

NMO OfficeLetter

京都のベンチャー企業がEVトラックを発売！

京都の新興メーカーが開発したEV＝電気自動車のトラックが公開された。みずからは企画や設計に専念し、組み立ては中国のメーカーに委託することで価格を抑えたとしていて、大手メーカーもEVトラックの開発を加速させる中、今後、競争が活発になりそうだ。EVのトラックを公開したのは、京都にある新興のメーカー「フォロフライ」。公開されたEVトラックは積載量が1トンで、一度の充電で



およそ300キロ走行できる。自動車の分野では、設計から組み立てまで一貫して自社で手がける「垂直統合型」が一般的だが、この会社の場合は企画や設計に専念し、組み立ては中国のメーカーに委託する。半導体やスマートフォンの分野に多い「水平分業型」でビジネスを展開している。自社の工場を持つ必要がないため、コストの大幅な削減につながったとしていて、価格をおよそ400万円に抑え、およそ1万台を国内の大手物流会社に納入する計画だ。EVのトラックをめぐるのは、日野自動車がかつて、いすゞ自動車も年度内と、大手メーカーも相次いで販売に乗り出す方針で、今後、競争が活発になりそうだ。



<解説> エネルギーのコストがガソリンに比べ格段に安く、脱炭素も達成できるEV。しかし日本車は、運送会社が使うEVトラックでも1台1000万円近くと高価だ。この現状を打破し、日本の「運ぶ」を変えようとしているのが京都のベンチャー企業「フォロフライ」。人手不足に悩む運送業界に次の危機が忍び寄りつつある。恒常的に値下げ圧力との戦いを強いられつつ、環境への負荷の削減も求められつつある。フォロフライの小間裕康社長は、「EVを使いたくてもラスト1マイルの輸送に適した車は、現状

ガソリン車しかない。しかもEV車は価格が高い。ガソリン車なら300万円くらいで買える車が、EVだと1000万円近くする。そして、運送業者の方たちが値上げしようとしても、荷主さんは首を縦には振りません」と言う。このラスト1マイルのEV化は、まだ手をつける者がいない巨大な市場だ。ではなぜ、日本の既存メーカーはこの市場に安価なEVを投入しないのか。小間社長によれば「割り切って機能や性能を捨てるのが難しい」らしい。「例えば外国の車はミラーを畳むとネジ穴が見えたりします。しかし日本メーカーでは不格好だ、有り得ないとなり、こういった目立たない穴も綺麗に隠します。また運転席の足下から部品が見えないようにFRP製のカバーをつくって綺麗に隠し、ボンネットやドアフェンダーなど各種外装部品同士の段差をなくすチリ合わせという作業も非常に高い精度で行います。もちろん自家用車なら

必要かもしれませんが、私は配送車には必要ないと感じるのです。しかし日本のメーカーは、企業内の規則でこれらの作業や部品を省いた製品をつくることができないのですね」。自動車は巨大な産業構造の上に生まれる。ギア、外装パーツ、それらの素材と精密加工、ガラス、電子部品等々、大手自動車メーカーは多くの協力会社に支えられ自動車を製造している。そんな中、小間氏はなぜ彼らに並び、勝てると踏んだのか？ その答えが「ファブレス生産」だった。ファブレス生産を選択することで、この低価格を実現した。今後の事業展開が注目だ。

