

# いざみパーキング 2025年の 振り返り

売上高が前年比約10%増と好調に推移し、大阪営業所の本格始動も控えるなど、飛躍の1年となったいざみパーキング事業。

組織体制の強化やメンバーの成長がもたらした成果とともに、さらなる拡大を見据えた2026年の展望について、事業責任者にお聞きしました！

## 2025年の振り返り

### 着実に数字を伸ばした充実の1年

2025年は、事業全体として順調に推移した1年でした。売上高は2024年の2.9億円から増加し、3.2億円程度での着地を見込んでいます。これは前年比で約10%の売り上げアップ。好調の主な要因は、「駐車場の手配代行サービス」の伸長と、「サブリース事業」における管理台数の増加です。特に2025年は、メンバー全員がそれぞれのKPI(重要業績評価指標)を持ち、目標達成に向けて自律的に動くことができました。



一方、マネジメントの観点では、「現在地の確認」を重視。予算目標に対して現状との差異を把握し、達成のための具体的な打ち手をメンバーと共に考え、実行に移してきました。このような日々の積み重ねが、結果として数字に表れたのだと考えています。



### 「役割の明確化」がもたらした成果

この1年で特筆すべきは、メンバーの役割分担を見直したことによる成果です。たとえばサブリース事業では、管理物件数が飛躍的に増加しました。2024年は7物件78台でしたが、2025年は14物件150台と、約2倍の規模に拡大しています。この背景にあるのが、役割の明確化。これまで西山さんに、

新規開拓と既存管理の両方を担当してもらっていました。そこへ新たに経験豊富なメンバーを迎え、既存物件の対応をお任せしました。西山さんが新規開拓に専念できる体制が整ったことで、営業活動の質と量が格段に向上しました。

### 2025年、印象に残るエピソード

#### いざみ第一パーキングの躍進

大きなトピックは、「いざみ第一パーキング」の躍進です。担当の根崎さんが手腕を発揮し、売り上げと稼働率が劇的に向上しました。特筆すべきは、周辺ホテルとの提携を実現させた行動力です。以前はアプローチできていなかった近隣のホテルに対し、根崎さんは粘り強く営業を行い、宿泊客を当駐車場へ誘導する仕組みを構築しました。その結果、月間20~30台程度だったホテル経由の利用が、現在では月間平均200台近くまで増加。台数にして約10倍というこの成果は、単に待つだけでなく、自ら機会を創り出した根崎さんの努力の賜物です。



### 2026年の目標

大阪営業所を  
本格的に  
稼働させる！

今期3.4億円、  
来期以降4億円の  
目標達成！

風通しが良く、  
互いに高め合える  
組織へ！

2026年は、開設以来長らく稼働に至らなかった大阪営業所が、いよいよ本格始動します。また、採用活動が実を結び、新たなメンバーを迎えることができました。私自身もプレイングマネージャーとして現場に入り、事業を推進していく予定です。

数字としては、今期の予算3.4億円の達成、そして来期以降の4億円という目標を見据えています。

そのために不可欠なのが人材採用と育成。

目指す組織像は、「心理的安全性が高く、かつ互いに高め合えるチーム」です。単に仲が良いだけでなく、業務上の課題について、誰もが遠慮なく意見を言える風通しの良さを大切にしたい。そのような摩擦を恐れないプロフェッショナル集団として、メンバー全員で成長し、より高い目標に挑戦していきます。



### 2025年の大きな変化

#### 物件取得の判断基準を可視化する仕組みの導入

特に大きな変化は、物件取得の判断基準を明確化したことです。これまで感覚や、顧問への相談に頼る部分がありました。これに対し、2025年は重要項目を定めて点数化し、レーダーチャートで可視化する仕組みを導入。誰でも客観的かつ迅速に判断できるようになり、効率的な物件取得が可能となりました。自分たちの軸で決断できる体制が整ったことは、組織としての自立において重要な一步だったと考えています。

Thanks 2025!

