

セイワパーク広報誌 [コネクト]

Connect

VOL.04

私たちの街を
もっと便利に



精算手順 料金は後払いです。

【基本料金】
基本料金 30円/100円
入庫から12時間 700円
最大料金 2000円/1日/500円/400円

【利用時間】
24時間利用可能

【利用方法】
1. 入庫時に料金を入力する。
2. 入庫後、料金を入力する。
3. 入庫後、料金を入力する。
4. 入庫後、料金を入力する。

【お問い合わせ】
セイワパーク 0120-567-810

私たちの街をもっと便利に

駐車場は、私たちの街をもっと便利にするための重要なインフラである。

日々の暮らしの中で、「そこに駐車場があれば」と思った経験は誰しも一度はあるだろう。

買い物、通勤、観光、病院の送迎。移動のあらゆる場面で、駐車スペースの有無は利便性を大きく左右する。

そんな声に応えるべく、私たちは必要な場所に、必要な台数の駐車場を提供してきた。

土地の有効活用という観点からも、短時間でも気軽に使える駐車場の存在は、地域の活性化につながる。

駐車場の整備は、ただ車をとめる場所を増やすということではない。

人の流れを生み、街の機能を高め、住民や来訪者の行動を支える役割を果たしているのである。

これからも私たちは、街の「もっと便利にしたい」に応え続ける。





駐車場を支えるチーム力。

街を支える駐車場ビジネスの最前線

— 変化に強いチームが拓く、駐車場ビジネスの新しいカタチ —

セイワパークの主力事業のひとつであるコインパーキングを中心とした駐車場ビジネス。街の利便性を支え、収益性を高めるためには、緻密な需要予測や運営方法の選択、そしてオーナー様との信頼構築が欠かせません。

その最前線で日々動き続けているのが、専門部署「マネジメント第1部」です。現場の状況を読み、変化に応じて最適な運営を模索する彼らの仕事は、実に複雑で奥深いもの。今回は、同じ部署内でも異なる役割を担う三人に、それぞれの業務の内容や、駐車場ビジネスの今とこれからについて語ってもらいました。



マネジメント
第1部 部長
寺田 亮さん
2004年入社



マネジメント
第1部 主任
岩元 南夏人さん
2020年入社



マネジメント
第1部 課長
中田 公平さん
2011年入社

マネジメント第1部のメンバーと役割

— マネジメント第1部のメンバーと役割を教えてください。

寺田: 私が部門長を務めています。メンバーは、中田が既存駐車場の運営や新規案件の需要調査・収益計算などを行う管理運営業務のリーダーを、岩元は主に新規案件の獲得を担当しています。このほかにも三名のメンバーがおり、それぞれ活躍しています。部署全体としては量販店様の担当窓口として違法駐車対策のご提案や、店舗からのご相談対応を担っています。また、土地の買い付けにも積極的に動いていますね。

管理運営の実務とは

— 中田さんは管理運営業務のリーダーと伺いました。具体的な業務を教えてください。

中田: 営業が獲得した候補地をもとに、周辺状況の調査、時間貸しや月極の需要見極め、料金設定、レイアウト作成、収支シミュレーションまでを担当します。ゲート式やカメラ認証式、キャッシュレス式など、どの運営方法を採用し、どれくらいの売上を見込めるかの判断が最も難しいですね。また、既存物件の料金体系を見直すことで収益向上を目指します。

競合のコインパーキングが近隣に新設されると、稼働や単価に影響が出ます。そのためデータを見ながら、影響の要因を特定し、対策を組み直します。他にも物件を巡回して放置車両がないかなどチェックすることも大事な仕事です。

新規開拓の現場力

— 岩元さんは新規案件の獲得を主に担当されているんですね。

岩元: はい。既存顧客のフォローもしますが、基本は新規開拓です。候補地をピックアップして地権者を調べ、時間帯を問わず直接お会いしに行きます。地域の方との関係づくりを大切に、オーナー様の悩みや希望を丁寧に聞き取るのが自分のやり方です。

寺田: 彼は「誰も手をつけていない場所」に道を拓くのが得意です。人脈づくりも上手で、他の営業が取りこぼした需要を拾ってくる力があります。

“それぞれのニーズ”に合わせる駐車場運営

— 新規案件の需要調査や運用での工夫を教えてください。

中田: 住所を聞けば、おおよその需要レンジやレイアウトの難易度は想像できますが、最後は現地の「細かなニーズ」が決め手です。人気飲食店の隣で短時間需要が強いエリアでは回転重視の料金体系にする、通勤利用が多いエリアでは長時間利用向けの料金体系にする、などですね。

