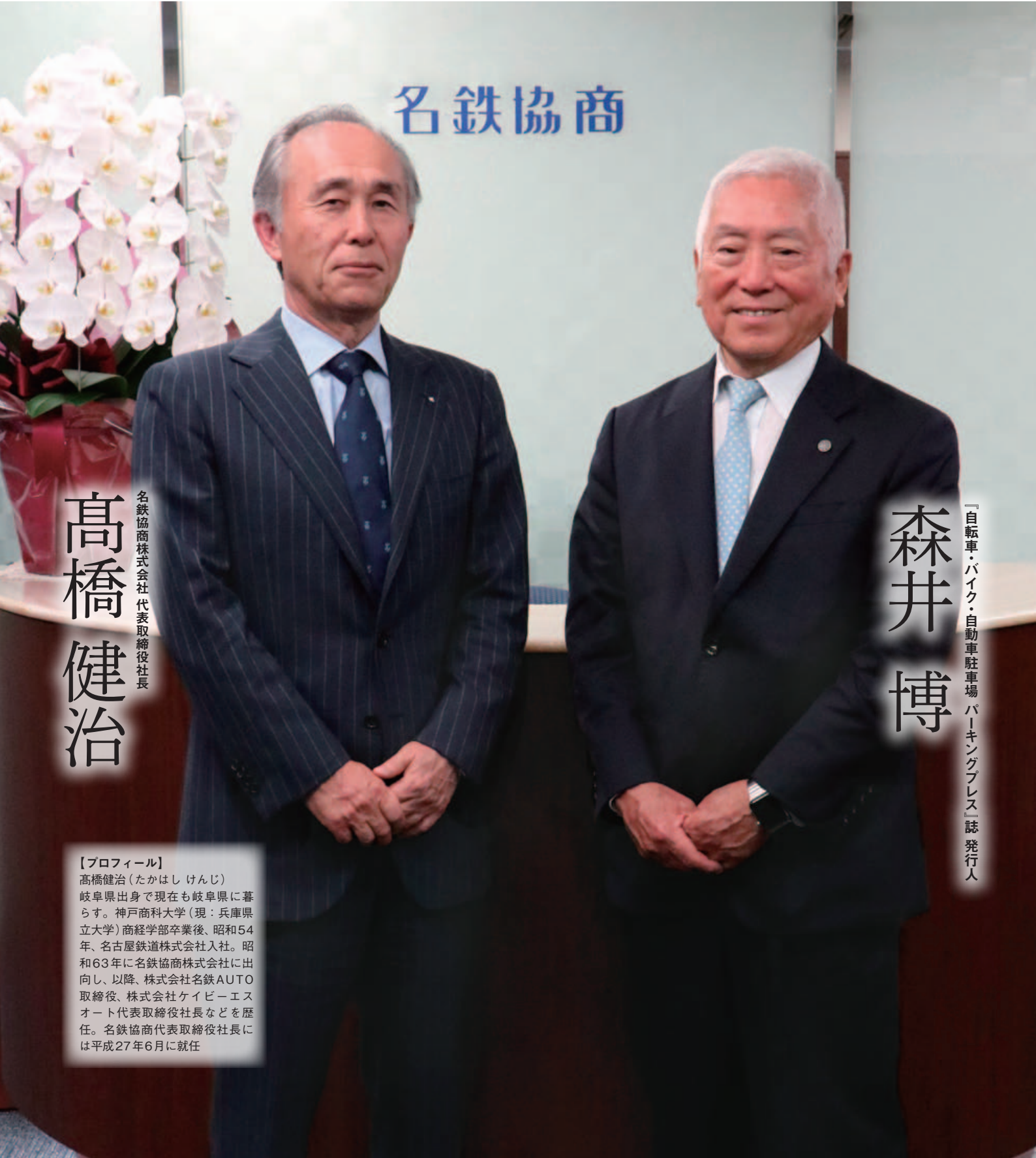


東海エリアの旗手が描く パーキングビジネス戦略



高橋健治

名鉄協商株式会社代表取締役社長

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】

高橋健治（たかはし けんじ）
岐阜県出身で現在も岐阜県に暮らす。神戸商科大学（現：兵庫県立大学）商経学部卒業後、昭和54年、名古屋鉄道株式会社入社。昭和63年に名鉄協商株式会社に出向し、以降、株式会社名鉄AUTO取締役、株式会社ケイビーエスオート代表取締役社長などを歴任。名鉄協商代表取締役社長には平成27年6月に就任

