



日本モビリティイノベーション： 次の3年間の重点戦略

モビリティ革命をリードする成長戦略プラン

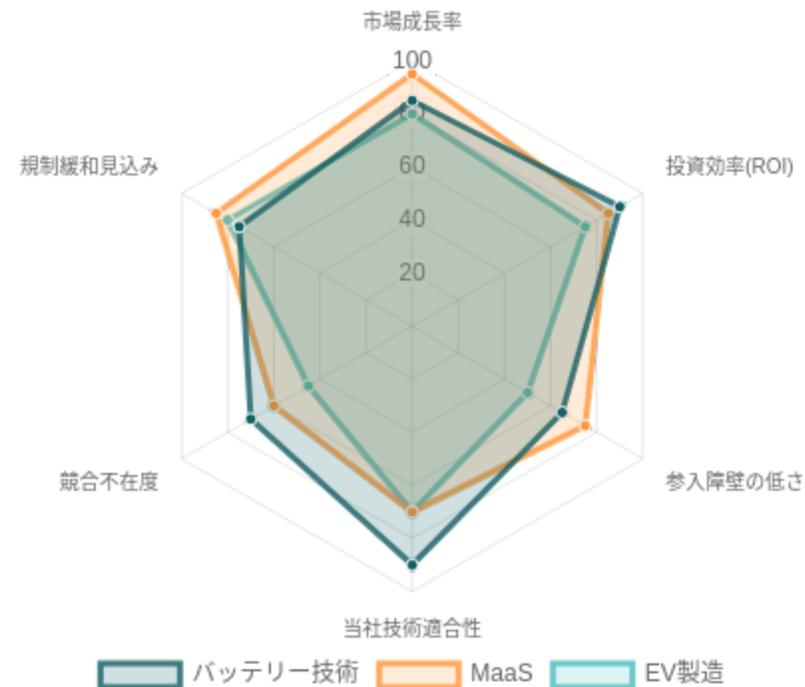
2025年4月28日

エグゼクティブサマリー

- 📈 次世代モビリティ市場は3.7兆円規模で急成長中。特に電気自動車(28%増)、MaaS(37%増)、バッテリー技術(23%増)が顕著
- 📊 バッテリー技術(ROI 27%)、MaaS(ROI 24%)、EV製造(ROI 18%)が投資効率の高い分野に
- 💡 当社の特許技術とインフラ構築力を活かした差別化戦略が市場競争力の源泉に
- 🎯 向こう3年間の集中投資と戦略的提携により、急成長分野での市場シェア獲得を目指す

📊 投資総額2,500億円で平均ROI 25%を目標、3年後に売上高8,000億円を達成

重点分野ポテンシャル分析



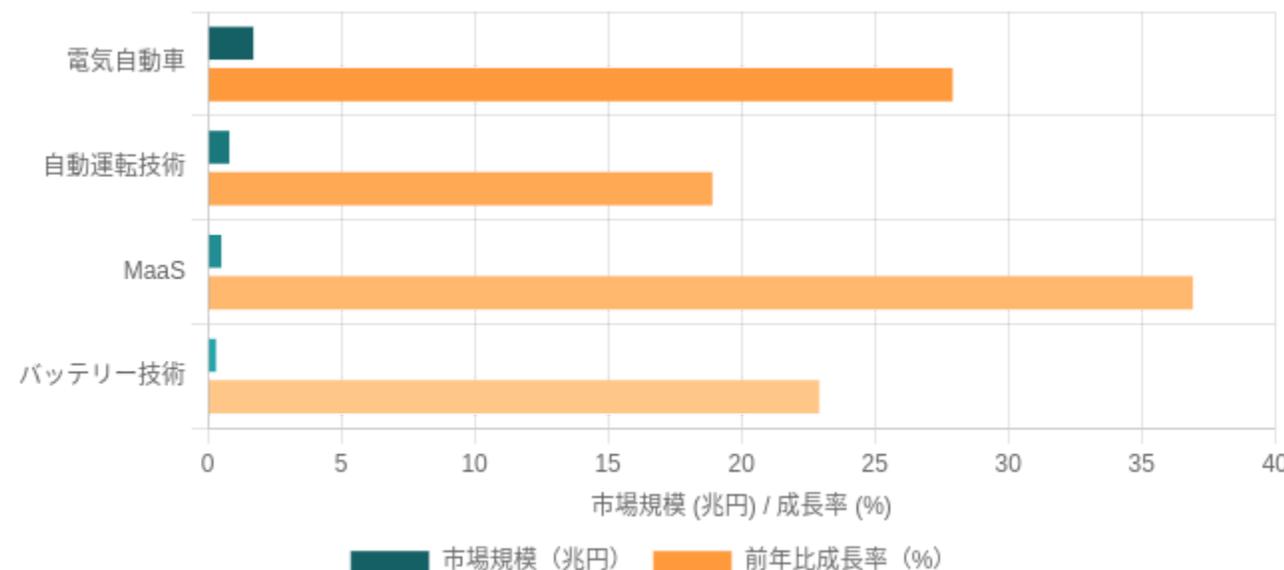
🗨️ 発表者メモ：市場規模の急成長に触れた後、高ROI分野とその根拠に説明を加えること。当社の技術競争力について具体例（先行特許等）を挙げ、なぜこの3分野で有望かを強調する。質問があれば投資詳細のバックアップスライドに誘導。

