

多様化と先端技術開発の両輪で 車と人の快適な共生に貢献したい

山本 稔
本誌編集長



前川 龍男

アマノ株式会社
パーキング事業本部長 執行役員



【プロフィール】

前川 龍男(まえかわ たつお)

1983年愛媛県立松山工業高校電子科卒業、同年アマノ株式会社入社。松山営業所でCE(技術員)配属。1994年営業チームリーダー。2000年松山支店長。その後、岡山、豊田、近畿PKの各支店長、中国・四国営業本部長を歴任。本社異動後、2022年執行役員 アマノマネジメントサービス株式会社社長兼パーキング事業本部長。2023年執行役員 パーキング事業本部長、現在に至る。

モットー：アマノグループ行動規範にもある『お客様と共に成長する』。

自慢：40年前、自身が初めて駐車場機器を納入した企業と今も取引を継続していること。

現代の社会では、すべての領域において「多様化」は重要な努力目標のひとつだ。パーキング業界でそれを具現化しているメーカーといえば、真っ先に連想するのがアマノ株式会社だろう。パーキング事業をグローバルに展開し、世界的なシェアとブランド力を持つ同社のシステム開発と製造技術に裏打ちされた駐車場関連製品群は、実にバリエーションに富んでいる。ゲート、精算機といったハードから、システム、管理運営などのソフトの分野まで、およそ駐車場運営に関連したすべてのジャンルが網羅されているのはご存じのとおりだ。

今回のゲストは、同社のパーキング事業本部長、前川龍男氏。多様な事業を堅持しつつ、ETCカードを活用した駐車場、障害者を支援し、ユニバーサルな社会づくりに貢献するサービス開発など、常に時代の先端を走るアマノのパーキング事業について、たっぷり話を聞いた。

収録：2024年8月9日

聞き手：本誌編集長 山本 稔

駐車場データビジネスは他社との“連携”がカギに

山本 まずはプロフィールについて少しお聞かせいただけますでしょうか。工業高校の電子科を卒業されているということで、子どもの頃からモノづくりに興味があったと推察致します。

前川 実は私の実家が雑貨店を営んでいて、店ではプラモデルなども扱ってました。子どもの私にとってはまるで天国のような場所で(笑)、毎日のようにプラモデルづくりをしていたことが、電子工学からモノづくりの道につながった気がします。

山本 卒業後、御社に入社され、そのまま松山でキャリアを積まれたんですね。

前川 当社では本社採用が基本ですが、当時偶然、松山営業所に空きがあり入社しました。その後、支店長を拝命するま

で約20年松山で仕事をしておりました。当初は当時の主力製品のタイムレコーダーの修理を主に担当していましたが、後に営業に抜擢され、異動しました。営業活動では、一般的な新規開拓ではなく、技術の知識を兼ね備えた提案型の営業に取り組んでいました。

山本 なるほど。全国各地で長期にわたり、顧客との信頼関係を継続されている御社だからこそその営業スタイルですね。

前川 ありがとうございます。

山本 では本題のパーキング事業についておうかがい致します。御社のパーキング事業といえば、駐車場のタイプを選ばないメンテナンス・管理、クラウドサービスで駐車場関連データを管理する「Parking Web」など、多くの強みがあることで知られています。今後、特に注力したい分野やその理由、展望を教えてください。

前川 当社のパーキング事業の発端は、タイムレコーダーの技術を応用した発券機にあります。時間貸し駐車場の発展に応じて自動発券機のニーズが高まり、それに伴ってパーキング事業が拡大していったと言えます。その後、ゲート式、フラップ式、データ加工、クラウドサービス、管理・運営など多様な領域に発展し、現在では当社売上高1500億円強の半分近くを占める事業に成長しています。

