



## ステランティスは電動化\* (Electrification) に注力

### 同時に、調整後営業利益率を二桁台に乗せる中期目標を発表

- 2025年までに電動化と関連するソフトウェア開発に300億ユーロ（約3兆9,000億円）超を投資する一方で、常に最先端を走る自動車メーカーであり続けるとともに、投資回収効率で業界平均を3割上回ることを目指す
- 2030年までに、低排出車（LEV）の販売構成比率をヨーロッパで7割以上、アメリカで4割以上とすることを目指す
- ステランティスの全14ブランドで、ベスト・イン・クラスのBEV（電気自動車）を提供する
- 顧客のニーズに応え、航続距離500~800kmで32km/分の急速充電が可能なBEVを提供する
- BEV専用プラットフォームを4タイプ開発し、拡張性を持った3タイプのEDM（エレクトリック・ドライブ・モジュール）と合わせて、全てのブランドとセグメントをカバーする
- ソフトウェアとハードウェアをアップグレード対応可能とすることで、プラットフォームの長寿命化を実現する
- ヨーロッパと北米の「ギガファクトリー」5拠点のサポートにより2030年までに260GWhに相当するバッテリーを調達する
- バッテリーは2種類を活用：高密度・高エネルギータイプとニッケル・コバルトフリーの新型バッテリーを2024年までに開発
- 2026年に全固体バッテリー搭載車を導入

\*本リリースにおける「電動化」「エレクトリフィケーション」（英語：electrified など）は、動力源として、ICE（Internal Combustion Engine：内燃機関）に加えて電気を使用したハイブリッド（HEV）、プラグイン・ハイブリッド（PHEV）、水素燃料電池（FCV）などを含む表現です。必ずしもバッテリーと電気モーターのみを動力源とした電気自動車（BEV、フルEV）だけを指すものではありません。

2021年7月8日、オランダ・アムステルダム発——ステランティスN.V.（NYSE / MTA / Euronext Paris: STLA）は本日、同社の中期的な電動化戦略に関する発表を行った。ステランティスでは、この日発表された電動化戦略を実行に移すことで、ステランティスが保有するすべてのブランドで、エキサイティングでベスト・イン・クラスの製品を提供する。同時に社内の知見だけでなく、パートナーシップや合併事業を通じて、適正な価格でこれらの最新技術を提供する。

「私たちは常にお客様を中心に考えています。本日発表した300億ユーロ超の先行投資によって、今後、私たちはパフォーマンス、機能、スタリングや快適性に加え、日常生活に不足のない電動航続距離を持つ、画期的な車両をお届けします」と、ステランティスのCEO、カルロス・タバレスは述べている。「本日ご紹介した戦略に沿って、適正な金額を最適なテクノロジーに投資することで、ステランティスは最先端の製品をタイム

リーに市場投入することが可能になります。ステランティスは人々の移動の自由を最も効率的で、なおかつ適正な価格で継続的に提供してまいります」

## 財務パフォーマンス

ステランティスでは今後、利益率の改善を見込んでいる。FCA と Groupe PSA 統合によるコスト削減の相乗効果は年間で 50 億ユーロ（約 6,500 億円）。この数字はバッテリー調達コストの削減、物流及び製造コストの最適化に加え、コネクテッド・サービスと将来的にはソフトウェア・ビジネスからもたらされる収益によって達成される。

その結果、ステランティスでは中期的（～2026 年）に調整済営業利益率は二桁を維持できると見込んでおり、ステランティスは電動化モビリティの世界でベンチマークとなる決意である。

ステランティスは低排出ガス車両（LEV）でマーケットリーダーを目指す。ヨーロッパでは 2030 年までにステランティスにおける LEV の販売比率を 7 割以上——業界見通しを 10 ポイント上回る割合——まで徐々に引き上げていく予定である。アメリカでは 2030 年までに乗用車とライトトラックの販売台数のうち 4 割を LEV とする計画を立てている。

これらの戦略を実行に移すにあたって、ステランティスでは 2025 年までに 300 億ユーロを超える先行投資を計画している。投資対象はソフトウェア開発に加え、合併事業への資本参加が含まれる。その一方で、設備投資と研究開発コストの対売上比率は、業界平均を 3 割下回るものに抑える。

ステランティスはヨーロッパにおいて商用車ビジネスをより確固たるものにしていく考えで、北米においては商用車のさらなるポジショニング強化を図っていく。その上で、e 商用車のリーダーを目指すとしている。これまでの知見と統合による相乗効果を活用し、向こう 3 年の間にすべての製品ラインアップとすべての地域において商用車の電動化を推進していく。これには 2021 年末までに発売開始を予定している水素燃料電池の中型バンの市場投入が含まれる。

ステランティスの電動化ロードマップはサプライチェーンの上流から下流までを網羅している。同社の電動車両用バッテリーの調達戦略には 2025 年までに 130GWh 以上を確保することが含まれており、2030 年までには 260GWh を調達する計画である。バッテリーと付随するコンポーネントの調達には北米とヨーロッパにある 5 つの「ギガファクトリー」が重要な役割を果たすが、すでにパートナーとは追加の調達計画について調印済みである。

ステランティスは北米とヨーロッパのリチウム地熱塩水加工 2 社とリチウムの持続的な調達を保証することを目的に覚書（MOU）を交わしている。リチウムは今後調達が最も深刻になる素材といわれており、リチウム調達計画はステランティスのサプライチェーンのなかに組み込み済みである。

調達戦略に加え、ステランティスでは技術力の高さと製造における相乗効果を、今後

バッテリーのコスト削減につなげる計画である。電動車両のバッテリーパックは 2020 年から 2024 年にかけてコストを 4 割以上削減することを目標にしている。その後 2030 年にかけてさらに 2 割削減する計画である。ステランティスではバッテリーパックはまだコスト削減余地があると見ており、パッケージの最適化、モジュールフォーマットの簡素化、バッテリーセルの大型化とバッテリーの化学的性質の改善によって達成できると見込んでいる。

