

PSA グループの自動車事業成長戦略（2019～2025 年）

【概要】

本調査では、PSA グループのグローバルモビリティ企業としての地位確立を目指す成長戦略について分析しています。具体的には、同グループの黒字転換に成功した要因、Opel 社と Vauxhall 社を復活へと導いた要因、Push to Pass 戦略のハイライトとそれが将来の成長に与える影響、製品開発、プラットフォーム開発、パワートレイン開発の現状、パートナーシップ、M&A、およびコラボレーションなど今後の戦略、グループ以前からの課題とその解決策、BREXIT やその他の地政学的な要因が同グループの運営に与える影響などが含まれています。調査対象地域はグローバル、調査対象期間は 2019 年から 2025 年までです。

【内容一覧】

エグゼクティブサマリー

調査の範囲、目的、手法、前提

Groupe PSA 社の概要

- ・事業の概要
- ・グループの収益と収益性
- ・グループのブランドとモデルの業績
- ・上位市場での業績
- ・振り返り（2014～2015 年）：破綻からの再生
- ・PACE！計画：Opel 社と Vauxhall 社の復活（2017～2018 年）
- ・Push to Pass 成長計画フェーズⅠの分析（2016～2018 年）
- ・Push to Pass 成長計画フェーズⅡの目標（2019～2021 年）

競争力のある業績ベンチマーク

- ・財務実績
- ・欧州市場シェアの実績
- ・欧州上位 5 市場での販売実績
- ・研究開発費

研究開発、製造、プラットフォーム戦略

- ・研究開発ポートフォリオ
- ・製造戦略と今後の計画
- ・EMP2
- ・CMP

製品戦略とグローバル展開

- ・ブランド戦略：Peugeot Citroen DS
- ・DS 社の重要性
- ・Opel 社と Vauxhall 社のブランド戦略
- ・小型商用車のブランド戦略
- ・欧州における重点：PSA の電動化（電動小型商用車）の将来

- 電動小型商用車：車両用途別の将来のソリューション（インタビューに基づく）
- グローバル展開（2019～2021 年）

CASE 戦略

- PSA のコネクティビティ戦略の将来
- 先端技術のパートナーシップ
- PSA の自動運転戦略の将来
- 自動運転車の展開
- PSA の新しいモビリティ戦略の将来
- Free2Move カーシェアリングサービス：自動車メーカーからモビリティプロバイダーへ移行する PSA

新興市場戦略

新車および中古車の小売戦略

PSA のアフターマーケット戦略

- アフターマーケット事業の概要
- PSA のアフターマーケット事業多様化戦略
- マルチブランドのアフターマーケット戦略
- 主なメガトレンド：アフターマーケットの機会

克服すべき今後の課題

成長機会

結論と今後の見通し

付録