

5. 企業ビジョン実現に向けた中長期戦略

CV/LCV商品・市場戦略

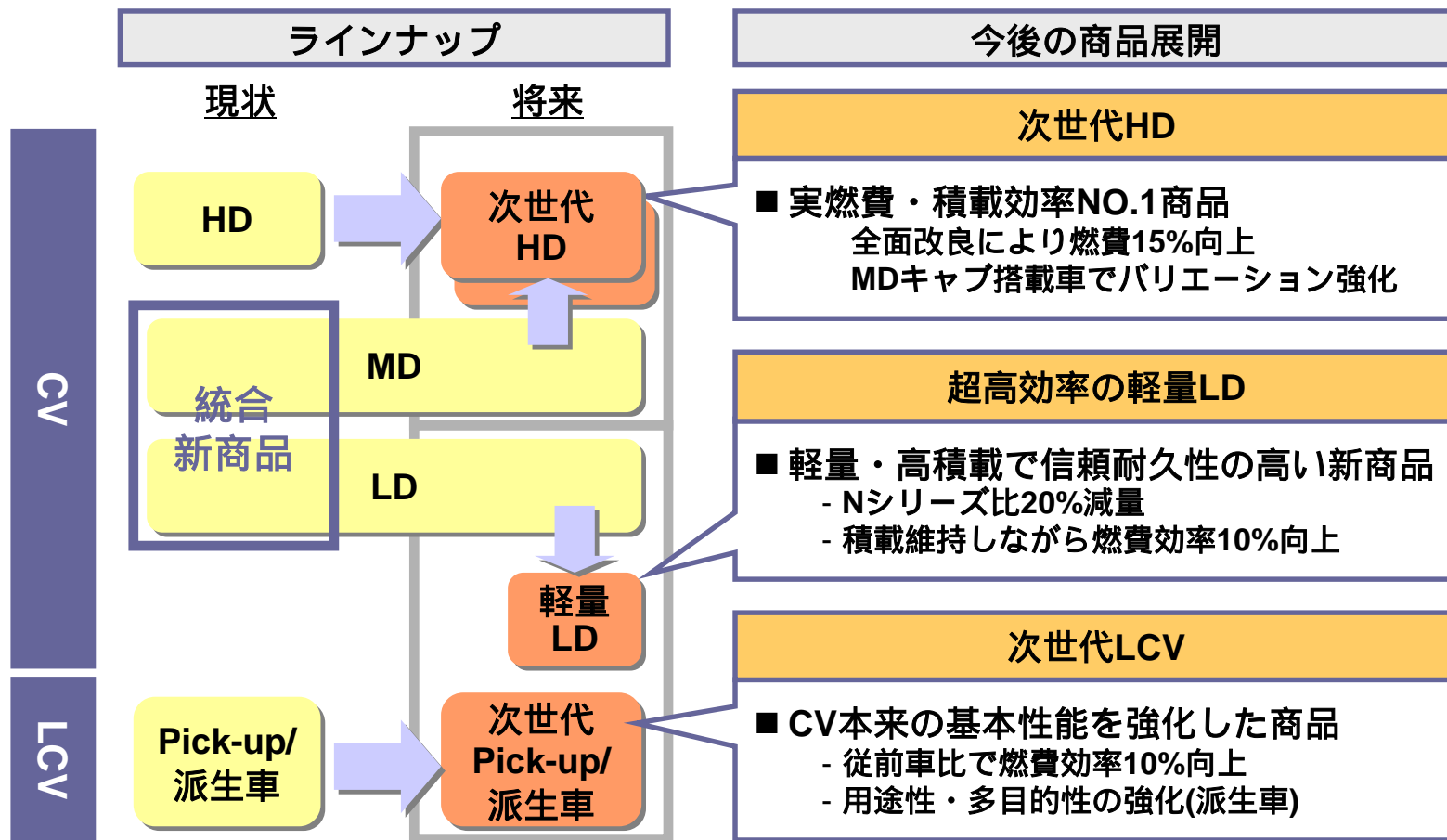
DE事業戦略

アライアンス戦略

CV/LCV商品・市場戦略 (1)

