



トップメッセージ

徹底した差別化戦略を推進し、
独自の「存在感と魅力ある企業」として
持続的成長を実現していきます。

代表取締役社長 兼 CEO

吉永 泰之

お客さまの心の中で“際立つ”存在になるために

自動車メーカーとしては小規模な当社が競争に勝ち残っていくためには、経営資源を特定の市場・商品に集中させ、徹底的に他社との差別化を図ることが不可欠です。当社の事業戦略の根幹を担うこの「差別化」の戦略を、より一層極めていくためのキーワードが、中期経営計画のタイトルにも用いた「際立つ」という概念です。これは、単に他社と比べて際立つというだけでなく、“スバルがお客さまの心の中で際立った存在になる”ことを目指すものであり、シンプルな言葉ですが、実は大変ハードルの高い目標でもあります。この目標をスローガンで終わらせず、確かな形にしていくためには、“お客さまにとって際立つ”とはどういうことかを各部門の社員一人ひとりが徹底的に考え抜き、実践していくことが求められます。

具体的な方法論としては、「スバルブランドを磨く」「強い事業構造を創る」という2つの重点活動に取り組んでいきます。スバルブランドをお客さまにとって際立った存在にするためにも、最大の特徴である安全性能や走行性能においては、これからも常に他社の1歩先を行く存在であり続けなければなりません。また、市場競争力を高め、お客さまの期待に応え続けるためには、一層のコスト低減や経営効率化を進め、事業基盤を強化することが不可欠です。

好業績の続く現在だからこそ、全社員が一層気を引き締め、良い意味での危機感、緊張感を持ち続けながら、ブランド力・事業競争力のさらなる向上に取り組んでいきます。

次世代のリーダー候補育成と女性の活躍支援に取り組む

企業が持続的な成長を果たしていくためには、常に次世代のリーダー候補となる人材の養成に取り組み、円滑な世代交代を実現していくことが重要なのは言うまでもありません。そこで当社では、ミドルマネジメント層から優秀な人材を抜擢して経営層の若返りを図ると同時に、次世代のリーダー候補となる人材を——それも1人2人ではなく一定規模の集団として養成していきます。その一貫として、今後は中堅社員やミドルマネジメントを対象に、国内↔海外、技術↔営業といった、部門の枠組みを超えたジョブローテーションを積極的に実施し、幅広い業務スキルや経営的センスを備えた人材群を育成していこうと考えています。

さらに、当社がこれからも高い企業活力を維持していくためには、こうした次世代リーダーの育成に加えてダイバーシティの推進が欠かせません。当社では、2014年にダイバーシティ推進室を設置し、主に女性の活躍をサポートするための環境整備や女性管理職の育成支援などに注力しています。また、2015年4月からは、当社生え抜きの女性の執行役員が、このダイバーシティ推進室を管轄する人事部長に就任しています。今後も年齢や性別、国籍などに関係なく優れた人材を積極的に登用することで、今以上に活力に満ちた組織へとレベルアップしていきたいと考えています。

適切な情報開示や経営のさらなる透明性向上に注力

当社では、従前より企業経営の経験者やアナリストなど有識者の方々を社外取締役や監査役に迎え、外部の視点から貴重なご意見やご指摘、アドバイスをいただけてきました。今後も社外取締役や社外監査役を増員するなど、社外の意見、社会の声をより確実に経営に反映できるよう努めます。また、2015年6月1日から適用が開始された東京証券取引所の「コーポレートガバナンス・コード」につきましても、各項目の主旨に沿いながら、迅速かつ適切な情報開示の実現や経営のさらなる透明性向上に力を注いでまいります。

さらに、このガバナンスやCSR経営にも関わる重要なテーマの一つとして、現在、とくに力を注いでいるのが品質管理の厳格化です。好調な販売が続くなか、近年、各生産現場では能力の上限に迫る稼働状況が続いています。しかし、生産を急ぐあまり品質管理が不十分になることは絶対にあってはなりません。生産部門に対しては「品質に絶対の自信が持てないときはラインを止める」ことを徹底させています。

業界高位の利益率を確保しつつ持続的な成長を目指す

「存在感と魅力ある企業」を目指す——それが富士重工業の経営理念です。その実現のために、当社はこれからも「お客さま第一」を基軸に、徹底的に考え抜いたクルマづくり、確かなモノづくりを貫き、お客さまに「安心とゆしさ」を提供し続けていきます。同時に、業界高位の利益率を確保しながら持続的な成長を果たすことにより、ステークホルダーの皆さまの信頼に応えてまいります。今後ともご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2015年7月
代表取締役社長 兼 CEO

吉永 泰之

