

## 超高速充電器網の拡充で 日本のEVシーンにパラダイムシフトを

本誌編集長

山本 稔

Terra Motors株式会社  
取締役会長

徳重 徹

【プロフィール】

徳重 徹 (とくしげ とおる)

1970年山口県生まれ、九州大学工学部卒。住友海上火災保険株式会社(当時)退社後、アメリカでMBAを取得、シリコンバレーにてコア技術ベンチャーの投資・ハンズオン支援を行う。帰国後、EV、ドローン分野等新産業で起業し、世界で勝てる事業と、それらを支える人材の育成に力を注いでいる。

2023年10月28日～11月5日、東京モーターショーから名称を改めた「ジャパンモビリティショー」が開催された。例外なく、自動車メーカーの展示の中心は電気自動車（EV）で、日本にもようやく本格的なEV時代が到来していることを感じさせた。

この流れをさらに進めると目されているのが、本誌でもたびたび、その取り組みを取り上げてきたTerra Motors株式会社である。切れ目なく充電インフラ整備網を広げ、今年9月には「都内1,000ヵ所へ出力150kWの急速充電拠点を設置」という衝撃的なプランを発表した。パーキング業界の今後にも大きく関係するであろうTerra Motorsの動向を確かめるべく、取締役会長の徳重 徹氏を訪ねた。

収録：2023年10月10日  
聞き手：本誌編集長 山本 稔

## 課せられた使命は “筋の良いビジネス”を貫くこと

**山本** 先月11月号の本誌でも取り上げましたが、今年9月、御社が発表した「出力150kWの急速充電拠点を都内に1,000ヵ所設置する」というニュースは、日本国内のEV普及を推進する、これまでにない大きなインパクトを与えました。詳細は後ほどお聞きするとして、まずは御社が充電拠点設置に取り組むようになった理由、今に至るまでの経緯を振り返っていただけますか。

**徳重** 創業したのは2010年です。当初は電動バイク、スクーター、三輪などの販売が中心でしたが、当社創業の前後から、世界ではEVの普及が急速に進み始めました。ご存じのとおり、中国、ヨーロッパ諸国、アメリカが先進国であり、直近の世界のEV市場においては中国が世界をリードしています。私は、このムーブメントに、日本も何としても追随してい

ないとグローバル競争に遅れをとってしまふと大きな危機感を抱いたわけです。

**山本** そこで充電インフラ整備に大きくシフトをしたと。

**徳重** 我々はスタートアップ企業ですから、単純に売上を追求するだけでなく、“筋の良いビジネス”を手がけなければならないという使命があります。そうでないと資金調達が進みませんしね。先述した電動バイク、スクーター、三輪だけではなく、日本のEV普及を根本的に加速させる仕組みが必要だ、との思いに駆られ、ここ3年ほどで私が牽引してきたのが充電インフラ整備なのです。

**山本** 御社が充電器普及に取り組み始めたころ、補助金の内容はどうだったのでしょうか。

**徳重** 当時はトータル10億円程度だったと思いますが、今は約175億円まで伸長しています。

**山本** ここ3年ほどで急激な伸びを示したわけですね。

**徳重** 新規事業を持続可能なものにするためには、柔軟に流れを読んでいく姿勢が大切だと思っています。近年、企業や組織の目標達成に活用する行動指標として「KPI（Key Performance Indicator）」が注目されています。私見ですが、この指標は硬直的ですよね。KPIは、極端に言えば「何個増やして、何個減ったのか」を追求するための目安に過ぎない。それではイノベーションは生まれません。

**山本** 単純に数を追いかけているだけではダメであると。

**徳重** そうです。もちろん、簡単に進められないことは承知していますが。

**山本** それでも御社が充電インフラ普及に取り組む始めてから、景色はかなり変わったと実感してい

ます。既に約4,700基の設置実績がありますよね。

**徳重** 我々はEV充電器普及を後押しする企業としては最後発です。この領域のビジネスは常に熾烈な競争のただ中にあり、いわば「伸るか反るか」。Winner take All（勝者総取り）の世界だと考えています。ただ、弊社は最後発にも関わらず、最低限の課題はクリアしてきており、Winnerのポジションに着実に近づいている……と自負しています。後は、築いてきた流れに乗って進んでいきたいと考えています。運動している物体は等速運動を続ける「慣性の法則」に則っていくイメージですね。