また、同社ではリペア、再生、中古バッテリーの活用やリサイクルなどを通じて、バッテリーのライフサイクルから得られる価値の最大化に努めるとしている。また、顧客のニーズや環境への配慮など優先した持続的なシステムを構築していく。

### 顧客第一

ステランティスでは製品を適正な価格で販売することを事業の優先順位の一つに掲げており、2026 年までに電動車両の保有コストを現在の内燃機関エンジン（ICE）と同等にすることを目標にしている。

ステランティスは電動化において「ワンサイズですべてを賄う」方法論は採らない。ステランティスの 14 のブランドにはそれぞれ際立つ個性があり、電動化にあたってはブランドの DNA をより強化してベスト・イン・クラスのブランド体験を提供する責務がある。今回、ステランティスでは電動化にあたってのブランドごとのステートメントを以下の通り決定した。

- Abarth – “Heating Up People, But Not the Planet”
- Alfa Romeo – “From 2024, Alfa Becomes Alfa e-Romeo”
- Chrysler – “Clean Technology for a New Generation of Families”
- Citroën – “Citroën Electric: Well-Being for All!”
- Dodge – “Tear Up the Streets… Not the Planet”
- DS Automobiles – “The Art of Travel, Magnified”
- Fiat – “It’s Only Green When It’s Green for All”
- Jeep® – “Zero Emission Freedom”
- Lancia – “The Most Elegant Way to Protect the Planet”
- Maserati – “The Best in Performance Luxury, Electrified”
- Opel/Vauxhall – “Green is the New Cool”
- Peugeot – “Turning Sustainable Mobility into Quality Time”
- Ram – “Built to Serve a Sustainable Planet”
- Commercial Vehicles – “The Global Leader in e-Commercial Vehicles”

BEV の普及に不可欠なのが航続距離と充電スピードである。ステランティスではこの課題に対し、航続距離で 500~800km、充電スピードで分当たり 32km を実現する BEV の開発に取り組んでいく。

ステランティスは個人、法人、フリート事業者に最適なソリューションを通じて、電動車両の保有体験をストレスフリーにしていく。グリーンエネルギーを日常的に活用できるスマート充電や、既存のパートナーの技術を用いたスマートグリッドの活用などを視野に入れている。

ステランティスではすでに覚書を締結済みの Free2Move eSolutions と Engie EPS と共同で、ヨーロッパ全土に急速充電のネットワークを構築し、顧客の利便性を高めていく。これは、アメリカの Free2Move eSolutions ビジネスモデルの欧州版である。

### スマートテクノロジーの基盤

ステランティスでは、各ブランドで電動化を着実に進めるにあたって、そのバックボーンとなる BEV 専用のプラットフォームを開発した。これらのプラットフォームは構造上の高い柔軟性（長さと幅）を持つとともに、コンポーネントの共有化を進めることで年産 200 万台という、スケールメリットを享受することが可能になっている。

プラットフォームは 4 種類用意される。

- STLA スモール：航続距離 500km
- STLA ミディアム：航続距離 700km
- STLA ラージ：航続距離 800km
- STLA フレーム：航続距離 800km

パワートレインには 3 タイプの EDM（エレクトリック・ドライブ・モジュール）を開発し、それぞれがモーター、ギアボックス、インバーターから構成されている。いずれの EDM もコンパクトで柔軟性が高く、拡張も容易である。また、全ての EDM が FF、FR、AWD、4xe の全てのコンフィギュレーションに対応する。

4 タイプのプラットフォームと 3 タイプの EDM に高密度バッテリーを組み合わせることによって、ステランティスの電動車両は効率性、航続距離、充電スピードのいずれをとってもベスト・イン・クラスとなる。

ハードウェア・アップグレード用のプログラムや OTA（オーバー・ジ・エア）によるソフトウェア・アップデートによって、プラットフォームの長寿命化が可能になる。ステランティスではブランドごとの個性を際立たせるために、ソフトウェアと制御はすべて内製する。

バッテリーパックは様々な車両に適応させていく。都市部で使われる小型車向けのものに加え、ハイパフォーマンス車両やトラック向けには高密度タイプを搭載する。また、バッテリーは顧客ニーズに合わせて 2 タイプを 2024 年まで使用していく。一つは高密度タイプで、もうひとつがニッケル・コバルトフリーである。そして 2026 年には全固体バッテリーを搭載した製品を投入する。

ステランティスでは合弁パートナーとともに複数のキーテクノロジーを開発中、もしくは開発を完了している。それらの中には e パワートレイン、e トランスミッション、バッテリーセルの開発と製造、デジタル・コックピット、パーソナライズド・コネクテッド・サービスが含まれる。これらのパートナーシップによって、ステランティスは自社の競争力強化だけでなく、新技術やソリューションの開発スピードの大幅な向上を行い、競争力を維持するための資本を最適に配分する。

「私たちの電動化戦略は、6 か月前に誕生したばかりのステランティスにとって、その将来を決定づける基礎なのです。今、この瞬間も、私たちは全社一丸となって戦略を実行しており、顧客の期待を超え、世界的な方向性を再定義する役割を担おうとしています」と、カルロス・タバレスは述べています。「私たちには規模が、スキルが、そして情熱があります。私たちは調整後営業利益率二桁を達成し、業界一の効率性を追求し、人々のパッションに火をつける電動車両を世に送り出し続けていきます。」

Stellantis EV Day 2021 に関する追加情報は、[www.stellantis.com](http://www.stellantis.com) のインベスター・セクションをご参照ください。