



Daiwa LifeNext®

大和ハウスグループ

不動産管理会社が考える 管理組合が稼ぐための条件と 収益化ソリューション

2022年9月2日

大和ライフネクスト株式会社



1. 会社概要、ビジネスモデル
2. 「稼ぐ分譲マンション」の条件
3. 当社の収益化ソリューション(モビリティ)
4. 今後の展望
5. APPENDIX

1. 会社概要、ビジネスモデル
2. 「稼ぐ分譲マンション」の条件
3. 当社の収益化ソリューション(モビリティ+ α)
4. 今後の展望
5. APPENDIX

マンションフロント・修繕・CS・採用など分譲マンション管理の各部署を経て、
現在はマンション事業領域全体の責任者を担う



取締役上席執行役員 マンション事業本部長
石崎 雅樹

2000年10月

首都圏工事監理部 工事計画課にて、
分譲マンション修繕業務

2004年10月～2010年3月

マンションアメニティ事業部 横浜支社にて
マンションフロント業務、支店長業務

2010年4月

人材開発部 人材開発課にて、フロント
スタッフ採用・教育業務
CS推進室 CS推進課にて、
CS向上を目的とした新規部署立上げ
マンション事業部 事業推進部にて事業戦略・統括業務

2017年4月

東日本エリアのマンション事業責任者(執行役員)

2022年4月

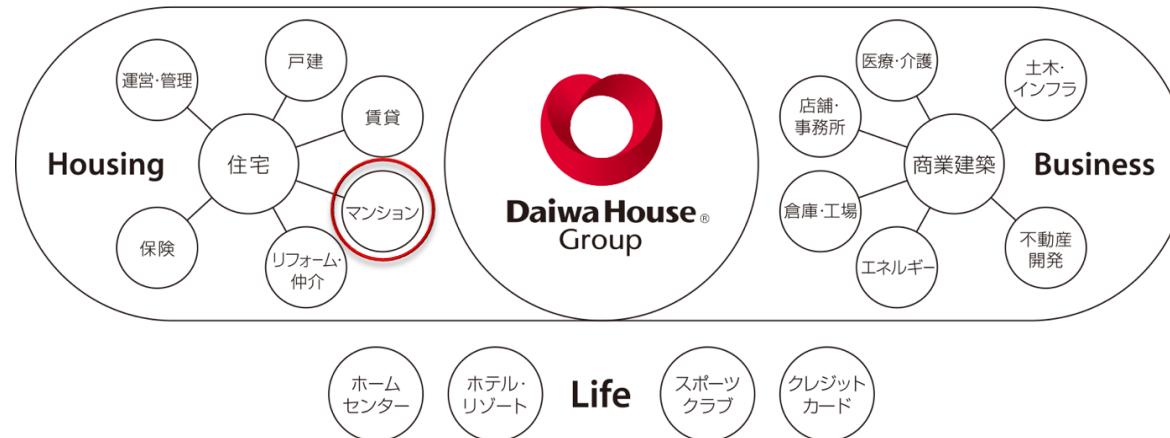
マンション事業本部長(取締役上席執行役員)

現在はマンション事業本部長に加え、空き駐車場解決を
行うモビリティチームでの新規事業責任者を担う

1-2. 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

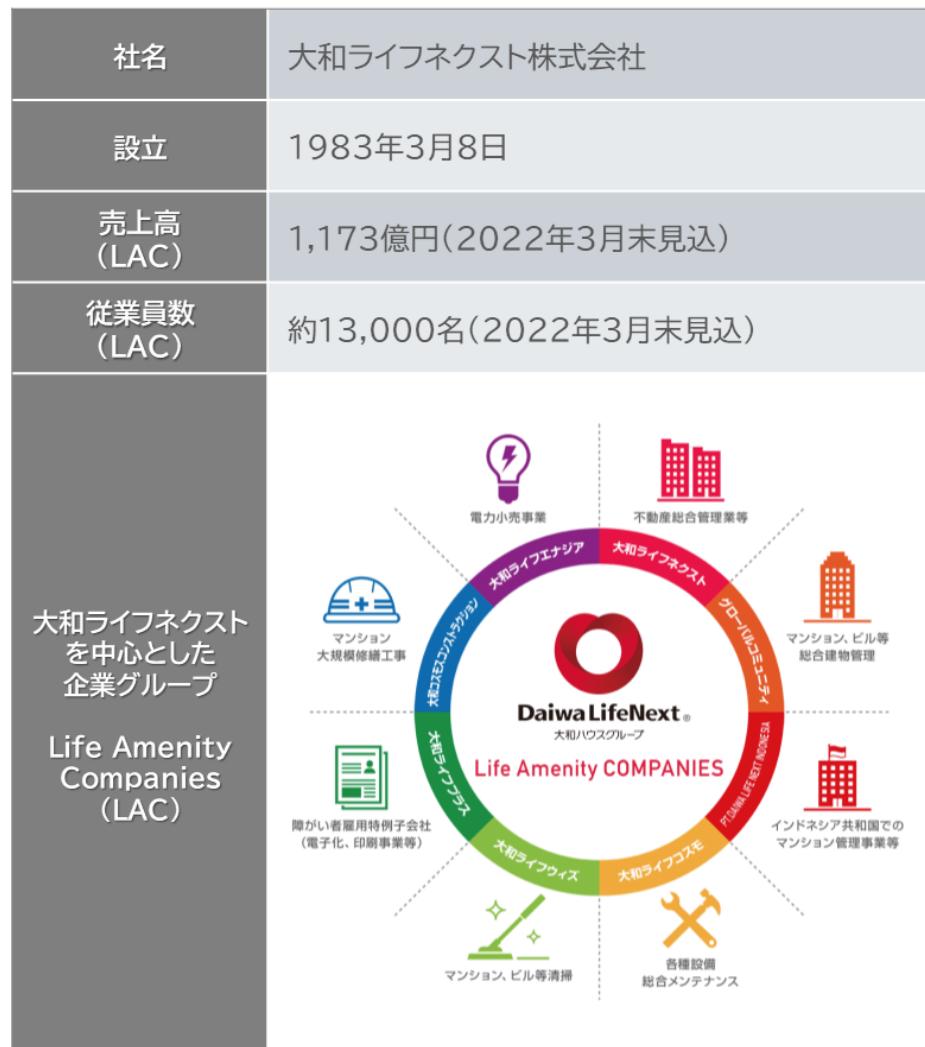
■2020年度グループ売上高



4兆 1,267 億円

(2021年3月現在)