山本 パーキング事業は御社の“売上頭”といえる重要な柱なのですね。

前川 ありがとうございます。先ほど山本さんが指摘されたとおり、どれかひとつの技術、領域に特化するのではなく、フルラインナップで対応できるのが当社の強みであり、駐車場に関連した悩みでしたら、ほぼ対応することが可能です。昨今のニーズで目立つのはコストダウンで、例えば、ゲートレス、チケットレス、フラップレスなどが増えていますね。また、大手企業は自社でシステムチェックに動かれるケースが多いのですが、そうでない企業に対して、データのギャザリング、それをどう加工するかなどを駐車場管理ソ

フトの「Parking Web」で支援する業務も増えています。Parking Webでは、駐車場に設置されている発券精算機、フラップ、入退場時刻、割引条件などすべてのデータをクラウドに上げ、必要に応じて加工し、お客様に提供しています。

山本 駐車場オーナー、運営会社はデータの重要性は理解していても、実際、どう活用すべきなのか把握していないケースもあるようです。その意味でParking Webは頼もしいですね。

前川 ありがとうございます。駐車場経営者として欲しいデータは、いかに売り上げを上げるか 不正を防ぐかといった内容だと思います。一方、商業施設の付帯設備の駐車場では、どのような属性のお客様がどこから来店されているのか、といったデータが必要になるケースが多く、用途が異なります。Parking Webはそれらを紐づけ、お客様が必要なデータを提供することに長けていますが、ご承知のとおり、近年の駐車場は多様化しています。当社単独では駐車場に関するすべてのデータを完結させることは難しいので、他社との連携をいかにうまく進めるかが今後の駐車場データ関連ビジネスのカギになると考えています。昭和は、いわばメーカー主導の時代でしたが、令和の現代は、お客様の思惑をしっかりとキャッチアップし、どれだけ支援できるかにシフトしています。

山本 おっしゃるとおりですね。

前川 また、当社が多様なお客様に対してさまざまな対応ができる理由としては、グループ内の駐車場管理会社・アマノマネジメントサービスの存在も大きいですね。お客様との長いおつきあいの中で「場内の掃除をお願いできないか」「クレーム対応できないか」「集金を代行してもらえないか」といった要望を集め、それらの困り事を解決すべく開発を重ねてきた経緯があります。

山本 30年の歴史・実績を持つアマノマネジメントサービスが、ニーズを丹念に集めたからこそそのフルラインナップ



化なのですね。

前川 はい。常にお客様の声に寄り添うことが大切だと思っています。

入出庫の利便性が劇的進化「ETCGO」普及を目指す

山本 御社がフルラインナップで展開するパーキング事業の中で、現在大き

な注目を集めているのが高速道路で運用されているETCを活用した決済システム「ETCGO」です。本誌2023年11月号でも取材させていただきましたが、その後の展開や展望などを教えてください。

前川 ETCの仕組みは、現在、高速道路の約95%に導入されています。言うまでもなく駐車場は高速道路と非常に親和性の高い施設ですから、ETCの仕組みを導入することは、パーキング業界全体の悲願と言っていいいでしょう。ただ、現状では、高速道路以外でETCの仕組みを使うのは難しい面があり、駐車場でETCのシステムを運用するためには、クレジットカード会社に駐車場でもETCカードが使えるよう対応していただく必要があります。ちなみに高速道路のETCゲートは導入にかかるコストが高く、駐車場事業では到底投資できる額ではありません。そこで「ETCGO」では、高速道路のシステムに比べて簡略化し、いかにコストカットを測れるかがポイントとなりました。

山本 ETCGOの概念に賛同してくれ

るクレジットカード会社を増やしていく必要がありますね。

前川 はい。もちろんその努力を重ねていますし、駐車場運営会社からも多くの反響をいただいています。潜在的なニーズが高いのは、利用単価が高い観光地、空港、鉄道などですね。

山本 現在の導入事例を教えてください。

前川 貴誌でも取り上げていただいた、三郷流山有料道路に加え、2024年4月からは、神奈川県三浦市にある「ウインドサーフィンW杯記念駐車場」でも運用を開始し、さらにもう1カ所の有料道路として、2024年7月から、三浦半島の「三浦縦貫道路」で社会実験が始まっています。

