

# 世界変革を狙う深圳の自動車ベンチャー事情

中国視察レポートその2 (全3回)

(株)現代文化研究所 取締役 白木 節生

## 世界のイノベーション拠点となった深圳市

中国の改革開放政策の下、1980年に広東省の深圳市は、鄧小平氏により中国初の経済特区に指定され、それまで人口3万人の漁村だった深圳は人口1200万人超まで急拡大、30年前の400倍以上となり、成長スピードは人類最速と呼ばれる。製造工場の集積が進み、1990年代には電子部品等の供給網も発達し、2000年代は「世界の工場」の推進役の地位を確立した。近年は技術革新に伴い、ハイテク新分野にシフトし、「アジアのシリコンバレー」と呼ばれる世界最先端都市に成長した。

AIやフィンテックなども含め、新技術を活用したスタートアップが続々と誕生しており、世界的な所有権関連データによると、企業による特許の国際出願件数では中国全体の52% (2018年) を占めるほどである。

現在は20〜30代が人口の65%を占めると言われるが、ベンチャー起業を目指す優秀な若者が深圳に集まっており、開発のスピード感が特徴で、元々電子

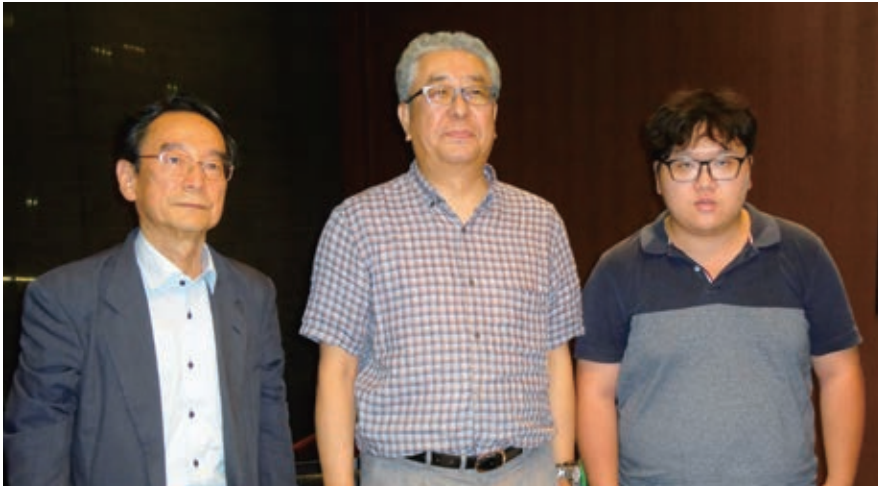
部品のものづくり工場が集積していたこともあり、アイデアを試作品にできることは、米国のシリコンバレー以上の優位性を持つ。

意思決定の早さも含め、日本の10倍以上のスピード感があるとの評価が定説である。ファーウェイ、ZTE、テンセント、ドローンのDJIといった名だたるハイテク企業も深圳の企業である。

さて今回の日中自販連会長対談を目的に派遣された視察チームでは、深圳を訪問し、世界のイノベーションの拠点とされる同地の状況を把握することを目的に、現地で活躍する自動車関連のベンチャー企業の若手経営者へのヒアリングを実施した。

30才の那小川氏は、今年春までは自動運転のベンチャー企業として注目度がトップクラスだった「ロードスターAI」の副社長を務め、技術及びマーケティングの統括者であったが、株主とのトラブルで分裂、営業停止状態となったため、現在独立している。

現在は、自動運転のベンチャー投資を仲介し、自動運転ビジネスの戦略をサポートする企業として「トランスキャピタ



深圳の状況について詳しく説明してくれた那小川氏（写真右）

ル」を起業しており、有力な自動運転のスタートアップ企業の支援などを手掛けている。

代表的な支援先であるAutotox社は、2016年に創業後、自動運転技術を活用したロボタクシー事業の世界展開を目指しており、米国サンノゼ市でロボタク



那氏が支援する高級EVと自動運転の有力ベンチャー「小鹏」

シーの運行許可を6月に取得（有償輸送はグーグル系Waymoに続く2例目）、深圳でも運行許可を取得しており、次は欧州でも参入の動きを進めている。

那氏は、学生時代は、東京大学の理工系で修士まで6年学び、コンサル会社にも2年勤務、日本に8年滞在した経験がある。

有望ベンチャーに投資が集まり、深圳は今後10年で飛躍的成長を見込む

那氏によると、中国は国自体がGDPを高める企業のようになっており、共産党のトップ7は、経済の強い地域での実績を上げることがコースとされている。官僚も企業誘致に熱心に働くという。

国を挙げて湾岸部を発展させるベリエリア戦略を取り、今後10年で深圳は飛躍的に発展する見込みとのことである。自由貿易区の前海エリアは巨大な開発が進められており、既に高層のオフィスビルやマンションが立ち並ぶが、今後10年で大きく変貌する計画という。

