

**ISUZU**

# 個人投資家向け 会社説明会

2026年2月16日  
いすゞ自動車株式会社  
東証プライム：7202



## 1. 会社概要

P.2-P.4

## 2. 事業紹介

P.5-P.13

## 3. 中期経営計画・事業戦略

P.14-P.16

## 4. 既存事業におけるいすゞの強み

P.17-P.31

## 5. 新規事業への挑戦

P.32-P.35

## 6. 財務戦略・株主還元

P.36-P.40

### 将来見通しに関する注意事項

本資料には、将来の業績および計画等に関する記述が含まれています。本資料における記述のうち、過去または現在の事実に関するものを除いては、現時点で入手可能な情報に鑑みてなされた当社の仮定および判断に基づくものであり、その性質上、情報の正確性を保証するものではありません。また、当社は、これらの将来の業績および計画その他将来の情報等に関する記述につき、将来の事象および最新の情報等に基づいて随時更新する義務を負いません。

従いまして、本資料におけるかかる仮定および判断に含まれる不確定要素や将来の経済環境の変化、自動車市場の変化、為替変動、会社の経営環境の変化などを含む種々の要因によって、本資料に記載された情報は影響を受ける可能性があり、ゆえに、当社の将来の業績、経営結果等と異なる結果をもたらす可能性があります。本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えください。本資料に記載された情報に基づいて投資された結果、何らかの損害を被られましても、当社は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

# 1. 会社概要



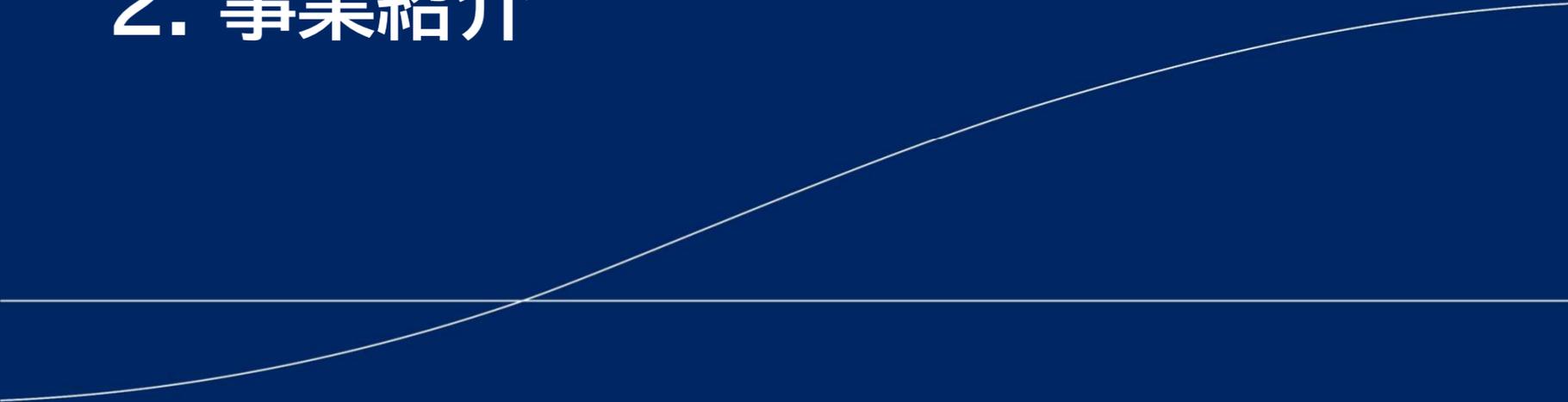


# いすゞ自動車株式会社 - 会社概要

本社所在地	創立	資本金	連結従業員数
神奈川県 横浜市	1937年	406億円 ( ' 25年3月末時点)	42,117名 ( ' 25年3月末時点)
事業展開	事業規模	時価総額	財務健全性
150か国以上	売上収益 3.2兆円 営業利益 2,295億円 ( ' 25年3月期)	約1.7兆円	長期発行体格付 Moody's A3 R&I A JCR A+ ( ' 26年1月末時点)
CF創出力	株主還元	グローバル販売台数	
3,911億円 (注1) ( ' 25年3月期)	総還元性 101.4% 配当利回り 4.6% ( ' 25年3月期)	世界 約54万台 内、日本国内 約9万台 ( ' 25年3月期)	

(注1) 営業CF+研究開発費

## 2. 事業紹介



# 商用車と乗用車の違い

ISUZU

## 商用車



小型トラック エルフ

### 生産財(B to B)

- ・ 事業者が購入
- ・ 事業者が物資運送サービスを提供するために使用
- ・ 多品種、少量生産

## 乗用車



117クーペ PA90型

### 消費財(B to C)

- ・ 一般の消費者が購入
- ・ 生活・レジャーに使用
- ・ 少品種、大量生産

# CV

• Commercial Vehicleの略称でトラックおよびバスの総称

主に日本を拠点に生産・輸出を実施  
小型から大型まで、幅広いモデルを展開



小型トラック エルフ



エルフ EV



エルフミオ  
(普通免許対応小型トラック)



路線バス エルガ



BEVフルフラット路線バス  
エルガEV



中型トラック フォワード



大型トラック ギガ



観光バス ガーラ

# LCV

- Light Commercial Vehicleの略称で、1トン積みピックアップトラック、および同車をベースにしたPPV(Pick-up Passenger Vehicle)の総称

主にタイを拠点に、生産・輸出  
優れた走行性・走破性を持ち、多彩なバリエーションで幅広いユーザーのニーズに対応



ピックアップトラック「D-MAX」



PPV「Mu-X」



## アフター セールス

- ・ メンテナンス用部品の販売、整備士による修理・点検作業
- ・ コネクテッド技術を活用して故障を未然に防ぎ、万一の故障の際も迅速に修理する

補修向け部品を販売・輸出  
パーツ販売

国内・世界  
マザーパーツセンター  
+  
地域パーツセンター

豊富な拠点を基に整備サービスを提供  
車両サービス

国内  
**400**  
拠点以上

海外  
**3,500**  
拠点以上

メンテナンスリースを強みに、各種サービスを提供  
リース



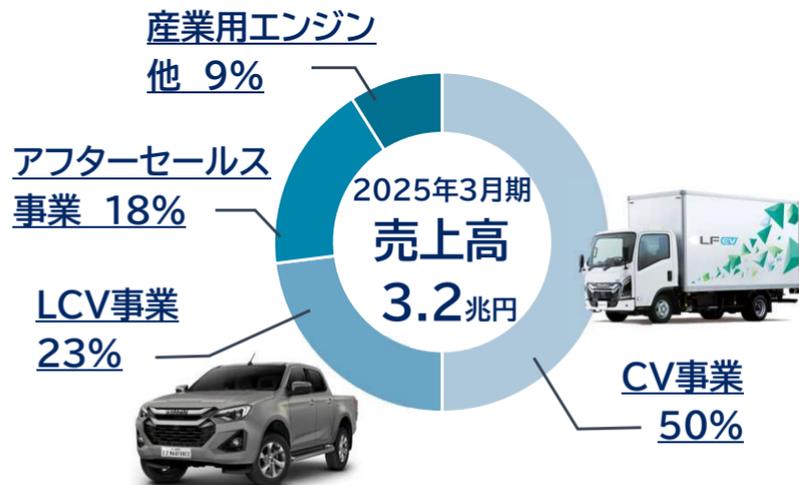
『運行管理』や『稼働サポート』で、  
故障の抑制・迅速な修理を実現  
コネクテッド



