

## 職場としての駐輪場の魅力向上は 利用者の満足度も引き上げる

ゲスト 東海技研株式会社代表取締役  
一般社団法人 自転車駐車場工業会 副理事長  
中島 敦

この春、自転車駐車場工業会の副理事長に就任した、次代の業界を担うホープである。メーカーとしてビジネスチャンスを広げる提案の一方、駐輪場利用者だけでなく働く人たちへの配慮も欠かさないなど、若手ながらそのバランス感覚に拍手。学ぶことの多い対談となった。(収録：2014年6月18日)



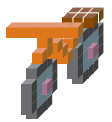
東海技研株式会社代表取締役  
一般社団法人 自転車駐車場工業会 副理事長

中島 敦



『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



## 「サイクルン」から始まったメーカーとしての社会貢献

**森井** まずは中島さんが東海技研に入社された経緯を教えてくださいませんか。

**中島** 私の父親と今年の1月に亡くなった弊社の川久保が、学校の同級生だったことがそもそものきっかけでした。

**森井** それは奇遇でしたね。その縁を通して入社されたのですか？

**中島** いえ、当初は少し話が違いました。クラス会で別の同級生の方と父が再会して、私の話になったそうなんです。その方は医療機器関連の会社の社長さんでして、当初、私はその会社に誘われていましたね。その後、今度は医療機器会社社長と川久保が会食する機会があり、「実は俺たちと同じクラスの中島の息子が、ウチの会社に入るようになったんだよ」という話題が出たそうなんです。すると川久保が「おお、あの中島の息子か。人材として興味があるから私の会社にしてくれないか？」と人身売買的な経緯があり(笑)、平成元年に東海技研に入社することになったんです。

**森井** ははは。すると、今頃はまったく畑の違う医療機器の仕事に携わっていたかもしれないですね。東海技研ではどんな仕事からキャリアをスタートしたのですか。

**中島** 精算機などの組み立てから始めさせていただきました。私の入社当時は日飛電子精機さんなどの電子機器開発、設計、製造といった受託生産のみで、メーカーと名乗るのは、いわばご法度だったのですね。

**森井** どんな経緯から「メーカー・東海技研」が誕生したのでしょうか。

**中島** まず順番として日飛さんに駐輪場ビジネスを始めたい旨を打診致しました。

**森井** すんなり話はまとまったわけですか？

**中島** 「駐輪場？」といぶかしげに反応されて(笑)。当時はビジネスとしての認知度は低かったこともあり、すぐ話が

決まりました。その後、サイクルンを開発し、平成16年に発売させていただいたのです。

**森井** サイクンが登場してからまだ10年でしたか。それまで駐輪場は、管理人が利用料金を手渡しで徴収するアナログな場所でしたよね。一部の駐輪場では鉄道会社が駅に導入している自動改札機をそのまま流用していましたが、しかしあの機械は高かった！ 当時1基2000万円くらいしたと思います。

**中島** はい。そのこともサイクン開発の背景にあります。もっとローコストで高いクオリティの設備がつかれないかと。

**森井** そうした時代に東海技研さんのサイクンは、1000万円以下で発売されたのですから画期的でした。鉄鋼会館の会議室に関係者を大勢集めて、発表していただいたこと今でも鮮明に覚えています。自動改札機の半値以下であるクオリティということで、皆一様に驚きました。

**中島** 最初に導入いただいたのは、弊社がある地元の川崎市様でした。半年活用してみても結果が良かったら、その後本格的

に導入しましょう、とっていただきまして。

**森井** サイクンの登場を契機にして、駐輪場の精算機や電磁ロックの普及など、機械化が一気に加速したといっていでしょう。東海技研さんのモノづくりは、業界へ極めて大きな貢献をしていますよ。

**中島** ありがとうございます。

**森井** サイクンを世に出して以降、常に中島さんが営業の先陣を担ってきたのですか。

**中島** そうですね。お客様からの反応やニーズを吸い上げ、それを開発現場に反映させて進化を促す役割を担ってきました。今もその流れで徹夜で技術と議論を戦わせたり、現場での調整に付き合うこともあります。

**森井** 東海技研さんがサイクンを出した当時、駐輪場業界に対するこだわり、思い入れというのは、やはり相当深かったのでしょうか。

**中島** 会長もおっしゃっていたとおり、サイクンが登場する前は、駐輪場の機械化はごく一部に過ぎませんでした。複数



東海技研がメーカーとして地位を築く発端となったサイクルン



の業者さんが取り組み始めてはいましたが、将来性が見通せる時期ではなかったと思います。その意味では、私たちも駐輪場ビジネスに対して、まだそれほど可能性を見出せてはいませんでした。

