

## 「土地の情報」を足掛かりに ストックビジネスへ 事業領域を拡大

ゲスト 日成ビルド工業株式会社 代表取締役社長

森岡篤弘

今回のゲストは、立体駐車場・システム建築メーカーの雄・日成ビルド工業の2代目を担う森岡篤弘氏である。51歳にして、社長としては今年で16年のキャリア。近年、M&Aや業務提携などの事業基盤強化策を次々に実行し、パーキング業界の話題を集めた森岡氏が見据える近未来に迫った。(収録：2013年12月3日)

日成ビルド工業株式会社 代表取締役社長

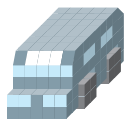
森岡  
篤弘



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





## 米国から帰国後の新人時代 東南アジア進出の種を蒔く

**森井** 私は、森岡社長のお父上が日本プレハブ駐車場工業会の理事長をされていた時にお世話になりましたね。私もお父上も同じ金沢出身という縁がありました。お会いした折にご子息の話もうかがっていたんです。その後、森岡社長にご挨拶したのは、社長就任記念パーティーにお招きいただいた時だったと思います。今年で社長になられてからは…

**森岡** 早いものでもう16年目を迎えました。

**森井** 大学を出てすぐに日成ビルド工業に入社されたのですか？

**森岡** 大学卒業後、アメリカの大学院で2年ほど学んだ後に入社しました。最初の1年間はタワーパーキングの技術開発、続いて金沢支店で営業を2～3年やらせていただきました。その後、今から20年とちょっと前の話になりますが、『ニューズウィーク』に日本の先進技術のシンボ

ル的存在のひとつ、という位置づけで、弊社のタワーパーキングが取り上げられて大きな反響を呼んだんですね。英語版で世界中で読まれたということで海外のさまざまな企業から問い合わせが殺到したんです。

**森井** 当時、タワーパーキングのような建造物は日本にしかありませんでしたからね。

**森岡** 連絡をいただいた海外のいくつかの企業と弊社で現地に合弁会社を設立し、海外展開を図るプロジェクトが立ち上がりました。その準備のために私は営業から総務へ異動したんです。

**森井** そもそも御社のタワーパーキングがニューズウィーク誌に掲載された経緯は何だったのでしょうか。

**森岡** ドイツのある証券会社の日本支社のトップが金沢に来て、海外企業の日本への投資を募るビジネスミーティングを行ったんです。そのトップの方は各企業の投資マインドを上げるために、日本の先端技術を世界に知らしめたいという思

惑があったのでしょうか。そこで、ニューズウィーク誌に弊社のタワーパーキングの情報を伝えたと記憶しています。

**森井** 合弁会社はどちらの国で展開したのですか。

**森岡** 中国、韓国、台湾、香港、シンガポール、タイ、そしてイタリアですね。

**森井** かなり多様な国で立ち上げられたわけですね。東南アジアが中心ですが、1ヵ国だけイタリアが混じっているのは？

**森岡** 当時、合弁会社設立でお世話になった商社の仲介です。イタリアに建機をつくっているメーカーがありまして、そこに勤めているエンジニアに日本でタワーパーキング開発に関する技術を学んでもらい、スキルアップしてからイタリアに帰国させて現地の合弁会社で力を発揮していただく、という構想でした。

**森井** 今でこそ東南アジア、特に台湾やタイ、シンガポールなどは発展が著しく、タワーパーキングのニーズも右肩上がりですが、20年前となると、まだ受け入れる環境はそれほど整っていなかったのだ



昨年7月1日付で設立されたタイ、バンコクの現地法人「SPACE VALUE (THAILAND)」のオフィス



はないでしょうか。

**森岡** そうなんです。まだ時期としては尚早だったかもしれません。ただ“種を蒔いた”という意味では成功だったとも言えます。例えば台湾では30棟以上タワーパーキングを建てまして、今では資本は抜いてしまいましたが、台湾日成という会社が残っているんですね。現在はタワーパーキングのメンテナンスを主要業務にしています。また、タイでは、日本駐車場開発さんや阪和興業さんと組んで、昨年の7月に合弁会社を設立しました。現地の平置き駐車場の立体化や中小規模の工場の建物などをつくることを主な業務にしています。

