

“シェアリングモビリティ” “次世代交通”を通じて
「一人ひとりに豊かなスタイルを」

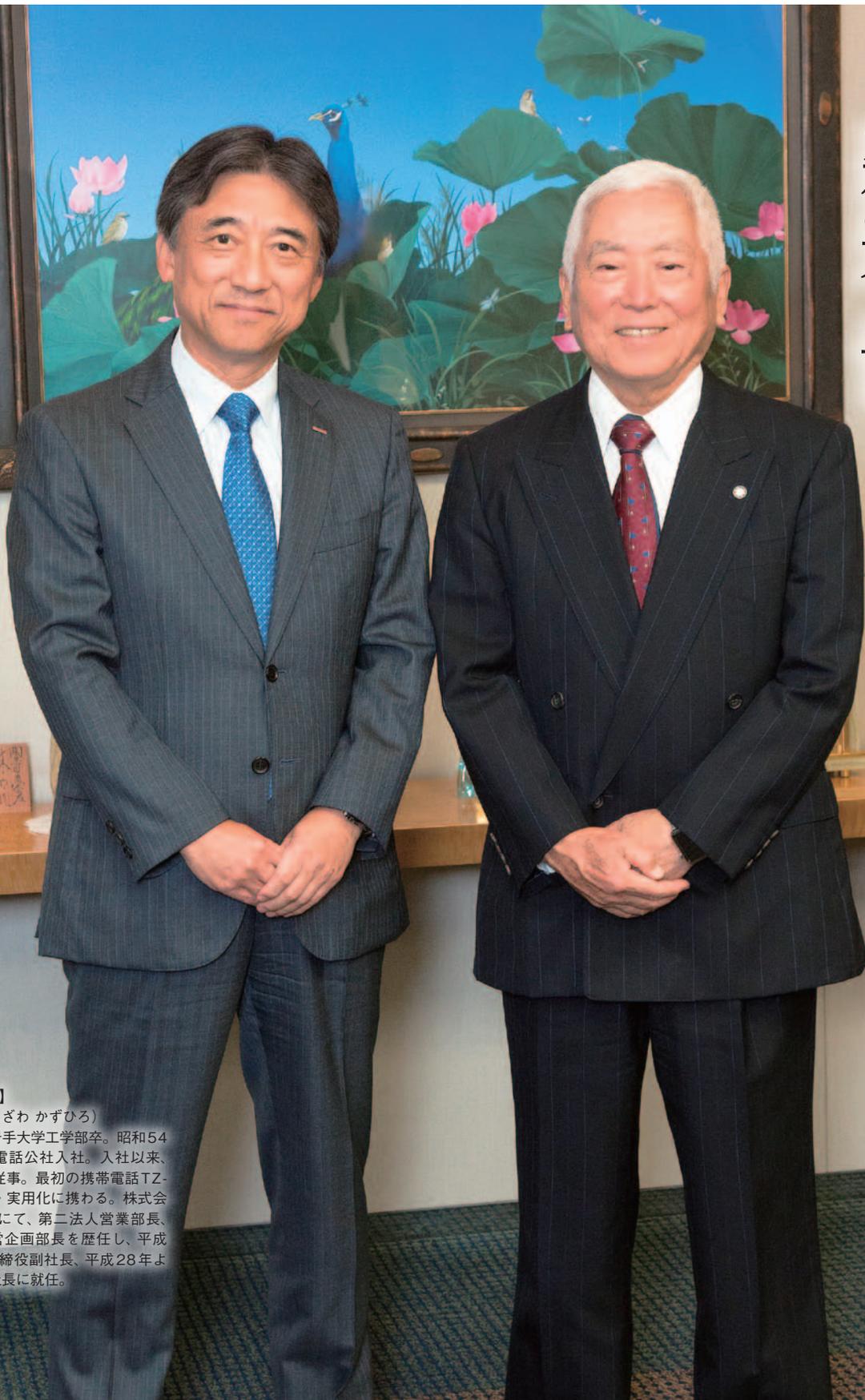
NTTドコモが描く“未来”

吉澤 和弘

株式会社NTTドコモ 代表取締役社長

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】

吉澤 和弘(よしざわ かずひろ)
群馬県出身。岩手大学工学部卒。昭和54年に日本電信電話公社入社。入社以来、移動体通信に従事。最初の携帯電話TZ-802型の開発・実用化に携わる。株式会社NTTドコモにて、第二法人営業部長、人事部長、経営企画部長を歴任し、平成26年に代表取締役副社長、平成28年より代表取締役社長に就任。

