

ITを活用して 駐車場業界の課題解決に役立ちたい

金谷 元気

akippa株式会社 代表取締役社長CEO



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】

金谷 元気(かなや げんき)

1984年12月生まれ。2009年2月に創業し、2014年4月に駐車場予約アプリ「akippa」をリリース。2015年に「ガイアの夜明け」などで紹介され、各種メディアでも掲載実績がある。2016年12月にはトヨタ自動車と提携、ファンドを通じて出資を受け、現在までに日本郵政キャピタルやJR東日本グループ、住友商事などから総額約24億円の資金を調達している。駐車場数の累計は約3万拠点、会員数は累計150万人(2019年9月時点)

予約ができるパーキングシステムが、次代のパーキングビジネスの大きな柱となるのは疑いがない。近年、スマホ、PCで簡単に駐車場を予約できる「駐車場シェアリング」が急速に普及する中、その最大手に位置づけられるのがakippa株式会社である。本誌でもたびたび同社の新サービスのニュースを掲載しており、2019年6月号では、JPBアワード2018「ベストセクション」として、同社の「シェアゲート／被災地支援10円駐車場」が選ばれたことも既報している。

そこで今回、満を持して同社代表取締役社長CEO・金谷元気氏を対談ゲストにお招きした。パーキング業界期待の人材であることはもちろん、将来10兆円以上の経済効果を生むと言われており、シェアリングエコノミーの有力な担い手だ。ちなみに日経ビジネス「2017年次代を創る100人」に、MLBのロサンゼルス・エンゼルス大谷翔平選手や、ソフトバンク孫正義社長と共に選出された人物でもある。

ユーザーに対して次々に新しい提案を行い、話題をさらうakippaを、金谷氏はどのような方向に牽引していくのか。率直な考えを聞いた。

(対談収録：2019年7月23日)

サッカー選手から起業家への方向転換を決断させた「成功体験」とは

森井 駐車場シェアリングについてお聞きする前に、まずは金谷社長のプロフィールからひも解いていきたいと思えます。かつてはJリーガーを目指していた異色の経歴の持ち主とうかがいました。**金谷** はい、小学校2年生から22歳の頃までずっとサッカー漬けの毎日を送っていました。高3の時、進学・就職いずれの進路も選ばず、卒業前に、サガン鳥栖というJリーグのクラブに練習生として参加し、プロ契約を獲得すべく練習に励みました。残念ながら鳥栖でプロ契約を

結ぶことはできなかったのですが。

森井 そして高校を卒業した後もJリーガーを目指したと。

金谷 はい。日本の4部リーグにあたる関西リーグのクラブに入団しました。その後、21歳の頃に、J2のザスパクサツ群馬から練習生として来ないかというオファーをいただき、これをラストチャンスとして群馬に行ったのです。残念ながらそこでもプロ契約を獲得するには至らなかったのですが…

森井 「練習生」は、給料などはいただけないのですか？

金谷 寮に入れて食事も付いているのですが、基本的には無給です。

森井 そうでしたか、やはりプロスポーツは厳しい世界なのですね。しかし、そうした経験があるからこそ厳しいベンチャービジネスの世界で生き残ってこれたのではないのでしょうか。Jリーガーへの道を諦めた後はどうされたのですか。

金谷 それまでサッカー一辺倒の生活でしたので、社会人としてのスキルを身に付けようと携帯電話の販売会社に就職しました。2007年頃で、当時は法人向け携帯電話販売が好調だった時代でした。私はそれまでパソコンも満足に使ったことがなかったのですが、その会社の研修施設、講師の方々が素晴らしく、社会人として必要な知見を得ることができました。

森井 akippaの前身となる会社の創業は2009年とうかがっています。サッカーの道を断念した後はかなり早い段階で起業されたのですね。元々、ベンチャービジネスに興味があったのですか？

金谷 そうなんです。話は前後するのですが、私がまだJリーガーを目指していたある日のこと、当時

付き合っていた彼女とデートした帰り道、急に雨が降ってきたので100円傘を2本買ったんですね。電車賃を持っていなかったの、傘をさして家へ帰ろうとした時、傘がなくて困っている人たちがいたことを思い出したんです。そこで「そうだ、2本200円で買った傘を、2本600円で売れば儲けることができる」と閃いたんですね。

森井 その後どうしたのですか。

金谷 すぐ実行に移しました。持っていたノートか何かの紙に「傘1本300円！」と書いて見せたら2人組のサラリーマンがすぐを買ってくれました。

森井 400円儲けたわけですね(笑)。環境によってモノの価値、値段が変化する。まさに市場原理です。

金谷 はい。実はその日、雨に降られる前ボウリング場におりまして、その場内ではジュースが200円以上の金額で売られていました。通常なら100円ちょっとの商品でしたが、ボウリング場内という閉じられた空間で値段がほぼ倍になっていた。傘がなくて困っていた人たちを見ていたので、すぐにそのことを思い出して「300円傘」を実践したのです。この体験が起業のきっかけになったのは確かですね。また、その頃サイバーエージェントの藤田晋さんの著作なども読み、さらにベンチャービジネスへの思いを強くしていたのです。

