Be the Right ONE

2021年3月期　中期経営計画達成に向けて

2018年11月1日

豊田通商株式会社

目次

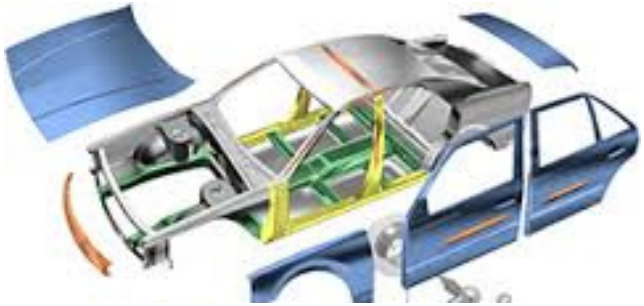
1. ネクストモビリティ戦略 P.4

2. アフリカ戦略 P.11

中期経営計画　～重点分野～

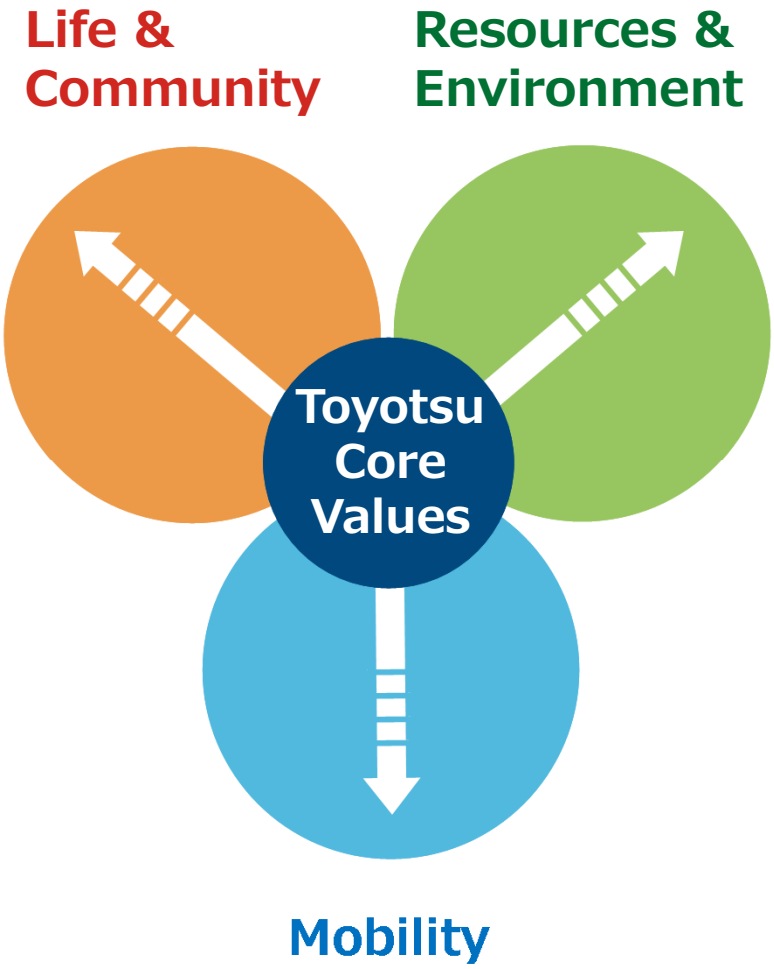
ネクストモビリティ戦略

【事業環境】
100年に一度の変革期



【主要事業主体】
NEXTY、豊通単体

NEXTY Electronics



アフリカ戦略

【事業環境】
地球最後のフロンティア

【主要事業主体】
CFAO、豊通単体

cfao
WITH AFRICA FOR AFRICA

当社の強みを活かせる分野でのNo.1を目指す

Be the Right ONE

1. ネクストモビリティ戦略

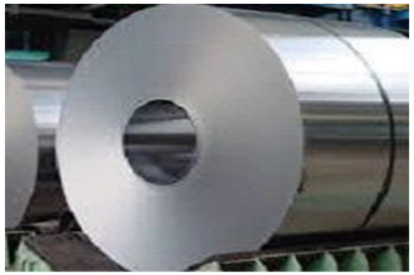
ネクストモビリティ戦略　～今期の主な取組み～

★：次スライド以降にて紹介

素材置換

【アルミ加工開始】★

EV社会到来に向けた
自動車素材軽量化への対応



【リチウム資源開発】★

将来のリチウムイオン電池
需要増への対応

次世代サービス

【NEXTYの事業拡充】★

車載エレ分野における
世界一の売上規模

NEXTY Electronics

【トラック隊列走行】

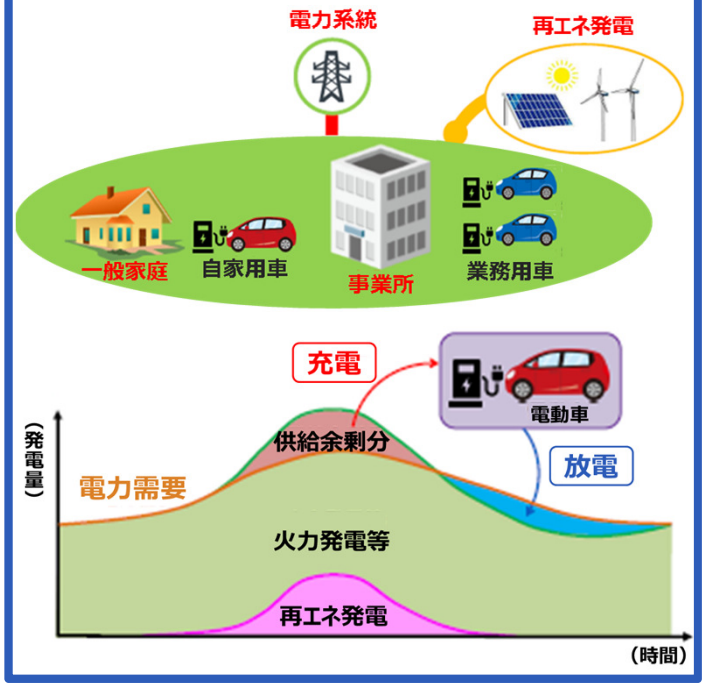
後続無人隊列走行
