

アフターコロナの自動車産業について

2020.09.04

共創企画 中條

新型コロナは継続して世界で猛威を奮っている。とは言え、多くの国ではワクチンが存在するインフルエンザの死者数より少ない。何が驚異かという点、ワクチンが未開発な点が人々に不安を与えているのである。

ワクチンが普及するまで、新型コロナに対する配慮は十分しなければならないことは言うまでもないが、それを恐れるあまり経済活動が衰退してしまったら、アフターコロナで多大な不幸が世界を襲うことになる。新型コロナは、新たな生活、技術の進展を加速するプラスの面があると捉えるべきだろう。

その一つにEVがある。従来、EV促進に対し慎重な姿勢を見せていたドイツ、フランスでの新車に占めるEVの比率が急激に増えている。年初2-3%だったものが、年半ばには5%を超え、加速のきっかけとなる10%に急激に近づいている。もっともEV普及先進地域の欧州では、新車に占めるEV占有率が50%以上を誇るノルウェーを除いても、すでに10%を超える国は複数存在する。

さらにEUでは、10年以上前から発電分離政策が進められており、低コスト化できる再生可能エネルギーに期待が寄せられていた。それは、2011年の東日本大震災をきっかけに普及促進が加速されており（シーメンスは原発事業から撤退し再生可能エネルギー発電事業に早々に事業転換した。しかも、2、3年で黒字転換している）、変動する再生可能エネルギーの欠点を解消するため広域に及ぶエネルギーグリッドの構築が進んでいる。さらに余剰電力を蓄電する目的の一つとして、水素生成によるエネルギー蓄電プラントの構築も進んでおり、すでに再生可能エネルギーインフラは実用レベルにある。

再生可能エネルギーの特徴は、イニシャルコストは掛かるがランニングコストが非常に廉価（メンテなど）なことである。事実、欧州の太陽光発電電力コストは急激に低下しており既に5セント/kWh以下になっている。太陽光の恩恵が少ないEU北部では風力発電を主体とするプラントの構築が進んでおり、こちらも同様コストの低下が進んでいる。EU域内におけるEVの電費は、内燃機関車の燃費の1/10以下になっており、その差は開く一方である。電費に関しては、EV後進国の日本ですら内燃機関車の1/4～1/5であり、普及拡大による二次電池価格が低減すれば、ランニングコストだけでなくイニシャルコストでも内燃機関車に対しアドバンテージを持つことは確実である。ただし、経済的な目的だけでなく環境保全の点からみて、EVの充電に使用する電力は再生可能エネルギーによる比率向上策が必須なのである。

アジア圏の国のように人口が都市集中している地域と異なり、「真の先進国」では、大都市のみに人口集中するのではなく、中小規模人口(10～50万人)の都市が分散しているのが

特徴である。そのため、電力も「地産地消」の方が効率は良いのである(欧州ではないが、テスラの太陽光発電プラントを導入したオーストラリアのクイーンズランド州の一部では電力料金が1/10になったとのこと。そのメリットを認めオーストラリアは再生可能エネルギー大国、輸出国を目指すもよう。当然、EVについても手を翻して普及後押し、補助金も新規策定したもよう)。火力発電や原子力発電など膨大な電力を発電できるものは、逆に送電に関する膨大な金額のインフラ整備や送電ロスなどがあり、人口分散地域には不向きな発電方式なのである。もちろん、これらは地球温暖化の面でも好ましくない発電方式である。

新型コロナ禍に対し、EUは既に運用レベルにある再生可能エネルギーの有効活用を具体的に進める段階に至ったと判断したと推察する。EVの普及を皮切りに再生可能エネルギーによる電力が増加することで、全ての産業において、エネルギーコストが大幅に低減し、コスト競争力が高まることは言うまでもない。