寺田: 同じ敷地でも、とめやすい区画ととめづらい区画で需要が違います。

あえて価格差をつけて全体の稼働率を最適化することもあります。都心の一等地では「とめやすさ」に対する支払い許容も高く、設計次第で収益が大きく変わります。

— 営業面ではいかがですか？

岩元: 土地のオーナー様には、駐車場だけでなく近隣の事業との相乗効果も含めて提案します。

「この立地ならこういうお客様が来る」「こう運用すると地域の困りごとが解消する」と、具体的に運用方法が見えるまでオーナー様に説明します。

寺田: セイワパークは様々な方法で駐車場の運営をしています。例えばキャッシュレスを活用することで、1台分の土地さえあれば駐車場の運営が可能になりました。他にも契約内容や地域の特性を考え、数ある選択肢の中で最も売上や収益が上がる方法でご提案しています。オーナー様が違法駐車で困っているのか、月極契約が埋まらないのか、どういうお悩みを抱えているのかを知ることが鍵ですね。

変化に強いチームへ

— 最後に、これからの重点や展望を教えてください。

寺田: 駐車場機器や決済の選択肢が増えた今こそ、オーナー様と利用者の声を丁寧にヒアリングする重要性が増しています。私たちは、需要の微差を拾って運営に落とし込む“地場最適”で勝っていきます。売上会議でも、よりシビアに案件を磨き込みます。

中田: データと現場の両輪で、変化に即応できる運用を続けていきます。

岩元: まだ誰も手をつけていない土地に可能性を見つけ、関係を築いて形にしていきます。

— ありがとうございました。

(インタビュアー: 林 瑞樹)



「売上会議」を行っている様子。ゲート式、カメラ認証式、キャッシュレス式など、数ある選択肢の中から、最も売上と収益が上がる方法を模索する。

セイワパークの コインパーキングができるまで



私たちが大切にしているのは、オーナー様の土地の可能性を最大限に引き出すことです。まずは現況や契約年数などを丁寧にヒアリングし、オーナー様の想いをしっかり受けとめるところから始まります。その後、周辺需要の調査や測量を行い、最適な台数や料金体系を導き出します。収益シミュレーションやデータを通じて、オーナー様にとって一番安心・納得いただけるご提案を準備いたします。

01

お問い合わせ



まずはオーナー様からのお問い合わせから始まります。土地の状況やご希望（収益性、活用方法など）を丁寧に伺い、最初の一步を踏み出します。

02

調査・実測



次に、現地調査を行います。周辺の交通量や駐車需要、競合状況を確認し、ご計画地の実測を実施。

土地の特性をしっかり把握することで、精度の高いプランニングが可能となります。

03

試算・プランニング

調査結果をもとに、駐車可能台数や料金体系、収益予測を試算します。複数のレイアウト案を検討し、収益性と利便性を両立させた最適なプランを練り上げます。



04

ご提案



検討を重ねたプランを、資料や図面を交えてご提案します。オーナー様にとってメリットのある内容をご説明し、ご納得いただけるまで丁寧に相談を重ねます。

05

ご契約



ご提案内容にご同意いただきましたら、正式にご契約へ。契約条件や収益分配方式を明確にし、安心して次のステップへ進める体制を整えます。

06

工事



ご契約後はいよいよ工事です。専門スタッフが安全に配慮しながら、舗装工事や機器の設置、区画ラインの引き直しなどを行い、駐車場の形が整っていきます。



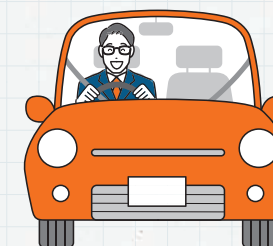
07

オープン・運営



オープン後はセイワパークが清掃・集金・トラブル対応まで一括で管理いたします。オーナー様に代わって安定した運営を行い、土地の有効活用を実現します。

ついに
オープン!!



空きスペースを収益化しませんか？

一台分の土地が駐車場になる！

マンションや月極駐車場の空きスペース、
使われていない土地 ——
その「1台分」が、手間なく収益を生む駐車場に
生まれ変わります。
私たちのサービスなら、オーナー様の負担は一切なし。
「貸すだけ」で、安定した収入と安心の管理体制を
実現します。