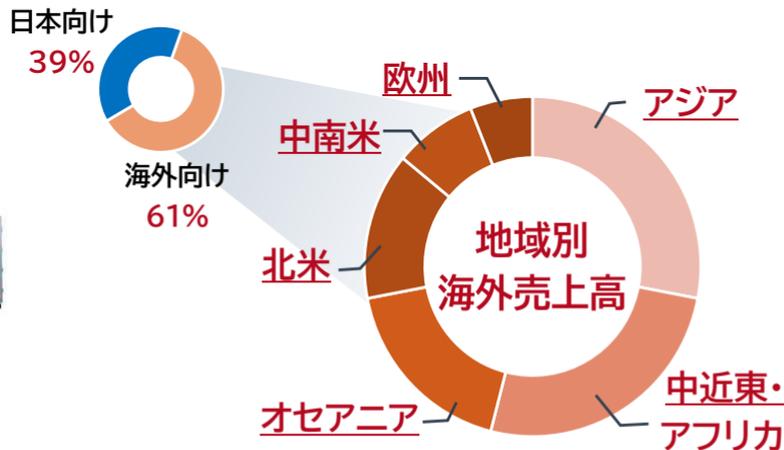
# 事業別の売上高と地域別の海外売上高

- CVだけではなく、LCV、アフタセールス、産業用エンジンで事業を構成
- グローバルに展開しており売上の約61%が海外向け、各地域でバランスよく販売

## 事業別の売上高



## 地域別の海外売上高



# シェアNo.1を保有している地域

ISUZU

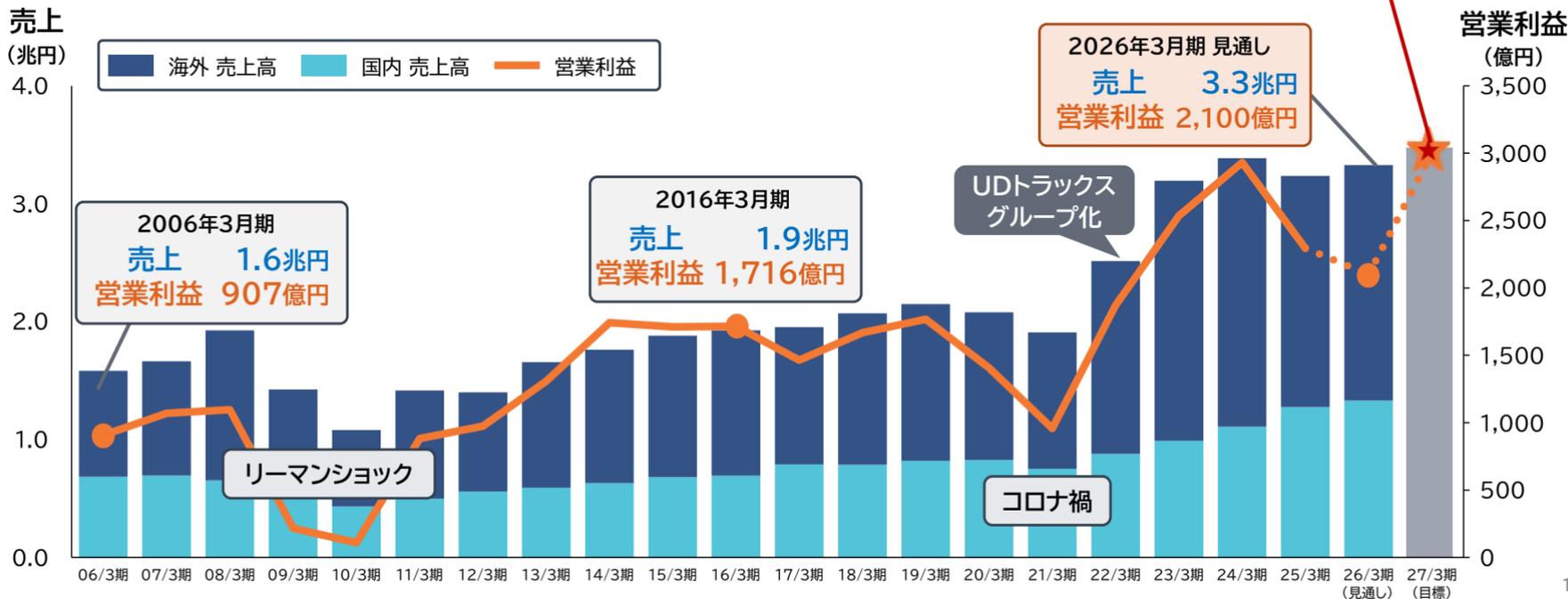
- 世界35の国/地域においてシェアNo.1の車種を保有 (自社調べ・CY24時点)



(注1) 出所:各国・地域の自動車工業会のデータなど入手可能なデータを集計の上で当社が算出した自社調べ (注2) 各国におけるシェアNo.1商品例は次の通り。ポルトガル:ピックアップトラック(最大積載量1t)、スウェーデン:ピックアップトラック(最大積載量1t)、セルビア:ピックアップトラック(最大積載量1t)、キプロス:ピックアップトラック(最大積載量1t)、マルタ:ピックアップトラック(最大積載量1t)、イスラエル:小型・中型トラック(車両総重量6.1-12t)、エジプト:小型トラック(車両総重量4-9t)、南アフリカ:小型トラック(車両総重量3.5-8.5t)、ケニア:小型&中型トラック(車両総重量3.5-19t)、チュニジア:ピックアップトラック(最大積載量1t)、モーリシャス:小型トラック(車両総重量3.0-9t)、セーシェル:小型トラック(車両総重量3.0-9t)、日本:小型トラック(最大積載量2-3t)、中型トラック(最大積載量4t)、大型トラック(最大積載量6t以上)、大型バス(全幅2.5m)、タイ:トラック(最大積載量2t以上)、フィリピン:トラック+バス(車両総重量3t超)、マレーシア:トラック(車両総重量3t以上(除くトラックター)、ベトナム:トラック(車両総重量3.5-24t)、カンボジア:トラック、パキスタン:トラック(トラック全カテゴリー(バス除く)、香港:トラック(車両総重量3.5-44t)、アメリカ:キャブオーバートラック(車両総重量4.5t-8.8t)、カナダ:キャブオーバートラック(車両総重量4.5-8.8t)、オーストラリア:トラック(全車型合計)、ニュージーランド:トラック(全車型合計)、パプアニューギニア:トラック(最大積載量1t以上)、フィジー:トラック(最大積載量1.5t以上(バス除く))、エクアドル:ピックアップトラック(最大積載量1t)、ペルー:トラック(車両総重量3t以上)、コロンビア:トラック(車両総重量3t以上)、パルバドス:トラック、グレナダ:ピックアップトラック(最大積載量1t)、コスタリカ:トラック、パナマ:トラック、アルバ:ピックアップトラック(最大積載量1t)、チリ:小型トラック(車両総重量3-9t)

# 業績推移

- 22年3月期からの3年間は、資材費高騰をはじめとする厳しい環境変化の中、当初目指した経営計画を確実に遂行し、事業規模を拡大
- 26年3月期は、タイ向けLCVの厳しい市況・米国関税影響などで足踏み
- 27年3月期は、販売台数増・価格転嫁に取り組み、過去最高水準の営業利益を目指す