**山本** 9月の「超急速充電器1,000基無料導入」の記者会見では、アメリカのテスラ社を引き合いに出されていました。御社も、日本のEVシーンに、テスラのようなムーブメントを起こす日が近いのではと想像します。

**徳重** ありがとうございます。我々はバイク、三輪などの販売は手がけていたものの、四輪の開発まで事業を拡大できませんでした。資金調達、技術開発力の整備など、準備すべきものが多過ぎ、スピード感をもって進めることができませんでしたから。

**山本** EVはガソリン車に比べて部品が少なく、構造がシンプルとはいえ、開発は極めて難しいと思います。

**徳重** ええ。しかし、EV充電インフラ



去る9月26日に開かれた記者会見。中央が徳重会長。左は同社取締役COO中川耕輔氏、右はCTO高橋成典氏。「都内1,000ヵ所へ出力150kWの急速充電拠点を設置」というプランに驚きの声が上がった



の整備であれば、日本国内にはまだ市場がありました。そこに活路を見出したのです。新規事業はディレクションがすべて。方向性を間違えなければ、持続可能なビジネスに育てられると思っています。

**山本** 来年2月には、社名も御社が展開するEV充電インフラ「Terra Charge」にそろえて「Terra Charge株式会社」へ変更することが発表されています。これは、御社が「日本国内に、より充実したEV充電インフラネットワークを構築する」といった決意表明ということで

しょうか。

**徳重** ええ、戦略的にも重要な社名変更であると位置づけています。東南アジアにも水を開けられている日本のEV普及を、Terra Chargeの拡大で加速させたいと考えています。

### 「都内1,000カ所導入」で“電欠”の不安を一掃

**山本** 続いて、先日報道発表された「超急速充電器1,000基無料導入」についておうかがいます。普通充電器の無料提供も大きなインパクトがありましたが、費用が2桁レベルで異なる「150kW仕様」急速充電器の無料提供は、さらに大きな驚きを持って受け止められました。まずは、何故これほど巨大なプロジェクトにも関わらず“無料提供”ができるのか、その理由を教えてください。

**徳重** 最大の理由は、やはり補助金です。日本は他国に比べ、潤沢に補助金を出してもらえる制度が存在しています。ちなみに現在、急激にEV普及が加速中のインド、タイ、インドネシアなどには、充電インフラ整備を対象にした国の補助金は

一切ありません。

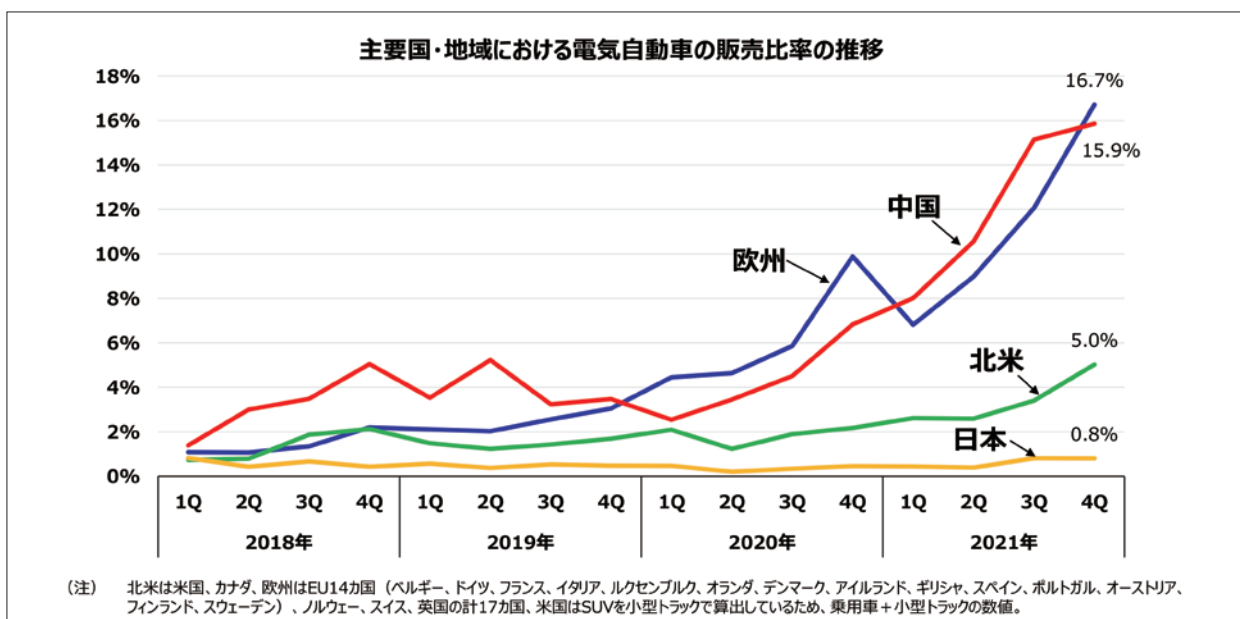
**山本** するとそれらの国の充電事業者はすべて“自腹”でビジネスに取り組んでいると。

