



COIN PARK



（弊社運営駐車場）

- 本社所在地：東京都新宿区
- 事業概要：時間貸駐車場の運営管理
- 常時使用する従業員：86名
（2025年4月時点）
- 現在の売上高：82億円
（2024年8月期）
- 法人番号：6011101027248
- Web：<https://www.coinpark.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
富田 栄造

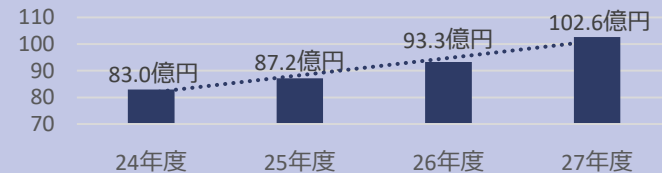
人と人を「豊かさ」で結び、人と車が安心して共存できる社会を目指す

今や駐車場は街の重要なインフラの一つであり、空き家問題の解決、路上駐車減少による事故防止・渋滞抑制といった地域社会貢献にも繋がります。弊社では従業員に対して、2年前に「給与1.5倍計画」を打ち出し、現在進行形で待遇改善を図っておりますが、売上増は計画達成に不可欠な要素です。すなわち売上100億円達成は、全てのステークホルダーに有益性をもたらすものであり、これを実現して皆が豊かになる社会を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年度の売上高達成に向け、年率5～10%の成長を目指す。



課題

- ・ビジネスモデルとしては、用地確保が何よりの最重要課題。競合他社よりも早く地主へ辿り着き、交渉できるか次第。目標達成には営業の「質」と「数」の確保が必要
- ・弊社は比較的小規模な駐車場開発を得意としていますが、目標達成には大規模駐車場開発が必須条件。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①営業力強化…給与水準UPにより採用力を強化し、優秀な人材確保に努める。また、営業形態の一つに初期投資が少ない精算機レス駐車場開発を加え、郊外開発も積極化
- ②大規模駐車場開発…即効性ある手段としては二つ。(A)郊外に賃借ではなく用地を購入し、そこに数百台収容規模の自走式を建設 (B)M&Aにより、同業or駐車場業にシナジー効果を生む会社を買収
- ③既存駐車場の売上底上げ…キャッシュレス決済の導入（25年4月時点の導入率18%→3年後に50%へ）

実施体制

- ①'24年新卒より営業職の初任給33万円へUP（在籍社員も同水準のベア実施）により、人材の獲得と流出防止を企図。「給与1.5倍計画」に向け、今後更なる待遇改善が必要。また、採用業務を総務部内担当→人事係へ組織化し、専門チームを新設。
- ②不動産会社、M&A仲介会社への働きかけを積極的に実施（数億～数十億規模の資金が必要）
- ③既存駐車場へのキャッシュレス導入は、1台20～30万円の端末購入が必要で、導入率50%達成への投資額は1.5億円