

「モノづくり」精神で切り開く 新・駐車場ビジネスモデル



株式会社アイテック
代表取締役

一ノ瀬啓介

【プロフィール】

一ノ瀬啓介 (いちのせ・けいすけ)
1948年生まれ。子どもの頃から愛読書は模型やラジオなど「モノづくり」に関するもの。休日にはヒット映画をチェックして、幅広い世代の感性に触れておくことも怠らない。最近見て面白かったのは『君の名は。』

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

子どもの頃からモノづくりが大好きで、その路線のまま、大学で電子工学を専攻。エンジニアの道を経て、現在に至っているという。「少年の純真さをもったまま大人になった人」といった表現があるが、話をするときの一ノ瀬氏は、まさにそうした雰囲気だ。ただ、一途にエンジニアとしてがむしゃらに仕事するのはなく、同時に利用者目線も忘れずモノづくりに取り組んでいることが一ノ瀬氏の真骨頂ではないだろうか。現在「JPBアワード2016」にアイテックが応募している精算システムやゲームなどは、そうしたバランスの取れた発想から創出されたものだと考える。パーキング業界のテクノロジー分野において存在感を増す同社の戦略や、一ノ瀬氏が描く業界の未来像などをうかがった。(対談収録：2017年2月8日)

生来の工作好きが高じてモノづくりの道を邁進

森井 少年時代から手先が器用で、いろいろなモノを自作されていたとうかがっています。パーキング業界屈指の技術力をお持ちのアイテックさんのトップならではのお話ですね。

一ノ瀬 確かに、自他共に認める「工作少年」でしたね。

森井 どんなモノを工作したんですか。
一ノ瀬 思い出深いのはSONYが発売したゴム動力ライトプレーン「SONY号」ですね。当時の男の子達の間で竹ひごとゴム製の紙飛行機は大流行していましたが、なかでもよく飛んだのが「SONY号」でした。自分なりにアレンジしてより遠くへ飛ばす工夫をしたものです。その後、大きくなってから興味はラジオに移りました。真空管ラジオづくりです。

森井 お、いきなり真空管ですか。私が子どもの頃は鉱石ラジオが主流でした。

一ノ瀬 いや、真空管の前にトランジス

タラジオの組立キットというものがあって、そちらをつくってみたのですが、ハンダ付けの箇所が多く、おそらく上手く接合できなかったのでしょうね。音を拾うことができなかった。そこでゲルマニウムラジオづくりに挑戦しました。こちらは部品がシンプルで、バリコンとコイルとゲルマニウムダイオードとイヤホンで組み立てられて、はんだ付けの箇所数が少ないからうまくいったんです。ほかにも鉄道や船、画用紙でも自作してみるなど、いろいろ挑戦しましたね。ちなみに少年時代の愛読書は科学教材社さんの『模型とラジオ』でした。

森井 大学卒業後にはどんな会社に入られたのですか。

一ノ瀬 精密機械メーカーの精工舎(注：現在はセイコー・ホールディングス株式会社)に入社しました。ちょうどその頃、「将来的に時計づくりだけでは立ち行かなくなるのでは」との危機感が会社にはあり、デスクトップのコンピューター、プリンタ機能付き電卓などの開発に乗り出したんです。私はその部署に配属されました。しかし他メーカーとのコスト競争に敗れ、精工舎はその分野を縮小することになったんです。

森井 それはアンラッキーでしたね。

一ノ瀬 でも、今度は社内の経理部で自社の仕事に特化した経理用のコンピュータシステムをつくることになり、そちらに異動しました。今から思えば、この時の経理用システムの開発が、アイテックの技術の核になったと言えます。

森井 コンピュータシステムが御社の基盤になっていると。

一ノ瀬 そのとおりです。

森井 駐車場業界の仕事を始めることになったきっかけは何だったのでしょうか。

一ノ瀬 お菓子製造の工場を営んでいる私の友人が、お菓子だけではこの先不安で、土地をもっていたことから駐車場経営を始めようとしていたんです。車庫法の改正があって駐車場関連のビジネ

スに参入しやすい環境が整いつつあったんですね。そこで私も参考にパンフレットを見せてもらったら、載っていたのがゲート式の駐車場システムだったんです。そこで「……このシステムなら自分でもつくれるかもしれない」と思ったことがきっかけです。

森井 機械好きの虫がうずいたわけですね(笑)

