

てい だん  
□鼎 談

『駐車場事業はカーシェアリングを、  
如何に捉え、どう対応すべきか？』

(平成21年9月28日東京大手町にて)

最近利用が急増し、注目を集めている「カーシェアリング」について、駐車場事業の立場から、如何に捉え、どう対応すべきかを中心に、(社)全日本駐車協会及び(社)東京駐車協会 副会長 原隆之氏、(社)全日本駐車協会 理事・埼玉駐車協会会長 嶋田剛氏、(社)東京駐車協会 常任理事 大嶋翼氏に鼎談形式で忌憚の無いご意見を賜りました。

### シェアリングの背景～所有から利用へ

■原：平成21年9月8日の「NHKおはよう日本」のニュースで放送された様にカーシェアリングの利用者が、この7年間で150倍も伸びていると言います。市民社会での「私的所有権の絶対」という原理が「所有から利用へ」と利用価値を中心とする市場メカニズムに変わってきている、といえます。

私が「シェアリング」という言葉を初めて聞いたのが1970年代後半だったと思いますが、米国への飛行機の中でタイムシェアリングのリゾートマンションの開発という話でした。「いったいそれは何ですか？」と聞いたところ、「リゾートマンションなんていうものは、年間一定期間しか使わないのでそれを一人で独占的に所有して利用するのはいかにも無駄である。何人かの人が共有をして時間を分けて利用する」という話を聞いて、びっくりしたというのが最初なんです。考えてみれば独占・排他的に利用する時間が短い、特に耐久消費財みたいなものは少しずつ共同利用の方

向にいくのかなと思っていたところ、自動車でもそういう世界が出現していたのです。

今日は実際にご自身の経営



原氏

する駐車場でカーシェアリングビジネスにすでに取り組んでおられる大嶋さん、これら場合によっては積極的に取り組もうか、駐車場経営と併せてカーシェアリング事業を新しい駐車場経営のビジネスモデルの中に取り入れていこうかと検討しておられる嶋田さんと、それぞれのお立場から問題提起して頂きます。それから、今後若者中心に車離れが進むだろう、という世界的傾向の中で、駐車場経営はカーシェアリングを含めてどんな方向に行くべきかについてお話し合いを頂ければと思います。

まず、日本のみならず世界中の各都市で既に

駐車場経営と併せたカーシェアリング事業を展開しておられる大嶋さんから各地の事情などをお話頂ければと思います。

## カーシェアリングから パークシェアリングへ

◆大嶋：私どもは駐車場事業をやっている専門の会社でありますから、カーシェアリングも駐車場屋さんとして何が出来るのか？という視点から述

べますと、いくつか考えられるのは駐車場事業をやっているからこそカーシェアリングにチャレンジしてみ



大嶋氏

たいということで、ビジネスモデルがカーシェアリングのフィー料金と言いますか利用料金という考え方と、もう一方でそれを駐車料金という風にとらえられないかと思ってカーシェアリングに取り組んでいるところです。したがってお貸しするのは車なんですけれども本業はスペース貸しですから駐車場の中の車室、カーシェアリングというよりパークシェアリング、パークは停まるという意味で車室を表すことからパークシェアリングという見方をしています。

従って日頃我々は賃業（ちんぎょう）をやっている駐車場というのはまさに車の停まる・走るという機能のうち停まるという機能を重視してやってきた訳ですが、ちょっと待てよと、カーシェアリングを導入した途端にそこに車が動くという動作が入るんです。自転車を抱えてお客さまに動かしてもらうのですけ

れども、動くという作業が入るとなると駐車場事業モデルというのが少し変わるんじゃないかなと。カーシェアリングというツールを利用して駐車料金を稼ぎ出すことができます。

## 劣化する駐車場事業の救世主？

今、駐車料金は全国平均で多いところは3割どんなに少なくとも1割の収入減があると思うのですが、それを何らかの手段でカバーしていかなければいけません。

カーシェアリングが出てきた理由は世界的な大不況時代で景気が上り坂、下り坂ではなくまさかの状態であると思いますので駐車場そのものも今まで100のソフトでやってきたものが、そのうちの30%~40%が経済不況を理由に社会的な劣化が駐車場にも訪れたといってもよいと思うのです。

