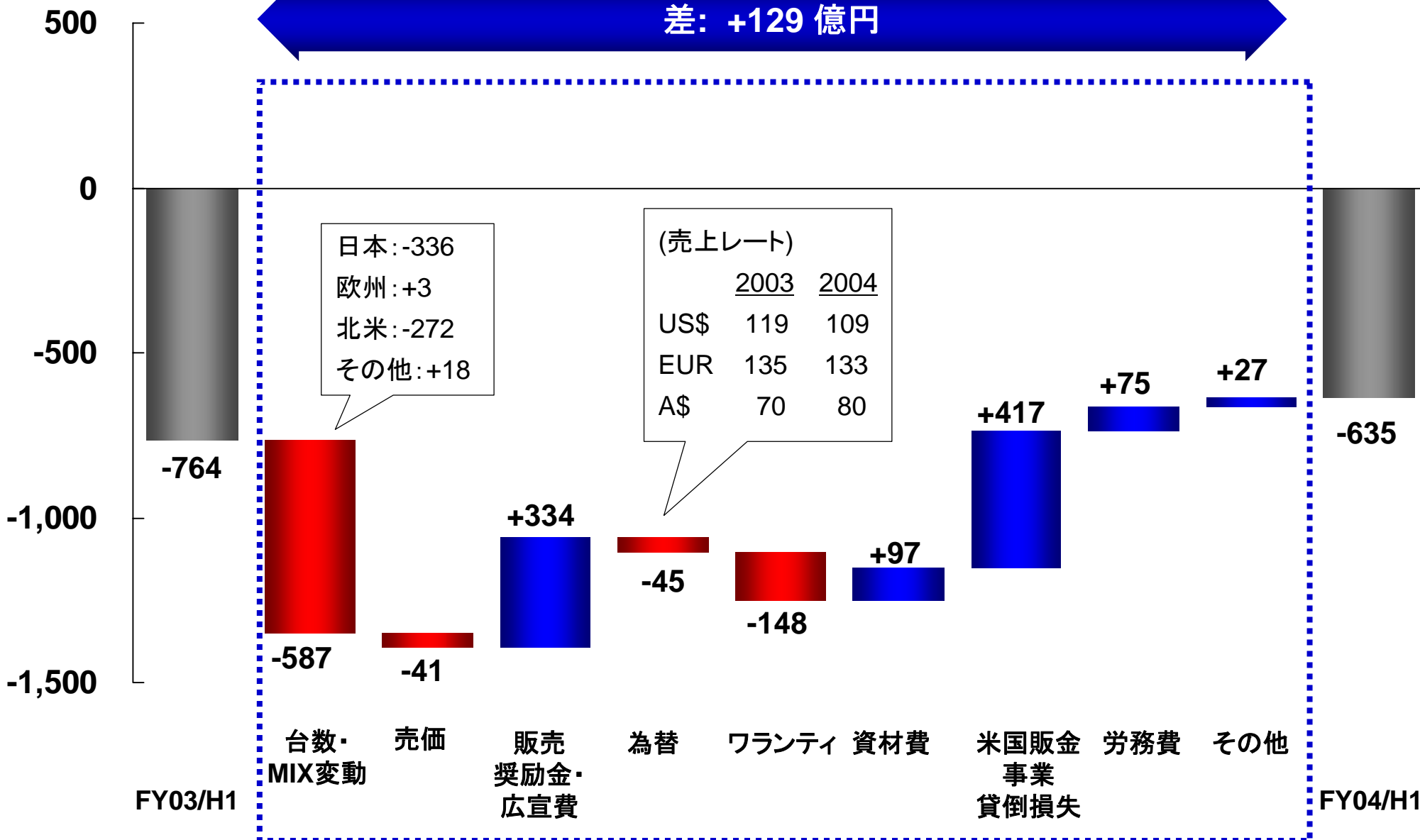
2004年度中間期:地域別販売台数(小売ベース)



(単位:億円)	FY03/H1 実績	FY04/H1 実績	差
売上高	12,068	10,708	-1,360
営業利益	-764	-635	+129
経常利益	-858	-977	-119
当期利益	-802	-1,462	-660

2004年度中間期：営業損益増減分析

(単位：億円)



