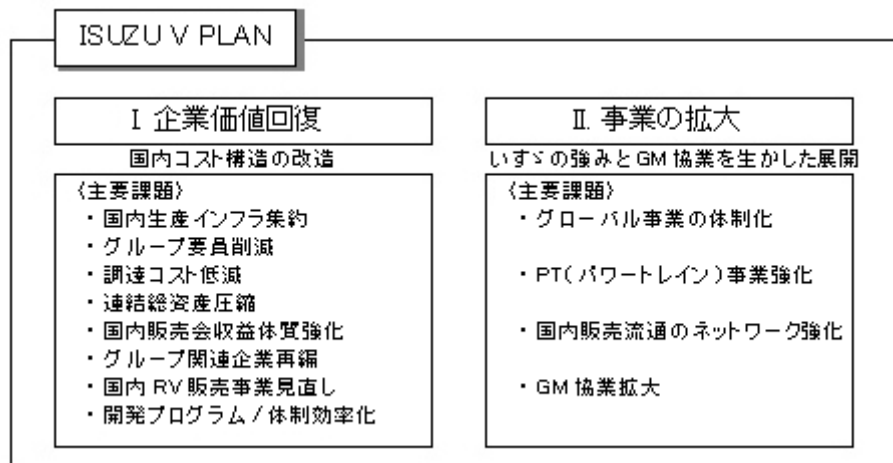


2001年11月26日

いすゞ自動車 中期経営計画-ISUZU V PLAN-進捗状況と今後の取り組みについて

いすゞ自動車株式会社は、本年5月に策定した中期経営計画-ISUZU V PLAN-に基づき、企業価値の回復と企業競争力の強化を進め、着実に成果を挙げてきた。さらにこの度、スタート期に当たる2002年3月期中間期時点での進捗状況を踏まえると共に、企業環境の急激な変化に対応するため一部施策のアドバンスや内容の見直しを行った。

【本年5月策定の ISUZU V PLAN の概要】



【2002年3月期前半の総括】

(評価)

☆各課題はほぼ計画通り進捗し、V-P L A Nは着実なスタートを切った。

☆2002年3月期前半は、国内商用車市場の長期低迷、北米の販売競争激化などの影響はあったが、グループ一丸となった努力により、収益目標を達成し、営業利益は黒字化を果たした

(V-P L A N 主要課題進捗状況)

課題	2002年3月前半実績	
要員削減	いすゞ単体 販売会社 他	△ 1,220人 △ 450人
総資産圧縮 (除く金融セグメント)	連結有利子負債 連結在庫	△ 240億円 △ 260億円
関連企業再編	統合/清算 売却	13社 8社
国内販売会社 収益体質強化	営業利益黒字店(連結)	12/22社

【2002年3月期後半期以降の課題】

〔2002年3月期通期予想(連結)〕

	期初予想	業績予想	差異
売上げ 高	16,100億 円	15,000億 円	△1,100億 円
営業利 益	250億円	250億円	-
当期利 益	10億円	△250億円	△260億円

(差異説明)

☆売上減少要因：北米売上減少、イフコ連結解消

☆当期利益減少要因：北米事業収益悪化(販売台数減少、販売費増加)、国内全需回復遅れ 販売会社再編加速、投資評価損計上。

(評価と対応)

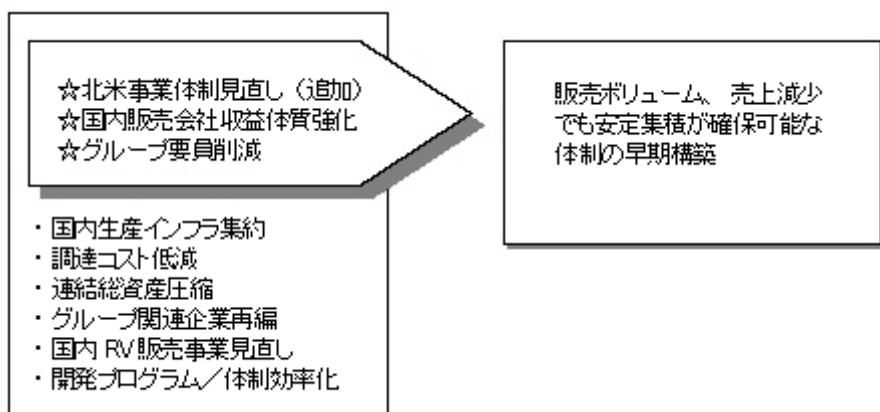
☆各市場で収益が改善していく中で、北米事業の急激な落ち込みが、いすゞグループ全体の損益を悪化。

