

特集

パーキング業界の明日 ③

『自転車・バイク・自動車駐車場 パーキングプレス』誌 発行人・森井博が聞く

安全性、快適性、グローバル化 三本の矢で立駐の発展に挑む

ゲスト 公益社団法人 立体駐車場工業会 会長
新明和工業株式会社 取締役 常務執行役員
パーキングシステム事業部長
佐野博一

日本の立駐事業は、最盛期に比べると製造台数が約3分の1に落ち込んでいる。この春、立体駐車場工業会の新会長として指揮を執ることになった佐野博一氏は、厳しい状況に対してどんなアクションを起こそうとしているのか。返ってきた言葉は、苦境をバネに新たな方向性に進もうとする力強さに満ちていた。(6月21日収録)

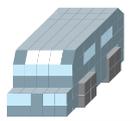
公益社団法人 立体駐車場工業会 会長
新明和工業株式会社 取締役 常務執行役員
パーキングシステム事業部長

佐野博一

森井博

一般社団法人 自転車駐車場工業会 専務理事
一般社団法人 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 代表取締役会長
『自転車・バイク・自動車駐車場 パーキングプレス』誌 発行人





少数部隊で設計～現場を担当 身を持って立駐を学んだ

森井 まずは、先の工業会の定期総会にて新会長に選任されたことをお慶び申し上げます。改めてプロフィールを教えてくださいませんか。

佐野 1980年に新明和エンジニアリング株式会社(2009年6月に新明和工業株式会社と統合)の初代社長と縁があり、入社しました。半年後には立駐設計の電気設計の研修生として、当時出始めた地下式の水平循環や箱型循環の部署に入りました。

森井 1980年という第二回オイルショック後ですか。

佐野 はい。私が入社する前は仕事が少なく草むしりばかりしていたとか(笑)。しかし私の入社後は、オイルショックから立ち直って徐々に景気が回復していき、立駐は地上のメリーゴーランド式から地下式に移行していったんですね。ただ、私が配属された部署は、当時私を含めてたった3名だったのですが。

森井 即戦力として見込まれていたわけですね。

佐野 設計図面を書くだけでなく、現場へも行き、機械の調整も行い、不具合があればその場で修正する。文字どおり、身体で立駐を覚える日々でした。

森井 1980年代後半から90年代にかけては、まだ修理工事より保守点検の方が多かったのでしょうか。

佐野 はい。しかしその後は改修の占めるウェイトがどんどん拡大していき、現在では収益の柱にまでなっているのはご存じのとおりです。1997年には事業部として立ち上げ、

それから独自の開発費もいただけるようになりました。ちょうどその頃、バブル時代の“シーマブーム”から“ミニバンブーム”へ自動車のトレンドが移りまして。

森井 ミニバンが入庫できない問題が顕在化したわけですね。

佐野 ええ。しかし立駐をすべて交換してしまうと、莫大な費用がかかってしまいます。仮にすべてを入れ替えると一基当たり6000万～7000万円くらいのコストがかかり、お客様に非常に大きな負担をかけてしまう。そこで、なんとか一部のリニューアルだけでサイズアップできないかと開発したのが、この“Value Up(バリューアップ)”というメニューの中のセミハイ化なんです。

森井 費用はどのくらいに抑えられるのですか。

佐野 すべて交換するケースの約3分の1で済みます。

森井 それは素晴らしい。(事例の写真を見ながら)ここにある下部スプロケットホイールを上上げるわけですね?

佐野 そうです。それを行うのに特許を取得しました。研究の結果、入庫可能な車の高さを200ミリ程度上げられるようになりましたので、従来の車高制限である1550ミリや1600ミリから1800ミリ程度に高くできるわけです。

森井 なるほど。それはエポックメイキングな技

術開発ですよ。オフィスの中で設計図面を書くばかりでなく、現場にも出向いてお客様と直接話をする機会が多かった佐野さんならではの仕事だと思います。その後、IUK(IHI運搬機械株式会社)さんも同様のリニューアル技術を開発されていましたね。

佐野 はい。お互いの技術向上のため、開発後の情報交換は積極的に行いました。

森井 立駐業界は伝統的に横のつながりが密ですよ。私がIHIに居た頃も、新明和さんの工場で製造現場をつぶさに見学させていただきましたし、逆に新明和さんがIHIの工場見学をすることもありました。今もその辺は変わりませんか?

