

業務提携、新サービスへの挑戦で パーキングビジネスの可能性を拓く



岡本政彦

日本パーキング株式会社 代表取締役社長

【プロフィール】

岡本政彦（おかもと まさひこ）
1957年11月生まれ。慶應義塾大学
法学部卒。1980年東京建物株式会
社入社、大阪支店長代理、開発企画部
長、札幌支店長、執行役員等を歴任。
2011年5月に日本パーキング株式会
社代表取締役社長就任。



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

近年、パーキング業界に参入する異業種の大手企業が増えている。2010年末、TOBによって日本パーキング買収を発表した東京建物もそのひとつだ。ビル、マンション開発を行う日本を代表するデベロッパーであり、当時大きな話題となった。以降、同様の異業種大手企業が駐車場運営やシェアビジネスなどに乗り出しており、パーキング業界の再編が進んでいる。

今回のゲストは東京建物出身で、現在日本パーキング代表取締役社長を務める岡本政彦氏だ。近年、予約システムや大手ポイントカードとの提携、観光バス駐車場など徐々に新しい取り組みに挑んでいる。日本パーキングビジネス協会(JPB)理事としても重要な役割を担う岡本氏に、現在の取り組みや狙い、展望などをうかがった。

(対談収録：2018年8月3日)

マンション開発と 大規模駐車場運営の共通点

森井 学生時代はどのようなことをされていたのですか。

岡本 慶應義塾大学の法学部に学び、放送研究会、略して「放研」に所属していました。将来アナウンサーを目指しているという女子学生も多く在籍していて、事実、毎年1人くらい夢を叶える人がいましたね。男性のなかにもアナウンサーを目指す人はいましたが、私はもっぱら裏方に徹していました。具体的には学内のスタジオや、屋外コンサート、講演会での音声、音響機器などを担当していたんです。

森井 社会人になられてからの経歴とはずいぶんイメージの違うことに取り組まれていたのですか。面白そうですね。

岡本 そのうちに慶応の三田祭という学園祭の実行委員になりまして、学園祭の音響全般の責任者になりました。4年生のときには三田祭の委員長を務め、音響だけでなく、学園祭そのものに深く関わることになりました。就職活動の際には

この経験がアピールポイントになったものです(笑)。

森井 学生時代に何かに熱中した経験があるというのは、採用する企業にとって学生の能力を測るひとつのパロメーターになりますからね。東京建物ではどんな仕事をされたのですか。

岡本 入社当初から住宅開発の領域を希望しておりまして、3年目にそのセクションに配属されました。以降、大阪、札幌などの支店勤務も経験しながら約25年間、主にマンション開発に従事しました。私が札幌支店にいた頃に東京建物がTOBによって日本パーキングを傘下とし、その後、社長を拝命したのです。

森井 するとそれまでパーキング業界とはビジネス上の関わりはまったくなかったわけですね。

岡本 ひとりのユーザーとしては数えきれないほど使いましたが、ビジネスとしては右も左も分からない状態でしたね。

森井 社長就任当時は、パーキング業界に対してどんな印象をもちましたか。

岡本 正直、利用者目線からはどこのコインパーキングに駐車しても同じでは、との思いがありましたね。ただし、日本パーキングは当時から200~300台レベルの大規模な駐車場を主要駅の近くにもっており、その点はデベロッパー業務に似ていると感じていました。大きな土地を購入、あるいは借りて、そこに大規模な構造物をつくる意味ではマンションもパーキングも同じだと思ったのです。

森井 岡本さんが社長に就任された2011年頃はコインパーキング業界は成長期に入っていった時代でした。御社も例外ではなかったのではないのでしょうか。

岡本 おっしゃるとおりです。2011年から2013年までは日本パーキングは二桁成長を遂げていました。ただ、消費税が5%から8%に引き上げられた2014年を境にその成長規模は縮小し、以降一桁にとどまっているのが実状です。

森井 その傾向はパーキング業界全般に言えることだと思います。

岡本 この流れを変えるために、これからさまざまな努力を重ねていかなければなりませんね。

既存の駅前大型駐車場の アドバンテージを活用 「よやくる」普及を促進

森井 では、ここからは御社の独自の取り組みについてうかがいます。まずは、近年のコインパーキング業界のトピックである「予約」についてです。この4月から御社ではコインパーキングを予約できるシステム「よやくる」が稼働しましたね。

