

## 特別企画

# 全国ビジネス街 駐車場マーケット

全国主要都市オフィス集積地における、  
駐車場市場動向と賃料相場を探る。

### 東京主要5区 駐車場平均成約賃料

2011年  
37,600円  
2016年  
31,400円  
-16.5%



東京主要5区  
〔渋谷区・港区・中央区・千代田区・新宿区〕  
©出所：株式会社アズーム

### 東京主要5区 ビル附置駐車場数

2011年  
3,116ヶ所  
2016年  
3,837ヶ所  
+23.1%



社名ロゴと自社サービスのキャッチフレーズを掲げ、市街地の主要幹線を行き交う多くの営業車。全国各都市で普通に目にする光景であり、もちろん、これら莫大な営業車の1台1台には、保管される駐車場が存在する。車を所有する・使用する事業所の割合を考えると、企業のファシリティとして、駐車場は決してないがしろにできるものではない。ただ、そのマーケットや相場の情報は少なく、確保のノウハウなどをネット等で検索しても、ビジネスユースの視点でまとめられているものは、ほとんどないのが実情である。

今号の特別企画では、弊誌としても創刊から初めて「ビジネス街の駐車場」を特集する。駐車場検索サイトサービスや駐車場サブリース事業を全国で展開し、駐車場マーケットの豊富な情報量を誇る株式会社アズームの全面的な協力のもと、CBRE各拠点の現地情報も合わせ、全国主要都市主要エリアにおけるビジネスユースの駐車場市況を一挙公開する。各都市の賃料相場については、屋外の平置きは含まずビル附置の駐車場のみ、過去1年の募集相場(2015年6月~2016年7月)。また、駐車場確保難易度の参考として、全駐車場ストックを地図色の濃淡で示している。加えて特集後半は、ビル開発において駐車場附置を重視し奏功した「大宮JPビルディング」について、日本郵便に取材。さらに、駐車場確保のポイントと留意点を、アズームの営業本部長高橋氏に訊いた。

他誌では得られない貴重な情報とノウハウ。駐車場確保にお悩みのご担当者の方に、ぜひ参考にさせていただきたい。

## ビジネスユースにおける駐車場マーケット

### 駐車場供給が増え、相場は下落傾向 ただし、テナント貸し駐車場は高止まり

全国的に、自動車の販売台数の低下や公共交通機関の発達、カーシェアリングの台頭等の影響で、駐車場利用のニーズは全般的に減少傾向にあるといわれている。一方、遊休地の有効活用として更地を駐車場化したり、分譲マンションの駐車場が外部貸しされるなど、駐車場の総数は増加傾向にある。駐車場の利用が減る一方で、総数は増加しているため、空きを抱える駐車場が年々増えている状況である。

なかでもビジネスユースの駐車場マーケットに影響を与えているのが、分譲マンションの駐車場である。近年の生活様式の変化や「クルマ離れ」の影響により、分譲マンションの駐車場に空きが出ており、特に首都圏においてはそれらがサブリース業者を通じて市場に出回るケースが増えている。分譲マンションの駐車場は、一般オフィスビルの附置駐車場よりも設備が優れている上に、安価で市場に貸し出されるケースが多いため、市場全体の相場を押し下げる要因になっている。事実、都心ではここ5年間で最大30%程度相場が下落した。ただ、この1年は相場の変動が緩やかになり、下げ止まりの傾向にある。

一方、オフィスビルの附置駐車場のテナント貸しの駐車場賃料は、相場よりも高めに設定されているケースが多い。テナント企業にとって、入居するビルの地下や敷地内の別棟に駐車場が確保できる使い勝手の良さは圧倒的であり、このアクセス性や利便性が、賃料に反映されているといっている。また、オフィス賃料に比較して些少なコストなため、周辺相場の下落にかかわらず問題視されることが少ないことも、賃料が割高な要因だ。ただ、附置駐車場の空きスペースを外部貸しする場合は、相場に合わせて募集賃料を下げるケースも見受けられる。

### 機械式駐車場と自走式駐車場 そのメリットとデメリット

駐車場の種類は、大きく分けて「機械式駐車場」と「自走式駐車場」の2種類ある。機械式駐車場は、昇降機とパレットなどを使って機械的に車を出し入れするタイプの駐車場であり、自走式駐車場は、車を走行させて出し入れするタイプの駐車場である。

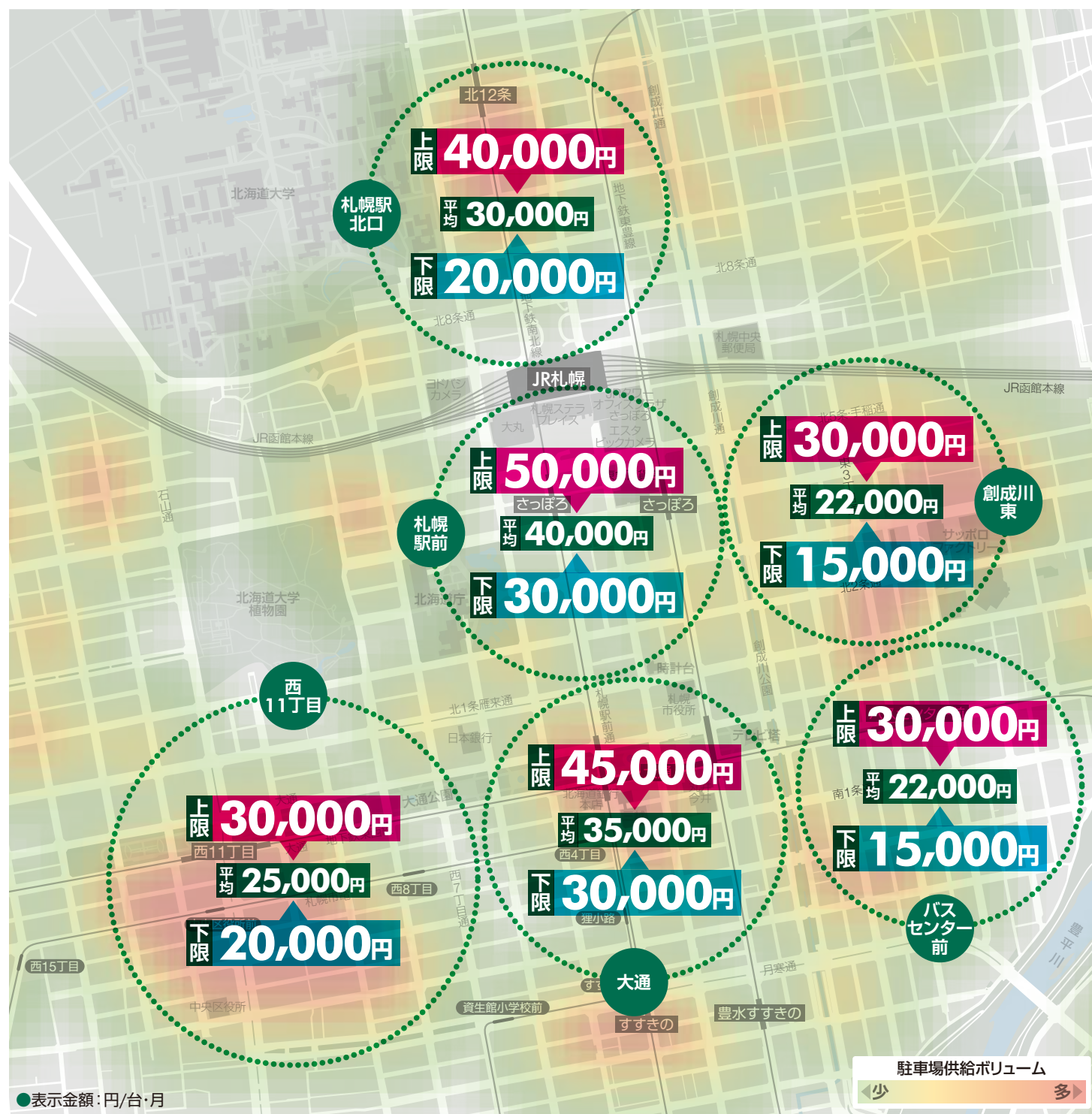
数として多いのは、限られたスペースに多くの車を効率的に駐車できる機械式駐車場である。オフィスビルの附置駐車場は、ほとんどが機械式といっている。ただし、機械式は出入口が1ヶ所に集中するため出し入れに時間がかかることや、パレットに載らない大型車は利用できないなどの点で、使い勝手はやや劣る。そのため、ビジネスニーズも高いとはいえ、特に使い勝手に難のある古いタイプの機械式駐車場では、空きが多く発生している。

