

「3密回避」にも有効！ ネコの目システムを軸に 社会貢献に努めていく



ショウワ電技研株式会社 代表取締役

永井 佑



『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

【プロフィール】

永井 佑（ながい ゆう）
神奈川大学卒業後、ショウワ電技研株式会社に入社するも創業者の父との意見が合わず退職し、不動産会社に転職。その後、再びショウワ電技研株式会社へ。グループ企業のリプライス株式会社、ショウワ電技研財務部などを経て2013年7月より現職

今回のゲスト、永井 佑氏が代表取締役として率いるショウワ電技研株式会社さんとのお付き合いが始まったのは、2010年頃、サイカパーキング株式会社が横浜市の自転車駐車場の公募に臨む際にご協力いただいたことが縁だった。

ショウワ電技研さんといえば、連想するのは、永井社長の御父上で創業者である永井貞雄氏が2000年頃にリリースした「ネコの目システム」である。今でこそ駐車場の満空情報はスマホ、タブレットなどで、乗車中でも手軽に検索できるが、約20年も前に、自動車駐車場の空き情報をリアルタイムで配信するシステムを世に送り出したのは大変画期的だった。しかも自動車駐車場の周辺施設情報も閲覧できる機能が付いており、地域の活性化や町おこしにひと役買っていたことも意義深かった。永井社長はこの財産を受け継がれ、事業を拡大されてきたのだ。

私は息子にサイカパーキングを託した身であり、永井社長とは立場が逆だが、どのような思いで仕事を続けてこられたのかには非常に興味があった。対談は、永井社長が大学卒業後、ショウワ電技研に入社された頃に遡っていた

(リモート対談収録:2020年6月12日)

一筋縄ではいかない事業承継 今だから話せる入社時の出来事

森井 2000年4月にショウワ電技研に入社、最初はIT部門に配属されたということで、大学では理工系を学ばれていたのですか？

永井 はい、神奈川大学の理学部情報科学科を卒業しまして、ITについては多くの知識を持っていました。

森井 大学卒業後、すぐにショウワ電技研を承継する道を歩み始めたわけですね。現在、貞雄氏は社内でのどのようなお

立場にいらっしゃるのですか。

永井 取締役会長として週3日ほど勤務しています。

森井 息子に会社を承継してもらい、自分は会長になられたということで、私と全く同じ立場ですね。

永井 もっとも、入社当初はぶつかっていたんです。私が入社した2000年の翌年には、「ネコの目システム」を運営するグループ企業・リプライス株式会社が創設され、社長に就任しました。ただ、突然社長になった感じで、正直自分が何をすべきかよく分かっていませんでした。父と衝突する回数が増え、2004年に会社を飛び出してしまったのです。

森井 辞職されたと？

永井 ええ。今から思えば子どもだったのですが…。

森井 どんな業界に転職されたのですか。

永井 不動産会社です。ただ、何の考えもなくその業界を選んだわけではなく、コインパーキングに関連した仕事をしたという思いはありました。その後、1年半ほど経ってから父が体調を崩したこともあって会社に戻り、再びリプライスでネコの目システム等の業務に従事しました。2008年のリーマン・ショック時には財務部で主にコスト削減に取り組み、その後、東京、大阪の営業所をまわって2013年から現職です。

森井 既に会社を承継して今年で7年。御父上と衝突されたということでしたが、もちろん今の関係は良好なのですよね？

永井 うーん…100点満点でいえば70点くらいかもしれませんね。

森井 30点の差は何ですか？

永井 父の考え方と自分の考え方の違いが30点に相当すると思っています。創業者である父はひとことでいえば「基本的に自分のやり方を踏襲してほしい」と考える人です。しかし私は私なりの考えもありますから、全面的に従いたくはないのです。もちろん父は優れた経営者、開発者であり、学ぶところは大変多いの