一ノ瀬 そうです(笑)。

森井 その時に精工舎をお辞めになり、すぐにゲートシステムのメーカーとして独立されたのですか。

一ノ瀬 いえ、話が前後するのですが、駐車場に目を向ける前に既に会社は辞めていました。というのは、当時、うちの子どもが小学校4年生になっていまして、その前年の小3で、学校が終わった後に小学生を預かってくれる学童保育が終了していたんですね。以降、どうやって子どもの面倒をみようか…と妻と話し合っていたんです。

森井 奥様も仕事をされているのですね。

一ノ瀬 警視庁で英語圏出身の容疑者を取り調べる際の英語通訳者として働いていました。

森井 それは素晴らしい仕事ですね。

一ノ瀬 ありがとうございます。ともあれ、妻が稼いでくれるので私が“主夫”になり、家事を引き受けようという話になりました。駐車場ゲートシステムの話が出てきたのは、精工舎を辞めてしばらく経ってからのことです。

利用者とエンジニア 双方が扱いやすいことが 機械づくりの真髄だ

森井 駐車場ゲートシステムの開発当初はどのような仕事をされていたのですか。

一ノ瀬 某大手の駐車場設備機器メーカーのゲート式パーキングシステム開発を外注として受託し、順次、大手のファミリーレストランの駐車場に設置されて



いきました。

森井 ファミレスの駐車場というのは市場としてはかなりスケールが大きそうですね。

一ノ瀬 その当時は、ファミレス以外にも含めてその会社の業績は高く、業界で第3位だったと思います。その後、1996年にアイテックの前身となるイチノセを設立しました。小規模の駐車場でも効率よく管理できる、ロック板式パーキングシステムにおける2台管理、3台管理精算機の開発を受託しまして、おかげさまでヒット商品になったのです。

森井 順調に業績を重ねていらっしゃる

たわけですね。

一ノ瀬 ありがとうございます。その当時、現在につながる、ある気づきを得ましてね。

森井 どのような気づきだったのでしょうか。

一ノ瀬 駐車場ではなく、製パン業を営んでいた知人に頼まれて製パン機械のメンテナンスを1年程受けていたんです。その機械が機構的に非常に修理しづらかったんですね。

森井 修理しづらいと言いますと、どのような？

一ノ瀬 例えば、あるコネクタをいったん外さないとその裏にある部品を取り出すことができない…といった具合です。とにかく結構難儀したものですから「こういう機械をつくってはダメだ。機械として使い勝手や機能的に優れていなければならないのは当然だが、後々、エンジニアにとってメンテナンスがしやすいことも意識しないと」と痛感しました。機械の設計者は、得てして目的を達成することに没頭しがちで、それ以外の部分に配慮が行き届かなくなる場合もありますからね。

森井 利用者のこともさることながら、後々のメンテナンスのことを考えたエンジニアの目線が大切だとするのは、一ノ瀬さんならではの着眼点ですよ。

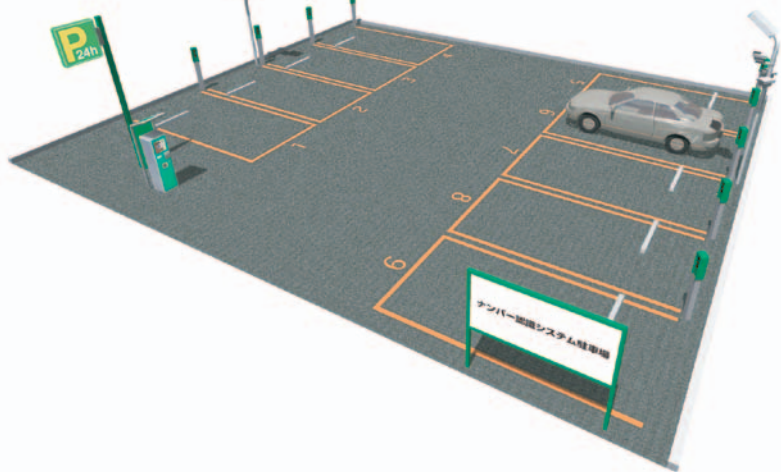
一ノ瀬 また、こんな経験もありました。以前、サラリーマン時代に部品のパターン設計をした際、先輩から「一ノ瀬、この部品の並べ方だと方向が統一されていないバラバラなので、組み立てる時に間違える恐れがあるぞ。それなら今の段階でおまえがちょっと苦労して部品がすべて同じ向きになるようにパターンを引いておけば、その後の作業がすごくラクになるんだよ」というアドバイスを受けたんです。以来、これがモノづくりの真髄であると肝に銘じています。