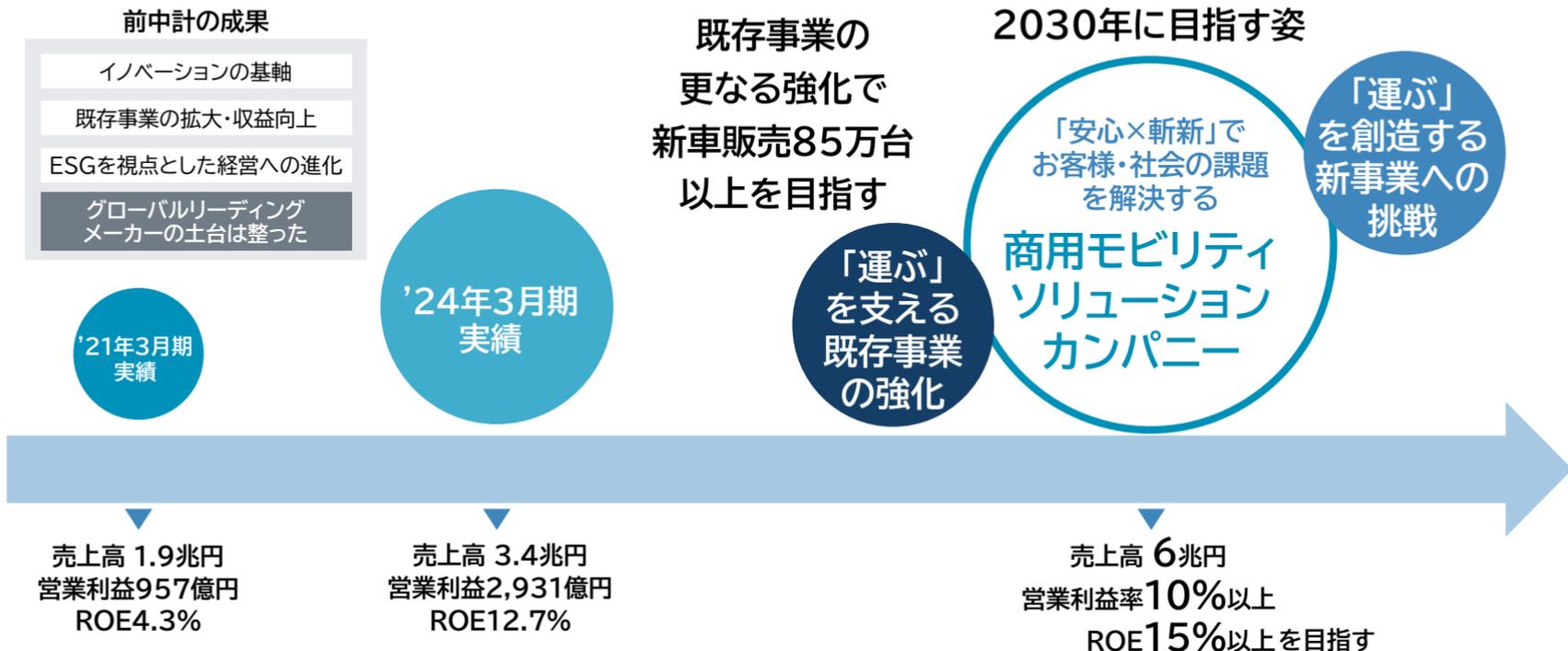


# 3. 中期経営計画・事業戦略



# いすゞが2030年に目指す姿

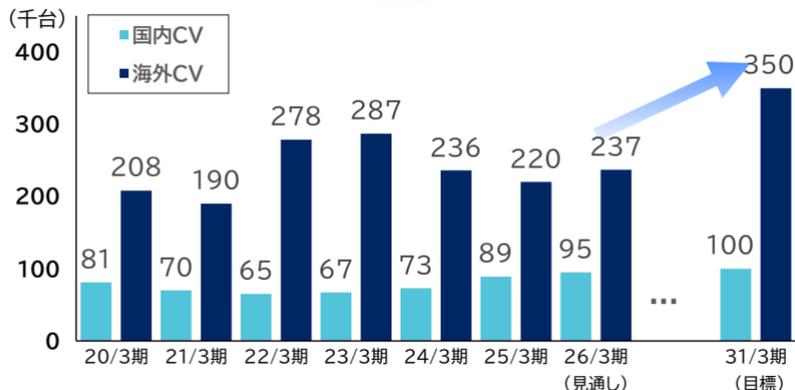
- いすゞが創造する価値をソリューションに広げビジネスモデルを変革
- 「安心×斬新」でお客様・社会の課題を解決する商用モビリティソリューションカンパニーへと進化



# 既存事業の強化 — CV・LCV販売台数目標

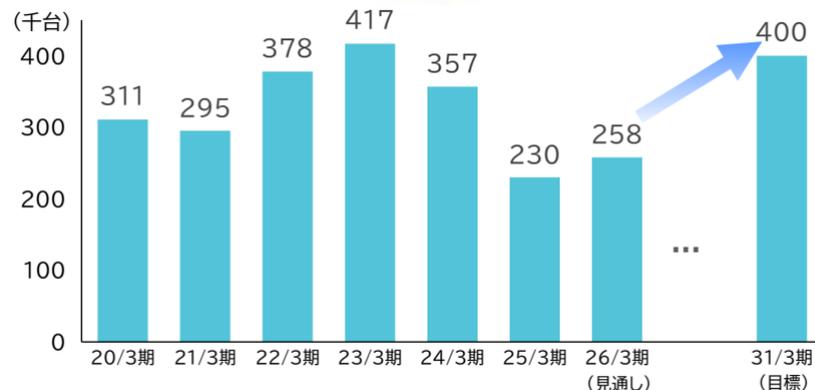
## CV事業

### 2030年度 販売台数目標



## LCV事業

### 2030年度 販売台数目標



## 4. 既存事業におけるいすゞの強み



# 商用車市場の特徴(いすゞ分析)

- 商用車市場は、乗用車に比べ市場成長性やサービスビジネスの面で成長オポチュニティーあり

## 商用車



事業用途としての安定的な代替需要や、eコマース・都市化等の進展による**物流量増加に伴う需要増加**を想定

部品や金融に加え、**稼働を止めない定期メンテナンス**やコネクテッドを通じた予防等の**サービス収益の増加**を見込む

積載量の確保やコスト低減などの課題から、**段階的な普及**を想定

出所: International Energy Agency「Global EV Data Explorer」(2025/7/31時点)

(注1) EVはBEV(Battery electric vehicles)とPHEV(Plug-in hybrid electric vehicles)を指す

(注2) 商用車はTruck+BusのEV販売台数見通しとEV Sales Share見通しを基に算出。乗用車はCarのEV販売台数見通しとEV Sales Share見通しを基に算出

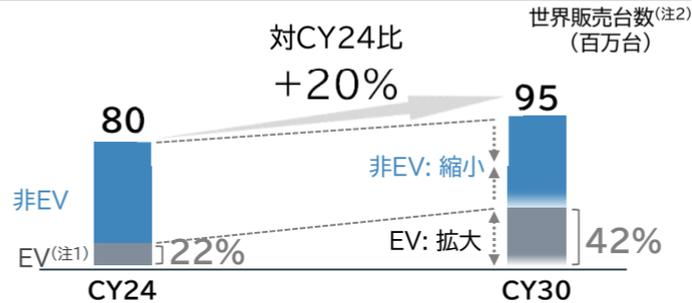
(注3) Software Defined Vehicleの略称で、車と外部との間の双方向通信機能を使って車を制御するソフトウェアを更新し、販売後も機能を増やしたり性能を高めたりできる自動車のこと

市場全体の成長

サービスビジネス

電動化トレンド

## 乗用車



インドを中心とした一部市場での成長はあるも、先進国等の**主要市場は成熟しており成長は緩やか**と想定

部品や金融にとどまり、SDV(注3)での**サービス化に課題あり**と認識

市場ニーズに応じた**普及と新興メーカーのシェア拡大**を想定

# 国内の強固な事業基盤

ISUZU

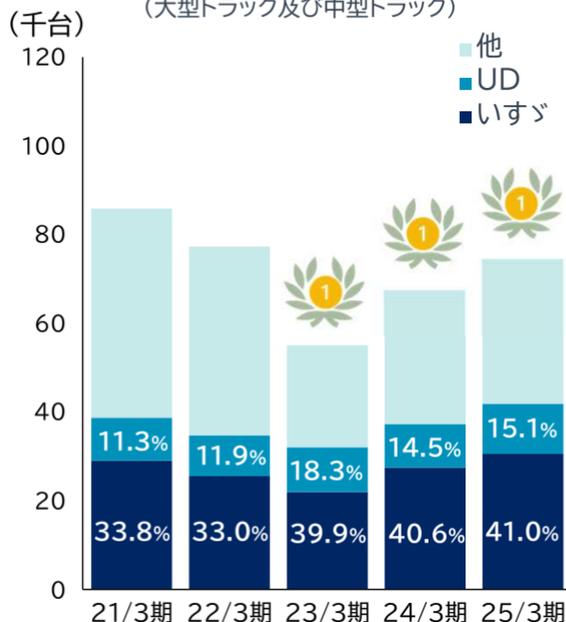
- 国内は、盤石な事業基盤により安定的な販売台数を確保

国内：安定市場

## 販売台数・シェア

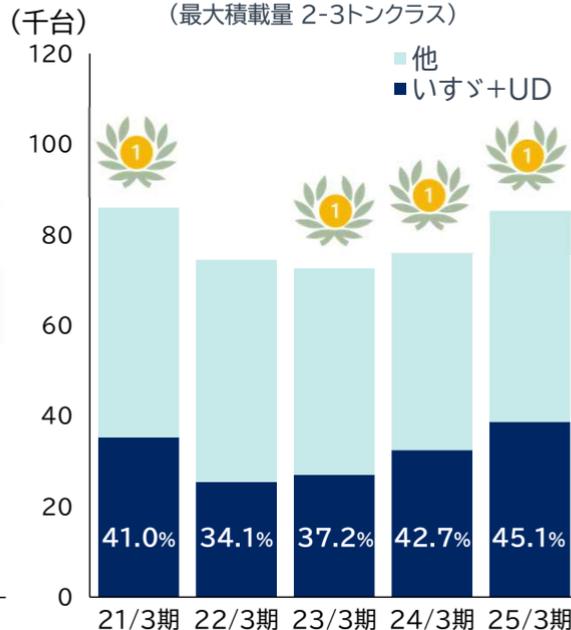
### 普通トラック

(大型トラック及び中型トラック)



### 小型トラック

(最大積載量 2-3トンクラス)



## IXの重要な進捗

### ■ 普通免許対応の「エルフミオ」発売

- ・普通自動車免許で運転可能な国内唯一の小型ディーゼルトラック「エルフミオ」を発売。
- ・誰でも運転できるトラックでドライバーの裾野を広げ、深刻化するドライバー不足解消への貢献を目指す。



エルフミオ

## 地域別事業戦略 - 北米

- ボンネット型が主流の小型トラック市場において、キャブオーバー型の商品力を訴求してさらなる拡販へ
- **米国新工場設立に約430億円を投資。2030年に年間5万台の生産体制を構築予定**  
柔軟性と拡張性を備えた最先端の生産ラインにより車両供給体制を強化

### ■ 北米 最大積載量3～4t市場の車両タイプ構成(注1)



(注1) 出所:各国・地域の自動車工業会のデータなど入手可能なデータを集計の上で当社が算出した自社調べ。CY24実績

## ● 2026年3月期 第3四半期決算説明資料より（抜粋）

### < 26年3月期 見通し >

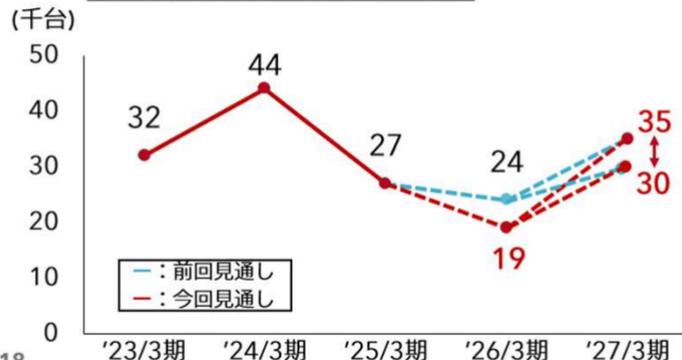
- 不透明な経済動向・関税影響に加えて、貨物輸送量の減少もあり、市況は想定を下回る見込み。  
 小売台数：11月～12月は想定を下回っており、30千台から26千台へ▲4千台の下方修正。  
 卸売台数：販売サイドの追加の在庫調整▲1千台も加わり、▲5千台の下方修正。

