

keyword

電気自動車 (EV)

電気自動車 (Electric Vehicle: EV) は、ガソリンエンジンの代わりにモーターで駆動する自動車である。ガソリン車に必要な燃料タンク、マフラーもなく、駆動用バッテリー、インバーターなどを搭載している。

EVの大きな特色は、走行中にCO₂をまったく排出しないため、温室効果ガスの排出削減に役立つことだ。また、化石燃料を使わないので、エネルギー資源問題にも対応できる。

EVのモーターは、エンジンよりも静粛性が高い。また、トルクが大きいため、一般的なガソリン車よりもスムーズに加速できる。EVは燃料代も経済的だ。100%電気で行くが、電気代はガソリン代に比べて昼間なら約3分の1、夜間なら約9分の1と割安だ(使用地域や使用状況により異なる)。さらに、再生ブレーキを備えており、減速時にもエネルギーを回収できるので、エネルギー効率はその差以上によくなる。

普及には、航続距離や車両価格などの課題もある。充電場所などインフラ整備も必要だ。ただ、いずれの課題も数年後には解決できると見込まれており、普及が二気に広がる可能性もある。

◇三菱オートリース

EVリースサービスで国内ナンバーワンの実績

業界に先駆けた

EVソリューションを展開

2009年7月、国内初の量産型電気自動車(EV)の販売が開始され、法人を中心に市場が拡大した。運輸部門のCO₂排出削減を促進する上でEVが重要な役割を期待されているためである。そんな中、量産EVの発売よりも前の09年5月、三菱オートリース(以下MAL)は「電気自動車推進室」を発足しEVソリューションの開発に着手していた。「それ以前からプロジェクトチームを組み、法人のお客様にEVを導入しやすい環境を提供することを目指してサービスのあり方を

検討してきました。EVはガソリン車とはまったく異なる特性を持つているため、お客様の不安をいかに解消するかが大きな課題でした。」と、山本祐司室長は振り返る。

量産EV発売以降、同社のEV管理台数は順調に伸び、現在約5000台を突破。無論、国内ナンバーワンの実績である。他に、「EVテレマティク



電気自動車推進室 室長

山本 祐司

スサービス(後述)のみのご利用が約250台あり、合計で約750台の実績と、それに基づくデータが、当社の情報提供力や提案力に繋がっていると自負しています。

EVの実用性を「見える化」する

山本室長によれば、昨年度はEVをCSR目的で導入する企業が多かったが、この需要は「巡したと見ている。

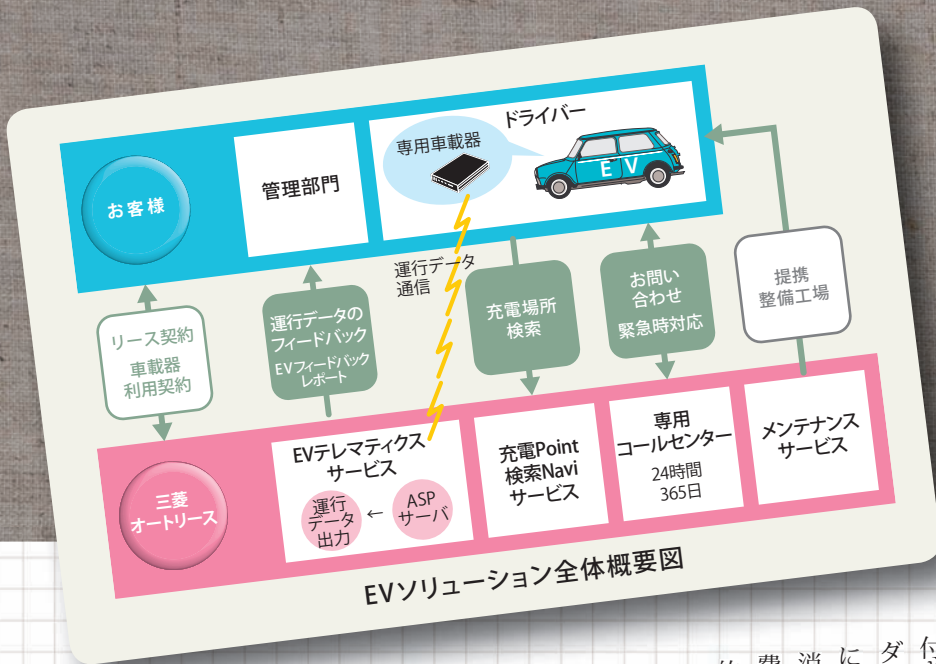
「今年度からは、お客様が業務用車として本格的に導入検討を進める段階に移っていくと考えています。一方で、航続距離などEVに対するお客様の不安もまだまだ大きい。当社は今

