

サイクルラック技術基準 **新認定第1号**を取得

駐輪事業の体制を強化し 時代を“リード”する存在に

岩崎
元治

株式会社リード 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】 岩崎 元治（いわさき もとじろ）

1980年埼玉県生まれ。2003年芝浦工業大学卒業、同年、富士重工業株式会社（現：株式会社SUBARU）入社。2008年まで自動車の樹脂成形や樹脂塗装について従事する。その後、株式会社リード入社。2014年代表取締役社長に就任、現在に至る。趣味はバスケットボール、ゴルフ。仕事のモットーは「お客様のためになるかどうかを第一に考える」

一般社団法人 自転車駐車場工業会が独自に策定する「サイクルラック技術基準」が、多様化する自転車に対応し、また、設置場所に応じた自然災害への耐性などを新たに設けるなど大幅な改訂を行ったのが2023年。この「新技術基準」に基づく認定審査を初めてクリアしたのが株式会社リードだ。従前より認定取得には積極的な姿勢を見せていた同社が、やはり、というべきか、新基準にもいち早く対応したかたちだ。埼玉県熊谷市の同社本社を訪問し、岩崎元治代表取締役社長に話を聞いた。

対談収録：2025年7月2日

聞き手：本誌発行人 森井 清

司会：本誌編集長 山本 稔

リーマンショック、東日本大震災、大雪被害に 対処しながら社長に就任

——岩崎さんは2021年7月号で登場いただいて以来、2度目の登場です。前はまさにコロナ禍の真っ只中でした。

森井 当時は前発行人（森井 博）がリモートでお話をお伺いするイレギュラーな状況下でした。今回は晴れて対面でお話をお聞きすることができます。

岩崎 ありがとうございます。よろしくお願いします。

——では、まずは岩崎さんのプロフィールから改めてお伺いしたいと思います。貴社は岩崎さんのご祖父、岩崎玄之吉氏が創業され、お父様が継がれているということで、岩崎さんご自身も事業を継承する意識は早くからお持ちだったのですか。

岩崎 学生時代から将来に確たる目標があったわけではないのですが、大学は工学部の工業経営学コースでしたから、いずれは事業を継がなければならないのかな、という思いはあったのだと思います。

森井 なるほど。

岩崎 あくまで「いずれは」という思いだったのですが、大学3年のときに父ががんで他界し、それどころではなくなってしまった。卒業したら会社を継ぐんだ

という自覚……覚悟をして。

森井 卒業されてすぐに入社を？

岩崎 いえ。卒業後は富士重工業株式会社（現株式会社SUBARU）に入社し、5年ほど外装等の製造に従事しました。そこで現場での学びを得てから当社に入社しました。2008年のことですね。

森井 その後、社長になられたのは……。

岩崎 2014年です。11年ほど前ですね。

森井 入社から6年後ということですね。ご苦労もあったのでは？

岩崎 そうですね……。入社した2008年はリーマンショックの年だったんです。今でも思い出されますが、いきなり売り上げがダウンと落ちてしまって収益が悪化して。相当厳しい状況に陥りました。

森井 そうか、2008年……厳しいタイミングでのスタートですね。その3年後には東日本大震災が……。

岩崎 ええ。言うまでもなく自動車メーカーのサプライヤーも大きな混乱に見舞われました。生産台数が減り、材料の供給も滞ったり……。工場を稼働させる電力も問題になりましたね。週末の土曜・日曜を稼働日にして平日を休む、というようなこともしていましたね。

森井 当時は一日一日を無事乗り切ることだけでも大変な毎日でしたね。

岩崎 まさにおっしゃるとおりで、かなり波のあった時期だったと思います。その後も2014年の大雪で工場が被害を受

け、建屋が大きく損傷するといったこともありましたね。

森井 それはそれは……。

岩崎 でも、そんな苦勞に向き合い、会社の一員として取り組む様子を社員が見てくれていたので、意思疎通がしやすくなった面もあったのだと思います。苦しい時期を一緒に過ごして、みんなと一緒にどん底を乗り越えた。その経験は大きかったと今でも思っています。

森井 それは大きな財産ですね。でも、現実には、年齢も若く、社内の立場というか人間関係的にも難しいことが多かったのではないですか。

岩崎 役員は私より年上ばかりでしたが、当時は「番頭」と呼ばれる存在もいたような状況でしたので、逆に一人で対処できない問題などは、そういう人に頼ってきました。強いメンタルや豊富な経験を持つベテラン社員・役員は頼りになりましたので、アドバイスをしっかり聞き入れながら進めていました。

