

中小企業 前へ

立志編 第3部

業態転換

窮地を経て、大型施設を受託

藤岡義己の焦りは家族や経営コンサルタントに伝わった。金融機関に融資の返済

こでも効果的だった。P-CLUBの営業権は後に買

車場の面白さに気付いたこ

台数は前年同月比56%増。売り上げは26%増えた。

とどまった。「もう少し頑張ってみよう」。すると、工夫を続けていた駐車場事

窮地を経て、設計から駐車場管理へ転換する「第二創業」を果たした。「必要

超える過去最高業績をうかがう。大きな要因は、神戸と明石で新たに請け負った大型商業施設の駐車場だ。

業に救われた。会員向けポイントサービス「P-CLUB」の営業権を譲渡する

先が現れ、食いつなげた。さらに、神戸ハーバーランドにある大型立体駐車場「ハーバーパーク」の管理運営を受託し、04年2月期

阪神神戸三宮駅南の一等ホールを核にする神戸国際会議場は、69台収容の機械式立体駐車場を併設する。利用が伸びずに、従来の運営会社が撤退した後だったという。「朝早くから

「ハーバーパーク」の管理運営を受託し、04年2月期に売上高が大きく回復した。

売上高は上昇基調を維持し、17年2月期は9億6千

明石駅前のアスピア明石では、680台収容の自走式駐車場を今年4月から運営する。保守管理会社を通じて紹介された。規模が大きい施設も「埋まりにくい

ハーバーパークは自走式で、収容台数600台。施設を賃借して営業する。撤退した運営会社の後を受け、大手駐車場管理会社との受注競争に勝った。97年

17年2月期は約12億円になった後、5年で3億円以下に縮小した。この間、取引先の一つが経営破綻し、不渡り手形を受けたことも痛かった。

「地域の代表的な施設に携われるようになったのは大きい」と藤岡。月決め駐車場、コイン式の無人駐車場でも新たな提案を始めた。

「表情が怖い」。社長の

17年9月の駐車入庫の代行サービスで利用客から車のキーを受け取り、言葉交わす従業員。神戸市中央区御幸通8、P-CLUB国際会議場

敬称略

駐車場サービス

イーエスプランニング

3



入庫の代行サービスで利用客から車のキーを受け取り、言葉交わす従業員。神戸市中央区御幸通8、P-CLUB国際会議場

(内田尚典)