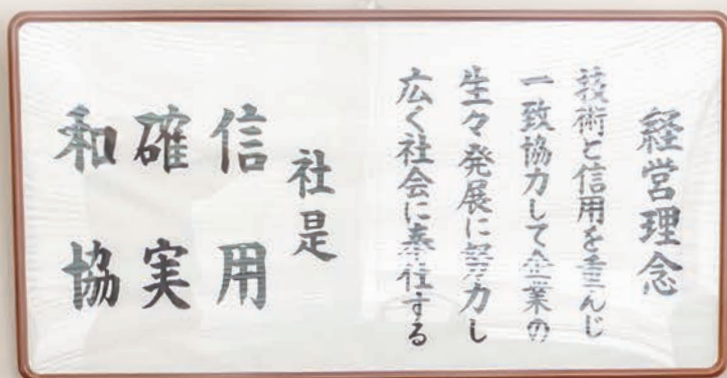


機械式駐車装置も時間貸し駐車場も 市場黎明期に事業を開始 常に業界を先取りしてきた 極東開発パーキングが描く“未来”



吉田 豊

極東開発パーキング株式会社代表取締役社長



森井 清

『パーキングプレス』発行人
サイカパーキング株式会社代表取締役社長

【プロフィール】 吉田 豊（よしだ ゆたか）

1965年 神戸生まれ神戸育ち。1992年 極東開発工業株式会社入社。特装車が主流である同社の中で非車両部門に従事。立体駐車場部門、環境事業部門の関連子会社、同社執行役員管理部門を経験し、2023年に極東開発パーキング株式会社代表取締役に就任。趣味はゴルフ、スポーツ観戦、麻雀、将棋など勝負事が好きでハラハラ感を楽しんでいる。最近は全国を旅して温泉や神社仏閣、城巡りに熱中。座右の銘は「人間万事塞翁が馬」。曰く「人生山あり谷ありで、良いこと悪いこと楽しいこと辛いこと色々起こりますが、一喜一憂せず、何事も受け止められるような人格者になりたいと思っています。」

コンクリートポンプ車やミキサートラック、タンクローリ、ごみ収集車など様々な特装車＝はたらくクルマの総合メーカーとして知られる極東開発工業株式会社(大阪市中央区)の「特機事業部」が機械式駐車装置を手掛けはじめたのは、市場が形成される前の黎明期だった。その後に立ち上げた時間貸し駐車場事業も、やはり業界が成熟する前の黎明期。今回のゲストはその特機事業部を前身に持ち、2005年に設立された極東開発パーキング株式会社(同)の代表取締役社長吉田 豊氏。現在は電気自動車(EV)充電インフラ事業も展開する同社の「先見性」はどのように培われたのだろうか。そのヒントを探りたい。

対談収録：2025年6月12日
聞き手：本誌発行人 森井 清
司会：本誌編集長 山本 稔

「機械式駐車装置が必要とされる時代が来る」

—まずは吉田さんの歩みについてお伺いしたいと思います。

吉田 極東開発工業に入社したのは1992年、ちょうどバブルが終わろうとしている頃です。入社当時はそれこそ売上の95%ほどは特装車関連という会社で

した。今でも85%ぐらいの売上規模を占めていますが、私自身、幼少期から乗り物が非常に好きだったこともあって入社しました。

森井 その後、パーキング事業に携えることになったわけですね。

吉田 はい。会社として事業の多角化を図るため、その一環として1980年代から機械式駐車装置を扱うようになりました。

森井 1980年代というのはかなり早いスタートだったのではないですか？

吉田 そうなんです。日本で機械式駐車装置が本格的に普及するのは1990年あたりからでしたね。

森井 まさに先見の明をお持ちですね。

吉田 これは我々が特装車事業を行っていたことと深く関係しています。

森井 と、おっしゃいますと……？

吉田 特装車というのは、我々が車両そのものを含めて製造するのではなく、自動車メーカーが製造する車両をベースに、我々がボデー架装を行うというかたちになります。特に、トヨタ自動車さん、日野自動車さん等、自動車メーカーとは緊密なやり取りをさせていただいていました。

森井 なるほど。

吉田 そんな中で「これからのモーターゼーションの発展でもっとクルマが

増え、一家に1台どころか2台、3台という時代が来る」と考えていた自動車メーカーから「土地を有効活用できる立体式の駐車装置ができないか」といった示唆をいただいたのがきっかけだったようです。

森井 自動車メーカーとの情報共有によって時代の流れを先読みできたわけですね。それは情報源として強い。

吉田 とはいえ、販売を始めた初期は売れ行きが伸びませんでした。少しばかり時代を先読みしすぎたのかもしれませんが(笑)。1980年代はそのような状態で、一時は市場から事実上フェードアウトしたような状態で……。

