

# 経営戦略計画

平成26年4月

若宮大通駐車場 株式会社

## 1. 経営戦略計画策定の趣旨

若宮大通駐車場株式会社は、地元企業や大須・栄両商店街の中小企業者を中心とした第三セクターとして平成3年6月に設立、平成6年4月に若宮大通駐車場を開業し、今日に至っています。

この間、地域の発展に貢献すべく鋭意努力してきましたが、バブル経済崩壊等による景気の低迷に伴う、個人消費の落ち込み等により、売上高は当初見込みを大幅に下回りました。

これまで会社再建に向け、平成15年度から平成17年度までの3年間を「第一次経営改善計画」として策定・実施し、その後引き続き、平成18年度から平成22年度までの3年間を計画期間とする「第二次経営改善計画」を策定・実施し、各種収入増加策の実行や徹底したコスト縮減に努め、安定的な経営基盤の確立を目指してきました。

平成23年度以降も、引き続き経営の安定化、自主的・自立的な経営基盤の確立を目的として、平成23年度から平成25年度の3年間を「経営戦略計画」として策定し、取り組んできました。

今回、策定する「経営戦略計画」は、その改定版として位置づけられているものであり、今後3年間の経営戦略方針及び目標を明らかにし、名古屋市の交通施策と連携・協力を図りながら、当社の経営理念の実現に向けて、平成26年度から平成28年度までを計画期間とする経営戦略計画を策定するものです。

## 2. 経営理念

大須地区、栄地区の活性化と道路交通の円滑化を図り、「魅力あるまちづくり」の創出を目的に当社の業務を展開し、地域の発展に寄与します。

### 3. 事業概要

#### (1) 沿革

- ◇平成 3年 6月 名古屋市が出資する第三セクターとして設立  
資本金800百万円
- ◇平成 6年 4月 名古屋市主導の下、通商産業省（当時）の資金を活用した愛知県の中小企業高度化資金や建設省（当時）の道路開発資金など公的資金を調達して建設され、平成6年4月に開業
- ◇平成14年11月 98%の減資を実施  
資本金16百万円
- ◇平成15年 5月 第三者割当増資を実施  
資本金1,063百万円
- ◇平成21年12月 駐車場の一部を「若宮自転車等保管場所」として使用する契約を名古屋市と締結
- ◇平成23年 7月 平日7時～24時限定で最大料金1,400円を新設

#### (2) 営業種目

- ①自動車駐車場の管理運営
- ②その他付帯事業
  - ・自転車保管場所の賃貸
  - ・自販機販売手数料
  - ・広告看板掲載手数料

#### (3) 株式に関する事項

- ①発行済株式の総数 10,630株
- ②株主数 59名
- ③大株主

株主名	持株数	出資比率
名古屋市	6,020株	56.6%
(株)エンゼルパーク	2,000株	18.8%
(株)大丸松坂屋百貨店	1,016株	9.5%
(株)三菱東京UFJ銀行	508株	4.7%
(株)パルコ	210株	1.9%
(株)三越伊勢丹	202株	1.9%
高瀬興業(株)	200株	1.8%

#### 4. 業績推移

##### (1) 収支状況

(単位：百万円)

項目	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度
営業収益	284	256	224	222	226
営業費用	263	211	206	203	205
減価償却費	131	83	84	84	83
営業損益	21	45	18	19	21
営業外収益	1	1	4	4	4
営業外費用	20	19	18	18	17
経常損益	2	27	4	5	8
当期損益	2	19	▲4	6	4
累積損益	▲237	▲218	▲222	▲216	▲212

##### (2) 利用状況

(単位：台)

項目	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度
利用率	12.4%	12.0%	10.3%	10.2%	10.4%
年間利用台数	235,208	209,704	181,749	181,160	186,899

(注)・利用率＝駐車料金収入／収容台数×日数×24時間×1時間当たりの駐車料金  
・21年11月より収容台数を505台から400台に変更

## 5. 現状と課題

- (1) 個人消費の低迷、コインパークの増加を含めた周辺駐車場との競争激化等、当駐車場を取り巻く環境は非常に厳しい状況にあり、新たな収益確保策が必要です。
- (2) 多額の借入金の早期返済が求められている一方で、駐車場システム及び大半の空調関係設備は耐用年数を過ぎており、今後、設備更新や大規模修繕などに多額の資金が必要になってきます。
- (3) 都市計画駐車場でありフリンジ駐車場としての機能を有していることから、大須地区と栄地区の連携強化の拠点施設としての当社の役割や位置付けを明確にし、自動車交通の円滑化に貢献すると共に安定した経営基盤を確立していく必要があります。
- (4) 少人数の組織を支える人材として、駐車場業務をはじめ複数の業務に対応できる能力が必要とされています。

