

コンサル、設計、建設、運営、研究開発 ワンストップサービスで まちづくりに貢献

佐藤 正典

三菱地所パークス株式会社
代表取締役社長執行役員



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】

佐藤 正典(さとう まさのり)
1961年生まれ 1985年成蹊大学
法学部卒。同年4月三菱地所住宅
販売株式会社入社、営業部に配属。
2004年受託営業部長、06年首都
圏第二統括部長、09年名古屋支店
長、11年総務部長、13年オフィ
ス賃貸事業グループ担当役員補佐、
15年執行役員、18年執行役員リー
シングマネジメント部長、株式会社
駐車場総合研究所代表取締役社長
就任、19年三菱地所リアルエステ
ートサービス株式会社常務執行役員
就任、現在に至る。趣味はドライブ。

2020年春、他の業界同様に新型コロナウイルス禍に見舞われたパーキング業界において、数少ない喜ばしいニュースのひとつだったのが「三菱地所パークス」の船出である。念のため経緯を説明しておく、三菱地所リアルエステートサービスの駐車場事業を承継した駐車場総合研究所（PMO）が、三菱地所パークスに社名変更し、名実ともに三菱地所グループの一員となって4月1日から営業を開始した、というものだ。

今回のゲストは、その三菱地所パークス初代社長となった佐藤正典氏。既に多くの大手総合不動産デベロッパーがコインパーキング業界に参入しているなかで、佐藤氏は、同社をどのような方向に導こうとしているのだろうか。

（対談収録：2020年4月3日）

M&AしたPMOとの共通項は「ホスピタリティ」

森井 新会社の発足、そして初代社長ご就任、おめでとうございます。まずは佐藤社長のキャリアからお聞かせください。

佐藤 1985年、当時の三菱地所住宅販売、現・三菱地所リアルエステートサービスに入社し、20年近く住宅の販売部門に所属しておりました。後の2011年、三菱地所、三菱地所リアルエステートサービスの住宅事業部門、藤和不動産が統合する形で、三菱地所レジデンスが誕生したわけですが、私は、その前身の会社で住宅販売に従事していたわけです。

森井 するとそれまで駐車場に関連した仕事にはほとんどタッチしていなかったわけですね。

佐藤 実はわずかでしたが、経験はあります。住宅販売の後、2000年以降にビルの運営部門に異動してPMを業務にしていたときに約1年間、当時の三菱地

所リアルエステートサービスのパーキング事業部門を兼務しておりました。

森井 今のパーキング業界とは様相や事情が異なりますが、何か思い出深い出来事はあったのでしょうか。

佐藤 残念ながらほとんどありません。社内の成長戦略を見直すことが主な任務でしたから。その後、1年間の兼務が終わり、またビル運営、リーシングなどに軸を移して、担当役員補佐を務めました。

森井 三菱地所リアルエステートサービスが駐車場総合研究所（PMO）のM&Aを完了したのは、2018年6月でした。M&Aそのものには関与されていたのでしょうか。

佐藤 当時は三菱地所リアルエステートサービスに在籍しておりましたので、メンバーの一人として経営会議に出席しておりました。

森井 改めて三菱地所リアルエステートサービスのパーキング事業部門に関する経緯を教えてくださいませんか。

佐藤 当時、三菱地所リアルエステートサービスがコインパーキング事業に参入してからおよそ6、7年経っていましたが、その時点で描いていた成長戦略を実現できずにいたのです。三菱地所リアルエステートサービスの自助努力をもってしても、残念ながら運営台数、売上など数値目標に到達できない状況が続いていた

