

BIZ Saitama 技術ニーズ説明会

クラリオンライフサイクルソリューションズ(株)

Jul 10th, 2024

FORVIA
faurecia



Content

01 会社紹介

02 我々の事業領域と取り組み課題

03 これまでの取り組みと今後やっていきたい事の紹介

04 システム構成と**BIZ SAITAMA**におけるニーズ技術

About US

■会社情報

クラリオンライフサイクルソリューションズ株式会社
Clarion Lifecycle Solutions Co., Ltd.

<本社>
〒330-0081
埼玉県さいたま市中央区新都心7-2

<設立年月日>
2000年3月21日

<資本金>
100百万円

<株主>
フォルシアクラリオン・エレクトロニクス株式会社 100%



■製品セグメント

Vision System / HELLA products

- 車載カメラ、ディスプレイ
- 物体検知ECU
- HELLAライト

Fleet Management System

- クラウド活用型車両管理ソリューション「SAFE-DR」
- 通信型ドライブレコーダー
- 通信型デジタルタコグラフ

Bus System

- 音声合成放送装置
- LED行先表示器

In-Vehicle Infotainment

- ディスプレイオーディオ
- 観光バス向けオーディオシステム
- カラオケシステム

■歴史



FORVIAの紹介

7th

自動車サプライヤ

1 in 2 vehicles

FORVIA製品の装備率

6

事業

157,000

従業員

4兆円

売上

5兆円

受注済み

1,000+

プロジェクト

80+

顧客

15,000

エンジニア数

>8% of sales

研究開発費

14,000+

特許

291

工場・倉庫

76

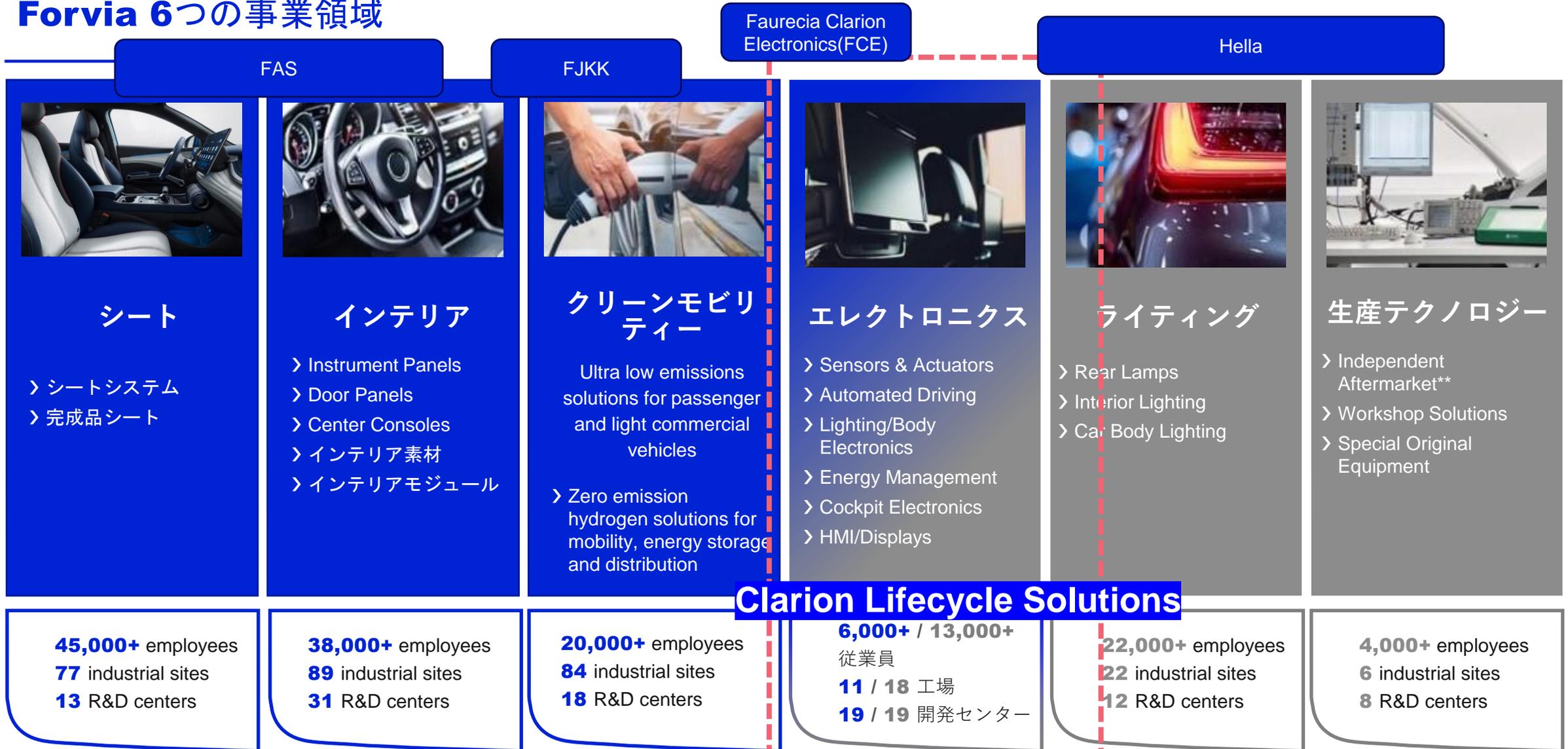
開発センター

43

カ国

All figures at December 31, 2022

Forvia 6つの事業領域



Clarion Lifecycle Solutions

