

ロック板なしのコイン式駐車場の開発 生来の「機械好き」が追求する顧客目線

東京・新橋にあるコイン式駐車場。クルマを止めて降りたドライバーがちょっとげんご顔になる。車両の下で昇降するロック板が見当たらないからだ。「当駐車場はお客様の安心・安全を第一に考え、ロック板はありません」。駐車場奥に掲げた看板の説明を読んで、初めて納得顔になる。

工学を学んだのも、その延長線上といえた。卒業したのは72年。東京オリピック、大阪万博と一大イベントを経た日本が、今の中国のように経済大国としての道を突き進んでいた時期だった。

**事業撤退を機に独立
虫食いの土地が生んだ
新たなビジネスチャンス**

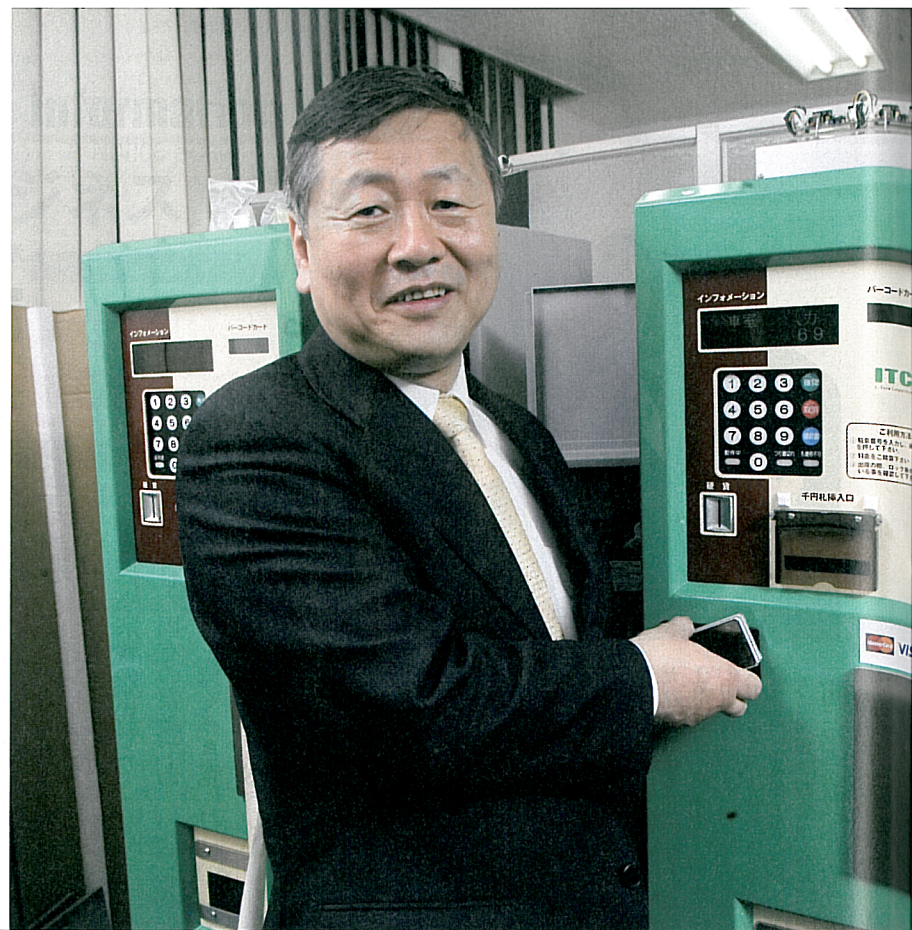
秘密は、ボールに内蔵されたカメラによる車両ナンバーの把握にある。埋設されたセンサーでクルマの入出庫を検知、インターネット回線を通じて、ナンバー情報と画像をデータセンターで管理しているのだ。

この機器の開発・販売とデータセンターの運営を手がけるのがアイテックだ。社長の一ノ瀬啓介が1997年に起業した。

一ノ瀬は根っからの機械好き。子どもの頃は模型づくりに没頭、中学ではラジオ製作に精を出す。「今でいうとオタクみたいな感じだった」と笑う。大学で電子

大手精密機械メーカーに就職した一ノ瀬が最初に配属されたのは電卓部門だったが、価格競争に敗れ、1年後に撤退。次に移ったシステム部門では、外販用の工場の生産管理ソフトやハードの設計、開発に携わった。その後、プリンタ部門に異動し、LSIの設計に当たる。

