

(第3種郵便物認可)

中小企業 前へ

立志編 第3部

集客

「1日止め放題」で需要開拓

地の広さに比べ、多数の車を収容できる利点もある。92年の創業後まもなく、社長の藤岡義己は、神戸市須磨区で土地の有効活用を望む地主に、自社で設計・建築した駐車場を納めた。

当時の主力は、不動産開発会社への勤務経験を生かした設計だった。が、駐車場管理は未経験の地主で、「責任を持って面倒みてよ」と注文された。

「もうかる駐車場にしなれば、仕事が来なくなる」。見よう見まねで始めた。朝から晩まで満車に近い状態が理想だ。「管理人を派遣するだけでは物足りない」。手始めに、大学生のアルバイトを雇い、駐車場の車のナンバー、入出庫の時間と売上額をしらみつぶしに記録した。

データを基に、24時間の

稼働率の推移をグラフに収容できる利点もある。92年の創業後まもなく、社長の藤岡義己は、神戸市須磨区で土地の有効活用を望む地主に、自社で設計・建築した駐車場を納めた。

者が別の時間貸し駐車場に無料止められるサービスなどだ。現場のデータを本社に集めて一括管理する通信型のレジも開発し、特許を取得した。2006年に経済産業省の「IT経営百選最優秀企業」に認定されている。

岡が振り返る。震災を境に落ち込んだ売り上げが、なかなか回復しない。三宮駅の東側で運営を請け負っていた時間貸し駐車場のてこ入れ策を巡り、社員が1人が「1日上限千円でいきましよう」と発案したのがきっかけだ。

試みは当たり、利用者が増えた。アンケートをしたところ、それまで電車やバスで三宮に来ていた人たちが車に変えたことが分かった。終日止める通勤客も呼び込めた。

「新たな需要を開拓でき最大のヒット」。97年に始めた1日止め放題を藤の94年に設計、稼働させた

が相場だった当時では異なる格安設定だ。震災前年の94年に設計、稼働させた

同業他社からの「安売り」批判が耳に入った。しかし、時間貸し駐車場はそもそも、平均的な利用時間がおおよそ2時間で、客単価600円の商売だったとい

い、長時間の駐車をためらっていた客が多かったのだ。同様の料金は、全国に広がった。

その頃、主力のアパート、マンション設計は震災後の建設ラッシュが去り、雲行きが怪しくなっていた。



①最初に手掛けた機械式立体駐車場建設の地鎮祭に出席する藤岡義己社長(右端) ②1992年6月撮影(イ) ③完成後の機械式立体駐車場 ④94年6月撮影(同)

駐車場サービス
イーエスプランニング

2

(敬称略)
(内田尚典)