

環境・エネルギーを巡る パラダイムシフト 日本総研の眼



つとむ 努
さき 佐々木

日本総合研究所
リサーチ・コンサルティング部門
シニアマネジャー

米国の電気自動車メーカーのテスラがこのほど発表した長期経営計画では、①トラックやバスの電気自動車化を図ること②自動運転技術の安全水準を高めること③カーシェアリングサービスを展開すること、を掲げ、電気自動車事業のさらなる高度化を目指す意図が示された。あわせて、同計画では「太陽光発電と蓄電池を組み合わせた分散型エネルギー事業を展開すること」がうたわれた。

この発表と前後してテスラは、米国の住宅用太陽光パネル設置最大のソーラーシテ社を約3千億円で買収する旨を公表した。ソーラーシテ社は、エンドユーザーの住宅に設置した太陽光パネルの所有権を保有したまま、発電した電気をエンドユーザーに販売する「PPAモデル」と呼ばれる事業モデルで太陽光発電の拡販を続けてきた事業者である。日本でもよく見られる「太陽光の屋根貸し」に似た仕組みで、初期投資不要で太陽光パネルを設置できる点が米国のエンドユーザーから支持を集め、事業を拡大させてきた。この会社を買収しようというのだ。

加えて、パナソニックと共同で太陽電池の生産工場を米国に建設する検討に入ったともテスラは発表している。先立って発表されたりチウムイオン電池の大規模工場の共同建設も含めて、両社は太陽光と蓄電池のメーカーとしての地位を固めつつある。

ソーラーシテ社の機能を取り込み、パナソニックとの協業により大規模生産体制を

整え、冒頭に記した電気自動車の新たな事業領域への進出することで、テスラは太陽光と蓄電池の製造から販売、特徴的なサービス提供に至るまで1社でバリューチェーンの全てを網羅する事業者へと昇華することとなる。エネルギー業界や電機業界、自動車業界などの既存の業界の枠組みを超えた立ち位置を得つつあり、強いて名前をつけるのであれば「再生可能エネルギー業界」を自ら立ち上げ、その体現を目指しているように見える。

成熟市場のエネルギー業界に新しい風を送り込むテスラの事業モデル

こうしたテスラの一連の動きについて、既存業界で従来通りの事業モデルでビジネス展開する事業者は特に注意すべきであろう。業界に新しいルールをもたらす「破壊的イノベーション」となり得るからだ。例えば、大規模な発電設備の投資を収益の源泉とする電力会社の立場からすると、テスラの取り組みは電気という商材を「買うもの」から「自ら作り使うもの」への転換を促すもので、自分たちの収益機会を急速に萎ませるものであることを意味する。火力発電を中心とした従来型のエネルギー事業と再エネを中心とした新しいエネルギー事業を分社化するE.ONの動きは、まさにテスラが仕掛ける破壊的イノベーションへの備えである。

わが国でも電力自由化が始まってからちょうど半年が経過するが、硬直的だった業界に価格競争を持ち込んだ点は評価できるが、当初から予想できた範囲内の変化にとどまっているのが現状だろう。新規参入者でも既存事業者でもどちらでも構わないので、テスラのような大胆だが面白い新風を業界に吹き込み、成熟市場と目されるエネルギー業界に新たな成長の芽をもたらす事業者の登場が待たれる。

(次回は11月21日付に掲載します)