

ボルグワーナー、日本企業の電気自動車開発支援・充電器を受注 ボルグワーナー・モールスシステムズ・ジャパン 三島邦彦社長

米国の自動車部品メーカーであるボルグワーナー (BorgWarner) は、売上高に占める電気自動車 (EV) 関連製品での割合について、2030年には45%まで高める目標などを戦略として掲げている。この達成に向けて、同社ではバッテリーシステム開発を手掛ける企業などをはじめ、EV関連のノウハウを持つ各社の買収を推進している。昨年末にはEV充電器の開発企業の買収を決定したほか、日本における同社製品の受注も獲得した。日本を含む世界でのEV普及に向けた今後の戦略について、ボルグワーナー・モールスシステムズ・ジャパン 代表取締役社長の三島邦彦氏にお話を伺った。

—ボルグワーナーの概要についてご紹介下さい

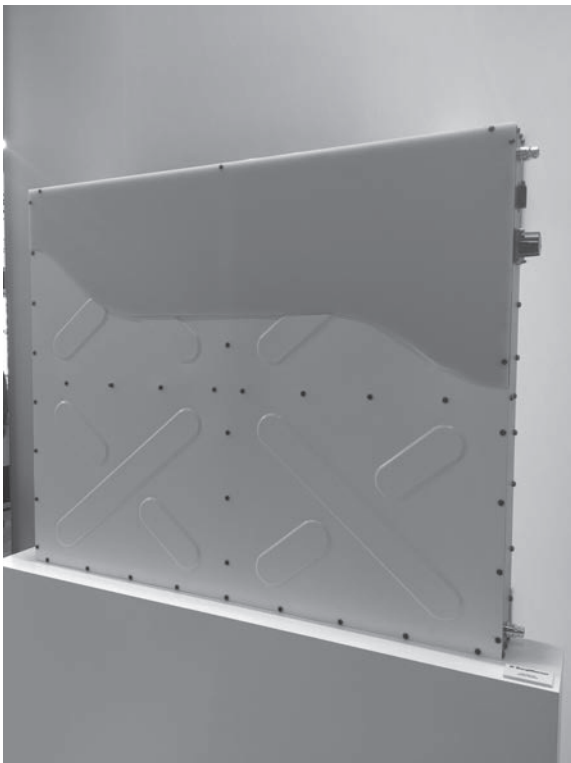
三島 ボルグワーナーは、グローバルな自動車部品メーカーとして世界22カ国で93拠点を構え、4.9万人のスタッフが在籍している。売上高は2021年度実績で148億ドルで、売上の地域別構成比は米国、欧州、アジアの3地域で33%ずつとなっている。

—EV化への世界の流れが進む中での戦略は

三島 近年はボルグワーナーもEV関連の取り組みに注力し、13年前から製品ラインアップの拡大に向けて企業の買収を推進している。近年の買収事例として、2015年にはモーターなどの開発を行う米国のデルコ・レミー(Delco Remy)、2017年にパワーエレクトロニクスなどを開発す



三島邦彦氏



フラットモジュールバッテリーシステム

る英国のセブコン(SEVCON)、2019年にEVスタートアップ向けのエレクトロニクス製品を開発、またモータースポーツ分野製品の強化へ米国のカスケイディア・モーション(Cascadia Motion)やAMレーシング(AM RACING)、2020年にはパワーエレクトロニクスやソフトウェアの開発を手掛ける英国のデルファイ・テクノロジーズ(Delphi Technologies)といった各社を買収してきた。

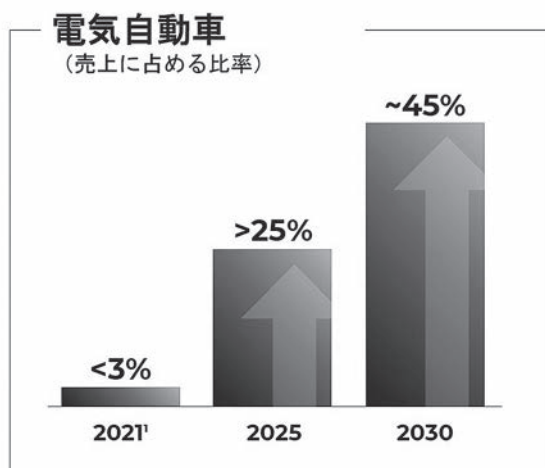
そして2021年には、EV向けにバッテリーパックとモジュールの開発を手掛けるドイツのアカソル(AKASOL)を買収した。同社はバッテリー製品に加えて、それをマネジメントするノウハウや、そのプログラミングに長けている。さらに、2022年9月には中国の湖北サーパスサンエレクトリック(SS E)の買収を決定した。同社は、中国をはじめ70カ国以上のお客様に特許取得済みのEV充電器を提供し、これまでに5万台以上の充電器の納入実績を持つ。

