

東南アのGrab、孫正義ライドシェア連合の中核

2018年2月5日 6:30

東南アジア配車サービス最大手、Grab（本社シンガポール）が快走している。慢性的な渋滞と銀行口座を持たない人々。「移動と決済」という新興国の2つの課題を商機に転じ、東南アジア最大のユニコーン企業に成長した。筆頭株主・ソフトバンクグループの孫正義会長兼社長が目指す世界的なライドシェア連合の一翼として、さらなる飛躍を目指す。

二輪車に相乗り

渋滞時に自動車や二輪車であふれかえるインドネシアの首都ジャカルタ。オフィス家具販売会社に勤めるムルヤントさん（34）はほぼ毎朝夕、移動区間が近いご近所さんを自慢のスポーツバイクに乗せて通勤する。

移動距離は約20キロメートルで30分余り。「月50万～100万ルピア（約4千～8千円）になるからガソリンや外食代の足しにちょうどいい」と満足げだ。

Grabが2016年に始めた相乗りサービス「Grabヒッチ」の二輪車版。あらかじめ移動区間を登録した一般の運転手と乗り手をマッチングする。既に普及しているGrab専属のバイク乗りを随時拾う「Grabバイク」に比べ、乗車時刻を予約できるうえ数割安い。



Grabバイクの運転手(1月、ジャカルタ)

二輪車の相乗りは渋滞の多い東南アジアならではのサービス。自動車のライドシェアと並び、各国で人気を集める。

もう一つの特徴は利用者によるコミュニティ形成だ。アプリを通じ利用者が交流サイト（SNS）でつながる機能があり、ムルヤントさんも約160人のコミュニティを率いる。家族や友人をGrabのオンライン商圈に引き込む仕掛けだ。

米調査会社CBインサイツによると、Grabの企業評価額は60億ドルに上る。東南アジアで3社あるとされるユニコーン（評価額10億ドル以上の未上場企業）のうち、最大の企業に駆け上がった。

Grabは12年の創業から5年余り。共同創業者のアンソニー・タン最高経営責任者（CEO）とタン・フィリン最高執行責任者（COO）は同郷マレーシア出身。米ハーバード大留学時に、低所得者向けビジネスの講義で知り合った。2人は母国の劣悪なタクシーサービスや運転手の労働環境を問題視。帰国後、マレーシアのタクシー配車で創業した。

ウーバー撤退観測も

二輪車タクシーの配車や自動車の相乗り、出前・配達サービスなどに業容を拡大。「すべての人に安全で快適な交通を提供する」（フィリン氏）と標榜するGrabの評判は近隣諸国に広がり、14年半ばまでにフィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムへと矢継ぎ早に進出した。

現在、東南アジアで8カ国、約180都市に展開し、1日の利用は400万件に上る。東南アジアで圧倒的なシェアを握り、苦戦する米最大手ウーバーテクノロジーが同市場から撤退するという観測すら流れる。

グラブへの投資ではまだ創成期の14年、ソフトバンクが2億5千万ドルを出資し、注目を集めた。同社が率いる形では3度の大型資金調達を実施され、ホンダ、豊田通商、韓国・現代自動車なども出資した。ソフトバンクは筆頭株主だが出資総額は明らかにしていない。



飲食店で使われるGrabPay(1月、シンガポール)

共同創業者2人とトリオを組むミン・マー社長は、16年にソフトバンクの海外投資部門から“転職”した。米ゴールドマン・サックスなどで10年以上にわたり投資畑を歩んだマー氏は、ソフトバンクでグラブへの出資を担当していた。



孫正義 ソフトバンクグループ会長
兼社長

「いずれ驚くべきプラットフォームになる」。そう信じて投資を検討する中、タン氏が孫会長を訪問。「マサ（孫氏）はタン氏がいい才能を持って一緒にビジネスができる」（マー氏）と出資を即決したという。

マー氏はその後、両経営陣を橋渡しするうちに、自らの意志でグラブに移ることを決めた。「皆がアントレプレナーたるべきだ」。孫会長はマー氏の決断を尊重し、こう言って送り出した。

東南アジアの配車サービスの覇者となったグラブが次に注力するのが電子決済「GrabPay」だ。

GrabPayは16年からシンガポールなど一部で運賃決済用に導入されていたが、17年11月、同国で飲食店を中心に一般的な購買向けにも商用化。今年から多国展開する。

シンガポールに点在する屋台街「ホーカーセンター」でGrabPayを使ってみた。加盟店のQRコードをスマートフォン（スマホ）で読み込むと、送金先（店舗）が表示され、注文した焼きそばの金額を入力。送金済みを示す画面を店主が確認すると、現金を介さず焼きそばにありつけた。

データ争奪戦の先兵に

フィリン氏は「地域最大のO2Oプラットフォームを築く」と、足元で進める戦略を説明する。ただし「（ネット利用者に実店舗に来てもらう）先進国流のO2O（オンライン・ツー・オフライン）とは逆で、東南アジア流はオフライン・ツー・オンライン」だ。

スマホ利用者が急増しているとはいえ、東南アジアではネット通販・決済の普及は緒に就いたばかり。マー氏も「6億人を超える市場で、渋滞と決済という2つの共通課題を解決することで会社をスケールアップできる」と強調する。

東南アジア流O2Oの代表例が、17年4月に発表したインドネシアの零細商店仲介型ネット通販会社クドの買収だ。

クドは数十万規模の小売店や個人を「エージェント」として登録。オンラインサービスに不慣れな近隣の消費者の代わりに、ネット通販の注文や代金の受け渡しを請け負う。このエージェントがグラブの運転手募集の窓口になり、クド経由だけで17年は約20万人が運転手登録した。今後はGrabPayの啓蒙役を担う。

主力の配車サービス市場もまだ拡大途上だ。米調査会社フロスト・アンド・サリバンによると、東南アジア主要国で16年に自動車と二輪車合わせて204億ドルの市場規模が、21年は279億ドルへと37%増える見通しだ。

ソフトバンクは1月にウーバーの発行済み株式の15%を77億ドルで取得し、筆頭株主になった。同業の中国・滴滴出行、インドのオラ、ブラジルの99にも出資しており、世界的なライドシェア連合の形成をもくろむ。

狙いは何か。孫氏と親しいベンチャー・キャピタリストは「クラウド時代の覇者である米グーグルや米アマゾン・ドット・コムデータの支配をひっくり返そうとしている」と解説する。

背景にあるのは、車がネットワークの一部になる自動運転時代のデータ争奪戦だ。電子決済と結びつけば、さらに膨大な購買データが取得でき、あらゆるビジネスの基盤が手に入る。



ミン・マー グラブ社長

このほど来日したマー氏は、ソフトバンクグループの人工知能（AI）技術を活用し、22年までに完全自動運転車を使った無人タクシーの商用化を目指す計画を明らかにした。カリスマの先兵として、Grabは新たな地平に挑むことになる。

（企業報道部 渡辺禎央）

〔日経産業新聞2018年2月2日付〕

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

NIKKEI No reproduction without permission.