



Daiwa LifeNext®

大和ハウスグループ

空き駐車場先進国

不動産管理会社が考える 空き駐車場解決の糸口

2022年2月18日

大和ライフネクスト株式会社



1. 会社概要
2. マンション管理事業の業界環境と課題
3. 空き駐車場に対するソリューション
4. 今後の展望
5. APPENDIX

1. 会社概要

2. マンション管理事業の業界環境と課題

3. 空き駐車場に対するソリューション

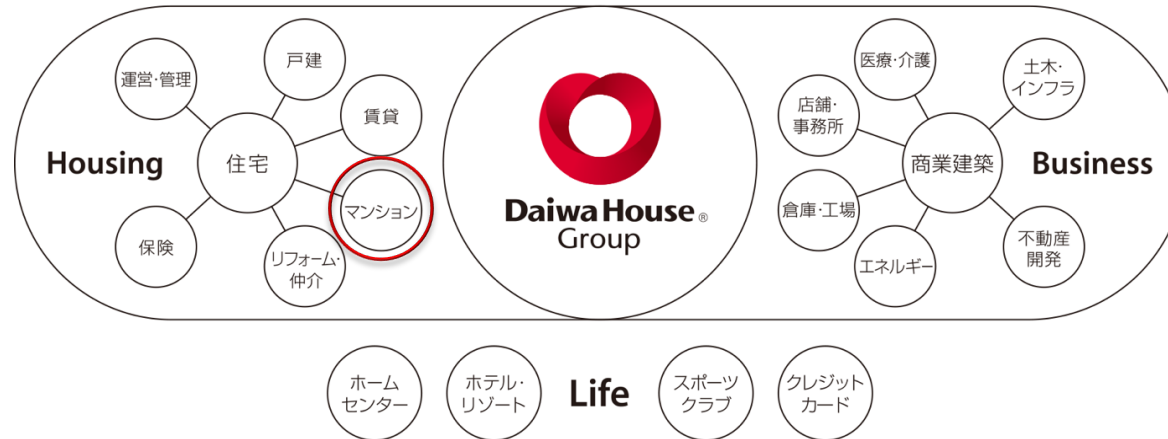
4. 今後の展望

5. APPENDIX

1-1. 大和ハウスグループについて

「人・街・暮らしの価値共創グループ」として、国内外に新しい価値を創出

人・街・暮らしの価値共創グループ



国内外グループ企業444社による総合力

■グループ企業数

 **444** 社

国内 **174** 社 | 海外 **270** 社

約4万人の正社員による人材力


■グループ従業員数

 **48,807** 人

正社員のみ的人数(2021年3月現在)

建設業界第1位の年間売上

■2020年度グループ売上高

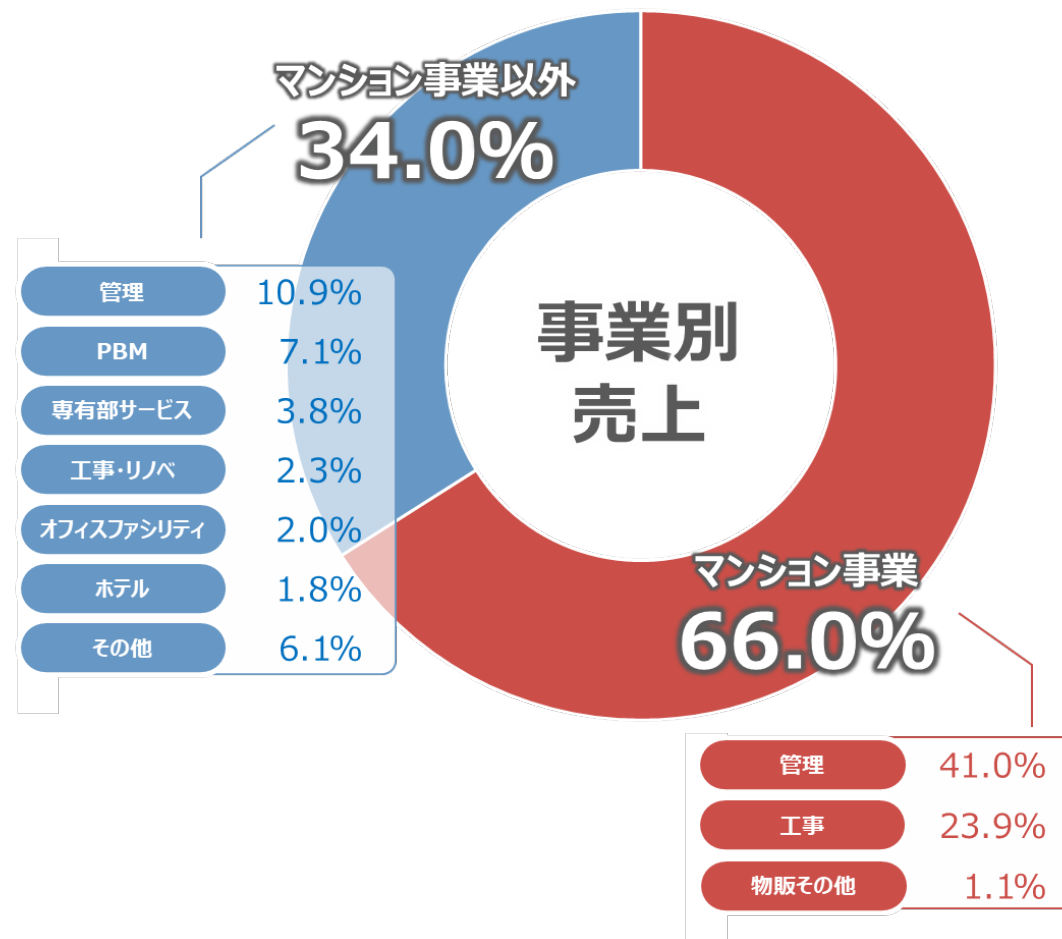
 **1** 4兆 **1,267** 億円

(2021年3月現在)

1-2. 会社概要

不動産総合管理業をベースに事業領域を拡大 / 売上の約65%がマンション事業

社名	大和ライフネクスト株式会社
設立	1983年3月8日
売上高 (LAC)	1,173億円(2022年3月末見込)
従業員数 (LAC)	約13,000名(2022年3月末見込)
大和ライフネクストを中心とした企業グループ Life Amenity Companies (LAC)	



※ 2021年3月期実績

1-3. 不動産管理実績

約100万人が暮らす分譲マンション / オフィスビル等6,000棟を管理

多種多様な不動産管理

分譲マンション:376,168戸



オフィスビル:1,540棟



店舗・テナント:236棟



寮:167棟



倉庫・物流センター:156棟



ホテル:95棟



※ 2021年3月末時点の管理実績

業界内のポジショニング

マンション管理会社
管理戸数ランキング

順位	会社名	管理戸数
1	大京アステージ	542,147戸
2	東急コミュニティー	525,694戸
3	日本ハウズイング	470,783戸
4	長谷工コミュニティ	410,412戸
5	大和ライフネクスト	376,168戸
6	三菱地所コミュニ ティ	334,074戸
7	三井不動産レジデ ンシャルサービス	264,552戸
8	合人社計画研究所	252,479戸
9	あなぶきハウジング サービス	175,512戸
10	住友不動産建物サー ビス	173,194戸

総合不動産管理会社
売上高ランキング

順位	会社名	売上高
1	イオンデイライト	3,085億円
2	日本総合住生活	1,420億円
3	東急コミュニティー	1,325億円
4	共立メンテナンス	1,212億円
5	日本ハウズイング	1,149億円
6	大和ライフネクスト	1,146億円
7	日本管財	1,041億円
8	大成有楽不動産	976億円
9	野村不動産パート ナーズ	913億円
10	シミズ・ビルライフケ ア	636億円

※ 2021年5月25日付けマンション管理新聞より
※ 管理戸数は、グループ連結での実績数値

※ 週刊「ビル経営」(2018年10月15日号)掲載の各社
につき、2021年3月期決算 売上高で比較
※ 総合不動産管理会社:マンション管理、ビル管理等を
メインの事業とする企業