山本 駐車場を利用されるエンドユーザーからの反響はどうですか。

前川 やはり「利便性が高い」という声が多いですね。また「私が持っているETCカードは使えないのか？」という問い合わせもあります。

山本 現在使えるカードは？

前川 株式会社イオン銀行発行のイオンETC専用カード、三井住友トラスト

普及が期待される「ETCGO」



①② 2023年11月26日、15時に開通した三郷流山橋有料道路において、「ETCGO」の供用が開始された。

③ 2024年4月18日から運用が始まった神奈川県三浦市の「ウインドサーフィンW杯記念駐車場」。2024年7月からETCGOの運用が始まった「三浦縦貫道路」は、この駐車場にアクセスしやすいルート。

クラブ株式会社発行のダイナースクラブカードです。

山本 ぜひとも国のバックアップにも期待したいところです。

前川 おっしゃるとおりです。国の補助対象になれば導入のハードルが下がり、圧倒的な利便性の良さで、ETCGOは普及していくものと考えています。

施設会員アプリと連携 新たなサービスを提供

山本 次に御社がHPで掲げている「駐車場の未来」についておうかがいします。「電気自動車(EV)の充電スタンドとしての駐車場」については、どのように展開されていますか。

前川 昨今、EV充電スタンドに関する連携の要望は多くいただいています。先日もある企業から「時間貸し用だけでなく、月極も含めた駐車場全体で拡大できないか」との相談を受けました。さらにある運送会社からは「このエリアにピンポイントでスタンドを導入できない

か」との問い合わせもありました。当社は全国に支店を展開していますし、技術の面でもオールマイティに対応することが可能です。しかしながら、EV充電スタンドが導入されたことで駐車場の稼働率が上がった、といった明確なエビデンスがあるわけではありませんし、そもそもEV自体の普及率も伸び悩んでいます。それでもプラグインから非接触充電への置き換え、低速ではなく中速充電器の普及が進むなど、環境が変わればいずれは転換点が来るかもしれないと考えています。

山本 EV充電の基本シーンは自宅、オフィスなどで行う基礎充電ですが、駐車場や商業施設、ホテルなどで行う目的地充電もまた重要です。EV充電事業者の中には、ユーザー限定のクーポンを配信して充電中も付帯施設や近隣店舗で楽しく過ごしてもらい、充電中に動画やその他のコンテンツサービスを楽しんでもらう、といった取り組みも始まっています。今後は、このようなプラスαの体験をもたらすEV充電スタイルも広がっていくかもしれませんね。



前川 そうですね。そうした革新が続いて、EV充電スタンドの普及が進むことに期待したいところです。

山本 未来に関してもうひとつ、「駐車場の利用情報をもっと簡単に利用者」についての取り組みはいかがでしょうか。

前川 近年の商業施設が目指しているテーマの一つに、施設をご利用されるお客様の体験価値を向上させたいという思いがあります。そこで森ビル様が

////////////////////// 「麻布台ヒルズ」 —— 施設会員アプリと連携 ////////////////////////



新たに開発された「アプリ連携駐車場システム」に加え、ゲート式システム（事前精算タイプ）、車番認識システム、割引認証システム（買上合算割引システム）、車路管制システム、車両誘導システム、キャッシュレス精算など、さまざまなシステムが導入されている。

2023年11月に開業した複合施設「麻布台ヒルズ」において、2024年1月、森ビル様とのタイアップで新たなサービスを導入しました。これは施設会員アプリ「ヒルズアプリ」と駐車場のシステムを連携させたものです。具体的には、ヒルズアプリから駐車場の利用登録を行うことで、さまざまな便利な機能をご利用いただくことができます。施設来場前にアプリから利用登録を行うと、駐車場の入口ゲートで車のナンバーを認識することでゲートが自動で開き、何もすることなく入場できます。この時、アプリからスマホにプッシュ通知が届き、登録車両の入場が通知されます。また、施設内での会計時にヒルズポイントを付けるだけで、複数店舗の会計が自動で合算され、合計金額に応じた駐車料金の割引が行われます。駐車料金はアプリ内のバナーから確認でき、料金が発生していなければ精算機に立ち寄らずにそのまま出場できます。駐車料金が発生している場合は、アプリから事前Web決済が可能で、精算機に立ち寄る必要はありません。

