

# 変革期の航海図：駐車場業界における持続可能な成長戦略

市場の二極化、MaaS、エネルギー転換がもたらす新たな価値創造



# 物理的資産から「モビリティ・エネルギーハブ」への不可逆的な転換

従来型市場の低成長（CAGR 3.42%）に対し、スマート市場は**CAGR 10.8%**で急拡大。  
競争のルールは「立地」から「テクノロジーとエネルギー」へ移行している。



## テクノロジー (Tech)

IoT・AIによる運営効率化と  
ダイナミックプライシングの  
導入。



## エネルギー (Energy)

EV充電インフラの整備と、将来  
的なV2G (Virtual Power Plant)  
ビジネスへの参入。



## サービス (Service)

資産所有から、MaaS/フリート  
向けインフラサービス提供への  
モデル転換。

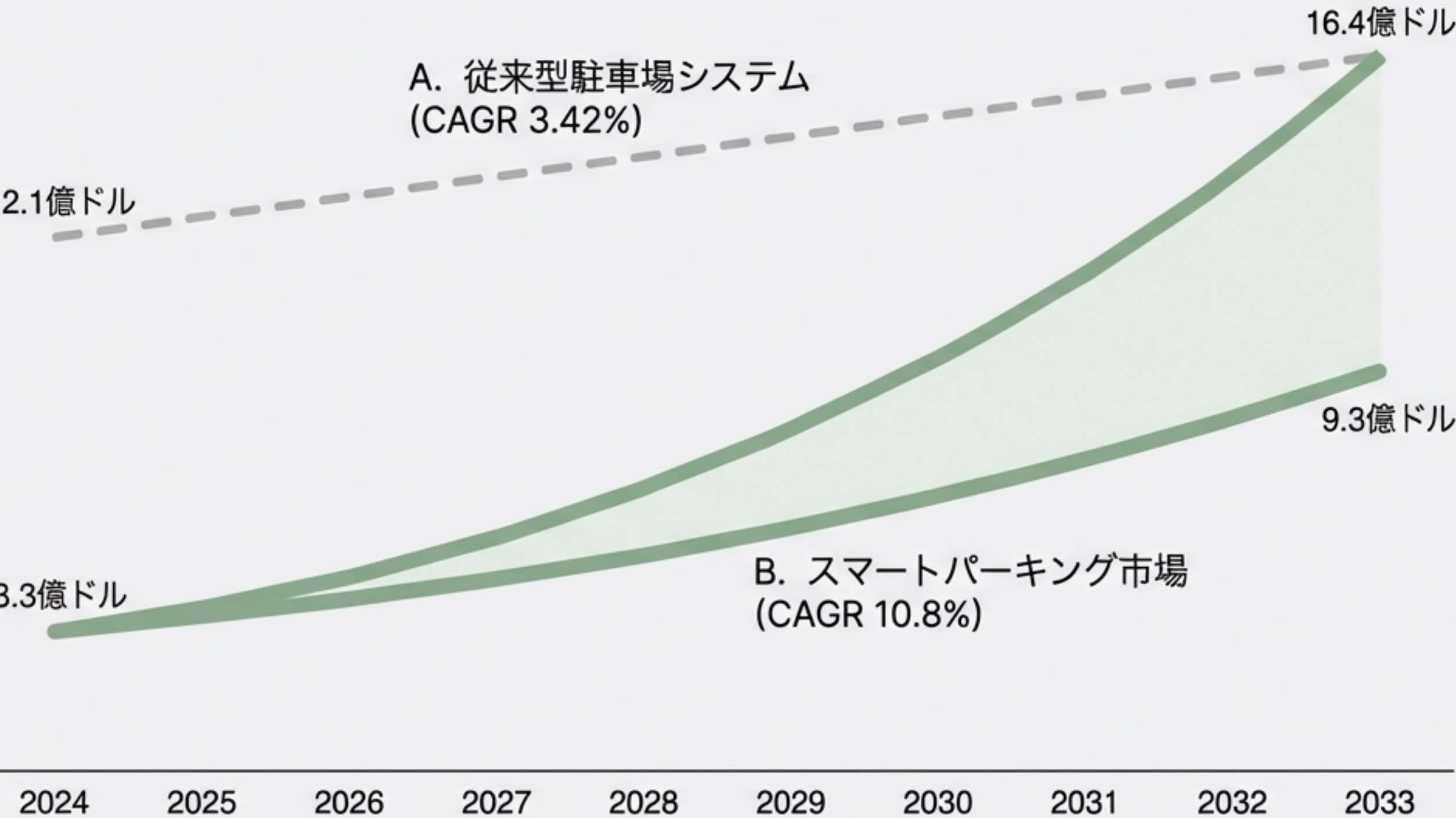


## データ (Data)

需要予測と都市計画・マーケ  
ティングへのデータマネタイゼ  
ーション。

未来の駐車場事業者は、不動産管理会社であると同時に、テクノロジー企業かつエネルギー事業者でなければならない。

# 市場は二極化し、テクノロジーを軽視する「様子見」は衰退を意味する



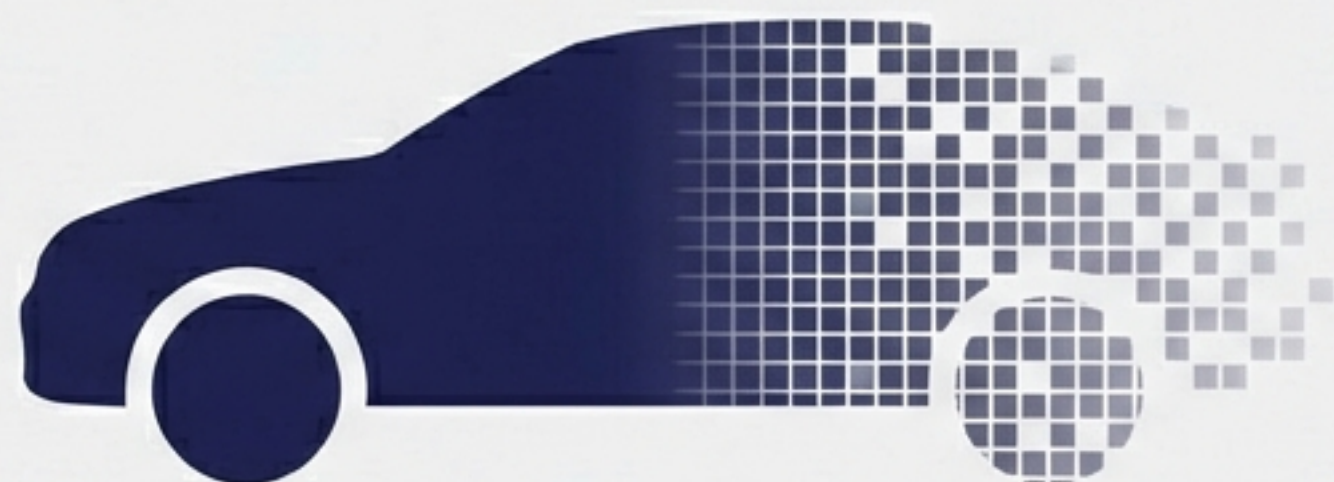
**コモディティ化の罠：**  
従来型市場は成熟し、  
価格競争が激化。

**価値の源泉：**  
「物理スペースの提供  
(モノ)」から  
「効率的な管理・体験  
(コト)」へシフト。

**グローバルトレンド：**  
世界市場でもCAGR  
7.4%～12.6%の成長予  
測。

「所有から利用へ」のシフトは、個人需要の減退と法人需要の爆発的拡大をもたらす

脅威：個人所有の減少



都市部自動車台数  
最大90%削減の可能性

シェアードモビリティの普及により、通勤・月極といった長期安定収益が構造的に縮小。

好機：B2B需要の創出



カーシェア市場 11.9倍 (2030年/2018年比)

