

SPV事業説明会

ヤマハ発動機株式会社
ランドモビリティ事業本部長
上席執行役員
大谷 到

2022年11月30日

ランドモビリティ事業本部 2030長期ビジョン

「移動に喜びを、週末に楽しさを、人々と共に創る」

- 心に残る瞬間・忘れられない経験を創出する
- 仲間を支援し、強い絆で結ばれたパートナーとなる
- 豊かなる自然と共生し未来に繋ぐ
- 新しい明日をつくるMobilityとサービスを生み出す

成長事業として、事業規模拡大と高利益率維持の両立を目指す



■ 事業成長に向けた、資源投入
… 人的資本 + 成長投資

■ 高効率な事業体制の構築

生産・調達・開発
… 全社機能との協業

DX・基盤・戦略
… 事業本部内機能との一本化

SPV事業説明

SPV事業部長 高橋 信治

本日の内容

1. SPV事業概要
2. 市場環境
3. 当社の戦略
4. 中期戦略

本日の内容

1. SPV事業概要
2. 市場環境
3. 当社の戦略
4. 中期戦略

人間感覚最優先の「わざ」で人々の暮らしの可能性を広げ、 モビリティに変革を起こして社会の環境課題を解決する。

SPV事業は、ヤマハ発動機の長期ビジョン3本柱のうち、「変革するモビリティ」の先頭を走る使命を担っています。



2022(令和4)年度 国立科学博物館
「重要科学技術史資料(愛称:未来技術遺産)」に登録
第00334号
— 世界で初めて商品化された電動アシスト自転車 —



電動アシスト自転車 : 1993年発売 「世界初新商品」 新たなカテゴリーを形成

電動車いす : 1995年発売 「福祉機器商品」

“being with YOU” : ユーザー=主役の後ろ/脇に控える陰の立役者たる。

市場要望 : 電動アシスト自転車/車椅子



見た目はノーマルな
自転車/車椅子であれば
あるほど良い。



電動アシストシステムは
小型で軽量であれば
あるほど良い。



ステルス性 & 静粛性

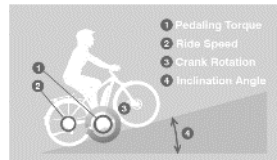
ヤマハの評判



Jin-Ki Kanno



直感的な操作性と自然な乗り心地



自然なアシスト & 信頼性

核は駆動ユニット

ヤマハブランドCBU

ヤマハブランドCBU



ヤマハ製品群の中で
SPVがユニークな点

=
人間の力で動かし

+
電動力でアシストする



OEMブランド用e-Kit

OEMブランド用e-Kit
ヤマハブランドe-Kit

製品応用例

あなたの可能性を拓ける

Performance
もっとチャレンジ

Lifestyle
もっと気軽に、遠くへ

Move
もっと速く、楽に



Reliability

マーケティングコミュニケーション

人はもっと幸せになれる。
SPV製品は、使う人の身体能力を拡張し、『もっと出来る』を応援。



Performance
もっとチャレンジ!



Lifestyle
もっと気軽に、
遠くへ!



Move
もっと速く、
楽に!



