

都市居住者の増加により 駐車場の役割は多様化する

【ゲスト】 大井 健成：NPO法人 日本パーキングビジネス協会 副理事長
三井不動産販売株式会社 リパーク事業本部 常務取締役

その業界をリードする企業の取り組みは、業界全体のトレンドや将来に少なからず影響を与えるものだ。パーキング業界でいえば、リーダー企業に相当するのが「三井のリパーク」を展開する三井不動産販売株式会社だろう。昨年春から同社リパーク事業本部の指揮を執る大井氏に、業界全体の課題と展望を聞いた。（収録：1月25日）

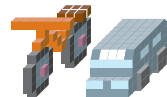
森井博

サイカパーキング株式会社代表取締役
『自転車・バイク・自動車駐車場 パーキングプレス』誌発行人

大井健成

NPO法人 日本パーキングビジネス協会 副理事長
三井不動産販売株式会社 リパーク事業本部 常務取締役 本部長





近隣地域への配慮、 景観との融合を目指す姿勢 が大切

森井 まずは大井さんの来歴から教えていただけますか。

大井 三井不動産に1978年入社しまして、以降、いろいろな仕事をやらせていただきました。一戸建て、マンション、ビル、商業施設の企画開発、東京神保町の再開発、秘書などを歴任して最後は名古屋支店の支店長を務めさせていただきました。

森井 三井不動産販売のほうに移られたのは？

大井 2008年に参りまして、今年で4年目になります。三井不動産販売は住宅流通、つまり仲介事業とリパークという2本の柱がございまして、当初3年間、私は住宅流通に携わりました。リパーク事業本部へ異動したのは昨年4月です。

森井 私は三井不動産グループさんにはサラリーマンになってからずっとお世話になっておりましてね。最

初に入社したIHIでは立駐をやりながら、当時、開発されたばかりの水陸両用車を三井臨港開発さんに納めさせていただいたことがあります。また、立駐のほうでも三井さんのオフィスや商業ビルを中心に納めさせていただきました。その後、私は東芝に移ってエレベーターや土地取引などを手がけましてね。その時も引き続き三井不動産グループにはお世話になっていたんです。

大井 そうでしたか、こちらこそありがとうございます。

森井 さて、パーキング業界の視点に立ち返りましょうか。最もホットな話題なのが、日本パーキングビジネス協会の第2回「パーキンググランプリ」の金賞を昨年につき受賞されました、御社の「三井のリパーク日本橋本町2丁目」ですね（編集部注：36ページ紹介記事も参照）。

大井 ありがとうございます。

森井 実は私、現在、日本橋室町2丁目に仮住まいをしております、そのマンションが御社の駐車場のすぐ近くなんですよ。あの周辺は三井さんの開発によって、どんどん街がきれいになってきましたね。ただ、江戸時代から多くの人が暮らしてきた日本橋の粋や歴史もそこかしこに残されていて、新旧がバランスよく保たれた開発だと感じています。そして、「三井のリパーク日本橋本町2丁目」もその街並みにしっかりとなじんでいますよね。東海道五十三次のデザインを採用したフェンスで江戸を意識されている一方で、太陽光発電など先進システムも備えていらっしゃる。

大井 そうした景観に融合する工夫

もさることながら、重視しているのが場内の美観ですね。駐車場はどうしても無機質な場所になりがちですし、24時間開放されているだけにメンテナンスにも配慮しないと徐々に美観を損ねてしまう場合があります。街のあちこちにある公共施設なのですから、きれいな状態を保つことは駐車場に求められている大切な役割だと思います。

森井 パーキング業界には、ともしれば収益性を優先するあまり、美観やメンテナンスがおろそかになってしまうケースも散見されます。その点、三井さんの姿勢はやはり見習わなくてはなりませんね。収益性もさることながら、近隣地域への配慮、景観との融合を重視する姿勢は、特に都市部で駐車場を展開する場合、非常に大切な視点だと思います。

