

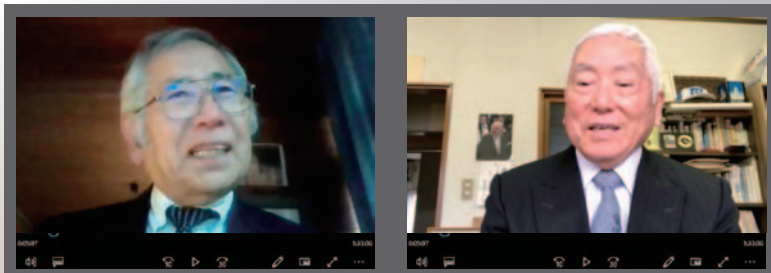
# 日本がイニシアチブを取って 「シェアサイクル版ダボス会議」開催を!

## 児玉 忠弘

ダホングローバルグループ副董事長  
(副会長兼副社長)  
兼ダホンノースアメリカ日本代表



### リモート対談 ▶▶▶



#### 【プロフィール】

児玉 忠弘(こだま ただひろ)  
1946年大阪府堺市生まれ。育ちは「安芸の小京都」とも呼ばれる広島県竹原市。慶應義塾大学経済学部入学、応援指導部団長として活躍。大学卒業後はブリヂストン、ブリヂストンサイクルを経て、台湾のアイデアルバイク、ダホンと一貫して自転車販売・開発に従事する。趣味も自転車に関する仕事と人脈づくり。現在、異業種交流会「K流会」主催。家族は一男二女。孫六人。ミッションは「生涯現役」「気づきの双方交信」「着眼大局 着手小局」(孔子の弟子、荀子の言葉。“目のつけどころは大きくし、実践は小さなおところから始める”という意)



世界初の折り畳み自転車は、1885年(明治18年)、フランスの軍人・ジェラルムがつくったものとされている。一説によると、彼は騎兵隊が乗る軍用馬の代わりに折り畳み自転車を開発したそう。その優れた性能は、すぐにヨーロッパの各国やアメリカなどに広がった。後の第二次世界大戦で「史上最大の作戦」と呼ばれたノルマンディー上陸作戦でも折り畳み自転車は活躍したという。

現代では、買い物、趣味、遊び、通勤・通学、健康増進、サイクルツーリズム等々、日常生活に不可欠な移動手段となった折り畳み自転車は、多様な自転車の車種なかで存在感を増している。一般財団法人自転車産業振興協会の「平成30年度 自転車保有実態に関する調査報告書抜粋」の1項目「自転車の種類別」によると、折り畳み自転車の保有割合は8.0%だった。一見すると数値は低いですが、これは1位の「シティ車(軽快車)」の59.0%に次ぐ2位だ(スポーツ車も8.0%で同率2位)。電動アシスト自転車の7.5%を上回る結果となっている。

国内のこうした状況を牽引するキーパーソンとして、今回対談ゲストにお招きしたのが、世界的な折り畳み自転車メーカー、ダホン社のホールディングカンパニー・ダホンのアメリカ日本事務所代表の児玉忠弘氏である。大学卒業後、半世紀超にわたってその身を自転車販売、開発に捧げてきた児玉氏に、折り畳み自転車、シェアサイクルの普及にかける想いを聞いた。

(対談収録:2021年1月15日:緊急事態宣言下であることを鑑み、完全リモートで実施)

## 本社からあえて子会社へ移籍 半世紀超の 自転車人生が始まった

森井 自転車に携わって50年以上というの、業界におけるトップクラスのキャリアだと思います。この世界に足を

踏み入れたきっかけを教えてください。児玉 結論から申し上げますと、まったくの偶然なんです。私は大学時代の応援団OB幹事から薦められ、1968年、ブリヂストンタイヤ(現:ブリヂストン)に入社しました。私の入社前年にブリヂストンはオートバイ事業から撤退し、サイクル部門が沈滞していた折、私に白羽の矢が立ちまして、計52名の同期の中で、ただ一人サイクル本部に配属されました。

森井 その当時、私もIHIで社会人として歩み始めていました。一時期、自転車を収容するタイプの立体駐車場を取り扱ったことはありましたが、ほとんどは自動車に関連した仕事でした。私が自転車の仕事に正面から向き合うのはサイカパーキングに入社した後なので、今から20数年前になります。

