

## 利用者の共感を大切にしながら 重要命題である駐輪場料金改定に取り組む

山本 稔  
本誌編集長



森井 清  
一般社団法人自転車駐輪場工業会 副理事長  
サイカパーキング株式会社 代表取締役社長



### 【プロフィール】

森井 清 (もりい きよし)

1968年4月12日生まれ。1993年東海大学大学院体育学研究科卒業後、外資系保険会社を経て2002年に日本駐輪場救急サービス株式会社入社。2005年同社代表取締役社長就任。2014年モーリスコーポレーション株式会社代表取締役社長就任。2008年サイカパーキング株式会社監査役就任。2016年同社代表取締役社長就任。2024年5月一般社団法人自転車駐輪場工業会副理事長就任。

昨今、自転車の多様化が加速している。スポーツバイク、子乗せ自転車、電動アシスト付き自転車などの細分化をはじめ、タイヤ幅が太いファットバイク、最近急速に増えているモベッド、チャイルドトレイラーを後部につけたクロスバイクなど、本当にその姿、形は様々だ。さらに2023年7月には、電動キックボードに代表される特定小型原動機付自転車が公道を走行するようになり、同じ走行空間にかつてないほど多種多様なパーソナルな移動ツールが「共存」することとなった。

となれば、それにともなって駐輪場にも変化が求められる。一般社団法人自転車駐車場工業会(自駐工)は、頻発化する自然災害への備えも視野に入れ、2023年10月に「サイクルラック技術基準」の見直しを図ったが、今度もさらなる改定が求められそうだ。

さて、その自駐工は2024年5月に新体制を発足、本誌『パーキングプレス』の発行元であるサイカパーキング株式会社社長の森井 清が副理事長に就任した。そこで本欄では、森井が考える駐輪場を取り巻く現状～未来と、合わせて、社長就任8年目を迎えたサイカパーキングの現在地～展望をインタビュー。率直な思いを聞いた。

収録：2024年10月11日  
聞き手：本誌編集長 山本 稔

## 持続可能な管理運営 実現に向けてなすべきこと

**山本** まずは自駐工の副理事長(広報部会/広報委員会)として抱負、展望を聞かせていただけますか。

**森井** 少々、自駐工の現場からは遠ざかっていたこともあり、まずは内田理事長、相澤副理事長、他の理事の皆さんのお力をお借りしながら仕事にあたらせていただこうと考えています。

**山本** これまでの課題だったサイクル

ラックの技術基準の見直しが昨年10月に行われ、結構成熟してきたのではという印象を持っています。新たにどんな取り組みが必要と思われますか。

**森井** 例えば一般社団法人日本パーキングビジネス協会は、DXへのシフトがかなり早く進んでいると感じています。自駐工もそれに倣い、今までに培ってきた技術をブラッシュアップしていくのはもちろん、テクノロジー系の会員企業を新たに増やしてDXへの道筋をつけても良いのではと感じています。

**山本** そうですね。会員企業が増えていけば、さらに利便性を高めたシステムの登場なども期待できます。では、課題ではどんなことが挙げられますか。

**森井** 主に二つあると思っています。ひとつは多様な自転車(特定小型原付含む)に対応した駐輪ラック・管理機器の開発。そしてもう一つが、昨今の人件費上昇を主な要因とする管理コストの高騰に見合った利用料金の引き上げを訴えていかなければならないということです。この二つの解決のために、自駐工の技術部会(主にメーカーで構成)と管理部会(主に管理運営会社で構成)が連携した取り組みを進めていければと考えています。

