

「ニッチ市場No.1」を導いた現場力で パーキング業界との“共創”に挑戦



上村透

オブテックス株式会社
代表取締役社長

【プロフィール】

上村透(かみむら とおる)
信州大学卒業後、1983年三洋電機株式会社入社。2006年オブテックス株式会社入社。07年執行役員技術開発本部長、12年取締役兼執行役員SEC事業本部長。17年代表取締役社長就任、現在に至る

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

ここ2年ほどの間、本対談でも何度か触れているとおり、日本の駐車場にIT、IoTなどの先進技術を導入し、お客様の利便性を向上させることは喫緊の課題となっている。オプテックス株式会社は、まさにそのカギを握る企業のひとつだ。1979年に創業したセンサのリーディングカンパニーであり、汎用品ではなく、特定用途向けのセンサ、サービスに特化、ニッチ市場でNo.1の製品を提供し続けている。パーキング業界では約5年前から協働、製品提供をいただいている。

同社の技術は駐車場だけでなく、多様な分野に活用されている。例えば私たちの生活に不可欠な自動ドアセンサは、オプテックスが世界で初めて開発したもので、国内マーケットシェアは約60%。また、セキュリティ用屋外防犯センサは世界マーケットシェア約40%を占める。さらに産業用センサ(FA)、水質をモニタリングするセンサ、入退出管理・共連れ検出、温度計測等々、数千万台のセンサが世界中で稼働しているという。オプテックスとパーキング業界のご縁は、これら豊富なセンサ開発、供給の実績を背景に生まれた屋外駐車場用センサが取り持ったものだ。琵琶湖畔にある滋賀県大津市の本社を訪ね、上村(かみむら)透代表取締役社長にオプテックスが目指すところ、今後のパーキング業界との協働などさまざまな話をうかがった。(対談収録：2018年3月6日)

「大海の鯨ではなく 小さな池の大きな鯉になる」

森井 (対談前にプレゼンいただいた会社概要、社内案内などを受けて)先ほどはご丁寧な御社業務概要や製品説明をいただき、改めて御礼申し上げます。ニッチな市場に特化した製品開発と豊富な実績に感嘆致しました。

上村 ありがとうございます。私たちはパーキング業界も非常に有望な市場

であると考えています。駐車場出入口のゲート、車の台数を数えるセンサ、駐車場待ちの車の行列の長さなど、駐車場関連でもセンサが役立つ場面は少なくないことから、パーキング関連の仕事もさせていただいております。

森村 今後ともよろしくお願い致します。ところで御社の社名「オプテックス」にはどんな由来があるのでしょうか。

上村 自動ドアのセンサが遠赤外線を活用した技術であることにも由来しています。遠赤外線、つまり「光」であり、光学は英語で「OPTICAL」。そこにTechnologyを足して「OPTEC」という言葉を導いたのですが、さらに未来に広がるイメージを呼び起こす「X」を末尾に加え、最終的に弊社を創業した小林が「OPTEX」に決めた、と聞いております。ちなみに先ほどお見せした車両検知センサ「ViiK」はマイクロウェーブと超音波を使った製品で光を活用していませんが、ほとんどの製品は「光」の技術を活用して開発されています。

森井 なるほど。では改めて上村社長のプロフィールを教えてくださいませんか。

上村 信州大学で情報通信工学を学びました。当時はまだ産声を上げたばかりの学科でした。

森井 元来、人が手を付けていない分野を切り開きたいという進取の気性をお持ちなんですね。

上村 生来の新しもの好きなんですね。大学卒業後は、三洋電機に入社し、学生時代の学びを活かして今でいうスマートホーム、当時はホームオートメーションと呼んでいましたが、その開発に携わりました。

森井 ホームオートメーション。懐かしいですね。上村社長が社会人になった頃から世に出始めたのでしょうか。

上村 はい、まさに私が入社した時から開発が始まりまして、幸運なことに新入社員の時から携わせていただきました。その後も新しい分野の業務に就かせていただきましたね。

森井 オプテックスに来られたのはいつ頃ですか。

上村 11年前になります。その当時、三洋電機の業績は悪くはなかったのですが、大企業的意思決定の遅さ、チャレンジ精神の低下などに少しずつ閉塞感を抱くようになっていたんです。そんなとき、オプテックスからお声がけいただきました。入社を決断した最大の決め手は「大海の鯨ではなく、小さな池の大きな鯉になる」という会社のスローガンのもと、グローバルニッチNo.1を目指す会社指針に共鳴したことです。鯨は確かに巨大な生物ですが、広大な海においては微細な点に過ぎません。一方、鯉は鯨に比べれば非常に小さい魚ですが、ただ、小さな池の中なら大きな存在感を示すことができる。つまり、ニッチな市場のトップを目指す、というわけです。