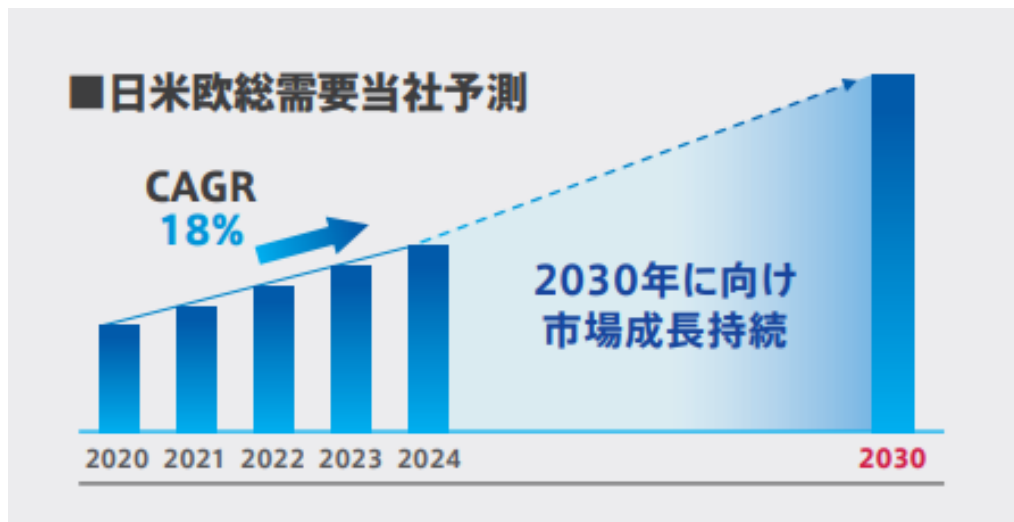
本日の内容

1. SPV事業概要
2. 市場環境
3. 当社の戦略
4. 中期戦略

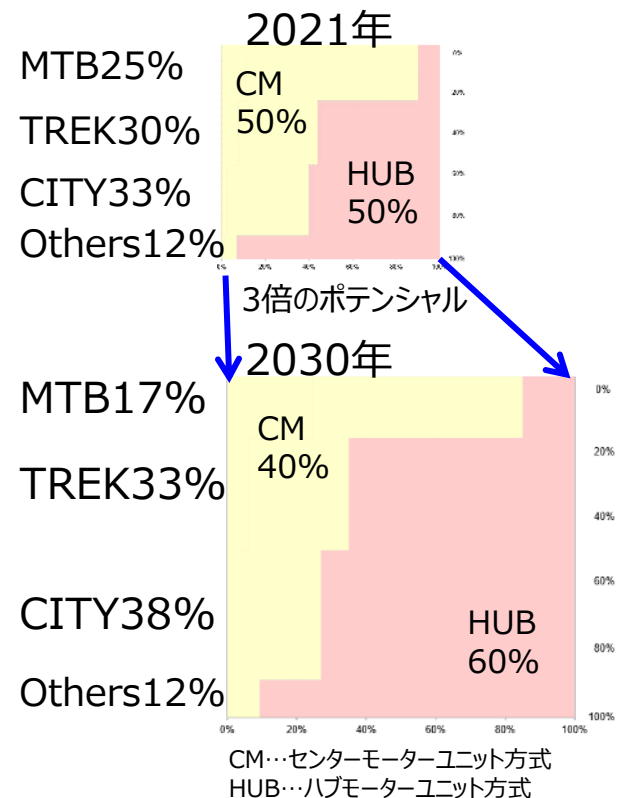
地域/カテゴリー別の市場規模・成長性

需要が顕在化し順調に成長を続ける日米欧の電動アシスト自転車市場。それぞれ日常の足、趣味領域、そしてクルマに代わる都会・郊外の移動手段として、特にインフラ(自転車道)の整備、グリーン・ディール政策の一環であるクルマの都心乗入れ制限などが、更に需要を後押しすると推測。