システムの実証実験開始

エネルギーマネジメント

【V2G仮想発電所】★

電動車の蓄電池を用いた
充放電実証事業を開始

再エネ発電の課題を
車載蓄電池活用により解決



Be the Right ONE

軽量化への対応（アルミニウム）

素材置換

軽量化の必然性

✓ 地球環境保護
- 温暖化ガス削減（CO_2）
- 排ガス規制（SO_X、NO_X、PM）

✓ 自動車性能向上
- 安全基準強化（衝突安全性）
- 操縦安定性向上（快適性の向上）

安全装置・電子機器搭載による部品質量の増加

→ 燃費改善急務 → 軽量化

アルミ加工の特徴

<メリット>

①軽量化実現による運動性能の向上（鉄の1/3）
②形状の設計自由度、バリエーションが拡大
③複雑な形状でも成形が可能
④リサイクル性も高くエコロジー

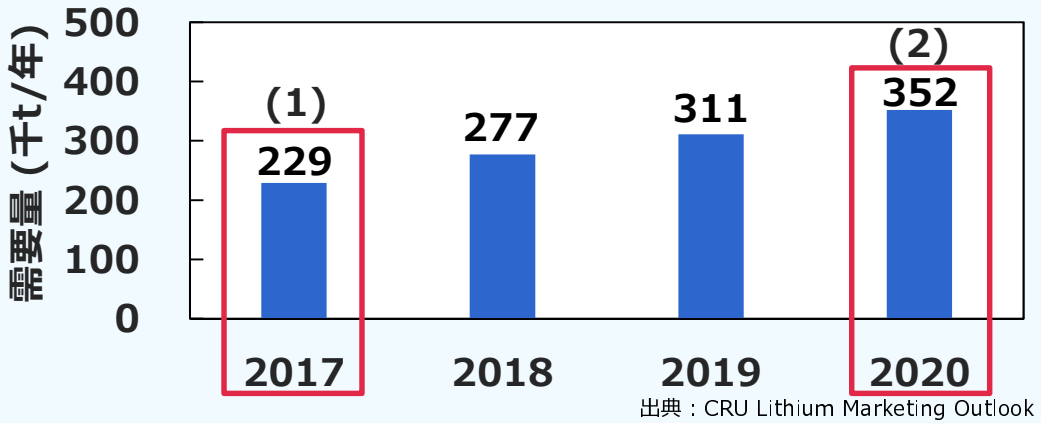
<ハードル>

①高加工技術
- ・プレス加工などでシワや破断が発生しやすい
- ・切削加工で工具に溶着したり熱変異しやすい

米国ケンタッキー州を皮切りに北米、更にはアジアその他に拡大していく

リチウム資源確保

世界の炭酸リチウム需要予測



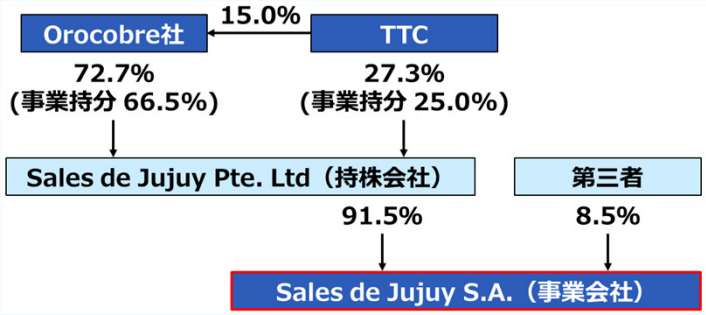
出典：CRU Lithium Marketing Outlook

(1) 2017年度
世界需要の約８％を確保済
(TTC生産量：17,500 t/年)

(2) 2020年度
世界需要の約12%を確保予定
(TTC生産量：42,500 t/年)

