

衛星×AIで不動産データを蓄積 駐車場領域の自動化を目指す

山本 稔
本誌編集長

藤林 謙太

ランディット株式会社 代表取締役

【プロフィール】

藤林 謙太(ふじばやし けんた)
2010年三菱商事株式会社に入社し、建設機械・産業機械・自動車の事業領域を担当。株式会社産業革新機構にてクロスボーダーのM&Aを担当し、英国、日本の投資先(再生エネルギー関連)の取締役就任。日本トイザラス株式会社では、Director of Strategy / 戦略プロジェクト推進部長として、全社における機能横断的な戦略の立案・実行を担当。その後、IT企業等を経て、2021年にランディット株式会社を創業。

諸外国に比べればやや遅れ気味であるのは否めないが、それでも近年はスタートアップ育成の機運が着実に高まっている。DXの進展に伴って、パーキング業界にも期待の企業が出現し始めているのはご存じのとおりだ。

今回対談ゲストに迎えたのは、2021年にランドット株式会社を創業した藤林謙太氏。2022年の売りに上げに比較して、2023年は約500%の伸びを示し、その急成長ぶりが話題となった新星だ。「駐車場領域は未来社会に価値を提供し続けられる事業」と語る藤林氏に、創業～現在までの歩みと今後の展望を聞いた。

収録：2024年4月19日
聞き手：本誌編集長 山本 稔

持続可能なビジネスモデルとオペレーションの共存を目標に

山本 まずは本誌初登場ということで、経歴から教えていただけますでしょうか。

藤林 大学卒業後、三菱商事株式会社に入社しまして、最初はレンタル建設機械事業を担当しました。その後、ビル管理事業の案件でフィリピンに赴任。終了後、自動車事業を担当しました。

山本 実にさまざまなキャリアを経てこられたわけですね。少しかがっただけでも、改めて商社マンのビジネス領域の幅広さを実感します。

藤林 ちなみにフィリピン駐在前は、ミャンマー、モザンビークでも仕事をしました。

山本 ミャンマーではどんな仕事をされたんですか。

藤林 エレベーター販社の設立を担当しました。

山本 ミャンマーでの事業経験が、ラ

ンディット社の創業に結びついているのでしょうか。

藤林 いえ、そんなことはありません。経営に興味はあったものの、自ら会社を起こすことは特に視野に入ってはいませんでした。

山本 ではなぜランドット社を起業されたのでしょうか。

藤林 三菱商事、政府系金融機関などを経て、戦略プロジェクト推進部長として入った日本トイザラスでの経験が大きかったですね。US事業が清算したタイミングです。これは極端な例えですが、1日10時間以上働いて、なおかつそれを週6日行わなければならない、といったような働き方は、言うまでもなくサステナブルではないですよ。『企業30年説』になぞらえると「30年以上続くビジネスモデル」と「30年以上続くビジネスオペレーション」を共存させ、働く人を守っていくためには、自分自身でそうした環境をつくる、すなわち起業することが最も実現の確率が高いと感じました。健全に働き続けられて、なおかつ家族を守ることができる。そうしたカルチャー設計、人材育成をするのは、自ら起業する選択肢が最善だと思ったんです。

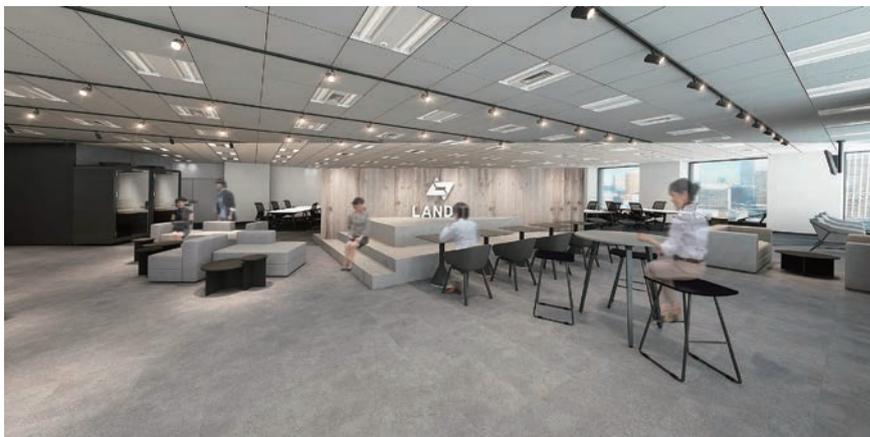
“リファラル採用”を足がかりに急成長を支える人材を確保

山本 なるほど。ではなぜパーキング業界への参入となったのでしょうか。

藤林 三菱商事以降、多様なビジネスに従事した経験に由来します。三菱商事では先述したとおり、レンタル建機を取り扱いました。建設現場では、駐車場が不可欠です。また、海外で手がけたビル管理では、駐車場運営会社が安定的な利益を得ることを実感しました。さらに、三菱自動車でモビリティの将来像に関わった後、政府系投資ファンドで携わった洋上風力発電の事業では、需給のアグリゲーション（情報をひとつにまとめ、一元に参照できるサービス）を手がけました。

