

空き車室がございませんか？⇒ **「MOTTAINAI」**



貴店付属型駐車場へのご提案

駐車力（駐車場自身が供給する商品群）の集客による
貴店本体の活性化作戦



2014年12月7日、TBS放送のがっちりマンデーにて、当社ビジネスが紹介・放映されました。各種パスと時間貸し利用のオーバースタッフ運営。駐車場のオーバースタッフビジネスです。オーバースタッフ運営とは、将来はAIで簡単にできるであろう運営を、現在は当社社員の日々の丹念なモニタリング対応にて実現しています。

当社の基本理念 — 3つのお手伝い—

貴駐車場に対し下記3つのお手伝いを致します。

1. 駐車力（駐車場が供給する商品群）により駐車場へ集客し、
貴店への来場機会を新たに創造します。
2. 貴店利用を第一優先とし、一般時間貸し利用及び
各種時間パス利用のBest Mixを実現します。
3. 結果、空車室が産みだした新たな駐車場の収益により、
貴施設来場客へのサービス還元費及び施設維持費の原資を産み出します。

トライウェルは稼働する駐車場づくりのプロフェッショナルです

Point1



**運営は
今のまま**

空き空間を有効活用し、
増収を図ります。
当社名を出さずに『黒子』と
してお手伝いをします。

Point2



**コスト負担は
ありません。**

商品体系変更、システム導入
や各種販促媒体物設置含め全
て当社で負担し、所有者様へ御
負担をお掛けしません。

Point3



**お手間は一切
取らせません。**

ポスティング、パスの募集や
サービス券販売等の汗かき
仕事は全て当社で行います。

1. ご提案の主旨

- (1) 本提案の第一の目的は、車で来場されるお客様にとっての貴店入口である駐車場において、駐車場利用を促進することで来場されるお客様を増やし、貴店へのお立ち寄り機会を新たに創造することです。
- (2) 駐車場利用が促進されず、「空」空間が存在している現実があります。貴店本体の魅力による集客が第一ではありますが、一方、駐車力（駐車場が供給する商品群にて集客する力）を利用する事が充分可能な施設背景が存在しています。
- (3) 貴店利用を第一優先利用におき、その他一般時間貸し利用及び各種時間パス利用（時間貸し利用の最大延長期間を1か月間とみなしたパス）、これらの利用を当社Real-web.パーキングシステムで常時監視し、3つの利用のBEST-MIX運営を実現いたします。
- (4) 貴店利用と一般利用の区分けをする為に、ゲート機器IN側には、特注対応として、貴店お客様用発券ボタンと一般利用者発券ボタンを設置し、リアルの利用台数の厳格な管理を行い、貴店お客様が停めることができない状況を排除いたします。又、この機能を有していないゲート機器では、空き車室の最大活用は不可能です。

2. 基本方針

- (1) 運営主体・方法は現状のまま。
- (2) 今回の運営のお手伝いにおいて当社名を出す必要は全くございません。
「黒子の増収お手伝い軍団」として執り行って参ります。
- (3) **新規コストは当社が投資負担**致します。貴店側のご負担は一切ございません。
- (4) 発生コストについては、現状売上を超えてはじめて当社側が回収できる仕組みである為、売上が上昇しない場合のリスクについては当社が負担することになり、貴店側のリスクは 全くございません。
- (5) 販促活動及び各種時間パス管理及び回数券・サービス券の受付・販売は当社にて行い、貴社の業務増は一切ありません。
フリーダイヤル（年中無休9:00-19:00）受付～契約～料金回収～利用クレーム受付・対応～解約に至るまで一切の業務を行います。

2. 駐車力（商品群）の実施作戦

1. 駐車力（駐車場が供給する商品群）⇒3つの促進策 設定・導入

- (1) 平日・土休日の更なる活用を前提とした新規駐車商品の導入。
時間貸しの新規商品として、周辺相場を勘案し「安心・安全駐車」の啓蒙の為、昼間、夜間のセーフティネット商品等を供給する。
当社独自の**時間貸し商品3つの最大料金の導入**。
※貴店利用を見極めつつ、平日（月～金）・土休日のメリハリをつける。
- (2) **各種時間パスの導入**（駐車場所はフリーアドレス型＝どこでもOK）
1か月毎の自動更新型：施設利用に併せ、発行数量をコントロールする。
時間貸し利用の最大延長を1か月間としたパス。
全日パス・平日パス・通勤パス・パートタイム（全日）・パートタイム（平日）
ナイトパス・平日12時間パス・全日12時間パス等
- (3) **新規券販売（既存券はサービス券＝時間引き券）**
回数券（円引券）・当日券の新規発売により、ヘビーユーザーの発掘・囲込。
（円引券/割引率等は既存サービス券割引率の存在を前提に要打合）