2004年度中間期:地域別業績

連結

(単位:億円)

	FY03/H1	FY04/H1	差
	実績	実績	
売上高	12,068	10,708	-1,360
- 日本	2,925	1,828	-1,097
- 欧州	3,188	3,480	+292
- 北米	2,812	2,373	-439
- アジア・その他地域	3,143	3,027	-116
営業利益	-764	-635	+129
- 日本	-206	-517	-311
- 欧州	+152	+34	-118
- 北米	-1,040	-476	+564
- アジア・その他地域	+330	+324	-6

2004年度中間期業績サマリー

(単位:億円)	FY03/H1 実績	FY04/H1 実績	差	FY04/H1 5/21公表
売上高	12,068	10,708	-1,360	10,900
営業利益	-764	-635	+129	-850
経常利益	-858	-977	-119	-950
当期利益	-802	-1,462	-660	-1,150

2004年度中間期：営業外損益、特別損益及び税金項目

(単位：億円)	FY03/H1 実績	FY04/H1 実績	差
営業利益	-764	-635	+129
営業外損益	-94	-342 { 新株発行費用 -120 持分法投資損益 -136 }	-248
経常利益	-858	-977	-119
特別損益	143	-452 { 名古屋地区生産統合 -63 豪州リストラ費用 -61 愛車無料点検 -199 新型車開発取止め -79 }	-595
税引前当期利益	-715	-1,429	-714
少数株主持分	-1	-3	-2
法人税等	-86	-30	+56
当期利益	-802	-1,462	-660

