

# 都心の広域相互利用拡大、MaaS連携… 2019年はシェアサイクルが さらに進化する



堀  
清  
敬

株式会社ドコモ・バイクシェア  
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】

堀 清敬 (ほり きよたか)  
1995年株式会社NTTドコモ入社。  
同年、ネットワークソフトウェア  
センター配属。1999年から経営  
企画部に異動し、以降、経営企画  
分野を歩む。日本電信電話株式会  
社、ドコモヘルスケア株式会社な  
どを経て、2017年7月1日付で株  
式会社ドコモ・バイクシェア代表  
取締役社長に就任。

弊誌2016年3月号の本記事で、ドコモ・バイクシェアの前社長・坪谷寿一氏と対談させていただいた時点では、同社が運営事業者を務める東京都心の自転車シェアリングサービスの相互利用は、4区(千代田区・中央区・港区・江東区)だった。当時、異なる行政区がひとつのシェアサイクルシステムでつながったことは非常に画期的な「事件」であり、業界はこぞって歓迎したものだ。そしてその後、広域相互利用の範囲は10区(千代田区、中央区、港区、新宿区、文京区、江東区、品川区、目黒区、大田区、渋谷区)に拡大。サイクルポート約570ヵ所、自転車約5,900台(2018年12月末時点)となっている。実現の背景に各行政区担当者の理解や熱意があったのは言うまでもないが、代表取締役社長の堀 清敬氏の尽力もまた不可欠だった。

来年には国内外から多くの人々がやって来る東京オリンピック・パラリンピック大会が開催され、ドコモ・バイクシェアの存在感はさらに大きくなることが予想される。ここまでの成長の要因や近未来の展望などをうかがった。

(対談収録：2019年1月10日)

## 公的目線で仕事を続けた姿勢が加速度的成長の土台に

**森井** まずはいまに至るまでの略歴を教えてくださいませんか。

**堀** 1995年にNTTドコモに入社しました。当時の主流商品は、広末涼子さんのCMで脚光を浴びたポケベルでした。また、サザンオールスターズがCMに出演した携帯電話「ムーバ」が出始めた頃でもあったと思います。さらに、車載電話が使用された時代でもあり、当時の一部の支店には車載電話を修理するためのピットも備えられていました。

**森井** (業務経歴資料を見て)経営企画

に関するキャリアが長いのですが、入社前からそうした分野を希望しておられたのですか。

**堀** いえ。入社当時、私はエンジニアとして採用され、無線制御装置の開発で横須賀の通信研究所に勤務していたのです。ところが1999年、経営企画系の仕事に異動となり、その後同様の分野を経ていまに至っています。2008年には、当時の親会社の日本電信電話の経営企画部門に異動しましたし、その後、2010年には再びNTTドコモに戻って、メディカル・ヘルスケア分野のサービス開発に従事したりもしました。ちなみにその時、隣のチームにいたのが弊社前社長の坪谷でした。

**森井** この資料には「会社変更が7回、引っ越しを伴う異動が4回」とあり、北海道にも赴任されていますね。引っ越しを伴う異動は大変だったでしょう。

**堀** そうでした。ただ、私は元々、札幌の隣の北広島市に実家があり、北海道は地元でしたので、未知の土地に引っ越すことに比べれば恵まれていました。

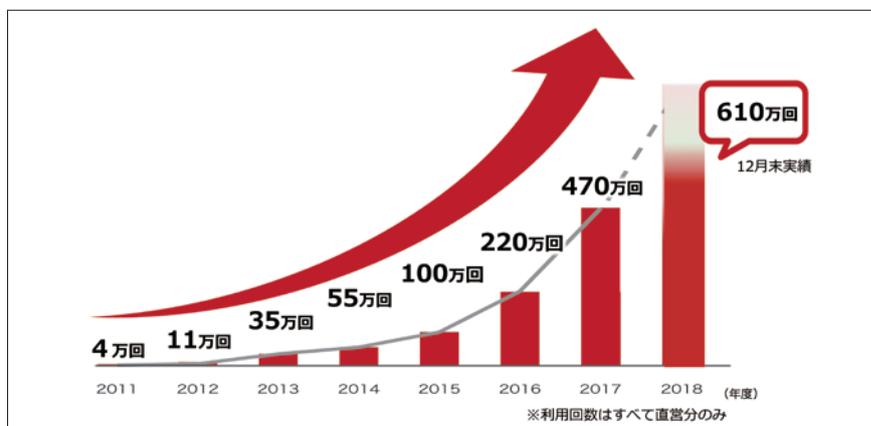
**森井** なるほど。そのようにさまざまな場所で多様な仕事に従事されてきた堀さんが、満を持してドコモ・バイクシェアの代表取締役社長に就任されたわけですね。では、ここから本題に移りま