森井 akippaの駐車場予約のアプリを



2006年頃、関西リーグのクラブに所属し、Jリーガーを目指していた



電気を止められた 真っ暗な部屋で akippaのビジョンが定まった

リリースしたのが2014年ということで、当初の5年間はどんな業務をされていたのですか。

金谷 当初は独立前の仕事で得たノウハウやネットワークを活かして、主に携帯電話の販売をしていました。ただ、今にして思えば当時は特に将来へのビジョンもなく、もっぱら数字だけを追い求めていただけでした。そのうち、お客様からクレームをいただいたり、資金繰りもうまくいかなくなって、「この会社はまったく世の中のためになっていない…」と痛感したのです。

森井 なるほど。当初は苦しい時代があったのですか。

金谷 私は当時ほとんど給料を得ていなかったので本当にお金がなく、お恥ずかしい話ですが、自宅の電気も止められてしまう有様でした。そして、真っ暗になった部屋で改めて実感したんですよ。「電力は正真正銘、社会に欠かすことのできないエネルギーなんだな」と。

森井 ええ、確かにそのとおりです。災害発生後の被災生活においても、まず真っ先に安定的な電力供給が必要とされますからね。

金谷 この経験から生まれた弊社の経

営理念が「"なくてはならぬ"をつくる」でした。そして、なくてはならぬサービスというのは「困りごとを解決するもの」だと考えたのです。そこで全社員に「どんなことで困っているか」を尋ね、次々に壁に書き出してもらいました。そして集まった合計200の困りごとのなかで注目したのが「駐車場」だったので。ある女性社員が「目的地に行ってみて初めて目的地周囲の駐車場に空きがないことが分かる。そうなると駐車場探しに時間がかかり、本当に不便です」と書いていたんですね。

森井 なるほど。

金谷 そこでリサーチしてみると、当時、東京の1秒当たりの路上駐車台数が約6万3,000台、大阪では約3万1,000台もあり、多くの人が時間貸し駐車場の空きを見つけられず、困っている実態が見えてきました。この問題を解消していければ、なくてはならないサービスの提供につながると考えたのです。

森井 最初はどのようなアクションを起こしたのですか。

金谷 月極駐車場で稼働していない空きの車室とユーザーをスマホで結ぼうと考えました。当時スマホで既に決済はできるようになっていましたし、スマホで済めば設備投資は限りなく「0」になる。さらには「予約」もできるかもしれない…この着想を得てから、2013年10

月～2014年4月の半年間、私ともう1人の営業で東京と大阪、各地域をそれぞれ自転車に乗って回り、月極駐車場を探したんです。そして「空き」を見つけたらその場で即座にオーナーさんに電話し、僕らの意図を話しました。およそ2人に1人の割合で快諾をいただき、合計700カ所の契約を取り付けました。

森井 ということは約1,400カ所にアプローチしたわけですが、かなり勝率が高かったですね。東京と大阪、具体的にはどのあたりを回ったのですか。

金谷 東京は町田、大阪は長居と甲子園の周囲を重点的に回りました。いずれもサッカー、野球など大規模なスポーツイベントが多く行われ、なおかつ月極駐車場が多い地域だったからです。

森井 スポーツイベントに注目したのは、やはりそこに大きなニーズがあったからだと。

金谷 はい、自分自身の経験でもクルマでサッカー観戦に行った時、コインパーキングの空きがなくて困った経験がありましたから。

森井 仕入れ値は「0」ですし、オーナーさんも負担はない。これは確かに良い商売ですね。

金谷 自分たちも自信を持ってオーナーさんに交渉していました。ただ、社内の目は当時まだ冷ややかで、計30人ほどいた社員のうち、akippa事業に携わって



IT業界のスタートアップ企業の登竜門といわれるInfinity Ventures Summit (インフィニティ・ベンチャーズ・サミット)のプレゼン大会「Launch Pad」。2014年の京都大会で優勝したことがステップアップの契機になった

いたのは私を含めて6人しかいませんでした。それまで営業で食べてきた会社が、スマホを活用したITビジネスで利益を上げるのは難しいと思われていたのです。事実、初月の駐車場シェアリングの売り上げはわずかに2万円ほどでした。

森井 その状況から現在の成功につながる転機は何だったのですか。

金谷 まずは外部からの出資を受けることに成功したことです。幸いにしてサービスを開始してすぐにDeNAさんなどから合計約5000万円の出資をいただきました。また、2014年にIVS（インフィニティ・ベンチャーズ・サミット）のプレゼン大会「Launch Pad」での優勝も大きかったと思います。以降、ビジネス界での注目度が上昇し、グリー、楽天、CCC、Google、NTTデータなど、大手のIT企業から優秀なメンバーが弊社に続々と転職してきてくれました。