リチウム事業の状況

出資関係図

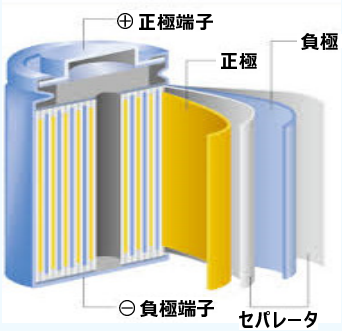


TTCグループでリチウム事業体の
持分35%、販売権100%を保有

生産能力増強

2020年度までに
25,000 t/年の増産を目指す

水酸化リチウム

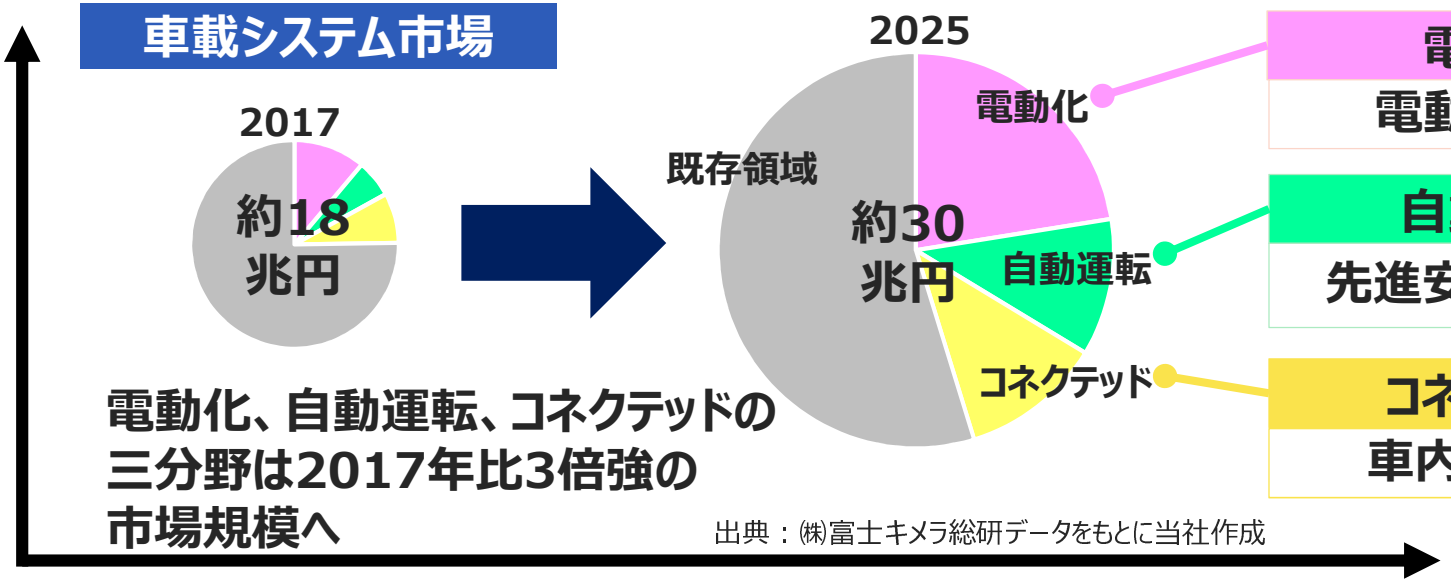


将来の車載向け高容量
ハイニッケル型電池材料への対応

リチウム事業の更なる高付加価値化を追求

次世代サービス（エレクトロニクス分野）

車載システム市場



電動化(17年比3.4倍)
電動化を支えるコンポーネント

自動運転(17年比3.2倍)
先進安全向けデバイス、ソフト開発

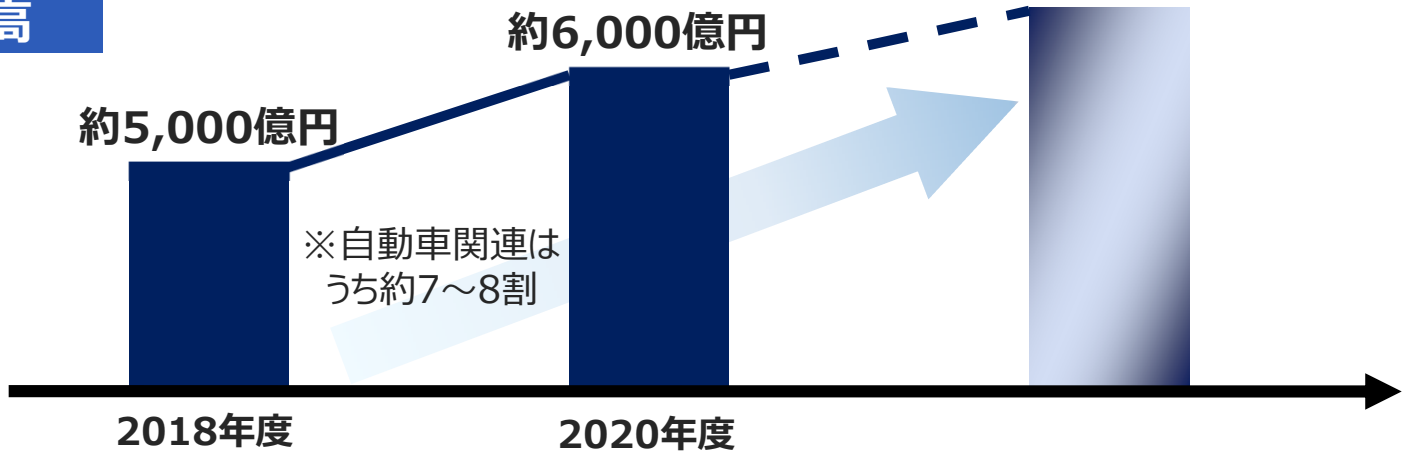
コネクテッド(17年比2.5倍)
車内ネットワーク等、通信関連

電動化、自動運転、コネクテッドの三分野は2017年比3倍強の市場規模へ

出典：㈱富士キメラ総研データをもとに当社作成

ネクスティ売上高

NEXTY Electronics



成長が見込まれる車載エレクトロニクス分野における知見を活かし、ビジネスチャンスを確実に取り込む

次世代サービス（エレクトロニクス分野）

機能

1 NEXTY Electronics

開発	設計	製造	保管	物流	品質
技術提案	2 組込ソフト開発	EMSサービス	電子部品専用倉庫	グローバル販売網	3 TAQS

1 ✓約250社に及ぶ幅広いサプライヤーとの取引実績

自動車・電装品メーカーへの高度な提案を可能とする、
世界トップクラスのサプライヤーとの取引関係

NXP / Infineon / Texas Instruments / ST life.augmented / NVIDIA

2 ✓車載に特化した組込みソフト開発力

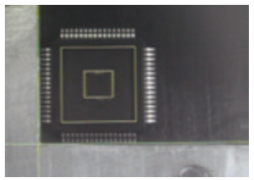
現状、1,700名(自社リソース800、パートナー企業900)
体制の陣容を、今後2,500名体制実現へ