ですが…どうやって父の教えを咀嚼して自分のものにしていくか。現在も模索する日々が続いています。

森井 なるほど。私も同様の立場として御父上の気持ちはよく分かります。自分の経験から、つい先回りしてアドバイスをしてしまい、それを煙たがられたりすることも度々ですよ。父から子への事業承継は、やはり一筋縄ではいかないようですね。ともあれ参考になりました、ありがとうございます。

永井 いえいえ、こちらこそ話を聞いていただきまして恐縮です。

ユーザーの声を反映して 看板商品「ネコの目システム」を ブラッシュアップ

森井 ではここから話題を転換しましょう。まずは、御社の代名詞ともいえる、ネコの目システムについて改めてご説明いただきたく思います。最初に、個性的な名前の由来から教えていただけますか。

永井 確かに、初めて聞くと「何とも変わった名前だな」と感じる方も多いと思います。コンピューターが登場して以来、私たちの周囲にはさまざまな新しい概念が出現し、その多くが横文字で表現されてきました。新しいところでは「クラスタ」「ロックダウン」などもそうだと思います。20年前という時代の空気もあったのかもしれませんが、我々は取って横文字を使わない選択をしました。目まぐるしく変化していく情報を配信するシステムの名前に、慣用語「猫の目のように変わる」を使って、日本発祥の技術だと訴求する意図から「ネコの目システム」と名付けたんです。

森井 なるほど。わが国でつくられた技術であることを強調する、というのが良いですね。開発に着手した経緯は何だったのでしょうか。

永井 1990年代の終盤、ご存じのとおり

り、路上駐車が社会問題化し、渋滞の大きな要因になっていました。一方、コインパーキングの運営会社の目線から見ると、敷地の賃料を払っているのに、多くのユーザーが路上駐車して車室に車が入ってこない状態で、ある意味、非常にもったいない状態だったわけです。であるならば、空いているときは当初15分間料金を無料に設定し、混雑し始めたなら普通に料金をいただくことにしよう、というところからネコの日システムはスタートしました。社会貢献の意味が強かったと思います。

森井 なるほど。

永井 では、ユーザーはどうやって空いている・混んでいるを見分けていたか、ですが、我々は「ネコの日回転看板」をつくり、場内の最も目を引く場所に掲示してそれで場外を走っていたユーザーに空き・混雑を周知するようにしていました。当時、横浜市内で100ヵ所以上展開しましたね。

森井 順調な滑り出しだったわけですね。

永井 ところが稼働直後からクレームが続出してしまったのです。これはユーザーと我々の入庫の定義のズレが原因でした。ユーザーはコインパーキングの敷地に入った時点で入庫したとカウントします。しかし我々は車室のフラップ板が上がった瞬間からカウントアップを始めます。ですから、車が複数台連なって入った時などは途中から「混雑」になってしまい、15分間は無料と思って停めていたユーザーが、精算時に結局15分無料になっていなかったことに気づいて「話が違うじゃないか!」というクレームをいただくケースが多発したのです。

