

創業34年 おかかえ運転手の歩み



取材記事抜粋

おかかえ運転手株式会社

〒151-0071

東京都渋谷区本町 3-20-8

TEL 03-5302-2911

FAX 03-5302-2912

2015年05月01日 発行

ごあいさつ

この冊子は、弊社が運転代行及び運行管理業を平成元年5月に開業してから、この冊子制作する現在に至るまでに、新聞雑誌などで度々取材紹介された記事の中から、制作時に控えのあったもののみ抜粋してまとめたものです。

この間、各方面のメディアで、弊社の事業内容や弊社が発表する新企画商品などを何度も取材紹介いただき、弊社の広報活動に多大な貢献を頂けました事が、弊社事業の発展の源と言えます事を、感謝申し上げます。

バブルがはじけて、本物の価値が尊ばれ、価格破壊が日本経済の指標と言われるようになってしまった今日、私共の運行管理業も、更なる岐路を迎えつつあります。

時代に促した新企画を発表し、それを各方面のメディアで紹介される事で、発展してきた弊社といたしましては、この冊子発行にあたって、初心に返って、ますますの精進を重ね、お客様や弊社運行スタッフ双方に喜んで頂けるような、夢のある斬新な企画で今後も多くのメディアの注目を頂ける様な、社会に貢献できる運行管理業者に育っていきたいと思います。



目次

1989 年 06 月	オール生活.....	1
1991 年 06 月	ビジネス NAW	2
1991 年 10 月	東京中日スポーツ.....	3
1991 年 10 月	ビッグトゥモロウ.....	4
1991 年 12 月	ビッグトゥモロウ.....	6
1991 年 12 月	オール生活.....	7
1991 年 12 月	オール生活.....	8
1993 年 03 月	日本経済新聞.....	10
1993 年 05 月	日本経済新聞.....	11
1994 年 00 月	サクセス.....	12
1994 年 11 月	日本経済新聞.....	12
1994 年 12 月	東京交通新聞.....	13
1995 年 03 月	日経産業新聞.....	14
1995 年 04 月	日経産業新聞.....	15
1995 年 00 月	起業塾.....	16
1995 年 08 月	日経産業新聞.....	17
1995 年 08 月	起業塾.....	18
1995 年 09 月	頭で儲ける時代.....	18
1995 年 10 月	ビジネスチャンス.....	19
1995 年 10 月	Skier.....	20
1995 年 11 月	サリダ.....	20
1996 年 01 月	ビッグトゥモロウ.....	21
1996 年 01 月	頭で儲ける時代.....	22
1996 年 03 月	日経流通新聞.....	23
1996 年 05 月	フライデー.....	24
1996 年 05 月	日刊ゲンダイ.....	26
1996 年 06 月	Skier.....	27
1996 年 06 月	Skier.....	27
1996 年 07 月	週間大衆.....	28
1996 年 08 月	SAITA.....	29
1996 年 10 月	ザ・ビジネスサポート.....	30

1996 年 09 月	日経産業新聞.....	32
1996 年 10 月	ザ・ビジネスサポート.....	33
1996 年 10 月	起業通信.....	33
1997 年 04 月	起業通信.....	34
1997 年 04 月	起業塾.....	34
1997 年 05 月	夕刊フジ.....	35
1997 年 07 月	独立王.....	36
1997 年 08 月	頭で儲ける時代.....	36
1997 年 08 月	ビジネスチャンス.....	37
1997 年 00 月	Skier.....	38
1997 年 12 月	起業塾.....	38
1998 年 01 月	ビジネスチャンス.....	39
1998 年 04 月	AERA.....	40
1998 年 05 月	ビジネスチャンス.....	42
1998 年 00 月	ビジネスショー98 ‘ TOKYO	45
2002 年 08 月	日刊工業新聞.....	47
2000 年 10 月	MONTHLY BUILDINGS.....	48
2003 年 12 月	経済界.....	50
2008 年 05 月	asahi.com.....	51
2008 年 05 月	朝日新聞.....	52
2008 年 05 月	日経 MJ	53
2008 年 06 月	フジサンケイビジネスアイ	54
2008 年 07 月	日経 MJ	55
2008 年 11 月	週間SPA.....	56
2008 年 12 月	コロンプス.....	57
2008 年 12 月	旬刊旅行新聞.....	58
2009 年 06 月	日経 MJ	59
2009 年 07 月	Forbes.....	60
2009 年 08 月	BUSINESSSUPPORT.....	60
2009 年 08 月	経済界.....	61
2009 年 08 月	フジサンケイビジネスアイ	62
2009 年 09 月	しんきん経営情報.....	63
2009 年 09 月	ビジネスチャンス.....	64

2009 年 11 月	日経流通新聞.....	65
2010 年 01 月	毎日新聞.....	66
2011 年 07 月	経済界.....	67
2011 年 05 月	経営者の四季.....	68
2012 年 01 月	ホンダファイナンス FP プレス.....	70
2013 年 06 月	みんなの経済新聞ネットワーク	72
2013 年 10 月	日本流通新聞.....	73
2013 年 10 月	運輸新聞.....	74
2013 年 12 月	物流 weekly	75
2014 年 10 月	THE PAGE.....	76
2015 年 04 月	PRESIDENT STAGE.....	77

【出版社】 株式会社 実業之日本社

【年月日】 1989年06月

【掲載誌】 オール生活



森田正美さん

番号、希望する代行料金をテープに入れる。この電話は森田さんのポケットベルに連動しており、テープを聞いた森田さんは、ドライバーク専用の番号に、この旨を伝えて入れておく。ドライバークは仕事をしたいときに専用の電話をかけて、そこに自分の条件と合うものが入っていれば森田さん宛てにOKの連絡を入れるというシステムだ。

基本料金は五〇〇〇円。これは当社の維持経費となり、それ以外の料金はドライバークの取り分になる。たとえば、利用客と同じ方面へ行きたいというドライバークで、自分はお金はいらないから車を使いたいという場合もある。このときは、利用客は基本料金だけ払えばよい。車やガソリン代は利用客持ちになるわけだ。あるときは、ベントで軽井沢まで行ってほしい、期間は二泊三日、という依頼があった。これを六〇〇〇円で引き受けたのは学生ドライバークだった。宿泊費、食事、すべて利用者持ちで、ドライバークは憧れのベントで軽井沢の休暇を楽しんだ。このように当社の場合、料金はドライバークとの交渉いかんによる、ドライバーク

の都合によっては、基本料金の五〇〇〇円以外、一円もかからない場合もある。「運転代行を利用するお客様はほとんどがこれまでに何度か利用した経験がある方ばかりですので、それほどめちゃくちゃな料金を希望される方は滅多にいません。平均利用価格は一万〜一万三〇〇〇円といったところです」

運転代行サービスの会社に所属していた森田さんがこのビジネスを開始しようと考えたのは、目的に着いてから料金計算をするために時間がかかってしまい、利用者からのクレームが多かったからだ。明細書には前述したさまざまな料金のほか、車種やナンバーなど詳細にわたって記入するため、どうしても四〜五分はかかる。利用客のためにもわかりやすくしていることが皮肉にも反感を買ってしまったのだ。これをなんとかできないものか、料金ももっと気軽に利用できる程度にならないものかと考えた結果、このシステムを取り入れた。

また従来の運転代行サービスでは、利用客からの依頼がくるまで待機していたが、当社の場合は、ドライバークが仕事があるかどうかを電話で確かめられるため時間のムダがないというメリットもある。

現在は一カ月に平均一五〇〜二〇〇本の依頼が入り、出足は好調といったところ。当社では初年度一〇〇万円の売上げを見込んでいる。

運転代行ビジネスが世に出て久しい。酒を飲んで運転ができなくなったり、終電にも間に合わなくなったり、などという場合、とても便利なものだ。しかし、いざ乗ってみると基本料金プラス走行距離料金プラス深夜料金、さらにはドライバークの帰りの交通費と一時間も走れば二万円くらいは軽く超してしまう。そこで登場したのが、利用客が希望する料金を予約のときに交渉でき

るというシステムを取り入れた運転代行サービス「モリタ」(東京都渋谷区・代表・森田正美さん)だ。当社に登録しているドライバークは約五〇名、学生やデザイナー、フリーライター、サフリーマンなど、さまざまな分野の人々がサイドビジネス的に行っている。受注は、コンピュータシステムを取り入れ、二十四時間態勢。まず利用客が電話で日時、指定場所、行き先、名前、電話

利用客が希望する料金でOKの「運転代行」ビジネスが新登場

東京「モリタ」代表 森田正美さん

1991 年 06 月 ビジネス NAW

【出版社】 不明

【年月日】 1991 年 06 月

【掲載誌】 ビジネス NAW

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

森田さん自身が大の車好きで、パチンコ店に勤めながらサイドビジネスで運転代行を八カ月ほど手掛けたのが始まりだった。いくつかの問題に気が付き、「オレならこうするのに」と思い切って共同オファイスを借りて独立したのが平

は"女とポケベル"。 いまやナント年商1億円!



●座席にまで気をつかう
ドアの開閉は当然のサービス。お客を座らせ、座席の位置は国産車なら右後部座席。外国車の場合は左後部座席。目的地まで、安全を確保



●笑顔も大切なサービス
もちろんゴルフクラブは持参。どんなときにも明るい笑顔と地味なサービス。美しい雰囲気を出すのも彼女の大切なサービスのひとつ



●女性ドライバーがお客を迎えるに
早朝、お客の家にゴルフコンパニオンが向く。ゴルフ場まで運転。そして一緒にコースをノ

朝 注目のゴルフコン パニオンサービス

車で出掛けたのに、出先でつい酒を飲んでしまった。そんな経験ありませんか? そのまま自分で運転して帰れば飲酒運転になるし、かといって車を置いて電車やタクシーで帰るのも後々面倒。そんなとき自宅まで車を



●電話は24時間受付OK!
夜間は酔った客の自家用車を運転代行する。お客が多い。森田社長が自ら電話を取り、お客のいる場所、行先、希望の料金などを聞く

夜 お困りの人を助 ける夜の代行!

料金システムは、従来の運転代行のデメリッとは料金が高いこと、思いついたんです。基本料金プラス走行距離料金、プラス深夜料金や伴走車の料金や下手するとタクシーの倍以上になってしまふ。そこで、基本料金の5000円以上はお客様がドライバーとの交渉で料金が決められるというシステムにしました。5000円以上は全額ドライバーの報酬です。するとたとえば深夜に東京の新宿から八王子まで行くと、従来の2万5000円はかかりますが、うちの場合、交渉次第で基本料金の5000円プラス10000円の60000円で済むのです。なぜそんなに安くできるのか? その秘密は伝言システムにあるんです。従来のドライバーは事務所に呼んでから客

「めんどくさい!」の不 満が商売のダネになる

運転してくれるのが運転代行サービスです。私が始めたビジネスも基本的にはそんな運転代行サービスが、従来のものと違うのは、次の3点なんです。まず第1点は女性ドライバーによるゴルフコンパニオンサービス。そしてお客が希望できる料金システム。さらにドライバーを呼び出す伝言システム。コンパニオンサービスは、若い女性スタッフがゴルフ場までの行き帰りを運転してあげたうえ、プレーも一緒に、さらにプレー後のパーティーの接待までも行うというものです。つまり、ただ車を運んであげるだけでなく、コンパニオンとしてのサービスをつけ加えたわけです。

● 大 儲 け 実 例 集 ● 第 133 回 ●

お金なんかなくてもこの
手でチャンスをつかめる
このビジネスを始める前は、バチンコ屋に勤めていました。30代になって「一生サラリーマンで終わっていいのか」と思い始め、もともと会社組織は苦手でしたし、何とか独立できないかと考えるようになったわけなんです。という資金はないし、何か特別なノウハウを持っていないわけでもない。だから条件はほかのサラリーマンの方以下でしょうね。独立のきっかけになったのは、勤めのかたわら小遣い稼ぎに運転代行のアルバイトをしたことでした。期間は1年ほどですが、この

の所へ行きますが、うちの場合、すべて電話の伝言システムを使っています。仕事が入ったらそのつど、登録ドライバーのポケベルが鳴るようになっていて、登録ドライバーは現在自分がいる場所から伝言システムへ電話して仕事内容を聞いて、気になったら引き受けるというシステムをとっているんです。

運転代行業
「お客さんの立場でサービスを考える—成功への第1歩ではないでしょうか?」
森田 正美(34歳)

●運転代行、いままでと
ココを変えたら大繁盛!

