

排気ガスの無い 夢のクリーンな街

2023年 9月30日

2021年度 乗用車 販売車数 240万台

内 電気自動車 販売車数 3万台 1.2%

何故 売れないのか? (普及しないのか?)



日本では「2035年までに乗用車の新車販売で電動車100%を実現する」という方針がでているのに?

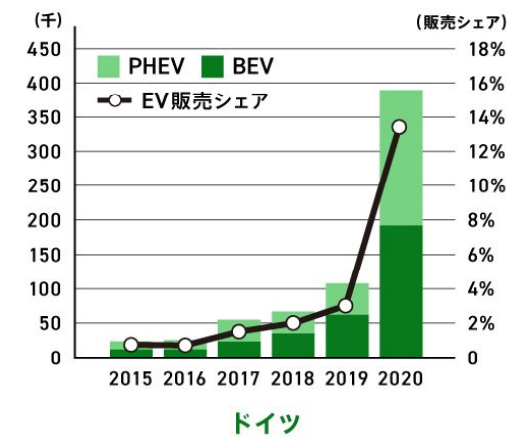
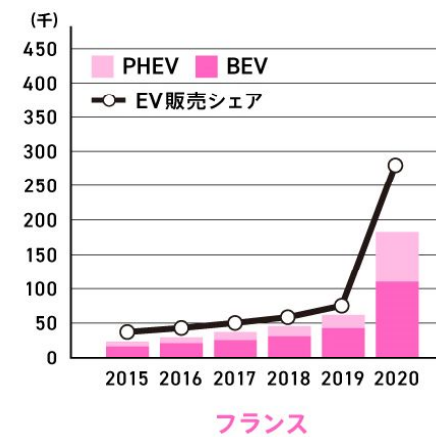
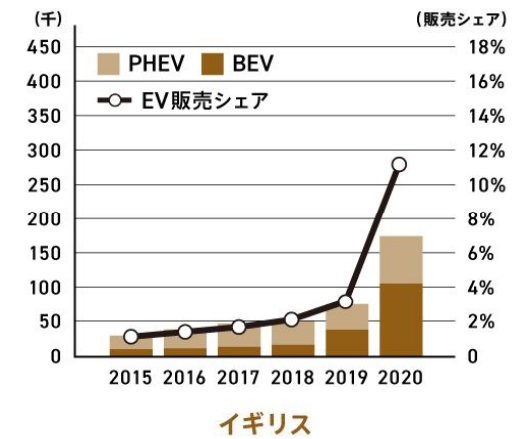
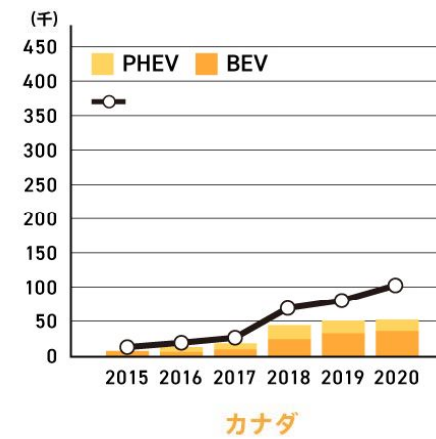
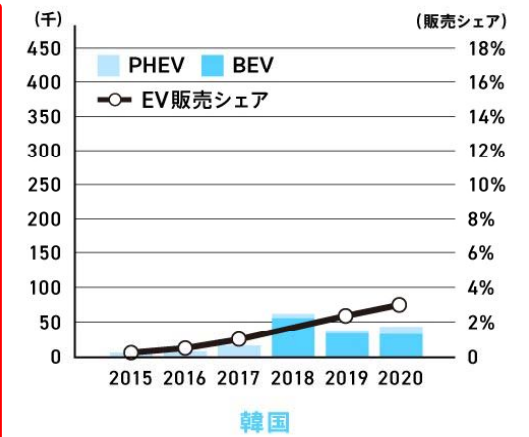
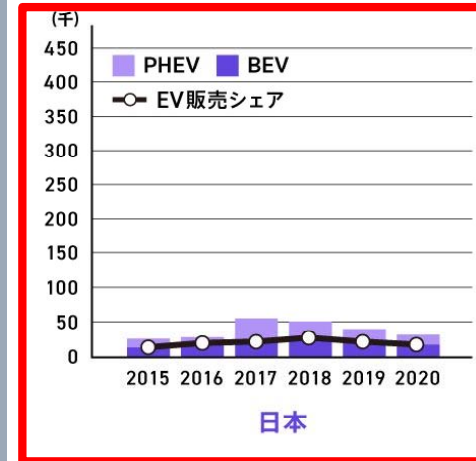
① 充電に時間がかかる