それに対して、数は多くはないもののニーズが高いのは、自走式駐車場である。停電時や災害時にも「機械が停止して出庫できない」というリスクがなく、出入庫もスムーズにできるため、ビジネス利用での不満はほとんど聞かれないようだ。最近では、駐車効率よりも利便性や使い勝手の良さを優先し、自走式駐車場を附置するオフィスビルが少しずつはあるが登場している。





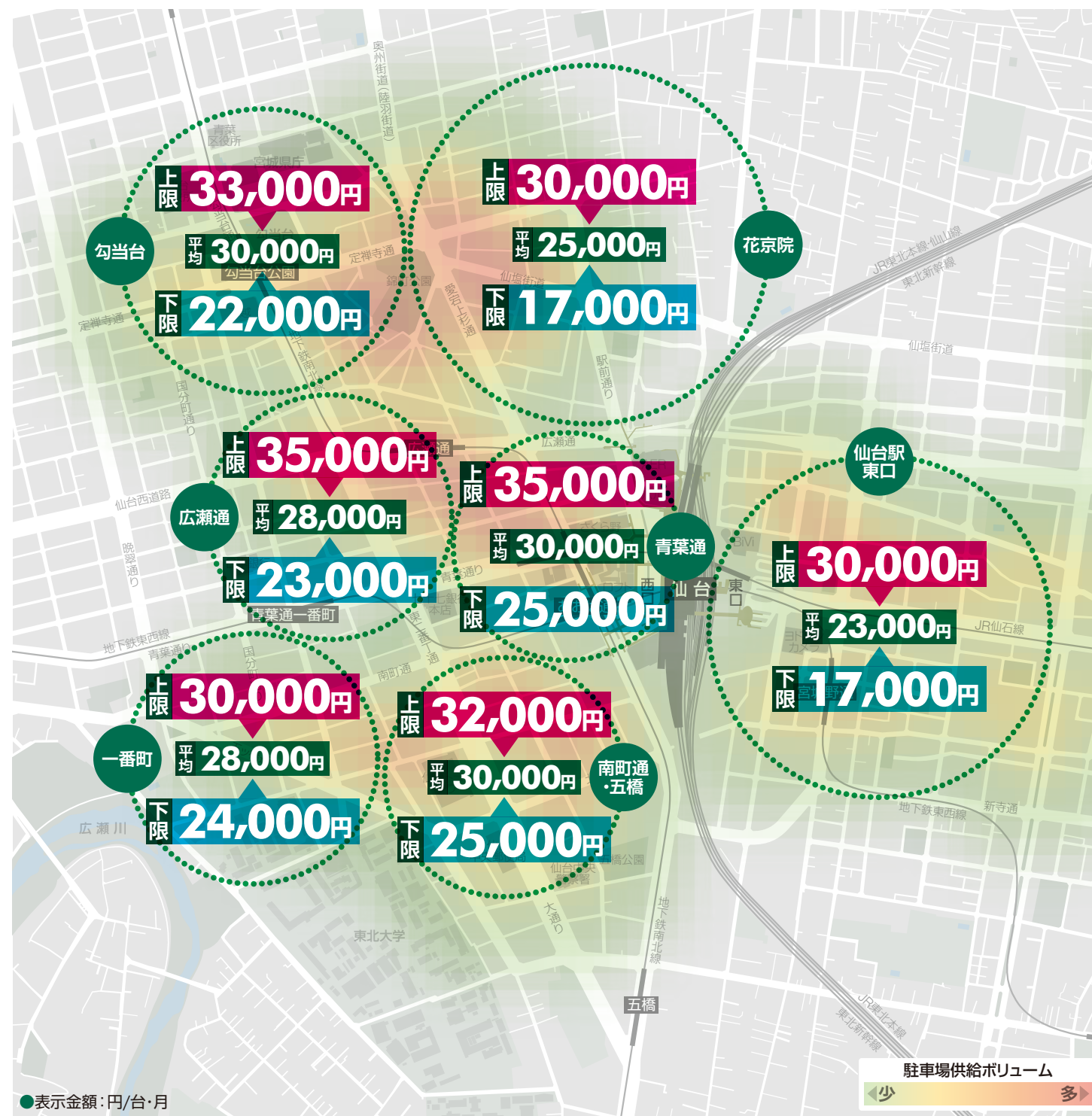
# 札幌



北海道では、除雪剤が機械の腐食を招くため、ビルに附置されている駐車場であっても平置きや立体式のタイプが多く「豪雪地」としての特色を持っている。収容台数は少なくなるものの、平面的な駐車場が多いことから車高の高い車種でも駐車場の確保がしやすいという側面もある。唯一、札幌駅前エリアだけはビルインタイプの機械式駐車場が見受けられるが、有人管理による時間貸し駐車場として運営しているケースが多く、

月極駐車場の確保は困難なエリアとなっている。特に札幌駅から大通にかけての駅前通沿いは、札幌地下歩道「ちかほ」の利便性と相まって賃料相場は軒並み高く、また募集数自体も少ないため、駐車場確保の難易度は非常に高い。ただし、駅前通から東西に数百メートル程度離れただけで、ビルインタイプの平面駐車場が数多く見られるようになり、駐車場は格段に確保しやすくなる。