**山本** 特に大切なのは利用料金の引き上げですね。

**森井** そうですね。現在の社会・経済情勢を考えると駐輪場の利用料金はやは

り低いと感じます。昨年、国土交通省が全国の自治体に対して実施した自転車駐輪場関係のアンケートによると、公共駐輪場の利用料金の最頻値は定期2,000円、一時利用100円でした。これは全国規模のアンケートなので首都圏、名古屋圏、関西圏、大規模都市に絞ればもう少し高い結果になるかもしれませんが、現在の管理コストに見合う料金設定になっていないと感じます。また、自駐工の会員企業から、昨今の管理・運営コストや最低賃金の上昇によって、指定管理箇所の駐輪場の収支が赤字となるケースが増えていると聞いています。さらに、自治体の新規指定管理者公募において収支見込が赤字となって事業者が応募せず、不調となるケースが最近増えているといった話も聞きます。このような状況が続くと、駐輪場の持続可能な管理・運営がどんどん困難になっていきます。駐輪場利用者、自治体、管理運営会社、三方にとって不幸な結果を招きかねません。

**山本** おっしゃるとおりです。言うまでもないことですが、この課題を解消するには、やはり自治体が大きなカギを握っているわけですね。端的に「料金値上げ=市民サービス低下」と捉えるならば、なかなか踏み込みたくない問題かもしれません。とは言え、まさにそのサービスに見合う負担を求めることは、理に合った要求であるといえるはずですよ。

**森井** 企業単位、個別ではアプローチは



①今年度から自転車駐車場工業会副理事長に就任し、定時社員総会・懇親会で登壇し挨拶(今年5月14日)。②自駐工では理事会への出席等を通じ、駐輪場の料金改定、多様化する自転車への対応等、様々な課題に取り組んでいる(写真は9月18日に開催された理事会の様子)。



して、自治体によってある程度、料金改定が実現する・しない両方のケースが出てきています。今後は、個別ではなく業界全体での働きかけがより重要になってくるでしょうね。そこで成功事例が出てくれば、ほかに展開しやすいですし、それこそこの『パーキングプレス』を使っただけの発信も有効でしょう。デリケートな問題であるのは承知していますが、取り組んでいかないとはいけません。

**山本** 先日、自駐工・内田理事長の紹介でさいたま市を訪問し、同市が取り組んだ放置自転車の返還金改定についてお話をうかがいました。従来は返還金1,000円だったのを2,500円に値上げしたそう

です。2.5倍という大幅な値上げの根拠のひとつに「原因者負担」の原則があったとのこと。昨今、「受益者負担」の発想が広まりつつありますが、それと同様の考え方です。さいたま市ではこの値上げを実行する前に放置自転車の回収や保管、返還等に要するコストについて徹底的に見直しを図り、かつ、その中で原因者に求めることのできる費用はどれかなど詳細な分析、検討を経た上で、最終的にこれだけのコストがかかるというエビデンスを示し、市民に理解を求めたそうです。それなりに労力がかかったとは思いますが、良い試みだと思いました。

**森井** 確かにそれは良い事例ですね。我々も、なぜ利用料金の改定を求めるのか、具体的に数字で示す必要がありますね。時代が変遷したにもかかわらず、値段が変わっていない商品の代表例に、安定して安く消費者が買えることから“物価の優等生”と称されてきた「もやし」「たまご」が挙げられます。そして駐輪料金も利用者の負担に配慮し、同様の流れをたどってきていました。しかし、先述どおり、昨今の管理・運営コストや最低賃金が上昇している今、その内実を示し、見直す方向に持っていかなければなりません。

**山本** そのとおりですね。

**森井** ただし、自転車は庶民の足であり、お客様から見れば、引き上げの影響は大

きいとも思います。納得していただくためには、こんなメリットがある、こんな付加価値があると示す必要があります。

**山本** どんな例が考えられますか。

**森井** 以前ヨーロッパを視察した際、自転車のパンクなどを修理してくれるブースや、コンビニが併設された駐輪場は見ましたが……将来的には、電動アシスト自転車を駐輪するだけで充電できる装置があるとかかなり高い評価を集めるのでは、といった話は社内では話しています。ただ、自転車メーカーによって充電器の規格が変わるため、今のところ実現は難しいかもしれません。

