

# コインパーキング業界牽引のため さらに関西支部の拡大・強化を

ゲスト

一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 副代表理事 関西支部長  
アイパークシステムズ株式会社 代表取締役社長

文山 功

コインパーキングが多様な付加価値、利便性を備えていくためには、日本パーキングビジネス協会が一丸となって制度設計に取り組み、技術、知識を共有する必要がある。今回はそのキーパーソンのひとりである、協会副代表理事 関西支部長の文山功氏に登場いただいた。目下の課題と取り組み、近未来に向けてのアイデアもお聞きすることができた、意義ある60分となった(1月11日、JPB 賀詞交歓会開催後に収録)。

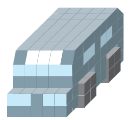


一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 副代表理事 関西支部長  
アイパークシステムズ株式会社 代表取締役社長

文山 功

森井 博

『自転車・バイク・自動車駐車場 パーキングプレス』誌 発行人  
一般社団法人 自転車駐車場工業会 専務理事  
一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 理事長  
サイカパーキング株式会社 代表取締役会長



## コインパーキング業界の この50年

**森井** 文山さんは大阪をベースとするアイパークシステムズさんの代表取締役であり、同時に、私たち日本パーキングビジネス協会（JPB）の副代表理事で関西支部の支部長でもあります。関西支部長になってからどのくらい経ちましたか？

**文山** もう3年ほど経ちました。いつも理事長には助けていただき、この場を借りて御礼を申し上げます。駐車場業界に入ってから四半世紀以上経つのですが、それ以前はまったく違う業界にいたんです。主にプリント基板をつくるメーカーでして、シャープさんとか当時の松下電器さん、三菱電機さんなどの電子機器メーカーに納める企業で、経理として働いていました。

**森井** その会社から駐車場業界へ転職された？

**文山** そうなんです。当時の顧客に、電子部品、健康器具などで知られるメーカー、オムロンの系列企業がありましてね。この会社が駐車場の満空表示などの管制システムをつくっていたんです。昭和61年に、縁あってその会社にお世話になることになりました。

**森井** 電子部品メーカーの経理というのは、確かに私の周囲では異例のキャリアですね。転身を決めた理由は何だったのでしょうか。

**文山** 分かりやすく言うと、駐車場が「目に見える製品」だったということです。それまで私が携わっていたプリント基板というのは、非常に重要な電気製品であることは間違いない

のですが、いかんせん、製品の内部に収められているものですからユーザーが直接目にする機会がほとんどありません。

**森井** そうですね。プリント基板がなければ本来の機能を発揮してくれないわけで、我々はメーカーさんにもっと感謝しなければならないのですが。

**文山** その点、駐車場は街の至るところで目にするものですし、車のユーザーなら必ず使わなければなりません。そして、ユーザーから直接使い勝手の良し悪しなどの感想を得ることもできる。手ごたえがダイレクトに返ってくるという醍醐味に魅せられて、転職を決意しました。

**森井** 駐車場は非常に社会貢献度の高い存在ですからね。

**文山** 自分が中学生くらいの頃は、高度経済成長期を経て自動車を買う人が増え、それに比例して排気ガスの排出量の急増が社会問題化していました。自動車に対するイメージは良いことばかりではなかったのですが、当時、このことを私の姉に話したら「でも、人間は一度便利な生活をしてしまうと、もう後戻りはできないのだから、自動車がなくなることはないわよ」と諭されまして。そのことが大人になってからもずっと心の中に残っていました。

**森井** だから駐車場業界にも将来性はあるだろうと？

**文山** ええ。バブル経済の破たんも乗り越えましたしね。バブルがはじけた後、経費削減で社用車の使用を控える企業が増えたり、エコ志向から公共交通機関に乗り換える人が増えたりして一時的に駐車場の稼働率にも影響がありましたが、その後、

2006年に道交法が改正されて民間の監視員による厳しい駐車違反の取締が行われるようになり、コインパーキングも持ち直しましたよね。

**森井** そもそもコインパーキングが社会に認知されるようになったのは、バブル崩壊の前後でしたね。バブル真っ只中の頃はビル建設用地の地上げが進んで街のあちこちに空地が生まれ、さあ、その後に目的のビル建設へ進もうと思ったら、バブルがはじけてしまい、建築計画がとん挫してしまった。都市部のあちこちに空地が点々としていました。そのままにしているのは経済的にマイナスなので、バブルからの立ち直りが遅くなるというので、国が特別土地保有税という税制を創設したのはご存じのとおりです。空地のまま放っておけば税金を徴収しますよ、というプレッシャーがかけられたわけです。