### < 27年3月期 見通し >

- 関税影響は残るも、緩やかな市況回復と共に販売サイドの在庫補充が始まる想定は、前回から変わらず。  
 ⇒ **販売台数（卸売台数）は、3万台～3.5万台レベルを想定（11月公表時から変更なし）**

※3.75%の関税還付制度に関する影響は、引き続き確認中

#### 販売台数（卸売台数）見通し



#### 卸売台数・小売台数・ディーラー在庫台数推移

	(実績)		(今回見通し)		(前回見通し)		
	'23/3期	'24/3期	'25/3期	'26/3期	'27/3期	'26/3期	'27/3期
卸売台数	34	44	27	19	30~35	24	30~35
小売台数	26	32	29	26	30~35	30	30~35
販売サイド 在庫台数	12	23	20	13	13~15	14	14~16

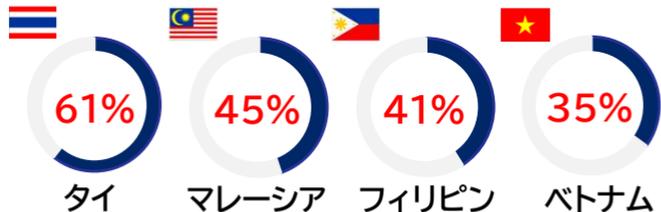
# 海外の強固な事業基盤及び成長ポテンシャル

## 地域別事業戦略 - アセアン、中近東・アフリカ

### アセアン

- アセアン各国で**強固な顧客基盤を有し、高シェアを獲得**
- **地域需要に応じた魅力的な商品展開を行うことで、**各国での拡販に取り組み、さらなる事業強化を目指す

#### ■ シェアNo.1保有地域 例(注1,注2)



#### ■ 新興国向け本格軽量トラック TRAGA

- ✓ ピックアップトラックをベースに、いすゞが培ってきた商用車の技術を採用し、積載効率・小回り性・省燃費の最大化を図り、お客様の利便性を追求
- ✓ インドネシア・フィリピンを中心に販売



(注1) 出所:各国・地域の自動車工業会のデータなど入手可能なデータを集計の上で当社が算出した自社調べ。CY24実績

(注2) 各国におけるシェアNo1商品例は以下の通り。タイ:トラック(最大積載量2t以上)、マレーシア:トラック(車両総重量3t以上(除くトラクター))、フィリピン:トラック+バス(車両総重量3t以上)、ベトナム:トラック(車両総重量3.5-24t)

### 中近東・アフリカ

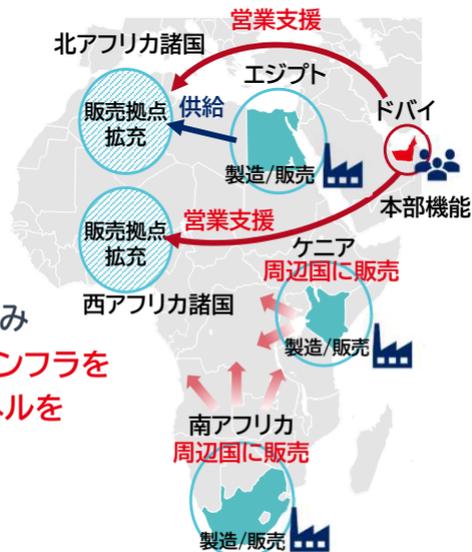
- 軌道に乗り始めたサウジアラビアを軸に新車販売からアフターセールスまで一貫したサービスを提供し、ライフサイクルビジネスを推進する
- サウジアラビア拠点の生産台数推移

現地生産のコストメリットを活かし、  
生産台数は着実に拡大



#### ■ ドバイを起点とした拡販への取り組み

南アフリカ・ケニア・エジプトの生産インフラを  
主軸に、ドバイのリソース・販売チャネルを  
有効活用



# アフターセールス事業における収益拡大

- これまで培ってきた「トータルライフサイクルで稼働を支えるサービス」を海外へ展開し、アフターセールスをさらに強化

今までの取り組み：市場近接化による顧客接点拡大とアフター重視の構造改革

- ・顧客との接点となる販売・サービス拠点拡充
- ・アフターサポート体制を見据えた営業



## ■CV保有台数・アフターセールス売上高

	国内		海外	
	保有台数 (CV)	アフター売上	保有台数 (CV)	アフター売上
20/3期	129万台	2,206億円	261万台	1,036億円
25/3期	132万台	3,830億円	282万台	1,950億円

(※ 保有台数は自社集計値)

## ■主なサービス展開

	国内	海外
【パーツ販売】 補修向け部品を販売・輸出	✓	✓
【車両サービス】 豊富な拠点を基に整備サービス提供	✓	成長余地 
【ファイナンス】 メンテナンスリースを強みに、 金融サービスを提供	✓	
【コネクテッド】 『運行管理』『稼働サポート』で、 故障の抑制・迅速な修理を実現	✓	

● 海外CVの保有台数は、国内と比べて多いが、アフターの売上は国内比で少なく、海外のアフターセールス事業は、更なる収益オポチュニティあり

● 国内も引続き、アフター拠点の強化・効率UPで増収を目指す

# メンテナンスリース

ISUZU

- メンテナンスリースとは、車両代に加えて契約期間中の定期点検・車検・故障修理の費用などをリース料に含めることで、お客様は毎月の支払いを一定額に抑えることができるサービスです

## 【メンテナンスリースの場合】

ISUZU

車両販売

ISUZU

いすゞリーシングサービス

メンテナンスリース  
契約を締結

リース料を支払い  
(点検・修理費用込み)

お客様



毎月の維持費用が  
一定

契約に沿って  
指定工場で整備

高品質な純正整備  
・サービスを提供

ISUZU



点検・修理時に  
確実な入庫が  
見込める！

## 【リースでない場合】

ISUZU

車両販売

代金支払い

お客様



毎月の維持費用が  
変動

任意の工場  
で整備

品質・コストが  
変動



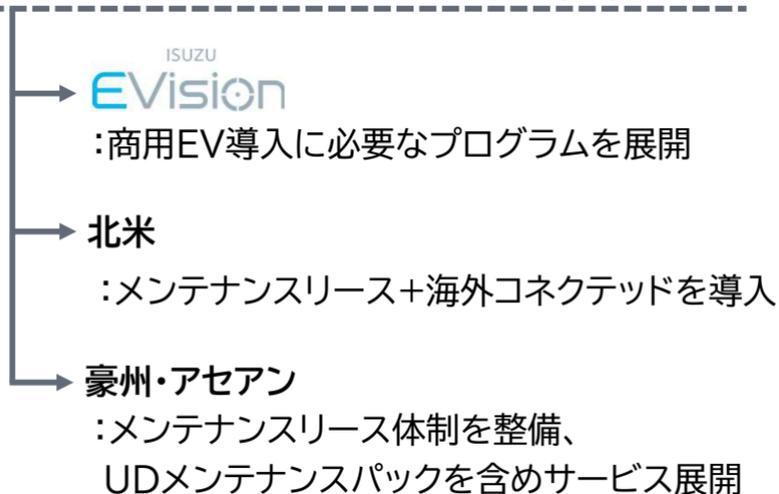
# アフターセールス事業における収益拡大

- これまで培ってきた「トータルライフサイクルで稼働を支えるサービス」を海外へ展開し、アフターセールスをさらに強化

これからの取り組み：海外CV「稼働を守るバリュープロバイダー」へと転換

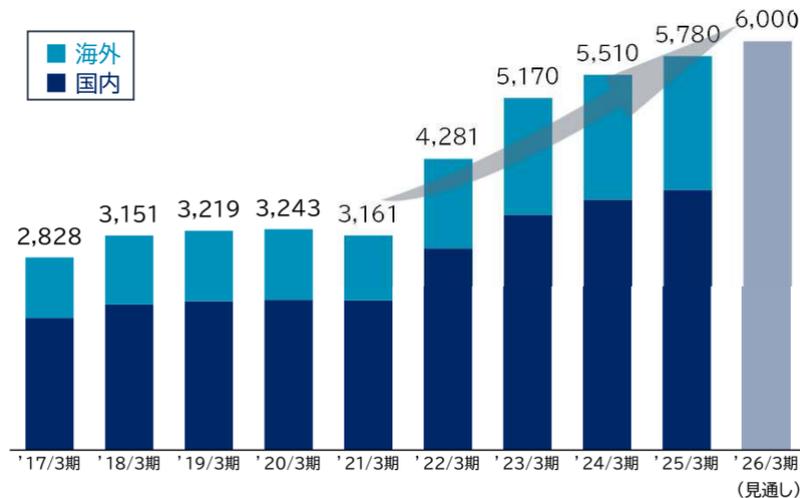
## 海外アフターの成長余地への取り組み

- ・オペレーション品質と部品供給価格の均質化
- ・コネクテッドとメンテナンスリースの海外展開の加速



## ■アフターセールス売上 推移

- ・26年3月期は、売上6,000億円を、中計想定より1年前倒しで達成見込み



# UDトラックスのグループ化・協業深化

ISUZU

- 2021年、大型トラックの競争力強化を目指し、日本国内では、トラクタヘッドでシェアトップのUDトラックスをグループ化
- 同時に、ボルボ・グループとの戦略的提携をスタート

