



株式会社  
GOURIKIコーポレーション  
代表取締役会長

山崎智博氏

# SMART DECK AI Parking 時代のニーズを捉え、地域社会に貢献する

立体駐車場を解体し、平面化する事業を主力に年商12億円を売り上げるGOURIKIコーポレーション。2022年には、AIを用いた駐車場「AI Parking」をリリースした。自らを「駐車場のソリューションカンパニー」と位置付け、業界を牽引する同社に、経営哲学を聞いた。

## 立体駐車場を5日で平面化

——機械式立体駐車場メーカーの系列会社だった御社が、立体駐車場を解体、そして平面化するメーカーに転身したきっかけは？

**山崎会長** 2008年を過ぎた頃から、立体駐車場をつくる仕事が右肩下がりになったことです。

発注が急激に減り、もう大手の元請けから仕事がくるのを待っていられる状態ではなくなりました。

そこで「自分たちもメーカーにな

れないか？」と考えた結果、これならできると始めたのが、立体駐車場を撤去してフラットな平置き駐車場に変更をする、いわゆる平面化の事業でした。

——なぜ、立体を平面にするニーズがあると感じたのでしょうか？

**山崎会長** 立体駐車場の需要が減った背景に、どのような要因があるのか考え抜きました。

すると、そもそも立体駐車場はユーザーにとって非常に使いづらいという問題に行き着きました。車の出し

入れに機械操作の手間がかかるし、パレットと呼ばれる限られたスペースに駐車せねばならず、平面駐車よりも運転の難易度が高い。苦手意識を持っている人も、多いのではないのでしょうか。

そして何より立体駐車場づくりの仕事が減っているということは、車の数が増えていないわけですよね。むしろ、日本は少子高齢化で人口が減少傾向にあり、これから先、車の利用数は減っていくと考えられます。

であれば平面で、かつ「使いやすい

い」「止めやすい」駐車場をつくれれば、お客さまのニーズに応えられると気づいたのです。そこで生まれたのが、立体駐車場を最短5日で平面駐車場に変える平面化工法「SMART DECK」です。

——これまでと正反対の新事業を立ち上げることに、不安はありませんでしたか？

**山崎会長** まったくないといえば嘘になりませんが、情報を集め、顧客目線を徹底して未来のニーズを考え、たどり着いた答えがSMART DECKです。とはいえ、最終的な



決断には、勇気がいりましたね。

経営者に求められるのは、ニーズを掴み、そして実践することだと思います。

### スピードでは絶対に負けない

——2022年には、いま話題のAIを使った「AI Parking」を発売したと聞きましたが？

**山崎会長** 時間貸し駐車場、いわゆるコインパーキングで導入していたシステムです。

まず、「IPカメラ」と呼ばれる、撮影機能とコンピューターが一体化したカメラで、ナンバープレートを読み取り、車を判別します。その情報は駐車場内に設置された「コントロールBOX」を介してクラウドサーバーに送られ、課金がスタートするという仕組みです。このコントロールBOXにAIが使われています。

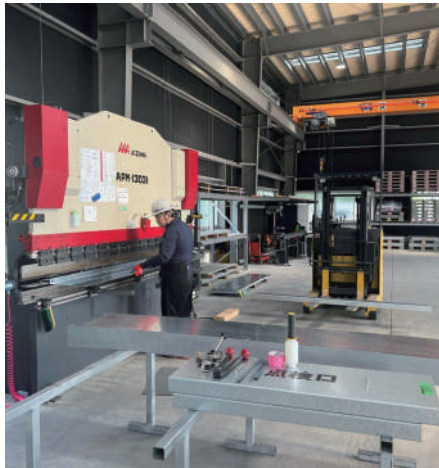
入出庫を管理するための発券機やゲート、フラップ板が不要なため、駐車がスムーズに行えます。出庫の際にスマートフォンで二次元コード



機械式立体駐車場



SMART DECK



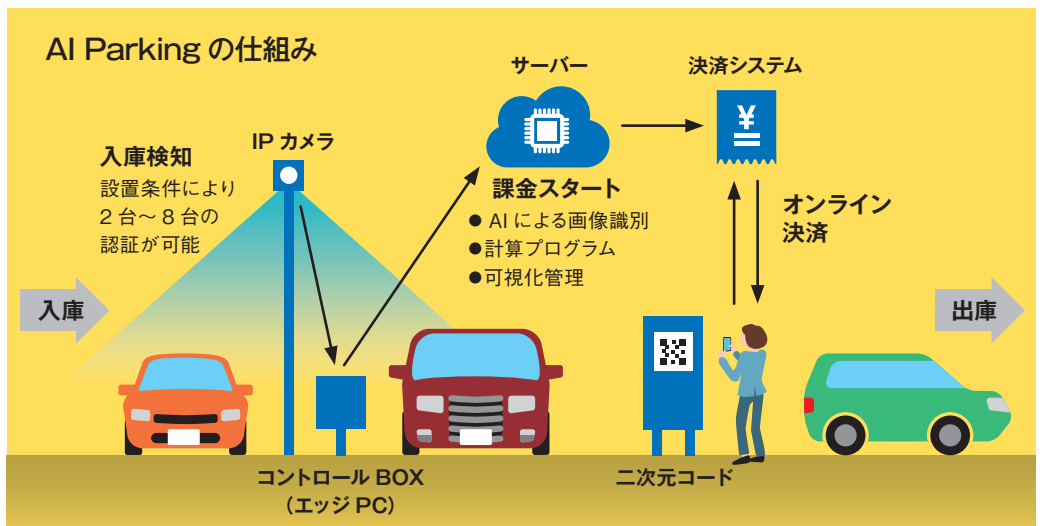
2020年7月に完成した習志野工場。最新の加工機械でSMART DECKを素早く加工し、積み替えなどのロスなく現場に直送する。