森井 そして1990年代を迎える、と。

吉田 1990年あたりから、市場の波が来ました。我々としてもこの機を捉えていこうと、本格的に機械式駐車装置の開発・製造に着手することになりました。

森井 特装車の技術が機械式駐車装置にも活かされたのですか？

吉田 はい。特装車の架装に用いられる油圧機構を機械式駐車装置にも応用しました。つまり、当時の機械式駐車装置はチェーン式ではなく、油圧式の二段式駐車場から始まっています。

—特装車と機械式駐車装置、全くの異ジャンルへの参入にも思えますが、共通するところもあったのですね。

■ 極東開発工業グループ



グループの中核をなす極東開発工業はコンクリートポンプ車やタンクローリなどで国内トップシェアを誇る特装車の総合メーカーで、今年が創業70周年。現在はごみリサイクルプラントや再生エネルギープラント、バイオマス関連製品の開発といった環境事業も積極的に展開している。



吉田 自社工場で油圧シリンダーを製造していたため、油圧機構に関するノウハウは有していたので、それを活かしたかたちです。とはいえそれをどうやって売ればいいのか分からないという……。

森井 いいものをつくっても、販売ルートがない、と。

吉田 そうなんです。なので、情報を得るため新聞、ラジオなどいろいろな媒体を使用して宣伝を行い、業界動向を調べました。そうして開拓した販売先のひとつが、マンションの居住者用駐車場でした。マンションの建設会社、デベロッパー、設計事務所への営業を開始することで、機械式駐車装置事業を軌道に乗せることができました。

—そして2005年に極東開発パーキング株式会社が設立されたわけですね。現在も意欲的な製品開発を続けられていて、二・多段式機械式駐車装置として業界で初めてリモコン操作を実現した「リモートパーク」は大きな注目を集めました。

吉田 ありがとうございます。お客様のニーズに応えたいという思いから開発に取り組みました。雨の降る中で傘を差しながらパレット操作の完了を待つ時間はどうしても長く感じるものです。

森井 実際には長くても数分程度だとは思いますが、夏の炎天下、冬の極寒時も確かにただ待つだけというのは辛いものです。とはいえ、国土交通大臣認定の適合基準には、安全対策として様々な規定が設けられていますよね。リモコン仕様の実現には大変な苦勞もあったのではないのでしょうか。

吉田 もちろん、我々にとっても認定基準を守り、安全を確保するというのは最も重要なことです。装置の中に人が入れないようにするなどの対策を施した上で、「リモートパーク」を実現できました。

森井 やはり利便性の高さが受けて、人気も高いようですね。

吉田 おかげさまで非常に好評をいただいている、販売も増えています。新築のマンションなどでも「駐車場はリモコン式採用」と付加価値をアピールできると評価をいただいています。

修繕・リニューアルが必要な機械式駐車装置が増えている

—今の機械式駐車装置の市場はどのように受け止めていますか？ 最盛期の1990年代は出荷台数ベースで年間10万台を超えていた市場ですが、現在はその頃に比べると1/3～1/4程度に縮小しているようです。

吉田 ご指摘のとおり、市場は縮小しています。その一方で、1990年代の最盛期を振り返ると、機械式駐車装置を扱うメーカーが、大小合わせて100社近くあったのではないかと思います。そしてこちらも今では半減では済まないほどに大きく減少しています。

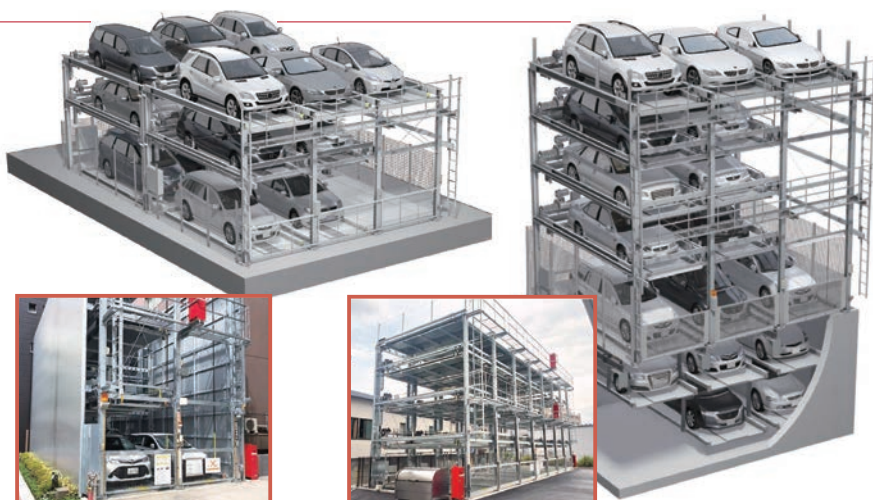
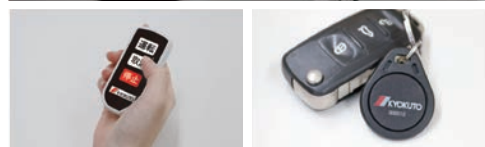
森井 ということは、非常に大雑把な見方ですが、1メーカーあたりの出荷台数は、1990年代も今もそれほど大きく変わらないと捉えることもできるのでしょうか。

