



2011年7月6日

富士重工業 2011-2015 中期経営計画 “Motion-V” を策定

富士重工業は、コア事業である自動車部門“スバル”が、今後10年以内に年間100万台を越える販売を達成するという成長目標を掲げ、その基盤固めとなる2011年度から2015年度までの5年間を対象とした中期経営計画“Motion-V(モーションファイブ)”を策定しました。

具体的には、ブランド戦略として、スバルがお客様に提供する価値を「安心と楽しさ」と定義し、その価値を高め、ファン層の拡大を目指します。商品面においてはスバルの強みである安全性能や走行性能、社会のニーズが高い環境性能の向上を図り、新型車3車種やハイブリッド車を含め毎年新商品を投入して、商品ラインナップを拡充します。販売面では米国と中国を重点市場と定め、5年間で約40%の台数増に挑戦し、生産面では販売台数に見合い、為替対応力を高める生産体制を構築します。

こうした活動で事業の規模を拡大し、さらに原価低減活動やアライアンス効果を組み合わせ、環境技術の開発投資、原価上昇、為替変動などのさまざまなリスクや環境変化を克服し、成長を目指す計画です。

本中期経営計画では、これまで通り「お客様第一」を基軸におき、Confidence in Motion～信頼と革新～を行動指針として、諸課題の解決に取り組みます。

なお、本中期経営計画の初年度となる2012年3月期通期業績は、全世界販売台数が前年同期比3.6%減の633千台、連結売上高14,800億円(同6.4%減)、営業利益300億円(同64.3%減)、経常利益250億円(同69.6%減)、当期純利益350億円(同30.4%減)を計画しています。想定為替レートは81円/US\$、115円/EUROとしています。

【2011 - 2015 中期経営計画：数値目標】

◆2015年度販売台数 90万台

(北米38万台、中国18万台、日本16万台、欧州6万台、豪州5万台、その他7万台)

※販売台数は当社単独の完成車出荷台数と海外生産用部品出荷、およびOEM出荷台数の合算

◆2015年度連結営業利益 1,200億円

(営業利益率6%レベル、想定レート ¥90/US\$、¥120/EURO、現行会計制度に基づく)

◆試験研究費総額2,500億円、設備投資総額3,300億円、減価償却費総額3,100億円

※各金額は5年間の合計

【Motion-V 5つのテーマ】

1. 行動改革

◆行動指針 Confidence in Motion ～信頼と革新～

- ・行動指針に貫かれたチーム全員の積極的な行動で、新中計の完遂を目指す

2. 新たなスバルらしさの追求

◆新ブランド戦略

- ・スバルのブランド価値を高め、スバルの拡販につながるファン層を拡大する

◆技術力

- ・安全：危険回避、衝突安全、予防安全のオールアラウンドセーフティで世界のトップブランドを目指す
- ・環境：全車で環境対応パワーユニットへ刷新、燃費性能を約30%向上する

◆商品

- ・新型車3車種の投入、2013年のハイブリッド車の発売、先進運転支援システムEyeSight搭載車の拡大など、商品力の向上と商品ラインナップの拡充を実現する

3. 加速する規模の拡大

◆販売戦略

- ・米国と中国を重点市場と定め、経営資源を投下して大幅な拡販を図る

◆生産体制の構築

- ・生産能力、為替対応力向上のため、中国現地生産化を実現する
- ・軽自動車生産工場を乗用車生産工場へ刷新する（本工場）
- ・環境性能に優れた新型パワーユニットの生産を拡大する（大泉工場）
- ・マレーシアでのKD生産を実現し、FTAを活用して成長市場へアプローチする

4. 事業基盤の強化

◆品質の向上

- ・お客さま視点での品質レベルを向上するとともに、海外市場の広がりに対応しグローバル体制を強化する

◆原価構造改革

- ・環境対応などの原価上昇の吸収を目指し、次期モデルで20%レベルの原価低減に取り組む

◆トヨタとの提携効果の追求

- ・開発… 共同開発：FRスポーツ2012年春市場導入、さらに商品強化策を検討する
開発参画：次世代環境関連技術の開発参画によるシナジーを協議中
- ・OEM… 軽自動車：2012年春に全車種をダイハツ製OEM車に切り替える
コパ/外カ：トヨタ製OEM車の商品力強化に関して検討を進める
- ・生産… 北米：カムリの受託生産は継続する
日本：共同開発車FRスポーツを生産する

5. 経営の質の向上

◆航空宇宙、産業機器、エコテクノロジー各カンパニー

- ・収益の確保を前提として、将来の事業の自立、成長を見極める

◆人材育成

- ・高い目標に挑戦し、グローバルで活躍する人材を育てる
- ・働き方の多様化を進め、従業員満足度を向上させる

◆コーポレートガバナンスの強化

- ・社外取締役を招聘し、独立役員を増強する

◆株主還元

- ・毎期の業績、投資計画、経営環境を勘案しながら、継続的な配当を基本としつつ、ROEの改善を視野に入れ、業績連動の考え方を取り入れていく