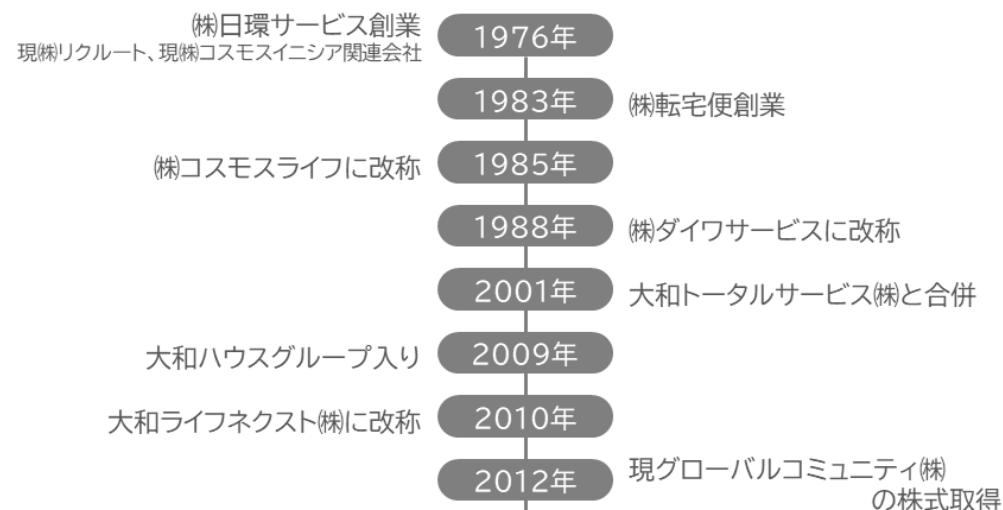
不動産総合管理業をベースに事業領域を拡大



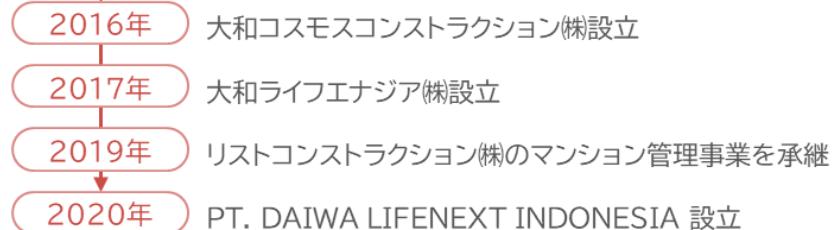
会社沿革

旧 大和ライフネクスト

旧 ダイワサービス



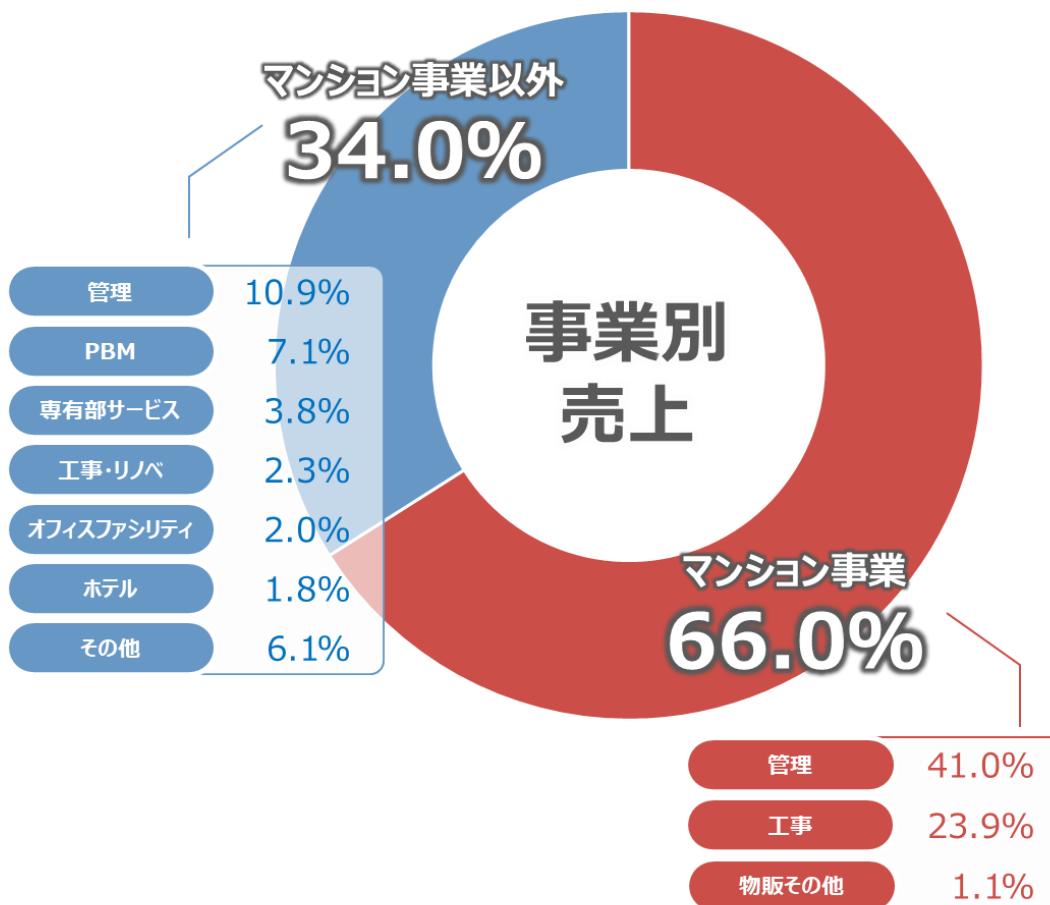
2015年4月 経営統合



1-3. 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

1-4. 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



※ 2022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	541,194戸
2	東急コミュニティー	527,673戸
3	日本ハウズイング	479,069戸
4	長谷工コミュニティ	419,060戸
5	大和ライフネクスト	377,747戸
6	三菱地所コミュニ ティ	328,529戸
7	三井不動産レジデ ンシャルサービス	267,980戸
8	合人社計画研究所	262,229戸
9	あなぶきハウジング サービス	185,170戸
10	住友不動産建物サ ービス	174,838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	3,176億円
2	共立メンテナンス	1,737億円
3	東急コミュニティー	1,513億円
4	日本総合住生活	1,466億円
5	日本ハウズイング	1,246億円
6	大和ライフネクスト	1,165億円
7	日本管財	1,037億円
8	野村不動産パート ナーズ	975億円
9	大成有楽不動産	903億円
10	シミズ・ビルライフ ケア	666億円

※ 2022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、2022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

1-5. 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 もしにも備える
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