対談を行った滋賀県大津市、琵琶湖の湖畔にあるオプテックス株式会社本社。製品展示コーナーも充実している。国内外から多くの人が視察に訪れるそうだ





森井 そのスローガンは分かりやすいですね。大いにやりがいを感じたことと推察します。

上村 私が入社するまでのオブテックスは現在同様センサー筋ではあったのですが、今とは違ってアナログ技術を活かした業務が中心でした。例えば、小さな信号を分析し、検出した対象物の信号だけを抽出する技術です。そうした企業のなかに、情報通信分野で仕事をしてきた、つまりデジタルの世界で長年モノづくりをしてきた私の知見を融合させ、新たな分野を開拓してほしい、と創業者の小林に言われました。

森井 以来、新たな製品を次々に創出されて、先ほどご説明いただいたような、数多くのニッチ市場におけるNo.1を獲得しておられるわけですね。

上村 学生時代から今に至るまで常に未知の分野に挑戦できる環境に身を置けているのは本当に運の良いことだと思っています。

森井 確かに幸運をお持ちなのかもしれませんが、しかし運は与えられるものではなく、自ら切り開いてつかみ取るものですからね。学生時代からブレることなく突き進んでこられた上村社長の姿勢には改めて尊敬の念を抱きます。

創業以来「企画部」は存在せず 営業と開発の両輪で ニッチ市場を開拓

上村 ありがとうございます。

森井 さて、次は御社のポリシーであり、これまで上村社長が他メディアでも頻繁に発言されているオブテックスの強み「現場力」についてお聞きしたいと思います。この現場力の強さが御社を支えていると聞いているのですが、具体的にはどんな内容になるのでしょうか。

上村 弊社が目指すのは「特定用途のニッチ市場でNo.1」。その市場の現場で

どんな事が起きるのか、何が課題なのか、どんなソリューションが求められるか、等々を現地に赴いて徹底的に調査、ヒアリングしなければ効果的なセンシング技術を提供することができません。まして私たちの製品が使われる場所は屋内ではなく屋外が中心なので、季節や時間、設置場所などによって異なる現場の環境を熟知しておくことも求められます。それらが「現場力」の起源となっています。

森井 車両検知センサ「ViiK」をはじめとする駐車場関連のセンサも、巨大市場ではないが、私たちの生活に不可欠なインフラである駐車場に直結するという点で参入する価値を見出したわけですね。

上村 ええ。省力化、デジタル化を考えた時センサは必ず必要であり、駐車場にも同じニーズが存在します。従来、駐車場における車両検知はループコイルが主流でしたが、埋設工事による施工やメンテナンスにおいて課題があるという気づきを得ていました。画期的な代替品がないことからこれまで使われてきていたわけで、それが埋設不要の車両検知センサ「ViiK」の開発背景になっています。

森井 なるほど。

上村 ただその半面、我々の製品は原則的に開発に時間がかかります。3年、なかには5年程かける場合もあります。それだけ現場を重視し、お客様はもちろん、施工する業者の技術力なども考慮するからなのですが、それだけに納品した製品のクオリティには絶対の自信がある。大手には真似できないモノのつくり方だと思います。

森井 現場主義がいかに大切であるかは、京セラ創業者の稲盛和夫さんしかり、日本電産の永守重信さんしかりでこれまでもさまざまなビジネスシーンで実証されてきました。現場で起きていること、起きるであろうことを注視し、最大限のソリューションを提供する



車両検知センサ「ViiK」製品と
デモンストレーションの様子

御社の姿勢には感服致します。

上村 ありがとうございます。

森井 現場力は、弊社が行っている駐輪場管理にも通じると思っています。駐輪場管理は誰にでもできるように見えるのですが、ロケーションや利用者層、出入口の場所、台数など現場によって内容は全く異なり、それぞれに独自の管理方法、オペレーションが求められるもの。やはり、その現場を知り抜いていないと本当に良い管理はできません。

上村 そうですね。現場の環境もそうですし、利用するお客様、管理する人、施工する人、それぞれは微妙に違う考えを持っていたりしますので、それらを理解しておくことも求められます。

森井 現場には営業の方がひんばんに訪れて丹念にヒアリングし、それを開発や企画に伝えてモノづくりに活かすスキームなのですか。

上村 いや、実は弊社には「企画部」が存在しないのです。一般的な企業には営業、開発、企画、ないしは商品企画のトライアングルがありますが、弊社は営業と開発の両輪で、一緒に企画を行う。営業から企画が上がってくる、あるいは開発から上がってくることもあります。