**山本** 空き区画を活用して、例えば理容店、マッサージなどまったく別の機能を持たせる、来街者の憩いのスペースに転用するなどもあり得るかもしれませんね。

**森井** なるほど。良い案ですね。

## 自転車走行のルール、マナー啓蒙活動に積極的に取り組む

**山本** 続いて、シェアサイクルとの連携についておうかがいします。最近、駐輪場の一角にシェアサイクルポートが設けられるケースを見ます。どのようにとらえていますか。

**森井** シェアサイクルの現状を整理す

## サイパーキングの取り組み Vol.1 駐輪場管理員育成



①② 自転車を所定の位置に駐輪して美観を保つ、利用者を安全に誘導するなどコンシェルジュ的な対応も行っている。③「駐輪場管理員は『接客業』」との考え方で、マナー、実務、個人情報保護などの各種研修や設備機器の取扱い、トラブル対応まで独自のプログラムを活用して人材育成を実施。

ると、令和4年度末で約300都市、令和6年3月末でポート数約1万5,400カ所、自転車台数は約6万7,000台まで増えてきました。シェアサイクルの普及促進は国の自転車活用推進計画でも取り組むべき施策と位置づけられています。自駐工としては一般社団法人日本シェアサイクル協会とも連携し、さらなる普及に努めていきたいところです。

**山本** 管理運営会社目線と言うと、シェアサイクルポートを設置することで経済的なメリットは生じるのですか？

**森井** 仮に駐輪場が常に満杯で、安定的に収益を上げているのなら、ポートを置く必要性はあまりないでしょう。ただ、シェアサイクルはモビリティとしての地位を確立していますし、国も推進しています。であれば無理のない範囲でポートを設置するのはアリなのかなど。条件次第ではシェアサイクルポート設置によって収益が上がり、管理運営会社にも経済的な利点が生まれるケースもあります。

**山本** なるほど。では続いて、自転車の安全・ルール・マナーです。2024年度の自駐工の事業方針に「自転車走行でのルール、マナーの啓蒙活動に積極的に取り組む」と掲げられていますよね。

**森井** はい。近年、シェアサイクル、電動キックボードを含め走行マナーの悪さ

が目立ちます。個人的にも通勤途中などに突然横を電動キックボードにサッと追いつかれて怖い思いをした経験がありました。大きな事故にも繋がる恐れがあることから、昨年4月から努力義務化されたヘルメット着用への啓発活動、および、今年11月から道路交通法の一部が改正され自転車の運転中における携帯電話使用等および酒気帯び運転に対する罰則強化への周知活動を自駐工として行っていきたいと考えています。ただ、それにしてもヘルメットはなかなか普及しませんよね。私は「被ることでヘアスタイルが乱れること」が普及を阻む最大の要因だと思っていますが。

**山本** 同感です。となれば、きちんとキメたヘアスタイルを保護するヘアネットのようなアイテムがあれば、自転車ヘルメットの普及は劇的に進むのでは？一緒に開発しましょう！（笑）

**森井** ははは。確かに実現すれば話題をさらうのは間違いありません。さて、もうひとつ自駐工の取り組みとして挙げられるのが、特定小型原付としての電動キックボードの駐輪対応です。公設駐輪場の場合、受け入れ方は自治体等によりますが、原則は駐輪可能という対応をしています。自駐工としては駐輪可能なラックの開発、ゲート式なら料金識別可



能（自転車料金または原付料金）なシステム開発を会員企業に進めていただきたいと考えています。

### コロナ禍を“有効活用”して駐輪場の人員配置を見直す

**山本** ではここからは視点を変え、サイカパーキング株式会社の取り組みについてです。社長就任からこれまでの振り返り、手応えを教えてください。

**森井** 8年の歩みで思い返すのは、まずは何と言ってもコロナ禍とそのダメー

## サイカパーキングの取り組み Vol.2 サिकासマートナビ



いつでもどこでも定期利用の登録や更新ができるのが利用者の大きなメリット。



トップ画面から利用したい駐輪場を検索し、①駐輪場MAPから駐輪場詳細画面に遷移後、②定期申込画面で契約開始日、契約月数設定と③定期料金の決済方法を選択して申込完了。④駐輪場の定期更新機でも支払いができる。交通形ICカードをカードリーダーにタッチし、カードの登録手続きを行う。以降、料金を決済し、自転車に貼る定期シールが発行される。

