

ゲスト：吉田詠一

社団法人 立体駐車場工業会 会長、株式会社IHI 執行役員、産業・環境・ロジスティックスセクター 副セクター長

国と工業会でオールジャパン体制を構築

日本の立駐のグローバル化を 推進する

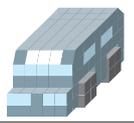
今回お招きしたのは、この5月に社団法人 立体駐車場工業会の新会長に就任した吉田詠一氏だ。日本を代表する産業機械メーカー・IHIで長く物流システムの営業を続けてきたキャリアを活かし、課題が山積するパーキング業界にどんな道を切り開くのか。会長職に対する抱負、今後の展望や計画などをうかがった。(5月20日収録)

吉田詠一
社団法人 立体駐車場工業会 会長
株式会社IHI 執行役員
産業・環境・ロジスティックスセクター 副セクター長



森井博
『自転車・バイク・自動車駐車場 パーキングプレス』誌発行人
(サイカパーキング株式会社代表取締役)
一般社団法人 自転車駐車場工業会 専務理事
NPO法人 日本パーキングビジネス協会 理事長





関西赴任時代に経験した 阪神・淡路大震災後の対応を 東日本大震災に活かす

森井 社団法人立体駐車場工業会の新会長就任、おめでとうございます。この春にはパーキング業界の諸団体で役員の変更が行われ、多くの新しい方々が選任されました。吉田さんもその一人であり、立体機械式駐車場という、日本発の技術を国内外へ普及発展させていくという、キーパーソンになられたわけです。まずは抱負から聞かせていただけますか。

吉田 若者の車離れ、少子高齢化社会など、駐車場に停める自動車の台数が減っていく危機的な状況であり、難しい時代の舵取りを任されたことで身の引き締まる思いです。しかしその一方で、この難局をどう乗り越えるか、やりがいも感じています。

森井 新会長の来歴をお知りになりたい購読者も多いと思います。改めて、今までのキャリアを教えていた

だけですか。

吉田 分かりました。私は昭和52年にIHIに入社しまして、プラントの営業セクションに配属されました。セメントプラント、ケミカルプラント、タンクを担当しました。昭和63年には物流システムの営業へ異動し、飛んで平成6年には関西支社へ異動しまして、近畿エリアを営業で飛び回っていました。

森井 平成6年というと、阪神・淡路大震災の前の年ですね。

吉田 はい、平成6年の夏に関西に赴任して、その翌年の1月17日に経験しました。そこで様々な復興需要への対応、従業員の安全確保など大地震の発生後にどのような対策を取るべきなのかを学びました。

森井 ということは東日本大震災後の対応という意味で、吉田さんは予め貴重な経験をされたといえますね。

吉田 確かに今回の震災の復興には、はからずも阪神・淡路大震災での経験が生きてくると思います。迅速に、

的確なアクションを起こしていかなければならないと肝に銘じています。**森井** 関西の後は本社に戻られたのですか？

吉田 はい。平成11年には物流営業部長として東京に戻りました。その時、特に力を入れたのがクリーンルーム内の搬送システムです。当時、クリーンルームは、IHIでは未知の事業領域でした。大きな案件のひとつに、シャープさんの液晶テレビ「アクオス」の亀山工場に搬送システムを納入したことを覚えています。

森井 クリーンルームは今やどの業界でも必須の設備になっていますね。

吉田 おっしゃるとおりです。極めて清潔な、塵ひとつない環境で、ガラスを空気浮上させ、非接触で運んでいくシステムで、わが国を代表するテクノロジーですね。

森井 その後も物流に携わったのですか？

吉田 はい、物流・鉄構事業本部で取り扱っていた社会インフラ関係の営



吉田氏がIHIでこれまで手がけてきた数ある製品の一部分。左から反時計回りにクリーンルーム、水門、船用デッキクレーン (IHI提供)

業を行いました。

森井 具体的にはどんな製品だったのですか。

吉田 橋梁、水門や船上のデッキクレーン、踏切の安全装置であるレーザレーダー、さらにはFLNG（Floating LNG）といいまして、海底で採掘した天然ガスを海上の専用船で液化ガスに変える、洋上プラントのプロジェクトにも携わりました。