固有技術：コアパートナー企業（国内・海外8社）
量産技術：海外オフショア拠点（バンコク・大連）
業界動向：標準化団体JASPAR

3 ✓顧客の品質を守る確かなサポート

T.A.Q.S

長年の実績とノウハウをもとに、
解析・評価という付加価値提供
※商社機能に留まらない活動領域



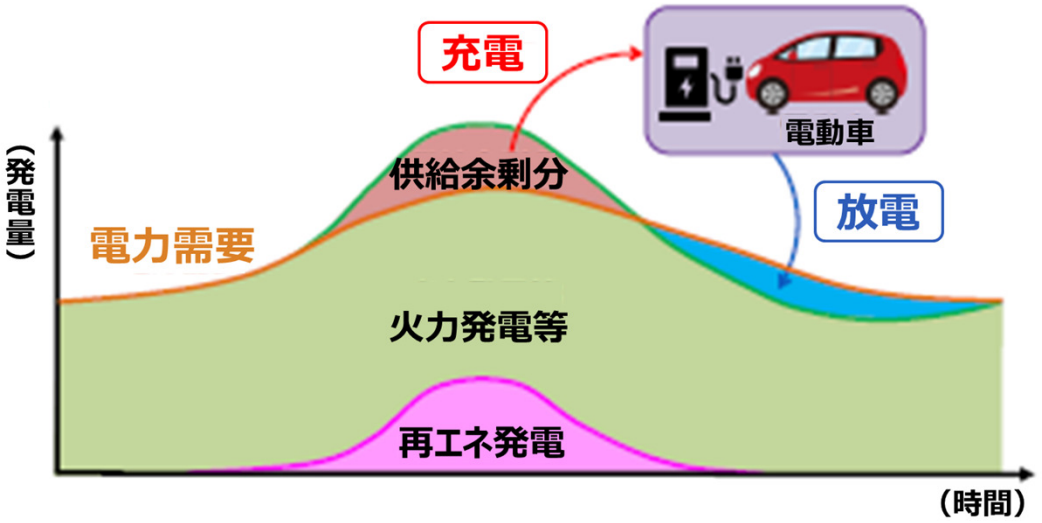
多岐に亘る品質解析・評価機能

幅広い機能とサプライヤーとの取引関係を活かし、車載エレクトロニクス領域へ対応

蓄電池を用いた実証事業

再エネの課題解決に車載蓄電池を活用

【車載蓄電池による充放電実証事業】



再エネの普及拡大に伴い余剰電力が発生

電動車の蓄電池を活用して供給力シフト

＜今後の予定＞

2019年2月に試験結果の報告書提出予定

再エネ発電に蓄電池を導入

【道北地区における送電網整備の実証事業】

風力発電所で電気をつくる

蓄電池を活用して安定させ、電力会社に供給

＜今後の予定＞

2023年度の操業開始を目指す

低炭素社会の実現、電力の安定供給への貢献

Be the Right ONE

2. アフリカ戦略

トヨタ自動車からのアフリカ営業業務移管

アフリカ市場における<u>トヨタ自動車の営業業務を2019年1月に移管開始予定</u>

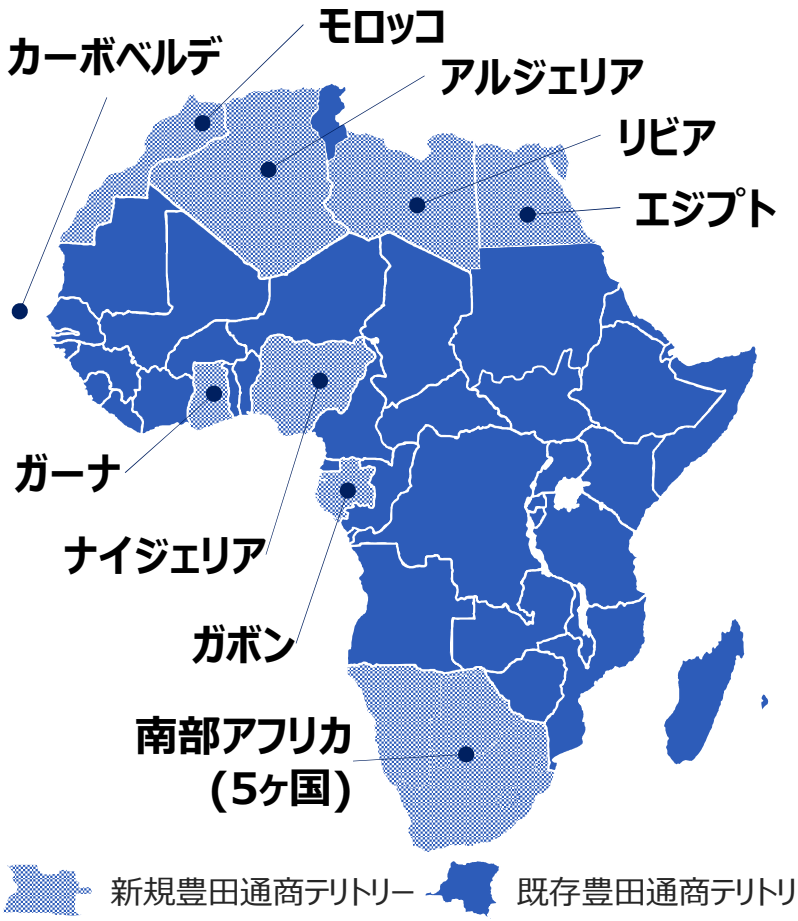
※Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd.（南アフリカ共和国）の現地事業は含まれない