ため、徐々に「駐車場事業に豊富な知見を持つ会社との提携、あるいは可能な限りM&Aを」という声が高まりました。

森井 それを実現すれば、描いていた成長戦略を達成できるのではないかと。

佐藤 そうです。

そんな折、PMO社が事業の売却を検討しているらしいという情報が入ってきました。これはチャンスということで、打診してみようということになったのです。

森井 PMOは業界でも老舗であり、ホスピタリティを軸にして駐車場ビジネスを文字どおり“研究”された会社でした。タイミングに恵まれましたよね。

佐藤 おっしゃるとおりです。ほかにも手を挙げた企業はあったと思いますが、幸いにして三菱地所と三菱地所リアルエステートサービスの連合軍が契約することができました。

「選ばれるビル」になるには高品質の駐車場が必要だ

森井 このM&Aは業界に大きなインパクトを与えました。三菱地所、三菱地所リアルエステートサービスさんが、いかにパーキング事業を重要なビジネスに位置づけていたかを痛感したものです。

佐藤 図式として非常によく似ているのが、三井不動産グループさんのケースだと思います。三井不動産グループの旧：三井不動産販売、現在の三井不動産リアルティさんがパーキング事業に将来性を見出されて「三井のリパーク」を始められ、業績を順調に伸ばしていらっしゃいます。



他の大規模ビルと差別化するポイントとして駐車場もその要素と考えたことがPMOのM&Aの要因になった



一線にあると言っていいでしょう。

森井 そのとおりですね。

佐藤 そうした状況で、選ばれるビルになるためには何が必要か。企業のオフィスが入っていれば、そこに出勤する経営者の方々はほぼ皆さんが車でいらっしゃると思います。すると最初に目にするビルの顔は駐車場になるわけです。商業施設が入るビルもしかりで、車で来館されるお客様は最初に駐車場を目にすることになります。駐車場の美観はもちろんのこと、使いやすさや技術の優位性、安全性などが、選ばれるビルに欠かせない要素になる、という意見が三菱地所、そして三菱地所リアルエステートサービスにも増えていました。

森井 その折に、PMOの事業売却が持ち上がったことは、かえすがえすも良いタイミングだったと思います。

佐藤 ありがとうございます。当社をご承知のとおり、ビル、商業施設に付随する施設型駐車場を最も得意な分野としています。そこでのホスピタリティの発揮をひとつの特徴として運営を継続して参りました。それを更にスキルアップさせていければと思っています。

森井 その話を聞いて日本のモータリゼーションの黎明期を思い出しました。多くの方が車に乗るようになり、買い物にも活用するようになったため、デパート、百貨店がいち早く駐車場の整備に着手しました。お客様が最初に目にす

る場所であり、そのまま店舗の印象を左右するだろうと考えて、多くのデパート、百貨店が駐車場を拡充したものです。その後、ホテル業界がそのトレンドに続き、当時の最新の立駐などを導入しました。私もIHI時代によく帝国ホテルさんに売り込みに行ったものです。他にも、赤坂プリンスホテル、芝パークホテルさんなども立派で快適な駐車場を早くからつくられていました。

佐藤 かつては、ビル建設の際、駐車場の優先度は最も最後に置かれていて、附置義務を満たしていればいっただろうといった空気すらありました。しかし、いまやそんな時代ではない。駐車場の充実度がビルや商業施設の評価につながる、というのは常識となっていますね。

まず狙うはパーキング業界 No.3のポジション

森井 改めて三菱地所パークスとしての強みはどんな点にあるのか、教えてくださいませんか。

佐藤 事業継承によって運営管理する駐車場台数は約55,000台となり、今後コインパーキング台数の更なる拡大を含め、駐車場事業会社としての体制が整った形となりました。実績は大切なことですが、それもさることながら、我々がこだわりたいのは「コンサルティ

