

千葉市内を拠点に立体駐車場やコインパーキングなどを管理運営する株式会社須藤ビル。

自動車産業の隆盛を読み、20年前に駐車場市場の可能性を察知。テナントビル管理から駐車場経営へ大胆な事業展開を図り、今もなおチャレンジを続ける須藤憲一社長に、市内の駐車場事情や今後の事業展開などについてお話を伺います。

駐車場自体を“サービス業”と捉え 「お出迎えの精神で顧客を大切に」

株式会社 須藤ビル 代表取締役

須藤 憲一

すどう・けんいち

1957(昭和32)年生まれ。東京都千代田区出身。日本大学法学部卒業。(社)全日本駐車協会 理事、千葉市駐車場協会 会長、千葉ビルヂング協会 理事、千葉商工会議所 1号議員。

所在地:千葉市中央区弁天1-30-10
アネックスGM2階

事業内容:不動産及び動産の賃貸業、駐車場の経営等



「投下資本や回収率は駐車場の方がいいはず」と考え、 駐車場事業に注目していました

弊社は、1968年に父である須藤一（現会長）が創業しました。自社所有の土地にビルを建て、テナントを募集し管理するという不動産業務が事業の中心でした。20年ほど前から駐車場事業【立体駐車場（タワーパーキング）、コインパーキングの委託、管理、運営】に移行し、現在では、関連会社を含め50カ所の駐車場を管理するようになりました。

一方で、大手コインパーキング専門業者と業務提携していることから、業者への土地の斡旋や、駐車場経営を

考えている方に条件にあった方法や業者を仲介するコンサルティング的な業務も行っています。多くの業者と付き合いがありますから、土地のオーナーにとっては、業者と直接やりとりするより弊社を活用した方が安心だと評判です。

私は、不動産会社や税理士事務所などに勤務したのちに入社し、常務取締役を経て2年前に代表取締役に就任しました。

駐車場事業に注力し始めた頃は、不動産業者でも駐車場経営には、ほとんど注目していませんでした。やはりビル経営の方が見栄えがしますし、安定した収益も見込められると考えられていたからでしょう。

しかし、私は常務時代から「投下資本や回収率は駐車場の方がいいはず」と考え、駐車場事業に注目していたので、タワーパーキングやコインパーキングの展開などに携わってきました。

始めは自社の土地に駐車場を建設し、事業を展開していました。その後、不況などの影響でテナントビルが取り壊されていく時期には、その跡地を利用して徐々に拡大をしていきました。

安全・安心の画期的な駐車場

現在、駐車場事業の柱はタワーパーキングです。中央区富士見では、東京電力ビルに隣接した「千葉ゴールデンパーキング」、シネマックス跡地の斜め向かいの「第2千葉ゴールデンパーキン



グ」とハイネスビル、さらに中央区春日と八千代市勝田台の各1カ所にタワーパーキングを所有及び管理しています。

弊社第1号の「千葉ゴールデンパーキング」は、三越やヨドバシカメラなどの特約駐車場として市内随一の利用率を誇っています。

「第2千葉ゴールデンパーキング」は、お客様の利便性と入出庫の早さを考えて、約13年前、特別に設計・完成した駐車場です。

タワーパーキングには、ゴンドラ式とエレベータ式の2種類があります。ゴンドラ式は、入出庫が早いかわりに電力消費が多い。エレベータ式は、電力消費が少ないが構造上スピードが遅いなど、各々に長所・短所があります。こうした各々の性質を踏まえて従来は、「時間貸しならゴンドラ式」、「月極ならエレベータ式」と使い分けていました。

しかし弊社では、両方の需要を的確に把握し、かつ20～30年経っても使いやすい駐車場にしようと、メーカーなどと共に研究を重ね、エレベータ式を採用しながらゴンドラ式並の早さで入出庫できる、当時としては画期的で効率的なタワーパーキングとなりました。