＜今回移管の概要＞

- ✓ 現業務移管国以外の営業業務を豊田通商へ移管
- ✓ 豊田通商管轄のトヨタ車展開国
  - – 現状　：41ヵ国（業務移管国:21、出資代理店国:20）
  - – 移管後：54ヵ国（<u>アフリカ全土を管轄</u>）

＜移管する営業業務＞

- ✓ 販売・マーケティング等の営業業務全般
  - – 商品企画・アライアンス
  - – 収益管理
  - – 汎アフリカ・需給管理
  - – 汎アフリカ・アフターセールス（サービス・部品）等



アフリカの現場に豊田通商の強みを生かし（ホーム＆アウェイ）、
ベンチャー精神で施策を実行、「アフリカ・トヨタの飛躍」を実現

トヨタ自動車からのアフリカ営業業務移管（販売台数インパクト）

2017年度　実績内訳（千台）

・北部アフリカ（7ヵ国）

新車市場	トヨタ販売	シェア(%)
513	23	4％

・サブサハラアフリカ（42ヵ国）

新車市場	トヨタ販売	シェア(%)
152	34	22％

・南部アフリカ（5ヵ国）

新車市場	トヨタ販売	シェア(%)
558	125	22％

・その他直販

トヨタ販売
9

<アフリカ合計>

新車市場	トヨタ販売	シェア(%)
1,223	191	16％

販売台数インパクトと今後のチャレンジ

・販売台数インパクト（2017年度実績ベース）

（現状）

TOYOTA TSUSHO　cfao WITH AFRICA FOR AFRICA

TOYOTA

約 36 千台
（41ヵ国）

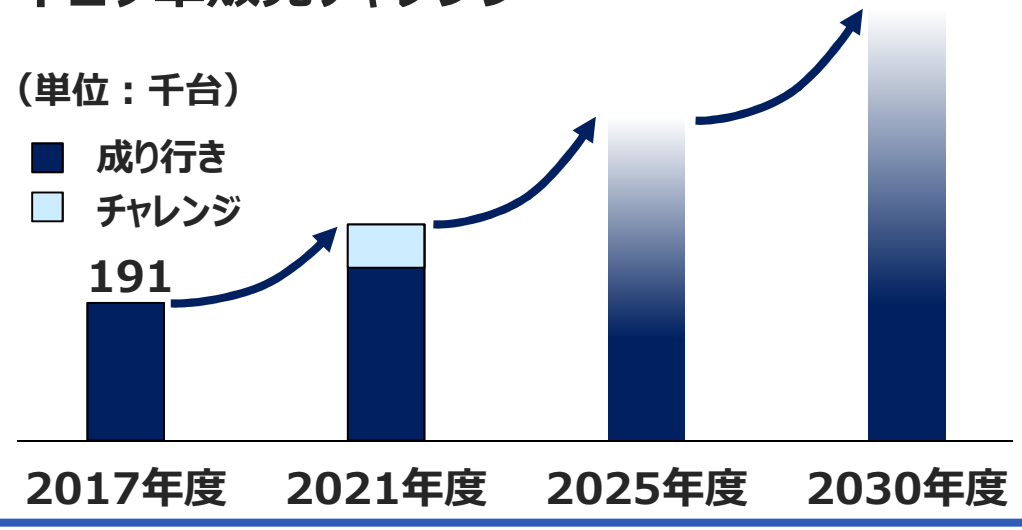
（移管後）

TOYOTA TSUSHO　cfao WITH AFRICA FOR AFRICA

TOYOTA

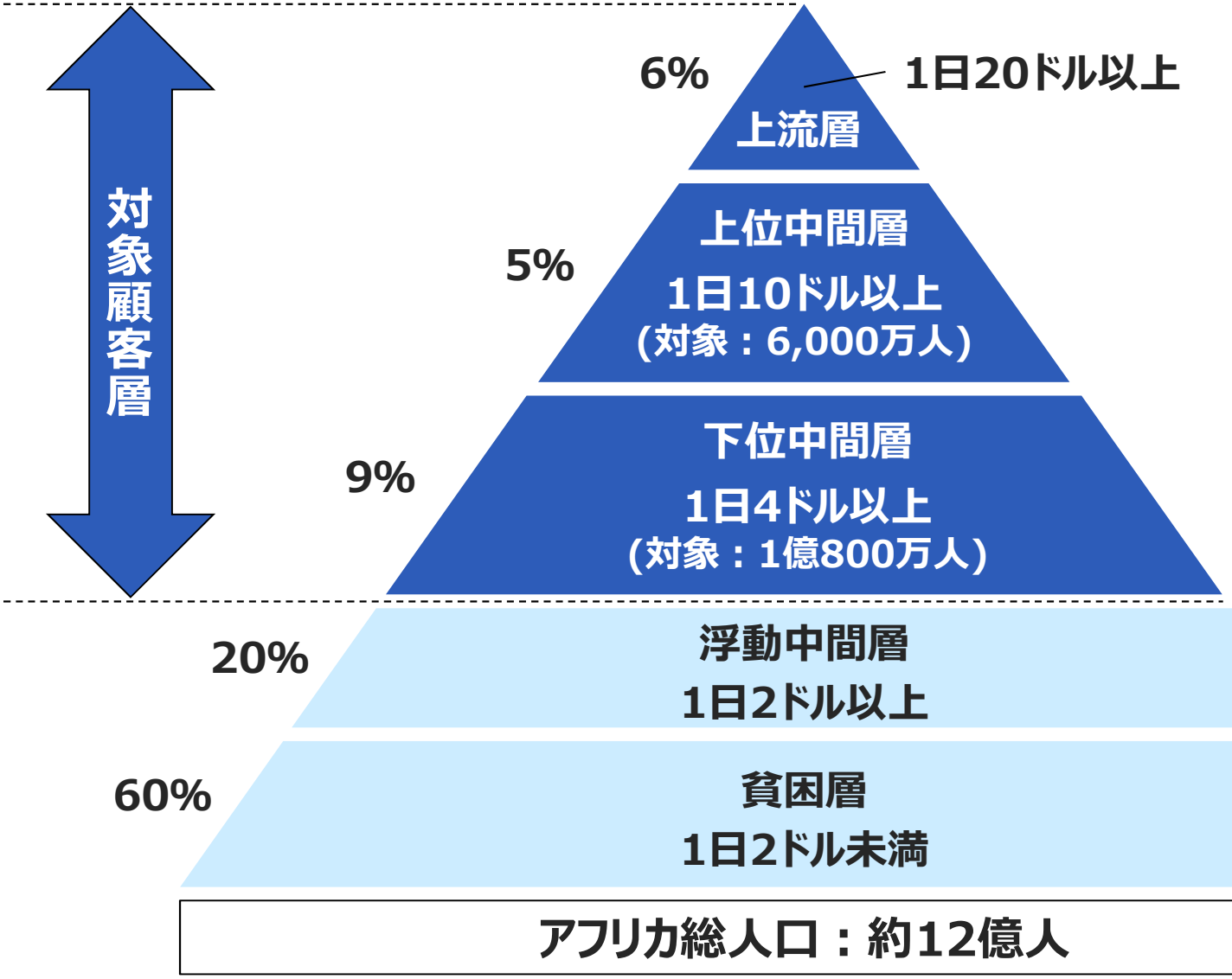
約 191 千台
（54 ヵ国）

・トヨタ車販売チャレンジ



汎アフリカにおいてトヨタ関連事業を展開し、販売台数も5倍以上に拡大

中間所得層取り込みによる成長ポテンシャル



主な戦略パートナー

TOYOTA
SUZUKI
Mercedes-Benz
CITROËN
MICHELIN
YAMAHA
BiC
SANOFI
HEINEKEN
Carrefour

