

### ◎ 既存集合住宅にEV充電インフラを普及

― 徳重・テラモーターズ会長に戦略を聞く

インドを拠点に電動三輪車などを売ってきた日本発のグローバル企業であるテラモーターズが電気自動車（EV）充電サービス「テラチャージ」を国内で開始させた。既存の集合住宅にEV充電器を初期費用無料で提供し、シェア拡大を狙う。創業者でもある徳重徹会長に戦略を聞いた。

― 集合住宅へのEVインフラ設置事業を始めた。

**徳重氏** 4月に北海道で1号物件への導入が決まったのを始めとして、約20棟で成約した。問い合わせは400件を超えている。毎日のように多くの問い合わせが来ている。問い合わせの約半分はマンションの管理組合からで、新築物件への導入や賃貸住宅での運用などについても聞かれる。大手デベロッパーからの引き合いも多い。初年度の設置棟数は1000棟を目指している。大胆な目標だとの声もあるが、当社では現実的な数字と見ている。

― この時期に参入を決めた理由は。

**徳重氏** エネルギインフラへの注目度が高く、EVの急速な普及が見込まれるためだ。EVの開発と普及で先を行く欧州では、一般的な住宅や職場にもEVの充電設備がある。日本国内における昨年のEV新車販売台数は2万台強だったが、ある国内メーカーは5月の3週間だけで1万1000台の新型軽自動車モデルを売り上げた。今年は需要の高まりが著しいと言える。海外メーカーによる高級EVの展開も進んでいるが、軽自動車から高級車まで多様な車種がある。EVの普及を後押ししようと、国も購入の補助金を充実させている。

—— E Vインフラの設置には競合も出てきそうだが、**徳重氏** 補助金を除いた設置費用は一般的に40万円ほどかかるが、当社では半分以下の10万〜20万円にコストを圧縮できる。海外事業で培ってきた強固で安定したサプライチェーンがあり、今のように資材調達が困難な環境でも強い。設置工事は国内に電気工事店など647社で構成するネットワークを生かせる。外資企業がこれから日本国内でそうした人脈を作り、施工体制を整えるのは難しい。短期的に収益化しにくいビジネスであり、大手でさえ参入には障壁がある。

—— 機動力のあるベンチャー企業は手ごわそうだが、**徳重氏** 当社に有利だと考えている。E Vインフラは設置して終わりではなく、運用・管理の面で顧客と長い付き合いが続く。マンションの管理組合などが設置事業者を選ぶ際は、資本金の額や自己資本比率、資金調達力など会社の安定性が問われる。当社は同業のベンチャー企業の数値を大きく上回る。

—— 今後、事業をどう展開する。

**徳重氏** 投資用物件やリートの物件などにもE Vインフラを普及させたい。大手企業との連携も早期に実現しそうで、そうなれば大量供給が可能になる。地方都市にも大きなチャンスがあるだろう。

—— 事業の課題について。

**徳重氏** 電気料金の内訳を明示しにくい。例えば新築マンションに充電設備を入れた場合、共用部全体の電気料金と合算されるのが一般的であり、E Vの充電にいくらかかかったか分からない。全住民がE V車に乗るわけではない場合、料金徴収の調整に課題が残る。対応策としてI o Tで使用電力や料金を可視化するシステムを開発する方向だ。テラチャージが当初の予想を上回るペースで普及しており、人材も足りない。急ピッチで採用活動を進めている。