しかし劣化した状態を今の時代に合わせなければならぬ訳ですが、その一つがカーシェアリングであり、ひょっとすると駐輪、あるいは料金体系の見直しかもしれません。その様な方法で駐車場屋さんとして劣化した部分を何で補うかというのが今後、経営を安定させる大きな手法として、今の時代に合ったソフトウェアを構築しないと駄目なのかなと思っています。

## 地球環境問題への貢献

それに関する状況として世界的にみれば恐ろしい数字だと思いますが、CO2などを25%削減という日本にも大きなテーマがあります。世界の皆様に見られる状態・見せる状態がやって来た。それだけでなく環境問題は今取り上げられていますから、駐車場側から発する環境問題の一つの大きなテーマとしてカー

シェアリングも考えられると思います。環境問題で世界中のトップを走ろうとするならば、駐車場事業についても環境問題を取り上げるべきだし、取り上げなければならないと思います。それも駐車場の機能の一つだと思います。ビル側は省エネ始め環境対策というのを東京都の指針もあり皆さん真剣に取り組んでいる最中ですが、駐車場もビルの規模の20～25%がその面積となっているはずで、ビルの面積の20%もある駐車場をいじらないと改善にはならないということもあり、それとカーシェアリングとどう結び付けるか。駐車場の事業者としてカーシェアリングをどう捉えたならば納得いくものになるのか、そして駐車場事業の社会的な劣化に対するバックアップのシステムとして、考えられるのではないだろうかと思います。

ネガティブな話としては月極めがどんどん減っているのにもっと減ってしまうのではないかと、色々議論はあると思いますが良い機会だと思いますのでポジティブな話しかしていませんが、今後とも取り組んでいきたい。できれば、駐車場事業の大きな柱になるかとはもかくとして、一つの柱になる位の事業化を目指してチャレンジしてみたいと思っています。

### 中国のクルマ事情

更に経済その他、車の状況を含めて中国がどうやら抜きそうな気がしますし、保有台数ではもうとっくに日本は抜かれていますから中国における環境問題とか車の渋滞状況とか、ちょうど日本が高度成長期に経験したことが現在中国でも起こっておりまして、とんでもない車社会になっています。

カーシェアリングで日本が先行することによ

って隣国である中国にもお役に立てることがあればと思っています。このカーシェアリングも日本のスタイルをそのまま投入するのではなく、中国スタイルがきっとある筈なので、文化の違いなども含めて将来中国でカーシェアリングを積極的に取り組んでみようかという考えでおります。

### 駐車場経営の現況

■原：自動車が停まる為のスペース貸しをするという駐車場経営の立場から見て、駐車場をやっているからこそもっと自動車の利用のあり方について関心を持っていく必要があるのだというお話を頂きました。

嶋田さん、現在駐車協会会長をしておられる埼玉県は、東京都心部に比べれば自動車交通に社会生活も家庭生活も依存をする割合が高いと思いますが、駐車場経営の現況についてどうぞ覧になっていますか？

●嶋田：現状はやはり埼玉も駐車場の利用率は落ちております。それと同時に新規参入のコインパーキングが増えていきます。料金については地方都市ほどひどくはないのですが、徐々に下げてきております。

■原：月極めですか？

●嶋田：月極めはちょっと事情が違っていて、今まで月極めとしてやっていた平面の駐車場がコインパーキングに借り上げられてしまうので、逆に月極めが極端に不足しています。そのため月極めの料金は割合しっか