サイクルラック技術基準の「新基準」をクリア

——では、ここからは貴社の事業のひとつである、駐輪事業についてお聞きます。

岩崎 3年前の2021年度から駐輪事業を拡大したのですが、ここまで概ね順調



埼玉県熊谷市のリード本社/本社工場。広大な敷地で自動車メーカーのサプライヤーとして樹脂成形・塗装技術を用いたバンパーやドアなどの設計・製造等を行っている。



に取り組めているかな、と感じています。当社は自動車関連事業に携わりながら、リードブランドの推進を掲げて設置した「LB事業部」に駐輪事業を組み込んでいるのですが、LB事業部として今後は駐輪事業の体制の強化を図っています。

森井 業界的にもそれは心強いですね。

岩崎 ありがとうございます。今後の人口減少を考えれば自転車の保有台数そのものは増えてはいかないだろうという見通しはもちろんありますが、まちづくりという観点で自転車に対する新たなニーズが出てきているので、自転車駐車場業界がどのように対応してい

くべきか。そういう意味でもまだまだ成長の余地があると思っています。当社はこれまで街路灯の設計・製造などを通じて「まちづくり」に携わってきましたので、そういった経験やノウハウを今後の駐輪事業に活かしていきたいと思っています。

森井 貴社の社名のとおり、ぜひ業界を「リード」していただいて。

岩崎 そんなふうにいっていただいて、非常に光栄です。

——業界を「リード」という意味では、一般社団法人自転車駐車場工業会が先般、改訂を行った「改訂版サイクルラック技術基準」（以降「新基準」）に適合した認定第1号を取得されました。

森井 私はこの6月から同工業会の理事長を務めさせていただいていますが、貴社は従来の「旧基準」時代から積極的に認定を取得され、認定取得数は最多。そして新基準認定にも真っ先に対応していただきました。理事長として改めて敬意と御礼を申し上げます。

岩崎 ありがとうございます

います。もともと当社は製造と販売が一体になったメーカーであり、品質の良いものをしっかり造っていきたいという思いが根底にあります。品質、技術の証となる認定制度に対しては、社名のとおり先駆者でありたいという思いで臨んできました。

森井 認定制度を前向きに捉えていただき、ありがとうございます。自動車関連部品の製造も担う貴社は、塩水噴霧試験など、認定審査に対応する試験設備を自社でお持ちと伺いました。そういったリソースをサイクルラックの品質向上にも活用されているということで、これも貴社の強みのひとつですね。

■（一社）自転車駐車場工業会「サイクルラック技術基準」

強度区分の定義

記号	設置場所	要求される強度
I	屋内1F（もしくは地下）	従来基準とほぼ同等
II	屋内2F/3F	
III	屋外（地面）	中
IV	屋外（屋上など）	大

対応する自転車のサイズや重量の見直しのほか、風圧や地震の影響を考慮した強度区分を新たに設定。今回リード社の製品が取得したのは「レベルⅢ」。認定を示すシールも新色に。



■「スライド式サイクルラック H-1Z型／H-2Z型」

一般社団法人 自転車駐車場工業会が2023年に改訂を行った「サイクルラック技術基準」に基づく新認定制度をいち早くクリアした。



子供乗せ自転車対応型



——今回、新基準認定第1号となったのはスライド式ラック3製品で、「レベルⅢ」を取得されていますね。

岩崎 はい。新たな認定基準では自転車の大型化や子乗せ自転車など多様化する自転車への対応、そして自然災害対策として風圧や地震への耐性といった基準が新しく設けられるなどしていますので、それらに対応していることは市場における客観的な評価につながり、メーカーとして大きなアピールになると考えています。今回の3製品については、社内試験のデータでは「レベルⅣ」をクリアする結果が得られていたのですが、新基準の審査は初めてであり、確実に認定を取得することを最優先に「レベルⅢ」で申請することにしました。

——そして晴れて、新認定第Ⅰ号を取得されました。気の早い話ですが、今後についてはいかがでしょう？

岩崎 今後の新製品に関しても引き続き認定を取得していきたいと考えており、具体的に準備が進めているところです。

——それはレベルⅣで……？

岩崎 はい。レベルⅣ取得を目指していきたいと思っています。

電動キックボードを開発し特許を取得

——つい先日、貴社の技術力や開発力を示すニュースが注目を集めました。この5月に電動キックボードに関する特許を取得されたとのことでした。

岩崎 後輪を1輪——つまり前後1輪ずつの通常のキックボードの形状と、後輪2輪——前1輪・後2輪の3輪仕様に交換可能な車体を開発しました。ある程度スピードを出して進むのに適した後輪1輪仕様と、安定性を重視した後輪2輪仕様、どちらも可能な車体です。

森井 非常に興味深いです。時速を6km以下とすることで歩道走行が認められる「特例特定小型原動機付自転車」は、低速でも安定して走行できることが重要

です。そうした走らせ方なら、安定性に優れた3輪仕様を選ぶということですね。貴社の技術力は存じていましたが、電動キックボードを開発されていたとは。

岩崎 実はこのプロジェクト、以前、貴社の森井 博会長とお話をさせていただいたことがきっかけなんです。

森井 そうなんですか……!?

