

テスラモーターズの中国戦略、クチコミ利用に商機

株式会社クララオンライン
コンサルティングチーム

<要約と結論>

電気自動車(EV)を製造販売する米テスラモーターズは、創業から10年を経た2012年11月に中国市場に進出した。現在までに北京や上海など全国7都市に11カ所のショールームを展開し、富裕層をターゲットに様々なマーケティング施策を行っている。

同社の高級EVセダン「Model S」は、車両本体価格が68.5万元(約1330万円)からと高額だが、米国から中国までの輸送費や輸入車関税などの詳細をあえて開示。海外サービスが中国での販売価格を高め設定して大きな利益を得ているとの報道を逆手にとった適正価格主義のアピールが功を奏し、中国進出の第一歩はうまくいったかに思われた。しかし、自動車は長距離を移動するものという認識が一般的な中国においてEVの航続距離の短さはマイナスにしかならず、充電施設の不足も消費者を遠ざける要因となっている。

一方で同社は充電施設が都市部に集中していることをメリットとしてアピールし、「EVは都市部での通勤でステイタスになる」、「EVを選ぶドライバーは環境を考慮している」といったメッセージを発信してEVに対するイメージ刷新に注力。また高い品質と性能を知ってもらうため、ブームになりつつあったハイヤー予約アプリ「易到用車」と提携して、ハイヤーの乗客として「Model S」を体験してもらうキャッシュバックキャンペーンを展開し、微信(WeChat)や微博(Weibo)を通じたクチコミから認知度を一気に挙げた。現在も航空会社と提携した「Model S」での空港送迎サービスなど、その高級感と上質な乗り心地をアピールする新しい施策を次々と投入している。

中国戦略の要となる高級車としてのイメージ作りはおおむね順調に進んでいるものの、実際の販売には結びついておらず、2015年3月には中国戦略の見直しに伴う人員削減も行われた。しかし最大のネックとされる充電施設は、提携する金融機関の店舗に充電スタンドを設けることで一気に拡充を進めており、政府に新エネルギー車優遇措置の対象車両となるよう働きかけを行ったり、優遇金利ローンを用意したりと試行錯誤を続けている。同社はテコ入れのため本格的なローカル化を行うことも視野に入れていることを明らかにしており、合併会社を設立するとの報道も出ている。海外では注目を集めるテスラモーターズの手腕が中国市場で試されている。

1. 電気自動車業界の Apple? テスラモーターズ

テスラモーターズ(Tesla Motors)は、電気自動車(EV)メーカーとして米シリコンバレーで2003年に創業した。同社を率いるイーロン・マスク CEO(最高経営責任者)は、PayPalや宇宙ロケットを開発するSpaceXを創業したことで知られる人物だ。人工知能(AI)のリスクを警告する発言で世界から注目を集めたことも記憶に新しい。

テスラモーターズは2008年に最初の量産車「テスラ・ロードスター」を発売。EVの可能性を最大限に引き出したスポーツカーとして話題になり、ハリウッド俳優らがこぞって購入した。その後も加速力の改善やバッテリーの性能向上に努め、2012年にはプレミアムEVセダン「Model S」、2014年には「Model S」の四輪駆動モデルを発表。現在は2016年初頭の発売を目指してEVクロスオーバー「Model X」の開発を進めている。また2014年6月にはEVの普及促進のため、同社が保有する500を超える特許技術を公開することを発表した。

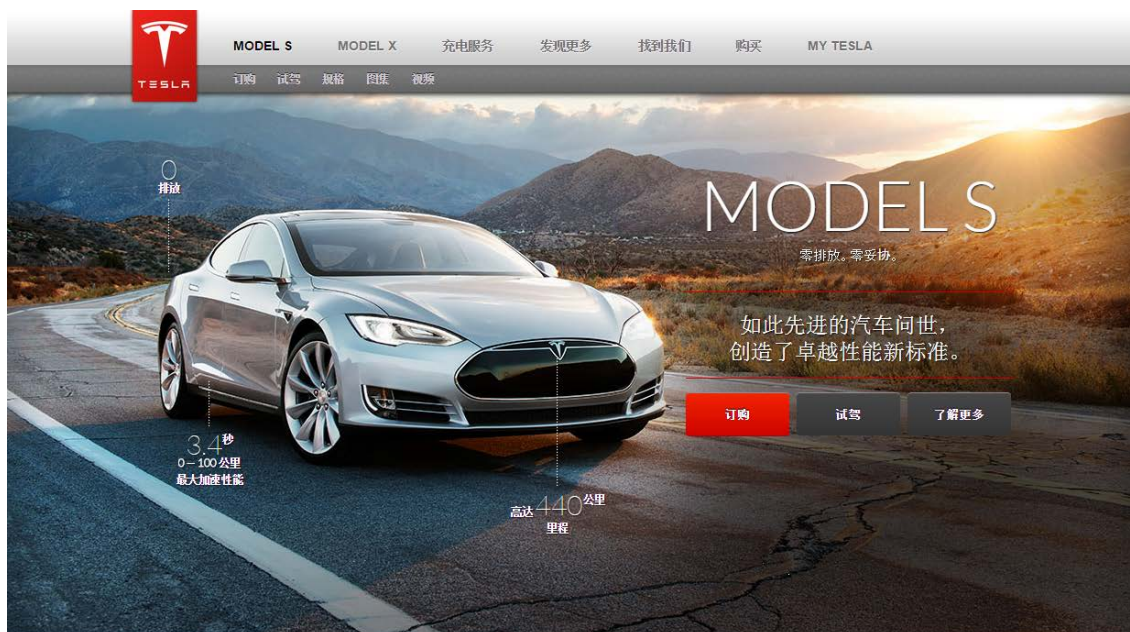
なお2014年度の総生産台数は約3.5万台で、日本を含む世界30カ国以上への出荷台数は約3.3万台に上る。日本では東京、横浜、大阪のショールームで試乗することができ、「Model S」の車両本体価格は871万円~1289.5万円となっている。



