オンライン・コンファレンス **自動車の未来と中国** - CASE はどこへ向かうのかー 2020 年 11 月 14 日 (土) 開催

趣旨 不確実性の世界と自動車産業の未来

全国大会実行委員長 李春利 (愛知大学)

中国におけるマイカーブームのきっかけは、実に2003年 SARS の流行にさかのぼることができる。公共交通機関の利用が危ないということで市民が自家用車の購入に走った。勢いがついた中国の自動車市場はそれからわずか6年で米国を抜き、2009年には世界最大の自動車市場になり、それ以降ずっと世界トップの座を守り続けた。その背景として、2ケタの経済成長による国民の購買力の向上と、WTO 加盟により自動車の値段が下がったことがあげられる。

中国では次世代自動車のことを「新エネルギー自動車」(New energy vehicle, NEV)とよばれており、ハイブリッド車は対象に含まれていない。また、NEV市場は典型的な「政策市場」ともいわれている。要するに、政府の強力な補助金政策に加えて、都市部での厳しい新車購入規制と走行規制に対してNEVが例外的に規制対象外に扱われるという優遇措置に恵まれて、NEV市場がEVを中心に近年急成長し、販売台数はおよそ世界の6割(2019年に約120万台)、保有台数は世界の4割を占めるようになった。ところが、補助金の減少にともない、NEV販売も落ち込み、コロナの襲来がそれに追

い打ちをかけることになった。

一方、2018年に米国カリフォルニア州が 最も厳しいZEV (Zero emission vehicle)規 制を導入し、中国も2019年よりNEV規制 を導入した。すなわち、完成車メーカーに対 し、2019年から企業平均燃費 (Corporate average fuel efficiency, CAFE)規制ととも に、一定台数のNEVの生産を義務づける NEVクレジット規制が導入された。クレジ ット目標と企業平均燃費目標が達成できな い場合は、他の企業からクレジットを購入 したり、生産車種の調整をしたりすること が求められる。

EV を中心とした中国の規制策をどうみるべきか。時系列的にみれば、およそ 2015年頃から本格化した中国の EV ブームを第1波だとすれば、それに続くドイツ企業のEV シフトを第2波とみることができる。さらに、欧州を中心とした各国政府のエンジン車販売禁止政策がその流れを加速させ、EV 化へと一気に舵を切ったかのようにみえた。その中で、2015年に発覚した VW のディーゼル排出ガス規制の不正事件(ディフィート・デバイス)がひとつの転換点となった。

奇しくも同じ年に歴史的な「パリ協定」が成立し、欧州委員会は2030年までに自動車メーカーの企業平均燃費(平均CO2排出量)を68g/kmまで引き下げるという極めて厳しい長期燃費規制を公表した。それは従来の内燃機関技術だけでは到底達成できない目標ともいえる。閉塞感が漂う欧州では、苦境を乗り越える新しい打開策が求められ、そのような時代背景の下で登場してきたのが、いわゆる「CASE」である。

2016年のパリモーターショーでは、ドイツダイムラー社のディーター・ツェッチェ社長が初めて、「CASE」という新しいキー・コンセプトを発表した。CASE は自動車産業の4つの重大トレンドを示すキーワードの頭文字を取ったものだ。すなわち、「C=Connected,接続性」、「A=Autonomous,自動運転」、「S=Shared&Services、シェアリング&サービス」、そして「E=Electric,電動化」である。さらに、同氏は自社の将来的な目標として「我々はモビリティ・プロバイダーになる」とも宣言し、自動車産業を製造業からモビリティ(移動)産業へ変革させようとする意欲を示した。

CASE の潮流にはトヨタなども追随してきた。トヨタの豊田章男社長は、「トヨタを"自動車を作る会社"から"モビリティ・カンパニー"へ転換することを決断した」と宣言し、自社の世界販売台数の半分を電動車にする目標時期を 2025 年と従来から 5 年ほど前倒しするという計画も発表した。