**文山** 土地の流動化、有効活用の促進を狙ったものでしたね。

**森井** そうです。しかし、空地にかつての計画通りにビルを建てることは資金的にもはや難しい。他の用途はないか、ということでコインパーキングにする手段がクローズアップされ、あっという間に街中に増えていった。以降、私たちの業界も成長を遂げていったわけです。

**文山** 私がこの業界に入ったのが1986年。ちょうどバブル景気が始まった頃でしたので、いま会長がおっしゃった移り変わりはよく覚えていますよ。

**森井** 私は昭和38年、1963年から駐車場の仕事を始めたので今年でちょうど50年です。

**文山** 半世紀ですか！



**森井** そうなんです。バブル以外にもこの業界にはいろんな変遷があり、つぶさに接しながら仕事を続けてきました。

## 自民党政権が コインパーキング業界に 与えるインパクトは

**文山** 変遷といえば、昨年末から今年にかけての政治経済です。自民党政権が復活したことは我々の業界に何かインパクトをもたらすでしょうか？

**森井** 確かに年明けから株価が上がり、円安が進行して景気が良くなりそうなムードが生まれていますよね。仮にこの調子が続くとする、おそらくコインパーキングの契約が更新されない、あるいは途中解約の件数が増え、その土地がビル建設用地に転用されるケースが増えると推測できます。コインパーキングをストップして、その土地にもっと収益性の高いビルを建てよう、というわけです。

**文山** バブル景気の頃を彷彿とさせますね。

**森井** 新しいビルは、商業施設やオフィス、集合住宅などですから、そこに新たな人の流れが生まれ、街に活気をもたらす。すると、その状況を見た業者が、この流れに続こうと徐々に地上げに乗り出します。買収後、ビルなどの着工までの空いた期間は一時的にコインパーキングにしておくという場合も出てきますよね。つまり、景気が上昇し始めた当初は数が減るのですが、減りっ放しではなくてまた持ち直していくわけです。これはこの業界によくみられる特徴的なサイクルですね。

**文山** なるほど。

**森井** 一方、景気が悪い期間は、駐車場の利用率が下がって料金収入が落ちる半面、地代も下がるので、土地所有者との交渉次第では賃料を下げてもらえることもできます。その意味でも、コインパーキングは景気の浮き沈みに対応しやすい業態だといえます。現在のところ、業界は全体的

に比較的安い地代でコインパーキングを借りることができていますが、この先、景気が上向くと地代も上昇していくかもしれません。その時に慌てないよう、今から採算性の高い駐車場を確保する、逆にいまひとつ採算の良くない駐車場は整理するなど、来るべき時に備えておく必要があるかもしれませんね。

**文山** そうですね。特に大阪は近年、大阪駅前や天王寺駅前をはじめ、大規模な複合再開発が進んでおり、経済界には好ましく受け止められています。それを契機に地代が上昇に転じる可能性もありますから、今からしっかりした対策を講じておく必要がありますね。

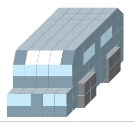
## 未開拓ゾーンが潜む 関西の駐車場市場

**森井** さて、JPB関西支部の支部長でもある文山さんの目には、関西方面の駐車場市場は、今年どのように展開していくと映っていますか。

**文山** 今年は、関西の本格的な駐車場事業の幕開けになる年だと思っています。私たちの主要な顧客である店舗、病院などを見ると、駐車場は設置されていて多くのユーザーが利用してはいますが、システムティックな運営がなされているところはまだそれほど多くありません。そもそも店舗、病院の管理部門に駐車場を専門に扱う担当者自体が設置されておらず、大半は経営者やスタッフが本業のかたわら駐車場管理・運営をしているケースがほとんどなのです。中には、自分本来の任務に支障をきたすからと、駐車場の仕事を嫌々こ



大規模な複合再開発が進む大阪駅北側、旧国鉄の梅田貨物駅跡地。関西経済の活性化に向けたビッグプロジェクトだ



なしている方もいるくらいです。

**森井** 駐車場はお客様を真っ先に受け入れる大切な器ともいえる場所なのですがね。

**文山** そうですよ。店舗の活性化、あるいは患者さんの送迎など、駐車場の機能性、重要性はもっと注目されるべきなのですが、いまひとつ認知度は低い。都度の駐車料金はそれほど高くはありませんが、多くの人に利用していただくことで、確実に大きな利益をもたらしてくれる経済性を備えているわけですから、もっとアピールしていかないと。