嶋田氏

りした水準で推移しております。

## 駐車場から見た 「所有から利用」へのトレンド

私どもは高度成長時代に時間駐車のお客さまが押しかけてきてどうしようもなかった時代がありました。それが十数年前まで続いておりましたが、その頃、自社のオフィスビルの附置義務駐車場としてテナントにお貸しする際、月極が多くスペースを占有していました。しかし、その車の回転率を調べてみますとあまり使われていませんでした。ただ駐車場に停めてあるだけなのです。その頃は我々の頭の中に「カーシェアリング」などという感覚はなかったのですが、この月極をなんとか圧縮して時間駐車をその分だけ多く入れればもっと稼げるのではないかという発想から、リース会社やテナントの総務関係の人達にも相談してみましたが、結局レンタカーという感覚でしか考えていなかったようで採用されませんでした。今考えてみるとそれがまさしく今話題の「カーシェアリング」だったのでですね。私も駐車場を始めて40年になりますが、時代と共に「所有」から「利用」への移り変わりが実感としてあります。戦後の荒廃から豊かさを求めて、我々の先輩たちは一生懸命働いてきました。車も「利用」というよりは自分自身のステータスを象徴する為の「財産」としての側面が非常に大きかったのです。自動車メーカーも当時は、「初めはカローラ、いつかはクラウン」などのキャッチコピーを流していました。モータリゼーション初期は本当に皆さんが車を大切にしていましたので、お預かりするのも大変苦労しました。ですが、最近の若い人達は生まれ落ちてから豊かな社会の中で育ってきていますから、車

がステータスという感覚は無いですね。そこから「所有」が落ちて「利用」が前面に出てきたので、これからは本格的なカーシェアリングが進んでいくと思います。

公共交通とマイカーの中間の位置付けとして、ある一定のシェアを保っていくでしょう。

## クルマ社会の変容への 駐車場事業の対処法

■原：嶋田さんがおっしゃった通り、社会的ステータスや移動の自由確保といった心理的満足の為に、減多に乗りもしない車をどんどん買ってそれを駐車場に停める、という事で自動車産業と駐車場経営は一緒に伸びてきた訳ですけども、国内自動車販売台数が落ちるのと同じペースで駐車場需要も落ちていくという趨勢にどうしてもなるのだろう。もう一つは、高齢化社会が進行して、もみじマークを付けて運転するのは辛気臭いから車を売ってタクシーに切り替えてしまおうという人も結構いるのです。また、大嶋さんご指摘のように、環境問題から協力せねばということで、車を積極的に手放そうという動きもあります。その上、失業率が高まり将来不安から車にそんなにコストをかけられない人達もいます。

そうなると車を作って売る方も、車をお預かりする駐車場も、将来に向け何らかの手を打っていかないとだめだと思います。自動車業界では技術革新による新しい製品開発で電気自動車とかハイブリットとか、需要構造の変化に対応するそれなりの手は打っています。そんな自動車業界とペースをあわせて、車の使い方の変化に対応していく為、或いはこれをリードしていくためには駐車場業界としてはどうすれば良いのか？ということですね。

大嶋さん、カーシェアリングにも色々なタイプがありますよね？比較的長い時間利用するレンタカー的なものからもっと短い時間のもの、あるいは週末とウィークデーとか色々なビジネスモデルがあると思いますが、現在どのような類型があるのでしょうか？

### カーシェアリングの類型

◆大嶋：具体的な例をあげますと、マンションに住んでいる高齢者の方でほとんど車を乗らないんだけどもたまたま乗りたいと。その際マンション（集合住宅）の人達を集めてシェアをしたという例があります。街全体が住宅系でできていて、ショッピング系はそう多くはなく、オフィスはほとんどないという街と、都心部においては複合施設といいますかホテルはあるはタワーマンションはあるは大きな商業施設はあるのはオフィス街ですが、そのオフィスでは大変な車の所有台数があるのですが、現在コスト削減の対象になっておりまして50台から半分にしてしまうとかあるのですが、車社会に慣れていきますからタクシーや公共の乗り物を使うよりやっぱり車となりがちなのです。そうなった場合はレンタカーかタクシーと自分の車の間のカーシェアリングとなるんです。