森井 現場にも営業だけでなく開発の方もいらっしゃる？

上村 はい。

森井 創業時からその体制なのですか。

上村 そうなんです。施工時には営業も同行しますし、お客様との打ち合わせには開発も同席する。会社発足時からそのように動いているため「企画」という部署が不要で今に至っています。

森井 それはユニークですね。そうした体制こそが独自のモノづくりを支えているわけですね。

上村 組織が徐々に大きくなってくると、企画部をつくりたくはなってくるのですがそこは我慢して(笑)、これまでどおり続けていこうと考えています。

現場が本当に必要とする情報「スマートデータ」の意義

森井 続いては2016年のJPBアワードベストセレクションを受賞された車両検知センサ「ViiK」についてお聞きします。その後、パーキング業界各企業からの問い合わせが増え、好評であったと聞いております。JPB理事長としてもお役に立てて何よりだと思っています。

上村 おかげ様で生産が追いつかない状態になっており、むしろご迷惑をかけているかもしれません。実はマイクロウェーブ採用の「ViiK」の前身機種をアメリカで2011年から発売しており、売れ行きは堅調だったのですが、日本国内ではセンサに対する要求がアメリカよりも高く、開発からもう一度見直す必要がありました。そこでマイクロウェーブと超音波のハイブリッドを採用し、現場での実験を何度も繰り返して、国内のパーキング業界のニーズを満たす製品に進化させたわけです。しかもうれしいことにクオリティが向上したことでアメリカでも再評価され、売れ行きがさらに伸びています。

森井 なるほど。ロックレス化のトレンドにマッチしていたことや、どんな環境でも施工が比較的簡便であることもヒットの要因ですね。テスト運用されているIoTセンサ&データ提供ソリューション「オブテックスセンサコネク」を活用した車両検知センサシステムについても教えていただけますか。

上村 車両検知センサと、安価でありながら良好な無線通信状態を維持できるLPWAを連動させて、クラウド経由で満空状況を確認できる仕組みを採用しています。手軽に、しかも低コストで駐車場におけるIoTビ



ジネスが実現できます。

森井 オブテックスセンサコネクの登場によって、改めてパーキング業界とIoTの親和性が高いことが分かりました。少しずつ増えている予約制コインパーキングの普及の後押しにも期待できます。

上村 実は当社ではIoTではなく「IoS (Internet of Sensing Solution)」と独自に命名しています。これと膨大なセンサデータのなかでもお客様が本当に必要とされるデータ、つまりスマートデータの提供をコンセプトにしたソリューション型のビジネス開発に注力しています。

森井 あらかじめ必要なセンサデータのみを絞り込み、それを提供してくれるのは現場にとって非常に助かりますね。無駄なデータを延々とチェックせずに済み、業務の大幅な効率化ができます。



今年3/20～23にはオランダ・アムステルダムで開催されたインフラ、交通管理、安全、駐車、スマートモビリティの世界的見本市「Intertraffic Amsterdam 2018」に出展

上村 余分なセンサデータを飛ばさずに済むのでバッテリーの消耗を抑え、長時間稼働を可能にするメリットもあります。

森井 その話で思い出すのが、今、さまざまな民間業者や自治体による展開が加速しているシェアサイクルです。例えば現在、相互利用地域が拡大している東京都内のシェアサイクルは、電動アシスト自転車が採用されています。もちろん電動アシスト付きなら自転車をこぐ負荷が低く、楽に走れることも採用の理由ですが、もうひとつ、通信機能を利用して稼働中の台数や位置データ、走行距離などを把握するために電池が必要であるが故の電動アシスト付き自転車なんですね。

上村 なるほど。

森井 しかし御社のスマートデータを導入できれば、従来ほど電池を消耗せずに済むのもっと小さなサイズの電池で良いかもしれません。実現すれば自転車の軽量化につながり、利用者は取り回しが楽になって再配置での負担も下がることが期待できます。

上村 我々としては、お客様が真にどんな情報を欲しているのかが知りたいわけで、その意味ではシェアサイクル運営・管理の現場において走行距離や位置データなどだけあればいい、と分かればビジネスの実現性が高まります。

森井 そうですね。そのデータがそろっていれば運営管理の立場からは十分です。なまじほかのデータもあると、どうしても分析したくなってしまいます(笑)。例えば利用者の年齢層は、性別はどうなのか、といった具合です。それが判明すれば有益な情報が導き出せ、新たな価値が生まれるかもしれませんが、シェアサイクル運営管理に特化するのなら不要な情報です。

上村 おっしゃるとおりです。技術的には年齢や性別などのデータも付加することは可能なのですが、その現場が求めているのなら、当然要らないですよね。したがって我々としては、これまでどおり現場に通いつめ、お客様とミーティン



