

「どこまでも泥臭く」徹底した技術開発でニーズに対応

## センシング技術で世界市場を席巻する OPTEXの“課題解決力”

池田  
和男

オプテックス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】 池田 和男（いけだ かずお）

1994年同志社大学法学部卒。都市銀行在籍中にアメリカ留学にてMBAを取得。帰国後、コンサルティング会社を経て、2004年オプテックス株式会社に入社。新規事業の立ち上げやM&Aに携わった後、米国子会社のFIBER SENSYS社副社長・社長を歴任。帰任後、経営企画、新規事業、R&D及び人事・財務の取締役執行役員を経て2025年に代表取締役社長に就任、現在に至る。

時間貸し駐車場は、車両の入出庫を正確に検知するシステムがあればこそ成立するといえるが、その検知システムで大きな役割を果たしているのがオブテックス株式会社だ。自動ドアやセキュリティシステム、水質管理など、私たちの日々の生活に深く関わる分野で独創的な製品を開発するなど(足踏み式だった自動ドアに遠赤外線センサーを実用化した世界初のメーカーでもある)、世界的センサーメーカーとして知られる存在だ。今後さらに加速するであろう駐車場業界のDXにおいて、ますますその重要度が増す同社の取り組みについて、滋賀県大津市の同社本社を訪問し、池田和男代表取締役社長に話を聞いた。

対談収録：2025年12月8日  
聞き手：本誌発行人 森井 清  
司会：本誌編集長 山本 稔

## 「判断しない理由を言う」 海外経験で培った決断力

——まずは池田さんのオブテックス入社までの歩みについて伺います。

**池田** 大学卒業後に都市銀行に就職したのですが、そこで海外留学のチャンスを得て、MBA取得のためボストン大学で2年ほど学びました。日本に戻ってからはさまざまな経験を積み、コンサルティング会社を経て、2004年の10月にこの会社に入社しました。

**森井** 入社当初はどのようなお仕事を？

**池田** 経営企画として新規事業に携わったのですが、実はその際、ある事業

で失敗も経験してしまっていて……。画像センシングを使って、来店者数や店内での人の流れを可視化し、商品棚のレイアウト等の検討データとして利用いただくサービスを考えていたのですが、当時はコスト感が合わなかったというか、データを活用する土壤がまだできていなかったというか……。

**森井** 今はそのようなシステムを導入している店舗や商業施設も珍しくないですよ。ちょっと時代が早すぎたのかもかもしれませんね。その後、再びアメリカに渡られたのですか？

**池田** 私はキャリアを通じてファイナンス分野、会社のM&A等に関わってきたこともあり、当時、アメリカで光ファイバーセンサーシステムを作っている会社の買収チームに入っていました。買収を実現した後、その会社で3年間は副社長を、その後の3年間は社長を務めることになりました。当初は経営状態が思わしくなかったのですが、社長就任後に業績を上向かせ、特に最後の2年でV字回復させることができました。

**森井** その手腕を評価され、日本で新たな役割を担うことになったのですか。

**池田** 前社長である上村(透氏。現取締役会長)から声がかかりました。2017年のことで、戦略本部長という立場で経営企画、法務、知財、広報、そして改めて新規事業の立ち上げで、車両検知センサーを扱うSMS事業を担当しました。取締役を経て、今年(2025年)1月1日付けで社長に就任しました。

**森井** 新規事業の立ち上げは、ご苦労も多いのではないですか。事業の継続か撤

退か、難しい判断を迫られますよね。

**池田** おっしゃるとおりです。「いける」という確信を持ってないまま続けていくのは、担当している当事者たちにとってもしんどい状態が続くことになります。私自身も新規事業に携わることで結構しんどい思いを経験してきたので、展望が見えないのであればできるだけ早くやめる判断をしたほうがいいのではないかとこの思いがあります。逆にいえば、こだわってこだわって、こだわり抜いて取り組んでいるスタッフからしたら、「判断が早すぎる」と思われるタイプかもしれません(苦笑)。

**森井** そのあたりのスピード感は海外でのビジネス経験で培われたのでは？

**池田** そうですね。アメリカの企業で社長を務めた際、いろいろ勉強させていただきました。当時はCTO(最高技術責任者)が不在で、社長である私が技術部門も見なければならませんでした。とはいえ、技術面は全然わからないんですよ。光ファイバーは日本の本社でも扱っていませんでしたし。でも、それを判断しなければならぬ。ソフトとハード、R&D(研究開発)の各部門のマネージャー3人からいつも「(社長である)カズのジャッジだ」と迫られて。何ををもってどう判断すべきなのか。それを考えさせられたのは、ある意味で今につながる、スピーディにジャッジする訓練になりましたね。