森井 洋上プラントのプロジェクトとは、随分スケールの大きなビジネスですね。

吉田 当時、国内はもとより、世界の主要国のほとんどに出張を繰り返しては商談をまとめる日々を送っていましたね。その後、物流・鉄構事業本部は、3つのセクターに別れました。ひとつは今、私があるセクターの前身となったロジスティックスセクター、次に社会基盤セクター、そして海洋鉄構セクターです。

森井 ロジスティックスセクターではどんな製品を扱ったのですか？

吉田 大まかにいえば、人とモノの移動に携わるシステムです。東京では

舎人（とねり）ライナーやお台場のゆりかもめ等の新交通システムや特殊環境下での製品運搬システム、さらに、グループ企業であるIHI運搬機械が行っている東京スカイツリーの建築現場で使われているクレーンなども私のテリトリーです。そしてこの4月からは、もっと幅広い分野に業務を広げられないだろうかということで、産業・環境・ロジスティックスというちょっと長いセクター名になりまして、副セクター長として仕事をしております。

森井 幅広い分野でビジネスを展開しているIHIの中でも、とりわけ多様な分野で仕事をされてきているわけですね。私がIHIに在籍していた時代は、本部の枠を超えて仕事をすることはなかなか難しかった。私は国内営業を担当していましたが、なかば強引に海外でも仕事をさせてもらったことを思い出しました。かなりIHIも変わったのですね。

吉田 そうですね、大先輩であられる森井さんの時代に比べると、柔軟な組織に変わってきたと思います。

強力なパートナー・中国が 手強い競合相手になる日は近い

森井 では、どういった経緯からパーキング業界に関わるようになったのですか。

吉田 昭和63年以降、グループ企業であるIHI運搬機械（IUK）での営業をサポートしてきたことが、パーキング業界に携わることになったきっかけですね。ご存じのとおり、IUKは立体機械式駐車場の製造開発を行っておりまして、私が多くのお客様とのつながりを持っていましたので。

森井 なるほど。パーキングに携わるようになられてから20年以上のキャリアをお持ちなのですね。工業会に入られたのは2年ほど前だったのでしょうか。

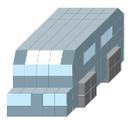
吉田 はい、IHIの前任者が工業会を退いた後に私が入りまして、理事、副会長として藤原前会長の下、仕事をさせていただきました。

森井 工業会では、重要な役割を担っている運営評議会や広報委員会でもIUKの方が活躍されておりましたね。震災、不景気等、今は非常に難しい時代ですから、こんな時こそIHIのような力のある会社に工業会を牽引していただくことに期待をしています。

吉田 いやいや、会員企業皆さまのご協力あってこそこの工業会ですから。それはさておき、工業会としては、これから国内マーケットがシュリンクしていく状況を鑑みると、今後は積極的に海外展開を図ることが肝要だと考えています。例えば、発展が続き、加速度的に自動車増が



日頃から国内外を飛び回り、東京にいたことが少ない吉田氏。対談はその合間を縫って行われた



近い将来、強力なライバルになる中国に競り勝ち、グローバル化を推進していかなければならない (写真は急成長を遂げる中国の国際都市・上海)



自動車数が増え、立体駐車場導入も進み、成長著しく有望な市場と目されるベトナム (IHI提供)

見込まれる東南アジア、中国などはこれからの日本の立体機械式駐車場にとって重要な市場になっていくのは間違いありません。

森井 その意味で立体駐車場工業会が果たす役割は、ますます大きくなっていきそうですね。

吉田 そうですね。そういえば、一昨年、工業会でロシア視察に行きましたね。ロシアにはパーキングの標準がないので、そこに工業会がジャパニーズスタンダードを売り込もうと企画したわけです。我々の規格をグローバルに展開していかないと、欧米勢に負けてしまいますからね。

森井 中国についてはどうお考えでしょうか。今は極めて有望な市場であり、同時に強力なパートナーでもあるわけですが。

吉田 そうですね、しかしいつかは手強い競合相手になるのは確実です。国土交通省の重要な成長戦略のひとつに“グローバル化”がありますが、その戦略に工業会としても最大

限の協力をさせていただき、来るべき中国企業との競合に備えておく必要があります。

森井 日本の立体駐車場のグローバル化に向けて、いうまでもなく国土交通省は不可欠な存在です。これからは国交省と工業会の協働体制をさらに強化して、グローバル化戦略を推進しなければなりませんね。

