電動化戦略の更なる加速に向けて

日産自動車株式会社
ビジネスパートナーシップ開発本部
ビジネスパートナーシップ推進部

2023. 7. 3

本日のご説明内容

- 日産自動車の長期ビジョン
- 従業員によるマンション充電器設置トライアルのご紹介

本日のご説明内容

- 日産自動車の長期ビジョン
- 従業員によるマンション充電器設置トライアルのご紹介

社会を取巻く変化への対応

気候変動

現在の世界にとって、待ったなしの課題で、私達が責任を自覚し、行動することが必要

社会課題

デジタル技術やAI技術等が、車や交通サービスの在り方を一変させ、新しい移動の形を生み出すことで、都心の交通渋滞や高齢化が進む地域での移動手段の問題を解決する糸口に

お客さまの意識の変化

車選びの際、環境問題や社会課題の視点を重視する傾向
一方、様々な用途に柔軟に対応し、わくわく感を与えてくれる魅力も必要

日産自動車　長期ビジョン

NISSAN AMBITION 2030

共に切り拓く
モビリティとその先へ

- 2021年11月、よりクリーンで、安全で、インクルーシブな、誰もが共生できる世界の実現に向けて、Nissan Ambition 2030を発表
- 2023年2月に同ビジョンの下で推進している事業進捗にあわせ、電動化戦略をさらに加速させる取り組みをアップデート

「Nissan Ambition 2030」の柱

電動化	車両を知能化する技術
■商品と技術　■EVの競争力　■エコシステム	■運転支援技術　■全ての人にモビリティを

Ambition 2030

戦略の中心となる電動化

日産は3つのエリアでイノベーションを推進

m

商品と技術

幅広い電動車と、人を中心として技術を導入し、より優れた価値と、ワクワクする体験を提供

EVの競争力

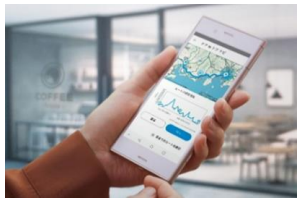
バッテリー技術の進化や生産の効率化など、様々な取組を実施
特に、バッテリーのコスト削減は、EV価格に大きく影響

エコシステム

EVエコシステムを360度のアプローチで構築充電インフラの設置、生産のゼロエミッション化、電池の二次利用など、車の果たす役割が拡大

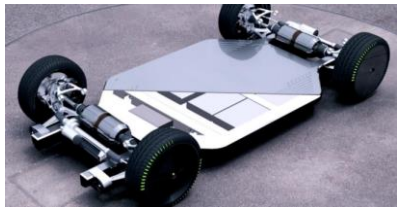
e-4ORCE

プロパイロット



コネクティビティ

リチウムバッテリー



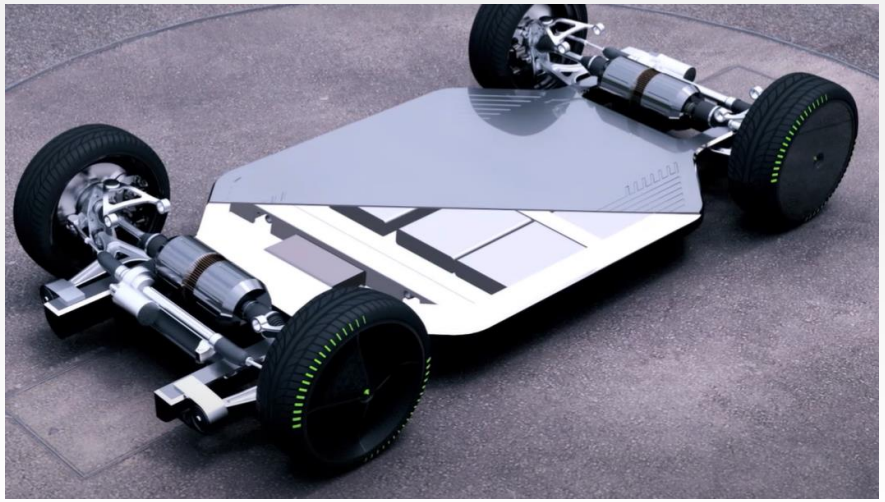
全個体電池

Ambition 2030

EVの競争力

全個体電池の進化

1,400億円の投資	2026まで
パイロット工場	2024
量産	2028



バッテリーはよりコンパクトで、高容量に

バッテリーの小型化

全個体電池の採用は、EVのデザインの柔軟性を高めます

充電時間を1/3の短縮

EVをより効率的で身近なものにしていきます

バッテリーコストの削減

EVのコストをガソリン車と同等レベルにしていきます

Ambition 2030

未来への投資

1. **2026年迄に、さらに2兆円を投資**し、電動化を加速
   * これまで車両・バッテリー・充電器の開発並びにそれぞれ乗れの生産などを含め、電動化技術に対し、約1兆円の投資を実施

