

暫定活用から**中長期経営戦略へ** **攻め**の視点が成長をもたらす

ゲスト 一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 名誉会長
株式会社アイオス 代表取締役社長

渡辺 完勇

今回のゲストは、コインパーキング業界の生みの親ともいえる渡辺完勇氏だ。JPB設立のための奔走から、スピード感あふれるコインパーキングビジネスの進歩、そしてこの業界が向かうべき指針まで。理路整然として説得力ある渡辺節が展開した、価値ある60分だった。(収録：9月3日)

一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 名誉会長
株式会社アイオス 代表取締役社長

渡辺 完勇



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



わずか10年強で コインパーキング業界が 急成長した理由

森井 JPBの名誉会長として変わら
ず活躍されている渡辺さんが、JPB
の前身である「コインパーキングビ
ジネス協議会」を設立し、初代会長
の職に就いたのは2001年のことで
した。まだ12年しか経っていない
わけです。しかしながらこの間にコ
インパーキングビジネスの世界はめ
まぐるしく変わりましたね。

渡辺 本格的に稼働し始めてから10
年とほんの少しですから、まだ我々
の業界は幼年期にあると言っていい
でしょう。ご存じのとおり、協議会
設立の背景にあったのが、バブル崩
壊後の1990年代、都市部を中心に
生まれた数多くの空地です。不動産
業者が売却しようにも、元値の3分
の1から4分の1くらいの価値しか
なかったために、仕方なくそれらの
空地は放置されていたわけです。

森井 そこで脚光を浴びたのがコ
インパーキングという暫定的な土地活
用法でした。

渡辺 ええ、何しろ初期の設備投資
を低く抑えられることが魅力的でし
たからね。数的に伸びてきたのは
1995年頃だったと記憶しています。
すると中小の業者もどんどん参入し
て、それこそ雨後の筍のように急増
しました。

森井 土地、機器ともリースで賄うこ
とができるので、敷居の低いビジネス
だったことも急増の理由でした。

渡辺 しかし、スタートは切ったもの
の、そこからが大変でした。新しい業
態ですから前例がなく、ビジネスモ

デルも確立していませんでしたし。

森井 そこで渡辺さんが意見交換会
の場を設けて、企業間のリレーショ
ンをとりましたと。

渡辺 ええ。その場を利用して、各事
業主が抱えていた駐車場でのトラブ
ル解決法を、皆で協働して模索し始
めたわけです。

森井 何しろコインパーキングとい
うものがそれまで世の中になかった
わけですから、機械の使い方の分か
らないドライバーがほとんどでした
よね。「フラップが下りなくて出庫

できない」「精算の方法が分からない
」「領収書が出ない」などいろい
ろな問題がありました。

渡辺 今ではコールセンターがあり
ますが、当時は各社それぞれが対応
していました。また、残念ながらド
ライバーのモラルも今よりは低かつ
たですね。無人だから料金を払わ
なくても大丈夫だろうと無理やりフ
ラップ板を下げて車を出そうとし
て、車に傷をつけるといったトラブ
ルが頻発しました。

森井 放置自転車ならぬ、放置自動



「コインパークビジネス協議会」設立 正会員28社、賛助会員7社でスタート

時間貸し無人駐車場を運営するコインパーク事業者が結集して「コインパークビジネス協議会（CPB協議会）」をこのほど設立した。正会員28社、賛助会員7社で発足した同協議会は、コインパークビジネスの健全な発展を促進し、利用者へのサービス向上を目的としたもの。これまで駐車場業界には団体・組合等が存在していたが、コインパークビジネスを展開する事業者だけによる組合組織は初めてで、都市部での空き地、用地活用提案を含めたさまざまな事業が見込まれており、今後も益々期待されることである。

8月23日、東京・品川区五反田のアイオス五反田で開催された設立総会では、第一部で会長はじめ役員を選任、今後の事業の方向性等を示した後、第二部では名刺交換を含めた懇談会を行った。

設立に至る経緯については、これまで横の繋がりが希薄だったコインパーキング業界であったが、昨年12月に不正駐車防止等、共通の問題を解決する目的でコインパーク事業者が集まり研究会を開かれた。その席上、組織の発展を目的に協議会の設立が話し合われたのを機に、一気に協議会設立の動きが活発化し、多数の会員の勧誘が実現し、今回の設立総会へと繋がった。

会長は渡辺完勇氏、
副会長に小山利彦・
水上洋一両氏が

設立総会では小山利彦氏（株式会社コインパーク）の司会で進行。冒頭、当時の研究会で代表を務めた渡辺完勇氏（アールバン株式会社社長）が挨拶に立って、協議会設立に至った経緯について述べた。