IoTセンサ&データ提供ソリューション「オプテックスセンサコネク」の仕組み。駐車場に設置した車両検知センサにより、遠隔地で満空状況を管理・確認できる。地中にループコイルセンサを埋設せず、最小限の投資で駐車管理ができる

グを重ねて、本当に必要なものだけに引き寄せたスマートデータを提供していくつもりです。

来る自動運転社会に向けて インフラ側に設置するセンサで 存在感を放ちたい

森井 ここからは徐々に形になりつつある自動運転に話題を移したいと思います。ここまですかがってきたセンシング技術、IoSなど、御社の技術力が活かせる有望なフィールドだと思うのですが、どんなアプローチをお考えですか。

上村 よくお話しするのは自動運転普及のためには、車両に積載するセンサはもちろんですが、車両を外から検知するセンサ、つまり、周囲のインフラから見て、自動運転車両の走行に必要な情報を供給するセンサも必要ということです。例えば自動運転車両の現在地はどこか、先に待ち受ける渋滞の長さは、駐車場の空室はどこにあるか、といったものですね。このインフラ側に設置するセンサに、先ほど申し上げたオプテックスセンサコネクなどが生きてくると考えています。

森井 おっしゃるとおりですね。自動運転が実現する車両が登場するのはそう遠い未来ではないでしょうが、ただし、街中のインフラにも検知センサを多数設置しないと本当に安全安心な自動運転社会は到来しません。その点では、高速道路や駐車場などクローズドの環境ならインフラ側にセンサを設置しやすく、エリア限定ですべてを

自動運転車両に統一することもできそうです。となると既存の環境をほとんど変えず簡単に設置できる御社の「ViiK」や「オプテックスセンサコネク」の技術は大いに活かされるでしょうね。

上村 これは私見なのですが、高齢化社会が急速に進む日本では、シニア向けの最高時速20kmほどのモビリティを手始めに自動運転化すると良いのではと思っています。スピードが遅いのでリスクは低いですし、例えば、自動的に病院に連れて行ってくれる自動運転車両があれば便利ですよね。

森井 それは良い考えですね。現在、高齢者世代の運転免許返納の必要性が取りざたされています。これは私の考えですが、80歳を過ぎたらもう更新は認めないことにすればいいのではないのでしょうか。以降、車の運転はできなくなります。代わりに社長がおっしゃった自動運



ソーラーLED照明など、駐車場・駐輪場でも活用可能な新製品も登場している(ソーラーLED照明の詳細はP24～)

転のスマートフォンを無償提供すれば良い。80歳まで懸命に生きて社会に貢献してきたのだから、そのご褒美といった意味合いもあります。私は今年8月で80歳なので、ぜひいただきたいです(笑)。では最後に、パーキング業界に向けた要望などありましたらお願い致します。

上村 駐車場をどのように運営管理されているか、将来的にどんなビジネスモデルを描いているのか。そうしたビジョンを明確にお持ちの企業様とパートナーとなり、新たな価値、仕組みを共創したいと考えております。最低限どんな情報が必要なのか、その理由は何か、といった情報を極力オープンにしていただき、同じ目線で取り組んでいければと考えています。

森井 なるほど。一般論では企業の都合というものがあり、情報を一切適切に包み隠さず共有するまでは難しいかもしれませんが、パーキング業界には「私たちはこんなポリシーを持っている、したがってこういうデータが必要だ」と明確な姿勢を打ち出せる企業がたくさんあり



代表取締役社長として、そしてひとりの技術者としてさまざまな夢や目標を語っていただき、こちらも大いに刺激を受けた

ます。そのうえで御社と共創していくことがパーキング業界、御社、そしてお客様にとっても満足度の高い結果が得られるのではないかと考えます。そういえば、かつて日本の造船業界は世界No.1に君臨していましたが、その当時トップクラスの企業が多様な情報を共有し、皆でレベルアップを果たしたという経緯があります。パーキング業界にも似たようなことが求められると思います。

上村 承知しました。より一層、パーキング業界において新しい仕組みをつくりたいけるパートナーを増やしていきたいと思えます。

森井 本日は会社概要の説明から社内展示のご案内、先進技術のご紹介まで大変実り多い時間をご提供いただき、ありがとうございました。非常に勉強になりました。今後ともどうぞよろしくお願い致します。 **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)、モーリスコーポレーション(株) 夫々代表取締役会長

【略歴】 1938年(昭和13年)宮崎県延岡市生れ79歳。
1957年(昭和32年)石川県立金沢泉丘高校卒
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、ブリヂストンモルトン、プロンプトン他数台保有するも年齢を考え乗り乗らない。
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。