* Including SAS Interior Modules ** Including Clarion Electronics Commercial Solutions
 All figures at December 31, 2022

Clarion Lifecycle solution 製品セグメント

我々のお客様は主に『働くクルマを活用する人』が中心

ビジョンシステム/Hellaシステム



カメラ&ディスプレイ
障害物検知システム
(カメラ/ソナー)
Hella ライティング



Display ECU Camera Worklight

Fleet Management システム



コネクティッドFleet Management
プラットフォーム (Cloud + Device)
コネクティッドDVR/デジタコ



Data analysis cloud Dash cam / Digital Tachograph

BUSシステム



自動ガイダンスシステム
行先方向幕
バス内エンターテインメントシステム
(カラオケ)



Auto Guidance System Destination sign board Entertainment System

車室内インフォターメント



In-Vehicle infotainment



Display Audio

Radio

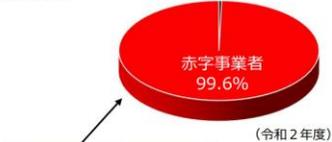
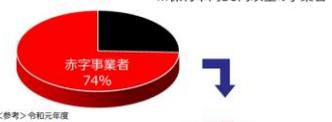
お客様の直面している3大課題

すべての人々のライフラインの末端を担っているという大義を持続的に成長させるための課題が満載

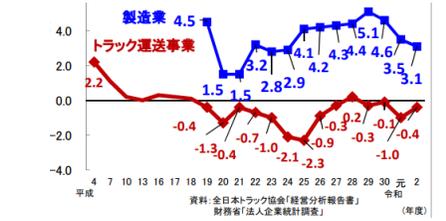
■儲からなくてもやめられない

人口減少、特に地方では高齢者の割合増加。
一方でライフライン確保の位置づけでは廃止出来ない

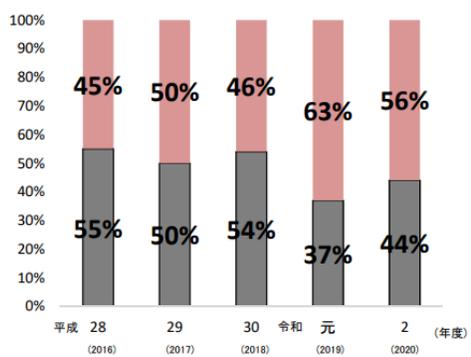
一般路線バス事業が赤字である
バス事業者の割合
※保有車両30両以上の事業者



大都市	その他地域
66事業者 (30%)	156事業者 (70%)



