

丰田CEO称电动车将淘汰，为何网友却说“回不去了”？

来源：阮政亦 发布时间：2025-11-22 18:40:27

开过电车的人，再也受不了油车的轰鸣和顿挫，就像用惯智能手机后回不去功能机一样。

“电车马上就要被全面淘汰了，燃油车才是永远不会过时的。”近日，丰田CEO丰田章男的这一言论在网络上引发热议。



不少网友却调侃：“这酸味，跟当年诺基亚说智能机不行一模一样”。一位从油车转电车的车主直言：“开了电车后才发现回不去了，油车的轰鸣和顿挫再也无法忍受。”

图片来自于网络

01 丰田困境：利润下滑与电动化迟缓

丰田章男近年来多次公开表达对燃油车的坚守，他曾强调“跑车必须有汽油的味道和发动机的轰鸣声”，并认为电动跑车技术还不成熟。

2025 / 3 / 19

【广汽丰田在售车型】

威兰达新能源
(26万起)



铂智3X
(10万起)



威飒
(21万起)



铂智4X
(17万起)



然而，丰田最近的财务数据却揭示了严峻现实。

2026财年第二季度，丰田经营利润同比骤降27%，虽然营收增长8%至12.38万亿日元，但美国关税调整和汇率波动分别造成4500亿和2100亿日元的负面影响。

2025 / 3 / 19

【广汽丰田在售车型】

@MAX CAR

凯美瑞
(17万起)



凌尚
(13万起)



雷凌
(11万起)



赛那SIENNA
(29万起)



更为棘手的是丰田在电动化转型上的迟缓。在北美市场，丰田的纯电车型仅占其销量的1.9%，高度依赖混动产品。

相比之下，全球电动车市场正在加速发展，而丰田似乎未能跟上步伐。

汉兰达最低售价：18.98万起最高降价：7.00万图片参数配置询底价懂车分3.88懂车实测空间·性能等车友圈36万车友热议二手车2.58万起 | 1023辆

图片来自于网络

02 用户选择：99%的电车车主不再回头

市场的真实反应与丰田高管的言论形成鲜明对比。

根据罗兰贝格的调查报告，99%的中国纯电车主下次换车仍会选择纯电。甚至连插混、增程车主也在向纯电靠拢。

许多车主发现日常通勤根本用不上油，只是受限于老车型续航和充电速度才选了混动。

一位同时拥有油车和电车的车主算了一笔经济账：“电车百公里电费不到10块，油车却要70多，一年下来差价能省出一部手机钱。”

除了经济性，电车的驾驶体验也具有颠覆性。

“电门响应如此直接，加速时强烈的推背感让我这老司机都有点头晕。红绿灯起步，我总是第一个冲出去。”一位车主如此描述他的电车体验。

Sienna最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈2万车友热议二手车3.80万起 | 106辆

图片来自于网络

03 技术壁垒：中国掌握电动车产业命脉

丰田在电动化转型上的犹豫，部分源于其在电动车核心技术领域的被动。

一份分析指出，日本不敢大力发展电动车的真相是“核心命脉被中国卡住了”。

电池所需的四大核心材料——正极、负极、电解液、隔膜，中国的市场份额全部超过90%！

《日经新闻》曾评价：“虽然全球越来越多的国家在竞相吸引电池制造商到本国，但供应链想要摆脱中国极为困难。”

中国的电池产业经过十多年高强度投入，已形成全链条优势：从锂矿资源、正负极材料、电池制造，到整车应用与回收体系。

日本在镍氢电池时代称王，但在锂电时代，却被中国远远甩在后面。

Supra最低售价：46.90万起最高降价：3.00万图片参数配置询底价懂车分4.01懂车实测空间·性能等车友圈7.8万车友热议二手车52.00万起 | 4辆

图片来自于网络

04 市场变革：电动化已成不可逆趋势

市场的实际走向已经明确。

乘联会数据显示，2025年多个月份中国新能源汽车渗透率已逼近60%，纯电与插混车型占比几乎达到1:1。

据《节能与新能源汽车技术路线图3.0》，预计到2040年，中国新能源乘用车渗透率将达85%以上，其中纯电动车占80%。

消费者用钱包投票的结果已经很明显。

在高端市场，纯电大三排SUV销量已经超越增程、燃油、插混，2025年9月单月销量达35530台。

购买这些纯电大车的消费者中，超过70%是来自传统燃油车的增购或换购用户。

凯美瑞最低售价：13.38万起最高降价：4.00万图片参数配置询底价懂车分3.88懂车实测空间·性能等车友圈73万车友热议二手车1.18万起 | 2069辆

图片来自于网络

05 产业重构：从“制造工艺”到“能源科技”的竞争

汽车产业的竞争本质正在发生根本性变化。

在燃油车时代，日本靠发动机与变速箱称霸世界；而在电动车时代，中国靠电池与供应链重新定义了规则。

一位行业观察者指出：“电动车不是技术之争，而是国力之争。”

中国不仅是全球最大的汽车市场，更拥有最完整的新能源生态系统——政策、市场、制造、人才、资本，全链打通。

这也解释了为什么即使面临关税障碍，丰田仍有约五分之一美国销量依赖日本进口，尤其是雷克萨斯高端车型，关税加征导致单车成本增加约8000美元。

丰田的困境在于，它不得不守护其庞大的燃油车产业链和百万就业，同时又不能完全忽视电动化的大趋势。

威兰达最低售价：12.98万起最高降价：4.40万图片参数配置询底价懂车分3.84懂车实测空间·性能等车友圈24万车友热议二手车7.98万起 | 280辆

图片来自于网络

在丰田章男为燃油车辩护的同时，丰田中国却在上海投资146亿建设雷克萨斯纯电工厂，还拉着华为、小米搞合作。

这种“精分操作”，被业内比作“当年诺基亚死守塞班系统的悲情戏码”。

而马路上越来越多挂着绿色牌照的车辆，以及不断扩张的充电换电网络，正静默却坚定地书写着未来交通的答案。

一位车主感慨：“开惯新能源汽车的人，很难再适应燃油车的顿挫感和高油耗。”

HTML版本：[丰田CEO称电动车将淘汰，为何网友却说“回不去了”？](#)