ちょうど今、国土交通省の方針でコンパクトシティという街づくりを進めています。

ではコンパクトシティの定義とはエリアマネジメントといいますか、限られた範囲内での街づくりが行われますから、街と車という投げかけ方から、ソフトウェアは色々でき上がると思いますが、根本の話は、車は街と連動しておりますから、街づくりにおけるカーシェアリングというのが大きなテーマになって、そこに我々駐車場がある訳です。

駐車場の機能と街づくりの機能、車社会あるいは高齢者、環境問題など色々な要素を駐車場側から諸問題を束ねたカーシェアリング。自分の車ではない、タクシーほど料金が高くはない、ちょっと長いとレンタカーになってしまいますから、丁度その間のカーシェアリングの機能をそういう視点から眺めることによって単なるビジネスの補強と先程お話したんですが、街全体をして駐車場施設をカーシェアリングという武器からここに来る住宅系・オフィス系・商業系などのお客さまにどう使って頂くかがあって然るべきだと思います。

料金体系の問題などやり方の問題は様々だと思いますが、まだまだ色々なパターンが出てくると思います。簡単・安い・できるならば環境対策に則った電気自動車かハイブリットでということになると思うのです。安い・簡単という意味ではすべてセット料金にしてしまい、明朗会計で使った分だけ払いますというのが安値感に繋がりますから。そうすれば皆さん使うのではないかなと思います。

今ほど経済が破綻しなければおそらくカーシェアリングは出てこなかったと思うのです。急激な経済状況の変化だからこそ所有から利用に向かって来たのかなと思っています。

従って社会的にも有効なカーシェアリングを目指したいと思っています。

### 設備産業としての駐車場経営

■原：確かに所有というステータスから利用へと我々の意識が転換した時に、誰でも利用できる公共サービスのタクシー・一定の資格のある不特定多数の人が使用する車両賃貸のレンタカー・特定少数の人が共同利用するクラブ財的なカーシェアリング。そして、個人

所有と、公共性から単独所有まで「車の使い方」には4類型あると思うんですけど、この「使い方」を今度は「停める」という観点からみたとき、大嶋さんの会社は駐車場を所有・経営をするというよりは、むしろ管理受託を専門とするフットルースなオペレーション専門である訳ですが、ご自身でもって所有・経営するという設備産業としての駐車場経営という点からみると、少し違ったアプローチはないのでしょうか？

●**嶋田**：以前レンタカービジネスを考えていた時に、レンタカー会社から指摘されたことは、「オフィス需要だけではダメで採算にあいませんよ」と言われました。

いかに回転率を上げるかを考えますと、条件としては商店街など駅周辺の賑わいがあること、オフィスがあること、そして住宅が周りにあること、それが揃っていればあらゆる時間帯をカバーできるという観点からしますと、駅周辺にある駐車場はまさに「カーシェアリング」として最適なエリアです。それをうまく運用することによって駐車場ビジネスにプラスに働きます。

更に、今年の総会で訪れた高松市、丸亀商店街で行っていたバイクシェアリングなども取り入れて、駐車場をその地域のハブとして位置付けることで利用価値も上がり、同時に採算性も良くなっていくと思います。

### 増加するレンタカー系

■**原**：事務局の方で現在日本に於けるカーシェアリングの現状を調べて頂きましたが、現在350ヶ所余のステーションがあると聞きましたが、どんな業界からの参入が多いのでしょうか？

□**事務局**：交通エコロジー・モビリティ財

団が本年1月現在で調査したカーシェアリングの参入者のリストによりますと、公的機関のカーシェアリングを除いては、オリックス自動車を筆頭に車両ステーションが357ヶ所、563台の車が用意されております。その中には、コミュニティ系、住宅系、鉄道系、駐車場管理会社系もありますが、量的にはレンタカー系が多くを占めると考えられます。最近では商社系や大手不動産系も参入しており、車両ステーション、台数共に増加傾向にあります。また、「観光（KANKOU）都市」のみならず「環境（KANKYOU）都市」を標榜する京都市のように地球温暖化対策の一助として導入した公用電気自動車を、休日にカーシェアリング方式で市民に開放するなど、カーシェアリングの環境への優しさや経済性に注目する動きも見られます。