赤字企業割合の推移

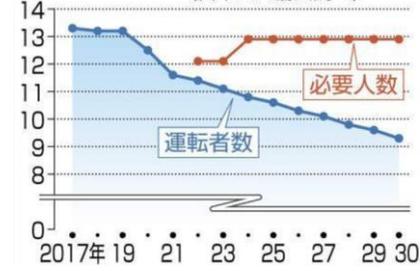


国土交通省資料より

■運転手確保が出来ない

特に若年層の運転手不足が顕在化。
サービスの継続や安全性の確保に影響あり

バス運転手の推移予測
(日本バス協会調べ)



道路貨物運送業 年齢階級別就業者構成比 (単位: %)

平成	0	20	40	60	80	100
22 06	11.0	27.1	27.6	19.9	13.8	
23						
24 05	9.3	23.6	30.2	21.4	14.8	
25 05	9.6	23.0	30.5	21.4	15.0	
26 05	8.6	21.6	31.9	22.2	15.1	
27 05	8.6	20.5	33.0	22.7	15.1	
28 05	8.5	18.6	32.4	23.4	16.0	
29 05	8.9	18.8	31.4	24.6	16.2	
30 10	8.3	17.6	31.1	24.9	16.6	
令和元10	9.2	16.8	30.6	25.5	17.3	
2 10	9.3	16.5	29.9	25.8	17.5	
3 10	9.0	14.1	29.1	27.6	17.6	

■DX化の遅れ

キャッシュレス決済や運行管理システムなどのデジタル化の取り組みが遅れていることが課題

例)国の規制が強くなると〇〇管理者の工数がひっ迫



例)定期的に料金箱はメンテナンスが必要

25万円

100万円～150万円

要対応?

我々の取り組み



日報 各種情報を自動集計

指定した車両(運転者)の1日の走行距離、訪問先住所のほか、急加速・急減速・急ハンドルなど危険運転の回数を自動集計。安全運転のためのコメントも自動作成します。

危険運転の回数 | 安全運転指導のコメント

運転日報

訪問先情報

手間のかかった日報作成がかんたんに!