成功のキーワード 50万円ポッキリで始めた商売が、

▼全員でパンフを!▼人からもみがく!▼洗車に手抜きなし



運転代行会のパンフレットを大企業などにダイレクトメールする。お客様の新規開拓にも意欲的



新規ドライバーの面接。運転技術はもちろんのこと、性格、ヤル気、一般常識まできびしく見る



昼間、時間の空いているときに伴走車を洗車する。つねに清潔であることが基本。毎日の作業



深夜、時間のあるドライバーが数人、宿泊所にて待機。ドライバー同士の情報交換の場でもある



森田社長が1軒1軒高級クラブをあいさつ回り。お店から車を呼んだお客様を紹介してくれる



繁華街で行き交う人たちにパンフを配るのも宣伝活動のひとつ。この地道な活動が大きな収益に

この「下準備」が効く!



この運転代行の1番の売りのサービス。急な欠員のときなどに大活躍。腕は、もちろん確かな

一緒にコースを回ってプレーする



いよいよ出発。ゴルフ場までの道程はもう地図で確認済み。お客様を安心させる安全運転が第一

●出発準備OK! ケイ。ゴルフ場へ

●この次も「ヨロシク」...



無事に運転を終えあいさつ。簡単な料金システムが好評。基本最低料金が5000円。それ以上の距離はあとでドライバーが交渉!

●お客様の家に到着。車庫に



お客様の家に到着。ガレージに車をいれる。次の朝出やすうようにバックから入れておく。最後の最後まで、気をぬかずにサービスする

●泥酔しているときは



泥酔したお客様をお客の車に乗せる。酒グセの悪いお客様への対応も手慣れたもの。ドライバーの腕は超一流。お客様の自宅まで運転を代行

●酔ったお客様の所に向かう



ポケットベルで呼び出された登録ドライバーが2名、伴走車に乗って酔ったお客様のいる場所に向かう。伝言システムはお客様を待たせない

成 功 し た オ レ の

ときの経験が、いまのビジネスのヒントになったんです。

たとえば、お客さんから「料金が高い」というクレームはよくありました。料金システムが複雑なため目的地に着いての、清算に手間取り「早くしろ」と怒られたり。そんなことから、何とか料金システムを簡略化できないかと思いついたのです。

また、ドライバーの立場としては、事務所へ何時間もつめているのに、仕事にあふれて1円にもならなかったり、逆にお客さんの行き先がドライバーの自宅のすぐ近くで、すぐ帰れたというところもありました。

アイデアが良けりや他人が勝手に宣伝してくれる

そんな不満や不便、無駄を解消したという素朴な発想から出てきたのがこのアイデアだったのです。従来あるビジネスのデメリットを解消するにはどうすればいいかを考えることが発想のコツだと思えます。

元手はそのアルバイトでためた50万円ポッキリ。そのお金で共同オフィスを借りて、電話を引き、ドライバー集めやパンフの印刷などの宣伝をまかしたんです。

始めるにあたっては、いまだに苦しいのは人材確保です。普通、始めたばかりでまだ仕事もそんなにない代行オフィスに登録してくれるスタッフなんてそういませんよ。それがうちの場合、事務所につめなくていいという伝言システムを採用したおかげで徐々に人が集まってきました。また「料金は交渉次第」という点が目新しく、NHKを始めとするマスコミが「新運転代行」と報道してくれたのが宣伝効果として大きかったですね。

平成元年の6月にスタートして、今年3年めですが、昨年の年商は約1億円。今後は、年間契約の役員車や営業車の運転代行のような定期的な収益を見込める分野を拡大して経営基盤を強固にしていきたいですね。

【出版社】 株式会社 青春出版社

【年月日】 1991年12月

【掲載誌】 ビッグトゥモロウ



東京の「運転代行会」社長の森田さんはボケベルと携帯電話で、お客からの注文を受ける

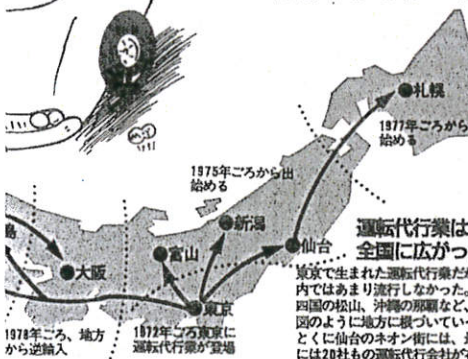
東京で流行っているからといって同じことを地元で始めても成功するとは限りません。逆に東京でうまくいかなかったビジネスがほかの地方で成功したというケースもめずらしくない。たとえばこんなケース。

「運転代行は19年前に東京でとある業者が始めたのが最初ですが、以後東京ではあまり盛んにならなかった。なぜかという点、値段が高かったからです。下手するとタクシーの数はかかるから。そして、この商売の

稼きたきや他人の発想盗め

九州・四国地方では、都市部に集中している業種が意外に盛んと藤田氏は指摘します。

負う地元業者が引く張りだになつてゐる（藤田氏）
なるほど、ちよつとした地域性に目をつければ簡単に儲かるものなのですね。さて、あなたの街でこれからはやる商売は？



女性のドライバーも多い運転代行業。接客態度やマナーが売り上げを大きく左右するポイント

(S氏)

東京でダメだったのに、なぜ地方で成功したのか。S氏は、潜在的な需要があったことが成功の要因だと分析します。

「地方では、ちよつとした集まりの場などでお酒を飲む機会が多い。ところが、その一方で交通網は未整備でどうしてもマイカーに頼らざるをえない。となれば、運転代行サービスは相当需要がある（S氏）

てきたのです。東京でも最近、基本料金以上は客とドライバーが交渉で決められるという方式の「運転代行会」が出現。女性ドライバーを起用して車を運転するだけでなく、ゴルフのプレーも一緒にするなど付加価値をつける方向のサービスが出現しているのです。この業者、年商1億円というから驚き、たとえ元手ゼロでも、いまいる場所でも成功できる

運転代行業の発展からどんなことが学べるのか。大きなビジネスポイントが4つあります。

- ①大都市発のビジネスには常に注目しろ
- ②自分の住んでいる土地にそのビジネスの潜在的ニーズがあるかを徹底的に調べろ
- ③そのビジネスをどうアレンジすれば自分の土地で受け入れられるかを考えろ（料金設定、サービス内容など）

大都市でくすぶっているビジネスも、アレンジのやり方次第で大儲けの手段に早変わりする。



【出版社】 株式会社 実業之日本社

【年月日】 1991年12月

【掲載誌】 オール生活

独立創業

体験



特集

なりふりかまわず

独立したころの私

①アナザーワン本多彰人さん②運転代行会森田正美さん③フットマーク山上力雄さん④げんこつ屋関川清さん⑤スーパーマウス佐々木敏子さん

独立にはいろいろな姿がある。

ここで紹介する五つの独立体験談は、それぞれ独立創業時の状況が違

うパターンであり、考え方も違う。

たとえば、独立関係の手引き書には、過去の経験や人脈をフルに活用せよとの一章が必ずあるのだが、第一話の本多彰人さんは過去の人脈に頼らず、一からやり直すぐらいの

感慨が必要だとつねづね主張している人でもある。

本多さんとは全く逆の立場で独立

して行ったのが第三話の山下力雄さんである。自ら、料理人としての経

験を持ち、次の職場では食品メーカ

ーの調査に携わり、現在の仕事は、

料理人と食品メーカーのニーズの橋

渡しをしようとしている。これまで

の経歴と人脈をフルに使ったケース

である。

独立には実はこのケースがもっと

も多いのだが、山下さんの場合をよ

く見ると実に新しい着眼点に立って

いることに気づく。料理人が、食品

メーカの商品に精通していないとい

う事実、食品メーカーは料理人の

ニーズをフィードバックする術を持

っていないという事実、この二つを

交流させることでビジネス化できな

いだろうかという発案。これを具現化していく実行力がニュービジネスを生んで行く、その典型的な実例といえよう。

一匹狼的な運転代行業者を四〇〇名も組織した森田正美さん、らーめんなら一流の味が出せると、こだわる関川清さん、女性相手の仕事はもういやだと転業した佐々木敏子さん、いずれの話も示唆に富んでいる。



取材・構成／上妻英夫とK・I・プレス

【出版社】 株式会社 実業之日本社

【年月日】 1991年12月

【掲載誌】 オール生活

本人が出会った大切なシーンを素材として、写真から全く別の一枚のポート作品に仕上げるように工夫してある。

写真は気恥ずかしくて飾れなくてもイラストならという人から、思い出のシーンをインテリアとして飾ると幅広いニーズがあるようだ。この十月からはポートレートタイプも手がけるようになった。

同社の追求している開発商品は、オリジナルのオーダーメイドであり、コミュニケーションを助ける商品群である。「うちの会社は、自分達で考え、自分達でつくり、自分達で売るといふ商いの原点を実践しています」と本多社長。現在、年商三億八〇〇万円を稼ぐ。

本多社長が関連しているグループ会社として、氏の父親である作家諸井薫氏の著作に関する版權管理とメディア開発を業務とする㈱モロコイポレーション、そして、海外の不動産開発を軸にした新業態開発の㈱ザ・ワークカンプレックス、商空間開発のトータルプロデュースを業務とする㈱アメニティカンプレックスなどがある。

本多社長は日頃、何気なく使っている言葉に関心を持ち辞書を引く。独立する時も「独立」を引き、独りで立つことであると認識をした。だから、法人設立の書類も、どうやって会社はできるのか、という興味から自分で手続きをしているくらい切る本多社長である。

ロスをなくす「伝言システム」で 運転代行業者を組織化する

運転代行会

森田正美さん



森田正美さん

車で出かけた日に酒を飲んでしまった時、自分の代わりに車を運転してくれる運転代行サービスは非常に便利。今では一般にもすっかり定着

した感のあるこのサービスだが、実際には事務所待機のドライバーに一日中仕事が出来なかつたり、料金システムが面倒だつたりというロスが多かつた。

自らドライバーを経験し、こうしたロスをなんとかしたいと考えたのが、森田正美氏（三四歳）である。同氏は、運転代行会という運転代行サービスの会社の代表者だ。

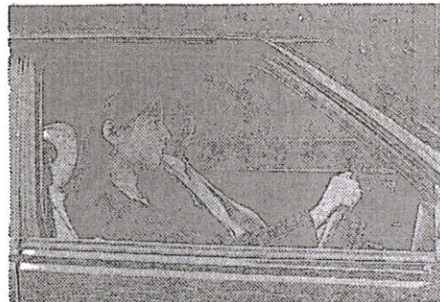
同社は、利用客が希望する料金で

サービスを請け負うというユニークなシステムを取り入れている。基本料金は五〇〇〇円で、これは同社の取り分となる。それ以外の料金はドライバーと利用客の交渉によって決まり、ドライバーの取り分となる。たとえば利用客Aの待つ方向へ空車で走るより、料金は安くても同じ方向へ利用客Bを乗せて走りたいとドライバーは考える。とすれば、通常一万円の料金のところ七八〇〇〇円でOKになる。

同社では、利用客の注文は事務所の電話に登録され、それをドライバーが聞き出し利用客と交渉。うまくいけば注文を請け負うという、「伝言システム」を採用している。同システムにより、利用客の出す条件にありあうドライバーが見つかり、低料金が実現するわけである。実際に基本料金プラス一〇〇〇円で交渉が成立することもある。

森田氏自身は、同社を設立するまで、さまざまな職歴を経ている。

大学卒業後、会計事務所に入社し個人事務所の開設を目指すのが、かなりの困難が予測されるため途中で断念。事務所をやめてパチンコ店に勤



お客にも喜ばれる運転代行会のサービス

め出したのだが……。

空き時間を利用して運転代行のアルバイトに手を出した。同氏自身、運転好きで学生時代に大型免許をとったほどだった。

アルバイトをしていて業務をやる上でのさまざまなロスに気づき、同時にこのビジネスの市場はまだまだ広がりをみせるのではと、考え始めた。もともと「サラリーマンで一生を終わりたいくない」

というポリシーを持っていた同氏は、個人会社の設立を思い立つ。準備段階でまず問題となったのはオフィス。都内に借りる場合、最初

は保証金などで数百万円もかかってしまう。当時同氏の手持ちは五〇万円ほどだったため、何とか安く借りたいと探し回り月三〜四万円の家賃の共同オフィスを見つけた。

次に人の問題にぶつかった。極端な話だが、当初は電話の応対をしてくれる人もいなかったのである。そこで考えたのが「伝言システム」。これなら人がいなくても注文が受けられる。同システムは、仕事がなくともドライバーが待機しなければならぬというロスもなくしており、ドライバー募集の際のプラス材料にもなっている。