2022年2月新中期経営計画より



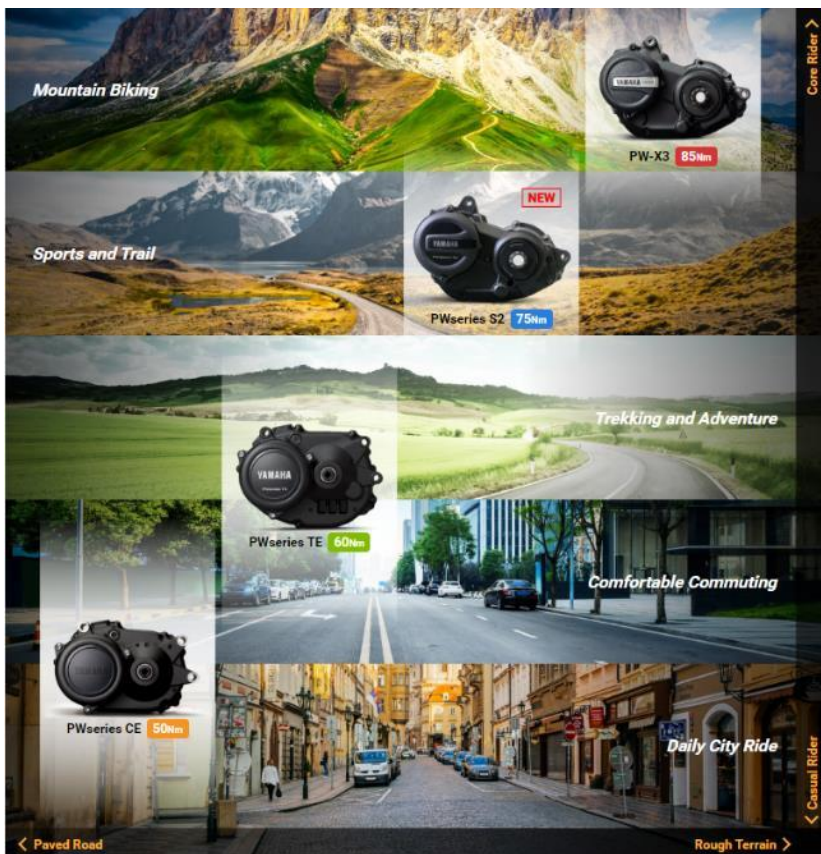
欧州市場構造の変化 - 当社推計



地域/カテゴリー別の市場規模・成長性 - 当社ラインナップの一例

電動アシスト自転車ドライブユニット(B2Bビジネス向け)

電動アシスト自転車(B2Cビジネス向け)



