

# 札幌から全国に発信する 次代を見据えた駐車場ビジネス

北海道全図

前川 琢也

一般社団法人日本パーキングビジネス協会副理事長・北海道支部長  
北海道パーキング株式会社代表取締役

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

### 【プロフィール】

前川 琢也(まえかわたくや)  
1967年広島県呉市生まれ。愛媛大学工学部資源化学科卒業。1992年から25年間駐車場業界に携わる。2012年に札幌で駐車場市場調査をした際にこれからの北海道での駐車場ビジネスの可能性を感じ、2013年北海道パーキング株式会社を設立。2016年、一般社団法人日本パーキングビジネス協会北海道支部を立ち上げ支部長就任。2017年同協会副理事長就任。

私が理事長を務めさせていただいている、一般社団法人日本パーキングビジネス協会（JPB）は、昨年、悲願の北海道支部を設立した。北海道といえばクルマ社会が大部分を占める我が国のなかでも、特に自動車依存度が高いだけに、駐車場ビジネスの可能性は大きいエリアだ。

ただしご承知のとおり、冬季の積雪は、期間が長く量も多い厄介な存在である。これによって駐車場では除雪、融雪に手間暇をかけねばならず、併せて機械の度重なる修理や難易度の高いメンテナンスなど、雪の少ない地方には想像しづらいハンデを抱えている。

北の大地の駐車場ビジネスの現状、将来性は。そしてどんな課題が挙げられているか。JPB北海道支部の初代支部長であり、今年、協会の副理事長も兼務することになった前川琢也氏に話を聞いた。（対談収録：2017年9月1日）

## 厳しい自然と市場のスケールから 駐車場ビジネスに商機を見出した

**森井** 前川さんは広島出身とお聞きしていますが、もともと札幌、北海道に縁はあったのでしょうか。

**前川** いえ、まったくありませんでした。私は東京を皮切りにさまざまな都市で駐車場ビジネスに携わりまして、今年でちょうど25年のキャリアになりますが、北海道は特に関わりはなかったのです。

**森井** するとどのような背景で、札幌で仕事をするようになったのでしょうか。

**前川** 2011年にJPBが行った「各都市のコインパーキング数」の統計を拝見したことがきっかけでした。JPBの調査によると札幌のコインパーキング台数は当時約430ヵ所、約6,500台だったのです。

**森井** 当時の札幌の人口はどのくらいだったのでしょうか。

**前川** 約190万人が暮らしていたと聞いています。ちなみに同じ政令指定都市の

福岡市は当時、約140万人と札幌より約50万人も少なかったのですが、駐車場台数は札幌の約4倍もありました。もうひとつ参考までに申し上げますと、名古屋市は約220万人で札幌より人口は多かったのですが、駐車場はおよそ6倍もあったのです。私はその数字を見て「札幌は人口の割になぜこんなに駐車場が少ないのだろう…！」とある種の衝撃を受けたのです。そしてその次の年、知人から札幌でコインパーキングビジネスができないかと相談を受けまして、一緒に札幌へ視察に来る機会がありました。そして、ある思いを得たのです。

**森井** どんな思いだったのでしょうか。

**前川** その時は冬で、当然ですが大雪が駐車場に積もるため、各業者さんが非常に苦労されていたのを目の当たりにしました。フラップのまわりだけ、あるいは駐車場全体をロードヒーティングにしたり、融雪剤をまいたり、皆さん、いろいろな工夫をされていました。

**森井** 広い駐車場なら除雪車を使う場合もありますよね。

**前川** そうなんです。しかし、費用もそれなりにかかるのが難点です。一部には、除雪業者に支払う金額で1年間の駐車場の利益が飛んでしまう、という運営管理会社さんもありました。

**森井** それでは本末転倒ですね。何のための駐車場運営か分かりません。

**前川** また、除雪業者さん側も苦労されています。通常、駐車場の除雪は11月から3月のシーズン契約で金額を決めているので、除雪業者さんの収入は雪の量に関係なく金額固定なんです。

**森井** ということは雪が多い年は大変ですね。

**前川** そうなんです。出勤回数が増えて赤字になってしまい、なかには除雪業から撤退せざるを

得ない場合もあるそうです。そういう場合に運営管理会社、除雪業者、お客様と、北海道では駐車場に関わるすべての人が苦労をされていました。

**森井** そうした状況を打開すること、ビジネスチャンスを見出したということでしょうか。

**前川** はい。その後2013年に北海道パーキング株式会社を立ち上げ、昨年にはJPBの初代北海道支部長を拝命致しました。関係者皆が苦労することが多い北海道での駐車場ビジネスですが、支部の会員が連携し、有益な情報を共有することで立ち向かっていきたいと考えています。**森井** 例えばどんな協力体制が考えられますか。

