

ケース①

飯島登美夫「一般社団法人日本プレハブ駐車場工業会 理事長」「株式会社内藤ハウス 専務取締役 東京支店長」

会員企業の元請率の向上を牽引して プレハブ駐車場の存在感拡大を担う

今回お招きしたのは、この春に一般社団法人日本プレハブ駐車場工業会の新理事長に就任された飯島登美夫氏である。工業会全体の実績では、平成19年に約400件、220万㎡近くあった実績が、平成21年には面積・件数共に半減という逆風が吹く中での登板となった。この苦境をどう打開し、跳ね返していくのか。業界がその手腕を注視する中、飯島氏が用意している新たな一手を問う。(7月22日収録)

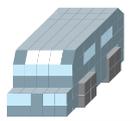


飯島登美夫

一般社団法人日本プレハブ駐車場工業会 理事長
株式会社内藤ハウス 専務取締役
東京支店長

森井博

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
(サイカパーキング株式会社代表取締役)
『自転車・バイク・自動車駐車場 パーキングプレス』誌発行人



もはや“プレハブ”ではない？ 名称変更も含めた審議を開始

森井 まずは日本プレハブ駐車場工業会の理事長就任、おめでとうございます。

飯島 ありがとうございます。我々のスタート当時は駐車場といえば、鋼板製の駐車場で1層2段の載地式が主流でした。その後、国土交通省とのリレーションを深めてこの工業会を作りまして、少しずつ大きな規模の駐車場施工に対応できるようになりました。ここ5年間ぐらいは、一般の在来型駐車場を凌駕するまでになって参りました。

森井 そもそも、プレハブという言葉がもはや似つかわしくない出来栄になっています。

飯島 そうした現状を踏まえて工業会の中でも、果たして“プレハブ”というネーミングを、このまま継続すべきなのか、見直すべきではないかと審議しているところなのです。一部ではプレハブの機能性、利点が認知されてきたので、このあたりでガラッと新しい名前に変えるのは、どうかという声もありまして。

森井 私が理事長を務めているNPO法人でも同じ論議があり、変更したことがありました。当初「日本コインパーキングビジネス協会」だったんですが、数年前に「日本パーキングビジネス協会」と名前を変えたんです。一般通称は「コインパーキング」ですが、協会の名前だけは変えたいと。

飯島 なるほど。それも参考にさせていただきます。

森井 最近はどうな案件が多いんで



去る5月24日、定期社員総会で理事長に選出された直後の懇親会で就任挨拶を行う飯島氏

すか。

飯島 マンションや病院、大型のショッピングセンター附帯の駐車場等についていくつかの発注をいただけてきました。私どもの内藤ハウスでは、ちょうど一昨年、那覇空港附帯の約2000台の駐車場の施工をさせていただきました。

森井 それは大きな案件でしたね。

飯島 はい、ありがとうございます。全体の案件の数は減っているものの、しかし、その中のプレハブのシェアは少しずつ伸びてきたわけです。ただ、ここ三年ぐらいは景気の下降もありまして、平成19年から21年にかけてはプレハブ駐車場の受注件数、面積共に半減したという現実もあります。考え方を少し修正して動かなければいけないと強く感じています。

森井 動くといえますと具体的にはどのようなことでしょうか？

飯島 やはり業界全体が、切磋琢磨すること。そして、もう一度お客さんの目線に立ち、営業的な面、技術的な部分も含めて、今いろんな部会を少しずつ動かしながら、少ないニーズをより引き出そうという形で動いています。

技術先行の考え方から お客様目線の重視路線へ

森井 他の団体では、会員さんの数が減っていたりする場合がありますが、その辺はいかがですか。

飯島 少し減ってきているのは事実ですね。

森井 そうですか。

飯島 大企業であったり、鉄骨加工メーカーからスタートした会社もあり、多種多様な会員さんにより構成されています。現在メーカーとしては17社なので、われわれとしてはもっと増やしたいと思っていますが、なかなか思うようにはいかないですね。

森井 逆に言うと、それぐらいのメンバーで落ち着いた協会の運営ができれば、むしろそのほうが、まとまりがあつていいのかもしれない。

飯島 今後の事業計画ですが、工業会としては、電気自動車対応を推進していこうと考えています。従来は技術先行型のところもあったのですが、先ほど申し上げたように、これからは、お客さんの目線に立ってということです。各社の営業マンが集まり、お客さんの声を吸い上げて専



電気自動車対応はプレハブ駐車場の今後にとって重要な課題のひとつに

門部会にフィードバックしてどういう機能を設置すべきなのかを検討する。そうしたアクションを先日スタートしたところです。

森井 営業マンが積極的にお客さんの所へヒアリングに出かけて、ニーズを拾い上げてくるのですね。

飯島 その営業マンが集まった部会でいろいろ討議をする。ここまでの機能にはどういうものが必要か。急速充電が必要なのか、普通充電でいいのか。料金の課金はどうするのか。そうやって電気自動車を改めて検証してみると、我々自身に乗車、充電の経験が少ないことも分かったので(笑)、営業マンたちでレンタカーを借りて勉強会を実施しました。