“YPJ”シリーズ



60万円台



40万円台



30万円台



国内専用
“PAS”シリーズ

10万円台



国内専用

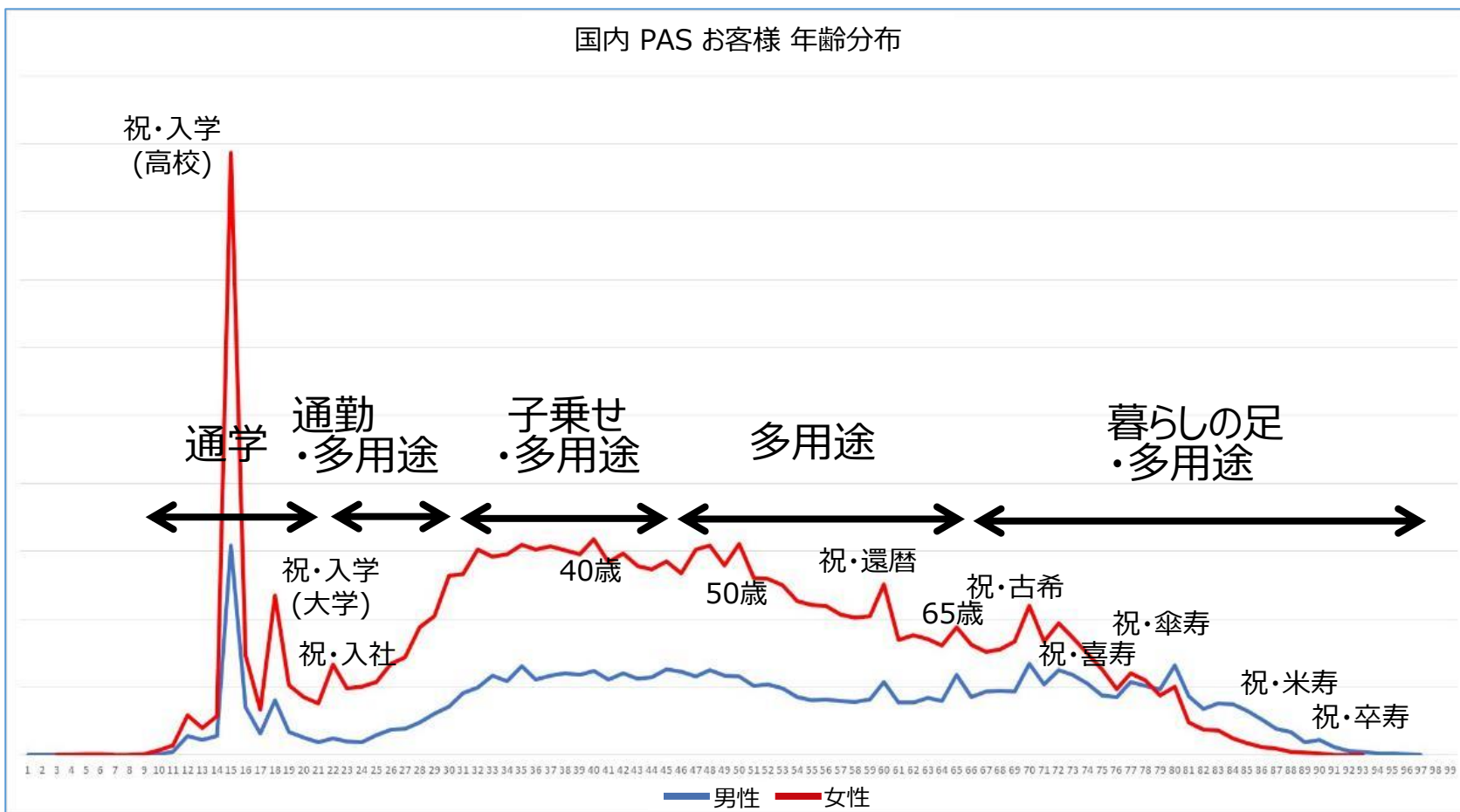
PAドライブユニット 100Nm

ユーザー世代

👉 学生からご年配の方まで

SPV製品を入口に、多彩なヤマハ製品を体験戴き、またSPV製品に。
シームレスな提案が可能。

国内 PAS お客様 年齢分布



地域/カテゴリー別の市場規模・成長性 - 当社ラインナップの一例

電動車いすドライブユニット(B2Bビジネス向け)

電動車いす(B2C/B2Bビジネス向け)

■ ジョイスティック(電動)タイプ: 国内はこちらが主流

JW=Joy Wheel



30万円台



40万円台

■ アシストタイプ: 海外はこちらが主流

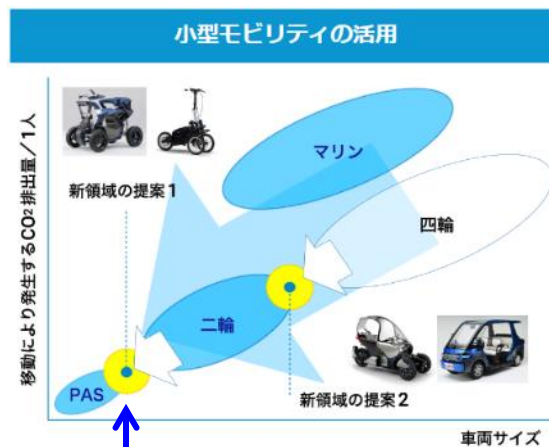


30万円台



新領域への挑戦

当社
環境計画2050
CO₂排出削減策より



?