森井 そういった一ノ瀬さんの発想がロックレス駐車場につながったのですよね。ロック板がなければメンテナンスフリーですし、利用者もスムーズに入庫・出庫ができ、ロック板が下りずに出られないといったトラブルもなくなります。私もまさに同じ着想で、ロックレス駐車場の普及に力を入れました。私は監視カメラも付けず、ロックレスの車室と精算機だけという非常にシンプルなものを採用しています。とにかく、アイテックさんのロックレス駐車場は“大発明”だと思っています。

一ノ瀬 まあ“大実験”とも言えると思いますが。

森井 なるほど、確かにそうですね。ともあれ私は画期的なロックレス駐車場を

ロックレス駐車場のモデル。ネットワーク対応精算機、場内モニターカメラのほか、各車室にナンバー認識カメラ、埋設された車両センサーがある



業界に広めたいと某大手にも持ち掛けたのですが「乗り逃げされる可能性がゼロではないので、具体的な数値として収益性、安全性を実証できないと稟議書を回付できません」との回答でした。

一ノ瀬 大きな企業は稟議書云々の点がなかなか難しいですね。

森井 ウチの会社でもロックレスを導入する前は賛否両論あり、かなりの議論となりました。検討段階では「50%、つまり2人に1人は乗り逃げするのでは?」という悲観論もありました。

一ノ瀬 それに森井さんはどう対処したんですか?

森井 「逃げられて損害が出た場合は、俺が個人的に補てんする、会社に迷惑はかけないからやってみてくれないうか」と説得したんです。そして始めてみたところ、結局乗り逃げは1%未満で皆の心配は杞憂に終わりました。ロックレス導入は成功したわけです。

一ノ瀬 なかなか豪快な決断でしたが、結果が付いてきて良かったです(笑)

スマホ精算と連動する「ポイントゲットゲーム」がゲーム好きな日本人の心をつかむ

森井 では、続いて現在JPBアワード2016に応募されている製品について話をうかがいたいと思います。まず「Smart Pay」の開発経緯など教えてください。

一ノ瀬 Smart Payとはとにかく、スマートフォンが登場したことがきっかけです。スマホは要するに小さなパソコンなわけですから、これからは、スマホひとつでほぼすべての決済を済ませることができるとなりました。そしてもうひとつは、モノは必ず専用機から汎用機へ移行する法則があることもSmart Pay開発の背景にあります。例えば、文字を書く機能専門のワープロは、テキスト作成を含むさまざまな機能が搭載されたパソコンへ移行していききましたよね。同様に駐車場の精算機はスマホ決済に移行していくだろ

うというわけです。

森井 ロックレスに加えて精算機レスも実現できたわけですね。

一ノ瀬 そうです。スマホのシステムがきちんと動きさえすれば精算機が不要になり、ロック板同様、メンテナンスフリーにもなります。車内で精算できますから、雨の日などは特に重宝していただけます。

森井 本格的にスマホ精算に取り組み始めたのはいつですか。

一ノ瀬 2011年頃でした。当初は注目してもらえませんでした。その後、急速にスマホが生活の隅々に行き渡ったことでスマホでの駐車料金精算は高い関心を集めるに至っています。ただ、中高年世代の一部には自分のクレジットカードの番号を打ち込むことに抵抗を示す方もいるようです。

森井 面倒くさいということですか?

一ノ瀬 それもあるのですが、大多数はスキミングなど個人情報漏れるのでは?という危惧があるようです。

森井 まあ、それはある種仕方のないことかもしれませんけど。ただ、若い世代は環境が違い、デジタル機器に対する感覚も全く違いますから、近い将来には全世代が抵抗なくスマホを決済に利用するでしょう。高校1年生になってようやくスマホを買ってもらった私の孫は、あっという間に家族で一番のスマホのエキス



パートになりました。

一ノ瀬 なるほど。

森井 Smart Payに連動した「ポイントゲットゲーム」もこれまでの業界にはなかった製品ですよね。

一ノ瀬 ありがとうございます。あれはスマホ精算終了後、自動的にゲーム画面に移行し、ゲームを選択すれば始めることができ、1分以内で終了します。スマホ精算した時点で既に1%のポイントが付いているのですが、このゲームで当たりが出るとさらにポイントが加算される仕組みです。最大で999ポイント加算されますが、「はずれ」もあります。スマホ清算にちょっとした遊び心も加えたい



