

いすゞの価値創造ストーリー

価値創造プロセス

いすゞグループは、これまで培ってきた競争力の源泉を活かし、将来的な社会への提供価値を最大化することで、企業理念の実現を目指します。

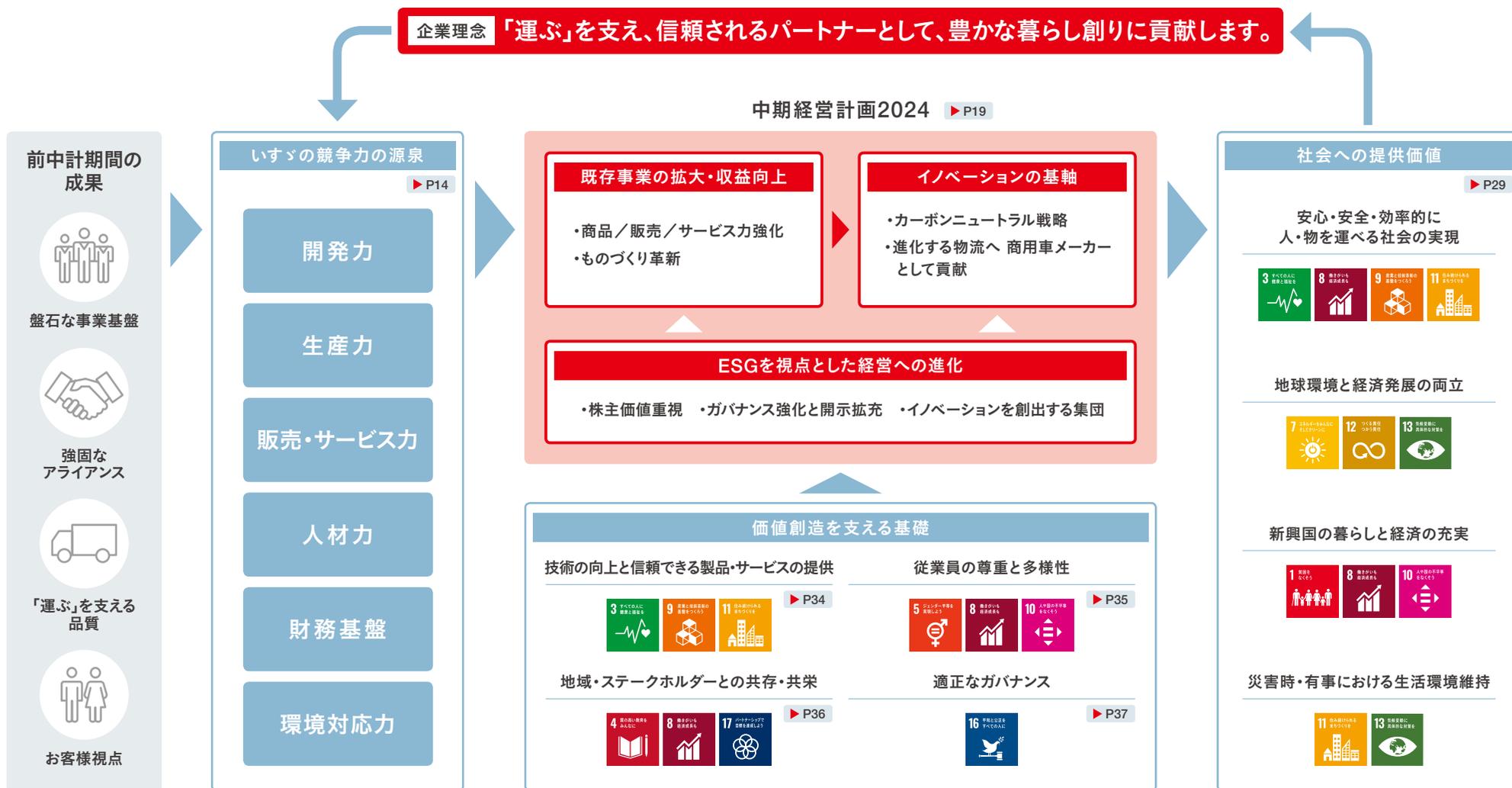
この章では、当社の価値創造におけるプロセス全体をご説明した後、価値創造を実現する競争力の源泉について、いくつかの具体例をご紹介します。

いすゞグループの価値創造ストーリー	13
価値創造を支える競争力の源泉	14
お客様視点のものづくり	15
イノベーションを実現するアライアンス体制	16
世界に広がる商業車のグローバル・ブランド	17