しょう。最初にお聞きしたいのが、自転車シェアリングの利用状況の急激な成長についてです。2011年4月に横浜市でスタートして以来、前年度比200%以上のスピードで利用回数が急伸しているのは、本当に素晴らしい。堀社長はこの要因をどのように見られていますか。

**堀** おかげさまで非常に多くの方々にご愛用いただき、この場を借りて御礼申し上げます。成長の最大の要因になったのは、坪谷の時代に始まった都心4区の広域相互利用だったと考えています。行政区の枠を超えて連携が実現したことも画期的でしたが、何よりお客様の利便性が飛躍的に向上しました。当初から各行政区の担当者様と手を携えて取り組んできたことが、その後の他区への拡大につながったと考えています。

**森井** 私はやはり、運営業者がドコモ・バイクシェアさんであったからこそその成功であったと思います。日本電信電話、NTTドコモ、そしてそのグループ企業であるドコモ・バイクシェアさんだからこそその信頼があればこそ、東京や地方の行政も積極的に取り組んだのではないのでしょうか。サイカパーキングが携わった仙台の自転車シェアリングサービス「DATEバイク」でも、御社とタッグを組ませていただき、仙台市から

## 急成長を遂げるドコモ・バイクシェア



2011年度、横浜市でサービスを開始した際は4万回(利用回数/年)だったのが、2017年度には470万回(利用回数/年)に(ドコモ・バイクシェア資料より。利用回数はすべて直営分のみ)



高い評価をいただきました。

**堀** ありがとうございます。我々の主体事業は通信事業であり、常に公的目線で仕事をしてきました。その点では自転車シェアリングサービスも同様ですので、各自治体の担当者様とも同様の目線、同様の発想で仕事を進めてくることができたのではないかと考えています。

**森井** ちょうど昨日（注：1月9日）、目黒区さんも自転車シェアリングサービスの広域連携に試験的に参加するとい

う発表がありました。今後、東京の広域連携は15区、20区と拡大していくと考えていいでしょうか。

**堀** 広域連携実現の大前提にあるのが、各区担当者の熱意や努力であり、言うまでもなく我々だけの力では前に進むことができません。10区まで拡大したことで他の区にも興味を持たれる方がいらっしゃるかもしれませんので、今後新たな打診があれば、我々としてはできるかぎり想いに応えていきたいと考えています。また、その一方で既存のシェアリングサービスの充実も課題です。つまり、ポート、自転車台数を増やすことですね。これまでどおり行政の方々と連携しながら、面と密度、両方の数字を高めていきたいと思っています。