今年5月、トヨタ自動車が、2018年3月期決算(米国会計基準)の純利益が2兆4939億円になったと発表した。トヨタ自身が2016年3月期に記録した2兆3126億円を上回って、日本企業としての過去最高を更新したニュースはまだ記憶に新しい。このトヨタという強力なけん引役に加えて、2027年にはリニア中央新幹線の名古屋駅開業も予定されており、現在、名古屋を中心とする東海経済圏は国内においてトップクラスの好景気を維持している。この動きは今後もしばらく続くのではないだろうか。

さて、そんな東海地方のパーキング業界の雄として、長年にわたり存在感を示し続けているのが名鉄協商だ。同社にはパーキング事業やカーシェア事業を行う部署の他、駐車場の管理運営に特化した関連会社もあり、今後も変わらず東海地方のパーキングビジネスに大きな影響力をもつと思われる。

その名鉄協商のトップである高橋健治代表取締役社長と対談の機会を得た。現在、一般社団法人日本パーキングビジネス協会(JPB)の会員でもあり、業界全体が同社に向ける注目度は高い。名鉄協商のパーキング事業を含む多様な取り組みや今後の展望、業界への要望など幅広い話題を取り上げさせていただいた。(対談収録：2018年7月6日)

大学サッカーで培った コミュニケーション力を ビジネスに活用

森井 まずは高橋社長のプロフィールから教えていただけますでしょうか。

高橋 内陸の岐阜県出身だったため、学生時代は海が見える環境で過ごしたい、と考えまして、大学は神戸商科大学(現・兵庫県立大学)へ進みました。サッカーに熱中しておりまして、正直、あまり熱心に勉学に励んでいたとは言えませんでしたね(笑)

森井 私と同じですね(笑)

高橋 大学のサッカー時代のチームメイトとは今も交流がありまして、年に1回くらい同窓会のような集まりがあります。

森井 今に至ってもそうした交流が続いているのは体育会ならではでしょうか。大学サッカーでの経験が、現在の仕事に何らかの形で活かしている、ということはあるのでしょうか。

高橋 当時はチームの方針や戦術をめぐって、熱く語り合ったりもしました。また、試合後もあのプレイはこうすべきだった、あの連携は良かったなど、いろいろな意見を交換したという思い出があります。そうしたチームコミュニケーションは、社会人になった後にも活用してこられたのではないかと思います。

森井 その後、名古屋鉄道に入社されたのですか。

高橋 そうですね。車掌業務などに就かせていただきました。後に理系学生以外、文系はすべて関連会社に出向していくのが当時の原則でして、私もその一人となりました。

森井 そして名鉄協商に入られたのが昭和63年だったと。

高橋 はい。食品事業を振り出しに販売、企画などを経験しております。パーキング事業は平成8～10年に携わっており、その後、子会社の名鉄AUTO(BMW正

規ディーラー)を経て平成27年に名鉄協商の代表取締役社長に就任しました。

森井 名鉄グループの商社として御社は多様な事業を展開しており、高橋社長も事実さまざまな職務経験がおありです。改めて御社の多様な事業について説明いただけますか。

高橋 売り上げとしてはパーキング事業部門が最大ですが、他に3つの部門があります。まず法人営業部門は、主に建設資材やペンディング、オフィス用品、ホテル用品、リサイクル商品、食品などで構成されています。次は店舗・貸借事業部門、さらに後ほど詳しくご説明しますが、カーシェア、カーリース、保険を扱うモビリティ事業部門。計4本の部門を展開しています。

森井 リサイクル事業では具体的にどんな仕事をされているのですか。

高橋 鉄道会社では、磁気キップを扱いますよね。その使用済みキップを回収してトイレトペーパーや駅ホームのベンチなどにリサイクルしています。もっとも近年ではICカード化が進み、磁気キップの回収量は減っています。それでも一定量は残っているため、リサイクルの必要性は変わっていません。

かつては法人営業が当社の主要事業だったのですが、現在はパーキング事業がそれに取って代わっていますね。



発展を遂げる東海地区の中枢・名古屋。駅前では再開発が進んでいる



森井 その分岐点はいつ頃だったのでしょうか。

高橋 平成7年頃だったでしょうか。当時、東京エリアでコインパーキングが注目を集め始めており、当社もその領域へ進出しようということになったわけです。それまでは主に名古屋鉄道の駅前の遊休地などを使わせてもらい、パーク&ライドなどを推進しておりました。

