

シェアリングエコノミーの現状と展望（第1回） ～ サンフランシスコのカーシェアリング事情

執筆者 KDDI 総合研究所 特別研究員 高橋陽一

▼記事のポイント

<サマリー>

シェアリングエコノミーの世界的な進展に伴い、所有からシェアへと移行するライフスタイルの変化がさまざまな分野で起こっている。車社会の米国にもシェアリングの波が押し寄せてきた。車のシェアリング形態として、ライドシェアリングは話題性が高く、庶民の足として欠かせない存在になっており、成長性も有望視されているのに対し、カーシェアリングは比較的地味で目立たず、市場規模も小さいと見込まれ、縮小や撤退の動きさえ見られる。

本レポートでは米国におけるシェアリングエコノミーの現状と展望をテーマに、さまざまな分野における所有からシェアへのライフスタイルの変化に焦点を当てることとし、まずはカーシェアリングを2回に渡って取り上げる。その第1回となる本稿では、シェアリングエコノミーとカーシェアリングの概念を整理した上で、先進事例としてサンフランシスコにおけるカーシェアリング事情を紹介する。第2回では米国のシェアリングエコノミーにおけるカーシェアリングの有効性や問題点を、筆者の体験を交えてできる限り深掘りし、カーシェアリングの将来性を考察する一助とする。

<目次>

- | | |
|--------------------------------|----------------------------|
| 1 はじめに | 4-2-2 P2P 型カーシェアリングの「解禁」 |
| 2 シェアリングエコノミーとは | 4-2-3 カーシェアリングの開花 |
| 3 カーシェアリングとは | 4-2-4 カーシェアリングの軌道修正 |
| 4 サンフランシスコのカーシェアリング事情 | 4-2-5 サンフランシスコ市が Turo を訴えた |
| 4-1 カーシェアリングの顔ぶれ | 4-2-6 Turo がサンフランシスコ市を訴えた |
| Zipcar, Turo, Getaround, Maven | 4-2-7 撤退・縮小の動きは続く |
| 4-2 カーシェアリングの主要動向 | 5 カーシェアリングの行方 |
| 4-2-1 カーシェアリングの萌芽 | |

<主な登場人物>

Zipcar Turo Getaround Maven FlightCar City CarShare Spride

<キーワード>

シェアリングエコノミー カーシェアリング ライドシェアリング

<地域>

米国

Outline and Outlook for the Sharing Economy (Part 1) —Developments in Carsharing in San Francisco

TAKAHASHI, Yoichi

Research Fellow, KDDI Research Inc.

Abstract

With the global developments in the Sharing Economy, the changes in people's lifestyle are ubiquitous, with an unmistakable shift from owning to sharing. This wave of sharing has made significant inroads into the car-dominated US. Among the modes of sharing cars, ridesharing features prominently, and has become a crucial means of transportation for vast numbers of people, and is expected to have a huge growth potential. Contrastingly, the carsharing market is relatively modest, perceived as sitting on the sidelines and lacking sizable market potential, to the point that some platform providers have even been forced to scale down or shut down their businesses.

This is a series of reports under the umbrella theme, Outline and Outlook for the Sharing Economy, focusing on this fundamental transition from owning to sharing that is taking place in numerous fields in the US. The following two-part report on carsharing serves as the starting point for this broader discussion. As the initial installment, this paper gives readers a general overview of the sharing economy and carsharing, followed by an introduction to the developments in carsharing in San Francisco, a front-line city for innovative technology and services. With a view to help readers gain insights into the future of carsharing, the second part will discuss, in as much depth as possible, the advantages and challenges of carsharing in the US, including reflections based upon the author's hands-on experiences.

Key Players

Zipcar Turo Getaround Maven FlightCar City CarShare Spride

Keywords

sharing economy carsharing ridesharing

Regions

US

1 はじめに

シェアリングエコノミーの世界的な進展に伴い、米国でも所有からシェアへのライフスタイルの変化が起こっている。住宅、自動車、オフィス、店舗、衣類、カメラ、スキルなどさまざまな分野にシェアリングの波が押し寄せている。

とりわけ、「車社会」と言われている米国において自動車が所有からシェアに移行するとすれば画期的なことであり、ライフスタイルのみならず価値観の大きな変化を感じさせる。

自動車をシェアする仕組みとしてはライドシェアリング¹とカーシェアリングが代表的だが、特にライドシェアリングの近年の発達は目覚ましく、注目度が高まっているだけでなく、庶民の足としても欠かせない交通手段になっている。

一方、カーシェアリングも注目度は高まりつつあるが、ライドシェアリングほど話題性は高くなく、地味で目立たず、市場規模も比較的小さいと見られる。サービスが始まったかと思うとすぐに縮小・撤退してしまったという事例も多く目にする。

カーシェアリングの舞台裏ではいったい何が起きているのか、ライドシェアリングとは違う事情があるのか、飛躍的な発展を妨げるような問題があるのか等、疑問は尽きない。

加えて、これまで車を所有するのが当たり前で、車を所有することを前提に社会が作られ動いていると言っても過言ではなかった米国に、シェアへと移行するライフスタイルの変化がどのようなインパクトをもたらすのかも興味深い。

本レポートでは米国におけるシェアリングエコノミーの現状と将来展望をテーマに、さまざまな分野における所有からシェアへのライフスタイルの変化に焦点を当てることとし、まずは2回にわたりカーシェアリングを取り上げる。

第1回となる本稿では、シェアリングエコノミーとカーシェアリングの概念を整理した上で、先進事例としてサンフランシスコにおけるサービス事情に焦点を当てて、問題点や将来性を探る一助とする。

2 シェアリングエコノミーとは

「シェアリングエコノミー」とは「ピア・ツー・ピア (P2P) ベースで取得、提供または共有の形で商品やサービスにアクセスする活動で、しばしばコミュニティベ

¹ 「ライドシェアリング」は狭義には車の「相乗り」を指すとされることもあるが、本稿ではUberやLyftなどの「ライドヘイリング/TNC」を主内容とする広義の「ライドシェアリング」を想定する。

ースのオンラインプラットフォームが手助けする」というような定義がある¹。

「ちょっと何言っているかわからない」とツッコミが入りそうな場面だが、消費者にとっては要するに「所有しないで借りる」ことではないか。必要なときに必要なだけ使うことで所有するよりも節約ができ、社会全体としても効率化が図られる。

所有しないで借りるというライフスタイルは目新しいものではない。たとえばリースやレンタルのような利用形態が従来からさまざまな分野に存在していた。自動車だけでなく、コピー機、本、DVDなども然り。賃貸住宅に住むというのも同類だ。

近年注目され進展しているシェアリングエコノミーはそれとは少し違う。そもそも「シェア」という言葉は本来「分け合う」、「共有する」、「分担する」というような意味合いで、「借りる」という意味からはかなり逸脱している。

友人などから物を借りることを「シェア」と言うこともあるが、それはほとんどの場合、親しい者の間で行う無償の行為であり、有償や商業ベースで貸し借りすることは本来の「シェア」とは言い難い。

一方、「シェアリングエコノミー」における「シェア」の実態は、見知らぬ個人同士が有償で貸し借りするという行為が中心となるので、「シェア」という言葉を使うのは正確ではないとの主張が成り立つ。

現に、「シェアリングエコノミーは実際にはシェアリングではない。正確にはアクセスエコノミーと呼ぶべき」とする意見もある²。有償、無償を問わず他人の所有物を使う行為を表現するには「アクセス」を使うのが適切なようだ。

とは言え、あまり正確ではないにしても「シェアリング」は既にかなり定着している。「アクセス」がすぐにとって代わって定着しそうな様子でもない。今のところは定着している方を受け入れざるを得ない状況だ。

ここで、本項冒頭の定義に戻ると、やはりしっかり「アクセス」という言葉が使われている。さらに個人間で取引をする「P2P」ベースであることもシェアリングエコノミーの重要な要素のようだ。