### いまではビルオーナー側からポート設置の問い合わせも

**森井** 2011年の黎明期に比べると近年、特に2015年以降は加速度的に利用回数が増びており、認知度も比例して高まっ

ていると思います。ポート開拓はやりやすくなっているのではないですか。

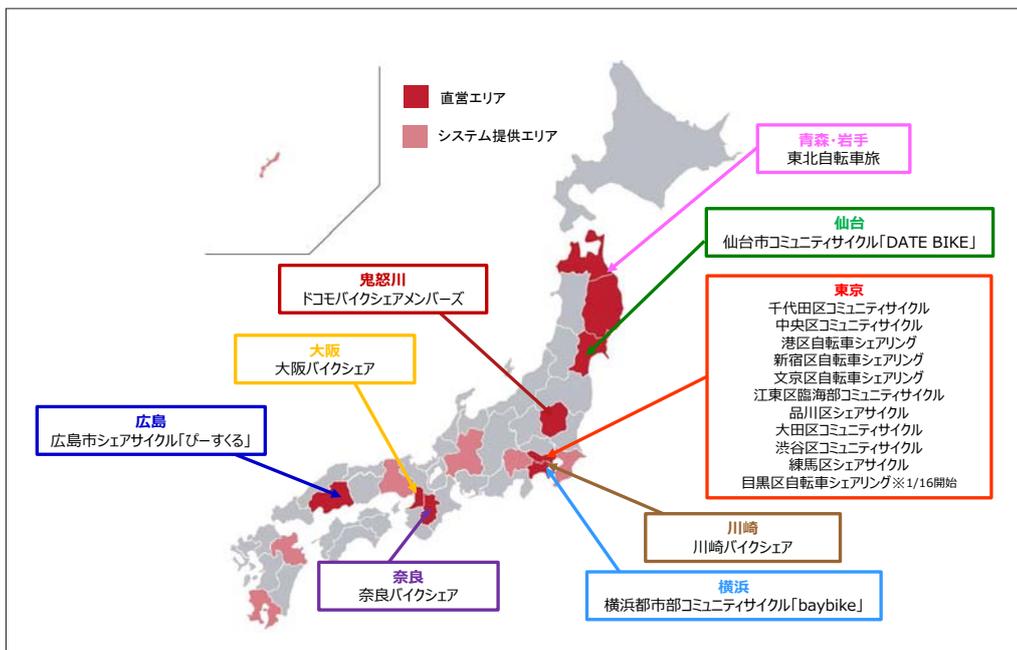
**堀** そのとおりですね。当初は1軒1軒オーナー様をお訪ねしてご説明してありました。しかし、現在では逆にオーナー様の方から「ポートを設置するにはどうすればいいのか」といった問い合わせをいただくことも増えています。ポート数、自転車台数、連携する区が増えたことで利便性に着目する企業が増え、オーナー様が所有しているビルのテナント企業から「ビルの前などにポートをつくってはどうか」といった打診が寄せられ、それらの声を受けてオーナー様が弊社に問い合わせされるといった事情があるようです。いずれにしても、我々としてはありがたい限りです。

**森井** 逆にアプローチをいただけるというのは本当に隔世の感がありますね。まだ社会実験が主流だった時代、サイカパーキングの担当者もポート開拓には非常に苦勞していましたし、なかには期限の1週間前になっても決まらず、泣きながら駆けずり回っていた担当者もいたほどです。いまでは状況は180度変わったと言えますね。

**堀** 確にかつてに比べると負荷は減ったと言えるかもしれませんが、それでもポート開拓が自転車シェアリングサービスの成否を分ける重要な仕事であることに変わりはありません。弊社では行政区や自治体ごとに担当者を立て、それぞれの地域性やニーズに応じた提

2019年1月現在。東京都心に集中しているが、今後、他の都市圏や地方の観光スポットにも展開していきたいとのこと（ドコモ・バイクシェア資料より。すべて直営分のみ）

### 全国のドコモ・バイクシェア サービス導入状況





ビジネスユースをいかに開拓できるかがさらなる成長のポイントに

案ができるような体制を築いております。例えば、同じ東京でも臨海部と都心部では走行環境や企業の密度、業種、交通量などが異なりますから、当然理想的なポートの位置や台数も変わってくるからです。

**森井** 親会社のNTTドコモさんからの自転車シェアリングサービスに向ける目も変わってきたのではないですか。

**堀** はい。いまでは本社の法人営業部と連携しながら自転車シェアリングサービスを拡充していこうという姿勢ができてきたと思います。

## ビジネスユースの掘り起こしが今後の成長を占う

**森井** 今後さらなる自転車シェアリングサービス普及のために「ビジネスユース」をさらに掘り起こすことに注力されているとうかがいました。その背景を教えてください。

**堀** 現在の自転車シェアリングサービスは、通勤通学の用途、つまり朝と晩に偏っておりまして、昼間の時間帯の利用率が下がる傾向にあります。したがって昼間帯の利用回数を増やすために有望なのがビジネスユースであろうというわけです。またビジネスユース以外に、

