

世界のパーパスビルドカーの分析および成長機会

【概要】

本調査では、世界のパーパスビルドカーの分析および成長機会について分析しています。具体的には、商用化のタイムライン、市場概況、ビジネスモデル、市場の成長促進及び要因要因、2021年から2030年までの販売台数ベースの市場規模と予測、共有モビリティおよび貨物配送市場におけるビジネス機会、今後の事業領域、課題、および用途などが含まれています。調査対象地域はグローバルです。

【内容一覧】

戦略的重点

成長環境

- ビジネスモデル
- 市場参入企業
- 競合情勢
- 競合他社の比較
- 車両発売のタイムライン
- パートナーシップ

パーパスビルドカー（PBV）の概説

- 定義
- セグメンテーション
- メリット：OEM の視点
- メリット：顧客とエンドユーザーの視点

PBV：進化

- 商業化のタイムライン
- 戦略の進化
- 用途のタイムライン

PBV：市場概況

- ビジネス領域
- PBV の顧客
- 対象顧客の要件

PBV：設計と製造

- 既存車両の変更と PBV 設計オプションの比較
- マイクロファクトリーアプローチ
- テクノロジーコンバージョンとその利点

- 電動化
- スケートボードプラットフォーム分析
- コスト比較：PBV と従来型車両

PBV：共有モビリティ市場

- 従来型のタクシーと PBV シェアリング
- 顧客の要望
- MaaS プロバイダーの機会
- ケーススタディ 1：Volkswagen MOIA
- ケーススタディ 2：e.GO Moove
- ケーススタディ 3：Zoox
- ケーススタディ 4：SoooryaEV

PBV：商用車市場

- 従来型とパーパスビルドの電動小型商用車
- 顧客の要望
- 総保有コスト：パーパスビルドの商用車の視点
- ケーススタディ 1：Arrival
- ケーススタディ 1：Arrival と Uber のパートナーシップ
- ケーススタディ 2：Canoo
- ケーススタディ 3：REE Automotive
- ケーススタディ 3：REE Automotive の商業化ロードマップ
- ケーススタディ 4：Lightninge Motors
- ケーススタディ 5：Rivian
- ケーススタディ 6：Green Power Motor
- ケーススタディ 7：Volta Trucks

PBV 開発：従来の自動車 OEM

- 従来の OEM の PBV のコンセプト：KIA
- 従来の OEM の PBV のコンセプト：General Motors
- 従来の OEM の PBV のコンセプト：日野自動車
- 従来の自動車 OEM：既存車両の変更または PBV

PBV 市場の将来

- ビジネスモデル：単一のスケートボード上の交換可能なパーパスビルドボディ
- ビジネス機会領域
- 商業化の課題
- マクロ経済の見通し
- 電動 PBV 販売量予測

成長機会のまとめ

次のステップ