森井 コインパーキングの規模が大きくなるほど、そうした問題は増えそうです。

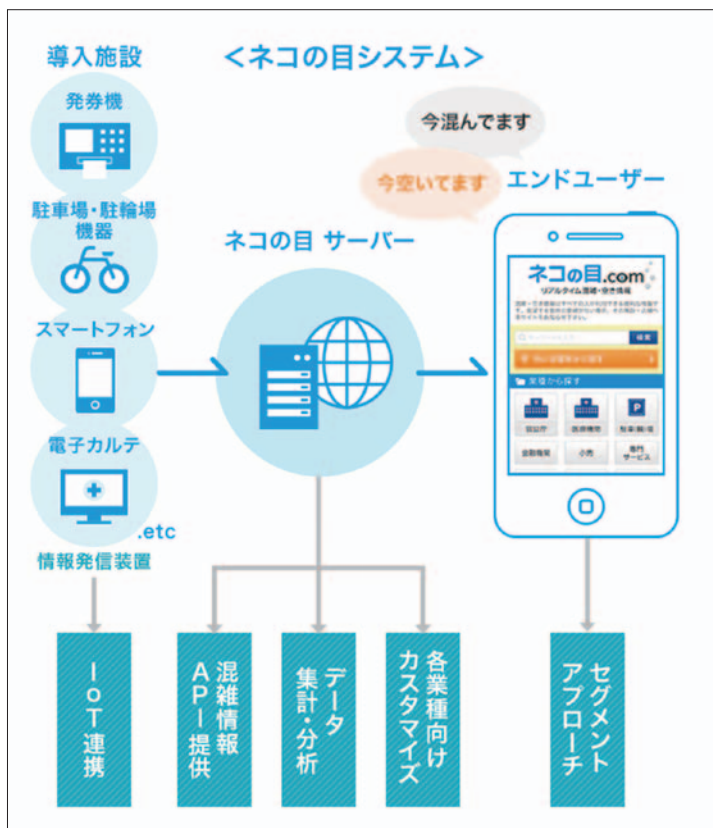
永井 はい。そこでクレームが生まれる最大の要因である「無料料金」をネコの日システムから除外し、シンプルに空いているか・混んでいるかの情報のみを配信するように変更しました。当時はi-modeも普及し始めた頃で、情報をリアルタイムに受け取れるユーザーが増えて

きていましたので、予め満空が分かるだけでユーザーの利益になり、なおかつ空きコインパーキングを探すうろつき渋滞も減って、社会貢献にもなるはずだと考えたのです。この仕組みが現在のネコの日システムに継承されています。

行政、病院はじめ各業界からもネコの日システムに熱視線

森井 やはり20年も前にそうしたシステムをリリースされていた事実には改めて驚きます。昨今の業界のキーワードに「ダイナミックプライシング」がありますが、この仕組みにかなり早い段階で取り組まれたわけですね。

永井 おっしゃるとおりで、ネコの日システムを始めた当初からその思想はありました。ただ、ユーザー、我々の双方の意識、機械の機能面でも追いついていないところがあり、試行錯誤を繰り返していた経緯があります。また、これは反省点ですが「ショウワ電技研のネコの日システム」というイメージが先行して、他社に話を聞いていただく環境を作りにく



ネコの日システムの核となるポータルサイトが「ネコの日.com」。施設の混雑・空き情報をリアルタイムで確認できる。2018年の年間実績で、アクセス数は約13,200,000アクセス。掲載業種は官公庁・ハローワーク窓口・駐車場・駐輪場・病院・携帯ショップ・旅行代理店・各種イベント・インターネットカフェなど多岐にわたる

くしてしまいました。我々としてはこのシステムをパーキング業界全体に広めて共存共栄を図りたかったのですが。

森井 まあ、それは確かにそうかもしれません。競合他社のシステムをそのまま使うよりは、やはり自社で開発した独自の仕組みを使いたいと皆が思いますよね。例えば「JPBシステム」など、中立性の高いネーミングであれば、受け止められ方は違っていたかもしれません。

永井 なるほど、そのネーミングは良かったかもしれないですね。

森井 ところでネコの目システムの核である「空いている・混雑している」状況を予め配信できる機能は、コインパーキング以外の市場でも評価を高めているとうかがっています。つまり「3密」を回避するためのアラートを配信するシステムとして、導入を検討したいという行政や病院などから問い合わせが増えている。はからずも時代が追い付いてきた、といった感覚をお持ちでしょうか？

永井 ええ、ようやく来るべき時が来たなど(笑)。現在、多数打診をいただいております。先般も、多くの確定申告会場に納入させていただきました。そこからさらに進んで、我々にどんなことができるか、改めて検討しているところです。できれば問い合わせをいただくだけでなく、こちらから能動的にネコの目システム