**森井** そこからどのようにサイクルンの開発、発売へ向かったのでしょうか。

**中島** 川久保の悲願が「メーカーとして社会に貢献すること」でした。先ほど申し上げたとおり、日飛さんから「駐輪場分野でならメーカーとして社名を冠してOK」と言われ、ならば本格的にその分野に進出して存在感を示そう!という流れです。そして、利用者、管理者双方のニーズに合致した製品を創造したいと全社員が熱意を傾けた——そうやって生まれたのがサイクルンだったわけです。

**森井** そうした経緯で川久保さんの夢であったメーカーへの転身を果たしたわけですが、半面、メーカーにはメーカーならではのご苦労はありませんでしたか。

**中島** 受託生産時代は、万が一製品に何らかの不具合が起きたとしても、我々がお客様から直接クレームをいただくことはありませんでしたが、メーカーとなると、何かあった際は全責任を負わなければなりません。振り返れば、その覚悟がサイクルン発売当初はなかったのかも、とは

思います。サイクルンを世に送り出して以降、何度となくお叱りをいただきながら少しずつ成長して、いつしか当社は、“駐輪場専門のメーカー”になりました。

**森井** 売上比の割合を聞いてもよろしいでしょうか。

**中島** かつては駐車場、他社製品の開発などがメインで、駐輪場ビジネスについてはごく一部。売上はほぼ10%でしたが、いまでは逆転して駐輪場が90%以上です。そうなるまでの間、他のメーカーさんから経験を積んだ技術者を数人招き、メーカーとしての哲学や責任を全うする体制、組織づくりにも取り組んできました。

## 駐輪場に専念するからこそ 独自の発想が生まれる

**森井** 中島さんが「ああ、東海技研はやつとメーカーになれたんだな」と実感できたのはいつですか。

**中島** そうですね……製品に「東海技研」と自社の名前を冠したプレートを貼りつけた瞬間だったと思います。それまでは、日飛さん、あるいは三菱プレジジョンさんなど受託生産していたメーカー名のプレートを貼り続けていただけに、やはり感無量でしたね。今だから言いますけど

も、元来私自身は、モノづくりはさほど好きではなかったんですが(笑)

**森井** そうだったんですか?

**中島** 最初はドライバー片手に仕事に励みながらも「やってられんな〜」というのが正直なところでした(笑)。でも、何事も5年は続けないと本当の結果は出ないものだと考え直して、モノづくり5年、設置工事5年、メンテナンス5年と5年タームで取り組みました。その後営業に異動して今に至るわけです。

**森井** なるほど。

**中島** 営業に異動してから、それぞれ5年の歳月をかけて、モノづくり、設置工事、メンテの経験を積んでいて良かった!と実感しました。

**森井** 何故そう思われたのですか?

**中島** 当社の製品がどのようなプロセスを経てカタチになったか。各工程で携わった担当者たちがどんな苦労を重ねてきたのか。すべてを経験してきたからこそその説得力を発揮できたからです。以前は今よりも人手が不足していたものですから、私は、昼間は営業、夜は設置工事、開発などと、昼夜フル稼働も珍しくありませんでした。以前、サイクルンを武蔵野市様に購入いただいた際も人手が足りず、私がユンボに乗って工事をしていた



プライベートでは玄人はだしの釣り人でもある中島氏。いつもながらのエネルギッシュな語り口に引き込まれ、対談時間の60分はあっという間に過ぎていった



んです。それを目撃した市の担当者が「あそこでユニポに乗っている人、中島君ですか!？」と驚かれています。最近はずすがにユニポを動かすことはなくなりましたが、全行程を知っていることは今も自分の中で大きな財産です。

**森井** フレッシュなメーカーならではのエピソードですね。ベンチャーを起業した方や、大きな企業でも新規事業立ち上げに携わった人は、設計、製作、営業など全行程を担うのが通例です。その製品が社会に受け入れられ、大量生産されるようになると、いつしか当初のモノづくりの精神が失われ、お客様のニーズから少しずつ乖離していく場合もありますが、東海技研さんはその轍を踏まず、ベンチャー精神を忘れずにモノづくりに邁進して欲しいと思います。

**中島** 駐輪場ビジネスの業界の中では、最も規模の小さなメーカーである当社ですが、そこで強味を見出すとすれば、先にも申し上げたとおり、駐輪場の専門メーカーであることだと思います。設計、技術、工事、総務に至るまで会社のほとんどがすべて自転車、駐輪場を向いていて、大げさではなく会社のどこを切っても自転車の話しか出てこない。大げさでなく社員は朝から晩まで、自転車、駐輪場のことばかり考えています。こうした体制からは、やはり考え抜かれた独自の発想が出てくるものです。逆にいえば、そうであり続けなければ、あっという間にサイクルンは、東海技研は干されてしまう。メーカーであることに胡坐をかかず、常に危機意識を持ってお客様のニーズを吸い上げ、カタチにすることが重要だと思います。