「エコノミー」という言葉が示すように、将来的には「資本主義経済」にとって代わるのは大袈裟だろうが、それを補足・修正する経済モデルに発展する可能性もあれば、一部の人のライフスタイルや一過性の「ハイク」で終わる可能性もある。

このような状況を踏まえつつ、本稿では個人所有の物品を他の個人に貸すことで、貸す側は遊休資産を活用して収入が得られ、借りる側は必要なときに必要なだけ使えて節約ができるという、双方にメリットをもたらす仕組みを想定する。

借りる側から見ると、これまで所有のために高い費用がかかっていたのが、借りることで節約できるという側面に加え、今まで高く買えずに使用を断念していた

¹ <https://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>

² <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>

ものが使えるようになることで、新たな活動が可能になるという側面もある。

貸す側から見ると、所有コストを下げるができることから、高価な物品が買いやすくなるという側面もある。高価な方が借り手がつきやすいというものもあるだろうから、高価な物品の販売促進につながる可能性もある。

シェアリングエコノミーが近年活発化してきたのは、インターネット、スマートフォン（スマホ）、ソーシャルメディアなどの発達によって、貸す側と借りる側を簡単・便利に結び付けるサービスやプラットフォームが登場したことが大きな要因だ。

本項冒頭の定義によれば、オンラインプラットフォームの存在は必須ではないようだが、近年注目されているシェアリングエコノミーにおいて、スマホやパソコンを使ってオンラインで取引できることは必須の条件と言ってもよい。

仲介役となっているサービスやプラットフォームの提供事業者にとってもビジネスチャンスになっている。さらにその周辺分野の活動の活発化も含め、全体的な社会や経済の活性化や効率化などの波及効果も期待できる。

3 カーシェアリングとは

「カーシェアリング」も「シェアリングエコノミー」と同様、わかったようでわからない言葉だ。実態を正しく表しているのかも定かではない。さまざまな定義がある上、同様の概念やサービスを指す言葉がいくつもあって、状況は複雑だ。

「カーシェアリング」を「ライドシェアリング」と同じように扱っている事例もあるが、一般的に、前者はレンタカーのように車を借りる手段、後者はタクシーのように車に乗せてもらう手段として区別されている¹。

本稿は、図表1に示すように、大雑把にカーシェアリング・ライドシェアリングの違いを捉え、今回は、カーシェアリングの市場動向を中心に、主として「アプリで車を借りる仕組み」を想定し、とりわけシェアリングエコノミーの要素が重なるP2P型²のサービスを中心に実態や問題点を浮き彫りにすることとしたい。

¹ 「カーシェア」を「カープール」と同様に扱っている文献や辞書等も見かけるが、英国はともかく米国では、前者は上述のように車を借りる手段であるのに対し、後者は通勤などで同じ方向に行く人たちが相乗りする仕組みとして区別されている。

² 「B2B」に対して「C2C」とすべきところかもしれないが、本稿では、「P2P」の方が定着しているのでそれを使う。

【図表1】 本稿でのカーシェアリング・ライドシェアリングの区分

	カーシェアリング	ライドシェアリング
本質的な提供価値	クルマの占有（貸借）	移動サービスの提供
サービスを提供する人	クルマの所有者 個人（P2P型）と法人（B2C型）がある	クルマを運転する人 （大多数はクルマを所有する個人）
サービスを利用する人	一般消費者	
サービスの仲介	スマートフォンアプリを使った提供者と利用者をマッチングが典型的。利用者から見ると、仲介者がサービス提供者に見えることも少なくない。 法人が参入するケースでは、サービス提供者＝仲介者。	
旧来からある競合サービス	レンタカー	タクシー

（KDDI総合研究所で作成）

参考までに、商品やサービスをユーザ評価や他社との比較を元にランキング付けをしている「Best Company」というwebサイトでカリフォルニア州の「カーシェアリング」の部門を見ると、上位10サービスは次のような顔ぶれとなっている¹。

【図表2】 カリフォルニア州の「カーシェアリング」で評価の高い上位10サービス

サービス	モデル	業種	URL
Turo	P2P	カーシェアリング	https://turo.com/
Enterprise CarShare	B2C	レンタカー/ カーシェアリング	https://www.enterprise.com/en/carshare.html
Uber	P2P	ライドシェアリング	https://www.uber.com/
Lyft	P2P	ライドシェアリング	https://www.lyft.com/
Zipcar	B2C	カーシェアリング	https://www.zipcar.com/
Getaround	P2P	カーシェアリング	https://www.getaround.com/
Car2Go	B2C	カーシェアリング	https://www.car2go.com/US/en/
Curb Mobility	B2C	タクシー	https://gocurb.com/
Zimride	B2B	ライドシェアリング	https://www.zimride.com/
Commute with Enterprise	B2B	レンタカー	https://www.commutewithenterprise.com/en.html

（Best Companyと各社のホームページの情報をもとにKDDI総合研究所で作成）

¹ https://bestcompany.com/car-sharing?sort_state=CA

【カーシェアリングの理念】

カーシェアリングに関するグローバルな業界団体であるカーシェアリング協会（Carsharing Association）では、「カーシェアリング」を「車を所有することなくアクセスさせる会員制のサービス」と説明し、以下の特徴があるとしている¹。

【環境・社会原則の順守】

カーシェアリングは単なるビジネス目的や営利目的ではなく、環境や社会の目的によって規定される。

【地域への貢献とコミュニティの交通】

カーシェアリングは地域の利用者のために作られたもので、コミュニティの交通と環境目的をサポートする。その使命・ビジョン・価値は、車の個人所有を減らす、車両の走行距離を減らす、都市の土地使用・開発を改善する、車両の安価な利用手段をすべての構成員に提供する、徒歩、自転車、バス、列車の利用を促進する、化石燃料への依存度を下げ、温室効果ガスの排出を抑制するなどを目指した活動を主導すること。

【会員制のサービス提供】

カーシェアリングはコミュニティ内の資格ある運転者が誰でも利用可能な会員制のサービス。会員が車両を予約・使用する際は、その都度書面で契約する必要はない。すべてのサービスは24時間365日、散在する無人の場所でセルフサービスにより共用の車両を利用可能にする。

上記の特徴により類型化される「カーシェアリング」は、同協会の設立趣旨や参加資格の意味合いもあり、一般的なカーシェアリングの概念や実態とは異なる可能性もあるが、少なくとも同協会が目指す目的や理想型を示しているように思える。このような理想的なカーシェアリングの実現により環境問題や都市交通問題などの解決に貢献することへの期待が含まれていることは否定できない。

加えて、シェアリングエコノミーにおける貸し手側のメリット、すなわち遊休資産を活用して追加的な収入が得られるという実利的なメリットが、P2P型のカーシェアリングにおいて容易に実現できるところが評価されていることは間違いない。

¹ <https://carsharing.org/about/>

4 サンフランシスコのカーシェアリング事情

サンフランシスコはさまざまな先端技術や新サービス等の発展過程において先駆的役割を果たしており、カーシェアリングに関しても比較的早い段階から活発な活動が展開されていることから、他の都市にとっても先進事例となっている。

4-1 カーシェアリングの顔ぶれ

前述（3項）のBest Companyによれば、現時点においてサンフランシスコで利用可能なカーシェアリングとしては、Zipcar、Turo、Getaround、Mavenという4つのサービスが挙げられる。