を仕掛けて、コロナ禍の軽減に少しでも役立てたいと考えています。ただ、これは当社のウィークポイントなのですが、実際、どのように周知していくのが良いのか、効果的なプレスリリースはどのようにつくっていけばいいのか、その辺りのノウハウがないんですね。

森井 なるほど。もちろんこの対談でこうして取り上げられることで業界に向けた訴求はできますが…外部の業界に対してとなると、広告代理店に依頼するのが定石ですが、予算が必要ですからね。やはり、地道に受注、納品を繰り返して生まれていく口コミの拡散効果などに期待しつつ、辛抱強く取り組んでいくことが良いのかなと思います。

永井 ありがとうございます。「3密」を回避する、というムーブメントのなかで、ネコの目システムの社会的需要が高まりそうだという展望は描いていますので、頑張っていきたいと思います。

予約システムがより広く普及するために必要なこと

森井 コインパーキングに話を戻しまして、業界の注目を集めている「予約」についてお聞きしたいと思います。JPBでおよそ3年前にオーストラリアの駐車場事

情を視察した際、市が運営する駐車場を中心に多くが予約制を導入しており、その仕組みに感心したことがありました。翻って日本でもここ2〜3年、予約の仕組みを試験的に導入する会社は増加していて、比較的新しい話題では、ソフトバンクの「BLUU Smart Parking」などもあります。ネコの目システムを送り出し、満空情報の配信をいち早く進めてきたショウワ電技研さんとして、コインパーキングの予約に対してはどんな見解をお持ちですか。

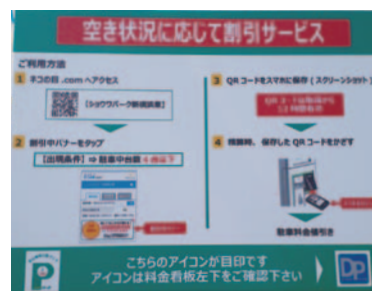
永井 結論から申し上げますと、普及には時間がかかるのでは、と考えています。ユーザーが予約して、きちんと駐車スペースを確保したいコインパーキングというのは、場所が良く、混雑率が高いコインパーキングです。他の人に停められてしまう可能性が高いので、確実に自分の車を停めるために予約をするわけです。もちろんその気持ちは分かりますし、ユーザー利便性は高いのですが、半面、運営会社から見れば、そのようにユーザーが予約しておきたくなる人気の高いコインパーキングは、予約されて未使用の時間ができてしまうよりは、予約枠をつくらず全車室を常に利用可の状態にしておいた方が収益は上がると思うのです。仮に予約枠のみ料金を上げて、例えば通常車室の倍額に設定しても、予約システムを運営している会社の手数料が高いため、運営会社側には通常料金と同じくらいの金額しか



2020年4月1日、株式会社大阪メトロサービスが運営する梅田定期券販売所ほか、計10ヵ所の定期券売り場の密集を回避するためネコの目システムを納入した

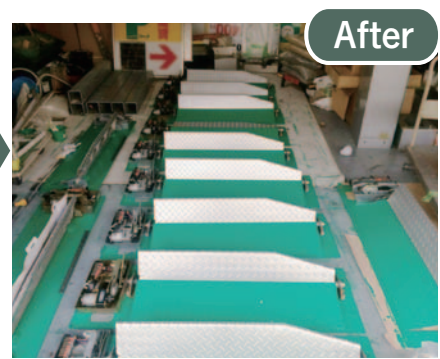
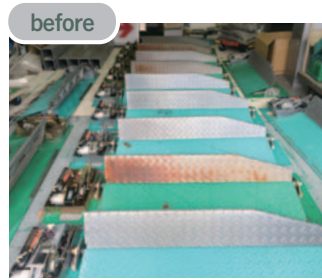