**森井** 実際にどう対処されたのか、非常に興味があります。

**池田** 私は彼らにこう伝えました。「僕に分かるように、僕が判断できるように説明してくれ」と。「その説明を聞いて、それでも判断できなかつたら、なぜできないのか

オブテックス本社オフィス。船舶をモチーフにしたという社屋が琵琶湖畔に映える。







理由をちゃんと言う。その理由がないなら必ずジャッジする」と約束したんです。

**森井** その姿勢が、V字回復という結果に繋がったわけですね。

## 「琵琶湖の水質を見てほしい」 をきっかけに市場を形成

——ではここからは、貴社の取り組みについてお聞きします。貴社は世界的センサーメーカーとして知られる存在です。

**池田** 当社の創業は1979年で、当時軍事技術として利用されていた赤外線を生産に転用しようと、自動ドア用の遠赤

外線センサーを開発したのが始まりです。その後はその技術を用いたセキュリティ事業も展開し、どちらも今日まで続いています。自動ドア用センサーは日本国内で業績を伸ばすことができ、一方でセキュリティ事業については海外での需要が高く、欧州中心に事業を拡大していきました。加えて現在では水質関連と、駐車場市場向けの車両関連という、主に4つの事業を展開しています。当社全体で見ると、売上のはほぼ7割超が海外で、最大市場が欧州です。今、一番伸びているのはアメリカ市場ですね。主にクリティカルインフラを中心としたセキュリティ事業と、施設の出入り口のゲートを制御する車両関連の事業が伸びています。

**森井** 世界の市場で受け入れられる御社の強みはどこにあると分析されますか？

**池田** 創業以来、我々が最も大切にしているのは信頼性です。特に屋外でも使用できる耐環境性能にはこだわっています。この信頼性の確保を重視してきたからこそ、「オペテックスの製品なら間違いなし」と評価していただき、ご利用いただけているのだと思います。自動ドアはまさに「半屋外」という環境のため、当初は雪の影響を受けるなど克服すべき課題もありましたが、ひとつひとつクリアしながらマーケットを切り拓いてきました。

——水質関連事業というのはどのような？

**池田** 社会環境事業の一つとして取り組んでいるもので、もともとは滋賀県から「琵琶湖の水質を見てくれないか」というお話をいただいたのがきっかけです。

**森井** （窓の外を示しながら）貴社のオフィスはまさに琵琶湖のほとりに位置する素晴らしい立地です。この部屋からの眺望も本当に絶景で、ここで毎日仕事をされている皆さんが羨ましいです（笑）。この琵琶湖の水質管理に貢献されていたということですね。

**池田** ありがとうございます。以前は測定用の対象物を沈めていき、どこまで見えるかで透明度を測定していたのですが、それを当社のセンサー技術を用いてデジタル化し、水質測定機器として開発しました。現在では海・河川・ダム、そして浄水場や下水処理施設などで、濁度や酸素量、アンモニアなどの測定にご利用いただいています。また、それら収集データを簡易な操作で管理できる遠隔監視プラットフォーム「WATER it データマネジメントサービス」もスタートさせています。

**森井** 琵琶湖の水質測定をきっかけに、水の安全を守るさまざまな場面で活用される事業に成長させていったのですね。

**池田** 我々は大手企業とは異なるやり方で、ニッチな課題に着目し、それに特化したセンシングサービス、ソリュー

## ■「世界各国で採用事例多数」—— OPTEXの製品例 ——



自動ドアセンサー  
**OAB-215V**



水質・濁度計  
「TC-100 / 500 / 3000」シリーズ

屋外向け侵入検知センサー  
「REDSAN Pro」シリーズ



ソーラーバッテリー  
ユニット

**LC-SBU**

+

ライトユニット

**LC-2000LU**

ションを提供することで特定市場のシェアを獲得するというビジネスを続けてきました。創業以来変わらない我々のコアの部分です。

― 貴社は経済産業省による「2020年版グローバルニッチトップ企業100選」に選ばれていますね(前回から連続受賞)。ニッチな分野の技術を磨かれて、世界中からの需要に応えられていることは日本の産業界にとっても意義のあることですね。

池田 ありがとうございます。ニッチな市場なので、非常に泥臭い世界でもあるのですが。

森井 前例のない市場を切り拓くがゆえ、試行錯誤も多いということでしょうか。

池田 おっしゃるとおりで、当社製品をご使用いただく中で実際に起きうるさまざまな状況に対応するためには、どれだけテストを重ねるかに懸かっています。大手企業はここまでできないだろう、と思える程度には泥臭い取り組みです(笑)。

## 日本・北米・欧州 それぞれの車両検知需要に対応

― ではここからは車両関連事業についてお伺いします。駐車場などに用いる車両検知センサー「ViiK」シリーズを製品化され、これも世界的な展開をされていますね。

池田 車両関連のセンサーの売上のおおよそ6割以上が海外で、欧米での販売が増えています。

森井 駐車場の規模もレイアウトも日本と北米では大きく異なりそうです。求められる機器や機能も違うのですか？

池田 ご指摘のとおり、売れているものはまったく違います。日本国内はやはり時間貸し駐車場向けのロックレス用センサーが主力ですが、北米で最も需要があるのはゲート用センサーですね。

