

役員インタビュー

1. 新谷 剛郎

取締役副社長

(海外営業本部長)

**Q1) 資源産出国、新興国向け出荷が好調とのことですが、主な地域での今後の見通しは。**

A1) 世界的な資源価格の高騰により、資源産出国の経済は拡大を続けています。そのような中でいすゞは、中近東・アフリカ、中南米、オセアニア、ロシア・ウクライナといった地域での販売を伸ばしています。中南米やアフリカでは、GM社との協業による長い歴史を持ち、確固たるブランド力を構築しております。また、ロシア、ウクライナ市場でもエルフを通じて、いすゞブランドの品質の高さが浸透してきました。今後は、エルフはもちろんのこと、中大型車へと商品ラインナップの拡大も行いながら、これらの地域での一層の拡販を進め、中期経営計画のターゲットである「海外 CV 35 万台」を目指してまいります。

Q2) 新型エルフ、フォワードの海外展開状況と今後のスケジュールは。

A2) 新型エルフは、2007年1月のアメリカ投入以降、オーストラリア、タイ、香港、シンガポール、ヨーロッパへと順次立ち上げて、各市場で高評価を得ています。今後も順次展開していき、今期中にはほぼすべての地域に投入される見込みです。

Q3) タイ事業の見通しと今後のLCVビジネスの展開は。

A3) タイ事業は順調に拡大を続けています。タイ国内市場は

2006年に多少停滞しましたが、2007年後半から緩やかな回復基調となってきています。タイでの自動車販売の約6割を占めるピックアップトラックセグメントで、いすゞはトップブランドとして引き続き好調な販売を維持しています。一方タイからの輸出においては、日本から生産移管した2004年以降、毎年10%を超えるペースで拡大を続けており、今後もトラック同様に資源国・新興国を中心に販売拡大を図り、中期経営計画のターゲットである「LCV 42 万台」を目指してまいります。

Q4) 北米及び中国事業の状況は。

A4) 現在の米国を取り巻く経済環境下では北米市場の需要回復は、すぐには期待できませんが、いすゞのシェアは依然として高い水準で維持されています。中長期的には米国経済は必ず回復し、需要も元のレベルに戻るものとみており、当面は在庫削減等現地オペレーションのコスト管理を徹底し、事業の効率性を高めていきます。

また中国では、今期に新型エルフのワイドキャブモデルを投入いたします。当社の高品質・高性能で環境性に優れた新型商品を一举に拡販する市場環境はまだ十分に整ってはいませんが、今後の中国経済の更なる発展に伴い、市場ニーズの高度化や、より厳しい環境規制の導入により、ハイエンド市場は必ず急拡大して来ると見ておりますので、当社としてはその拡大に備え、ここ数年は地道に販売力と部品・サービスの強化を主要課題として取り組んでいきます。

役員インタビュー

2. 只木 可弘

取締役副社長

(国内営業本部長、
品質保証部門分掌)**Q1) 国内トラック需要動向と今後のいすゞ車拡販への展開は。**

A1) 2006年まで続いた排ガス規制対応需要の反動により、2007年以降需要は停滞しています。当面はこの状況が続くものと考えていますが、ここにきて原油高騰による燃料代の上昇により、トラックユーザーの経営状況は危機的なものとなっていることから、需要の停滞は長期化する可能性も否定できなくなってきています。このような状況下で、当社は従来から進めている「ライフサイクルコストの低減」に、ユーザーと一緒に取り組んでいくことで、収益の確保を目指していきます。

Q2) 国内事業の収益を維持・向上させていくための取り組みは。

A2) 需要停滞下での新車販売強化はもちろんのこと、当社は2006年に設立したいすゞネットワーク(INW)社を活用して、国内事業の収益最大化を図っていきます。具体的に、販売会社には本来の機能である新車販売、サービス・部品事業に特化・集中し、厳しい競争状況に対応していきます。一方、その他の販売会社業務である、資産管理、資金調達、販売金融、保険、中古車、架装業務をINWがサポートすることで、高効率化を推進していきます。

Q3) 新型エルフ、フォワードの市場の評価は。

A3) まだ国内での評価が大部分ではありますが、すべての面でバランスのとれた高品質感に対して、高評価をいただいています。とりわけ燃費の良さについては、昨今の燃料高騰

影響もあり、お客様の関心の高さから評価が高い。また騒音の低さについても実際に運転をしているドライバーの疲労低減や早朝深夜の作業に対して評価されていますし、軽量化による積載量の増加もポイントとなっています。特にフォワードでは、昨年から施行された「中型免許」にいち早く対応しており、お客様のニーズを着実に捉えています。

Q4) みまもりくんオンラインサービスの今後の展開は。

A4) みまもりくんオンラインサービスは、いすゞ独自のCVテレマティクスとして、2004年にサービスを開始し既に20,000台のご契約をいただきました。

輸送事業者の方々の間でも“最も進んだ運行管理サービス”として認知されており、従来までの市場浸透に軸足を置いた取り組みは、ここで一段落させる時期に差し掛かったと考えています。