吉田 良くも悪くも、いわゆる競合メーカーが少なくなったという実感はあります。市場自体は間違いなくシュリンクしているため我々にも大きな伸びはないものの、地道にやらせていただいています。いわゆる残存者利益といいますか、おかげさまで事業としては成り立っているといったところですよ。

森井 その最盛期から30年ほどが経過したことで、今は老朽化対策が求められる物件が目立ってきていますね。

■ 機械式駐車装置

「リモートパーク」



二・多段式機械式駐車装置のリモコン仕様は業界初。

機械式駐車装置は2段昇降式から地上5段・地下2段昇降横行式まで豊富に展開。

吉田 そのとおりです。現在、当社としても新築物件とともに既設置の修繕・リニューアル事業にも力を入れています。設置から20年以上が経過した装置が国内に200万パレットほどあるとされていますので、そのすべてが今すぐリニューアルが必要なコンディションではないとしても、それなりの潜在需要はあると思います。それをしっかり取り込むことができるかが今後のカギになると思います。

― 日本駐車場救急サービス株式会社(本誌発行元サイカパーキング株式会社のグループ会社。略称: JAFS)は機械式駐車装置のメンテナンスを行っています、そのあたりは？

森井 現状、メンテナンスを担当させていただいている個所数は横ばいといったところですが、ここ数年は修繕工事や装置の入れ替えが増えてきています。

吉田 当社のメンテナンス部門も同じです。売り上げ的にも修繕・リニューアルのほうが増えていますね。

森井 設置から長い年月が経過した装置は、現代から見るとサイズの小さな車両しか入らない場合も多く、装置の入れ替えには安全性向上だけにとどまらない大きなメリットがありますよね。

吉田 さらにクルマ離れによる駐車需要減も加味して、例えばこれまで30台分を確保していた駐車場であれば、リニューアルの際に10台分減らして合計

20台とし、その代わり背の高い車両や幅の広い車両、重い車両も入庫できるようにすれば、駐車場としての価値はこれまで以上に高まると思います。

森井 「リモートパーク」による利便性向上という価値もそこに加えましょう(笑)。そしてもうひとつ。今後はEVの充電対応も重要なポイントになりそうですね。

吉田 おっしゃるとおりです。当社としても今後のEVの普及拡大を支えるため、当社の機械式駐車装置に設置可能なEV充電システム「Charge-mo(チャージモ)」を開発しました。

森井 機械式駐車装置メーカーである極東開発パーキングさんが、充電システムまで自社で用意されるというのは大きな強みですね。しかも設置後も充電システムの運用・管理も含めたオールインワンパッケージなんですよ。導入前から導入後まで、窓口が一つで済むのは利用者にとって大きなメリットですね。

吉田 ありがとうございます。

― EVの普及には自宅等での基礎充電環境の充実が不可欠であり、特に現状では充電器の設置が遅れている機械式駐車装置における対応が課題視されています。機械式駐車装置へのEV充電機器の設置が進まないのは、充電機器の設置スペースが限られること、そしてパレットが装置内を移動するため充電用ケーブルの取り回しが難しいことなどが指摘されています。



森井 「Charge-mo」はコンパクトな充電器と、コードリールを用いた充電ケーブルの処理で対応されていますね。コードリールによってケーブルのたるみを抑制しているのは見事で、感銘を受けました。