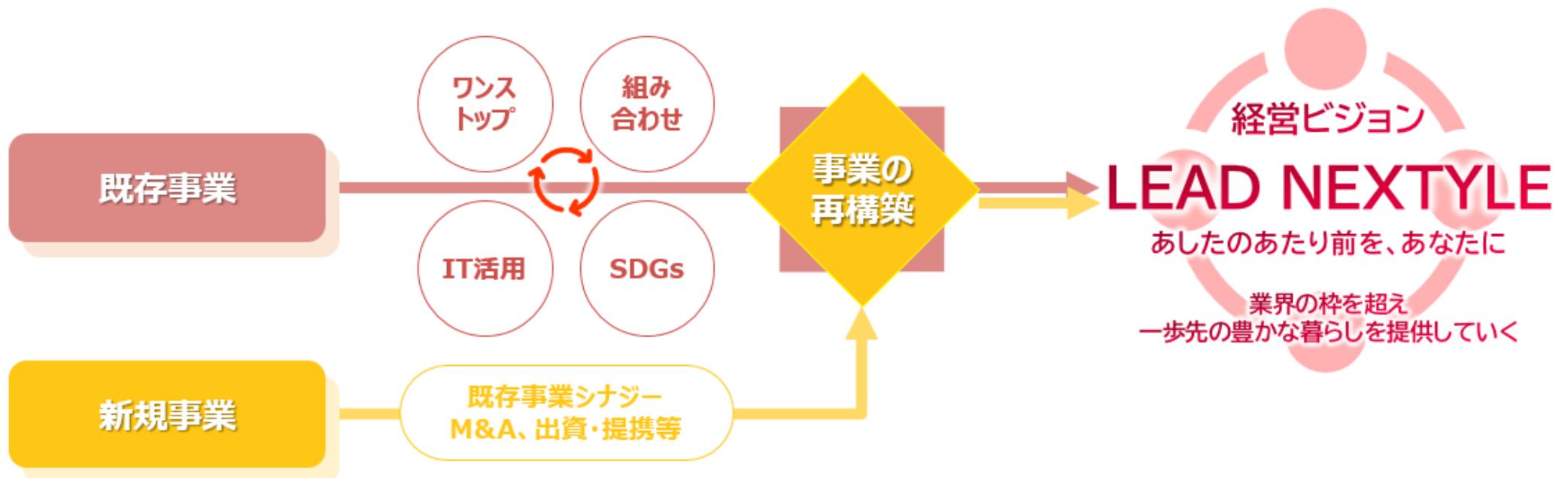
オフィスのサービスを拡充し、
オフィス総合支援サービスを展開

▶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

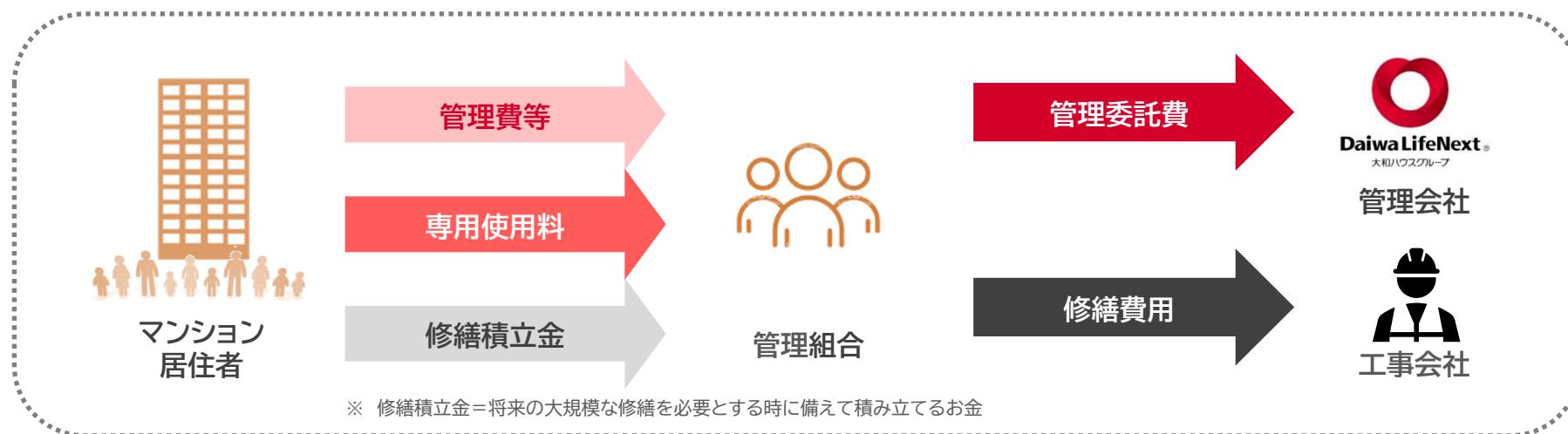
目指すのは 『不動産総合生活支援サービス企業』

基本戦略



1-6. マンション管理事業のビジネスモデル

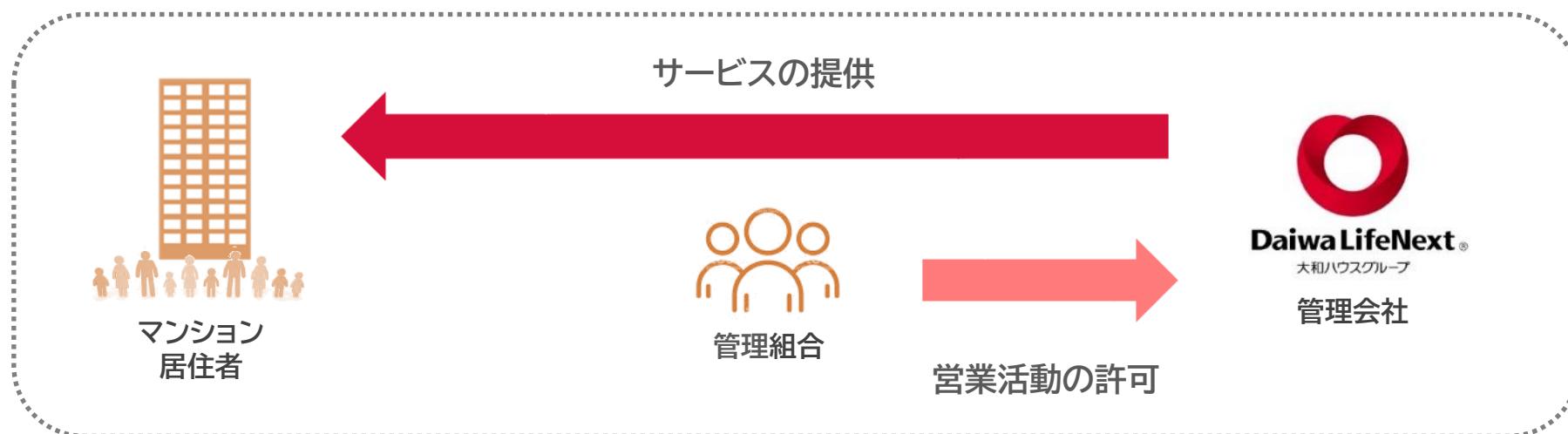
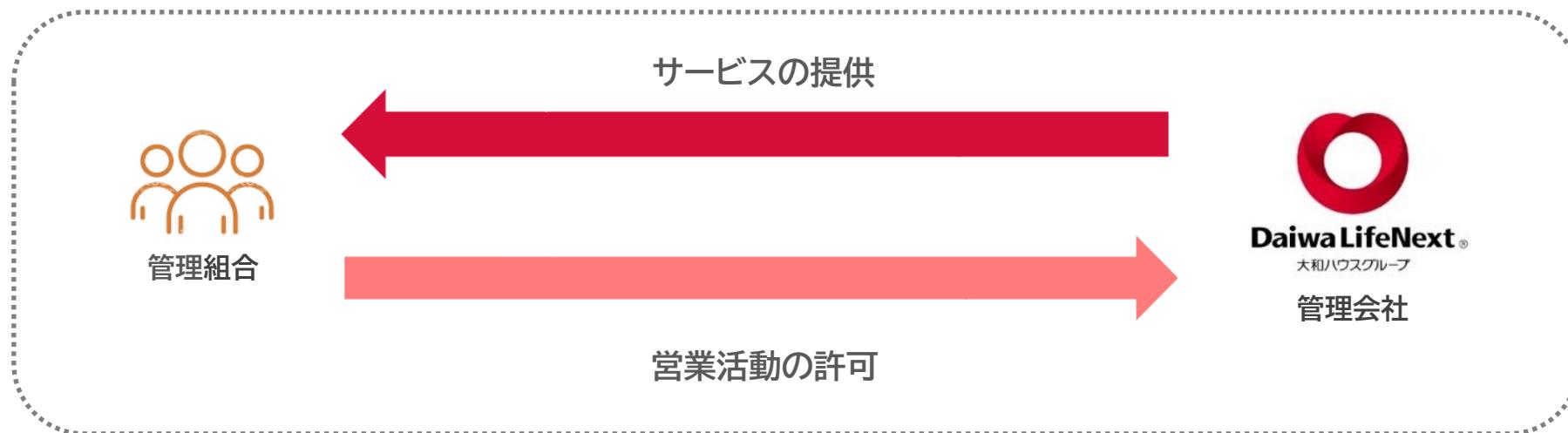
年に1度の総会で管理委託契約を締結 / 管理委託費・修繕工事等が主な売上げ



	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)

1-7.マンションへのサービス提供フロー

対管理組合だけでなく、対居住者向けにサービス提供を実施する際にも、
管理委託契約に基づき許可を得た上で実施



1. 会社概要、ビジネスモデル
2. 「稼ぐ分譲マンション」の条件
3. 当社の収益化ソリューション(モビリティ+ α)
4. 今後の展望
5. APPENDIX

2-1.分譲マンション管理組合の特徴

分譲マンション管理組合は、本来 営利事業を目的とする団体ではない

管理組合

- 分譲マンションを購入した区分所有者で構成
- マンションを適切に管理していくための自主管理組織

- 被営利法人となるため会社法の対象外、法人税はかからない
(居住者からの収益は非課税)

管理会社

- 上記管理業務を管理組合から委託を受けて、管理業務を代行する
- 管理業を行うに際して、国土交通省に対して管理業者としての登録が必要

- <管理会社のミッション>
- 管理組合の健全経営支援
 - 生活の維持・向上
 - 建物の資産価値維持・向上

なぜ現在、マンション管理組合は、
収支改善のアクションを稼ぐこと
を求められているのか？

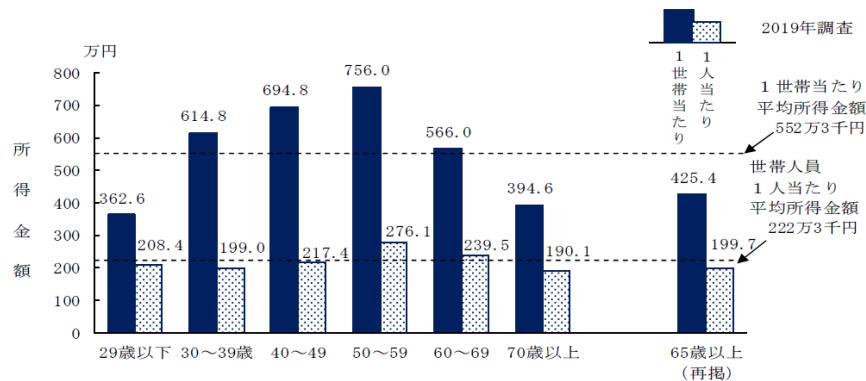
2-2.稼がざるを得ない背景(社会トレンド)

高齢化・マンション価格高騰含む物価上昇等により居住者の懐事情が厳しい

<築古マンション>

建物高経年化に伴う高齢化により各居住者の所得減少

図10 世帯主の年齢階級別にみた1世帯当たりー世帯人員1人当たり平均所得金額



厚生労働省 2019年 国民生活基礎調査より

<築浅マンション>

マンション価格上昇・社会保障負担増

10年前に比べて
首都圏マンション価格 **1.4倍**

2040年には
高齢者を1人当たり、
1.8人で支えることに



不動産経済研究所

<https://www.fudousankeizai.co.jp/mansion>

国立社会保障・人口問題研究所

<https://www.ipss.go.jp/>

2-3.稼がざるを得ない背景(マンショントレンド)

