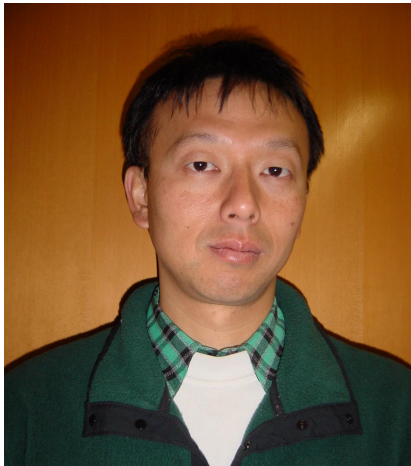


ITS 広場

「ベンチャーの疑問...ITSってもうわかりまっか？」

一昨年秋に、日頃お世話になっている先生方のご支援を得て、ITS 分野でビジネスを展開すべく、大学発ベンチャー会社を設立しました。今回 ITS 広場に紙面をいただくことができましたので、私なりに ITS について感じていること、期待することを書き連ねます。若輩者が普通にやっても面白くないでしょうから、ちょっとデジタルに展開してみます。



(株)アイ・トランスポ・ト・ラボ
代表取締役 堀口 良太 氏

そもそも 10 年前は「お金にならない」と思われていた道路交通の分野に、これほど多くの大企業が機動力を投入するに至った理由は、やはり ITS のもつ潜在的な市場の大きさに惹かれているからでしょう。例の 70 兆円という市場規模の試算も、数字が一人歩きしている感がありますが、民間市場の活性化を前提としたものと理解しています。

では ITS の民間市場って、いったい何だろう？というのが私の日頃の疑問です。VICS にしても ETC にしても、インフラ整備に対する公共投資が中心で、車載機市場の立ち上がりはそれに比べるとまだまだという感があります。純正品を車両にビルトインすることで、端末の出荷数は増えているかもしれませんが、それはあくまでも自動車市場の動向によるもので、「ITS の...」というのとはちょっと違いますね。そう考えると、他の ITS 製品も同じ構図に見えます。ITS の民間市場って本当にあるのでは

うか？

ITS の「道路利用の効率化・安全化」という命題は「民間市場の活性化」との矛盾を呈しています。ITS のシステムアーキテクチャと称されるものを見ても、この命題の下で提供されるサービスはすべて管理者の視点で評価される公共性の強いものであることがわかります。つまりユーザは均一にその便益を享受でき、特定のユーザが不利益を被ることがないように配慮されるサービスです。

ところが、ITS の多くのサービスを実現するには、公共がインフラ整備を負担するだけではなく、利用者側にもシステムの一部を負担してもらわなければなりません。このため、ユーザの受容性を高めるよう便宜を図ることが、システム整備には必要不可欠な条件ですが、これが「公共性」という概念と矛盾してしまいます。もっと「個人の利益を追求する」ITS という概念でサービスを構築しなければ、それに対して代価を払ってくれるユーザも見つからないでしょう。

「ITS ってもうわかりまっか？」という問いに対しては、私自身まだ答えを見つけていません。ただ、今の段階では道路交通の専門家・研究者という立場でこの市場にかかわるだけでなく、むしろ一般のユーザとして自分が受けたサービスを具体的にイメージして、それを実現するには何が足りないのかを考えることが重要なのだと実感しています。小さな会社でも、今はまだ静かな ITS 民間市場の池に、これまで研究してきた要素技術という一石を投げたいなと思っています。水面下ではいろいろな動きのエネルギーが溜まってきているので、わずかな波紋でも狙い所が良ければ、大きな波が起こるかもしれません。そうなれば「ぼちぼちでんな」と答えられますね。