山本 需給によって価格が変わる、ダイナミックプライシングと似た図式ですね。

藤林 そうです。そして日本トイザラスでのリテール事業です。お客様がいつ来店して、どのように店内を巡り、何を買って、何時に店舗を後にするのか。それらの情報はビーコンやカメラを駆使することで取得できます。これらすべてのビジネスの共通項につながり、結実した



2024年6月には港区三田の新オフィスへ移転。同じタイミングで会社ロゴマークも一新して、次のステージへ飛躍する。



のが駐車場だった——それがランディットの起業の背景です。

山本 なるほど。先ほど企業30年説に触れられていました。駐車場ビジネスはその点でも継続性が見出せますか。

藤林 不動産、建設、物流、モビリティなど、駐車場は幅広い業界で必要不可欠なものですし、設置面積もかなりの大きさを持っています。「自動車」という名称は変わるかもしれませんが、30年といわず、40年、50年経っても駐車場の需要が蒸発することはないでしょう。ランディットが、20代の若い方から、リタイアしたシニアの方まで、幅広い方が能力をアウトプットできる場所になれば理想的だと思っています。

山本 起業されたのは2021年でしたね。

藤林 はい。登記は2021年5月、初めてオフィスを構えたのは同年9月です。本格的に稼働してから約2年7ヵ月です。

山本 現在、従業員は何名いらっしゃるのですか。

藤林 約60名です。

山本 やはり急激に成長しているんですね。話は少し逸れますが、それだけの成長を実現するスキルを持っている人を、この短期間で集めるのも簡単ではなかったでしょうね。

藤林 基本的には自社の社員から友人や知人などを紹介してもらってリファラル採用なんです。特に現在の中核メンバーはほぼリファラルで集まってくれた人たちです。ただ、この方法が最適解とは思っていません。やはり、企業にはいろいろな血を入れて、変化に強い体質を作る必要がありますから。今後、公募で採る人材も増やしていく考えです。

顧客ニーズに適う駐車区画を宇宙から見つけて提供

山本 続いて御社が提供しているサービスの内容についてご説明いただけますか。

藤林 まず基本的に我々は、衛星、クラウドカメラ、超音波、データクレンジング、AIを活用して、駐車場のみならず、駐停車できる車室単位の情報を集めています。また、建設現場の情報も集めており、自治体によって届け出なければならない現場の広さには違いがありますが、ともあれ建設現場の情報を蓄積することで、そのエリアの6~9ヵ月後の街並みにどんな変化が生まれるかをシミュレーションすることができます。

同時に建設車両の駐車場ニーズをふまえて、そのエリア内にある駐車場をサブリースで我々が一定期間抑え、それを複数の工事会社に細分化して貸し出せます。要は駐車場情報を、簡単に、素早く、安く提供することを目指しています。

山本 今、藤林さんがおっしゃったことがベースになって、御社の多様なサービスが提供されているのですね。

藤林 はい。では各々のサービスについて説明させていただきます。まず「at PORT (アットポート)」は、1日以上駐車場を使いたい方が対象です。具体的には、ゼネコン、工務店など建設事業者様、物流事業者様、不動産事業者様、マイクロモビリティ事業者様、そして個人のお客様の中長期ニーズに対応するもので、依頼から見積確認、契約、利用、駐車場の情報共有までワンストップで完結できるソフトウェアです。どこよりも安く、どこよりも近く、簡単にご利用いただけると自負しています。衛星の活用によって情報の精度も高く、駐車場のサイズは30cm単位で分かりますし、その駐車場への動線に2トン車が入れるかどうか、入出庫のしやすさなども把握できます。



ランディット社は、2030年・2040年の世界から逆算し、速やかに駐車場領域のデジタル基盤整備を進めている。

山本 at PORTは中長期的なタームで駐車場を使いたい方と駐車場をマッチングさせ、なおかつ、駐車場の質、鮮度も高いクオリティを維持している。

藤林 はい。ただ、衛星ですべてを見通せるわけではないため、高いクオリティを維持することは簡単ではありません。そこで我々は、例えば駐車場を1件借りたいという依頼が来たら、それに伴って10件の駐車場のコンディションを、現地リアルに確認する部隊を内製化しています。その部隊はアナログな調査によって、駐車場情報を“きれい”にしているんです。