ちなみに現在ドライバー以外にもパートを二人雇っているが、事務的な作業をしてもらっているだけで注文の方はほとんど同システムが請け負っている。

準備が整い会社を設立したのは平成元年の五月。開業資金の五〇万円は、共同オフィスの家賃とドライバー募集のPR費にあてた。

設立後はドライバーの募集、会社自体のPRなどいろいろな苦労があったが、同氏が最も頭を悩ませたのがドライバーの教育。初めのうち

は、とにかく人数を集めるために面接などを行わず採用していた。その結果、利用客からサービス、接客面でのクレームが相次いだ。

「やはりお客様あつての仕事ですから、人材教育の必要性を痛感させられました。今では本人と会って話し合う一次面接と、私が横に乗り都内を走る実技面の二次面接により採用を決めています。採用後も罰金制度を設けるなどして教育面には力を入れています」(森田氏)。

現在、ドライバーは約四〇〇名登録されており、年商も約一億円(同社のみの売上げ)となっている。

一つの職歴をフル活用して メーカーと料理人のパイプ役

フットマーク

山上力雄さん

「料理人時代の経験とユニバーサル・データ時代の経験が、独立の際に大いに役立ちました」

と語るのは、㈱フットマークの山上力雄社長(二九歳)だ。同氏は、昨年末にマーケティング

既存のビジネスのロスに目をつけた同氏。独自の料金システムを考え、たユニークさもさることながら、人手不足で悩んだ末生まれた「伝言システム」がビジネス成功の最大の鍵と言えるだろう。

今後最も力を入れていくのが、昨年の四月に始めた「コンパニオンサービス」。女性ドライバーが、ゴルフやテニスなどのパートナーとしてもつき合うサービスで、現在月二〇〇件ほどの注文がくるほど盛況だ。

「このサービス、まだまだニーズはありそうです」と、期待は大きい。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社
【年月日】 1993 年 03 月
【掲載誌】 日本経済新聞

料金は運転時間だけ 契約期間長いほど割安に

運転代行会

運転代行業界大手の運転代行会（東京・渋谷、森田正美社長）は長期契約に限り、代行料金を時間単位で設定できる特約サービスを業界で初めて導入した。運転代行は一回ごとのスポット契約が主流で、短時間のユーザーにとっては割高。今回の特約は条件次第では従来のサービス

に比べはるかに安くなり、人件費節減に知恵を絞っている企業などの注目を集めそうだ。長期契約の期間は一年と半年の二種類。料金は年間契約時間の長短に応じて一時間当たり二千五百円から二千四百五十円の四段階に設定。契約時間が長いほど割安になる仕組みだ。た

だし契約時間に満たない場合、料金を返還しない。料金は基本的に拘束時間ではなく運転時間を基礎に計算するため、ユーザーは運転手の待ち時間などに出費をしなくて済む。パートタイムのお抱え運転手のように契約でき、条件次第では専属の運転手を一人雇うよ

りも割安になるといふ。

従来の運転代行のスポット料金は、利用時間の長短に関係なく一回当たり一万二千円程度。深夜や日曜・祝日になるとさらに高くなる。同社は特約をスポットに代わる主力サービスとして育てていく方針で、会社役員用の送迎車や幼稚園の送迎バスなど定期的に利用することの多い業務に的を絞って取引先を開拓していく。すでに中小企業や私立保育園など十七件と契約しており、年内には百件のユーザー獲得を目指している。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社
 【年月日】 1993年05月
 【掲載誌】 日本経済新聞

BUSINESS

ビジネス

バイク便・運転代行の手の届かない分野を走る「輸送ニッチ（すき間）」
 産業が転機を迎えている。各社は生き残りをかけ、サービス内容の充実、ニューサービスの提供、新戦略に乗り出している。パウル・輸送業の大手不足やユーザー企業の業務拡大を背景に競争を激化させたものの、景気後退で経費削減の動きが広がり、一時的に「御死」になりかけていたため、需要が打ちとなり、シェア争いが激化するなか、ますます狭まるすき間への挑戦が始まったといえる。

「従来のようなその場限りの契約ではいつまでも成長できない。ユーザー企業とのパイプを太くして安定需要を獲得することが肝心」と尾崎博文専務はサービス狙いを表明する。

バイク便は電話一本で荷物を当日中に届けられる手軽さが売り物の「輸送ニッチ」の代表

ますます狭まる バイク便・運転代行… 輸送すき間産業



バイク便業者は新サービスで付加価値を高め、顧客の安定確保を狙う

新戦略へ走り出す

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

格。だが景気後退で企業が広告費、交際費、交通費のいわゆる「三経費」を削減する中で、深刻な経営悪化の兆しが見え、受注が前年比10〜20%減ったという業者もある。

深夜でも緊急配達
 料金は1時間単位

便業者との本建に切り替えた。
 企業向けを開拓
 吉沢社長はバイク便事業の

「運転手を一雇えば月に二十万円以上かかるが、時給制サービスなら半分で済む」（森田社長）と話す。すでに「千社と契約を結んでいる」といふ。

「運転手を一雇えば月に二十万円以上かかるが、時給制サービスなら半分で済む」（森田社長）と話す。すでに「千社と契約を結んでいる」といふ。

「運転手を一雇えば月に二十万円以上かかるが、時給制サービスなら半分で済む」（森田社長）と話す。すでに「千社と契約を結んでいる」といふ。

（東京商品部 渡辺記者）

（東京商品部 渡辺記者）

（東京商品部 渡辺記者）

1994 年 サクセス

【出版社】 不明

【年月日】 1994 年

【掲載誌】 サクセス vol.5

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1994 年 11 月 日本経済新聞

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 1994 年 11 月

【掲載誌】 日本経済新聞

この文章及び写真については、株式会社日本経済新聞の編集著作権により、残念ながら掲載することが出来ません。



(原教) 季調

雑居オフィスに社長一人

レнта力
一を紹介

契約運転者を派遣

激安マイクバス運行

は「消費者感覚に訴えるの派遣方法によっては別安さ」だろう。一般貸切バスの場合、複雑な運賃面からも調べる必要があるかもしれない（東陸

二
世
飛躍の構図

< 8 >

会社のメリットが大きいことや日ごろの取次からレンタル会社としての価値を価格交渉が出来る等の登録運転手は観光バス等の乗員など、本業が空き時に目を付けた大手旅行会社とのビジネスの強み

約が目玉商品だ。ランニングコストを削減するため社員は代表一人、オフイスは雑居ビルの貸し店舗の可能性がある。貸運転の条件をクリアできていないが疑問だ。一方、利用者の募集方法、運転手

ら温泉につかれてお金が
もたれれば一万円でも引
き受ける。それそのの利
得を引き合わせて利益を
生み出す便利屋の発想だ。

同社は平成元年、運
代行業からスタートし現
在の主力は役員やゴルフ
送迎など自家用車の運行
管理。実働時間のみで料

の弱点をつく商法ともいえる。

一方、運輸省は道路運送法違反の可能性があるとみて関東運輸局が調査した。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 1995年03月

【掲載誌】 日本産業新聞

レンタカー業界、新市場に期待

レンタカー業界が、車の運転代行業に注目している。運転代行は一杯飲んで自家用車を運転できなくなった人がやむを得ず利用するイメージが強いが、このごろ大型免許をもつプロにマイクロバスを運転してもらい小旅行を安く手軽に楽しもうというケースが増えている。規制をクリアできるかどうかわからない面もあるが、レンタカー業界では「何とかうまく運転代行業と連携をとり活用できないものか」と、ニッチ（すき間）市場に期待をかけている。

定員28人で12万円

運転代行会（東京・渋谷、森田正美社長）は昨年一月、マイクロバスの運転代行サービスを始め、料金は定額二十八人のバスが一泊二日（三十六時間）で十二万円。ほかに顧客が負担するのは高運料金程度。余裕をもった二十一人程度で利用する団体が多い。予想以上に好評で、一月月当たり一千万円弱の売り上げとなっているという。

同社はレンタカー会社から車両を調達し運転手付き貸し出す。人や紹介はできないことになって

登録している大型免許保持者は約五十人。「普通免許ではマイクロバスは運転できないため、当社のサービスを利用している人は多い。大型でラッシュは観光バスでは料金の折り合いがつかず断念せざるを得なかった団体旅行が、運転代行会のシステムを利用することで実現できたという例も多いという。

レンタカー会社自体は、道路運送法八〇条一項で規定される「営業類似行為の禁止」によって、車両を貸し出す際に運転手のあつてを調達はできないことになって

小旅行を運転代行で



運転代行会を利用する旅行客

発されることもあ
る。しかし、レンタ
カー会社側であつて
は、紹介をするのは違
法でも、利用客が自
分の知恵として、レ
ンタカーで運転手
をそれぞれに手配す
るのには問題ない。し
かも小グループで出
かけるなら、観光
バスに比べ交通費を
三分の一から四分の
一程度にできる。そ
れが、刻々という。

深刻な後継者問題

「特にマイクロバスやトラックを専門に扱っている中小レンタカー会社にとっては切実な問題」。全国レンタカー協会の東京会長、リース部長は語る。マイクロバスは一般の乗用車に比べて稼働率が低く、取り締まりにあたる警察支隊の厳しい監視の目にさらされる毎日。後継者問題も深刻だという。

は確調する。運転代行会の森田社長も「今までは実現できなかった旅行市場が生まれているという。不動産業者の店頭に引越した会社の子が、あつてもおかしくないよな」（業界関係者、あつせん）と、きくても店頭に営業リストを置くことだけでも認めてほしいという。

こうしたレンタカー業界の意見を日本自動車連盟（JAF）が受け止めている。「利用客のニーズに合ったレンタバスを提供でき、プロ運転手をつけることで安全が確保されれば問題ないのではないか」（山形県警部長）。

マイクロバスで割安

プロが運転、利用者も安心

いる。古いナンバーで偽造されている観光バス事業者を偽りすることにつながらないとの理由からだ。そこをきつち把握せずに契約してしまう、観光地で業者が摘発の被害を被る。短期間の旅

「バス業界と競争しよ」という気持ちはない。マイクロバスという限定された条件こそ成立する旅行市場を開拓できればと考

回復基調とはいえないのは、おぼろげにマイクロバス業界では「新たな需要開拓の可能性」に期待は大きい。運輸省側の窓口である自動車交通局に対して、レンタカー協会は、規制緩和の流れの中で粘り強く交渉を進めていくことにしている。

（東京）

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 1995 年 04 月

【掲載誌】 日経産業新聞

バスレンタル需要開拓へ

自転車無料貸し出し

運転代行会

マイクロバスのレンタルと運転手派遣の運転代行会（東京・渋谷、森田正美社長）はレジャーシーズンの行楽地行きバスレンタル需要を開拓するため、自

転車などの無料貸し出しサービスを始め。時期によってマイクロバスは通行可能なケースが多い。そこで新サービスを付

加して、首都圏近郊の小旅行需要を獲得する考えだ。無料で貸し出すのは折り畳み式自転車、バーベキューセット、大型パラソルなど。二十八人乗

りのマイクロバスの最後部に積み込むため、座席は四人分減るが「十二、三人のグループが多い」（森田社長）ので影響は少ないと会社はみている。インスタントカメラを用意し、運転手が撮影してプレゼントする予定。

主に上高地や尾瀬沼など、東京からの観光客が多い行楽地行きを狙う。ゴールデンウィークから開始する予定だ。同社のマイクロバスレンタルの一月当たり売上高は一千万円弱で、うち七、八割をレジャー需要が占めるが、新サービスでこの比率は一層高まる見通し。

同社はマイクロバス車両と運転手をセットで手配する「ダブルレンタル」を売りにしている。

1995 年 起業塾

【出版社】 起業塾

【年月日】 1995 年

【掲載誌】 起業塾 vol.2

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

17

1995 年 08 月 起業塾

【出版社】 起業塾

【年月日】 1995 年 08 月

【掲載誌】 起業塾 増刊

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1995 年 09 月 頭で儲ける時代

【出版社】 あいであ・らいふ

【年月日】 1995 年 09 月

【掲載誌】 頭で儲ける時代

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 ビジネスチャンス

【年月日】 1995年10月

【掲載誌】 ビジネスチャンス

運転代行業の草分けが生き残りをかけて始めた二つの事業 「運転管理業」と「激安貸切バス運行」

運転代行会

様々な職業が浮き沈みするのは世の常。代行業の世界も例外ではない。かつて話題になった代行ビジネスは今どうなっているのか？
運転代行の現状を追ってみた。

問い合わせ先
運転代行会
☎03-3370-4100

車が好きて、それ以上に酒が好き。な人にとって重宝な存在なのが運転代行。バブル華やかになりし頃に登場し、一躍脚光を浴びたビジネスだ。タクシの倍以上もする高料金がネックとなっていたが、そこに薄利多売の精神で乗り込んで業界最大手級までに成長を遂げたのが、東京・代々木に本拠を置く「運転代行会」である。登録ドライバーにボケヘルを持たせ、依頼があつたら一斉呼び出しをかけて現場にいちばん近いドライバーに業務を遂行させる——このシステムで詰め所の経費を節減、料金を引き下げ、最盛期には一億円近い年商を上げていた。