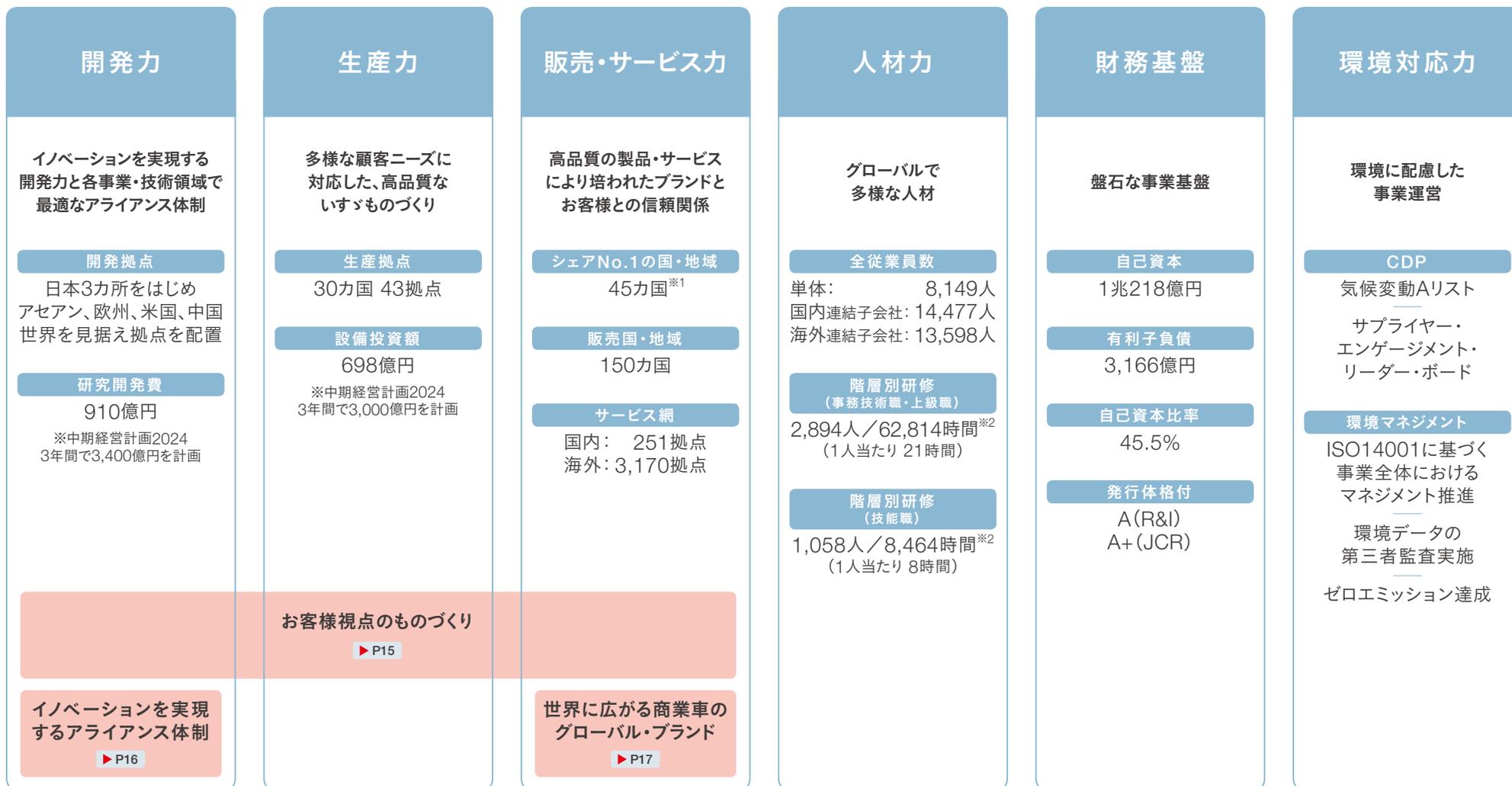
いすゞグループの価値創造ストーリー

いすゞグループはESGを視点とした経営を推進し、培ってきた競争力を活かして既存事業の拡大・収益向上を図ることで、事業基盤をさらに強固なものにしていきます。そして、カーボンニュートラルの実現と進化する物流に向けたイノベーション創出により、今後も社会へ価値を提供し続け、「運ぶ」を支えてまいります。



価値創造を支える競争力の源泉

いすゞのこれまでの成長とともに積み上げてきた競争力の源泉が、現在の事業活動を支え、これからの企業価値向上に寄与します。今後も持続的な成長を続けるために、これらの競争力の強化を図っていきます。



2021年3月期/3月末時点実績(※1:2020年暦年実績 ※2:延べ数)

お客様視点のものづくり

いすゞグループは、製品・サービスの質向上のため、「お客様視点のものづくり」を徹底することで、お客様との信頼関係を構築し、競争力に つなげてきました。その具体的な取り組みについてご紹介します。

お客様視点のものづくり全体像

いすゞグループのものづくりは、お客様に最適で安心して使っていただける 車両をつくり出す開発と、販売後の車 両に対しても継続的な品質改善を図 るQM(クオリティ・マネジメント)活動 の両輪から成り立っています。また、国 内外のお客様とのコミュニケーション を通して、製品・サービスの向上に取り 組んでいます。



お客様視点のものづくり全体像

QM活動における具体的取り組み

QM活動の目的は、お客様に安心・安全な車両を提供すること、開発段階から販売後まで 継続的な品質改善を行い、より高いレベルの品質を実現することにあります。

QM活動は、以下の3ステップで行っています。

お客様調査

性能・品質を向上させた次期モデルの開発に向け、お客様に実際に使っていただいている 車両に計測機器を取り付け、走行時のエンジンやトランスミッション等の実データを取得し 解析します。