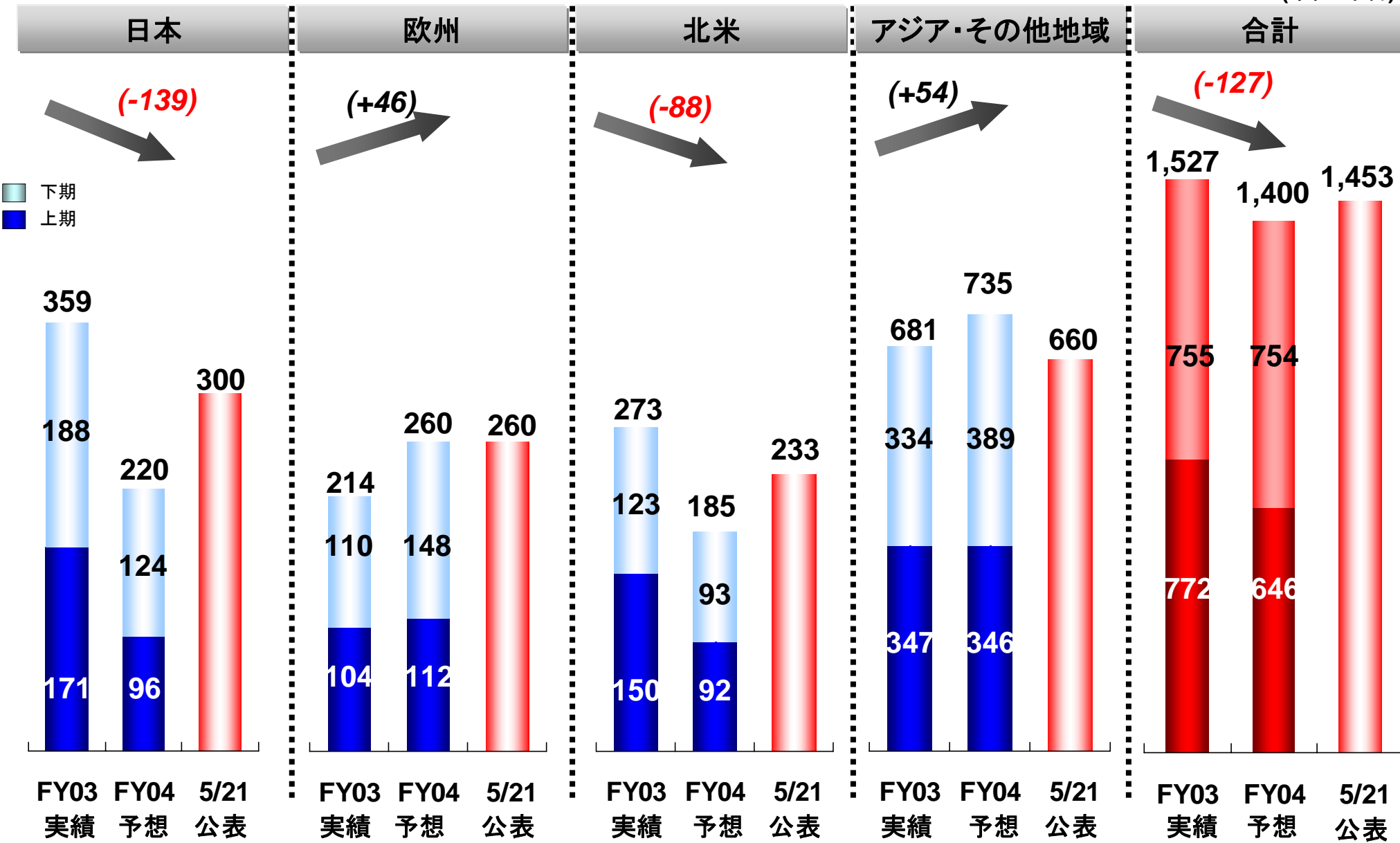
2004年度中間期：貸借対照表

(単位：億円)

	前期末 (04年3月末)	FY04/H1末 (04年9月末)	増減
資産合計	20,290	19,177	-1,113
有利子負債合計	10,626	7,179	-3,447
(自動車事業)	(8,693)	(5,381)	(-3,312)
(金融事業)	(1,933)	(1,798)	(-135)
株主資本合計	300	3,737	+3,437

2004年度販売予想：地域別販売台数(小売ベース)

(単位：千台)



下期
上期

2004年度の業績見通し

(単位:億円)	FY03 実績	FY04 見通し	差	FY04 5/21公表
売上高	25,194	21,000	-4,194	22,500
営業利益	-969	-1,200	-231	-1,200
経常利益	-1,103	-1,800	-697	-1,500
当期利益	-2,154	-2,400	-246	-2,300

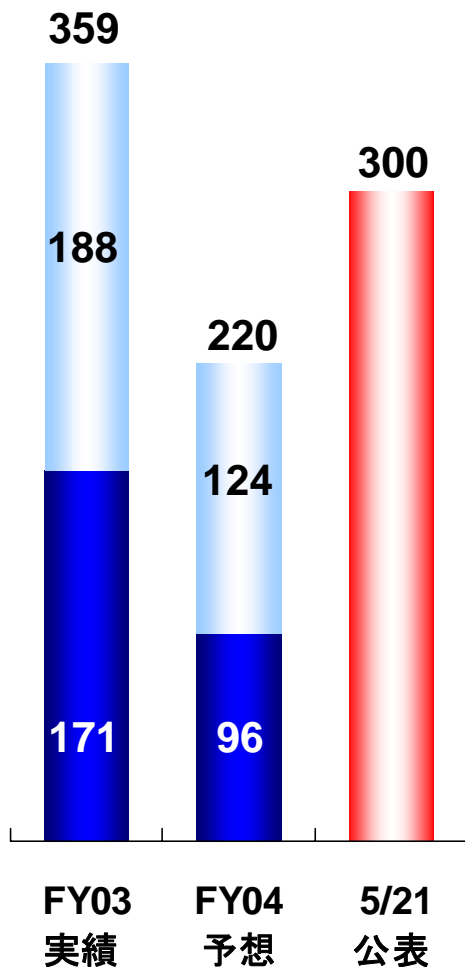
事業再生の進捗状況 (下期販売施策)

