

## NTTならではの先進技術をいち早く導入 顧客満足度の高い駐車場づくりに邁進

本誌編集長  
山本 稔

大坪 達哉

株式会社NTTル・パルク 代表取締役社長

### 【プロフィール】

大坪 達哉(おおつば たつや)

1992年NTT入社。主に通信ネットワークサービスの販売戦略の立案、営業部隊の指揮、新商品開発に携わる。2012年 NTT 東日本-山形 取締役 営業部長 2018年 NTT 東日本-北海道 取締役 北海道北支店長、2022年7月 NTTル・パルク代表取締役 2000年企業派遣にてMBA取得

趣味：(ハードな登山)山形、北海道での勤務時代には東北～北海道の百名山を中心にテントを背負って縦走したこともしばしば。/(ジョギング)20年ほど前から続けている。かつてはマラソン大会に積極的に参加。いまは休日のジョギングが中心だが、年3回ほどハーフマラソン大会に出場。オリジナルキャラクター：2人の間から顔を出しているのは、NTTル・パルクが独自に創作した「くろす☆ゆう」。東京・秋葉原UDXステーションで観賞できる(詳しくは20ページ参照)

世界のビジネスシーンで急速にAIが普及している。欧米の大手ITプラットフォームが、AIを活用した多様なサービスを提供するようになったのはもちろん、他分野でも、AIがビジネスの根幹となっている企業は少なくない。

日本のパーキング業界でも同様にAIを導入する運営会社、メーカーは増えている。なかでも存在感を示すのが、通信の最先端技術で世界をリードするNTTを母体とする、株式会社エヌ・ティ・ティ・パーク（以下、NTTル・パーク）だ。この4月には、AIを活用したロックレス・精算機レスの時間貸し駐車場をローンチし、業界の注目を集めた。そのほかにも先端技術や発想を活かしたサービスや取り組みを次々に発信している。

今回のゲストは、同社のこうした攻勢を牽引している代表取締役社長・大坪達哉氏。NTTル・パークが目指す近未来のパーキングについて話を聞いた。

収録：2023年8月2日

聞き手：本誌編集長 山本 稔

## 保守・運用コストを大幅削減 業界注目のスマートパーキング

**山本** 2014年5月号の弊誌対談で、当時の御社代表取締役社長・井口澄男氏にご登場いただいて以来、本特集記事ではNTTル・パーク様からは2度目のご登場となります。大坪さんが代表取締役社長に就任されたのは昨年7月ですね。この機会に改めてプロフィールを教えてくださいませんか。

**大坪** 1992年にNTTに入社しました。ちょうどdocomoや東日本、西日本などへの分割が行われた年にあたります。長年にわたって、通信ネットワークサービスの販売戦略の立案、具体的にはインターネット光回線やWi-Fi機器、セキュリティ装置の販売などに携わりました。そのほかに営業部隊の指揮、新商品開発にも携

わりまして、フレッツ光、ひかり電話などをネットワーク上でどのように展開していくかということに取り組みました。

**山本** NTTル・パークにいらっしゃる前は北海道にいらしたんですね。

**大坪** はい。北海道北支店で旭川におりました。道北の旭川、富良野、稚内など広範囲の営業エリアの責任者を務めさせていただきました。通常の営業もさることながら、2018年9月に発生し、北海道胆振東部地震への対応も振り返れば貴重な経験になりましたね。地震の余波で道内全域停電という未曾有の緊急事態が発生し、通信回線の復旧に奔走しました。

**山本** なるほど。災害復旧は、これからのパーキング業界での仕事にも活かされる場面があるかもしれないですね。大坪さんがNTTに入社されてからの期間と、国内各地でWi-Fi環境が整っていった期間は、かなり重なっていたのでしょうか。

**大坪** そうですね。特に力を入れて普及を加速させたのは7～8年前からでしょうか。いまでこそ店舗でもオフィスでも、ほぼすべてのエリアにWi-Fiは構築されていますが、かつては一部の店舗のみ、オフィスでは来客用のラウンジのみといった感じで、オフィス内はLAN環境を構築するパターンが主でした。

