

「モータースポーツを起点としたもっといいクルマづくり」について(2025年1月時点)

モータースポーツにおける挑戦



「走る壊す直す」の繰り返し



市販車両へのフィードバック



商品力向上・
ラインナップ拡大

ブランド認知・理解向上

販売台数の拡大

<GRヤリスの例> 17年 18年 19年 20年 21年 22年 23年 24年

WRC

▼17/1 ヤリスWRCで
WRC復帰

スーパー耐久

▼20/9 GRヤリスで
参戦開始

▼22/1 GRヤリスリー1で
参戦開始

全日本
ラリー

▼21/3 GRヤリスで
参戦開始

▼23/9 GR-DATで
参戦開始

ラリチャレ

▼21/3 GRヤリスで
参戦開始

▼23/3 GR-DATで
参戦開始

▼22/3 GR-DATで
参戦開始

24/1 進化型
GRヤリス発売

20/9 GRヤリス
発売

市販車

・WRCを通じて
様々な道を走る中で、
蓄積してきた知見やノウハウを活用し、
またTGR-WRTや
プロドライバーの評価により
「誰もが安心して思いのままに
運転できる」クルマを開発

強化内容(例)

モータースポーツからの反映ポイント

①GR-DAT

・全日本ラリー・スーパー耐久・ラリチャレ等の参戦の中で、ATの開発は「熱」が大きな課題となり、中でもスーパー耐久ではモリゾウがアタック中にコース上で停止してしまうトラブル発生
⇒空冷ATFクーラーを搭載するなど、冷却性能を高めた

②出力・トルクの向上

・出力・トルク向上にチャレンジする中で、
全日本ラリーでエンジン火災が発生
⇒原因を解析し、対策を実施

③フロントデザイン

・ラリチャレに出場した際に、アグレッシブな走りによって
フロントバンパーが破損
⇒交換しやすいようバンパーを分割構造化

④ドライバー
コックピット

・全日本ラリーおよびスーパー耐久参戦車をモチーフに、操作パネルと
ディスプレイを15度傾けて設置することにより、視認性と操作性を向上

⑤パーキングブレーキ

・ラリチャレに参戦する中で、モリゾウからのフィードバックを踏まえ、縦引きパーキングブレーキ位置を前方に配置し、素早い操作を可能に

<その他 モータースポーツ活動が車両開発に活かされた具体例>

車名	強化時期	クルマを鍛えた MS現場	展開ポイント(例)
GRカローラ	22年12月	スーパー耐久など	・当時のGRヤリスを上回る出力・トルクUP(RZは304ps/370Nm、 モリゾウエディションは300ps/400Nmに)
	23年8月	スーパー、全日本ラリー、ダートトライアルなど	・意のままの走りを更に進化させるため、運転操作に対するダイレクト感と スタビリティを向上
	24年8月	スーパー耐久、 全日本ラリーなど	・リアのスタビリティ向上(旋回時の車両安定性向上、加速時のリヤの沈み込み 低減、旋回時のリヤタイヤ接地性向上)
GRスープラ	24年11月	MS全般	・ボディ・サスペンション剛性の向上など
		TGR-E	・空力性能を向上させるアイテムの提案、レーシングカー用の風洞実験施設を 用いたテストなどをTGR-Eで実施
水素エンジン ハイエース	開発中	スーパー耐久	・水素エンジンGRカローラの取り組みがあったことで、1年という準備期間で 走行実証へ移行

〈GR市販車両の実績〉

- ・GRブランド車(GR-Sなど派生車含む)のグローバル販売台数は、
ブランド立ち上げ当初に対し、**8倍超え(18年 約3万台⇒23年 約26万台)**※

※正確な販売実績を把握できない海外の一部地域は、受注/生産台数で代用

トヨタ車平均と比較して、

- ・GR専用車 (GR86、GRスープラ、GRヤリス、GRカローラ) を購入したお客様の属性は、**20~30代の世代**が多く、GRカローラ、GRヤリスは目の肥えた**40~50代の**にも好評
- ・購入前は、**他メーカー・輸入車**に乗っていたお客様からの乗り換えが多い。
また、高年式 (保有年数が少ない車) **からの乗り換え比率も高い**ことから、**需要を喚起し、市場を活性化**できていると言える