# 仙台

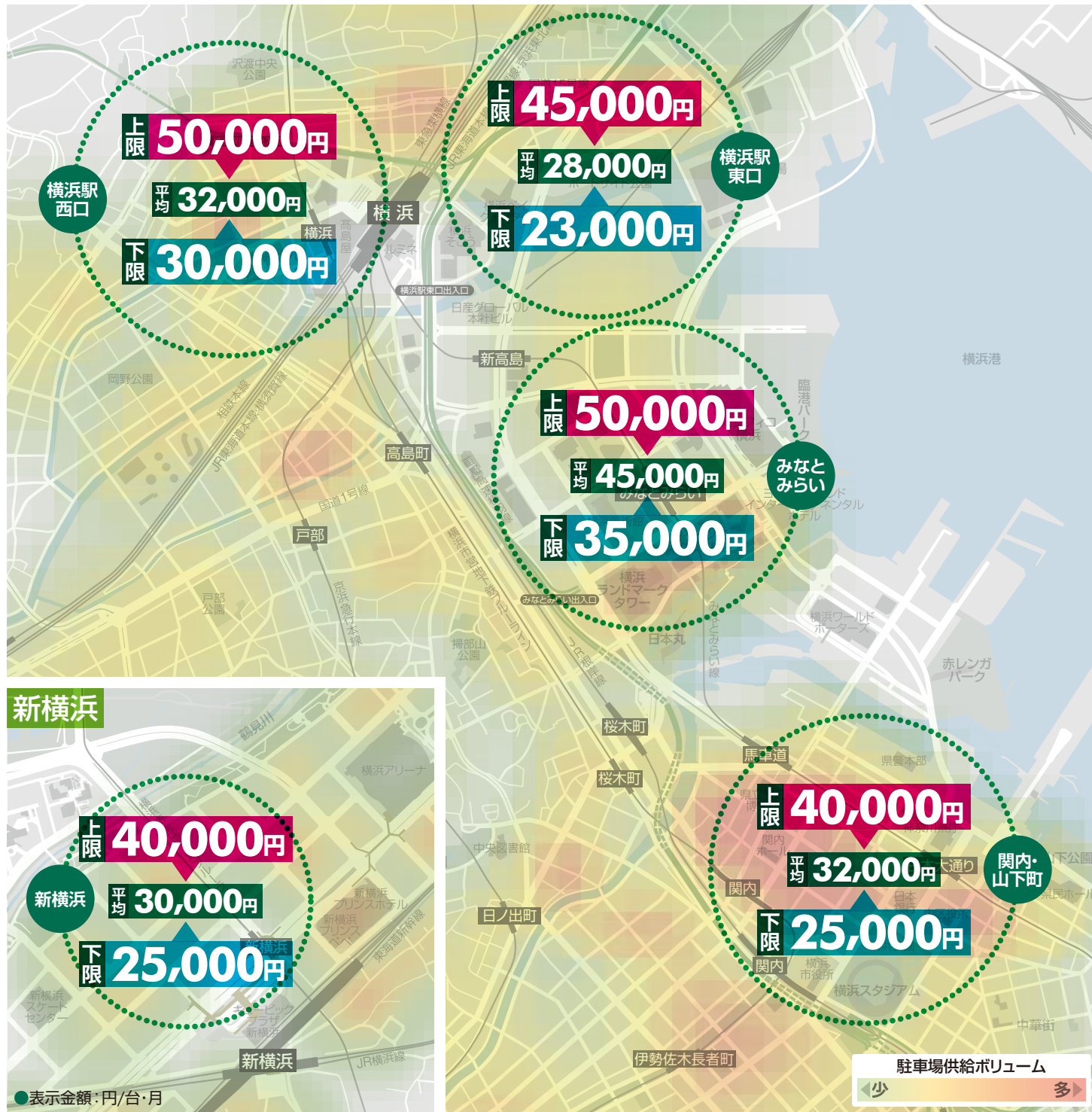


仙台駅西口から青葉通、広瀬通にかけては、ビル附置駐車場で外部貸しをしているものが数多く見受けられる。賃料相場は市内でも最も高水準なエリアであるものの、これらの駐車場には空きが多く、都心部にもかかわらず比較的月極駐車場を確保しやすいエリアといえる。南町通・五橋、一番町といった市街地南部のエリアでは、ビル附置の機械式駐車場に加え平置きや立体駐車場などが増え、背の高い車種でも入庫できる駐車

場を確保できる。勾当台、花京院といった北部エリアは、駐車場のほとんどが平置き駐車場となり、またその規模も大きい。タイミングをとらえれば、駐車場確保は可能となる。最後に仙台駅東口だが、同エリアはコインパーキング、月極の平面駐車場ともかなり多く、確保が容易なエリアと思われがちであるが、実際には駐車場の解約が出にくい、思いのほか確保しにくいエリアとなっている。



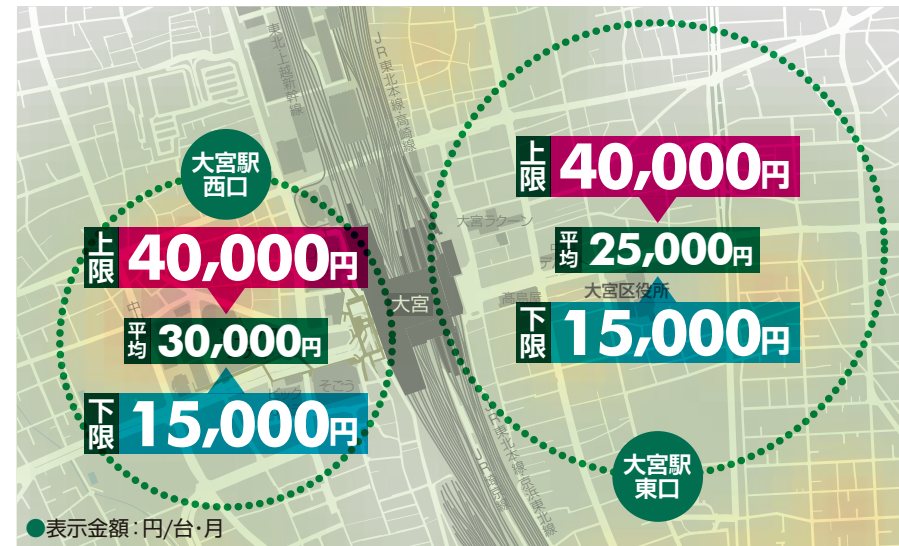
# 横浜



横浜駅西口には商業ビルが集積しているため、入居ビルの附置駐車場を確保できない場合、駅から300m程離れないと確保が厳しい状況となる。さらに東口は大規模ビルやマンションなどの割合が高く、外部貸しの駐車場はより確保し難い。みなとみらい21は大規模ビルが多くビル附置の機械式駐車場の車室数が多いため、入居ビルでの駐車場確保は容易なエリアといえる。ただし、月極として外部募集するビルは数棟のた

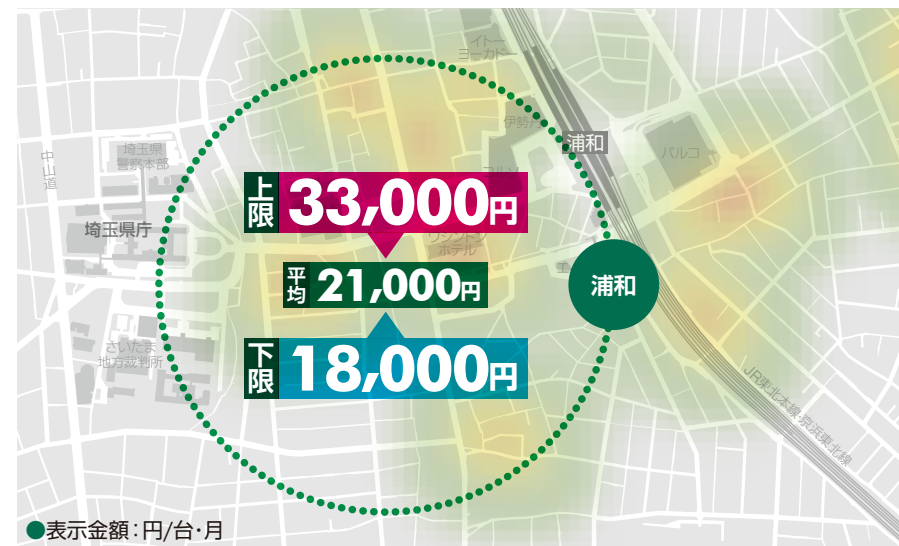
め、入居ビル以外での確保は非常に困難となる。馬車道駅から日本大通り駅、関内駅周辺は、外部募集される駐車場が非常に豊富で、横浜では最も確保しやすいエリアであるが、大型車・ハイルーフ車用の駐車場の少ないところがネックといえる。新横浜駅前も、みなとみらい21同様ビル附置駐車場をテナント用に残すケースが多く、外部貸し駐車場の確保はやや困難となっている。