**山本** 当時、NTTさんは、国内のいろいろな場所に、無料でWi-Fi環境を提供しておられました。現在の社会の隅々までWi-Fiが行き渡っている環境の布石だったということでしょうか。

**大坪** そういうこととなります。“陣取り合戦”みたいな側面もありますし、戦略的に環境を構築してきました。いまはもうWi-Fiの世界は確立、成熟したフェーズに入っておりますので、次は5Gの普及をいかにスピード感をもって進めていくかが課題ですね。

**山本** そういえば、おそらく9～10年くらい前だと思うのですが、御社の取り組みの取材のため、長野市の善光寺周辺に行ったことがあります。善光寺の表参道近くのコインパーキングおよび、周辺の店舗にWi-Fi環境を構築する実験的な内容で、当時はまだ珍しかったと記憶しています。こうした環境は今でこそ当たり前ですが、さすがNTTル・パークさんならではの先進的な取り組みでしたね。

**大坪** ありがとうございます。“まちWi-Fi”についても、当社は早くからビジネスの可能性を探って参りました。

**山本** では、この4月にリリースされた「NTTル・パーク スマートパーキング」（以下「スマートパーキング」）の話題に移ります。弊誌でもニュースとして既報させていただきましたが、この対談の場で、改めてサービスの概要、特徴などを教えていただけますでしょうか。

**大坪** ロックレス、精算機レスで、インシヤル・ランニングコストの大幅な削減を可能にしたのが最大の特徴です。また、フラップ板がないので、フラップが下がらないなどのトラブルはゼロですし、精算機がないからお金を回収するために人を現場に向かわせる必要もありません。このスマートパーキングを開発した背景にあるのが「NTTル・パークらしい社会貢献」です。我々の強みである先進の最新技術をいち早く導入し、お客様にご満足いただきたい、という思いが原動力となり、AI活用のスマートパーキングに至りました。



2023年度から使用し始めたNTTル・パークの新しいロゴ





## AIカメラで得るビッグデータを次世代の商品開発に活用

**山本** 御社は業界でも早い段階からロックレスに取り組んできましたが、そこにAIカメラが加わったことで、よりコスト削減が実現できたと。しかもルーブコイルも不要なので、砂利敷き、芝生、地面工事がしにくいコンクリートなどでも開設でき、環境を選ばないのも良いですね。良いことづくめの商品ですが、一方でリリースからおよそ4ヵ月経った今、何か課題らしきものは出てきましたか。

**大坪** 強いて言えば、現金支払い志向が根強い、あるいはスマホ精算に不慣れな一部のお客様への対応ができないことで

しょうか。ただ、昨今のコンビニやスーパーなどに導入され、急速に数を増しているセルフレジ同様、時間貸し駐車場においてもキャッシュレス化は今後3年、いや2年以内に置き換わっていくのではないかと考えています。少なくとも、この先訪れるキャッシュレス化の波を受けて慌てて取り組み始める、といった事態は避けなければなりません。

**山本** そうなると2024年7月前半を目途に発行予定の、新一万円札・五千円札・千円札についても、対応は考えていらっしゃるかと。

**大坪** そうですね。スマートパーキングにおいてはほぼ関係がありません。パーキング業界全体を見渡してみても、来年発行の新紙幣は、かつて新札、新硬貨が発行された頃に比べると、負荷の高い問題にならないのではと思います。

**山本** AIカメラの活用によって、駐車場を出入りする車の多種多様なデータ、例えば曜日時間帯別の駐車時間、稼働率、車種、ユーザー層など、高い価値を持つデータを手に入れることができますよね。それらのデータは、今後の商品開発や他業者との協業などにも活用されていくお考えはありますか。

**大坪** 車のナンバー、ご利用されるお客様のデータはもちろん非常に貴重であり、何らかの活用につなげたいと思っています。現時点で具体的なプランは申し上げられないのですが…。

**山本** なるほど。リリースできる段階になったらぜひまた取材をさせていただきます。ところで、ロックレス駐車場には、ひとにぎりとはいえ駐車料金を払わずに出庫してしまうドライバーも存在します。スマートパーキングは1台で3車室までカバーできるAIカメラを導入されているということで、よりセキュリティ対策は厳格になっていると想像はするのですが、料金未払い問題にはどのように対処されていますか。

