

西日本インカレ（合同研究会）2016 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学・学部・所属ゼミナール名（フリガナ）		
フリガナ) オオサカシリツダイガク	フリガナ) ショウガクブ	フリガナ) タムラゼミ
大阪市立大学	商学部	田村ゼミ

※大会申込書時に記入したチーム名から変更することはできません。

※パワーポイント内に動画を使用している場合は「有・無」を記入してください。

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数 （代表者含む）	パワーポイント内の 動画使用（有・無）
フリガナ) ブリグジットネコジタ	フリガナ) ダン ショウタ	7人	有
Brexit ねこじた	壇 将太		

研究テーマ（発表タイトル）
あなたは虜になる IT 頭脳が解決した駐車場問題に

※必ず企画シート作成上の注意を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要（目的・狙いなど）

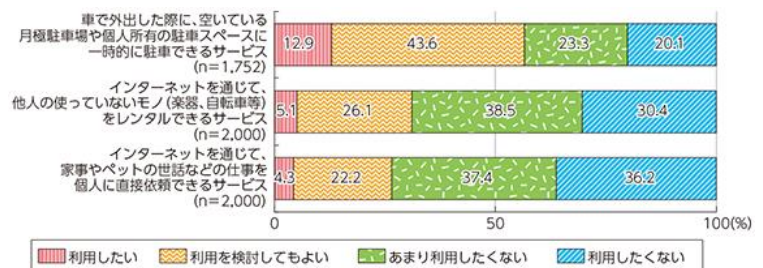
近年、特に都心部において駐車場不足を発端とした路上駐車問題が顕わになっている。また、都心部以外においても、野球場やイベント会場付近での駐車場不足は慢性的な問題である。それに対して全国における遊休駐車場は3000万台存在している。このような問題を駐車場シェアリングサービスという新しい仕組みにより解決し、事業として成功させているのが **akippa** 株式会社である。この **akippa** の事例を分析することで、シェアリングエコノミーに基づくビジネスの可能性を探りたい。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

シェアリングエコノミーとは、個人が保有する遊休資産（スキルのような無形のものを含む）の貸し出しを仲介するサービスであり、貸主は遊休資産の活用による収入、借主は所有をすることなく利用ができるというメリットがある。（総務省平成27年版情報通信白書より引用）日本においても **Airbnb** や **Uber** の参入により注目を浴びている事業形態である。しかし、いまだに日本人にとっては馴染みのないものである。そのシェアリングエコノミー事業の中でも多くの人に受け入れられ始めているのが駐車場シェアリングサービスであり（図1参照）、そこで特に成功を収めているのが **akippa** である。

図1 国内におけるシェアリングサービスの利用意向

（出典）総務省「社会課題解決のための新たなICTサービス・技術への人々の意識に関する調査研究」（平成27年）



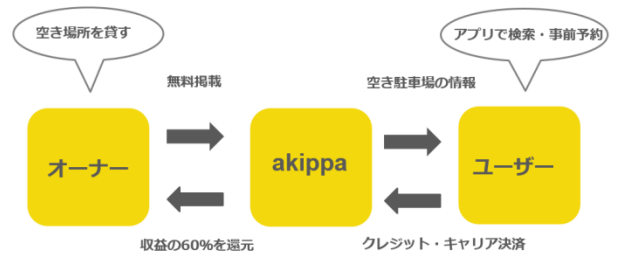
akippa とは、都心部やイベント会場付近で遊休地を所有する個人や法人からオーナー（駐車場の貸し手）を募り、好立地な駐車場を確保し、駐車場を必要としているユーザー（駐車場の借り手）に繋ぎ合わせる事業を行う

ている企業である。このように **akippa** 自身は駐車場を一切持たず、設備投資等を行う必要もない。

ここで、**akippa** の駐車場シェアリングサービスの利用の手順を説明する。まず、オーナーは所有する駐車場を無料登録し、貸し出しを開始する。ユーザーは希望の土地、日時を検索し、最適な駐車場の予約を行う。ユーザーは利用金額をクレジットやキャリア決済で支払い、オーナーは収益の 60% を報酬として得る。この駐車場シェアリングサービスと従来のコインパーキングとの違いは、設備投資等の初期費用が不要

である点、本来は遊休となっていた駐車場を活用するため価格が安い点、事前予約が可能であるという点の 3 つが挙げられる。**akippa** は登録駐車場台数が 5 万台以上と駐車場シェアリング業界において最大の規模を誇っている。このサービスは軒先パーキングが始めたサービスであり、**akippa** は二番手としてこの市場に参入した。昨今、パーク 24 や三井不動産といったコインパーキング事業の大手企業もこの市場に参入したため、市場規模が急速に拡大し世間でも注目され始めている。