1-4. 個人・法人向けサポートサービス

不動産ストックを活かした「居住者」や「企業総務人事」向けサービスの展開

To C 暮らしのサービス



マンションの暮らしをもっと豊かにする
管理マンション居住者向けの生活支援



▶リフォーム

取扱件数：14,519件



▶ハウスクリーニング

取扱件数：11,440件



いつもの もしもに備える
シニア層向けの安心サポート



▶有料老人ホーム紹介

相談件数：1,420件



▶終活支援（生前整理等）

相談件数：199件

既存顧客に向けた電力小売、保険商品の展開



▶電力小売

取扱件数：5,500件



▶保険

取扱件数：10,157件

To B オフィスのサービス

企業の総務・人事向け
煩雑な事務のアウトソーシング



▶オフィス関連サービス
（オフィス移転サポート等）

取扱件数：539件



▶引越し

取扱件数：5,902件



▶式典運営（竣工式等）

取扱件数：2,320件



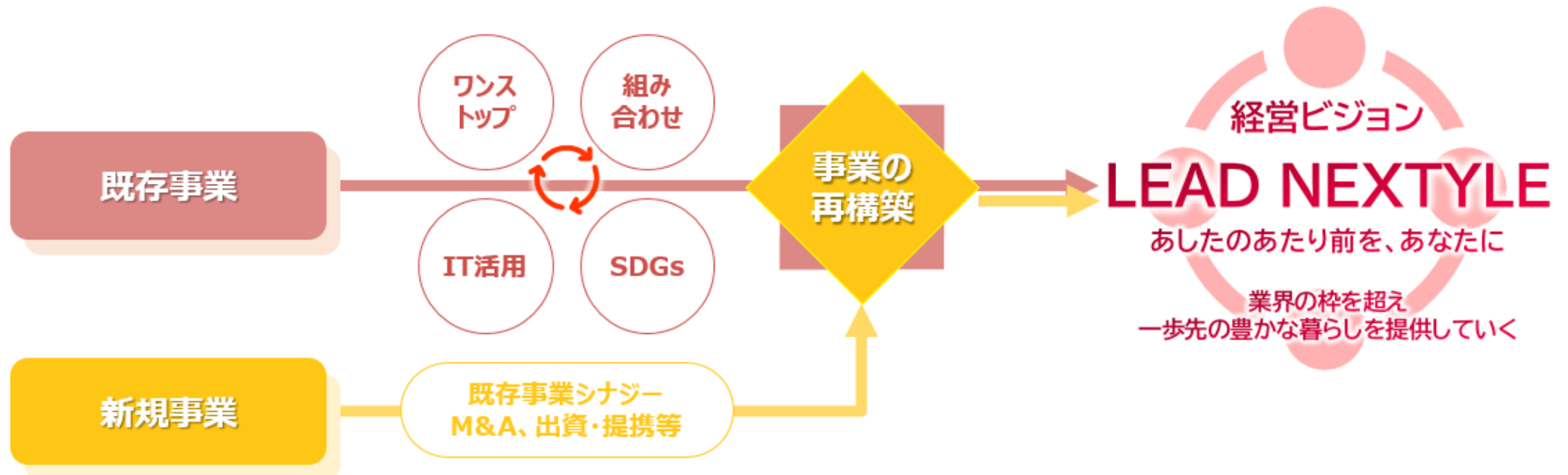
オフィスのサービスを拡充し、
オフィス総合支援サービスを展開

▶総務代行

- 法人顧客との関係強化
- 各種商材のマルチ展開窓口へ

目指すのは 『不動産総合生活支援サービス企業』

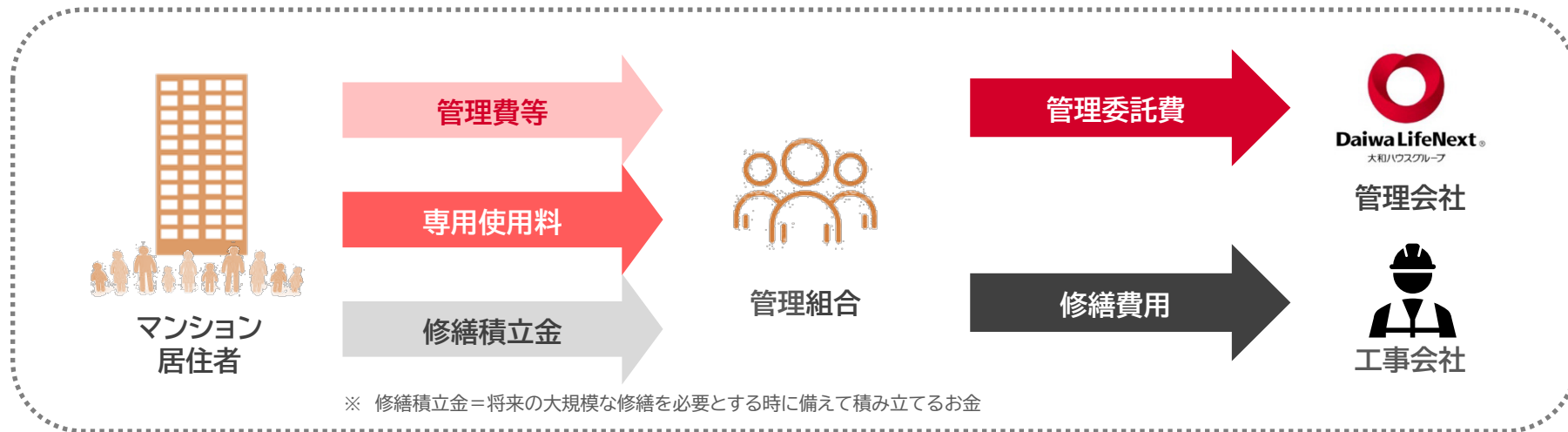
基本戦略



1. 会社概要
- 2. マンション管理事業の業界環境と課題**
3. 空き駐車場に対するソリューション
4. 今後の展望
5. APPENDIX

2. マンション管理事業の業界環境と課題

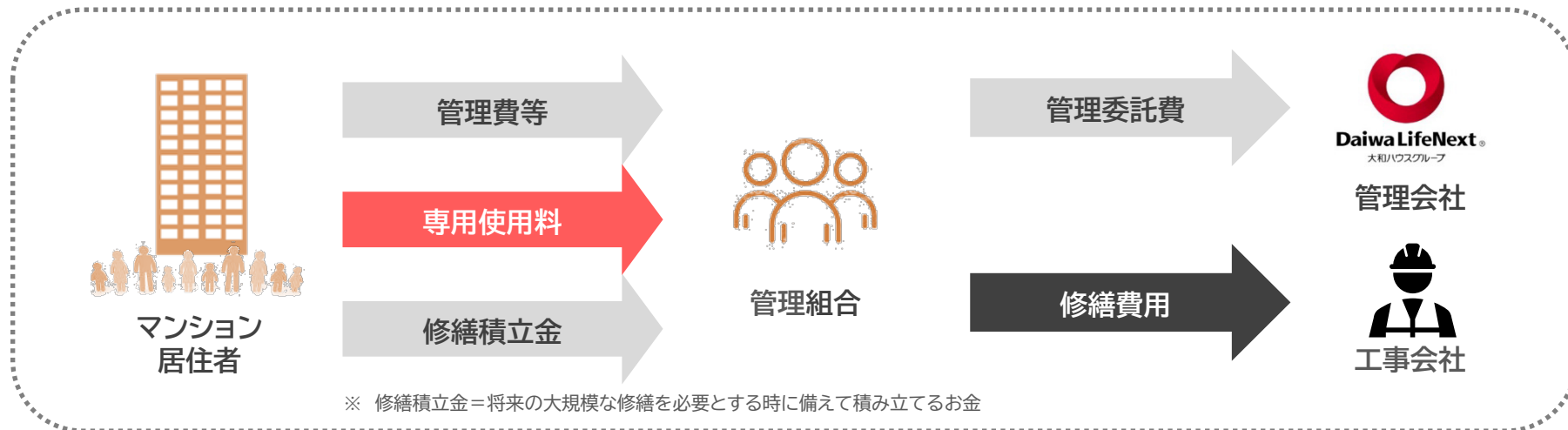
マンション管理事業のビジネスモデル・収支構造



	収入	支出
一般会計	管理費	管理委託費 ・事務管理費、清掃費用など
修繕積立金 会計	各種専用使用料 (駐車場使用料など)	一般支出 ・水道光熱費など
	修繕積立金	修繕費用(発生時のみ)

2. マンション管理事業の業界環境と課題

マンション管理組合財政の悪化が社会問題に → 駐車場収支の健全化が鍵



	収入	支出
一般会計	管理費	管理委託費 ・事務管理費、清掃費用など
	各種専用使用料 (駐車場使用料など)	一般支出 ・水道光熱費など
修繕積立金 会計	修繕積立金	修繕費用(発生時のみ)