観光客の皆さまにご利用いただくことも課題としています。

**森井** ここまでの手ごたえはいかがでしょう。

**堀** ビジネス領域の開拓は進んでいると実感しています。また、弊社は個人以外に法人契約も行っており、現在までに700社の法人と契約を結ば

せていただきました。特に2018年は契約数が急増したという報告を受けております。ちなみにこの「700」はあくまで会社の数ですので、細かな数字は申し上げられないのですが、ユーザー一人一人がもつID数としては飛躍的に増える計算です。

**森井** 昨年6月には自転車活用推進計画が閣議決定され、さらに自転車走行環境の改善や自転車利用が進む土壌が成熟してきたことも、自転車シェアリングサービスの拡大を後押ししますよね。

**堀** そのとおりです。自転車活用推進法は素晴らしい法律だと思いますし、自転車シェアリングサービスだけでなく、自転車の地位向上の点でも歓迎できます。弊社のビジネスに関連した部分では、地方自治体からの問い合わせが増えていることが挙げられます。ご存じのとおり、「各自治体ごとに自転車活用推進計画をしっかりと策定しましょう」とうたわれていますので、それを受けて自治体担当者が、自分たちの地元でどのように自転車を活用していくべきかを真剣に検討し始め、そのメニューのひとつとして自転車シェアリングサービスというものも視野に入れているのではないのでしょうか。ビジネスチャンスは着実に広がっていると受け止めています。



## 外国人観光客向けのシェアサイクルツアーが好評

**森井** 私が専務理事を務めている日本シェアサイクル協会にも、各自治体さんからの問い合わせが増えていると聞いています。最も関心が高いのは「どのくらいの規模で展開したら事業として成り立つのか」という点ですね。最初からしっかり採算を取るのには正直厳しいものがありますが、ともあれ自転車活用推進計画には「自転車シェアリング」という文言が明記されていることもあり、今後さらに注目度が増すのは確かでしょう。世界的な自転車シェアリングサービスの成功例であるパリのヴェリブは、地元民の通勤通学ユース以外でも、昼間のビジネスユースや世界中から訪れる観光客の利用も多いと聞いています。東京オリンピック・パラリンピックがいよいよ来年に迫ってきましたし、御社としても訪日観光客向けの多言語対応は推進されているわけですね。

**堀** そのとおりです。多言語対応は当初から展開しておりますし、緊急コールセンターは日本の方だけでなく外国の方にも対応できるように整備しております。強いて課題をあげるなら、会員登録

録にやや手間がかかるかもしれないということ、ユーザーインターフェースとして見づらい面があるかもしれない、という点でしょうか。したがってまだ改良の余地はありますので、東京オリンピック・パラリンピック前の2019年中に目途を付けたいと考えております。

**森井** 現状、海外の方の利用率はどの程度なのでしょう。

**堀** 実は明確な数値は持っていません。ただ、言えるのは東京観光に弊社の自転車シェアリングサービス用の自転車を使い、都心を自転車で巡っていただくサービスが好評を博しているということです。

**森井** それは興味深いですね。どのような内容なのでしょう。

**堀** 例えば日本橋起点の場合ですと、ツアー参加者に当社の自転車とワンデイパスを利用していただき、自転車に乗ったツアーガイドと近隣の主な観光スポットを巡っていただきます。そして最終的には秋葉原近辺のポートで返却し、そのまま電気街でショッピングしていただいたり…といった流れだと聞いています。奈良、大阪など地方の人気都市でも行われているようですね。また、別の旅行代理店では、ホームページからワンデイパスを購入できるようになっていて、売り上げは伸びているということです。

**森井** シェアサイクルで都市観光という話題で言いますと、今年4月から札幌で長く自転車シェアリングサービスを行っているポロクルさんとシェアサイクル事業を共同運営を試行されるそうですね。

**堀** はい。運営事業者は変わらずポロクルさんで、我々は自転車シェアリングのシステムやアプリを提供することになっています。ポロクルさんは2011年から札幌で自転車シェアリングサービスを展開しており、知見が豊富な上、道路行政に通じていますので、公共交通の観点からも我々が学ぶべきことは多いと考えています。今回の共同運営がいずれはビジネスを越えた連携に成長することに期待しています。