歩行者領域

自転車領域

新領域①

二輪車領域

SPV既存製品

新規製品

本日の内容

1. SPV事業概要
2. 市場環境
3. 当社の戦略
4. 中期戦略

商品戦略 - 正常進化

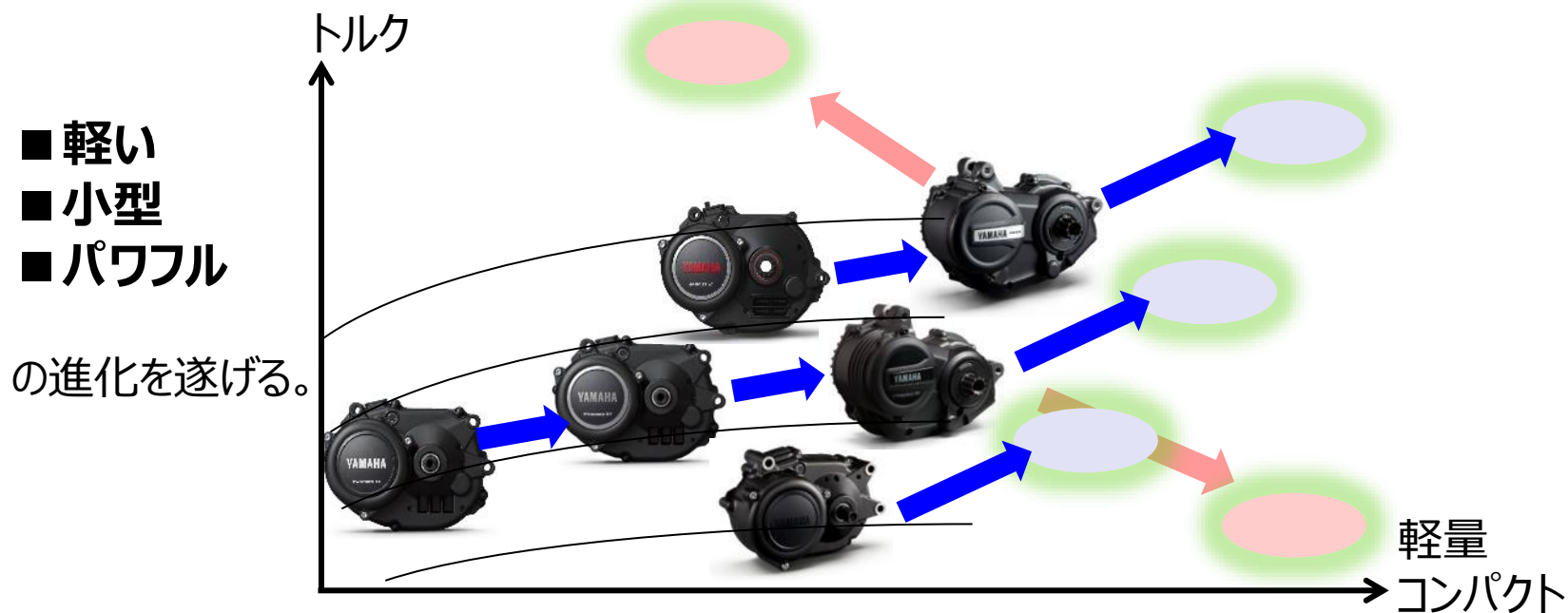
👉 30年間に培った、性能・機能・品質・信頼性をベースに

ヤマハの電動アシスト製品が他社比で優れる、と評される、

■『直感的な操作性と自然な乗り心地』

■『高い信頼性』

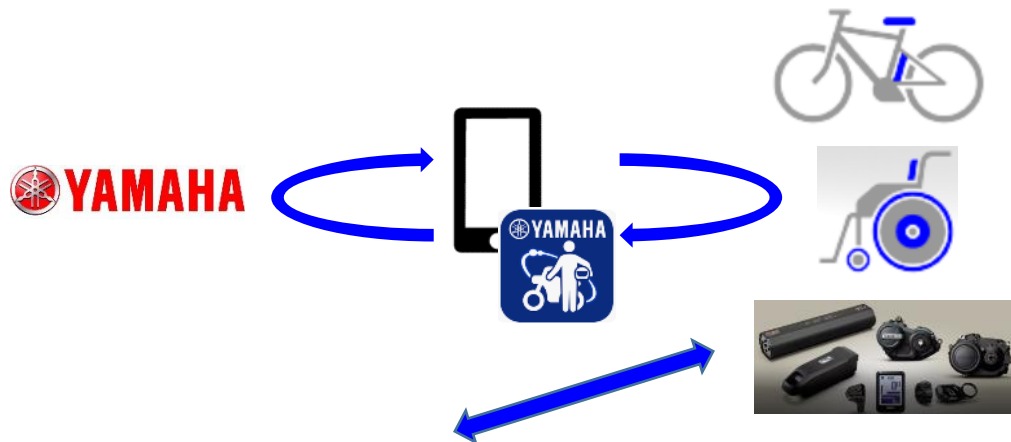
を礎に、需要トレンド：『ステルス性』と『静粛性』を追求し、



加えて、各々に求められる『差別化』の追求に、『カスタム』で応えて行く。

商品戦略 - コネクティビティ

電動アシスト自転車・電動車いすは共に、製品(ハード+ソフト)+サービスの進化により機能+価値がアップデートする。特にソフトはお客様が購入後、通信で進化させることが出来、また、サービスも、定期点検に裏打ちされた安心・安全といった基本価値から、趣味性の強い細分化されたニーズに至る迄、通信を介した価値提供も可能となる。先ずは、お客様にとって「コネク」したくなる基本価値の見極め(PoC)から着手する。



趣味嗜好の分かれる付加価値
(サービス: お客様が要否選択)

利便性(サービス)向上

付加価値
(ソフト: 通信で機能進化可能)

機能性(スペック)向上

汎用的な基本価値
(全てのお客様に必要)

**リサイクル・リユース(長寿命)
/安心・安全啓蒙**

周辺機器コンポーネント

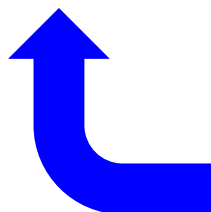
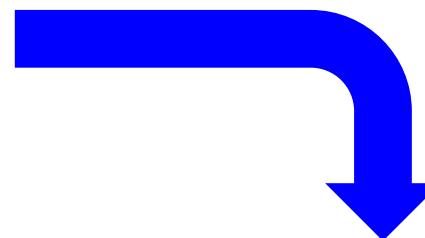