なぜマンション管理組合財政は
悪化しているのか

2. マンション管理事業の業界環境と課題

マンション管理業界が直面している『4つの老い』



建物の
高経年化



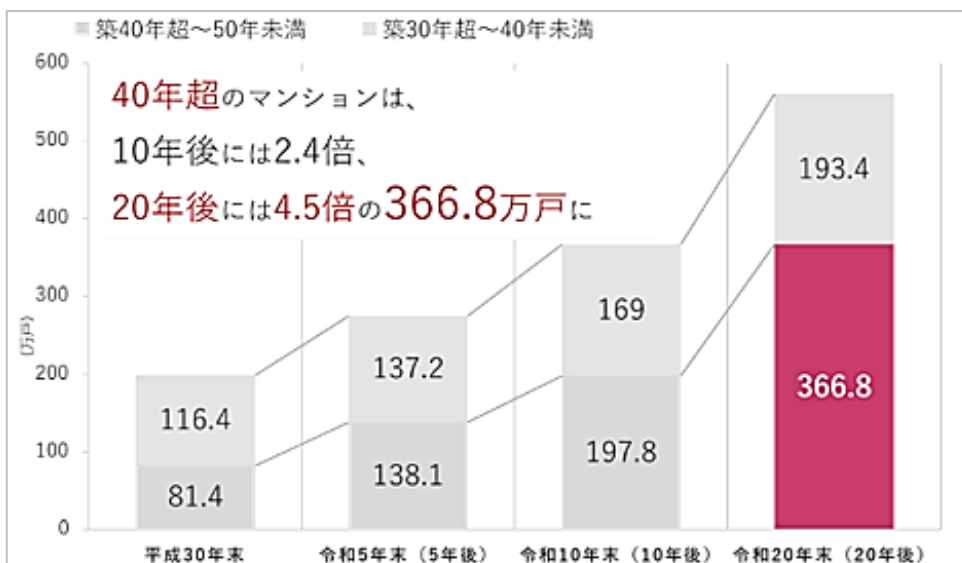
居住者の
高齢化



従業員の
高齢化



ビジネスモデルの陳腐化



※国土交通省「平成30年度マンション総合調査結果」より

✓ 3つの老いが絡み合い、課題は深刻かつ複雑化

✓ 組合においては収入の減少や管理委託費の値上げ等により収支が逼迫し、修繕積立金不足に

✓ 従来のマンション管理モデルが限界に

マンション管理業界が直面している『4つの老い』



建物の高経年化が

管理組合財政の悪化に

大きく影響

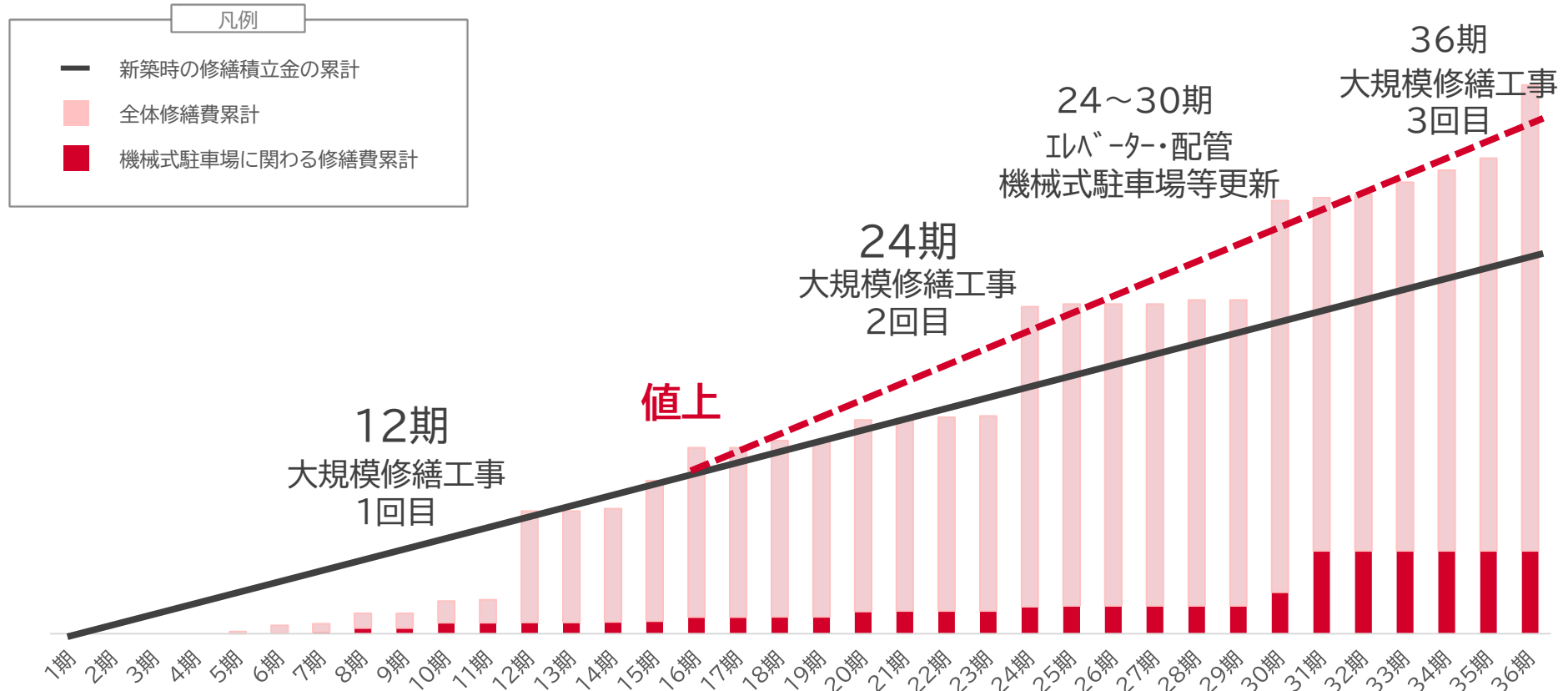


組合においては収入の減少や管理委託費の値上げ等により収支が逼迫し、修繕積立金不足に

✓ 従来のマンション管理モデルが限界に

2.マンション管理事業の業界環境と課題

多くの管理組合では値上げをしないと2回目の大規模修繕から積立金不足に陥る状況

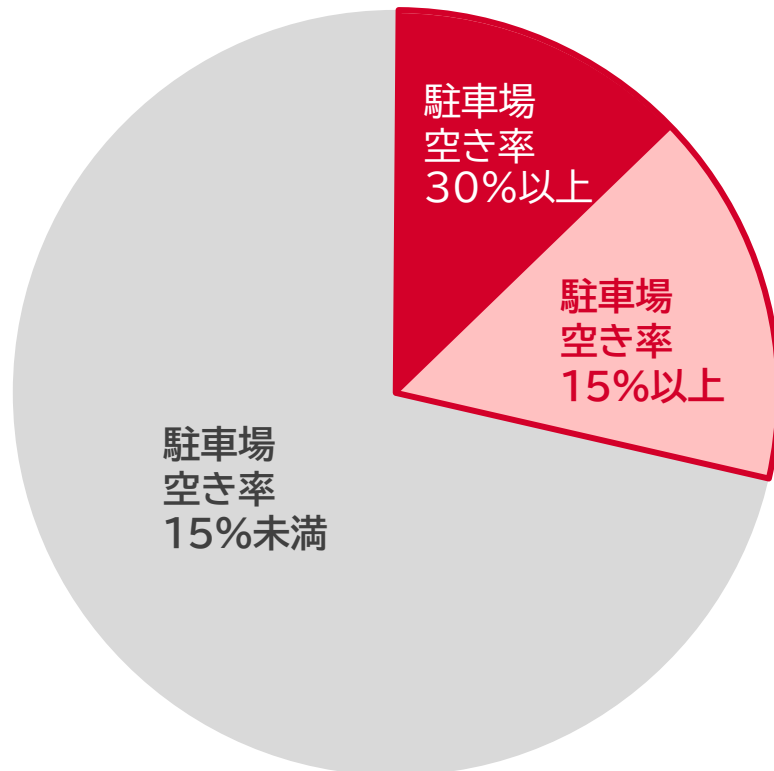


修繕費の内、10%程度は機械式駐車場の修繕費用が占める

2.マンション管理事業の業界環境と課題

約3割のマンションが駐車場運営に何かしらの悩みを抱えている状況

N=3,628 ※1



駐車場収支の
損益分岐点の目安となる空き率は15%

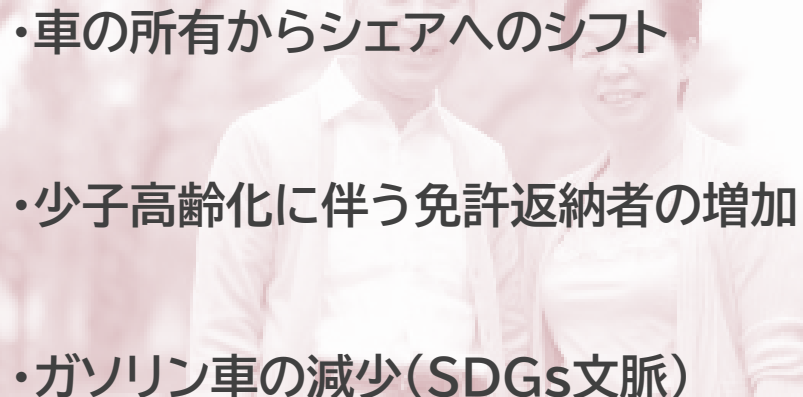
空き率**15%**以上のマンション → **約3割**
空き率**30%**以上のマンション → **約1.5割**

※1 管理受託マンション対象とした当社調べ

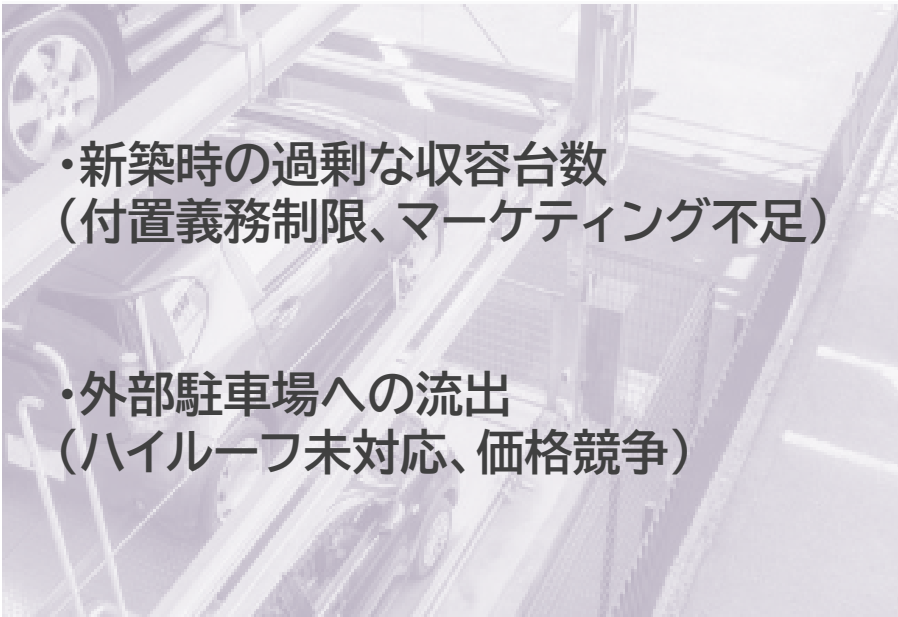
※2 年間収入:駐車場収入10,000円/1区画、年間支出:更新までにかかる修繕費用と更新費用を耐用年月25年で割り戻した概算と累計保守費用と想定して試算

社会的要因と建物個別要因により駐車場空き率は増加傾向

社会的要因

- 
- ・車の所有からシェアへのシフト
 - ・少子高齢化に伴う免許返納者の増加
 - ・ガソリン車の減少(SDGs文脈)

建物個別要因

- 
- ・新築時の過剰な収容台数
(付置義務制限、マーケティング不足)
 - ・外部駐車場への流出
(ハイルーフ未対応、価格競争)

空き駐車場に対するソリューションが求められる状況に

1. 会社概要
2. マンション管理事業の業界環境と課題
- 3. 空き駐車場に対するソリューション**
4. 今後の展望
5. APPENDIX

3-1. モビリティ事業の全体像

マンションごとに最適な空き駐車場解決のソリューションをカスタマイズ

空き駐車場の拡大

一般会計

収入の減少

両会計に
インパクトあり

修繕積立金会計

メンテナンス費用負担

駐車場診断

モビリティサービスメニューの拡充

駐車場
サブリース

居住者限定
カーシェア

電動
キックボード

シェア
サイクル

EV関連