スタートアップへの投資は、中国の相場では、人材への投資だけで最低5千万円で、援助ラウンドで10億円まで、投資の紹介手数料は3〜5%が多いという。投資ファンドは、週に1回の1〜2時間のミーティングで、3〜4件の投資を決める。投資までの一連のプロセスは長くても3か月以内で、日本とはスピードが異なる。

投資をした会社への業績報告は四半期か半年毎に報告書を送るだけで済む。中

国はリスク投資が前提で、下剋上の世界でもある。自動運転企業のロードスターAIも110億円投資を受けたが、収入は実質1億円に留まる一方、時価総額は400億円にもなっていた。しかし、現在ははまだ使っていない投資分が凍結されているという。

中国で、ソフトバンクの孫社長は投資の神とされており、ピジョンファンドは破格で投資することもあり、投資を受けるとは目標とされる。

投資家はベンチャー企業が赤字を続けても、マーケットシェアをまずは押さえることが最優先という戦略を認めており、先行投資を惜しまない。但し、最近では米中摩擦の影響で中国経済が鈍化・不透明化する中、ベンチャー投資が急激に絞られてきており、今後の動向は注目される。

さて那氏によると、中国の自動運転はまだレベル4にまで至っていないという。例えば、雪国の地吹雪の中では、センサーは見えなくなり、3D地図にも頼れず、高度GPSのみが可能性があるという所。田舎の公共交通で、閉鎖空間、固定道路なら可能性は高いが、自動運転にはインフラ整備が必要なため、当分広く普及す

る見込みはないと見ている。

中国はGDPを高めるために、自動運転は5Gを活用したインフラ協調型の自動運転を目指しているが、ベンチャーは自律型を目指している所が多い。

### 格差社会が進む中、若者のハングリー精神が将来の革新力を生み出す

中国の消費者は環境のクリーンさへの意識は弱く、コスト意識が強いため、補助金がなくなるとEVの台数は減少するだろうと那氏は見ている。

またステイタスを求める若年エリート層には、HV・PHVや安価なEVは、ガソリン代やナンバープレート代を抑えようとするケチな消費者と見る向きもあるという。

有力な若者が集まる深圳では、トヨタのアルファードやレクサスのブランドイメージが極めて高まっているとのこと。元々広州でトヨタは人気だが、有名人がアルファードを持っていることもありイメージが高まり、価格にプレミアムが付くほどで、新車登録後半年の中古車がすぐに手に入るため新車より高い値が付く状況とのこと。

中国は格差社会が強まっており、初任給から金融・ITなどの企業と中小企業では2・5倍もの差がある。深圳では男性は結婚までに「7〜8千万円のマンションを買い上げるよう稼がねば」という風潮があるとのこと。

人に迷惑をかけないことより、出世することが親孝行と見なされているという。同じコンサル会社でも中国では「顧客の前では見栄を張れ」と言われ、日本とは真逆であったとのこと。また中国では人に仕えることを嫌う。契約にもルーズであり、訴訟にも時間がかかるため、どうぞ訴訟して下さいというケースも多いという。

日本の東京大学は、研究環境は良くオープンだが、世界を変えようとか、お金を稼ごうという意識は弱く、中国の留学生は「日本で暮らすのは良いが、働くのは最悪」と見る者が多いという。

### 多額の投資と人気を集めるEVベンチャーのNIO

中国のEV・自動運転のベンチャー企業としては「NIO」が代表的存在で、中国のテスラと呼ばれ、本社は上海だが、



若年富裕層が多い深圳で特に人気が高いという。2014に設立、18年9月にはNY証券取引所に上場を果たし、株式時価総額は16・1億ドル(約1750億円、10/14時点)である。

2018年、最初のEVとして、SUVの「ES8」を発表した。航続距離は220マイル(約350km)、最大7人乗り、価格は約6万7000ドル(約740万円)からである。

NIOは、累積赤字が6千億円になるにも関わらず、多額の投資を集めており、上海や深圳の本当の一等地(銀座の中心のような所)にショールームを構え、多額の投資でブランドを育成しようとしている。特に「NIOハウス」というライフスタイルショップを併設させ、車ブランドを超えた生活ブランドを目指している点も特徴である。

今回視察時に開催されていた上海モーターショーでも、広い面積を確保し、存在感が際立っていた。ライフスタイルショップでロゴ入りのキャラクター商品を販売し、EVのオーナー限定の特別なウンジコーナーも設置され、ユニークであった。



