

学生向けに「学割パック(仮称)」、2月から開始

基本料金、家電販売を2割程度割り引く。カーテン無料に アートコーポレーション

アートコーポレーション(大阪府大東市、寺田千代乃社長)は2月から、学生を対象とした割引プラン「学割パック(仮称)」を始める。積み込みや積み下ろしなどの基本料金を2割前後安くするとともに、家電販売サービスも同程度割り引く。顧客開拓だけでなく、同じ単身者でも社会人と学生は引越集中時期が多少ずれていることから、業務の繁閑の緩和も狙う。

通常の単身向け引越商品では基本料金は、東京から大阪に引越す場合で3万~10万円ほどだが、「学割パック」ではこれから2割前後割り引く。引越と同時に同社が提供しているテレビや冷蔵庫などの家電セットを購入すると、これも2割前後安くする。また、カーテンを無料で提供する。

これまでも日本通運の「単身パック」やヤマト運輸の「単身引越サービス2M3 BOX」など単身向け引越商品は多かったが、社会人と学生で区別していない場合がほとんどで、学割は業界大手では新しい試みという。学生限定を強調して顧客増を目指す。また、社会人は職場の異動の関係で3月末の繁忙期の引越が中心だが、同社は「学生、特に新入生などが2月から3月にかけて引っ越すケースも多いので、業務の繁閑の平準化にも役立つ。単身向けが増えればトラックの稼働率が上がり、コスト低減にもつながる」としている。

同社の2003年9月期の引越受注件数は約23万件。学生を含めた単身向けはそのうち約3割の8万件とみられる。2006年9月期をメドに単身向け引越の受注件数を10万件に乘せる方針だ。

引越事業を本格展開。3年後に現在の5倍の100億円へ

佐川急便

佐川急便(本社・京都市南区、真鍋邦夫社長)が引越事業を本格展開する動きを見せている。現在協力関係にある全国の運送会社を代理店として組織化し、営業基盤を拡充する。引越を宅配便事業に次ぐ個人向けサービスの柱に育てる考えで、売上高を3年後に現在の5倍の100億円に拡大する計画だ。

子会社の佐川引越センター(同・東京都江東区、磯野昭夫社長)が引越事業を手がけている。3月に札幌市、4月に静岡県内に営業所を開設し、2004年中に計5カ所に新設する予定。代理店制度も導入し、2007年3月までに全国約170社の代理店網を築く。

佐川急便の小口貨物輸送のノウハウを生かし、価格を抑えて単身者層の獲得を狙う。消費者への認知度向上を狙って2月1日から首都圏でテレビコマーシャルを放映する。引越に伴って不要になったブランド品の買い取りサービスも始めた=既報=。引越業は景気低迷の影響で法人向け、個人向けともに需要の減少が続くが、協力会社を代理店として組織化することでシェア拡大が可能と判断した。

佐川引越センターの年商は約186億円(平成16年3月期見込み)。社員数150人。事業内容は、①引越輸送②貸切輸送(飛脚クール便など)③美術品輸送(公募展輸送など)の3本柱。このうち引越輸送事業は売上高は約20億円。自社拠点は、東京本社、横浜営業所、千葉営業所、三多摩営業所、北関東営業所、東北支店(仙台)、名古屋支店、新潟営業所、北陸支店(金沢)、京都営業所、大阪支店、広島営業所、高松営業所、福岡支店、鹿児島営業所—の15カ所。全国の協力会社は960社にのぼる。

佐川急便は平成11年から12年にかけて、「飛脚ひっこし便」の名称で引越市場への本格参入を試みた。全国の店所にのぼりを立て、協力会社組織を利用するなど、力を入れたが、その後大きな動きを見せなかった。厳しさを増す引越市場に、どれだけ食い込めるか、今後の動きが注目される。

