

自転車で広がるネットワーク

株式会社ドコモ・バイクシェア

弊社は、設立自体は2015年2月2日と比較的新しめの部類の会社ではありますが、事業開始時期としては2011年4月（※横浜都心部コミュニティサイクル実証実験“baybike”。2014年4月に本スタート）まで遡り、東京都内でのサービス第一号は2012年11月の江東区臨海部での実証実験でした。ちなみに、会社設立まではNTTドコモの新規事業として実施しておりました。2008年にNTTドコモの新規事業としてさまざまな社会貢献型の新規プロジェクトが立ち上がったのですが、その一つに環境事業、かつシェアサイクルがあったわけです。

このコミュニティサイクルは、自治体様・民間による共同事業となります。そのため投資の一部は自治体様からご支援頂いており、公有地や公開空地などを活用できるという事業構造上の利点があります。インフラ整備にあたっては各自自治体様のご理解、ご支援が欠かせません。常に緊張感を持って臨んでいます。

自転車自体の数ですが、2017年7月末時点で、凡そ全国で5,500台、都内7区で4,200台ほどです。通信用

の電源を補充する目的からバッテリーを装備している電動アシスト自転車を基本的に採用しています。一方で、より導入コストを抑えることや、省スペースの設置を目的にノーマル自転車への搭載や、縦折りのフォールディングバイクの提供も進めております。ポート数は都内7区で311、全国では460か所ほどと近年急拡大傾向にあります。サービスの地域分布としては、前記のとおり、自転車、ポート共に都内に集中しています。ただし、直営ではなくASP型（システム提供型）で地方自治体のサービス運営にも貢献しております。

利用状況も順調に伸びており、昨年は都内で180万回、全国では220万回の利用に達しました。今後も、増車やエリア拡大によってサービス密度を濃くしてゆき、お客様の利便性を高めていきたいと考えています。それはひいては効果的なマーケティング活動にもなり、ドレスガードを中心とした広告料収入の増加にも繋がるものと見えています。広域連携、つまりは相互乗り入れについても益々エリア拡大ができればと考えております。コンビニエンスストアにも置かせて頂いておりますが、最近は色々なビルのオーナー様などからの引き合いも増えてお



ります。

利用回数の増加については、やはり個人の方が牽引して頂いている面もありますが、昨年、アカウント・マネージャー的なことを実施するチームを社内で作ってから法人会員様も一気に増えました。平日のご利用が多く、取引先回りなどにご利用頂いています。休日の益々のご利用喚起のため、(1日パスベースの)観光ツアー等の企画物も増やしていきたいです。インバウンド向けも旅行者の動線を意識して企画していきたいです。“自転車で行きやすい”ツアーのルート企画から一歩進んで、“自転車だからこそ行ける”穴場スポットツアーのようなものをご提案していければと考えています。



競争環境も今後厳しさを増していくとは思いますが、これまでも多くのメーカー様、サービス提供者様によりシェアサイクルの技術やシステムが提供されてきています。弊社もその意味では新規参入者であったわけで、これまでと変わらず自身の技術・サービス品質を磨き上げていくことが大切だと考えています。参入者が増えるということは業界全体として活性化が促されるので良いことと思います。

我が国は、諸外国に比して全般的に自転車利用に係る規制が厳しいと言われておりますが、自転車に限らず世界的にシェアリングエコノミーの勃興が叫ばれて久しいですし、様々なモノや情報がシェアされて持続可能型社会を形成してゆくこの新しい流れは力強く、また東京オリンピック・パラリンピックや本年5月より施行された自転車活用推進法など後押しの気運も高まっています。将来的に、より本質的な公共交通の補完、更には恒久的な交通手段として定着して行ってほしいと思います。

サイクルシェアリングの普及は未だ途上段階にあると認識しています。シェアリングという観点では自転車以

外にも事業性のあるものが様々考えられるわけであって、IoTを駆使してどのようなことが考えられるかについてはドコモ本体の担当チームでもアライアンス含め、いろいろ検討中であります。

ただ、技術革新やビジネスモデルの進化ばかりに目を奪われて大切なモノを見失ってははいけません。つまり、何よりも交通手段をご提供する、更にそれが自転車という生身のお客様にご利用頂くものであるという点です。持続的運営を実現することも大事ですが、なによりもお客様に安全にお乗り頂く環境を整えることが第一義です。利益追求、安かろう悪かろうで結果的に事故を誘因するようなことはこの事業ではあってはならないと常に銘肝しております。