広告特集 キーワードから

持続可能な社会像を描く

* 2010年6月末現在。三菱オートリース調べ

** http://www.mitsubishi-autolease.com/ev_lease/



EVソリューション全体概要図



今年7月に立ち上げた「EVリースポータル」
http://www.mitsubishi-autolease.com/ev_lease/

までに蓄積した実走データやノウハウを基にこの不安を解消し、お客様のご利用形態に応じた導入方法を提案することが可能です。

この実走データの収集に役立つているのが、国内で唯一、MALだけが提供している「EVテレマティクスサービス」である。同サービスは、通信機能付きのGPS内蔵型ドライブレコーダーをEV（現在は「i-MiEV」）に対応に搭載することにより、電力消費量のほか、電費（ガソリン車の燃費に相当）などの運行データが自動的に蓄積される。このサービスの目的は、車両ごとの運行データを顧客自身で活用し、環境効果の検証

や安全運転の促進などを行うこと。

さらに、MALで蓄積された膨大な量の実走データを分析し新規導入や改善提案への活用を試みることで、いくつかの新しい事実が明らかになった。その中でも興味深いのは、意外なことにEVの実用性の高さである。EVは航続距離が短いため業務用車としての使用を懸念する声もある。だが、実際に導入した企業の走行距離や充電回数などを見ると、多くのケースでEVが十分実用可能であることが実証されたのだ。

「ひと月に1800キロ[※]近くも走行するお客様もいます。法人の営業車の月間走行距離が平均1500キロ[※]程度とすれば、これは十分実用性のあるレベル。そのほか、急速充電を一切利用せず1日1回の普通充電だけで月間に1200キロ[※]以上走っているケースもあります。これらのデータは当社が7月に立ち上げたHP「EVリースポータル[※]」でご紹介しているので、ぜひご参考いただきたいと思います。

さらなるデータの解析によって、環境効果をより高める電費向上のための運転方法なども明らかに、データを駆使した効果的な提案を行っている。当社には業種業態、運行タイプの違いなどに応じて、すでに数多くの導

入事例があります。お客様ごとに最適な活用方法を提案させていただきます。

EV専用のサポート体制を完備

MALは、顧客の不安を取り除くため、きめ細かいサービスの提供に取り組んでいる。たとえば24時間365日対応の「EV専用コールセンター」では事故や故障時の対応はもちろん、充電方法の案内などEVに関するあらゆる問い合わせに対応する。また、「充電Point検索Naviサービス」を利用すれば、パソコンや携帯電話を使った充電場所の検索が簡単にできる。

さらに、新たな仕組み作りにも意欲的だ。この8月には、三菱UFJリースおよび山武と共同で、国内で初めてEVを用いたCO₂排出削減クレジット（排出権）の創出事業を開始することを発表した。これは経済産業省の「国内クレジット制度」を活用した仕組みであり、顧客は削減量を取りまとめるコミュニケーションに任意参加することで、EVが生み出すクレジットの売却益を環境貢献活動に有効活用することが可能になる。

「今後もさらにサービスを充実させていくことで市場拡大を目指しています」と山本室長は自信を見せる。