児玉 私がサイクル本部に配属された当時は、ビジネスの世界における自転車は、率直に申し上げて日の当たらない存在でした。あまり将来性がなく、全国の販売修理店では後継ぎ不足に悩まされていたのです。そんな中、1970年にブリヂストンは、自転車の生産を請け負っていた子会社、ブリヂストンサイクル工業に本社のサイクル本部を移籍することを決定しました。私はすぐにブリヂストン

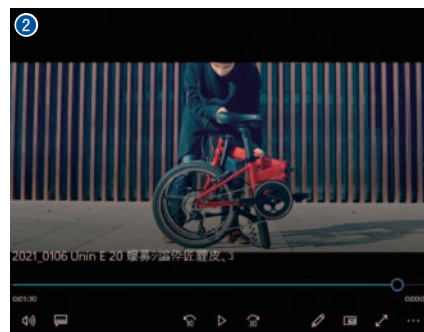
本社に辞表を提出し、ブリヂストンサイクル工業への移籍を願い出たのです。森井 当時、ビジネスシーンにおける自転車のポジションは低かったとおっしゃいましたが、にもかかわらず何故、その決断をされたのですか。

児玉 入社後、東京・江戸川区のセールスで歴代最高の販売実績を上げることができ、この仕事に非常に大きなやりがいを感じていたことが背景にあります。69年には江戸川区での担当各20店の特性を20項目に分類、調査して本社で発表し、70年には、その仕事を足がかりに全国約3万6,000店の取引・未取引店の全店で20項目を調査して販売戦略の策定を進めました。そんな矢先での合併劇だったので、引き続き頑張らなければ!と腹をくくったわけです。そして、移籍にあたって本社にあるお願いをしました。森井 と言うと?

児玉 私は社会人になったら海外でバリバリ働きたい、という志向が強かったです。サイクル部門でも近いうちに海外で仕事をしたいと熱望していたので、当時、ブリヂストンが契約していた日米会話学院で英語の勉強をさせてほしいとお願いしまして、承諾してもらいました。森井 当時の児玉さんの気持ちには、私



①ダホン社創業者兼CEOのドクター・ホーン氏  
②③webサイトをフル活用してフォールディングバイクの魅力を多角的に発信している



も強く共感します。実は私もIHI入社動機はなかで大きかったのが海外で働くことでした。当時、IHIはブラジルで「石川島ブラジル造船所」、通称「イシブラス」を展開していました、そこで働きたいという夢があったんです。私も会社に談判して浜松町の世界貿易センタービルの中にあつた英会話学校に通わせてもらいました。まあ、結局イシブラスに赴任することはなかったのですが、それでも英会話のスキルは上げられて、その後の海外出張では役立ちましたね。

**児玉** そうだったんですね。おかげ様で私はその後、念願叶いまして、1971年秋のアメリカの自転車販売状況の視察を皮切りに北米で仕事をする機会に恵まれました。1974年にはカナダ輸出を担当し、日本の輸出業者24社中のトップに躍進することができました。以降、毎年7月には単独で10日間カナダに渡り、商談をまとめる仕事を9年間継続しました。

## 北米、欧州、日本、台湾、中国 グローバル人材として 業界に貢献

**森井** カナダで得た収穫で、現在に活かしていることはありますか。

**児玉** 諦めないことの大切さと、場数を踏んで経験値を上げられたことですね。向こうはオーナー社長が多く、商談は即断即決、スピード感が求められます。私は宮仕えの

身ではありましたが、本社と交渉し、比較的大きな決裁権を与えられていたので、先方との話はその場その場で決断し、素早く進めることができました。「お前はまるで社長だな!」と驚かれることもありましたね。  
**森井** 確かに、日本のビジネスでは稟議書がどうか、一度持ち帰ってどうか、とかく時間がかかりがちですからね。その慣習にとらわれずに仕事できたのは素晴らしい経験だったと思います。

**児玉** ありがとうございます。その後、商品企画課に異動して、1985年には「三大革命」と称し、ベルトドライブ、アルミの接着フレーム、F4（フロントに内装4段を開発）を送り出し、飛躍的な販売数の向上を実現しました。また、この前後には、後の日本の自転車の代名詞になったカマキリ自転車や、少年スポーツ車で液晶装着の予約ができる変速機を企画して年間16万台を販売、さらに、男児用子ども自転車として開発した「ドレミパトロール」や、スポーツサイクル「ロードマン」を活性化し、年間10万台を売り上げるブランドに仕上げました。  
**森井** まさにブリヂストンサイクルの黄金期に貢献されたわけですね。その後はどんな仕事をされたのですか。