ただし、EUのように「会話して相手の立場が成り立つ提案をし、納得してもらえる」国民性の地域や中国のように「理論的にこのように正しい、と説明」すれば国民が文句を言わない国や、台湾のように「議論して正しいと判断したことには国民は従う」国や、中東のように化石燃料より再生可能エネルギーが廉価(Abu-dhabiでは2.4¢/kWh)になった地域では「化石燃料は輸出用」に回し、国内は廉価な再生可能エネルギーの恩恵を受ける分かりやすい国家と違い、「変化を嫌い、他人の意見には聞く耳持たない」国民性の日本では再生可能エネルギー戦略の進め方は他国と大きく異なり難易度が高い(やりようで低い)。

日本人の議論は、「どちらが正しい」とする考え方が基本にあり、これでは既に事業を展開している人たちの立ち位置をいきなり否定することにしかない。このような国では、既存産業は尊重しつつ特段コメントをせず、再生可能エネルギー産業は「過去にない新しいビジネス」として始めるのが良いと思う。時間の経過で結果はおのずから正しい方向に進み、余剰人員を抱える過去の産業から、リソースは自然に新たな産業に流れる。水は必ず高きから低きへ流れるものである。新たな製品を否定し、一步を踏み出せずに事業を終焉に追い込んだ産業の事例としては「クレイトン・クリステンセン著/イノベーションのジレンマ」にあるHDDの事例が参考となると思う。12インチ→10インチ→8インチと小型化が進む中、各世代のトップメーカーは時代の変化に乘れず悉く消滅した。これ以降の変化の中、唯一生き残ったには8インチのトップメーカーであったWD(Western Digital)である。同社内で5.25インチを提案するチームが登場し、従来の流れであれば「叩き潰される」運命にあったが、時の経営層は別会社(違う名称)でやるのであれば諾とした。その後、主流は「容量の劣る」5.25インチに移り、WDの事業は斜陽となった。この段階での事業判断が秀逸である。WDの経営陣は、社名を譲り、自らも退陣し、従業員を「新WD」に採用してもらい、全員退陣した。

その後3.5インチに主流が移ったが、WDはそこも乗り切り、現在WD、SeaGate、Toshibaの3社で市場を独占している(東芝は2.5インチから参入)。前2社は、東芝の倍以上のシェアを確保し、「その気になれば」東芝など一蹴できるのであるが、残りが2社になるとど

ちらかが過半数のシェアとなり「独禁法」に抵触することになる。そのため、「活かさぬように殺さぬように」配慮しているのである。現在は、Flash Drive が主流になっているが、WD はここでも上位シェアを占めている（ダントツ 1 位は Samsung）。

この事例に倣い、新たなエネルギー事業は新たな会社で始めるのが良いと思う。「どちらが良い」などという不毛の議論をし、実務が進展しなければ、他国にうま味を全て吸い取られるだけである。『漁夫の利』とはまさにこのことである。

いずれにしても、EV は世界的に普及加速される。日本も追っかけ「形だけの真似事 EV」を造れる技術は当然ある。ただし、国家戦略として進めなければ未来に繋がる本物の技術にはなり得ない。再生可能エネルギーインフラ構築の促進、急速充電仕様の早期策定、急速充電器の設置拡大、これらは民間企業だけでできるものではない。しかし、「どうあるべきか」議論している時間はない。未来は過去を否定するものではない、しかし過去の延長線上にならない場合も多い。EV 化は、正に断続の先にある。「どちらが良い」議論は不毛である。過去は否定しないが、未来の邪魔をしなければ良い。「未来を創る人」は過去の欠点をあげつらうのではなく、過去の成果を尊敬しつつ新たな荒野に自分の力で道を作っていかなければならない。しかし、これらは金が掛かる。長期計画で専用の国家予算を計上する必要がある。技術があっても企業は頑な、国はケチ、これでは日本の製造業に未来はない。今こそ、それらを打開すべき時だと思う。

- 本内容の詳細は「2020 スマホ・車載カメラ 徹底解説」を参照下さい

<https://www.reflowablecamera.com/>