2. 促進策の実施

- (1) 貴店来店客様サービス体系 : これまで通り。
- (2) **当社 Real-web.パーキングシステム**の導入設置。(後述)
駐車場現況利用状況を24時間年中無休にて見える化する。
貴店利用・一般時間貸し利用・時間パス利用を常時遠隔監視・遠隔運転し、最高効率運営を実現する。また、得られるデータの分析結果を基に、新規駐車商品企画～機動的販促活動をエンドレスで執り行う。
又、貴店イベント日には特に利用を注視した対応をする必要がある。
- (3) 販促手法 (マーケティング 販促)
 - ①看板・サインを見やすく解りやすく リニューアル設置。
 - ②周辺ビジネス街や夜間含めた近隣の店舗等へ直接訪問案内がメイン。
その他、定期的周辺チラシ宅配・新聞折り込み等。
店舗等からの販促反応をフィードバックし、重点ポイントを見定め、再販促を繰り返す。(口コミの期待、店から一般顧客への波及効果)
 - ③場内外への広告パウチ案内 (駅貼りポスター等) 。

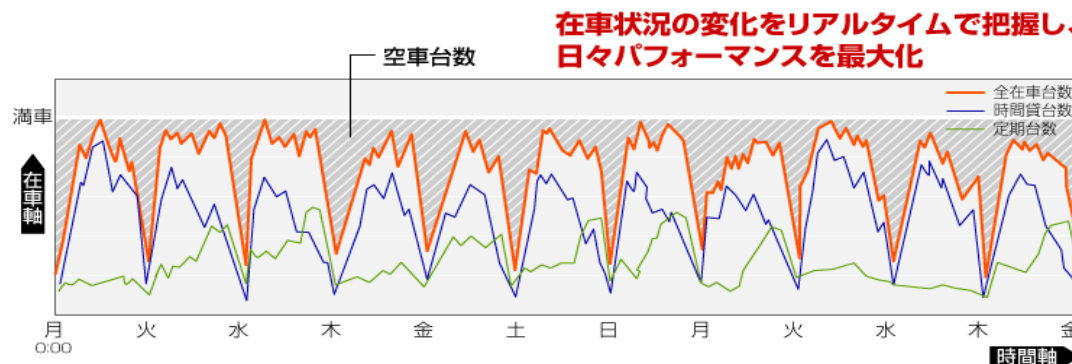
ゲート機器に 標記ユニットシステムを設置することにより 現状の利用状況の『見える化』へ！

【システム導入後の現在利用時点管理】

- ① 時間貸し利用及びバス利用別の在車状況の把握 (利用時点管理：POP)
- ② アルゴリズムシステムによるバス車帰着予測
- ③ 状況把握により能動的・積極的な稼働コントロール
- ④ 貴店利用・時間貸し車両と各種バス車両の間におけるオーバーブッキング運営を可変遠隔管理運転

現在、収容台数**270台**の駐車場にて、**370台**を超える各種時間パスを契約しつつ、
日々時間貸し在車ピークで**120台**超を受け入れる運営を実行運転中

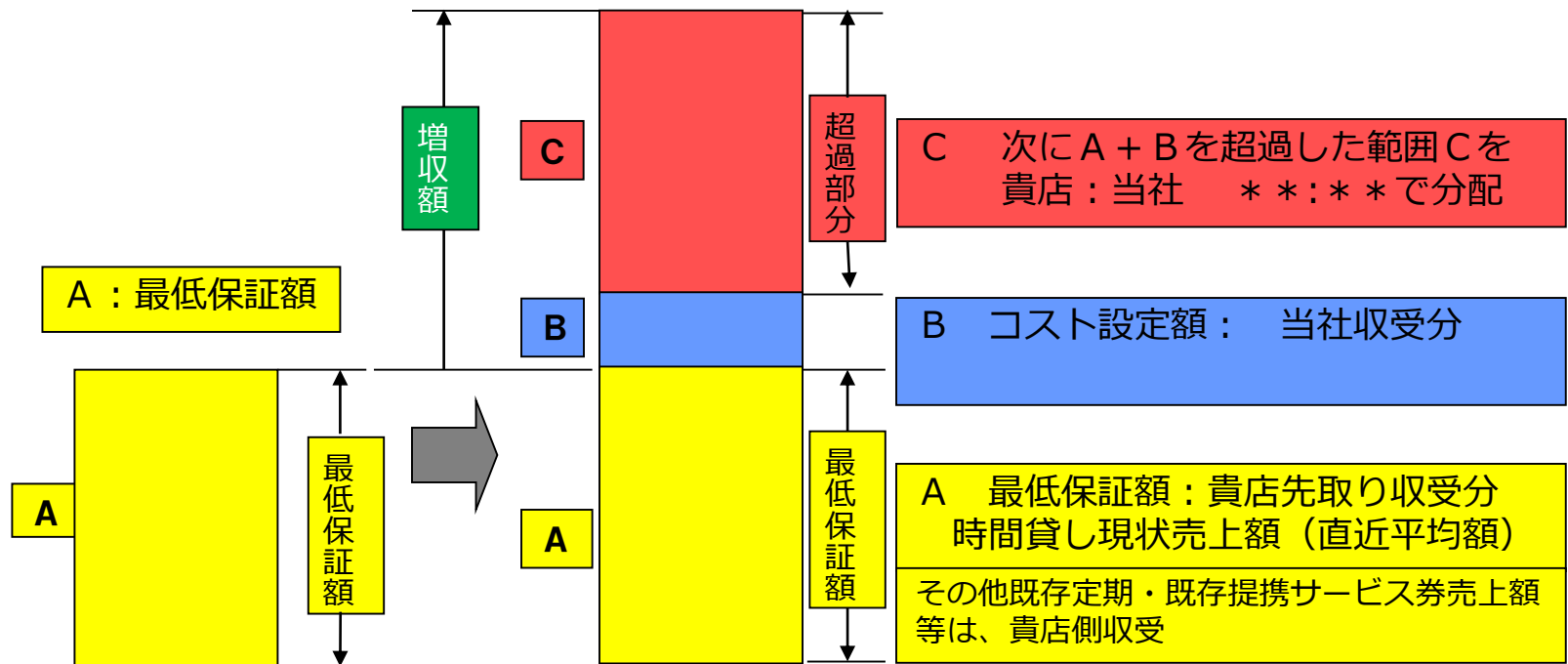
時間貸	バス	固定空	空台数	全車室	バス契約
157	76	5	32	270	373