- ・外部バッテリー
- ・サイクルコンピューター
- ・電動変速機
- ・ABSユニット
- ・電子サスペンション

クロスファンクション – 改善の積み重ね：B2B と B2C の相乗効果

👉 e-Kit (OEMブランド) ⇔ CBU (自社ブランド) で鍛え合う

3S(量産品販売・補修部品販売・アフターサービス)の在り方、モノづくりの在り方、これらの改善を、B2B・B2C各々の市場で得た知見を融合し、積み重ねる。

e-Kit
クライアント様



販売店様
ユーザー様

クロスファンクション – 新たな用途開発

👉 『作業の効率化・省力化』に貢献

電動アシスト自転車・電動車いすとしての正常進化を目指すと同時に、
小型e-モビリティならではの「汎用性」による新たな用途*開発にも取り組む。

*当初の、従来の枠に止まらない、活躍シーン



X

人手を補い（アシスト）『作業の効率化・省力化に貢献』

生産現場で



国際ロボット展示展参考出品



=



X

消防現場で



=

PASドライブユニットを利用した
現場の効率化・省力化で活躍する
ホースレイヤー
(ヤマハモーターエンジニアリング製)

クロスファンクション – 新たな価値創出

👉 『業界の枠を越えた』オリジナリティを

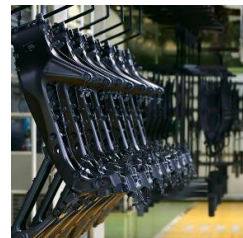
電動アシスト自転車・電動車いすとしての正常進化を目指すと同時に、
当社ならではの「資産の掛け合わせ」による新たな価値創出にも取り組む。

SPV事業の正常進化



X

コア事業のノウハウ



機能、技術開発、調達・製造、
マーケティング、サービス、ビジネススタイル etc.