駐車場シェア市場 11.3倍

「ステーション」としての車室提供。個人のドライバーから、MaaS事業者（フリート管理）への顧客ポートフォリオの入れ替え。

# 土地価格と建設費の高騰（プロフィット・スクイーズ） が、アセットライト戦略を強制する

## Force 1: Land Prices

投機的な地価急騰（半導体バブル等）  
により新規取得のROI悪化。

➤利益（Profit Margin）◀

## Force 2: Construction Costs

2024年問題（労務単価上昇）+ 資材高騰。  
設備工事費の上昇。

## 開発・所有モデルの限界

「開発・所有」モデルから、他  
社開発物件の「管理・運営受託」  
へのシフトが財務的に不可避。  
附置義務駐車場などのサブリ  
ースが重要になる。

EV充電インフラへの投資は、補助金活用による「先行者利益」の獲得競争である

The Subsidy Window

政府目標：2030年までに公共用充電設備**15万基**

急速充電器（国補助）

最大**780万円**  
機器＋工事費

普通充電器（国補助）

最大**170万円**  
機器＋工事費

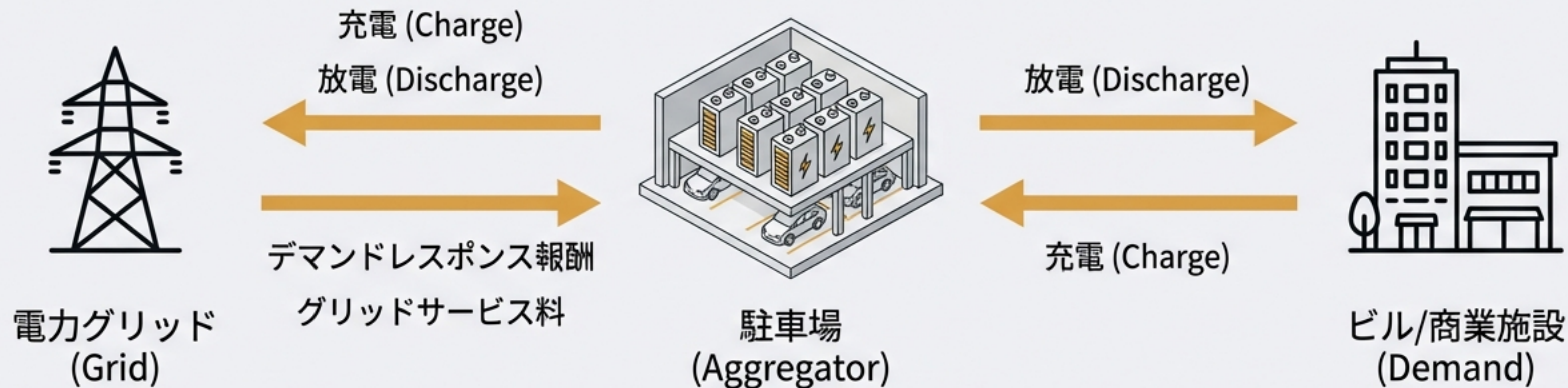
自治体連携

東京都などの独自補助金との「併用」が可能（実質負担減）

Business Impact

- 💡 Dwell Time：充電中の滞在時間延長による商業施設への波及効果
- 🚦 Urgency：補助金は予算上限あり（早い者勝ち）

# 将来の駐車場は「仮想発電所（VPP）」となり、エネルギー取引による新たな収益源を生む



- **Revenue Stream:** ピーク時の放電による電力会社からの対価。
- **Role Change:** コストセンター（電力消費）からプロフィットセンター（エネルギーマネジメント）への転換。