ジです。当社の関連会社、モリスコーポレーション株式会社、日本駐車場救急サービス株式会社はメンテナンス、コールセンター業務が主であり、そこまで損害は被らなかつたのですが、サイカパーキングは大きく業績が落ち込み、2020年度・2021年度と2年連続の赤字決算となりました。社員には多大な不安をかけたと思いますが、それでも現場で踏ん張り、耐えてくれたことには今でも深く感謝しています。コロナ禍が収束し始めた2022年度には駐輪需要が戻り、業績も回復しました。

**山本** コロナ禍の間は人の動きがなくなり、駐輪場もガラガラで深刻な危機を迎えていました。打撃を受けたのは定期利用ですか？

**森井** そのとおりです。定期利用が最も落ち込み、最大3割ほどが解約され、一時利用に流れました。雇用調整助成金を受けて急場をしのいだりもしましたね。

**山本** 現在はどのあたりまで回復したのですか。

**森井** 概して言うと、ようやくコロナ禍前の水準に近づいてきたといったところですが、ただ、コロナ禍前の業績にまだ届かない要因は、働き方の変化にあると考えています。コロナ禍収束以

降も、定期的なりモートワークを継続している企業がありますからね。その分の駐輪需要が減つたのだと分析しています。

**山本** なるほど。コロナ禍において、別の切り口で業績回復に努めたといったことはあったのでしょうか。

**森井** コロナ禍の間はそうした余裕はなかつたのですが、駐輪場の人員配置の見直しは図りました。例えば従前は午前・午後フルに管理員を置いていた駐輪場で、利用者の少ない日中の時間帯は管理員を減らすなどの措置です。そして、その体制がコロナ禍収束以降も継続している駐輪場もあります。結果的に、人件費をカットしながらもサービスのクオリティは落ちておらず、業績回復を支えることになりました。

**山本** コロナ禍によって、図らずも合理的な人員配置を見出せた駐輪場もあったと。

**森井** そのとおりです。

**山本** コロナ禍を脱し、業績がはつきり復調し始めた2022年からは3か年で第5次中期経営計画を策定されています。そして今年度、2024年度が現中計の最終年度にあたりますね。

**森井** 進捗には概ね満足しています。

2022年・2023年ともに利益予算は達成し、2024年度も利益達成の見込みです。  
**山本** それは素晴らしいです。

## 機械管理をサポートする NEWビジネス立ち上げに注力

**森井** 現中計の基本方針は3本の柱で構成しています。まず一つ目は、社員自身の努力が、会社の成長に連動し、なおかつ将来にわたって安心して働ける職場環境の構築です。この職場環境というのは、人員を適材適所に配置することを意味します。自身が最も得意とする能力を発揮できるポジションなら、当然働きやすいですし、会社の業績向上にもつながりますからね。そのために丁寧な人事を行い、一人一人の社員に向き合っています。

**山本** 同感ですね。「適材適所」はよく聞く言葉ですが、本当に大切だと思います。例えば、出世して管理職となると現場から離れがちになってしまいますが、本当は現場が好きで職人肌、そこでこそ能力を発揮できるタイプの人もあります。

**森井** まさにそのとおりです。

**山本** 定番のルールを敷かないほうが本人、会社ともに幸福になれる場合もあ

## サイカパーキングの取り組み Vol.3 付加価値サービス



① 東京都東村山市内のサイカパーキング管理(受託)の市営駐輪場に、利用者が24時間荷物受け取りができるオープン型宅配ロッカー・PUDOステーションを導入。横には防災、防犯などの情報を発信するデジタルサイネージも。② こちらも東村山市内の秋津駅第2駐輪場に設置したデジタルサイネージ。多様な公共の情報を発信。③ NEWビジネスの一環として設置を進めている、日本全国のご当地名産品が買える自販機。レアな品が手に入るとあって話題に。

