

## 貴州省の駐車スペース・シェア



2019 年前半も残りあと 1 カ月、人々は自動車市場の変化を期待していたものの、自動車販売台数は右肩下がりの状況から変化がない。消費者の車に対する大きなニーズがありながら、自動車販売台数は逆に下がっている。

その主な原因は、都市部での駐車場が少なく、かつ駐車場代が高いことにある。日本との大きな違いは、中国で路上駐車はよくあるが、日本では路上駐車があまりないことである。日本で車を所有できる前提は駐車スペース(車庫)があることだ。

中国の駐車難問題を解決するために、IT 企業が新たな発展機会をもたらした。中国産業情報ネット(www.chyxx.com)が発表したレポート「2016-2022 年中国スマートパーキング業界マーケット現状と発展動向予測レポート」によると、2014 年末で北京市の合計 559.1 万台の自動車に対して、営業性駐車スペースが 180 万台、非営業性駐車スペースが 110 万台、駐車スペースが 250 万台も足りないのだ。

この状況はその後の数年間も大きな変化がない。そして、深圳、上海、広州、南京などの都市にも 150 万台超の駐車スペースが足りないのだ。駐車問題が解決出来たら、路上駐車問題・渋滞問題を解消するとともに、自動車産業の販売量拡大にも巨大なチャンスを提供できる。

5 月 16 日、2019 年中国国際ビッグデータ産業博覧会(5 月 26 日-5 月 29 日)の始まる前に、筆者が貴州車秘科技有限公司(以下「車秘」という)をインタビューした。車秘は貴州省貴陽市で駐車スペース・シェア・サービスを提供するソフトウェア開発企業だ。

車秘は 2015 年に設立され、駐車スペース・シェア・サービス関連の IT 技術開発をしている。2019 年、貴州省には駐車場が約 8000 ヶ所あって、駐車スペースは 80 万台分以上あるが、それでも足りないのだ。数年間の努力を通じて、車秘は数多くの駐車場と個人駐車スペース所有者と契約を結び、駐車スペースをシェアすることによって、貴州省の駐車問題をある程度解決してきた。



車秘 張友総経理



車秘の契約駐車スペース



車秘 研究開発部門

車秘のやり方とは、駐車場もしくは個人駐車スペース所有者が駐車スペースの空き時間をアプリによって開示し、指定時間帯の駐車スペースをニーズがある消費者に臨時レンタルをするというものである。

レンタル期間が終わっても駐車スペースを使っている消費者に対しては、料金を倍にするというペナルティがある。臨時レンタルした駐車スペースの収益は、70%が駐車スペース所有者に、30%が車秘に入る。

中国では、駐車レシートを発行しないことが一般的だ。しかし、駐車スペース・シェア・サービスが誕生してからは、料金支払いを全部オンラインで済ませ、収益をタイムリーに駐車スペース所有者に届けることが出来ている。一部の大型商業施設の駐車場使用状況からみると、車秘のアプリ導入後、駐車場のスタッフが減少し、駐車スペースの料金回収効率が上がって、収益が増加した。この実績は、貴州省の大量な駐車スペース所有者が車秘との契約を結ぶ重要な要因の一つとなる。

車秘の売上だが、2018年には8000万元(約12.66億日本円)で、「2019年には1.6億元(25.33億日本円)を達成する」と創業者の張友氏が筆者に言った。現時点で車秘は、貴州省に高いシェアを持っていて、今後は近隣の省に拡大していく計画がある。

車秘の貴州省での成功と大きく関係したのは、数多くのスタッフを各駐車スペース所有者に商談に行かせたことだ。単なる優れたアプリだけでは、マーケットを獲得するには物足りないのだ。マーケティング能力の大きさは、最終的に企業が大きく発展するかどうかを決めるのだ。

先益(北京)科技有限公司 CEO 陳言