**森井** 関西圏にはまだ開拓の余地が残っている？

**文山** 首都圏に比べれば市場規模は小さいのですが、それでも未開拓の部分はたくさん残っていると思います。ある飲食店の例なのですが、店舗の駐車場に無断駐車が増え、本来の店舗利用のお客さんの車両が停めにくい事態が起きていたんですね。そこで当社の駐車場運営システムを導入したところ、無断駐車車両はなくなり、店舗を正規に利用するお客様が駐車できるようになった。駐車料金の収入が増えると同時に、店舗の売り上げも上向いたわけです。

**森井** 理想的な相乗効果ですね。

**文山** また、ある病院では、患者さんの車両駐車を無料にして、見舞客の車から駐車料金を徴収するようなシステムを導入したところ、見事に功を奏して駐車料金収入が確保されました。

**森井** 関西エリアでは、そうした駐車場の潜在的な力にまだ気がついていないお客様が多いわけですね。

**文山** 私たちの役目として、ぜひ、こ



関西市場の新規開拓と支店の拡充に向けて、より一層、文山氏の手腕に期待がかかる

の可能性を広く訴求していきたいと考えています。大阪はもちろんですが、京都、神戸を含む京阪神地区まで幅広く展開していきたいですね。車でおよそ1時間もあれば余裕で行き来できるほどコンパクトな地域なので、各地の業者さんと協力体制を築きやすい。実現すれば、先に挙げた店舗や病院などの成功例は、今後さらに増やしていけると思います。

### JPB協会会員企業の 駐車場満空情報を スマホに配信する技術開発

**森井** 旧態依然とした駐車場に最新のシステムを導入していくにあたり、具体的にはどんな手段を考えていますか。

**文山** やはり「情報」が重要なキーワードになるでしょう。NTT東日本さんが系列のNTTル・パルクでWi-Fi化を始められているなど、駐車場内の通信環境整備が話題ですが、私たちも一部の駐車場にソフトバンクさんのシステムを導入してみました。お客様の反応をみながら、徐々

に広めていきたいと考えています。

**森井** 駐車場の情報環境整備はこれからの時代、不可欠ですよ。そうした付加価値を付けることでお客様を呼び込み、駐車場料金を確保することも重要なのですが、私は、お客様にどれだけ多様な利便性を提供できるかがこれからの駐車場に課せられた命題だと思っています。Wi-Fi化ももちろんですが、EV充電設備の導入も早急に広げていくべきサービスですね。

**文山** そうですね。EVについても関西支部で研修会を開くなどして、会員企業間で知識、技術を共有していきたいです。

**森井** 技術の共有といえば、いま取り組んでいるのが満空情報の配信技術の開発です。今現在、この近くではどこの駐車場が満車で、どこなら空室があるのか。ユーザーにとって大切な情報をスマホに飛ばして見られるようにするシステムをJPBの委員会が研究しているのです。例えばアイパークシステムズさんの駐車場だけでなく、全会員企業の駐車場の情報を網羅するわけです。JPBは同業



者が集まった団体なので、一般的に考えればライバル企業の集合体です。しかし、互いに足を引っ張り合うような関係ではなく、お互いに情報を共有しつつ、共存共栄していこうという連帯感の方が強いですよ。この満空情報の配信技術に実用化の目途が付いた暁には、首都圏はもとより関西、九州でももちろん共有していきます。研修会もやらなければなりませんね。

**文山** さきほどの賀詞交歓会の中締めで九州支部長の清家さんが、会員企業数を増やして、業界内での発言力をもっと拡大していこうということをおっしゃっていて、大変共感しました。実は近年、関西支部でも入会に関する問い合わせが増えていきます。支部長の立場からは非常に嬉しいのですが、関西の市場が東京に比べるとどうしても小さいので、支部内でお客様の奪い合いにならないかという心配もありまして……。こればかりは難しい問題です。

**森井** さっき未開拓の市場があると

いう話はありませんが、絶対数が首都圏のおよそ半分くらいというのが私の実感値なので、その意味では関西の商売は確かにシビアかもしれません。サイカパーキングの大阪支店からも厳しい話は伝わってきます。

**文山** さきほど再開発が活発に行われていて、先の経済には明るい見通しも出てきたと申し上げましたが、現段階に限れば、まだ各業界ともに冷え込んでいることは否めません。そんな中でコインパーキングは確実に収益を上げてくれる優れた業態ということで、新規に参入する企業が増えているのです。