名古屋を基盤とした初めてのカーシェアリング「カリテコ」の戦略

森井 コインパーキングへの進出は、御社内ではスムーズに決まったのですか。

高橋 いまでこそコインパーキングビジネスは有望な事業となっていますが、当

時の上層部はまだ懐疑的でした。しかし、東京、首都圏での各運営管理会社の成功例を見て、これは東海地方でも高い確率で成功するはずだと判断して、踏み切った経緯があります。そして、当社のコインパーキングは本社近くの「笹島東」を皮切りにしてスタートしました。

森井 それからどんどんネットワークが拡大していったわけですね。歴史を振り返ってみれば、確かに高橋社長がパーキングの仕事に就かれた平成8年頃はコインパーキングビジネスの黎明期だったと思います。バブル景気が終焉した後、東京には数多くの遊休地が出現しました。それをそのまま遊ばせておくのはあまりにもったいないですし、国も遊休地の有効活用を促進するため税金などの面で支援を行ったと記憶しています。これが追い風となって、東京から東海、関西、九州、東北、北海道も含めて全国的にコインパーキングビジネスが拡大していったわけですね。

高橋 当社もその流れのなかでパーキング事業を拡大していきました。

森井 ただ、最近ではコインパーキングは単純に車を一時的に停めるだけでなく、多様な付加価値を持つ場所に進化しています。例えば、防災拠点、自動二輪や自転車など駐輪できる、EV充電設備の設置、さらにはカーシェアリング拠点としても機能しています。

高橋 そのとおりですね。

森井 そこで、カーシェアリングに関連した話題なのですが、御社は平成21年の11月からカーシェアリング「カリテコ」を展開されています。これまで大手企業が全国展開の一拠点として名古屋、東海エリアでカーシェアリング事業を行うケースはありましたが、名古屋を基盤としたカーシェアリング事業は御社のカリテコが初めてです。このビジネスを立ち上げた経緯について教えていただけますでしょうか。

高橋 当時から当社のコインパーキングのシェアは東海エリアでNo.1なのですが、ただ、すべての車室が常時埋まっているわけではありません。空いている車室を活用できる有望な新規ビジネスはないだろうか、というところが出発点となりました。また、今から10年程前、東京でカーシェアリングビジネスが注目を集め始めており、当社でも自社のコインパーキングを拠点として展開できるのではないかとこの目算もあったのです。

森井 なるほど。

高橋 ただ、この地域は、何かを所有することにステイタスを感じる傾向が強く、その意味でカーシェアというのは定着するのだろうか、という見方が社内にあったのも事実です。しかし、当社ではカーリース事業も行っており、多くの法人顧客も持っておりますので、そちらへのアプローチも進めていけばビジネスとして成り立つのではないかとこの考えもありました。

多彩な事業を展開する名鉄協商



① / 店舗・貸ビル事業。写真の「藤が丘effe」のほか「名鉄協商コンピュータビル」など貸店舗、オフィスビルを管理運営 ② / ベンディング事業。自動販売機の設置、管理のほか自販機コーナーの企画・提案など

森井 御社が多様な事業を行っている商社だからこそ踏み切れたわけですね。

高橋 その通りです。また、親会社が鉄道会社であることも大きな要因ですね。例えば鉄道から車に乗り換えるライド&シェアにより名古屋にいらっしゃったビジネスマンの足として名古屋駅を拠点にカリテコを利用いただくこともできます。移動の利便性をより向上させる、サポートさせていただくという意味でも、当社がカーシェア事業を展開する意義はあると考えています。

森井 現在までのカリテコの実績を教えてくださいいただけますでしょうか。

高橋 今年の6月末時点では、会員数24,000人、ステーション数は320か所。車両400台となっています。2021年までには500台体制にする予定です。

森井 昨年の12月号の本欄でNTTドコモが「dカーシェア」を始めたタイミングで、同社の吉澤社長と対談させていただきました。その際に、2018年度の上期中には名鉄協商のカリテコとも提携する計画になっているとうかがいました。この案件はその後どう展開されていますか。