佐野 そうですね。会員企業同士の技術上の切磋琢磨の姿勢は今も同じです。



新明和工業の駐車設備リニューアルシステム「Value Up」の一例。車高を1580mmが1780mmになった他、車長、車幅、タイヤ外寸、車重もアップ。大型乗用車、小型ミニバンも収容可能になった上、EV充電対応バレット3台も新設



企業の伸びしろと安全性が 両立する安全基準の策定を

森井 では、立駐工業会の話が出たところで、改めて新会長としての抱負をお聞かせください。

佐野 吉田前会長もおっしゃっていたことですが“安全性”“快適性”、そして、立駐企業が丸となって海外展開に取り組む“グローバル化”の3つを推進していく所存です。

森井 では、まずは安全について具体的な方針を教えてくださいませんか。

佐野 ご存じのとおり、昨年4月に関西で痛ましい幼児の死亡事故が発生したことを受けて、安全向上推進特別委員会を発足させ、技術基準の改訂を行いました。現在も国土交通省様と協議を続け、機械安全の標準化を目指して分科会が活動しております。

森井 しかし、残念なことに、今年の6月にまたしても死亡事故が発生してしまいました。ただし、あのケースは駐車場自体は基準を満たしたものでしたね。

佐野 はい。それについては警察が

調査中のため工業会としては何とも申し上げられないのですが……ただ、どれだけ機械の安全性を高めても、最終的に人間が機械を操作する以上、人間の安全に対する意識や正確な操作方法、不適正な利用が招く危険などの知識、理解を深める必要があると考えております。

森井 おっしゃるとおりですね。工業会さんは以前から、全国各地で安全講習会を実施されていますが、あれは非常に大切な活動だと思います。

佐野 ありがとうございます。さらに先日、工業会の会員企業の皆様に「機械式立体駐車場の管理者、取扱者、利用者に対して駐車装置に適応した適正な利用、ならびに不適正な利用の危険性」を周知徹底していただくように、改めて要請通達をしたところです。

森井 私が理事長を務める日本パーキングビジネス協会でも、国土交通省のアドバイスをいただきながら、年内には独自の安全基準を策定する計画です。立駐工業会さんにアドバイスをいただきながら進められれば

ありがたいです。

佐野 パーキング業界全体の共存共栄のため、特に安全基準の策定については協力していきましょう。駐車装置内の乗降室においては、世の中の最新のセンサー技術を取り入れてでも、人の存在が検出できるようにすべきと考えています。コストバランスを考慮する必要がありますが、立駐の安全レベル向上に向けて会員各社に呼びかけていくつもりです。

森井 立駐に話を戻しますが、駐車場の事故はほとんど内部で発生しますよね。管理者、ドライバーが誤って操作し、時にそれが深刻なトラブルに至るケースが見られます。

佐野 ドライバーがセルフで操作する方式なら、まだ事故が発生する可能性は低いのですが、管理者が操作する、あるいは車の助手席に人がいるなど、介在する人間の数に比例してリスクは拡大していきます。その点で言えば、私の理想は駐車場の前まで車を移動させれば、そこでドライバーの仕事は終わり、という状態です。後は機械が自動的に駐車場内まで車を持って行ってくれる。出庫の時は、ドライバーがスマホなどの一般的な通信機器で自分の車を呼び寄せておき、立駐の前に到着したら出口で愛車がドライバーを待っている。その時点で、もちろん精算もスマホで終了している、といった立駐になればと考えています。

森井 それなら人間が立駐に立ち入らないのだから、人身事故も発生のしようがないですね。将来的には十分実現が可能ではないでしょうか。では、次に佐野さんが目指す立駐の“快適性”について内容を教えていた



佐野氏は2011年から立体駐車場工業会の副会長として、吉田前会長ををサポート。社団法人から公益社団法人への移行にも尽力された



だけですか。

佐野 (再び先に示したりリニューアル事例の写真を指して) 例えば、機械式駐車場の内部を明るくして、ここに駐車することへの抵抗をできるだけ小さくしようという取り組みです。特に女性ドライバーにとって、従来の薄暗い機械式駐車場内に入るのは怖いものです。それを和らげるために照度を上げたわけです。

森井 確かにこれくらい明るければ、従来の暗い、怖いといった駐車場への先入観はかなり払拭できるでしょうね。

佐野 駐車場内の照度は、従来の薄暗く感じる程度で法的に問題がないのはご存じのとおりです。立駐だけでなく自走式も同様ですね。しかし、法律を守っているからとって、特に女性やお年寄りなどから少し怖いイメージがあるといった声がある以上、業界としては自主的に改善の努力をすべきだろうと思います。