# さいたま・千葉



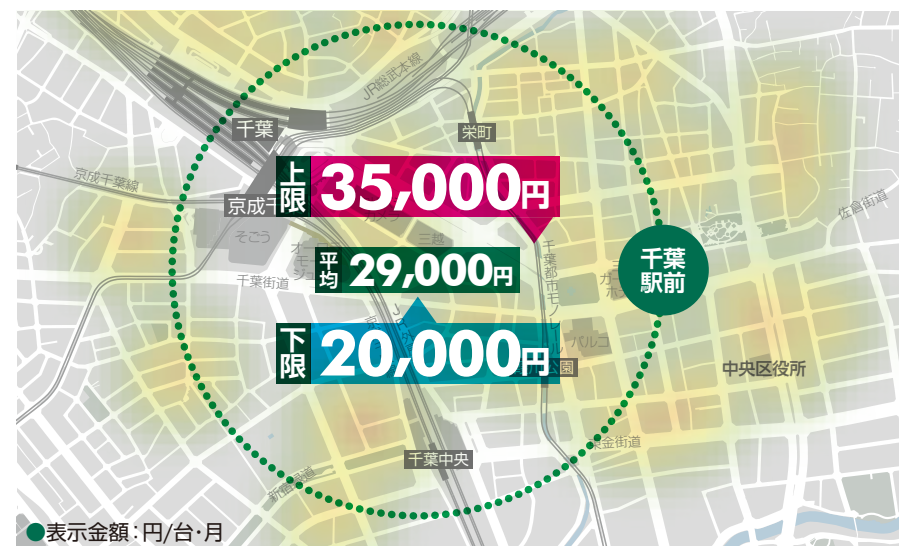
## 大宮

大宮駅周辺は東口、西口ともに商業とオフィスの混在エリアで、時間貸し駐車場も多く、駅近での月極駐車場確保はかなり厳しい状況となる。それでも、東口エリアの方が比較的駅近くに駐車場が点在している。東口、西口とも、ビジネスニーズであっても住宅街の中の野外平置きを探すケースが主流で、その場合、数台程度の確保は容易だが、10台以上の大量確保は複数の駐車場で契約する必要が出てくる。まとまった台数をどうしても1ヶ所というニーズの場合、事務所から徒歩5分、10分で確保する企業も多々見受けられる。



## 浦和

浦和駅西口は、埼玉県庁、裁判所、警察署、美術館など公共の建物が多く、オフィスニーズ自体が官公庁がらみや土業、教室等といったマーケットである。そのため、テナントの駐車場ニーズ自体が、営業所が集積する大宮駅周辺より低くなっている。駅周辺は、大宮同様時間貸し駐車場となるケースが多く、月極駐車場を確保する場合は、ビルインの駐車場というより、住宅街の中に点在する駐車場を探すこととなる。

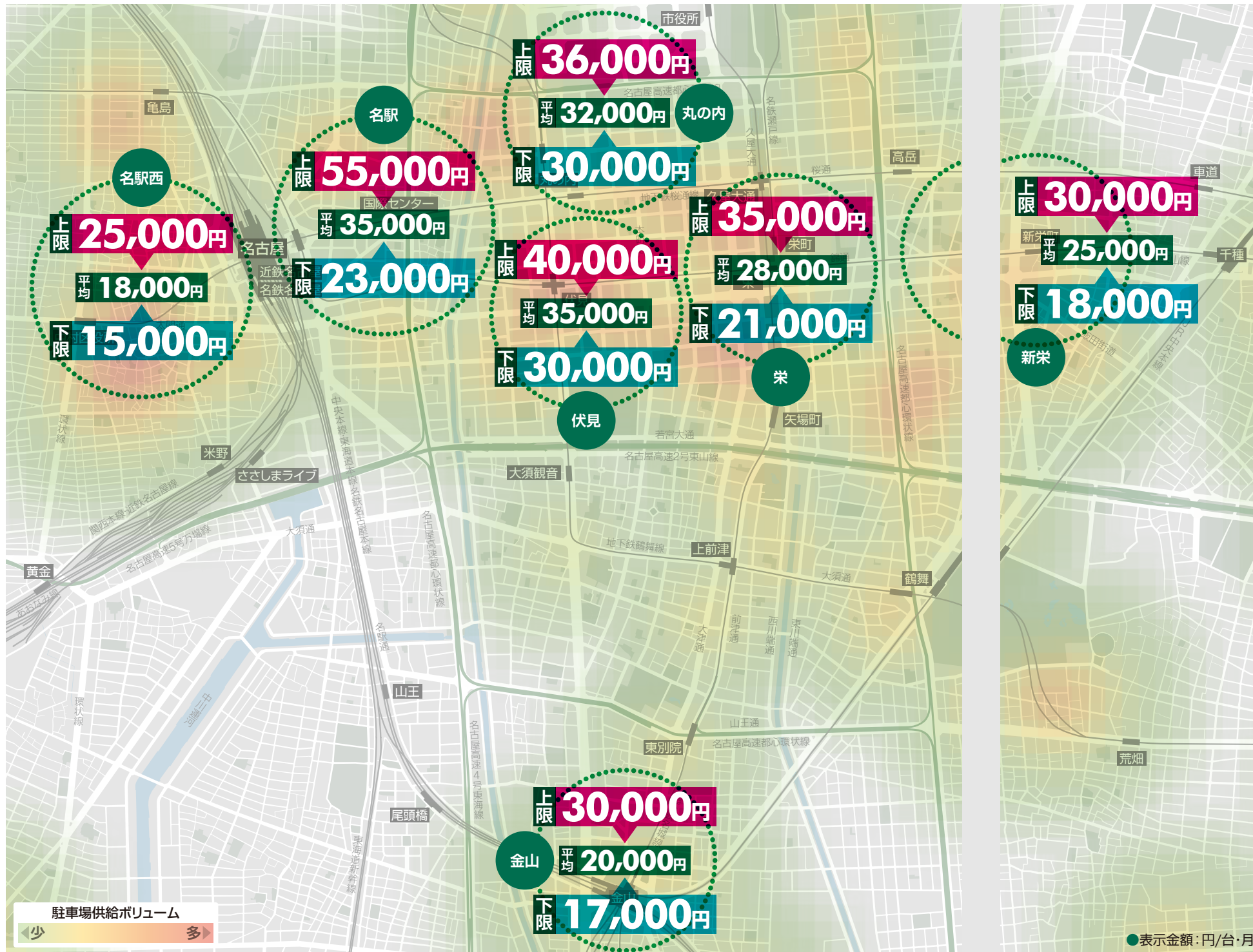


## 千葉

千葉駅前エリアは、千葉県内でも月極駐車場の相場が最も高いエリアで、ビルインタイプの自走式駐車場が30,000円前後、サイズ制限がある機械式でも20,000~25,000円で募集が行われている。特に京成千葉駅周辺では高単価の契約が目立ち、反対にJR千葉駅の北側では、比較的安価で駐車場を確保することが可能となる。JR千葉駅~千葉中央駅のエリアでもオフィスニーズに伴う月極駐車場需要が高く、駅から近いオフィスビルなどの附置駐車場では高額な募集が目立つ。