**森井** タイはアジアの中でもとりわけ親日的な国ですし、既に日本企業も多数現地に進出していますからね。仕事がやりやすい環境が整っているでしょうね。

**森岡** 最近資材が高騰して、鉄骨の値段が高くなりましたよね。ただし、タイでは現地の安い人件費を活用してたくさんの職人を投入することができ、一気に工事を進められます。結果的に、鉄骨を使うよりもコストを下げることができる状況がまだ続いているのです。

**森井** 戦後の日本がまさにそんな感じでしたね。ところで先ほどアメリカの大学

院で2年間学んだ経験がおりになるとのことでしたが、アメリカへの進出を検討されたことはないのですか。

**森岡** 以前、一時考えたこともあるのですが、やはり生産物賠償のリスクが日本に比べるとかなり高いことがネックになって取りやめています。万が一、駐車場で何か問題が発生し、死傷事故などが発生した場合、莫大な賠償金が必要になりますからね。進出には慎重にならざるを得ません。

**森井** アメリカは訴訟社会ですからね。何か問題があったら、すぐに訴えられてしまう。

**森岡** そうなんです。社会が違うので良い悪いでは論じられませんが、日本のような自己責任という概念がほとんどないのは確かですね。

**森井** 世界でもトップクラスのクルマ社会ですから、当然マーケット的には有望といえるでしょうが。

**森岡** アメリカでは、ヘビーデューティといいますが、外観ががっしりした堅牢な建造物が好まれる傾向が顕著です。二段式の駐車場でもアメリカではふんだんに鉄骨を使い、多少クルマがぶつかってもびくともしないものが一般的です。したがって、日本で我々がつくっている駐車

場の外観は彼らには馴染まないかもしれない、という懸念があります。

**森井** 日本の駐車場も構造物としての品質は当然高いですけどね。過剰に建材を使わなくても十分な剛性を得る合理的な設計ですが、その外観ではアメリカではあまり受けがよろしくないということでしょうか。そういえば私が前にいた会社で埠頭クレーンに関する仕事に就いていた当時、アメリカはその堅牢性云々に対して厳しく、また、パイ・アメリカンの時代だったこともあり、苦戦した思い出があります。家電製品などは有利だと思うのですが…

**森岡** そうですね。完成品を向こうに持って行けるなら問題はないのですが、駐車場のよう現地地をつくるものとなると、アメリカの場合はややハードルが高いですね。

## マンション駐車場の新たなビジネスモデルを提案

**森井** では続いて、御社の駐車場に関する戦略などをうかがっていきたくと思います。昨今はどんな分野に注力されていますか。

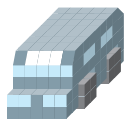
**森岡** 従来通り、新たな技術開発やコストの見直しを続けていくのは当然なのですが、今後は、販売の方法を進化させていくことに力を入れていく方針を明確にしています。

**森井** それは興味深いですね。具体的な事例を挙げていただけますか。

**森岡** 例えばマンションの立体駐車場です。これを我々が無償で導入し、利用した方から利用料を徴収します。仮に月額15,000円の駐車場料金だとすると、5,000円はマンションの管理組合に入れていただき、10,000円を当社の収入とさせていただきます。そして、仮のケースとして15年間無償で駐車場メンテナンスを行い、15年目にこれも無償で新品の立体駐車場に更新するというビジネスモ



森岡篤弘氏は、1986年に日成ビルド工業に入社。社長室長や常務、専務、副社長などを経て98年に社長に就任した。俳人で俳画家だった祖父の小松砂丘氏の影響で学生時代は美術部に所属したという



