



Daiwa LifeNext®

大和ハウスグループ

2022年6月23日

報道関係各位

大和ライフネクスト株式会社

akippa 株式会社

来客用駐車場に特化した駐車場予約サービス 「akippa private」(アキッパ プライベート)分譲マンション初導入

大和ハウスグループの大和ライフネクスト株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:竹林 桂太朗)と akippa 株式会社(本社:大阪府大阪市、代表取締役社長 CEO:金谷 元気)は、大和ライフネクストが管理を受託する分譲マンション(東京都)に対し、来客用駐車場の予約、決済などをスムーズに行える「akippa private」を提案し、2022年6月の管理組合総会にて、導入が決定しました。akippa が、2022年3月に「akippa private」の提供を開始して以来、分譲マンションでは初の導入事例となります。



×



■分譲マンションへの「akippa private」提案の背景

昨今、都市部の分譲マンションにおいて、空き駐車場が増加しており、管理組合における収支悪化の要因の一つといわれています。そこで大和ライフネクストは、2021年11月に新たなモビリティサービス(駐車場診断・駐車場サブリース)をリリースし、空き駐車場課題をもつ管理受託マンションに対しさまざまな提案を行っています。

参考:

・大和ライフネクストが運営する「マンションみらい価値研究所」レポート

https://www.daiwalifenext.co.jp/miraikachiken/report/210727_report_01

・大和ライフネクスト株式会社「空き駐車場課題の解決に特化した組織を新設 モビリティサービス(駐車場診断・駐車場サブリース)の提供開始」(プレスリリース)

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000039.000059962.html>

本サービスにおけるメニュー拡充の一環として akippa と協力し、同社が展開する空き駐車場シェアリングサービス「akippa」の提案を進めてまいりましたが、その過程で空き駐車場問題以外にも来客用駐車場の管理・運営に頭を悩ませている管理組合が多いことが分かりました。

一方、東京都内の「akippa」の利用目的をみると、家族や友人に会いに行くために駐車場が利用されたケースは、コロナ禍前の 2020 年 1 月に比べ 2022 年 1 月時点で約 3 倍に増加していることが分かりました。

そこで両社は、akippa が 3 月に提供を開始した、**来客用駐車場の管理に特化した新サービス「akippa private」**を、大和ライフネクストが管理を受託する分譲マンション向けに提案し、管理組合の承認を経て、**導入が決定しました。**本サービスの導入により、居住者による来客用駐車場の予約が簡易になることで、分譲マンションにお住まいの方のご家族やご友人も気軽に訪れていただけるほか、工事や介護、カーシェアの車を一時的に停めておきたいときなどにも便利にご利用いただけるようになります。

■「akippa private」とは

駐車場オーナーが指定する特定の対象者に限定して駐車場を貸し出せる「akippa」の新サービスです。専用の予約ページ URL とパスワード(設定は任意)を発行し駐車場オーナーに通知、オーナーは特定の予約対象者に必要情報を伝えます。

予約対象者は該当のページから「akippa」にログインし、予約希望日時を選択、必要事項の入力を行い予約ができます。なお、予約には「akippa」の会員登録が必要です。

参考:

・akippa 株式会社「分譲マンションや寮などの空き駐車場対策に使える「akippa private」の提供を開始。3 月 1 日より利用可能！」(プレスリリース)

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000339.000016205.html>

■「akippa private」によって解決できる課題

分譲マンションでは居住者の関係者(家族や来客)、管理関係者(修繕、保守・保全に係る会社など)が利用できる来客用駐車場を運営しています。しかし、管理組合・管理会社それぞれに以下のような課題を抱えています。

	来客用駐車場が有償の場合	来客用駐車場が無償の場合※
管理組合	・公平性は維持できるが利用方法、決済方法にリスクがある(現金管理、無賃利用、不法駐車)	・使用頻度にばらつきがあり、不公平 ・共有資産として収益化できていない
	・予約ができない、もしくはしにくい(掲示板に紙で記載、管理員の業務時間内の予約のみなど)	
管理会社	・現金管理や決済に関する手間とリスク	・管理費などの収支改善できるポイントとして提案できていない
	・予約制の場合、紙などの運用が多く、管理がしにくい ・管理員がいない場合、利用状況の把握がしにくい	