建物の高経年化による修繕費増 / 人材不足などによるライフサイクルコスト増

建物の高経年化による修繕費増

人材不足による人件費・建築費高騰

40期までの累計共用部分修繕費用
(専有部は含まれず)

ファミリータイプ70㎡の場合
400万円～500万円

2011年 → 2021年

建築工事費



約**1.4**倍

東京都最低賃金



約**1.2**倍

マンションみらい価値研究所
築40年を経過したマンションの修繕工事費の実績(事例研究)より
<https://www.daiwalifenext.co.jp/miraikachiken/report/210531.report.01>

一般社団法人 建設物価調査会 総合研究所 建築物価指数より
https://www.kensetu-bukka.or.jp/business/so-ken/shisu/shisu_kentiku/

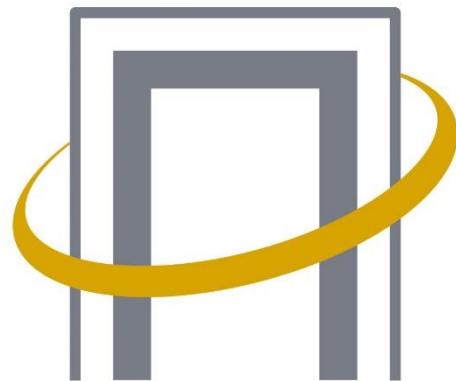
2-4. 稼がざるを得ない背景(業界トレンド)

<業界の転換期>

マンション管理適性評価制度の開始 / 管理会社から解約の申入れ増加等

マンション管理適性評価制度により
管理の質について評価され始める

管理会社から解約されるケースも



マンション管理
適正評価制度

一般社団法人「マンション管理業協会」 「マンション管理適正評価制度」の評価結果を損害保険ジャパンが契約引受のリスク評価に利用
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000001.000105001.html>



マンション元気ラボコラム「管理いたしません」——管理会社に断られる時代」
<https://www.daiwalifenext.co.jp/miraikachiken/column/191217column01>

2-5. 稼がざるを得ない背景(まとめ)

社会・マンション・業界それぞれのトレンドを背景に、
マンション管理組合において「収支改善のアクション≡稼ぐ」機運が高まっている



マンション
居住者

管理費、修繕積立金値上げの
優先順位が上がらない



管理組合

収支改善しなければ
管理組合運営不全に陥る



管理会社

管理組合財政の
健全化支援ニーズの高まり

管理組合がお金を稼がなければ！
という機運の高まり

2-6.稼ぐために障壁となる4つの壁

「稼ぐこと＝収益化サービス提供」を行うために障壁となる4つの壁

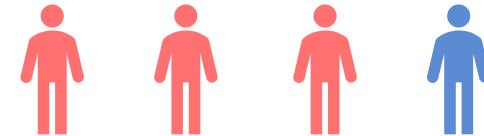
収益事業に伴い発生する税金

15～20万円以上稼がなければ、赤字になってしまう



合意形成(3/4以上)

管理規約の変更を伴うため、区分所有者 議決権の3/4以上の合意が必要なる



リスクヘッジ(赤字リスク・安全面)

元本割れリスクのある投資が発生する、あるいは居住者の安全面に懸念のあるサービス提供は難しい



運営労力はかけられない

サービスを運営する管理組合員の役員などに時間拘束や負荷がかかるものはNG



管理組合がマンション内居住者向けの サービスを提供し、**収益(非課税)**を上げる

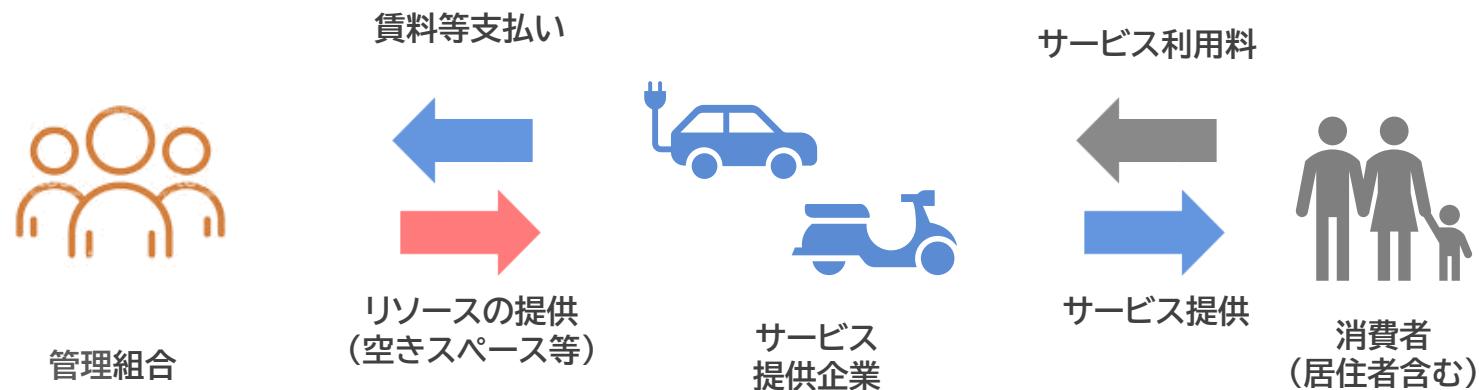


事業税対象外

例:EV充電を例とした上記のスキーム

駐車場利用料に加えてEV充電使用料などを居住者が管理組合に支払い、管理組合がシステム利用料などをサービス提供企業に支払う場合

年間20万円以上稼ぐことができ、 赤字リスクがない収益事業



年間20万円以上の
収益であること

例:EV充電を例とした上記のスキーム

サービス提供企業が消費者から獲得した収益(充電サービス利用料)の一部を管理組合に還元する

2-8. 各管理組合類型とペルソナ

立地×築年数で分類 → それぞれのペルソナとモビリティサービスイメージ

都市型×築古

立地というリソースを生かすサービス

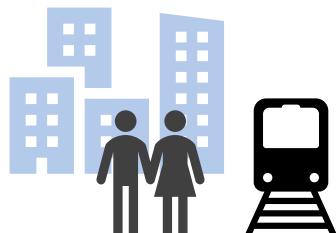
資産価値への意識が高い・賃貸割合が高い
収支に関する危機感が高い



都市型×築浅

個人の生活の質を向上させるサービス◎

資産価値への意識が高い・賃貸割合が高い
金銭面<生活の質



郊外型×築古

収益化よりも支出削減を優先

永住傾向が強く、子供が少ない
収支に関する危機感が高い



郊外型×築浅

生活の質(家族)を向上させるサービス

永住傾向が強い、子供が多い
大型のマンションが多い



1. 会社概要、ビジネスモデル
2. 「稼ぐ分譲マンション」の条件
- 3. 当社の収益化ソリューション(モビリティ+ α)**
4. 今後の展望
5. APPENDIX

3-0. 収益化事業の全体像

当社のメインストックである「分譲マンション」を基軸に
日本の「住まい」全体の課題解決を目指す

不動産総合生活支援
サービス企業

分譲マンションを基軸に
提供し、品質を高め

日本の住まい全体に展開！



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>

都市型×築古

郊外型×築古

ソリューション①: 来客用駐車場有料化

都市型×築浅

郊外型×築浅

3-5. 来客用駐車場有料化(事業税なし)