**前川** 駐車場の運営会社や管理会社が同じエリアの駐車場の除雪作業をまとめて委託し、そのエリアを得意とする除雪業者がそれを受託すれば、スピード、費用面でも効率的に除雪できると思います。このような体制が運営、管理、除雪業者、そしてお客様、皆さんのメリットにつながるなら、JPB北海道支部としては理想的ではないでしょうか。

## 北海道ならではの“問題”を 逆手に取って ワンストップサービスを展開

**森井** そうですね。雪については我々が想像しにくい辛労をされているわけで



北海道パーキング株式会社を支える部下たちと。  
左が嶋守美保氏、右が小野塚智弘氏



すが、それを越える駐車場ビジネスのポテンシャルが北海道にはあると思います。公共交通が他の地域に比べるとあまり発達していませんし、何しろ広いですから、やはり移動は自動車に頼らざるを得ません。となると必然的に駐車場も必要になるわけですから。

前川 おっしゃるとおりです。

森井 私がIHIに居た頃、立体駐車場を札幌市内の施設に納入したことがありました。車室は屋内ですから直接雪が積もるわけではないのですが、それでも外を走っている間にタイヤに付着した雪がパレットに持ち込まれることで、内地の立駐に比べると錆が発生しやすく、故障や不具合が起きるリスクへの対応を迫られました。さらに、融けた雪が錆と共に下のパレットの自動車で落ちて車体の表面を汚してしまう現象もあり、対策を立てるのに苦労した思い出があります。特に厳しかったのが札幌の高級老舗ホテルである札幌グランドホテルでした。いらっしゃるお客様皆さんがそれなり的高级車に乗っていますから、融けた雪が車体に落ちて汚してしまうなんてことになったら大変です。とにかく厳格な基準だったので、あのホテルの納入時には神経を使ったと記憶しています。

前川 そうなんです。北海道の駐車場は除雪の問題と同じくらい「錆」も深刻な

のです。とにかく道路に融雪剤を大量に撒くため、それがタイヤに付着して一緒に持ち込まれる場合が多く、錆の一因になるのです。

森井 融雪剤も関係しているのですね。

前川 はい。しかし近年では高性能な錆止め剤も開発されています。JPB北海道支部として「このような良い商品が登場しています」と業界に向けて周知をはかるのも良いですし、詳しくは後でお話ししますが、北海道パーキングが運営しているWebサイト「札幌月極.com」で商品情報を広報しても良いと思っています。

森井 札幌月極.comについては後でうかがうとして、錆びてしまった機械式駐車場のメンテナンスや修理は、やはりそれなりに負荷がかかるのですよね？

前川 そうですね、塗装し直す、あるいはパレットを交換する作業が必要な場合もあります。そうしたハード面の修復もさることながら、もっと厄介なのは、そこが月極駐車場だった場合です。塗装をし直したり、パレットを交換したりしている間、そのお客様は自分の車を停める場所がなくなってしまうわけですよ。したがって代替の駐車スペースに一時的に移っていたりするための情報を提供することも必要です。

森井 そうした対応を迫られるのも北海道ならではですね。

前川 でも、だからこそビジネスチャンスが生まれる余地があると思います。私たちは、修復期間中の代替え駐車場の情報も提供できますし、修復が終了して、新しくき

れいな状態になった駐車場に新たな客付けをするお手伝いも行います。そして、そこに付いたお客様に対して駐車場に関する様々なお得情報を提供していきます。一方で駐車場のオーナーさんに対してもできるだけきれいな状態の駐車場設備を維持するためのアフターフォローを継続していきます。つまり、錆という負の問題を軸にして、ソリューション等の情報提供、メンテや修理、客付けなど駐車場にまつわるすべてに対してワンストップサービスで応えていければと考えています。

森井 まさに駐車場の総合ソリューション、というわけですね。

前川 はい。そうなれば理想的です。

## 毎月新規にのべ30万人が訪問「札幌月極.com」とは

森井 先ほど話に出た北海道パーキングの「札幌月極.com」について教えてくださいいただけますか。

前川 「札幌月極.com」は札幌市内で月極駐車場を探している人と、空き駐車場を持っているオーナーさんをマッチングする検索サイトです。札幌市に特化し、地域密着で常に最新の情報をお客様に提供し続けることによって、おかげさまで毎月およそ30万ページビューを記録するサイトに発展してきました。