須藤さん「Q&A」

Q1 1日の平均的なスケジュールは？

朝は7時起床。9時～10時ごろに出社。打ち合わせや営業周りなどで帰宅は0時ごろになることも。就寝前に必ず英語の勉強が日課。

Q2 よく読む新聞&雑誌は？

仕事柄経済誌は目を通すが、個人的にはハウ・トゥー物の本をよく読む。あとはコンピュータ関係の雑誌や書籍も。

Q3 仕事以外でハマっていることは？

基本的には仕事と勉強（英会話）だが、暇があるときは、DVD映画を観る。好きなジャンルはホラー。英語の勉強は仕事のためだが、将来ハワイに住むのが夢。

Q4 座右の銘（好きな言葉）は？

どんな人にも、分け隔てなく接していきたい。

Q5 とっておきのストレス解消法は？

筋トレや空手など、とにかく体を動かすこと。

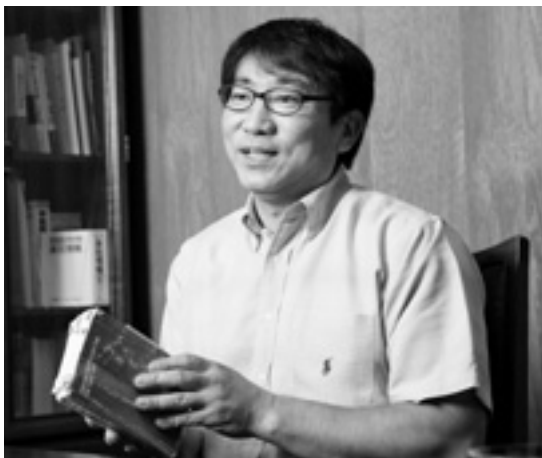
Q6 「やる気の源」をひと言でいうと？

のめり込むタイプなので、社員たちにはいつも世話になっている。彼らのために仕事をしているようなものだと思う。



アメリカの PAY ON FOOT 駐車場

これからは、地域の活性化につながるような計画性のある駐車場経営も必要



同駐車場は、立体駐車場工業会が定める安全基準も満たしており、安全性に万全を期し、ご利用のお客様に好評を得ています。

海外視察が発想の源

25～26年前になりますが、当社で常務を務めていた頃、大手ゼネコンの知人とニューヨークやロンドンといった海外の不動産事業をいろいろと見て回る機会がありました。

その際に、駐車場の重要性についても多くを学びました。アメリカでは普通の自走式や路上駐車スペースなどでよくみられる「PAY ON FOOT (徒歩で支払いに行く)」という駐車場が主流で、ハワイには自分が停めた車の番号の箱にお金を入れるだけという駐車場もありました。地域性や生活様式に合わせて駐車場もさまざまな形のものがあるわけです。外国で見てきた駐車場事情は、私が新しいタワーパーキン

グやコインパーキングを展開する上での発想の源になりました。

また、海外視察で知り合った建設関係の人たちや現地の友人たちとは今も情報交換を続けており、ビジネスの展開につながっています。今後も、積極的に海外を訪ね、新しい発想を事業に取り入れていきたいと考えています。

市内の駐車場事情と事業展開

業績的には、現在はコインパーキングに勢いがあります。今から7～8年ぐらい前に某コインパーキング業者が千葉に進出してきて、今や市内の至る所にコインパーキングができています。現在は乱立気味で、値下げ競争時期に入っています。

一方、タワーパーキングも稼働率に関しては善戦していますが、係員などの人件費もかかりますし、低料金や手軽さからコインパーキングに押され気味です。

弊社では、コインパーキングを利便性の高い場所に設置することで値下げ競争に流されないよう努力したり、係員には行動力のある若い人を積極的に採用し、接客マナーをしっかりと教育してから業務を担当させることで、有人駐車場の利点を生かしたサービスの充実を図ることで対応をしています。

これらの駐車場事情になったのは、小規模の駐車場設置を規制する法律

がないことも問題の一つではないでしょうか。駐車場の乱立や価格競争を避けるためにも、ある程度の法整備も必要だと思っています。そうしなければ、地域の活性化以前に街が寂れてしまうのではないかと危惧しているからです。

もてなしの精神あふれるサービスの提供を心掛けて

これからは、地域の活性化につながるような計画性のある駐車場経営も必要でしょう。その中で「足りない」と思う部分があれば、積極的に補っていききたいですね。

また、有益な情報を得る上で、人とのつながりも大事にしていきたいと考えています。

これまででは、そういうことを考えないでやってきたところもありますし、駐車場自体を“サービス業”と捉え、お出迎えの精神で顧客を大切にしていきたいです。同時に、お客様に喜ばれる「サービス(奉仕)とホスピタリティ(もてなし)の精神とは何であるのか」を、さらに学んでいかなければと思っています。



英語の応用力を身につけるために努力している須藤さんの本には書き込みや付箋がいっぱい