

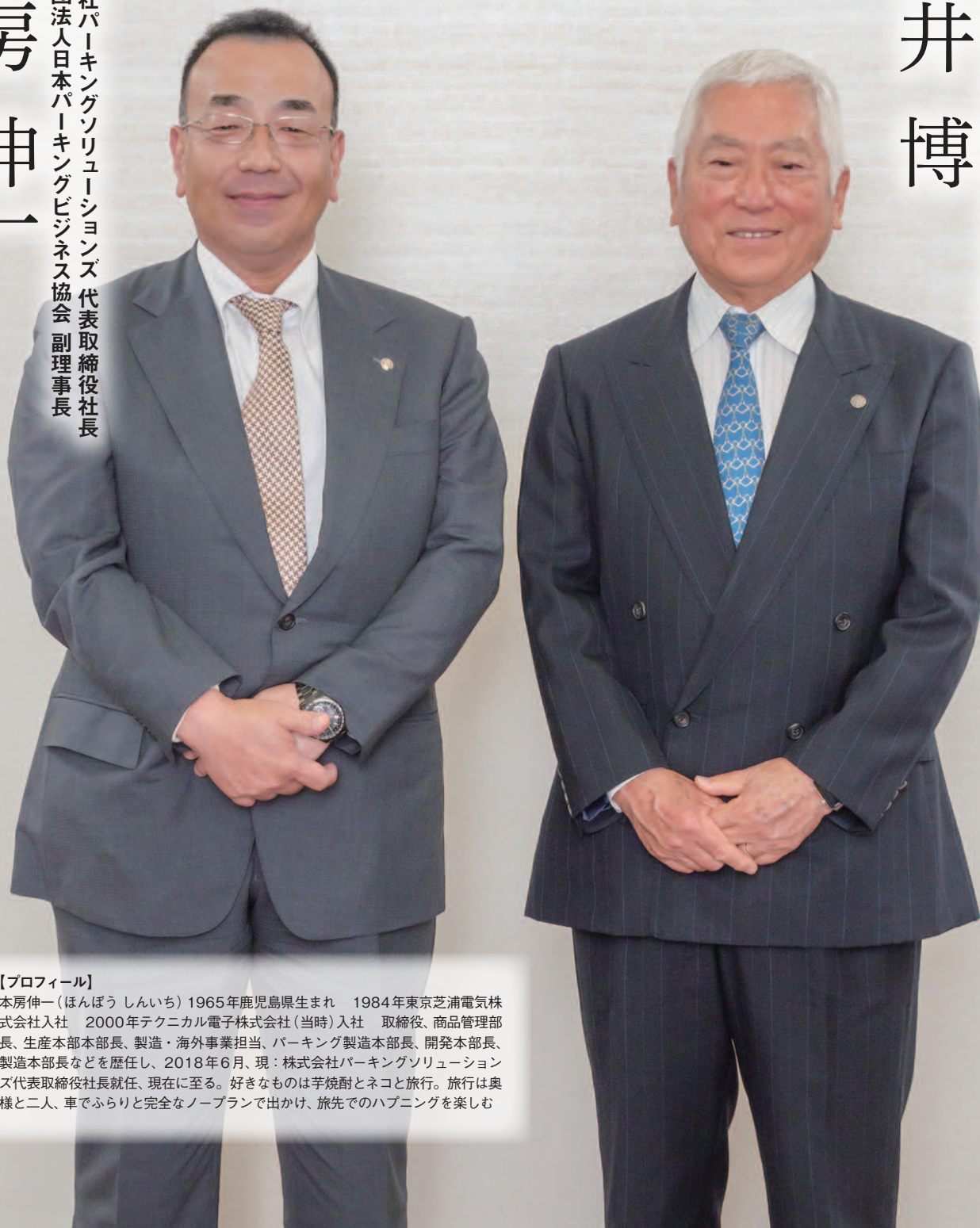
# 「メーカー」と「運営」、 2つの視点で業界の発展・進化に貢献

## 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

## 本房 伸一

株式会社パーキングソリューションズ 代表取締役社長  
一般社団法人日本パーキングビジネス協会 副理事長



### 【プロフィール】

本房伸一（ほんぼう しんいち）1965年鹿児島県生まれ 1984年東京芝浦電気株式会社入社 2000年テクニカル電子株式会社（当時）入社 取締役、商品管理部長、生産本部本部長、製造・海外事業担当、パーキング製造本部長、開発本部長、製造本部長などを歴任し、2018年6月、現：株式会社パーキングソリューションズ代表取締役社長就任、現在に至る。好きなものは芋焼酎とネコと旅行。旅行は奥様と二人、車でふらりと完全なノープランで出かけ、旅先でのハプニングを楽しむ