次世代モビリティ市場概況

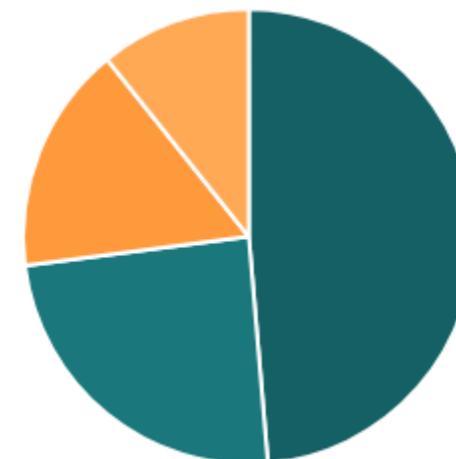
2025年日本の主要モビリティ分野市場規模

電気自動車	1.8兆円	↑前年比 28%増
自動運転技術	0.9兆円	↑前年比 19%増
MaaS	0.6兆円	↑前年比 37%増
バッテリー技術	0.4兆円	↑前年比 23%増

総市場規模：3.7兆円



市場シェア分布



電気自動車 自動運転技術 MaaS バッテリー技術

購入意向

20-40代の**72%**が次回は電気自動車の購入を検討

購入理由

58%が利便性より環境への配慮を購入理由に挙げる

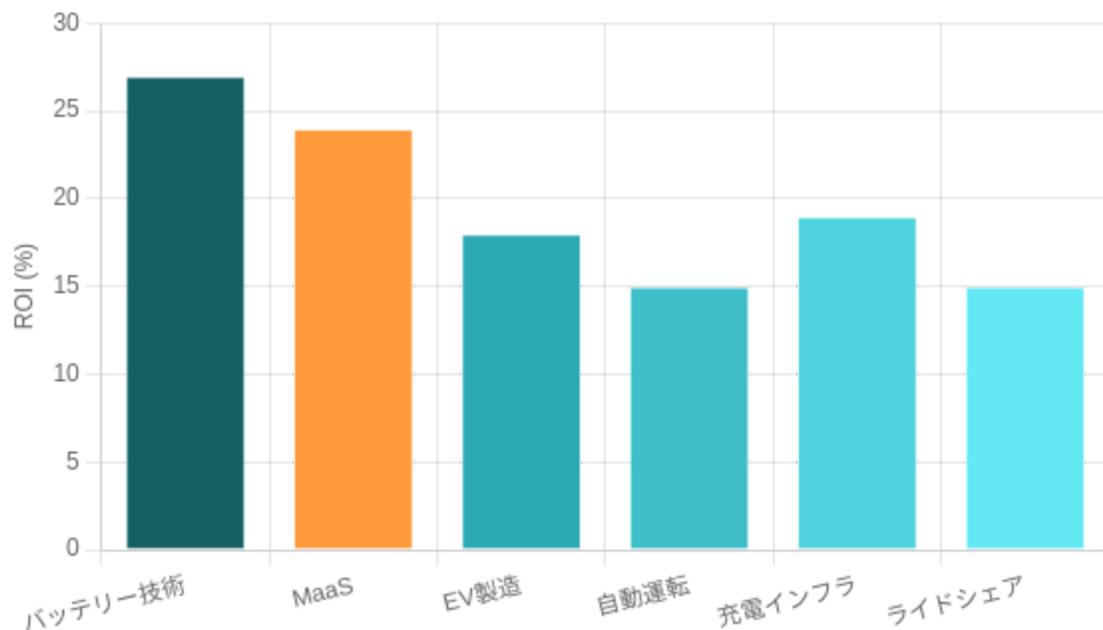
技術への信頼

自動運転技術への不安は**12%減少**

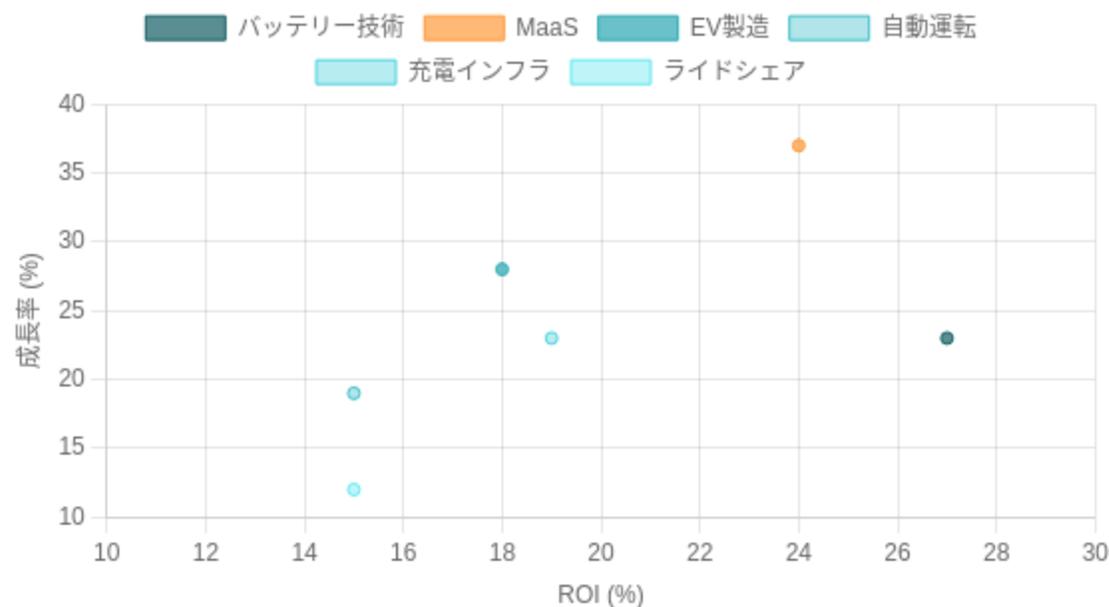
発表者メモ：市場の急成長を強調し、消費者選好の変化による追い風を説明。特に成長率の高いMaaS(37%増)とバッテリー技術(23%増)に注目を促す。環境意識の向上が消費者の購入意思決定に大きく影響していることを強調すること。

成長が見込まれる上位3分野とその根拠

分野別投資利益率(ROI)比較



分野別ROI・成長率・市場規模の相関



分野	ROI	成長率	投資回収期間
バッテリー技術	27%	23%	3.9年
MaaS	24%	37%	4.2年
EV製造	18%	28%	5.4年

🔋 バッテリー技術 ROI 27%

- ✓ 投資回収期間 **3.9年**と最短
- ✓ 特許技術と市場価値の相関係数 **0.78**
- ✓ 国内自動車メーカーのEV化加速による需要
- ✓ 他分野（MaaS・自動運転）との**シナジー効果**

🚗 MaaS ROI 24%

- ✓ 前年比 **37%増**と市場成長率最大
- ✓ 提携戦略採用企業の成功率 **68%**
- ✓ 海外テック企業の日本参入による市場活性化
- ✓ 規制緩和見込みによる**新規事業機会**