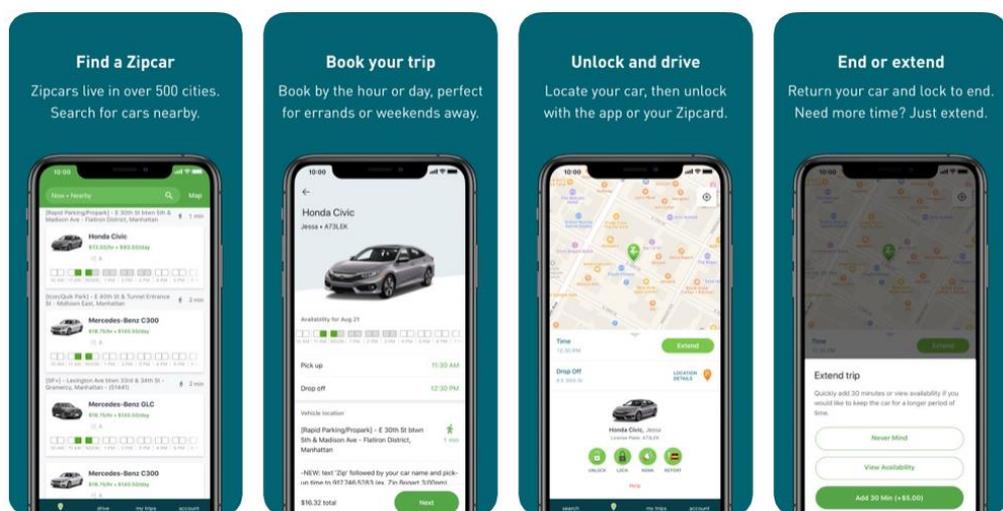
4-1-1 Zipcar

Zipcarはカーシェアリングサービスの代表格とされている。B2C型のビジネスモデルで、2000年6月にボストンでサービスを開始し、2005年8月にサンフランシスコに進出。2013年3月にレンタカー大手のAvis Budget Groupに買収された。

現時点（2020年2月。以下同じ）で米国内では42州とワシントンDCの360都市以上でサービスを提供しており、国外ではカナダ、コスタリカ、アイスランド、台湾、トルコ、英国でも提供中。国内外を合わせると500都市以上となる。

車両数は国内外を合わせて12,000台以上、会員数は100万件以上に上る。特に学生向けのサービス提供に力を入れており、600校以上の大学のキャンパス内でも利用可能にしている。

【図表3】 Zipcarアプリ（iPhone用）



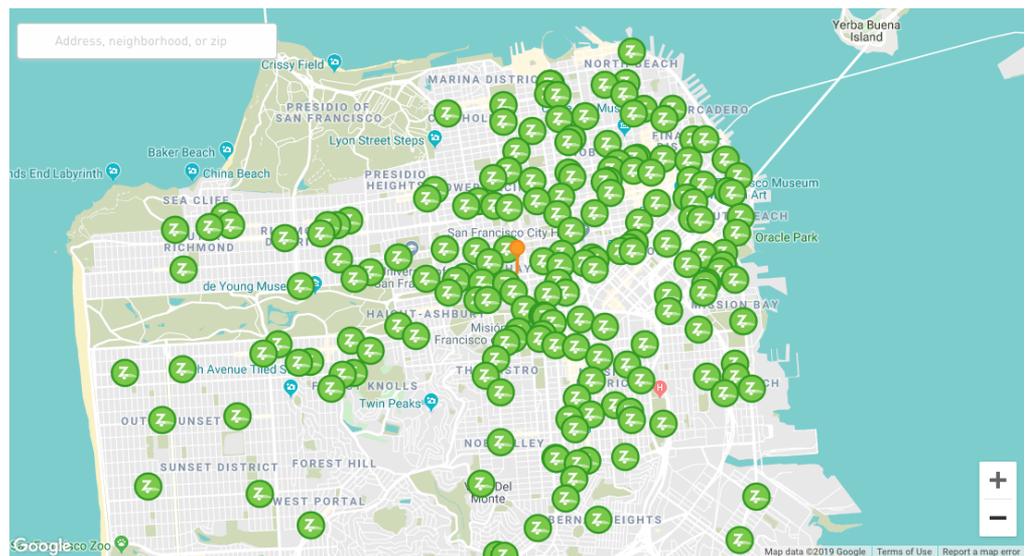
（出典）App Store

利用にあたってはまずスマホにアプリをインストールし、アカウントを作成して会員になり、物理的なカード「Zipcard」が送られてくるまで1週間程度待つ。カード

が届いたら事前にアクティベートしておく。

車を借りるときは事前にアプリかwebサイトで予約する。レンタカーと同様、決まった場所でしか借りられないが、サンフランシスコのダウンタウンではかなり多くの場所で利用可能。1回につき最短で1時間、最長で14日間予約することができる。

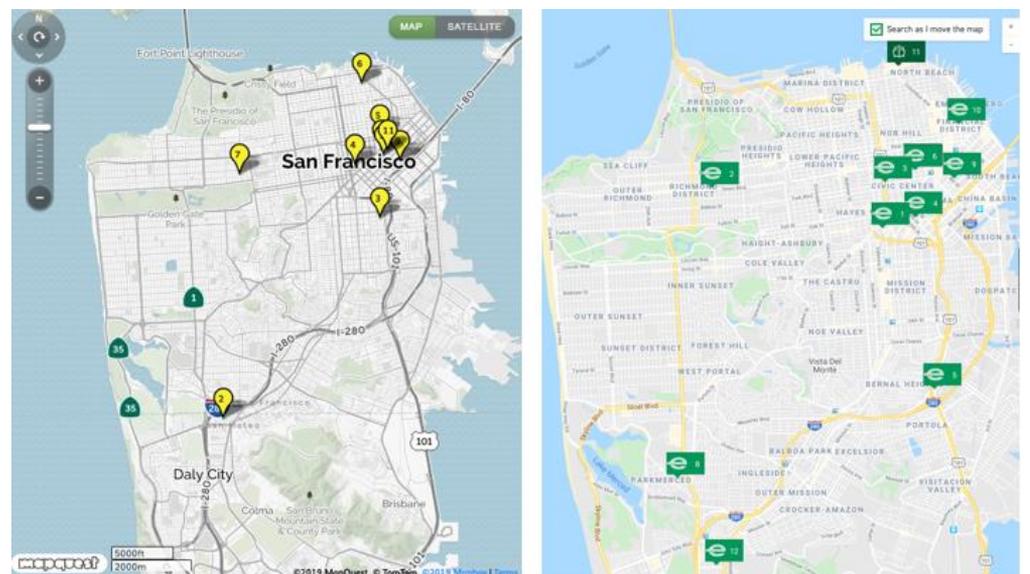
【図表4】 サンフランシスコのZipcarの利用可能場所



(出典) Zipcarのホームページ

主要なレンタカーと比べるとZipcarの方がはるかに多くの場所で利用できる。レンタカーと同様、人口の多い地域にやや偏っているが、レンタカーと違って無人の駐車場などで車の受け渡しができるため、各場所にオフィスがあるわけではない。

【図表5】 サンフランシスコのHertz（左）とEnterprise（右）の利用可能場所



(出典) 各社のホームページ

レンタカーの大きなターゲットは旅行者であることから、空港で貸し出してしまえば大部分の目的は達成できるのに対し、Zipcarは旅行者の他に地元の生活者もターゲットにしていることが、利用可能場所からも推定できる。

なお、サンフランシスコ国際空港（SFO）では、レンタカー会社のオフィスや駐車場が集まっている「レンタルカーセンター」の中にZipcar用の駐車スペースも確保されている。

予約、支払いなどの手続きはすべてアプリで完結する。予約した車のフロントガラス上のカードリーダーにZipcardをかざすとドアのロックが解除できる。その後は車内に保管されているキーを使って、通常のように車を使用することができる。

ガソリン代が無料（料金に込み）であることが大きな特徴。給油の際は車内に備え付けのガソリンカードを使用する。有料道路などの通行料は借りた人の負担となり、多くの場合、通行する際に自動的に課金され、アカウント上で毎月精算される。

車を返すときは借りた場所に返すのが基本。ボストン、ロサンゼルスなど数都市では別の場所に返す「片道利用」もできるが、サンフランシスコでは不可。ガソリンがタンクに4分の1以上残っていれば返す際に給油しなくてもよい。

固定料として月7ドルまたは年70ドルの会費がかかり、その他に利用に応じた料金がかかる。利用料金は車種により1時間につき8-20ドル程度。1日あたり180マイルまでは料金に込み。それを超えると1マイルにつき45セントの追加料金がかかる。