2015年6月号の本稿でテクニカル電子株式会社・嶋田浩司代表取締役社長(当時)と対談させていただいて以来、二度目の訪問となった。場所は、東京都大田区大森西に本社を構える株式会社パーキングソリューションズ。ご存じのとおり、2018年、大和リースの完全子会社となり大和ハウスグループのグループ企業に。それに伴い、テクニカル電子からパーキングソリューションズに社名を変更された。今回のゲスト、本房伸一氏は同社の初代社長である。さらに2020年春からは一般社団法人日本パーキングビジネス協会(JPB)の副理事長兼技術部会長も務められており、パーキング業界のキーマンの一人だ。

パーキングソリューションズの社名には、文字どおり「駐車場にまつわる課題を解決するプロ集団になっていこう」という想いが込められているという。現在、同社、ひいてはコインパーキング業界はどんな課題を抱えており、どのような方向に進むべきなのか。本房氏に聞いた。

(対談収録：2020年10月14日)

## 約30年前、web会議システムを先取りしていた技術力に驚嘆

**森井** 2000年に前身のテクニカル電子に入社される前は、東芝で開発の仕事に就かれていたとうかがっています。

**本房** はい。したがって会長は大先輩にあたります。本日はどうぞよろしくお願ひ致します。

**森井** どちらの部門にいらっしゃったのですか。

**本房** 日野工場で通信機器の開発に従事していました。

**森井** そうだったんですか。私の東芝でのキャリアのほとんどはエレベーターの営業部門だったのですが、一時期、ニューメディア事業推進部にありまして、その際にはCATVや映像関係などの案

件にも関わっておりました。

**本房** でしたら日野工場にも足を運ばれたことがあったかもしれないですね。

**森井** ええ。今から30年くらい前でしょうか。当時はまだ珍しかった野球場のバックスクリーンに使う巨大ビジョンなどのプロジェクトにも関わりました。ずいぶん昔の話ですが、本房さんとニアミスしている可能性はありますね。

**本房** そうですね。それがいまではコインパーキング業、さらにはJPBでもお世話になっているのですから、やはりご縁を感じます。

**森井** そうですね。では本題に入りますでしょうか。まずは御社、パーキングソリューションズの強み、特徴を教えてくださいいただけますでしょうか。

**本房** やはり、精算機、入退場管理システム、ロック板などさまざまな駐車場機器のメーカーであり、なおかつ、駐車場の運営まで一貫通貫に手掛けていることが最大の特徴であり、強みだと考えています。日本のパーキング業界のなかでも希少な存在であると自負しています。もっとも、すべて手掛けていることで営業マンは苦勞するらしく「何でメーカーなのに駐車場の直営もあるのか」といったお声をいただくこともあるようです。

**森井** しかし、駐車場にまつわるモノづくりから駐車場運営まで、すべての工程に携わっているからこそそのメリットは大きいわけですね。1990年代の初頭だと記憶しているのですが、私は、福岡で御社を取材したことがありまして、その時も「当社はメーカーであり、なおかつ駐車場運営も行っている希少な存在である」というお話を伺いました。バックナンバーをすぐ特定はできないのですが、紐解けば当時のテクニカル電子さんの記事が見つかるはずですよ。取材ときに驚いたのは、最先端技術を反映した製品が多くリリースされていたことでした。

**本房** ありがとうございます。創業時の主力製品はチェーンゲートでした。こ

の製品はおかげ様で、今もオフィス、マンション、月極駐車場などいろいろな場所使われています。

**森井** チェーンゲートの質も高かったのですが、最も驚いたのは会議システムです。コロナ禍で一気に普及したオンライン会議を先取りした技術でした。

**本房** ご紹介いただき恐縮です。あれは、当時のインターネット接続方法の主流だったISDN回線を活用した製品でした。

**森井** その後、ISDNの後継として、ADSLや光通信、Wi-Fiなどが生まれるわけですね。懐かしい。

**本房** 本当にそうですね。会議システムは、駐車場の現場の映像をメンテナンスセンターに随時送り、リモートメンテナンスを行う仕組みでした。現在、当社では、駐車場遠隔管理からデータ管理までビジネスを総合管理するシステム「サクセスアイ(SUCCESS i)」という自社開発のソフトウェアを展開しているのですが、この前身の製品と位置付けています。

