

新事業について打ち合わせをする
船越谷社長(右)と鈴木専務

イベント開催、カーシェアリング、時間貸し…

空きスペース活用仲介

「駐車場をさがせ」が新事業



駐車場検索サイトを運営する「駐車場をさがせ」(高崎市常盤町、船越谷高彦社長)は、稼働率の低い月決め駐車場やテナントの空きスペースを有効活用する新事業「駐車場のミカタ」を始めた。イベントの開催を希望する事業者に場所を紹介。カーシェアリングや時間貸しといった形での運用、産学官連携を視野に入れた展開なども想定する。新たな活用方法を提案し、にぎわい創出を目指す。

同社は2009年設立。駐車場の開発、利用者の募集や管理、運営指導を行う。主に同市や前橋市の月決め駐車場約840カ所、敷地面積は計26万4千平方メートル上り、約1万1500台の車両を管理する。

人口減少に伴い、将来的に駐車場の利用台数は減ることが見込まれる。船越谷社長(39)は「有効活用できれば、駐車場のオーナーの悩み解消に加え、街の活性化にもつながる」と狙いを語る。

新事業では、駐車場やテナントのオーナーから活用の依頼、イベント開催や出店をしたい人から場所探しの依頼を同社がとりまとめ、仲介する。ミニマルシェ

やキッチンカー出店、農産物の直売などを行う考えだ。地域活性化に向け、大学や行政と連携した活用も検討する。

9月、試験的に渋川市内のキャンプ場のスペースを

活用し、キッチンカーの出店とキャンプ用品を販売する企画を実施。来場者が多く、好評だったという。12月には高崎市内のゲストハウスの依頼で、近くの駐車場を活用したミニマルシェを開く予定だ。同事業のプロジェクターの鈴木一平専務(37)は「駐車場の固定概念を変える他、テナントの空きスペースがもっと自由に利用できることを示し、まちづくりに役立てたい」と意気込む。

駐車場では地域の特性に

合わせ、カーシェアリング、時間貸し、一日貸しを導入し、利用者の裾野を広げる。すでに導入している駐車場もあるが、さらに取り組みを強化する。

船越谷社長は「飲食や雑貨販売、農業などを新規で始めたい人や販路拡大したい人が気軽に店舗できる場を提供したい。人も街も元気になれる空間を生み出したい」と語る。問い合わせは同社(☎027・328・8401)へ。

(林哲也)