しかし不景気風が吹き荒れる昨今、運転代行の需要も激減しているのではないのか？
「正直いって、バブル崩壊以降は運転代行のニーズがまったくなくなっていいほどなくなりました。そこで生き残りを賭けて始めた事業が、かなり評判がいいんです（森田正美代表）」「生き残り」のための事業は二つに大別されるが、一つは八九年五月から始めた「パートタイムのお抱え運転手」といった感じのサービス。大企業などでは社有車と専属運転手、あるいはハイヤーを役員専用で用意しているが、どちらにしても経費はばかにならない。そこで同社が始めたのは、顧客の自家用車の運転と管理を総合的に請け負う「運転管理業」という領域。車・運転手双方を提供するのは緑ナンバーのハイヤーやタクシ事業者に限られており、一方、運転者だけを派遣するのは労働者派遣法によつて禁じられている。運転管理業は、この間隙を縫って立ち上がってきたサービスなのだ。

難しい話はさておき、要するに一定時間の運転代行サービスを契約してもらい、各月ごとに利用した分だけ料金を支払うというもの。契約期間やサービスの時間が長ければ長いほど一時間あたり料金が割安になる上、必要な日時に必要な時間



二軒のようなサイクリング自転車やバーベキューセットなども無料で貸しだしてくれる「激安貸切バス運行」。

今、運転代行の需要も激減しているのではないのか？
「正直いって、バブル崩壊以降は運転代行のニーズがまったくなくなっていいほどなくなりました。そこで生き残りを賭けて始めた事業が、かなり評判がいいんです（森田正美代表）」「生き残り」のための事業は二つに大別されるが、一つは八九年五月から始めた「パートタイムのお抱え運転手」といった感じのサービス。大企業などでは社有車と専属運転手、あるいはハイヤーを役員専用で用意しているが、どちらにしても経費はばかにならない。そこで同社が始めたのは、顧客の自家用車の運転と管理を総合的に請け負う「運転管理業」という領域。車・運転手双方を提供するのは緑ナンバーのハイヤーやタクシ事業者に限られており、一方、運転者だけを派遣するのは労働者派遣法によつて禁じられている。運転管理業は、この間隙を縫って立ち上がってきたサービスなのだ。

「日帰り二時間拘束で八万円均一のコースもありまして、結婚式や法事に好評です。また、このサービスでは取次店も募集中。サイドビジネスでやるのもいいですよ（同代表）」ともあれ、かつての運転代行業は様々な形を変え発展を遂げている。



スポット需要の面売から継続性のある「運転管理業」へ

1995 年 10 月 Skier

【出版社】 不明

【年月日】 1995 年 10 月

【掲載誌】 Skier

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1995 年 11 月 サリダ

【出版社】 株式会社 インテリジェンス

【年月日】 1995 年 11 月

【掲載誌】 サリダ

この文章及び写真については、株式会社インテリジェンスの編集著作権により、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 青春出版社

【年月日】 1996年01月

【掲載誌】 ビッグトゥモロウ



木内博さん(32歳)

副業ベスト1 貸切マイクロバス 取次店

副業の年収
360万円

留守番電話で
予約を受付!

ヘア・サロンに勤務しながら、「運転代行会」の貸切マイクロバス取次店(詳細は次ページ参照)を。ヘア・サロンの客を中心に営業し、自宅の留守番電話に、予約を入れてもらう。平均で月15件の契約ノ

●基本データ

投資	10万円
開始	'94年8月
儲け率	774%
リスク	☆

95年10月から独立。ヘア・サロン「マルビエ・レビュー」を経営



待望のボーナスも、この景気では期待薄。果たして、この年末を無事に乗り切れるのか。結婚資金なんて夢の夢……。

暗い気持ちで酒場の引き戸を開けると、店員でもない人がポスターを壁に貼っている。何やってんの？

「これが仕事なんです。各種イベントのポスターを居酒屋さんなどに貼らせてもらいます。いわば「ポスター貼り代行業」ですね。どうぞ、よろしく」

と、渡された名刺には、「㈱アイ・エヌ・

ジー代表取締役社長・吉永達世。大変ですね。苦勞のわりに儲からんです。

「1件1千円、最低100件単位で広告代理店などから請負います。慣れたら100件くらい1日で回れますから、1日に10万円は固い。月に150万円にはなります」

ひ、150万円！ しかも元手ゼロ、体力だけのビジネスだって!?

1996 年 01 月 頭で儲ける時代

【出版社】 あいであ・らいふ

【年月日】 1996 年 01 月

【掲載誌】 頭で儲ける時代 vol.389

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 1996年03月

【掲載誌】 日経流通新聞

格安で運転代行 マイクロバスで山行こう

運転代行業界大手の運転

めた。

代行会社（東京・渋谷、森田正美社長）は大型運転免許資格のあるドライバーを付けたマイクロバス（二十八人乗りⅡ写真）を、格安で貸し切りするサービスを始

めた。ドライバー付きマイクロバスの運行料金は二泊三日（三十六時間）十二万円と格安に設定。走行距離に係なく、土日・シーソンの割増料も不要の均一料金

だ。二泊三日以上は二十四時間ごとに六万円加算する。マイクロバスは同社がレンタカー業者から借りる。「同じ規模のバスを借りただけでも一泊二日で十万

円前後かかる。レンタカー業者にとってマイクロバスの稼働は季節によって波が



あるのがネックだったが、当社は年間を通して安定して借りる。そこに魅力を感じてもらったことが結果的に販売価格の引き下げにつながった」と森田社長。法人需要では得意先の招待、個人では結婚式や法事の送迎、行楽に利用されるケースが多いという。無料で野外レジャー用品を貸し出すほか、オプショナルで観光ガイドも手配する。

【出版社】 株式会社 講談社

【年月日】 1996年05月

【掲載誌】 フライデー



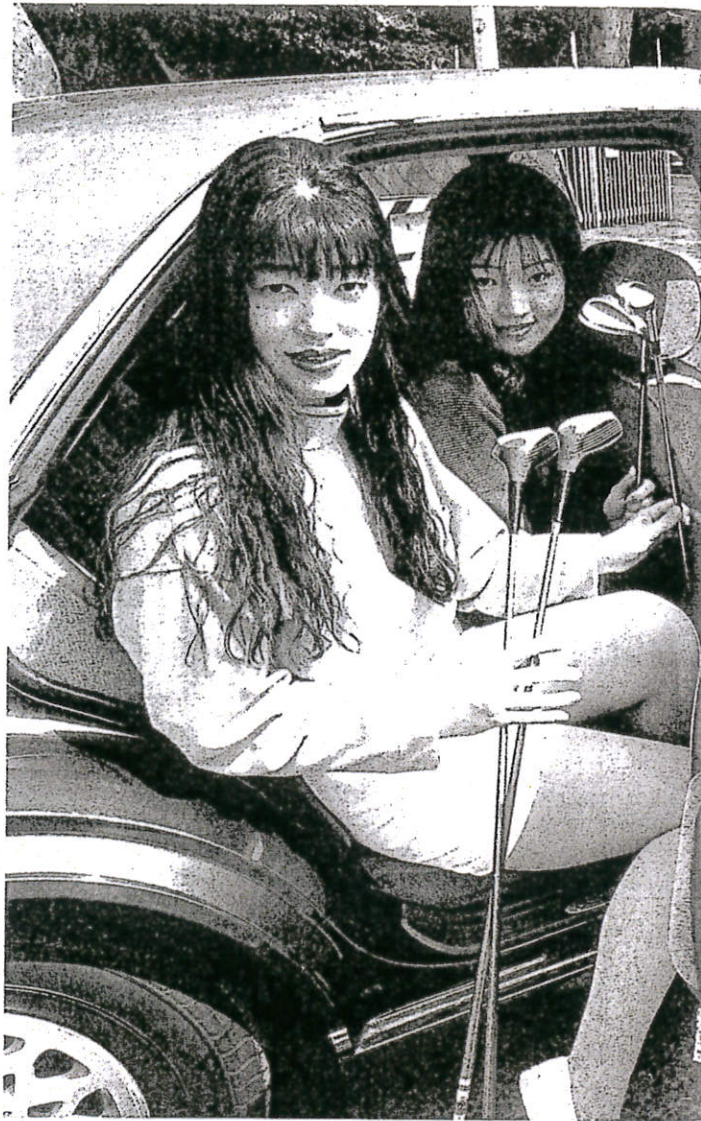
PHOTO 鬼怒川 毅

ゴルフも温泉旅行も 女子大生OL30人「運転代行会」のドライブ後プレー

ゴルフクラブ片手の美女3人は女子大のゴルフ愛好会なんかじゃありません。実は彼女たち、クルマの運転をオーナーに代わってしてくれる「運転代行」ドライバーなのだ。しかも、ゴルフ場で一箱にプレーまでしてくれる「ゴルフコンパニオン」でもあるというからオドロキ。運転代行業は数あれど、このユニークなシステムを考案したのは、会社名もスバリ「運転代行会」の森田正美代表(37)。「学生・OL・モデル・役者の卵など30名在籍しています。料金は朝6時から夕方7時までが3万8千円。延長料金は30分2千円です。スタッフには前日9時間の睡眠を助行させていますから、居眠り運転の心配など無いです」。

ン、もー、安全性はわかったから、ピッチピッチギヤルとのゴルフのあととはどうなるの? 期待をこめて彼女たちに聞いてみた。

「ゴルフ歴はまだ1年。スコアは例へらい。ボールがアッチコッチ飛んでいて、謝りながらやります。終わってから呑みに誘われたことはありますが、それは断りました。電話番号を覚えてくれと言われるのはしつこい。でも、会社を通してくれと答えています(OL・25)」。運転代行にプレー同伴、ドライブ後、を期待するほうがへんかな。なかに「もっと勉強に励みなさいって説教してきた(学生・20)」。ヤバ男もいるようだ。



▲う〜ん、こんな娘たちとコースをまわると、いいトコ見せようと思わず力が入ってしまいそう。フォア-

「スニアは悩。いちおう誘わなくては失礼と思つてらっしゃるのか、休めはいつ、今度一緒に「ルフしよう」とかは言われまうけど、そういうのは断つています」(OL・23)

妙な期待はムリかな。それでもプレー後のパーティでは、ある程度の接待はしてくれるんだとか。ローマへの道はギビシイのだ。

ところでこの、運転代行では、マイクバスを使つた1泊2日36時間、12万円の、激安貸し切りバス運行なるものも実施している。お望みの場所へ、運転手付きで、しかもコンパニオンも呼べる。

「マイカー規制の上高地や熱海の花火大会などが好評です。1万5千円でコンパニオンが観光案内もいたします(宿泊代別。酒席では、まあ、お酌くらいまでなら……)。(森田代表)

熱海の花火。恐は遠い日の……じゃないけど、口説くのは自由。でも、「ホールインワン」となるかどうか責任は持ちませんよ。

【出版社】 株式会社 日刊現代

【年月日】 1996 年 05 月

【掲載誌】 日刊ゲンダイ



運転手付きの28人乗りマイクロバスを1泊2日(36時間)丸々借りて12万円、日帰り(12時間)なら8万円。しかも、燃料費や保険料込み、走行距離不問、土日やシーズン割増料金一切なし、という超格安の運転代行サービスをご存じか。この企画を手がける運転代行会マイクロバス事業部では取次店を募集中だ。

仕事内容はいたって簡単。商品の内容や特徴、取次店の連絡先を記載した力強いハガキやポスターを、各自のネットワークを活用して配るだけ。客から注文が入れば、それを運転代行会につなげばいい。取り次