森井 日本も比較的大きな駐車場ではゲート式が採用されていますが、日本のゲートとも違うのですか？

池田 日本の駐車場のゲートは、電車の踏切の遮断機のように昇降する「バリアゲート」と呼ばれるものが一般的ですが、アメリカでは、イメージとしては駐車場というよりは施設の入口にあるメインゲートの、まさに「門」を開閉させるというものです。

森井 なるほど。敷地全体の入口にある立派な大きな門がガラガラと開いて車ごと入場する、あの感じですね。

池田 おっしゃるとおりで、重たい門が観音開きに開くスイングゲートなどを、モーターで動かすんです。そのための車両検知センサーですね。あちらはセキュリティ上の要請などから、関係車両の出入りの時だけゲートを開くようにしたい



わけです。

森井 そういったセンサーは従来はどのようなものを？

池田 ループコイルがほとんどです。これは欧州でも同様なのですが、歴史的なまちの石畳などでもループコイルが用いられ、埋設のために石畳が切り刻まれていたりするんです。今は環境面から路面の切削時に粉塵が発生するループコイルを避ける動きも顕在化しています。

森井 貴社の製品は車路の脇に小さなセンサー本体を設置するだけで、路面切削が不要ですね。そこが評価されていると。

池田 はい。それに加えて作業効率の高さを評価していただく声も多いですね。

## ■ 車両検知センサー「ViiK」シリーズ



ゲート式駐車場用 車両検知センサー  
**ViiK Gate II OVS-02GT**

ゲート式駐車場のバーの開閉に特化した「OVS-02GT」。製品名「02」が示すとおり、「人キャンセル機能」の精度を大幅に向上させるなど、初代モデルの「01」から様々な機能を進化させている。



車室用埋込型 車両検知センサー  
**ViiK Cell OVS-01CLB**



こちらは個々の車室用の在車センサー。1世代前のモデルとなっているが、今も「02」のアルゴリズムを移植するなど性能のアップデートは継続中の「現役」だ。





(資料写真)

欧州の歴史的街並みでは路面が石畳という環境も多くあり、ループコイルを必要としない点でも「ViiK」シリーズは注目を集めている。

ループコイルよりも短時間で作業が完了するのでより多くの現場を回れる、と。

**森井** なるほど。環境面でも作業性でも、どちらの面でもアドバンテージがあるということですね。

—— 日本での状況はいかがでしょうか。

**池田** ロックレスシステムがかなり一般的になりましたね。時間貸し駐車場の大手事業者も今後の新規開業地はすべてロックレスにするとのことですし、ループコイル不採用を宣言されているところもあります。我々としても「ループコイルに代わるセンサー」としてのポジションをしっかりと築いていきたいと思います。

**森井** 単純に車両検知性能を比べた場合、ループコイルと差異はあるのですか？

**池田** ループコイルは、言い換えれば「金属探知機」ですので、金属である車両

が近づけば間違いなく反応します。一方、金属ではない人には反応しません。

**森井** 車両センサーとして最適なわけですね。

**池田** それに対し、我々のセンサーはレーダーを用いているので、原理としては車両も人間も同じように検知します。それを当社独自のアルゴリズムによって人間には反応しない「人キャンセル機能」を実装して対応しているわけです。この「人はキャンセルしながら車両だけを検知する」という性能を高める取り組みを今日もずっと継続させています。

**森井** それもまた、池田さんのおっしゃる「泥臭い取り組み」でしょうか。

**池田** まさにおっしゃるとおりで、開発に当たっては開発部門だけでなく、実際に現場でお客様とコミュニケーションする営業部門も交えて、シナリオテストを相当重ねました。例えば営業が「車の前方を検知」といったとき、それは実際にどのあたりなのか。フロントバンパーなのか、タイヤなら、タイヤのどの部分か。そういうことをすべて可視化しながら、営業と開発で「これならいいよね」となるまでテストを繰り返しました。

**森井** 見えないはずのセンサーエリアを「見える化」する作業ですね。気が遠くなるような道のりだったのでしょうか。泥臭さへの覚悟がないと完遂できなさそうです。

**池田** そうですね。それは今振り返る

とものすごい数の……現場で想定されるあらゆるシナリオを用意してテストを行いました。そして、その作業は今も続いています。当社の「ViiK」シリーズは、第1世代は製品名の末尾に「01」と付き、今は第2世代の「02」となっています。「02」は「01」と比べ「人キャンセル機能」の精度を大幅に向上させることができたのですが、現在、「02」はもちろん、「01」についても改善作業を続けています。「01」は登場から8年ほど経っていますが、「02」でアップデートしたソフトウェアやアルゴリズムを「01」にも移植するなど、導入いただいたお客様のご期待に応えられるよう取り組んでいます。