本日の内容

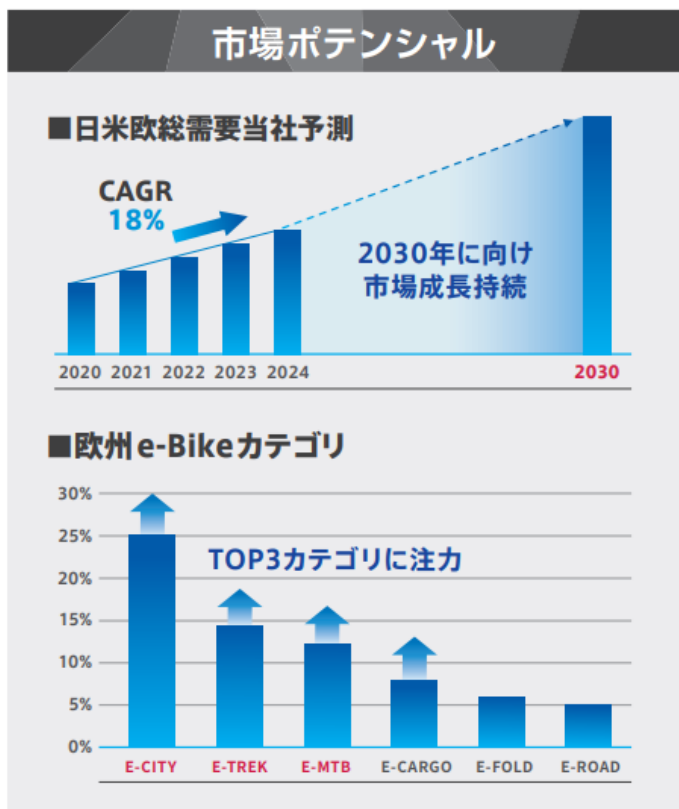
1. SPV事業概要
2. 市場環境
3. 当社の戦略
4. 中期戦略

P A S・J Wともに完成車とO E M(ドライブユニットなど)で供給。
O E Mと自社、各ブランドの個別ニーズに寄添う。

戦略事業領域：SPV事業(成長事業)



市場拡大×(e-Kit カスタマイズ+Newモデル) → 規模拡大・売上高倍増



※1: e-Bike Systems(ドライブユニットおよび周辺コンポーネント)
NOTE: 欧州e-Bikeカテゴリは SHIMANO State of the Nation Report 2021 より作成

≫e-Kitカスタマイズ・共同開発

👉 OEMクライアントの“ユニークさ”追求を後押し

レディメイドに加え、OEMブランドBESTを実現すべく、
ドライブユニットのカスタマイゼーション* (専用・共同開発) リクエストにも応えて行き、
スムーズな漕ぎ出し、且つ力強いアシスト、の更なるファイン・チューンを実現する。

*精度高い制御による、**OEMが望む出力特性**を描く。

≫ディーラーダイレクトサービス

👉 “YeSS” - Yamaha eBike Systems Service

電動アシスト自転車の最大市場欧州に於いて、長らくOEMクライアントから要望を受けていた、クライアント販路からのサービス問合せや処理に、当社が直に応える「ディーラーダイレクトサービス」を、要望の強いクライアント・地域から順に稼働。目下、互いのIT環境整備中。

■テクニカル・サポート ■ワランティ ■スペア・パーツ ■トレーニング

30年に渡る電動アシスト自転車事業と、60年に迫る欧州モビリティ事業で培った経験で、4つの柱に於ける、迅速かつ効果的なサポートを、各地域・国ベースで展開。

≫ドライブユニットの欧州生産

☞ カーボンニュートラル目標の早期達成に向けて

電動アシスト自転車の最大市場欧州では、カーボン・ニュートラル要請が一段と高まる。SCMプロセスを消費地に寄せ貢献目指す。e-モビリティへのシフト機運の高まりと相まって、自社の既存アセットを活用。



≫ハブモーターユニットのインド生産

☞ グローバル市場の成長を見込み、事業の総合力を引き上げへ

インド最大且つグローバル展開にも意欲を見せる総合自転車メーカーHERO Cyclesグループと協業、インド北西部HERO Cycle Valleyにハブモーターユニット製造工場を建設中。センターモーターユニットに加え、ラインナップを拡充し、幅広い需要に応える。

完成車の海外展開

👉 YAMAHA SWITCH ON (欧州の場合)

電動アシスト自転車の最大市場であり、e-モビリティへのシフト機運が最も高い欧州に、自社ブランドの電動アシスト自転車完成車を投入予定。

今後も、需要ある地域には、OEM(e-Kit)と自社ブランド(完成車)いずれか、または双方で、お客様の期待・社会ニーズに応じて行く。