**森井** それは駐車場に特化した専業会社ですか。

**文山** いえ、不動産会社が副業的に管理・運営をするというケースが多いですね。

**森井** 九州でも駐車場管理・運営に乗り出した不動産会社が、JPB九州支部に入会するケースが増えているようです。清家支部長がそうした企業さんも巻き込んで、協調していこうと旗を振っている。市場の厳しさはあっても、やはり関西支部も来る者は拒まずの姿勢で入会していただき、協調していくことが大切ではないでしょうか。

**文山** そのとおりですね。

### JPB独自の (適)マーク制度の 創設を目指して

**森井** そして目下、もうひとつJPB全体で取り組むべき課題が、安全・安心な駐車場づくりです。ご存じのとおり、コインパーキングは500㎡以

下の広さが一般的であり、法規制はほとんどありません。

**文山** そうですね。だからこそ、我々はJPB協会内で自主的に安全・安心な駐車場づくりを推し進めてきました。

**森井** ところが協会に属していないいくつかの企業が、法規制がないことに乗じ、採算最優先で本来駐車場の出入口が不適當な交差点や横断歩道のそばにコインパーキングをつくる場合があります。歩行者に対してだけでなく、他の車に対しても危険極まりないわけで、そうしたことを阻止するためにも、JPB自らがガイドラインを策定する必要がある。そして、そのガイドラインをクリアした駐車場を認定して『(適)マーク』を与える仕組みをつくれませんか、といった話を国土交通省との間で進めています。

**文山** その『(適)マーク』がない駐車場で仮に事故やアクシデントが起きた場合は？

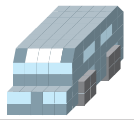
**森井** その駐車場メーカーで補償してもらうこととなりますね。でも、マークが付いていて、万が一事故が起きた場合は、認定を与えたJPBが補償をバックアップしていくシステムをつくっていこうと考えています。国土交通省も支援には前向きな姿勢を示してくれています。

**文山** それは良い話ですね。ぜひ実現して、JPBが日本のコインパーキング業界を牽引するようになれば理想的です。

**森井** 他に文山さんご自身で、近未来の駐車場づくりに関してお考えはありますか。

**文山** 「バランス」がカギになると思





好評を博しているアイパークシステムズ独自の駐車場経営展開システム「エコキューブ」の例。開業から駐車場経営に至る全プロセスをサポートして土地オーナーを支援する



います。最近では若い人を中心に車離れが進んでいるといわれていて、自分の車を所有していない人もいます。あるいは所有しているけれど、週末しか乗らないといった人もいます。最近そうしたユーザーを当て込んだカーシェアリングが登場し、話題となっています。駐車場の付加価値としてカーシェアの拠点を増やしていくことは大切ではないでしょうか。自動車をひんばんに使う人、そうでない人。できるだけいろいろな人にバランス良く駐車場に来ていただく仕組みをつくれれば良いと思っています。

**森井** カーシェアリングは、一部のコインパーキングや月極駐車場ではスタートしていますが、確かにもっと拡大して良い取り組みですね。

**文山** 駐車場にありがちな空きスペースも有効活用していきたいですね。精算機の横とか、通路とか、ちょっとした場所のできる空きスペースは、車を停めることはできないけれど、自転車、自動二輪などを

停めておくには十分な余裕がある場合が多い。実現できれば、駐車場は多様な人々が集う場所になるわけで、そこからまた新たなビジネスチャンスや、付加価値のアイデアが生まれるかもしれません。

**森井** そのスペースにEV充電設備を設置することも検討していきたいところですね。

**文山** そうでした、EV充電設備も要検討です。あるいは店舗などの駐車場で、休業日や使っていない時間帯を利用して、その街にやって来る人の一時駐車場として開放してはどうかというアイデアもあります。駐車場が車で満ちていると、それだけ街並みに賑わいを創出でき、ひいては商店街の活性化、町興しの効果も見込めます。また、駐車場を一時的に提供してくれる店舗にも活気を与え、好影響をもたらすことができる。今はまだプランの段階ですが、まずは関西でどんどんチャレンジしていきたいですね。

**森井** そうしたプランを共有しながら、

今年はJPB協会内の関係をさらに緊密にして、連携を深めていく年にしていきましょう。研修会の企画も数を増やすだけでなく、内容にもこだわって新しいビジネスアイデアを学べる場にしていただければいいですね。本日は関西支部長の文山さんとたっぷり話すことができ、有意義な時間となりました。どうもありがとうございました。

PP