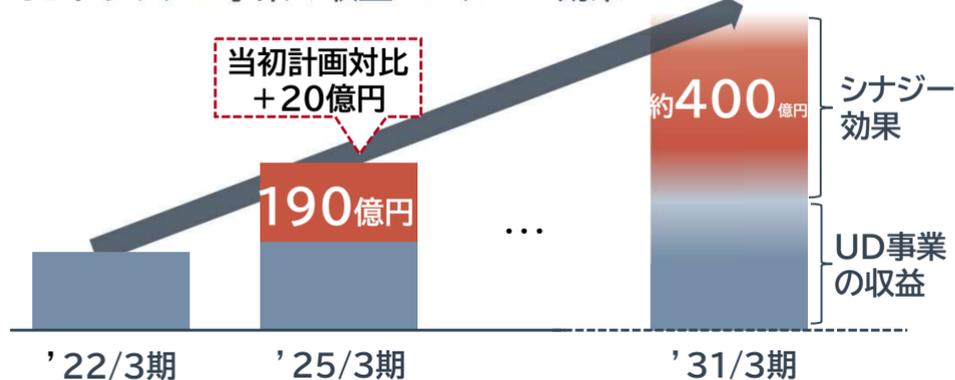


UDトラックス  
トラクタヘッド「Quon」



- ✓ 開発・物流コストの効率化、営業強化など多方面でシナジーを追求
- ✓ 商品面では、2028年の販売開始に向けて、大型トラックの新モデルを共同開発中

## UDトラックス事業の収益+シナジー効果



## ISUZU GROUP

ISUZU × UD UD TRUCKS

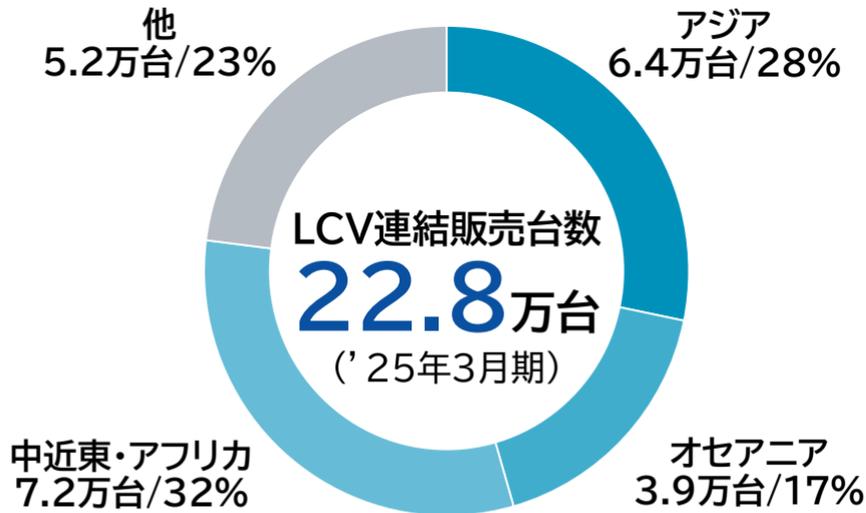


両ブランドの看板を掲げた営業・サービス拠点を設立

# ピックアップトラック市場におけるいすゞのプレゼンス

- いすゞのピックアップトラックの販売台数は高いマーケットポジションを持っており、特にマーケット規模の大きいタイで高いプレゼンスを確保

LCV地域別販売構成比



いすゞのピックアップトラック販売主要国シェア  
(CY24)



出所: MarkLines

# タイにおけるいすゞの高いブランド力

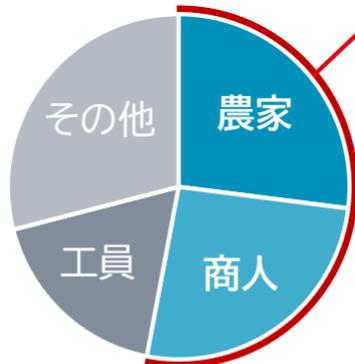
- いすゞのピックアップトラックのメインユーザーは商用ニーズの農家・商人であり、保有車両の資産価値を保つ販売方法をとることで、タイにおいて根強い購買層を獲得

タイの産業に根差したいすゞブランド  
タイの労働人口で1位2位の農家・商人がメインユーザー

商用ニーズに耐える製品の堅牢さ  
家計の支えとなる製品の高い資産価値

## タイにおけるいすゞ車の購買層

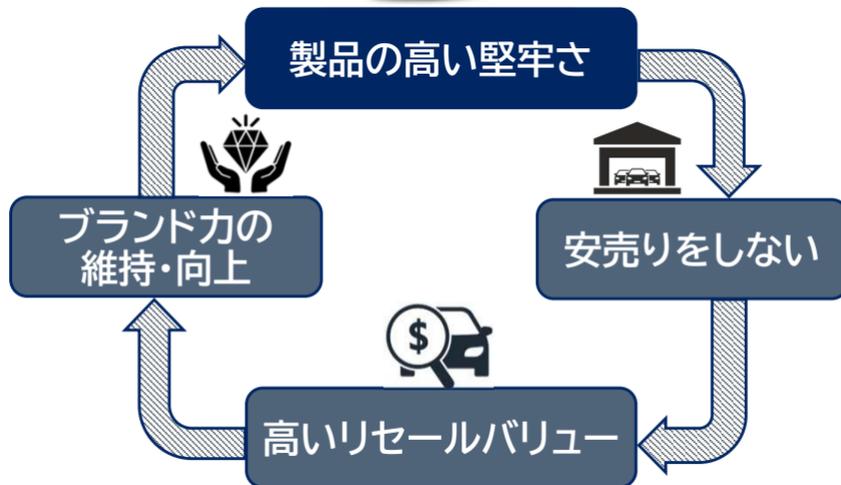
約5割が商用ユース



・主な使用用途  
野菜など重量商品の運搬に活用



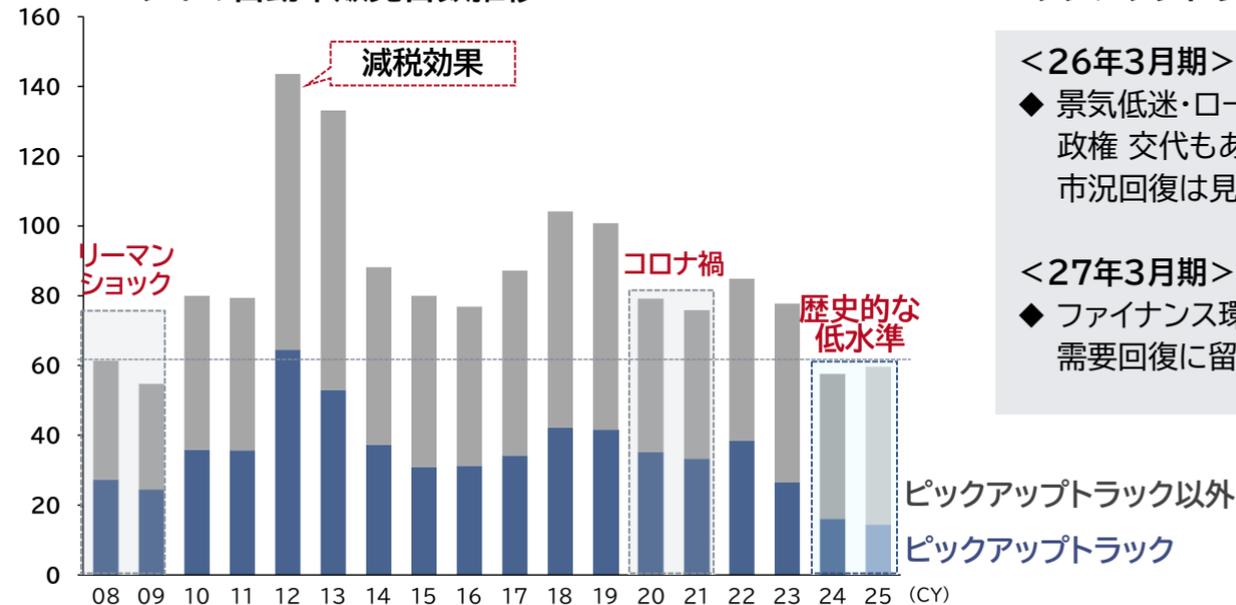
出所:自社調べ



# タイ自動車全需・ピックアップトラックセグメントの市況

- 自動車全需は、乗用車セグメントで回復傾向も、農家・商人のお客様が多いピックアップトラックは、ファイナンス厳格化の影響が大きく、乗用車と比べて回復が遅れており、全需に占める割合が低い状況が続く