ドローン配送

キッチンカー

その他

メンテナンス費用削減工事提案

平面化工事

規模縮小更新工事

モビリティ領域 事業ミッション

空き駐車場という**社会課題を解決する**とともに、
モビリティサービスを通じて**新たな社会インフラ**
及び**豊かなライフスタイルを提供する**

モビリティ領域 事業ミッション

空き駐車場という**社会課題を解決する**とともに、
モビリティサービスを通じて**新たな社会インフラ**
及び**豊かなライフスタイルを提供する**

「マイナス」→「ゼロ」に ▶ 主に管理組合向け

「ゼロ」を「プラス」に ▶ 主に居住者向け

モビリティ領域 事業ミッション

空き駐車場という**社会課題を解決する**とともに、
モビリティサービスを通じて**新たな社会インフラ**
及び**豊かなライフスタイルを提供する**

「マイナス」→「ゼロ」に ▶ 主に管理組合向け

駐車場診断

駐車場サブリース

モビリティ領域 事業ミッション

空き駐車場という社会課題を解決するとともに、
モビリティサービスを通じて**新たな社会インフラ**
及び豊かなライフスタイルを提供する

「ゼロ」を「プラス」に ▶ 主に居住者向け

各種交通インフラ
(カーシェア、マイクロモビリティ等)

EV充電インフラ

空中インフラ

モビリティ領域 事業ミッション

空き駐車場という社会課題を解決するとともに、
モビリティサービスを通じて新たな社会インフラ
及び**豊かなライフスタイルを提供する**

「ゼロ」を「プラス」に ▶ 主に居住者向け

不動産起点のMaas
(不動産を起点とした移動の最適化)

ドローン配送

その他

3-3. モビリティ事業 組織化

2年半の期間、部門横断のプロジェクトを推進 / 2021年10月に組織化

<モビリティ事業ミッション>

空き駐車場という社会課題を解決(①)するとともに、モビリティサービスを通じて
新たな社会インフラ 及び 豊かなライフスタイル(②)を提供する

①空き駐車場の課題解決

②居住者・施設利用者の利便性改善
及びそれに伴う物件価値向上

既存事業延長型

市場創造型

社会変革型

駐車場診断

居住者限定カーシェア

EV
マイクロモビリティ

ドローン活用・
その他

平面化工事

駐車場サブリース

2021年10月1日 事業化

プロジェクトとして実証実験を継続

2021年11月18日

報道関係各位

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
2021年11月1日より提供開始

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:石崎順子)は、空き駐車場課題の解決に特化した組織を2021年10月1付けでマンション事業本部内に新設し、2021年11月1日よりモビリティサービス(駐車場診断・駐車場サブリース)の提供を開始しました。

■新たに複数のモビリティサービスに取り組むことにより、空き駐車場という社会課題に対して、ハード・ソフトの両面からアプローチし、マンションごとに最適なソリューションを提供します。