**児玉** 1992～94年は再び北米に戻り、ブリヂストンサイクルUSAの社長に就任。1995年～2000年はスポーツ本部長兼ロードレース監督、実業団の副会長などを務めました。同時に国内販売部長も兼務し、その後、中国四国販売社長を経て、

2001年東京販売社長、2002～03年は東日本販売社長、そして2004年3月に本社に戻ってヨーロッパの担当となりました。  
**森井** 国内外で、しかも実に多様な領域で仕事をされたと。

**児玉** はい、おかげ様で。2004年10月にブリヂストンサイクルを退職し、翌年台湾のアイデアルバイクに入社。PB自転車開発で、イオン、セオサイクル、シナネンサイクルさんなどと仕事をしました。  
**森井** ダホンにはどのような経緯で入社されたのですか。

**児玉** 2014年3月に、創業者兼CEOのドクター・ホーンにお声掛けいただいたのです。当時、ダホンの日本国内の代理店は大阪のアキボウ社のみでしたが、ドクター・ホーンは「複数の代理店制にしたいので、貴方のような幅広い人脈を持つシニアに入ってもらい、諸々の調整をお願いしたい」と。早速、ダホンの本社がある中国の深圳に行き、入社を決定。後に、武田産業さんにも代理店として参画いただくことになって日本市場での販売が一気に倍増し、2016年からは副董事長、つまり副社長に抜擢されました。加えて、韓国市場の立て直し、タイでの販売の本格化、アメリカの販売体制強化、欧州市場の再編成などを手掛けました。  
**森井** ドクター・ホーンの期待に答えて、多様な仕事を展開されたのですね。

**児玉** ありがとうございます。商品面では、SKUの削減、OEM先との連携、

### ダホン日本代理店 武田産業取り扱い商品例

▼「Boardwalk」は繊細なフレームで特に女性に人気。軽くて丈夫なクロモリ鋼採用



▲ 軽量アルミフレームの「Vybe D7」。折り畳み自転車の主流である20インチの車輪

▼「SUV D6」は小売価格4万円程度。洗練されたスタイルでホイールベースが長く乗りやすい





内製の強化、中国代理店との意思疎通など、ドクター・ホーンの片腕としての役割を果たしました。教育にも注力しまして、幹部や海外・国内販売に関わる人には品質向上への飽くなき追及をする姿勢の大切さ、会議のルール化、時間厳守の徹底などを指導しました。今年の4月でダホン社での仕事は8年目に突入します。その間、私の中国語のスキルが伸びたこともありまして、社員とのコミュニケーションは良好であると自負しています。昨年末のダホン社の戦略会議では中国語で発表を行いました。

### 「自社商品を販売する前に自分という人間を売り込め」

**森井** 中国は日本の最大の貿易相手国であり、今後も大切なビジネスパートナーとなっていくはずですが。仕事の主戦場が中国に移ってから、何か感じていることはありますか。

**児玉** いろいろなところで既に言われていることですが、IT化の普及は本当にすさまじく、eコマースはあらゆる世代、ステージで普通になっています。モータリゼーションにおけるクリーンエネルギー導入も進んでいまして、私の肌感覚では、中国の街を走る自動車の3～4割はEV車という印象ですね。たまたにテスラなども見ますが、ほとんどは中国メーカーのEV車です。

**森井** 私が2～3年前に中国へ行った際も、既に誰もがスマホ決済をしていると驚いた記憶があります。日本は完全に抜かれてしまったな…と感じましたね。私は中国企業と直接仕事をした経験がないので、後学のためにお聞きしたいのですが、中国のビジネスパーソンは一般的にどんな考え方をもちなのですか。