## 大和ハウスグループ入りでビジネス領域が大幅拡大

**森井** それにしても機器メーカーであり、かつ運営も手掛けているのは魅力的なアドバンテージです。いろいろなメリットがあると思いますが、中でもスピード感が違いますよね。トラブル、不具合に迅速に対応できるのはもちろんですが、良し悪しに関わらず、ユーザーの声をすぐに商品開発にフィードバックできるのは、やはり同じ会社内だからこそだと思います。また、素早くお客様の声が活かせるということは時間的なアドバンテージも生じるわけで、クオリティの向上にも期待ができます。

**本房** ありがとうございます。創業当時は品証などの部署が整っていませんでしたので、何はともあれ、まずは自分たちの目で確認してみようという考え方





営会社が外出自粛、経済停滞のあおりを受け、コインパーキングの稼働率が一気に低下したわけですが、当社は機器開発、販売という柱があるおかげで、会社全体でのダメージを抑えられましたから。

**森井** 確かに、御社の多様な事業形態はリスク分散の面でもメリットがありますね。10月半ばとなった現在、駐車場の稼働率はどの程度になっていますか。

**本房** 駅前なのか、大規模商業施設なのか、繁華街に近いかなど、場所によって差がありますね。ビジネスユースが主な駅に近いエリアではほぼ9割が戻ってきた印象ですが、半面、繁華街に近い場所は低稼働率のままです。

**森井** いわゆる「夜の繁華街」のネガティブなイメージも要因でしょうね。

**本房** 大いにあると思います。

**森井** しかし御社の場合、大和ハウスグループの一員ということでグループの総合力を活用できる点も大きな強みです。その点についてはいかがですか。

**本房** グループに加わる以前、テクニカル電子時代からそうなのですが、当社の駐車場の主力はまちなかの10～20車室規模のコインパーキングが中心でした。

フラップ板、バーステップ、駐車券などの機器を採用しており、三菱プレジジョンさんからOEM供給を受けていたんです。グループの一員になってからは、その領域に、大和リースが全国展開している大規模商業施設に設けられている駐車場の付帯設備開発が加わり、現在では後者のほうに重きを置いていますね。大和リースの商業施設の現場の皆さんの意見もいただきながらモノづくりをしています。

**森井** コインパーキング単体ではなく、商業施設の付帯設備としての駐車場となると、よりサービス、利便性を追究しなければならいのでしょうか。現在はまだ、入庫時にチケットが発券され、出庫時にそのチケットを使って精算するのが主流だと思いますが、一方で車番認証システムを活用したゲートレス、ロックレス、チケットレスなどいろいろな「レス」が導入された駐車場も増え始めています。御社ではこうしたタイプの駐車場展開は増えていますか。

**本房** まだ主流とまではいきませんが、少しずつ増え始めていますね。例えば商業施設、公共施設を主な対象とした当社製品「アイスルー」は、ゲートレス、ウェ

だったようです。そこで、つくった駐車場機器をお客様に納品する前に、実際に駐車場に導入して、性能をきちんと発揮できるか、不具合は起きないか、ということ自社内の環境で試験をすることにも留意していたと聞いています。その考え方が継続し、現在に至っていると思います。

**森井** なるほど。

**【アイスルー導入事例】 フレスポひばりが丘 東京**



車両認証&チケットレス+ゲートレス「アイスルー」の導入事例。フレスポひばりが丘は、2019年10月、大和リース株式会社が東京都西東京市にグランドオープンした複合商業施設。精算機3台(事前機2、出口精算1、遮断機1 /カメラ3台)

イティングレス、メンテナンスレス、チケットレスを実現しています。バーゲート、精算機をなくしたことで、車の接触トラブル、入出庫時の渋滞、精算機のメンテナンス、チケット発券のための発行費用、補充・回収作業も不要になり、さまざまなトラブルの回避、大幅なコスト削減を可能にしました。

**森井** それは良いですね。

**本房** 入庫時は入口路面下に設置しているループコイルで車両を検知し、車番認証用カメラで車両のナンバープレートの画像を撮影して、サーバーへ送信します。送信された画像は文字解析ソフトウェアで解析の上、データベース化されます。精算時は、事前精算機にお客様が車両ナンバーを入力して車両を確認し、その画像をタップすると料金が表示されます。割引等はQRコードのついたレシートをリーダーにかざしていただく仕組みです。出庫時は、事前精算が終わっていますので、出口で徐行、あるいは一旦停止してそのままスムーズに出庫できます。現在、大和リースさんの商業施設の駐車場案件はほぼ一巡しましたので、今後は、大規模商業施設で得たノウハウを活かし、他社の大規模商業施設の開拓も進めたいと考えています。