これまでのサービス

これからのサービス



平面化工事等
による支出削減

支出削減する選択がメインで住民の
合意形成や付置義務などがハードルに

モビリティサービス
による収入増加



平面化工事等
による支出削減

支出削減とモビリティサービスによる収益化を比較し、
マンションごとに最適なソリューションを提供

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

ソリューション①:メンテナンス費用削減工事

3-5.メンテナンス費用削減工事

機械式駐車場の規模縮小等により大幅なコストカットを実現



埋め戻し

砕石で埋め戻し舗装
最もコストが安い荷重が大きい



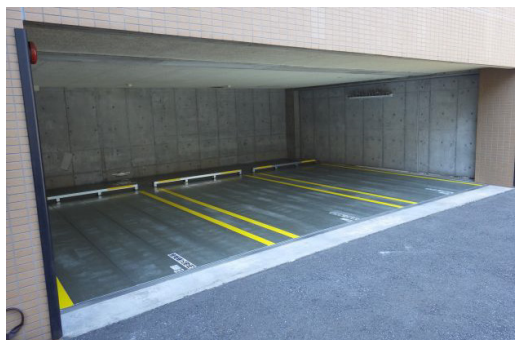
コンクリートスラブ

鉄筋コンクリートを打設しふたをする
中はピットを維持



鋼板平面

鋼板でふたをする
上記工事より短工期で荷重も少ない



規模縮小更新

既存の収容台数よりも
少ない機械式駐車場に更新

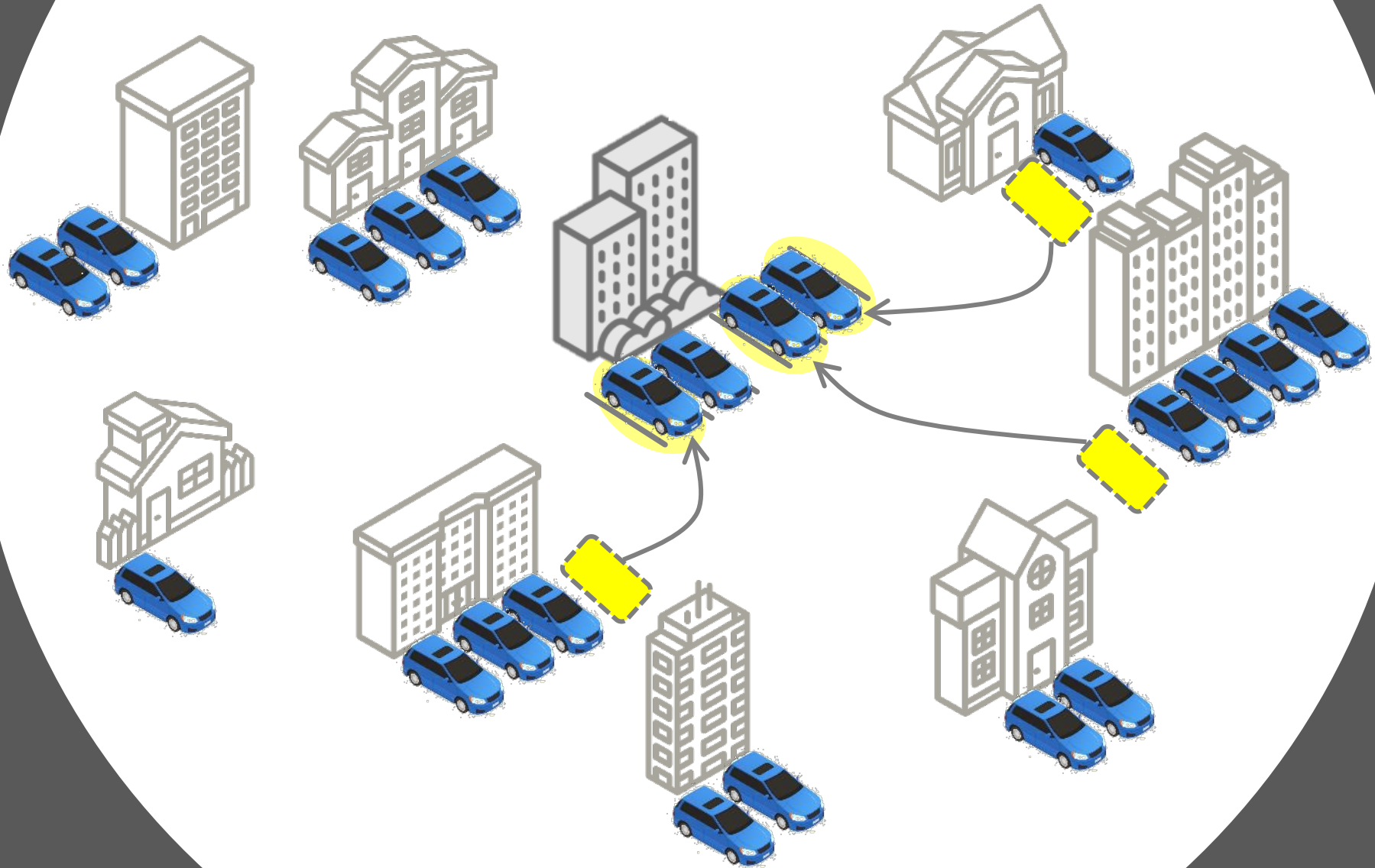


ソリューション②: 駐車場サブリース等

マンション居住者だけで 駐車場を埋めるのは難しい

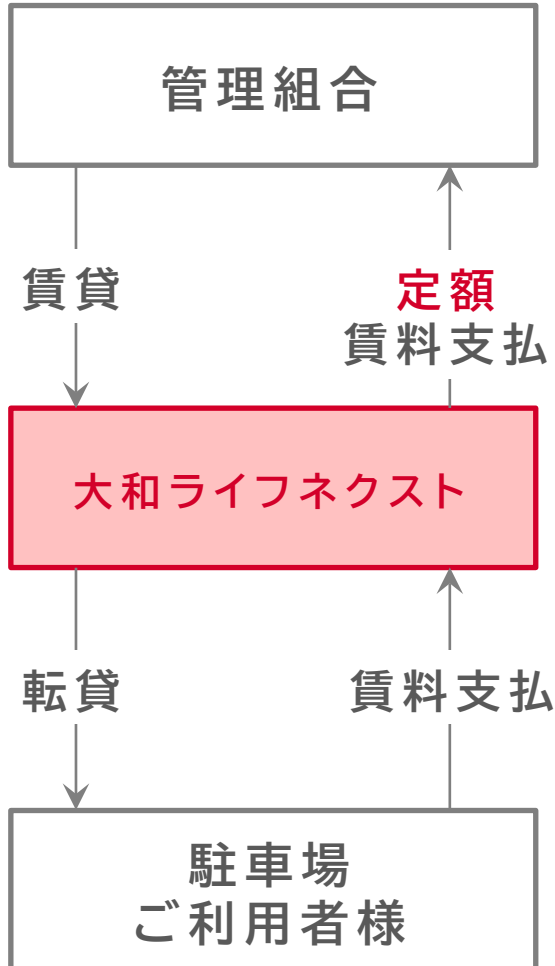


周辺エリアに広げると、
まだまだ駐車場ニーズはある



3-6. 駐車場サブリース

一番距離感の近い管理会社が駐車場収益化をサポート



マンションの駐車場空き区画を大和ライフネクストにて賃料固定で借り上げ、外部の方に貸し出すため、**安定的に収益化可能**。

管理会社が運営することで、**有事の際の対応**や**その他業務との連携**もしやすい。

※ 駐車場ご利用者様の募集や契約手続き、決済等は極駐車場オンライン契約サービスを利用

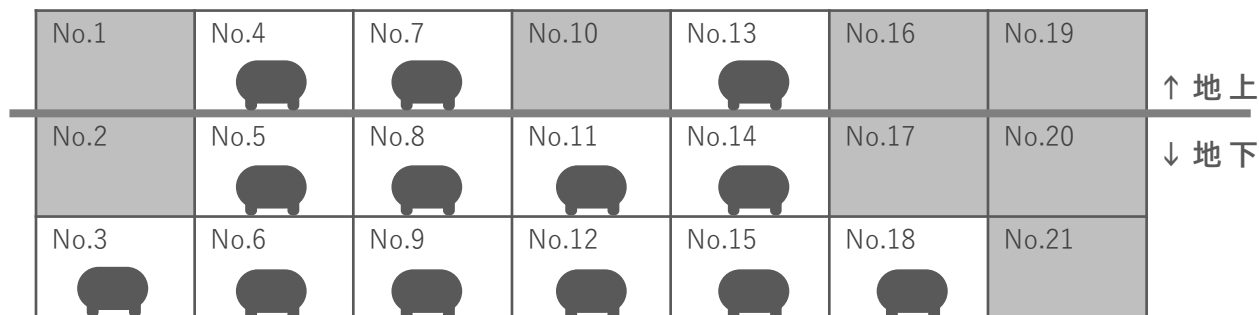
3-6. 駐車場サブリース

提案例:Aマンション 築12年 練馬区


■ 現状

機械式駐車場21区画のうち、

空き**8区画** ▶ 年間約**175万円**の収入減



 ... 空き区画

 ... 居住者契約区画

3-6. 駐車場サブリース

提案例:Aマンション 築12年 練馬区

■ サブリース導入による効果

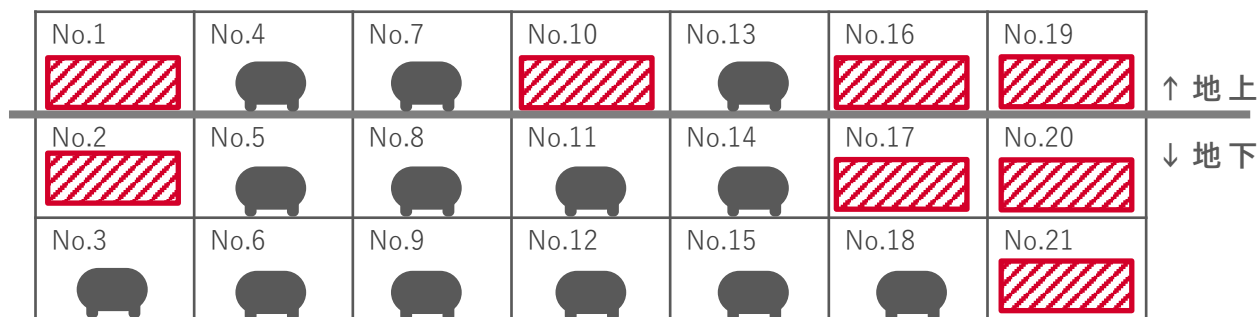
組合メリット

空き8区画にサブリースを導入することで、


年間約**100万円**の賃料収入

(10,600円/月×8区画×12か月=約102万円/年)

税金・税理士費用等を差し引いても、**収支改善効果は約70万円**



 ... サブリース導入区画

 ... 居住者契約区画

3-6. 駐車場サブリース

駐車場サブリースを足掛かりとしながら、更なる付加価値商材を展開予定



ドローン配送

EV充電

居住者限定カーシェア

マイクロモビリティ

キッチンカー



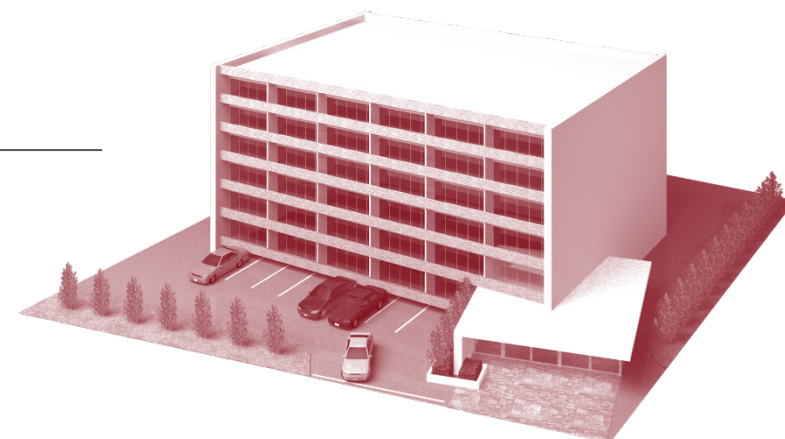
ソリューション③:居住者限定カーシェア

3-7. 居住者限定カーシェア

マンションは特定少数の人々が往来する特殊なマーケット

駅や商業施設等がある街

マンション



マーケット

不特定多数が往来

人の流れ

特定少数が循環

コインパーキング

駐車場

月極

特定多数向け・従量課金サービス