初期投資ゼロ

設備設置・システム導入など、すべて弊社が負担。
オーナー様の費用負担は一切ありません。



トラブル対応はすべてお任せ

駐車場内でのクレーム・機器トラブル・利用者対応など、
すべて弊社が責任を持って対応します。

毎月定額の収入

月々の賃料は契約時に確定。
利用状況に関わらず、安定した収入をお約束します。



最短1日でオープン

QRコード決済型のスマート駐車場なら、
設置から運用開始まで最短1日で対応可能です。



活用シーン

建設予定地・ 一時的な空き地

短期間の契約も可能。
工事前の土地活用に
最適です。



マンションの 空き駐車スペース

空室や未契約区画を
有効活用。住民以外の
利用も可能です。

戸建て住宅の 空きスペース

使われていない来客用の
駐車スペースや車庫も
収益化が可能です。



お問い合わせ・ご相談

まずは**無料相談**から。現地調査・収益シミュレーションも無料で承ります。

TEL 092-474-8090

メール spm@seiwapark.co.jp

Webからは

セイワパーク で検索！



※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。





福岡市博多区 2025年1月竣工

日本自走式駐車場工業会 理事長就任

この度、弊社代表取締役社長 清家政彦が
日本自走式駐車場工業会の理事長に就任いたしました。

——以下、代表取締役社長 清家政彦 より就任のご挨拶を申し上げます。

私たち日本自走式駐車場工業会は、自走式立体駐車場の技術開発および優良な駐車場の供給を通じて、駐車場事業の健全な発展と都市のインフラ整備に寄与することを目的に活動を行っている団体です。

私たちは1990(平成2)年に、建築物としての自走式立体駐車場を推進する業界団体として、大臣認定品を中心とした「日本プレハブ駐車場工業会」を創立し、国土交通省(当時の建設省)のご指導のもと一任意団体からスタート致しました。

2008(平成20)年に「一般社団法人」へと移行をし、2014(平成26)年5月に名称を広く自走式立体駐車場を対象とした「日本自走式駐車場工業会」に改め、現在に至っております。

2011(平成23)年の東日本大震災では自走式立体駐車場も地震・津波に襲われましたが、大臣認定品の特徴でもある外壁を設けない開放された構造ゆえに、開放部を津波が通り抜け、津波の圧力に耐えることが出来ました。また、一部地域においては津波からの一時的な避難場所としても活用された実績等から、近年は各地の行政機関が駐車場施設との間で「防災協定」を締結し、予め災害発生時に備える動きも増えています。

さて、我が国は現在、急速な少子高齢化が進む社会構造の大きな変化に直面しています。同時に、車だけでなくモビリティの多様化にも直面する中、駐車場に求められる社会的なニーズに応えていく必要があります。当工業会は、単に車(クルマ)をとめるだけの交通インフラの整備普及に留まらず、世の中に求められている役割をしっかりと把握しながら、広く社会に認知され社会に貢献できる団体として、これからも会員企業一同結束して駐車場業界発展のために邁進して行く所存です。

一般社団法人 日本自走式駐車場工業会
理事長 清家 政彦





こんなことに悩んだら、
私たちにおまかせください！

立体駐車場の 企画・設計・施工・ リニューアル

平面の駐車場の台数を増や
して収益UPを検討したい

ざっくりでいいから建築コスト
を教えて欲しい

計画地において何台収容で
きるかプランを書いてほしい



月極・ コインパーキングの 管理運営

ご自身で駐車場経営をして
いるが売上が安定しない

1台分だけ空いている場所
を有効活用したい

再建築不可物件の土地活用
に悩んでいる

集金や機械のメンテナンス、
清掃業務を委託したい



立体駐車場・ 駐車場用地の 買い取り

駐車場設備も含めて買い
取りしてほしい

老朽化した立体駐車場でも
買い取りできるか知りたい

立体駐車場の運営をしながら
引き継ぎできるか知りたい



お問い合わせ

www.seiwapark.co.jp

TOP → お問い合わせ・資料請求 → 各種お問い合わせ先

スマホは
こちら



TEL 092-474-8000

FAX 092-473-2222

FAXの場合は下記をご記入ください。

●法人名 ●メールアドレス★
●氏名★ ●お問い合わせ内容★
●電話番号 ★……必須



セイワパーク株式会社

本社 〒812-0007 福岡市博多区東比恵2丁目1-3 TEL:092-474-8000

南九州支店 〒892-0842 鹿児島市東千石町1-24 2F TEL:099-295-3404

東京支店 〒141-0022 東京都品川区東五反田1-7-11 AIOS五反田アネックス 309号室 TEL:03-6426-5175

大阪営業所 〒532-0004 大阪市淀川区西宮原1-8-24 新大阪第3ドビル6F TEL:06-7662-9087

セイワパーク
公式キャラクター
パーくん



Connect

VOL.04

セイワパーク広報誌 [コネクト]

発行：セイワパーク株式会社
企画・編集：経営企画部
撮影：林 瑞樹
印刷・制作：ダイヤモンド秀巧社印刷株式会社