

## ライドシェア・カーシェアリングサービス

中国では、2010年代中盤以降、スマートフォンの普及拡大に伴い、アプリケーションを介するカーシェアリング・配車サービスが増えつつある。その背景には、一部都市で自動車走行規制が実施される他、タクシーの運賃高騰、駐車場不足・駐車料金の値上げ等を受け、都市部住民のモビリティ需要に対応できないことにある。カーシェアリング・配車サービス市場最大手の滴滴出行(Didi Chuxing)は、2018年11月時点の利用者が5.5億人に達し、海外の提携パートナーを通じて、世界の1,000都市超で事業を展開している。滴滴出行のサービスには、自家用車の配車サービスの「滴滴快車」と「礼橙専車」の他、乗り合いの「滴滴順風車」も含まれる。

他の主要企業を見ると、完成車メーカーが自社の新エネルギー車製品の販売を拡大するため、カーシェアリング・配車サービス企業を設立するケースもある。吉利汽車は傘下の康迪ブランドEVを利用する「微公交」カーシェアリング・レンタカーサービスを展開しており、吉利ブランドの帝豪EVを利用する配車サービス「曹操専車」も運営している。力帆汽車は、自社のEV商品を利用するカーシェアリングサービス「盼達用車」を本拠地である重慶市等を中心に展開している。北汽新能源は、Foxconn子会社との合弁会

【中国、主要モビリティサービスプロバイダーのビジネスモデルの比較(2018年11月時点)】

項目	C2C		B2C		B2B2C	
	快車	P2P	専車	シェアリング		
主要プレーヤー	滴滴快車、美团打车	凹凸租車	礼橙専車、神州専車、首汽約車、曹操専車等	EVCARD、GoFun、盼達用車、易開出行等	宝駕出行、微租車	高德易行プラットフォーム
ドライバー	自家用車の所有者	ユーザー	専業ドライバーを雇用	ユーザー	モビリティサービス事業者により異なる	
使用車両	ドライバー所有の車両	自家用車	企業が購入もしくはリース	購入もしくはリース	モビリティサービス事業者のプラットフォーム上の車両	
車両台数	多い	少ない	少ない	少ない	-	
車両モデル/ブランド	モデル、ブランドともに統一されていない	モデル、ブランドともに統一されていない	モデル、ブランドともに比較的統一されている	モデル、ブランドともに比較的統一されている	-	
都市展開	速い	普通	遅い	遅い	速い	
資本投入	少ない	少ない	多い	多い	少ない	
収益モデル	成果報酬、ビッグデータ活用	仲介手数料、保険収益	自社運営モデル(収入はドライバーと分配)	リース料金(距離、時間)、広告収入、ビッグデータ活用	モビリティサービス事業者利益の10~30%の手数料	営利を目的としない
サービス	良い	悪い	比較的良い	普通	無し	無し
メリット	ユーザー獲得スピードが速い、収益モデルの展開が容易	資本投入が少なく、ニーズに素早く対応できる	統一された車両とドライバーによる高品質のサービス	免許を持つが自家用車を持たないユーザーの運転ニーズに対応できる	モビリティサービス事業者に対して一定のユーザー流入数を確保できる	膨大なユーザー数、地図測位、ナビゲーション、ルート案内、モビリティサービス事業者に対して一定のユーザー流入数を確保できる
デメリット	ドライバーの質が不揃い、サービスの品質確保が難しい	サービスの標準化が難しい	資本投入が多く、コスト高により収益モデルの素早い展開が困難、ユーザー流入数を確保する能力が不足	資本投入が多い、駐車や充電が困難、収益モデルの展開が困難	プラットフォームへの流入ユーザー数を確保する能力に欠ける	ユーザーロイヤリティが専業のモビリティサービス事業者ほど高くない、総合モビリティサービスプラットフォームとしての優位性に欠ける
課題	政策動向によるリスクが高い	政策動向によるリスクが高い、信用評価体系の構築が難しい	運行許可証の取得、素早い市場開拓、同業他社との競争	収益モデルが未成熟、利益確保が難しい	大規模モビリティサービス事業者に代替されやすい、流入ユーザーの確保	同業他社との競争
参入障壁	高い	高い	中	低い	高い	