デルです。

**森井** なるほど、それは面白い。

**森岡** 一般的に何か新品の製品を購入する場合、誰もが価格と性能、コストパフォーマンスを気にしますよね。しかも今の時代は、皆さんが非常にシビアな目を持っておられます。新規にモノを購入する時は時間をかけてさまざまな製品を吟味しますが、メンテナンスとなるとそこまでの労力はかけず、身近な会社で信頼が置ければOKと考えて、あまり比較はしないものです。私たちは駐車場も同じだと考えました。最初はさまざまなメーカーの製品を検討しますが、メンテナンスとなるとそうはならない。その部分に着目して構築したスキームです。

**森井** マンションの住人や管理組合の視点から見れば、リースと同じようなものですね。例えば、自分が所有する新車を買う場合は入念に比較検討を行うけれど、レンタカーなら機能を満たしていればOKで、車種にはそれほどのこだわりはなく、短時間で決めてしまうのと似た図式でしょうか。

**森岡** はい。特に都市部のマンションの駐車場は利用率が低下しており、中には50%程度も空いているケースも見受けられます。また、築年数が20年、30年経過して老朽化し、マンションだけでなく駐車場をすべて入れ替えなければならない物件も増えてきました。しかし、管理組合の資金不足で駐車場の更新ができず、臨時に住人から一時金を徴収せざるを得ないケースが出てくることも予想されます。なかには駐車場を使ってもいない住人からも一時金を徴収しなければならないマンションがあるかもしれません。私たちの提案には、そうした将来の不安を払拭できる可能性があるかと自負しています。

**森井** 既存の中古マンションの空きが多い駐車場は一部を月極めにして住人以外に貸し出すビジネスも動き始めています

が、日成ビルドさんの提案もグッド・アイデアですね。マンションに付帯している駐車場の、商品としてのポテンシャルは高そうです。

## 大学病院、相続税対策… 新たなアイデアも活用

**森岡** 別のアイデアもあります。マンションの駐車場でカーリースを行ってはどうだろう、というものです。

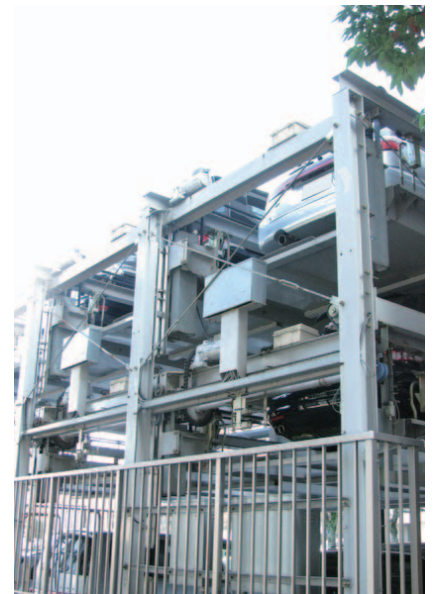
**森井** 住人にとっては、自宅のすぐ下でカーシェアリングを利用できるような感覚でしょうか。

**森岡** そうですね。公共交通が発達した都市部においては、クルマを所有する価値はかつてに比べれば下がっています。極端に言えば、これまで100必要だと考えられていたマンション駐車場が、これからは50程度で済むことも十分に考えられます。そこでオリックス自動車さんと組んで、ある程度のクルマの台数をマンション駐車場に確保し、利用した方から利用料を徴収するといったスキームを検討しているんです。

**森井** 使った人だけが料金を払い、使わない人は駐車場に関連する経費は基本的に負担する必要がないというわけですか。非常に分かりやすいんですね。

**森岡** マンション以外では、大学病院さんの案件もいただいています。これは提案型の入札で、病院の駐車場の運営権利を預かるというもの。イニシャルコストはゼロであると病院側にアピールし、駐車場の運営管理会社も付けて、病院は駐車場に関する一切の負担がないスキームを構築しました。

**森井** それも素晴らしい提案です。その案件にいろいろなコネクションが介在していた場合、どんなに提案の内容が素晴らしいとしてもスムーズに話を進められないのが駐車場ビジネスの難しいところですが、それでも、これからの時代は提案の内容が問われてくるのは間違い