川崎市に協力し、「混雑・空き情報」のオープンデータ化を実現。オープンデータは総務省が新事業・新サービスの創出、行政サービスの高度化等を実現し、地域の経済活性化、課題解決等に寄与するものとして推進するICT利活用の促進政策のひとつ



ネコの目システムの一部であるダイナミックプライシングの実証実験を、自社のショウワパークにて行っている





ショウワサービス独自の厳しい基準に基づき、中古駐車場機器の再生に取り組んでいる。買取やリサイクル品販売、保守・点検、設備工事をワンストップで提供できるのも強みだ

入らないのが実情です。こうした状況で予約制を導入することにどれだけの意味があるのかと考えると、普及が加速していくことには懐疑的になります。予約枠を確保するよりは、AI技術などを駆使して、現時点で空いている最寄のコインパーキングへ確実にナビゲートしてそこに停めていただくほうが、ユーザー、運営会社双方の利益になるのでは、と考えたりもします。

森井 なるほど。先程申しあげたオーストラリアの予約制駐車場は行政の運営で、手数料はかなり低めに設定されていたと記憶しています。予約制駐車場はキャッシュレス決済が主流ですが、日本ではクレジットカード決済手数料の高さが反映されるためか、予約システムの手数料が高く、これでは永井社長が言うとおり、導入には及び腰になりますよね。駐車場予約に対する社会的なニーズは強く、昨今はコロナ禍によって公共

交通機関を避けて車で移動する方も増えています。カード決済手数料の見直しを含め、キャッシュレス決済が導入しやすくなるように望んでいます。

永井 そうなっていけばパーキング業界の活性化につながりますね。

業界内に根強いニーズ 駐車場機器撤去、再生を手掛ける ショウワサービスの存在意義

森井 もうひとつ、御社独自の取り組みとして焦点を当てたいのが、系列会社であるショウワサービス株式会社さんの駐車場機器の撤去工事や買取、再生品の販売などの領域です。コインパーキングは回転が早い業態ですので、当然、こうしたニーズは根強いですね。

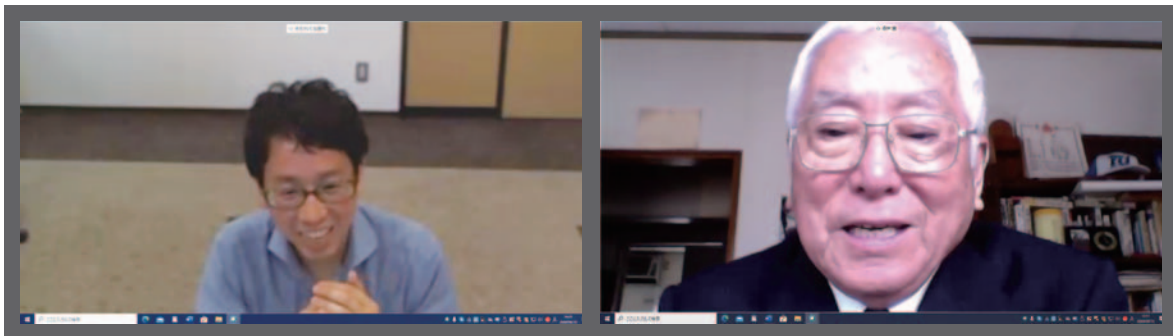
永井 実は我々はショウワサービスの創業が最も早かったのです。もともとは駐車場関連機器の販売・施工から事

業を始めたのですが、あまり売れなかったそうで「ならば自社で使おう」という発想からショウワ電技研を創設し、コインパーキング運営に着手したという順番でした。ご存じのとおり、投資側からすればコインパーキングは上物を建てる必要がなく、初期コストも圧倒的に低いので、比較的手軽に始められるビジネスです。ただし、いくら初期コストが低いとはいえ、やはりできるだけ抑えたいと考える方も多いただろうとの予測でショウワサービスを創業したという経緯があったのです。

