



パーキング

活用事業



事業要約

車乗る方に時間を稼ぎ、既存な駐車場に回転率を上げるため、リアルで目的地の空きパーキング枠を表示、さらに事前予約することができるようにする事業である。

ナビ大手会社 の視点から事業展開を行い、下記いくつかのページで事業周期、コスト表、事業の広さ等なことを説明する。

事業特徴

顧客側：駐車場探しにかかる時間を縮め、事前予約できる駐車場の範囲を拡大になる。

企業側：回転率を上げ、収益が上がる。顧客を待つから顧客を招くへ

例：A駐車場の枠のある時間帯の収益組み合わせ

導入前：3時間駐車＋1時間空き＋2時間駐車＋2時間空き

導入後：3時間駐車＋1時間駐車＋2時間駐車＋2時間駐車（最優状況想定）

事業主体の選択

2021年ある調査によると、グーグルマップがマップアプリ使用者の87.0%を占めている上で経路検索やカーナビとして使用している割合が71.5%となった。

なお、グーグルマップ使用者の調査によると、月に数回程度以上使う人が58.6%となり、よく知りたい情報が「飲食店」(54.5%)と「宿泊施設」(27.9%)となった。後の行動について電話及びウェブ予約する割合が31.1%になった。車で目的地に移動すれば必ず駐車できる場所を探しに行く。

出典：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000067_000039683.html・https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000188_000018628.html

Googleマップが主体として想定すれば最も幅広い人数に影響できる。

業務連携における形式

グーグルマップが駐車会社と共に投資、資金回収を行う。

グーグル:システムに全額資金提供

駐車会社:場所提供

資金回収割合:グーグル30%／駐車会社70%

事業範囲

日本の全て時間貸し駐車場(会社)が事業範囲と想定する。

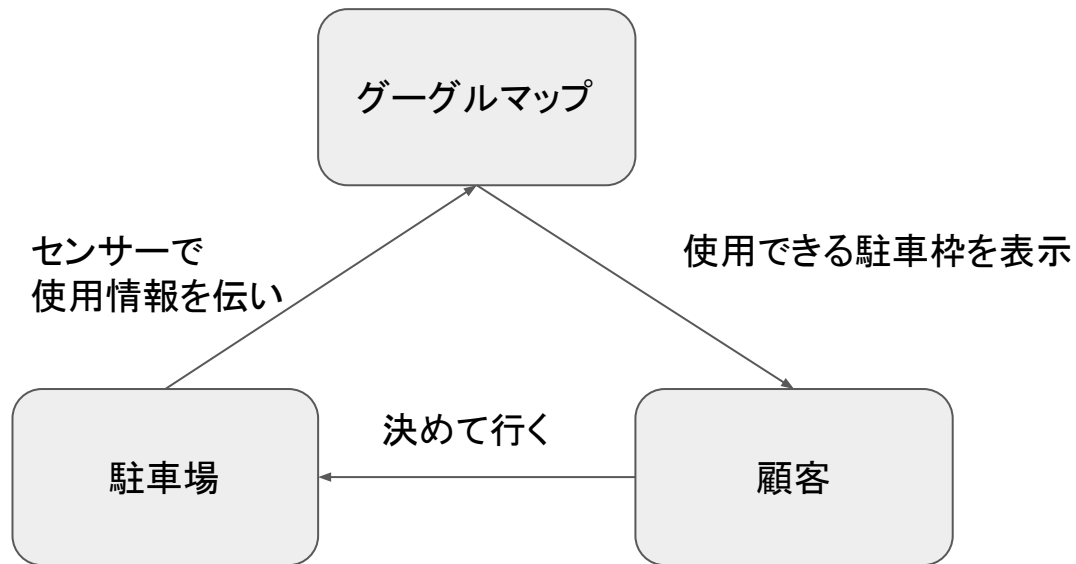
2020年5月日本駐車場整備状況により、日本全国四輪駐車場総台数が5,341,540箇所、東京都(多摩地域含む)に383,715台が収容できる。

出典

: <http://japan-pa.or.jp/20200512/6092>・https://www.tmpc.or.jp/Portals/0/images/03_business/business/index_01/h30houkokusyo_cyuusyajyoujittai.pdf

最初の事業テスト期、東京都内豊島区(16621台駐車場有)からテストを行い、徐々に幅広くなる予定がある。

システムモデル



設備及びシステムコスト

センサー: VKLSVAN 10個 IR赤外線障害物回避センサーモジュール スマートカーロボット(アマゾンで 849円 /10個)

センサー説明: 駐車枠の空き状況をリアルタイムでシステムに読ませ、遅延時間が短い特徴がある。

システム建設(社外に下請け価格で表示):