吉田 そうですね。その手始めに私は、早めに有望な市場であるベトナム、インドネシア、タイ、インドなどの東南アジアを調査する必要があると考えています。こうした活動は企業単独で行うのは難しいので、やはり、IHIや新明和工業さんといったグローバルな展開をしている企業等が核となって、工業会全体の活動として視察していくのがいいと思います。

森井 おっしゃるとおりですね。そうすることで、後に日本企業が進出しやすい下地ができることにも期待ができます。

海外に立駐を売り込む一方、将来のメンテナンス需要にも配慮

吉田 海外展開のための市場調査も重要なのですが、私はそれと同じくらい大切だと思っているのが、メンテナンスなんです。

森井 おっしゃるとおりですね。

吉田 ただし、メンテナンスは一社単独の事業となると、かなり負荷が大きくなってしまいます。これも工業会の会員企業が協働して取り組むべき案件だと思います。

森井 メンテナンスと聞いて、IUKの前身だった「日本駐車場サービス」を思い出しましたよ。あれは、昭和40年代の前半に業界全体で出資してつくった会社でしたね。それまでパーキング業界にはメンテナンスを重視する傾向がほとんどなかっただけに、あの会社が登場したのは画期的でした。

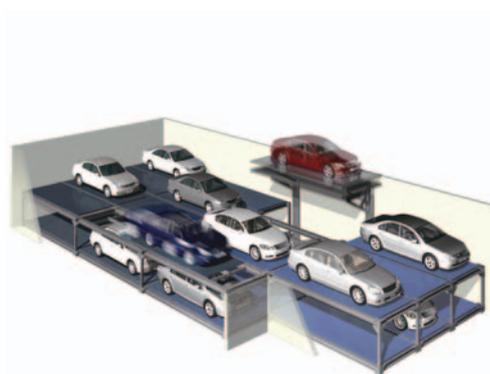
吉田 なるほど。

森井 その後、立体駐車場が爆発的に普及したバブル時代に、再びメンテナンスの問題が浮上しました。多くの企業が参入し、中には不具合を起こす機械式駐車場もあったからです。そこで当時の建設省から「ユーザーからのクレームを減らし、安全性、利便性を向上させるため、“立体駐車場版のJAF”をつくってください」という指導がありましたね。最終的には弊社のグループ企業として、どのメーカーの駐車場でもメンテナンスを行う「日本駐車場救急サービス」という会社を立ち上げるに至ったんです。

吉田 業界全体にとって有益な起業でしたよね。

森井 ありがとうございます。いずれにせよ、海外で立体駐車場をつくる一方で、将来を見据えたメンテナンスにも配慮しておくことは非常に大切です。

吉田 現在、IHIでは中国17の現地法人があり、さらに、シンガポール、ベトナム、タイ、インドネシア、インド、フィリピンにも複数の拠点を



グループ企業であるIHI運搬機械(株)の新製品「IHIスーパースクエアパーキング」。不規則な柱の位置や変形の敷地形状に合わせてムダのない効率的なレイアウトを実現している(IHI提供。右ページも)



持っています。これらを工業会としても有効に活用し、なおかつ国土交通省の指導も受けながら、オールジャパンの体制を築くお手伝いをすることが、新会長となった私の当面の仕事だと考えています。

森井 そして今年度は、それにもまして大きなテーマがありますね。

吉田 公益法人化への移行ですね。現在、着々と準備を進めておりまして、今年度中に認可をいただけるように計画しています。やはり立体駐車場工業会の事業は公益事業ですから、その観点からいえば、当然、公益法人化への移行はふさわしいだろうと先日の総会で決議した次第です。

森井 立体駐車場工業会の仕事は、極めて公益性の高い事業なので、公益法人への移行は当然のことだと思います。今年度中、他にはどんな事業計画をお持ちですか。

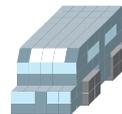
吉田 不足している自動二輪車への対応、先述したグローバル化、そして何より、震災復興に対して、工業会として具体的な提案を行っていくつもりです。

森井 先日、国土交通省の松井直人課

長が、70億円の復興調査費をつけたとおっしゃっていましたね。調査終了後は、具体的な復興工事、新たな都市づくりのフェーズに入っていくわけですが、そこに工業会としてはどんな提案をされていきますか。

吉田 バリアフリー、エコ化への協力はもちろん、震災でのガソリン供給不足から注目を集めた電気自動車の分野にも参画していくつもりです。電気自動車に搭載されている蓄電池を非常時のバッテリー代わりにするという考えも生まれていますから、工業会としては電気自動車の充電設備を備えた立体機械式駐車場の開発に、さらに注力していく必要が出てくると思います。