大井 加えて今回、パーキンググランプリで評価いただいた環境への対応でいえば、昨年の東日本大震災以前からエコ、節電、CO2削減などは企業の社会的な責任として求められておりましたので、それを具現化したかたちになりました。

森井 そうですね。その点でも御社の取り組みを象徴する事業地だと思います。

大井 また、節電といえば、今回銅賞を受賞されたスターツアメニティーさんの「ナビパーク納戸町第一駐車場」は印象に残りましたね。あちらはフラップレスでしたので、例えば急な停電が発生してもフラップ板が動かず出庫できない、というトラブルは発生しようがない。あの方向もこれからのパーキング業界に必要ななってくると思います。



第2回JPBパーキンググランプリを受賞した「三井のリパーク日本橋本町2丁目」の表彰盾

森井 フラップレスについては、一部のユーザーが料金を払ってくれないのではないか？との危惧がありますが、いざ実行するとそれは杞憂だったというケースが大半ですね。私のところでも経験があります。ある地域での駐車場なのですが、社内の反対を押し切り、収益を度外視しても構わないということでフラップレスに改修したところ、結果的に乗り逃げ率が1%程度になったのです。

大井 それは我々にとって安心してフラップレスに取り組もうと思わせてくれる数字ですね。

森井 三井さんのほうでもぜひ率先してやっていただきたいですね。それと、これは警察からJPBへの間接的な打診なのですが、防犯の意味で、ナンバー読み取りの防犯カメラを設置してほしいという要望もありました。こちらもパーキング業界で大きな影響力がある三井さんに率先して設置していただけると、協会と

しては本当にありがたい。お願い事がばかりですが、ぜひ検討していただければ。

大井 ありがとうございます、ぜひ、検討していきたいと思います。

将来の駐車場料金決済にETCを転用する可能性

森井 料金の話が出たところで、決済システムの話に移りましょうか。御社ではキャッシュレスに関しても早くから取り組みが始まっていますよね。

大井 はい。クレジットカード対応している事業地が500カ所以上、それから電子マネー「Edy」(*)対応は沖縄での普及率が高いということで、沖縄県内ほぼすべて約50カ所の事業地で対応しています。

森井 なるほど。かなり高い割合ですね。

大井 他にもさまざまなカードへの

対応をさせていただいておりますが、どれが最も優れた決済手段かといえば、将来的には「ETC」になるのではないかという声がありますよね。高速道路での利用率はかなり高いので(編集部注:平成24年1/6～1/12、全国の高速道路での数字を合算すると約604万台/日で、利用率は87.3%。国土交通省調べ)、クラウドのようなシステムを構築すれば、駐車場の精算機を改修せずに駐車料金をETCに課金できるのではないだろうか、というわけです。しばらく前から国土交通省主導で、このシステム実現へ向けての勉強会などが開かれておりまして、私どもからも担当者が参加しております。

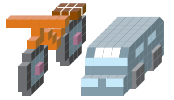
森井 ETCの駐車料金課金については、協会としても高く関心を寄せているところです。

大井 具体的にいつ実現できるか、というところまではたどり着いておりませんが、いずれにせよパーキング



フラップレス導入も評価され、JPBパーキンググランプリ銅賞を受賞したスターツアメニティー株式会社の「ナビパーク納戸町第1駐車場」

※「Edy(エディ)」はビットワレット株式会社が管理するプリペイド型電子マネーサービスのブランド



三井のリパークは法人専用のキャッシュレス精算（一括請求）サービスを行っている

業界の方向性がキャッシュレスに向かうのは間違いのないでしょう。また、ETCで駐車料金が課金できれば、フラップレス化も促進できそうですよね。

バイク、自転車オーナーの意識に配慮することが駐車場の魅力を上げる

森井 キャッシュレス以外の将来への取り組みとしては、駐車場に、車を停める以外の付加価値をもたせることもあろうかと思えます。そのあたりの取り組みはいかがですか。

大井 約30カ所の事業地で、三井物産系列のカーシェアリング「カレコ」のスポットを確保しております。また、EV充電設備については、関西エリアの2カ所の事業地で展開しております。

