

[アフターケアの方向性]

オリンピック事業支援テーマである「技術革新」と「アジア・世界からの成長ダイナミズム導入」を実践化。
海外(アセアン・アジア核)との双方向ビジネスをアフターケアとして導入。

「海外(アセアン・アジア核)との双方向ビジネスをアフターケアとして導入」

強力な国内販売、市場浸透へ

双方向ビジネス内容

強力な海外販売、市場浸透へ

日野自跡地開発

アセアン・アジア核

日野自-トヨタGによるビジネスモデルとしての
双方向ビジネス拠点

アセアン・アジア核へのビジネスモデル導入による
生産と販売の拠点化、技術・販売研修。

- ・車販社・G商材の集約・販売、拠点化
- ・省エネ車開発力を社会・街開発力へ
- ・日野自の創業理念を柱の民生化商材開発

- ・環境・車・省エネ・マネジメント
- ・ビジネスモデル輸出と販売
- ・起業家、優秀な技術者、事業者と投資の集約
- ・オリンピック事業参画

- ・ビジネスモデル導入と新しい開拓場(生産、販路、消費地等)の提供
- ・日本オリジナルのエコシティ開発導入

日野自、トヨタ、トヨタG、
小売事業他の
海外展開場:
タイ、マレーシア、
インドネシア、
フィリピン、
インド、ベトナム、
カンボジア、
ミャンマー、
中国 他

1. 日本ブランド、国際ブランドからなる「製造×サービス事業」開拓場
2. 民間の戦略構造と日本政府の成長戦略を牽引する新しい産業構造場(省エネ柱)の実現。
3. 投資、人的資源、商品・街づくり開発力を集約し、国際的なダイナミズム場づくり。
4. “世界で一番ビジネスしやすい街”としてのインセンティブ集約への政府支援場。
5. 環境・車技術による日本オリジナルの新しい社会・街づくり拠点。

事業者モデル:
トヨタG/日野自動車
他グループ企業
国内小売流通事業者
異業種事業者