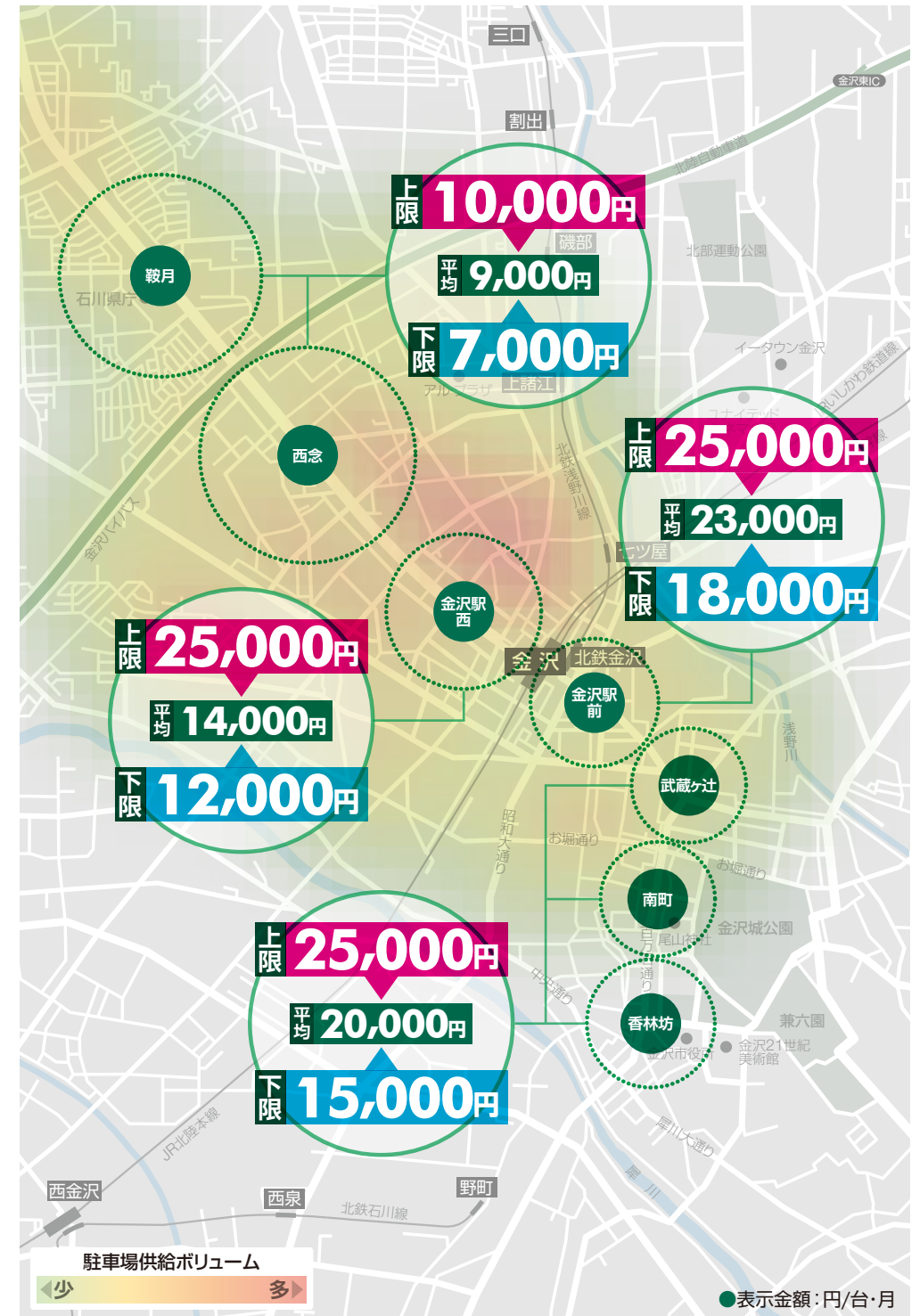
# 名古屋



世界一の自動車メーカートヨタのお膝元であり、都心部の道路交通網も充実した名実ともに「車社会」といえる名古屋では、基本的にどのエリアでも駐車場の稼働率は高い傾向にある。しかし、車社会であるが故に駐車場が豊富に存在しているのも大きな特徴で、特に名駅西には多くの駐車場が乱立している。加えて、同エリアでは新規契約から解約までの回転がはやく、駐車場の確保は比較的容易だといえる。次に駐車場を確

保しやすいエリアが伏見や栄で、数多くの月極駐車場のストックが存在している。逆に、駐車場確保が困難だといえるエリアが丸の内、特に、環状線を越えた北側での駐車場確保は難しくなっている。そのため同エリアに所在する企業のなかには、栄や伏見で駐車場を確保し、入居するビルから駐車場まで歩いて利用するといった、不便を強いられるケースも多々見受けられる。

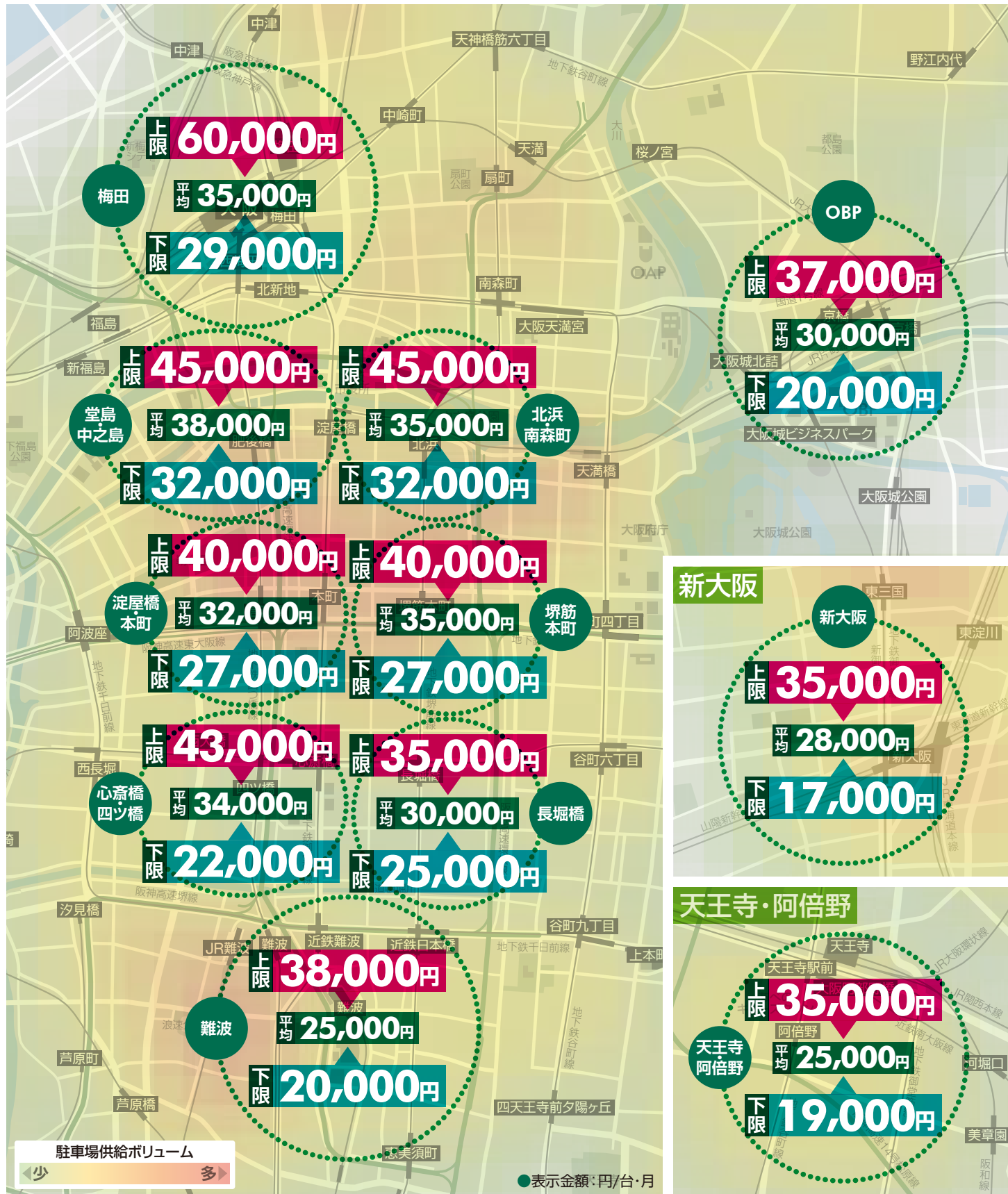
# 金沢



金沢は営業拠点が多いため車の必要性が高く、ビル附置駐車場と周辺の青空駐車場を併用して確保する機会が多い。特に金沢駅前には需要が高く、ビル駐車場の相場も高いことから、周辺駐車場が活用されてきた。しかし最近では、ビル内、周辺ストックとも枯渇してきている。香林坊や南町は、元々ビル附置駐車場が少なく相場も高い。金沢駅西はタワーと平面が混在し、これまで割安で多台数を確保できることが魅力であったが、昨今開発が進み、台数確保が厳しいエリアに変貌している。西念・鞍月、は、駐車場需要を見越したエリアで、自走式立体駐車場を完備するビルも多い。