多賀谷 秀保

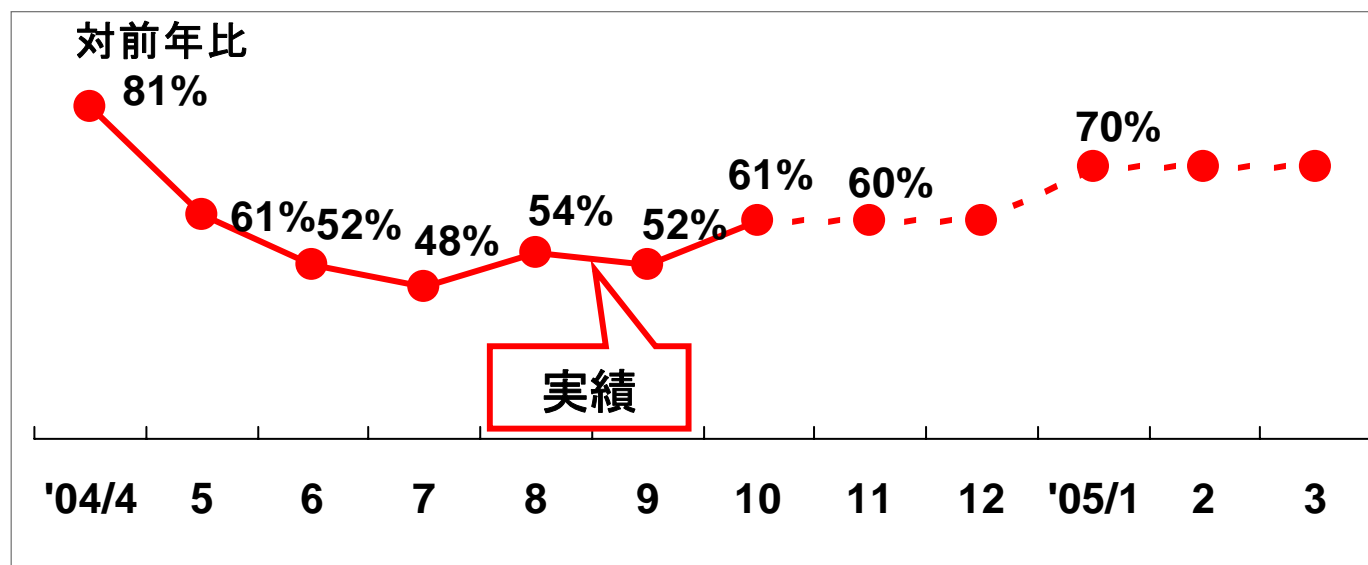
社長兼COO

好調コルトプラスをテコに、22万台の必達

(単位:千台)