**大坪** 確かに、ごくわずかながら、そういうお客様は存在します。ただ、その多くは意図的に払わないのではなく、払おうとする意志はあるのですが、スマホの操作に長けておらず、精算を達成できずに諦める方、もしくは実は未精算なのですが、ご自分では精算が終了したと思われて、そのまま出庫してしまう方です。ですので、我々が取り組むべきは、スマホ上での決済の方法をいかに簡単に、分かりやすくするか、になってきます。リリースからおよそ4ヵ月経ち、お客様のデータが蓄積されてきたので、ログをチェックして具体的にどのフェーズで精算操作につまずきがちなのかを分析し、ブラッシュアップを図りたいと思います。

**山本** その取り組みは大切ですね。スマホ操作で精算をしてくださるお客さまが増えていけば、それだけキャッシュレス化が加速することになりますから。一方で、最初から料金を払う意思がない人

## スマートパーキング



① スマートパーキングの利用イメージ。場内に掲出された二次元バーコードをスマートフォンで読み取ると、決済画面が立ち上がる。専用アプリをダウンロードする必要はない。車両番号か車室番号のいずれかを入力すると、次の画面で実際の画像を確認できる。決済の方法は、バーコード決済サービスやクレジットカード決済など幅広く選べる。PDF領収書の発行もOK。② ロックレス、精算機レスで場内は実にシンプルだ。

に対しては、やはりカメラの設置が最大の抑止力になると思っています。1回あたり数百円だとしても、年間では1社あたり数百万、あるいは1千万円を超えるレベルの損失にもなりかねません。その意味でも、スマートパーキングの普及は料金未払の不正抑制に寄与すると思います。現状の展開数はどのくらいですか。

**大坪** 現時点では首都圏を中心に6カ所ですが、2023年度内に30～50カ所に拡大する計画です。

**山本** リリースした初年度に大幅に数を増やすわけですね。今後の展開に大いに期待しています。

**大坪** ありがとうございます。

## 社用車のポテンシャルに着目 新発想のカーシェア 「ノッテッテ」

**山本** 続いて、これも御社ならではの切り口で展開されているカーシェアリング「ノッテッテ」について教えてください。これは「DX」「エンタープライズ」「PFパッケージ」と3本の柱がありますが、ユーザー側は、どのように考えれば

いいのでしょうか。

**大坪** まずは「ノッテッテ」の基本的な概念から説明させてください。タイムズさんや三井のリパークさんのように、幅広い地域で多くの車両を展開するスケールメリットは我々にはないため、そうではない方法でカーシェアリングを展開したい、という考え方から出発しています。そこで着目したのが企業の社用車です。

**山本** 確かに世の中全般的な企業もっている社用車の数はまとめれば膨大であり、空き時間を効率的に使えば、画期的なカーシェアサービスになりますね。

**大坪** はい。まず「ノッテッテDX」では、NTT東日本の各地の支店が所有している社用車を、業務で使用しない土曜・日曜に一般開放し、周辺にお住まいの方々の利便性を高めることを目的としています。

**山本** 現在の展開エリアは。

**大坪** 都内のほか、さいたま市、川崎市、小田原市、宇都宮市、郡山市、仙台市、盛岡市、青森市、秋田市のNTT東日本で実施しています。ちなみに東京の秋葉原UDXステーションでは、当社のオリジナルキャラクター「くろす☆ゆう」を外装に施した「痛車」がカーシェア車両として用意されています。実際に「痛車」に乗ることができる希少な機会として人気



を集めています。ちなみにこの秋葉原のUDXステーションは、ほかの痛車オーナーが自分の自慢の車でやって来る“痛車の聖地”みたいな場所なんです。ですので、当社のくろす☆ゆうの痛車も含めて、撮影に来るファンが多いと聞いています。