(単位:万台) タイの自動車販売台数推移



出所: 入手可能なデータを集計の上で当社が算出した自社調べ

(見通し)

## ピックアップトラック セグメントの見通し

### <26年3月期>

- ◆ 景気低迷・ローン保証などの各種支援策の遅れ・政権交代もあり、後半期から始まるとみていた市況回復は見通せず、来期以降にずれ込む見通し

### <27年3月期>

- ◆ ファイナンス環境の改善には時間を要し、緩やかな需要回復に留まる見通し

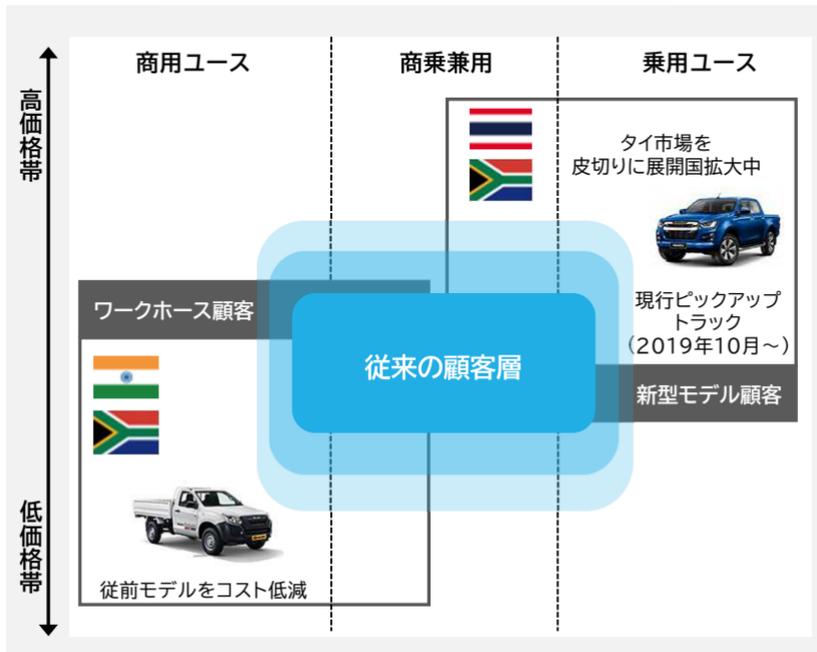
ピックアップトラック以外

ピックアップトラック

# 中長期目線での収益オポチュニティ 顧客層の拡大・輸出ビジネスの強化

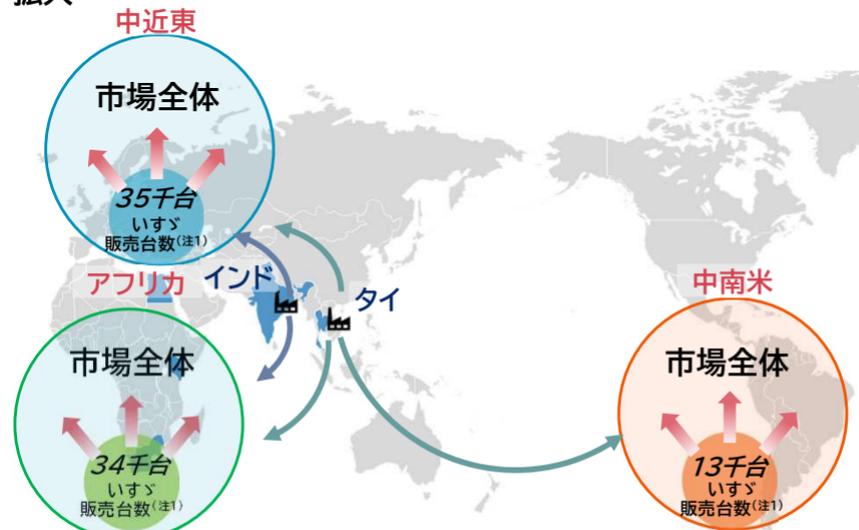
- 持続的な成長に向けて顧客層の拡大を図るとともに、いすゞのシェア拡大余地がある  
アフリカ・中近東・中南米向けの輸出ビジネスを強化

## ピックアップトラック顧客層の拡大



## 輸出ビジネスの強化

タイはLCV生産インフラへの積極投資、インドは輸出・新興国商品開発拠点化を進めることでシェア拡大余地のある市場への輸出を拡大



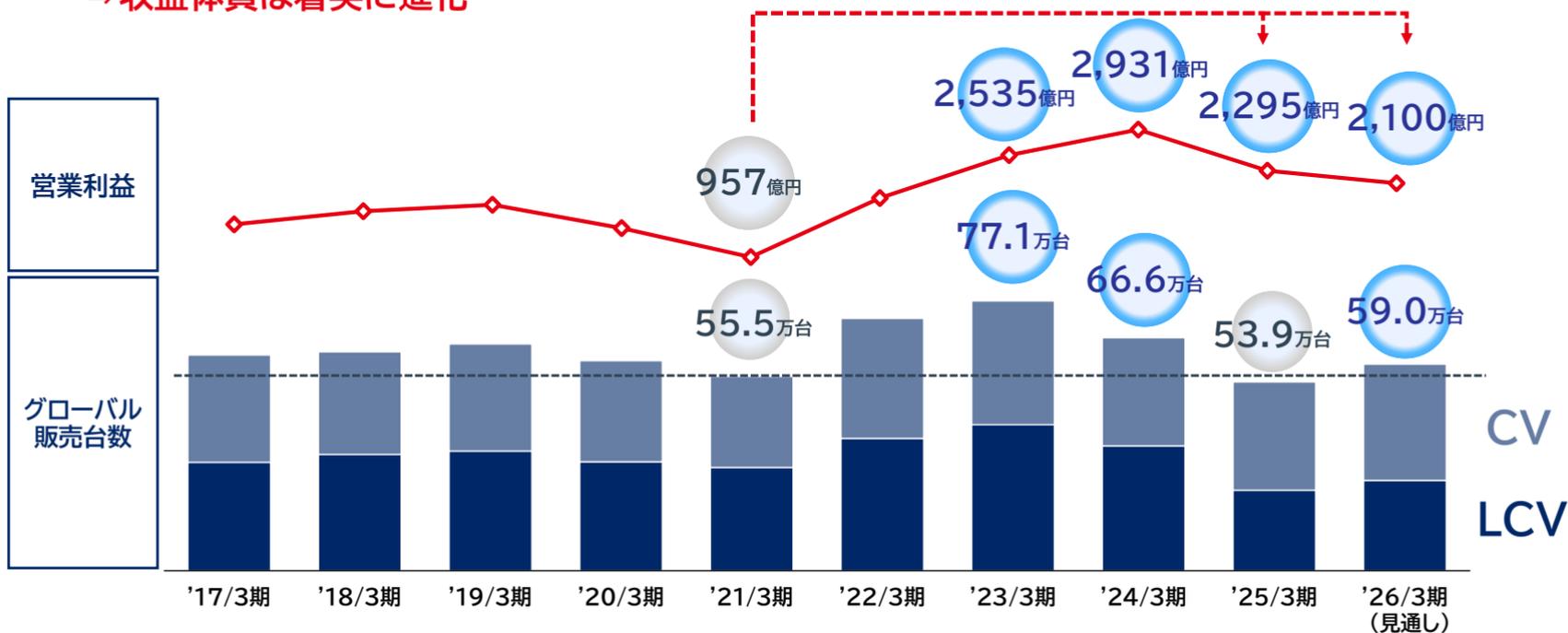
出所:MarkLines

(注1) 当該エリアにおけるいすゞのピックアップトラック販売台数(CY24)

# 安定的な収益基盤の構築

- 前中計で安定的な収益基盤の土台を構築したことで台数減でも高い利益を創出
- 25年3月期・26年3月期は、タイ市場の低迷によりLCVが大きく販売減も、営業利益は過去の同程度の販売台数である21年3月期と比較しても高い水準を維持

⇒収益体質は着実に進化



# 5. 新規事業への挑戦



# 新規事業への挑戦

- いすゞの強みを生かした上で、「自動運転」「コネクテッド」「カーボンニュートラル」を起点に、新技術でお客様と社会の課題を解決する新事業に挑戦
- そのために1兆円イノベーション投資を確実に進め、2030年に収益への貢献を、2030年代には売上1兆円規模の事業を目指す



自動運転  
ソリューション

2027年度から  
いすゞの強みを生かし  
た自動運転レベル4  
トラック・バス事業を  
順次開始



コネクテッド  
サービス

輸配送効率を高める  
サービスを新たに提供  
海外主要地域へ  
2028年までに稼働  
サポートサービス展開



カーボンニュートラル  
ソリューション

マルチパスウェイでの  
商品提供、価格競争力の  
あるBEVの投入と周辺  
事業の展開を本格推進



お客様・社会の潜在的な  
ニーズを吸い上げ、事業  
化に繋げる仕組みを開始  
(社内公募、アクセラレータ  
プログラム)



- 2024年問題をはじめとする物流・人流課題に対し、**2027年度からの自動運転レベル4トラック・バス事業の順次開始を目指す**

実績 2025年3月期～ 今後の取り組み 2026年3月期～ 2027年3月期～ 2028年3月期～  
技術・基礎的なサービスのつくりこみ 事業化に向けて実証を計画 パートナーと協働してモニター実証

## 安全論証・V&V Foretellix Ltd.

大型トラック幹線輸送  
(高速・ハブ間)  
Applied Intuition, Inc.