「コインパークビジネスに携わる事業者の方は多方面から大変増えていますが、コインパークの歴史はまだ10年足らずの事業です。調査機関の報告によりますと、約10兆円の市場規模があるとされていますので、これからますます事業に参画されてこられる事業者の方がいることでしょう。

昨年12月20日、私ども有志の会

社10社が集まりまして、コインパークビジネスの問題点や今後の発展を目指す上での課題をどうすれば良いかという研究会を開きました。その後第2回は2月21日、第3回は4月19日に研究会を開催し、いろいろなご意見を多数伺いました。この3回の研究会を通じて皆様の共通の課題や今後解決しなければいけない問題等が出たわけですが、さらに充実した研究会にしていこうとなりましたので、コインパークビジネス協議会という名称で、正式に設立することになりました。今回の設立総会に出席していただいているのは正会員28社、賛助会員7社の合計35社の方々です。

コインパーク業界は横の連携がまだまだできていませんし、無人駐車場がほとんどですので、不正・不法駐車が多々あります。こ



挨拶する渡辺完勇会長

れらのことを1社だけで解決していくのは大変な作業になるわけですね。これらの共通の問題点を協議会を通じて前向きに解決するような方策を探っていきたいと

上・下／コインパーキングビジネス協議会設立総会の模様を伝える「PARKING PRESS」平成13年10月号の記事。下の写真は挨拶する渡辺氏

車、つまり“置き去り”も当時は深刻な問題だったと記憶しています。

渡辺 そうでした。ナンバープレートをはずしてそのまま乗り捨てしてしまうケースですね。あまりにも件数が多かったものですから、会員企業の高橋自動車さんが協議会に加盟している事業主の駐車場を回って、放置自動車をレッカー移動してくれていましたね。協議会が発足していなければ、おそらくあのようにまとめて対応してくださることはなかったでしょう。コインパーキングがまだ世間に浸透していなかったことを象徴するエピソードです。

森井 防犯カメラの精度も大幅に進化しました。かつてはフォローする範囲が狭く、しかも高価でしたが、昨今では広範囲を録画できるようになり、ナンバープレートまで読み取

るものも登場しました。それでいて価格はかなり安くなりましたよね。高価なダミーカメラを使っていた頃に比べると隔世の感があります。

渡辺 協議会が生まれて、皆で問題点を共有し、揃って解決策を考え、実行したことがここ10年の急激な進化の背景にあると思います。また、メーカーさんにも良い意味でのインパクトをもたらしたでしょう。駐車場という比較的ニッチな分野に特化した機器類だけに、ともすればメーカー主導で開発が行われてしまいそうですが、協議会という駐車場オペレーターの団体が存在するのですから、当然その意向は無視できません。オペレーターの意見を採り入れ、評価を上げようと努力したことが機器類の進化を後押ししたと思います。日本信号さんなどは最初から協

議会の賛助会員として加わっていますよね。

森井 協議会設立当時の会員企業数はどのくらいだったのでしょうか。

渡辺 正会員が28社、賛助会員が7社、合計35社でした。

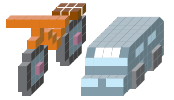
森井 今も当時の企業はすべてJPB会員として残っていますか？

渡辺 ええ、すべて残っていただいております。三井のリパークさんのような大手から中小まで多彩な顔ぶれは健在です。

森井 リパークさんは例外ですが、当時の会員企業のメンバーは皆30歳前後で若かったですよね。ビジネス経験が浅い分、即断即決を要する場面でスピーディーな判断ができないこともあった。そこで渡辺さんがリードしていったわけですね。



初代会長からバトンを受け継ぎ、JPB理事長を務める森井発行人。ハード、ソフト共に驚異的な進化を遂げた業界の話で盛り上がり、あっという間に時間が過ぎた



渡辺 その後、この業界が躍進を遂げた最大の理由は、やはり市場のニーズに合致していたからこそだと思います。ドライバーは時に路上駐車を余儀なくされ、駐車違反で罰金を取られていた折に、リーズナブルな時間貸し駐車場が登場したのですから、一気に車移動の利便性が向上しました。