山本 “きれい”というのは詳細に計測・調査することで、その駐車場の情報がより正確にアップデートされるということですね。

藤林 はい。登記簿で土地情報を確認するほか、名義や価格などの変更も含めて詳細を明らかにします。ですので100件依頼があれば1,000件、1万件あれば10万件的駐車場の情報が更新されます。我々は現在、月に約5万件以上の依頼を受けていますので、少なくとも月々約50万件的駐車場情報をきれいに行っていることになります。この数字は今後

爆発的に増える見通しです。

山本 なるほど、それはすごい数字です。

既存プレイヤーとは絶対に戦わないポリシー

藤林 次に「PIT PORT (ピットポート)」は、1日未満の短いタームで駐車場を使いたい事業者様を対象にしたアプリケーションです。多いのは、リフォーム業者、清掃業者、物流業者様などですね。事業用の車両でオフィスやマンションを訪問するお客様が、目的地の駐車場の空き状況をリモートで確認し、予約することが可能です。予約した車室は、予約に使ったスマホのBluetoothでのみ、ロック板の上げ下げができます。従前はマンションやオフィスの管理員さんが行っていた貼り紙やカラーコーンを立てる作業が不要になる、予約スペースへの迷惑駐車がなくなる、などのメリットがあります。事業者様にとって、目的地のそばに確実に荷捌き用の駐車スペースを確保することは、死活問題と言っていいでしょう。PIT PORTはそうしたお客様に使っていただくためのサービスです。



山本 遠隔でロック板の上げ下げができるとのことでしたが、最近増えているロックレスの駐車場はどうなりますか。

藤林 そちらはPIT PORTではなく、別のサービスである、監視カメラ×AIモニタリングシステムの「AIMO Parking」で対応できます。異常を自動検知して、動画データから静止画を切り取って、管理会社や警備会社に通知します。また、駐車場の稼働状況などのテキストデータ化も可能なので、ダイナミックプライシングの戦略立案に役立つ情報も入手できます。

ランディット社が展開するサービス 1

事業用駐車場手配サービス
at PORT
1番近くの駐車場が最短1日で見つかる
衛星×AI画像認識で集めた豊富な駐車場データから現場に1番近い空いている駐車場をご提案します

工事や物流現場で必要な駐車場手配を、探索・契約・決済・管理まで代行してくれる「at PORT」。

事業用駐車場をピット簡単予約
PIT PORT
目的地近くの駐車場をアプリで簡単に確保
PIT PORTが、駐車場探しの手間を省きます

事業用の短期駐車スペースの検索・予約・決済がデジタル上で完結するアプリ「PIT PORT」。

山本 荷捌き可能駐車スペースの確保に力を入れている東京都への展開などはされていますか。

藤林 はい。パーキングメーターにセンサー、カメラを付けて予約・決済・管理ができるようにするサービスを検討しています。

山本 以前出席した国土交通省の会議で、コインパーキングを荷捌き用車両のスペースとしてもっと活用すべきとお話したところ、都からも前向きなお言葉がありました。ランディット社さんの働きかけがうまく運ぶことを願っています。

藤林 とにかく、パズルのように車とスペースが組み合わさって、そこに現金が介在しない形をつくりたいです。コインパーキング、月極駐車場、一般向けに貸し出されていないような空きスペース、商業施設の付帯駐車場、パーキングメーター、この5種類に対してアプローチしていきたい。ただ、我々は既存のプレイヤーとは絶対に戦いません。また、確保した駐車場に弊社の“色”を付けることもしません。勝負する領域はシンプルで「売り上げが上がるか、コストが下がるか」、この目線でのお付き合いしかしていません。

山本 なるほど。特に“色”を付けないことはポイントだと思います。極論すればお客様は目的地への距離感や料金などが適切であれば、どの運営会社であっても関係はないですからね。であれば、どこよりも安く、どこよりも近く…という御社のポリシーがお客様に歓迎されるのは当然だと思います。

各サービスのシナジー効果でより良質な価値と体験を提供

藤林 さらに「SYNC PORT (シンクポート)」というサービスも展開しています。これは駐車場の情報を登録するだけで、初期費用・月額費用が無料で駐車場の情報サイトを自動作成・公開するサービスです。これによって、ネットで駐車場を探している人に直接情報提供が可能になります。例えば、集客する手段が現地を立て看板のみの月極駐車場で、長い間埋まらない区画があって困っている、といったお客様には適していると思います。