akippa社と共同で、「akippa private」を管理組合に導入し、
空き駐車場を有料来客用駐車場化



- ・空き駐車場削減
- ・法人税不要
- ・予約と決済が簡単
- ・違法駐車などの削減



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)を分譲マンション初導入

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000053.000059962.html>



都市型×築古

郊外型×築古

ソリューション②: 駐車場サブリース等



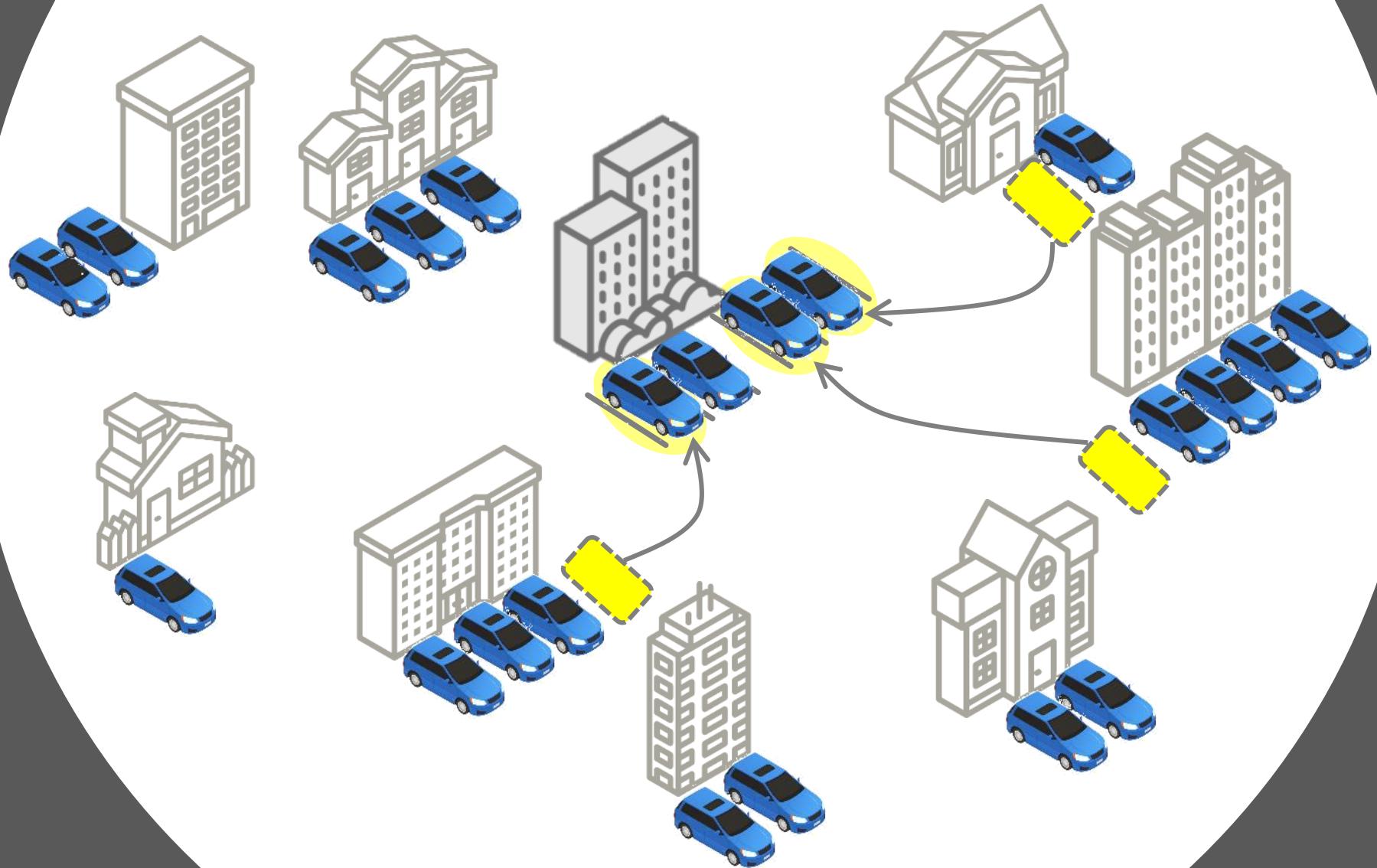
都市型×築浅

郊外型×築浅

マンション居住者だけで 駐車場を埋めるのは難しい

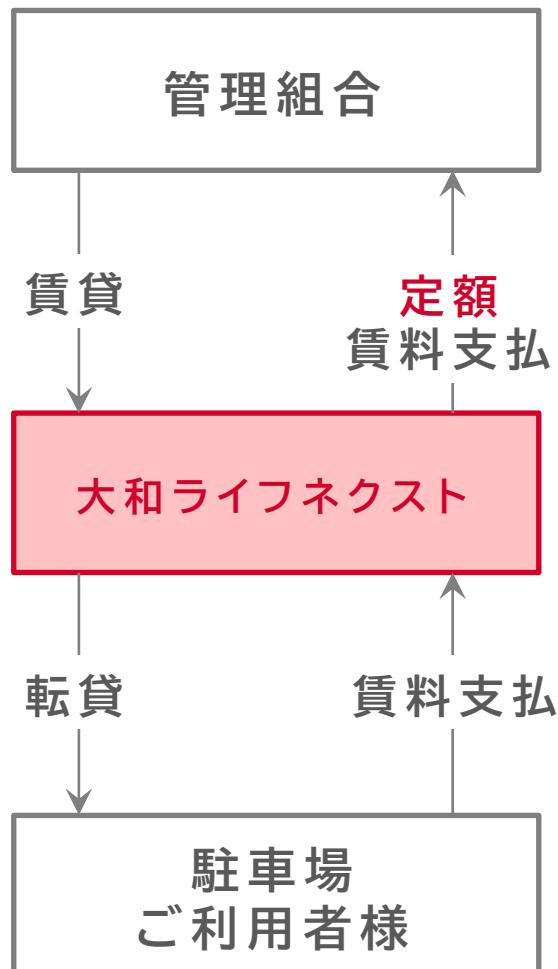


周辺エリアに広げると、
まだまだ駐車場ニーズはある



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

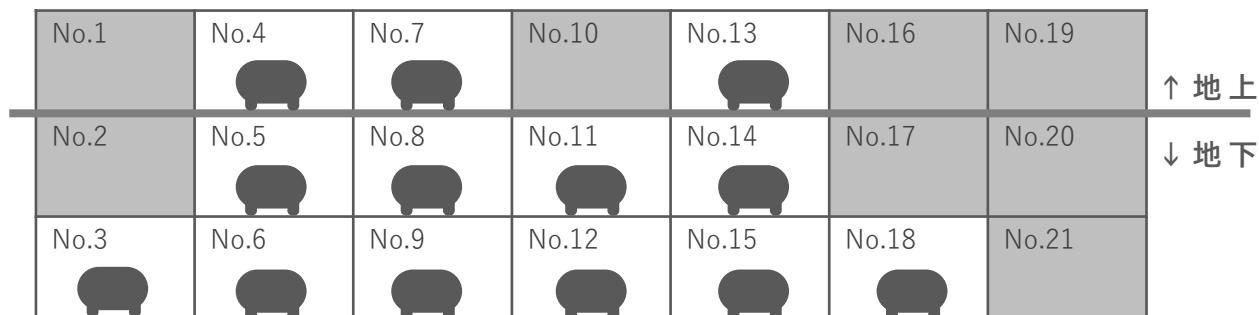
3-6. 駐車場サブリース

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

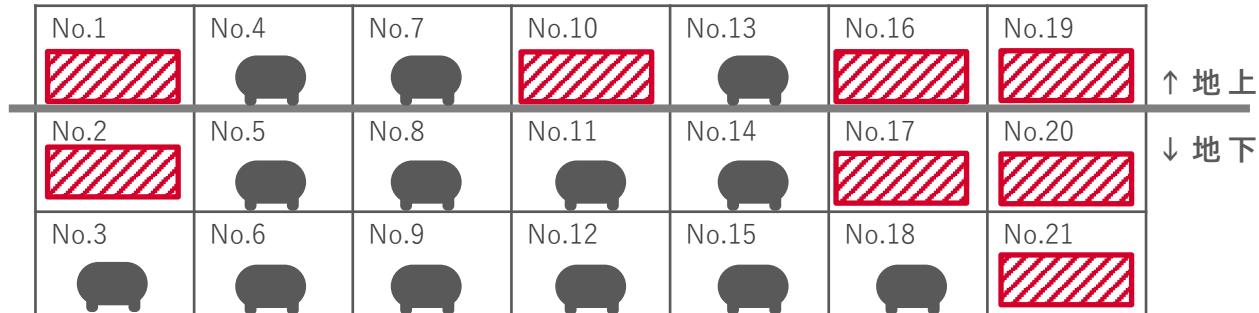
組合メリット

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



都市型×築古

郊外型×築古

ソリューション③: 居住者限定カーシェア

都市型×築浅

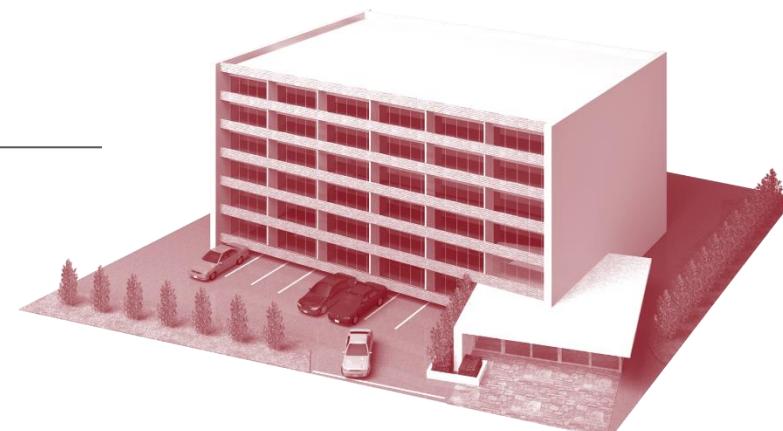
郊外型×築浅

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

都市型×築古

郊外型×築古

ソリューション④: マイクロモビリティ、その他

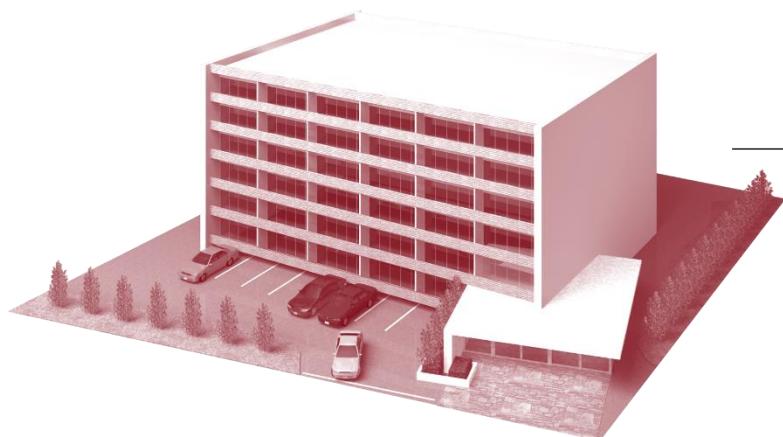
都市型×築浅

郊外型×築浅

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



建物

慢性的な駐輪場不足



駐輪場不足の解消

課題

シェアサイクル等

法人所有建物



立地条件(駅徒歩等)
に収益が左右され傾向



利便性向上による収益UP

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



都市型×築古



郊外型×築古

駐車場診断



都市型×築浅



郊外型×築浅

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

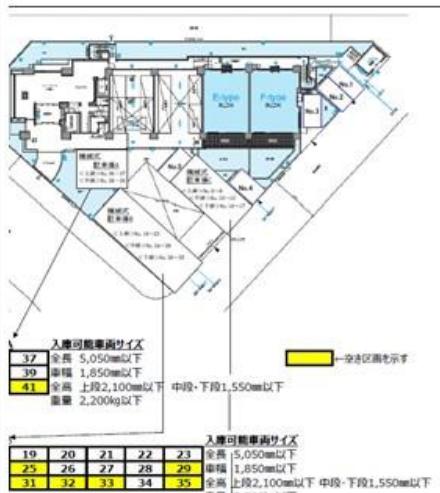
平面化工事

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

大和ライフネット

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
月極駐車場	多数あり
月極料金	相場19,000円～20,000円
カーシェア	1台
会社	タイムズ
日中料金/(h)	824円
6時間/日	
