

『Smart Parking HUB』が 目指すのは“業界の共存共栄”

吉川幸孝

株式会社シード
代表取締役



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】

吉川幸孝(よしかわ ゆきたか)
1991年11月8日生まれ。2012年7月、株式会社シードの代表取締役に就任する。同年12月に「月極ドットコム」のサービスを開始。2016年3月より駐車場シェアリングサービス「Smart Parking」のサービスを開始。2019年12月より駐車場決済サービス「Smart Parking HUB」のサービスを提供開始。2020年3月までに関連会社と共同し、電子決済対応型サービス提供システムの特許を2件取得。複数社の会社に対する特許ライセンスの実績有

おかげさまで120回を超える長期連載となっている本欄ゲストのなかで、最年少、初の平成生まれの若者である。本誌発行時点でもまだ28歳だ。

しかし、侮るなかれ。スマートフォン、IoTなどのテクノロジーを駆使した駐車場シェアビジネスは、パーキング業界はもとより、次世代を担うビジネスとして多数のメディアでも取り上げられている。御父上が名古屋エリアを中心に全国展開するコインパーキング運営会社を長年経営しており、大学3年生の時から家業を手伝っていたそうで、この業界でのキャリアは既に10年近い。

対談では吉川氏が代表取締役を務める株式会社シードが展開するサービス「Smart Parking」「Smart Parking HUB」の2つを中心にインタビューを行った。豊かな将来性、若者らしい向上心、さらに業界の共存共栄に向けた心意気もお話いただき、刺激的な60分となった。

(対談収録：2020年8月20日)

「父を超える」ことを目標に 大学3年生の時に起業

森井 一般的に1981年～1996年の間に生まれた人々を「ミレニアル世代」と呼びますが、まさにその世代との初めての対談ということで、今日は楽しみにしていました。

吉川 最年少ゲストということで、この機会をいただき大変光栄です。今日はよろしく願い致します。

森井 まずはこの業界に足を踏み入れたきっかけから教えていただけますか。

吉川 父が代表取締役社長を務めているコインパーキング運営管理会社「スペース24」で大学生の時に、営業として仕事を手伝い始めたのが第一歩です。私が物心ついた頃、既に父はスペース24を運営しており、その背中を見ながら育ってきました。父は「獅子は我が子を千尋の谷に落とす」みたいなところがあり、

私はかなり厳しく育てられたんですね。そのうち、自分のなかでは「自分で起業し、父を超える」ことが目標となっていました。

森井 現在、吉川さんが代表を務めている株式会社シードは、いつ起業されたんですか。

吉川 20歳の時、大学3年生でした。

森井 最初からパーキング一本で？

吉川 いえ、ひとことで言えば「何でも」ですね。スペース24の仕事で不動産会社さんへの飛び込み営業を行い、コインパーキングの用地を確保する“業務委託”に加え、ほかに依頼があれば項目は問わず、できることを引き受けていました。

森井 大学生のときにいきなり飛び込み営業というのは、かなり鍛えられたのではないですか。その後ご自身の仕事にも活かたのではないかと推察します。

吉川 ありがとうございます。当時は知見がないだけに、ある意味怖いもの知らずで挑んでいましたね。何とか感触をつかめれば、あとはその方法で他の会社に次々にアタックする。それを繰り返しました。創業はしたものの経営は苦しかったので、必死でしたね。

森井 当時、学業と仕事のバランスはどのくらいでしたか。

吉川 学校3割、仕事7割でした。休日も駐車場のリサーチ、料金変更の提案などをしていてほとんど遊んだ記憶がありません(笑)。

森井 当然就活は一切行っていないと。

吉川 はい。父を超えるには普通の企業勤めではだめだと思っていました。また、父が自分自身の会社をリスクを負いながらも切り盛りし、成長させていくのは、やはりすごいことで、なおかつ楽しそうにも見えたんです。自分もあのような立場で仕事をしたいと願い、学生時代に起業しました。

森井 ちなみにコインパーキング以外では例えばどんな仕事を

されていましたか。

吉川 学生時代の人脈を活かした「街コン」が多かったですね。

森井 街でコンサートを催す？

吉川 いえ、ではなくて「街で行う合コン」です。学生時代、友達の友達の友達をたどっていくと男女100人くらいはすぐ集められたので、あとは軽食とドリンクを出してくれる店を抑えて、そこで100人規模の合コンを催すわけです。出会いの場づくりだけ行って、後はご自由にどうぞ、というスタンスでしたので、カップルがどのくらいできたかまでは追いかけていませんでした(笑)

森井 なるほど。その大人版が「異業種交流会」でしょうか。

吉川 確かにそうですね(笑)

森井 若者はカップルになることが目的ですが、もう少し歳を取ると目的はビジネスになって、人脈づくりやマッチングを期待するようになるものです。吉川さんもそのうち、そちらに参加することになりそうですね。

