

トヨタが JTB になる、未来の自動車産業とは

三宅 常之=日経エレクトロニクス

2014/09/11 14:52

2014年9月11日、自動車関連セミナー「BEYOND2020 クルマが拓く未来～これから自動車関連ビジネスはこう変わる～」（主催：日経BP社、9月12日まで）が、東京・品川で始まった。最初に登壇した川口盛之助氏（盛之助 代表取締役社長、日経BP未来研究所アドバイザー）は、「2020年のクルマ産業を読み解く、キーワードは仮想化とカスタマイズ化」と題して講演した。川口氏は、未来の自動車産業について、大きく2つの視点で変化すると語った。サービス化とオープン化である。



サービス化が進んだ世界では、「極論だが、トヨタ自動車がJTBになる」と同氏は述べた。同氏の言うサービス化とは、自動車ビジネスの収益の源泉が「所有から利用へ」向かうという意味である。

これまでのクルマの進化の歴史を振り返ると、駆動系はガソリンエンジンから電気モーターへ変わり、制御系は電子化に加えソフト化が進んでいる。将来は自動運転も実現すると見られている。自動運転が普及すると、ドライバーの休憩は必要なくなりクルマは昼夜を問わず運転可能となって、複数ユーザーで自動車をシェアしやすい環境になると同氏は指摘する。クルマを駐車させることなく、1日24時間、人や荷物をずっと移動させる方が、所有者が必要な時にだけ使うよりも利用効率を高められるからだ。

シェアすることで利用効率を高めようとする動きは、他産業では既に始まっている。コンピューターのクラウド化、エレクトロニクス業界のファブレス化（裏返すとEMS化）や繊維業界のファスト化などがあると同氏は例を挙げた。食品業界のプライベートブランド化も同じ流れと言える。人材においても専門性を高め複数の企業で活躍する動きがある。

移動の必要性を創る

経済合理性を考えれば、シェアシステムに勝てる仕組みはないとして、川口氏は単独での所有からシェアへ（所有から利用へ）という流れは必然とみる。もっとも、これが成り立つ前提として、ユーザーと製品とを結ぶ「太いパイプ」が必要とも同氏は述べた。つまり、クラウドコンピューターならサーバーとの間の高速ネットワークに相当するもので、クルマの場合はユーザーがいつでもどこでも利用できる環境だ。既存のカーシェア・サービスが都市圏では高い密度で受けられることから、将来のシェア・サービスにおいても問題にならないだろうという。

ずっと利用されるようになると、クルマは耐久消費財ではなくなり、エレベーターのような存在に変わっていくと同氏は言う。何年かごとに買い換えるのではなく、同じハードウェアを保守しながら長く使っていくものになる。ビジネスモデルとしては、プリンターのように安くハードウェアを配ってインク（サービス）で儲けるという姿が考えられる。究極的には、自動車をタダで配ってサービスで収益を上げることもあり得る。

では、そのような時代にクルマメーカーは何をすればよいのか。いくつかの方向性のうち、同氏が挙げたものに、移動する理由をユーザーに示すというものだ。それを象徴的に同氏が表現したのが「トヨタ自動車がJTBになる」だ。つまり、ユーザーが離れた場所へ行きたくなる旅行会社のようなサービスを提供する。電鉄会社が鉄道の収益を上げるために沿線開発をすることで移動を生み出してきたのと同じだ。

別の切り口として同氏が挙げたのが、移動シーンにおける価値を高めること。例えば、乗るとアイデアがひらめくクルマができれば、仮に移動の必要がなくてもクルマを利用する動機が出てくる。

ユーザーの脳みそを使え

オープン化は、サービス化が必然的に進むと同氏が見る中で、クルマのハードウェアとしての価値を高めるための提言だ。クルマは、多くのユーザーにとっては、主には移動の機能をもったハードウェアでしかない。一方で、デコレーションを施すなどして、自分の私的な空間をそのままクルマに作り込んでいるマニアも存在する。川口氏は、そこにヒントがあると見る。

カスタム化したクルマの提供に欠かせない発想がオープン化と同氏は言う。例えば、クルマのボディや内装の形状データをオープン化する。そうすれば、ユーザーはそれに合った何かを自ら付加することがしやすくなる。3Dプリンターがますます入手しやすくなっていることから、ボディや内装にぴったりと合わせた装備を付けることが可能だ。

このような「ユーザーの脳みそを使った」製品企画や製造が「将来のクルマに訪れないはずはない」と同氏は指摘する。このような環境を自ら積極的に作っていくことが将来のクルマメーカーの一つの方向性と見る。