予約システム: 初期 20万円 + 月額 2.5万円維持費

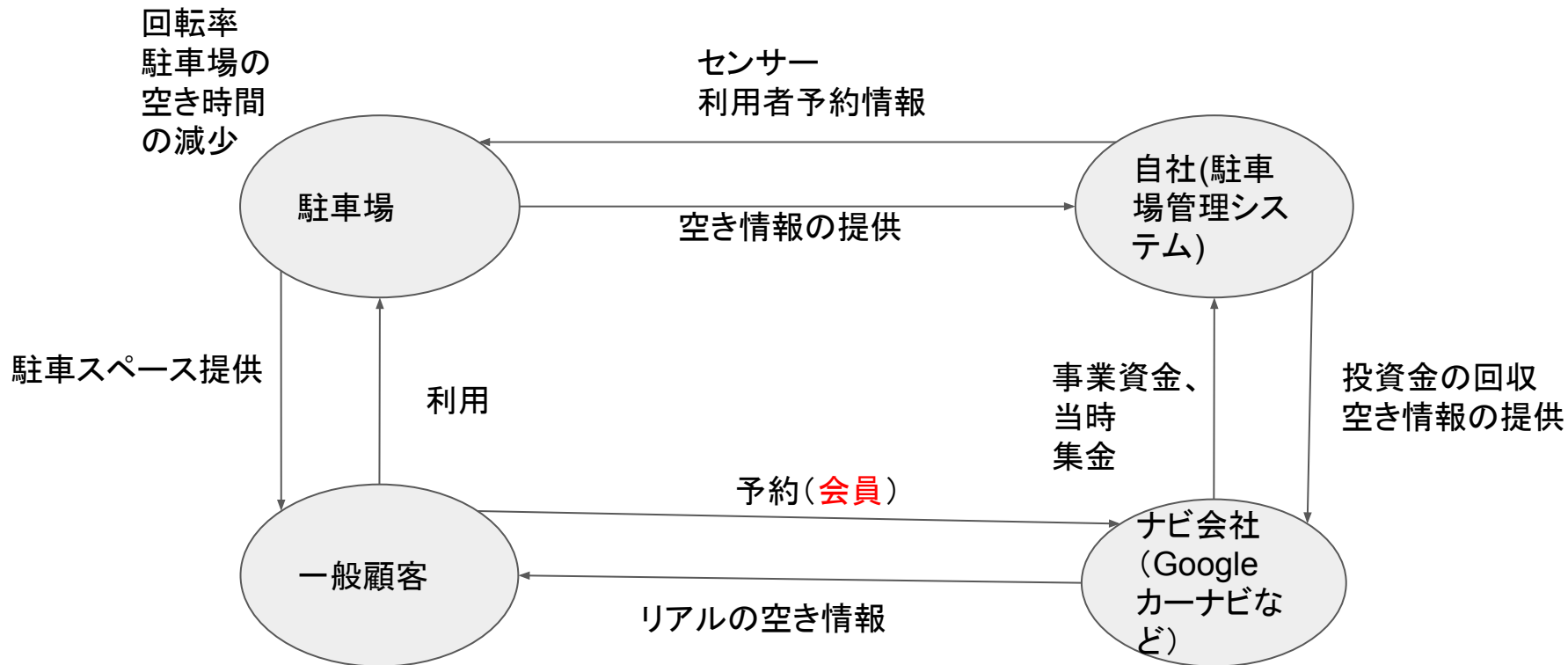
フィードバックシステム(センサー設置含む): 初期無料 + 月額 1.8万円維持費

価格出典:

<http://www.hotel-ibe.com/ryokin.html>

https://www.any-one.jp/lp/anyone/?utm_source=google&utm_medium=cpc&qclid=Cj0KCQiAw9qOBhC-ARIsAG-rdn71zFWSfllrPeihrdjZ XK49a4x2Npol_EEjBQGFgyHwxloy8OgJeogaAulQEALw_wcB#

ビジネスモデル



解釈

収益: 豊島区

平均駐車料金(平日と休日と同じ)は400円(昼)*18時間+250円(夜)*6時間
=8700/箇所、8700*16621カ所=144602円/日、144602*30日=4338060円/月
(想定月最大収益)4338060*30%Googleシェア=1301418円、グラフで130万に表す。

センサー購入: 10個あたり849円、16621カ所に設置、1411122.9になる。フラふで141万に表す。

VIP: 34,448台*30%想定VIP購買割合=10334個、VIP価格が300円と想定、
10,334*300*30%シェア=930,096円/月(最大想定)、グラフで90万に表示。

以上

ご清聴ありがとうございます