☆北米事業の早急な建て直しが、いすゞグループ再建の鍵となるため、北米における大幅な事業構造の変革に着手。

☆併せて国内販売会社収益体質改善と、グループ要員規模の適正化を前倒しして実施。

【V-PLAN アドバンス】

V-PLAN 主要 8 課題に対し、「北米事業体制見直し」の追加を含む、3 課題をアドバンス。



〔北米事業の現状と改革施策〕

1. 事業状況 (除 エンジン事業)

		2001 年 3 月期実績	2002 年 3 月期予想	備 考
台数	生産出荷	139,000 台	90,000 台	アクション'01 計画 2,2000 台
	現地販売	122,000 台	106,000 台	予想 10,000 台
(集積インパクト：連結利益ベース)				
ボリューム要因		△ 160 億円		いすゞ単体、北米現地売上減
経費関係要因		△ 120 億円		インセンティブ、広告宣伝費増等
連結インパクト要因		△ 280 億円		

2. 北米事業改革

北米事業ドメインを見据え、現地事業体制の見直しと構造的固定費の圧縮を図る。

〔短期施策〕

☆事業体制見直しの前提となる販売台数を、2002 年 3 月期 106,000 台、2003 年 3 月期 98,000 台と固め のボリュームを前提とした各施策に着手。

(着手時期)

◇現地法人 (ISZA / AIMI) の機能統合・要員削減 2001 年 10 月

◇金融セグメント（IMAC）のアウトソーシング 2001年10月

◇SIA 生産一直化・要員削減 2002年1月

◇固定費の圧縮 ￥

（具体的目標）

要員削減 *直接要員 1,000名 → 780名

*間接要員 1,500名 → 1,200名 合計△520名

固定費削減 *間接労務費 △30億円（2003年3月期対前期比、1\$：100円）

*一般経費 △50億円

*販売費 △130億円

[長期施策]

☆SUVではエリアの選別、限定による効率化を図り、CV（商用車）ではGMとの協業強化と販売網の拡充により販売増を目指す。

（具体的商品計画）

*次世代トルーパー（GM OEM 2002年）

*次世代ロデオ/アクシオム（SIA 生産 2004年）

*新型 小・中型商用車（いすゞ開発、GM生産販売協業）

*次世代V6直噴ガソリンエンジン投入

*超クリーンディーゼルエンジン投入

[国内販売会社収益体質強化]

販売会社再編のプライオリティを明確化し、収益改善に直結する課題を最優先で実施。

[施策]

販売会社再建 ◇大市場不採算販売会社再建へ重点取り組み（近畿・神奈川）

◇首都圏販売会社統合（東京いすゞ・いすゞモーター東京）

要員削減加速 ◇販売会社統廃合と切り離して、削減を先行実施

不採算拠点廃止 ◇不採算拠点の閉鎖加速

〔グループ要員（労務費）削減〕

☆グループ全体要員（労務費）を、当初計画比 3,300 人相当分追加削減。

〔目標〕	2001年3 月末	V-PLAN 削 減	追加削減	2004年3 月末
◇いすゞ 単体	14,400 人	△ 3,300 人	△ 2,400 人	6,700 人
	9,900 人	△ 2,000 人	△ 600 人	6,700 人
	14,000 人	△ 4,400 人	△ 300 人	9,300 人
(合計)	(37,700 人)	(△9,700 人)	(△3,300 人)	(24,700 人)

〔施策〕

◇早期退職優遇制度・転職支援制度の見直しなど。

【目標 2004 年 3 月期（除く金融セグメント）】

	従来目標	今回設定目標
連結売上高	1 兆 5,200 億円	1 兆 3,300 億円
連結営業利益	600 億円以上	←
連結当期利益	300 億円以上	←
総資産	1 兆 1,100 億円	←
有利子負債	5,100 億円	←

以上