森井 そうですね。三井のリパークは、三井不動産リアルティさんにおいて大きな存在感を示す基幹事業に成長しました。

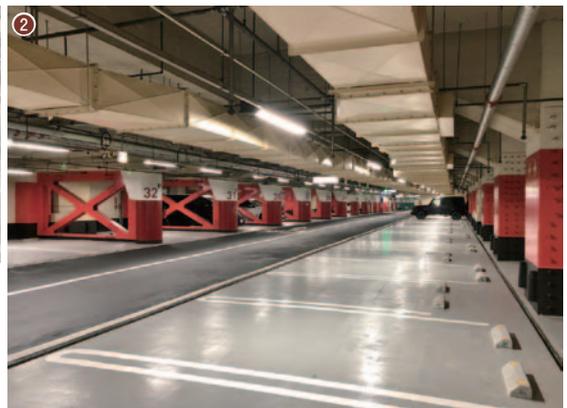
佐藤 我々も三井さんと同じ業態です。不動産の売買から派生する遊休土地のオーナーさんに対し、有益な提案を行いたいという発想から三菱地所リアルエステートサービスのパーキング事業がスタートした経緯があります。ただ、先ほど申し上げたとおりシナリオどおりの成長ができなかったため、PMOのM&Aに踏み切ったわけです。

森井 不動産から波及して駐車場事業を展開するデベロッパーさんは、ほかにも東京建物さん、スターツさんなどの例がありますね。

佐藤 そうですね。ただ当社の場合少し違うのは、親会社の三菱地所も含めビルオーナーとの取引が多い中、「都心の他エリアに林立するビルと差別化するポイントとして駐車場もその要素と考えた」ことです。というのも、現代のビルのスペックは会社に関係なく、一定の高いレベルに到達しています。例えばIT対応、電送設備の実装などはどのビルであってもほぼ横



① 池袋西口都市計画公共地下駐車場改修工事（東京都）。車の動線を明確に指示



② 1964年9月に開業した西銀座駐車場の改修工事を担当。セラミック骨材を用いた車路塗装など新たな提案で、機能面を含めたデザイン、工事を行い、高い評価を得た

ングから入る駐車場づくり」です。駐車場運営という最終的な目標までつなげることもあれば、コンサルティングのみで終わってしまうケースもありますが、ともあれ、あるビルで駐車場つくろうとなった場合、当社はビルオーナー、設計会社に対して、的確なニーズ分析に基づく理想的な駐車場の設計仕様をご提案できる部門を持っています。もちろん、他の大手駐車場運営会社さんもそうしたコンサル部門はお持ちだと思いますが、三菱地所パークスのなかには、PMOがビルの仕様や立地環境に応じた最適な駐車場のあり方を研究してきたDNAが色濃く残されています。そうした組成が他社とは大きく異なる、強みの部分であると自負しております。

森井 PMOは長い歴史をもつパーキング業界の古参企業のひとつであり、実績を高く評価されてきましたからね。

佐藤 はい。したがって当社には、多くのビルオーナーや設計会社から、運営の前段階の相談として「このアプローチは問題がないでしょうか」「ここに道路に接続する出入口を設けて、歩行者の安全が担保できるでしょうか」といったコンサルティング部分からのご相談が非常に多く寄せられてきました。そして、その後のプロセスにおいても我々には建設部門がありますので、「このサイン計画を導入していただければ安全、スムーズに入出庫できる」といった提案

を行い、実際にそれを設置する仕事も多数手がけて参りました。

森井 もともと三菱地所グループは、三菱地所設計という日本有数の設計会社を有しているわけで、設計を重視する強いDNAも継承されているのだと思います。コンサルティング、建設設計と進めば、当然その後の管理・運営も、となりますが、御社ならそれも可能です。コンサルから管理・運営までワンストップのサービスを提供できますね。

佐藤 現在、業界でトップ10に入る駐車場台数とはなりましたが、台数の多さを競うだけでなく、まちづくりを担う意識で、駐車場のコンサルティング、設計、建設…というフローすべてを手掛けられる強みをフル活用していきたいと考えています。

森井 そうですね。御社なら後から数字はついてくるはずですよ。業界トップ10といわず、ずばりトップを狙うポテンシャルをお持ちですよ。

佐藤 ありがとうございます。今回、三菱地所パークスの営業開始にあたって5ヵ年計画を立てておまして、2025年までに運営台数80,000台、売上高160億円の達成を目標に掲げています。ご承知のとおり、業界のNo.1とNo.2の企業が抜きん出ていますが、3位以下は、運営台数は10万台弱から数万台規模で近い取り扱い台数となっています。ぜひ当社がそこに分け入り、