を読み込むことで、オンラインでの決済が可能です。

お客さまの「使いやすい」「停めやすさ」を追求しつつ、これから本格

的に訪れるキャッシュレス社会に対応するサービスですね。

実はこのシステム、東京工業大学と共同開発したもののなのです。



——産学連携に取り組んでいるのですね？

**山崎会長** 産学連携に取り組んだのは、2020年に開発した「3D設

「計図自動生成システム」が最初でした。寸法などを入力するだけでスマートデッキの3D設計図面が作成できるシステムなのですが、これが東京工業大学と初めて連携して開発したシステムです。

もともと、図面は社外の設計士に外注していたのですが、どうしてもやり取りに時間がかかり、仕事がスピーディーに進まないことが課題でした。スピードを上げるためには、自前の図面化システムを持たないとダメだな……と思っていたときに、中国人の社員が、同じく中国人で東工大出身の優秀な人材を連れてきてくれて、そこから大学と共同開発が始まりました。

3D設計図自動生成システムの開発成功があつて、AI Park in gも一緒に取り組み始めたのです。——スピードを求めている産学連携だったのですか？

**山崎会長** 当社の強みはなんといっても「スピード」です。

これは創業当初から絶対に譲れない

「ポイントですね。図面作成はもとより、常に「他社より速く納品するにはどうするべきか」を逆算して、見積もりから設計、施工、資材の搬

速さは、  
誰から見ても  
わかりやすい  
優劣の付け方

入まで行っています。

——なぜスピードなのでしょう？

**山崎会長** たとえば、上場企業など規模の大きな会社と比較したとき、資金力や従業員数など、絶対に敵わない要素は多く、それらを強化して

勝負しようとしても厳しい。

ですが、速さなら小回りのきく中小企業の方が有利で、勝てると思えました。速さというのは、誰から見てもわかりやすい優劣の付け方の一つです。スポーツ競技にしても、速度を競うものがほとんどですよ？

他社より速く見積もりを出す。他社より速く工程が終わるようなやり方にする。スピードでは絶対に負けたくないと思つてやってきました。

——自社の勝てるところを見つけ、その強みを強化してきたのですか？

**山崎会長** いまも常に自社のリソースを棚卸しし、SWOT分析などを行い強みと弱みを把握しています。

リソースは積み上がるので、去年と今年のたった1年間でもその内容は変わるものです。自分自身、会社全体、また社員一人ひとりが持っているリソースも、成長とともに積み上がっていきます。いま現在の資産を棚卸しし、いまの強みと弱みを分析することが重要です。

そして分析の際に大事なのが、他







大切なのは、  
決める勇気と  
捨てる勇気

社と比較して敵わない弱みに目を向けるのではなく、「我々にしかできないことは何か?」「我々だからこそできることは何か?」を追求し、強みを見出すことです。

中小企業にしかできない、隙間にあるニーズを埋めるような、何かがあるはずですよ。

### 半歩でなくだいたい先を読む

——山崎会長が経営戦略を考えるときに、大事にしていることは?

**山崎会長** よく時代の半歩先を読んで経営をしないとありますが、私は半歩ではなくだいたい先を読むことを意識しています。

だいたい先ですから、いまの時代には合っておらずすぐに売れはしませんが、大手ではないので、半歩先では間に合いません。つまり、時代の流れを読みながら、その半歩先に資本を投下して……という戦略では、中小企業、少なくとも弊社が大手と張り合うのは難しい。

AI Parkingも、いま現在

というよりは、これから訪れるキャッシュレス社会を見据えたサービスです。いまはまだ売り上げの1割ほどですが、あと10年もすれば、ほとんどの人が現金を持たずに生活する世の中が訪れ、AI Parkingが当社の主力サービスになると確信しています。

時代のだいたい先を読んだサービスというのは、社員や周囲の人に話したとき「え?」とフリーズされたり、「この人は何を言っているのだろう」という顔でポカンとされたりします(笑)。早すぎるからピンとこないんですね。でもそれでいいのです。それでも「これだ!」と決断することが、経営者の仕事です。

——周囲の意見や常識に流されず、決断する勇気が必要なのですね?

**山崎会長** そう!! 経営者に最後に大事なものは、決める勇気です。

さらにもう一つ、いまあるものだけがみつかず、捨てる勇気も必要です。古いものを捨てるから、新しいことが始められます。

昨年、社名を変更して、建設業と決別しました。現在の売り上げ規模はSMARTDECK事業が6・5、海外向けに行っている日用品の卸・小売業が2・5、AI Parkingが1といった具合です。その過程で、創業時に大きな売り上げを立てていた建設業はやめました。

いまは、新たにIPOを目指す決断して動いています。社員に話すと、みんな口をあぐりしていましたが(笑)。

これからも生き残るために、勇気を持った決断をしていきます。

#### 株式会社GOURIKIコーポレーション

【本社】東京都江戸川区南葛西 6-13-14

【創立】1995年

【従業員数】16名

【事業内容】機械式駐車場平面化工事  
時間貸駐車場  
卸・小売事業

きらぼし銀行 葛西支店会員