

「安心と愉しさ」で未来を切り拓く

富士重工業株式会社 広報部次長兼IR室長 金城 幸三

このたびは優良企業へのご選定ありがとうございます。また、アナリストの皆様より日頃頂戴しているご支援に対し、心よりお礼申し上げます。

当社のIR活動は室長（私）、主査、一般社員の3名体制で行っています。2015年6月、ベテラン担当者の人事異動以降、新体制での活動をスタートさせ半年が経過しました。一般的にIRに必要なと言われる財務の専門経験があるのは、9月に中途採用した若手1名のみです。経験が浅いチームですが、懸案であった体制の移行を皆様の温かいご指導によりスムーズに進めることができました。この場をお借りし重ねてお礼を申し上げます。

人事部が意図したかどうかは分かりませんが、私と主査の2名共に前職は米国販売子会社（SOA）に駐在員として勤務した経験があります。主査が商品企画、私が経営企画において現地オペレーションに約4年間携わり、まさに急成長のスタートを各々の役割で支えてきました。IRの専門知識は日々勉強ですが、当社の最重要市場と位置付ける米国販売の商品や販売の戦略について、好業績の背後にある現場感を伴ったストーリーとしてお伝えできる点に限っては唯一の強みだと思っています。

米国好調の要因は、商品、マーケティング、ディーラーにおける三つの変革です。商品はサイズの拡大等米国のお客様の要望に沿う開発を行ったことです。日本と米国のニーズを足して2で割った従来の商品開発を止め、特に安全性能ではIIHSのトップセーフティピックを常に獲得できる安全な車づくりに資源を集中させました。

マーケティングでは価格や商品機能以外に運転

し/使って安全で愉しく、お客様と共に人生を豊かにしたいと当社が考えるスバル車の持つ情緒的な価値を「Love」というキーワードで訴求し続けたところ当初想定以上の共感をいただきました。これにヒントを得て、日本でもスバル車のある人生を愉しんでいただくための活動を立ち上げました。

ディーラーについては、店舗数を増やすことなく質的向上が実現できたことが大きいです。一店舗当たりの販売台数につれてユーザー数も急激に増加しているので、サービス体制の強化は喫緊の課題です。店頭在庫不足が続いていることから、16年末までにインディアナ州の工場SIAの生産能力を現状の20万台からほぼ倍増の約40万台に増強することを正式に発表しました。ディーラーが販売増によって得た利益をサービス体制強化に積極的に投資してくれるのは有り難いことです。

商品面では、ミレニアルと呼ばれる30歳前後の層が家族形成時期を迎え始めていることから、スバルにも3列シートの多人数SUV車を、との要望が非常に大きいため、18年を目指し米国で生産、市場導入すべく開発を進めています。同時期にカリフォルニア州を中心とするゼロエミッションビークル規制の強化が迫っており、スバルらしさを備えたプラグインハイブリッドで対応できるよう、こちらも開発を急いでおります。

環境変化に適応しながら「安心と愉しさ」をお客様に提供し続けることで未来を切り拓いていく、そのストーリーを分かり易く、数字と共に伝える工夫と努力を続けるために、我々も変化しながら前に進んでいきたいと思っています。引き続き皆様方のご指導をよろしくお願い申し上げます。