高橋 2018年度上期中のサービス開始を目標に協議を進めております。

森井 どのような経緯で提携の話が立ち上がったのでしょうか。

高橋 当初は親会社の名古屋鉄道に打診

があり、その後、当社が担当することとなりました。当社としては、NTTドコモが運営するdカーシェアの高い知名度を活用し、カリテコはもちろん、名鉄協商の名前を認知していただくというコーポレートブランディングの一環としての提携であるととらえています。

森井 2018年度は御社にとって重要な年になりそうですね。

高橋 そうですね。1+1が2ではなく、3にも4にもなる。dカーシェアとの提携がその発端になれば理想的です。

森井 また、そもそもカリテコ本体の仕組みも魅力的で、ユーザーにとってのメリットが多く用意されていますよね。なかでも、御社のコインパーキングを無料で使用できる特典はかなりインパクトが大きいのですが、いかがでしょうか。

高橋 車両台数などスケールの面では全国規模で展開している大手にまだかきません。その状況で勝負していくためにはどこかで大きな差別化を図らなければならない。ということで当社が名古屋市内に展開する約1,700カ所のコインパーキングに無料で駐車できるという特典を付けました。このサービスがあるからカリテコを利用するという方も多く、好評をいただいております。

森井 もうひとつのサービスとして、手持ちのmanaca・TOICA・ayucaがそ

のまま会員カードとして利用できるなどの利便性も使い手の目線に寄り添った良い試みで

①②/磁気キップのリサイクル事業。環境保護と産業廃棄物の減量を目的に展開

③/東京エリアでもコインパーキングを展開



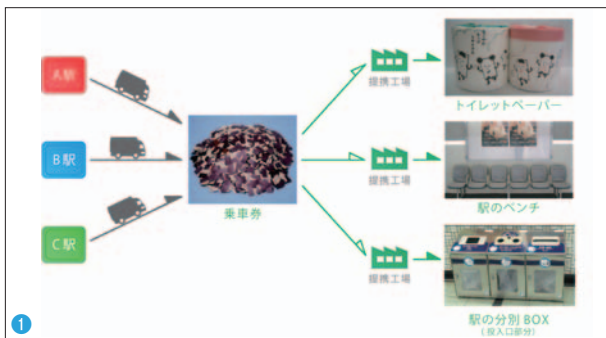
すね。さらに、予約時に交代運転者を登録しておけば、運転を交代できるのも良いと思います。

高橋 ありがとうございます。ICカードについては、カリテコを始めた当時は今ほど普及していませんでしたが、近い将来、必ず現金ではなくICカードが主流になるだろうとの読みがありました。それを見越してこのICカードのシステムを導入した経緯があります。こちらもお客様からは好評をいただいております。

2020年のレベル3に向けて 実証実験を継続中

森井 では、続いて近未来に普及することが予想される自動運転に関連した話題に移りたいと思います。東海地方といえばトヨタ自動車をはじめ、わが国の自動車産業の中核であり、自動運転に関するビジネスもより身近なものではないかと思えます。御社としては何らかのビジネス、実験などには取り組んでいらっしゃるのでしょうか。

高橋 そもそも自動運転技術が必要とされる背景は、事故の軽減、高齢者の移動補助手段、渋滞緩和などが挙げられると思います。ちまたでは自動運転が普及するにつれて駐車場は不要になるのでは、といった見方もあるようですが、我々は「駐車場は



なくなるようでなくならない」と考えています。ただ、すべての駐車場が自動運転車両に対応できるかどうかは分からない。自動運転車両に対応できる駐車場を開発する必要があるのではないかと、この考えから某大手メーカーさんと共同で昨年の年末から実証実験を開始しています。

森井 およそ7ヵ月が経過したところででしょうか。これまでに何らかの手ごたえを得られましたか。

高橋 はい。着実に進んでおりますが、多くの課題も明確になりました。

森井 そうですね。政府が、2020年を目途としてレベル3以上の高度な自動運転を実現するという目標を掲げたため、メーカーをはじめ関連産業が実験や開発

に取り組んでいますが、実現までのハードルは高いと感じます。

高橋 はい。とはいえ、東海地方で最大のシェアを占めるコインパーキングを運営する会社としては、こうした取り組みを続け、何らかの成果を示すことは責務でもあります。今後も積極的に実証実験に関与し、貢献していければと考えています。