カーシェア

特定少数向けの定額サービス

3-7. 居住者限定カーシェア

マンション特性を踏まえた商品設計にカスタマイズ

「車の保有」と「カーシェア」の中間ニーズ

- マンション -

- 駅や商業施設等がある街 -

- 戸建て住宅地域 -

特定多数向け
従量課金サービス

居住者限定
定額サービス

車の保有

マンションへ新しい価値を創出

マンション管理組合

カーシェアへの移行に伴う車両保有者減少

↓
駐車場の規模縮小工事を実施

↓
駐車場維持コストの削減

マンション居住者

車を保有している際にかかる
高額な駐車場料金、ローン、その他維持費用

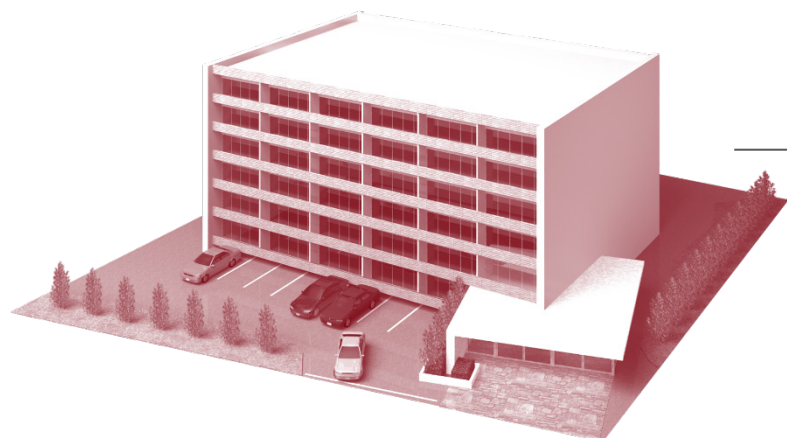
↓
↓
利便性を損なわず日々の暮らしの節約へ

ソリューション④: マイクロモビリティ、ドローン活用等

3-8. マイクロモビリティ活用

駐車場だけでなく駐輪場の課題解決としてのマイクロモビリティ活用も検討中

マンション



慢性的な駐輪場不足



駐輪場不足の解消

建物

法人所有建物



課題

立地条件(駅徒歩等)
に収益が左右され傾向



シェアサイクル等

利便性向上による収益UP

2022年12月航空法改正(レベル4)に向けたドローン配送・防災の実証実験を検討中

2020年2月 つくば市にて、ドローン配送の実証実験を実施



トルビズオン社プレスリリース
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000046605.html>

多くの企業とディスカッションをして新しいモビリティサービスの可能性を追求

事例:ENEOSホールディングス社の実証実験の配達先となるマンションへの提案サポート

自動宅配ロボットを活用したデリバリー事業の第2弾実証の開始について
～国内初となる遠隔監視による複数事業者参加型デリバリー実証実験を実施～

<参考画像>



https://www.hd.eneos.co.jp/newsrelease/upload_pdf/20220126_01_01_2011378.pdf

駐車場診断 ※ ソリューション①～④の組合せ提案

3-11. 駐車場診断(再掲)

マンションごとに最適な空き駐車場解決のソリューションをカスタマイズ

空き駐車場の拡大

一般会計

収入の減少

両会計に
インパクトあり

修繕積立金会計

メンテナンス費用負担

駐車場診断

モビリティサービスメニューの拡充

駐車場
サブリース

居住者限定
カーシェア

電動
キックボード

シェア
サイクル

EV関連

ドローン配送

キッチンカー

その他

メンテナンス費用削減工事提案

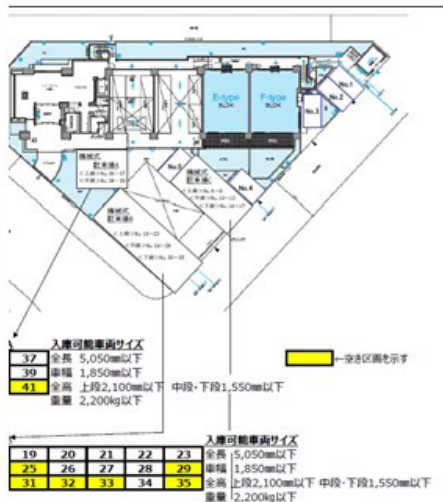
平面化工事

規模縮小更新工事

駐車場診断書イメージ

●●マンション管理組合 御中

●●マンション 駐車場診断報告書



2019年9月 作成

大和ライフネクス

3 周辺状況報告

コインパーキング	多数あり				
日中料金(/h)	400円~600円	夜間料金(/h)	50円~100円		
月極駐車場	多数あり				
月額料金	相場19,000円~20,000円	空き状況	ほぼなし		
カーシェア	1台				
会社	タイムズ	日中料金(/h)	824円	6時間パック	4,020円
周辺地図	■ コインパーキング	■ 月極駐車場	★	カーシェア	