吉川 はい。ところで御社で事務局を兼ねていらっしゃる、日本パーキングビジネス協会(JPB)、日本シェアサイクル協会の催しなどは、大きな負荷がかかるのだらうなと思います。街コンはイベントが行われる1日のためだけに人を集めればとりあえずは済みますが、団体合を継続して、しかもいろいろな場所で開くのは大変なのでしょうね。継続して皆を惹きつける付加価値があるからこそ、会員企業が離脱せず、継続されているの



超えるべき目標として仰ぐ父、株式会社スペース24代表取締役の吉川明宏氏と



だと思います。

森井 そう言っていただけなのはありがたいですね。ぜひシードさんもJPBにご入会下さい。

吉川 かしこまりました。検討させていただきます。

ネットを頼りに Smart Parkingの 仕組みを開発

森井 では、本題に移りましょうか。まず「Smart Parking」について、どのような経緯で開発、ビジネス化に至ったのか教えてください。

吉川 スペース24での営業が出発点です。ある日、営業先の不動産会社から、10車室ある月極駐車場で2車室空きがある、そこだけコインパーキングにすることはできないだろうか？と打診されました。しかし2車室分だけでは設備投資や運営の費用を回収できず、断念したことがあったのです。こうした話はほかにも少なくなかったのですが、世の中にはほぼ遊休地になっている駐車場がたくさん存在している、その状況を解決できないだろうか、との思いが強くなっていきました。

森井 なるほど。

吉川 一方で、コインパーキングを始めるとあってオーナーさんは相当額のイニシャルコストが必要になります。その

ために貴重なスペースを運用できない、同時にユーザーさんも停める場所が不足するという状況を打破したい想いもありました。設備投資をできるだけ低く抑えて、コインパーキングを始めるハードルを低くすれば駐車料金を安くでき、駐車場の選択肢も増えて、オーナー・ユーザーともWinWinになれるはずだと。

森井 そこで2016年3月に始めたのがSmart Parkingというわけですね。スマートフォン活用やカラーコーンのアイデアもご自身で発案を？

吉川 はい。大学は英語学科で理系の知見はなかったのですが、自分でネットで調べ、長期的にメンテナンスフリーでかつ安価なコストを重視して、スマホを認識するビーコンをカラーコーンの内部に取り付ける仕組みにたどり着きました。特注品ではなく既製品を使用していることも低コストを実現する要因になっています。そして、Smart Parking最大の特徴は、このカラーコーンを使うことによる手軽さです。オーナーさんはスマートパーキングのWebサイトに駐車

場を登録し、後日送られてくる専用のカラーコーンを駐車場に置けば、すぐシェアリングを始めていただけます。例えば、月極駐車場やマンションの空き区画、飲食店の定休日の駐車場、個人宅の玄関前、法人企業の営業車両が出払っている時間帯の駐車場など、フレキシブルにお使いいただけます。

akippaとの業務提携で得た 「相乗効果」とは

森井 ユーザー側のメリットは。

吉川 Smart Parkingの専用アプリを使っていただければ、最寄りのSmart Parkingの駐車場を探せて、駐車場を決めたらその場所までナビもしてくれます。入庫時はスマートフォンをカラーコーンに近づけるだけで決済します。駐車料金は利用した分だけ支払う仕組みで、クレジットカードでの決済ですので、すべてキャッシュレス。現金回収の手間、セキュリティ効果、コロナ禍での感染予防

Smart Parking



① Smart Parkingのカラーコーン。先端に内蔵されたビーコンがスマホと連動して決済が行われる ②③④ Smart Parkingの導入例。カラーコーンがあることでここが空き区画であることが分かり、月極契約に至るケースもあるという。2020年8月時点で全国に約2,000カ所展開中
※Smart Parking : <https://smart-parking.jp/>



にも有効です。オーナーさんの初期投資はゼロなので、駐車料金は周囲のコインパーキングよりも割安な料金をご提案させていただけるのもメリットです。

森井 なるほど。駐車場シェアビジネスというと、軒先パーキングさん、akippaさんなどを連想します。akippaさんとは業務提携をされているんですね。

吉川 はい。2018年9月に業務提携しました。Smart Parkingの駐車場の一部をakippa上に掲載して予約制を導入しています。ところで、実は我々は、2014年4月にakippaさんが駐車場予約アプリ「akippa」をローンチする前に、シードオリジナルの駐車場予約のサイトをつくっていたんですよ。

森井 それは知りませんでした。しかし、御社は駐車場予約ビジネスを本格的に展開することはなかったと。

吉川 踏み切らなかった理由は、ひとこと言えば、当時は「予約制」の駐車シェアビジネスで稼ぐことには限界があるかもしれないと感じたことでした。当時の駐車場シェアは1日1日単位で回すのが一般的でしたが、それでは継続性に欠けると思ったのです。例えば1日1,000円の使用料をもらえたとして30日フル稼働でも1ヵ月30,000円どまり。月極に近いかんじですよ。一方、コイ