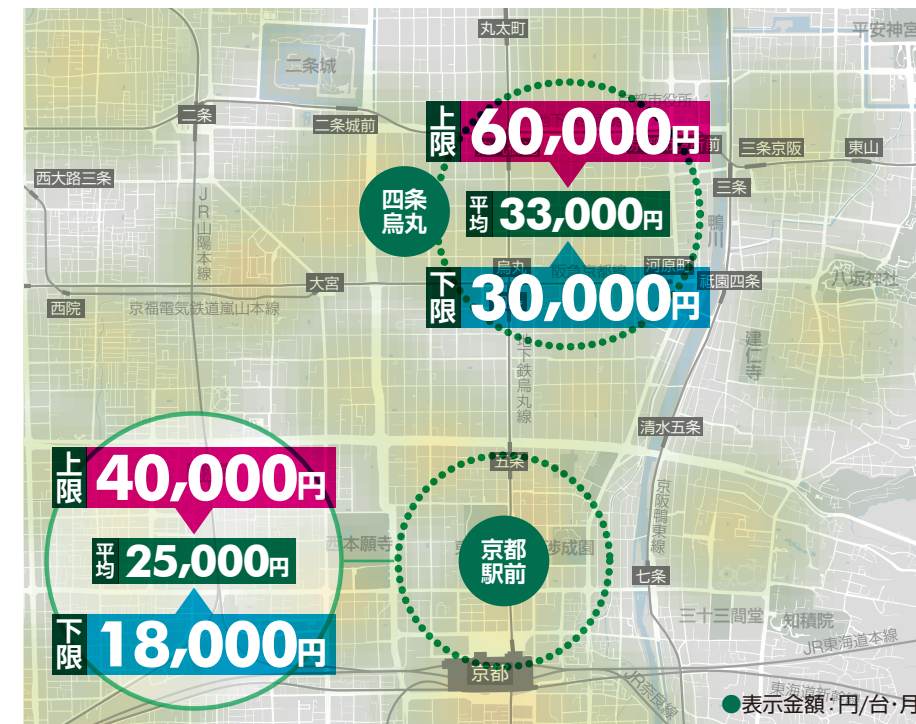


# 大阪/京都/神戸



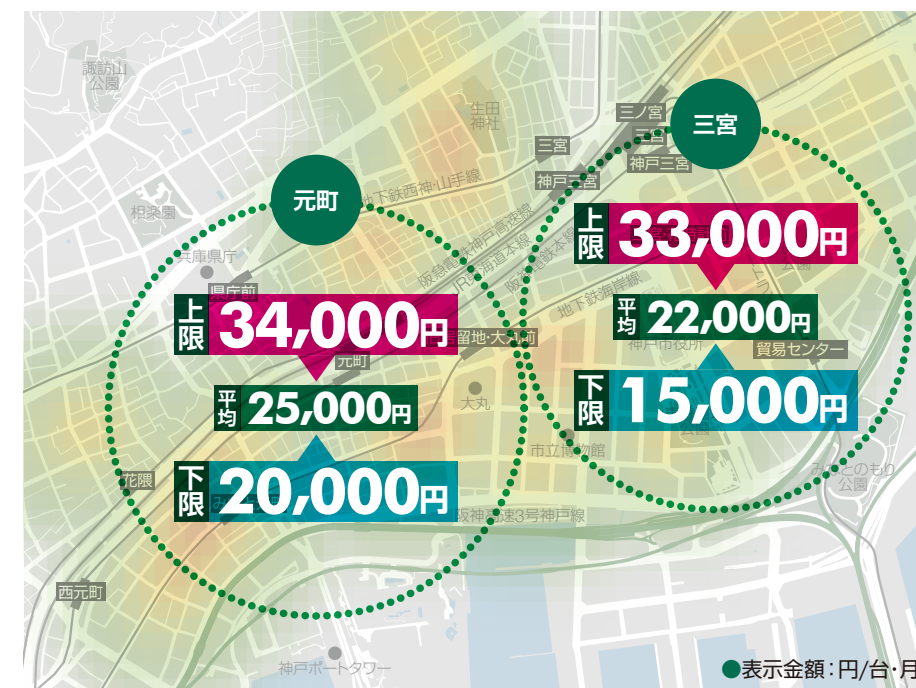
新大阪～堺筋本町までは駐車場を附置するビルが多く、駐車場の母数自体が多いエリアといえるが、逆に機械式駐車場がメインとなるため、特にサイズの大きい役員車やハイルーフ車用の駐車場確保は困難となる。また、賃料相場も高水準で、営業車サイズの機械式駐車場でも3万円を超えるのが一般的といえる。賃料相場は、心齋橋、長堀橋、難波と南へ行くに従って下降していき、天王寺エリアまで来ると一気に価格帯が低

下する。最も賃料水準の高い梅田エリアに比べ数万円以上違う物件もあり、さらに駅から少し離れた不便な立地になれば、より賃料水準は低廉なものになる。新大阪や梅田に比べ駐車場ストック自体は少ないものの、テナントのニーズも同様に少なくなっており、駐車場の確保は比較的容易で、需要と供給のバランスが取れたエリアといえる。



## 京都

京都駅前、大型商業施設やホテルが多く集積している上に大きな公園も点在しており、コインパーキングは多いものの月極駐車場は極端に少ないのが特徴となる。このエリアで希望に沿った月極駐車場を獲得するのは、まず困難となっている。五条通まで足をのばせば外部貸しのビル附置駐車場を見つけることができるが、京都駅に近い物件の稼働率は高く、確保には空き待ちが必須となる。四条～三条のエリアは小規模の月極駐車場が点在しているため、多数の確保でなければ駐車場探し可能なエリアといえる。



## 神戸

月極駐車場が数多くある三宮エリアでは、コストさえ気にしなければ比較的希望に沿った駐車場を確保できるが、阪神高速を越え新港町付近まで行くと、空いている月極駐車場を探すことさえ非常に困難となる。コストを抑えたい場合は、海側の三宮町～浪花町ではなく、阪急電鉄を北に越えた下山手通～北長狭通で探すのが得策といえる。数は少ないものの、海側のエリアと同スペックで5,000円～10,000円程廉価な物件も存在している。神戸駅前は大型商業施設が集積し、月極よりもコインパーキングが多いため、希望に沿った駐車場を見つけるのはやや困難である。







# BCP対応と企業活動の機動力アップに貢献 営業拠点ビルにおける駐車場活用を实践する 「大宮JPビルディング」

日本郵便株式会社 不動産部 ビル運営室長 有坂 圭司氏

ビジネスの必須アイテムにもかかわらず、これまで、そのボリュームやスペック、運用など、あまり多くが語られてこなかったオフィスビルの駐車場。しかし、実際のオフィス移転時には、ビル選定の大きなファクターとなるケースも多々見受けられ、近年、都市部においても、使い勝手の良い大型駐車場を併設した賃貸オフィスビルが登場してきている。今回、エリア特性に即した大型駐車場を附置した「大宮JPビルディング」に、その開発経緯や戦略、実際の運用状況など、オフィスビル開発・運営における駐車場活用の可能性を取材した。



## 新たなビジネス拠点・大宮駅西口に大型駐車場併設のオフィスビル

日本郵便がJR大宮駅西口(埼玉県)に所有・運営する「大宮JPビルディング」は、地上20階建、ワンフロア約400坪の賃貸オフィスビル。それだけならどこにでもある一般的な高層オフィスビルだが、駅至近の立地でありながら441台を収容できる駐車場棟を併設するのは、全国的に見ても珍しい。また、駐車場併設がオフィスビルの付加価値向上に確実に寄与している点で、注目に値するケースといえよう。