日本向け公式サイト(<http://www.teslamotors.com/jp/models>)

2. 富裕層狙い中国市場にも進出

テスラモーターズは2012年11月に中国総代理として拓速楽汽車銷售服務有限公司、2013年10月に販売会社として路徳思汽車銷售服務有限公司を設立しており、現在までに北京、上海、杭州、深セン、成都、西安、香港の7都市にショールームを計11カ所設けている。



中国向け公式サイト(<http://www.tesla.cn/>)

中国向け「Model S」の車両本体価格は68.5万元(約1330万円)~95.3万元(約1850万円)で、2014年の目標販売台数1万台に対し、実販売台数は4000台あまりにとどまる。この状況について同社の中国代表は、充電施設の不足を理由の一つに挙げており、購入者の懸念を払しょくするため、購入に際し家庭用充電器を無料で設置するキャンペーンを展開中だ。さらに中国聯通(チャイナユニコム)、招商銀行、民生銀行などと提携して充電スポットを増やす取り組みを進めており、同社独自の急速充電施設「スーパーチャージャー」を全国17都市に59カ所、合計228台設置したほか、充電スポットも全国70都市以上に1000カ所ほど新設した。家庭用充電器も購入者の90%以上が設置済みだという。このほか、ナンバー登録を抽選制にしている北京市政府などに対して、「Model S」が新エネルギー車優遇抽選枠の対象となるよう積極的な働きかけも行っている。



スーパーチャージャー

-3-

本レポートは、業界・企業に関する情報の提供を目的としたものであり、お客様の経営判断や購買、契約行為にあたってはお客様のご判断のもとに行っていただくようお願いいたします。本レポートは、クララオンラインが直接ご提供するという方法でのみ配布しておりますので、お問い合わせにつきましてはクララオンラインまでご連絡ください。本レポートのいかなる部分も、一切の権利は株式会社クララオンラインに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行うことを禁止いたします。なお本レポートに掲載されている第三者の企業名や商標、ロゴマークは個々の権利所有者に帰属します。また本レポートを日本国外で配布することは禁止いたします。



2015年3月末時点のスーパーチャージャー設置箇所 上海周辺だけで21カ所78台ある

同社は「スマートフォンも発売当初はとて高価だった」と例を挙げ、EVも2017年には30-40万円まで値下げできるとの考えを明らかにしている。また充電スタンドが都市部に集中している現状を逆手に取り、「長距離を移動するためではなく、毎日の通勤の足とすることでドライバーの環境保護意識の高さが伝わる」とアピールする。最近では、ハイヤー手配サービスの「易到用車」と協力した宣伝プロモーションが話題になっており、ショールームより気軽に体験できると好評だ。易到用車での利用をきっかけに「Model S」に興味を持つ富裕層が後を絶たないという。

3. 易到用車で「Model S」に乗る！

「易到用車」は、北京東方車雲信息技术有限公司が手掛けるハイヤー・レンタカーの予約アプリで、車両と運転手をそれぞれリース会社と労務サービス会社に提供してもらう形で全国74都市にサービスを拡大している。

ハイヤーはタクシーに比べ運賃が高くつくが、安全な運転とサービスの良さが評判だ。ひとつ上のサービスを求める中間層が、タクシー配車アプリのブームをきっかけにハイヤーを利用する例が急増していることから、超高級車で話題づくりをしたい易到用車と実際に乗車してもらい購入へとつなげたいテスラモーターズ、双方の思惑が一致。現在

は北京や上海で「Model S」を指定することができ、料金は運転手と燃料代、保険代を含めて[1元/1分+5元/km]で計算され、最低利用料金は30元となっている（北京の場合）。これは同じ距離を走るタクシーのおよそ3倍の値段だ。

Tesla车型 百公里加速5.6S的极酷体验



特斯拉MODELS 等

👤×4人 (含油险驾)