急速充電器を使っても30分程度、普通充電の場合は数時間以上かかります。

更に、EVスタンドが少ないので急に充電が必要な時に不安がある。

② 価格が高い

高性能リチウム電池の値段がまだまだ高く、同レベルのガソリン車と比べて30%以上高い。世界と比べても圧倒的に普及率が低い



③ 電池に寿命がある

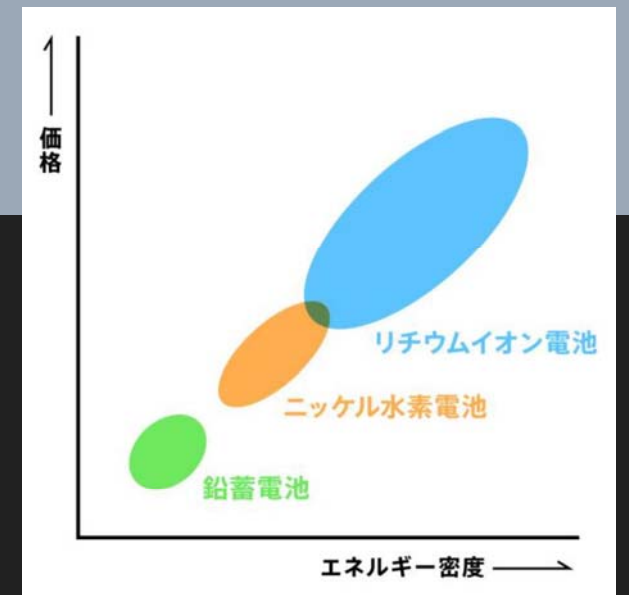
〈表〉車種別バッテリー容量保証の例

車種	期間と走行距離（どちらか早い方が適用される）	保証容量
日産『リーフ』1)	8年または160,000km	9セグメント
レクサス『UX300e』2)	8年または160,000km	70%
テスラ『モデル3』（スタンダードレンジ）3)	8年または160,000km	70%
ジャガー『I-pace』4)	8年または160,000km	70%
プジョー『e-208』5)	8年または160,000km	検査により、経年劣化以上の容量低下がみられた場合
メルセデス・ベンツ『EQA』6)	8年または160,000km	検査により、経年劣化以上の容量低下がみられた場合

全てを解決して、2035年に新車販売で電気自動車100%を達成させる事業案!!

乗せ換え方式、リチウムバッテリーの

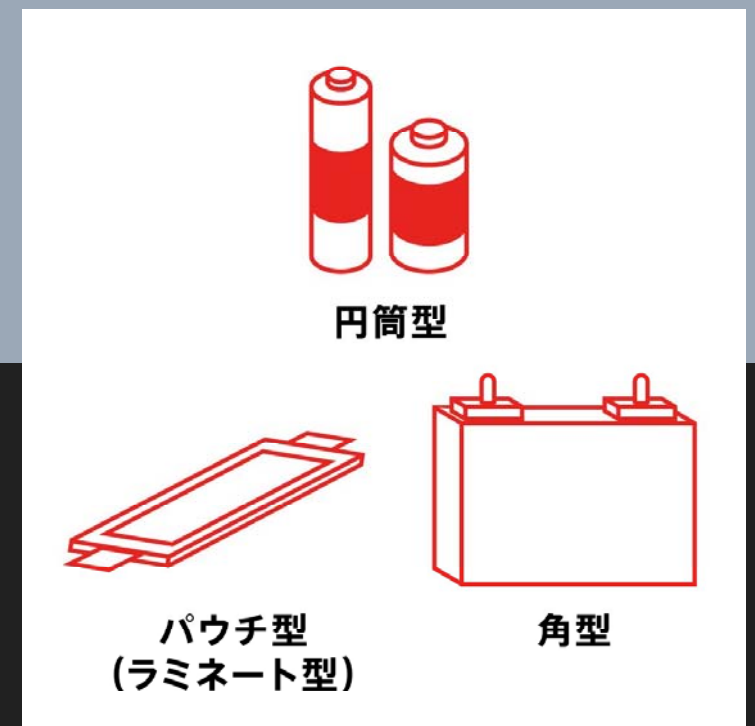
レンタル化



バッテリーは、テスラなどが採用している「円筒型」
日産リーフなどが採用している「パウチ型（ラミネート型）」
レクサス『UX300e』などが採用している「角型」があるが、
「パウチ型（ラミネート型）」の改良品を当社のレンタル規格品と
して作り、各車メーカーにレンタル品として貸し出す。