■**原**：最近、増加しているのはレンタカー系でしょうか？

□**事務局**：そうですね。やはりレンタカー系が一番力を入れていると思います。背景にはレンタカーが伸びていないので新しい事業としてというのがあるのでしょうか。レンタカーの規模を小さくして売る。言い換えれば、時間を小刻みにして安くして売ることです。

◆**大嶋**：レンタカーは借りる。乗用車はパークアンドライドでそこに停めて電車に乗ってどこかへ行くという。電車で来たらまたそこでレンタカーを借りるという。逆方向ですけどもね。そこにカーシェアリングが入るとまた違ってきて、京都などでどこかの観光地に行きたい場合タクシーだと安くても一日15,000円～20,000円位取られるのですかね。鉄道系・メーカー系・レンタカー会社は全国に自分の基盤を持っていますからね。

そこに車をこれだけ集めて商売している駐車場系というものが無い方がおかしいですね。

## 都市計画・建築計画における マルチユース

■原：現在、都市計画・建築計画では、交通総量を減らす目的もあり、多目的・複合利用、いわゆるマルチユースが主流となっています。昔のビジネス街は1階部分が銀行、店舗、2階以上がオフィスビルで、夜になると猫1匹通らない街でしたが、現在は24時間のうち8時間ではなくて24時間動く。また、週5日間ではなく、週7日間活動する。1日8時間、週5日しか動かないとなると、掛け算すると23.8%しか稼動していない。それは駐車場にもあてはまるわけです。ですから1/4の利用をせめて半分、できれば3/4にしていくことが街の賑わいを作り出す為にはどうしても必要なのです。そんな中で駐車場業界ももっと時代の要請に沿った機能、時代をリードする機能を果たさなければならぬと思います。

## カーシェアリングの 需要掘り起こし策

さて、利用者、顧客の目から見てどんな分野の利用が伸びていくのか。あるいはそれを伸ばす為にはどんなことを、社会全体として、また分野別に考えていかなければならないのか。法人需要、観光需要というレンタカーによく似たタイプの需要、経費節減の為にカーオーナーからの乗り換え需要。若者の車離れにしても、興味を持たせて車の利便性を認識してもらおう、という潜在需要掘り起こし。大まかにいってその4つのカテゴリーがあると思いますが、それぞれ地域によって狙い目が

違うと思うんですが大嶋さんはどこをターゲットにしようとされていますか？



## ① サービス業化

◆大嶋：カーシェアリングをやるというのはどういう業種のものかといいますと、我々は駐車業屋さんですから駐車場というのは不動産事業に大変近いものなんです。といいつつ、私は随分前から駐車業はサービス業と言っているんですが、サービス業がカーシェアリングに手を触れた途端にもっと強烈にサービス業に近づいてくるというか、不動産事業とサービス業がぐっと近づいた所にカーシェアリングというものがあると思っています。

カーシェアリングというものはエリアが大変狭いですから、その狭さ故の丁寧さとか利用するだけの意識調査などカーシェアリングを啓蒙して掘り起こすということをしないと本格的なビジネス展開にはならないのではないかと思います。

例えば駐車場の拠点を中心にカーシェアリングのための地区(半径500m~2000m)みたいなものを作って行けばいいのではないかと。カーシェアリングの輪が広いのではなくて、ターゲットを狭くした上でそこからどれ位の台数が必要なのかと。車が3台あれば十分なのか、30台も用意しないといけないのかなど、マーケットを掘り起こさなければならぬこ

との一つなのかと思います。

サービス業に手を触れて、それにあったお客さまの掘り起こし、例えば高齢化社会とカーシェアリングをどう結びつけるのかなど街ぐるみで色々な問題があると思うので、そういう意味での新しい掘り起こしをすると、ひょっとすると意外な所に需要があるのかもしれないね。