また、2019年にトヨタは、中国で車載電池大手の寧徳時代(CATL)と包括提携したり、EV 大手のBYD(比亚迪)と合弁企業を設立したりして、相次いで戦略的アライアンスを展開してきた。さらに、トヨタは中国配車サービス最大手のDiDi(滴滴出行)

と、中国におけるモビリティサービス (MaaS=Mobility as a Service) 領域の協業 拡大を展開する合弁会社を設立し、両社に合わせて 6 億ドルを出資している。

ところが、2018年から中国の新車販売台数は20数年来初めてマイナス成長に転じ、2019年にはさらに大幅に落ち込み、それに連動してEVも退潮しはじめた。その一方で、米国EV大手のテスラは中国に100%単独出資で進出し、上海工場「ギガファクトリー」の生産ラインのフル稼働により息を吹き返した。同社の時価総額は最近トヨタを凌駕し(2020年7月1日時点のNY証券取引所で2100億ドル=約22兆円)、上場10年で自動車企業として世界1位になった。中国でのEV生産回復が評価されたのか、宇宙開発事業のSpaceXの成功で評価されたのかについてはなお不明である。

また、DiDi は 2012 年に創業以来、巨額の赤字(6 年間累計で約 6000 億円)に苦しまれながらも 2020 年にはようやく黒字転換になったと発表した。同社はこれまでにソフトバンクやアップル、トヨタなどから計 210 億ドル(約 2 兆 2400 億円)以上を調達している。また、DiDi は米国 Uber の中国事業を買収したほか、北米の「Lyft」、インドの「Ola」、東南アジアの「Grab」、ヨーロッパの「Taxify」など、競合となるほぼ全てのオンライン配車サービス企業に出資をしている。

DiDi は筆頭株主であるソフトバンクなどから、同社から分社化した自動運転事業部門が初めての資金調達で5億ドル(約540億円)以上を調達したと発表した。資金は主に自動運転や車路間通信、関連 AI 技術の技術開発などに充てられる。自動運転事業を分社化した例として、2016年にグーグルか

ら独立した米国の Waymo や、自動運転部門をスピンオフして 10 億ドルを調達した米国の Uber などがある。その一方で、ライドシェアの先駆者である Uber や Lyft もいまなお赤字に苦しまれており、昨今の世界規模のコロナショックはシェアリング・エコノミーにとって厳しい逆風になることはほぼ間違いない。

最後に、原油価格と EV ブームの間には 強い相関があり、実際過去に3回にわたり、 原油価格が高くなると EV ブームが起きて、 逆に安くなると下火になることを繰り返さ れた経緯がある。最近、ニューヨーク市場に 上場する原油先物 (WTI) 価格が史上初め て「マイナス」を記録したぐらい値下がりし ており、過去の経験から鑑みると、第4次 EV ブームもそろそろ終焉を迎える兆しに なるのではないかと読み取ることもできる。 仮にそうなった場合には、莫大な投資を行ってきたドイツなどの自動車メーカーは今 後どうなっていくのか、気になるところで ある。

アフターコロナの世界では、CASE はど こへ向かうのか、自動車産業の未来はどの ように変貌していくのだろうか。不透明性 と不確実性が深まるばかりである。ただ従来の内燃機関だけでは厳しい燃費規制をクリアできないことが確かである。

ただかつての SARS 時のように、コロナの脅威に対応するために、中国の都市部で規制の緩い EV の購入に走る消費者がたくさんいることも忘れてはならない。仮にそのような潜在的な需要が現実になった時には、それは新エネルギー自動車の普及にとっては、ひとつの願ってもない福音にとっては、ひとつの願ってもない福音になる可能性も秘められている。世界最大の自動車市場と EV 市場の消費者の性向は、常に生産者と供給者の企業戦略と技術戦略を左右するものである。まだ不透明なところうか。日本の企業と産業界はこれからどのようにこれらの不確実性に向き合っていくのだろうか。

そのような混沌とした不確実性の世界を めぐって、今回のオンライン・コンファレン スでは国際舞台で世界的に活躍している日 中両国を代表する研究者たちと議論を深め ていきたい。ぜひ会員の皆様の積極的なご 参加を心から待ち望んでいるところである。

(了)