### 新貨幣、新紙幣の登場で キャッシュレスと現金対応を 並行展開

**森井** 次は今後の駐車場のあり方についてです。EV、自動運転、駐車場予約など近年いろいろな付加価値に注目が集まっています。御社ではどのような方向性を模索されていますか。

**本房** まずは先ほど申し上げた商業施設向けの駐車場のユーザー利便性をさらに上げていくことが急務だと考えています。また、モノづくりとしては多様化が急速に進む決済システムへの対応ですね。東京五輪の開催を目的に、国が日本のクレジットカードセキュリティ向上に取り組んでおり、我々もそれをフォローアップしていかなければなりません。さらには最近急速に増えているQRコード決済への対応も必要です。

**森井** そうですね。交通系ICカード対応はひとつの目途がついていると思われれますので、そのほかの決済手段はおっしゃる領域が直近の課題になりますね。

**本房** ただ、その一方で当社は「現金」需要も一定数残ると見込んでいます。ご存じのとおり、2021年度上期に新五百円硬貨、2024年度上期には新しい一万



円券、五千円券、千円券が流通し始めます。我々メーカーとしては、当然、新貨幣、新紙幣に対応する機器もつくらなければなりません。これからその領域の開発に相当のマンパワーを投入していく計画です。実は社内では、この新硬貨、新貨幣登場を機に一気にキャッシュレス決済に特化した精算機製造にシフトしてはどうか、といった声もあがってはいました。ただ、やはり日本人のなかには根強い現金決済派もいるということで、対応していくことが決まった経緯があります。

**森井** おっしゃるとおり、日本での現金決済は当面なくなることはないでしょ

【ロックレス事例】 Dパーキング 調剤薬局 千葉県



車両認証システムで管理するロックレスの駐車場も展開。調剤薬局の店舗利用15台、一般時間貸し22台、月極専用20台の3種が隣接している。精算機1台

【パーキングゲートアイ事例】  
大和リース株式会社 滋賀水口デポ/関西工場



こちらは工場向けの車番認証ゲートシステム。入口にはトラック、一般車、バイクレーンを設置し、出口はトラック、一般車を共通とした(入口2カ所、出口1カ所)。LEDデジタルサイネージで「トラック・一般車両」「徐行」など注意喚起を促す



うね。特に行政系の駐車場では顕著だ  
と思います。ご存じのとおり、行政はと  
にかく「公平性」を重視します。キャッ  
シュレスしか対応しない精算機では、現  
金派ユーザーにとって不公平になるため、  
キャッシュレスと現金、両方に対応する  
ように求めるでしょう。

**本房** 以前からキャッシュレス決済の  
推進を標榜されている森井会長の前で  
言うとな怒られるかもしれませんが、今回  
のような新貨幣、新紙幣登場は、我々  
にとって“特需”といえます。旧硬貨、旧紙  
幣対応の精算機を回収し、新しい機器に  
更新する大きなニーズが生じますので。

**森井** いくらキャッシュレス推進を長  
年の持論としてきた私でも、もちろんそ  
れは理解していますよ(笑)。ユーザー  
利便性追究の一方で、偽造抵抗力の強化  
する観点も必要ですから。

**本房** ありがとうございます。新貨幣、  
紙幣への対応、頑張ってください(笑)

**森井** 最近増えてきている、駐車場予約  
システムについて何か取り組まれている  
ことはありますか。

**本房** やや古い話なのですが、一昨年、  
関西方面で当時大勢のインバウンドが観  
光に訪れていたことを受けて、深刻な大  
型観光バスの駐車場不足が起きていたん

ですね。そこで大和リースさんと共同で  
観光バス用の駐車場予約システムを共同  
開発したことがありました。最後の精算  
では、予め運転手さんに渡しておいたQR  
コードが載ったプリントを現場の精算機  
のセンサーにかざして支払うキャッシュ  
レス決済でした。ただ、ご存じのとおり、  
現在はほぼ使われることがなく、一時的  
な取り組みとなってしまいましたが…い  
ずれ新たな形で運用されればと思います。