行楽シーズンに稼ぐマイクロバスの借り手、を紹介して2万円

ぎマージンは、1泊2日貸し、日帰り貸しともに2万円。客が前金として取次店の口座に入金する2万円が

○商會とか○サービスと
いった屋号をつけて、1枚
40円のカラーハガキを10
00枚、2500円のポスト
1を10枚製作する。販促グ
ッズの実費代4万2500
円で開業できる。
「のんびりとやっていて
も、月に5、6件にはなり
ますが、観光地でハガキを
配ったりして、ちよつと熱
心に営業すれば月に10件以
上取れますよ」と代表の森
田正美氏。実際に毎月15件
以上も注文を取ってくるサ
ラリーマンもいる。
▼運転代行会 東京都渋谷
区代々木1-37-2 滝島
ビル4F ☎03・3337
0・4100



1996 年 06 月 Skier

【出版社】 不明

【年月日】 1996 年 06 月

【掲載誌】 Skier

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1996 年 06 月 Skier

【出版社】 不明

【年月日】 1996 年 06 月

【掲載誌】 Skier 別冊付録

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 双葉社

【年月日】 1996年07月

【掲載誌】 週間大衆

※この記事の写真については、双葉社の編集著作権により、残念ながら掲載することが出来ません。

④「運転代行会」

儲かる貸切バス
運転代行

26人乗りのマイクロバスを1泊2日(36時間)借りて12万円。しかも運転手付き。こんなレンタカーを利用してきたら何に使用しますか?主婦仲間が新潟までの買い出しツアーは楽しそうだし、友人、家族を誘ってキャンプに出かけてもみたい。20人で利用すると1人6000円の激安サービス。じつはこれ、東京・渋谷の運転代行会で実際に人気を集めているサービスなのだ。

運転代行は車で出かけ、飲酒したとき、お世話になるあのサービスだ。しかし、ただの運転代行で終わらないのが同会代表の森田正美氏(39)の新発想。彼は平成元年に運転代行で脱サラし、平成5年からマイクロバスのサービスを始めたのだ。

サラリーマン時代には経理の仕事をしていて森田氏は学生時代から独立に憧れていた。しかし、夢を実現したくても資金不足で事務所を借りることができなかった。そこで彼は「秘書センター」を連絡先にしたのだ。彼に新発想サービス成功の秘訣

を尋ねると「秘書センターの利用がこの成功を支えています」。センターの川田オーナーは仕事、多種多様な独立開業者の成功を知っている。その経験は、生のコンサルタントでもあるのだ。脱サラで成功すると強く念じて、一人での独立には不安がつきもの。そんなときに森田氏は川田さんに新発想が仕事になるかを相談してきた。「一人の能力には限界があります。なんでも相談できるパートナーが必要です」。氏の年収は同年代のサラリーマンの2倍ほど。

この成功は陰の立て役者に支えられていると話していた。

【出版社】 株式会社 セブン&アイ出版

【年月日】 1996 年 08 月

【掲載誌】 SAITA

※1996 年の記事掲載になりますので、以下内容は、現在の社名、料金とは異なります。

車+運転手+アウトドア用品で 1日ナント4万円!

運転代行会^(東京・渋谷)

行きの車内はいつもにぎやか。でも遊び疲れた帰りはみんなの寝息がスヤスヤ。運転役のひとりだけがつらいのです。そこでおすすめがドライバーつきレンタカー。8人乗りワゴンが、日帰りなら4万円! バーベキューセットも積みこんでくれ、これがレンタル無料。いつも運転役のあなた、今度の休日は楽しくなりそう!?

東京都渋谷区代々木1-37-2滝島ビル ☎03-3370-4100

●9:00~18:00 ⑥土・日・祝日 ●8人乗りワゴンが12時間4万円、36時間6万円。28人乗りマイクロバスは12時間8万円、36時間12万円。時間は車庫発着で計算。すべて燃料費込み、走行距離は要相談。大阪、名古屋にも拠点あり



目的地に到着したら、早速サイクリングへ。自転車のほかにパラソルやビデオカメラのレンタルも無料!

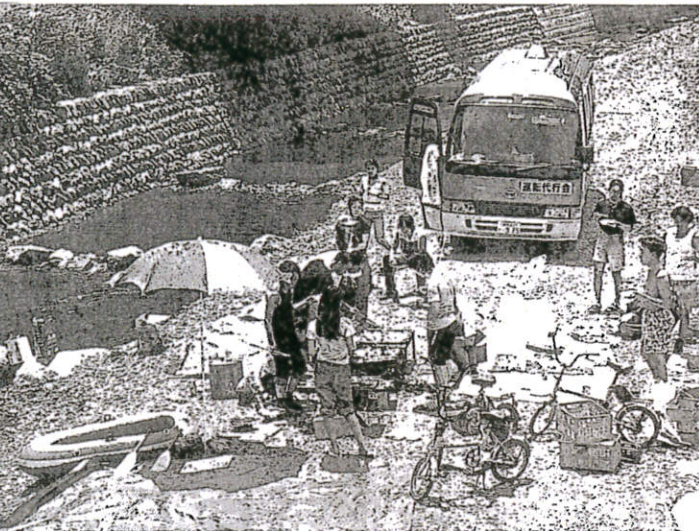
●レンタル商品や料金の詳細については各店にお問い合わせください。

【出版社】 株式会社 東京商工リサーチ

【年月日】 1996年10月

【掲載誌】 ザ・ビジネスサポート

運転代行会



激安貸切バス運転代行を ヒットさせた超アイデア

◆◆◆◆◆
貸切バスが一泊二日で
一二万円という激安ぶり

一五人のグループで一泊二日の小旅行。昼はバーベキューに釣り、夜は温泉に漬。いかにも楽しい計画だが、車はどうするの？ 運転はだれが？ 観光バスや電車じゃ高いしな。

こんな悩みを解決するのが、二人乗りのマイクロバスと運転手を格安でレンタルできる「W（ダブル）レンタ」。

これは、東京・渋谷に居を構える運転代行会が昨年一月から始めたサービスで、同社が利用者名義でレンタカー店からマイクロバスを借り、運転手を提供するもの。

料金は一泊二日（三六時間）で二万円という破格の値段。燃料費込みで、ほかに顧客が負担するのは高速料金程度。日帰りなら八万円。連泊追加でも二四時間ごとに六万円増。八人乗

りワゴンであれば、これらの半額になる。

これなら、観光バスに比べて、交通費を三分の一から四分の一程度にできる。しかも、走行距離不問、土日やシーズン割増料金は一切なしだ。さらには、バーベキューセット、バラソル等のレジャー用品も無料で貸し出しでくれる。

上高地など時期によってマイカー規制が実施される地域も、マイクロバスなら運行可能なケースが多いから重宝。わがまましたいグループ旅行にはうってつけの安価で便利なサービス。いうならば、マイクロハイヤーの気分を満喫できる。

この「Wレンタ」は、一四〜一五名のグループで利用されるケースが多く、需要の中心は行楽だが、結婚式や法事の送迎、法人なら得意先の招待、社員旅行にも利用されるケースがあるという。反響は大きく、月商一

千万円弱の売上になっているようだ。

◆◆◆◆◆
撤退寸前まで
追い込まれたことも

運転代行会は、その名の通り運転代行から始まった会社で、一九八九年に設立された。この小さな会社が「Wレンタ」というヒット商品を生み出すまでには、紆余曲折があった。

同社の森田正美社長は、ある運転代行会社から独立して事業を始めた。独立にあたって相談にいったのが、指南役の川田祝男さんだった。ところが、「運転代行なんて需要がなくなるぞ」といきなり先の制パンチ。

何しろ、当時の運転代行は銀座から荻窪まで三万円を取れるほどの盛況商売だった。しかし、その値段の高さから需要がなくなることは目に見えていた。

「だから、前にいた会社のお客は取らないことを前提に、『薄利多売の商売にすること』をアドバイスしました」（川田さん、以下同）

そのために、事務所は共同オフィス、電話受付も代行にした。また、薄利多売を実現するために、お客の言い値で仕事を引き受けるという画期的なアイデアを提案。基本料金を五、〇〇〇円に設定し、プラスアルファはお



◀シーズンによって土日
休日はマイカー規制に
なる上高地でもマイク
ロバスなら運行可能



「Wレンタ」取次店開業グッ
ス。取次店になると、一件
受注ごとに2万円のマー
ジンはゼロ。カラーハガキやポ
スターなどの販促グッズと
伝票等の消費材合わせ
て、5万円強で開業できる

客の裁量。たとえば、銀座から
荻窪まで七、〇〇〇円でお願
いしますという注文が入ったら、
その値段で受けるドライバーが
いれば受けてしまおうというシ
ステムだ。

登録ドライバーは、残業の多
いサラリーマンたちが中心。彼
らが帰宅する方面のお客であれ
ば、ついでなのだから安くても
引き受けるというわけ。これな
ら、ドライバーが待機する詰所
もいらず、登録ドライバーには
ポケベルで連絡すればいいだけ
だ。

この画期的なサービスはテレ
ビ局にも取り上げられ、爆発的

に当たった。電話は鳴りっぱな
し、ドライバーもたくさん集ま
る。言う事なしだった。

ところが、儲け始めるとよ
からぬことが森田社長の頭をよ
ぎる。基本料金五、〇〇〇円とい
うのは、それがそのまま同社の
取り分になるという仕組みだっ
た。そのため、三万円も取れる
ような仕事になると、二万五千
円がドライバーの儲けになる。
そこで、高値の仕事については、
気のいいドライバーの足元をみ
て取り分を分け合う方式にして
しまった。結果、ドライバーの
不満が募り、良心的なドライ
バーは去っていった。また、バ

ブル崩壊で需要も先細り、撤退
寸前まで追い込まれた。

◆◆◆ 運転時間だけを料金の 対象とする企画で再起

「まあ、ふつうならここで潰れ
てしまおうでしょう。でも、森
田社長はしつこい男だから」と
川田さんは笑ったが、瀕死の状
態の会社を立ち直らせたのは、
これまた思いもよらない川田さ
んのアイデアだった。

それが、業界初のポイント制
年間契約制度だ。これは、幼稚
園の送迎バスや会社役員の出
勤・帰宅など毎日短時間だけ運
転手を必要とするユーザーが対
象。一時間をポイントとして計
算し、運転時間だけを料金の
対象とした。それまでは、朝二
時間、夕方二時間といった仕事
でも一日の仕事として長期契約
で雇うケースが多かった。その
ため、割高感が否めなかった。
ポイント制なら一時間単位で計
算できるため、従来のサービス
に比べてはるかに安くなる。

長期契約の期間は、一年と半
年の二種類。料金は年間契約時
間の長短に応じて一時間当た
り、二、一五〇円〜二、四五〇円
の四段階に設定。契約時間が長
いほど割安になる。

このサービスが評判となり、
同社は軌道に乗り始めた。風向

きがよくなると、運もついてく
るもの。利益も多くなり、新た
な商売を模索していた頃に冒頭
の「Wレンタ」のアイデアが降っ
て湧いてきたのだ。それは、同
社の契約ドライバーの一言がヒ
ントになった。

「私も聞いた時にびっくりし
たのですが、マイクロバスを一
日二万円です。貸すレンタカー店が
あるというんです。いまは、一
万五千円というところまであり
ます。結局、マイクロバスを持っ
ていても借り手が少ないために
宝の持ち腐れになっていたん
です」

「Wレンタ」は、レンタカー店
の悩みと同社のアイデアがうまく
噛み合っ成り立った事業
だったのである。

◆◆◆ 出庫場所と取次店を 増やし、認知度高めたい

とにかく、このビジネスはド
ライバーを集めることが一番の
苦勞。「Wレンタ」でも、ドライ
バーの件数が一泊二日で二万
五、〇〇〇円程度というのだから、
ビックリ。この値段でドライ
バーを集められることこそが
ミソであり、他社には絶対に真
似がけないのだという。

たとえば、「Wレンタ」では、
旅行好きな人や写真好きな人
が、空いている時間を利用する

ケースや大型免許を持っている
人が。普段乗らないと勘が鈍る
から。と契約ドライバーになる
ケースが多いとか。

不思議に集まるドライバー。
その強みを持つ同社だが、唯一
気になるのはレンタカー業界の
動向だ。いまは、レンタカー会
社がドライバーを紹介すること
は認められていない。

「しかし、規制緩和の流れか
ら、この二、三年でレンタカー
会社もドライバーを紹介するこ
とができるようになると思いま
す。その時が本当の勝負でしょ
う。それまでに、運転代行会を
世間に認知させたい」

出庫場所も東京、横浜、大阪、
名古屋に、来春からは北海道も
加わる。「地方から注文が来ても
大丈夫なよう、出庫場所を増や
していく」。そのため、同社では
「Wレンタ」の取次店を募集し、
全国規模の事業にしていきたい
意向だ。