▼2024年11月 ▼2025年3月 ▼2026年1月

公道実証(注1)  
(新東名高速道路)

サービス実証  
(自社部品物流ルート)

中型トラック  
(北米・ミドルマイル)  
Gatik AI Inc.

▼2026年3月期中

自動運転用シャシ供給に向けた技術開発

日本・北米を  
皮切りに  
順次事業開始

路線バス  
株式会社ティアフォー



▼2024年12月～2025年1月

L2公道実証(神奈川県平塚市)

▼2024年11月

L2公道実証(福岡県北九州市)

(注1) 経済産業省と国土交通省が推進する「自動運転レベル4等先進モビリティサービス研究開発・社会実装プロジェクト(RoAD to the L4)の高速道路における高性能トラックの実用化に向けた取り組み(テーマ3)に参画。ルールベース開発を使用。

# 6. 財務戦略・株主還元



# 将来の事業基盤強化を推進するキャピタルアロケーション

- 既存事業の強化、新事業への挑戦を両立する投資計画及び、資本効率を重視した経営により事業基盤の強化を推進

- ✓ 潤沢な営業CFに基づいた投資戦略

- 着実に高めてきた営業CFを原資に、24年3月期～31年3月期の8年間で約**2.6兆円**の投資を計画

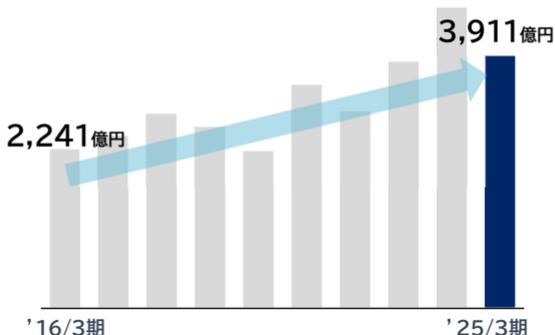
- 既存事業の強化(既存事業投資:約**1.6兆円**)を軸とし、新事業への投資(イノベーション投資:約**1兆円**)を強力に推進

- ✓ 資本効率重視の経営

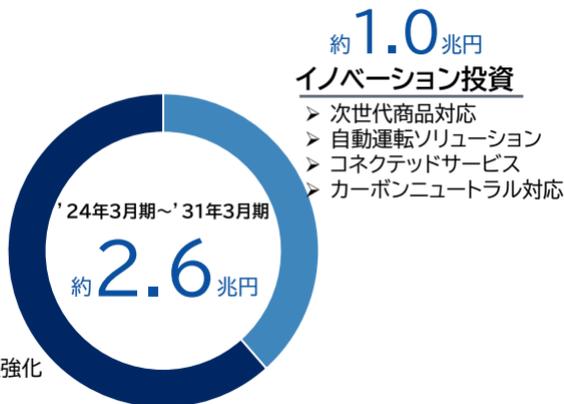
- 収益力向上に加え、運転資金効率化等のキャッシュマネジメント強化を進め、株主資本コストを上回る**ROE15%以上**を目指す

## 営業CF推移(注1)

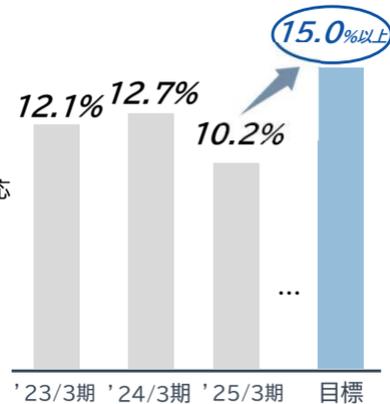
(注1) 営業CF+研究開発費



## 投資計画全体像

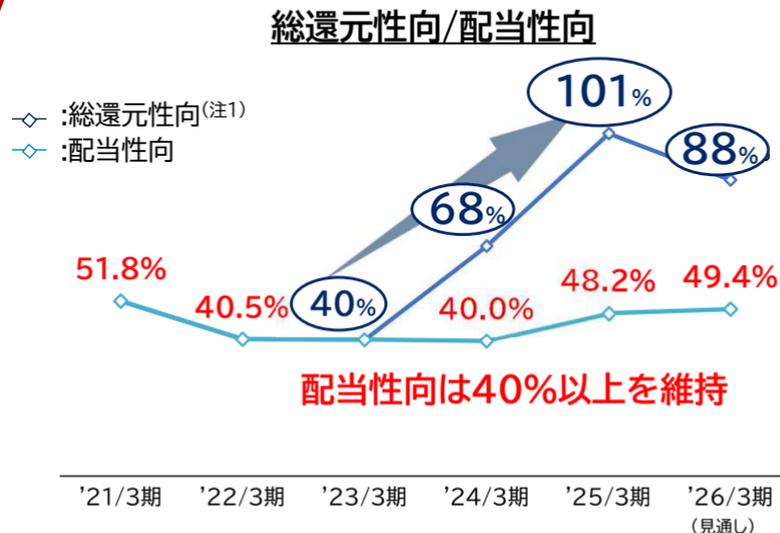
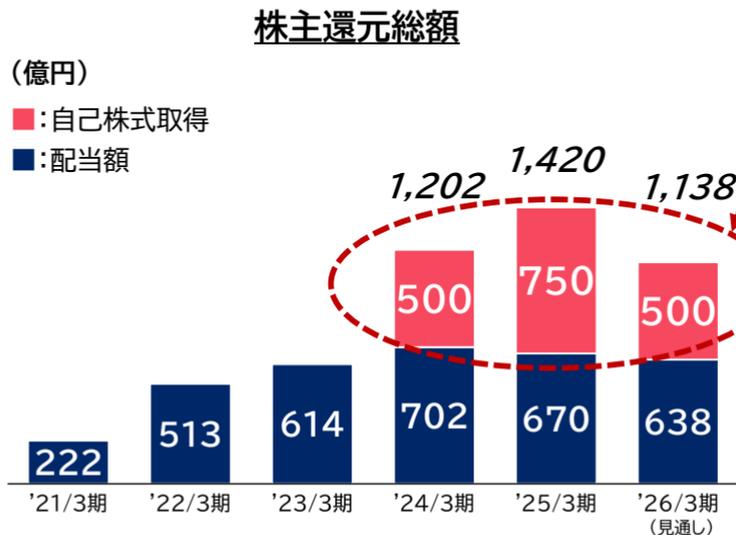