**山本** 確かにこのくろす☆ゆうのイラストはすごい！ 本塗装ではなくラッピングですね？

**大坪** そうです。とにかく想定以上に注目を集めているので、今後、他のエリアでご当地キャラをアレンジした展開などができないかを検討中です。

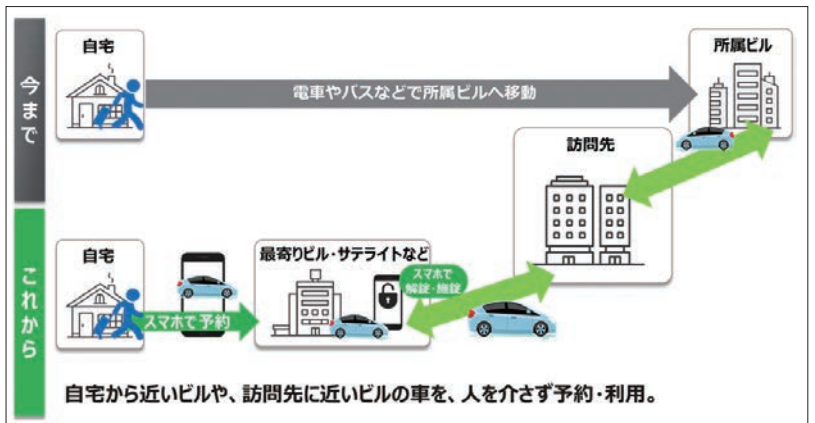
**山本** 分かりました。痛車の展開、実に楽しみです。「ノッテッテ エンタープラ

### ノッテッテDX



- ① 現在はNTT東日本各社・各支店の社用車をシェアリング。
- ②③ 秋葉原UDXパーキング内の「痛車」。6時間2,000円という料金設定も手伝い、想定をはるかに上回る人気とのこと。

### ノッテッテ エンタープライズ



ノッテッテ エンタープライズが導入される前と後を比較した概念図。アフターコロナの働き方にも即した仕組みだ。



イズ」についても教えていただけますか。

**大坪** エンタープライズは、一般の方を利用者としているDXに対して、利用者を企業内に限定したカーシェアリングシステムです。例えば、私は埼玉県の浦和に住んでいて、通常であれば、私の勤務先である上野の本社に置かれている社用車を利用しますが、仮に上野よりも浦和に断然近い赤羽支社の社用車を利用できたとしたら、車に乗るまでの時間は大幅に節約できる。もちろん社用車で向かう目的地にもよりますが、自分が配属されている営業所や支店よりも近い場所にある社用車で向かう方が好都合な場合は少なくないと思うんです。

**山本** おっしゃるとおりです。

**大坪** 企業はエンタープライズを導入することで、各社用車の稼働状況を把握し、車両配置の適正化による稼働の均衡化、余剰・不足台数の確認など、さまざまなメリットが得ることができま。現在はNTTグループ内の企業で運用していますが、将来的にはもちろん一般の企業様に展開をしていきたいと考えています。

**山本** 「ノットテッ PFパッケージ」はどのようなサービスですか。

**大坪** PFは「プラットフォーム」の意です。DX、エンタープライズといった当社独自のカーシェアリングシステム、さらにカーステーションや車両清掃、コールセンターといった機能をひとつにまとめ、カーシェアリングを新規に行おうとしている事業者、自治体などにパッケージにして提供するサービスです。

**山本** 導入事例はありますか。

**大坪** 福島県奥会津地域で、地元行政からの委託を受けて、実証事業を行っています。2011年7月の新潟・福島豪雨で甚大な被害を受け、長らく運休を余儀なくされていたJR只見線をご存じでしょうか。その只見線が昨年10月1日、11年ぶりの全線運転再開を果たしまして、沿線の4駅においてカーステーションを展開し、シェアリングを行っています。期間は今年7月1日～12月31日までの予定となっています。

**山本** 地元自治体の公用車ではなく、車両からすべてをパッケージにして提供しているということですか。

**大坪** そうです。只見線は運行本数が少なく、なおかつ駅と周辺観光地を結ぶ交通手段が少ないことが課題です。せっかく運転再開にこぎつけたので、この機に地域の観光周遊性を高め、奥会津の2次交通を充足させたいと考えた地元自治体からの要請で、当社のPFパッケージが使われることになりました。多くのメディアで報道されたこともあり、ほかの自治体様からも多数の問い合わせをいただいております。

**山本** 現在、日本の観光業はコロナ禍前の勢いを取り戻し、復活の兆しが色濃くなっていますから、只見線のようなエリアもほかにあるかと思えます。ノットテッに対する潜在的なニーズは高いのではないのでしょうか。期待しています。

**大坪** ありがとうございます。

## 「選ばれる駐車場」の切り札 EV充電器導入は喫緊の課題

**山本** 観光業に関連してもうひとつ聞かせてください。今年5月8日にコロナの位置づけが5類に移行してから、現在初めての夏休みシーズンを迎えています。御社のパーキング事業に何か変化はありましたか。

**大坪** そうですね、主に2つあります。まずは当社内でのリモートワークの普及です。出社がマストではなくなり、完全にアフターコロナの働き方に移行しました。次は—これは変化ではなく、結果的に不変だったという事象ですが—コインパーキングの業績がほぼコロナ禍前の水準に回復しました。2020年春以降は「もうコロナ禍前に戻ることはないのではないか」といった悲観的な見方が大勢を占めていましたが、5類移行後には目に見えて回復しました。

