



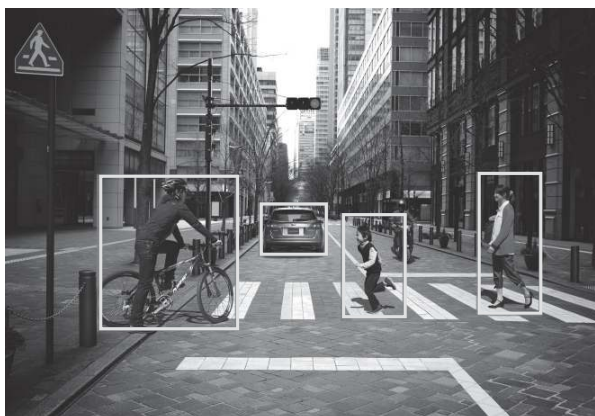
## お客様の心の中で 「際立つ」存在に！

富士重工業株式会社  
代表取締役社長

吉永 泰之

### はじめに

当社は2011年7月に2015年度までを対象期間とする中期経営計画Motion-Vを発表し、この計画に基づき事業を推進してきました。その結果、米国市場を主軸とした商品開発による販売伸長、衝突安全や運転支援システム「EyeSight」をはじめとする安全性への高評価、コスト低減活動の結実、低インセンティブ販売の実現、継続的な高効率生産等の取組みが奏功し、2013年度までにMotion-Vの主要目標を前倒しで達成することができました。



EyeSightにおける街中での障害物の認識イメージ

しかしながら、収益的には円高の是正が進む等の好条件が重複した面があり、経営体質は未だ磐石とは評価できません。また、想定以上の急激な成長による経営諸条件の大きな変化、環境規制強化などの外

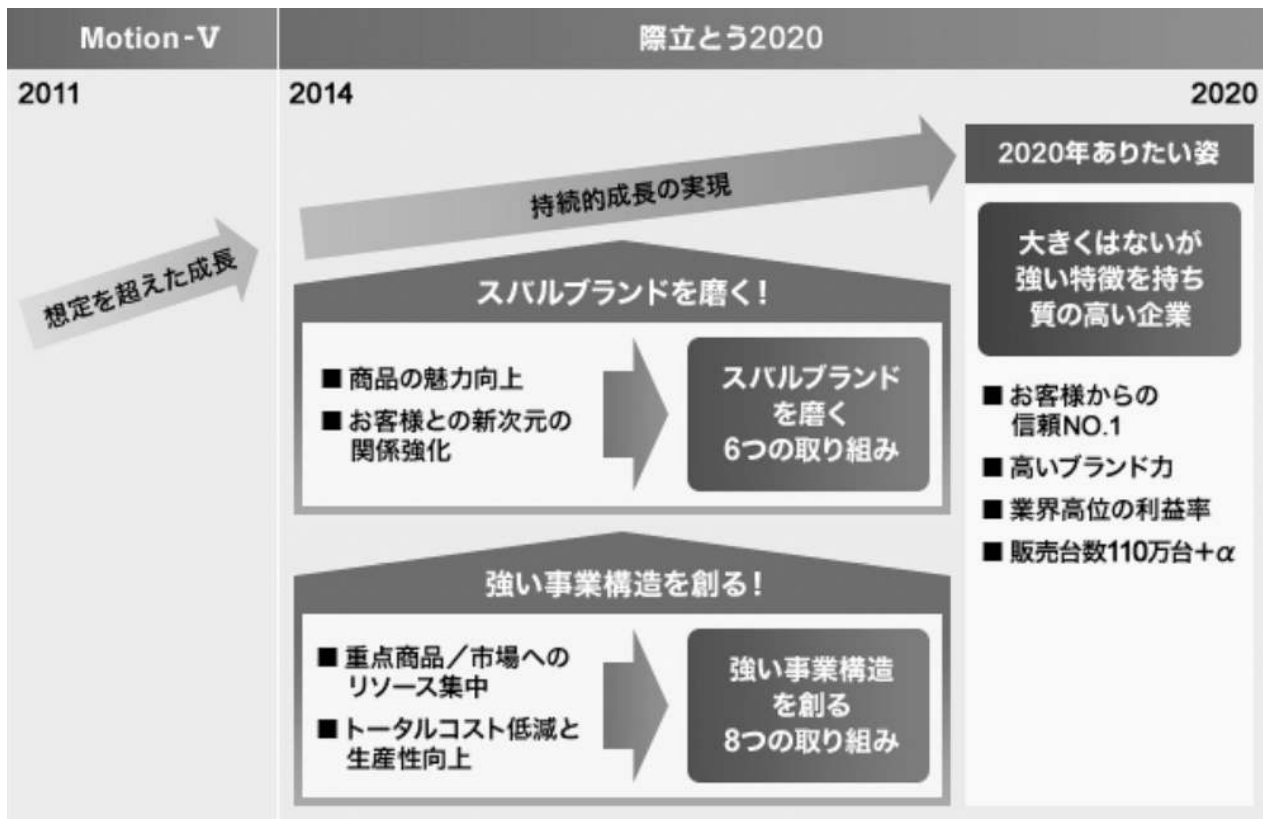
部経営環境変化により、将来の環境対応、生産能力の逼迫、新しいお客様への対応、高い為替感応度、カンパニー事業の成長にむけた諸課題等、未解決の重要課題も山積しています。当社はこれらの経営環境変化への対応を加速させ、経営目標を再設定することで更なる成長を目指します。

### 新中期経営ビジョン「際立とう2020」

このような背景から、2014年5月9日 新たなステージでの競争力強化と事業基盤整備を進め、持続的成長と発展を目指す新中期経営ビジョン「際立とう2020」を発表しました。



新中期経営ビジョン「際立とう2020」では、自動車メーカーとしては小規模な当社が持続的に成長していくために、2020年のありたい姿を「大きくはな



新中期経営ビジョン「際立とう2020」

いが強い特徴を持ち質の高い企業」とし、その実現に向け「スバルブランドを磨く」「強い事業構造を創る」の2つの活動に集中し、付加価値経営を更に進め、環境変化への耐性を高めることに取り組みます。当社は経営理念である「お客様第一」を基軸に「存在感と魅力ある企業」を引き続き目指します。

これは自分たちの独りよがりでは何かを「際立たせる」

ということではなく、「お客様の心の中で際立っている存在を目指す」ということです。お客様からの信頼No.1、高いブランド力、業界高位の利益率など、富士重工業らしい、スバルらしい存在感の実現に向け、確かなモノづくり、クルマづくりを貫き、お客様への「安心と愉しさ」の提供を追求し続けます。

これからのスバルに益々ご期待ください。



レヴォーグ 1.6GT-S EyeSight