# 写真で振り返る、笑顔とこだわりのBRICKYARD

たくさんの笑顔と彩りにあふれた2025年。皆様の温かい想いに支えられ、BRICKYARDでは  
今年も素敵な物語がたくさん生まれました。感謝の気持ちを込めて、こだわりのアイテムや  
スタジオの風景とともに、この1年の思い出を振り返ります。

2025年を振り返って

BRICKYARD  
かやま さえき  
香山 洋季さん

写真撮影に使えるグッズ

季節を彩る装飾たち



季節感を味わっていただくために  
ご用意したクリスマスグッズ



スタジオ内には  
クリスマスグッズがたくさん

居心地よく過ごしてもらうための工夫  
ほっと心が和む、  
小さなおもてなし



乾燥対策のお手伝いができればと  
思い、ハンドケア用品をご用意



毎月入れ替えてる観葉植物

ご提供いただいた写真  
素敵なご縁に感謝



ご利用くださったお客様から  
届いた素敵なお写真

期待の

＼ようこそ小澤製作所へ！／

# NEW FACE紹介



このたび、新たな仲間として加わった2名の新入社員をご紹介します。  
それぞれの経歴や入社への想いについて伺いました。プライベートな一面にも、ぜひご注目ください！



今後の意気込み

今後は正社員となります、これまで通り業務に励みたい  
と思います。引き続き、どうぞよろしくお願ひいたします。

総務経理部

さん

働きやすさと  
温かい環境に惹かれ、  
正社員として新たなスタート

## 前職と入社の経緯

### 無理なく働ける環境と、 安心できる将来性が決め手に

3月から派遣社員として勤務していましたが、このたび直接雇用として入社することになりました。実際に働く中で、業務内容が自分に合っており、無理なく取り組めると感じたことが大きな理由です。また、一緒に働く方々の人柄や職場の雰囲気が良いことも、働きやすさにつながっています。正社員となることで、安定した環境で長く働ける点にも魅力を感じ、入社を決意しました。

好きな食べ物 シチュー、ボルシチ

スープや煮込み料理が好きです。

マイグーム 子どもと多国籍料理巡り



小学生の子どもが図鑑を見て「これを食べてみたい」と言った国の料理を食べに行きます。これまでにインドカレー、パエリア、タコス、ギリシャ料理などを楽しみました。

自分を動物に例えると? 小型犬



周囲から「雰囲気が似ている」と言われたことがあります。

3日間だけ別の生き物になれるとしたら? 宇宙人

想像も及ばない高度な文明を持っていると思うため、  
その技術や生活を体験してみたいからです。



総務経理部  
はせ よしひろ  
長谷 義裕さん

## 営業統括のキャリアを経て、 手腕を振るえる新天地へ

### 前職と入社の経緯

### 求めたのは、私の「介在価値」が 最大化する場所

直近ではベンチャー企業の営業部長として、組織立ち上げなどに従事。今後はより経営に近い立場で会社を動かしたいと考え、転職を決意しました。入社の決め手は、自身の経験を直接還元できる規模感です。ここなら培ったスキルをより発揮し、確かな存在感を示せると確信。面接で私のキャリアに真摯に向き合ってくれたことも、後押しとなりました。

今後の意気込み

これまでに求人広告、人事コンサル、外資系金融、IT、介護系ベンチャーと、異なる文化を持つ5つの業界で経験を積んできました。その多様な知識を活かし、既存の枠にとらわれない多角的な提案で貢献してまいります。どうぞよろしくお願ひいたします。



出身地 名古屋

生まれも育ちもずっと名古屋です。

好きな食べ物 焼肉、カレーうどん



飲み物は水かコーヒーが基本です。

学生時代の部活動 硬式テニス部

中学校～高校の6年間、打ち込んでいました。大学時代は100人規模のサークルで部長を務め、運営に携わっていました。

リフレッシュ方法 散歩、ホテルステイ



優雅な環境でぼーっと過ごすのが好きです。ラグジュアリーな空間で心身を癒やす時間を大切にしています。