言わずと知れたわが国最大手の移動体通信カンパニーであるNTTドコモ。「ドコモ」と聞くと、本誌読者なら、東京をはじめ、国内主要都市で展開しているシェアサイクルで運営にあたっている「ドコモ・バイクシェア」を連想する人が多いだろうが、遂に「本丸」のNTTドコモも本格的にパーキング業界に参入した。本誌10月号でも既報した「docomoスマートパーキングシステム」、そして11月にサービスを開始した「dカーシェア」。さらに2017年の東京モーターショーでは吉澤社長自らが「次世代モビリティへの挑戦」をテーマにした基調講演に臨むなど、今後、交通インフラ、シェアリングサービス等の分野へ積極的に関わっていく姿勢を明確にしている。

こうした状況を踏まえ、今年夏頃からNTTドコモに対談取材を打診していたところ、吉澤社長自らにお答えいただくという希少な機会を得た。言うまでもないが多忙な身ゆえに、時間はトータルで45分間だったが、多くの率直な見解を聞くことができ、実りある対談となった。（対談収録:2017年11月8日）

不便や負荷をITのなかにぎゅっと押し込めて便利にする

森井 最初から基本的な質問で恐縮なのですが、そもそもドコモさんはなぜパーキング業界への本格的な参入を決意されたのでしょうか。

吉澤 現在、我々はライフスタイル、ワークスタイルなどのスタイル革新を支援していくことを命題としています。日々の生活にはさまざまなシーンがあるわけですが、そのなかには、もう慣れてしまっているのが当たり前だと認識されているけれど、実は結構な負担がかかる場面が散見されます。そこに我々が持っている技術力を投入して解消し、もっと便利で快適な生活にして

いきたいと考えています。

森井 その“さまざまなシーン”のひとつとして駐車場の挙げられたというわけですね。

吉澤 おっしゃるとおりです。

森井 では各論として、まずは「docomoスマートパーキングシステム」（以下、スマートパーキング）についてお聞きがいていきたくと思います。御社がこのサービスの開発に乗り出した経緯を教えてください。

吉澤 当社では、さまざまな分野でイノベーションの最先端であるR&D（リサーチ&開発）を継続しており、その成果をできるだけ早く事業化したいと考えておりました。そのひとつが駐車場事業です。早く世の中に提供し始め、市場で経験を積んでいくうちに徐々に収益をあげられる事業に育てられれば良いと考えています。

森井 スマートパーキングの運営方法からも明らかですが、やはり御社の提供するサービスにはITの技術がしっかり活用されており、利用者は優れた利便性を享受することができますね。

吉澤 我々が持っているR&DのセンサーやIoTなどのテクノロジーを入れることで、パーキング事業もビジネス化で

きるのではないかと、という発想がありました。元々当社はコインパーキングに不可欠な精算機内に内蔵されている通信モジュールのビジネスに携わっていました。入出庫の管理や精算などの情報をやりとりするもので、国内の何十万におよぶ回線を扱っていたのです。

森井 以前からパーキング業界でも仕事をされていたわけですね。

吉澤 はい。そうした中でコインパーキング事業を続けるためにはさまざまな運営コストが必要であることを知り、その負担を減らすことができないか、そしてなおかつドライバーがコインパーキングの空室を探してぐるぐる探し回るような状況も解消したい、という考えが生まれてきました。それに対して先に申し上げたテクノロジーやスマホのアプリ、進化を遂げている位置情報などをかけ合わせれば、もっと便利になるのではないかと考えたわけです。

森井 パーキングビジネスにテクノロジーを活用するということ言うと、昨年11月、私が理事長を務めさせていただいている日本パーキングビジネス協会（JPB）で視察した、オーストラリアのシドニー、ブリスベンを思い出します。正直、駐車場についてはあまり期



① docomoスマートパーキングシステムはスマホひとつで駐車場の空きや場所などを確認できる
② 電源不要のバッテリー内蔵型センサー。小さな座布団ほどのサイズだ
③ ボルト4本で固定すれば設置完了。全工事は約2時間で終了する

待していなかったのですが、現地を視察したところ驚きました。進化の度合いは日本よりも遥かに先を行っていたからです。それ以来、「パーキングビジネスにもっとテクノロジーを投入し、お客様の利便性向上を急がなければならない」という機運が盛り上がり、研究を進めていました。そんな中、ドコモさんが本格的にパーキング業界に参入されることが分かり、我々は大きな期待を持ったわけです。

吉澤 ありがとうございます。最近、AI、ビッグデータ、IoTといったキーワードをよく耳にされると思います。あるいは、デジタル革命のような言葉で表される変化も起きています。共通して言えることは、いずれも従来になかった「新しい価値」を備えていることではないでしょうか。