2. グローバルでの電動車のモデルミックスは、ニッサンとインフィニティの両ブランドで**2030年迄に55%以上**となる見込み

3. お客様に多様な選択肢と体験を提供する為、**19車種のEVを含む27の電動車両**を投入

~2026年まで

電動化への投資
2兆円

電動車
20車種

グローバル電動車
モデルミックス44%以上

* 日本市場電動化比率 58%

~2030年まで

EV19車種を含む
電動車27車種

グローバル電動車
モデルミックス55%以上

電動化ラインナップの拡充（日本）

- カーボンニュートラルの実現に向けて、電動化のラインナップの拡充
- サクラの導入でEVが本格的に普及

1947年
日産初の電気自動車

たま電気自動車

1996年
リチウムイオン電池を搭載した世界初の電気自動車

プレーリージョイEV

2000年
日本で超小型電気自動車として販売開始

ハイパーミニ

2010年
世界初の量産EV

初代リーフ

2023 電動車ラインナップ

EV

アリア	91kWh*	610km*
	66kWh	470km
リーフ	60kWh	450km
	40kWh	322km
サクラ	20kWh	180km

*数値は認証前の社内測定値であり、今後変更となる可能性があります。
ARIYAの航続距離は2WDの値です。

e-Power

ノート

オーラ

セレナ

キックス

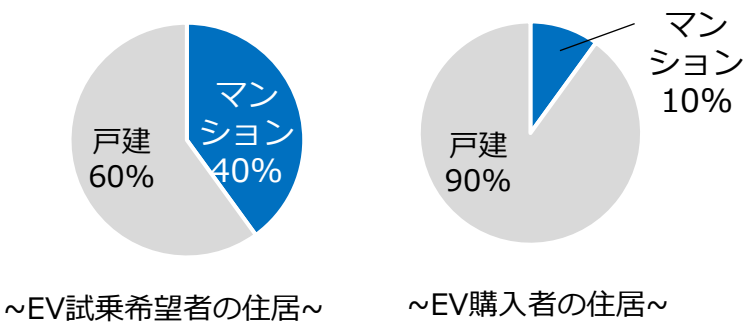
本日のご説明内容

- 日産自動車の長期ビジョン
- 従業員によるマンション充電器設置トライアルのご紹介

従業員自宅マンション充電器設置トライアル (活動概要)

■ 背景

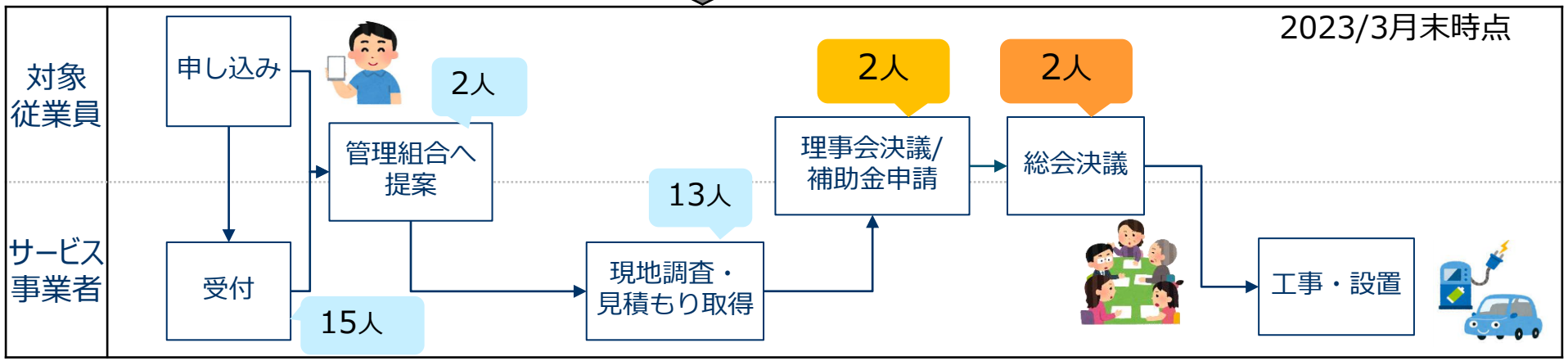
- 国内のEV普及に向けて集合住宅への充電設備拡充は、重要課題の一つ
- 社員自ら活動することで、集合住宅への充電器設置のノウハウを取得すること