月報 月間の走行実績を自動集計

指定した車両(運転者)の月間走行実績を自動集計します。日別の走行距離や危険運転の回数も一覧で確認できます。

危険運転の月間累計回数 | 対象期間の運転評価

運転月報

日別の走行データ・危険運転回数・運転評価

お客様の要望をベースに運転に関わる様々なデータを定量化/自動集計をし

危険運転/事故の低減
業務効率化に貢献

年間 2億km以上の走行データ
車両 約2万台



今後進めていきたい事

更にお客様の課題解決に貢献するために、
『お客様の負担を軽減するツール』として進化を続ける

経営者視点

法改正のアドバイス 経営指標サポート

車両管理

稼働率による最適化

<現在> → <今後>

実務者視点

AI 運行管理者の支援

労務管理

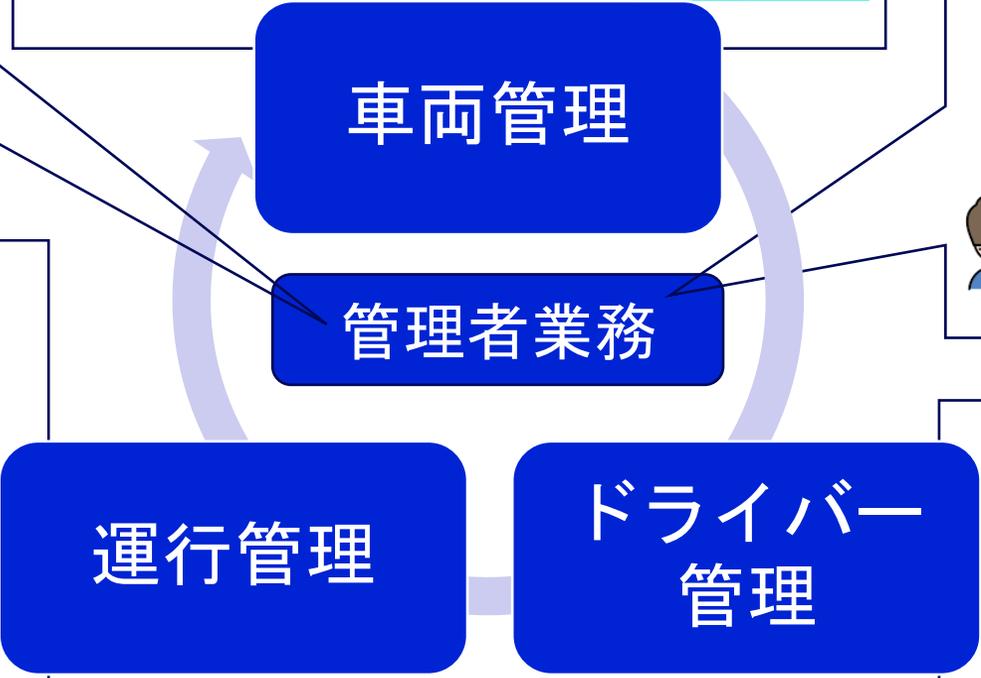
運転講習

データ整理&通知

安全運転支援

適正ルート提案

会話による直接指導



体調管理

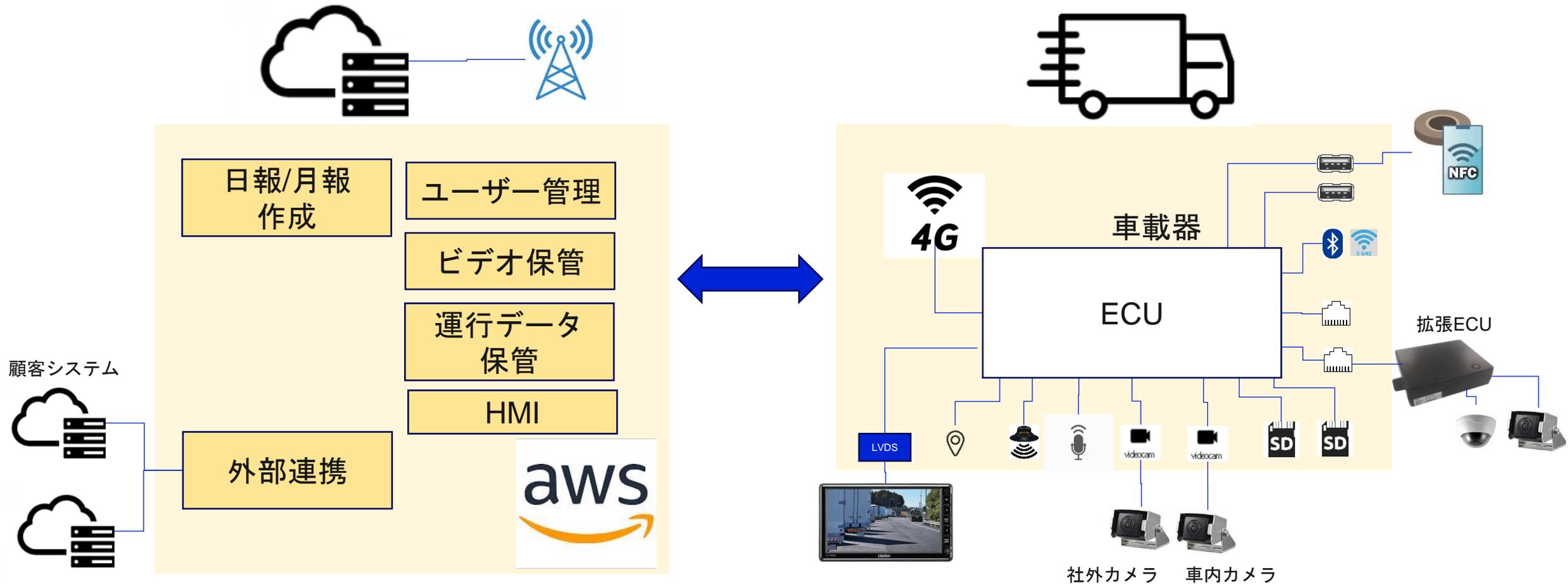
管理項目の拡大

<現在> → <今後>

個人所有車

システム構成

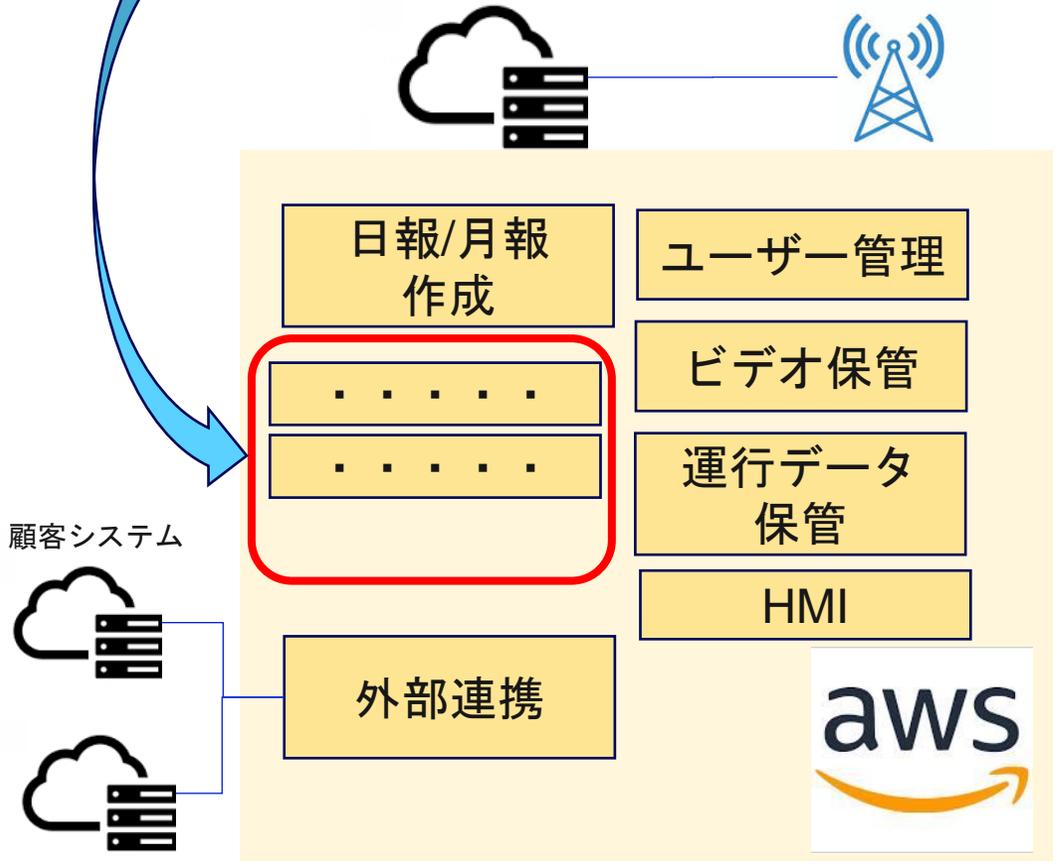
IoTと呼ばれる典型的なシステム構成となっており様々な分野の方とコラボ構築できるのではないかと