業界全体で力を合わせ 放置車両問題の解決を

森井 では最後になりますが、JPBの会員でもある御社のトップとして、パーキング業界への要望や展望などを教えてい

ただけまずでしょうか。

高橋 まずはEV充電設備の導入促進ですね。今後のテクノロジーの進化が加速していくこと、時代の要請などを考えると、コインパーキングにEV車両用の充電設備を充実させるべきだと思います。そして、できればそれらの設備は専用コードを使う従来のタイプではなく、非接触型の充電器であれば次の世代にはより受け入れられやすいと考えます。

森井 確かにそうですね。特に、現在活発な再開発が進む名古屋駅周辺のコインパーキングでは、EV充電設備設置の要望は高まるかもしれません。何しろ日本の自動車産業の中心地・東海エリアの中核なのですから。

高橋 もうひとつこの場を借りて申し上げたいのが、コインパーキング内の放置車両の問題です。我々が地主様からお借りして運営しているコインパーキングに意図的に車両を放置し、そのまま知らんぷりを決め込む一部の人間に対しては、率直に憤りを禁じ得ません。仮にそうした放置車両がなく、その車室を普通に使用していたら、かなりの収入を稼いでくれる空間になるはずですよ。

森井 そのとおりです。

高橋 その営業を妨害するばかりか、放置車両の撤去についても我々事業者が負

利便性の高いサービス導入で利用者を伸ばすカーシェアリング「カリテコ」

The screenshot shows the Cariteco website interface. At the top, there's a navigation bar with the Cariteco logo and contact information. Below that, a main banner highlights a promotion: "名鉄協商パーキング無料" (Nishi-Shinjuku Station Parking Free). The text below the banner explains that users can use Cariteco cars for free at Nishi-Shinjuku Station parking lots. There are also sections for "サービスご利用方法" (Service Usage) and "サービス対象駐車場" (Service Target Parking Lots), which includes a map and a list of participating locations.

① 名鉄協商のコインパーキングを無料で使用できるのはカリテコの大きな魅力。無料サービスの対象となる駐車場はスマホ、PC、タブレットなどで検索可能

② 手持ちのmanacaをそのままカリテコの会員カードとして利用



担しなければならない。これは到底納得できることではありません。

森井 その問題は我々の業界の永遠の課題です。

高橋 放置車両問題の対策としては、やはりJPBを通じて警察、行政への働きかけが必要だと考えます。例えば一定の日数が経過した放置車両については、我々が強制的に撤去しても構わない権限を付与してもらい、さらにはその撤去費用についても考慮していただきたい。とにかく、現状のままでは車両を放置した側が“やった者勝ち”。ぜひともJPBを通じて是正していただきたいと思います。

森井 そうですね。これまでも単体の企業だけでは届かなかった要請を、JPB全体で声をあげることで優位に進められた実績があります。放置車両問題についてもJPB全体で議論を重ね、しかるべき所管団体へ要望を提出していただきたいと思います。

高橋 最後にもうひとつよろしいでしょうか。業界内の適切な競争関係の維持も必要なことだと思います。要するに各会



大学時代はサッカーに明け暮れたという高橋氏。ちなみに名鉄協会は明治安田生命 J2リーグに所属するプロサッカークラブ「FC岐阜」のトップパートナーでもある

員企業が従前積み上げてきた実績を崩すようなことがあってはいけません。“紳士協定”は守りつつ、協力し合えるところは積極的に情報交換をしていく。そのバランスが大切だと思います。

森井 そのことについてもJPBでは長い間議論を重ねてきました。いずれも利益を追求する民間企業である以上、同じ団体に所属する会員といっても、時に競合相手になり得ます。健全に競争しつつ、互いにビジネスマナーに反することのな

いように守るべき一線は守る。これがなければJPBという団体の存続にもかかわりますので、各社との情報共有を密にしていきたいと思います。

高橋 ぜひよろしくお願い致します。

森井 承知しました。今後とも東海エリアのパーキングビジネスを牽引していただき、ひいては業界全体に対しても良い刺激をいただくことを改めてお願いしたいと思います。本日はお忙しいところ、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
- 東京京橋八重洲ライオンズクラブ 会員
- 六本木男声合唱団 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) 夫々代表取締役会長

【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余り乗らない。
歌: 六本木男声合唱団でロクに楽譜も読めないのに毎週練習に励む。
昨年11月にはローマ、バチカン市国の大聖堂でミサ合唱。今年6月にはニューヨーク・カーネギーホールで14曲合唱。
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ウィンブルドン出場断念。

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。