■佐川急便のサイト <http://www.sagawa-exp.co.jp/>

■佐川引越センターのサイト <http://www.sagawa-mov.co.jp/>

「アートを抜き、ヤマトを抜く」と“挑戦”の姿勢示す。新年祝賀会開く

今年“教育”に重点置き、顧客ニーズに即応できる社員育てる サカイ引越センター

サカイ引越センター（本社・大阪府堺市、田島治子社長）は1月22日、法人顧客を中心に約100社を招待し、大阪市中央区のホテルニューオータニ・大阪で「平成16年新年祝賀会」を開いた。

開会に先立ち、田島憲一郎会長の挨拶ビデオがプロジェクターで放映された。その中で田島会長は、「今から32年前、社長と2人で新海商運の堺営業所を始めた。当時は一般貨物を運んでいて、新規顧客を獲得したら、地元業者の抵抗を受けた。それで、こういう仕事をしては将来がない、地元業者の既得権のない仕事をしなくては、と思った。ちょうどその頃、堺市内に泉北ニュータウンが建設され、引越需要が出てきた。これなら自由に仕事が取れるので、引越専業でもいけると考えた。これで何とか食べて行きたいという気持ちでいっぱいだった。それからアツという間に32年が過ぎた。

今年、業界3位のアートコーポレーションさんが東証、大証のそれぞれ2部に6月にも同時上場すると発表している。当社は平成8年に大証2部に上場した。今秋には東証2部に上場できると考えている。さらにその同じ業績内容で2年後には東証1部を目指す。売上高でアートコーポレーションを抜くと、次には業界2位のヤマト運輸を超えたい。今期以降、毎年10%ずつ3年間売上アップすると、平成19年3月期（18年度）にはヤマト運輸を抜けるのではないかと思う（ヤマト運輸の平成15年3月期の引越部門売上高は419億6200万円）。ちょっと夢のような話かもしれないが、この誰にもできないようなことにチャレンジしていきたい」と抱負を語った。

祝賀会では役員紹介に続き、田島治子社長が「おかげさまで、業績も上向き始めており、昨年12月はこれまでにない高い伸びとなった。わが国経済も全国的に明るさが見え始めており、法人営業にもさらに力を入れていく。引き続き、皆様のお力添えをお願いしたい。今年“教育”に重点を置き、顧客ニーズに瞬時に対応できる社員づくりを徹底する。当社の売上高の3分の1以上は関東地区が占めている。その意味からも、できるだけ早い時期に東証上場を果したい」と挨拶した。

来賓代表として、住友不動産建物サービス関西支社・副支社長住宅管理部長の北川氏が、「サカイ引越センター様にはマンションの一斉入居でお世話になっている。とりわけ昨年は、大阪・堺筋に完成したシティタワー大阪（地上50階建て・357戸）の一斉入居を年末の忙しい時期に、大きな混乱もなくスムーズにやって頂き、感謝している。さすがプロ集団だと思う」と挨拶。

続いて、鏡開きのあと、田島哲康常務が音頭をとり、乾杯して祝宴に入った。今年1月から始まった新テレビCM「美容師編」のビデオも放映された。大阪芸術大学の演奏やお年玉ビンゴ大会なども行われ、賑やかな雰囲気の中で新年を祝った。

引越の準備中に“ガス抜き”の取扱を誤り、携帯ボンベが爆発

横浜市

引越の準備中に、携帯型ガスボンベの取扱を誤り、1月16日午前9時15分頃、横浜市栄区の増田栄達さん（71）方で爆発があり、天井約1㎡を焦がし、室内の窓ガラス2枚を割った。けが人はなかった。増田さんは引越のため、風呂場で携帯型ガスボンベ6缶に穴を開けてガス抜きをし、缶をビニール袋に入れて部屋に戻った直後に爆発が起きた。缶の中に残っていたガスに、近くの灯油ストーブの火が引火した模様。横浜市消防局によると、携帯ボンベのガス缶の処分については、市内で1998年から2002年までの5年間に計8件の火災が発生した。携帯型ガスボンベ大手の岩谷産業は、「ガスを抜く場合、屋外の火の気のないところでボンベを逆さまにし、先端のノズルをコンクリートなど硬いものに押し当てて『シュー』という音が消えてガスがなくなるまで放出してほしい」と注意を呼びかけている。