1日単位で使用する場合のために1日料金も設定されているが、保険やその他のサービスの条件によっても違うが、概してレンタカーより割高になるので、1日単位で利用するならレンタカー、数時間利用するならZipcarという棲み分けができる。

保険に関しては、基本的な補償は会費に含まれるが、追加で補償を上乗せできる。たとえば、車両保険の免責額は基本的には1,000ドルとなるが、月5ドルまたは年50ドルを支払うと375ドルになり、月9ドルまたは年70ドルでゼロにすることもできる。

4 - 1 - 2 Turo

TuroはP2P型カーシェアリングサービスの代表格とされている。最近のシェアリングエコノミーの進展とともに注目度が高まりつつあり、しばしば「Airbnbの自動車版」として引き合いに出される。

Turoの前身のRelayRidesは2009年にボストンで設立。2010年にメリーランド州バルティモアとマサチューセッツ州ケンブリッジでサービス開始。2010年12月にサンフランシスコに進出。2012年3月に一挙に全国展開。2015年11月に現社名に改称。

現時点では米国、カナダ、ドイツ、英国の4か国、5,500都市以上でサービスを提供しており、利用者数は1,000万人以上、車両数は35万台以上に上るとしている。

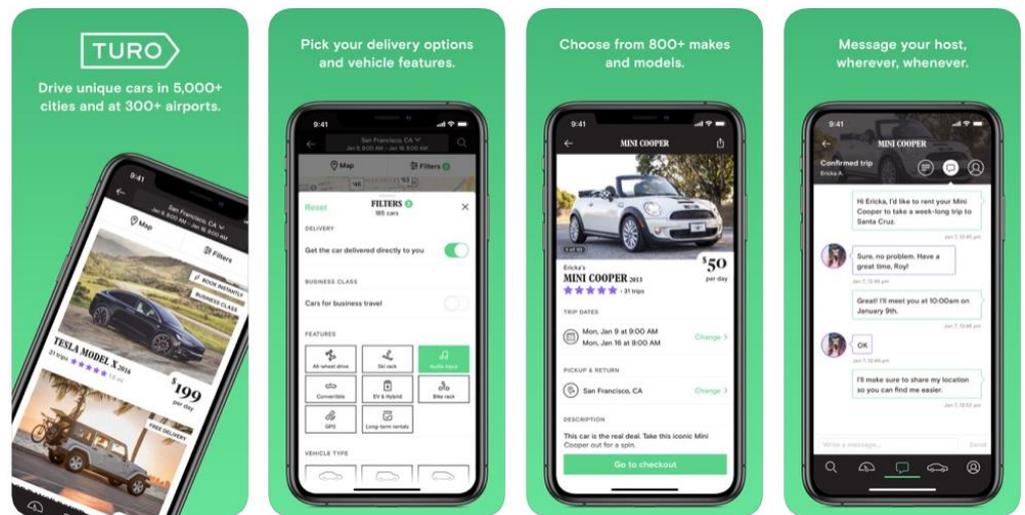
P2P型であるため、利用者には貸す側と借りる側があり、Turoでは貸す側を「ホスト」、借りる側を「ゲスト」と呼んでいる。一般的に「ゲスト」は会員以外の臨時

使用を指すこともあるので、本稿では借りる側を「利用者」と呼んで話を進める。

なお、基本的にはP2P型ではあるが、車のレンタルを事業としている企業がホストになって社有の車両を貸し出すことは禁止しておらず、むしろそのような使い方もあることを前提としたサービスの作りとなっている。

利用者はまずスマホにアプリをインストールし、アカウントを作成してメンバーになる。Zipcarと違い、メンバーには会費などの固定的な料金はかからない。

【図表6】 Turoのアプリ（iPhone用）



（出典） App Store

車を借りるときは事前にアプリかwebサイトで利用可能な場所や車種を検索・選択して予約する。予約後、使用開始予定時刻の24時間前までであれば無料でキャンセルできる。

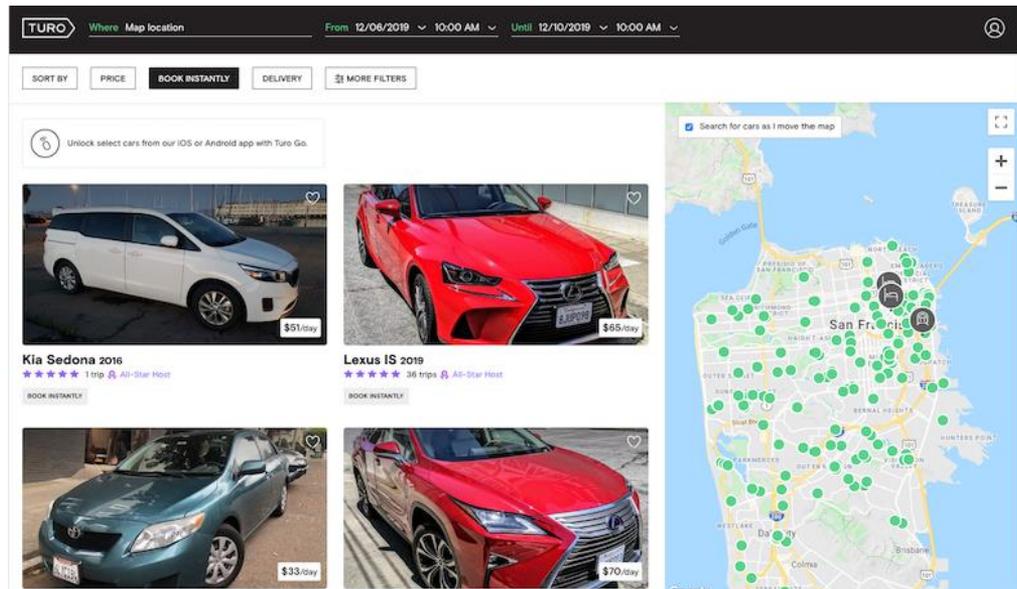
利用可能な場所はホストの所在地や引き渡し方法にもよるので、必ずしも決まった場所というわけではない。サンフランシスコのダウンタウンではかなり多くの場所で利用可能だ。Zipcarのような地域の偏りがなく、全体を均一にカバーしている。

車種は極めて多彩だ。カローラ、シビックといった大衆車もあれば、ポルシェ、ジャガー、フェラーリなどの高級車もあり、Tesla Model 3のような最新車もあればビンテージのクラシックカーもあるといった状況だ（図表7）。

車の受け渡し方法も多彩で柔軟性がある。駐車場など指定の場所でホストが利用者を出迎えてキーを手渡す方法もあれば、利用者の希望する場所に車を届ける追加オプションを設定するホストもいる。

都市によってはアプリで車のドアロックを解除する方法により、ホストが立ち会うことなく車の受け渡しをすることもできる。これはTuroが2018年11月に導入した「Turo Go」と呼ばれる新機能で、車に所定の設備を設置することで可能になる。

【図表7】 サンフランシスコでTuroが利用可能な場所（緑色の点）」と車種の例



（出典）Turoのwebサイト

「Turo Go」の設置には一時金が150ドルと月々20ドルのコストがホストにかかるが、これがあるとかかなり利用されやすくなるという。この設備は現時点ではサンフランシスコ、ロサンゼルス、サンディエゴ、ロンドンで設置可能。

SFOでサービスを利用する場合、車の受け渡しは、ホストが空港に出向く、予め空港内のパーキングに駐車しておき、何らかの方法（アプリ、暗証番号付きのキーボックスなど）でキーを渡すなど、いくつかの方法がある。

SFOではさらに、「バレーパーキング」のオプションを設定・利用することも可能。空港近くの有人オフィスで係の人がホストに代わって車の受け渡しをし、空港への送迎もしてくれる。この代行業務はDropCarという専門の業者が請け負っている。

ただ、いずれの方法でもそれなりに費用がかかり、結局は利用者への料金に上乗せされることになるので、そのようなオプションは利用せずに、利用者自身が空港からUberやLyftなどを手配して利用場所まで行った方が安くつくこともある。