## 業界外からも注目される ビジネスの芽が潜む“場”

**森井** では、続いて先日、中島さんが自転車駐輪場工業会の副理事長に就任されたということで、業界全体を俯瞰した話に

移りたいと思います。副理事長として、この先、業界はこうあるべき、といったお考えはありますか。

**中島** 駐輪場は、かつてのような駅前の利便施設から、今や、コミュニティポートへ変わろうとしています。したがって、これまでのように自治体や団体のみを顧客とした方向だけでなく、多様なビジネスが実現する“場”としての可能性を追求するべきではないかと思っています。

**森井** 多機能を兼ね備えるコミュニティポートという考え方には私も賛同します。そのためには具体的にどんなアクションをすべきだとお考えですか。

**中島** 既存の自転車に関連した企業だけでなく、異業種のリーダーたちとも意見交換をする場をつくっていきたくと考えています。実は私、工業会とは別に同年代の企業リーダーたちと異業種勉強会のような会合を定期的に催しています。そこで時々駐輪場ビジネスの可能性というテーマをふってみることがあるんです。

**森井** どんな反応がありますか？

**中島** 具体的な中身はまだ公表できないのですが、非常に有益な意見がたくさん出てきます。駐輪場には自転車の数だけ人が集まってくる。多くの人の流れがある場所には、それに比例してたくさんのビジネスの芽があるということです。

**森井** そのとおりでですね。

**中島** 私のような若い人間を副理事長に推して下さるわけで、自転車駐輪場工業会は、何と柔軟な団体なのだろうと改めて実感しています。同時期に副理事長になった同年代の日本信号の久野木さんと共に片岡理事長を支えつつ、新しい世代ならではのフレキシビリティを出していきたいですね。

**森井** 自転車駐輪場工業会という枠はありますが、同業他社が関わる他団体との交流はもっと促進してもいいですね。ちょうどこの秋、10月頃に、日本シェアサイクル協会、自転車活用研究会、自走式駐輪場工業会、日本パーキングビジネス協会、そして自転車駐輪場工業会と5団体合同で、ヨーロッパ研修を行う予定です。その機会も大いに利用させていただければと思います。

**中島** いいですね。私は個人的に欧米の駐輪場の感性や、デザインなどの意匠を、ぜひ、日本に積極的に採り入れたいと考えています。例えばハワイの駐輪施設は鉄製で一目武骨なのですが、シンプルで分かりやすく、スマートなデザインです。

**森井** あれはまさに私が唱えている綺麗、快適、機能的の3Kを具現化する存在のひとつだと思います。そこに安全、安心も加えて、3K+2Aをテーマにして合同のヨーロッパ研修を実施したいと考えています。



対談中、話題になったハワイの駐輪施設。目的に特化したシンプルな機能美がかえって目を惹く





## 東京シェアサイクルにも対応 “FOUR'S(フォース)”とは?

**中島** ところで本日、会長に見て頂きたい資料を持参致しました。以前会長がおっしゃっていたアイデアである「地下鉄の駅から地上に出てきた辺りに、シェアサイクル、自転車置場、仮保管所の3つの機能を備えた駐輪場」について、私なりにずっと考えていたのです。技術的には何の問題もなく具現化できますが、現実的にはスペースの確保が難しい。しかし素晴らしい着想だけに、何とか実現に向けたモノづくりができないだろうか……そこで開発したのが、この“FOUR'S

(フォース)”と名付けた極小規模の駐輪場向け精算機なのです。

**森井** 電源はどうするのですか?

**中島** バッテリー、AC電源、太陽光いずれも可能ですが、最も手軽なのはAC電源です。今はコンビニエンスストアや商店街の片隅などに設置することを想定していますので、AC電源が確保しやすいであろうことに期待しています。

**森井** 大量に発注した場合、1台当たりの値段はある程度調整していただけるのでしょうか?

**中島** もちろん、相談に応じさせていただきます。

**森井** 東京五輪に向けて東京シェアサイクルを導入した場合、オリンピックが夏に開催されることを考えると、やはり、ポートには屋根があったほうがベターだと考えています。カンカン照りの下に自転車を置いておくとサドル表面の温度がかなり上昇して乗りづらいし、やけどの危険もないとは言えません。

