

第167号	<h1 style="margin: 0;">オーナー通信</h1> <p style="margin: 0;">発行人 有限会社白井不動産 〒242-0006 大和市南林間2-11-4 Tel 046(274)0533 Fax 046(275)8217 発行責任者 栗山隆太</p>	<p style="margin: 0;">2013年4月 発行</p>
-------	--	--

「コインパーキングに学ぶ」

先日あるオーナー様所有の土地の活用方法をめぐって某コインパーキング事業者と打ち合わせを行いました。その際非常に興味深い話を聞くことが出来たのでここでご紹介させていただきます。

まず、いつもいっぱい止められないコインパーキング（以下「コインP」）ってありますよね。運営側としてはさぞかし儲かって嬉しいはずだろうなあと思っていたら実はそうではないそうです。

一定時間を超えると料金据え置きタイプの駐車場の場合、運営側からすると理想の状態と言うのは常時 8~9 割稼働くらいだそうです。つまり常に少し空いているくらいがベストと言うんです。不思議に思っ理由を聞いてみると「いつも満車と言う状態は、その裏に停めたくても止められない人が沢山いる状態と同じなんです」とのこと。なるほど。

したがって常に満車の駐車場は、少しだけ料金設定を上げて様子を見るのだそうです。値上げ直後は必ず稼働率が一時的にグンと落ち込むそうですが、しばらくすると稼働率が上がってきて 8~9 割稼働程度に落ち着くそうです。平均稼働率は落ちても回転率が上がるので売上は増すそうでありま。逆にガラガラの場合はこの逆のことをやるそうです。

コインPという事業は広い意味では不動産業ですが、月極駐車場やアパートの管理とはかなり異なる業種です。担当者曰く「顧客サービス業ですから」と言い切っておりました。例えば一般的な寸法であれば 10 台駐車可能な土地でも、1 台当りのスペースをゆったり取ってあえて 8 台~9 台分しか作らないそうです。「あそこは止め易い」と一度でも思ってもらえれば黙っていてもリピーターになってくれるそうでありま。逆に「止めにくそう」というイメージを持たれてしまうだけで二度と来てくれない場合も多いとか。

現在、コインPの企画段階における車室のレイアウトは全て女性スタッフが決めるのだそうです。一般的に車庫入れが苦手な女性の目線から見た「これなら止め易い」と思えるプランの方が結果売上が良いんだとか。以前では考えられなかった「一見無駄が多いプラン」が最近ではほとんど採用されるそうでありま。

最近オープンする大型ショッピングセンターも、やはり駐車場が広々してて止め易いところが多いですもんね。これもしリピーター率にかなり影響を与えていることでしょう。

利用者に「いつも止められて、しかも止め易い」と思ってもらえる駐車場づくりは、利用するドライバーはもちろん、結果運営側も嬉しいという好循環に入るのだそうでありま。

昔から「健康のためには腹八分目」といいますもんね。健全経営の秘訣でしょうか。

賃貸アパート・マンションの場合は「8 割稼働でOK」とは参りませんが、競争の激しい今の時代「顧客サービス業」の一つであることは間違いないわけで、別な形で「腹八分目」を探してみたいと思います。気持ちの良い季節になって来ました。でもご自愛のほどを。