ベトナム、ミャンマーでの ビジネス環境構築に尽力

森井 では“グローバル化”についてお聞かせください。

佐野 日本の駐車場業界自体が厳しい状況にあり、不動産の景気の波にしっかり連動してしまう立駐の性質を考えると、今後、国内市場に多大な期待をするべきではないという見方が生まれます。ならば今まで培ってきた技術をひっさげて海外へ展開していこうというわけです。ただし、海外進出は企業単体では何かと困難な部分もあります。

森井 製造、設置だけでなく修理や

保守点検までトータルに行うのであれば、やはり一社だけでは厳しいですね。

佐野 はい。しかし共同体として取り組めばその用途は立ってきます。

森井 海外はどのあたりでの展開を考えていらっしゃいますか。

佐野 東南アジア、具体的にはベトナム、ミャンマーあたりを構想しています。特に昨今経済発展が進み、話題のミャンマーは自動車販売台数も伸びており、交通

渋滞も多数発生していることから駐車場の潜在的な需要は大きいと推察します。ただ、電力供給事情が悪く、不安定だという話も聞きますので、今すぐに日本の立駐を建てられるわけではなさそうです。しかし、それでも工業会としては今から現地とリレーションを築いておくことで、将来、次代を担う会員企業へビジネスのやりやすい環境を用意しておくことはできると思います。

森井 広くアジアでの展開を考えたすると、すぐ連想されるのが中国の存在です。市場は日本のおよそ10倍はあるでしょうか。

日本の駐車場業界にとって魅力的なマーケットですが、既に中国の立駐メーカーの技術は進んでおり、日本と同様の機能を備えた立駐も出回っているそうなんです。先月、駐車場・中国ビジネスアドバイザーの野口健夫氏と話した際(注：6月号にて対談)に聞きました。

佐野 中国と台湾には、我々立駐駐車場工業会のような団体も既にあるそうです。間接的に聞いたのですが、



経済発展が続く東南アジア諸国では、自動車販売台数も右肩上がり。駐車場需要も比例して伸びることが期待されている



2012年度、立駐工業会はインドネシア、ベトナム、タイを訪れ、各国の政府関係者に日本の立駐の技術をPRした。写真はベトナム・ハノイでの意見交換会

先方から我々と交流を行いたいとの要望も届いているそうですので、いずれ実現したいと思っています。特に中国の立駐は修理、点検保守がしっかりなされていないケースが多く、事実私も、不具合が生じた後に放置され、朽ち果てた状態の立駐を目にしたことがあります。オーナーさんに話を聞くと「メーカーには何度も故障の修理に来てくれと連絡しているのだが全く来てくれない。あなたたちは修理できないか?」と懇願されました。

森井 現在の中国は自動車台数が急速に増え、建築ブームで駐車場の需要がかなり高い。したがってメーカーはどんどん駐車場をつくるのですが、アフターサービスまでは追いつかない、というか、納めた後も定期的に保守をしていくという発想自体が希薄なのでしょう。そういえば、日本でも今から20年以上前には、いろいろな機械式駐車場メーカーが業界に参入し、アフターサービスが手



薄い企業が散見された時代がありました。当時の建設省から「何とかしてもらえないか」と打診され、サイカパーキングの前身である再開発振興が日本駐車場救急サービスをつくった経緯を思い出しました。工業会さんで中国版の駐車場救急サービスをつくれればビジネスチャンスが広がるかもしれませんね。そういえば、これも野口氏の話ですが、日本のメーカーは、持てる力をすべて發揮して100%のモノづくりを目指すが、中国は80%の内容で納品してしまうのだそうです。

佐野 20%の不足はどうするんですか?当然、何かしらの不具合やトラブルの要因になりますよね。

森井 駐車場が稼働し、ユーザーがクレームを付けた時点で直せばいい、という考え方なのだそうですよ。とにかくあえて80%の状態で作成とすることだから、工期は短く、コストもかなり安くなります。日本の常識では測れないのですが、逆にいえば、日本の標準は必ずしも海外では求められていないという見方もできます。現地の人々のライフスタイル、国民性や商習慣を十分にリサーチし、それにアジャストしていく姿勢が求められそうですね。