ンパーキングなら1日打ち止め1,000円支払ったユーザーさんがいても、それ以外の時間、夜中などに500円分利用していただける可能性があります。そうなった場合、1日1,500円の収益となり、1ヵ月で45,000円になる。そこに思い至って、コインパーキングの車室の稼働率をどれだけ上げるかを追求すべきという方向にシフトしました。予約でも、〇時～〇時までとしっかり時間を区切って、それを回していけばいいのではとも考えられますが、やっぱり予約の場合は短くても前後に1時間くらいのバッファが必要だと思うんです。これってちょっともったいないなど。であるならば、やはり予約制を導入するのではなく、コインパーキングの未使用時間を極力減らし、効率的に貸し続けるほうが、オーナーさんのメリットは大きいと思いました。

森井 なるほど。するとakippaさんとの業務提携は、御社の強みを掛け合わせた相乗効果を狙ったということですか。

吉川 はい。akippaさんは、特にイベント会場当日の予約で圧倒的に力を発揮します。以前、ナゴヤドームそばで実証実験に参加した際、ダイナミックプライシングを適用して、ある有名アーティストのコンサート開催日に通常料金より2～3倍くらいに料金設定されていましたが、

それでも稼働率は非常に高かったんですね。ユーザーは高くても予約して安心してクルマを止められる、そしてオーナーさんも確実に儲かる。双方Win-Winで理想的だと思いました。しかし、コンサートがない平日には、一転して予約がさほど入らなくなるので、そういう時は当社のSmart Parkingを使っていただき、少しでも車室の空き時間を少なくしていただければ良いと考えました。



森井 オーナーさんにいかに儲けてもらうか、という軸にブレがないわけですね。シンプルで分かりやすい。若い人ならではのひたむきさを感じます。

吉川 ありがとうございます。

初期投資なしで キャッシュレス実現 Smart Parking HUB

森井 では続いて「Smart Parking HUB」について教えてください。

吉川 はい。これはSmart Parkingのアプリの技術と精算機メーカーの通信システムを使って、既存のコインパーキングの精算機にキャッシュレス機能を搭載する新しい精算システムです。2019年12月にリリースし、スマホと精算機を連携する発明で特許も取得しております。ありがたいことに、特許の有用性を様々な会社さんに認めていただき、既に数社のライセンスの実績もあります。

森井 Smart Parkingのカラーコーン同様、コインパーキングのオーナーさんは初期投資なしでキャッシュレス精算を実現できるんですね。

吉川 そうです。Smart Parkingは、Smart Parking HUBを構成する重要な要素です。振り返ってみると、Smart Parkingは世に出すタイミングが少し早過ぎたのかもしれないと思います。



2019年11月、モビリティの今後の進化について開発関連企業が集ったイベント「Mobility Transformation 2019～移動の進化への挑戦～」において、Smart Parkingは、プレミアムスポンサーのジャガー・ランドローバー・ジャパンから「JAGUAR I-PACE AWARD」に選出された

森井 早過ぎたと言うと？

吉川 リリースした2016年3月は、まだいまだ駐車シェアビジネスが世に浸透していなかった時代でした。もちろんSmart Parkingの機能を十分ご理解いただいた方はいらっしゃるって優位性を認めていただいたからこそ、実績は伸びたのですが、ただ、私が描いたほどには向上しませんでした。民泊のAirbnb(エアビー)が、自宅に他人を入れるにもかかわらずあれだけ盛り上がっていたのだから、家の外にある駐車場でおかつ初期投資もかからないとなれば、もっと飛躍的に伸びるはずだと自信を持っていたのです。しかし、そこまでには至りませんでした。

森井 その読み間違いがSmart Parking HUBをつくる原動力になったわけですか。

吉川 はい。コインパーキングで決済できるようになれば圧倒的に車室数、箇所数が増えますから、それだけ収益を上げられるオーナーさん、コインパーキング運営会社が増えますし、もちろんユー

ザーの利便性も向上します。

森井 HUBのネーミングは、やはりハブ空港などと同じ意味合いですか。

吉川 おっしゃるとおりです。コインパーキングはいろいろな場所をつなぐ基点だと思います。さらに、Smart Parkingのアプリもまた、ユーザーさんとコインパーキングのオーナー、運営会社さんを結んでいますし、将来的にはコインパーキング近隣の飲食店さんと運営会社、ユーザーをつなぎ、割引チケットの発行などもできればと考えています。