BIZ SAITAMAにおける我々のニーズ技術とは？

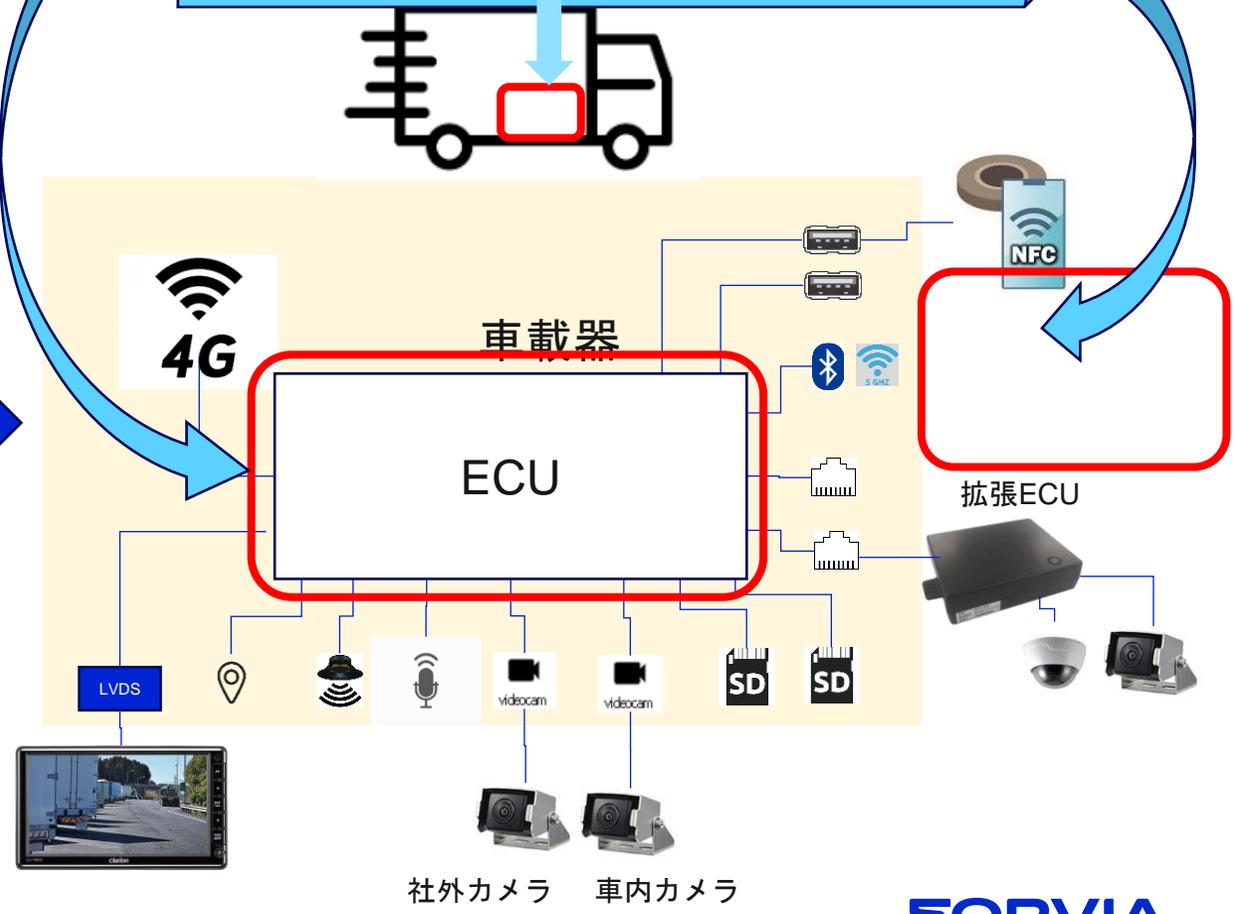
以下に示す3つの技術を軸に我々の顧客が直面している課題解決を一緒に取り組んでいただく企業様お待ちしております。

ニーズ① 困り事解決に向けたクラウドアプリの共同開発
データ分析による付加価値向上



ニーズ② 車載器プラットフォームの共同開発

ニーズ③ サービス拡張に向けたセンサー
(例：車両センサー・体調センサー等)



はたらくクルマと、未来へ。

クラリオンセールスアンドマーケティング株式会社は、クラリオン株式会社の国内アフター事業の販売を担う役割で2009年に設立されてから14年の時が流れ、私達を取り巻く環境は大きく変化しました。

また、市場環境としても「課題解決のためのソリューション」が求められるように変化しており、私達もこの市場環境変化に適応したソリューションプロバイダーとして成長していかなければなりません。そこで...

『「安心・安全・快適」を叶えるソリューションの提供で、はたらくクルマを使うすべての人の未来を拓く。』を我々の新たなミッションとして掲げ、新社名「クラリオンライフサイクルソリューションズ株式会社」のもと、さらなる飛躍を目指します。



FORVIA

▪ faurecia