## 他の公共交通事業者との連携でシェアサイクルの可能性を拡大

**森井** では本日の最後の話題として、昨年12月に「小田急MaaS（マース）」に関する企業間連携に、御社が参画したという話題についてうかがいたいと思います。そもそも「小田急MaaS」は何を目指す仕組みなのでしょう。

**堀** 「小田急MaaS」とは、小田急グループさんが保有する様々な交通サービス

や生活サービスを、複数の企業と連携しながらシームレスに連動させて、1つのサービスと

して利用者に提供するものです。

アプリを通じて、目的地までの移動の他、目的地での楽しみ方の提案から、飲食や宿泊などの予約までを一括して提供するネットワークの構築を目指しています。

**森井** この取り組みに参加する狙いや期待される効果を教えてください。

**堀** シェアサイクルはあくまで公共交通の一部です。すべてのお客様は「A地点からB地点へできるだけスムーズに移動したい」という願いを持っているはずであり、弊社のシェアサイクルがその一翼を担えるのならこんなに素晴らしいことはありません。シェアサイクルばかり使っていただくのではなく、お客様の都市部における移動をより便利にすることが我々の願いですし、そのためには他の公共交通事業者さんとの連携が不可欠だと考えています。

**森井** 小田急に乗るときは小田急のアプリのID、ドコモ・バイクシェアを使うときはドコモのパスワードが必要、というのではなく、将来は小田急のアプリだけですべてOKになるということですね。

**堀** そうです。

**森井** 現在は路線情報などのアプリで検索すれば、複数の移動手段をどう乗りこなせば最も早く目的地に着くか、料金はトータルいくらか、付近にはどんな宿泊施設や飲食店があり、評判はどうかなどの情報は分かりますが、そこにプラスして決済や予約までもワンストップでできてしまうのは非常に画期的だと思います。やはり来年の東京オリンピック・パラリンピックを見据えて今年から本格的に始まった取り組みなのですね。

**堀** はい。小田急電鉄さんのニュースリリースによれば、今年末までに、アプリを用いて、箱根エリアと新百合ヶ丘・町田エリアで、利用者のニーズなどを確認する実証実験を実施するということです。実証実験では、各エリアの交通

## 札幌でのシェアサイクル事業実施エリア



認定NPO法人ポロクルと今年4月から2年間の予定で、札幌にてシェアサイクル事業の共同運営を志向実施。左が実施エリア。札幌中心部の主な観光スポットを網羅している

サービスの情報提供のほか、小田急グループの商業施設なども連携して、おすすめ店舗や割引優待の提供を目指す、とも書かれています。我々としてはドコモのシェアサイクルはなく、小田急さんが主役でまったく問題はありません。小田急に乗る方が鉄道を降りた後の移動手段としてシェアサイクルを選んでいただければそれで良い、というスタンスなのです。

**森井** なるほど。常に公的目線で仕事を続けてきたNTTドコモグループならではの姿勢ですね。

**堀** ありがとうございます。また、その一方で弊社内の自転車シェアリングサービスのID、パスワードの情報を統一していきたいと考えています。現状では、例えば東京と仙台のID、パスワードは別々に登録することになっていますのでその仕組みを変え、弊社直営のサービスならひとつのID、パスワードで使



対談は地下鉄新駅や超高層複合タワーなどの活発な再開発が進む虎ノ門のドコモ・バイクシェア本社で行った。自身のスローガン「大胆かつ繊細に」を信条に日本の自転車シェアリングサービスの進化を支えている

えるように開発を進めています。これも行政の協力なくして実現できませんので、密に連携しつつできるだけ早いタイミングで実行できればと考えています。  
**森井** 承知しました。実現すれば、例えば東京から出張で仙台に訪れたビジネスマンや観光客の移動の利便性が向上

することになりますね。2019年は御社のシェアサイクルを通じて、自転車シェアリングサービスが画期的に進化を遂げる年になりそうです。今日は貴重な情報やご意見をいただき、非常に充実した対談となりました。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貰った仲。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。

