

セイコー運輸

セイコー運輸(宮高浩社長、大阪市住之江区)では、顧客ターゲットを絞ったサービスで勝ち残りを図ろうとしている。地域に密着した経営で培った経験と実績で、中小運送事業者ならではのきめ細かいサービスを実践。他地域の中小運送事業者に対し、同社のノウハウを提供する新たな事業も本格化させている。

同社は、1981年に赤帽大阪府軽自動車運送協同組合の組合員として運送事業をスタート。91年に一般貨物自動車運送事業の許可を受けて以降、法人向けの「チャーター便」をメインに展開していた。

企業の海外進出や減産、景気悪化などの影響で輸送需要は減少する中、「価格競争では大手に負けてしまう」(宮高専務)との危機感を抱き、新たな顧客層の開拓を模索。その結果、2003年、要介護者や高齢者に特化した引っ越しサービス「シルバー住むーぶ」を始めた。

シルバー住むーぶは、高齢者が老人ホームや介護施設へ入居および退去する際の引っ越し業務に加え、不用品、家財道具、遺品の整理、部屋の掃除まで請け負う。営業方法にも工夫を凝らし、高齢者が利用する施設の職員らをターゲットに設定した。

「ホームヘルパーがいる引っ越し屋」を実現するた

顧客層絞り勝ち残り 「住むーぶ」商標登録

め、宮高専務自身がホーム法、見積もりや作業時の注ヘルパーの資格を取得。同意点、アフターケアなどの社が提供するサービスの名ポイントを提供する一方、契約を、「住むーぶ」を約を結んだ運送事業者は、「move(引っ越し)」と「住むーぶ」の営業拠点という意味が込められた「住むーぶ」として商標登録した。

10年には新サービスの時、間課金制トラックレンタル「タイムレンタル住むーぶ」も開始。顧客層を「人手はあるが、経済的余裕がない」「学生や芸術家らに絞りたい」「学生や芸術家らに絞りたい」学生や芸術家らに絞りたいと、大学の吹奏楽部や演劇部からの依頼が増えつつある。このことから力を入れるのが、全国の運送事業者と「住むーぶ」のノウハウ指導契約および商標使用許諾契約を締結することによるサービスエリアの拡大。営業方

(水野 正博)



中小運送事業者ならではのきめ細かいサービスを実践



保管や配送など幅広く事業を展開する。同社の前身は54年に東映探すのに苦労したものだ」と振り返る。50年代から60年代にかけて、東映は子供向け連続活劇形式の短編や長編を製作した。丸久和歌山年、創業と社員と顧客さま社」で父親の気質の新たな市場開拓。物流会設立。メイン料となす。を手掛業の香と吉果関東方便にもや食品また、フルトその(サー)ステイして物でござ品輸送入を締突に進も営みーぶ、ウを語地場一ク時%に上

地場力経営

長所を磨き活路見いだす

丸久和歌山年、創業と社員と顧客さま社」で父親の気質の新たな市場開拓。物流会設立。メイン料となす。を手掛業の香と吉果関東方便にもや食品また、フルトその(サー)ステイして物でござ品輸送入を締突に進も営みーぶ、ウを語地場一ク時%に上