**徳重** そうです。EV購入費用に対して補助金が出るケースはありますけどね。今回当社は、充電器の設置に関わるインシヤルコスト、および電気代やメンテナンスなどのランニングコストまですべて負担します。活用するのは、今年6月に、大阪ガスや、総合リースの大手、東京センチュリーなどを引受先とする第三者割り当て増資を実施して調達した約40億円です。さらに都や政府の補助金も充てていきます。

**山本** 現在の日本国内のEV普及率は約2.38%ほどです。採算が取れる時期はまだ先になると思いますが、それでも今のうちから思い切った先手を打つことが重要であるとお考えなのですね

**徳重** そうした姿勢を打ち出さなければ資金調達が難しくなりますから。

**山本** なるほど、そうやってユーザーのマインドを変えていくことがまずは大切ですね。日本でEV普及が進まない大きな理由は、やはり充電インフラの不足にあると思っています。つまり“電欠”に



欧州・中国におけるEV販売台数は堅調に増加。コロナ禍における優遇策強化も奏功し、特に欧州において販売台数が急増した。一方、日本では低水準が続いており、欧州や中国との差は拡大傾向にある。EV充電インフラ「Terra Charge」の攻勢が日本のEV販売台数を押し上げるか（出典：経済産業省）

不安を感じているわけです。EVと充電器の関係を「にわとりが先かたまごが先か」になぞらえる人もいますが、やはり充電インフラの整備が先決だと考えます。徳重 そのとおりです。そこで一気に都内で1,000ヵ所増やし、既存の充電器も加えて約1,500ヵ所として「都内に約900ヵ所存在する給油所の1.5倍」というインパクトある数字を打ち出したのです。

山本 設置終了の時期はいつ頃を想定していますか。

徳重 今から2年以内を目標としています。ちなみに、2018年に創業したQRコード決済サービスの「PayPay」は、当初、総還元額100億円という一大キャンペーンを展開していました。かなりの先行投資だったわけですが、5年後の今ではご存じのとおり、国内最大規模のオンライン決済サービスに成長しています。

山本 おっしゃるとおりですね。Terra Chargeも同様に急拡大させていこうというわけですね。

## 急速にEVシフトが進行する 東南アジア諸国を注視

徳重 我々が目指す日本の理想的なEV・充電インフラのシーンは、タイやインドネシアなどで既に目にすることができます。先般、インドネシア、タイに出張

してきたのですが、街中のEVの多さ、EVシフトの速さに改めて驚きました。そして、このシフトは今後、さらに加速していくはずだとも確信しています。現地でユーザーを対象に調査したEV購入の理由、背景でそれがはっきりしました。

山本 どんな結果だったのでしょうか。

徳重 非常に単純で「従前のガソリン車と同程度の価格帯で買うことができ、ランニングコストはガソリン比で3分の1程度だからEVを選んだ」というものでした。タイの上位中間層は2台目、3台目の車としてEVを購入するケースが多いのですが、彼らもコストパフォーマンスの良さでEVを選択しています。ちなみにタイ全体での新車販売台数におけるEVの割合は、2年前は0.1%でしたが、去年は1%、そして直近では10%と、わずか2年で100倍近くに急伸しているんです。一方、日本ではまだまだEVは高い買い物なので、タイやインドネシアのようにはいきません。

山本 国産メーカーで手が届きやすいといえばノートや軽EVのサクラがありますが、近年は海外勢のほうが存在感を示していますね。例えば中国BYDのドルフィンが補助金を使えば300万円前後で購入できるとあって話題になりました。

徳重 はい。ただ、今のところは日中関係の問題もあり、日本でドルフィンがどこまで売れ行きを伸ばすかは分かりませ



ん。一方でタイでは、先ほど申し上げた急速なEVシフトを背景に、ドルフィンが急速に存在感を増しています。かつてタイのモータリゼーションはほぼ日本車が支えていましたが、大きく様変わりしたのです。

山本 タイの充電インフラ普及はどのような状況なのでしょうか。

徳重 ほぼ9割が自宅での充電ですね。残り1割は公共の場所に設置されていて、集合住宅への導入はほぼ見られません。

山本 ところでEUでは、また違った動きもあります。全体としてEVシフトを進める方針は変わりませんが、今年3月、EUはエンジン車の部分容認を打ち出しました。2035年以降、エンジン車の新