**森井** はじめにおっしゃっていた「オブテックスの製品なら間違いない」という言葉の意味が改めてわかった気がします。それを日本だけでなく、世界各地で取り組まれているのですよね。当然、仕向け地ごとに仕様変更等も必要ですね。

**池田** 例えば国内の車両検知センサーの電源はDC専用ですが、アメリカ向けはDC・AC両対応としています。国内同様DC専用とした場合、インストーラーが誤った接続をしてしまう可能性を予め回避しておこうという判断です。

**森井** なるほど。現地の作業者にとっては「オブテックスの製品はインストールしやすい」となるわけですね。

**池田** 一方、欧州では自動ドアやセキュリティ関連に用いるセンサーは国ごとに

## ■ オフィス環境をリニューアル——「Ripple Work Project」



2023年に「RippleWork」をコンセプトにフリーアドレス制を導入したオフィスは第37回日経ニューオフィス賞「近畿ニューオフィス奨励賞」を受賞。「RippleWork」の一端を垣間見ることのできるWEBマガジン※も公開中で、最新回では対談でも触れられていた「ViiK」シリーズで継続中の“改善作業”に対する開発担当者の思いも話題に。

※ WEBマガジン「Ripple Workers Index」： [https://www.optex.co.jp/ripple\\_workers\\_index/](https://www.optex.co.jp/ripple_workers_index/)

非常に細かい規格があって、それぞれ対応しなければなりません。

**森井** EUは皆同じ、という単純な話ではないのですね。その分コストにも影響しますよね。

**池田** コストという観点ではアジア圏が最も厳しいですね。それぞれに苦労がありますね(笑)。

## オフィス環境を一新し「Ripple Lab.」を開設

——ここまでいろいろなお話を伺ってきましたが、ニッチな市場で確固たる地位を築くための泥臭さを厭わないというのが、オペテックスさんの強みといえそうです。

**森井** その人材を支えるオフィス環境は、素晴らしいの一言ですね。

**池田** ありがとうございます。この社屋自体は2004年の5月に完成したもので、船の甲板やブリッジをイメージして設計されているんです。

**森井** なるほど確かに。窓のすぐ外に見える階段もまさに甲板からブリッジに上がる雰囲気ですし、メインロビーの吹き抜けにも螺旋階段を思わせる階段がありましたね。まさに船舶の中にいるようですね。——カフェが併設された2階の広大なオフィススペースや簡単に人が集える「Ripple Lab.」も非常に洗練された印象を受けます。

**池田** 「Ripple Work」というプロジェクトを立ち上げて新たな環境づくりに取り組み、2023年の8月に2階フロアを中心にレイアウトを刷新したんです。フリーアドレス制を採用入れ、各部門のス

タッフが自然と交流し、情報を共有できるかたちにしました。

**森井** 「Ripple: リップル」というのは……。

**池田** 「波紋」ですね。波紋がどんどん連なって、輪が社内外へ広がっていくというイメージです。

——最後に改めて、今後の展望についてお伺いしたいと思います。

**池田** 当社の社風を象徴していると思うのですが、私が入社した当時から、社内では、社長も含め全員「さん」付けで呼んでいるんです。「頭取」「会長」が当然だった銀行出身の私からするとまったく違う雰囲気で(笑)、そういう風通しの良さを大切にしていきたいですね。今年(2025年)は年初から米国の関税の問題など重要な判断に迫られる場面が多々ありましたが、その度に皆と議論し、合議を採りながら進めることができました。

**森井** 風通しの良さは本当に大切ですね。私も勉強になります。

**池田** 事業については、特定市場の課題解決につながるソリューションをいかに提供するか。これが我々のビジネスの芯です。今だったらセキュリティ関連

事業では「電力」「防衛」「データセンター」が外せないキーワードといえますが、我々のコアの部分はどう強めていくか。それがこれから10年先、20年先に向け非常に大切だと思っています。

**森井** 私は駐車場業界の一員として貴社の車両検知センサーには馴染みがあり



社長就任後は「立場上、自分の言動が社員に与える影響が強まったことには気を付けている」という池田氏。同社の伝統である風通しの良さはフリーアドレスのオフィス環境でさらに加速しているようだ。下写真はデッキに出て琵琶湖をバックに。



ましたが、セキュリティ関連や水質関連など、私たちの日々の暮らしの安全や安心を、貴社のセンサー事業が支えているのだと知ることができました。そして今日この後も、明日も、貴社のセンサーを用いた自動ドアを何度も通過し、その利便性を享受することになりますね(笑)。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

