

特別講演会 「次世代電動バイクの開発 ～EVでスーパーベンチャー～」

講師 Terra Motors株式会社
代表取締役社長 徳重 徹 氏



徳重 徹 氏

テラ モーターズは、設立して3年と3か月のベンチャー企業であり、現在、フィリピンで、EVの二輪と三輪タクシーの国家的プロジェクトに取り組んでいる。

私は29歳の時に会社を辞めて、ベンチャーのメッカ、シリコンバレーにどうしても行きたくてMBAを取得し、そのままシリコンバレーに5年半、ベンチャーのインキュベーションに携わった。そういう意味では日本とシリコンバレーのベンチャーのそれぞれ、良い悪いを見てきている。最近ではアジアに行くことも多く、日本のやり方とアジアのやり方が違うことも日々痛切に感じている。他方で、日本の会社はアジア市場でもっとチャンスがあるのに何故やらないんだろうと思っている中で、我々がそれを突破していきたいという思いで一杯である。

会社の概要は、資本金7億弱、ベンチャー企業としては多い方だが、完成車メーカーの製造業としては足りておらず、アメリカのテスラモーターズが300億か500億で自動車のEV生産を行った経緯があるので、我々としては、100億ぐらい集めれば、事業が可能ではないかと見込んでいる。今迄のベンチャーキャピタルのネットワークとか、最近では大手商社や、プラント会社また、海外のメーカーなどにも興味を持って頂き、それらから資金調達は考えている。去年のデータでは、我々は国内シェアの半分近くを占めている。

広がるEVの可能性

日本の大手自動車企業は電動バイク分野に進出したいということが一方、垂直から水平分業へと世の中が変わる中、大手の電機業界の企業が苦しんでいる原因のひとつとしては、アナログから

デジタルになったということが言える。ブラウン管で競争優位を保っていた世界からいきなりデジタル化になって、しかも、市場が新興国になったということを含めてスピード感を持ってcatch up withできなかったことにある。これに対し、サムソンとかLGが非常に頑張っているわけであるが、EVの世界でもそういうことが起こるのであると期待して創業を果たした。

最近、EV自動車が売

れなかったりして、苦勞している会社があるが、そもそもこの事業を始めた時に、EVのネックは「距離」にあると思っていた。それがスクーターであれば、統計的に見ても距離的には一日当たりそれ程走らず、例えば、中国では二輪のEVスクーターやEV自転車非常に普及しており、距離上は問題ない。品質やブランド、メンテナンスをキチンと行えば、非常に可能性はあるとの思いから始めたというのが大きな理由である。

要はイノベーションとグローバルというのがキーワードとの思いがあったのと、大変なことが色々ある中でも継続できると思い、その道を選んだわけである。また、販売面で面白いところでは、量販店であるジャパネットさんでも扱っており、メンテナンス面もカバーしている。

ベンチャー企業の人材戦略

ベンチャー企業ではあるが、シリコンバレーの様にプロフェッショナルな人材を集めている。元日産とか元ヤマハとか、最近では元トヨタの若い人が入ってきたりしており、他方では60歳代の技術分野の大手企業のOBの方も、無茶苦茶な挑戦をやっている面白い奴がいるじゃないか是非応援したいということで、結構サポート頂いている。

中小企業で一番のネックは優秀な人材が来ないことと言われるが、私もこの事業を始めた当初は人材が集まらず、苦勞があったが、最近では優秀な方が多く来るようになった。地頭が良くて英語が堪能、しかもアジアが大好きで企業家精神に富んでいる人をガンガン鍛えてやっている。やはり、ビジョンがしっかりしていれば決して人は集まらないわけではないことを感じており、経験的にも、若い社員にどんどん仕事を任せて、失敗させて時には誉めて、鍛えつつやっている。

今ベトナムには3年目の若い社員を駐在させており、赴任した当時でいうと新入社員クラスであり、当社でいえば一年間の、フルタイムのインターンである。私を含めて、意欲的に趣味の如く仕事をしているため、そこは全く強制もなく、寺子屋とか梁山泊みたいな形で、どんどん鍛えている。

我々の行動指針というかカルチャーとしては、シリコンバレーでの経験上、スピード感や世界市場で戦うとかのリスクを取りながら、プロフェッショナルを集める等という方針で推進している。ベンチャー企業であるが、とにかく結果にこだわるということ、要するにROI (Return On Investment)重視であるが、かけた時間とコストに対する成果を上げるということを、厳しくとも社員が共有出来ているということである。

現在、販売している製品は、ガソリンバイクより安いということであるが、これは本意ではない。世界のEVの中で最もインパクトがある会社はアメリカの四輪のテスラと思われるが、二輪や三輪で、テスラみたいに圧倒的なプレゼンスを持っている会社は今のところ

世界になく、それを取りに行くのを目標としている。

来月(7月)記者会見の予定であるが、EVスクーターで、コンセプトとしては、未来的な乗り物で、4kwモーターを載せ、スマートフォンとリンクして動く、これを発表する予定である。トゥクトゥクタイプの三輪で、プロトタイプを開発しており、フィリピンの入札の応募に向けて動いているが、日本の高速道路を走るようなものではなく、新興国で使えるものであれば、十分いけると思っている。

