

■ 「Smart Parking Peasy (ピージー)」 とコネクテッドカーサービスの連携による駐車場検索、予約、キャッシュレス精算サービスの提供

株式会社 NTT ドコモ スマートライフカンパニー スマートライフイノベーション部
モビリティビジネス推進室 第二ビジネス推進担当主査 作山 学

1. Peasy概要と直近の取組み

「Smart Parking Peasy (以下Peasy)」は社会の急速なオンライン化、AI化が加速する中で歴史ある駐車場市場においてもなお継続して発生する“ドライバーの駐車可能区画を探すためのうるつき運転”や昨今の“キャッシュレスニーズ”、中期的には“MaaS(Mobility as a Service)”などのオンラインサービストレンドへの対応”等の課題解決に貢献すべく取り組んでいます。

具体的にはNTTドコモが保有・蓄積してきたICTノウハウを活用することで、ドライバーおよび駐車場事業者に対し主に以下のようなサービス提供を行っています。

- ・ドライバー側：スマートフォン上での「駐車場検索、満空確認」、「駐車場の事前予約」、「駐車料金のキャッシュレス支払い」、「dポイントの利用、付与」等
- ・駐車場運営事業者側：時間貸し駐車場への活用が困難な狭小地などへ、小型車両感知センサを用いたシステムを、簡易工事により開設できる駐車場ソリューション提供(図1)



図1 車両感知センサを活用した簡易駐車場開設イメージ

更に近年は、既存のコインパーキング機器をそのまま活用した「オンラインユーザー集客、キャッシュレス対応、dポイントが使える貯まる」環境提供を開始し「フラップレス型」、「フラップ型」の既存駐車場で、現金利用の設備を残しつつPeasy連携を進めております。またドライバー利便性の更なる向上として既存のクレジットカード支払いに加え、d払い(ケータイ料金合算支払い)、dポイントによる支払いにも対応いたしました。

2. MaaS社会を見据えた車両との連携について

近年車両のEV化への世界的取組が加速している状態であり、これに伴い車内のエンターテインメント化、AI化も高速に進んでいます。このような環境下においてパーキングサービスとしては「車両との融合」、「更なるオンライン化の加速」、車から離れていても充電状態等の車両状況や出かける際の目的地をスマートフォンから入力し車両へ転送するような「車両とドライバーの関係性深化」に対し柔軟に対応していく必要性が生じてくると予想しております(図2)。

自動車の進化と駐車場予約、決済進化

2020年～22年

駐車場アプリで
探せる／払える

2023年～25年

車載システムから
駐車場、EV給電を予約/決済

2025～45年

自動運転Lv4以降が実現
車が駐車場を自動予約/決済



※各種業界関係者ヒアリングを元にドコモ独自想定

図2 車両の進化に伴うパーキングサービス連携イメージ

このような流れの中、2022年8月より日産自動車株式会社が提供するサービスアプリ「NissanConnect」とPeasyが連携を開始しました。NissanConnectからPeasyの駐車場オンライン予約や決済などが利用できるサービスを一緒に提供開始する事により今後の自動車の進化とパーキングサービスの連携のあり方を模索しながら更なる利便性の追求を行っております。

3. NissanConnect×Peasyの利用イメージ

NissanConnectが提供する「ドアtoドア ナビ(スマートフォンで設定したルートを車載ナビゲーションと連動させて表示し、降車後はスマートフォンで目的地まで誘導するサービス)」機能から、リアルタイムでの駐車場空き状況検索や30分前からの駐車場事前予約、さらには、駐車料金のキャッシュレス決済といった「Peasy」のサービス内容を利用可能となっています。ドライバーのスマートフォンであらかじめ駐車したい場所を決定し、シームレスに車両側ナビに駐車場位置が転送されるためドライバーは快適に運転を開始する事が可能となります(図3)。このような日産自動車様との取組によりドライバーの「駐車場探しストレス軽減」、「駐車場探しに関わる渋滞や路上駐車発生頻度の削減」など社会的課題の解消に貢献してまいります。

<NissanConnectからPeasyで駐車場を予約する場合の手順>

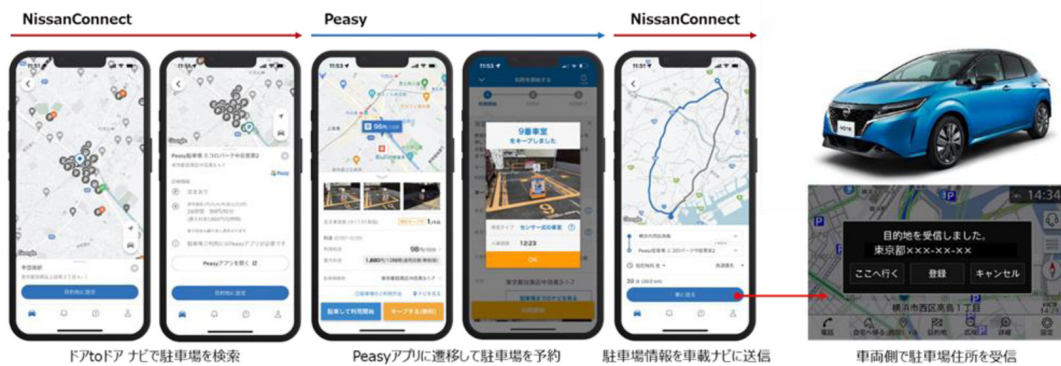


図3 NissanConnect×Peasy連携イメージ

4. 将来展望

ニュースや社内の20代のメンバーと話をすると「今時の高校生はQRコード決済(スマートフォンのQRコード決済専用アプリでQRコードやバーコードを使って支払う決済手段)でお小遣いをもらう」など驚くような話を耳にする機会が増え、財布に現金を持たない人々が日に日に増している状況が生まれています。このような若い世代が車に乗り、駐車場に車を駐めた際に「そもそも現金を持っていない」状態が日常化する可能性は十分に起こり得る社会と想定しており、コスパ(コストパフォーマンス)とタイパ(時間対効果を意味する「タイムパフォーマンス」)の略語。効率のいい時間の活用の意)を重要視する今後の社会において様々な環境で「支払い」という行為が削減されていくと考えています。コンビニでも好きなものをかごに入れて店を出るだけで「精算完了」するような実際の店舗が世界では広がりを見せている事からも、キャッシュレスという要素は非常に重要なキーワードとして考えています。

またコスパの面では安易に上げられない駐車料金に対してポイント還元幅を柔軟に操作する事で実際の料金を変更することなくお得を感じていただき、「コスパ」の良い駐車場として差別化していく手法がドライバーから選択される駐車場としては必要になると感じています。Peasyでは駐車料金100円につきdポイントが1ポイント貯められるほか、料金も1ポイントを1円として支払いに充てることができ、dポイントアプリ内で「駐車によりポイントが増えた」や「駐車料金をポイントで支払えた」事が可視化されているのでドライバーの「コスパ」への需要を満たす状態になりやすいと考えています。

また2030年頃にはMaaS社会やスマートシティのようにあらゆる移動が繋がり価値を増幅させる状態が当たり前の社会になると考えており、駐車場を選ぶのは「人」ではなく「車」や他の「MaaSシステム」が自動的にドライバーの目的地や嗜好に合わせて選択、決定している未来が十分に想像できます。このような将来像を見据え、可能な限り現在からオンラインパーキングの将来価値について様々なパートナー企業様と連携させて頂き、来るべき駐車場の未来に向けてユーザーフレンドリーかつ社会課題へ貢献を果たせるサービスへと進化して参りたいと考えています。