**中島** そのとおりですね。

**森井** 理想を言えば、屋根を付けて、その上に太陽光パネルを置き、シェアサイクル置場、駐輪場、休憩スペースなどを集約できればいいのですが。

**中島** そうですね。拠点が増えていった

場合、なかには、AC電源が使えない環境も出てくると思います。その場合は太陽光とバッテリーを併用して電源を確保することも技術的には可能です。

**森井** 良いですね。それなら東京シェアサイクルのポートにも適しているかもしれません。

**中島** FOUR'Sにはオプションでデジタルサイネージのほか、面白い機能も搭載できます。例えば、骨伝導の技術を利用して、近隣のグルメ情報や歴史的スポットの案内などを利用者に伝える音声ガイド的な仕組みなどです。

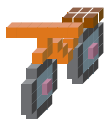
**森井** それはユニークですね。単なる駐輪料金の精算機を超えて、いろいろな可能性が広がります。英語をはじめとして外国語の音声を入れられればオリンピックでも活躍しそうです。

**中島** おっしゃるとおりです。とにかく、私は駐輪場をコアにして、エンドユーザーの生活利便性や楽しみを広げるお手伝いできればと考えています。お得な情報を得る、コーヒーを飲んで一服するといった、これまでになかった景色を駐輪場に創造したいですね。そうすれば、利用者への利便性だけでなく、駐輪場で働いていただいている人にも良い就業環境を提供することがで



これが東海技研の最新機器、FOUR'S(フォース)。電源の選択肢が豊富なだけに、多様な環境で使うことができそうだ





きますし。

**森井** なるほど。現場で働く人にも配慮するという視点は大切ですね。

**中島** 高齢者雇用の場として、駐輪場は今後ますます重要な場所になっていくはずです。その意味でも駐輪場を快適にするのは私たちの義務といえます。

**森井** サイカパーキングの駐輪場でもたくさん的高齢者の方々に働いていただいています。彼らの多くはこの仕事に就く前は功成り名遂げた方が多く、プライド、知識、教養もあります。そういう人のリタイア後の人生にふさわしい駐輪場になれば、それは同時に利用者にとっても良い施設になるはずですよ。

**中島** 駐輪場で働く高齢者といえば、私がそもそも駐輪場ビジネスに本気で取り組む大きなきっかけになった話があります。ある朝、某駅近くの駐輪場の管理人さんがいつも利用する中年ビジネスマンの顔を見て、非常に大きな違和感をもっ

たそうなんですね。そこで「今日も一日頑張っ！」といつもより強いエールを込めて、その男性の肩を気合を入れてバン！と叩いたそうなんです。

**森井** なるほど、それで？

**中島** 実はその男性、深刻な悩みを抱えて、その日、駅で飛び込み自殺しようとして決めていたというんです。しかし、管理人さんにガツンと気合を入れられたことで、憑きモノが落ちたようになって我に返ることができたと。私はその話を聞いて以来、駐輪場で働く多くの管理人さんをリスペクトするようになりました。「駐輪場はなんと奥が深い世界なんだろう！」と大きな刺激や気づきを得て、この世界に真剣に向き合うようになったんです。駐輪場に特化するメーカーとして機械を生産することが弊社の仕事ではあるのですが、このエピソードを受けて、同時に人間が担う役割も重視するのが私の駐輪場哲学になりました。



**森井** 既に日本は超高齢化社会を迎えています。その点において、次代を担う若手のホープである中島さんから、機械と駐輪場で働く高齢者との共生を目指すというお話が聞けたのは大きな収穫です。今後も中島さんならではのアイデアや行動力に大いに期待しています。本日は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】森井 博のプロフィール**

- 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 自転車駐輪場工業会 会長 (実質設立者の一人のため)
- 一般社団法人 日本シェアサイクル協会 専務理事 (設立発起人、2020年東京オリンピック・パラリンピックで3万台走らせたい)
- 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)
- サイカパーキング (株)、日本駐輪場救急サービス (株)、モーリスコーポレーション (株) 夫々代表取締役会長 (夫々創立に関与したため。信条は健康一番、仕事は二番)

**【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)76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、インターハイ2回出場)  
 1961年(昭和36年) 東京商船大学(現東京海洋大学)卒(遠洋航海は当時珍しいハワイ航海)  
 1961~1979年 石川島播磨重工業(現:IHI)(パーキング営業部他)  
 1979~1991年 東芝(エレベーター事業部他)  
 1991年 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、あまり乗らない)、自動車(レクサス他数台所有、やはり国産車がベスト。スピードは160km/hr以上は出さない)

**【遍歴】** 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。元西鉄ライオンズ 故・鉄腕 稲生和久投手、完全試合男 田中勉投手、元巨人 長島一茂の先生 淡河弘捕手は友人。原辰徳監督の父 故・貢氏からはボクサー犬を買った。少年野球コーチ6年間)、陸上競技(大学生まで)、テニス(元テ杯選手本井満氏のコーチでかなりの腕前になるも、45才時アキレス腱断裂で引退)、ゴルフ(熱心に勉強するも、なかなかシングルにはなれない。これをヘタの横好きという)

**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。