Turoの利用料金は、カーシェアリングにしては珍しく1日単位であるところが特徴的だ。レートはホストが自由に決められるが、都市によっては自動設定も可能。自動設定にすると、地域の需要・供給なども考慮して最適なレートが設定される。

同社のwebサイトでは「伝統的なレンタカーよりも平均25%安く借りられる」と謳っている。たとえばカローラやシビックなどの大衆車は1日30ドル程度、高級車やビントページのクラシックカーなどは1日400ドル以上に設定される例もある。

保険は必要に応じて別途申込・支払が必要。保険にはホスト向けと利用者向けがあり、いずれも補償内容によって3段階あり、それに応じてホストは取り分(65-85%)が増減し、利用者は料金に一定割合(15-100%)が上乗せされる。

Turoの保険は必ず必要というわけではない。たとえば、車のレンタルを事業としている企業や個人がホストになる場合、既にカーシェアリングの提供中にも適用される保険を持っていることもあるので、そのような場合はTuroの保険は不要となる。

4 - 1 - 3 Getaround

GetaroundもTuroと同様、P2P型の代表的なカーシェアリングサービスとされている。サンフランシスコを本拠とし、2009年に設立。ベータサービスの提供を経て2011年5月に正式サービスを開始。2018年8月にソフトバンクが出資者に加わった。

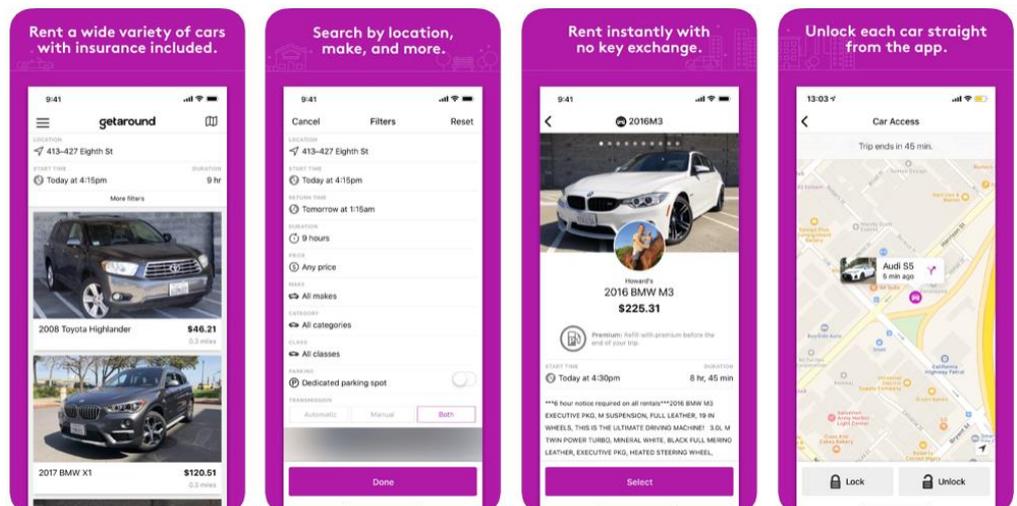
2019年4月にフランスのカーシェアリング事業者のDrivyを買収したことで欧州進出を果たした。現時点では米国と欧州で7か国、300都市（米国だけで約140都市）でサービスを提供しており、利用者数は500万人に上る、

Turoと異なり、Getaroundでは貸す側を「オーナー」、借りる側を「レンター」と呼んでいるが、本稿では混乱を避けるため、貸す側をTuroに倣って「ホスト」、借りる側を「利用者」と呼んで話を進める。

Getaroundを利用するためには、Turoと同様、スマホにアプリをインストールしてアカウントを作成してメンバーになる必要がある。アカウント作成の際に本人確認手段の1つとして、Facebookアカウントと連携することが求められる。

Facebookのアカウントを持っていないとGetaroundが利用できないということになる。ライドシェアリングのLyftも当初はFacebookのアカウントとの連携を必須にしていたが、後にオプションにしている。Getaroundではこれがまだ必須だ。

【図表8】 GetaroundのiPhone用アプリ



（出典） App Store

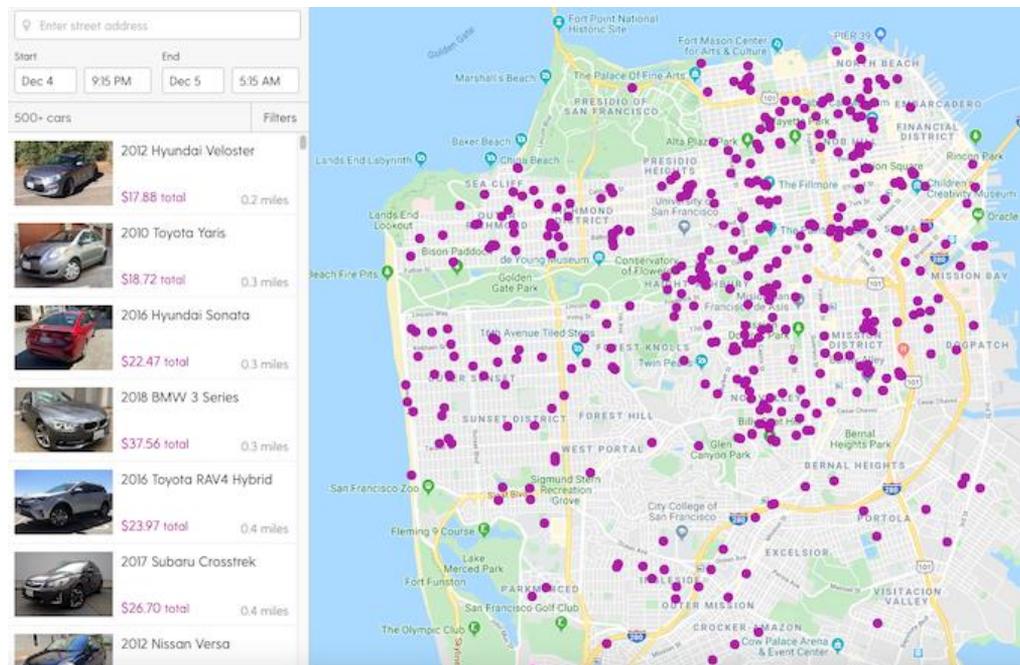
他にいくつか本人確認手続きを経て承認されると、アプリかwebサイトで車が予約できる。予約後、使用開始時刻の24時間前までなら無料で取り消せる。24時間以内の取消しは予定料金の50%が、開始時刻経過後の取消しは全額が没収される。

サービスの一番の特徴は「Getaround Connect」という技術により、アプリで予約や支払いなどすべての手続きができる上に、車のドアロックの開閉もできること。これによりホストが立ち会うことなく車の受け渡しができる。

この機能はTuroにもあるが、Turoは利用可能な都市に限られる上、ホストが希望すれば付けられるオプションにしているのに対し、Getaroundではすべての車両に標準装備している。このためホストには99ドルの一時金と月々20ドルの費用がかかる。

これにより、車の受け渡しに伴うホストの手間を減らすとともに、利用可能な場所を格段に増やすことができる。サンフランシスコのダウンタウンにおける利用可能場所は、Turoと同様、かなり満遍なく所在している。

【図表9】 サンフランシスコでGetaroundが利用可能な場所と車種の例



（出典） Getaroundのwebサイト

利用料金は場所、車種、年式等によりさまざまで、1時間につき5-20ドル程度と幅があり、しかも、ある車は7.81ドル、同じようなタイプの別の車は7.84ドルといったように、セントの単位で細かく違っているものもある。

これは、ホストが車をリストアップする際にGetaroundのシステムが車種や年式だけでなく、その場所の需要と供給のバランスなども考慮して、最も借り手がつきやすくしてホストにとって収入が最大化できる最適なレートを推奨するためだ。