山本 チケットレスの利用登録をしていないお客様はどうすればいいのでしょうか。

前川 そうしたお客様に対しては駐車券が発行され、駐車券での駐車場利用が可能です。駐車券でご利用の場合は、お帰りの前に事前精算機で駐車料金のお支払いを行っていただければ、出場時は自動でゲートが開きます。この場合でも会員証QRを事前精算機に読み取らせることで、チケットレス会員と同様の割引サービスを受けることができます。チケットレスサービスの利用登録は簡単で、いつでもどこでも画面内のメニューから登録できます。チケットレスサービスの利用登録の際、一人のアプリ会員に対し、車は5台まで登録でき、その車を共有してご利用になる方がいる場合は、4人まで共同利用登録が可能です。共同利用登録をされている方も代表者と同

様にチケットレスでの駐車場利用が可能となります。さらに、共同利用登録されている場合、それぞれのお会計金額を合算できるなど、駐車料金の各種割引サービスも共有できます。既に多くの企業、公共施設などから視察依頼を受けています。

山本 その仕組みはかなり付加価値が高いですね。まさにパーキング業界におけるゲームチェンジャーだと思います。

前川 ありがとうございます。麻布台ヒルズの事例は、国内だけでなく、中国、韓国の大手企業などにおいても求められるものと考えています。

山本 韓国といえば、先日、韓国の貿易関連の公社から日本パーキングビジネス協会に連絡があり、時間貸し駐車場の視察や講演会への出席をさせていただきたいとの要望がありました。麻布台ヒルズの仕組みにも大いに刺激を受けることでしょう。

前川 韓国の駐車場はほぼ100%がクレジットカード払いのキャッシュレスです。国・地域の国民性や経済事情に応じて精算機は独自の進化を遂げていますよね。翻って日本はおもてなし精神といいますが、多種多様な支払方法や

割引サービスが提供されています。先の森ビルの事例のように、システムを進化させ、汎用化・標準化していくことはメーカーの使命ですが、中には使い慣れた機械にこだわり続ける人もいらっしゃいます。必ずしも進化することが100%正解であるとは言えません。物事には必ず良い面・悪い面があるものです。

山本 確かにそのとおりですね。

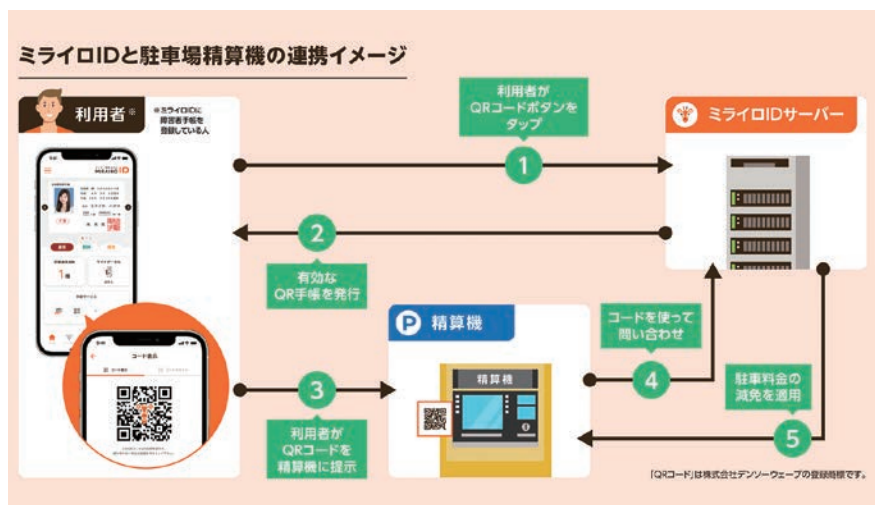
前川 ただ、時代の趨勢として、メーカーである当社は、将来予見される「精算機がなくなる時代」に備えなければなりませんし、それを見越して、完全キャッシュレス精算機は既に用意しています。さらに時が進めば「精算機のない駐車場」にも適応せざるを得ないでしょう。