QM走行試験

お客様調査で得られたデータを基に、試験車両に反映させ、お客様の走行ルートや使わ れ方を想定した国内外の実路走行試験を通して、再確認を行います。

QMモニター車活動

上記活動等により開発された車両を実際にお客様に使っていただき、長期モニタリングを行 います。開発部門は、モニター車両から得られるデータを異常がないか、日々確認します。また 開発・生産・営業メンバーで継続して、お客様を訪問し、乗務員および運行管理者の方々か ら直接意見や要望を伺うと同時に、車両点検を行います。これら活動で得られたデータや市 場の声をさらなる商品力向上や次期モデルの開発に活かしていきます。

海外での取り組み

新興国市場では、国により自然条件や、道路状況、通信環境、運送形態が大きく異なり、 顧客ニーズは多種多様です。いすゞグループでは、お客様と密にコミュニケーションを取りな がらニーズを捉え、市場情報の収集・顧客満足度の向上に力を入れています。

お客様の声を製品開発へ

顧客訪問活動をベースとした現地密着型の体制を構築しています。顧客訪問や技術支援等 を通じ、お客様から得た情報はデータベースシステムに蓄積し、グループ全体で共有し、製品の 開発およびサービス、品質の向上に活かしています。

主な活動

- 顧客訪問
- 架装に係るコンサルティング
- 技術支援
- 不具合対応

データベースシステム



トピックス

協創活動の推進

2019年4月より、お客様と共に課題解決を行う専門部署を立ち上げ、マーケット イン型の商品開発の仕組みづくりを進めています。お客様との連携はもちろん、開 発部門と営業部門が密に連携することで、お客様の課題解決の迅速化を図ります。

例えば小売業のお客様の場合、商品の発注からトラックへの積載、納品、陳列 まで、商品の流れに沿って徹底して調査し課題を 抽出しています。それにより顧客課題の深い理解 に基づくソリューション提案が可能となっています。

今後も、協創パートナーを増やし、顧客視点 に 基づいたものづくりに努めます。



イノベーションを実現するアライアンス体制

いすゞグループを取り巻く外部環境は、CASE等の技術革新や、気候変動など大きな変化を迎えています。各事業・技術領域において様々なパートナー企業と最適なアライアンス体制を構築することで、こうした事業環境の変化に迅速に対応し、競争優位性を確立することが可能と考えています。いすゞとパートナー企業、双方の強みを活かしたイノベーション創出に取り組んでまいります。

カミンズとのパワートレイン事業における協業

2021年2月、米国カミンズ・インクと中型ディーゼル・パワートレイン事業における協業と先進先行技術分野での共同研究について合意しました。

アライアンスの内容

- いすゞはカミンズよりB6.7型ディーゼルエンジンの提供を受け、中型トラック用エンジンとして活用。本エンジン搭載車両を順次グローバルに展開し、世界のお客様のニーズに対応
- 先進先行技術の領域において技術力・ノウハウを共有し、より環境に優しい次世代ディーゼルエンジンを開発
- カーボンニュートラルの実現を目指し、電動化を含む多様な次世代パワートレイン技術における協業検討に着手

ボルボ・グループとの戦略的提携

スウェーデンのボルボ・グループと締結した商用車分野における戦略的提携に関する基本契約を基に、2021年4月より提携を本格的に開始しました。

アライアンスの内容

- 既存技術および先進技術開発において、得意領域の相互補完、各社の優れた技術、スケールメリットを活かした協業を推進
- いすゞがボルボ・グループ傘下のUDトラック事業を取得し、日本・海外市場における大型トラックビジネスをさらに強化
- 進化する都市型物流へ対応するため、中・小型トラックでの協業を推進
- 相互の技術、展開地域を踏まえた購買協業により、ボリューム拡大によるメリットを追求

日野・トヨタとの商用事業における業務協業

2021年3月、日野自動車株式会社およびトヨタ自動車株式会社と、商用事業においてCASE対応加速に向けた新たな協業に取り組むことに合意しました。

アライアンスの内容

- 小型トラック領域を中心に、EV・FCV、自動運転技術、電子プラットフォームの共同開発
- 3社共同で商用版コネクテッド基盤を構築、様々な物流ソリューションを提供
- 新会社「CJPT (Commercial Japan Partnership Technologies: コマーシャル・ジャパン・パートナーシップ・テクノロジーズ)」において、商用車におけるCASE技術・サービスの企画を推進

世界に広がる商業車のグローバル・ブランド

お客様視点のものづくりにより、グローバルで信頼される「いすゞ」ブランドを確立。
世界150の国や地域で販売、うち45カ国でシェアNo.1を獲得しています。

いすゞ販売国・地域一覧 (現地販売/登録実績ベース)

■ 販売国・地域 ■ シェアナンバーワン国
■ 主要な製造拠点 ● 主要な研究開発拠点