森井 現状、業績的にはいかがですか。

永井 在庫を満足に確保することができていないので、道半ばといったところです。30数年の歴史があり、オーバーホールの技術には自信を持っていますので、今後の課題はどうやって機械を仕入れるルートを増やしていくかです。

森井 なるほど。私どものグループ企業、



特集対談で2回目のリモート対談を敢行。ショウワ電技研でもコロナ禍以前よりテレビ会議システムを導入していたようだ

モーリスコーポレーション株式会社では、自動車駐車場の運営管理事業を手掛けています。ご存じのとおり、コインパーキングは1ヵ所ですら2～3年、長くても5年程度という短期間の運営なので、設置した機器を撤去、保管する機会は少なくありません。ただ、その度に撤去した機器を保管する倉庫を借りているとコストがかかります。ですのでショウワサービスさんをお願いして撤去工事、保管、買取をしていただくと良いのではと思います。こうしたニーズは他社にもあるはずなので、どんどん業界に向けて訴求されると良いのではないのでしょうか。

永井 助言ありがとうございます！前向きに検討します。

テレワークとリアル営業は並行して進めるべき

森井 では最後の質問です。本日のリモート対談は滞りなく終わりそうですが、永井社長は、この先、パーキング業界に

おいても、こうしたテレワークの波がさらに広がっていくとお考えですか。

永井 やはりテレワークの利便性は多くの業界で急速に認知されてきていますし、我々の業界でも進展していくと思います。ただ、相手や業態によって浸透の具合は明らかに違うと考えています。例えば、我々は先述のとおり、ショウワ電技研と、リプライス、ショウワサービス計3社体制ですが、テレワークの浸透の度合いは異なります。やはり最も親和性が高いのはネコ目システムを扱っているリプライスです。お客様、協力会社さんのITリテラシーも高いです。しかしその一方で、ショウワ電技研の営業マンが、ある地主さんとコインパーキングの賃料折衝をしようと電話をかけると「こういう大事なことは直接会って話をしないと」とおっしゃられて、直接先方に出向くケースもあります。10年、20年先の話は分かりませんが、当面はテレワークの良さを活用しつつ、営業の個性が活かせるリアルな対面ビジネスを並行していくことになると考えています。

森井 私も同意見ですね。コロナ禍によってやらざるを得なくなったテレワークですが、慣れてしまった今、合理的で大変便利だと実感しています。ただ、その一方で、私は何十年と営業畑を歩いてきて、対面でしか分かり得ない、相手の心の内側を感じることの重要性も身に染みて知っています。少なくとも、相手の心の窓である「目」の微妙な変化が、どうしてもリモートでは読み取れないですからね。例えば最初の段階はリモートで、重要な詰めミーティングはリアルな対面で行うとか、段階別に使い分けても良いかもしれません。

永井 そうですね。デジタルとアナログの長所を抽出して、最善を尽くしていければ良いと思います。

森井 分かりました。永井社長とも、近いうちにリアルにお会いしたいものです。本日は事業承継から御社独自の取り組み、Withコロナの時代の業界のあり方など、幅広くお話をうかがうことができ、非常に有意義なリモート対談となりました。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
- 東京京橋八重洲ライオンズクラブ 会員
- 六本木男声合唱団 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) 夫々会長

【略歴】 1938年(昭和13年)宮崎県延岡市生れ81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。エージシュートは日増しに遠くなりけり。
車: 毎日通勤で運転。中古車3台を大切に乗り廻す。
自転車: 数台保有するも年齢を考え乗り廻さない。
歌: 六本木男声合唱団で毎週1回練習に励む。年1～2回サントリーホール等で公演。
仕事: 健康のため平日は毎日9:00～17:00出勤。
水泳: 小学校に入る前から泳ぎは得意。
野球: 中学生までは本気でプロになるつもりであった。
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。
テニス: 元テニス選手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断念。

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。