ユニバーサルな社会をつくる 「ミライロID」連携システム

山本 未来に関して言うと、自動運転、バレーパーキングなどの領域でも既に実績を残されていますね。

前川 はい。自動運転は、かつて国内のある企業の実証実験に協力したり、

//////////////////// 「ミライロID」と連携 //////////////////////



障害者手帳をスマートフォンで表示させる他にさまざまな機能を持つアプリ「ミライロID」を運用する株式会社ミライロとアマノマネジメントサービスが共同開発した連携システム。2022年8月に広島市営駐車場へ導入。ちなみにアマノマネジメントサービスでは、2024年3月、駐車場管理会社として初めて駐車場スタッフを対象に「ユニバーサルマナー検定」の受講・取得を行っている。

バレーパーキングもアメリカで参画したりしています。また、これは有人のサービスになりますが、韓国でもバレーパーキングのシステム構築、運営に携わっております。韓国のケースはユニークで、仁川(インチョン)空港において、韓国内のプレミアムクレジットカード会員対象に年2〜3回までバレーパーキングを無料で利用できる仕組みです。トータルで1日1500回ほど利用されています。

山本 それはすごい稼働数ですね。無料のプレミアムサービスであることが、人気が出ている要因でしょうか。日本でも同様のサービスが受けられると良いですね。

前川 そうですね。大規模な空港に導入されれば、非常に利便性は高く、注目されると思います。また、今後、自動運転に対応した駐車場が普及することになった場合、これは既に我々が手がけていることですが、満空情報、停車位置を管理するための車番データ登録などのセキュリティレベルを上げる必要が出てくるでしょう。お客様に安全・安心をお届けするため、これまでに以上に駐車場全域を網羅することを重視していきたいと思います。

山本 最後に、未来から時間軸を現在に戻しまして、私が感銘を受けた御社グループ企業、アマノマネジメントサービスの取り組み「ミライロID」のシステムについてお聞かせください。2024年4月に改正された障害者差別解消法が施行され、パーキング業界の対応も問われ



対談はアマノがラインナップするロボット清掃機を実際に体感できる「Robot Lab」で行った。近い将来、駐車場で活躍する日がくるかも!?

る中、いち早くこの法改正に対応した取り組みと理解しています。

前川 従前、障害をお持ちの方がゲート式駐車場出庫時に料金の割引を受けられる際は、その方からオートフォンで連絡を受け、オペレーターがWebカメラで身体障害者手帳と入庫時刻を確認していました。つまり「私は障害を持っています」ということを、公共の場所に設置されているオートフォンで話さなければならなかったわけです。さらにオペレーターの手続きにどうしても多少の時間がかかってしまうため、後続の出庫車が詰まってしまうケースも少なくありませんでした。

山本 なるほど。

前川 障害者の方が乗っている車のすぐ後ろに並んでいる車のドライバーは、車後部に貼ってある障害者マークのステッカーが見えるので、事情をすぐに察

することができますが、その後ろの車以降は事情が分からず、ただ出庫の順番を待つばかりになってしまいます。なかにはクラクションを鳴らすドライバーもいます。では、そのクラクションを聞いた障害者の方はどう思うのでしょうか。本当に悲しいことですよね。しかし、ミライロIDの仕組みはそうした困り事を大きく低減しました。QRコードを端末のカメラにかざせばすぐに減免が適応された利用料金が表示されるので、障害者手帳を提示せず精算できるようになったのです。

山本 本当に素晴らしい取り組みだと思います。本日は御社のパーキング事業の多様さを改めて実感することができました。今後とも業界をけん引するメーカーとして、さらなる躍進に期待しています。本日は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 みのもる)

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