利用料金には1時間あたり20マイルまで、1日あたり200マイルまでの走行距離が含まれる。それを超えると1マイルにつき50セントの追加料金がかかる。利用料金の他に、予約の都度、利用料金の3%、最低1ドルが予約料としてかかる。

ガソリン代は利用者の負担となるので、返却する前にタンク内の残量を借りた時点と同量かそれ以上になるように給油する必要がある。

有料道路などの通行料は「Getaround AutoToll」というシステムによって管理され、通行する際にナンバープレートによって自動的に課金されて利用者に請求される。すべての車両がこの機能を備えている。

保険は最大100万ドルの補償が利用料金に含まれている。車両保険の免責額は一般車で1,000ドル、クラシックカーなどの特別車では2,500ドルとなる。一般車については州によっては追加料金で免責額を250ドルに減額したりゼロにしたりできる。

この追加料金は車両によって異なり、予約する都度選ぶことができる。保険に関する利用者からの請求の処理や問い合わせ対応などはBroadspireという専門のサービス事業者が請け負っている。

Getaroundにはまた、Uberと提携した「Drive with Uber」というサービスもある。これはUberのドライバーが自分で車を所有することなく、必要な都度、Getaroundから1週間単位で車を借りてライドシェアリングに従事できるようにするもの。

いわば、ライドシェアリングの手段としてカーシェアリングを利用するもので、自分で車を所有するよりも借りた方が安く済むとすれば、そのようなニーズがあってもおかしくはなく、それに応えられるようになっている。

4 - 1 - 4 Maven

Mavenは自動車メーカーのGeneral Motors（GM）が提供するカーシェアリングサービス。当然のことながら、利用できる車両はGM車に限られる。基本的にはB2C型のサービスとなるが、一部P2P型で個人が貸し出せるようになっている。

GMはライドシェアリングのSidecarの一部資産を2016年1月に買収し、それを活用してミシガン州アナーバーでカーシェアリングを開始した。サンフランシスコにおけるサービス開始は2016年10月と、他社よりも数年遅れの参入となった。

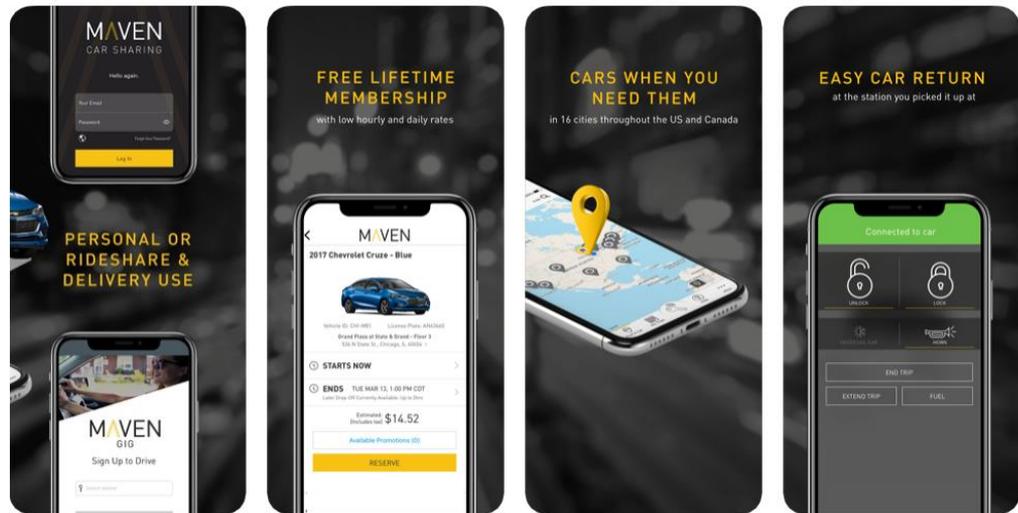
提供地域は北米で一時17都市となったが、2019年5月に縮小し、現時点では米国のミシガン州（アナーバー、デトロイト）とカリフォルニア州（ロサンゼルス、サンフランシスコ）、カナダのトロントの5都市となっている。

同社のWebサイトによると、サンフランシスコのダウンタウンでは大手のレンタカーよりは多くの地域で利用できるようだが、上記の3サービスに比べるとかなり限定的だ（図表11）。

さらに、それぞれの場所で用意されている車両の台数は1-3台で、誰かが借りてしまうと他の利用者が使えなくなることが想定される。実際にアプリで適当な日時を指定して検索すると、利用可能台数がゼロと表示される場所が多数あった。

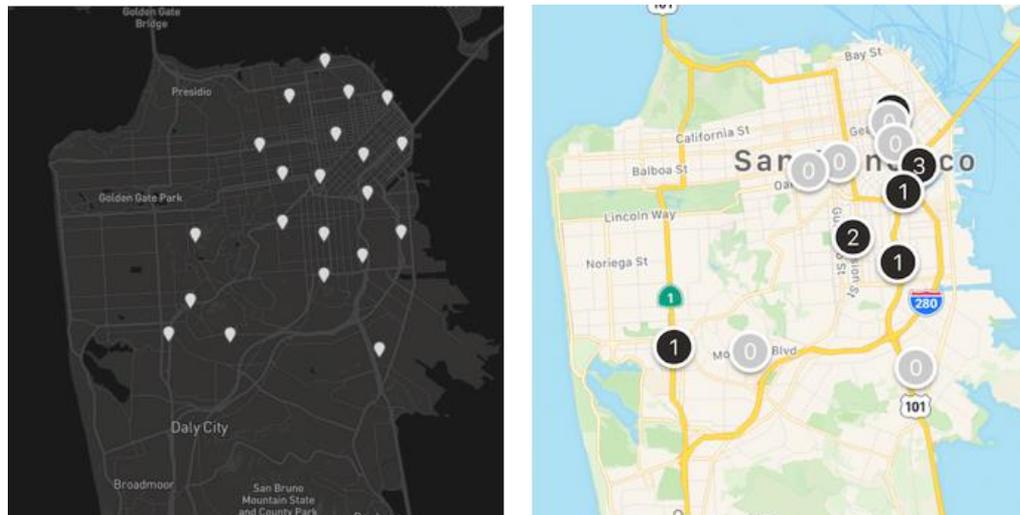
利用可能な車種はEV、コンパクト、セダン、SUVから選べることになっているが、それぞれの利用可能場所で用意されているのが1-3台であることから、いつでも好きな車種が選べるというものではない。

【図表10】Mavenアプリ（iPhone用）



（出典）App Store

【図表11】サンフランシスコのMavenの利用可能な場所



（出典）Mavenのwebサイト（左）とアプリ（右）

利用者にかかる固定的な費用はなく、利用の都度車種により1時間9-14ドル程度の料金を支払う。GMの緊急時アシストサービス「OnStar」はもちろん、Apple CarPlay、Android Auto、4G LTEのWi-Fiホットスポットなども全車に装備されている。

Mavenには、Getaroundと同様、ライドシェアリングや配達サービスのドライバー向けに1週間単位で車を貸し出す「Maven Gig」というサービスもある。Uberのみならず、Deliv、Grubhubといった配達サービスのドライバーも利用することができる。

4-2 カーシェアリングの主要動向

サンフランシスコのカーシェアリングは紆余曲折を経て今日に至るが、現時点においてもさまざまな問題を抱えている。本項ではサンフランシスコにおけるカーシェアリングや関連サービスに関する主要な動向を紹介する。

4-2-1 カーシェアリングの萌芽

サンフランシスコにおけるカーシェアリングの誕生はライドシェアリングよりも古く、2001年3月にCity CarShareがB2C型のカーシェアリングサービスを開始したのが始まりとされる。

City CarShareは、交通混雑の緩和、温室効果ガス排出の抑制、移動手段の低廉化などを目的としてカーシェアリングを推進するために設立された非営利団体で、サンフランシスコにおけるカーシェアリングのパイオニアとされている。

この目的はどこかで見たような。前述（3項）のカーシェアリング協会が掲げている目的によく似ている。設立時期はCity CarShareの方が10年早い。ちなみに同協会の設立時のメンバーにはCity CarShareも入っている。