吉田 ありがとうございます。これは駐車装置が自社製品であるため、時間を掛けて様々なテストを重ねることができたからこそ実現できたのだと思います。

森井 我々としても、今後のメンテナンス事業を含め、機械式駐車装置におけるEV充電への対応はしっかり考えていかなければならないと思っています。

吉田 EVに関していうと、当社グループとしては特装車のEV化への対応が大きな課題になっているんです。

■「Charge-mo」



充電用のケーブルに沿うように取り回されたガイドケーブルが、充電ケーブルのたるみを抑制。これによりケーブルは常に宙に浮いた状態に。

森井 それはどのような……？

吉田 例えば、ごみの収集・処理は環境問題に直結するため、ごみ収集車のEV化に対して積極的な姿勢があります。しかしながら、ごみを取り込む装置には大きなパワーが必要であり、走行用の動力分も含め相当量のバッテリーを積載する必要があります。そして同時にごみ収集車の基本性能として大容量を収容できる能力も求められます。

森井 EV化で大きくて重いバッテリーを積まなければならない、その分ごみの収容能力を圧迫してしまうわけですね。これは悩ましいジレンマだ……。

吉田 時代の要請として必要なことと捉え、日々開発に取り組んでいます。

ニーズを先取りする 先見の明で業界をリード

— 極東開発パーキングは時間貸し駐車場「P.ZONE」の運営事業者としての顔も持ちです。これは単に自社の機械式駐車装置を時間貸し駐車場として貸し出すというのではなく、土地オーナーらと一括借り上げ方式で契約を結び、時間貸し駐車場を運営するというものです。

森井 「P.ZONE」のスタートは2000年頃とのことで、25年ほどが経ったことになりますね。2000年は時間貸し駐車場業界としてもまさに黎明期といえ、こちらも機械式駐車装置同様、時代を先取りするスピード感です。

吉田 当時の経営陣の判断ですが、失敗

してもそう大きなダメージにもならないだろうという見立てもあったようです。

森井 まずはやってみる。御社にはそういうフィロソフィーがあるようですね。

吉田 新たなチャレンジに対して、多少失敗しても許されるという社風はあるのかな、と思いますし、それが当社の強みかもしれません。「P.ZONE」も、あまり手を広げず東名阪に絞って展開し、徐々に箇所数を増やしていくことができました。

— この「P.ZONE」に車室にも「Charge-mo」の導入事例がありますね。

吉田 はい。利用者様に付加価値を提供するものとして取り組んでいます。

森井 機械式駐車装置もそうですし、時間貸し駐車場もそうですが、時代を先読みするというか、市場のニーズをいち早く捉えるアンテナの感度が素晴らしいですね。話を少し戻すと、機械式駐車装置のリニューアルにおけるリース事業も御社が最初だったかと。

吉田 ご承知のとおり、機械式駐車装置は決して安価とはいえず、数千万円規模の予算が必要になります。となると、マンションなどでは装置入れ替え実行時の管理組合の負担が非常に大きくなってしまいますので、そのような場合は通常15年のリース契約をご提案しています。

森井 JAFSのメンテナンス先のお客様からも、リース契約でのリニューアルのご相談をよくいただくようになりました。御社のアイデアやそれを具体化する実行力の高さを、まさに現場の最前線で実感しているところです。

吉田 ありがとうございます。

— 御社のWEBサイトを見ると、リニューアルだけでも非常に多岐にわたるバリエーションが提示されてることに気づきます。

吉田 お客様それぞれのニーズに応える製品やサービスを、それぞれ一品一品、一つ一つ図面を引いて作り上げるというスタンスで取り組んでいます。それだけ工数は多くなりますが、そうしなければ生き残ることはできないと思っています。

森井 量より質、ということですね。

吉田 以前は「量」のほうに偏っていたこともありました。「一品物などできるか。それより量をこなせ」と。でも、もうそんな時代ではありません。

森井 ものづくりに携わる人は皆、同じ理想を掲げてはいても、言うは易し、というのが実情ではないかと……。

吉田 このあたりは、ひょっとしたら特装車をつくり続けてきた極東開発工業のDNAが影響しているのかもしれません。

森井 と、おっしゃいますと？

吉田 特装車はパツと見では同じ車両のようでも、実はまったく同じ仕様というのとは違って、本当に一品一品、専用の仕様となっているんですよ。建材業者やごみ収集事業者、商店……発注主のそれぞれの求めに応じた専用仕様です。

森井 まさにオーダーメイドなのですね。

吉田 量産仕様もあるのですが、同一車両に見えても後ろから見るとぜんぜん違う装備が付いている、といった具合です。

森井 そうやってお客様ごとに異なるニーズを捉えることが当然になっているから、アンテナの感度が高いわけですね。なるほど、納得しました。

吉田 ちなみに我々は、今でいう「シニアカー」を……高齢者が乗る低速電動3輪車を随分前に扱っていたのですが、これは時代が追いつくの待てずに撤退してしまいました。そんな失敗もあります(笑)。