左がSmart Payの画面。右2点がポイントゲットゲームのゲーム中の画面

と思い、私の発案で開発しました。

森井 老いも若きもゲーム好きの日本人ですが、駐車場料金の精算とゲームが合体した製品は前例がありません。アイテックさんならではの提案だと思います。
一ノ瀬 ありがとうございます。

森井 スマホといえば、先日オーストラリアに駐車場視察に行ったのですが、向こうは駐車場の精算はほぼ40%がスマホ決済でした。ちなみに残りは40%がクレジットカード、残りがキャッシュその他という内訳でした。担当者に話を聞くと、専用のリーダーにスマホやクレジットカードをかざすだけでOKだと。つまり触れる「タッチ」ではなく「タップ&ゴー」が良いわけです。

一ノ瀬 オーストラリアはほぼ80%がキャッシュレスですか。進んでいますね。Smart Payを使っていただき、日本も早くその域に達したいものです。

不利益ばかりを恐れず可能性に賭けるべきだ

森井 また、駐車場予約が進んでいることにも刺激を受けました。スマホで空いている駐車場を探し、予約するだけで良い。現地に行ってウロウロする必要がありません。

一ノ瀬 予約した車室に入庫した後はどうするのですか。

森井 車室の脇に専用機が立っていて、リーダーにスマホやクレジットカードをかざすと課金が始まります。予約時に指定した車室利用時間を超過すると料金の加算率が高くなり、駐車料金がどんどん高くなる料金設定です。つまり、予約時間以内に出庫しなさいということですね。そうすることで他のドライバーが利用しやすくなり、渋滞緩和、都市交通の円滑化につながるわけです。

一ノ瀬 なるほど。

森井 予約不要の“自由席”もありました。つまり早い者勝ちなのですが、場所

的には遠く不便な場所にある。便利な場所はすべて予約制です。ドライバーの心理としては予約制のほうを優先して使いたくなるでしょうね。要するに新幹線の座席指定と同じ理屈ですよ。

一ノ瀬 私たちも駐車場予約については早くから検討を進めていました。ひとつ問題だったのは、ある人が予約した車室に別の人が先に停めてしまったら、どう対処するのか？ということです。そこがネックになってなかなか先に進みませんでした。来週ようやく、都内の浜松町に計7室の予約制駐車場をオープンするに至りました。

森井 そうですか！ ようやく実現するわけですね。予約済みの車室に別の車が入庫した場合はどう対処するのですか。

一ノ瀬 車が入庫すると予約した人のスマホに「車が入庫しました。これはあなたの車ですか？」と確認のメールがスマホに送られる仕組みです。仮にまだ停めていない場合「いいえ」のボタンに触れれば、ホストコンピュータが別の車が停めていることを認識します。同時に、元々予約していた人には、すぐ別の車室を予約し直し、新たな車室のナンバーをメールする仕組みです。

森井 予約済みの車室に停めてしまっているドライバーにはどう対処しますか。

一ノ瀬 最初のうちは民間警備会社に依頼して、現場に向かってもらい「この車室は予約済みで停められない」ことを

知らせます。これを繰り返していくにしたがって、徐々に予約制駐車場であることが浸透し、そうしたトラブルが解消することに期待ができると思います。確かに手間もコストもかかるかもしれませんが、しかしそれ以上に利用者の利便性向上が予測でき、ひいては社会の発展にもつながる試みだと考えています。

森井 おっしゃるとおりですね。

一ノ瀬 先ほど、森井さんの会社での、ロックレス駐車場導入前の議論の内容を教えていただきましたが、私も森井さんの考えと同じです。仮に不利益を被る可能性があってもそれ以上に魅力や将来性があれば、そのチャレンジは実行する価値があると思っています。

自動運転車と予約制駐車場で近未来の駐車場ビジネスを

森井 予約制駐車場が軌道に乗れば、次はいよいよ自動運転する車が、自動的に予約制駐車場に入庫する時代も見えてきますね。

一ノ瀬 そのとおりです。私たちもその可能性を見据えています。自動運転車が普及してくれば、駐車場は必ずしも目的地に近い場所になくても大丈夫になりますよね。なぜなら、ドライバーを先に目的地に運んで降ろし、その後はホストコンピュータの指示で車が自分で勝手に