山本 集客力の向上、電話対応がほぼ不要になる、サイト上で顧客管理ができて書類作成も不要になる…デジタル化の強

み満載ですね。

藤林 SYNC PORTは、at PORTとも連動していて、そちらからの集客を見込むことも可能です。実を申し上げますと、稼働率があまりよろしくない月極駐車場現地の看板情報が欲しくて、at PORTを展開しているという側面もあります。さらに言えば、at PORTを展開していくために、建設事業者様、物流事業者様、不動産事業者様、マイクロモビリティ事業者様、個人のお客様などが対象だけに価格変動が小さいPIT PORTを提供していると言えます。

山本 御社が提供しているすべてのサービスは連動して、相乗効果を生んでいるんですね。

藤林 ちなみにat PORTは、建設現場SaaSなどのプロダクトやサービスとも連動しており、情報の自動連携によって、at PORT経由で駐車場の見積もりや確保ができる仕組みになっています。さらにそこに絡んで、AIMOをカスタマイズした「AIMO Construction」も使うことができます。

山本 どのような働きをするのですか。

藤林 例えば、現場の作業従事者がしっかりヘルメットを被っているか、登録者

ランディット社が展開するサービス 2



AIモニタリングシステム
AIMO
検知する
撮影する
報告する
AIカメラが異常を自動検知して即時に録画データを通知します。
Parking | Parking Plus
Construction | Real Estate | Retail

「AIMO」は駐車場・建設・不動産・小売と領域別にカスタマイズして提供することが可能。



集客も手続きも、
オンラインで簡単に
SYNC PORT
集客力の強化、管理業務の負荷を削減します

「SYNC PORT」は情報サイトの生成によって、これまで電話、メールなどが主体だった取り引きの手間を大幅に削減する。

以外の人が出入りしていないか、工具などが紛失していないかなどをAIカメラがチェックします。

山本 駐車場で迷惑駐車がないかを監視するのと同じフローと言えますね。

藤林 そのとおりです。

デジタルソリューションで 駐車場以外の領域にも拡大を

山本 ここまで駐車場に関連したサービスのお話をうかがってきましたが、御社の衛星×AI画像認識技術は、パーキング業界以外でも活躍の領域を広げているとうかがいました。

藤林 はい。我々はそれを「データソリューション事業」と位置付けております。例えば建造物の用地仕入れといった大きなものから、自動販売機設置場所、電動キックボードやシェアサイクルのポートなど、比較的小さな土地にも活用されています。

山本 確かに家の近所などで「何と、こんな小さな場所まで情報をフォローしているのか!」と思わず感心するようなキックボードのポートを見かけることがあります。まさにあのような土地情報を提供しているわけですね。

藤林 はい。具体的な数値は申し上げられないのですが、おっしゃっていただいたような小さなポートなどの場所も、多くは「衛星×AI画像認識技術」で宇宙



「パーキング業界のプロには勝てない。自分ができるのは中長期的な視点をもって経営し、クオリティの高い新たな価値や体験を生み出すことです」と藤林社長。これからの活躍に大いに期待したい。

から見つけたものですね。

山本 では最後に(一社)日本パーキングビジネス協会(JPB)会員企業としての立場から、協会への要望や期待感などを教えてください。

藤林 パーキング業界は安定性が高く、収益がある領域にもかかわらず、JPBには「何か新しいことができないか」と誠実に現状を変えたいと思っている人が多くいらっしゃると思っています。話は少し飛びますが、アリババ創業者のジャック・マー、スペースX、テスラなどのCEO、イーロン・マスクなどは、子ども時代にさまざまな“枯渇”、“苦難”があり、それを乗り越えて前進し続ける実業家です。私は、“枯渇”はイノベーションを起こすための重要な要素と考えておりますが、先ほど申し上げたとおり、現在の日本のパーキング業界には、さほど大きな“枯渇”は

見当たらないと思います。しかしそうした状況に甘んじることなく挑戦し続け、こうすればもっと良い社会をつくることできると発信するのは、JPBだからこそだと思います。我々ランディット株式会社も貢献できればと考えています。

山本 私は現在、パーキング業界はアナログとテクノロジーが融合する過渡期に相当していると感じています。近い将来、この業界でもDX化が加速し、ユーザー体験のクオリティは高くなると予測しています。藤林さんのような方につないでいただければ、より業界の将来は豊かになることでしょう。ご協力をいただければ幸いです。本日は藤林さんの仕事に対するお考えや、御社のサービス内容を改めてお聞きでき、大きな刺激をいただきました。ありがとうございました。 PP

聞き手：本誌編集長 山本 稔 (やまもと みのる)

1959年神奈川県横浜市生まれ。1981年東京工芸大学写真工学部卒業。制作会社にて宣伝広告・商業カタログ等の写真制作に携わりながら1994年に独立し、デザイン・印刷・出版を主な事業とする(有)サン・ネットを設立。2010年より本誌編集長

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