森井 新しい価値とは、例えばどんなことでしょうか。

吉澤 今回のスマートパーキングでお話しますと、車を運転される方は、目的地の近くには到着したが、コインパーキングがなかなか見つからず困った経験は一度はあろうかと思います。あるいは現金対応のみの精算機しかなく、小銭を出すわずらわしさを感じた人もたくさんいることでしょう。これらのドライバーのお客様の利用体験をどう改善していくかがポイントになります。さらに、コインパーキング運営事業者にとっては大きな看板の設置や精算機など設備投資の負担も小さくないため、それを軽減する必要もあります。このような課題を、ITシステムのなかにぎゅっと押し込めて解消する。そこに「新しい価値」があると考えます。

森井 運営事業者の負担の点では、スマートパーキングは確かにイニシャルコストが低く、優れていますね。

吉澤 ありがとうございます。必要な機器は、ボルト4本で駐車場に固定できる小さな座布団くらいの「バッテリー内

蔵型センサー」、そのセンサーからデータを受信してクラウド上の管理サーバーに送信する中継器「ゲートウェイ」のみです。これらは我々が用意しますので、事業者の皆様には駐車スペースをご準備いただくだけで済みます。地面の掘り起こし工事も不要ですし、2時間程度ですべての機器の設置が完了することや、駐車場として即日運営を開始できる点も評価されています。

スマートパーキングの普及で キャッシュレス決済の 進展に期待

森井 ドライバー目線からのスマートパーキングの魅力を教えてください。

吉澤 とにかくシンプルで使いやすいことです。「Peasy」というアプリをダウンロードして簡単な手続きで会員登録していただければ、空き駐車場検索・予約ができます。また精算もスムーズで、車を出庫いただくとシステムがご利用時間に応じた駐車料金を計算し、登録いただいたクレジットカードから自動的に決済される仕組みになります。つまりスマートフォンとIoTを駆使することで、駐車場利用のわずらわしさを解消し、スマートにする。だからこそこの「スマートパーキング」であると思っています。また、これまではコインパーキングは、できるだけアクセスしやすい幹線道路に面した場所などが良いとされていました。

しかし、スマートパーキングは対象の駐車場をアプリからあらかじめ把握できるので、一本入った道路沿いにある土地も駐車場として活用いただけます。さらに、ドライバーも、運転しながら空いている駐車場を探すことから解放されますので、時間の有効活用やガソリン等の節約にもつながります。

森井 私がJPBの理事長を拝命しておよそ10年経ちますが、当初からずっと言い続けてきたのが「駐車場のロック板をなくすこと」と「キャッシュレス」でした。スマートパーキングは、この2つをしっかりと具現化していて我が意を得たりという感想を持っています。

吉澤 ありがとうございます。

森井 特にスマートパーキングの役割として期待したいのが、キャッシュレス化の一層の推進です。これによって、犯罪にまつわるリスクが大幅に軽減されますよね。例えば、精算機を破壊して内部の現金を奪われる、あるいは集金に行ったスタッフが襲われるようなこともなくなりますし、さらにいえば、良からぬ心根の集金スタッフが精算機内部のお金を着服するといった問題も解消するわけです。

吉澤 日本ではまだ半数近くの方が現金決済を行っておりますが、世界的には、現金を使う機会がどんどん減っています。昨今のウーバーなども、配車予約から決済までの基本操作はスマホで完結しています。スマートパーキングでは、こういっ

「dカーシェア」のイメージ図。「カーシェア」は「オリックスカーシェア」が利用できる。2018年度上期には三井不動産リアルティ株式会社の「カレコ・カーシェアリングクラブ」、名鉄協商株式会社の「カリテコ」との提携に向け協議中。「マイカーシェア」のオーナー登録受付は既に始まっており、ドライバーとしての予約受付は2017年12月7日から開始。「レンタカー」は国内主要レンタカー事業者のサービスが利用可能

特集

た世界の動きを取り入れて、キャッシュレスのサービスにしています。

森井 キャッシュレス決済を志向する人は以前に比べると着実に増えてはいますが、海外と比べるとまだ大きな開きがあります。そうした状況の中で、パーキング業界はよりスピード感をもってキャッシュレス化を推進したいものです。
吉澤 おっしゃるとおりですね。

個人間で車をシェアする「マイカーシェア」に注目

森井 では続いて、ちょうど本日11月8日からサービス提供が開始された「dカーシェア」についておろががしたいと思います。サービス内容を教えてください。
吉澤 既にいくつかのカーシェアサービスは先行していますが、我々のサービスは「カーシェア」、国内の主要レンタカー事業者が提供する「レンタカー」、個人間カーシェアリングの「マイカーシェア」、この3つのサービスが「dカーシェア」というひとつのプラットフォームに

