

社長メッセージ



成長に向けた「ビジネスモデルの変革」へチャレンジ

2010年3月期は、未曾有の金融危機による世界経済の停滞の中でのスタートとなりました。販売につきましては、年度前半で海外市場での流通在庫の適正化を実施したこともあり大きく減少しました。年度後半からは、国内市場でのエコカー補助金・減税等による需要の増加及びアセアン・中国を中心とした海外市場の回復もあり持ち直してきました。

また、前期からの継続的なコスト圧縮の取り組みをグループ全体でスピード感を持って強力に推し進めました。その結果、売上高は10,809億円、営業利益は110億円、経常利益113億円、当期利益84億円となり、営業利益は9期連続黒字、最終損益としては2期ぶりの黒字となりました。

2011年3月期は、売上高1兆3400億円、営業利益450億円、経常利益420億円、当期利益200億円を計画しています。エコカー補助金の効果等は見込めるものの国内需要の回復は鈍く全需見通しは前年並みの水準としています。海外市場では全体として需要が上向いています。海外CVの出荷計画は20万台とリーマンショック前の水準に回復しつつあります。LCVもタイを中心に需要は堅調に推移しており回復傾向にあります。引き続き効率化の追求によるコスト体質の改善を進めながら、販売拡大により収益の積み上げを目指していきます。

いすゞ自動車は今、急速に発展する新興国市場や日本に代表される成熟市場での多様化するニーズに対して、個々の市場単位に最適の商品と顧客に信頼されるサービスを提供するため、国内・海外市場での機能強化などビジネス形態の変革にグループを挙げて取り組んでおります。

取り組みに当たっては、1) 商品開発プロセスの改革 2) 海外バリューチェーンへの関与度拡大 3) 国内事業安定化＝ライフサイクルビジネス拡大の3つを基本方針に個別の対応に着手しています。



その第一弾として、国内市場においてライフサイクルビジネスにリソースを集中させ、CS向上と国内事業の安定化を図ることを狙いとして「国内新営業統括会社(いすゞネットワーク)の立上げ」(2月16日発表)を行いました。いすゞの持っていた国内営業・サービスの機能を国内販売会社等を統括するいすゞネットワーク株式会社へ移管・集約することで、営業サービスの専門性・機動性を一層高め、お客様とのコミュニケーションの強化・最適化を図り、ライフサイクルビジネスを拡大していきます。

また、第二弾として、日本で進めてきました次世代小型ピックアップトラックの開発主体をタイへの移管(3月26日発表)を行いました。小型ピックアップトラックの最大市場であるタイで商品開発の意思決定を行うことで、よりスピーディーに市場ニーズに適した商品を投入していきます。

今後、市場適合商品を実現すべく、将来の成長ポテンシャルが大きく、いすゞブランドの強みのあるアジア全体でのものづくり機能や販売機能の強化を更に進めていきます。

これからも私たちいすゞ自動車は、当社のすべてのステークホルダーの皆様方のご期待に応えていけるよう、いすゞグループを挙げて取り組んでまいります。一層のご理解・ご支援をよろしくお願い申し上げます。

細井 行

細井 行
代表取締役社長