— 今もなにか新たな取り組みを？

吉田 あまり詳しくはお話できないのですが、機械式駐車装置の点検・状況確認などを遠隔で行うことができるシステムの開発に取り組んでいます。

森井 それは非常に興味深いです。

■「P.ZONE」



「P.ZONE」のブランド名で時間貸し駐車場事業も行っている。自社物件だけでなく、土地オーナーや不動産業者、施設管理者を対象に一括借り上げ方式で広く展開中だ。

吉田 不具合発生時の緊急対応にも、不具合を未然に防ぐ普段の保守管理にも活用できるシステムにしたいと考えています。

森井 ますます興味深いです。不具合発生時に緊急対応にあたる現場スタッフにかかるプレッシャーは非常に大きく、心身ともに大きな負担になっているため、負担軽減につながるソリューションはどんなものでも頼りにしたいと思っています。

吉田 例えば、遠隔でカメラを操作して不具合の状況を事前に確認できれば、必要な準備を整えて現場に向かうことができます。あるいは装置の稼働回数等を正確にモニタリングできれば、過不足なく、適切なタイミングでの予防整備もしやすくなるでしょう。

森井 それは素晴らしい。お客様にとってもいいことであり、我々メンテナンス事業者にとってもありがたいことです。ぜひ実現を願っています。

「日常生活の様々なシーンをオールインワンパッケージで」

―ここまで伺ってきたサービスや取り組みでは、御社のクラウドプラットフォーム「KKPクラウド」が活用されていますね。

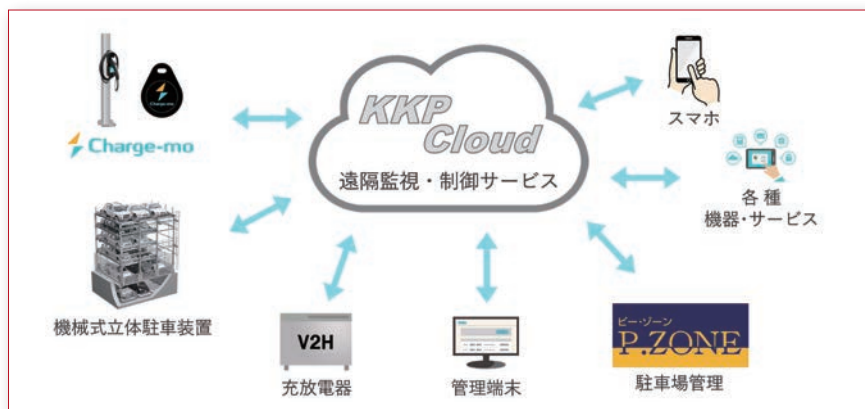
吉田 はい。今お話しした遠隔点検システムも「KKPクラウド」を用いることになります。「Charge-mo」の充電操作や料金決済、「P-ZONE」の管理、料金決済や今後の予約サービスの実装など、これらがすべて「KKPクラウド」を介して行われることになります。

森井 将来的にはマンションのオートロックシステムなども「KKPクラウド」



大阪市中心部の極東開発グループ本社ビルにお招きいただいた。部屋には特装車のミニチュアモデルも。吉田氏と森井氏は10年来の付き合いがあるとのことで、話題は尽きなかった。

■「KKPクラウド」



機械式駐車装置の遠隔点検や「Charge-mo」「P.ZONE」の管理運営、料金決済など様々なサービスを一元管理するクラウドプラットフォーム。様々な生活シーンでの活用も視野に入れている。

に取り込む構想と聞きました。

吉田 はい。日常の様々な場面の操作を、それぞれ専用の鍵を使うのではなく、ひとつの鍵ですべての操作ができるようなシステムを構築したいと考えています。

森井 駐車場関連にとどまらず、日常生活すべてをサービスの対象として視野に入れているわけですね。これもお客様のニーズを的確に捉える御社ならではの姿

勢といえそうです。

吉田 痒いところに手が届くといいますが、どれだけアンテナを張って、しっかりとお客様のニーズに応えられるか。そこが我々の生きる道だと思っています。

森井 本日は業界の最新の取り組みに触れながら、業界のみにとどまらない様々なお話を聞くことができました。誠にありがとうございました。 PP

聞き手：本誌発行人 森井 清（もりい きよし）

1993年東海大学大学院体育学研究科修了後、外資系保険会社を経て2002年に日本駐車場救急サービス株式会社入社。2005年同社代表取締役社長就任。2014年モーリスコーポレーション株式会社代表取締役社長就任。2008年サイカパーキング株式会社監査役就任。2016年同社代表取締役社長就任。

過去の対談記事をWEBで公開しています

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