森井 かつて技術先行だったというのは、具体的にどのような流れでモノづくりが進んでいたのですか？

飯島 例えば、国土交通省等のご指導を頂きながら行っている防災実験に基づいたフローです。実際に駐車場の現物模型を作り、その上で車を燃やして、防災上どういう影響が出るのか。そうしたデータに基づいて、いろんな基準、緩和事項などを組み立ててきた経緯がありました。お客

様の声ではなく、まず実験結果に基づいて研究開発を行い、そこから型式認定、個別認定を取得するという流れです。

森井 確かにそれは技術先行の考え方ですね。

飯島 しかしこれからの時代は、プレハブ自走式駐車場自体がどういう用途を備えてマーケットを拡大していかなければならないのかを考えなければならぬ。そこでお客様目線の営業が先行する今のやり方に変えていこうというわけです。

森井 まさにそれはあらゆる商売の原点です。お客様の要望を取り入れ、それに合わせて技術が開発していく、本来の姿です。

今後の方向性を象徴する 静岡県立がんセンターの施工

飯島 もう一つ大切なのは“緑化”のような、地球環境への配慮ですね。時代背景もあり、プレハブの自走式駐車場の用途が広がってきました。例えば病院や商業施設の場合は、ファサード自体を本体の建物と調和させることが重視される傾向が強くなっています。これまではやはり、耐久性を優先して鉄骨に溶融亜鉛メッキを施すことも多かったんですが、それでは無味乾燥な建物になってしまう。そこで緑をどこかに配置できないかと考え、壁面緑化や屋上緑化を進めています。

森井 その辺は非常に大事だと思います。実は私は二カ月前にケガをして一週間ほど入院しておりまして。病室から外を眺めると、周りは割合緑が豊富なんですが、駐車場だけはちょっと殺風景で(笑)。やっぱり本体の建物と調和させたほうがいいですね。特に病院の施設そのものが、最近是非常にカラフルで綺麗になってきました。昔は医療ができればいい、という感じでしたが。

飯島 ええ、変わってきました。



内藤ハウスが元請として静岡県立がんセンターから受注、病院建物との調和を目指して配置・計画した自走式3層4段駐車場



森井 私は40年ぐらい駐車場に関わっているんですが、昔から「駐車場は綺麗でなきゃいけない」と、言ってきました。「美しいこと」「快適なこと」「機能的であること」、この三つを、駐車場にずっと求めていましてね。特に「美しい」ことは最重視しています。だんだんプレハブ駐車場も、その方向へ向かってきましたね。

飯島 そうですね。緑化といえば、二年ほど前の案件を思い出しました。これは内藤ハウスとしての仕事ですが、静岡県立がんセンターで自走式3層4段駐車場を元請けで施工いたしました。選定を受ける前の段階で、病院長からのお話をうかがいました。病院には長期に亘る入院患者さんもいらっしゃいます。だから病院全体をいろんな面で気持ちを安らかに、精神的な部分で患者さんに和みや安心感を与える場所にしたい。そういう方針で病院を作ってきたので駐車場も使い勝手も含め、緑化や意匠的なものを非常に考慮しているんだというお話を承りました。



対談は内藤ハウス東京支店で行われた

森井 なるほど。

飯島 また、PFIとして携わった東京の稲城市立病院の自走式4層5段駐車場は昨年三月に竣工したのですが、こちらの病室全体も、昔と違って大部屋にいるという感覚ではなくて、病室の構成自体が個室で入っているような配慮がされていましてね。やはり静岡の案件同様に、緑化などの配慮をした自走式駐車場を施

工いたしました。

森井 稲城は多摩のほうですね。

飯島 そうですね、緑が多いところです。駐車場もそれにマッチするように、屋上緑化をして調和をはかったわけです。

森井 静岡の県立がんセンターも非常に有名な病院ですよ。その駐車場を元請で施工されたのは素晴らしい。



PFIで携わった東京・稲城市立病院の自走式4層5段駐車場。こちらも緑化や周囲の環境との調和を目指した

飯島 ありがとうございます。今後の日本プレハブ駐車場工業会の方針の中で、もう一度改めて元請率を高めていこうという項目を加えました。

森井 どんどん実現していったいただきたい。元請けにならないと、やはりいい仕事できませんからね。

飯島 そうですね。そういう意味では先ほどの静岡県立がんセンターは元請けということで選定を受けて、施工させていただいたのは、今後、我々が目指す方向性を象徴する案件になったと思います。

森井 非常にそれは画期的でしたね。元請けになると、何しろお金が違いますから(笑)。いや、でもこれは非常に大切なことです。ゼネコンの下請けになると安ければいいとなって、一台あたり、㎡あたりいくらとかという話になってしまう。そうするとデザインや設備とかが安いものになり、“綺麗”“快適”“機能的”というところが削られてしまいます。