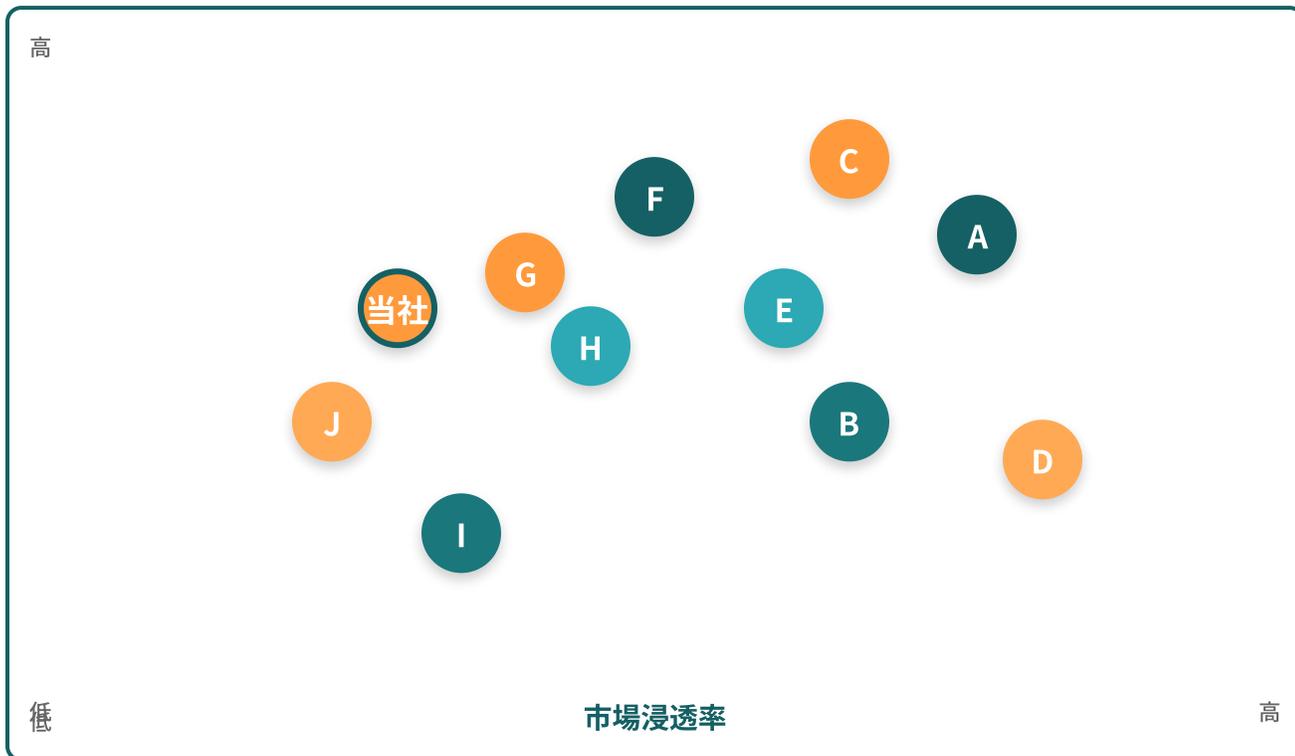
🚗 EV製造 ROI 18%

- ✓ 市場規模 **1.8兆円**と最大
- ✓ 消費者の72%が次回EV購入を検討
- ✓ 2027年までに新車の**60%以上**がEV化予定
- ✓ 環境配慮を購入理由に挙げる消費者が増加