ります。現場での仕事を続けてもらいつつ、それなりのステイタスのあるポジションに就いてもらうなど、臨機応変な対応が必要だと思います。では、二つ目の柱についてお願いします。

**森井** 二つ目の柱は、安定した経営基盤に向けた事業戦略です。具体的には、駐輪場の有人管理と機械管理の融合ですね。私はかねてより有人と機械の融合を目指してきましたが、人手不足が深刻化していることから、その方針をさらに加速させようと思っています。サービスの品質向上が求められる風潮のなかで、駐輪場の管理員が担当するべき役割は増える傾向があり、現場が疲弊しているという報告は耳に入っていました。これを解消するために、かつてはほぼ7対3だった有人・機械の割合が、最近では、5割・5割に近づけられてきました。管理員の負荷は着実に減った分は、人にしかできないお客様対応などに注力してもらい、サービス向上にもつなげています。

**山本** 定期更新や駐輪場検索ができる「サイカスマートナビ」は、それらの取り組みにおいて重要な存在ですね。

**森井** 現在、収容台ベースで3万台を超え、着実に登録者数は伸びています。

**山本** 目標としては管理運営する駐輪場の利用者すべてにサイカスマートナビを使っていたらどうと？

**森井** いえ、というわけにはいかないですね。我々民間ベースで運営している駐輪場では実現しやすいのですが、指定管理業者として入っている自治体の駐輪場は、当社の都合で変えてしまうわ



自駐工の仕事は久しぶりなので“浦島太郎状態”と言いつつも、駐輪場業界の課題指摘や展覧などを次々に披露してくれた森井氏。今後の活躍に大いに期待したい。

けにはいきません。現中計での目標は5万台と設定していて、残念ながらそれは達成できそうにありませんが、次の中計でクリアしていけるよう頑張ります。

**山本** 日進月歩でテクノロジーが進化していますので、サイカスマートナビも流れに乗って進化をしていけば、5万台達成の日はそう遠くないかもしれませんね。

**森井** そして最後の三番目の柱は、会社の成長に向けた投資、つまりNEWビジネスの事業化です。これは社長就任当時から掲げている方針で、案件別にプロジェクトチームを立ち上げ、現在も実証実験などを続けています。現時点では太い柱になるところまではいっていませんが、挑戦を止めてしまったらそこで成長も止まります。当社の主軸である駐輪場経営に資するNEWビジネス構築を前提に、プレずに継続していくつもりです。

**山本** その取り組みは、先に言及した

機械化の促進につながるものにもなるわけですね。

**森井** そのとおりです。そういえば、当社会長の森井 博は、20年くらい前から盛んに機械化を唱えていました。当時は、正直現実的な話とはとらえていませんでしたが、ここ数年、業界で飛躍的に進んでいるIoT、DXなどの波を見ると、会長が提言していたのはこのことだったのかと、時々ハッとさせられることもあります。

**山本** 時代がようやく追い付いてきたのかしれませんね。会長の考えをカタチにするのが森井社長の役割というわけですね。本日は自駐工副理事長としての大局的な視点から、サイカパーキング社長としての経営者の考えまで、幅広く聞くことができました。

**森井** 今日は改まったの「対談」ということで、ちょっと緊張しましたね。いい記事になるといいのですが(笑) **PP**

聞き手：本誌編集長 山本 稔（やまもと みのる）

1959年神奈川県横浜市生まれ。1981年東京工芸大学写真工学部卒業。制作会社にて宣伝広告・商業カタログ等の写真制作に携わりながら1994年に独立し、デザイン・印刷・出版を主な事業とする(有)サン・ネットを設立。2010年より本誌編集長

## 過去の対談記事をWEBで公開しています

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