同社の九五年度の年商は、一
億五、〇〇〇万円。登録ドライ
バーは七〇名。「Wレンタ」の取
次店は三店(四月現在)。運転
代行から始まった小さな企業
は、その突飛的なアイデアと行動
力で「安くても便利がいい」とい
うのがまま消費ニーズをつかん
だことで、さらなる飛躍をしそ
うな気配だ。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 1996年09月

【掲載誌】 日経産業新聞

束縛に チャレンジ

つては厳しい法規制や行政が
この新サービス参入の障にな
っている。

白タク行為に相当

「レンタカー利用を希望す
る消費者に対し、運転代行業、
運行管理業等の団体、業者に
ついてのリストを提示するこ
とを認めるべきだ」。レンタ

スやタクシー、ハイヤーなど
の自動車運送事業の類似行
為、いわゆる白バス、白タク
に当たるためだ。

同協会は「単なる情報提供
で、どの代行業者にするかは
顧客が決める。あつせんでは
ない」と主張する。しかし、
運輸省は「白バスの助長につ
ながる」と認めない方針を貫

今後、全国統一の業界団体
が誕生し、社会での認知の向
上に動き出した運転代行業。
七月、経団連が実施した「規
大手の運転代行会（東京・淡
谷・森田正美社長）は代行運
転手とレンタカー会社のマイ
クロバスを併用するサービス
を展開、人気を集めている。
しかし、レンタカー業界にと

カーの業界団体、全国レンタ
カー協会（岡友康会長）は
七月、経団連が実施した「規
制緩和・緩和に関するアンケ
ート」にこう回答した。

運輸省は従来、レンタカー
会社は運転手のあつせんや租
介はできないと再三通達して
いる。道路運送法で定めるバ

レンタカーと運転代行の併用

利用件数は2倍増

レンタカー業界がリスト提
示の許可を求めるのは、運転
代行会が九四年に始めた「W
レンタ」サービスの例がある
からだ。不特定のレンタカー
会社から顧客名義でマイクロ
バスを調達、運転は契約運転
手が代行する。料金は一泊二
日三十六時間の標準コースで
十一万円。関東の貸し切りマ
イクロバスの認可料金が一泊
二日で平均二十万円前後なの
と比べるとかなり安い。

高齢者向け需要増に期待

レンタカーのあつせん、租
介は自動車運送業の類似行為
に当たるが、「運転代行会社
とレンタカー会社が通じてい
なければ違法ではない」（運
地城の子とも会や老人会など
輸省）。Wレンタは車両、運
転手ともに顧客が調達するの
で類似行為には当たらないと
いうわけだ。

利用者は企業の社員旅行、
地域の子ども会や老人会など
の増加や団体旅行の小グループ
化が予想されるなか、運転



運転代行会の「W
レンタ」は1泊2
日の標準コースで
12万円

年比二倍近いベ
ースで伸びていると
いう。昨秋に大阪
発、今年に入って
名古屋、長野、神
戸、横浜発を相次
いで追加、サービ
ス網を拡大中だ。

加えて、低料金が消費者ニ
ーズにかなう、事故などの問
題も発生していないこと「運
転手の確保などが難しく、客
易には商品化できない」（運
転代行会）ため、他の業者に
広がっており、貸し切りバ
ス業界を脅かす存在はなっ
ていないことも理由とみられ
る。

一方、レ
ン

タカーは道路
運送法で認可事業。
業界ではバス保有業者のうち
五両以下の小規模業者が九割
を占める。高齢者の旅行需要
の増加や団体旅行の小グルー
プ化が予想されるなか、運転

低料金で人気集める

導などはしていない。理由は、代行の併用が認められれば
運転代行業が道路運送法と労働者の起爆剤になるが、む
働者派遣法の中間的サービス
で、法的には認可されておら
ず、運輸省は直接管理・監督
する立場にはないからだ。

「以前はレンタカー会社だ
った二社が営業権をめぐり四
年に免許を争奪、営業を始め
た。レンタカー会社時代に運
転手のあつせん許可を求めて
奔走した井井社長は「既存の
輸送秩序の崩壊を招くような
ことに関して行政の壁は厚か
った」と振り返る。貸し切り
バス参入にはレンタカー会社
をやめ、十五年かけて免許を
取得するしかなかった。

九五年九月、レンタカーは
乗り捨てや申請手続きなどで
大幅に規制が緩和された。し
かし、既存の運送事業との競
合を招くような規制は依然立
ちはたかっている。

（小木曾由規）

■毎週月曜日に掲載

【出版社】 株式会社 東京商工リサーチ

【年月日】 1996 年 10 月

【掲載誌】 ザ・ビジネスサポート

⑭販 路	激安貸切りバス取次ぎ店募集
------	---------------

NIKK や日経等で何度も紹介の激安Wレンタプラン。運転手賃金、燃料、バス代全込で、28 人乗りマイクロバス 1 泊 2 日 36 時間、12 万円という誰もが納得の激安価格。日帰りは 8 万円。8 人乗りワゴン、各半額。取次店は受注 1 件ごとに 2 万円のマージン。値段が値段なので、誰でもどんな業種の事業所でも受注は簡単。個人・法人でも登録後、脱サラ・転業した例もあるほど、高実績店も多数誕生中。詳細資料無料送付中！。

運転代行会＝東京都渋谷区代々木 1-37-2 滝島ビル 4 F
(☎03-3370-4100)担当者 森田正美

【出版社】 不明

【年月日】 1996 年 10 月

【掲載誌】 起業通信

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1997 年 04 月 起業通信

【出版社】 不明

【年月日】 1997 年 04 月

【掲載誌】 起業通信

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1997 年 04 月 起業塾

【出版社】 起業塾

【年月日】 1997 年 04 月

【掲載誌】 起業塾

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 産経新聞社

【年月日】 1997年05月

【掲載誌】 夕刊フジ

運転代行
取次店

固定客つかめば安定収入

FAX
家庭教師

狭い自宅でもOK

運転代行取次店

を募集している。もちろん
安いレンタカー（マイク
ロバスなど）と運転代行を
ドッキングさせたビジネス
が大ヒットしている。運転
代行会（R）では、さらに営
業を拡大するために取次店
受注手配書などワンセット
1000枚、内金領収書、
投資も回収OK。運転手や

を募集している。もちろん
7万円分を購入する。ボス
ターは、行きつけの理髪店
や寿司屋などに頼んで張ら
せてもらえばいい。

ボスターを張るだけでも
月に3件程度の契約は取れ
ているそうで、これで初期
投資も回収OK。運転手や

電話を受けるのは家族に
頼んでもいいし、同社が紹
介してくれるオフィス代行
業者（1カ月9千円）に
頼んでもいい。本業なら一
千万以上、サイドビジネス
でも2百万〜5百万円の収
入は珍しくはないとか。白
タク行方ではないので、固
執というのとは違うだろう。

定客をつかめば、安定した
副収入になることだろう。

中心になるのは、こちら
から定期的にテストを送
り、子供はそれを解いてフ
ァクスを送り返す。それを
探点、添削し、再びファク
スで送り返すというもの。

子供もファクスの家庭教師
のビジネスチャン
スがあるといつも
いいだろう。また、
自宅でもできるという
点もおおに魅力的
だといえる。

お
気
軽
ニ
サ
イ
ド
ビ
ジ
ネ
ス

近所に住んでいる子供た
ちを集めて、学習塾を開い
ているビジネスマンがい
る。これも、なかなか良い
サイドビジネスだが、自宅
が狭いという人や近所に子
供がいない人などには、な
かなか開業できない。そ
でファクスを利用した学習
塾というのはどうだろう。

また、子供たちからの質
点もおおに魅力的
だといえる。

1997 年 07 月 独立王

【出版社】 ぶんか社ムック

【年月日】 1997 年 07 月

【掲載誌】 独立王

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1997 年 08 月 頭で儲ける時代

【出版社】 あいであ・らいふ

【年月日】 1997 年 08 月

【掲載誌】 頭で儲ける時代

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 ビジネスチャンス

【年月日】 1997年08月

【掲載誌】 ビジネスチャンス 臨時増刊号



ただのドライバーではダメ。サービス精神で取り組むことが大切

ポケットベルの利用で無駄な待ち時間をカット
 ビジネスマンのサイドビジネスとして運転代行は有るが、通常はお客の依頼を受けるまで何時間か待機していなければならない。最悪の場合は一件の依頼もないこともある。これではいかにも効率が悪い。
 東京・渋谷区にある運転代行会社（森田正美社長）は、ポケットベルを利用することで、ドライバーが待機せずに済むシステムを作り、利用者の注文は事務所の電話に登録され、それが登録ドライバーにいつせいに通報され、条件が折り合ったドライバーが注文を引き受けるという形だ。ドライバーは注文が入るまで自分の時間を使うことができ、目的地（利用者が指定する場所）に一番近いドライバーが仕事を引き受けることも可能になる。時間的に拘束されないという意味で、本業を持つビジネスマンにとっては魅力的なシステムといえる。



独自のシステムで効率化をはかる運転代行業

運転代行業

● 運転代行会社

それが登録ドライバーにいつせいに通報され、条件が折り合ったドライバーが注文を引き受けるという形だ。ドライバーは注文が入るまで自分の時間を使うことができ、目的地（利用者が指定する場所）に一番近いドライバーが仕事を引き受けることも可能になる。時間的に拘束されないという意味で、本業を持つビジネスマンにとっては魅力的なシステムといえる。
 同社は利用料金に関しても独自のシステムを採用している。通常は料金が設定されている場合が多いが、同社は4000円だけ受け取り、残りはドライバーの収入としている。いくらになるかは、顧客とドライバーの交渉次第。交渉し納得のいく料金が設定できた場合にのみ、注文が成立することに。こうすると、なかなか注文が成立しないように思う人もいられるかもしれないが、ドライバーは待機時間がないためその分安く受け取られて低料金が設定しやすい。また、利用者の近くにいるドライバーが仕事を受けることも可能なので、時間と手間が省け、その分も割安にできる。全体的に通常に比べて割安にできる要素が多いので、顧客との交渉もすんなり決まるわけである。

ドライバーになる際、必要な条件は普通免許。資金的には、同社独自のポケットベルの購入費・維持費の合計1万2000円が必要になる。採用にあたっては同社の森田社長が面接を行い、どれだけ道路事情を把握しているかなどを確かめる。その後、同社長が横に乗り、実践（下ライプ）の面接を行う。採用に関して最も重要なのは、「ただ運転させるだけでは良い」という気持ちを持たないこと。同社の仕事は一種のサービス業であり、お客に気持ちよく乗ってもらうことが大事なのである。
平日は運転代行、土日にマイクロスバスの運転という経営者も
 現在、登録ドライバーは約1000名。そのうち8割がサラリーマンで、年齢的には30〜40代の人が多い。定年後に仕事をしている人も1割ほどおり、女性ドライバーも5人いる。ドライバーの収入の目安としては、1回あたり5000円で週に2〜3回（1万1000円〜1万5000円）が一般的。4週をせば、月に4万〜6万円の収入となる。もっとも、これはひとつの目安であって、条件によってはこれ以上稼くことも可能だ。すべては顧客との交渉次第である。

DATA	
【チェーン名称】	—
【社名】	運転代行会社
【住所】	〒151 東京都渋谷区代々木1-3 7-2 瀧島ビル
【TEL】	03-33370-4100
【FAX】	03-33320-0850
【開業の条件】	普通免許。他に同社独自のポケットベルの購入費・維持費の合計1万2000円が必要
【収入の目安】	ドライバーの収入の目安は、1回あたり5000円で週に2〜3回（1万〜1万5000円）が一般的。4週をせば、月に4万〜6万円の収入となる

特徴だ。このビジネスに関してはドライバーを募集しており、条件としては大型二種免許を取得している人となる。ドライバーの中には平日通常の運転代行をこなし、土日にマイクロスバスを運転している人もいいる。
 この手のビジネスで大切なことは、森田氏が面接でも重視している「サービス精神」である。運転と共に接客の要素が求められるわけである。そうすれば、結果的には利用者にも気に入られ、リピーターとなってドライバーを指名する場面もあり得るのだ。
 サイドビジネスを始めるなら注目したい。