岡本 ご存じのとおり、我々のようなパーキング運営の専門会社が予約に取り組み始める前に「akippa」さん、「軒先パーキング」さんなどがパーキング予約ビジネスを始めていましたが、我々は彼らのように、月極駐車場の空き車室を確保する、民家の空きガレージを借りる、といった方法を採用がありません。予約するのであれば、やはりユーザーは駅前などの便利な場所を確保したいはずで、ならば主要駅の駅前にありアクセスに優れた当社の既存のコインパーキングの車室を利用すべきだとなったわけです。予約車が増えれば、必然的にコインパーキング全体の稼働率も上がりますね。

森井 そうですね。御社のように相当数の車室を既にもっている会社なら、当然他で借りる必要はありません。他社の都合に左右されることなく予約できる車室を決められるわけで、スピード感をもって「よやくる」を増やしていくことができそうですね。ところで岡本社長は先般上海に行かれたとうかがいました。現地でご覧になったかと思いますが、中国はコインパーキングのほとんどに予約システムが導入されています。一昨年に我々が視察したオーストラリアのシドニー、ブリスベンも同様でした。私はオーストラリアで予約制パーキングの普及率の高さと利便性を目の当たりにして、日本の遅れを痛感したと同時に、日本の近未来でも予約制パー



キングが主流になると確信したものです。空き駐車場を探してウロウロする必要がなく、目的の車室にスムーズに駐車し、用事を済ませた後は再び車で帰路に就く。非常にスマートな車の使い方ですし、渋滞の軽減、環境保護の面でも優れています。

岡本 私は上海で、路上のパーキングメーターのような設備に予約システムが導入されていることを見て、その利便性に感心しました。日本パーキングでは現在、主要駅の駅前に100カ所ほどの大型駐車場を運営しておりますので、そのなかから順次「よやくる」に充てる車室を増やしていきたいと考えています。

森井 やはり「駅前立地」は大きなアド

バンテージですね。電車に乗り遅れることなくスムーズにパーク&ライドができ、移動の利便性が極めて高い。最近、羽田や成田といった空港、野球場やスポーツ施設の近くでも予約制のコインパーキングが増えています。あれも日本パーキングさんの「よやくる」と同じですね。飛行機の発着やスポーツの開始時間に合わせて、確実に車を駐めることができます。「よやくる」の現状はどのくらいの規模なのですか。

岡本 導入を始めたばかりですので東京中心部に10カ所程度ですが、今後どんどん数を増やしていくつもりです。「駅前で予約できる」ことを他にはない価値として、ブランド展開ができればと考えています。考えて見れば世の中のサービス業で予約できないものはほとんどありません。新幹線、レストラン、コンサート、映画館……駐車場はその意味で、大きなびしろがあると思います。

大阪、京都での観光バス専用駐車場運営で得た知見を東京2020に活用

森井 続いては御社が4月から始められた、大阪の観光バス専用駐車場の監視画面についておうかがいします。近年の大阪は

外国人観光客が激増しており、大型観光バス用の駐車場ニーズもかなり高いのではないのでしょうか。

岡本 実は大阪でのこの取り組みは「実験」なのです。今年の秋、当社では京都で本格的な観光バス専用の駐車場を稼働させる計画があり、それに向けた実証を先に大阪で行う目的で始めました。当社の乗用車約500台分の平面駐車場のうち、約200台分を観光バス用車室に転用しました。ただ、普通の乗用車200台分のスペースでも、バスでは30台分しか取れなかったのですが。

森井 やはり観光バスはサイズが全く違いますね。

岡本 そのバス駐車場をどうやってバス会社や旅行代理店に認知させるか、予約の取り込みをどうするかなどの試行錯誤を繰り返しました。

森井 京都のバス駐車場はどのくらいの規模ですか。

岡本 約80台分で御所と嵐山の間くらいの場所です。

森井 観光ニーズの高そうな場所ですね。大阪、京都でのバス駐車場展開で御社が得る知見は、再来年の東京オリンピックでも大いに活用できると思います。大型バスは関係者、選手、さらに一般の観光客も利用するはずで、大会期間中は



①「よやくる」検索画面。ウィンドウに場所名等入力して検索できる。今後随時予約できる駐車場は増える予定
 ②大阪の観光バス専用駐車場（監視画面より）。USJまで約15分、なんばまで約30分と利便性の良いコスモスクエア駅近く

ニーズが高まりそうですから。

岡本 大阪での実証実験の結果、観光バスには大きく分けて2つのニーズがあることが分かりました。ひとつは観光客が観光スポットを巡っている間、3～4時間程度待機する場所を確保したいというニーズ。それを満たせる場所がないとバスは周囲をぐるぐる走り回って時間をつぶすといったことを余儀なくされる場合もあり、渋滞の遠因になります。もうひとつは1泊程度の小旅行でバスを使う場合の駐車ニーズです。会社の車庫が近ければ一旦帰庫して、翌日早くに迎えに行けますが、そうでない場合、バスをどこに停めればいいのか。これは観光バス業界ではかなり切実な問題であることが分かりました。この知見も京都で活かせると考えています。