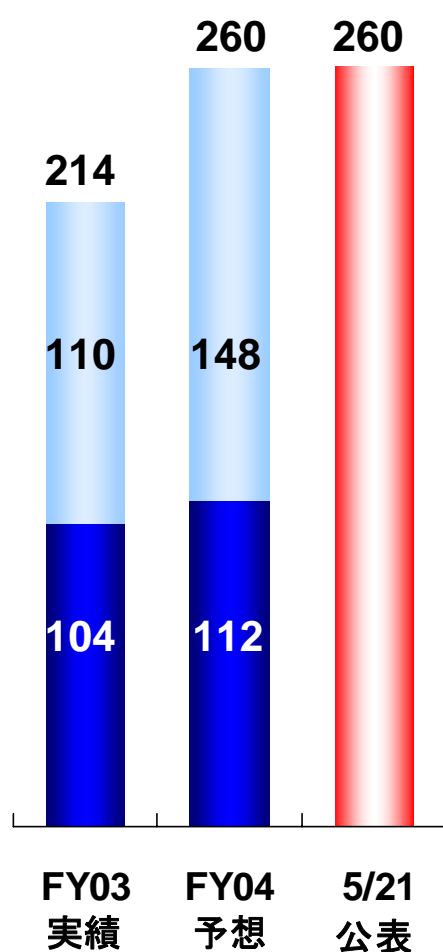


- 信頼回復活動の推進
- お客様とのコンタクト強化
- 広宣活動再開による本格的営業活動
- 特別仕様車シリーズの投入



ラインアップ強化及び成長市場・主要市場での基盤強化

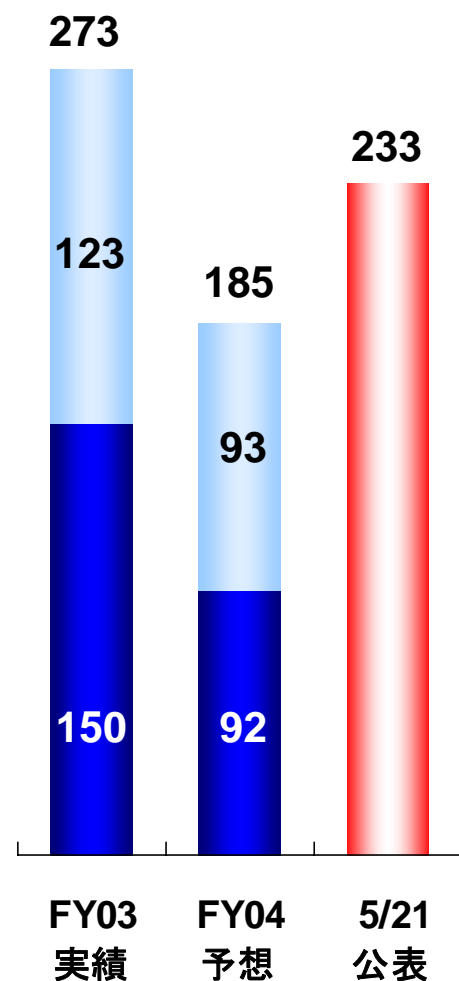
(単位:千台)



- 商品ラインアップ強化による拡販
(商品力の高いコルトなど)
- ロシア、ウクライナ等の成長市場や英国における更なる拡販
- ドイツにおける積極的な販促策の実行

販売正常化には時間を要するが、回復の兆しあり

(単位:千台)



■ 販売正常化施策の状況

- フリートの絞込み及び認定中古車制度の導入により、オークションでの中古車売却価格が改善

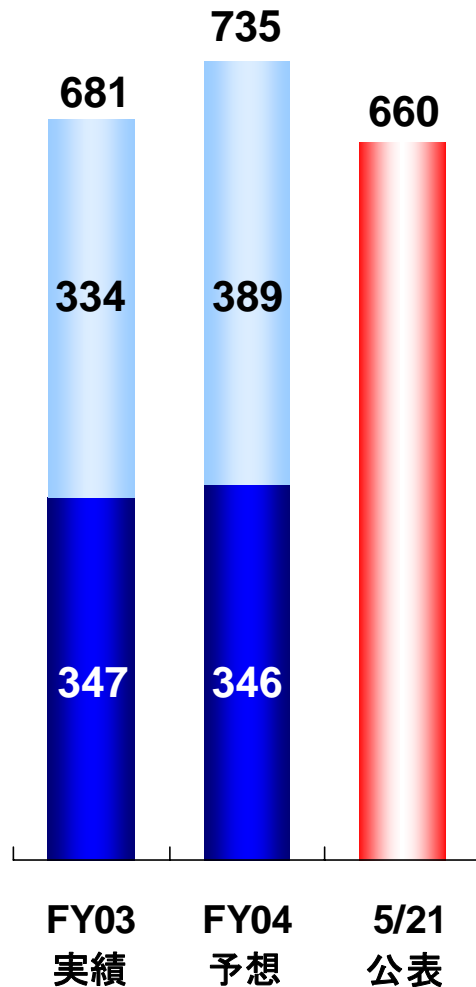
■ 販売促進施策

- Best Backed Cars の新TV広告サポート
- テストドライブキャンペーン強化
- 地域限定リース販売再開

■ ディーラーサポートの強化

- トップマーケットへのディーラーインセンティブを強化
- ディーラー広告への支援強化

(単位:千台)



- 北アジア: 新商品投入による販売のてこ入れ
- 現地パートナーとの関係強化など
- アセアン: 堅調な需要を背景に新商品投入と現地販売体制の強化による拡販
- 豪州: コルト等新車種の投入
- その他: 中東・阿・中南米での更なる拡販

事業再生計画の諸施策

再生計画
(5月21日)
及び
追加施策
(6月16日)

諸施策	FY04効果目標	04/H1実績	04/H2目標
<ul style="list-style-type: none"> ■ 生産能力削減 <ul style="list-style-type: none"> - 国内生産拠点を3→2へ集約 - 米国MMNAの生産調整 - 豪州MMALのエンジン工場閉鎖 ■ 間接人員削減 ■ 労務費・経費・その他コスト削減 	534億円	173億円	361億円
<ul style="list-style-type: none"> ■ 資材費低減 	360億円	97億円	263億円
合計	894億円	270億円	624億円