岩崎 森井会長とお会いした際に「キックボードを作ってみたら」といったお話をいただいたことをずっと覚えていて。我々も製造業だし、モノ自体は作れるだろう、と。私自身、ずっと「BtoC」事業を模索したいという思いもあり、試みに作ってみよう、ということでした。

森井 それはそれは……!

岩崎 ちょっと「夢」といいますか、ワクワクするようなこともりやっていたかな、という思いもあったんです。

森井 さきほど実車を拝見しましたが、各パーツの仕上げを含め、完成度の高さに感銘を受けました。

岩崎 ありがとうございます。まだ試作段階で販売予定などはないのですが、このような取り組みには大きな意味があると思っています。これからも新しいモビリティツールが出てくるでしょうし、自転車にしてもタイヤの幅や車体の形状など、さらなる変化もあるでしょう。よって、サイクルラックもそのような変化への対応が求められます。そういった動向を察知するためには、このような研究開発が非常に役に立つんです。

森井 電動キックボード用のワイヤレス充電スタンドに関する特許も取得されていますね。

岩崎 これもやはりものづくりの一環としての取り組みです。現状は少人数で取り組んでいる段階で、研究開発的要素や社員のワクワク感醸成という要素も強いのが実際のところなんです。

森井 ワクワク感の醸成……とても素晴らしい考え方ですね。将来、映画『バック・トゥ・



ザ・フューチャー』に登場する「宙に浮いて進むスケートボード」が実現するしたら、貴社のプロジェクトから、かも知れませんね。

——電動キックボードを「つくる側」にもなれるリードさんの存在は、今後の自転車駐車場業界にとって非常に頼もしいですね。

森井 電動キックボードのような新しいモビリティの受け入れやシェアサイクルのポート機能など、これからの自転車駐車場には多様な機能が求められていくことになりますし、駅前の大規模施設だけでなく、まちなかへの分散配置も進むことから、場所や環境に合ったデザインがより強く求められると思います。そのどちらの視点でも、先ほどのお話にもあったとおり、ものづくりの立場で「ま



特許を取得した同社オリジナルの電動キックボード。後輪トラックを写真の「1輪」から「2輪」に交換が可能。前後ディスクブレーキ装備などさすがの仕上がり。

ちづくり」にも貢献されてきたリードさんの存在は非常に貴重です。

岩崎 ありがとうございます。高齢者や子育て世代など、さまざまな人のニーズに応える快適な自転車駐車場の実現に貢献できるよう、製造メーカーだからこそ実現できる、お客様ごとのニーズに適したカスタマイズを実現していきたいと思います。

関税問題にEV、自動運転……自動車産業の現状と今後

——さて、ここからは貴社の基幹事業である自動車用部品関連事業についてお伺いしたいと思います。

森井 連日報道されている関税問題などの影響もあるのでしょうか？

岩崎 今、世の中でトランプ大統領による関税問題で振り回されている人は非常に多いと思うのですが、自動車関連業界では現在、大きく2つの課題があります。

森井 それはどのような？

岩崎 ひとつはご指摘のとおり、関税問題です。「トランプ関税」が実際に課されたら、アメリカ国内への生産シフトが起

こる可能性は十分に考えられます。そうなれば、我々のように国内専用でやっているメーカーは仕事が減ってしまいます。ただ、先行きはまだ不透明で、アメリカ国内で車両を生産する場合と、日本から25%といったレベルの関税を掛けて売る場合と、実際にどっちがいいのか。具体的な検証は進んでいないと思いますし、判断は難しい。いずれにしても我々はものづくりの力を発揮し、ニーズに応じてやっていくしかありません。そしてもうひとつは電気自動車(EV)への対応です。——EV普及に向け、製造現場の対応が遅れている、ということですか。

岩崎 いえ、その逆で、「EVシフト」が以前言われていたほどには進まないだろう、という懸念が生じているのです。今から4～5年ほど前に、この業界では皆、EVシフトを見据えた設備投資に大きく動いたんです。しかしながらここに来て急に失速してしまいました。これから先、2～3年の間にEV普及が進まないことによる影響が出るのではないかと考えていて、設備投資が仕事に結びつかないことの影響が心配されます。

森井 世界的にもEV化一辺倒にプレー

キが掛かっていることは報道等で感じていましたが……やはりそうなのですね。

岩崎 ただ、弊社の場合は外装部品をメインに製造しているので、EVでもハイブリッド車でもエンジン車でも、やることは同じですので、引き続きしっかりとやっていきたいと思っています。