**児玉** 一般的なイメージである、盛大な飲食の場面を通じてコミュニケーションを深めるといった慣習は今も残っています。ただ、根っこの部分では「企業の看板ではなく、人を重視する姿勢」を持っていると感じています。私は長い海外経験を通じて「自社の商品を販売する前に、まずは自分という人間を相手に売り込むことが肝心だ」という哲学を身に着けたのですが、中国においてもそのことを思い出す場面は多いですね。また、私は初対面のお客様には必ず「あなたの経営理念、ミッション・ステイトメントは何ですか?」とお聞きすることにしています。それを知ることによって、先方の仕事に対する考え方が分かり、販売戦略などが立てやすくなるからです。中国の販売店さんに経営理念を尋ねると「サービス」と即答されることが少なくありません。

**森井** 具体的には、彼らはどんなサービスを行うのでしょうか。

**児玉** 確かに、ひとくちにサービスといっても種類はさまざまですね。自転車の販売前、購入時、購入後の定期的な

メンテナンス、事故発生時の対応など多様ですが、もちろん、そのすべてにおいて最善を尽くすという意味での「サービス」であると理解しています。

**森井** 自転車販売店として非常に良い経営理念だと思います。先端に行くIT社会が築かれ、自転車販売において優れた経営理念も浸透している。一方、我が国は…と考えるとつい悲観しがちになりますが、しかし私はそうは思っていません。培ってきた技術力、世界から勝ち得てきた信頼、真摯なビジネス姿勢。客観的に見て、日本の実力はこれまでと変わらず高いと考えています。

**児玉** 同感です。日本人の優れた倫理観、責任感の強さ、モラル、マナーといった数値化しづらい気持ちや性質の部分は、変わらず優秀で、中国、欧米も敵わないと思っています。森井さんがおっしゃるとおり、我が国の人的ポテンシャルは高く、その点で近未来の日本は、今よりもっと良い国になる可能性を備えているのではないのでしょうか。それを見届けるためにも、私もあと10数年は現役としてこの世界で頑張りたいと考えています。

### 中国広州市で電動アシスト付き折り畳み自転車を実証実験中

**森井** ダホンノースアメリカさんは日本シェアサイクル協会の正会員でもありま

#### ダホン日本代理店 アキボウ取り扱い商品例

▼「Route」は20インチの車輪で小売価格5万円台のロングセラー



▲「K3」は14インチと小径ながら走行性能が良く、若い世代に人気の車種

▼「Boardwalk」は繊細なフォルムで特に女性の支持を集めている車種。フレームはクロモリ鋼で軽くて丈夫



す。将来、折り畳み自転車をシェアサイクル用のバイクとして導入する、といったお考えはお持ちでしょうか。

児玉 はい。ダホン社としては、シェアバイク用の電動アシスト付き折り畳み自転車開発に取り組んでおり、既に中国・広東省の省都、広州市でシェアの実証実験も行っています。

森井 おお、それは興味深いですね。進捗状況はいかがでしょうか。

児玉 多くの課題が見つかりました。なかでも大きいのが耐久性の向上です。シェアバイクは言うまでもなくいろいろな年代、体格、性格の方が使われるため、多様なユーザーに適合し、どのように取り扱われても、壊れず、安定した性能を発揮することが求められます。また、長く使い続けていくためにはメンテナンスのしやすさも大切です。

森井 そのとおりですね。現在、日本国内で運用されているシェアサイクルの多くは電動アシスト付き自転車であり、シェアサイクル用の折り畳み自転車にも、やはり電動アシストの機能は載せてほしいところですね。その半面、重量が重くな

るのではないかと、コストが高くなるのではないかと、といったことも考えられます。

児玉 ご指摘のとおりです。ただ、それでも折り畳み自転車なら、例えば、出先で雨に降られ、シェアサイクルを諦めてバスや電車での移動に変更したい、けれどそばにポートがないといった場合に、輪行バッグに収納してバスや電車と一緒に移動できるなど、シェアサイクルの自由度、可能性が大きく広がることを期待できます。現在の見通しでは実用化まで2～3年はかかりそうですが、引き続き実験、改良を続けていく計画です。

森井 分かりました。御社の取り組みに大いに期待しています。

児玉 シェアサイクルについては、かねてから別の考えもあります。それは世界経済フォーラム、通称「ダボス会議」のシェアサイクル版を日本で開催したいという夢です。ダボス会議はご存じのとおり、世界的な政治家や実業家がスイスの保養地、ダボスで一堂に会し、世界経済や環境問題など幅広いテーマで討議する国際会議であり、そこで話し合われた内容はその後の

