

# トツプシエアの理由わけ

業界首位の企業は、その座を守り抜くために、どのような決断をし、どんな壁を乗り越えてきたのか――。

宅配ロッカーでシェア  
73%\*

## 常にアイデアを考え、他社より半歩先を行く

株式会社フルタイムシステム

取材・文 川内イオ／撮影 編集部

飛躍のきっかけは、一本の電話だった。「どうして郵便小包は宅配ロッカーに入れてもらえないんですか？」

電話をかけてきたのは、滋賀県にあるマンションに住む女性。たまたまその電話を受けたのは、自らのアイデアで開発した宅配ロッカーを広めようと営業に駆け回っていたフルタイムシステム創業者の原幸一郎代表取締役だった。

### 小さな会社が規制を突破できた理由

セメント会社を経て二八歳のときに大阪でマンション管理会社を立ち上げた原社長は、住民がストレスなく荷物を受け取れるようにと、一九八三（昭和

58）年、四二歳のときに宅配ロッカーを開発。トラブルに備えて二四時間電話対応のコントロールセンター

を設け、さらに四〇〇〇万円を投じて電話回線を通じた遠隔操作が可能なロッカーを作りあげ、八六年、これを売るためにフルタイムシステムを立ち上げた。

しかし、一台四〇〇万円の宅配ロッカーは、さっぱり売れなかった。ユーザーは喜んでくれているのに、なぜ？と悩み続けて三、四年。その答えが、滋賀県からの電話にあった。

「郵便小包は手渡しではなくかサインが必要だという法律があったことを、それまで知らなかったんです。デベロッパーさんも誰ひとり教えてくれなかった。気づいたとき、これだったのか！と思いましたよ。あのとき、女性の電話を僕が受けたのは運命ですね」



同社の宅配ロッカー。人手不足が顕著な配送業者の負担も大きく軽減する\*

原社長はすぐさま東京に向かい、郵便小包も宅配ロッカーを利用できるよう郵政省（当時）に頼み込んだ。しかし、全国的に無名の企業の訴えなど相手にされるはずもなく、冷たくあしらわれた。

高校、大学とラグビーで鍛えた原社長は、そこでおとなしく引き下がるタイプではなかった。郵政省のすぐ近くに本社を移し、自宅も大阪から都内に引っ越し。あらゆる伝手をたどって郵政省にコンタクトを取り、荷物であふれているマンションの管理事務所の写真や宅配ロッカーのユーザーの

\*国内販売分譲マンションにおける宅配ロッカー導入実績

「全国マンション市場動向2016年実績・展望」（株式会社不動産経済研究所）を基に、2017年11月に同社が調査