■ 進捗

説明会参加者数合計 171人 2022/7月時点

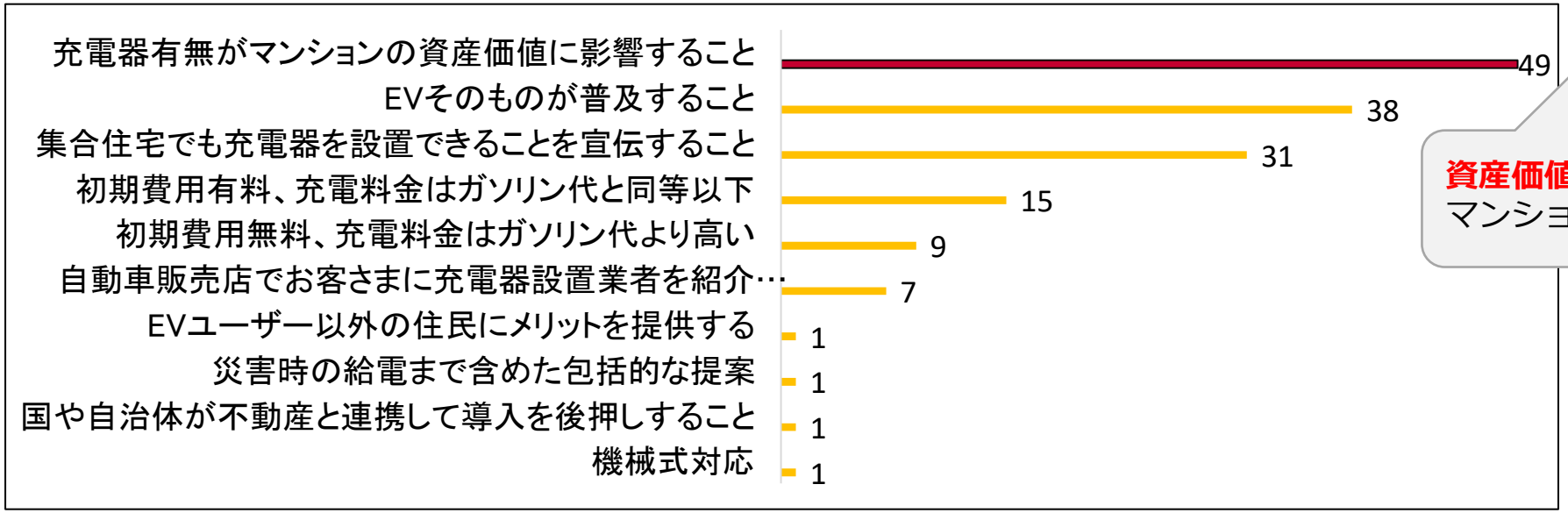
トライアル申込者数 34人



従業員自宅マンション充電器設置トライアル (VOC)

✓説明会参加者向けアンケートでは充電器設置による「資産価値向上」が好感された

Q. 集合住宅にEV充電器が普及するために効果的だと思うこと（選択式、複数可）



資産価値向上はキーワード！
マンション住人には大人気な観点

現状、充電器付帯がマンションの資産価値向上つながる**定量的な指標はなし**

➡ 定性的に言えること、或いは、今後仕掛けたいこと

- ✓ マンションを売る際に充電器があることで売れる可能性が高くなる（駐車場の有無と同じ）
- ✓ マンションを探すサイトに、充電器を探すcheck項目を追加されれば意識向上に繋がる
- ✓ 不動産売買・賃貸重要事項説明の際にEV充電設備が設置されているか、いないかを説明するようなことが義務付けできれば、売り手、買い手双方の意識向上に繋がる

Thank you