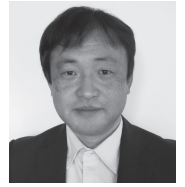


# HV in Shanghai



時事通信社上海支局  
花里 順二

## 「走

れば走るほど、空気をきれいに  
する車を作りたい」

中国で微小粒子状物質PM<sub>2.5</sub>の濃度上昇のニュースに触れると、日本の自動車メーカー幹部の講演で聞いた「夢の車」のごとを思い出す。無公害のエネルギーで走る空気清浄機のような車があれば、環境は劇的に改善するかもしれない。

中国にも省エネや大気汚染対策で、プラグインハイブリッド車（PHV）や電気自動車（EV）など国産エコカーを対象にした補助金制度があるが、普

及は簡単ではないようだ。中国自動車工業協会（以下CAAM）の統計によると、新エネルギー車の2012年の販売台数は1万2791台で、同年の総新車販売台数1930万6400台の0.66%程度を占めるにすぎない。市中で、該当車を見かけることはほとんどない。

ただ、上海でよく見かける日本製のハイブリッド車（HV）がある。私が見たところ、ドライバーの7割は女性だ。気になって上海市内の販売店を訪ねた。

その車は、トヨタ自動車の高級車ブランド、レクサスのCT200h（排気量1800cc）。HVの代表車種、プリウス並みの低燃費で走る5ドアハッチバックのコンパクトカーだ。

レクサスのディーラー、上海駿佳レクサスの高峯総経理に話を聞いた。同ブランドは全車が日本からの輸入。CT200h（以下CT）は、2011年12月から12年1月までに同店で販売を開始した。価格は26万9000円（約435万円）からで、同店で最も安い。

中国で生産するプリウスの販売価格は22万9800円（約372万円）から。12年の中国での販売台数は2434台（CAAM統計）。一方、CTは、約1万1000台（筆者推計）

が売れたもようだ。

CTは、エントリーカーとして新たな客層を取り込むきっかけになった。これまでの企業オーナーから、医者や公務員に客層が広がり、若い購入者も増えたという。同車を買った知人の話を聞いて、車種を指名して来店する客が多いのも特徴とのこと。

購入者の男女比率は、ほぼ半々。男性が奥さんや娘さんに買って、プレゼントするケースも多いと聞いた。大きすぎないサイズも女性に人気がある理由のようだ。同店のHV購入者は、性別に関わらず「海外経験もあり、環境問題の潮流を理解している富裕層」が多いという。ヨーロッパ車からCTへの買い替えを検討しているという会社員の女性（30）は、「手が届く値段で、燃費がいい車を買いたい」と選択の理由を答えた。

同店では、現在5車種のHVを扱う。販売台数に占めるHV占有率は、CTのヒットが貢献した12年は25%、13年は、ES300h（排気量2500cc）の販売が後押しし、9月末までの実績で約36.39%に上昇した。

高峯総経理は、「CTとESのHV2車種は、展示車でもいいから売ってほしいという来店客もいるほどです。供給台数がさらに増えれば、HVの販売比率は45%まで上がるでしょう」とHV

人気を語る。「二層の宣伝が必要ですが、HVはレクサスの販売をけん引する切り札になります。国内で省エネ意識が広まれば、販売台数が増えるのは間違いないありません」と市場での見通しを示した。

トヨタ自動車（中国）によると、上海地区のレクサス・ディーラー（全5店舗）におけるHVの販売占有率は12年が29%、13年（9月末までの実績）は35%。それぞれ中国で首位を走る。上海地区の数字は、2年連続で中国全体のHV占有率（12年は22%、13年は28%）を上回る。参考までに、13年（同）の日本のレクサス販売店の同占有率は70%、米国は17%。上海の高い数字は、国際商業都市たる地域性のあらわれだろう。日本の高級車という限られた市場の動きではあるが、中国の環境保全意識の高まりを示すサインなのかもしれない。

自動車の分野では、HVに限らず、効率化したガソリンエンジン、クリーンディーゼルなど日本の新技術が中国の大気浄化に貢献する余地は十二分にある。対象車の拡大などで、自由度の高いエコカー奨励策が施行され、「手が届く値段で、燃費がいい車」が中間層に「気に広げれば、「夢の車」とまではいなくても足元の環境は改善されることだろう。