集約され、よりお客様の利便性を高めている点が特徴です。シェアリングエコノミーという考え方が浸透し、議論が高まるなか、特に車は大切な要素のひとつだと考えていましたので、満を持して今回のサービス開始となりました。

森井 「dカーシェア」の普及はどのような社会的意義を生むとお考えでしょうか。

吉澤 目的に応じて使う車の選択肢が広がり、カーライフが充実することが挙げられます。そして同時にリスクヘッジのための保険の仕組みも充実しています。マイカーシェアでは、「1日単位の自動車保険」に加入いただきますので保険のかけ漏れの心配がありません。車を提供する側と使用する側、双方が安心してサービスを利用できます。

森井 利用方法を教えてください。

吉澤 非常に簡単で、専用アプリをダウンロードしていただき、そこから画面の指示に従うだけです。登録は、スマホやタブレット、パソコンなどで「dポイント」や「dマーケット」などのサービスを利用する際に必要なお客様のID「dアカウント」で可能です。もちろん車の検索、

予約や支払いもスマホひとつ。ドコモの携帯を利用されているお客様なら、携帯電話料金と一緒にしてお支払いいただくこともできます。

森井 特にマイカーシェアは非常にユニークな仕組みだと思います。車の所有者は収入を得て維持費を節約できますし、使う人にとってはレンタカー、カーシェアにはない珍しいクルマに乗れるなど双方にメリットがあります。「dカーシェア」は、AI、ビッグデータなどの最新テクノロジーも活用



されているのですか。

吉澤 現在はまだそれほど活かしているわけではありませんが、もちろん将来的には使っていきたいと考えています。例えば車を走らせた経路、駐車した場所、目的地などのデータを蓄積し、使用目的に応じて車種をレコメンドするなどの活用も考えられます。あるいは、そのお客様が定期的に向かう商業施設などが蓄積データから予測できれば、目的地に到着する前に頻繁に訪れるショップのクーポンなどをスマホに送るようなサービスも実現できるでしょう。

森井 私はどこかへ出かけるとき、スマホにやたらといろいろな情報が届きます。ただ、不要なモノが多く、正直迷惑だったりします。

吉澤 余計なお世話だったりしますよね(笑)。既にそうしたサービスは始まっていますが、しかし、まだ個人の趣味趣向や移動目的に応じた情報配信には改善の余地があります。そのためAI、ビッグデータなどの活用によってより適切な情報をお送りし、お客様の暮らしを便利にできればと考えています。また、我々は「自動運転技術」にも大いに興味があります。交通量の多い場所ではなく、駐車場の

dカーシェアのアプリ画面イメージ

●全サービス共通



●マイカーシェア



スで降りた後、無人となった車が自動で駐車位置に移動し、用事を済まされたお客様を乗車スペースでお迎えする。そんな夢をイメージしています。

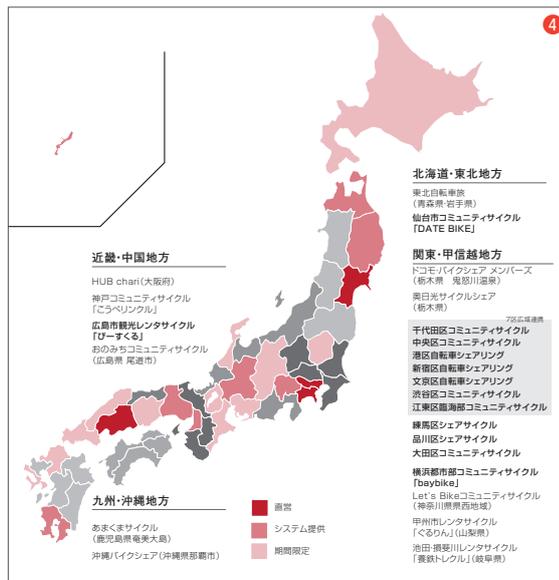
森井 夢だと思っていると、案外夢ではなくて実現することが多いですからね。

吉澤 そうですね。夢を夢のまま終わらせてはいけません。AI、IoT、ビッグデータなどをうまく組み合わせることで実現していきたいと考えています。

AIタクシー、AI運行バスの実現を果たしたい

森井 ところで社長は先日の東京モーターショーで基調講演を行われました。そもそもドコモさんが東京モーターショーで講演をされること自体が新鮮ではありますが、特に注目したテーマが“次世代交通～交通の運行最適化をサポートするICT基盤の提供”でした。交通の運行最適化という点、コインパーキングも一定の役割を担っています。次世代交通においてコインパーキングがどんな役割を果たすとお考えでしょうか。