- 商品展開 -

- MD/LD統合新商品であるグローバル戦略車は完成。
- HD、Pick-up 次世代車投入。需要規模の大きい軽量LDを新規開発。



CV/LCV商品・市場戦略 (2)

- 市場別商品展開 / 機能強化 -

- 大規模成長市場及び資源国等での商品フルラインアップ展開と生産・販売機能の強化。

市場		市場別商品ラインナップ拡大					拠点機能強化			
		HD	MD	LD	軽量LD	LCV	販売	車両生産	コボ*生産	販売周辺
大規模成長市場	中国	既参加	既参加	既参加	新規参加	新規参加	機能強化	機能強化	機能強化	
	インド/ロシア	新規参加	新規参加	新規参加	新規参加	新規参加	機能強化	機能強化		
資源国等	アセアン	既参加	既参加	既参加	新規参加	既参加	機能強化	機能強化	機能強化	
	中南米/アフリカ	新規参加	既参加	既参加	新規参加	既参加	機能強化	既参加		
	中近東	新規参加	既参加	既参加	新規参加	既参加	機能強化	既参加		
成熟市場	北米		新規参加	既参加	新規参加		既参加	機能強化		機能強化
	西欧		新規参加	既参加	新規参加	既参加	既参加	機能強化		
日本		既参加	既参加	既参加	新規参加		既参加	既参加	機能強化	機能強化

