

川崎利彦

ランドマークビルディング
マネジメント社長

理想の追求から 生まれた「建築現場の 駐車場手配」ビジネス



かわさき・としひこ 1965年生まれ。東京都出身。中央大学経済学部在学中の1991年ビルメンテナンス業からスタートし、その後、不動産業・警備業と業務を拡大する。現在では、建設業向けの駐車場手配を中心に業績を伸ばしている。趣味はゴルフでハンデは2。

建築現場において、作業車両の駐車場の手配というのは、実は面倒な作業のひとつだといふ。

駐車場を手配するためには、工事現場周辺の駐車場を探し、管理会社や地主と交渉し契約を交わす。そのための社内手続きや契約金の支払いなど、駐車場を確保するまでの一連の作業にはかなりの時間と手間を要する。さらに、せっかくな見つけた駐車場でも、住宅建築のように短期間で利用の場合、断られることも多いという。

それだけに駐車場の手配は、それを担当する現場監督にとっては、実に頭の痛い作業のひとつとなっている。そんな現場監督にとっ

て煩わしい駐車場の手配を代行し、著しく成長しているのが、ランドマーク・ビルディングマネジメントである。

「さがす・確保する・契約する」を合言葉に、調査からトラブル対応まで賃貸手続きのすべてをワンストップで代行する「らくらく現場パーキング」とは…。今年設立25周年を迎えた同社の川崎利彦社長に事業展開にかける思いを聞いた。

最初から現在の事業を展開していたわけではなく、ビルメンテナンス業からのスタート。川崎氏が25歳の時だった。そのきっかけを聞くと。

一。

以前アルバイトをしていた会社からずいぶん仕事を手配してもらっていました。その後、その会社の経営がおかしくなり、傘下に入れという話が来ました。食べていくためには子会社になったほうがよかったです。自分の当初の目的と違いますので、段階的に仕事をお返すという形で立ち立っていくことを選びました。それから、無我夢中で新たな仕事を取るために寝る間も惜しんで働きました。

仕事量は一時的にはかなり減ったものの、支援してくれる人も現れ、2年がたった頃にはなんとか持ち直すことができました。しかし、より低価格で高品質なものを提供したいという理想主義的な性格がえって裏目になる。良い仕事をするのが、元請け会社を刺激してしまったのである。そのため理不尽な仕事の切られ方をされることもあったという。その中で、川崎社長はこの仕事にある種の限界を感じる。そして、不動産業や警備業などへの進出を果たしていくことになるのだが、ここでもなかなかうまくはいかなかった。

何もかも嫌になってしまいい仕事に身が入らない。目的が見えない。それが30代でした。しかし、40歳になった頃、人生をもう一度見つめ直すようになった。25歳で独立し、15年足らず、何とか生きのびてきましたが、仕事

では、自分の満足いく結果が出せていない。これで終わるのは悔しい。

再び一念発起したところで、建築現場の駐車場手配という運命的なビジネスと出会うことになる。ただ、最初は半信半疑だったという。

ニッチで私好みの興味深いビジネスではあるが、これまでのやり方では、不動産仲介業の域を出ない。貸主も借主も満足できる、新しいビジネスモデルを構築すれば、もっと大きな需要が見込めると思いました。

リーマンショックの影響によるリストラ、低金利やアベノミクスによる個人の住宅購入意欲が高まったこと、そして、2020年の東京オリンピック開催決定など、建設業界の熟練工不足が表面化する中、現場監督にも同様のことが起こっている。しかも現場監督の仕事は多岐に亘っており、中には直接、利益には結びつかない雑用のような仕事もたくさんあるという。駐車場の手配もそのひとつだ。

建築現場に一番近くて、使い勝手の良い駐車場を探し、契約するまでの一切を私たちにアウトソーシングしてもらおう。それによって現場監督に余計な時間を使わず、本来の仕事に集中していただく。縁の下力持ちのようではあります。クラウドファンディングである住宅メーカーのみならず、家を建てる人、買う人にも役立つ仕事だと確信し、社会的な意義も

大いに感じています。

現在では、ランドマーク・ビルディングマネジメントが大きく手がけるビジネスだが、以前から同様のサービスを行っていた会社もあったという。

それまであったサービスの多くが、駐車場を探してくるが、後の契約は当事者同士でやってくれというものでした。それではサービスとしては不十分。ですから、まずはうちが借り上げて、貸主となってお客様に貸し出す。その方法を前向きに押し出したことで、爆発的に業績が伸びました。

顧客の悩みを解決するシステムに加え、実際に現地に行つて正確な駐車場の情報を伝えるという顧客目線のサービスが、信頼と満足を生む。いまでは、大手のハウズビルダーのほとんどから引き合いがくるほどの事業に成長したのである。今後について、川崎社長に聞くと。

ひとつは、全国をフルカバーしていくこと。また、いまのお客様に対して、駐車場の手配に限らず、現場監督が建築の仕事に専念できるように、あらゆるサポートを行っていきたいと思います。

現場監督の仕事は「段取り八分、仕事二分」といわれるくらい雑務が多い。それだけにさまざまな需要が考えられる。ランドマーク・ビルディングマネジメントの役割もますます増えていくだろう。 B