

新事業への挑戦

中小企業IT経営力大賞2009
ITコーディネータ協会会長賞受賞

兵庫県神戸市・駐車場管理業 イーエスプランニングの場合

駐車場ビジネスはサービス業だ！ 収益力を左右する売上データの分析活用

10分、30分といった小刻みな時間単位で課金する時間貸し駐車場ビジネスは、果たしてどのくらい儲かるのか？

兵庫県神戸市を中心に65箇所・3400台相当の駐車場を運営するイーエスプランニング・藤岡義己社長に率直な疑問をぶつけると、「賃貸

マンション経営などとは少し違って、やり方次第で売上が上がるビジネスです。最高は1台分8坪のスペースで月額40万円までいきます」との答えが返ってきた。料金設定や接客員の態度で売上が変動し、「不動産業というよりサービス業」なのだという。



平成年に建設・不動産事業の会社を興した藤岡社長は、阪神淡路大震災復興後の建設不況を見込んで駐車場運営へのシフトを図った。「大手企業が参入しにくいニッチな市場は新しい取り組みをしやすい」と考えたからだ。



代表取締役 藤岡義己氏

利用動向の詳細を知りたいデータはどうやって集める？
駐車場管理運営ビジネスの実態をつかむため、徹底したデータ収集を行った。

当初は日次売上の明細報告を各駐車場から受け、本社で入力。データを集計し、日計の台数や客単価、平日と休日の差などあらゆる角度から分析した。「時間貸しの平均利用時間は100分、週2回以上停めてくださるヘビィユーザーが多いなど、様々な傾向が見えてきました」との言葉から、細部にわたる分析が繰り返された様子が見える。

しかし、管理台数が大きく伸びた平成14年ころには手入力では追いつかない事態に。もはやシステム化が不可避だった。藤岡社長は、以前から参加して

駐車場ビジネスはデータ取得から

- 毎日の売上は？
- 時間単価は？
- スペースの稼働率は？
- 時間帯や曜日の傾向は？
- どんな顧客か？

ITを使ってリアルタイムに集める！



いる地元経営者の勉強会「神戸駅前大学」の人脈から、ITベンダー・エムトーンを経営する永田祥造氏に相談を持ちかける。また、コミュニティの仲間であるITコーディネータの太田垣博嗣氏からはシステム化への客観的なアドバイスをもらうことにした。

すでに価値が見えていたクラウド型のIT活用

ITコーディネータの資格を持つ永田氏は、「現場のデータを取り

アルタイムで吸い上げられることと、データを一元管理することが大切」との考えから、中小企業がITを活用しやすい仕組みとしてクラウド(SaaS)型を推奨。パソコンをPOSレジ代わりに使い、各駐車場で入力したデータを永田氏の会社のサーバーに蓄積する方法を提案した。イーエスプランニ



パークのレジとして使うパソコン。このデータはエムトーンが管理するサーバーにダイレクトに送られる

ングは、インターネットに接続したパソコンからデータを活用する。当時はSaaSやクラウドという言葉もなく、かなり先進的な取り組みに、お互いが不安を覚える部分もあった。ITコーディネータ太田垣博嗣氏がこの提案を公平な目で検証し、方向性を定め、プロジェクトの背中を押した。

「持たない」システムで売上に見合った投資を実現

新システムは「POSS(ピーポス)」と名付けられ、すでに8回のバージョンアップを重ねている。月額利用料金制なので、初期投資もかからない。「インフラはどんどん陳腐化しますから、持たないほうが良い。中小企業がインフラを作ったら大手に負けません。ITの投資はビジネスで償却できるかどうかのポイントです」と藤岡社長。「持たずに使う」仕組みは経営に合っているようだ。

特に重視しているデータは駐車スペースの稼働率。顧客の動向を読んだ料金メニューを考え、稼働率の向上を図っている。また、社内

サポーター紹介



ITコーディネータ
太田垣 博嗣氏(右) NPO法人ITコーディネータパートナーズ 会長
<http://itcp.jp/>
まいどフォーラム 代表
<http://maido-forum.com/>
永田 祥造氏(左) 株式会社エムトーン 代表取締役
<http://www.m-tone.co.jp/>

明し解決の選択肢を提示している。永田氏は、ITベンダーの経営者として地域中小企業を顧客にビジネスを展開。経営者がしたいことを無理ない投資で実現する方法としてSaaS・ASP型を提唱している(イーエスプランニングのシステムは、同社用に作り込んだSaaS・ASPシステム)。永田氏が藤岡社長の信頼を獲得したポイントの一つは、「使うシステムが企業側のビジネスの中できちんと償却できるかどうかをコーディネートできる点」(藤岡社長)だったそうだ。経営者の考えを理解し、費用対効果まで思いを共有できることが良好な関係構築につながっている。太田垣氏と永田氏は、同社の事例を経済産業省が推進する地域イノベーションパートナーシップのモデルとしても広く公開していく予定とのことだ。

ではデータを元に1週間単位で店舗ごとの目標管理を実施している。この結果、駐車場1店舗の総売上が数ヶ月で軒並み3割アップ。経営基盤の安定につながった。さらにイーエスプランニングでは車のナンバーをIDに顧客サービスを進め、発行したポイントで駐車場周辺の店舗で使えるクーポンとして提供している。この意図

を、「神戸は、1人の人間が生活を、もしい仕事もする場。つまりコミュニティが形成されています。だから駐車場をコミュニティへの入口として機能させ、近隣店舗と共存共栄する仕組みを考えています」と藤岡社長は説明する。駐車場ビジネスを通じて地域の活性化を図ることが、イーエスプランニングの真骨頂である。