8月4日 第一四半期公表以降の進捗状況

生産能力 調整

米国MMNAの生産体制を2直⇒1直へ変更

04年10月

岡崎工場の量産停止時期前倒し

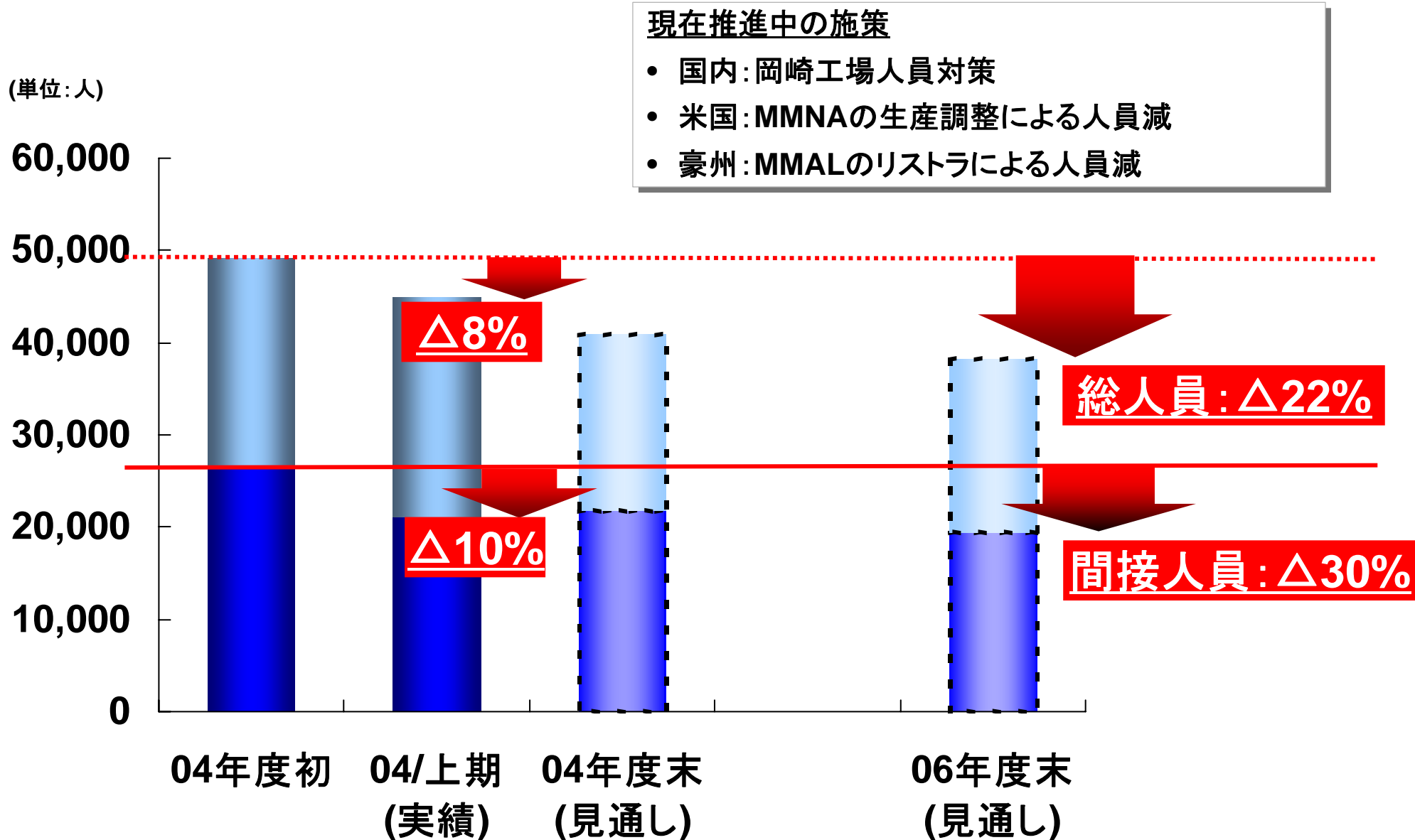
06年度中
⇒05年12月(予定)