参考写真



駐車場診断書イメージ

●●マンション管理組合 御中

●●マンション 駐車場診断報告書



2019年9月 作成

大和ライフネク

3 周辺状況報告

コインパーキング	多数あり	
日中料金/(h)	400円～600円	夜間料金/(h) 500円
月極駐車場	多数あり	
月額料金	相場19,000円～20,000円	空き状況
カーシェア	1台	
会社	タイムズ	日中料金/(h) 824円 6時間/台
周辺地図	■ コインパーキング ■ 月極駐車場 ★	



現在、自動車を所有している方へのアンケート。

- 【1】現在のご利用中の駐車場についてお聞かせ下さい。該当の番号に○印をお願いいたします。
- 現在、自動車を所有しマンション内の駐車場を利用している
 - 現在、自動車を所有しマンション外部の有料月極駐車場を利用している
 - その他 ()
- 【2】上記【1】の設問において「1」現在、自動車を所有しマンション内の駐車場を利用している」とご回答いただいた方にうかがいます。現在のマンション内の駐車場利用環境について満足していますか？該当の番号に○印をお願いいたします。(複数回答可)
- 大変満足
 - 満足
 - やや不満
 - 不満
- 【3】上記【2】の設問において「2」不満」とご回答いただいた方にうかがいます。「不満」である理由についてお聞かせ下さい。該当の番号に○印をお願いいたします。(複数回答可)
- 駐車場使用料が高い
 - 駐車場使用料の設定が不公平である
 - 出庫に時間がかかり過ぎる
 - 構造的に出庫しにくい・出庫の妨げとなるものがある
 - 視界不良、死角等により危険を感じることがある
 - 機械式駐車場が使えない(利便性に欠ける)
 - セキュリティが低く、車上荒らしや盗難、器物破損などの被害を被ったことがある
 - その他 ()
- 【4】上記【1】の設問において「3」現在、自動車を所有しマンション内の駐車場を利用している」とご回答いただいた方にうかがいます。今後、所有する自動車を手放す予定があるかお聞かせ下さい。該当の番号に○印をお願いいたします。
- 1年以内に手放す予定
 - 3年以内に手放す予定
 - 5年以内に手放す予定
 - 可能な限り所有する予定
 - おおよそ10年程度を目途に手放す予定
- 【5】マンション内の空き駐車場の対策についてのご意見を聞かせ下さい。該当の番号に○印をお願いいたします。
- 有効活用すべき
 - 活用具体案：Ⅰ、外置式(月極)Ⅱ、外置式(時間貸し)Ⅲ、カーシェアリング等
 - Ⅳ、駐輪場などへの用途転用
 - Ⅴ、その他()
 - 活用せず維持コストを削減すべき(機械式駐車場一部減止し埋め戻し・平化化・台数減)
 - そのままよい(マンション)

お部屋番号
ご入力がありましたらご記入ください。ご不明な点やご意見などございましたらお気軽にお問い合わせください。お問い合わせ先は、本診断書下部の記載内容の欄に大和ライフネク

4-2 総合所見

竣工より12年経過しておりますが、竣工時から駐車場の台数の変化がほとんどないこと、また3年に1回の駐車場抽選でも契約できない方がいらっしゃらないことから、マンション居住者内での駐車場の契約が今後増える可能性が低いと判断されます。また、機械式駐車場の区画の中段・下段が埋まっており、A区画・B区画の空きが常にあること、さらに、近隣の月極駐車場にほとんど空きがないことから、希望の車両諸元が駐車場に見合わない、そのため車両を乗り換えられないという現象が起きている可能性があることも推測できます。

機械式駐車場満車時の収入差額が年間約100万円程度あり、今後同様の損失が見込まれる中で、下記の通りのご提案をいたします。

【①】現状維持継続案

案①-現状維持を継続する場合、収入に対しての支出が大きくなり、25期の装置入替後に採算が合わなくなります。案②-支出削減のため修繕計画をカスタマイズした案です。空き駐車場を利用したカーシェア・カーリースを導入することで収入を増やせる可能性があります。

【②】埋め戻し案

案③-A区画のみ埋め戻しすることで、解約者なしで点検費・修繕費を削減することができます。案④-B区画を埋め戻しすることで、点検費・修繕費を程度削減できますが、4台解約する必要ががあります。案⑤-支出を0にすることが出来ませんが、相当台数の解約が必要となり、実現可能性は低いと思われます。

【③】2段式装置入替案

案⑥-機械式駐車場A-Bを3段式から2段式へ入替する案です。一時的に大きな支出を伴いますが、日常点検の費用・部品交換費用が削減できます。また、車両台数も36台から28台となり、現状で満車となります。車両高2100mmのハイフル車を下段に駐車することが出来るので、駐車料金の増額も見込めます。

上記を踏まえると案②【現状維持にて支出をカスタマイズ】、案③【A区画のみ埋め戻し】、案④【A-B区画を2段式へ入替】

●●マンション 機械式駐車場 資金シミュレーション(埋め戻し案)

シナリオ	初期投資	年間収入	年間支出	年間差額	回収年
【案①】現状維持継続	1000万円	100万円	150万円	-50万円	20年
【案②】修繕計画カスタマイズ	1000万円	100万円	100万円	0万円	20年
【案③】A区画のみ埋め戻し	1000万円	100万円	100万円	0万円	20年
【案④】B区画埋め戻し	1000万円	100万円	100万円	0万円	20年
【案⑤】2段式装置入替	1000万円	100万円	100万円	0万円	20年

※費用は概算費用で、見積り金額ではありません。
 ※機械式駐車場利用に際する電気代等のランニングコストは反映していません。
 ※収入は機械式駐車場部分のみで計算しています。
 ※契約解除は抽選会参加中に実施できず、下段区画空きにて計算しています。
 ※修繕費は、装置更新後は見込んでおりません。(運転パンク等の装置での更新を想定しており、運転パンクはランニングコストの増減で判断いたします)