## パーキング業界に広がる 新しい生活様式下の 「働き方革命」

**森井** では続いて、そのインバウンドの  
皆さんが消えてしまう原因となったコロ  
ナ禍に関連した質問です。「完全な終息」  
は残念ですが望むことができず、我々は  
好むと好まざるに関わらず、これから  
先、彼らと付き合っていかなければなら  
ないでしょう。そんなwithコロナの時  
代において、御社は、駐車場ビジネスを  
どのように進めていきますか。

**本房** 当社は先ほどお話したとおり、運  
営事業と駐車場機器開発販売事業、大き  
く2本の柱があります。現状の売上比率  
で言いますと運営が6、機器販売が4と

いったところでしょうか。今後私は販売  
のほうの比率をもう少し上げて、運営に  
依存する率をさらに下げていく考えで  
す。来年、再来年になってコロナ禍が終  
息に向かったとしても、会長がおっしゃ  
るとおり、私たちは完全にこのウイルス  
の感染リスクを断ち切ることはできな  
いでしょう。残念ながら、駐車場運営事  
業は以前のような活況を取り戻すことは  
できない、という前提に立った考えで機  
器販売に力を注ぐ方針です。

**森井** そうした決断は御社が機器開発、  
販売というもうひとつの柱をお持ちだ  
からこそできることですね。ちなみに我  
がサイカパーキングの自転車駐車場運  
営ももちろん大きなダメージを受けまし  
た。テレワーク、大学の休講などで自転  
車駐車場の稼働率は下がってしまいま  
したね。最近では持ち直してきているも  
の、やはりコロナ前の水準に戻るとは思  
えません。腹をくくってこの現実に向  
き合うしかないと思います。

**本房** そのとおりですね。

**森井** 先ごろみずほフィナンシャル  
グループが、今年12月から希望する社  
員に週休3日・4日制を導入すると発表  
して大きな話題になりましたね。それ  
だけ休めば当然基本給は下がるのです  
が、逆に



① パーキングソリューションズは、低炭素社会実現に向けて環境省が主導する気候変動キャンペーン「Fun to Share」に賛同している ②③ 東京本社ショールームでは、パーキングソリューションズが提供する小規模から大規模までのさまざまな駐車場機器ラインナップを体験できる



生まれた時間を活用して副業を行うのは自由であると。みずほはメガバンクとして初めて2019年10月に副業を認めていますから、それが今回の制度導入で加速することも予想できます。これはコロナ禍がもたらした産業革命レベルの働き方改革になるのではないのでしょうか。きっと遅かれ早かれ、パーキング業界にもこの余波がやって来ると私は見えています。**本房** 確かにそうですね。働き方の多様化がさらに進んでいくのは間違いないでしょうね。



本房氏の快活な笑い声が絶えない楽しい時間だった。2015年6月号の本稿でテクニカル電子株式会社・嶋田浩司代表取締役社長（当時）に招かれたのと同じ応接で対談。嶋田氏は現在パーキングソリューションズ代表取締役会長を務めている

### 「できない」ではなく 「どうやれば実現に近づくか」

**森井** では最後に、JPB副理事長兼技術部会長としての抱負をお聞かせください。  
**本房** 先に触れたことではありますが、やはり当社の「メーカーであり、運営会社でもある」特性を活かし、我々にしかできない気づき、助言を発信していくこと。それが目下の抱負になりますね。  
**森井** 私もまさにその役割を期待して

います。メーカーと運営会社の橋渡しの存在であり、双方の考えが分かる調整役というポジションです。さらに付け加えるなら、菅新政権が推し進めようとしているデジタル化の推進役としても活躍していただければ幸いです。デジタル化はコインパーキングの業界にとっても急務。痛感というか、危機を覚えたのは、2018年、JPBと日本シェアサイクル協会合同で行った上海・杭州視察です。キャッシュレス、省人化が想像をはるかに超えるレベルで進んでおり、「日本の20年先

を行っている」と感じました。その前の年に行ったオーストラリアでも駐車場予約の普及ぶりに目を見張りましたしね。  
**本房** 承知しました。長年取り組んできた機器開発と運営、双方の視点を活かし、「できない」ではなく「どうやったら実現に近づくか」を考え、JPBでの活動にも力を注いで参ります。  
**森井** 分かりました。御社ならではの広い視野と知見に大いに期待しています。本日はお忙しい中、お時間をいただき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82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・合唱  
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。エージシュートを毎年1回が目標。  
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余り乗らない。  
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。2018年6月にはNY・カーネギーホールでも公演。  
仕事：健康のため平日は毎日9:00~17:00出勤。(コロナ禍の期間は在宅テレワーク+週3日出勤)  
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：元デ杯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ウインブルドンを断念。

### 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。