4. 増収部分 分配スキーム (案)

増収額を予測し、増収に係る当社投資コスト設定額を算出

- (1) 契約期間 当初 複数年間、その後 1 年毎自動更新
- (2) 契約形態 最低保証額 + コスト設定額 超過部分歩合還元方式契約



5. その他

- (1) 今回の運営のお手伝いにおいて当社名を出す必要は全くございません。「黒子の増収お手伝い軍団」として執り行って参ります。
- (2) 新規コストは当社が投資負担致します。貴店側のご負担は一切ございません。
- (3) 当社にて各種時間パス管理一切を執り行います。フリーダイヤルにて受付～契約～料金回収～利用クレーム受付・対応～解約に至るまで一切の業務を行います。尚、この場合、エンドユーザーから頂戴する契約事務手数料（利用料1ヵ月分）は当社側にて収受させていただきます。
- (4) 当該立地での各種パス在車率は、平日は概ね50%程度、土休日は概ね30%程度。各種時間パスはフリーアドレス（車室無指定＝どこに停めてもよい）とし、パス車室不在時の活用を、当社Real-web.パーキングシステムを導入の上のオーバーブッキング運営を執り行い、貴店利用+時間貸し利用+各種時間パス利用のBest-Mix運営を実現します。
- (5) 各種券販売は、ヘビーユーザーの発掘・囲い込みに、非常に有効な商品だと存じます。価格・割引率を設定し、リテール個々のエンドユーザー様宛に直接販売して参ります。
- (6) 上記サービス券販売は、当社フリーダイヤルにて年中無休（9:00-19:00）で受付・対応致します。
- (7) 現状の管理者様の業務は、今まで通り何ら変更はございません。

○福山駅前某物件 (自走立体)

車室数：1,221台

時間貸しピーク台数：700台超

各種時間パス契約数：671台

○神戸某物件 (自走立体)

車室数：504台

時間貸しピーク台数：450台超

各種時間パス契約数：166台

○川口駅前某物件 (自走平面)

車室数：171台

時間貸しピーク台数：110台超

各種時間パス契約数：140台

某P店様提携利用中

○新潟駅前某物件 (自走立体)

車室数：245台

時間貸しピーク台数：160台超

各種時間パス契約数：251台

会社概要・問い合わせ先

会社概要

社名	株式会社トライウェル
設立日	2002年7月5日
本社所在地	〒132-0014 東京都江戸川区東瑞江三丁目32番10号
代表者	代表取締役 頼藤勝 (ヨリフジマサル)
資本金	1,000万円
事業内容	1. パーキング・マネジメント (実態運営) 2. パーキング・運営診断 3. パーキング・コンサルティング
営業実績	受託事業地数 : 51事業地 受託管理台数 : 6,636台 (2019年6月現在)
メディア実績	「がっちりマンデー」TBS放送, 「イブニングニュース」フジテレビ, 業界誌「パーキングプレス」
Webサイト	コーポレートサイト : http://www.tri-well.com/ Facebook : https://www.facebook.com/triwell.overbooking.business

お問い合わせ先

電話 (代表) : 03-6231-8954
FAX : 03-6231-8967
E-mail : info@tri-well.com