日成ビルド工業が新たなビジネスチャンスを見出しているマンションの駐車場。業界にとっても注目すべきマーケットに

ありません。

**森岡** 相続税もひとつのアプローチになると考えているんです。かつて相続税対策でタワー型のパーキングを建てるというケースは多かったんですよね。そして、ここに来て2015年から相続税が増税になるということで、再びタワーパーキングを相続税対策に利用することが注目される土壌が生まれつつあります。その状況をふまえて信託系の銀行さんにこの話を持っていき、全国展開で駐車場のPRができないかと考えています。これはまだ構想の段階なのですけどね。ただ、クルマが主な移動手段になっている首都圏近郊では、駐車場のニーズがまだ根強いのは事実です。そうした地域において、相続税対策としての駐車場建設は魅力的な提案になるはずだと思います。

## ビルメンテナンスに 新たな可能性を見出す

**森井** パーキング業界全体を俯瞰すると、国内ではクルマ離れが進み、新車の販売、保有台数も停滞しているという現状があります。この状況に対して、森岡社長はどのようなアクションを起こしていきますか。





**森岡** ご存じのとおり、当社は駐車場とプレハブ系の建物づくりを主な業務に置いております。これからはその柱に加えて“土地の情報”を積極的に活用したいと考え、昨年の9月にその分野に特化したスペシャリストを集めた専門会社を設立致しました。

**森井** 土地の情報というのは？

**森岡** つまり、その場所の来歴やロケーション、周辺環境、道路へのアクセス状況などから読み解く土地のポテンシャルを意味します。例えばマンションのデベロッパーと組んだ際に情報を入手する、あるいは地場のゼネコンさんと協業する際などに把握していきます。

**森井** その後は？

**森岡** その情報を分析して、地主さんへ最適な土地活用の提案を行っていきます。例えば、この場所なら店舗やマンションの立地として適切であり、それに伴って駐車場も必要になりますよ、と展開していくわけです。そして、その駐車場の運営、メンテナンス、リニューアルまでフォローする総合型の駐車場ビジネスにまで育てていければ理想的です。これは、先ほど申し上げた相続税対策としての駐車場建設にも密接につながっていきます。

**森井** 設計力、企画力というコアの部分の部分がしっかりしていないと実現が難しいビジ

ネスですね。

**森岡** なかでも期待しているのが、ビルメンテナンスなのです。当社は50年以上建物づくりを続けてきましたが、実はビルメンテナンスにはほとんど触れてこなかったんですね。これは非常にもったいない話だと痛感しております、ぜひその分野にも進出したいと。先ほど申し上げた新会社には、ビルメンテナンスのスペシャリストにも入っていただき、もちろんこれから当社がつくるビルのメンテナンス、および、情報を活用した土地開発、駐車場のメンテナンスなども手掛けていきたいと考えております。

**森井** 発生からはほぼ1年経った笹子トンネルの崩落事故の例にもあるとおり、これからは老朽化した建造物のメンテナンスをどうするかという問題がますますクローズアップされていくでしょう。良い建物をつくることはもちろん大切ですが、その後のメンテナンスも同じくらい重要であるという社会認識が強くなるはずで。その意味でメンテナンスを強く意識した会社を新たに立ち上げられたことは特筆に値しますね。

**森岡** ありがとうございます。新しいものをつくり、その都度新しいお客様を探していくスタイルのビジネスでは、この先息切れしてしまうのではないかと懸念があります。やはり我々は、次につ

ながるビジネスを目指さなければなりません。リピートしていただけるお客様をどうやって確保していくか、あるいは運営、メンテナンスなどストック型のビジネスをいかに大きくしていくかを模索していきたいと思っています。理想を言うとストック型ビジネスで100億円くらいの売上を上げて、グループ全体の販管費を補っていければと考えています。

**森井** 運営、メンテナンスは安定した収益が望めますから、それで販管費を賄うのは非常に健全ですね。当社は自転車等駐車場の運営、メンテナンスというストック型ビジネスが主たる業務ですが、これからは良い製品をつくり、お客様に提案し、その運営、メンテナンスにつなげていかなければいけないと思っています。