出典：BearingPoint based on African Development data (2015)を基に当社調べ

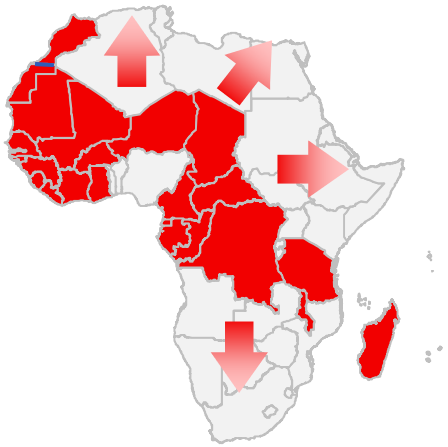
上流層および中間層をターゲットとしたB2C事業に注力していく

自動車事業のビジネス展開

スズキ事業

・エントリーカー購入層の取込み

・スズキ製品（車／補給部品）取扱いの面展開



中古車事業

・中古車事業への取組み拡大

・新車：中古車＝1：1を目指す

TOYOTA Certified USED VEHICLES

ONCE A TOYOTA, ALWAYS A TOYOTA

Toyotsu auto mart kenya
your trusted partner in pre owned vehicle

オートパーツ事業

・トヨタ純正品の販売強化

・IAMパーツ※の販売強化

※IAMパーツ：Independent After Market（市販補修部品）

TOYOTA GENUINE PARTS

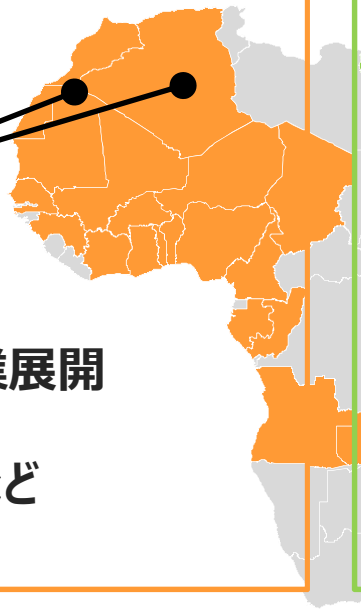
winpart
YOUR WINNING PARTNER FOR AUTOMOTIVE PARTS

複数のB2C事業を展開し、対象所得層へと訴求

自動車以外のビジネス展開（医薬品、再エネ、インフラ）

医薬品事業

医薬品製造（モロッコ、アルジェリア）



・西アフリカを中心に22ヵ国で事業展開
（■の国が事業展開国）

・診療センター、小売、医療保険など
新規分野を開発していく

再エネ、インフラ事業

風力発電（エジプト）

地熱発電（ケニア）

港湾開発（ケニア）

・東アフリカでフランス大手電力会社や
ユーラスと再エネ事業を展開

・東アフリカ最大の商業港での港湾開発

東西交流の促進

豊田通商のネットワークを活用し、
東での医薬品事業の拡大を目指す

東において再エネ発電・インフラ開発の
知見を蓄積し、西への展開を目指す

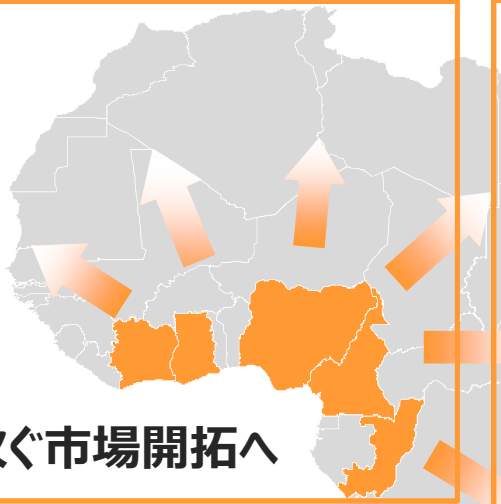
東西交流を促進し、汎アフリカにおける面での事業展開を目指す

自動車以外のビジネス展開（消費材、リテール）

飲料事業

ビール製造(コンゴ、コートジボワール)

HEINEKEN



・コンゴ、コートジボワールに次ぐ市場開拓へ

消費材事業

消費材製造
(ナイジェリア、コートジボワール、ガーナ、カメルーン)

BiC

・マルチパーパスファクトリーの本格稼働による
事業拡大を目指す

リテール事業

ショッピングセンター、スーパーマーケット事業
（コートジボワール、カメルーン）

Carrefour

・コートジボワール、カメルーンにおける
事業規模トップ3を目指す

CFAOの得意なサブサハラにおいて、更なる事業拡大を目指す

お問い合わせ

豊田通商株式会社　財務部 IR室

E-mail ttc_ir@pp.toyota-tsusho.com

（東京本社）

TEL 03-4306-8201

FAX 03-4306-8818

◆　当プレゼンテーション資料は、豊田通商株式会社およびそのグループ会社の戦略・経営計画など、歴史的事実でない「将来に関する見通し」を含んでいます。係る将来に関する見通しは、現時点において入手可能な期待・見積り・予想に基づいており、その性質上、これらの期待・見積り・予想はリスクや不確実性を内在しております。 従って、当社を取り巻く事業環境、将来の業績、経営結果、財務内容等は、係る将来に関する見通しにおいて明示的または黙示的に示される情報と大きく異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。当社は、係る将来に関する見通しについて情報を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。

◆　当プレゼンテーション資料は、有価証券の募集・売出、販売、勧誘を目的とするものではありません。投資・その他のご判断にあたり、当資料の内容に全面的に依拠することはお控えくださいますよう、お願い申し上げます。