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開始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「④ やや不満」「⑤ 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
 - 照明不足、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、落物・転落などの被害があったことがある
 - 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ない」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
 - おおむね10年程度を目途に手放す予定
 - 可能な限り所有する予定
- 【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
 - 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らし埋め戻し・平置き・台数減）
 - そのままよい（マンション）

お部屋番号

ご意見がございましたら、ご住所を記入していただきますようお願いいたします。ご住所はご住所の範囲内、マンション管理組合の管理区域内に限定させていただきます。

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回の駐車場抽選会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需要が増える可能性が低いと判断致します。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、そのため車両を買い換えられないという現象が生じ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増額が年間約100万円程度あり、今後同様の増収が見込まれる中で、下記の通りのご提案をいたします。

【①】現状維持案

案①-現状維持を維持する場合、収入に見合った支出が増えなくなり、25期の設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す可能性があります。

【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台解約する必要があります。

【③】2段式設置案

案⑤-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②(埋め戻し案)

区画	台数	車高	車幅	車長	設置年	設置費用	点検費用	修繕費用	売却費用	回収率
A区画	12	2100	1850	4500	2007	1,200,000	120,000	2,400,000	1,200,000	100%
B区画	24	2100	1850	4500	2007	2,400,000	240,000	4,800,000	2,400,000	100%
合計	36	2100	1850	4500	2007	3,600,000	360,000	7,200,000	3,600,000	100%

※ 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の部分のみ計算しています。
 ※ 初期投資は設置費用（処分費用）を除き、下段区画区画単位で計算しています。
 ※ 修繕費は、設置費割合は見込んでおりません。（運転台・車体の設置での更新を想定しており、運転台はトラックアップ程度の更新を想定しているため）