世界に強い影響力を持ちます。このような会議を、シェアサイクルをめぐる議題に特化して、日本で開ければと考えています。

森井 それは素晴らしい。自転車の世界会議といえば「Velo-city」がありますが、シェアサイクルだけに特化したものはありません。実現すれば、世界のシェアサイクルシーンにおいて日本が大きな存在感を示すことができますね。代表には、やはり児玉さんがふさわしいと思います。

## 日本の自転車駐車場にはワクワク感の付加を

児玉 もうひとつ個人的に描いている理想が、例えば3歳くらいの幼児から90歳程度の高齢者といった幅広い世代はもちろん、身体に障がいを持つ方も安全・快適に乗れる折り畳み自転車の開発です。これは、私が主催している異業種交流会で知り合った、東京荒川区の自転車メーカー・株式会社マツダ自転車工場さんのオリジナル自転車「優U(ゆうゆう)」の存



①②③ 中国・深圳のダホン本社オフィス内。

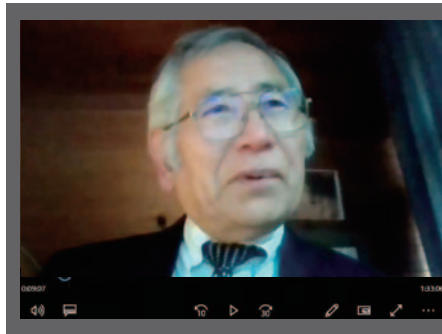
④ オフィスビル ダホンは1982年アメリカ・ロスアンゼルスでドクター・ホーンが創業。累積生産販売台数約500万は世界トップの数字だ。現在40カ国で販売しており、ディーラー数は総計約10,000店舗（そのうち日本には約1,500店舗）。折り畳み自転車は全世界で毎年約700万台生産されているが、このうち90%以上にダホン社開発の特許が使われている



在によって、想いを強くしました。  
森井 その自転車にはどんな特徴があるのですか。

児玉 フレームに大きな特徴があります。しなやかなクッション性があるU字型で、変型性膝関節症や人工関節を使っていて、ひざや股関節が曲げにくい方でも乗りやすい、超低床のオーダーメイド自転車なのです。自動車には下肢に

障害があっても運転できる車両がありますよね。それと同様のものが自転車にあっても良いのではと思います。また、杖などのサポートを借りて自分の足で移動するより、自転車に乗るほうが体重を分散できて動きやすいという側面もあります。  
森井 確かにそうですね。障がい者、高齢者の移動の自由が拡大するでしょう。では、それに対して自転車を停める自転車駐車場に対してお考えはありますか。  
児玉 これまで、メンテナンス、修理の機能が併設された自転車駐車場、スポーツバイクで都心部のオフィスに通勤する方を主な対象にしたシャワー、ロッカールーム付きなど、高品質なサービス、付



緊急事態宣言が再出されたため、リモート対談を実施した。児玉氏が綿密で豊富な情報を収めたレジュメを事前に準備してくれたおかげで、スムーズに収録することができた

加価値を備えた自転車駐車場が登場しており、今後さらに増えていってほしいと思っています。そこに付け加えるならば、まちの景観と融合し、悪目立ちはしないながらデザインに個性があって、ユーザーがそこを使うときにワクワクできる自転車駐車場が待たれますね。以前、私がイタリアに出張した際に訪問した自転車部品の製造工場は、屋内の壁がきれいなオレンジ色で統一されていて、心が躍った記憶が今も鮮明に残っています。日本の自転車駐車場にも、街並みに配慮をしつつ、大胆な色遣いやデザイン性を求めたいと思っています。今の自転車駐車場の中には、極端に言えば、空きス

ペースにただ大量の自転車を放り込んでいただけに見えるものもありますから。  
森井 まったく同感です。私が以前から唱えている理想の自転車駐車場は「きれい・かいてき・きのうてき」と「あんぜん・あんしん」を叶える「3K+2A」を実現するもの。その意味で、デザイン、カラーに配慮し、ワクワク感を与える自転車駐車場は、まさに私が目指すものでもあります。児玉さんとは本当にフィーリングが合いますよ(笑)。今後もともに長く現役を続け、自転車、シェアサイクルの発展に力を尽くしましょう。本日は忙しいところ、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。