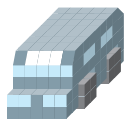
**森岡** そうですね。当社とは逆のパターンになるわけですね。いずれにせよ、モノづくりと運営、メンテナンスをバランス良く手掛けられれば理想的です。

## 再びの大震災に備えて 仮設住宅を設営できる 駐車場を提案

**森井** 最後にもう一度駐車場に話を戻してうかがいたいのですが、日本プレハブ駐車場工業会では、東日本大震災において自走式駐車場が津波に耐え、避難施設



災害時に仮設住宅に転用することを想定し、水道などライフラインのバイピングを行っている日成ビルド工業オリジナルの自走式立体駐車場使用予想パース



NBファシリティーズが行っているビルメンテナンス業務

として機能した実績から、各自治体に避難施設を兼ねた自走式駐車場の提案を行っています。御社もこの動きに沿って提案活動を行っているのですか。

森岡 はい、これは非常に良い話で、事実、海岸に近い場所に位置する複数の民間企業様から、新規に自走式駐車場を建てる場合、避難施設の機能も兼ねられるのか、

といった問い合わせをいただいております。また、当社は東北でのプレハブの仮設住宅建設で自治体の担当者様とのパイプを築くことができましたので、そちらの方面には既に働きかけを開始しています。当社としては、避難施設を兼ねるだけでなく、駐車場内に応急の仮設住宅を建てやすくするために、あらかじめ電気や水道などのパイピングをしておきましょう、といったオリジナルの付加価値も提案しています。

森井 駐車スペースを仮設住宅に転用するというのですか？

森岡 はい、2台分くらいのスペースにパネルを建てて住宅施設に充当するものです。

森井 沿岸部には漁業関係の施設が集まりますから、例えば3階くらいまでを自走式の駐車場にして、4階から上を漁協の事務所や宿泊施設などに充ててもいいかもしれませんね。

森岡 そうですね。万が一津波が発生した場合でも、東日本大震災の時のように駐車場部分で津波を受け流すことができれば避難施設としても力を発揮できそうです。



森井 本日の森岡社長とのお話で、改めて情報の重要性和、駐車場を軸にして運営やメンテナンスなど積極的な事業展開の必要性を痛感しました。将来的にはそこにファイナンスも付けられればさらに可能性が広がりそうです。御社の取り組みが先駆的成功事例となって、パーキング業界全体の活性化につながれば幸いです。本日はお忙しいところ、誠にありがとうございました。 PP

パーキングプレス発行人：プロフィール

森井 博

- サイカパーキング(株)、日本駐車場救急サービス(株)、モーリスコーポレーション(株) 代表取締役会長(夫々創立に関与したため)
- 一般社団法人 日本パーキングビジネス協会 理事長(業界最年長?のため)
- 一般社団法人 自転車駐車場工業会 名誉会長(実質設立者のため)
- 東京八重洲ライオンズクラブ 会員(欠席が多く熱心ではない)
- 六本木男性合唱団 団員(下手の横好き、団長三枝成彰氏の弱者救済精神に共感)

【略歴】 1938年(昭和13年) 宮崎県延岡市の港町に生れる(小学生になる前から泳げた)75才。  
 1957年(昭和32年) 石川県立金沢泉丘高校卒(陸上競技部、やり投げ、短距離)  
 1961年(昭和36年) 東京商船大学(現東京海洋大学)(卒業航海は当時珍しいハワイ航海)  
 1961～1991年 IHI、東芝勤務後脱サラ。現職。

【趣味】 ゴルフ(週一、80才までにエージシュートを目指す)、自転車(片山右京氏監修インターマックス車他数台所有するも余り乗らない)、自動車(レクサス他所有、やはり国産車がベスト)

【遍歴】 陸上競技(インターハイ2回)、テニス(アキレス腱断裂で引退)、野球(中学生までは本気でプロ選手になるつもりであった)

過去の対談ゲストの方は、WEBでご紹介しています

パーキングプレス 対談 で検索

または <http://www.parkingpress.jp/taidan/> にアクセス

対談記事のバックナンバーもご覧いただけます。