森井 電気自動車で思い出しましたが、近い将来、パリで「ヴェリブ(公共レンタル自転車システム)」の“自動車版”として、電気自動車のカーシェアリングをスタートさせる動きがあるそうです。ひとつの拠点につき、10台前後駐車されることになるそうで、おそらく小規模な立体駐車場が使われることになると思うんですね。これは国土交通省が推進して



いるコンパクトシティの考えにも合致していて、現在、既に調査員が派遣されているそうです。どうでしょう、このバリの立体駐車場を工業会で研究開発してみてもいいですね。

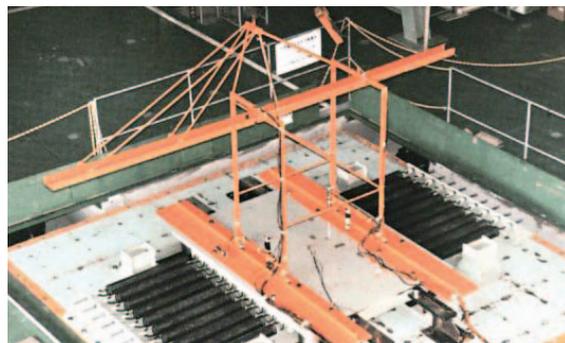
吉田 なるほど、それはいいですね。グローバル化を掲げている当工業会にとっては、挑戦のしがいがある案件になりそうです。

立駐の耐震性を高めるために IHIの耐震実験場を活用して 工業会内での情報共有を

森井 国内の電気自動車市場やその周辺業界について、他に課題を見出していますか。

吉田 はい。電気自動車をつくるメーカーサイドは、企業ごとに給電システムを模索しています。しかしそれでは将来、ユーザーの利便性を妨げる懸念が生じてきます。そこで、工業会として立体駐車場と一体となった給電システムの開発を働きかけていこうと考えています。そういえば、ある自動車メーカーさんは、電気自動車への充電設備に非接触の給電システムを採用しようと研究しているそうですが、私が手がけていたクリーンルームの分野では、既に非接触給電は常識的な技術なんです。何しろわずかなゴミ、塵の発生も許されないクリーンルーム内では、給電はすべて非接触で行わなければなりませんからね。いずれにせよ、既存の非接触給電技術が、電気自動車や立体駐車場にうまく活用されることを願っています。

森井 震災後の街づくりといえば、これも国土交通省の松井課長の話です



神奈川県横浜市磯子にあるIHIの耐震実験場。今後の立体駐車場開発にあたって重要な役割を担いそうだ

が、立体駐車場という構造物は、これまで以上に高い耐震性、安全性が必要だという発言がありました。

吉田 確かに松井課長のおっしゃるとおりですね。IHIには、港湾部などに輸出前、あるいは輸入直後の完成自動車を保管する巨大な倉庫があるのですが、今回の震災で一部、自動車が落下したという報告がありました。また、一部の立体駐車場では柱の座屈などの被害が起きたことも分かっています。そうした被害を未然に防ぐ、あるいは、できるだけ小さくするには、免震構造の採用や、よりレベルの高い耐震強度を備えるなどの取り組みが必要です。

森井 耐震といえば、IHIには磯子に耐震実験場がありましたね。

吉田 はい、過去の地震波をデータとして取り入れ、それを再現できる四次元の巨大実験施設です。

森井 日本の構造物の耐震性を高めていく上で、極めて貴重な場所ですよ。

吉田 既にあの実験場では、国土交通省からの要請で自動二輪不足に対応するため、自動二輪駐車装置を立体駐車場のパレットに設置するための実験を行っています。およそ3年間にわたって各社の製品を持ち込み、地震の揺れに対する耐久度を測定す

ることができました。今後もあのような取り組みを行い、そこで得たようなデータを工業会全体で共有していくことは、今後も続けていくべきだと思っています。

森井 リーマンショックから立ち直ろうとする矢先の東日本大震災発生で、どの業界も例外なく困難な局面を迎えています。こんな時だからこそ、新しく、強いリーダーシップを持った人がアグレッシブに動くべきだと思います。吉田新会長には、ぜひ、山積する課題を打破してパーキング業界を牽引していただきたい。本日はありがとうございました。 PP