森井 以前聞いたのですが、東京で観光バスをどこかに停めるより、いっそ首都高速をぐるぐるまわっていたほうが料金的には安く済むという話がありました。しかし、これは運転手の疲労などを考えるとリスクも高いですし、現実的な方法ではありません。いずれにせよ、御社が大阪、京都で得るノウハウを、2020年の東京で大いに活用することに期待します。

岡本 ありがとうございます。

大手ポイントカードとの提携で 有益なビッグデータを入手

森井 次はオリックスカーシェアさんとの提携についてです。5年ほど前から御社との提携が始まっているようですが、最近、その関係を深めているとお聞きしました。

岡本 以前カーシェアの拠点としてお貸ししていた車室数は比較的少なかったのですが、オリックスカーシェアさんから「事業拡張にあたり、車室をもっと増やしていただけないか」との打診があり、一気に約150台を提供することとしたのです。これに伴って当社HPからオリックスカーシェアの会員になったお客様には料金割引を行うなどサービスも厚くしました。

森井 パーク24のタイムズカープラス、三井のリパークのカレコ・カーシェアリングクラブなど大手のカーシェアリングビジネスの認知も定着した感があります。

岡本 我々の会社の規模ですと、パーク24さんや三井のリパークさんのように独自に膨大な台数の車を用意し、なおかつ会員組織も立ち上げるところまではできません。その意味でオリックスカーシェアさんとの提携は意義があると考え



ています。

森井 駐車場運営会社とカーシェアリングビジネスの親和性は高いのですから、これからパーキング業界において、御社のような提携関係が増えていきそうですね。

岡本 当社は、昨年9月にNTTドコモさんの「dポイント」とも提携したのですが、ドコモさんが展開されている「dカーシェア」に含まれている「マイカーシェア」に高い関心を持っています。あれは個性的な車をもっているオーナーと、それに乗りたいと考えている方、利用者同士を結び付ける仕組みの、いわゆる「P to P」ビジネスです。あれなら車を用意する必要がなく、当社の大型駐車場のヘビーユーザーへのサービスとして参入できる可能性があるかもしれないと考えています。

森井 なるほど。ところでdポイントとの提携といえば、御社は楽天ポイントカードの提携も始められています。改めてその狙いを教えていただけますか。

岡本 先ほども少し触れましたが、我々は自前の会員組織を持っていません。したがって駐車場利用に関するビッグデータを独自に集めることができないのです。例えば大規模なショッピングモールの駐車場運営のコンペに参画しても、残念ながら負けてしまうことがあります。やはりクライアントの意向



大規模な駐車場を全国の駅前などアクセスの良い立地で展開。写真は富山市の「NPC24Hユウタウン総曲輪パーキング」(480台)

としては「規模の大きな会員組織を持ち、そのデータでどのような分析を行って、ショッピングモールにどんな付加価値を与えてくれるのか」が駐車場運営業者を選定する際のポイントになる。そうしたことから、我々もNTTドコモさんや楽天さんと提携し、彼ら経由でビッグデータを入手し、それを分析して今後の駐車場運営に活用していきたいという狙いがあります。

森井 コインパーキング業界のほとんどの会社が自前の会員組織を持っていませんし、NTTドコモさんや楽天さんのような組織から見れば、コインパーキングを拠点としたお客様の動き方や志向は重要な情報になり得ます。また、御社も試験運用を始められるそうですが、この10月からはソフトバンクさんがIoTを活用して予約ができるパーキングシェアリングビジネス「BLUU Smart Parking」を提供開始予定です。こうした動きは今後加速していくのでしょうかね。

岡本 私もそう思います。ちなみに現状では、当社のコインパーキングで楽天ポイントカードやdポイントカードを使われている方の割合はおよそ6%であるのに対し、交通系ICカードやクレジットカードなどを使う方の割合は20%程度となっています。これは現在の日本の

キャッシュレス比率とほぼ同じです。いずれ、当社のコインパーキングで楽天ポイントやdポイントが使われる比率も上がっていくと考えられますから、有益なデータの量も増えていくでしょう。