岡崎工場の人員再配置とトヨタグループ等、
近隣企業への再就職紹介

推進中
⇒概ね完了

豪州組立工場における早期退職

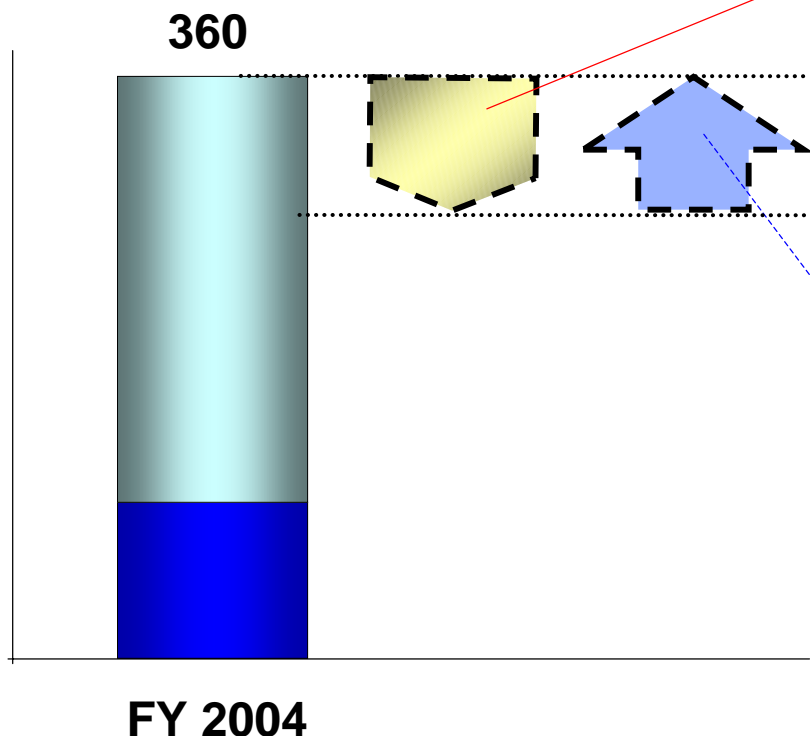
推進中
⇒前倒しで実施



調達環境は厳しいものの、低減活動強化によりリスクを吸収

(単位:億円)