ベンチャーは産業を生み市場を変える

グローバルの話をとということであるが、私がシリコンバレーにいて、感化されたというか、変わったところと言えば、日本でベンチャーと言うと、何か大企業より下に見られたりするが、シリコンバレーでは、若い私のようなものにも経産省とか自治体の偉い人が来て、どうやったら産業が作れるのかなどと聞いてくる。つまりシリコンバレーに行ったら、ベンチャーが産業を作るプロモーターのような位置づけになっており、私自身はもともとベンチャーしか興味がなかったが、今考えると、確かにベンチャー企業の役割というのは、新しいものをクリエイトして産業を生み出していくということであるといえる。

実際にそのシリコンバレーで凄と思うのは、インド人や中国人の優秀な学生を、自国のお金で留学させて現地に残らせて会社を起し、税金や雇用を生んで、それで大企業となって国を引っ張っていく一方、アメリカはリーマンショックで一旦は落ち込んだが、FacebookをはじめEVのテスラなど、次から次と出てきており、やはり日本にもこうした動きは必要であり、私の事業の意義もそこにあると思っている。

また、アメリカが凄と思うのは、私が高校生の時はIBMだったのが、次はマイクロソフトで、マイクロソフトには誰も勝てないと思っていたら、次はヤフーで、その次はGoogle、そしてFacebookと、それ等が何故日本から出てこないかと思っている。

それはシリコンバレーだから、という議論になるが、必ずしもそうではなく、例えば、台湾でもこの10年間で大きく成長したメガベンチャーが多くある。このバックには日本の経産省の出先機関の様な、イトリ(ITRI:台湾工業技術研究院)という機関があり、その技術者がどんどんスピンアウトし起業している。台湾でバッテリーのメーカーやリチウム電池の会社など、色々廻ったが、大体CEOやCOはイトリ出身であり、イトリこそ研究すべきでは、と思っている。

あまり日本では知られていないが台湾のスマホの会社でHTCという会社があるが、設立15年位でアップルの半分くらいのシェアを持つに至っている。また、中国ではBYDという、リチウム電池の会社で、96年の設立であるが、売り上げ7千億、従業員20万人とのことである。また、ファーウェイ (Huawei) という、アメリカのエリクソンの様な携帯機器や基地局を業としている会社は、エリクソンの売り上げを抜いたといわれている。これは中国の経済が大きくなったからではなく、売り上げの8割は海外市場であるところから推して知るべしである。

この様に世界の市場がアメリカを中心としたところから、新興国を中心としたものになりつつある。いわば、私の持論であるが、ベンチャーで市場が大きく変わるということである。もう一つ例を挙げると、ビジオ (VIZIO) という設立から10年も経っていないアメリカのベンチャー企業は、「Designed by Apple in California and Assembled in

China」が示すように、グローバルな発想のもとに、人材や部材はどこから調達し、市場はどこで、また、もっと最適なサプライチェーンはなどと、世界的な視野で動くことが、ダイナミックに起こっている。

日本でそうした動きが遅い理由として、規制等と言われるが、根本はやろうとする気概を持った人材がいないのではないかと。我々はそれを目指している。アナログからデジタル化の流れの中で、デジタルカメラを最初に発明したといわれるコダック社が、デジタル化が進む中で、倒産したことが、この10年の話である。今後10年、更に大きな変化があり、もたもたしていたら競争に負けてしまうが、逆に大きなチャンスもあるとみている。リスクも当然ある、リスクに対する考えは理論的にはボラティリティということであるが、偏差値と同じでボラティリティ (Volatility) が大きいということはブレが大きいということであり、つまりリスクを取らないことは、大きな失敗もなければ、大きな成功もないことに等しい。

フィリピンで手掛ける国家プロジェクト

現在、我々が手掛けていることを最後にお話すると、フィリピンの国家プロジェクトであり、トライシクルというガソリンバイクにサイドカーがついた車、タイでいうトゥクトゥクの生産である。

フィリピンの場合、公共交通機関がないため、トライシクルが国民の足の67%を占めている。問題は、フィリピン全土に350万台あっても、その内約半分が2ストロークエンジンであるため煙を吹いて走っていることであり、これをEVに変えていく政策である。中国製の黄色のEVもあるが、残念ながら、フィリピンローカルと中国のモーター電池を使っているため、故障率が高く、20台入れたが、半年で半分動かなくなった経緯もある。我々としてはそこにチャンスがあると思っている。

日本では単なるベンチャーであるが、現地では日本の会社というブランドがバックについており、そこが非常に評価されている。日本では、EVのインフラを、我々のようなベンチャーが議論に入ることは考えられないが、フィリピンであればできるということであり、環境問題やエネルギー問題を背景として、アジアでやる方が非常に面白いと思っている。

(テラ モーターズ 徳重 徹社長 特別講演要旨の一部抜粋)



特別講演会会場



講演会ポスター