この目的からは、なるべく車の使用を減らそうという活動のように見えるが、そのとおり。徒歩か自転車やバス等の利用を促進し、どうしても車を使わざるをえないときのためにカーシェアリングを利用可能にするというのがそもそもの発想だ。

City CarShareのアクティブメンバー数は2002年9月の1,800人から2005年5月には3,800人と、地道ながら着実に増え、メンバーの29%は車の所有をやめたとの調査結果もあることから、一定の成果はあったものと見られる¹。

2005年にはZipcarとFlexcarがいずれもB2C型サービスでサンフランシスコに進出した。その当時、同じ都市に3つのカーシェアリングサービスが競合する例は米国では珍しく、サンフランシスコ以外にはワシントンDCがあるだけだった。

ZipcarとFlexcarは2007年10月に合併し、Zipcarが存続会社となってサービスを継続することとなった。この時点でZipcarは加入者18万件以上、保有車両5,000台以上という、米国最大のカーシェアリング事業者となっている。

4-2-2 P2P型カーシェアリングの「解禁」

前述（4-1項）のとおり、サンフランシスコではP2P型のカーシェアリングとして、Turoの前身のRelayRidesが2010年12月に、Getaroundが2011年5月にそれぞれサービスを開始した。両社の活動はほぼ同時期に重なるが、これは偶然ではない。

というのは、この時期にサンフランシスコでP2P型カーシェアリングを提供する

¹ https://www.researchgate.net/publication/245562172_City_CarShare_Longer-Term_Travel_Demand_and_Car_Ownership_Impacts

ための重要な環境整備が行われたからだ。それは、個人用の自動車保険がカーシェアリングにも使えるようになったこと。

それまではP2P型でカーシェアリングを提供することは、法制度上禁じられていたわけではなかったが、個人が加入している自動車保険がカーシェアリングの提供中には適用されず、無保険車となる可能性があったため、事実上困難だった。

保険会社や保険のプランにもよるが、一般的には個人用の自動車保険は業務用に車を使用したときには適用されないことになっており、カーシェアリングを含め、車を活用して何らかの報酬を受け取ると「業務」とみなされる可能性があった。

シェアリングエコノミーの進展とともにP2P型のカーシェアリングに対する期待や需要も高まってきたが、この保険の問題がネックとなり、なかなか導入・浸透が進まない事態となっていた。

この障害を取り除き、P2P型カーシェアリングを促進するため、2010年6月、カリフォルニア州議会は個人の自動車保険をカーシェアリングにも適用できるようにする法案を可決し、同年9月に州知事が署名して、2011年1月に発効した。

これにより、一般個人がP2P型カーシェアリングで車を他人に貸して報酬を受け取ることは「業務」とはみなされないことが明確化され、保険会社はこれを理由に保険を適用しなかったり解約したりしてはならないこととなった。

このような法整備は他州に例を見ない米国初の試みであり、P2P型カーシェアリングの事実上の「解禁」と言うことができる。

4-2-3 カーシェアリングの開花

P2P型カーシェアリングを事実上解禁する法案に州知事が署名した2010年9月、City CarShareと私企業のSprideが提携してP2P型カーシェアリングのパイロットサービスを開始したと発表した。

Sprideは起業家・投資家のスニル・ポール氏が2010年に設立したスタートアップ。クリーンエア関連の起業・投資に力を入れており、その一環としてP2P型のカーシェアリングサービス「SprideShare」を計画していた。

目的を共有する両社がこの機に協力してP2P型カーシェアリングサービスを実現しようというものだが、州知事が法案に署名した日と重なるこの提携発表のタイミングの良さはけっして偶然ではない。

この両社はサンフランシスコでP2P型カーシェアリングが可能になるよう州議会に働きかけていた張本人だった。両社は同法案の起草者であるデイブ・ジョーンズ州議会議員と連携し、法案のドラフト作成にも協力した。

City CarShareはB2C型カーシェアリングを展開していたが、コストを考慮するとサービスの提供地域はどうしても人口の多い地域に偏らざるをえなかった。人口の少ない地域でも効率的に運用できるようにするにはP2P型が有効と考えられた。

P2P型カーシェアリングを計画していたSprideにとっては、ホストと利用者をいかに引き付けるかが課題。City CarShareのスクリーニングを経た13,000人のメンバーが一挙に利用者になることはSprideにとって願ってもない好都合だった。

同じような時期にRelayRidesとGetaroundも参入し、P2P型カーシェアリングが俄に賑やかになった。またその時期にはUberやLyftなどのライドシェアリングもサービスを開始したことから、車のシェアリングサービスが「花盛り」となった。

2013年2月にはFlightCarが一風変わったカーシェアリングをSFOで開始した。空港にパーキングしたい人の車を預かり、その車を利用者に貸し出して、借り手がついた場合に走行距離に応じた報酬を車のオーナーに支払うというもの。

空港に車を停めたい人にとっては無料でパーキングができる上に借り手がついたら報酬までもらえ、空港で車を借りたい人にとってはレンタカーよりも便利で安く借りられるという、双方がハッピーになる仕組みだ。

2013年7月にはRelayRidesも追随し、FlightCarと同様のサービスをSFOで開始した。空港近くのホテルの駐車場で預かった車をレンタカーと同じように利用者に貸し出せるようにした。

4-2-4 カーシェアリングの軌道修正

シャトルバスを含め、車のシェアリングが活発化したが、必ずしも順調な話ばかりではない。サービスを開始・計画したものの、すぐに終了や立ち消えになってしまったものも多い。スタートアップらしく軌道修正の速さが際立ったとも言える。

SprideはCity CarShareと提携して開始したパイロットサービスを2011年秋に本格開始すべく準備していたが、収益性が見込めず自然消滅した。2013年2月の時点でwebサイトは機能しておらず、Twitterなどのアカウントも停止状態となった。

Sprideの創業者のスニル・ポール氏は2011年9月にSidecarを立ち上げ、活動の中心をカーシェアリングからライドシェアリングに移した。そのSidecarも前述（4-1-4項）のとおり、2016年1月にGMに買収されてMavenとして生まれ変わる。

シャトルサービスのLeapは乗降場所として路線バスの停留所を使っていたことが問題となり、サービス開始後4か月で一旦終了したが、市交通局と協議した結果、縁石が白く塗られた乗降ゾーンを使用することにして、2015年3月に再開した。

ところがLeapは州の許可条件をクリアできず、無許可営業となったことで業務停止命令を受け、2015年5月にサービスを停止した。サービス停止は一時的と思われたが、その後再開することなく同社は経営破綻し、同年7月に破産法7条申請に至った。

同業のLoupも設備一新のためという理由で2015年半ばにサービスを休止したが、その後再開することなく消息不明となってしまった。

FlightCarはSFOからレンタカー事業者として所定の手数料を納めるよう求められていたが、レンタカー事業ではないと主張して支払いを拒んでいたため、サンフラ

ンシスコ市は2013年6月、業務停止を求めてFlightCarを提訴した。

訴訟中もFlightCarはサービスを継続・拡大し、17空港で提供していたが、2015年頃から顧客サービス対応等で問題が多くなり、評判が悪化した。同社は教訓を生かして経営陣の大幅リストラを実施するとともに5空港でのサービスを終了した。

同社はさらに2016年7月、残りの12空港のサービスも突然終了し、完全撤退してしまった。撤退の理由は特に明らかにしていない。技術やプラットフォームはMercedes-Benz R&Dに売却した。

2016年9月には自動車メーカーのFordがChariotを買収した。Fordは自動車会社からモビリティ会社に転身して都市の交通混雑の問題に取り組むというビジョンを掲げており、この買収に加えて、バイクシェアリングのMotivateとも提携した。

2016年11月にはCity CarShareが保有していた200台以上の車両をGetaroundに提供することで合意した。City CarShareは引き続き非営利団体として存続するが活動は事実上終了し、貸し出された車についてGetaroundから報酬を受けるだけとなった。

