



阪神大震災で醸成されたわが社の信念 ～あの時の予見と決断が今の躍進へ～

株式会社イーエスプランニング 代表取締役 藤岡 義己氏



今でこそ街中にあるパーキング駐車場では当たり前になった「駐め放題」、「1分単位の料金体系」、「カード不要のポイント管理システム」、「キャッシュレス精算等の新サービス」等を生み出した駐車場経営のスペシャリスト企業が、兵庫県神戸市の株式会社イーエスプランニングです。

当時、藤岡社長は建築設計事務所として創業して経営を行っていましたが、1995年に阪神大震災が発生。その時に、神戸の復興工事の多くは県外本社のスーパーゼネコンが元請けで、地元の建設建築関係の企業は下請けとなったこと、そして限られた期間の中で多額の予算が一気に投下されて街が新しい建造物だらけになっていくことを目の当たりにして、「今後私がある建設建築業界はこの復興需要後の反動で一気に冷え込む」、「そうってからではうちは会社を継続できなくなるだろう」と予見し、「大手が参入しにくいニッチ市場で、かつこれまでの経験を活かした新たな挑戦ができる『駐車場経営を踏まえた土地活用提案』に注力しよう」と決断し、大きく事業を転換させました。

その後は、徹底したデータ収集とIT活用等で、パーキング駐車場では当たり前となったサービスを次々と開発するだけでなく、車のナンバーをIDに発行したポイントをパーキング駐車場周辺の店舗で使えるクーポンとして提供することで地域活性化を実現する「パーキングモール」という取り組みを実施するなど、新たな価値創造への挑戦をし続けており、その取り組みは経済産業省の「IT経営百選」最優秀賞（2006年）、経済産業省「地域未来牽引企業」選定（2017年）という形でも高く評価され、藤岡社長ご自

身も「サービスの開発力と経営を改善するシステムの運営力こそがわが社の最大の強み」と語ります。現在は、「サポートしている駐車場合計114ヶ所・5402台」で、名実ともに「兵庫県No.1企業」として躍進しています。

同社のHPには「イーエスプランニングの社会的役割」として下記のように掲載されています。

「市内の駐車場を利用するのは、ほとんどが神戸ナンバーのお客様。（中略）1995年の阪神淡路大震災後、神戸の復興の中心となったのは、県外に本社を置くスーパーゼネコンで、地元企業の多くは下請けとなり、一段と経営状況は悪化しました。当時、設計施工を主軸とした建築事務所だった当社も他人事ではありませんでした。会社存続のために、さらには地元神戸のために私たちにできることを模索する中、立体駐車場の建築に次いで管理運営も手がけるという、現在の事業の根幹となるビジネスモデルを確立。駐車場経営を踏まえた土地活用を提案、具現化できる企業へと変化させてきました。当社における『下請けの仕事はしない』『地域の経済は地域で回す』という信念はこのように醸成されました。くしくも、現在の多くの地域が抱える課題と合致しています。決して大きな会社ではありませんが、地元神戸にしっかりと根を下ろし、今後もその幹を太く、枝葉を広く大きく、育てていく覚悟です」