■原：まったくそう思いますね。私の会社は不動産ファンド運用会社ですが、その運用資産の中に東京郊外の駅前賃貸マンションがあるのですが、その駐車場の利用率が物凄く低いのです。若者中心のワンルームマンションなども駐車場はガラガラです。

それで大嶋さんの所においてカーシェアリングを検討しています。カーシェアを通じて未利用資源を有効に活用し、交通手段の最適組み合わせを実現する。そんな需要開発が大事だと思います。まさにどうやってどんな需要を掘り起こすのかということですよ。需要は場所によって色々違いますよね。

嶋田さんの所は立地的に業務地の中にあって背後にすぐ住宅地を抱えているという非常に恵まれた環境で色々な需要があると思いますが、新しい需要を掘り起こす為に何か良い知恵はありませんか？

●嶋田：これはまったくの新規ビジネスですから、「カーシェアリング」ってこんなに便



利なのですよという事をどうPRして、どう使ってもらえるかそれが営業として大事なことです。それには時間的にも人的にも相当のエネルギーがいると思います。ある程度広がってしまえば後は自然に広がっていくのですが、初期の場合は、停止している車が一定の速度まで行くのと同じで物凄いエネルギーを必要とします。それをどうしたら良いかというのが難しい問題ですね。

## ②エコ志向

◆大嶋：多分カーシェアリングの大きなキーワードはエコだと僕は思っています。世の中の流れが物凄く変わっていると思うので、車そのものには興味がないんだけども電気自動車とか環境問題になると途端に興味を持ち出すのですね。

その辺が突破口になると思います。なので、我々も電気自動車は高いですけども導入も考えております。多分それが一番動くのじゃないかと思っておりますので。

■原：私も同感ですね。現在の京都議定書の目標達成計画は、鳩山内閣になって大幅に見直されることになると思われていますが、その中にカーシェアリングについての記述があります。「公共交通機関の整備等と連携した、事業者による通勤交通カーマネージメント、カーシェアリングの実施とその具体的な取組みと推進」と書いてある訳です。

カーシェアリングの実施は、公共交通機関の整備等と連携して公共交通機関がやる、という認識なんですね。

そうじゃなくて今大事なのは、大嶋さんが言われたようにコンパクトシティを推進する街づくりの主体である市町村、エコグループなどと連携してカーシェアリングによる個別自動



車輸送の効率化ということをやっていく視点が抜けているんです。だからそういった所に駐車場業界が働きかけていくのがプラスかどうかという話しですね。

駐車業界はとかく“社会的なコストをばら撒いてけしからん道具を預かる、けしからん不動産賃貸事業者”という風に見られてしまうけれども、そこを一度むけて積極的に攻めていくということが必要だ、とすればエコグループや市町村と連携をしていく以外方法は無いと思うんです。

◆大嶋：今まで見ていた物を裏側から見ると炙り出しの絵の如く隠れていたものが浮きあがってくるんですね。そういった視点から見ると駐車協会の動きそのものになりそうですね。

●嶋田：これから民主党政権になってCO2などを25%削減するとなりますと地方自治体もそれなりに様々な努力も必要になってきます。

これからの課題だと思いますが、現在川口市でも公用車を減らしてカーシェアリングに代替するような取組みを行っておりますし、これからはそれが一つのトレンドになって来ると思います。

◆大嶋：国土交通省や環境省などに我々駐車協会として働きかけて、国ぐるみで行えればその接点がどのようになるのか非常に興味深いですね。

各メンバーさんがそれを見て面白いと言って頂いて参加して頂ければお役にたてる話になると思いますね。

■原：駐車場というのはそもそも交通の結節点なんですね。自動車交通と徒歩の交通を繋げているのです。

◆大嶋：まさに結節点ですね。カーシェアリ

ングをやると結節点にコミュニティができる訳ですから、そこが結構な武器になると思いますね。

### ③ I T の活用

■原：もう一つはITの技術革新によって様々な機能が利用可能になっているので、レンタカーではない自分の車だという意識を持ちながら気の合った者同志が共同で所有して利用する、という仕掛けを考えればいろいろなスタイルが実現出来るでしょうね。