森井 これは業界を問わず今の日本の大きな課題ですが、人手不足の問題についてはいかがでしょうか。

岩崎 おっしゃるとおり、人手不足は日本全体の問題であり、我々にとっても例外ではありません。工場内の自動化の推進はその対応策のひとつであり、今後とも積極的に進めていかなければならないと思っています。実際、一部で人が加工、組み立てをしていますが、当社の樹脂塗装はほとんどロボットで行っています。また、樹脂部品を造る機械——インジェクション整形機というのがあるんですが、最近、新規部品の製造にあたり新しいものを入れました。この辺りでは珍しいくらいかなり大型のもので、こういうところで差別化を図っていく必要があると思っています。

森井 積極的に動かれているのですね。

岩崎 ただ、自動化については、今後は根本的な考え方から変えていかなければならないかもしれません。

森井 と、おっしゃいますと……？

岩崎 アメリカなどに視察に行くと考えさせられるんです。あちらも自動化が進んでいるのですが、自動化するポイントが日本とちょっと違うんです。「そこを自動化？」と驚かされることがあって。

森井 目の付け所が違う、と。

岩崎 私たちが思いもしないところを自動化しているんです。向こうは新しいこと、ゼロから1を作るのが得意なんですね。一方、日本は1から2にするのは非常に得意なんですけれど、ゼロからやるという発想が弱い。すでに自動化されている工程をさらによくする「改善」にはものすごく長けているんですけど、ゼロから作り出そうという気概に乏しいという弱点はあると思います。

■ 自動車用部品製造



自動車部品部門における、生産能力・生産効率・品質の向上や、部品の大型化需要等、受注競争力の向上を図る目的で今期導入した、3,500トンの大型樹脂成形機

自社内でアプリを開発し 情報共有を促進

——自動化というと、自動車そのものの自動運転化も進みつつありますね。

岩崎 当社は自動車外装の交換・補修用パーツ、バンパーなどの製造に携わっているのですが、自動車メーカーが量産を終了した車両のための補修パーツの製造も請け負っているんです。もしこれが自動運転車になると……。

森井 ……自動運転になると？

岩崎 基本的にどこにもぶつかりませんよね、その車は。

森井 ああ！ 補修パーツの需要自体がなくなるということですか！？

岩崎 もちろん歓迎すべきことです（笑）。事故減少の確かな証拠ですからね。

森井 それはかなり複雑……とってはいけないのか。なるほど、自動運転の普及にはそのような影響もあるのですね。

岩崎 現状、補修パーツの製造は結構な当社の収益を支える重要な仕事ではあるのですが……でも、いいことです！

——それを「いいこと」と言い切る姿勢に敬意を払わなければいけませんね。

岩崎 最近の課題としてもうひとつ付け加えるならば、DXの推進ですね。自転車駐車場業界もそうですね。

森井 おっしゃるとおりです。自転車駐車場工業会でも今期、DX委員会を立ち上げました。貴社ではDXに関してどのような取り組みを？

岩崎 DXの推進にあたっては大きく3つの段階に分けて考えています。1つはデータの可視化です。データ管理が部



対談はリード本社の会議室で実施。写真向かって左、机に置かれたミニチュアモデルは同社がチームパートナーとして支援するSUPER GT「SUBARU BRZ R&D SPORT」(GT300)のレースカー

署ごとにバラバラで、部署外からは把握しづらいという現状を変えるべく、データの「見える化」を進めています。その次が、そのデータを誰もが扱いやすいよう加工するステップです。さらにその次に、AI等も採り入れてデータをもっと戦略的に使おうというステップを想定しています。

森井 貴社の社員の方全員がメリットを実感できる実践的なDXですね。

岩崎 それで言うなら、社内で使用するアプリを独自に作ったんです。今までは日報や有給休暇の申請といった書類は手書きが基本、紙で行っていたんですが、今はスマートフォンで行うように変更しました。（実際に画面を示しながら）例えばこれは社有車の予約画面で、スマホで予約が完結します。

森井 DXのメリットが実感できますね。

岩崎 スマホから人事マスターも見られるようになっていて、社員も役員も

「あの人、こんな趣味があるんだ」といったような、人となりがわかるといった効果もあったようです。

森井 社内コミュニケーションのためにも有効ですね。勉強になります。

——貴社専用のアプリを導入されたということは、それなりに費用もかかったのではないですか……？

岩崎 こういったことに詳しい役員がいるので、外注に頼らず内製で、コストを掛けずに実現できました。でも、こういった取り組みはごく最近、ここ1、2年のことですね。なので、今も役員会議で「DXがなかなか進まない」という指摘があったり、悩ましいところです。

森井 創業75年を超える伝統を受け継ぎながら、岩崎さんの若きリーダーとしての牽引力が見事に発揮されていることがよくわかりました。今後も業界を「リード」していただきたいと思います。今日は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

