

お客様に向き合った 競争力強化の取組み

2020年2月6日

トヨタ自動車株式会社

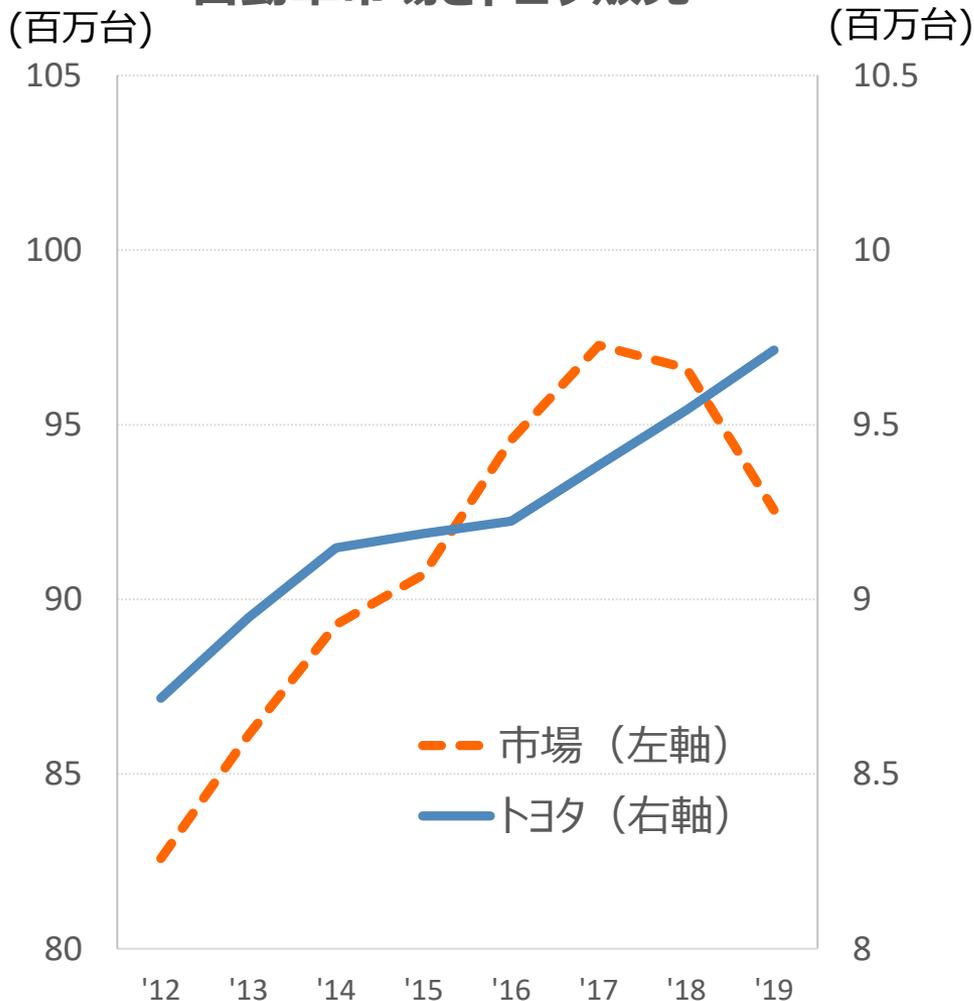
副社長

ディディエ・ルロワ

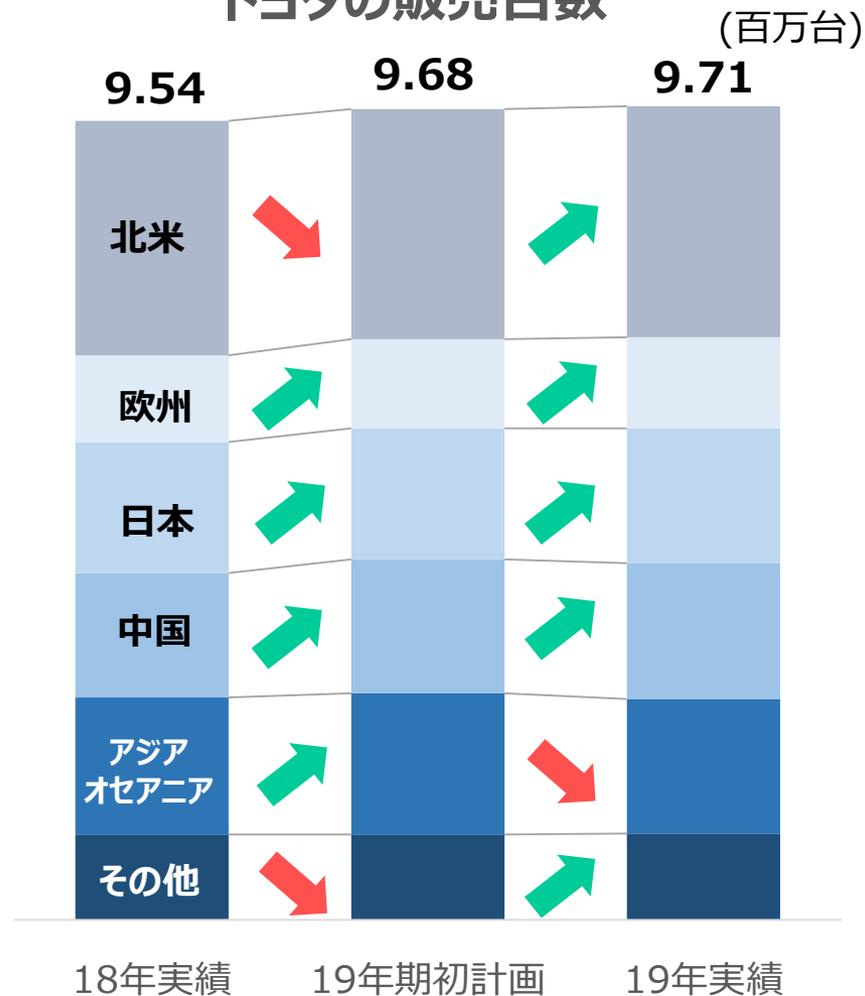
1. バランスよい事業展開

- トヨタのグローバル販売は安定して成長

自動車市場とトヨタ販売

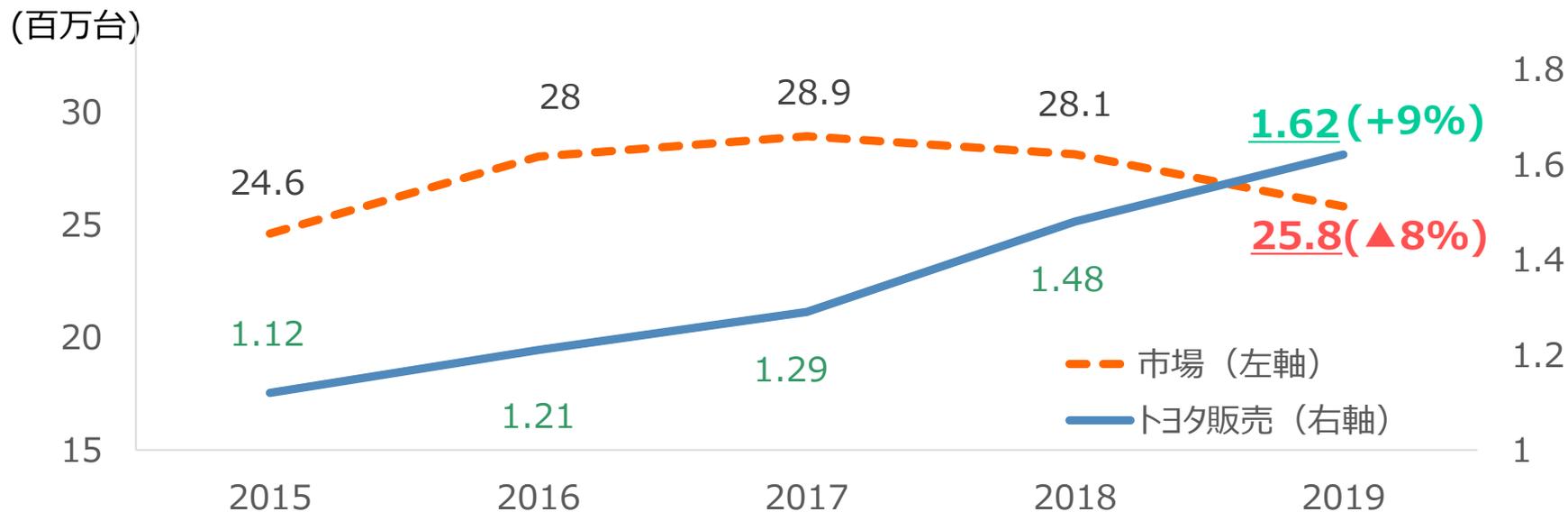


トヨタの販売台数



2. お客様に向き合った活動 - 中国

- 先進技術を活かした商品ラインアップの拡大