① タイ市街地の公共EV充電ステーション。現状、同国では9割が自宅充電だが、こうした施設は急速に増えていくことが見込まれる

② 10月6日からはインド向け「Terra Charge」の提供を開始。EV充電器やアプリケーションは、インド国内特有の顧客ニーズに合わせた製品を自社開発し、提供予定という



車販売をすべて認めない当初案を修正し、温暖化ガス排出をゼロとみなす合成燃料の利用に限り販売を認めるというものです。ヨーロッパの方針は世界のEVシーンに大きな影響を与えることになると思うのですが、どう受け止めますか。

**徳重** エンジン車販売に対する一部の行き過ぎた方針を是正する動きであるのとらえています。ただ、最も大切なのはドライバー、お客様がどう思うかですね。車の購入は、当然ですがあくまでお客様の意思で決まるのであり、国家が強制するものではありません。先ほどのタイの例しかりで、手が届きやすい価格帯なら、EVにシフトしていくのが自然だと思えます。また、当然ですが、人間はおおむね新しいモノ好きですね。性能はもちろん、デザインでもEVはどんどん進化している。それに伴って、この先どんどんガソリン車は古臭いイメージが強くなっていくのでは、とも思っています。

## 変革を生み出すのは 期待を超越するアクションだ

**山本** もうひとつ、今回の「1,000カ所設置」で注目なのが、150kw仕様の超急速充電器であることです。わずか6分で航続距離100km相当の走行分の充電が可能ということで、驚きました。これならガソリンスタンドでの給油とほぼ同じ感覚で実走行する分の充電が完了します。都内で電欠を不安に思う利用者はほとんどいなくなるでしょうね。やはり「超急速充電器」でないと、今回の取り組みの意義が損なわれてしまうと考えられたのでしょうか。

**徳重** 大きく状況を変えるためには、期待値以上のことをやる必要があると思うんです。ちょっと考えてみてください。ガソリンスタンドでの給油は5～10分程度で終わります。完了まで30分かかりますが、お待ちいただけますか？なんて言われたら、たぶんその給油所は諦めて

ほかを探しますよね。EV充電でもやはりガソリンスタンドと同じ感覚が必要との考えから、超急速充電器導入にこだわりました。

**山本** そして、「1,000」というのは都内の現在の給油所の数でもあると。非常に象徴的に感じます。

**徳重** 厳密には都内の給油所は1,000カ所を割り込んでいるのですけどね。ちなみに全国でみると、近年、毎年500カ所規模で給油所は減っています。おそらく都内の減少もこれから年々増えていくのではないのでしょうか。

**山本** なるほど。ただ、確かに給油所が減っているとはいえ、ガソリンは原則、給油所でしか補給できない燃料ですね。対してEVの電気は、普通充電器で充電スピードは遅くても、家庭用電源でマイホームで補給することができます。

**徳重** おっしゃるとおりです。ただ、それでも公共のEV充電器は圧倒的に不足しており、この先もニーズは拡大していくと見ています。例えば、中国では今年8月末の時点で全国の充電設備は約692.8万基。そのうち公共の設備は約221.1万基とのことでした。数字的には日本のはるか先を行っています。中国国内ではこれでも不足気味なのです。ざっくりした計算ですが、日本の人口は中国の10分の1。EV充電器の数に換算すると、将来

的に公共の充電設備は20万基以上必要になります。しかしながら、現状の日本国内の充電器数は約20,000に過ぎません。このことから、EV充電設備のニーズはまだまだ延びていく余地が大きいことが分かります。(編集部補足：10月18日、経済産業省から「充電インフラ整備促進に向けた指針」が正式発表され、2030年までの充電器設置目標が従来の15万基から、充電口ベースの「30万口」に変更された)。また、我々はマンション管理組合を対象にしたEV充電設備導入にも取り組んでおりますが、既存マンションでは設置できたとしても2～3カ所というケースが多い。この点でも公共の充電設備のニーズが高くなることが予測できます。

## 時間→従量課金への移行も EVシフトの追い風になる

**山本** さて、もうひとつ今回の1000カ所展開のポイントになっているのが、時間課金から従量課金への移行です。これは経済産業省も支援していますね(編集部補足：前述の経済産業省「充電インフラ整備促進に向けた指針」において、充電事業者のビジネスの継続性、ユーザーの納得度の向上の観点から、充電した電力量(kWh)に応じた従量課金の広範な導入