これらの課題を「akippa private」を活用することで解決します。

- ・利用者を居住者限定にすることで、「外部収益」にならない ➡ 外部収益化によって発生する法人税等の懸念が不要
- ・居住者など特定利用者のみへの貸し出し ➡ セキュリティーへの不安解消
- ・Web サイトによる予約管理・決済システム ➡ 現金リスクなし、予約管理の効率化

参考:

・大和ライフネクストのオウンドメディア「マンション元気ラボ」掲載の、現金の取り扱いに関するコラム

https://www.daiwalifenext.co.jp/miraikachiken/column/220428_column_01

※現時点では無償来客用駐車場は対象外のサービスです。本サービスを機に、無償来客用駐車場の有償化の検討も含めて、提案をしております。

■今後の展開について

- ・大和ライフネクスト管理受託マンションにおける「akippa private」の促進
提案スキームを整備し、管理組合に導入提案を実施
 - ・収益事業を行う管理組合やワンオーナー向けに「akippa」の提案・促進
収益事業を行う法人の管理組合等へ、既存サービスである「akippa」を用いた収益化の提案を実施
- 上記以外にも不動産×モビリティサービスのフィールドで社会課題の解決に向けたサービスの開発・協業ポイントについて、協議
- 「ウィズコロナ」「SDGs」「超高齢化」「スマートシティ」など今後の社会を表すキーワードのなかで、住まいを起点としたモビリティサービスの拡充はますます重要となります。不動産管理と駐車場プラットフォームという親和性を生かしながら、よりよいサービスの提供に努めてまいります。

以上

【大和ライフネクスト株式会社について】

大和ライフネクストは分譲マンション、賃貸マンション、ビル・商業施設、ホテルなどの建物管理サービス、オフィス移転サポートやコールセンター業務などの法人向けサービスなど、一歩先の安心、快適、未来のあたり前をカタチにしたサービスをお届けします。

所在地 : 東京都港区赤坂 5-1-33
設立 : 1983 年 3 月 8 日
資本金 : 1 億 3,010 万円
代表者 : 代表取締役社長 竹林 桂太郎
事業内容: マンション管理事業、ビル・商業施設等管理事業、建設業、警備事業、
コールセンター事業、損害保険・生命保険代理店事業
URL : <https://www.daiwalifenext.co.jp/>

【akippa 株式会社について】

駐車場のシェアリングサービス「akippa」(<https://www.akippa.com/>)を運営。

「akippa」は月極駐車場の未契約区画や個人宅の車庫・空き地・商業施設など空いている場所を時間貸し駐車場としてスマホから簡単に貸し出せ、ドライバーは Web またはアプリから事前予約・事前決済して利用できる。スペースの貸出や会員登録は無料。全国に常時 3 万件以上予約できる駐車場を確保しており、スポーツ観戦やイベント・通勤・帰省・旅行などさまざまな用途での車移動時に利用されている。これまでに 30 以上の自治体・スポーツチームと連携し、交通渋滞や駐車場不足などの困りごと解決に取り組んでいる。会員数は累計 270 万人(2022 年 6 月時点、貸主は含まない)。

所在地 : 大阪府大阪市浪速区難波中 2-10-70 なんばパークスタワー 14 階
設立 : 2009 年 2 月 2 日
資本金 : 20 億円(資本準備金含む)
代表者 : 代表取締役社長 CEO 金谷 元気
事業内容: 駐車場予約アプリ「akippa」の運営
URL : <https://akippa.co.jp/>

問合せ先

大和ライフネクスト株式会社

TEL: 050-1745-2233

経営企画室 e-mail: kouhou@dln.jp

akippa 株式会社

TEL: 03-6450-6090

広報(石川、森村) e-mail: pr@akippa.co.jp