森井 毎月30万というのはすごい数字ですね。



札幌をはじめ全道の駐車場は雪との戦いを強いられる。その困難の中に商機があると前川氏は話した

前川 ありがとうございます。コインパーキングと違って月極はいったん借りてしまえば当面探す必要はなくなるわけですから、毎月新たな30万人がサイトにアクセスしてくださっていることを意味していると思います。

森井 毎月それだけの人数が月極を借りたいという意思を持ち続けているわけですよね。札幌の駐車場ビジネスの可能性を感じます。

前川 札幌ならではといえば、こちらに来て初めて知ったのですが「冬場だけ月極を借りる」という需要があるのです。

森井 それは聞いたことがないですね。

前川 例えば50台分くらいの平置き駐車場があるとします。冬になると、そのうち6台分くらいは除雪した雪を一時的に置いておくためのスペースとして空けておかなければなりません。毎回毎回除雪した雪を郊外まで捨てに行くわけにいかないからです。

森井 いちいち行っていたらコストがかかって仕方ないですね。

前川 そうなんです。したがって一時保管場所として本来なら駐車料金を稼いでくれるはずの貴重な駐車スペースを雪用に使わなければなりません。

森井 なるほど。もったいない話ではありますね。

前川 逆に言えば、この6台は冬は雪保管場所であり、駐車場としては夏季のみの限定使用となるわけです。したがって夏季限定駐車場を借りていたお客様は冬になる前に別の駐車場を探さなければなりません。したがって「冬場だけ月極を借りる」というニーズが生まれるのです。

森井 雪が降るシーズンは大体…?

前川 12月から3月まででしょうか。早い年は11月下旬から降り始めます。したがって札幌では繁忙期が年に2回あります。まずは転勤、入社シーズンを控えた2~3月頃。次に雪が降り始める前「冬駐車場」を借りる人が動く10月の初旬です。

森井 夏季限定駐車場の方は移らなければならぬ負荷があるため、料金は安く済むのですか。

前川 当社の場合ですと通常料金の半額くらいですね。

森井 おお、それは安いですね。

前川 その代わり、冬の4か月間だけの駐車場は少し高い場合もあります。それでも停めなければなりませんから、多少高かったり、遠かったりしても借りてくださいますね。

森井 でも夏がそれだけ安いから、1年通して考えれば同じ駐車場を借りるよりもリーズナブルになるという計算でしょうか。それは我々の方にはないビジネスモデルです。札幌だけでなく、雪深い青森や秋田、岩手あたりでも「夏・冬」の需要はありそうですね。

前川 そうですね。東北の雪事情はよく分からないのですが、青森などでは行われているのかもしれないですね。

## 札幌市の駐車場料金は適正値に近づいている

森井 札幌市内では駐車場の数自体は足りているのですか。

前川 ここ5年でコインパーキングの数は増えてきましたが、まだ不足していると実感しています。思い出すのは札幌に初めて視察に来た際、大量の自動車がチェーンもはずらずに市内を走っていることでした。先にお話ししたとおり、北海道にはまったく地縁がなかったこともあり、夏はともかく、雪が積もる冬季はそれほど車は利用されず、駐車場ビジネスを続けるのは厳しいだろう…という先入観を持っていたのですが、それが良い意味で裏切られたのです。

森井 チェーンにそれほど依存しないとするのは、タイヤの進化もさることながら北海道のドライバーの積雪時の運転の上手さもあるのでしょうか。



前川 また、駐車場数不足の一因として考えられるのが「北海道のドライバーは、極力目的地に近い場所に車を止めようとする意識が高いこと」です。もちろん、目的地にできるだけ近い場所に駐車したいのは誰しも同じなのですが、北海道はその傾向が特に強い。理由は言うまでもなく冬の寒さです。夏は良いのですが、冬はとにかく寒いので屋外を移動する距離を1mでも短くしたいですからね。

森井 なるほど。確かにそのとおりです。

前川 極力近い場所の駐車場を誰もが欲している、という点では、規模は小さくても構わないのでコインパーキングが分散している状態が理想的です。しかし現状はまだそれに追いついていません。したがって札幌市内の駐車場は、もっと台数があつて良いはずなのです。