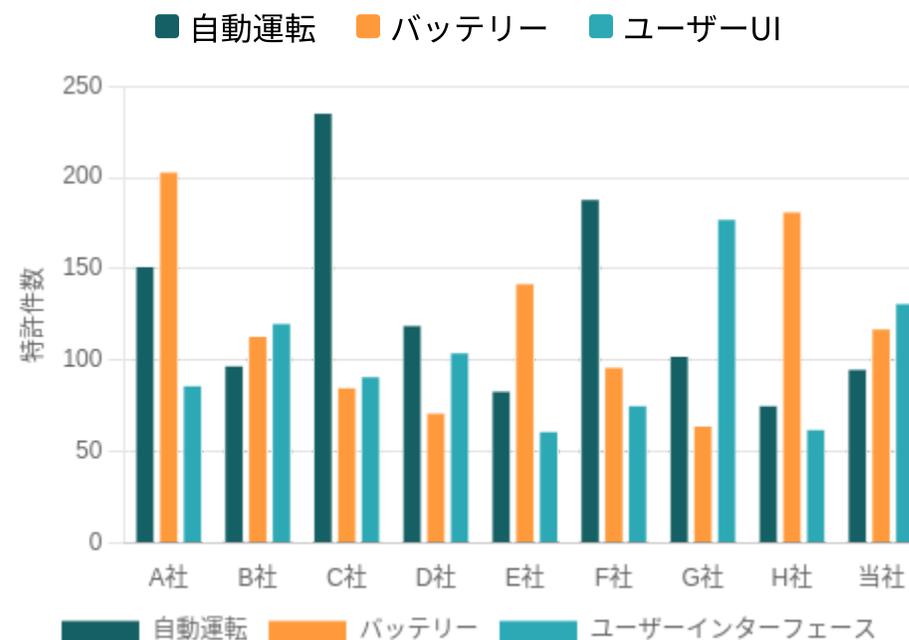
発表者メモ： バッテリー技術の高ROIと短い回収期間を強調し、MaaSの高成長性と消費者トレンドとの一致に言及すること。特に各分野の相乗効果（例：バッテリー技術がEV市場とMaaS市場双方を牽引する点）を説明するとよい。質問があれば、投資額詳細のバックアップデータを用意している旨を伝える。

競合分析と市場ポジショニング

技術革新性



特許取得状況比較



主要企業の注力分野

- A社:** 高効率バッテリー開発、欧州展開
- B社:** 低価格EV、アジア市場
- C社:** 自動運転AIアルゴリズム、北米中心
- D社:** モビリティサービス、国内展開
- E社:** バッテリー技術、欧州・アジア展開
- F社:** 自動運転技術・センサー開発
- G社:** ユーザーインターフェース設計
- H社:** バッテリー管理システム
- I社:** 充電インフラネットワーク
- J社:** リサイクル技術、サステナビリティ

成長戦略傾向



発表者メモ：特に自動運転とバッテリー分野での特許競争が激しいことを指摘し、当社の技術的優位性が発揮できる領域を強調すること。市場ポジショニングマトリックスは技術革新性は高いが市場浸透率がまだ低い当社の位置づけを説明し、この状況を克服するための戦略につなげる。競合他社の65%が提携・M&A戦略を取っている点も言

ブルーオーシャン戦略 - 手薄領域の特定

ブルーオーシャンマップ (競合度 vs 成長ポテンシャル)



次世代バッテリー管理システム

市場規模予測: 2027年 2,500億円

年間成長率: 34%

主要競合: 2社 (H社、E社)

特許出願数: 業界平均の38%

🟢 **機会:** EV急増による管理効率化需要が高まるが、専門システム開発が少ない

🟡 **課題:** 複数メーカー対応の標準化が遅れている

🔵 **差別化:** AI予測によるバッテリー寿命30%延長技術

地方特化型MaaS

市場規模予測: 2027年 3,200億円

年間成長率: 42%

主要競合: 1社 (D社、都市部のみ)

特許出願数: 業界平均の25%

🟢 **機会:** 地方自治体の高齢化対策ニーズと大手が注目していない市場

🟡 **課題:** 地域ごとの最適化が必要でスケールが難しい

🔵 **差別化:** 地域コミュニティと連携したハイブリッド

サステナブル素材のEV製造

市場規模予測: 2027年 1,800億円

年間成長率: 29%

主要競合: 3社 (J社他、部分導入のみ)

特許出願数: 業界平均の32%

🟢 **機会:** 環境意識の高い消費者層が拡大、58%が環境配慮を購入理由に

🟡 **課題:** コスト高と既存の製造ラインとの互換性

🔵 **差別化:** リサイクル材料を使用した車体軽量化技術

発表者メモ: 競合の少ない理由と、それが一時的なものか構造的なものかを説明。特に地方特化型MaaSは大手が見逃している大きな機会である点を強調。この3つの領域は低競争でありながら当社の既存技術やケイパビリティとの親和性が高く、投資効率の良さを訴求すること。バッテリー管理システムと地方特化型MaaSの相乗効果について。

当社の強みと弱み分析

★ 強み (Strengths)

- ✓ **バッテリー** バッテリー管理効率化技術の特許保有（残存電力予測精度92%）
- ✓ **MaaS** 地方自治体との協業実績（15自治体と実証実験完了）
- ✓ **素材** サステナブル素材研究への先行投資（過去5年間で120億円）
- ✓ **共通** クロスセクター開発体制と業界トップレベルのエンジニア集団
- ✓ **共通** スタートアップ企業との連携パイプラインを確立（32社と提携）