森井 特別土地保有税の件も追い風になりましたね。暫定的ですが、コインパーキングとして土地を有効活用すれば非課税になることも、この業界が発展した大きな要因です。

会員数増加がもたらした数々のメリット

渡辺 森井さんが理事長になってから掲げている将来への課題はたくさんありますよね。

森井 ひとつにはキャッシュレスでしょうか。ドライバーの利便性向上に大きく寄与できますからね。

渡辺 あれも元々は協議会時代の悩みのひとつが原点になりましたね。駐車場精算機に集められた現金のボックスの盗難事件が多発した件です。

森井 そうでしたね。現金があるか

ら持って行かれる。ならば精算機に現金を置かなければ、そうした犯罪は起きないという理屈でした。また、キャッシュレスはある意味、昨今増えてきたロックレスとセットであるとも言えます。例えば、ドライバーがたまたま手元にお札しか持っていなかったとします。でもすぐに出庫したい。その時、ロック板があるタイプの駐車場だと出庫できないわけですが、ロックレスならとりあえず出庫して駐車料金は後払いという対応ができる。もちろん、ドライバーのモラルが良いという大前提は必要ですけどね。

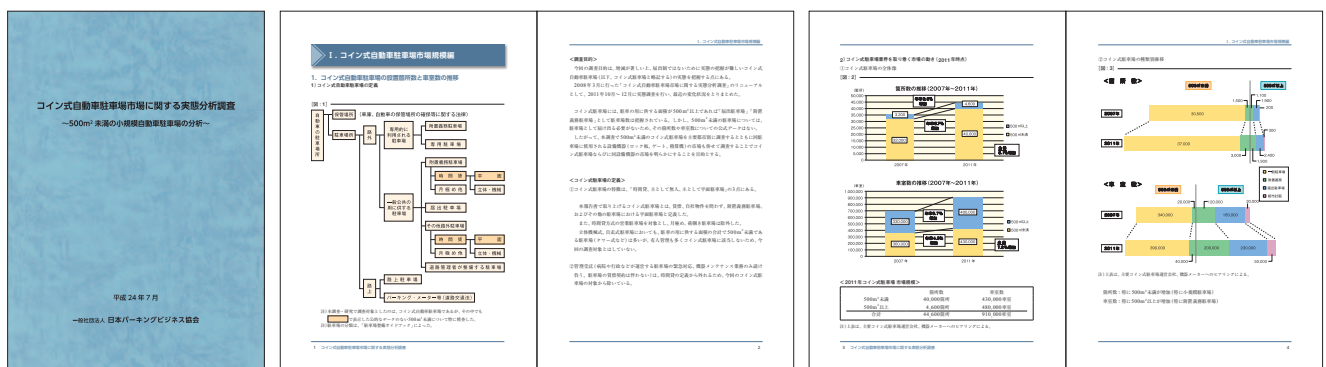
渡辺 徐々にではありますが、マナー、モラルの啓蒙は協議会～JPBの努力で実を結んできました。防犯カメラでの抑止や違反行為に対する警告を場内で続けたことが、ドライバーの意識を高めたと思います。また、7～8年前でしたか、テレビ取材を多く受けましたね。駐車場で犯罪が目立ったので、その事実を報道すると共に撲滅キャンペーン的なことも展開してくれた。あれも奏功したと思います。

森井 駐車場で犯罪といえば、かつてこんなことがありました。乗り逃

げるドライバーを駐車場の出入り口付近で監視して、それをネタに強請するという犯罪です。確か六本木などの繁華街で横行していたのではなかったでしょうか。強請られる方はそもそも自分が悪いわけですから文句も言えず、結構な額を巻き上げられたそうですよ。最近では、そうした話もすっかり聞かなくなったのでほっとしています。

渡辺 駐車場が犯罪の温床であるといった不名誉な側面が消えて、どのコインパーキングにおいても同程度の利用料、安全性、高いクオリティが維持されているのは素晴らしいことです。今では、民間だけでなく、国や地方自治体が所有している空地を暫定的に有効活用しようと積極的にコインパーキング化する時代になりましたからね。随分様変わりしたものだと思います。また、我々が団体化したことによって発言力が強まり、国土交通省、東京都や警察庁などへの働きかけも確実にしやすくなっています。

森井 渡辺さんの時代からの積み重ねをベースとして、近年、国土交通省さんとは良いリレーションを築けています。JPBでは昨年の7月に『コ



『コイン式自動車駐車場市場に関する実態分析調査～500㎡未満の小規模自動車駐車場の分析～』本書購入申し込み等についてはJPBのHP "http://www.gia-jpb.jp" 参照のこと



これからは高齢者や女性ドライバーへの配慮も重要な戦略となるのは確実だ

イン式自動車駐車場市場に関する実態分析調査～500㎡未満の小規模自動車駐車場の分析～』を発行しました。これは、2011年10月から12月にかけて、全国で実施した調査をま