森井 札幌市内と本州の駐車場料金の設定には差がありますか。

前川 まだまだ差があります。札幌市内で日中は1時間当たり300円、夜間は100円といったあたりが現在の相場だと思います。上限は1,000~1,500円ですね。ただし、札幌駅や大通り駅の近くになると1時間600円などの設定も見られますが、それでも他の政令指定都市に比べると割安です。

森井 対して例えば東京都心部では1時

間で1,500円程かかることもあります。前川 料金設定は低いのですが、ランニングコストは普通に必要ですし、さらに除雪費用も出ていきます。札幌市内の駐車場ビジネスは、正直、余裕があるわけではありません。ただ、私が北海道パーキングを創業した当時は1時間当たりの駐車料金は100～200円も多かったですから、ここ5年程度で底上げされてきたのは確かです。何より市民の間に「コインパーキングにお金を払って駐車する」という意識が定着してきたことが、我々にとっては好材料ですね。

森井 札幌市と同じ政令指定都市の福岡市との時間当たりの最低賃金を比べてみると、札幌は今年度810円。福岡は780円です。福岡の方がコインパーキング数は多いので、札幌の駐車場料金の設定はまだ上げることができそうですね。

前川 そうです。まだ多くの伸びしろがあると確信しています。

## 「リアルマーケティング」と「Webサイト」の両輪が不可欠

森井 駐車場に対するITの導入状況はどうでしょうか。

前川 一部の業者さんでは月極駐車場のなかで空いた車室をシェアするシェアパーキングがスタートしています。スマホやタブレットで事前に予約して確実にそのスペースに停めることができるビジネスですね。いまはまだ少ないのですが、

今後、事例は増えていくはずですよ。

森井 東京でもシェアパーキングについては、まだ業者数は3社程ですが、1～2年のうちにどんどん増えていくでしょう。

前川 そうですね。これは私の持論ですが、駐車場には、月極、コインパーキング、商業施設、マンション等、さまざまな形態があります。それぞれに車が停まっている時間帯と停まっていない時間帯が常にあるわけで、その停まっていない時間帯を使いたいというニーズは必ず存在します。そこをマッチングできれば駐車場ビジネスの可能性は飛躍的に増大する。その時代はすぐ近くまで迫っていると感じています。

森井 次代の駐車場ビジネスを手掛けるにあたり、御社の場合、毎月新規のべ30万人が来訪する「札幌月極.com」の存在は大きいですね。

前川 ありがとうございます。ただ、いくら高機能の良いサイトを構築しても、それで待っているだけでは良質な情報は集まりません。やはり、地元の駐車場オーナーさんや管理会社さんとできるだけ頻繁に顔を合わせる機会をつくり、新鮮で質の良い情報を収集する姿勢が不可欠です。つまり「リアルマーケティング」と「Webサイト」、この両輪が機能して、初めて次代の駐車場ビジネスに挑めると思っています。

森井 なるほど。

前川 さらにお客様に対してももちろん、努力が必要です。仮に「市内の〇〇あたりで空きを探しているのですが」と問い合

わせがあったとします。残念ながら適当な空きがなかった場合、「ありませんでした。またよろしく願い致します」と返すのは簡単なのですが、それではお客様には当然喜んでいただけません。「〇〇に空きはないのですが、▲▲でしたら、もうすぐ空く予定です。屋根付き、除雪状況も良く、使いやすいと思います」などといった情報を付加して返すことが大切です。そうすることでお客様に喜んでいただけます。そうしたやりとりを積み重ねていくことで「札幌月極.com」の信頼性が向上し、ひいてはオーナー、管理会社からも良い情報が集まってくる。そうしたサイクルをより強固にしていきたいと考えています。

## JPB北海道支部長、副理事長として業界の発展に尽力していきたい

森井 御社は「札幌月極.com」ではどのように利益を得るのですか。

前川 空き駐車場などの情報を寄せてくださるオーナーや管理会社さんからは一切費用をいただいておりません、一方で契約されたお客様から1万円を手数料として頂戴しています。ただ、諸般の手続きがあり、決して高い収益を得るビジネスモデルではありません。

森井 それでも続けているのは、地域、業界への貢献という意味合いもあるのですか。

前川 最大の理由は継続していることが「札幌月極.com」をより充実したサイ



①北海道パーキングのコインパーキングは「Do Sun Parking」のブランド名で統一。「Do Sun」は「道産子」「太陽」を掛け合わせたオリジナルのフレーズ  
②札幌を象徴する場所のひとつ「大通公園」。札幌の駐車場ビジネスは大きなポテンシャルを備えている