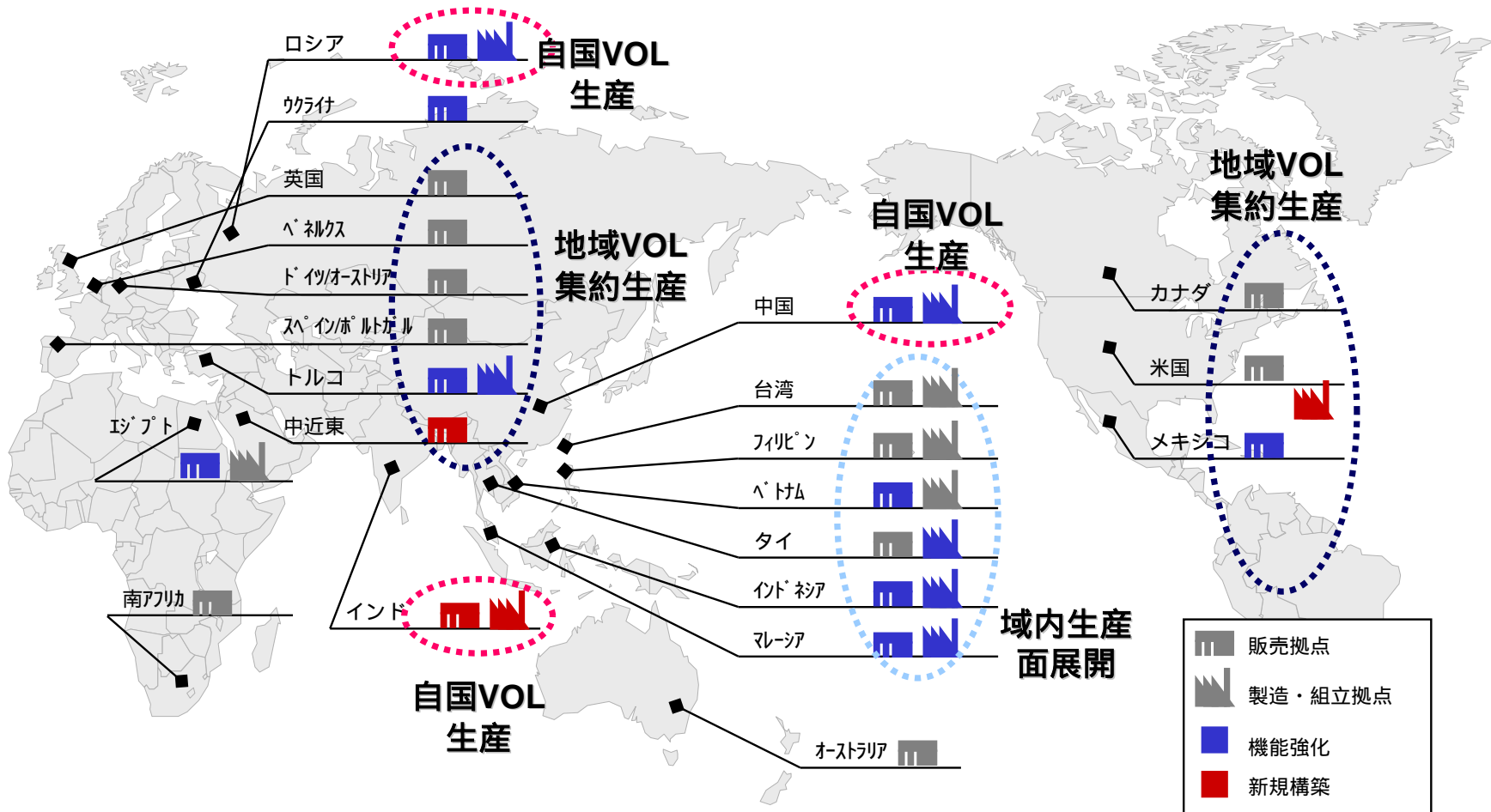
地域VOL集約生産

新規参加
 機能強化
 既参加
 *コボ:エンジン/ミッション/アクスル/粗型材

CV/LCV商品・市場戦略 (3)