**山本** 確かに、業績がコロナ禍前に戻った、といった話は増えているのですが、ここからさらに伸ばして、コロナ禍前を超える可能性はあると思われますか。

## ノットテッ PFパッケージの導入例

福島県奥会津地域でのノットテッ PFパッケージを活用した実証事業開始にあたり、NTT・パルクが、地元の関係者等に配布した資料から抜粋。ステーションは只見線の会津柳津、会津宮下、会津川口、只見の4駅に設置されている。車種はヴェルファイア（バックプラン6時間で11,500円～）、アクア、ヴィッツ（同4,000円～）を用意している。

**大坪** 私はあると思っています。パーキング業界でのキャリアが1年余りと浅く、盛り上がっていた頃の現場を知らないから言えるのかもしれませんが。

**山本** どんな点に成長の余地を見出していますか。

**大坪** 当社の商品を使う前提になりますが、保守・運用コストが従来よりも大幅に削減されるスマートパーキングが切り札になると考えています。これまでコインパーキングのビジネスを提案されても「設備投資のコストが高そうだ」「利益率があまり良くないのでは」といった先入観が邪魔して、躊躇された方は少なくないと思います。しかし、スマートパーキングなら、そうした不安はかなり払しょくできる。スマートパーキングの活用で、コインパーキングビジネスの掘り起こしが可能になり、そこに成長の余地があるはずだと考えています。

**山本** コインパーキングビジネスは薄利多売的なイメージがあるのも事実です。でも、おっしゃるとおりスマートパーキングなら、利益率が向上してイメージが変えられるかもしれません。コインパーキングビジネスに挑戦しようとする土地オーナーさんが増えれば、業界の活性化にもつながりますよね。

**大坪** ありがとうございます。

**山本** 将来の成長への投資という点で、EV充電器の設置については何か検討されていますか。

**大坪** もちろん常に視野には入っていますが、具体的な取り組みは目下のところはまだない状況ですね。

**山本** 現在、補助金を活用しつつ、EV



NTT時代、技術～営業と幅広い分野で活躍されてきた大坪氏。パーキング業界でのキャリアが浅いからこそ、今後も客観的な視点、新しい発想に基づいた取り組みに期待したい。

充電器の事業者さんはさまざまな方法で普及を後押ししています。コインパーキングの運営会社もその流れに乗り、積極的に充電器を導入していくべきではないかと私は考えています。いまはまだ中国、欧米に比べれば日本のEV率はわずかですが、それでもEVインフラの整備は不可避です。コインパーキングに30～60分駐車している間に充電して航続距離が延ばせれば、EVを購入しようとするドライバーはもっと増えると思うんですね。

**大坪** 今から1年、遅くとも1年半以内にはEV充電器都を設置しているコインパーキングはかなり一般的になりそうです。おっしゃるとおり、EV充電器があることで「選ばれる駐車場」に近づけるのは確実なので、早急に着手すべきですね。

**山本** では最後に一般社団法人日本パーキングビジネス協会の一員としてのご意見をお聞かせください。協会に対し

での要望や、御社として今後このような形で関わっていききたい、などのお考えがあれば教えていただけますでしょうか。

**大坪** 業界内での貴重な意見交換の場であると認識しています。同業他社とお話をする機会は不足しているので、積極的に参加していきたいと考えています。

**山本** 御社にそう言っていただけるとありがたいですね。狭い業界ではありますが、フランクに情報交換し合う会員企業は多いので、何らかのビジネスチャンスにつながるかもしれません。

**大坪** 冒頭にお話ししたように、当社は今後も技術的に業界を引っ張っていく存在でありたいと考えています。その一方で、当社は技術面のパートナー、さらには営業面でのパートナーも常に求めていますので、協会での研修などでネットワークを広げていければと。

**山本** ありがとうございます。ぜひ、よろしくお願ひ致します。本日はお時間をいただき、誠にありがとうございました。PP

聞き手：本誌編集長 山本 稔（やまもと みのもる）

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