# ダイナミックプライシングの導入が、固定資産からの 収益ポテンシャルを最大化する



## Akipa

AIによる需給分析で  
オーナー収益を最大化する  
自動価格提案。

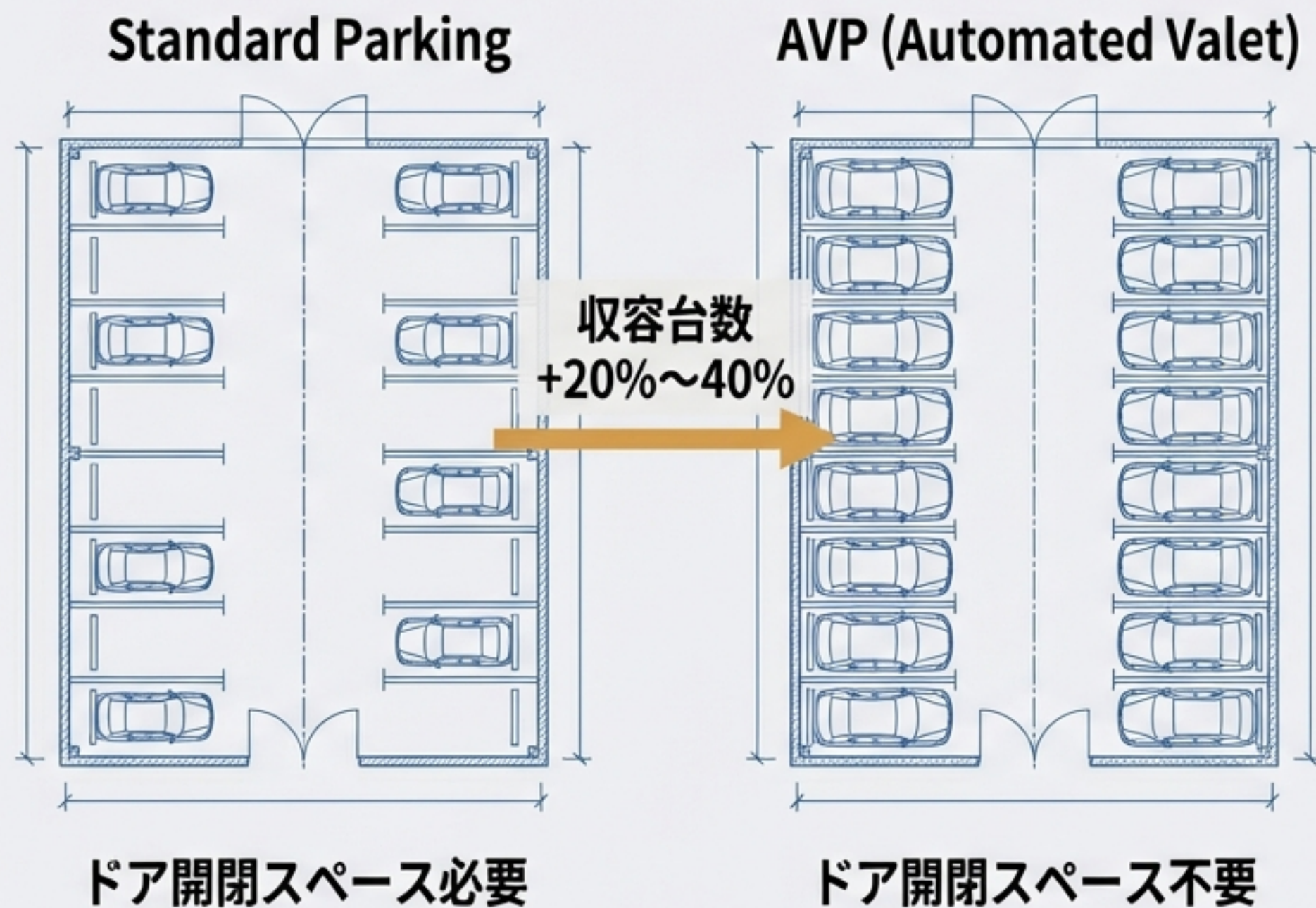
## 埼玉西武ライオンズ

試合日程や対戦相手に応じ  
た価格変動で、収益最大化  
と転売抑制を実現。

## 大阪・関西万博

交通需要マネジメント  
(TDM) としてのロード  