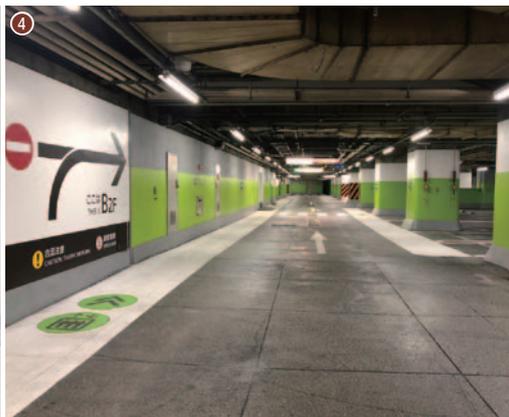
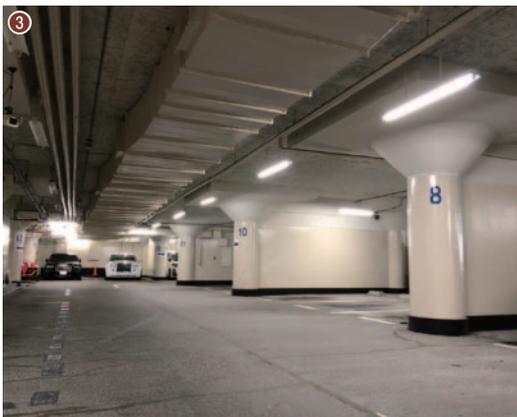


まずは3位のポジションを確実に獲得したいと考えております。

グループの総合力を活かして 先端テクノロジーを研究開発

森井 その3位の座を獲得するためのひとつの方策として、AI、IoTなど先端テクノロジーを活用した次世代型駐車場運営の研究開発を標榜しておられます。これについて教えていただけますか。

佐藤 はい、当社には規模を拡張して研究開発部に昇格したセクションがございます。そこでは自動車業界に訪れた変革「CASE」にも対応できる利便性の高い駐車場を追求し、未来の先進的デジタル基盤も研究しています。



③赤坂パーキングセンター改修工事
④東京交通会館駐車場
⑤サウスポット伊伝駐車場サイン改修工事（静岡県）

森井 具体的にはどんな項目になるのですか。

佐藤 これは他社さんでも進めているらしいんですが、車室管理、予約システム、サービス券のデジタル化のほか、ドライバーとクルマの認証システムの研究等が含まれています。昨年から実運用するための研究に本格的に取り組んでおります。かつては当社のみでしたが、昨年秋から、三菱地所、三菱地所リアルエステートサービス、そして三菱地所パークスの3社が協働する「駐車場プラットフォーム整備事業」として進めております。

森井 グループ全般での取り組みと聞くと、その本気度が分かりますね。

佐藤 はい、MaaSの時代がすぐそこまで迫っているわけですから、先端のテクノロジーがしっかり導入された環境が整っていないと、お客様に選ばれる駐車場になりません。例えば、丸の内界隈を走っている車に乗っている方が「一番近くの空いている駐車場へお願い」と話せば、すぐにその情報が提供されるような未来が近付いているわけです。そうした社会が実現する前に、できるだけ多くの技術的アドバンテージを握りたいと考えています。今年度中には一部駐車場で実証実験を行い、問題がなければ順次導入することを予定しています。

森井 三菱地所グループには、丸の内カードというお得で便利なカードがあ

りますが、あれと御社駐車場は既に連動しているのですか。

佐藤 残念ながら今は三菱地所パークスと丸の内カードはリンクしていません。先程申し上げたプラットフォームの構築が進めば、その連動も実現でき、お客様により分かりやすく、お得なサービスを提供できると考えています。