深圳の店舗でも、ライフスタイルショップ空間を併設



深圳の商業施設の一等地に店を構えるNIO



上海モーターショーのNIOのブース、2階はオーナーラウンジ

前述の那氏は、NIOのEV「ES8」のオーナーでもあり、NIOの特徴についてもヒアリングした。

NIOの本当の強みは車のハードよりも、オーナーへの手厚いサービスだという。

車両価格は800万円(100万円の補助金差し引き後)で、ハードとしての評価も90点とのことだが、購入後のサービスが評価を高めている。

追加の有料契約を結べば、他社以上の保険（保証）サービスや、サービスカーの出張訪問による充電サービスなど、手厚いサービスが忙しい富裕層に受けている。保険料25万円を支払えば、メンテナンスや事故時の塗装サービスや引き取り納車や代車が無料となる。

訪問充電サービスは、月1・5万円で15回まで利用でき、1回なら3千円。高速道路でも利用可能である（中国は整備士の年収が日本の半分で、コスト的にも可能）。

充電は、充電スポット（急速・普通）、バッテリー交換、出張充電サービスの3種類を用意している。

急速充電はフル充電で1・5時間、50%程度なら30分で可能。

バッテリーの交換方式を提供しているのは同社のみであり、200 km毎に対応拠点がある。

自宅の充電スタンドは無料で設置可能だが、マンションの場合は設置できないケースも多い。しかし、NIOの場合は出張充電サービスがあり、困らない。高級マンションに居住する若い富裕層が多く、好評である。



那氏の愛車「ES8」（写真右）は、密着する形で駐車



那氏が住むマンションの駐車場は高級車が多い



バッテリー交換方式も選択できるのはNIOのみ

またES8のオーナー1500人が熱情的な応援隊組織を作っており、NIOトップとのウィチャット交流や、1人のオーナーに17人の従業員が取り囲み、フォロー・交流を深める仕組みがあるという。正直新モデルはバグも多いのだが、追加ポイントを進呈するなど、逆に熱



烈なファンを増やす要因になっているという。但し、中国市場が減退する中で業績不振に対し、同社の直近の株価はピーク時の1/7に低下している。

**今後も深圳の若者の革新力が世界に影響力を発揮する可能性**

今回視察チームは、テンセント本社のショールームも訪問したが、同社はこの10年で時価総額が33倍の約48兆円（5月時点）と、アジアで最も成長したと言われるIT大企業である。

アメリカではGAFAM、中国ではBAT（バイドゥ、アリババ、テンセント）と言われる代表格の企業である。

既に11億人のアクティブユーザーを抱え、娯楽の無料サービスから課金につなげるビジネスを確立、この4年で売上・利益を数倍に伸ばし、プラットフォームとして既に比類のない地位を築き、AIなどの新手法のベンチャーのアプリ開発会社もテンセントかアリババに買収されるか、提携することが目標になっているとのことである。

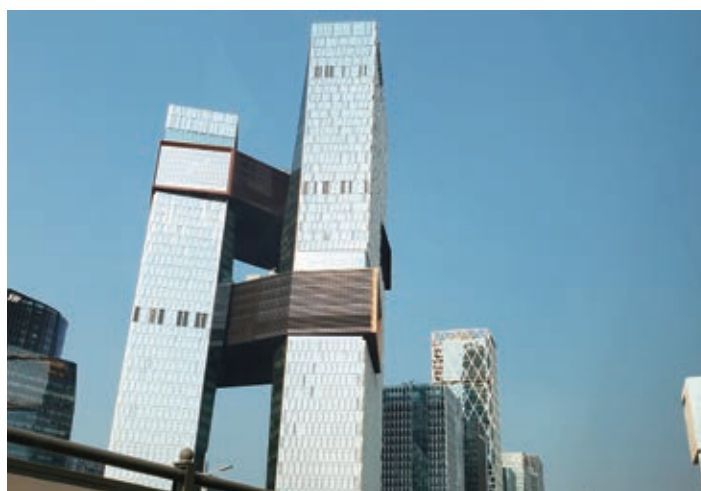
また中国のスマートシティ政策を牽引するのは、PATH（ピンアン、アリバ

バ、テンセント、ファーウェイ）の4社と言われ、アリババを除く3社は深圳の企業である。ピンアンは平安という金融グループで金融と医療のビッグデータ活用に優れ、ファーウェイは5G通信を主導するメーカーであり、テンセントとアリババは企業買収も活用しながらIT、金融、投資、小売りなど多くの分野で競い合っているが、スマートシティ建設の都市との提携先の数でも先を争っている。そうした競争の末に、都市マネジメントのノウハウが今後新興国などに輸出さ



深圳の観光センターではドローン（最大手DJI）の実演も

れる可能性や、AIを活用した画像解析、無人化技術など既存の流通秩序を覆す新技術出現の可能性などを考えると、今後も世界を変えようとする若者のエネルギーが満ちた深圳の動向には目が離せない。



深圳の駅前にそびえ立つテンセントの本社