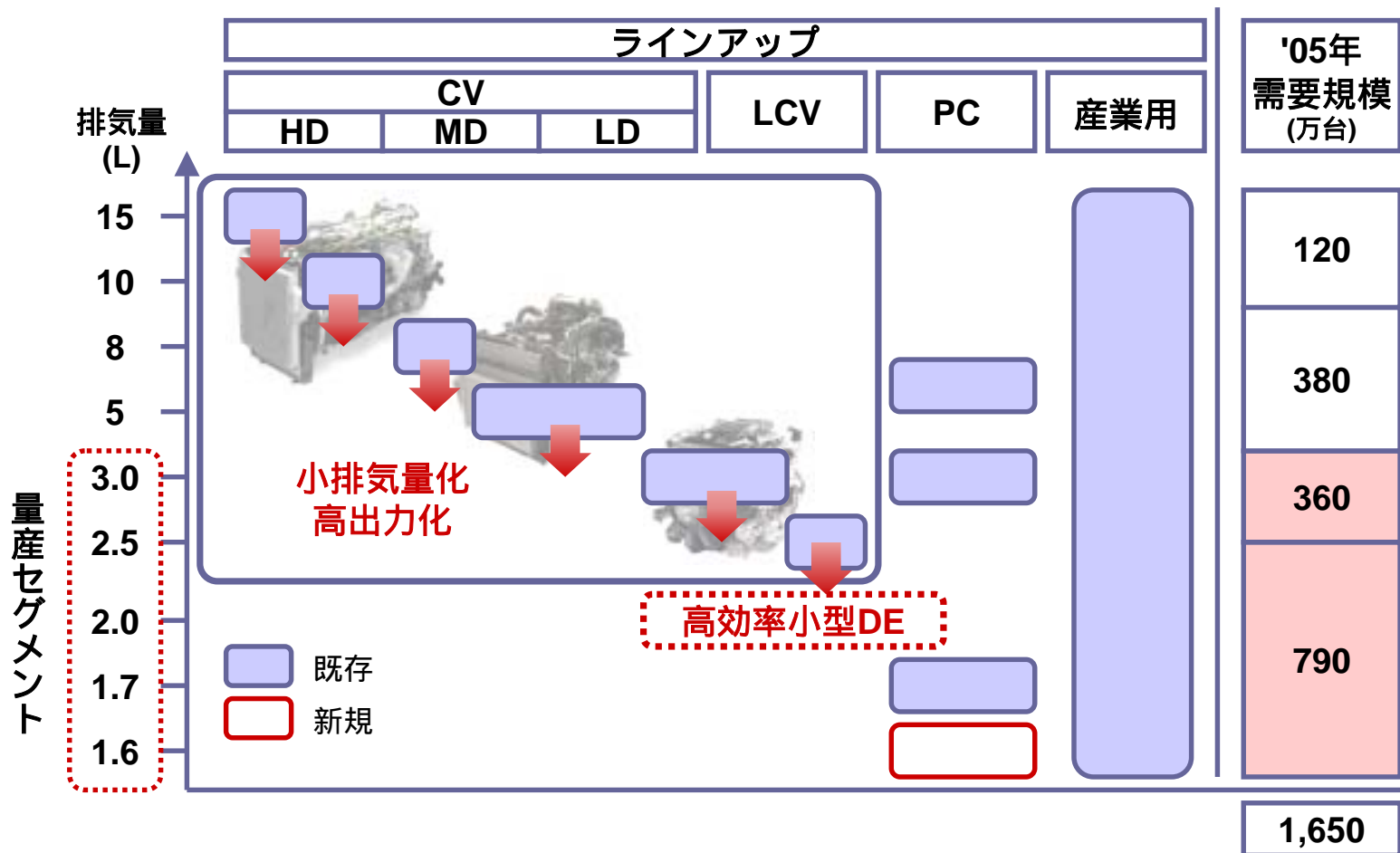
- 海外拠点機能強化 -

- 大規模成長市場では一国単位で自国VOL生産、アセアンでは生産面展開。その他市場は地域VOL集約生産。



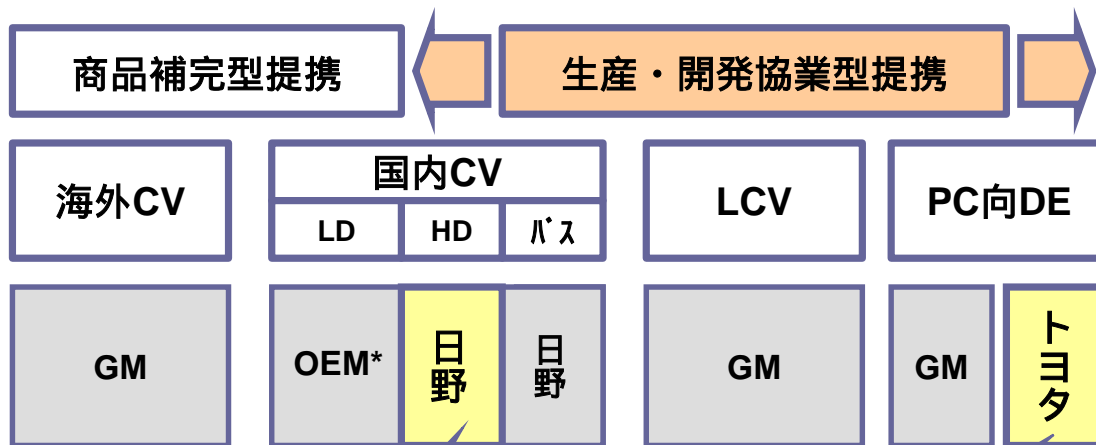
DE事業戦略

- 量産セグメントである小型DEのラインアップを拡大し、CV用に限らずPC用・産業用へと広く拡販。



アライアンス戦略

- 従来の「商品補完型」提携に加え、生産・開発協業に踏み込んだ提携を拡大。



提携内容

- HD用後処理 / Cab共同開発

- 世界TOPクラスメーカーの量販車両へのDE開発 / 供給

期待効果

- CV本業における事業効率化
- 新たな事業領域へのリソース創出

- DE事業の拡大・安定化
- 先進技術の磨き上げ

■ : 従来提携 ■ : 今回提携

* ELF OEM : 日産ディーゼル/日産/マツダ