朝 から晩まで働き詰めの日々だったが、充実感があった。「子どもの頃に模型を作ったのと同じ。違うのは、給料をもらってモノづくりをさせてもらったこと」と振り返る。



Toshiaki Usami

業。ところが2000年、受託元との契約切れで、経営者としての自覚が芽生え出した。

**比率低い不正出庫
導入コスト1割高でも
稼働率アップでカバー**

01年には商号をアイテックに変更、社員3人を雇って退路を断った。ロック板の生産も開始。「目玉がないと後発企業には振り向いてもらえない」と遠隔操

作できる仕組みを導入した。

コイン詰まりや機械の故障などコイン式駐車場が多いトラブル解消に迅速に対応できるというのが売りだった。これまでは開発費が高いのがネックだったが、一ノ瀬のキャリアを考えればお手のもの。相場の半値で売り出して評判を呼ぶ。

業界を内側から見ると、「技術の世界では当たり前のことなのに、ユーザー目線で実用化され

起・業・人

Number 320

いちのせ・けいすけ/1948年生まれ。61歳。子どもの頃から愛読書は模型やラジオなど「モノづくり」に関するもの。それが長じて今は、「好きなことをやって、会社を経営している」と笑う。

そんなとき、転機が訪れる。再び価格競争でプリンタ事業の撤退が決まったのだ。時は94年。円高で競争力が失われ、バブル崩壊で国内の有力企業といえども荒波に抗えなくなっていた。会社は希望退職を募り、一ノ瀬は手を挙げることに決めた。

常々「定年のない仕事をした」と思っており、妻も働いていたため、「辞めてもなんとか」と決断を後押しした。

さすがに失業保険も切れて不安になった頃、駐車場経営を始める友人に、たまたま機器を見せられた。「これなら自分にもできるかもしれない」。機械好きの虫がうずき出した。

早速、個人創業し、駐車場機器メーカーからの受託開発など手がけた。当時は外食店などで用いるゲート式の大規模用途が主流だったが、狭小の土地を活用したロック板によるコイン式駐車場の急速に増えつつあった。地上げの途中で放置された虫食

わが社はこれで勝負!

ロック板なしの駐車場。各駐車スペースに設置されたボールに、300万画素のナンバー認識カメラを内蔵。夜間でも画像とデータを読み取り、インターネット回線でデータセンターに送付する。ロック板がないため清掃もしやすい。

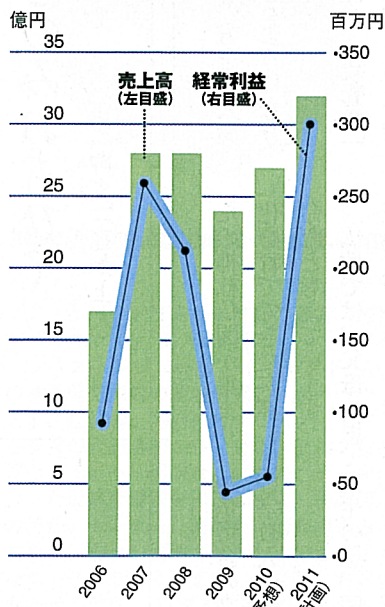


一ノ瀬啓介

アイテック社長

I-Tech Corporation

今期は投資を重視 新製品リリースで 来期以降に需要創造



*各年7月期

ていない」という不満もあった。その最たるものが、ロック板の存在。「高齢者や妊婦、障害者にとつてロック板があるのは不安車体に傷が付く可能性もある。なければいけない方がいい」。

こうして新機器の開発に取り組み始めた。ヒントとなったのは「ゲータイのカメラの原価は数百円」という友人の一言。コストさえ見合えば、カメラで管理できる。試行錯誤のすえ、今年2月、販売を開始すに40カ所に導入した。

駐車場経営者にとつて最大の懸念は、料金の不払いだったが、積み上げたデータはそれが杞憂であることを示している。カメラが抑止になっているのか、うっかりミスも含めた不正出庫はわずか0・5%。1%とされる

ロック板方式よりも低い。しかも、不正出庫して次にアイテックが管理する駐車場に入れば、警備員が駆けつけてワイパーに注意と連絡を促す書面を残す。これで最終的な不正出庫の割合は0・2〜0・3%まで下がるという。

一方、導入費用は、防犯カメラをつけるためロック板式の1割高だが、クルマを止めやすいため稼働率が1〜2割向上、十分ペイする。運営費用は自社での24時間対応が不要になる代わりに、アイテックにシステム管理費を支払うため若干高くなる。「今後、ロック板の有無で駐車場経営者にとつて企業姿勢が問われる時代がくるはずだ」。一ノ瀬の業界に投じる一石は重い。(敬称略) 本誌・田中博