スマホ、IoT活用で 自転車駐車場の運営管理にも 新たな風を送り込む

森井 御社の今後について、何か課題はありますか。

吉川 駐車場の運営管理会社さんへのさらなる啓発に取り組んでいくことです。具体的には、月極、コインパーキングだ

けではなく、シェアという第3の選択があること、さらにはキャッシュレスについての将来性、優位性を知っていただくことです。もちろん、業界の方ならシェアやキャッシュレスの可能性についてはご存じだと思います。ただ、キャッシュレスについては、運営会社の考え方によって、導入に積極的である会社とそうでない会社が二極化する傾向があります。

森井 導入に消極的な会社は何が理由で二の足を踏んでいるのでしょうか。

吉川 「現金派のユーザーも多いし、売上は確保できている。まだ現金精算でいいのでは」「キャッシュレス化したくても導入コストが高くて…」といった声をよく聞きます。私がSmart Parking HUBをつくったのは、先ほど申し上げたとおり、Smart Parkingをさらに進化させたい目的もあったのですが、それ以上に、中小のコインパーキング運営会社さんにとっての“武器”として活用してほしい、という想いもあったのです。

森井 武器ですか。戦う相手は？

吉川 大手のコインパーキング運営会社さんです。調べたところでは、大手のコインパーキング運営会社のキャッシュレス対応率は既に90%超、100%に近づいているんですね。では、片や中小がどうかというと5%程度にとどまっているのが実情であり、非常に大きな差があるわけです。この先、駐車場利用者のキャッシュレス支払いの割合が増えていけば、対応できていない中小の運営管理会社は機会損失が発生し、売上がどんどん減って結果的に大手に飲み込まれる恐れもあります。また、コロナ禍において駐車場利用者のキャッシュレス化は急速に進んでいて、実際の利用をみても非常事態宣言前の2月と解除後の7月を比べて2倍以上利用が増えています。

森井 この現実をしっかりと直視しなければいけないですね。

吉川 はい。中小の運営管理会社は、航空業界で言うところの「アライアンス」を組んで、大手に対抗していく必要がある

Smart Parking HUB



Smart Parking HUBの使い方 ①アプリから目的の駐車場を探して入庫し、②アプリで駐車場ピンをタップし、利用した車室番号を入力して【精算手続きへ】のボタンをタップ ③出庫前に決済方法を選択。精算完了後にフラップが降下。ロックレスは精算済となって出庫できる

※特許取得済み：電子決済対応型サービス提供システム(特許:6554259号/特許:6664652号)



Smart Parking HUBは2020年度中に全国約4,000箇所にも拡大する予定。既存の現金精算システムと併用できるのも大きな強みといえるだろう。

※Smart Parking HUB : <https://smart-parking.jp/hub/>

特
集

ると思います。その際に初期投資ゼロで導入でき、キャッシュレス化が実現できるがSmart Parking HUBを、有効な武器にしていいただければと考えています。

森井 なるほど。今の吉川さんの説明は、JPBの会員企業の多くの担当者に刺さるはずですよ。今度ぜひ、JPBの研修会で、改めてSmart Parking HUBについて説明してください。コロナ禍のため研修会の開催数は減っていますので、今、WEB会議スタイルでの研修会を企画しています。IT技術を駆使したSmart Parking HUBをWEB会議で説明するというのは、しっくりくるのではないのでしょうか。

吉川 ありがとうございます。機会をいただければいつでも。

森井 ぜひよろしくご願ひ致します。それにしても今日の対談で改めて実感したのは、吉川さんのビジネスの根幹にあるスマートフォンのポテンシャルですね。世の中に出てきた時は、私から見れば電話の代わりであり、通話できれば問題ないというのが率直な印象でした。でもすぐに情報検索、決済、データの保存、そしてビジネスツールなど、本当にいろいろ



発行人とは50以上の年齢差だが、物おしせず明快に自社のサービスや考えを語ってくれた。近い将来、JPBの研修会に招き、吉川氏のビジョンを広く知らしめたいと思った

ろな機能や使い道があることが分かりました。当社は自転車駐車場の運営管理を40年超継続していて、その規模は全国の約15%、約50万台分におよんでいます。今日のお話を聞いて、当社でもスマートフォン、IoTをいま以上に活用して何か始めなければと痛感しました。吉川さんから何かアドバイスをいただけるとありがたいですね。

吉川 コロナ禍もあって、自転車は改めて優れた移動手段であると実感しています。ご要望があればぜひ協力させてくだ

さい。それにしても御社の全国15%シェア、50万台分という数字はすごいですね。既にそのスケールのネットワークを構築されているのは大きな強みですし、うまくデジタルを活用できれば、レバレッジを効かせたビジネスができると思います。

森井 ITを活用した手法を、さっきのJPB同様、当社だけではなく、自転車駐車場の運営管理会社全体に横展開していければ理想的だと思います。本日はいろいろなお話をさせていただき、大いに刺激を受けました。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82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。