プライシングが活用。

# 「密度向上による配当」：自動バレーパーキング（AVP） は不動産価値を底上げする



## Density Dividend

都心の超高地価エリアにおいて、  
同じ面積でより高い収益性を実現。

## Asset Value

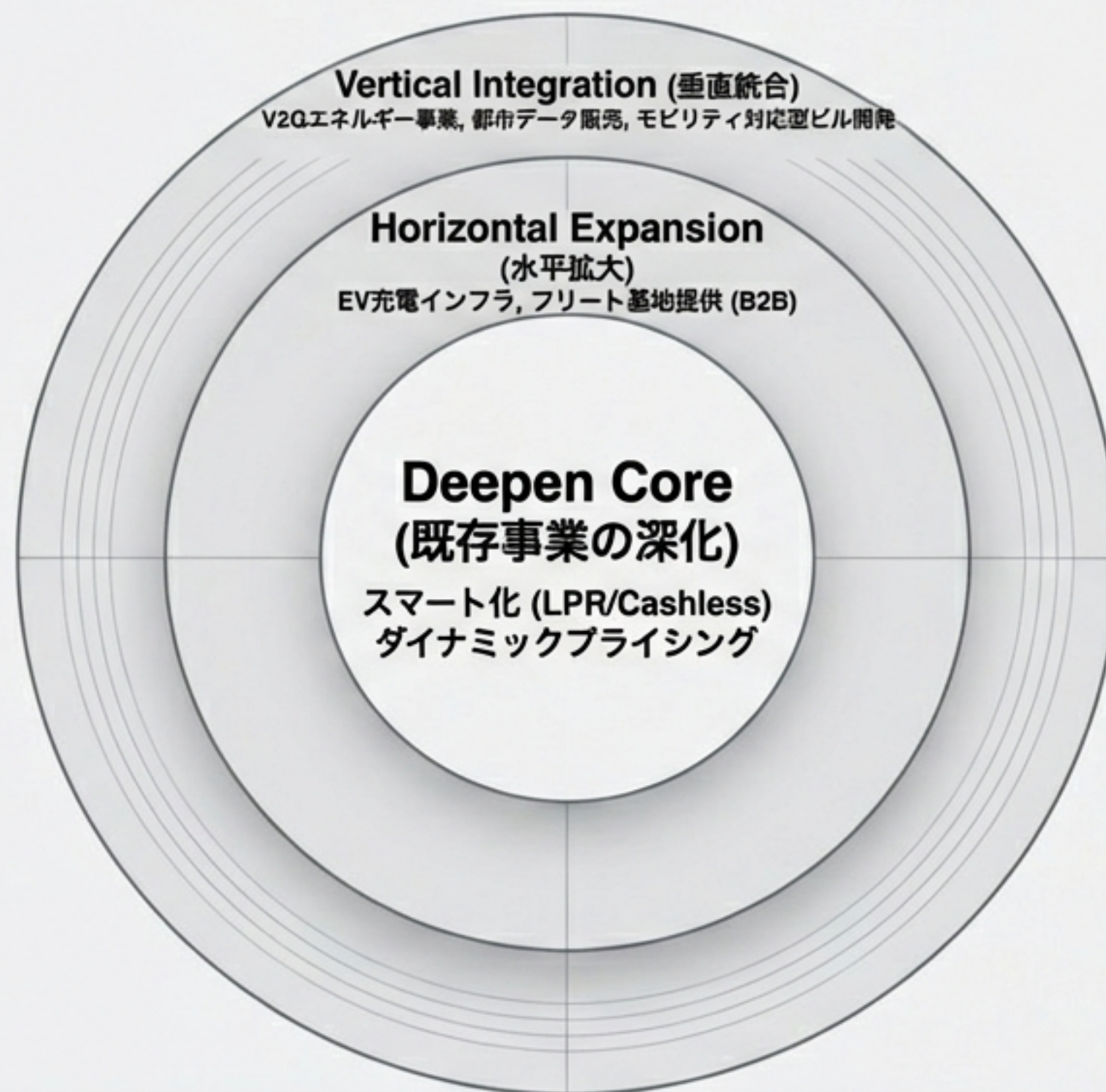
駐車場は単体収益だけでなく、  
オフィスやモールの賃料・資産価値  
を高める「戦略的アメニティ」と  
して機能する。