トに成長させている実感があるからです。先にも申し上げましたが、このサイトが次代につながる当社最大の武器になると考えています。

森井 なるほど。ただ単純に駐車場ビジネスに取り組むのではなく、いかに駐車場業として活性化し、未来につなげていくかを重視されているのは、JPB北海道支部の支部長として頼もしい限りです。

前川 ありがとうございます。元々全国から多くの人々が移住して構成されている都市であることから、札幌では新商品やサービスの実験的な販売がよく行われています。札幌で好評を博したものは、その後全国に向けて発信され、波及していくというのがマーケティング界でのひとつのセオリーになっているのです。私は当社の「札幌月極.com」が札幌市で成長し、大きな手ごたえを得ていることから、このビジネスを全国に向けて発信していきたいという希望を持っています。北海道支部だけでなく、JPBの副理事長というポジションも拝命しておりますので、全国の都市、エリ



対談は札幌市中央区にある北海道パーキング株式会社の応接室で行った。活力、説得力のある前川氏の話で、北海道支部のますますの発展を確認

アにある各支部とも連携し、共に駐車場ビジネスの向上に貢献できればと考えています。

森井 全国から多くの人々が移住し、開発されてきた歴史を鑑みると、札幌はまさに「ミニ・アメリカ」ですね。アメリカでつくられた優れたモノやサービスが、海外各国、地域からやって来た移住者の故国に伝播し、世界に波及していくのと、札幌発の駐車場ビジネスが全国に波及す

る構図は似ているのではないのでしょうか。

前川 ありがとうございます。これまで以上に精力的に取り組んでいきたいと思っています。

森井 本日は前川さんのお話から札幌、北海道の駐車場ビジネスの大きな可能性を感じることができました。共に駐車場業の発展に力を尽くしていきましょう。お時間をいただき、誠にありがとうございました。 PP

【パーキングプレス 発行人】森井 博のプロフィール

- 一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 理事長
- 一般社団法人 自転車駐車場工業会 会長
- 一般社団法人 日本シェアサイクル協会 専務理事
- 東京八重洲ライオンズクラブ 会員
- 六本木男性合唱団 団員
- サイカパーキング(株)、日本駐車場救急サービス(株)、モーリスコーポレーション(株) 夫々代表取締役CEO

【略歴】 1938年(昭和13年)宮崎県延岡市生れ79歳。  
1957年(昭和32年)石川県立金沢泉ヶ丘高校卒  
1961年(昭和36年)東京商船大学(現東京海洋大学)卒  
1961~1979年 石川島播磨重工業(現:IHI)  
1979~1991年 東芝  
1991年~ 現職

【趣味】 現在: ゴルフ・車・自転車・歌・仕事  
過去: 水泳・野球・陸上競技・テニス

【遍歴】 ゴルフ: 毎週1回ホームコースでラウンド、週1~2回練習場通い。  
車: 毎日通勤で運転。中古車3台を大切に乗り廻す。  
自転車: マツダレベル、プリチストンモールドン、プロンプトン他数台保有するも年齢を考え余り乗らない。  
歌: 六本木男性合唱団でロクに楽譜も読めないのに毎週練習に励む。  
仕事: 健康のため平日は毎日9:00~17:00出勤、社員に迷惑をかけている。但し、土、日、祝日は絶対に出社しない。  
水泳: 漁港で漁師の子供達と一緒に育ったため、小学校に入る前から泳ぎは得意。ちなみに小学校の名前は延岡市立港小学校。  
野球: 中学生までは本気でプロになるつもりであった。元西鉄ライオンズ 故・稲尾和久投手、完全試合投手 田中勉、元巨人 淡河弘捕手は友人。元巨人監督 原辰徳氏の父 故・貢氏も友人でボクサー犬を買った仲。  
陸上競技: 高校時代 短距離、やり投げ、インターハイ2回出場。東京陸協元会長でオリンピック3回出場の大串氏とは友人  
テニス: 元テニ選手 本井満氏のコーチでかなりの腕前(?)になるも、45歳時アキレス腱断裂でプレー終了。

過去の対談ゲストの方は、WEBでご紹介しています

パーキングプレス 対談 で検索

または <http://www.parkingpress.jp/taidan/> にアクセス

対談記事のバックナンバーもご覧いただけます。