車種や容量違いは、枚数でカバーする。

価格がネックになっていた「リチウム電池バッテリー代」をレンタルにする事で低価格化が実現できる。車ディーラーも売りやすくなる。

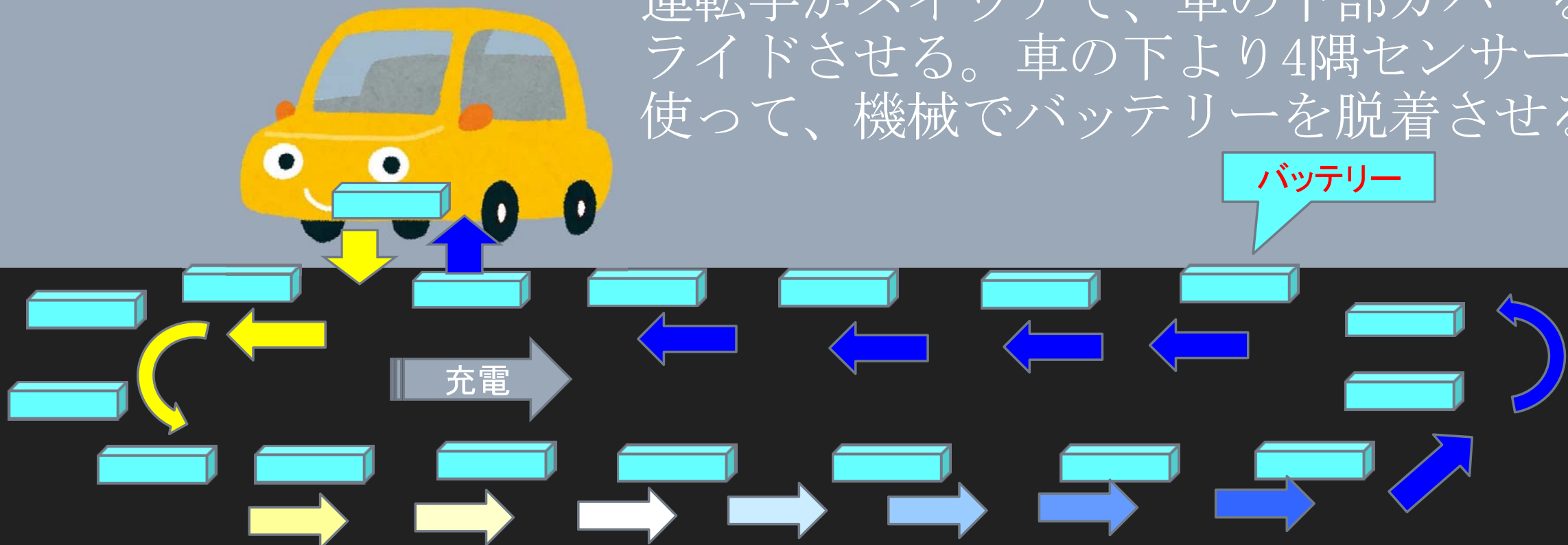


バッテリー自動交換スタンドの設置。 アプリを活用して無人スタンド化

バッテリースタンド

交換時間目安は5分

運転手がスイッチで、車の下部カバーをスライドさせる。車の下より4隅センサーを使って、機械でバッテリーを脱着させる。



必要事業内容

A リチウム電池レンタル業

車メーカーに「装着代」として「1万」頂く

新車購入者に、「レンタル保証代」として「3万」で契約
1年更新で「1万」必要
(返却無し)

リチウム電池充電エネルギー販売業者へ
「レンタル保証代」として1台「3万」で
契約(初回のみ)

事業内容

B リチウム電池充電エネルギー販売業

1台 80%充電交換で「2千円」

事業収支見込

A リチウム電池レンタル業

初年度 電気自動車販売率80%で算出

190万台 × 4万円 = 3,040億円

3万店 × 120個 × 3万円 = 1,080億円

総売上 4,120億円

事業収支見込

B リチウム電池充電エネルギー販売業

190万台 × 2千円 × 30回 = 1,140億円

A, B 総合収支ですが、初年度は、バッテリー開発費、バッテリースタンド設営費の初期投資がありますので、5,000億の赤字見込み

懸案事項

バッテリーの開発費。但し既にある商品なので必要なのは、脱着可能にする事だけ。

バッテリーの規格化は、国を巻き込む必要あり。輸出車も対象とするなら「世界規格」が必要

家庭電源での充電は出来ない様にする。

但し、災害対策の為車から家庭への供給は可能にする。

ガソリン税に変わって充電税を設定する。
(国対策として)