



EVグループ

アセットの有効活用と
技術の優位性を通じて
事業基盤の強化に努めます執行役員副社長
EVグループ長 新倉 耕治

※EVグループの業績数値は産業電子モビリティグループに含まれます。

前中期経営計画
成果と課題

成 果

- ▶ 日系自動車メーカー向けの受注案件増加による搭載車種の拡大
- ▶ モーター・インバーター一体機の市場投入
- ▶ 国内・海外新生産拠点の確立(名古屋・中国)

課 題

- ▶ リアモーター・小型e-Axle等の安定受注の獲得と生産平準化
- ▶ 標準モデルから顧客仕様に応じた派生モデルへの展開による製品メニュー拡充と開発スピードの短縮
- ▶ プロジェクト管理強化による品質の向上及び設備の予兆保全や在庫最適化による生産性の向上

事業環境

機 会

- 環境機運の高まりと各国の規制
- 自動車メーカー再編に伴う新たなサプライチェーンの構築
- 4WD電動車及び小型電動車ニーズの広がり
- 充電インフラへの投資等、普及加速に向けた取組みの進展

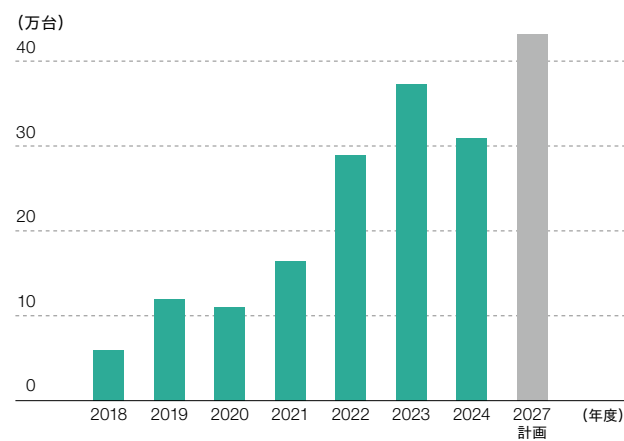
リスク

- 電動パワートレイン分野におけるコモディティ化の進展
- 自動車産業のグローバル競争におけるシェアバランスの変化
- アメリカ関税等の各国規制強化によるサプライチェーンの混乱
- 当社製品搭載車種の販売台数減少

強 み

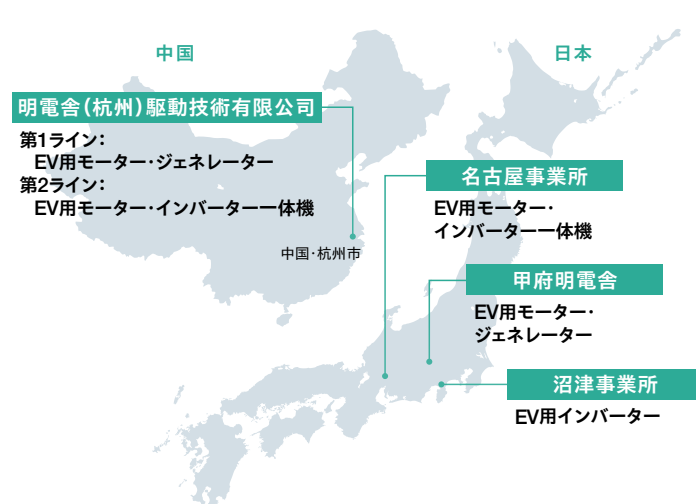
- 量産用EV駆動ユニットのパイオニアとしての実績とQCDに差をつけるフレキシブルな生産ライン
- モーター及びインバーターのソフトを含めた制御技術と設計開発力
- 顧客仕様に対応するカスタマイズ開発と量産効果の両立

電動車用駆動部品の売上台数推移



※数値は、自動車の台数ベースで算出しています。

拠点別生産品目

「中期経営計画2027」に
おける成長戦略

Q(品質)

サプライチェーン全体の品質保証、設計から生産に至るまでのプロジェクト管理強化

C(コスト)

変動費を30%削減(CR)した機電一体機の市場投入、設計/製造CRによるコスト低減活動

D(供給・生産)

予兆保全による設備生産性の向上、在庫最適化等による材料生産性の向上



超小型e-Axleコンセプトモデル

成長戦略 1

標準モデルを軸とした派生モデルへの展開
(提案型営業への転換)

当社の強みである顧客仕様への柔軟な対応力を活かしつつ、今後はお客様にとって最適な性能・コストを積極的に提案する「提案型営業」への転換を進めていきます。具体的には、機電一体機において高回転化による小型特化を実現した出力帯ごとの標準モデルを開発し、それをベースに効率特化型やコスト特化型等の派生モデルを展開します。これにより、製品提案の幅が広がり、顧客ニーズへの対応力が向上するとともに、標準モデルを活用した開発が可能になることで納期短縮も期待されます。

事業戦略を通じたマテリアリティの解決

1 カーボンニュートラル社会の実現

走行時にCO₂を排出しないBEV・PHEV関連製品の拡販

2024年度実績

2 安心・安全・便利な社会の実現

長期目標としてのEV以外のモビリティ分野における製品用途の拡大検討

中計2027展開

3 価値提供のアップグレード

標準モデルを軸とした派生モデルへの展開(提案型営業への転換)

中計2027展開

TOPICS

SiC CMOS駆動回路を内蔵した
SiCパワーモジュールによるモーター駆動の実現

国立研究開発法人産業技術総合研究所と明電舎の共同研究により、世界初となるSiC CMOSパワーモジュールによるモーター駆動を実現しました。従来のSiCパワーデバイスは高い省エネルギー性能を持ちながら、ノイズによる誤動作リスクから極めて低速なスイッチング動作でしか使用されず、本来の性能を発揮できていませんでした。

開発した駆動方法は、SiCパワーモジュールをSiC CMOSパワーモジュールに置き換え、ノイズ低減による高速スイッチングを可能としたことで、エネルギー損失を従来の約10分の1に抑制します。本技術により、EV駆動モーターや産業用モーターの高効率化、競争力強化を目指します。