日本郵便は、2007年の民営化以降、資産の有効活用を目的とする不動産事業に取り組んでおり、2013年3月21日にグランドオープンした東京丸の内「JPタワー」(商業施設「KITTE」)をフラッグシップとして、現在全国で8つの商業施設やオフィスビルを展開している。大宮JPビルディングは2014年8月に竣工した。

さいたま市大宮区にオフィスビルを開発したのは、「東日本大震災以降、BCP対応の観点からビジネス拠点の分散化の傾向が強まるなかで、新たなビジネス拠点として発展が期待されていたことが大きな理由だった」と話すのは、日本郵便(株)不動産部ビル運営室長の有坂圭司氏。さいたま市は、東京都心から20~40キロ圏内に位置し、東北自動車道、首都高速、外環道が市内を走るほか、関越自動車道、常磐自動車道、圏



央道にも近い。さらにJR大宮駅には、東北新幹線、上越・北陸新幹線、上野東京ラインなどが在来線・新幹線の10路線が乗り入れている。「北関東、東北、北信越へのアクセスが便利な交通の結節点でありながら、その割に賃料相場がそれほど高くない立地特性がテナント企業にとって魅力なはず」と有坂氏。特に同社が本件開発地として土地を有していた駅西口は、ソニックシティや大宮センタービルなどのビジネス施設のほか、そごうや丸井などの商業施設が立ち並び、「ビジネスと商業の表玄関に相応しい立地と判断していた」と話す。

## 利便性抜群の自走式駐車場は“顧客サービス”の一環

駐車場のニーズは、ビルの開発段階から把握していたという。早くからテナント候補企業と接触するなかで営業活動の拠点としての利用ニーズが高く、営業車両を持ち込む企業が多そうだという感触をつかんだのである。「あるテナント候補の企業からは、『100台分の駐車スペースが欲しい』と具体的なご要望がありました。他にも『周辺には駐車スペースがなくて困っている』という声も聞こえてきたので、テナント企業や地域の駐車場ニーズに最大限に応えるために、自走式の併設駐車場を作るという決断に至ったわけです」(有坂氏)。

駐車場の規模を検討するにあたっては、テナント企業の業種・業態から想定需要台数を割り出すとともに、敷地の形状、オフィスの貸床面積とのバランス、建設費用、工期などから総合的に判断した。駐車場の別棟での建設は、ビル地下階に構築するより建設費用の削減、工期短縮ができるというメリットがある。最終的に5階建・6フロア・441台収容の駐車場とした。

機械式ではなく、自走式にしたのには、同社のこだわりがあった。単に車を収容するだけなら、機械式駐車場の方がスペース効率の面では優れている。場所を取る自走式をあえて選んだのは、利用者の使い勝手とBCP対応を考慮してのことだ。「停電や災害が起きたときに、機械式は停止して出庫できないリスクがありますが、自走式ならその心配はありません。現にあるテナント企業からは、高速道路に至近であること、また

自走式駐車場であることから災害時にもすぐに出勤できる点を、高く評価していただいています」(有坂氏)。

駐車場棟は1階、3階、5階、屋上の各階でオフィス棟と連絡通路で接続しているため、車を降りてからオフィスへの移動が非常にスムーズだ。駐車場からの連絡通路を使った接続は商業施設では一般的だが、オフィス専用ビルではまず見かけることはない。これについて有坂氏は、「商業施設が顧客満足度を大切にすると同じような感覚で、私たちがこのオフィスビルを設計・開発しています。駐車場をストレスなく使えることは、働く人たちの働きやすさにもつながるため、この点もビルの売りの1つになっています」と話す。

## 月極と時間貸しの併用で駐車場の稼働率アップ

運用効率を高めるための工夫としては、「月極」と「時間貸し」を併用している。441台収容のうち、382台を月極に充て(2016年7月現在の契約台数は308台)、30台を時間貸しに充てている。全て月極で貸す方が安定的な収入が確保できる上に、時間貸しに必要な設備投資も抑えられるという考えもあるが、「ビルに郵便局を併設していることから、時間貸しの駐車スペースは必要と判断した」(有坂氏)。実際、郵便局の利用客のほかにも、テナント企業に車で訪れる来客にとっても併設駐車場は利便性が高く、時間貸しスペースの利用率は高いという。

一方、月極駐車スペースの管理には難しさもある。テナント企業の組織変更や支店の統廃合などによって、営業車両の台数に増減が生じることは避けられないからだ。対策として、普段からのテナントリレーションにおいて、駐車場ニーズに影響する組織変更などの情報を事前に入手するよう努めるほか、駐車場ニーズのありそうなテナント企業への声かけを意識している。「現在のところ、月極と時間貸しの併用で順調に稼働しています。今後はエリア周辺への周知活動を強化し、テナント企業以外の事業所による月極利用も促進していければと考えています」と有坂氏は話す。

日本郵便株式会社  
有坂 圭司氏



## 駐車場ニーズに応えることが“売り”になる時代に

これまでビジネス利用の駐車場はあまり注目されてこなかったが、大宮JPビルディングの例からも、地域の特性に合った駐車場ニーズを満たすことがオフィスビル開発・運用においても重要であるといえるのではないだろうか。

日本郵便は、この大宮の例に続き、昨年11月にJR名古屋駅前に竣工した複合施設「JPタワー名古屋」でも、約370台収容できる自走式併設駐車場を建設した。「名古屋も公共交通機関の発達した大都会ですが、営業活動拠点として利用するテナント企業が多く、営業車両の駐車場ニーズは予想以上に高かった」と有坂氏は振り返る。

近年、車社会は飽和状態にあるものの、地域や企業の業種・業態によっては企業活動における車の利用がまだまだ期待できそう。案件ごとに駐車場ニーズをどう見極めるかが、オフィスビルの開発・運用に駐車場を活用する上でのカギになりそう。 「テナント企業の業態を見ながら、営業車両の有無や必要台数、周辺にどれだけ駐車場があるかも含めて調査し、駐車場ニーズに応じていくことが重要だと思います」と有坂氏は話す。

企業活動はオフィス内だけにとどまるものではない。企業ブランドを支える立地バリューや、働く人の通勤や移動のしやすさに配慮した交通アクセスに加えて、これからは車での営業活動を考慮した駐車場ニーズに応えることも、オフィスビルの魅力や差別化につながる重要な要素になりそう。





# ビジネス用駐車場確保のポイントと留意点

株式会社アズーム  
営業本部長 高橋 祐二氏



## ビジネス利用の利便性に優れたビル附置自走式駐車場

営業車両を保有する企業や営業所が都市部のオフィスビルへ入居・移転する際、入居ビルやその近隣で駐車場を確保できるかどうかは重要な問題です。一般的に駐車場の賃料や利便性等の条件は、オフィスの立地や賃料等の条件に比べてそれほど重要視されない傾向にあります。駐車場の賃料も毎月発生するランニングコストであり、また毎日使う駐車場の利便性は日々の業務効率にも大きく影響します。

企業にとって最も利便性が高いのは、入居ビルの附置駐車場を借りることでしょう。建物の地下に設置された機械式駐車場や自走式駐車場が一般的ですが、何といても駐車場にすぐアクセスできるのが利点です。地下なら雨風にさらされることなくスムーズに駐車場にアクセスできますし、野ざらしの屋外駐車場と違って雨風による車の汚れも少ないため、車両洗浄の手間も省けるメリットがあります。特に、営業車両での搬入や搬出を伴う場合や車両の緊急発車を要する場合は、入居ビルの附置駐車場を借りるのが企業活動の機動力を高める上で望ましいといえるでしょう。なかでも緊急性の高い警備会社等は、災害時や停電時にもすぐに出庫できるよう、ビルインタイプに限らず自走式駐車場を条件に駐車場を探すケースがほとんどです。