Terra Chargeの拡大によって、近い将来、電欠の不安なく郊外へのロングドライブが楽しめるようになるはずだ

について、25年度からのサービスの実現を目指す)との方針が打ち出された)。時間課金では充電器の出力が違くと、同じ時間内で給電できる電力に差が生まれてしまい、出力の高い充電器事業者のほうが損を被ることになる。従量課金への移行は、当然の合理的な選択だと思えます。

**徳重** 古い法制度が整備されてこなかったために時間課金がまかりとおってきたわけです。従量課金であれば充電器を設置しようとするオーナーも増えるはずで、この時間課金の仕組みも充電インフラ普及の追い風になるはずです。

**山本** 今回のプランでは、家電量販店のコジマが導入先第1号となっていますね。

**徳重** 特に郊外に展開するコジマであれば駐車場も大きく、超急速充電器の利便性を十分に発揮できると考えています。既にさまざまなところから反響、問い合わせをいただいております。自治体や郵便局、商業施設、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ホテル、自動車ディーラー、ファミリーレストラン、オフィスビル、コインパーキングなどにも拡大していくことを検討しています。

**山本** 1,000カ所展開ともなれば、やはり多様な施設への導入が進んでいくということですね。コインパーキングへの導入が本格化した場合はぜひまた取材させてください(編集部注:11月6日、Terra Motors株式会社は、akippa株式会社と提携し、akippa駐車場へTerra Chargeの設置を推進していくことに合意した。これによって、Terra Chargeが設置されたakippa駐車場を予約する利用者は、駐車中にEV充電ができることになった)。

**徳重** 分かりました。私が特に期待しているのは大きな自走式駐車場を併設している大型施設です。スペースに余裕があるため、一気に3~4カ所導入していただければ高い集客効果を発揮するので

はないかと考えています。6分で100km走行相当の充電ができるのなら、充電がてら買い物や食事をしようとするお客様は増えるはずですよ。

**山本** なるほど。では自走式駐車場が出てきたところで最後に、本誌の主な読者層にあたる駐車場運営事業者様向けに、メッセージをいただけますでしょうか。

**徳重** 補助金を活用する関係で「導入から5年間設置していただく」条件が付くのですが、これがクリアできれば、ぜひ導入をご検討いただきたいと思っています。環境的な制約は特にありません。スペース的に設置しやすいため、都下、多摩方面への展開から始まる想定ですが、いずれは都心方面にもまんべんなく展開していきたいと考えています。率直に申し上げて、駐車場業界には保守的な志向の会社が多い印象があるのですが、この大きな変革期をチャンスととらえていただければ。

**山本** そうですよね、我々の業界も変わっていく必要があります。

**徳重** 変革という点では、やはり海外に学ぶべきものがあります。例えばベトナム



クールに、そして時に熱くEVイノベーションへの道筋を語った徳重会長。今後、Terra Motorsとパーキング業界との連携はますます強くなるだろう

のEVメーカー「ビンファスト」。ベトナムの最大財閥「ビンググループ」が自動車産業に参入するために設立したメーカーです。ちなみにビンググループはデベロッパーであり、日本でいえば三井不動産のような存在でしょうか。

**山本** EVは、自動車メーカーしかつくりることができないモノではないと。

**徳重** そうです。また、タイ政府系のエネルギー企業「PTT」は、化石燃料事業への依存から脱却するために、EVのバリューチェーン構築を本格化しています。具体的には、バッテリーやEV、バイクの開発やカーシェアなども手がけています。

**山本** まさにワンストップですね。

**徳重** ええ。日本においても、自動車メーカー以外の企業もマインドを変えて、EV領域への参入を検討しても良いのではないのでしょうか。

**山本** そうなれば日本のEVシーンも一層活性化しそうです。ともあれ来年以降、御社の牽引によって、我が国のEVシーンは大きく前進することになるでしょう。大いに期待しています。本日は誠にありがとうございました。 **PP**

聞き手:本誌編集長 山本 稔(やまもと みのる)

1959年神奈川県横浜市生まれ。1981年東京工芸大学写真工芸学部卒業。制作会社にて宣伝広告・商業カタログ等の写真制作に携わりながら1994年に独立し、デザイン・印刷・出版を主な事業とする(有)サン・ネットを設立。2010年より本誌編集長

## 過去の対談記事をWEBで公開しています

パーキングプレス 対談 で検索

または <http://www.parkingpress.jp/taidan/> にアクセス