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

- 機械式契約数4台/10台 築27年

課題

- 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

選択肢
検討
ポイント

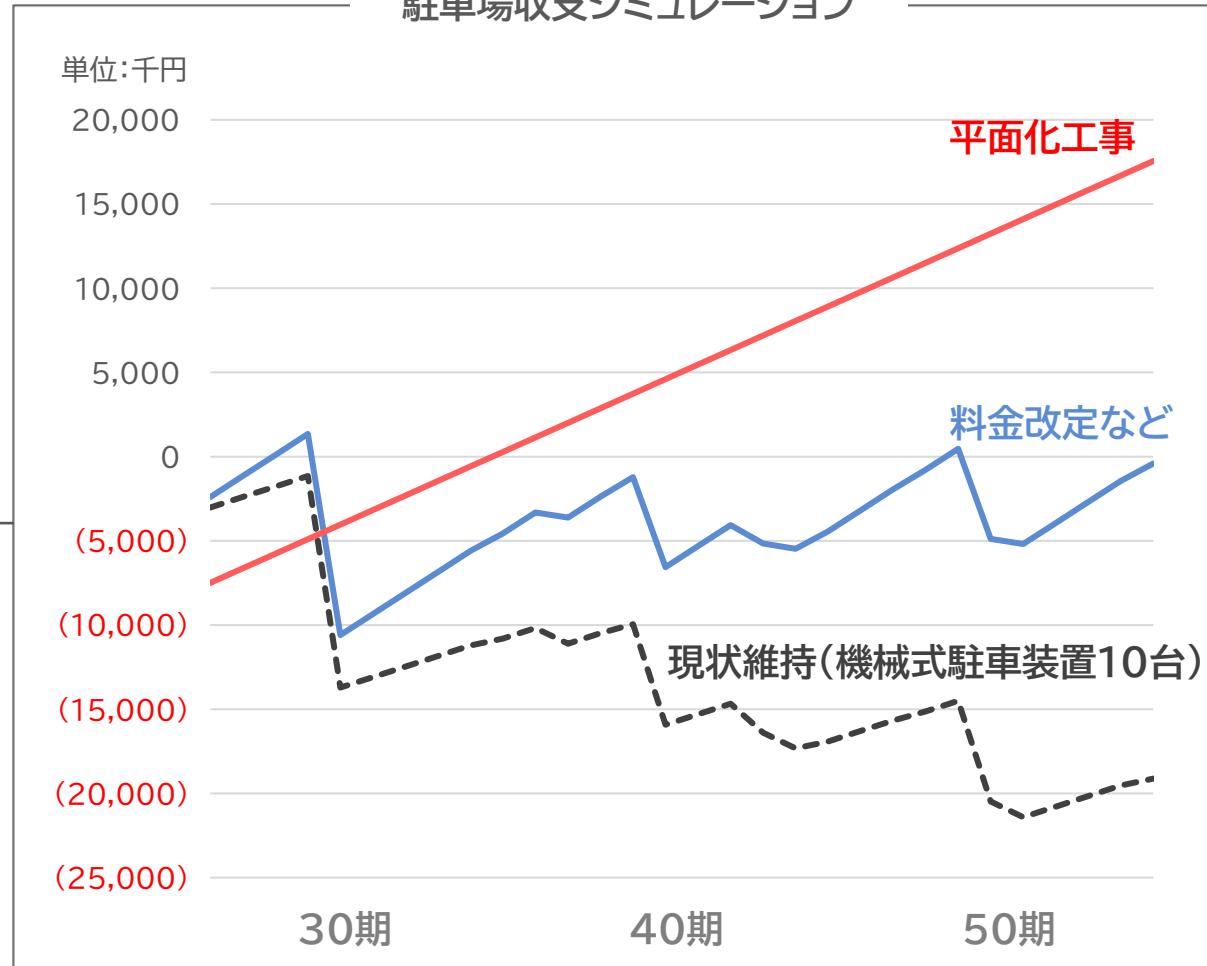
平面化

料金改定

診断結果

平面化工事をいち早く実施する

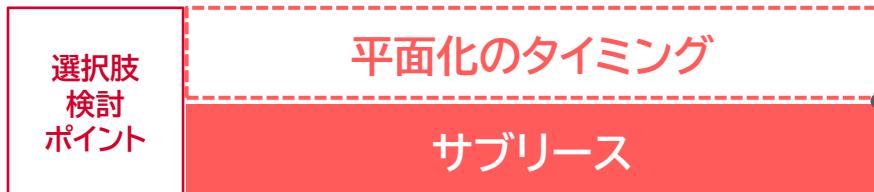
駐車場収支シミュレーション



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

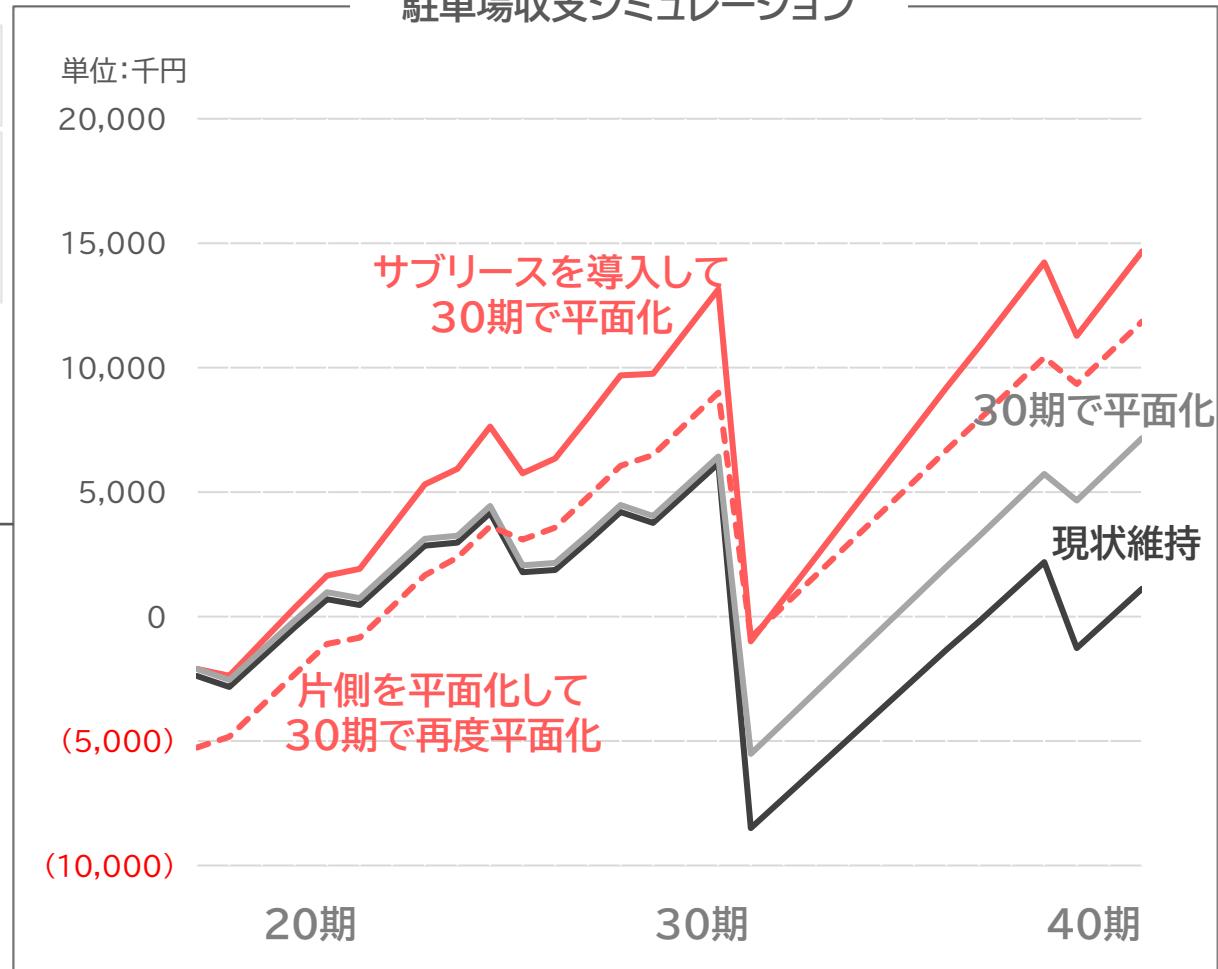
基礎情報	<ul style="list-style-type: none"> 機械式駐車場2列3段式×2 契約数8台/12台 築18年
課題	<ul style="list-style-type: none"> 一機を平面化しても収容台数が足りる 機械式駐車場の更新時期まで期間がある



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、ビジネスモデル
2. 「稼ぐ分譲マンション」の条件
3. 当社の収益化ソリューション(モビリティ+ α)
- 4. 今後の展望**
5. APPENDIX

4. 今後の展望(収益化事業の全体像 再掲)

当社のメインストックである「分譲マンション」を基軸に
日本の「住まい」全体の課題解決を目指す

不動産総合生活支援
サービス企業

分譲マンションを基軸に
提供し、品質を高め

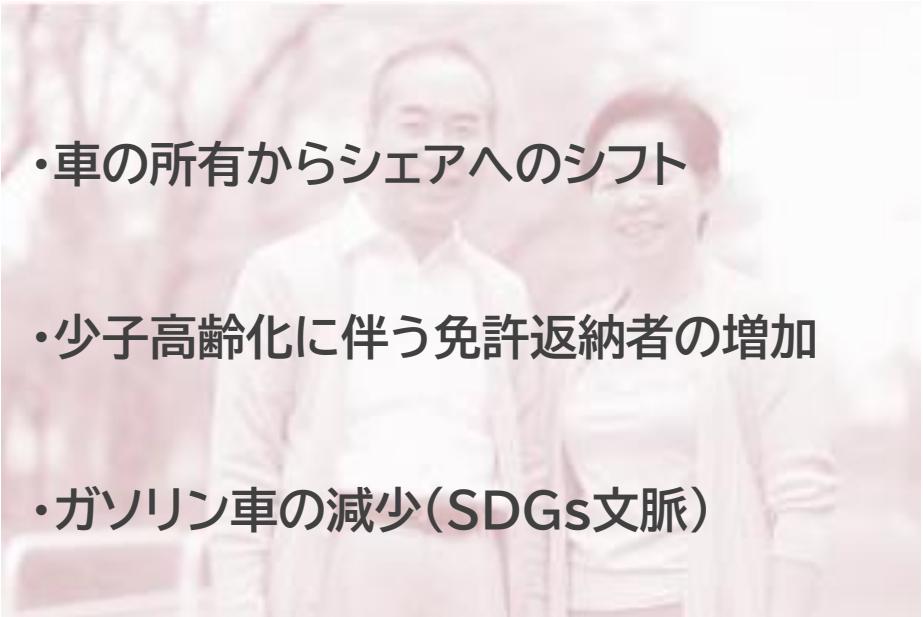
日本の住まい全体に展開！



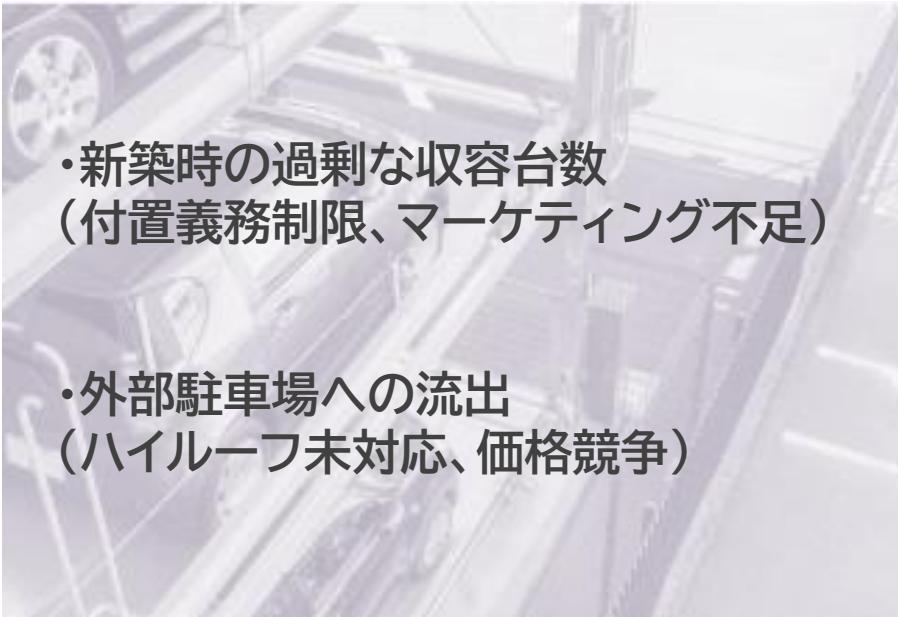
1. 会社概要、ビジネスモデル
2. 「稼ぐ分譲マンション」の条件
3. 当社の収益化ソリューション(モビリティ+ α)
4. 今後の展望
5. APPENDIX