森井 そのプラットフォームについてですが、ひとつ提案があります。コインパーキング業界を形成するほとんどは中小企業です。もしそれらの会社が三菱地所グループのつくるプラットフォームに参画できる仕組みになれば、御社と参画する企業側、双方がウィンウィンとなりますし、ひいては業界全体の活性化にもつながります。ぜひとも外部から加わられるような、オープンなプラットフォームにしていだければと思います。

佐藤 おっしゃるとおりだと思います。皆さん大なり小なり差はあっても、基本的に抱えている問題、課題は同じだと考えています。可能であれば互いに協力し、共存共栄できる仕組みをつくればと思います。

地方戦略を積極展開 営業部門を増強してゆく

森井 最後に駐車場のエリア展開についておうかがい致します。駐車場供用台数が伸びている一方、自動車保有台

数は鈍化しており、駐車場施策は転換期を迎えています。例えば、大都市では附置義務駐車場の利用率の低下が見られますが、半面、地方都市では駐車場の過剰な供給が、まちの魅力の低下、市街地への投資減退を招いている場合もあります。御社として、こうした事象にはどのように向き合っていけますか。

佐藤 率直に申し上げて、当社は広いエリアにネットワークを展開していくことに対しては、関西地域を除いてはこれまで積極的には取り組んでおりませんでした。三菱地所グループは全国主要都市に事業所を展開していますが、当社の現在の事業所は札幌、名古屋、大阪、福岡の4カ所。これらの多くは、各地で大型受注を達成できたので、そのバックアップ拠点として設けた事務所が結果的に支店や営業所になったというのが正直なところです。

森井 なるほど、そうだったのですね。

佐藤 確かに社会情勢としては自動車保有台数は伸びが鈍化しています。特にこれは首都圏で顕著ですが、半面、地方全般を見渡してみると車を必要とする地域の方がはるかに広い。1人1台が基本であるという家庭も珍しくありません。つまり台数は減るが、ドライバー1人1人の利用の度合いはあまり下がることはない、あるいは上がるかもしれない、と考えています。その意味で今後、地方戦略は非常に大切になるでしょう。支店網は先ほど申し上げたとおり



⑥ 四日市近鉄パーキングビルの場内環境改善工事(三重県)。アースカラーを基調に歩行者の安全確保にも配慮



⑦ (大阪府)京阪百貨店守口店 駐車場ライン引き・車止め設置工



⑧ 広島基町パーキングアクセス改修工事(広島県)

で、ほかの政令指定都市、仙台、広島などは空白となっています。いずれはそうしたエリアにも支店を設け、積極的に受託営業活動を展開していきたいと考えています。

森井 御社内での人の異動が活発になりそうですね。

佐藤 はい、既に何名か異動してもらい、増強を図っているところ
です。三菱地所グルー



施設型、コイン型双方の取り扱い台数を拡大し、総合駐車場会社を目指したい、と佐藤氏

プでは先程申し上げたとおり各地に支店があり、実はそこから遊休土地が出た、などの情報が結構多く発信されてくるんですね。例えば仙台でマンション用地に適した更地が出ただけで、建築に移るまでにかかなり時間が空きそうだ…といった情報です。ならばコインパーキングにちょうど良いじゃないかとなりますが、我々は仙台に支店がないためにス

ピード感をもってそれに対応できず、みすみすビジネスチャンスを逃していた、といったケースもあったと聞いています。

森井 それはもったいない話だ(笑)

佐藤 ええ、今後はそうしたことが起きないように、積極的に地方展開をしていくつもりです。まして社名が三菱地所パークスとなり、名実ともに地所グループの一員となったので、情報もすぐ

に共有できると考えています。これはPMO時代には享受しづらかった大きなメリットだと思います。

森井 そうですね。三菱地所という日本を代表するデベロッパーのブランド力が、きっと御社に大きなシナジー効果をもたらすと思います。これからの御社に大いに期待しています。本日は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。エージシュートは日増しに遠くなりけり。
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。年1~2回サントリーホール等で公演。
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: 元テニス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。