森井 EVについては、EVが今後どれだけ普及していくかに尽きますよね。EV充電設備を設置していく方向性は業界全体のコンセンサスなのですが、現在はまだ実験段階の域を出ていませんね。

大井 ところでEVといえば、パリでは公共交通手段としてEVを大量に導入していますよね。

森井 「オートリブ」ですね。導入は約3000台、ステーション数は約1000カ所という大きな規模で、昨

年の秋から稼動しています。

大井 それほどの規模なら、普及のスピードはかなり加速していくはずですね。そういえば先日興味深い話を聞きましたね。ご承知のとおり、日本

は高齢化社会に突入しており、お年を召した方の中には、車を運転するスキルに不安を感じる方も増えていきます。その点でいえば、EVはある程度遠隔操作が可能ということで、運転に不安を抱える高齢者をサポートする機能を備えられるように検討、研究が進んでいるというのですね。ちなみにガソリン車では、必ず内燃機関が備えられている関係で遠隔操作が困難だそうで。



スマホ（iPhone、Android対応）ユーザーに対応して、駐車場情報を配信。これも同社の先進の取り組みのひとつ
※「iPhone」商標はアイホン株式会社のライセンスに基づき使用されている
※「Android」はGoogle Inc.の登録商標

森井 なるほど。それが実現すればEVの普及を後押ししそうですね。

大井 そしてパーキング業界にとってもプラス材料になりますね。街中の駐車場を利用していただく回数が増えると思います。

森井 先のオートリブに話を戻しますと、パリは伝統的に路上駐車が中心であり、オートリブのEVも同じように路上にステーションが設けられているそうで。それを聞いた国土



交通省のある方が「EVのカーシェアリングという希少な取り組みは我々にとって参考になる部分が多いのだけど、駐車に限っては違いますね。路上駐車を日本でやられると困ってしまいます」とおっしゃっていらしてね。そこで私は「いやいや日本には街中の至る所にコインパーキングがあるじゃないですか、その一画を利用してもらえればいいんですよ」と言っておきました。実現すれば業界にとってはビジネスチャンスが大きく拡大することになります。次世代の乗り物であるEVを停めるという付加価値が付けられるのですから。

大井 確かに駐車場の付加価値は、我々がさらに追究していかなければならないことですね。駐車場は“来街者”のための施設であり、その多くは車で来た方が利用するための場所です。しかし、昨今では公共交通へのシフト、自転車利用、バイク利用、あるいは徒歩など、街にやってくる方の移動手段が多様化しています。その現状に沿うために、駐車場も車



自転車の高級化によって、駐車場に新たな機能が求められる



だけでなく自転車、バイクの駐車場を併設していく必要がありますよね。実際、当社の複数の事業地でもそうした施設を兼ね備えておりますし、グランプリをいただいた日本橋の駐車場のすぐ脇でもバイクと自転車を停める場所を併設しています。

森井 いいアイデアですよ。ただ、一般的には、バイク駐車場の利用率はまだ若干低いのかな。

大井 そのようですね。ユーザーに情報が行き渡っていないのかもしれない。

森井 私の経験からいうと、バイク、自転車のオーナーさんの意識として、ご自分のバイク、自転車をすごく大切に、できるだけ人に触らせたくない、という考えが強いようなんです。これを象徴する案件が、以前当社が大阪でつくった立駐とコインパーキング、自転車、バイクを併設した駐車場です。私が自転車・バイクオーナーの“愛車精神”に注目して、バイクのスペースに屋根をつけさせたところ、あっという間に全車室の契約が成立しましてね。

大井 ほお、それはすごい。

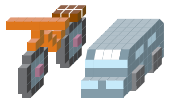
森井 最初の料金設定で、近隣相場からすると自転車が月額2,000～

3,000円だから、バイクなら5,000円くらいでしょうかと大阪支店から打診があった。そこで私は「いやいや、屋根を付けて月額15,000円にしませんよ」と指示を出したんです。「社長、その設定ではお客さんが入りませんよ」といわれましたが、それでも実行させたところ、すぐに埋まったわけなんです。