注)本原稿はカーシェアリング・配車サービスを中心にまとめたため、3~5ページの内容には上表の一部サービスは含まれない。

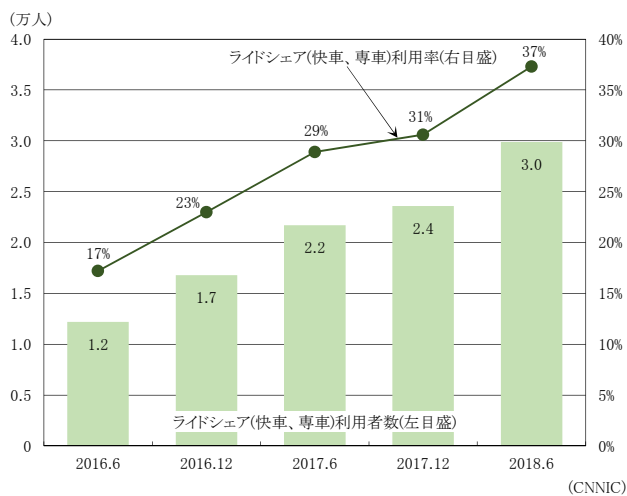
(中国電動汽車百人会の資料より作成)

社を通じて、「緑狗租車(GreenGo)」というカーシェアリングサービスを運営しており、北汽新能源のEV等を利用している。外資系のDaimlerは、重慶市等でsmart fortwoを投入し、カーシェアリングサービスを実施している。

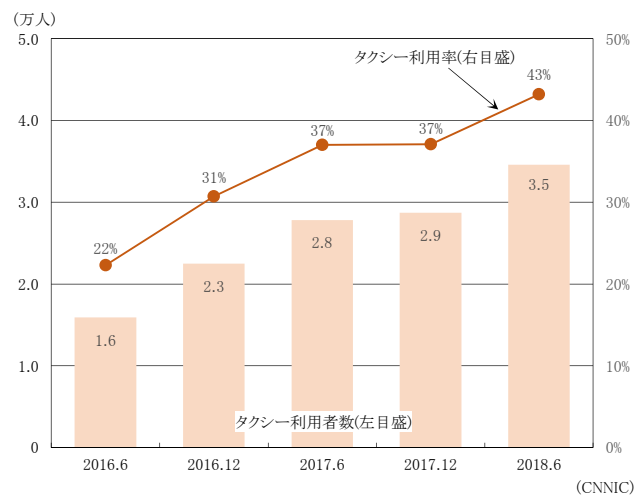
また、既存のタクシー会社と提携してタクシー配車サービスを実施する会社も増加しており、タクシー運転手と利用者の両方にとっての利便性向上が見込まれる。2017年10月よりタクシー配車サービスを開始する「嘀嗒出行」は、2018年10月時点で、中国81都市でサービスを展開。2017年9月より運営を開始する「万順叫車」は、中国全土で1,000社超のタクシー会社と提携関係を構築している。

一方、カーシェアリング・配車サービス等を直接経営せず、既存サービスを統合するプラットフォームも増えている。中国地図大手の高徳軟件は2017年7月に「高德易行プラットフォーム」を立ち上げており、同プラットフォームには滴滴出行、神州专车、首汽约车等が加入する他、シェア自転車サービスを展開する摩拜单车(Mobike)、電車/バスのチケット予約代理業者である飛猪(Fliggy)等も加入している。高德地図のユーザーであれば誰でも利用できるため、モビリティの利便性を高めることができる。

【中国、ライドシェア利用者数推移(2016年6月~2018年6月)】



【中国、タクシー配車利用者数推移(2016年6月~2018年6月)】



【中国、主要カーシェアリング・配車サービス企業の概要(2018年11月時点)】

サービス名	運営会社	設立	所在地	資本金	主要出資者	事業展開都市	使用車両	備考
滴滴出行 (Didi Chuxing)	北京小桔科技	2012年7月	北京市	1,000万元	程維氏 49.19%、王剛氏 48.22%、他	1,000超の都市(世界市場、他社との事業提携を通じて展開)	ドライバー登録者の車	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018年11月時点、利用者は5.5億人。サービス用車の提供者は3,100万人超。</li> <li>グローバル市場において、滴滴出行は、Grab、Lyft、Ola、Uber、99、Taxify、Careem等と提携しており、世界の1,000超の都市で事業を展開している。</li> <li>傘下の99を通じて、ブラジル、メキシコ、オーストラリアで「滴滴」ブランドのシェアリングサービスを実施。日本ではソフトバンクとの合弁会社を通じてタクシーの配車サービスを実施している。</li> <li>自家用車の配車サービスである「滴滴快車(DiDi Express)」、「滴滴快車」の高級車版である「礼橙专车」、個人所有の車で通勤のように決まった時間や長距離の相乗りの「滴滴顺风车」等のサービスを展開している。</li> </ul>
神州专车	神州優車(UCAR)	2002年6月	北京市	26.9億元	陸正耀氏 10.05%、Star Vantage 7.41%、Golden Ares 6.62%、他	60都市超	神州租車の車両を利用	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国最大のB2Cカーシェアリングプラットフォーム(会社広報)。神州租車の車両を利用し、ドライバー派遣会社と契約してドライバーを確保。</li> </ul>