森井 プロパーの社員さんと軌轢のようなものは生じなかったのですか。

金谷 ありませんでした。だからこそ現在の弊社の成長があると考えています。以前からプロパーの社員とは「我々が今以上に成長するためには、僕たちがスキルアップするか、僕たちにはない知見、スキルを備えた優秀な人材を招くしかない」と話して合っていました。

森井 そして後者を選び、大手企業から優秀な人材を招いたと。

金谷 そうです。以前、東京と大阪、それぞれで執行役員を務めていたプロパー社員が「自分たちはプレイヤーに徹する。新たに外部から招いた人材にマネージャーになってもらおう」と言ってくれました。プロパー社員のフォロワーシップと、外部から来た人材が備えていたリーダーシップが化学反応を起こしたことが成長の原動力になっています。

森井 そのお話は、まるで強豪の一角に入っていくプロサッカークラブのようですね。優秀なプレイヤーを受け入れることで、周囲に好影響をもたらし、チーム全体が強くなる。その図式に似ています。

金谷 ありがとうございます。Jリーグのヴィッセル神戸に、バルセロナのインiestaが加入してチームに成長をもたらしたように、弊社も成長していければと思っています。

JPBアワードの受賞で パーキング業界の寛大さに感動

森井 御社の成長といえば、弊誌でも過去に取り上げさせていただいた数々の良質なサービスの大きな原動力になっていますよね。なかでも「シェアゲート」は画期的だと考えています。このサービスをつくった経緯を教えてくださいませんか。



金谷 ゲート付きコインパーキングの空きを解消したいというご相談を、2017年5月頃にいただいたことが発端です。ゲート付き駐車場はセキュリティに優れている半面、個人宅やゲート無しのコインパーキングなどに比べると入出庫がしづらく、シェアリングには不向きでした。そんな折、アメリカのシカゴでその課題を解消するサービスを提供している企業があると聞き、その視察に行ったのです。そこで、スマホのQRコードをかざすとゲートが開く仕組みを発見したんですね。

森井 なるほど。

金谷 この仕組みを日本に持ち帰りたいと思って交渉したところ「1基あたり約200万円だ」と言うんですね。それで



東京・蒲田のシェアゲート導入事例。専用のテンキーは短時間で後付けでき、営業に支障はない



JPBアワード2018「ベストセレクション」を受賞したakippaの「シェアゲート／被災地支援10円駐車場」。記念の盾は東京オフィスの入口に飾られている

はコスト的にまったく見合わないの
そのシカゴの企業との交渉は断念しま
した。そこで今度は国内の企業でそうし
た技術を実現できないかと探してみると、
株式会社アートさんが「何とかなるかも
しれない」と手を上げてくださりまして、
共同開発し、2018年5月にローンチに
こぎつけました。

森井 シェアゲートはリリース直後、い
ち早く大和ハウスパーキング株式会社
さんが導入されたことも話題になりま
した。また、機器を後付けできるので精
算機、ゲートのメーカーにとっても特に
支障はありませんし、取り付け工事も短
時間で済み、営業を継続できるというこ
とで、受け入れられやすかったと思いま
す。さらにユーザー目線からも、個人宅
ゲート無しの平面駐車場に比べてセキュ
リティに優れたゲート付き駐車場に停め
られる点で魅力でした。直近では「定期
利用サービス」(注：詳細は28ページ)
もあります。こうした優れたサービスを
次々に打ち出す秘訣は何なのでしょうか。

金谷 課題を吸い上げ、それを解決す
ると最初に決めてから、逆算してエグゼ
キューション(実行、遂行)する。このス
キームの継続に尽きると思います。僕ら
は駐車場企業というより、駐車場を運営

する企業さんにソリューションを提供す
る企業。駐車場の知見では当然パーキン
グ業界の皆様には叶いませんが、ITに
関しては多くの経験値を備えていると自
負しています。そのスキルを活用してこ
れからもお役に立ちたいと考えています。
森井 その昔、駐車場運営とITはかけ
離れた存在でしたが、いまやこの業界は
ITなくして語れなくなりました。その意
味でもakippaさんの今後にますます期
待が集まるはずですよ。

金谷 ありがとうございます。平成30
年度の総務省の情報通信白書によると、
国内のシェアリングサービスの利用経験
の1位は駐車場、2位が民泊とライドシェ
アだそうです。民泊は旅館、ホテル業界、
ライドシェアはタクシー、バスなど既存
業界の反発があることで2位、3位に位
置していると思います。ではなぜ1位が
駐車場なのか。これはひとえに今会長が
おっしゃった「駐車場業界はITなくして
語れない」という言葉に象徴される、規
制にこだわらない業界の寛容さがあるか
らだと感じています。象徴的なのが、僕
らがJPBアワード2018「ベストセレク