## 賃料メリットが期待できる「外部貸し」駐車場

一方、搬入・搬出を伴わない場合や、緊急発車を要しない場合は、近隣の月極駐車場を借りるのも選択肢の1つです。また、入居ビルの附置駐車場を借りたくても、空きが足りずに借りられないという場合も、近隣ビルの附置駐車場の「外部貸し」を中心に探すことになります。

外部貸し駐車場は、ビル附置駐車場に比べアクセスの利便性はやや劣りますが、賃料の面ではメリットが期待できます。なぜなら、ビル附置駐車場のテナント企業向け賃料は、その利便性の高さから元々の賃料が近隣相場よりも少し高めに設定されており、また入居後も賃料が据え

置かれるケースが大半であるのに対して、外部貸し駐車場は近隣相場に応じて賃料が見直される傾向にあるからです。特に近年は、都内や地方都市の駅周辺では軒並み賃料相場が下降傾向にあり、外部貸し駐車場はテナント企業向けの賃料よりも10～20%程度割安で借りられる可能性があるのです。

こうしたことから、入居ビルから徒歩1～2分圏内の外部貸し駐車場も、検討に十分値すると考えられます。特に1日あたりの出入庫の頻度が少ない場合、例えば朝、車で営業に出掛けて夕方まで戻らないような場合は、検討範囲を徒歩4～5分圏内にまで広げれば、格安物件が見つかる可能性があります。

## BCP対応や待ち時間回避のため駐車場を分散させる傾向に

近年は、入居ビルの附置駐車場を借りながら、近隣の外部貸し駐車場も借りるなど、あえて複数の駐車場を分散して借りる企業が増えています。

理由の1つは、リスク分散です。特に機械式駐車場の場合、機械の不具合や急なメンテナンス、停電、地震等の天変地異があった際に使用できなくなるリスクがあるため、駐車場を何ヶ所かに分けて借りておくことが有効だと考えられています。東日本大震災以降、都内ではその傾向が特に強く見られ、その後、各地でも見られるようになりました。

もう1つの理由として、分散して借りることで利便性の面でもメリットを得られるケースがあります。例えば、保有する車両台数が多く、使用する時間帯が重なる上に入庫の頻度が高い場合、駐車場が1ヶ所に集約されていることで出入庫の待ち時間が増え、逆に利便性が悪くなる場合があります。駐車場を借りる際に、出入庫の待ち時間まで考える企業は少ないようですが、特に機械式駐車場で出入口が1ヶ所しかない場合は、出入庫の待ち時間が企業活動に影響を与えるデメリットも考慮すべきで

しょう。1ヶ所集中によるロスを避けるために、営業対象エリアに対してアクセスしやすい幹線道路沿いに入庫口のある駐車場を複数確保することで、営業効率を上げることができます。

## 移転前の早期からの情報収集が最適な駐車場探しのコツ

そうはいつても、「入居ビルの近隣で外部貸し駐車場を探すのは難しい」という声もよく聞きます。オフィスへの入居や移転と同時に近隣で駐車場を確保できるのが理想的ですが、それが難しいのは、駐車場の空きは周辺ビルのテナント企業の業種や転出のタイミングにも大きく左右されるからです。逆にいえば、周辺のテナント企業の入れ替わりのタイミングで、外部貸し駐車場に大量の空きが生まれたり、あるいはテナント企業向けの駐車場が外部に貸し出されたりします。そのタイミングが狙い目といえます。

例えば、古くから地場企業の営業拠点である東京・中央区などは駐車場の回転率は低いのですが、反対にベンチャー企業の入れ替わりが激しい渋谷区などは、駐車場の回転率も高い傾向にあります。そこで、入れ替わりのタイミングをうまく捉えるには、移転の直前だけでなく、移転前の早い段階からアンテナを張り、周辺の駐車場情報の収集に努めることがポイントです。月極駐車場は翌月から契約が発生するため、半年先のスペースを予約することはできませんが、仮に移転の数ヶ月前から駐車場を契約したとしても、長期的に見ればその方が確実に駐車場を確保でき、コスト面や利便性の面で有利になるケースもあるでしょう。

外部貸し駐車場を探すのが難しいもう1つの理由は、近隣ビルの附置駐車場に募集の看板が出ているケースがほとんどないため、月極駐車場がどこにあるのかわからないということです。ただし、募集の看板が出ていないからといって、外部貸しがないわけではありません。ビル附置駐車場の空き車室は、サブリース(賃料を保証した一括借り上げ)に出されていることが多く、我々のような駐車場検索・仲介サービス会社に情報が集まってきます。外部貸し駐車場を効率的に探すには、我々のような専門家をうまく活用していただくのが有効な方法といえるでしょう。

## 定期的な条件の見直しで戦略的な駐車場活用を

移転時のみならず、駐車場を借りた後も、定期的に駐車場の賃貸条件を見直すことをお勧めします。入居ビルの附置駐車場だけでなく、外部貸し駐車場も選択肢の1つとして考え、近隣での空き状況を日頃からチェックしておくとい良いでしょう。隣のオフィスビルの附置駐車場に借り換えるだけで、駐車場コストを大幅に抑えられる可能性もあります。現状よりもコスト削減や利便性の向上が期待できる駐車場を見つけたら、まずは1台からでも契約を開始し、その駐車場の空き情報をとらえつつ台数を増やしていくという方法が堅実なやり方です。

駐車場の借り換えを検討するタイミングとしては、車両増車が1つのチャンスです。例えば車両を5台増やす場合、すでに保有の5台と合わせて10台分の駐車場をまとめて借りれば、スケールメリットによるコスト削減が可能な場合があります。

車両の選定も、駐車場コストを考える上で重要なポイントとなってきます。単価や維持コストが安いことから軽自動車を導入されるケースが見受けられますが、車格が小さいからと車高が高い車種を選んでしまうと機械式駐車場に入庫できず、必然的に高額な自走式駐車場を確保する必要が出てきます。また、車種は同じでもモデルチェンジで車高や車幅が長くなったり、ハイブリッドカーに換えたことで重量が増え、機械式駐車場が使えなくなったというケースもよく聞かれます。自走式駐車場は、通常、機械式駐車場に比べて月額賃料が1.5倍以上高く設定されています。駐車場コストを重視するなら、新規車両の購入やリースの借り換えの際には、十分な注意が必要です。

駐車場の賃料は毎月発生するランニングコストであるにもかかわらず、あまり重要視していない企業が多いように見受けられます。その理由は、月々の賃料がオフィス賃料に比べて安価であることや、営業車両を利用する人(営業担当者)と、コスト管理を徹底する人(総務担当者など)のコミュニケーションが取れていないことが考えられます。月々の賃料がそれほど高価でないため後回しになりがちですが、台数や立地によっては大きなコストとなる場合もあり、軽んじることのできない要素です。

簡単に借り換えできる点が駐車場の最大の特徴であり、原状回復や大がかりな引っ越し作業も必要ありません。そのため、一度確保して終わりではなく、近隣駐車場の相場や空き状況を見ながら、積極的な借り換えや分散を行うことで、戦略的な活用が可能です。ビル附置駐車場を借りる場合、まれに駐車場の賃料がフロア賃料に含まれている物件が見られますが、入居時の交渉で分けておいた方が、その後の柔軟な駐車場活用がしやすいと思います。

最近では、コインパーキングの平日定期契約や、法人用のカーシェアリングも非常に盛んになってきており、営業車や駐車場の使い方にも多様性が生まれています。企業によって営業車両に求める優先順位は異なるため、駐車場はその運用面の柔軟性を活かし、その時々において最も適した形を選択されることをお勧めします。



エリア検索や駅検索、フリーワード検索等、多数の検索機能を備え、全国約6万件の紹介物件を持つ日本最大級の月極駐車場専門の検索サイト「カーパーキング」

<https://carparking.jp>