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

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



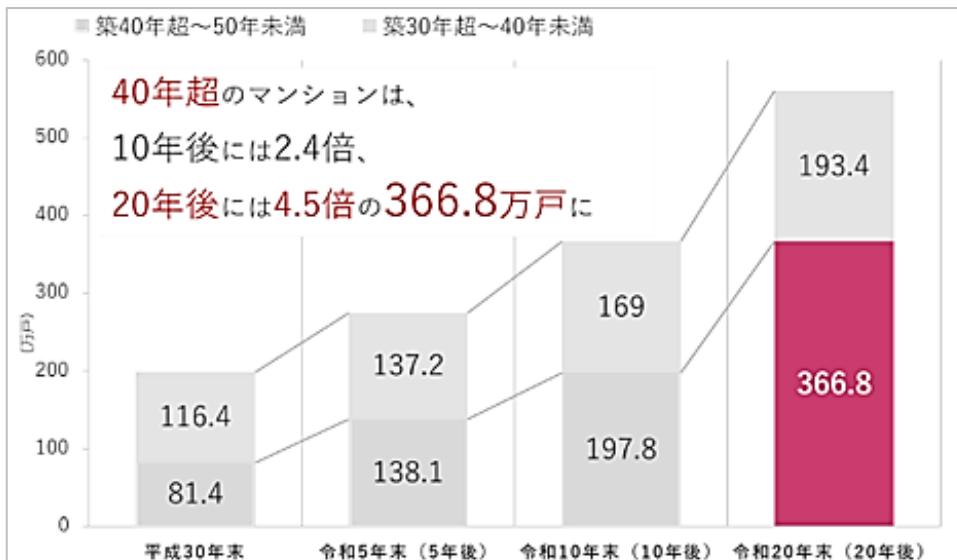
居住者の
高齢化



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』



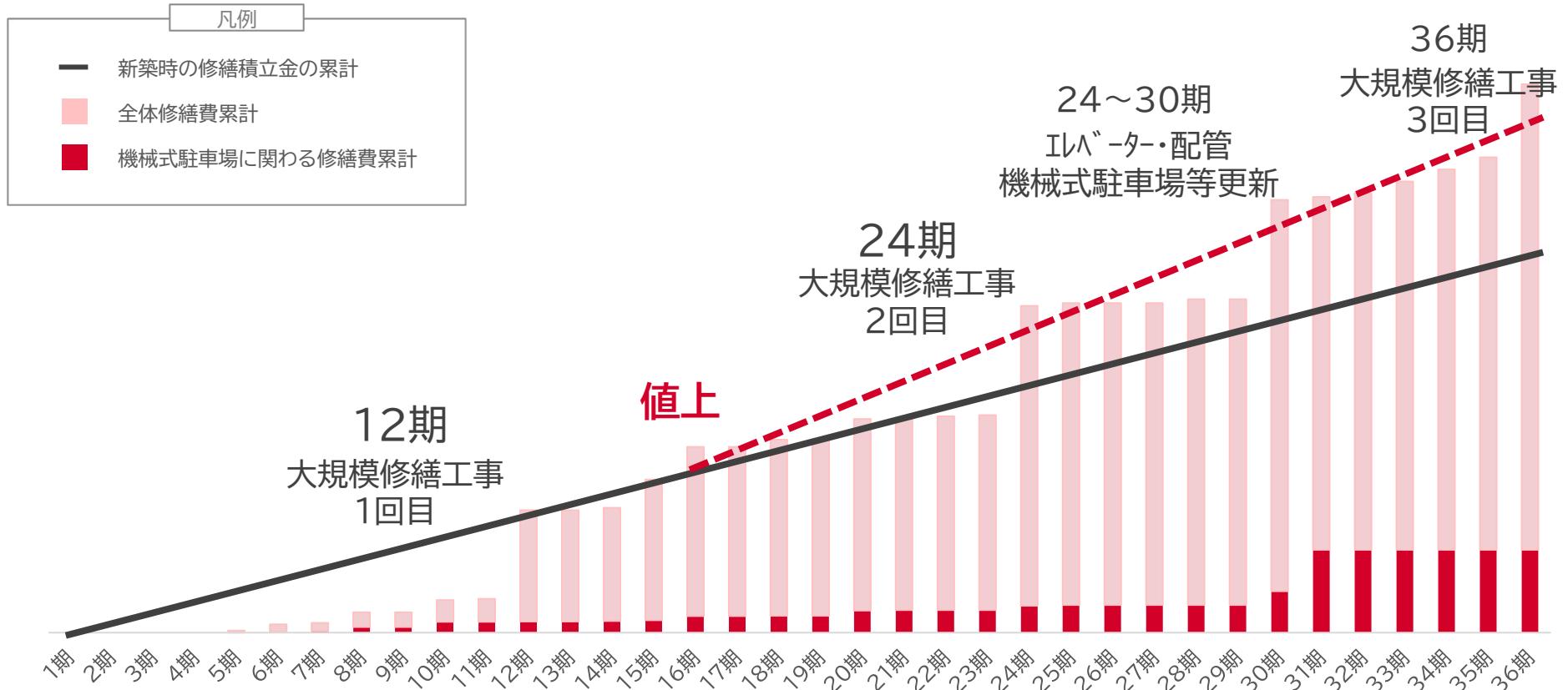
建物の高経年化が 管理組合財政の悪化に 大きく影響



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

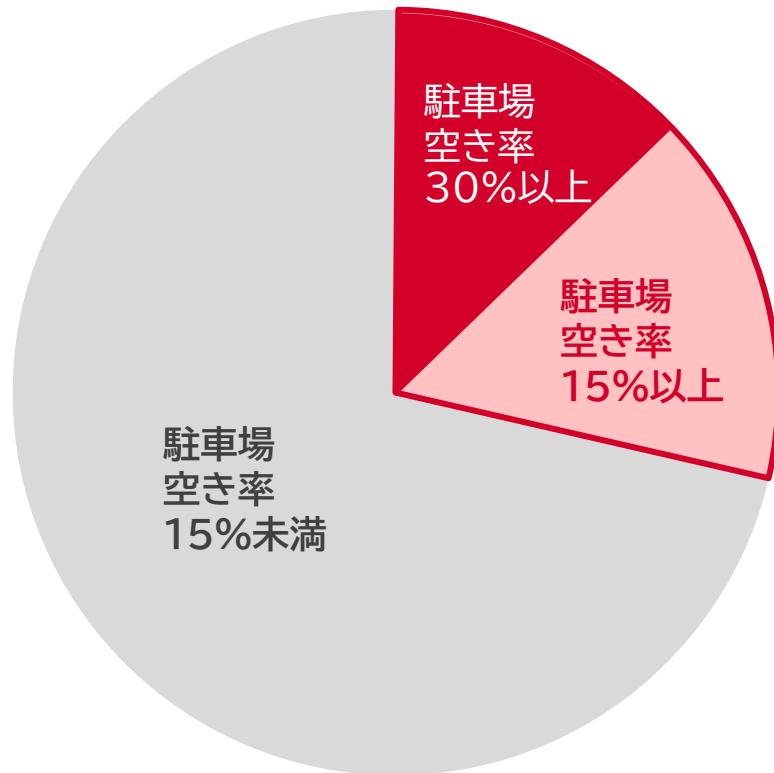
多くの管理組合では値上げをしないと2回目の大規模修繕から積立金不足に陥る状況



修繕費の内、10%程度は機械式駐車場の修繕費用が占める

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

分譲マンション内駐車場の空き率

【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%