普通免許だけで開業できるのが最大のメリットだ

カタログ チラシによる販促。便利屋も含む

自販機 自販機の設定などの販促ビジネス

技能職 司会業などの技能を必要とする仕事

1997 年 Skier

【出版社】 不明

【年月日】 1997 年

【掲載誌】 Skier 別冊付録

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

1997 年 12 月 起業塾

【出版社】 起業塾

【年月日】 1997 年 12 月

【掲載誌】 起業塾 SPECIAL

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 ビジネスチャンス

【年月日】 1998年01月

【掲載誌】 ビジネスチャンス

企業データ

運転代行会
〒151東京都渋谷区代々木1-37-2滝島ビル4F
TEL 03-3370-4100
FAX 03-3320-0950



客が料金を決める 運転代行業の新システム

客のあらゆる要望に応じて急成長

いま、新たな運転代行システムが話題となっている。このシステムを打ち出したのは、渋谷にある運転代行会。すでに、NHKや日本経済新聞などで何度も紹介されている。

まず、プランは大きく分けて三つ。プラン一は、単発の利用と指し値による発注が可能だ。

つまり、画一的な料金表はなく、客が運転代行を依頼する際に、客に希望の料金を指し値してもらおう。本部では、〇〇名あまりの登録ドライバーへそれを一斉に通報し、その条件に納得したドライバーに業務を担当させる。これによって、運転代行業



界における価格破壊を実現した。サービス開始以来、この受注システムは二四時間年中無休で運営され、ユーザーの絶大な支持を受けている。このほか、常用の運転手と長期の代行運転手の手配ができるプラン二、それと、二人乗りのDXマイクロボバスと運転手を格安でレンタルする「Wレンタ」のプラン三がある。

運転代行会では、この「Wレンタ」の取次店を募集している。開業資金は、大型ポスターやDM兼案内書絵はがきの枚数などによって若干の違いはあるが、七万円もあれば十分だ。加盟金や保証金のたぐいは一切必要ない。

業務の中心は営業だが、その実態はポスターを貼り、DMを配布することくらいだ。だから、サイドビジネスとしても十分こなすことができるだろう。取り次ぎマージンは、マイクロボバスの場合で二万円、ワゴン車の場合は一万円となっている。

今年の一月から名古屋で取次店を始めた三四歳の女性の例をみると、開業直後のひとは一〇件程度の受注だったのが、その後半年で、月平均二〇件まで伸びたという。マージンの額は約四〇万円にもなる。

まさに、小資本、小スペースでできる新たなビジネスの登場といえよう。

【出版社】 株式会社 朝日新聞社

【年月日】 1998年04月

【掲載誌】 AERA

二つの職を 持つ

不況ゆえ夜と週末使うヘトヘト生活

ある時は営業マン、
ある時はガードマン、
はたまたある時は……。
不況を生き抜くために、
こんな生活の人が増えてい
本業の会社には秘密の副業
心も体も大変なようだ。

編集部 福山栄子 写真 石川重弘



ある火曜日の夕方。
電気設備会社の課長、Aさん
(55)は、午後五時四十分につい
も通り仕事を終えると、東京・代
々木のある事務所に向かう。
食事と仮眠を取って、曜日がかわ
った午前。時。マイクロスで
新宿を出発。長野の本宮橋まで
走り、午前七時に現地に着く。
そのまま、人の家族旅行客を乗
せ、伊豆の温泉へ向かった。
水曜日は熱海で、泊。翌木曜
にふたたび本宮橋まで、行を送
り届けた後、東京へ……。

月5回は箱根や東北へ

Aさんの、有給休暇「日」を使っ
た、全行程千二百六十キロの「副
業」だ。こうして週末と有給休暇
は、レンタルマイクロスバスの運転
手をしている。
「運転手を始めた最大の理由は
「減収。パブルのころは寝るヒマ
もないほど仕事があったのに、最
近は納入先の建設現場が減り、年
収六百万円が四百万円に落ち
た。残業もなくなった。子供は独
立し、妻と二人暮らしだが、生活
基盤を整えておきたい。
週末はほぼ毎週、有給休暇を加
えて月五回は箱根や東北へと走る。
自分の休みは、月に一日あるかな
いだが、月十五万円が入る。
「車に乗るだけでストレス解消に
なる。そのうえ、いろんな人と出
会い、温泉地で朝風呂に入る楽し
みがあるから続けようね」
人前では決して、疲れは見せな
い。とはいえ、いちばんの不安は
健康だ。重職人は、体が資本。
酒は飲まず、魚と野菜中心の食事
をしている。

3時に帰って7時起き

「とにかくコッソリと働いては
うがね、負けず嫌いな私の世代は
無理だつてこですよ」
Aさんが所属する運転代行会の
約百十人の運転手は、ほとんど
が本職を別に持つ人。マイクロス
のほか、酒を飲んだ客の車を、
代わりに運転して帰る仕事もある。
かつてパブルのころには「足
のわらじ」とか、「二つの顔を持つ
男」ともてはやされた。重職業。
でも当時は、趣味と自己実現を兼
ねる仕事がほとんど。九〇年代の
ダブルワークは、もっぱら「収入
が目的」だ。

製菓会社の営業マン、Bさん
(45)が選んだのは、警備員の仕事
だった。景気が悪くなるにつれ、
取引先の業者の支払いが遅れがち
になって、営業成績が大幅ダウン
年間、百四十万円のボーナスが、
四十万円に下がった。
給料は減つても、差をなければ
ならない家族がいる。友と、高校
生から小学生まで、育ち盛りの娘
が三人。ボーナスを当てにした買
い物もしていた。
困り果てているのを見た、行き
つけのスナックのマスターが紹介
してくれた工事現場の交通誘導係
のバイトに飛びついた。
「警備員って、誰でもなれるイメ
ージがあるでしょ。理学部を出て
上場企業に就職し、最高だった
自分がやるのか、と最初は抵抗が
少しありました」
はじめは、八時間立つだけで足
腰が痛くなる。冬はカイロを五枚
以上入れた。慣れるにつれて、
「立つてればお金になるんだ」
と割り切れるようになった。
週に三回、勤務時間は夜八時か

ら朝五時までだったが、製薬会社
側も気を使って、早めに終わる工
事現場に回してくれた。

自分の本業の収入が月三万門、
妻も朝と夕方、清掃のパートに出
て月十五万円稼く。警備員が月十
五万円の収入になる。週払いなの
で、自分の必要に応じて収入を決
められるのも魅力だった。

現場へはバイクで通い、夜中の
三時に帰って寝る。七時には起き
て出勤……苛酷に見えるが、

「景気がいいときは、いつもその
時間まで医者で飲んでた」

だから、妻も心配しなかったと
いう。ただ、カゼだけでは気がつ
けた。重職生活の最大の敵は、
無気力になること。カゼを引くと、
気力が萎えてしまうのだ。

秘密ムードが特徴

もちろん、勤務先には内証だ。
警備のスケジュールは頭の中に入
れ、会社用の手帳には一切、書か
ない。得意先の医者が、目の前を
横断していったこともあるが、ま
ったく気づかれなかった。

「生活に追われてるから、お金を
もらうことが喜びになる。ストレ
スは、ほとんどなかったですわ」

そんな生活を、年続け、結局、
昨年、転勤の内外を機に、製薬会
社のほうを辞めてしまった。いま
はかえって仕事の責任と部下が増
え、ストレスがたまると。

「仕事は、いつも、本、三本ある
べきだと思っています。景気に左右
されずにすむから」



「昼間の仕事がいまいきかいたときは、夜、車の列を見ながら、くよくよ考えた」と日さん

【出版社】 株式会社 ビジネスチャンス

【年月日】 1998年05月

【掲載誌】 ビジネスチャンス

マイクロバスの運転を代行 (好きな場所へ) 超低価格料金を 「Wレンタ」取次店募集中 〈運転代行会〉

前項までは、車という物にこだわったビジネスを紹介した。次は、使い方にこだわったビジネスを紹介しよう。

貸切バスの価格破壊を実現
旅行や送迎に大活躍

現代は、あらゆる面において個性的なものが求められている。旅行に際しても例外ではない。決められたパックツアーよりも、自分たちでプランを立てて、自由に楽しみたいという人が増えている。

職場や学校などの仲間と行く、国内の小旅行の場合、ネックとなってくるのが交通機関の確保だ。電車などはチケットをまとめてとるには手間がかかり、観光バスを手配すると予算がかかる。

そんな中、とうとうというか、やはりというか、貸し切りバスの格安運転代行をする会社が現れた。運転代行会(本社東京 ☎〇三三三七〇一四一〇〇)が行う「W(ダブル)レンタ」がそれだ。

このサービスは、同社が紹介したレンタカー店から借りたマイクロバス(二八人乗り)と登録運転手を格安でセットにて提供するというもので、料金は一泊二日(三六時間)で一二十万円となっている。

この料金にはガソリン代が含まれており、走行距離は関係ない。この料金以外に利用者が負担するのは高速料金と運転手の宿泊費。

日帰りになると料金は八万円。逆に連泊の追加料金は「四時間」ごとに六万円。基本時間を超過した場合は、三〇分ごとに一五〇〇円。八人乗りのワゴン車なら半額になる。

この料金は、一般の観光バスの三

分の四の四分の一くらいという。しかも、観光バスなら、土日や観光シーズンになると割増料金も請求される。Wレンタは、バック料金だから利用者が安心して頼めるのだ。その上、パーベキューセットやパラスル、折り畳み式自転車などのアウトドアレジャー用品を無料で貸し出してくれるという。

「Wレンタ」は、このような旅行以外にも、結婚式や法事の送迎、得意先の招待などさまざまな用途に利用されている。

八九年に事業スタート 画期的なアイデアで大ブーム

同社は八九年に設立。社長の森田正美氏は、ある運転代行会社から独立して、この事業を始めた。

開業にあたってさまざまな人に相談に行ったが、誰もが疑問を持つ理由は、需要がなくなるのも近いというものだった。当時の運転代行は、例えば、五、六キロ乗って三万円ほど取るという極端高値を行っていた。

この料金の高さで、長続きするとは誰にも思えなかったからだ。

その時、森田社長の指図役である川田悦男氏は、運転代行の薄利多売を提案する。これは、客の言い値で仕事を受けるという画期的なものだった。基本料金は五〇〇〇円

として、それ以上は客が決める。例えば、銀座から新宿まで七〇〇〇円で行ってほしいと客に言われれば、その料金で仕事を引き受け、今度はその値段で受けてくれるドライバーを探すわけだ。基本料金の五〇〇〇円は本部の取り分で、残った分をドライバーに支払う。

このサービスはあまりにユニークだったので、テレビ局などにも取り

取次店の声①

運転代行会の取次店は、法人が業務の提携を増やすための本格的なビジネスとして取り組むことができた。もちろん、Wレンタ取次店だけでは、独立開業も有意味といえよう。

京都の不動産会社御シイが取次店になったのは昨年の九月だ。この事業を立ち上げた同社取締役の高岡氏に話を聞いた。

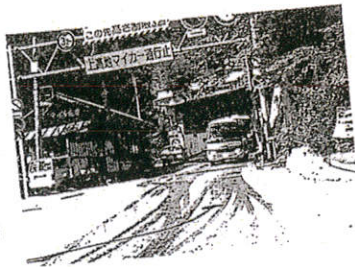


事を見て、初めて知ったのですが、取次店になるかどうかは会社内で決

二度目の出展となる今年5月のビジネスショーでもWレンタは好評を得るだろう



昨年5月の出展時



▲マイクロバスの用途はさまざま



同社の業績は、
に安くなり、
金は飛躍的
により料
だ。これ
したの
対象と
間だけを料金
間として計算し、運転時
の画期的なところは、一時間を一ポ
イントとして計算し、運転時

学校の送迎バスや会社役員用の車の
運転手が実際運転するのは、朝と
夕方の短時間だけにもかかわらず雇
用するとなると一日分の給料を支払
わなければならない。このシステム
の画期的なところは、一時間を一ポ
イントとして計算し、運転時

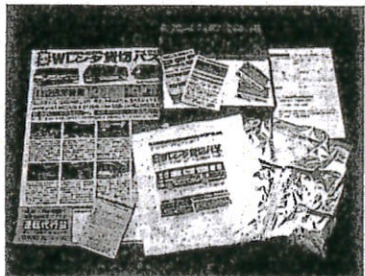
この危機的状況を救ったのが、業
界で初めてのポイント制年間契約制
度だ。月額一二十万円、お抱え運転
手手配します」がキャッチフレーズ
だった。

時間制料金システムの導入で
再びブレイク

上げられ、爆発的な大ヒットとなる。
なんでも、同社の電話はしばらく鳴
りやまなかったという。
ドライバーとして登録を希望する
人たちは、残業の多いサラリーマン
たちが中心で、彼らが帰宅するのと
同じ方面の客ならついでに安く乗せ
てもいい、というわけだ。
この方法なら、ドライバーの待機
場所には必要なく、登録しているドラ
イバーにボケベルを持たせ、それに
連絡すれば配車はできた。ところが、
バブルが崩壊し、同社は撤退寸前ま
で追い込まれてしまう。