佐野 なるほど。我々の業界を含む日本のメーカーの技術は世界中で評価されていますが、とはいえ、日本の標準がそのまま海外でも求められるとは限らないですね。そういえばある日本の家電メーカーは、多様な機能を搭載し過ぎた結果、消費者の不興を買い、その間隙を韓国メーカーに突かれて台頭を許してしまいましたよね。我々の立駐は10年、20年

と使っていただくことで、優れた機能性、メンテナンス対応、そして収益性の高さを感じていただくことができる製品です。それを東南アジアの方々にどうやって伝えていくか。これからさらに検討を重ねなくてはなりませんね。

都市部のマンション、オフィスに立駐の活路を見出す

森井 最後に話を国内市場の未来へ戻したいと思います。厳しい現状を打破し、次代へつなぐために解決すべき課題は何になりますか。

佐野 まずは自動二輪でしょうか。国土交通省とのタイアップで自動二輪の駐車スペース確保のため、立駐をリニューアルして自動二輪を駐車できる技術を開発し、技術基準も設けたのですが、販売に苦戦しています。最大の要因が料金設定のしづらさだと聞いています。例えば自動車なら月額3万円は取れるが、自動二輪ではそんなに高い設定にはできないというのです。リニューアルにお金をかけても月々の利用料金が低ければいつまで経ってもペイできそうにない。ならば最初からリニューアルせず空いたまま我慢する、という考え方ですね。

森井 そうですね。あれは、セキュリティや安全性などはまったく問題なく非常に優れた製品ですが……リニューアルコストを下げるなどして対応していく必要があるでしょうね。EV充電設備についてはどうお考えですか。

佐野 走行距離が短く、価格も高いことでEV自体がなかなか普及して



新明和工業の代表的な駐車設備のひとつ、水平循環方式の「クロスパーク」。浅い地下空間でも多層化して活用できる



メンテナンスは下請け企業ではなく自社社員が対応。お客様からの声を直接聞けることが、さらなるサポート体制の強化とサービスの向上を導く

いません。仮に日本のすべての車がEVになった場合、現在の原発が2倍必要になるという試算もあるそうですし、EVは、燃料電池車が本格普及するまでのつなぎ役ではという見方もあるそうです。これから新規につくる駐車場にEV充電設備を設ける必要はあると思うのですが、では、何割をEV用にすべきか、まだははっきりしていないのが現状です。さらに地球規模で見れば、南半球はバイオ燃料車、ヨーロッパではクリーンディーゼルエンジンなど多様化しています。したがって充電設備については、この先EVが今後どれだけ普及するのかを注視しながら検討していくべきだと考えています。

森井 かつて立駐機の生産台数が最盛期には年間12万台だったのが、直近ではおよそ3分の1まで下がってしまったとかがっています。この現実にはどう対処していきますか。

佐野 若者の車離れなどがその背景にあるともいわれますが、実は自家用車の保有台数は、全国的には年々増加しています。都心部は減少傾向にありましたが、2012年には歯止めがかかり、増加に転じました。理由

として、郊外に暮らしていた家族の子どもが独立し、その後、高齢化した夫婦が生活利便性に優れた都市部の駅に近いマンション生活を選択し、都心に回帰する現象が顕著になってきたことが挙げられると思います。彼らが郊外の行楽地に向かうための足として自家用車を持ったことが、都心部(東京、大阪)での台数増加のひとつの原因ではないでしょうか。

森井 ということは都市部のマンションなどは附帯駐車場の需要がありそうですね。

佐野 そうですね。我々は駅近マンションの駐車場需要はもう少し伸びるのではないかと見ています。また、都市部のオフィスも大規模な地下式駐車場などの需要は根強いそうです。これは東京だけでなく、時間差はありますが、大阪、名古屋でも似た傾向がみられると聞いています。また、既存のマンションや雑居ビルの立駐をリニューアルし、サイズを拡大して入庫できる車の種類を増やし、収益を上げていただくことも我々が取り組むべき課題だと考えています。あるいは資金的にリニューアルが難しいお客様に対しては、カーシェアリング、

レンタカーに活用される車は小型車が多いことからカーシェアリング・レンタカーの拠点となるよう、リース会社との間に我々が立ち、橋渡ししていくことも視野に入れていきます。

森井 なるほど。厳しい時代にありながらも、既にさまざまなソリューションを構想されていることを教えていただき、私も大いに勇気づけられる対談となりました。今後の佐野新会長のご活躍に期待しています。本日はどうもありがとうございました。 **PP**