大井 自転車も最近のブームで高級なスポーツバイクが出回っているから、駐輪場を屋根付きにすれば反響がありそうな気がします。

森井 そうですね。自転車の二段式ラックは通常なら上段のほうがやや使い勝手が悪く人気がないものですが、高級自転車のユーザーにはむしろ上段のほうが人気が高いというんです。上段なら他人が触りづらく防犯上も安心だからというわけです。

大井 なるほど、それは示唆に富んだ話ですね。つい我々は駐車場、駐輪場をつくる際は、ユーザーにとっての利便性やコストばかりに目を向けがちですが、やはり、最も重要なのは、お客様の目線に立ったものづくりです。成熟したマーケットだけに、忘れてはいけない原点だと痛感しました。



都心居住者の増加に伴って 駐車場が担うべき使命とは

森井 駐車場の将来には、国土交通省が旗を振っている、コンパクトシティの推進が大きく関与してくると思います。三井不動産グループでは、活発に都市部の再開発を手がけていらっしゃると思いますが、御社としては、四輪、二輪の駐車場をどのように位置づけていきますか。

大井 我々のグループの根幹を成す住宅事業の観点から言いますと、ここ数年、どんどん都心居住のライフスタイルが進んでいるんですね。先ほど森井さんが日本橋のど真ん中にお住まいという話もありましたが（笑）、そういう方は間違いなく増えています。それだけに、例えば銀座へ行くのに自転車を使われる方も、我々の想定以上に増えている。

森井 しかし、銀座では駐輪場が皆無に等しいんですね。

大井 そうなんです。じゃあ、その人たちはどこに自転車を停めているのか。結局はガードレールにくくりつけるなど、歩行者の邪魔になるような場所に置かざるを得ないのが現実なのです。その問題を解決するためにも、先ほど話したように駐車場に駐輪場を併設した施設が、今後ますます必要になってきます。そしてそれらは都市の美観を損ねず、景観に融合するデザインを備え、さらに例えば地下鉄、バスなどの公共交通機関と有機的に連動するような場所にあるのが望ましいでしょう。

森井 景観との融合という話でいうと、三井のリパークさんのP看板は、ブランドカラーの濃いグリーンと



左から東京・新宿の「モード学園コクーンタワー駐車場」「三井のリパーク神宮前5丁目第5」、東京・大崎の「Think Park Tower」。場所や条例などによっておなじみのP看板のデザイン、カラーリングが変更されている

黄色が使われていますが、事業地の場所によっては変えられていますよね。

大井 あの濃いグリーンは「目に優しい」「落ち着いた色合い」でありながらもドライバーに分かりやすく、目立つといった理由から採用しているものです。ただ、その土地の景観条例や近隣住民さまからの声によっては、おっしゃるとおり、一部の事業地で色使いやパネルのデザインを変えています。それもまた評価をいただいているようですね。

森井 企業としての体裁ばかりを優先せず、柔軟に対処していく姿勢はパーキング業界の手本になると思います。各企業が積極的に採り入れていってほしいですね。

大井 ありがとうございます。

森井 では最後に、大井さんは、パーキング業界の課題としてはどんなことが挙げられると思いますか。

大井 先ほども話題にのぼったキャッシュレス化、フラップレス化、EV充電設備の設置等々でしょうね。そしてそれらは、すなわち我々三井不動産販売が課題としていることとも合致しています。

森井 私は日本パーキングビジネス協会の理事長であり、業界にどんどん新しい風を吹き込み、発展させていくための旗振り役を勤めさせていただいております。ただ、実質的な進化を支えているのは、当然ながら個々の会員企業の日々の努力であり、その中でも御社のような代表的な企業の取り組みは大きなインパクトをもたらします。協会の会員企業は「三井のリパーク」を手本として、それを実践することを由としていますので、ぜひ、今後ともよろしくお願い致します。

PP

