掲載箇所

2018/1/28 神戸新聞 朝刊
13ページ 経済欄

神戸新聞 （第3種郵便物認可）

中小企業前へ

立志編 第3部

研さん 技術革新の波 新たな事業を

駐車場サービス イーエスプランニング 4

「これから3年、5年をどう生きるか。私たち（中小企業経営者）は問われている」。昨年9月、兵庫県中小企業家同友会が神戸で開いた経営研究集会。同会の代表理事でもあるイーエスプランニング社長の藤岡義己は、実感を込めて語った。人口減少で市場が縮小するのに加え、勢いづく技術革新の波が念頭にある。

駐車場大手は高速道路会社やカード会社と連携し、自動料金収受システム（ETC）搭載車向けのキャッシュレス駐車場を実用化する。技術革新が進んで、自動運転車が将来当たり前になれば、「目的地に着いた車は次の利用者のもとに向かうため、駐車場が減る」との見立てすらある。

「すごいせめぎ合いが、そこら中で起こっている。（駐車場精算機の）メーカーと販売代理店は戦々恐々だ」。好機と脅威が混然とする中、神戸・三宮駅北の繁華街での成功に安住せず、手を打ち続ける。

□ □

月決め駐車場の保証金（敷金）をなくしませんか―。イーエスプランニングは年明けから、「業界初の保証業」を地主に提案し始めた。

地主は従来、契約時に利用者から敷金を徴収して、未収が生じた際の穴埋めに充てる。一方、新サービスでは、同社が最初の1カ月分の駐車代を保証料として受け取り、契約期間（おおむね5年）中の未収リスクをかぶる。地主と利用者はそれぞれ仲介手数料、敷金を納める必要がない。名付けて「ゼロ・ゼロパーク」だ。

大手の牙城であるコインパーキングでは、集客や清掃、苦情対応などを低コストで引き受け、地主への収益配分が厚くなるサービスを売り込む。さらに、駐車車両のデータを生かして他業種との連携を広げる。土地相続などの資産管理業務にも参入して、新たな事業の柱にする「第三創業」を進める。

□ □

〈いい会社にしようと努力することで、いい経営者になれる〉。藤岡が好きな中小企業家同友会の合言葉だ。会社設立2年目に誘われて入会した。「経営姿勢を確立せなあかん」。先輩らは口酸っぱく説いた。

教えをもとに1997年から毎年、「経営指針書」を作り続けている。理念を掲げ、収益目標を設定し、担当チーム別の行動指針を定める。そして、約20人の社員のあるべき姿を、経験値や性格的な得手不得手も考慮して決める。「目標の未達成も成長のきっかけ」と捉え、個々の怠慢で片付けない。半期ごとの1泊研修で目標設定や手法を検証し、サービス企画力の強化につなげる。

2008年には、接客の最前線を支える契約従業員を「パーキングパートナー」と位置づけ、待遇を改善した。勤務の頻度に応じて5段階の給与体系を設け、意欲向上を促す。

藤岡は、右肩上がりの時代に宅地開発会社などで体に染み込ませた営業力を「元手」に、デフレ下を生き延びた。阪神・淡路大震災後の不況で、自身を含め社員が1桁に減る厳しさを味わった。今や、他都市の同業者に事業手法を提案するまでになった経営資源の継承が課題だ。

兵庫県同友会トップの藤岡は、一企業の枠を超えた思いも抱く。2月8、9の両日、神戸で12年ぶりに全国組織の集会が開かれる。「いい会社が増え、地域が豊かになり、自社のチャンスも増える」。そんな願いを、志ある国内各地の経営者と分かち合うつもりだ。

（敬称略）

（内田尚典）

◇立志編は今回でおわり。次回「第二創業編」は3月ごろの掲載予定です。

2017年9月の全兵庫経営研究集会で、中小企業の経営課題などを報告する藤岡義己社長＝神戸市中央区港島中町6、神戸ポートピアホテル（兵庫県中小企業家同友会提供）