図 2 akippa の駐車場サービス



3. 研究テーマの課題

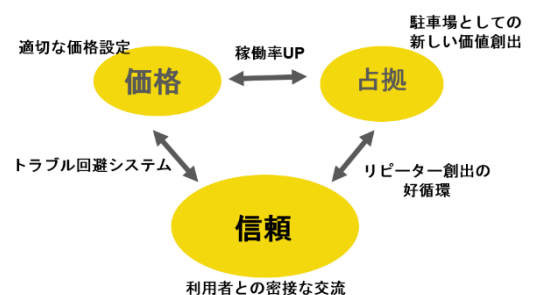
駐車場シェアリングは新しく魅力的な業界であるため、コインパーキング業界や IT 業界の大手企業が多数参入してきている。この激しい競争の中で、**akippa** が業界最大手であり続ける競争優位の源泉とは何か。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

akippa の競争優位の源泉とは何か。それは、顧客との信頼関係を創造し、維持することである。これは、信頼を基盤に、占拠と価格が組み込まれたシステムが構築されたことにより可能となった。

ここで、〈占拠〉とは、他社よりも先に都心部、イベント会場付近等の好立地な駐車場を保有するオーナーを数多く確保することである。次に、〈価格〉とは時間貸しと適正価格の設定により、ユーザーに対して低価格化を実現することである。時間貸しとは、駐車場を 15 分単位で借りることが出来ることであり、現在 **akippa** しか行っていない。適正価格の設定とは、ユーザー、オーナー双方にとって妥当な価格を設定することである。オーナーにとって低価格化は、一見デメリットであるようだが、ユーザーの利用頻度が上がることにより収益は増加する。最後に、〈信頼〉とは、24 時間の保証制度・**akippa meetup!**、**akippa** さーくるといったオーナーユーザーとの直接交流会・トラブル回避システムの 3 つである。**akippa** の保障制度は、トラブルが発生した場合に利用者側に一切負担をさせない。交流会は **akippa** の利用者との繋がりを構築するだけでなく、利用者の生の声を聴くことでシステムの改善や向上にもつながる。そして上述した時間貸しには利用時間の超過による予約の重複といったリスクがあるが、予約時間と利用時間の差はポイントで還元される。還元されたポイントは次回の利用時に使うことができるため、ユーザーは利用時間を長めに予約しておいて、予約時間の期限よりも早くに駐車場から出ることでポイントをもらうという行動を取るようになる。このように、**akippa** はポイント還元を使うことで予約の重複というトラブルを回避している。

図 3 akippa の競争優位確立の構造



これらの 3 つの要素は図 3 のように互いに結びついている。駐車場台数が増えると、**akippa** の知名度と実用性が向上し、オーナーにとっては稼働率が上がり収益が増す。また、ユーザーにとっては、低価格に繋がる。時間貸しと適正価格の設定により、オーナー、ユーザー双方にメリットが生まれ、占拠率が上がる。このように、占拠と価格は循環している。これを支えるのが信頼である。信頼があることにより、新規オーナーを獲得でき、この循環が始まる。この循環を繰り返すことによって信頼が積み重なり、初めて顧客の維持が可能になる。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

以上の分析は、フィールドワークを重ねながら行っている。実地調査の具体的な内容は **akippa** へ取材や直接訪問、同業他社へのヒアリングや実際に **akippa** を使った方々へのインタビューなどである。

9/12 **akippa** 本社へ訪問

10/19 パーク 24 大阪支社へ訪問

10/20 **akippa** 取締役 CMO 広田 康博さんにインタビュー

11/6 **akippa** オフ会へ参加 利用者、**akippa** の方々へインタビュー

6. 結果や今後の取り組み

以上で述べてきたように、**akippa** は、占拠と価格の関係を信頼が支えるシステムによって、ユーザー、オーナーといった顧客との関係を築き、維持している。それにより、強固となった顧客との信頼関係が **akippa** の競争優位となっている。シェアリングエコノミーにおいて見落としがちな信頼関係を築くことが実は成功への重要な点であると考えられる。以上より信頼関係を軽視しないことが他のシェアリングエコノミーにとっても成功を掴むことのできる秘訣に繋がるのではないかと考える。

7. 参考文献

楠木 建(2014) 『ストーリーとしての競争戦略』 東洋経済新報社

宮崎浩二(2016) 『シェアリングエコノミー —Uber Airbnb がかえた世界—』 日本経済新聞社

加護野 忠男(1999) 『〈競争優位〉のシステム』 講談社現代新書

加護野 忠男・井上 達彦(2004) 『事業システム戦略』 有斐閣アルマ

根本重之「シェアリングエコノミー」『日本経済新聞』2016年9月22日・10月19日・11月1日

主要参考 URL

akippa 株式会社 <http://akippa.co.jp>

akippa channel アキチャン <http://www.akippa.com/akichan/>

総務省 シェアリングエコノミー ソーシャルメディアを活用した新たな経済

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h27/html/nc242110.html> (最終閲覧11月5日)

西日本インカレ事務局への連絡事項

<企画シート作成上の注意>

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1チーム・1点提出してください。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1~7以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、西日本インカレ事務局への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、3ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4サイズでプリントし、3ページ目までを渡します。

※企画内容は、未発表の（過去に他誌・HPなどに発表されていない）ものに限りません。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日経BP社・日経BPマーケティング社は一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Webサイト上の資料を利用した場合は、URLとアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報記載しないでください。

※その他、注意点については「企画シート・パワーポイントの作成および提出について」をご参照ください。