- FY04見通し
- 04/上期PL影響分



■ 調達環境の悪化

- 原材料・鋼材の値上り
- 台数減

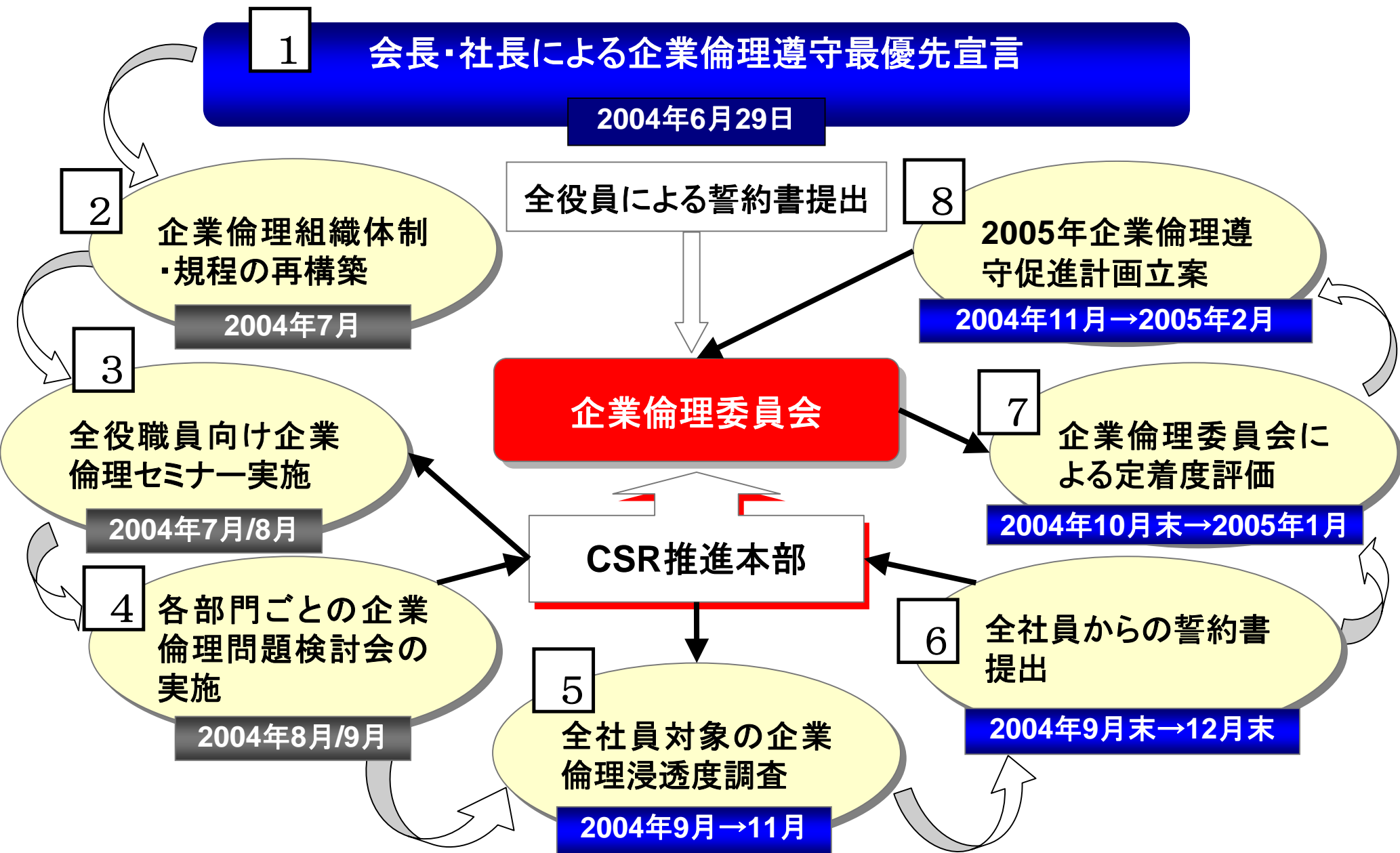
■ モデル・品目双方を軸とした低減活動(New-MXP活動)に追加人員投入

■ 増産海外拠点での活動を拡大

販売金融事業の再編

- 9月下旬 米大手金融機関とLOIを締結し、販売金融業務の詳細見直しに着手
- 既存金融資産は資産処分による大幅圧縮を検討中
- 新たな業務体制としては、MMCAが引き続き販売金融窓口となる一方、資金調達とサービサー業務を担うJ/V新会社の年内設立を目指す

米国全てのディーラー及び顧客に競争力ある販売金融サポートの継続提供



--- 8月 9月 10月 11月 12月 ---

課題の抽出、クロス・ファンクショナル・チーム(CFT)
における実行策の策定・提案

クロスファンクショナルチーム

- 企業理念
- 基本戦略
- コスト戦略
- 組織・権限と風土改革
- 収益目標

連携

事業再生フォローアップ
チーム
[9月21日 発足]

事業再生計画の計数化
キャッシュマネジメント

環境変化に対応した「事業再生実行計画」(案)の策定

取締役会へ答申

「事業再生実行計画」公表

本資料に記載されている将来に関する記述を含む歴史的事実以外のすべての記述は、現時点における当社の予測、期待、目標、想定、計画、評価等を基礎として記載されているものです。また、予想数値を算定するために、一定の前提(仮定)を用いています。これらの記述または前提(仮定)については、その性質上、客観的に正確であるという保証や将来その通りに実現するという保証はありません。これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、将来実現しない原因となるリスク要因や不確定要因のうち、現在想定しうる主要なものとしては、

- 事業再生計画の各種目標・各種施策の実現可能性
- 当社グループまたは当社から会社分割された三菱ふそうトラック・バス株式会社の製品の品質問題(関連する訴訟、リコール、行政処分、刑事罰等を含む)に関する当社グループへの悪影響
- 金利・為替・石油価格の変動可能性
- 関係法令・規則の変更可能性
- 日本国内外の経済・社会情勢の変化可能性等 があげられます。

なお、潜在的リスクや不確定要因はこれらに限られるものではありませんので、ご留意ください。また、当社は、将来生じた事象を反映するために、本資料に記載された情報を更新する義務を負っておりません。