飯島 我々が元請けできた理由は、発注者方のご理解が大きいと思います。本体の病院とその駐車場の発注時期



山梨県内の大規模商業施設の自走式4層5段駐車場。商業施設の大規模化に伴い、駐車場も大きな規模が求められている

がずれていたことや、設計事務所のご理解もあって、駐車場だけだからメーカーでできるのではないかと考えていただいた。コストだけでなく提案も含めて検討していただき、御眼鏡にかなったという結果なんです。

森井 ゼネコンに伍して元請けでやるのは、企画力・設計力・施工力と工事全体の取りまとめまでの力を認められたということではないでしょうか。

飯島 恐れ入ります。これから問われるのは提案力ではないかと私は思っています。もっともっと研ぎ澄ましていかなければと決意しています。

国土交通省が掲げるコンパクトシティ化が追い風に

森井 PFI事業は駐車場ではかなり多いのですか。

飯島 件数的には、一年に一件あるかどうかという具合です。やはり駐車場単独でというケースは非常に少ないですね。これまでに何回かコンペには参加させていただいて、まだ敗戦のほうが多いんですけども(笑)。

森井 PFIはイギリスのサッチャー政権時代に流行りだしたんですね。国にお金がないので、民間のお金を使って運営もやってくれと。一時期

非常にもてはやされたけども実績は少ないようですね。

飯島 そうですね。

森井 ところで最近では、自走式の6層7段が注目を集めているとうかがっていますが。

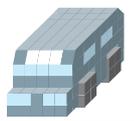
飯島 ここ数年、商業施設の大規模化に伴い、駐車場も規模の大きな本体建物に対応することが求められています。5層6段までは一般認定としてありますが、ニーズがあるということで、6層7段という個別認定がひとつの流れで動いています。

森井 商業施設が大規模化して、それに伴って駐車場も大規模化せざるを得ない。そのニーズだと思いますね。ただし、その一方で今度は国土交通省が掲げるコンパクトシティの流れで、駅の周辺や市街地に商業施設が戻ってくる動きもあるので、それに向けた駐車場が必要になってくるかもしれません。

飯島 駅周辺は、どうしても広い土地の活用ができません。まとまった台数を停めるとなると、上に伸ばすことを求められますから、そういう意味では、6層7段はコンパクトシティ化に対するひとつの解答になるかもしれません。

森井 コンパクトシティだから、必ずしも駐車場が小さくなる、というわ





神奈川県川崎市内の分譲マンション用の自走式3層4段駐車場。植栽を加えて快適な住環境の維持に配慮



こちらは東京都八王子市内の分譲マンション用自走式3層4段駐車場。壁を鮮やかな緑が覆う

けでもないんですよね。ひとつひとつのビルの中にコンパクトに駐車場を求めのではなくて、一カ所に集約しようと。こうなると必ずしも小さくならないわけです。そこにプレハブ駐車場の出番が出てくると私は思う。ですから、国土交通省が推進するコンパクトシティ化は、プレハブ駐車場の業界には追い風になるんじゃないかと思えますね。

飯島 附置義務駐車場は、実際にはすべて稼動しているとはいえないケースもあるようです。某エリア内にある附置義務駐車場を集めると約500台あったのですが、稼動率は50%以下だったそうで(笑)。他の場所でも似たようなケースが散見されます。

森井 なるほど。そうした現実をふまえると附置義務制度は数を減らすなど改定する必要がありますね。仮に制度の見直しがあれば、先ほどのコンパクトシティの概念に沿う形で、街の一カ所に駐車場を集約しようとする流れになってくるかもしれません。そうなれば、建築コストの面も含めてプレハブ駐車場の存在感が増してきます。まさに出番ですよ。今後期待のできるフィールドだと思います。

日本の建築業界の慣習に挑戦 元請け率向上を目指す

飯島 今後我々が掲げる目標のひとつとしては、先ほども申し上げましたが、やはり元請けの比率を広げていくことが挙げられます。元請けできる力を、各個人の会員企業、ひいては工業会全体として持ち寄っていくため、これからお客様に働きかけをしていきたいと考えています。そこで、その一環として、先日公共発注に携わられた方に相談にいったわけです。すると他にも似たような業界団体からの働きかけがあるようで、皆さん地道に努力されていることを改めて実感しました。分離発注はどんなメリットがあるのかなど、やはり時間をかけて丹念に動いていくことが大切であると再認識しました。

森井 ゼネコンが差配を振るう日本の建築業界の慣習は、国際的な観点からすると少し特殊なんですよ。例えばアメリカ、韓国、ヨーロッパなどはコンサルが付いていて、業者に分離発注する形でゼネコンを通しません。ですから、コンサルがものすごくしっかりしています。

飯島 コンサルといえば、以前、私もJRさんの駅の仕事を受注したときは、CM(コンストラクション・マネジメント)、つまりコンサルが入って、お金の面と提案の面を、両建てで審査・選定する、コストオン方式でやっていただきました。これもひとつの新しい形ですよ。

森井 おお、そうですか。それは非常に良い兆候ではないでしょうか。今後、日本でもその方式を少しずつ増やしていくべきだと私は思っています。今日はお忙しい中、お時間をいただき、どうもありがとうございます。

PP