—EV分野の製品売上などに関する長期的な戦略をお聞かせください

三島 ボルグワーナーでは、2021年5月にEV関連事業などに関する戦略として「Charging Forward」を発表した。

戦略

CHARGING FORWARD



5 1: 2021年度の販売実績に基づく
2025年および2030年: ボルグワーナー予測



Charging Forwardで掲げる事業戦略 (ボルグワーナー画像提供)

この中で、当時3%以下であったEV向け製品による売上高の比率を、2025年に25%、2030年には45%とすることを掲げ事業に取り組んでおり、この達成に向けては従来知見の活用、企業買収、内燃機関ポートフォリオの最適化という3つの柱により事業を推進する。これまでの進捗として、2025年25億ドルの売上高に対し、現在までに31億ドルの製品売上へのめどがすでにつけられている。また2025年度までの企業買収の総額は20億ドルを計画しているが、これについては昨年9月に買収を決定したSSEも含め総額9億ドル分をこれまでに完了している。

一貴社のEV向け製品のラインアップは

三島 EV向けの製品のラインアップの一例として、バッテリーシステムをフラットにし、宅配用のバンなど小型商用車に搭載しても荷室のスペースを妨げず、小型商用車の電動化を支援するためのシステムであるフラットモジュールアーキテクチャーを開発した。同製品はコンパクト性のほか頑強性も兼ね備えている。この製品は、今年1月下旬に東京で開催された展示会「EV JAPAN2023」において、日本で初めて展示会での紹介を行った。また、トレーラーなど大型商用車の冷却用に用いられるEファンも展開している。ボルグワーナーは大型商用車向けのファンを長く手掛けてきており、送風効率や駆動の仕方にノウハウを持っている。

さらに、小型乗用車向けの製品として、発電機、パワーエレクトロニクス、トランスミッションの3つを一体化した、いわゆる「Eアクスル」と呼ばれる統合ドライブモジュールも展開している。モーター、インバータ、コントロール用モジュール、トランスファーケース、ギアボックスといった各製品の知見を活かし一つに統合した製品で、1社のサプライヤーで多くの部品について知見があるボル

グワーナーだからこそ、実現可能な製品となっている。

一日本でも引き合いは増えていますか

三島 新規のお客様からの問合せも増えつつあり、日本においてもEVの開発を手掛けるスタートアップ企業からの相談も頂いている。同時に、スタートアップの独自技術から当社が学ぶものもある。日本では、小さなスタートから取り組みを始めて今後の成長につなげていきたい。一方で日本のユニークな点として、ハイブリッドカーが多いことなど、EVのみというトレンドとはすぐにはならないとも見込んでおり、それらの分野の日本のお客様を引き続きサポートすることも重要になる。またボルグワーナーではEVのほかのカーボンニュートラル技術として、燃料電池自動車向けや水素の燃焼に関する技術の研究にも取り組んでいる。

一SSEの充電器は日本でも販売するのでしょうか

三島 SSEの製品は日本でも展開する。自動車部品のメーカーが、充電器を販売・展開する事例というのは珍しいのではないかと。ボルグワーナーとしても、駐車場の経営者や商業施設に対して製品を売り込むという、これまで手掛けてきた事業と全く違うビジネスモデルへの挑戦となり、今後はアフターサービスの充実なども課題となる。

ただそうした中で、昨年末には日本国内である法人の事業所向けに、EV充電器の注文を早速獲得することができた。小さなスタートではあるが、実際に製品が売れたことは大きな実績となる。一方で、他社と同様に充電器を売るだけでは過当競争に陥ってしまうため、アフターサービスなども含めて付加価値をつけて充電器を提案できるようにすることが重要になる。