4-2-5 サンフランシスコ市がTuroを訴えた

タクシーやレンタカーなど、空港における乗客の乗降を伴う交通サービスの事業者は、個人事業の場合も含め、すべて空港における営業許可を取得した上で、所定の手数料を納めなければならないことになっている。

SFOでは混雑緩和のため、レンタカーについてはすべて「レンタルカーセンター」にオフィスを集め、車の受け渡しもそこで行うというルールを決めている。センターとターミナルの間にはAirTrainという無料のモノレールを運行させている。

2016-2017年の営業年度においては、モノレールの運行経費やセンターの運営費を含め、SFOの予算の11.5%がレンタカー会社等からの手数料によって賄われており、この手数料はSFOにとっては重要な収入源となっていた。

Turoはサンフランシスコに進出後、SFOにおいても2017年までは正式に営業許可を取得してサービスを提供していたが、2017年8月にSFOでの運用を終了したとして営業許可を自主的に返納した。

ところが、Turoは許可の返納後も相変わらずSFOにおいてサービスを提供し、webサイト上でもサービスの利用可能場所として「SFO」を表示していたことから、市は2018年1月、SFOにおける業務停止と罰金を求めてTuroを提訴した¹。

訴状によれば、TuroはSFOの営業許可システムをかいくぐり、不法かつ不当にレンタカー事業を行い、それにより空港の混雑を悪化させ、競争相手よりも有利な立場に立ったとされる。

¹ 厳密にはカリフォルニア州法の違反となるので、原告のカリフォルニア州を代表してサンフランシスコ市の法務官が訴えた形となっている。

他のレンタカー会社は正式な許可を得て、所定の手数料を支払って運用しているのに、Turoだけがそれを逸脱し、手数料の支払いを不当に免れていると指摘し、無視できない違法行為であり、他のレンタカー会社にとっても不公平だと主張した。

これに対しTuroは、それまで空港当局との間で何年間も協議し、P2P型カーシェアリングとしての地位を認めた上で、相応の許可システムを構築するよう働きかけてきたにも関わらず、進展のないまま突然提訴されて驚いているとコメントした。

一方、同市のデニス・ヘレラ法務官は、空港の混雑など構うことなく公共の施設を利用して利益を得ながら応分の負担をしなくてよいと考えているようだとして批判し、市場破壊者であるという理由だけで特別扱いされるとしたら大間違いだと述べた。

4 - 2 - 6 Turoがサンフランシスコ市を訴えた

訴えられたTuroは2018年2月、逆にサンフランシスコ市を提訴し、同市の措置に対する反論を展開した。Turoを従来型のレンタカーと同じものとみなして規制しようとしていることは不当であるというのが主な主張。

Turoの主張によれば、同社はインターネットでホストと利用者を結び付けるプラットフォームを提供しているにすぎず、従来型のレンタカー会社には該当せず、新たな区分の事業者として位置付けるべきであるとしている。

これはUberがライドシェアリングの地位獲得に向けて主張したのと同じ論理だ。Uberの場合、交通サービスではないとの主張は退けられたが、「TNC」という区分が新設され、既存のタクシーより軽い規制で事業を継続・拡大することができた。

TuroはP2P型カーシェアリングにおいて、かつてのUberと同じような立場。ここが踏ん張りどころだ。レンタカーと違うことを示すため、車両を所有しない、物理的な場所を持たない、AirTrainを利用しないなどの理由を挙げた。

同社はさらに、Turoを潰そうとするレンタカー会社の画策に市が加担しているとの批判も展開した。レンタカー会社のEnterpriseがP2P型カーシェアリングの発展を阻止するために数か月間にわたりロビー活動をしていたと指摘している。

Turoはまた、2010年に州が個人用の自動車保険をカーシェアリングに適用する法律を定めた際に、既にレンタカーとは別の「個人間カーシェアリングプログラム(Personal Vehicle Sharing Programs)」という区分を新設したことも指摘。

P2P型カーシェアリングに対する規制の枠組みを決めるのは州政府の管轄であり、サンフランシスコ市にはTuroに対する規制を決定する権限はないとし、一方的にレンタカーと同じと決めつけて規制するのは誤りであり不当であるとTuroは主張した。

Turoはこの訴訟を旧約聖書の「ダビデとゴリアテの戦い」になぞらえて、「数千人のダビデのためにゴリアテと徹底的に戦う」と宣言した。

4-2-7 撤退・縮小の動きは続く

2019年2月、Fordはその2年前に買収したばかりのChariotのシャトルサービスを終了した。終了の理由は明らかにしていないが、利用者が予想より伸びなかったようで、前年夏には1台あたり1日平均5人しか利用していないとの情報が流れていた。

前述（4-1-4項）のとおり、2019年5月にはGMがMavenの提供地域を縮小した。サンフランシスコは影響を受けなかったが、17都市のうち8都市から撤退した。需要が大きく成長の見込める都市に集中する方向に舵を切ったと説明している。

GMとしては、カーシェアリングの進展により自動車販売が減ると予想し、その分カーシェアリングに大きなビジネスチャンスを見込んだものの、いざ参入してみたら需要は思ったほどなく、成長も見込めない都市が多かったということだろう。

また、2019年12月にはDaimlerとBMWの合弁の「Share Now」（旧Car2Go）が2020年2月末をもって北米から撤退すると発表した。サンフランシスコはもともと提供地域に入っていなかったが、成長性の不透明な北米に見切りをつけて欧州に集中する。

さらに、Getaroundは2020年1月、コスト削減のために従業員約150人をレイオフする計画を明らかにした。削減対象となるのはホストと利用者の間を取り持つ日常業務の社員、すなわちカスタマーサポート部門と見られ、全体の約4分の1にあたる。

5 カーシェアリングの行方

サンフランシスコにおけるカーシェアリングは、ライドシェアリングよりも古くからあるにもかかわらず、なかなか飛躍せず、いつまでも脇役的存在を続けているように見える。それどころか、縮小・撤退の動きさえあって今後の行方は心許ない。

1つの要因として、ライドシェアリングは規制上、タクシーとは違う新たな区分の事業者として認知され、一種の特別扱いをされているのに対し、カーシェアリングは従来型のレンタカーと同じように扱われていることがある。

B2C型カーシェアリングはレンタカーと同じと扱われても仕方がない部分もあるが、P2P型カーシェアリングは性質が異なる。新たな事業者区分を確立し、それに応じた規制の枠組みを整備すべきという主張には一定の合理性がある。

それがサンフランシスコ市とTuroの訴訟の争点になっている。Turoの主張が認められて、カーシェアリングという新たな事業者区分が認知されるのかどうか、訴訟の行方を見守ることとしたい。

ただ、この訴訟はSFOにおける業務に関わるもので、提供地域のごく一部にすぎない。今後のカーシェアリングの行方がこの訴訟の結果にかかっているというほど、大袈裟なものではない。

多くのスタートアップが縮小・撤退の動きを示しているのは、規制上の扱いとい

うよりは、利用者が少ないことが大きな原因となっている。なぜ利用者が少ないのかを究明することが重要だ。その理由によっては規制上の問題以上に深刻だ。

本レポートの第2回では、なぜ利用者が少ないのかを含め、カーシェアリングの有効性や問題点をできるだけ深掘りして、カーシェアリングの行方を考察する一助としたい。

【執筆者プロフィール】

氏 名： 高橋 陽一（たかはし よういち）

所 属： 株式会社KDDI総合研究所 特別研究員

経 歴： KDD（現KDDI）にて海外通信事情の調査、サービス企画、海外の通信事業者との交渉、法人営業等を担当した後、1995年よりカリフォルニア支社（ロサンゼルス、サンフランシスコ）勤務。1999年より外資系通信事業者の日本オフィスに勤務。2006年より日本のIT企業にて米国現地法人の設立、運営等を担当。2010年4月よりKDDI総研（現KDDI総合研究所）にて特別研究員として、海外の通信市場・政策動向の調査分析に従事。2011年9月よりサンフランシスコ在住。