1元/分钟 + 5元/公里

30元起租 [点击预订](#)

予約はモバイルアプリと Web サイトのほか、電話でも行うことができる。モバイルアプリの場合、アプリをダウンロードした後、まず携帯電話の番号で会員登録を行う必要がある。その後トップページから「马上用车(すぐに利用)」をタップし、まずは車両クラスを選択する。もちろん配車予約や空港・駅への送迎依頼もできる。



ここでは Tesla にチェックする。ほかの車両クラスでもよい場合は複数にチェックを付ける。続いて利用日と時間を選択する。タクシーと同じように今すぐに利用したい場合は「現在」を選べばよい。

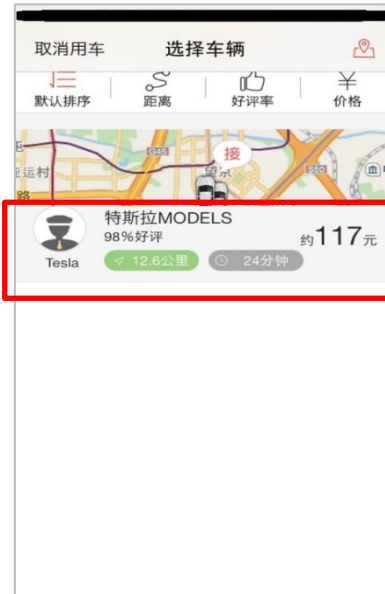


次に出発地と行き先を入力する。地図から直接選択したり検索もできる。



出発地と目的地を入力後、右上の「確認(確認)」をタップするとおおよその目安となる料金が表示される。確認後、一番下の「选车(車を選択)」をタップすると、付近を走行中のTesla車両が表示され、配車のリクエストが送信される。しばらくすると、配車に応じられる運転手がリスト表示されるので、詳細情報を確認して運転手を選ぶ。

27人の運転手に
配車を依頼中



今回依頼に応じた運転手は1人のみだった。タップすると運転手の詳細が表示される。

運転手の詳細ページでは、最近の営業日数、運転年数、利用者からの評価、この運転手を“お気に入り”に登録している利用者数、車の写真とナンバーを確認することができる。この運転手に依頼する場合は一番下の「选TA(選択)」をタップした後、次に表示される確認ページで「确认(確認)」をタップすればよい。すると、すぐに微信(Weixin)で配車完了のお知らせが届く。後は「Model S」が迎えに来るのを待つだけだ。



【易到用车】您预订的车辆已调派成功，司机郭师傅，电话177****，车辆抵达后您会收到短信。若您的账户余额不足以支付本次用车费用，需在下车前通过支付宝或司机代充值结清剩余车费

手配が完了すると、運転手の名前と電話番号の書かれたメッセージが届く。支払いは降車時に決済サービスを通じて行うため、残高が足りない場合は事前にチャージするよう促される。

4. さらなる市場開拓狙い、現地工場も検討か

中国市場の開拓に思いがけず手こずっていたテスラモーターズだが、中国における2015年3月の販売台数は前月に比べ130-150%増となる見通しで、2月単月のナンバー登録数は200台を超えた。トップの度重なる交代劇が伝えられるが、中国戦略の要となる超高級車としてのイメージ作りはおおむね順調で、易到用車での“試乗体験”も狙い通りクチコミで感想が広がっている。一方、地方の富裕層には民生銀行の資産運用イベント「財富中国行」を通じてリーチしており、内陸市場の開拓が待たれる。

また先日行われた最新モデル「Model S P85D」の納車式典では、テスラ中国区の朱曉彤総経理が本格的なローカル化に着手する意向を明らかにし、その第一歩として国内で部品調達を行うことを明らかにした。なお3月には中国での販売が目標を下回っていることから、事業再編の一環として人員整理を実施。詳細は明らかでないが、一部メディアは従業員のおよそ30%にあたる180人を削減したと報じている。さらに中国で合弁工場を検討しているとして、富士康、上海汽車、江淮汽車、福田汽車、力帆汽車、長安汽車の6社が候補として報道されている。世界の市場で成功した同社の手腕が今、中国で試されている。

- 本レポートに含まれる情報は一般的なご案内であり、包括的な内容であることを目的としておりません。また法律・条令の適用と影響は、具体的な状況によって大きく変化いたします。具体的な事業展開にあたってはクララオンライン コンサルティングサービスチームより御社の状況に特化したアドバイスをお求めになることをおすすめいたします。また本書の内容は2015年4月13日時点で編集されたものであり、その時点の法律及び情報、為替レートに基づいています。

本書はクララオンライン コンサルティングサービスチームにより作成されたものです。クララオンラインの中国、台湾、韓国、シンガポールなどアジア各国のインターネットコンサルティングサービスに関するお問い合わせは以下の連絡先までお気軽にご連絡ください。

asia@clara.ad.jp または +81(3)6704-0776