去る2月、東京・浜松町で稼働した予約制のコインパーキング。各車室には車両ナンバー認識システムが設置され、ロック板はない

特
集

駐車場に行って入庫するわけですから。

森井 おっしゃるとおりですね。

一ノ瀬 従来、駐車場は目的地から200m圏内が理想、などと言われてきましたが、自動運転車が登場すれば1km圏内でも問題ないのではないのでしょうか。ドライバーは自分の用事が終わる頃を見計らってスマホで車を呼び出し、5～10分以内くらいで自分をピックアップしてくれる距離であればいいのですから。

森井 となると、少し離れた場所の1～2台ポツポツと空いている駐車場も有効活用できますよね。

一ノ瀬 そうです。これまでのビジネスモデルは人の集まる施設のそばに、スケールに見合った駐車場を設けるものでしたが、それが完全に変わりますよね。人が集まる施設は市街地が中心です。駐車場をつくる必要がなくなれば、新たな施設をつくることができ、スペースを有効活用できます。

森井 先日、ある専門家が話していたのですが、自動運転車はおそらく2030年には実用化されるだろうとのことでした。

一ノ瀬 そうなれば、今私が話した、新



今後、駐車場ビジネスにおいてスマホの重要性はますます高まると一ノ瀬氏。「例えば商店街のパーケン、広告などの情報を近くの駐車場にいる人に送ったりすることもできます」

しい駐車場モデルの実現は時間の問題だと思います。

森井 車はほぼ完成しているらしいので、あとは信号や通信機能、GPSの精度、安全性の確保など交通インフラに関わる課題をいかに進化させていくかでしょうね。それにしてもこんな話は、昨年はまだ夢物語に等しかったのに、さっき話した専門家いわく「2030年頃は、あらゆる状況下で自動運転システムが対応し、目的地まで車が自動的に人を運んでくれ

る“レベル5”に達する」ということです。あつという間に具体的なプランになってきましたね。

一ノ瀬 あと17年。あるいはもっと早まるかもしれませんね。

森井 そうですね。その未来に向けてできることを、今から粛々と進めていきたいと思っています。本日はモノづくりにかける一ノ瀬さんの情熱に触れることができ、私も大いに刺激とパワーをいただきました。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
- 一般社団法人 自転車駐車場工業会 会長
- 一般社団法人 日本シェアサイクル協会 専務理事
- 東京八重洲ライオンズクラブ 会員
- 六本木男性合唱団 団員
- サイカパーキング(株)、日本駐車場救急サービス(株)、モリスコーポレーション(株) 夫々代表取締役CEO

【略歴】 1938年(昭和13年) 宮崎県延岡市生れ78歳。
1957年(昭和32年) 石川県立金沢泉ヶ丘高校卒
1961年(昭和36年) 東京商船大学(現東京海洋大学)卒
1961～1979年 石川島播磨重工業(現:IHI)
1979～1991年 東芝
1991年～ 現職

【趣味】 現在: ゴルフ・車・自転車・歌・仕事
過去: 水泳・野球・陸上競技・テニス

【遍歴】 ゴルフ: 毎週1回ホームコースでラウンド、週1～2回練習場通い。
車: 毎日通勤で運転。中古車3台を大切に乗り廻す。
自転車: マツダレベル、プリチストンモルトン、プロンプトン他数台保有するも年齢を考え余り乗らない。
歌: 六本木男性合唱団でロクに楽譜も読めないのに毎週練習に励む。
仕事: 健康のため平日は毎日9:00～17:00出勤、社員に迷惑をかけている。但し、土、日、祝日は絶対に出社しない。
水泳: 漁港で漁師の子供達と一緒に育ったため、小学校に入る前から泳ぎは得意。ちなみに小学校の名前は延岡市立港小学校。
野球: 中学生までは本気でプロになるつもりであった。元西鉄ライオンズ 故・稲尾和久投手、完全試合投手 田中勉、元巨人 淡河弘捕手は友人。元巨人監督 原辰徳氏の父 故・貢氏も友人でボクサー犬を買った仲。
陸上競技: 高校時代 短距離、やり投げ、インターハイ2回出場。東京陸協元会長でオリンピック3回出場の大串氏とは友人
テニス: 元デ杯選手 本井満氏のコーチでかなりの腕前(?)になるも、45歳時アキレス腱断裂でプレー終了。

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。