## 6. 経営戦略方針

都心部の活力創出を担うまちづくり会社として、名古屋市の交通施策と積極的に連携を図りながら、安定的な経営基盤を確立するために、収益改善策の推進をすすめます。

## 7. 経営戦略目標

項目	内容
市の施策と連携した収益確保策	<p>名古屋市の交通施策として、フリンジ駐車場の利便性を向上させるため、平成20・21年度とレンタサイクルの社会実験を当駐車場で実施しましたが、駐車場利用者の利便性を向上させ、リピーターを確保するため、社会実験終了後も会社独自のレンタサイクル業務を継続しています。</p> <p>また、まちづくり施策と連携し、平成21年12月から駐車場の一部を放置自転車の一時的保管場所として使用しており、今後も空きスペースを有効活用した収益確保策をすすめていくと同時に、市の交通施策を踏まえ当駐車場を社会実験の場として市に協力していきます。</p>

<p>リピーター・新規利用者の獲得とホームページでのPR</p>	<p>平日特別サービス（最初の1時間・280円）やコレクトキャンペーン（レシート10枚以上・5,000円以上で回数券5枚サービス）は、周辺駐車場にはないサービスであるため、ホームページでの情宣を有効に活用し、リピーター・新規利用者の獲得を図ります。</p> <p>また、平成25年12月にスマートフォン対応のホームページに一新し、どこからでもリアルタイムに駐車場の空き情報や駐車料金を確認できる様にいたしました。引き続き内容の充実を図り、PRに努めていきます。</p>
<p>定期利用者の拡大</p>	<p>地域動向を的確に把握し、新規の事務所・店舗等の開設時に合わせて、適切な営業活動を行い、また、定期駐車拡販のための駐車場管理運営業者による営業活動を引き続き展開していきます。</p>
<p>新たな連携方策</p>	<p>現在、名古屋テレビ塔、フットサルと連携して駐車割引サービスの実施と名古屋市科学館及び大須商店街ホームページに当駐車場のバナー広告を掲載しております。当駐車場の利用促進と知名度アップを図るため、引き続き周辺施設との新たな連携策を検討します。</p>
<p>設備更新の対応</p>	<p>企業の継続性という視点から今後、多額な設備更新費が必要となってきます。債権者である愛知県、三菱東京UFJ銀行や名古屋市が一同に集まり当社の経営状況について協議を行う4者会議を毎年2回、3月と9月に継続的に実施しており、同会議を通じて計画的に資金の積立を行い、将来的な費用負担に対応していきます。</p>
<p>借入金の安定的な返済</p>	<p>上記記載の4者会議において、新たな経営改善策や適切な返済額について協議・合意を行うことで、経営を安定させ借入金の早期返済に努力します。</p>
<p>人材育成</p>	<p>社内会議、OJTを通じ職員のスキルアップと管理部員のモラルアップを図り、業務の作業効率と利用者満足度を高めるサービスを目指します。</p> <p>また、他の民間駐車場との交流を通じて、知識及びサービスの向上を図っていきます。</p>

## 8. 成果指標及び個々の取り組み

経営戦略目標の達成度を計るため、以下の成果指標を設定します。

項目	目標値		取り組み内容
レンタサイクルの利用	H26	120 人／年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホームページ掲載</li> <li>・当駐車場利用者以外にも貸出</li> <li>・ポスター掲示</li> </ul>
	H28	200 人／年	
市の交通施策への協力	H26	実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市の社会実験への協力</li> <li>・レンタサイクル</li> <li>・自動二輪車の受け入れ</li> <li>・カーシェアリング</li> </ul>
	H28	実施	
リピーターの増加	H26	120 人／年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平日特別サービス</li> <li>・コレクトキャンペーン</li> <li>・ホームページ掲載</li> <li>・ポスター掲示</li> </ul>
	H28	160 人／年	
定期駐車券の拡販	H26	290 件／月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駐車場管理運営業者との連携及び営業活動による拡販</li> </ul>
	H28	320 件／月	
一般利用車の増加	H26	125,000 台／年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ホームページによるPR</li> </ul>
	H28	140,000 台／年	
計画的な営繕の実施	H26	8 百万円／年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・修繕計画表に基づき実行</li> </ul>
	H28	8 百万円／年	
設備更新のための積立	H26	5 百万円／年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・修繕計画表に基づく着実な資金留保</li> </ul>
	H28	5 百万円／年	
安定収益の確保(キャッシュフロー)	H26	82 百万円／年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・償還財源、借入金返済額を確保するための収支見通しの検討</li> </ul>
	H28	90 百万円／年	
組織の活性化	H26	月 1 回	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内会議において社員の意見を積極的に取り入れ仕事に対する意欲の向上を図る。</li> </ul>
	H28	月 1 回	

## 9. 経営戦略計画の進捗管理

経営戦略目標達成に向け、周辺の環境変化等に迅速に対応できるように、常に情報等の把握と取組状況を検証し、PDCA サイクルにより継続的に改善見直しを行っていきます。