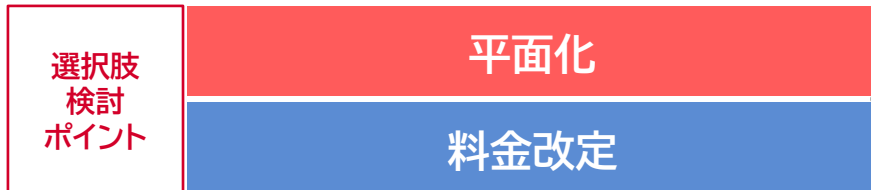


3-11. 駐車場診断

診断事例① 平面化工事が最も有効と分かりやすい事例

Aマンションの事例

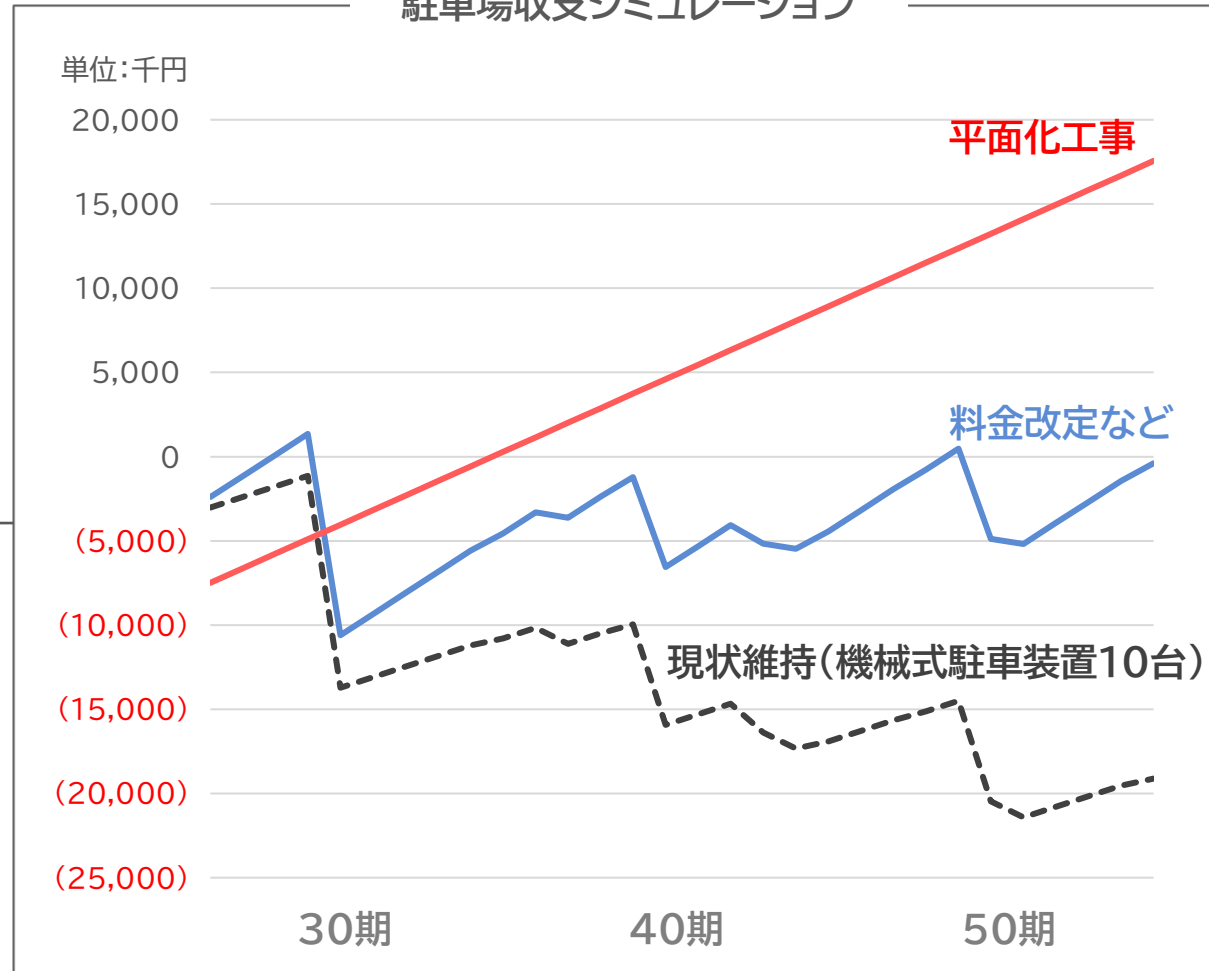
基礎情報	<ul style="list-style-type: none">機械式契約数4台/10台 築27年
課題	<ul style="list-style-type: none">平面化しても収容台数が足りる機械式駐車場更新時期(30期)付近近隣月極駐車場費用が安価



診断結果

平面化工事をいち早く実施する

駐車場収支シミュレーション

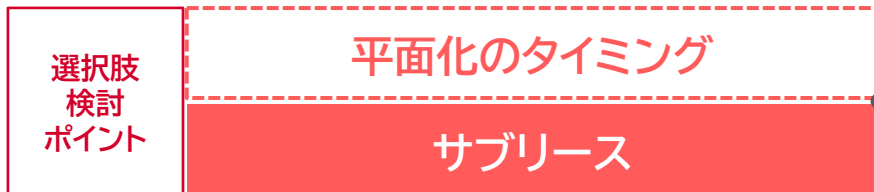


3-11. 駐車場診断

診断事例② 取り得る選択肢が複数存在し判断が難しい事例

Bマンションの事例

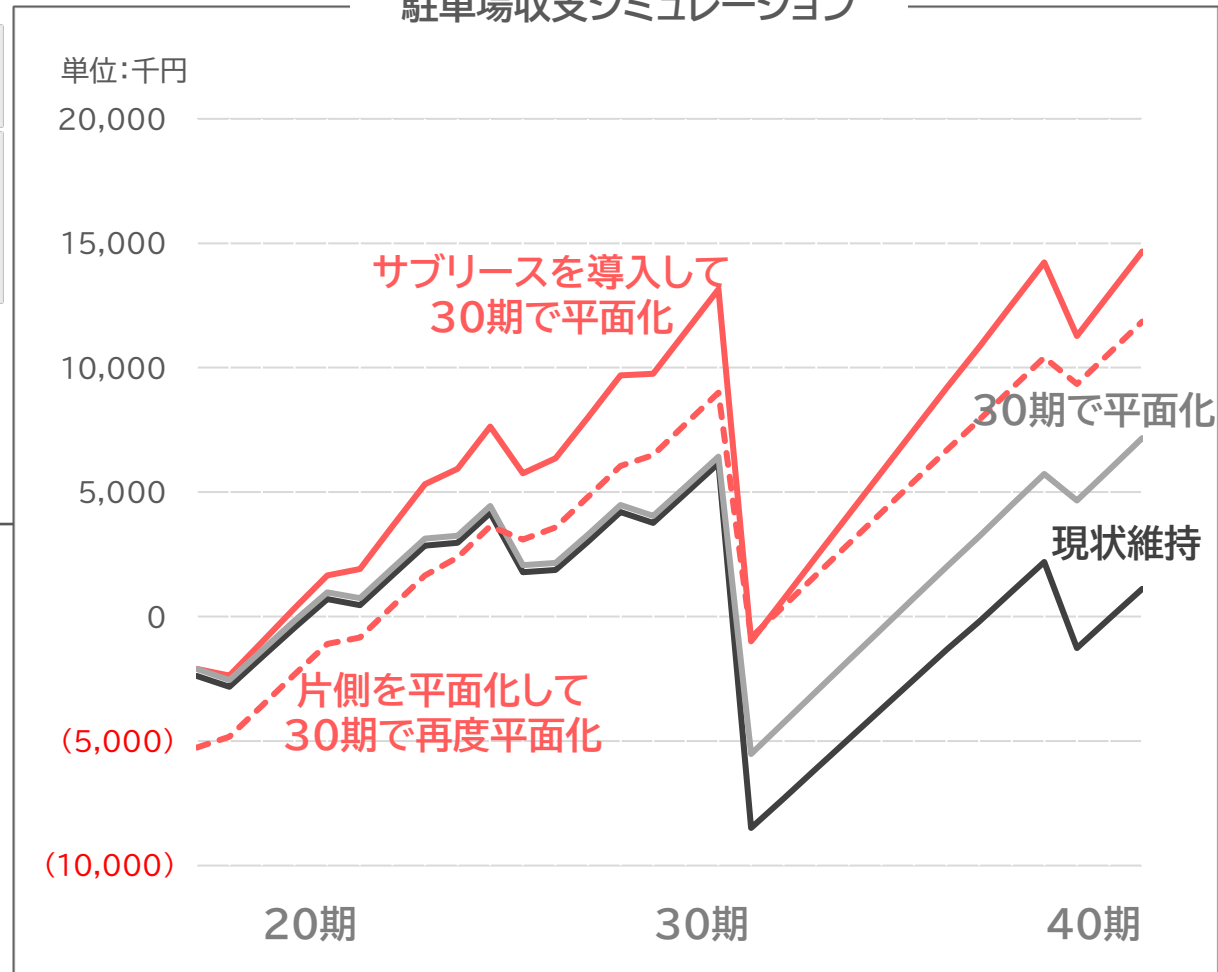
基礎情報	<ul style="list-style-type: none">機械式駐車場2列3段式×2契約数8台/12台 築18年
課題	<ul style="list-style-type: none">一機を平面化しても収容台数が足りる機械式駐車場の更新時期まで期間がある



診断結果

- 30期までサブリースで貸し出し
- 30期以降に平面化工事を実施

駐車場収支シミュレーション



その他、管理組合個別の事情を
勘案しながら最適な解決策を提示

1. 会社概要
2. マンション管理事業の業界環境と課題
3. 空き駐車場に対するソリューション
- 4. 今後の展望**
5. APPENDIX

不動産管理 × モビリティ



不動産総合生活支援サービス企業へ

1. 会社概要
2. マンション管理事業の業界環境と課題
3. 空き駐車場に対するソリューション
4. 今後の展望
5. APPENDIX

【分譲マンション内駐車場】

対象：管理会社大手12社が受託・管理するマンション

約240万戸(全国分譲マンション654万戸の約37%に相当)

調査期間：2018年12月21日～2019年2月22日

① 駐車場契約状況(都道府県別)

エリア	総台数	空き台数	空き率
北海島	49,855	4,606	9.2%
東北	45,635	2,930	6.4%
関東	806,135	115,500	14.3%
東海	88,313	5,605	6.3%
関西	309,547	40,880	13.2%
中国	21,514	1,144	5.3%
九州	73,613	4,867	6.6%
全国	1,394,612	175,532	12.6%

② 関東 契約状況(駐車場種別)

平面			
	総台数	空き台数	空き率
関東	265,761	24,714	9.1%

機械式			
	総台数	空き台数	空き率
関東	285,622	62,395	21.8%

自走式			
	総台数	空き台数	空き率
関東	61,908	5,009	8.1%