

中国、シェアサイクルビジネスが急拡大

日本展開を開始した中国発シェアサイクル企業

中国発の自転車シェアリングサービス企業の日本進出が話題になっている。Mobike（中国名：摩拜单车）は福岡に続き、6月には札幌でのサービスを開始した。Mobike社は2016年4月に中国上海市でサービスを開始して以来、これまで都市部に500万台以上の自転車を投入してきた。登録利用者数は合計1億人を突破し、中国の100都市以上で事業を展開している。同社は投資家から高く評価され、2017年6月に行ったシリーズEの1回だけで6億ドル（約660億円）を調達できた。創業1年強のベンチャー企業にとっては異例のことである。

中国で急拡大

Mobike社の競合企業として有名なofo社も2017年のシリーズDでは4.5億ドル（約495億円）、7月のシリーズEでは7億ドル（約770億円）を調達でき、直近2回だけで11.5億ドル（約1,265億円）の調達に成功した。

図1 中国におけるシェアサイクル app と路上に置かれたシェアサイクル



出典：各種現地写真を基に筆者作成。

ofo社は北京大学の在学生4人が2014年に起業し、当初は大学のキャンパスをメインに展開してきた。現在は全国範囲で既に650万台以上を投入し、5,000万人以上のユーザー獲得に成功した。さらに、海外進出を強化し、中国を含めた5カ国の150都市でサービスを

提供している。2017 年末までには 2,000 万台以上の自転車を投入し、20 の国・地域で 200 都市に展開する計画である。現在、同社は日本での展開を進めている。このように、中国のシェアサイクルビジネス業界ではユニコーン¹を輩出するほどの活気を見せている。

中国ではシェアサイクルビジネスを展開する企業が増加している。図 1 の左側は、現在運営しているシェアサイクルビジネスの app である。右側は路上に駐輪されているシェアサイクルで、各社はそれぞれ特徴的なカラーとデザインを採用している。現段階において、既に 30 社以上の企業が中国各地で自転車のシェアリングサービスを提供し、2017 年 7 月まで合計 1,600 万台以上を都市部に投入してきた。

急成長の原因

中国のシェアサイクルビジネスはなぜ急成長できたか。その背景にはまず、スマートフォンの普及率の上昇に加えて、自転車の低価格・大量生産が可能になったことがある。スマートフォンの普及拡大によって、いつでも app を経由して手軽に検索、予約、開錠、決済ができるようになった。さらに、丈夫且つ低価格の自転車生産が可能になり、シェアサイクルビジネスの投資回収年数を大きく短縮できた。

次に、シェアサイクルビジネスを本格的に拡大できたのは GPS を搭載したスマートロックの開発と低コスト化である。シェアサイクルに GPS を搭載したため乗り捨てられても管理が可能になり、さらにスマートロックを搭載しているため、いつでもスマートフォンで開錠できるようになった。

第 3 に、中国では Alipay/WeChat を代表とするモバイル決済普及率が 9 割²を超えている。利用後の決済はスマートフォンを活用して Alipay/WeChat で即時に行われる。

第 4 に、駐輪場の心配がなく乗り捨てが可能であることもユーザーの利便性を高めることになり、好評を博している。

第 5 に、VC、PE など投資家による大規模投資も不可欠である。大量の自転車を市場に新規投入するには VC、PE からの継続的な資金投入が必要で、シェアサイクルビジネスのエコシステムの形成が加速化した。

浮上する課題と対応策

一方、課題も噴出している。例えば、シェアサイクルの急速な普及により、各社が都市部を中心に大量の自転車を投入したことから路上駐輪が次第に問題になり、歩道に溢れ出る自転車が多くなった。また、一部都市では新規投入されたシェアサイクルがゴミとして収集、破棄され、社会問題になっている。図 2 は上海市で確認された多量の自転車で、様々なカラーの各社のシェアサイクルが混在している。回収された自転車はゴミ扱いされ、都市部の一角に山積する写真がスマートフォンのユーザー間で共有され、シェアサイクルビ

¹ 評価額が 10 億ドル(約 1,100 億円)以上で、非上場のベンチャー企業を指す。

² 日本銀行決済機構局「モバイル決済の現状と課題」による。

ビジネスのイメージダウンに繋がった。さらに、12歳以下の小児によるシェアサイクル利用で自転車事故が発生し、管理面の課題も浮き彫りになった。

こうした問題を解決するため、政府側も対策を次々と打ち出している。上海や広州、深セン、南京、杭州などの主要都市では、シェアサイクルの新規投入を暫定的に禁止した。同時に、中央政府の10省庁の調整を経て、2017年8月2日から12歳以下へのシェアサイクルサービスの提供を禁止した。また、一部都市ではシェアサイクルの使用年数を3年以下に制限している。

図2 廃棄されたシェアサイクル（上海）



出典：中新網³

日本への示唆

日本でも現在一部企業の推進によりシェアサイクルビジネスの拡大が模索されている。中国の事例から確認された様々な課題が生じないように、企業と政府・自治体の連携を図った推進が重要であることは言うまでもない。一方、シェアサイクルビジネスを拡大させるという視点に立てば、規制のタイミングも重要であろう。ビジネスが本格的に成長する前に厳しい規制下に置けば業界は伸びにくくなり、国際市場で海外の競合企業と戦えるほどのベンチャー企業を育成できるまでには長い時間がかかってしまう。

他方、シェアサイクルビジネスの急成長には技術面においてモバイル決済などの環境整備も重要である。中国でモバイル決済の普及率は9割以上に達しているが、日本ではまだ6%にとどまっている。スマートフォンで予約し、Suica/PASMO など交通系 IC カード・電子マ

³ <http://www.chinanews.com/tp/hd2011/2017/08-22/765262.shtml#nextpage>

ネー、或いはクレジットカードで支払う方法も考えられる。しかし、交通系 IC カードの場合は自転車への読み取り機の搭載が必要になり、150~300 円の決裁にクレジットカードを活用することに抵抗感があるユーザーも多いだろう。いずれにしても、ユーザーの体験価値を下げる要素になりかねない。

日本では自転車車体のハイエンド化、駐輪場確保を含め、全体的にコストが高くなっている。シェアサイクルビジネスにおいて投資回収期間を短縮化することは事業価値を高め、普及促進にも欠かせない要素である。中国の ofo 社の場合、シェアサイクル 1 台の原価は 300 元（約 5,000 円）であるが、利用料金は 1 元（17 円）/1 時間に設定され、1 日平均 5 回使用される場合は単純計算で、2 カ月間で原価を回収できる。シェアサイクル業界の拡大でスケールメリットによる自動車の単価、さらにスマートロック、GPS などのコストも低減した。

図 3 弊社東京本社の周辺にあるシェアサイクル



出典：港区にて筆者撮影

シェアサイクルベンチャーの急拡大には VC、PE の役割も重要である。ベンチャー企業は与信能力の問題で金融機関からの融資が難しく、莫大な初期投資を要するシェアサイクルビジネスにおいて、起業家自身の資金だけでは急成長を望めない。中国では果敢にリスクテイクする数多い投資家の存在がベンチャー企業の支援と育成で重要な存在になっている。

行政側との協力と環境整備、周辺技術の発展、投資家による支援などエコシステムの構築は、シェアサイクルベンチャー企業の輩出と成長に欠かせない要素である。

(金 永洙)