ション」をいただいたこと
でした。旅館、ホテル
業界、あるいはタクシー
業界が、ITを活用して
自分たちの業界に参入
した企業を評価する、ま
してその業界のステイ
タスとなる賞を授与す
るなどあり得ないこと
です。僕らがJPBア
ワードを受賞したこと
は、IT業界全体でも大
きな話題になっている
んです。パーキング業
界の懐の深さは感動に
値する、今までの日本の
ビジネス界には見られな
かったことだと。

森井 そう言っていた
だけだと我々としてもう

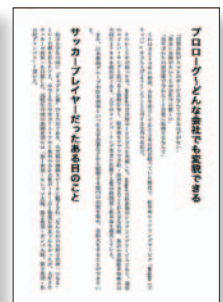
れしいですね。しかし、アワードは何ら
付度なく、あくまで優れたサービスだか
らこそ授与するものなので、当然の結果
なんですよ。

金谷 ありがとうございます。改めて
御礼申し上げます。

2020年は日本の予約制駐車場 シェアリングの品質を 世界に訴求するチャンス

森井 では続いて、東京オリンピック・
パラリンピック大会に関する駐車場の
話題について聞かせてください。選手
や大会関係者輸送、渋滞緩和などの観点
から、都心部の駐車場は今後ますます注
目を集めると思います。金谷さんはど
んな見解をお持ちですか。

金谷 私たちはこれまでJリーグ、名古
屋グランパスエイトのホームである豊
田スタジアムや、V・ファーレン長崎
のホームである長崎県立総合運動公園
陸上競技場、ほかにもJリーグの試合が
開催される各都市のスタジアムの周囲
で発生する駐車場ニーズに対応する仕



出版社の株式会社幻冬舎とクラウドファンディングプラットフォームを運営する株式会社CAMPFIREが協業して構築する新たな出版プラットフォーム『EXODUS』の挑戦者第1号として、金谷氏は今年5月13日14時にプロジェクトを開始。30日以内に1,000部が事前購入されれば幻冬舎の編集によって出版されるこのプロジェクトにおいて、公開からわずか12時間後に1,000部を達成した。「高卒の私が会員数150万人駐車場予約アプリをつくるまでのストーリーをまとめました。起業家版の『ビリギャル』みたいになれば嬉しいです。起業を考える方の背中を押す内容になればと思います」

組み、予約制駐車場シェアリングシステムを構築してきました。その点では、巨大なスポーツイベントが集積する東京2020大会の駐車場問題にもお役に立てるのではと考えています。海外ではアメリカのスポットヒーローやインドのゲット・マイ・パーキングなど、グローバルに展開する駐車場予約システムがあります。来年の夏は、日本の駐車場予約システムの品質の高さを世界に向けて訴求する絶好のチャンスです。良いシステムをつくるお手伝いができれば良いと思います。

森井 東京オリンピック・パラリンピック大会の後、ポスト2020において駐車場はどんな役割を担うと思われますか。

金谷 自動運転車両もさることながら、EV車の一般化がより一層進むと考えています。したがって駐車場には充電をする場所として役割が今以上に求められるのではないのでしょうか。

森井 そうですね。近年我々が視察したオーストラリアや中国では、まちなかの駐車場の多くにEV車用の充電設備が設けられていましたが、日本のインフラ



「成功をおさめた人は、そこに至るまでに少なくとも9つの失敗をしているのでは」と金谷氏。私もサイカパーキングで駐輪場管理が軌道に乗るまでのことを思い出し、彼の話に大いに共感した

はあのレベルに比べればまだまだ遅れています。整備を加速しなければなりません。

金谷 充電機能が求められるのもさることながら、大前提として、駐車場は人と人との出会いを増やす場所だと思っています。例えば、予約済みの駐車場があるから安心して出かけられる、これまで年末年始しか帰省しなかったのが、GWやお盆にもクルマで実家に帰れる

ようになりました、といった声を多くのユーザー様からいただいています。これからもそうした出会いの場を増やせるように、業界の皆さんと一緒に市場をつくっていきたいと思います。

森井 今後のパーキングビジネスにおいて、akippaさんの存在は欠かすことができません。今後ともどうぞよろしくお願い致します。本日はお時間をいただき、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) 夫々会長

【略歴】 1938年(昭和13年)宮崎県延岡市生れ81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: 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毎週1回練習に励む。
 仕事: 健康のため平日は毎日9:00~17:00出勤。
 水泳: 小学校に入る前から泳ぎは得意。
 野球: 中学生までは本気でプロになるつもりであった。
 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。
 テニス: 元デ杯選手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。