⚠ 弱み (Weaknesses)

- ✗ **バッテリー** 量産体制の未整備（試作品レベルにとどまる）
- ✗ **MaaS** 全国展開に必要なインフラ投資の資金不足
- ✗ **素材** 大手メーカーとの協業実績が乏しい
- ✗ **共通** 専門人材確保の課題（特にデータサイエンティスト不足）
- ✗ **共通** ブランド認知度の低さ（一般消費者の認知率8%）

💡 機会 (Opportunities)

- ↑ **バッテリー** 規制緩和によるバッテリー二次利用市場の拡大
- ↑ **MaaS** 地方創生予算の活用可能性（年間3,000億円規模）
- ↑ **素材** 環境配慮を重視する消費者の増加（58%が購入理由に挙げる）
- ↑ **共通** カーボンニュートラル関連の税制優遇措置

⚡ 脅威 (Threats)

- ↓ **バッテリー** 大手テック企業の急速な参入（今後2年以内に予測）
- ↓ **MaaS** 地域ごとの規制の不統一性と認可プロセスの複雑さ
- ↓ **素材** サステナブル素材の国際標準化の遅れと認証コスト
- ↓ **共通** 原材料価格の高騰とサプライチェーンの不安定化
- ↓ **共通** 新規参入による価格競争の激化（利益率の圧迫）

発表者メモ：各分野で具体的な強みがどう競争優位性につながるかを説明し、弱みへの対策を次のスライドの戦略に繋げる。特にバッテリー管理技術の特許に直結すること、地方自治体との協業実績がMaaS展開の障壁を下げることを強調する。弱みは認識した上で戦略的に対処すると前向きに説明すること。

参入戦略案



バッテリー管理システム

短期（1年以内）

- ▶ 特許技術の量産化準備 試作50台
- ▶ バッテリー診断アルゴリズム最適化
- ▶ 大学・研究機関との共同研究拡大 3機関

中期（2年以内）

- ▶ OEMパートナーシップ締結 2社
- ▶ 小規模フリート向け実証実験 3地域
- ▶ クラウド連携管理プラットフォーム開発

長期（3年以内）

- ▶ アフターマーケット向け製品展開 5万台
- ▶ バッテリー二次利用ソリューション確立
- ▶ バッテリーの寿命30%延長技術実用化



地方特化型MaaS

短期（1年以内）

- ▶ モデル自治体での実証実験 3地域
- ▶ 地域交通事業者との協業体制構築 15社
- ▶ 地方版アプリUI/UX最適化

中期（2年以内）

- ▶ 地方版MaaSプラットフォーム開発
- ▶ 地域事業者連携API整備 50社連携
- ▶ 補助金活用型ビジネスモデル確立

長期（3年以内）

- ▶ 全国10地域への展開 利用者20万人
- ▶ 自動運転技術との連携サービス開始
- ▶ 収益モデル多様化（サブスク、広告、データ）



サステナブル素材

短期（1年以内）

- ▶ 素材基礎研究完了と特許出願 5件
- ▶ 素材サプライヤーとの協業体制構築
- ▶ グリーン認証取得準備

中期（2年以内）

- ▶ 試作車両開発 3モデル
- ▶ OEMメーカーとの実証プロジェクト開始
- ▶ コスト最適化と量産技術確立

長期（3年以内）

- ▶ 量産体制確立 年産1万台分
- ▶ リサイクル材を70%使用した製品ライン完成
- ▶ 国際標準化活動推進（ISO提案）

◎ 戦略的アプローチの要点

- ✔ 3分野の相乗効果を最大化（特にバッテリー×MaaS連携）
- ✔ 段階的な投資による財務リスク分散
- ✔ 地方自治体・OEMとの戦略的パートナーシップ重視

発表者も規模展開の全国展開の段階的な展開による投資リスク分散と、特に地方特化型MaaSのIP（知的財産）戦略の徹底とプラットフォーム構築（運行効率化）、サステナブル素材の技術をバッテリー管理システムの筐体にも応用する計画などの横断的取り組みを強調する。各KPIの根拠についても補足説明できるようにしておくこと。