

事業概要

1. 立体駐車場運営サポート事業

- ・神戸市三宮エリア生田地区(西側)で立体駐車場運営サポート事業を展開。
- ・P-POSSシステムを導入し、利用者の動態を把握。

2. 「P-CLUB」

- ・商店街に利用者を誘導するため、P-CLUBマガジンの発行・配布、P-CLUBのクーポンによる商店街との連携・提携事業を実施。
- ・提携店舗(商店街の飲食店舗、サービス提供店舗など)を増やし、利用者の活用促進を図る。



3. 駐車場オーナーの資産管理事業

- ・駐車場運営サポート事業で培ったノウハウをもとに、駐車場オーナーの資産(自宅・他のビルなど)を総合的に管理する事業を開始。

事業の特徴・ポイント

・待ちから攻めのサービス業への事業転換。

阪神大震災後、建築需要の一時的な急増により、その後建築需要が激減。1級建築事務所として、発注を待つだけでなく、建築したものを管理運営する攻めのサービス事業に転換。

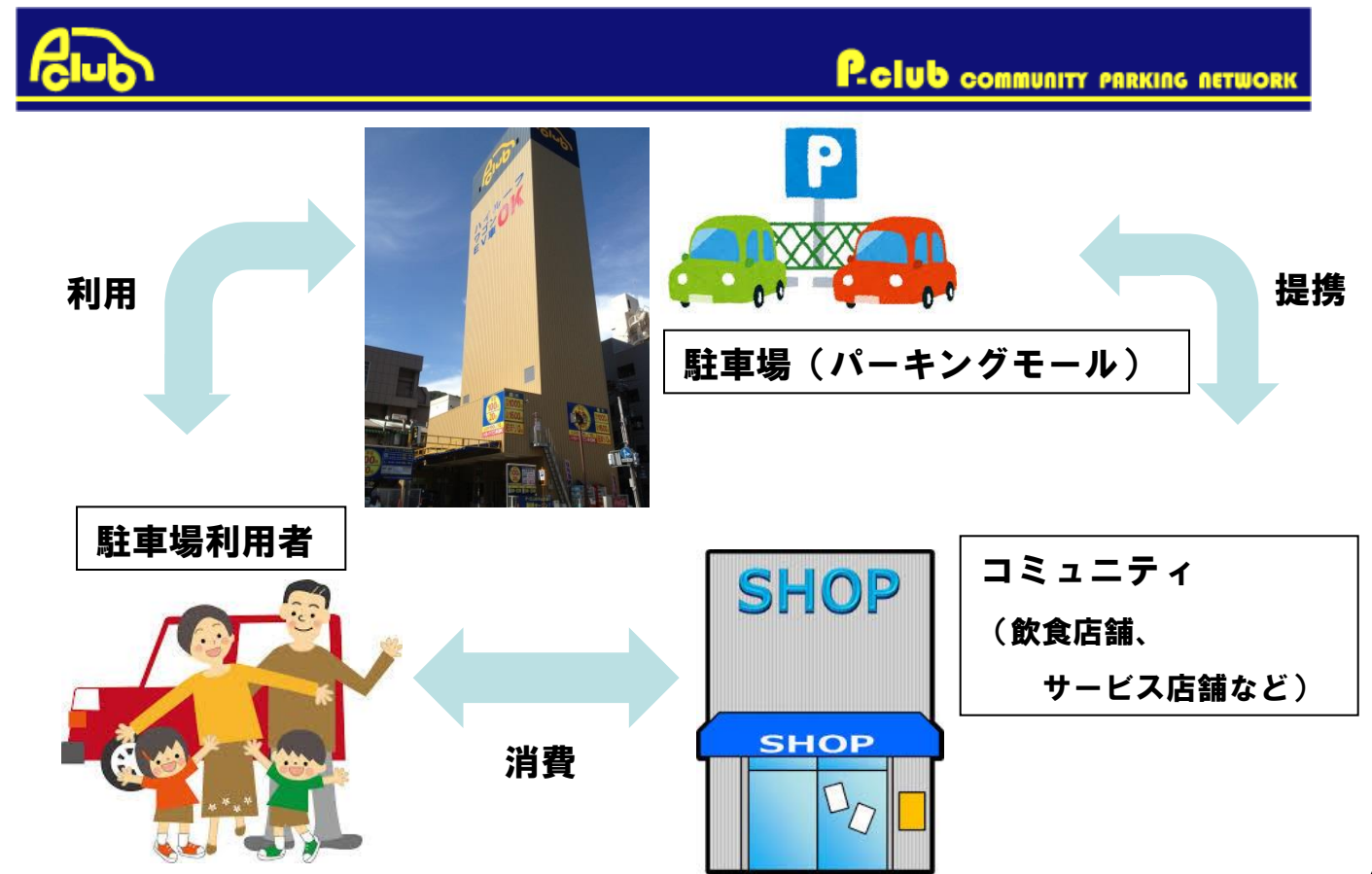
・地元商店街に人を集めることで、駐車場利用者を増やす好循環を生み出す。

駐車場はそれ自体は目的地ではなく、目的地となる商店街の飲食店舗、サービス店舗などに誘導する橋渡し事業を展開。駐車場を地域での再投資を生む『地域循環型ビジネス』と捉える。

事業成果

- ・駐車場から商店街へ利用者を誘導し、地域活性化、コミュニティ内再投資を促進する「コミュニティゲート」としての駐車場運営サポート事業を確立
- ・神戸市三宮エリア生田地区(西側)で6箇所の立体駐車場の管理運営業務を実施。
駐車場台数354台(同地区シェア38%)
月平均利用約13,800台(利用者約24,000名)
- ・P-CLUBクーポン利用の提携店舗は約200店舗。
- ・国の「JAPAN VENTURE AWARDS 2007地域貢献部門」受賞。
- ・神戸市の「KOBE ソーシャルビジネスマーク」モデル事業に認定。

ビジネスモデル



◎パーキングモールについては、<http://www.esplanning.co.jp/parkingbusiness> ◎P-CLUBについては、<http://www.p-club.co.jp/mall/>

産業経済研究員からの一言

経営環境の転換点が、既存事業と異質の事業に挑戦する契機となり、駐車場が周辺地域の店舗との結節点となる新たなビジネスモデル(知的所有権)を創出した例である。駐車場利用者の動向を調査分析し、潜在的な市場やニーズを十分に把握した上で、「1分清算」や「とめ放題料金(営業時間内または24時間以内)」といった、利用実態に即した新たな料金制度を導入するなど、駐車場の機能を先駆的に高めている。顧客の利便性や満足度を向上するだけでなく、周辺店舗のマーケティングの支援、地域の活性化といった多様な価値を生み出し、地域の活性化に広範に寄与している点も評価できる。同時に、自社においても事業の進展に伴い従業員が増え、経済的な価値(企業の事業発展)と社会的な価値(地域の活性化)を相乗的に生み出している。