●嶋田：\*OBD (On-Board Diagnostics)などはまさしくピッタリですね。

\*「車載式故障診断システム」のこと。本来は、大気汚染防止のため、排出ガス装置に異常が発生したときドライバーに警告し、故障の診断結果をECU (車載電子制御装置) に記録する装置。アメリカでは1985年、日本でも2000年より新車への搭載が義務づけられている。

本鼎談では、その技術を応用して、様々な情報を入手し、効率的な自動車自体の運行管理や駐車場の出庫管理などに役立てていこうとする考え方。(事務局註)

◆大嶋：そうですね。

●嶋田：OBD (On-Board Diagnostics) を使えば、「どこにいる・何分で帰って来る」なんてリアルタイムでわかりますからね。

◆大嶋：だからその辺のことができるとカーシェアリングをすることによって色々なことが分かってきますね。ITを使ってカーシェアリングのネットワークを張っていけばいいのです。カーシェアリングを利用する人は2時間～3時間の範囲なので、ある拠点からその時間内で行ける所に何があるのかがわかりますよね。

■原：それができれば観光地などで案内付きのタクシーなんて乗る必要ありませんね。

●嶋田：今、車の双方向通信が非常に発達してきておりますからカーシェアリングにとっても都合が良いですね。目的の車が何処にいるかがサーバーですべて把握できるということは故障時も含めて大変都合がよいですね。先日、埼玉駐車協会でもKDDIさんをお招きしてOBDの講習会を行いました。

◆大嶋：KDDIさんが繋ぐ技術を持っているのですよね。皆さんが乗っている車のハンドルの下にすべてのデータが集まっているのですよ。ただ取り出せるのはメーカーだけなんです。コネクタが無いから。

●嶋田：OBD、自動診断装置はほとんどすべての車が積んでいるそうです。わが国でも2008年の10月から、ガソリン車及びLPG車で、車両総重量3.5トン以下の新車に対しOBD IIの装着が義務化されました。（日本版OBD II規制）そこでKDDIが通信モジュールを作り、それにGPSを乗せ、誰でもそれを付けてその車に関する情報がリアルタイムでわかるようになりました。遠隔操作でエンジンまで切ってしまうこともできるそうです。

◆大嶋：飲酒運転防止にも使えますよね。

■原：それは凄いですね。駐車場をセンターとして車を管理できますね。

実はそれは不動産の世界にもありまして

Corporate Real Estate Managementと言って、企業の不動産全部。工場用地もあれば事務所ビル敷地もある。そういうのを一括して管理して最適利用を実現するサービスがあります。それと同じことですよ。

●嶋田：そうなんです。

◆大嶋：我々がやるとすればParking Properties Managementになるわけですね。束ねることができる訳だからこれがモジュールですね。個人情報管理も、登録の問題など工夫すれば解決は可能です

●嶋田：嫌な人はデータを取り出させないようにすればいい訳ですね。

◆大嶋：KDDIは膨大なサーバーを持っているのですが、現状ではそのサーバーを使いきれていません。容量的にまだ余裕があるので。

●嶋田：一つのグループ内でパソコンを使って車を共有してしまえば、今どこどこにいるからあとどれ位で帰ってこられる、とかそういうこともできますね。

◆大嶋：今の先進技術を使えばそこら辺まではできてしまいますよ。現にそのシステムを使っている所が実際にありますからね。

■原：今日は駐車場経営からみた車の所有・利用の変化への対応をお話して頂きましたが、先程のIT最新技術革新の駐車場管理経営への多面的な導入が多様になされている、とすればまたそれを題材に座談会をしますか。

◆大嶋：そうですね。

●嶋田：是非やりましょう。

■原：今日は長時間に亘り貴重なご意見を賜りありがとうございました。