森井 中国では駐車場の決済手段の8割近くはキャッシュレス、電子決済であるとも聞いています。これは私見ですが、中国の進化のスピードは「かえる跳び」であると感じます。分かりやすい例が電話です。日本は固定電話が国内100%近く普及した後、「ガラ携」、そして「スマホ」という選択肢が加わりましたが、中国は極論すればいきなりスマホですからね。日本はまだまだ現金支払い主義にこだわる層が根強く残っていますが、中国はその点合理的で、スマホを介したキャッシュレス決済がどんどん浸透しているといえます。ただ、日本の現状を悲観しているわけではなく、むしろポテンシャルがある、伸びしろがあると言えるでしょう。経済産業省は2027年までにキャッシュレス比率を4割程度まで伸ばしたいとするビジョンを掲げています。そこにはコインパーキングも大きく寄与するのではないのでしょうか。

岡本 そうですね。当社もキャッシュレス化については、これまで以上に注力するつもりです。

コインパーキング実態調査に尽力 業界の発展に貢献す

森井 将来の話題が出たところで自動運転に関してもお聞きしたいと思います。大規模な駐車場を全国に展開している御社としては、国が描く自動運転化へのロードマップにどのように携わっていくイメージですか。

岡本 一般財団法人日本自動車研究所さんが主導して進めている自動パーキングには高い関心をもっていて、当社の駐車場も寄与できる部分があるのではないかと考えています。この点でドイツは先行していて、ダイムラーはドイツ国内のメルセデスベンツ博物館のすべての駐車場において今年12月からスマートフォンのアプリで駐車を遠隔操作できる自動パーキングを利用できるようにすると発表していますね。近いうちに見学してみたいものです。

森井 そうですね。JPBとして視察してもいいかもしれません。

岡本 ところで去る7月、国土交通省が公表した「まちづくりと連携した駐車場施策ガイドライン(基本編)」に、特に都市の中心部では自動車交通を中心としたまちづくりから、歩行者中心の都市空間へ再構築していくと書かれていました。これは、現状のコインパーキング供給が過多であるとも解釈できるわけです。これを読んだとき私は、自分がデベロッパーに勤務していた時代、過剰なミニ戸建て開発やワンルームマンション供給が社会問題化したことを思い出しました。コインパーキング業界の一員としてこうしたガイドラインの内容を真摯に受け止め、取り組んでいく必要があると痛感しています。

森井 そのとおりですね。歩行者中心のまちづくりで、彼らの通行を阻害しないような駐車場をつくるには、ある程度の集約が必要になると思われます。これからも歩行者にとって安全で、なおかつお客様目線に立った駐車場づくりが求められます。



帰宅時間帯にあたる18:00～21:00の間、20分間の駐車料金を無料で設定した千葉県原原駅前の立体駐車場

岡本 お客様に役立つ駐車場という点でいいますと、千葉の茂原駅のロータリー前で当社が指定管理者となっている立体駐車場において実験的な運営を始めています。そこでは平日18時～21時までの間、無料で20分間、車を駐めることができるのです。これは、その時間帯に駅に子どもや旦那さんを迎えに来てロータリーに駐車する車が増えて危険なことから、それを緩和できるサービスが喜ばれるのではないかと始めたものです。

森井 お客様目線に立ったサービスですね。

岡本 実は一定の時間帯だけを無料にするという特殊な料金体系の設定は、想定以上に難しいものでした。その仕組みをメーカーの既存の精算機に新たに組み込むことが困難だったため、自社でパーキングコントロールユニットを開発したのです。我々のアイデアや狙いを地元行政に説明したところ「ぜひ実施して下さい」とのことで実現しました。

森井 なるほど。良い試みですね。

岡本 20分間無料のサービスは現在、1日約7台の車が利用している状態で、ま



終始穏やかな語り口調が印象的だった岡本社長。パーキング業界でさらに存在感を増す企業のトップとして活躍が期待される

ださほど多くはありません。しかしそれでも7台は確実にロータリーに駐車しなくなり、その分、ロータリー内の渋滞や危険度は低減したと自負しています。行政にも好評で、いずれは他の地域にも導入できればと考えています。

森井 それは良いですね。ぜひとも普及していくことを願っています。また、御社には今年、JPBのコインパーキング実態調査でも尽力いただくことになっています。

今回の4回目の調査は、最終的に全日本駐車協会、立体駐車場工業会、日本自走式駐車場工業会と連携させ、全4団体のデータを集約することになっています。大変な仕事になるとは思いますが、ご協力ください。

岡本 JPBの一員になってまだ日は浅いのですが、お役に立てれば幸いです。

森井 こちらこそよろしくお願ひ致します。本日はお忙しいなか、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80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。