これからはみまもり開発当初から企図した“個車データをマーケティングデータ”として、社内の各部署の隅々まで循環させ、業務に活かしてもらうことが大切と考えています。この取り組みによりお客様の一台一台の使い方に沿って“メンテナンスも含めた最適な使い方”そして“架装も含めた車両の提案”を行えるようになってきます。

“みまもり”を持つ、いすゞだけが可能な「本当の稼働保証」「故障解析」の実現に向けて取り組んでいきます。

役員インタビュー

3. 堤 直敏

取締役副社長

(生産部門統括)

**Q1) いすゞの現在の地域別車両生産能力は。**

A1) CVの生産能力は、グローバルで33万台になります。地域別では、日本(海外一般市場への完成車およびKD出荷含む):16万台、中国:8万台、アジア(タイ、インドネシア):4万台、欧州(ロシア、トルコ):5万台となっています。

また、LCVでは、委託生産分も含め、グローバルで37万台になります。地域別では、タイ:25万台、中国:2万台、その他地域(中南米、アフリカ、アジア、オセアニア等):10万台となっています。

Q2) 新たな中期経営計画のターゲット CV35万台、LCV42万台への生産能力対応は。

A2) CV、LCVともに、今回の中期経営計画では、主として完成車及びKD車両輸出地域での台数が拡大します。CVについては日本、LCVについてはタイが生産拠点であり、ここでの生産能力増強が主なものとなり、そのために3年間で1,200億円の設備投資を計画しています。

Q3) いすゞの生産技術、生産品質の特徴と現在及び今後の取り組みは。

A3) いすゞの生産技術の特徴は、現場と密着したミニマム投資・最大効率を追求することです。まず全体のレベルアップのために、2ヶ月ごとに技術発表会を実施しています。また

ここ数年、キット出荷※からキット生産(広義での在庫圧縮)を追求しています。生産品質は、市場からの情報を大事にし、設備投資に反映しています。それらに加えて、「不良をつくらない、後工程へ流さない、流せない」の3ステップを、IMM(Isuzu Manufacturing Management)で実施し、全世界で生産するいすゞの製造品質の統一化を図っています。

Q4) いすゞの現在の地域別ディーゼルエンジン生産能力は。

A4) グローバルで147万台になります。地域別では、日本:58万台、アジア(タイ、インドネシア):30万台、中国:4万台、欧州(ポーランド):33万台、北米(アメリカ):22万台となっています。

※ 注記

- キット出荷とは: 必要な部品を取り出し使う順番に並べてキットにしたものを生産ラインに供給すること
- キット生産とは: 機能型モジュール及びサブ・アセンブリー型モジュールを進め、メインラインの負荷を軽減し、在庫低減を図る生産システム。

役員インタビュー



4. 月岡 良三

取締役

(開発部門統括)

Q1) 排ガス規制対応、環境対応について。

A1) 当社は1.7リッターの乗用車用小型エンジンから、15.7リッターの大型トラック・産業用エンジンまでのディーゼルエンジン・フルラインナップを持ち、一方日本・米国・欧州の厳しい排ガス規制をクリアしているという点で、世界有数のメーカーです。世界中で環境に対する意識が高まりつつある現在、従来からの省資源性はそのままに、弱点であった排気ガスのクリーン化を進めた新世代ディーゼルエンジンへのニーズに応えていくことが当社の使命だと考えています。そのため、今回の中期経営計画にて3年間で1,000億円のディーゼルエンジン研究開発費を計上し、自社における独自開発を進めていくとともに、トヨタ社・日野社との共同開発のように、他社との協業によるリソースの効率的活用も進め、世界トップレベルの技術を維持・強化していきます。

Q2) 次世代ピックアップトラックの特徴は。

A2) 最大マーケットであるタイ市場の要求に応えつつ、120カ国にわたる輸出先のニーズにも十分対応する高い基本性能を持ったものとなります。具体的には先進のスタイリング、高品質なインテリア、高効率エンジンによる低燃費と各国の排出ガス規制をクリアする高環境性能により、セグメントNo.1を目指して開発を進めています。今期から始まった中期経営計画期間中に市場へ投入します。



5. 片山 正則

取締役

(企画・財務部門統括)

Q1) 今期の設備投資計画は。また今後の計画は。

A1) 今期の設備投資額は930億円(対前年比84%増)を計画しています。主な投資案件としては、連結子会社を含めた生産能力増強、合理化の促進、新型車開発設備等です。また今後中期経営計画実行に向け、高水準の設備投資を考えていますが、環境変化を踏まえ柔軟に対応していく予定です。

Q2) 原材料高騰や円高に対する取り組みは。

A2) 合理化の加速及び商品市場価格への転嫁を進めることにより、吸収していきます。

Q3) 利益分配に関する考え方は。

A3) 中期経営計画の最終年度(2011年3月期)における配当性向20%以上をターゲットに、成長に向けた投資の実行、将来の事業展開に備えるための内部留保の充実、株主還元のバランスを総合的に勘案した上で実施してまいります。