

拡販戦略

CSMO MESSAGE

激動する自動車産業の変化を捉え、グローバルで攻める地域、顧客、製品の方向性を示し、豊田合成が持続的成長できるよう、売上拡大/収益向上に取り組んでいきます。

CSMO 執行役員 長谷川 真人



CSMOの役割

当社はこれまで、主要なお客様の成長に合わせて事業を拡大してまいりましたが、さらなる成長を見据え、これからは自ら先を見通し、柔軟に判断していく必要があると考えております。市場や競合の動向、エンドユーザーのニーズに応じて、販売戦略を柔軟に見直せる体制を整えてまいります。

全社のリソースを最適に配分するため、重点的に取り組むべき地域や製品、顧客の明確化、地域ごとのパワートレイン別市場規模の予測、ビジネスリスクに関する提案と議論を進めています。さらに、外部環境の変化をふまえ、5年先を見据えた売上予測を立て、中長期的な戦略の立案・実行・進捗管理を、適宜修正を加えながら推進していきます。

環境認識①

BEVのチャンス、BEVのスローダウン
→HEV・PHEVもチャンス

- 自動車業界は、脱炭素に向け、電動化へのシフトチェンジが急激に進んでいます。一時期の爆発的な流行期に比べ、一旦落ち着きを見せていますが、BEVの普及は堅調に進むと考えています。
- 一方、足元では、HEVやPHEVへの需要が高まっています。当社にとっては、既存の製品群に加えて、HEVやPHEV向けの専用部品も搭載されるため、しっかりと増販につなげていきます。



環境認識②

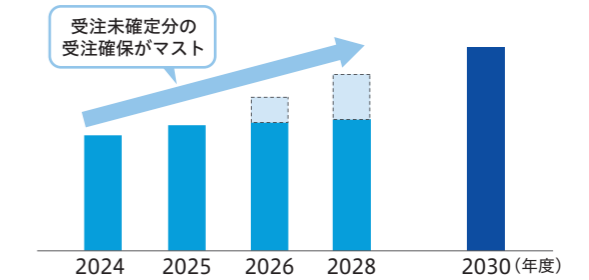
中国市場の見方→現地OEMへの拡販

世界最大の自動車市場となった中国では、BEVのシェアが大きく伸び、日系カーメーカーが苦戦する状況にあります。挽回策を打ち出してくると予想していますが、中国での生き残りをかけ、現地顧客への拡販にもチャレンジしており、少しずつですがその成果も出てきています。

《2030事業計画達成に向けた進捗状況》

2028年までの売上見通しについて、重点地域(米州・インド)および主要顧客への拡販により、目途付けができています。2030売上目標達成に向けては、足元の受注活動がより重要であり、BEV含む全方位で売上拡大を目指していきます。

中長期売上イメージ



1. 米州

BEV化進展をチャンスに売上拡大を目指す

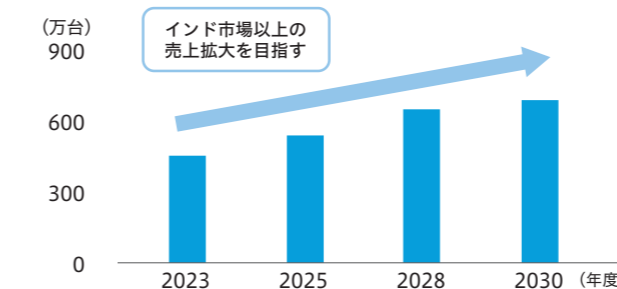
- 車両生産の伸びは微増とみっていますが、BEV化の進展により、イルミ製品などの新機能を組み合わせた内外装製品や、熱マネジメントに必要な冷却ホースなど、ビジネスチャンスが拡大していくと見ています。市場ニーズに即した付加価値ある新商品提案で、売上拡大を目指します。
- 外資系顧客に対しては、トップ間交流できる関係づくりとメリハリをつけた受注戦略により、中長期でのビジネス関係を構築し、拡販にチャレンジしていきます。

2. インド

市場成長以上の事業成長を目指す

- 日系顧客のシェアが半数を占めるインド市場では、モータリゼーション進展により、引き続き堅調な市場拡大を見込んでいます。またインド系OEMもシェア拡大に意欲を示しています。安全への機運の高まりや、法規/衝突安全アセスメントの厳格化もあり、エアバッグの需要拡大を見込んでいます。日系顧客のみならず、新規顧客への拡販を通じて、市場成長以上の事業成長を実現していきます。その実現に向け、現地営業体制の強化や、インド域内で簡潔できる技術、評価設備の充実を通じて、顧客要望にスピーディーに対応していきます。

インド市場 生産台数 予測



3. セーフティシステム事業

世界シェア2位、売上5,000億円以上を目指す

- 新興国に見られる安全機運の高まりに加え、先進国でも法規/衝突安全アセスメントの厳格化の流れもあり、事業成長の柱となります。
- またBEVの進展や将来の自動運転により、車室内空間の変化に合わせ、乗員の安全を守るエアバッグは従来以上の性能、つまり付加価値向上が求められます。
- 足元では、芦森工業殿との協業により、シートベルトとエアバッグのシステム開発を推進し、ともに成長できるよう進めていきます。

4. 内外装事業

BEVの進展はチャンス

BEV化の進展により、先進的なデザイン、走行距離を延ばすためのさらなる軽量化といった、当社の得意とする樹脂製品への期待が高まっています。さらには顧客の製造工程が大きく変わることから、モジュール単位での納入機会の増加も事業拡大の大きなチャンスと捉えています。