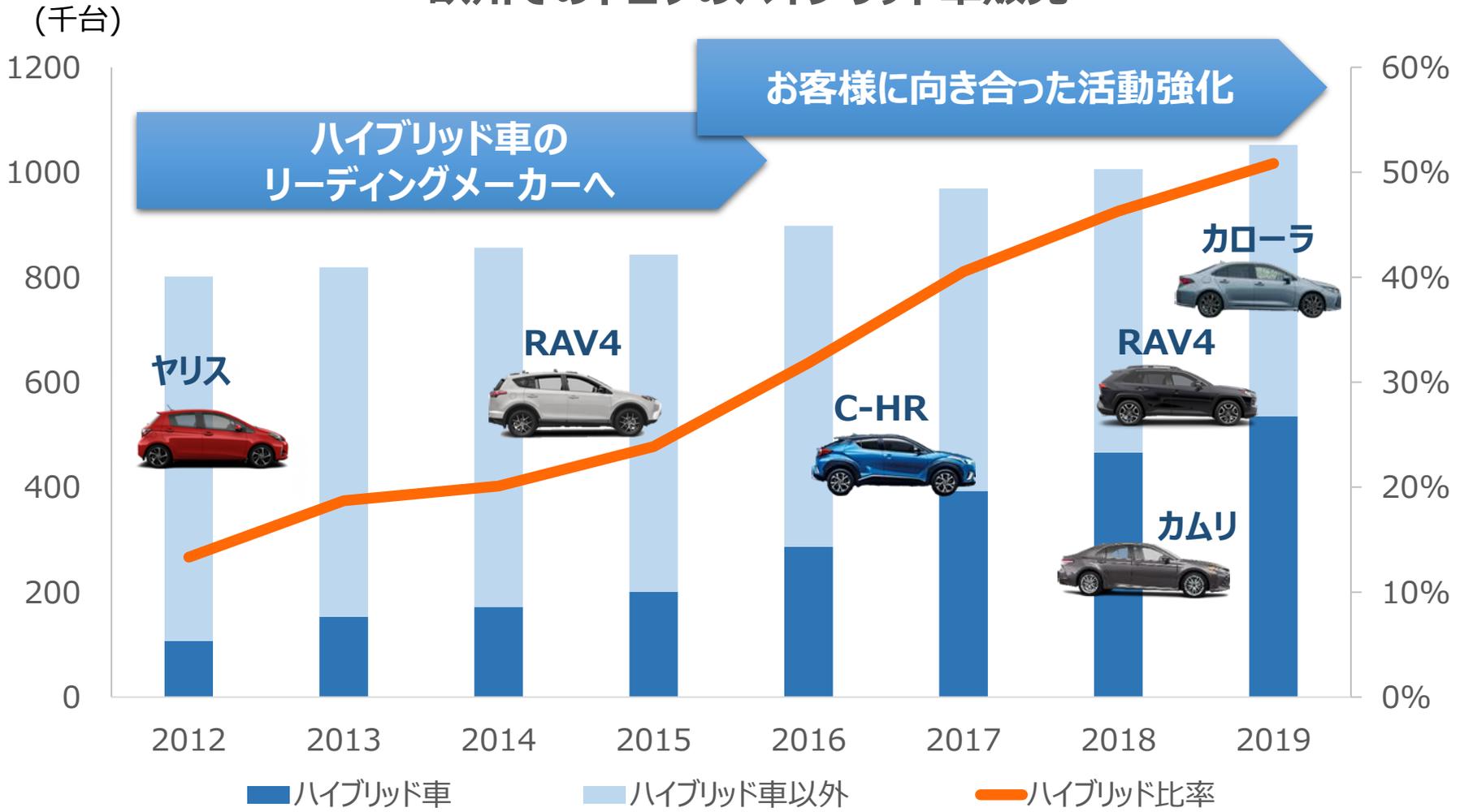
レビン(19年6月)・カローラ(19年8月)をフルモデルチェンジ



2. お客様に向き合った活動 - 欧州

- ハイブリッド車の優位性をお客様に訴求

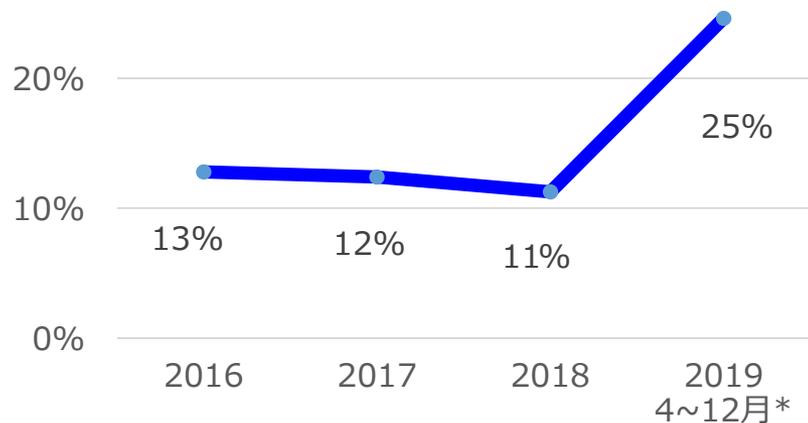
欧州でのトヨタのハイブリッド車販売



2. お客様に向き合った活動 - 北米

- ハイブリッド技術の「パワフルなイメージ」の訴求

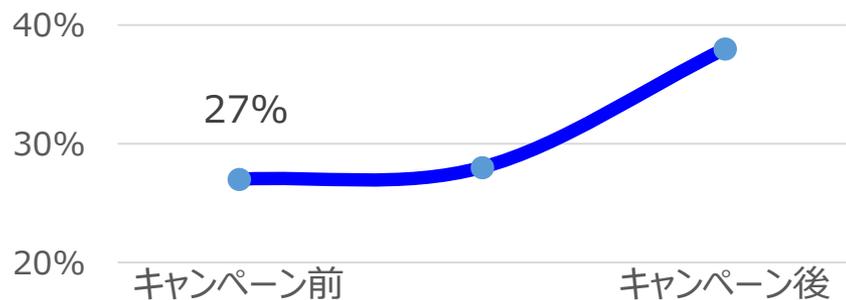
RAV4のハイブリッド比率



*モデルチェンジ後の影響を示すため4月以降の実績



RAV4HVの
「パワフル」イメージ向上



2. お客様に向き合った活動 - 日本

- 販売店と協力し、アジャイル型で変革を推進

1) 全車種併売化



2) この町いちばん活動



3. Be Passionate, Create Passion

- 様々なステークホルダーを直接訪問・激励



10 LEADERSHIP DIMENSIONS

1. Don't work to please your boss, do what's right for the company
2. React as an entrepreneur
3. Be an example for your team
4. Always keep a fighting spirit
5. Stay connect to your team, be accessible
6. Take action, particularly for your team
7. Always be fair and respect your commitments
8. Be clear with your objectives
9. Involve your team
10. **BE PASSIONATE, CREATE PASSION**



4. 最後に

- “Woven City”プロジェクトをCES2020で公表

