

地域密着の高齢者向け引越し事業で

新たな市場を構築する

セイコー運輸
大阪市

大阪市住之江区に本社を構えるセイコー運輸。従業員10人以下の小々な運輸会社だが、ここが始めた高齢者向け引越しサービス「シルバー住むぶ」が好評だ。ことしの成約は、昨年の2倍以上の1000件を突破。大手企業が手掛けないサービスにターゲットを絞り、着実に売り上げを伸ばしている。

介護スタッフの苦勞に注目

「運送業界を取り巻く環境は、年々厳しくなっており、大手がそれまで手掛けなかったような細かい仕事までやるようになりました。それにつれて価格競争が激しくなり、わが社がその渦に巻き込まれないためには、何か今までとは違う独自のサービスを始める必要があったのです」

セイコー運輸専務の宮高豪さんはこう話し始めた。同社は、昭和56年、豪さんの父であり社長の浩さんによって設立された。最初は軽貨物運送を手掛け、その後、一

資格取得で活路を開く

このサービスでは、普通の引越し会社ではやらないような内容まで手掛けることにした。つまり、荷物の梱包や移動、荷解きだけでなく、不要品、家財道具、遺品の処分、部屋の掃除なども請け負うようにしたのである。

しかし、このサービスが受け入れられるまでは苦勞の連続だったそうだ。まず、認知してもらえない、高齢者がいそうな家を無作為に選んでチラシを配布。タウンページに広告を掲載するなどのPR活動をした。しかし、これにはほとんど反応がなかった。それも当然だった。介護施設に入居するような高齢者の場合、サービスの内容を理解できない人や、タウンページを利用できない人も多いからだ。

そこで、自社のPR資料とカレンダーをプラスチック製の透明な箱に入れて、ケアプランセンターなどの介護事業所に送ることにした。ここでは、ちゃんと趣旨は理解してもらえたものの、門前払い

般貨物自動車運送事業の許可を取得し、チャーター便をメインにビジネスを展開。バブル景気に乗り、業績は順調に拡大を続けた。

ところが、突然のバブル崩壊で、チャーター便に陰りが出てきた。その上、世の中では中小企業に対して金融機関による貸し渋りや貸しはがしが横行。当時、大手銀行マンだった豪さんは、父親の会社の状況を確認するため、決算書を見



▲「最近は介護施設だけではなく、行政からの問い合わせも多くなってきました」と話す宮高豪専務



▲「タイムレンタル住むぶ」では、運転手付きのトラックを1時間5250円（平日）からレンタルすることができる。なお、走行距離はセイコー運輸本社から100km圏内に限定

新たなサービスを開始

「要介護者の引越しは、どの程度自分で体を動かせるのか、どのような介添えを必要としているのか、を把握することが重要なんです。有資格者ならその辺りを理解しながら、より細かいサービスが提供できるわけです。普通の引越し業者だと、スタッフが介護の訓練を受けていません。そのため、専任の介護スタッフが、常時そばに付いていなければなりません。その点、当社の場合、私が立ち会いますので、施設の人も安心して任せるところができるわけです」と豪さんは話す。

同社では手掛けた引越しを「高

せてもらった。幸い、貸しはがしなどには遭っていなかったが、売り上げが下降線をたどっていた。父親にその打開策を聞いてみると、「困っている」という返事だけ。そこで、豪さんは父親の会社を手伝うことを決意し、平成10年にセイコー運輸に入社した。



▲大阪市内約1000カ所の施設に配布している「高齢者関連引越し作業事例集」

同社では手掛けた引越しを「高

うか」。豪さんはさまざまな勉強会やセミナーに参加しながら、新規ビジネスを模索した。そして、11年に引越し事業を立ち上げることを決意。まず、学生やOL向けのサービスを展開した。

しかし、不景気のため、家から通学、通勤する人が増え、このビジネスはなかなかうまくいかなかった。そこで、ターゲットを若者から高齢者に変更した。

「普段の生活の中で介護スタッフが要介護者の家財道具整理や掃除、ペットの世話といった、本来の業務以外の雑務を強いられ、非常に苦勞している」ということを知ったのです。しかも、それをどこに相談したらいいかわからない状態で、行政も困っていたんです。それで、要介護者が老人ホームや介護施設に入居する際の引越しサービスを始めれば、新たな需要がつけられる、と考えたのです」と豪さんは説明する。

開始に当たって、名前を付けてブランド化した方が覚えてもらえ

演奏会に参加する吹奏楽部など、学生のサークル活動が主な対象で、「人手と時間はあるが機材を運ぶ車両がない」という学生のニーズに合わせるために始めたそうだ。

「運送業はなくなることはありません。中小企業も工夫次第で大手と戦っていけると思います。これからお客様の声聞きながら、ニーズに応じた「住むぶシリーズ」をどんどん増やしていきたいと思っています。そして、地元を浸透しつつある「シルバー住むぶ」をさらに進化、深化させ、エリアを大阪市内から大阪府全体に拡大させようと考えています」と豪さんは強調する。

特 もう一步踏み込んで
集 需要をつくる