

(第3種郵便物認可)

# 中小企業 前へ

立志編 第3部

## 地域密着

# 「神戸モデル」を全国に発信

調する。「駐車場は地域密着のサービス業だ」

調する。この地は駐車場の半径300m以内にある。

そこで会員カードを発行し、駐車料金100円ごと

「商業施設や住宅の付属物とみていた駐車場が収益源になるなら、魅力は大きい」。船井総研の担当者が、藤岡の提案に応じた理由を話す。

1992年に賃貸マンションやアパートを設計する会社として起業し、95年の阪神・淡路大震災を経て主力を駐車場に変えた。現在、兵庫と大阪で100カ所以上の駐車場を運営する。

とりわけ、神戸を代表する繁華街の三宮駅北では、圧倒的な存在感を放つ。飲食店や商業ビルが密集する東西1キ弱、南北約400mの区域で、直営1カ所と受託6カ所の計7物件を運営。同社がインターシッ

今月22日、藤岡は、仙台、横浜、名古屋の地場不動産会社5社を神戸で出迎えた。船井総合研究所と組ん

だコンサルティング事業の初会合だった。イーエスの初会合だった。イーエスがある三宮駅北の駐車場に、一行約15人を案内した。

所有者を紹介して手数料を得るケースが多かった。しかし、地方の人口減少で賃貸住宅などの需要は先細りの懸念も。□□□

現場の契約社員が常連客の帰り時刻を予測し、遠くから歩みを進めてくる姿を

「こうした気の利かせ方で客に気に入られるスタッフが増えた」。運営するイーエスプランニング(神戸市中央区)の創業社長、藤岡義己(59)が営業努力を強

各地の不動産業者はこれまで、駐車場大手から用地探しを依頼されると、土地に広げたい」

30社の参加が当面の目標だ。立体駐車場の建設資材や精算機の共同購入などによって、それぞれの地元で競争力を高める道も探る。

大手のコインパーキングが緑や黄の看板を掲げ全国を席巻している。「指をくわえて見続けるわけにいかない。地元でもっとお金が回るようにしたい」と藤岡が力を込めると、初会合の参加メンバーは深くうなずいた。

神戸・三宮駅北の繁華街にある機械式(タワー式)立体駐車場に、用事を終えた利用客が戻ってきた。入庫時に前向きで放り込んだ愛車は、すでに180度方向転換された状態であるじを待ち受けていた。

プロ(就業体験)の大学生と毎年実施する調査によると、この区域内での駐車場シェアは収容台数ベースでトップの約4割を握る。

営業力を高めるため、利用状況の分析に力を入れた。不特定多数の車が入りする時間貸し駐車場でも、1度使うと次も同じ駐車場を選ぶ客が大多数という。しかも、9割以上は神戸ナンバーで、利用者の目

「神戸モデル」として全国に広げたい」

「神戸モデル」として全国に広げたい」

「神戸モデル」として全国に広げたい」



運営を手掛ける機械式立体駐車場に、全国から訪れた不動産関係者らを案内する藤岡義己社長(中央) 神戸市中央区下山手通2

社名 イーエスプランニング (不動産経営、設計・建築)  
代表者 藤岡義己  
設立 1992年  
資本金 4000万円  
従業員 正社員17人、契約社員58人  
売上高 9億6000万円 (2017年2月期)  
所在地 神戸市中央区栄町通6の1の19  
連絡先 ☎078・362・2512

立志編第3部は、独自サービスを運営する経営者の歩みを紹介する。(敬称略)