吉澤 コインパーキングや路上のパーキングは常にすべてが満杯ではなく、必



④ NTTドコモが運営するバイクシェアはほぼ全国で展開されている
⑤ バイクシェアのポート。「適切な台数、位置を決めるノウハウは既にかなり積みあがっている」とのこと

ずどこかが空いているものです。この空きを有効活用することがポイントだと思います。当社では配車を効率化・利便性向上を目指す「AIタクシー」や、移動需要を事前にAIで予測し、走行ルートや配車を決定する「AI運行バス」などの取り組みを進めていますが、それらと駐車場の空きスペースの有効活用をしっかりと組み合わせることによって、交通渋滞の解消や、環境に配慮した社会にも貢献できると考えています。

森井 先ほど少し申し上げたオーストラリアの話ですが、当地では予約制の路上パーキングを展開していました。予約制ではなく、早い者勝ちで使える“自由席”もあるのですが、その場所は少し遠い場所にあってアクセスはあまり良くないんですね。そのようにレイアウトすることで予約制の駐車場利用者を増やし、渋滞緩和、余計なガソリンを使わず環境を保護することを実現していました。予約、精算ともスマホで済む利便性にも感心しました。

吉澤 現在、国内の公共施設や商業施設の大規模な駐車場には「現在どのエリア・ブロックに空きがあるか」を示す電光掲示板もありますが、やはりスマホで簡単に事前予約ができるシステムをもっと普及させる必要があると思います。

NTTドコモがけん引するバイクシェアが開く未来

森井 ではここで少し話題を変えてサイクルシェアリングについてうかがいたいと思います。ドコモさんといえば「ドコモ・バイクシェア」を連想します。当社もかつてお世話になった仙台市の「DATE BIKE」はもとより、現在、都内で複数の区が連携しているサイクルシェアなど、いろいろな場所でドコモ・バイクシェアさんが尽力されています。改めて、自転車シェアリングが浸透することでどのような社会的意義が生まれるとお考えですか。

吉澤 我々は、2011年4月よりバイクシェアのサービスを開始しておりますが、今後、特に、2020年の東京五輪の際には、自転車は有効な移動手段になると考えています。目的地は近いのに、渋滞のために車では時間がかかってしまうケースでも自転車ならスムーズに移動できますし、今後さらに増える外国人観光客にも手軽に利用していただけたらと思います。つまり既存の公共交通機関を補完して、人々の移動をより良くするためのツールということなのです。

特集

森井 課題を挙げるとすれば何になりますか。

吉澤 各ポートの需要を把握し、それに応じた適切な台数の自転車を置くことですね。例えば、駅から離れていても、有名な観光スポットには高い需要があるケースもあります。我々はバイクシェアのビジネスを通じて、エリアごとに配置する適切な自転車の台数を予測するノウハウを築いてきました。今後は、このノウハウを活かして、バイクシェアの展開エリアをさらに広げていきたいと考えています。

森井 そうしていただければ我々としても非常にありがたいです。この際なので、自転車に関していくつか吉澤社長にリクエストさせていただきたいのですが、よろしいでしょうか。

吉澤 どうぞおっしゃってください。

森井 ひとつにはシニア世代でも簡単に使えるような利用方法の開発です。現状でもかなり分かりやすいのですが、例えば中国のモバイクのように二次元バーコードで手軽に使用したりすると、シニアにとってはシェアサイクルがより身近な



対談はNTTドコモ本社がある永田町の山王パークタワー 44階で行われた

乗り物になると思います。

吉澤 現状は日本で広く普及しているICカード認証を採用していますが、今後もお客様のニーズを踏まえ、二次元バーコード認証も含めて幅広く検討していきたいと考えています。

森井 分かりました。もうひとつは自転車駐車場です。現在、交通系ICカードなどで決済できる利便性の高い関東地方で自転車駐車場は増えてはいるものの、数的にはまだ不足しています。御社ならで

はのスマホひとつで事足りるような、画期的な自転車駐車場を開発いただき、この業界に投入いただければと思います。

吉澤 なるほど。社会基盤として駐車場だけでなく、自転車を停める場所にも目を配る必要がありますね。

森井 検討いただければ幸いです。本日は新しいモビリティサービスについて、興味深い話題をお聞きすることができ、有意義な時間となりました。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、プリチストンモルトン、プロンプトン他数台保有するも年齢を考え乗り廻さない。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: 元テニ杯選手 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。