# 競争の主戦場は「物理的ネットワーク」から「MaaSエコシステムへの統合」へ

| Company Name        | Model     | Strength                                         |
|---------------------|-----------|--------------------------------------------------|
| Park24 (Times)      | 垂直統合型     | Network Scale + Car Share (Vertical Integration) |
| 三井不動産リアルティ (Repark) | 総合不動産型    | Real Estate Pipeline (Development Power)         |
| 日本駐車場開発 (NPD)       | ニッチ特化型    | Niche/Sublease (Profitability Focus)             |
| Akipa               | プラットフォーム型 | Asset-light (Disruptor)                          |

**Strategic Insight:** 物理的な規模（Walled Garden）よりも、API連携によって外部プラットフォームのからシームレスに予約・決済できる「オープン性」が勝敗を分ける。

# 持続的成長に向けた3つの成長シナリオ



# 戦略ロードマップ：基盤構築からプラットフォーマーへの進化へ

| Short-term (1-2y)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  | Mid-term (3-5y)                                                                                                                                   |  | Long-term (5y+)                                                                                                                     |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Phase 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |                                                                                                                                                   |  |                                                                                                                                     |  |
| <div>Grab the Subsidies</div> <div><div> EV充電補助金申請</div><div> IoTセンサー導入</div><div> ダイナミックプライシング試験</div></div> |  |                                                                                                                                                   |  |                                                                                                                                     |  |
| Phase 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |                                                                                                                                                   |  |                                                                                                                                     |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  | <div>Connect the Systems</div> <div><div><ul style="list-style-type: none"><li>MaaS API連携</li><li>V2G実証実験</li><li>需要予測モデル確立</li></ul></div></div> |  |                                                                                                                                     |  |
| Phase 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |                                                                                                                                                   |  |                                                                                                                                     |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |                                                                                                                                                   |  | <div>Redefine the Industry</div> <div><div><ul style="list-style-type: none"><li>エネルギー取引本格化</li><li>AVP対応ビル竣工</li></ul></div></div> |  |

# 資本と人材のポートフォリオを「不動産」から 「テクノロジー・エネルギー」へ再配分する

## Hard Assets (不動産)

- 土地取得
- 立体駐車場建設
- Real Estate Managers



SHIFT CAPEX & TALENT

## Smart Assets (テクノロジー・エネルギー)

- ソフトウェア開発 / API
- EV/V2G機器

### Talent List

- Data Scientists (需要予測)
- Energy Specialists (V2G/Power Trading)
- API Engineers (MaaS連携)



# 次世代の駐車場事業者は、テック企業であり、エネルギー企業であり、不動産マネージャーである



変化は脅威ではなく、進化への招待状である。

EVとデータという新たな武器を手に、  
静的な「保管場所」から動的な「社会インフラの結節点」へ。

今、行動を起こす者が、2030年の市場を制する。