

## ChatGPT に聞いてみた

「老頭楽」型 EV の日本版コンセプト提案や、日中 EV 戦争の今後の展望」

ChatGPT:

ありがとうございます。それでは、以下に分けてお答えします。

### JP【1】「老頭楽」型 EV の日本版コンセプト提案

#### 🔧 コンセプト名 :「まいモビ(My Mobility)」

サブタイトル:「安全に、近くを、もっと自由に。」

#### ✓ 想定ターゲット

- ・ 高齢者(70代～): 買い物、通院、地域の移動
- ・ 若年層(18～30代): 通学、バイト先、都市部郊外の移動
- ・ 過疎地域・交通空白地帯の住民

#### ✓ 価格帯(目標)

- ・ 本体価格: 80～120万円(税込)
- ・ 補助金込み: 実質 60～90万円
- ・ 維持費: 年間約 5万円以内(軽EV以下)

#### ✓ スペック例

項目	内容
定員	1～2人(助手席は折りたたみ式)
全長	約 2.4m(軽自動車よりさらに短い)
最高速度	60km/h(一般道想定)
航続距離	約 100～150km(近距離特化)
充電方式	100V コンセントで家庭充電可能
安全装備	自動ブレーキ、シートベルト、車線警報
スマート機能	GPS、家族のスマホ通知、防犯アラーム

## 利用モデル

- ・ サブスク(月額 9,800 円～): 保険・メンテ込み
- ・ 共同所有(地方自治体や町内会と連携)
- ・ 見守り機能付きレンタカー(遠隔停止機能で安全運用)

## 日本独自の強みを活かす方向

- ・ \*\*「安全 × 安心 × 簡単」\*\*を徹底追求
- ・ 家族連携アプリで見守りと連絡(例: 転倒時にアラート)
- ・ バリアフリー対応(乗り降りしやすい構造)

# CNJP【2】日中 EV 戦争の今後の展望

## 中国勢の動き(BYD、NIO、Geely、Chery など)

- ・ 圧倒的な価格と供給力
- ・ 「サブブランド戦略」で多層的な展開(高級～超廉価)
- ・ 世界規模の進出: 東南アジア、南米、欧州、そして日本
- ・ 自国市場の飽和を見据えて海外に活路

## 日本勢の現状と課題

- ・ 技術力はあるが、「スピード感・価格・戦略」で遅れ
- ・ トヨタ、ホンダは EV での出遅れを認識し再始動中
- ・ 日産は「サクラ」など軽 EV で先行するも、価格と航続距離で課題
- ・ ダイハツやスズキなど軽の主力勢が安全問題や EV 移行で足踏み中

## 今後の可能性と戦略的選択肢

方向性	日本の対応	評価
超小型 EV 市場	「まいモビ」のような新カテゴリ創出	◎ 地域密着型、空白市場あり
軽 EV の低価格化	国内製造では限界、海外生産や提携がカギ	△ 単独では厳しい
中国勢との提携	技術 or 部品供給レベルでの協業	○ トヨタ × BYD の例あり

方向性	日本の対応	評価
脱車社会モデル バッテリー技術革新	MaaS やカーシェア、公共交通と連携 固体電池などで技術逆転を目指す	◎ 高齢者向けには特に有効 △ 実用化は 2027 年以降か

## 総合的見解

- 安価・実用重視の中国 vs 品質・安全重視の日本
- 「価格では勝てない」→「新しい価値の提案」で対抗するしかない
- 今後は「乗らない自由・持たない自由」の競争にもなる(MaaS・サブスク)

## 最後に

「老頭樂」をそのまま輸入しても成功しませんが、\*\*「超小型 EV × 日本的価値観(安心・安全・地域・家族)」\*\*の掛け算は、今後の超高齢社会において大きなポテンシャルがあります。

ご希望があれば、この「まいモビ」構想のデザインスケッチやビジネスモデルマップも作成可能です。必要ですか？