

電動スクーターで世界に挑む台湾のベンチャー企業 — 睿能創意股份有限公司(英語名:Gogoro Inc.)

睿能創意股份有限公司(以下、Gogoro)は2011年に陸学森氏によって創立された電動スクーター及び電池交換スタンドの開発・販売を手がける台湾のベンチャー企業である。その高いデザイン性と先進性から、国内外において注目を浴びている。今回は、Gogoroのマーケティングディレクター陳彦揚氏を訪ね、現在の事業内容及び今後の事業展望についてお話を伺った。



睿能創意股份有限公司(英語名:Gogoro Inc.)
陳彦揚マーケティングディレクター

— 会社の設立から現在までの経緯について教えてください。

Gogoro共同創業者の陸学森氏は以前から地球温暖化や大気汚染などの環境問題に強い関心がありました。イノベーションによって環境負荷の低減に貢献したい、そんな思いからGogoroを創業しました。

台湾ではこれまでも電動スクーターは環境にやさしいという認識はあったものの本格的に手がける企業は多くありませんでした。それは電動スクーターが、速度、総走行距離、バッテリーの充電方法及び価格の面において課題が多かったからです。

Gogoroは改良を重ねることで、現在のエンジンモーターの開発に成功しました。新しく開発されたモーターを搭載することによってGogoroは125ccのバイクに劣らないスピードを実現することができ、また100km以上の距離を走行することが可能になりました。バッテリーについては各地(台湾国内400ヶ所)に設けられた電池交換スタンド「GoStation(ゴーステーション)」で24時間、何度でも充電済みの電池を交換できるシステムを導入しました。Gogoroのコンセプトを製品化した後は、政府による補助金によって消費者の電動スクーターに対する受け入れ度合いを高めることに成功しました。

創業してから苦労した点は二つあります。ひとつは、そもそも消費者にとって電動スクーターというものが新しいものであり、Gogoroに対して抱いている固定観念を払拭しなければならないことでした。このため車両の改良にこだわる一方で、教育活動などを通じて、消費者に電動スクーターのメ

リットを訴えてきました。

ふたつめは、多数のサプライヤーをまとめなければならなかったことです。Gogoro1台には約800以上の部品が使用されています。バッテリー以外は全て台湾製の部品を使用しており、こうしたサプライヤーをまとめるのに大変苦労しました。

— Gogoroの事業戦略について教えてください。

台湾は人口1千人あたりのバイクの保有台数が580台と世界でも類を見ないほどバイクが密集しています。ここ数年、積極的に事業を展開していることもあり、台湾での市場シェアは今年10月に5%を突破しました。海外市場の開拓にも力を入れており、機会があればどんな国にでも積極的に進出したいと考えています。

海外で事業を展開する際は、それぞれの国・地域の実情にあった戦略を採用するようにしています。例えば台湾では消費者の多くがバイクを所有しており、また高校卒業後にバイクを購入する若者が多いことから、車両そのものを販売するようにしています。一方、ヨーロッパでは車両をユーザー同士で共有するシェアリングサービスを展開しています。

このため、それぞれの国・地域ごとに現地の事情に精通したパートナーと提携することが非常に大切になってきます。

ヨーロッパでは、昨年から今年にかけてドイツ、フランス市場に参入しました。独自動車部品大手ボッシュ傘下の「COUP(クーブ)」と提携をして電動スクーターのシェアリングサービスを提供しています。また、沖縄県石垣島では住友商事と共同でシェアリングサービスの実証実験を行っています。2018

台湾トップ企業

年3月には4ヶ所の電池交換スタンドの設置が完了する予定です。

東京や大阪のような大都市ではなく石垣島に進出したのは、最近の観光客増によって人口密度が高まっておりバッテリー交換方式のメリットを感じていただけたと考えたからです。今後は石垣島での実績をもとに、京都や大阪など他都市にもサービスを展開したいと考えています。

電動スクーターの普及には政府の役割も重要になってきます。台湾政府は電動車両の普及を後押ししており、すでに「貨物税」や「牌照税」の引き下げを行っています。今後は電動スクーター専用の駐車スペース設けるなど、電動車両の普及に向けた環境整備にも力を注いでほしいと思います。またヨーロッパをはじめとする先進国では電動車両の普及に向けてより積極的な政策目標が打ち出されています。例えばフランスでは2040年にガソリン車とディーゼル車の自動車の販売を禁止する宣言がなされています。台湾政府にもぜひリーダーシップを発揮して同様の政策を打ちたててほしいです。

他社との関係について言えば、最近では先行者であるGogoroの躍進を見て、競合他社も似たような電動スクーターを投入しています。われわれは他社の参入を脅威とは捉えずに、むしろ消費者の電動スクーターに対する認知を高められるチャンスでもあると考えています。また、市場参加者が増えることによって、生産コストの引き下げにもつながると考えています。

製造に関して言えば、当面は台湾での製造を続けていきます。台湾は狭い国土に技術力のある会社が密集しており、ものづくりに非常に適している国だと思います。

- 今後の10年後はどのような姿を描いていますか。また日本企業との提携について教えてください。

Gogoroは電動スクーターを手がける製造会社というよりは、テクノロジーカンパニーです。今後もGoStationの技術を活用することで、エネルギーネットワークシステムと関係するものであればどんな分野にでも参入する可能性はあります。現在はバッテリーの供給を行っていますが、今後はGogoroの技術を活用することで老朽化したバッテリーを蓄電池として再利用するといったことも考えています。

また、Gogoroを世界中の誰もが知る国際的なブランドに

成長させていきたいと考えています。半導体と同じように台湾を代表する産業に育つことを願っています。

日本企業との連携について、現在のパートナーである住友商事は日本を代表する企業であり、今後も共同で事業を展開していきたいと考えています。

- ありがとうございました。

睿能創意(股)有限公司(英語名:Gogoro Inc.)の基本データ

会社名	睿能創意股份有限公司 (英語名:Gogoro Inc.)
代表者	陸學森 創業者兼最高執行責任者
設立	2011年
資本金	21億620万元
従業員	約1200名
事業内容	電動スクーター、エネルギーネットワーク、バッテリー交換システム

注)2017年11月の情報による
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理