とめた資料です。2010年発行に続く第2回目となるのですが、国土交通省さんにとってこれが実に重要な資料になるということで、かなり高い評価をいただいております。

渡辺 これまで誰も調査してこなかった極めて重要なデータですからね。国や地方自治体は、500㎡以上の届出駐車場や附置義務駐車場については実数を把握しているものの、500㎡未満のコインパーキングについてはまったく把握していなかった。それだけに実態調査は実に意義深いものとなりました。JPB会員の数が増え、そのスケールがあってこそその成果だと思います。

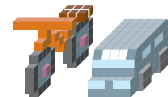
“目立てばいい時代”は完全に終焉している

森井 他に何か昨今のコインパーキングビジネスに対して感じていらっしゃることはありますか。

渡辺 ドライバーのモラルが上がった一方、供給する側の我々の配慮もかなり行き届いてきたと思います。例えば、車室のゆとりですね。当初は利益最優先で、敷地にいっぱい車室をつくる業者が多かったのが、場内の切り変えし、入出庫に苦勞するドライバーもいました。しかし、ここ数年でその考えは見直され、使いやすさを重視するようになった結果、車室数はかつてよりも少なくなり、その分スペースには余裕が生まれました。特に高齢者、女性ドライバーにとってはうれしいでしょうね。

森井 そうした見直しは、結果的に事





業主に経済的なメリットももたらしたようです。大手ショッピングセンターの例ですが、お客様に快適に使ってもらうため、店舗駐車場の車室の幅を2.3mから2.5mに拡大したそうですね。すると「あそこの駐車場は使いやすい」との評判が口コミで広まったらしく、稼働率が上がって、お店の売上向上につながったそうです。

渡辺 その話は、森井さんがJPB理事長就任後に唱えている3K、すなわち「きれい」「快適」「機能的」のうち、快適や機能に直結する良いエピソードですね。

森井 私のスローガンは、元々渡辺さんがつくった3つの標語、「beautiful」「Comfortable(快適)」「Intelligent」をベースにさせていただいたものです。最近では3Kに加えて、街並みに融合する駐車場であることが重視されてきましたね。例えば三井のリパークさんは、駐車場を設置する環境に合わせて、ロゴの描かれた看板や敷地、機器のカラーリングをアレンジしています。コインパーキングは暫定的な土地活用であり、街並みを形作る期間は短いかもしれませんが。だからといって周辺の景観を考慮せず“目立てばそれでいい”という時代は完全に終りました。そのトレンドを引っ張るために、JPBで表彰制度「パーキンググランプリ」を設けたわけです。

渡辺 そもそもコインパーキングはイニシャルコストが安いことが魅力だったわけですが、ビジネスモデルも確立した今、お金をできるだけかけずに利益をあげようとする考えはもはや通用しません。

森井 そのとおりですね。

立体駐車場を組み合わせて稼働率の最大化を図れ

渡辺 私は、大規模なスーパーや公共施設を除いて、駐車場は1カ所につき何百台も車室を備える必要はないと考えています。逆に小規模なものが200mに1カ所くらいの割合で点在していた方がドライバーの使い勝手も向上しますし、利益率も上がる。その点、コインパーキングというのは、実に理にかなったビジネスなんですね。ただ、問題なのは土地オーナーの意向によって、コインパーキングは営業中止を余儀なくされる場面が少なくないことです。“この土地にビルを建てることになったから、もうコインパーキングは止めます”と言われた時点で終了ですからね。極端な表現をすれば、我々は常に賽の河原にいる状態ですよ。

森井 ドライバー視点で見れば、“よく使っていたコインパーキングがいつの間にかなくなってしまった…”となるわけですね。大きなサービスの低下であり、私たちが常に直面している大きな問題です。

渡辺 そこで提案したいのが、JPB会員企業の皆さんは、中長期的な視野に立って経営に取り組むべきだということです。具体的には、一定の投下資本を投入し、土地を買うなり、借りるなりする。そして、そこを平面のまま使うのではなく、立体駐車場を建設

して車室を増やすことができれば、もっとビジネスの可能性は広がるでしょう。コインパーキングだからといって必ず平面でなければならない必要はありません。立体式で24時間無人で利用してもらえる設備を開発できればいいのですから。また、最近増えている都市部のビルの附置義務駐車場をまとめた隔地駐車場の運営管理をJPB会員企業が担うのも一案かもしれません。実現すれば、それも安定したビジネスになるはずですからね。そうした努力が、さらなるこの業界のステップアップに結び付くと思います。

森井 なるほど。本日はコインパーキングの歴史と課題、さらに現在のJPB会員企業の進むべき道など、さまざまなご提案をいただきました。今後とも名誉会長として忌憚のない意見をいただければ幸いです。本日は誠にありがとうございました。PP