## ROE推移



## ■ 着実な配当および、機動的な自己株式取得の継続を目指す

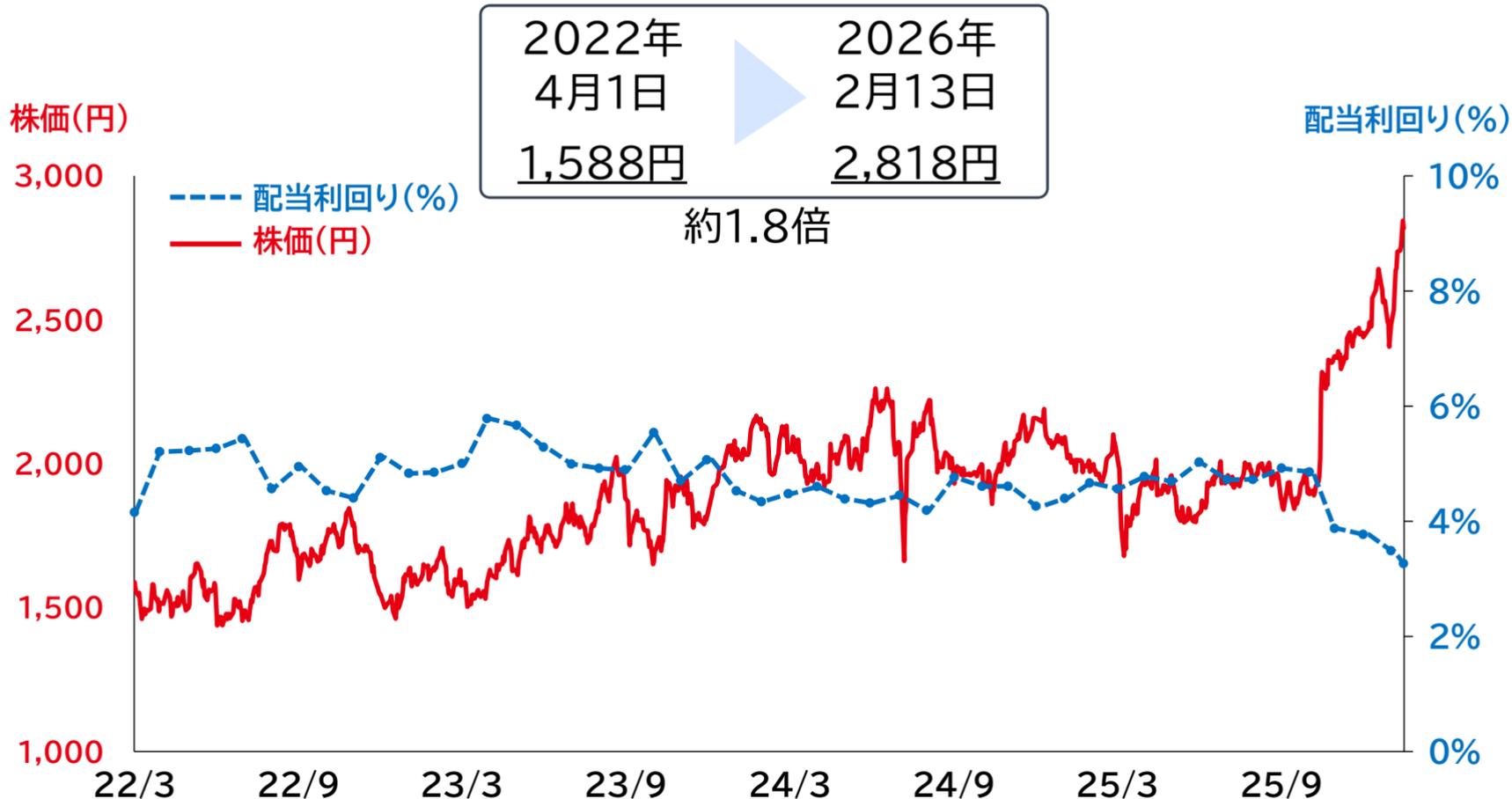
- 株主還元: 今期配当金は92円、業績は減益を見込むも、配当金は先期と同額を維持
- 資本効率: 自己資本の適正化に向けて、**3期連続で自己株式取得を実施**



配当金 (円)	'21/3期	'22/3期	'23/3期	'24/3期	'25/3期	'26/3期
	30	66	79	92	92	92円

(注1) '21/3期-'23/3期は自己株式取得を実施していないため、配当性向と一致。'24/3期以降は(配当総額+自己株式取得総額)÷当期純利益で計算

# 株価・配当利回りの状況



地球の「運ぶ」を創造する

**ISUZU**

- 自動車業界は100年に1度といわれる変革期に突入
- こうした状況下でさまざまな社会課題を解決し、商用車業界をリードする存在になるべく挑戦

## 2023年5月、新たな経営理念体系「ISUZU ID」を策定

### PURPOSE(使命)

地球の「運ぶ」を創造する

### VISION(将来像)

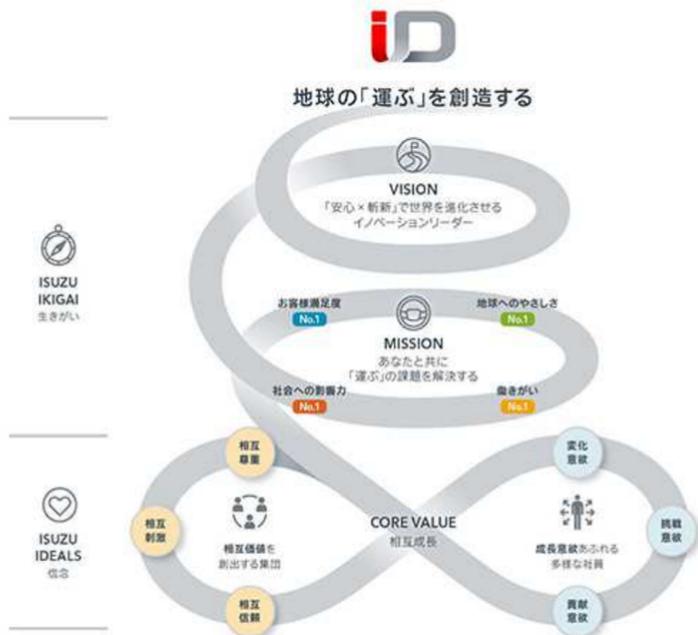
「安心×斬新」で世界を進化させるイノベーションリーダー

### MISSION(任務)

あなたと共に「運ぶ」の課題を解決する

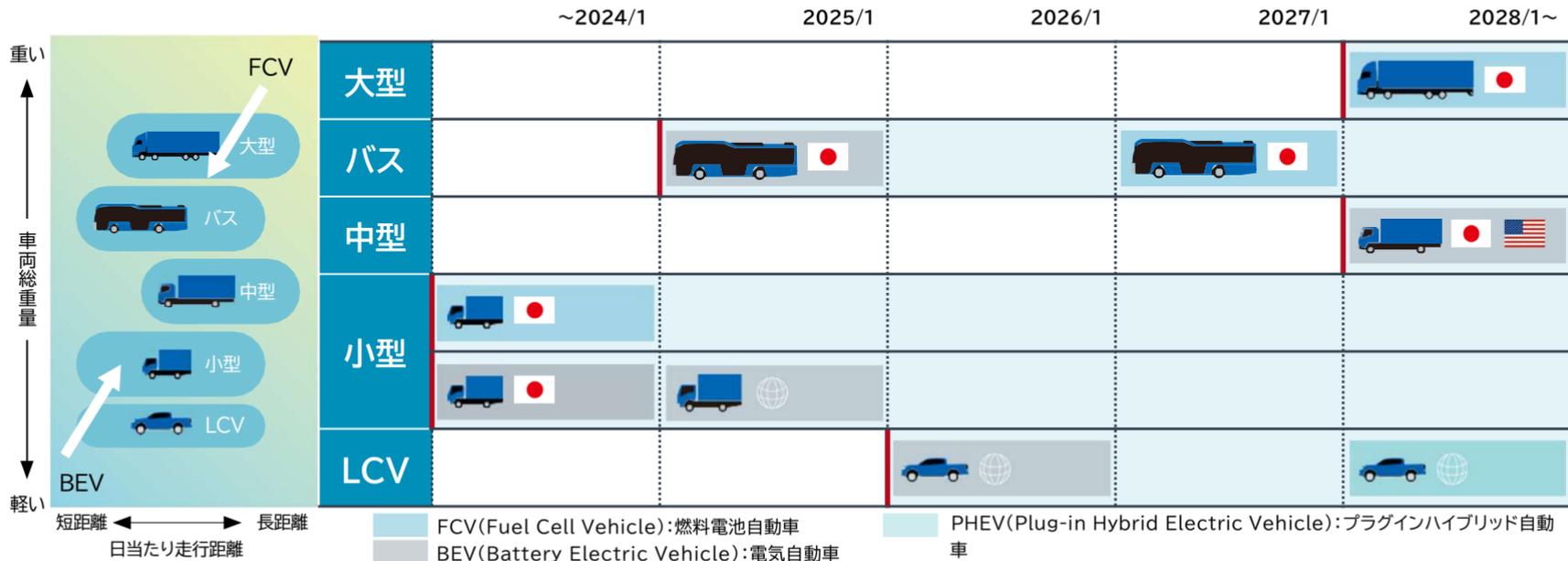
### CORE VALUE(コア・バリュー)

相互成長



# カーボンニュートラルソリューション

- いすゞ環境長期ビジョン2050に基づき、マルチパスウェイで技術開発を進め、各国の使われ方、地域状況、社会動向に適した商品・ソリューションを展開することでカーボンニュートラル社会に貢献



2030年までに、全カテゴリでxEV(電動車)の選択肢を提供

# カーボンニュートラル商品の展開

- 2030年までに、全カテゴリでxEV(電動車)の選択肢を提供



## 小型BEVトラック

- ・日本、北米で販売開始
- ・欧州にも順次展開予定



## 小型FCVトラック

- ・日本で市場導入開始
- ・CJPT参画パートナーと共同で、企画・開発を推進



## BEVバス

- ・2024年5月より、日本国内で発売



## BEV LCV

- ・2025年4月生産開始
- ・2025年より欧州主要国で販売開始



## PHEV LCV

- ・検討中



## 中型BEVトラック

- ・米でのモニター開始
- ・カミンズ製電動システムを搭載



## 大型FCVトラック

- ・本田技研工業との共同研究
- ・2024年から公道での実証実験を開始