▲▼販促ツールも各種用意



再び軌道に乗った。
ちなみに、長期契約の期間は、一年と半年の二種類。料金は契約期間の長短に従って、一時間あたり二一五〇～二四五〇円まで四段階に設定されている。
今がチャンス
「W レンタ」取次店募集中
さて、運転代行会では、現在、「W レンタ」の業務を中心に扱う取次店を募集している。
取次店の業務は、料金設定や支払方法など、客へのシステムの説明が主だ。契約がまとまれば、その後の配車の手配等は本部が行う。
月々の契約数は取次店によって異なるが、二〇件くらいはごく普通に成約でき、専業で行っている人は三〇件以上の契約を獲得することも十分可能なのだ。契約時に客から振り込まれる内金の二万円は全額取次店の取り分となる。三〇件の契約なら、ひと月の売り上げは六〇万円だ。
契約を取るには、宣伝などの営業

活動が不可欠となり、各取次店は月平均一〇万円くらいはかけている。宣伝活動としては、飲食店や美容師、スパーなど、人目のつくところにポスターを張ること。会社や学校、商店会、老人会などにダイレクトメールを送ったり、チラシを配布したりすること。そして、人気のある観光地などに出向いて、現地で観光客にチラシやパンフを配ることなどが挙げられよう。
各取次店に営業エリアはないので、思いきった営業活動ができる。
加盟金や保証金などは一切必要なく、開業ツールとしてのポスターやDM兼用案内書などの制作費に数万円かかる。開業資金はそれだけだ。
運転代行会の九五年度売り上げは、一億五〇〇〇万円。登録ドライバーは七〇名に及ぶ。勤め帰りのサラリーマンの運転代行でスタートした同社は、現在、時代を的確に読み、ニーズに合わせたサービスで大きく飛躍しようとしている。★

サイドビジネスとしても十分魅力的 利用者の見送りには必ず出席

取次店の声②

運転代行会の取次店の仕事は主に広告宣伝だ。ドライバーの手配などはすべて本部が行ってくれる。よって、サイドビジネスとしても十分運営可能だ。東京浅草の小林氏もその一人。小林氏は、取次店になった感想を次のように言う。
「運転代行会のことには雑誌で見て知りました。自分が取次店をやろうというよりは、むしろ自分がユーザーとなって使ってみたくて思いました。取次店になったのは、昨年の十二月です。まだ、本格的に始めて二か月足らずですが、すでに一〇件ほどの契約に成功しました。自分で作った看板にハガキをつけて、ビルの前に置いてあります。その他にも、仕事からマンションのオーナーさんとの付き合いがありますので、マンションの壁にポスターを張らせてもらったり、チラシをポスティングしたりもしています。それだけでもけっこう反響はありました。
浅草に事務所があるのですが、ここは近所づきあいが盛んなので、「W レンタ」は町内会や地元の会社のグループ旅行に利用されています。今のシーズンはやはりスキーも多いですね。利用期間は一泊二日から四泊のどちらか。必ず、お客さんがお出かけになるときは、見送りに行っています。
ドライバーやクルマ



「ビル前に自作の看板」

は本部が手配してくれますが、その時に、實際、どういってお客さんが利用されているのかもわかりません。ドライバーさんがどういう人かもわかりませんから。今のところ、失敗やクレームの類は一切ありません。すぐには結果を求めないようにしています。長い目で見て、お客さんを大事にしなければなりません。
今後の目標は、コンスタントに月一〇件くらいの契約は確保したいですね。今のところ、問い合わせは非常に多いので、いかに定着させていくかだと思います。春先は旅行も増えてきますので、チャンスではないでしょうか。浅草のお客さんだけでなく、浅草に来る全国の人にもぜひ利用してもらいたいです」



【出版社】 一般社団法人 日本経営協会

【年月日】 1998 年

【掲載誌】 ビジネスショー98' TOKYO 出展社ガイド掲載記事

ビジネスショー98' TOKYO 出展社ガイド掲載記事

1-02-34

運転代行会

〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-26-5 パロール代々木5F
☎ (03)5333-8533

『ユーザー側のあらゆるご要望に応えられる、商品企画こそが、運転代行業者としての発展に繋がる』が、弊社のポリシー。これまでの業界習慣を打破し、ユーザーに絶対的なご支持を戴ける、弊社ならではの3つのプランで、微力ながら大勢のお客様に、ご愛顧戴ける様になった『運転代行会』です。

プラン1. 臨時利用/指値受注

時間は短時間だが、走行距離は長い。拘束時間は長い、走行距離は少し。距離料金ベースの代行屋に頼んでも、時間料金ベースの代行屋に頼んでも、無駄とか釈然としない割高感が生じてしまいます。

『仕事内容を、全体ベースで勘定し、料金の交渉が出来れば、納得価格で発注出来るのに』。これが発注者側の本音。仕事内容次第でその都度、料金の交渉可能な運転代行が、最も望まれるスタイル。それにお応えするには、業者側も、距離にしろ時間にしろ、画一的な料金表は作れません。そこでその都度、ご希望の料金を指値して貰い、登録の全ドライバーに、お客様からの要望を一斉通報、指値価格に納得して受注するドライバーに、業務を担当させる。この運転代行業界のおきて破りとも言える弊社の料金システム。しかも、その受注を24時間年中無休で、受付けるシステムを導入しているのですから、ユーザーには絶大な、ご支持を戴けました。

この受注システムの詳細は、

03-3370-9914で、24時間ご案内

03-3370-9915で、24時間受注中です。

プラン2. 継続利用/年契約

『基本料金以外は、ドライバーの手取り賃金をその都度指値価格で直接交渉』が、プラン1の売物だったら、『レギュラーの運転手を、一定期間、割安価格で定期的に手配してほしい』にお応えするのが、プラン2の『年契約』です。

レギュラー運転手派遣という、一般的には、日々一定の勤務時間どおりに料金が計算され、残業料金が別途という、社員採用と同じ賃金体系で、アウトソーシングのメリットは、ほとんど皆無。当社

の年契約は、業務に従事した実働時間相当分の負担だけで、レギュラー運転手の契約が出来るという全く斬新なユーザー本位の企画商品。時間料金も、時間2,150円～2,450円までとリーズナブルだし、交通費も含まれている。休業日や夏休み中の保証も、ボーナスも不要となれば、社員運転手より、軽負担でお抱え運転手がもてるというプラン。“月額12万円～のご予算で、お抱え運転手を手配します。”がセールスポイントで、大好評の企画。特に、中空き時間等が多い、役員車の朝晩の送迎、社員や幼稚園等の、巡回や送迎バスの運行などでは絶好。

委細は、年契約契約条項全掲載の、年契約契約約書サンプル無料進呈中。お申込みは本部事務局へ。

プラン3. レンタカーと合わせてWレンタ



Wレンタなら直接、河原でバーベキュー

激安貸切マイクロバス、TV・ビデオ・カラオケ等装備28人乗りDX車両。1泊2日36時間・12万円。運転付・走行距離不問燃料込・土日休日割増無し年間均一料金。バーベキューセット、パラソル、ビデオ、折り畳み式自転車等々の各種レジャー用品も無料貸出。日帰り12時間8万円。時間延長も30分毎僅か1,500円。車も運転手もレンタルという、当社独自のWレンタプランは、只今赤丸急成長中。

全国どこからでもWレンタの車両出庫が出来る様、全国展開中。全国各地にWレンタ取次店網を組織中です。詳細資料は、弊社ブースでも配布中。



運転代行会	オフィス空間	ファシリティ マネジメント	安全・防災・ セキュリティ	アウトソーシング	事業・業務支援	ワーカー支援	生涯学習支援
	1-02-34 〔出展製品・支援業務とみどころ〕						
〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-37-2 滝島ビル4F	運転代行業務に関する当社独自の3種類の企画商品。プラン1. お客様の希望価格で代行運転を指し値で発注出来る、スポット代行運転企画。プラン2. 年契約（経済的予算での常用運転手の継続的利用企画）プラン3. Wレンタ（お客様のご要望に基づき、マイクロバス又はワゴンとドライバーをセットにてご提供。多目的使用）の紹介と、Wレンタプランの全国組織展開のご案内。他、車の運行に関する諸問題、承ります。						
TEL 03-3370-4100 FAX 03-3320-0950							

【出版社】 株式会社 日刊工業新聞社

【年月日】 2002 年 08 月

【掲載誌】 日刊工業新聞



森田 社長

トリニティーはスクールバスに防犯用カメラと全地球測位システム（GPS）発信機を搭載し、

スクールバス 到着時刻送信

トリニティー

トリニティーはスクー

学校や父兄に車内の状況や到着時刻を、パソコンや携帯電話に送信するサービスを03年春に始める。運転代行業は価格面を含め競争が激化しており、新サービスの提供で既存客の流失を防ぎながら、新規顧客の開拓にも努める。

同社が運転手を派遣している学校法人にアンケートしたところ、幼稚園や小学校低学年の児童を持つ父兄から車内での子供の生活態度や、正確な到着時間が知りたいとの要望が多数寄せられた。

都内では、五、十日（ごとうび）や雨天時は渋滞が激しいため、バス停への到着が予定時間より1時間近く遅れることもあるという。新サービスではバスの走行地点が瞬時に分かるため、到着時間が把握できるようになる。

▽本社 東京都渋谷区、03・5333・8533

▽業種 運転代行業

《社長のひとこと》森田正美社長「新サービスで学校の生徒獲得に貢献したい」

【出版社】 株式会社 ビルディング企画

【年月日】 2000年10月

【掲載誌】 MONTHLY BUILDINGS

	契約期間	契約ポイント	単価/1pt
特約2400型	1年間	2400pt	2,150円
特約1200型	1年間	1200pt	2,250円
特約 600型	1年間	600pt	2,400円
特約 300型	半年間	300pt	2,450円

『年間契約特約プラン』

特約契約では、実働時間1時間あたりを1ポイントとして計算し、深夜業務や交通費などもポイント計算の中に含まれます。お客様のご利用予定時間に応じて4種類のプランがセレクト可能！料金は運転時間分だけ、契約期間が長いほど割安になる業界初の画期的サービスです。

時間帯、走行距離による割増料金はいっさい発生しない点も従来の運行管理とは大きく違っている。専属の運転手を雇うより、必要なときにだけ時間給のみで人員を確保できるため人件費を抑えることができ、ひいては労務管理も大幅に軽減できるというメリットもある、非常に魅力的なプランである。

「今までにない低価格の実現により、時勢にも後押しされて、多くのお客様にサービスを利用いただいております」今後は、主力サービスとしてさらに力を入れていくと森田氏は語っている。

ドライバーの質が命

常に新しい形のサービスを提供し、好評を得ている同社だが、人材の教育には細心の注意を払っている。「我々はお客様との信頼関係があってこそ仕事ですから、高い運転技術はもちろんのこと、お客様とのコミュニケーションを大切に接客ので

きる、優れた人材育成を心がけています。そのために、面接採用後の現場研修・接客マナーといった教育には特に力を入れています。また、当社をマスコミを通じて知ったという人材が入社を志願してくるケースが結構あります。そういった場合、情熱的な優れた人材が集まる傾向がありますね。豊富な人材が、質の高いサービスと低価格を支えているので、当社にとってドライバーはとても重要な位置づけになりますね。

アウトソーシングの時代

森田氏はこれまで、既存のビジネスを新しい切り口で捉え成功をおさめてきた。今後の事業展開についてはどのように考えているのだろうか。「今の時代、多くの企業を見ると、各分野でのスペシャリストの活躍はめざましいものがあります。そこでは、アウトソーシングによる人材が多く活用されているわけです。同様に運転代行、運行管理もアウトソー

シングとして活躍するビジネスチャンスが今後は増えていくと考えています。さらに、我々には他社にはまねのできない料金面での強みがあります。」と森田氏は自信を覗かせている。

格安な料金で、対外的に必要なドライバーを手配できる魅力は大きい。外出時に自身で車を運転されている方や、経費の削減を考えている企業等は、同社の運転代行並びに運行管理を取り入れてみてはいかがでしょうか。



▲従来の工場や学校の送迎にみられた“中空き時間”の保証も不要です。料金は、実働時間分だけでOK!

NHKで何度も放送!

お客様の方で指定できる代行料金

運転に関することなら何でもO.K!!

新システム
コスト
削減

業界初のポイント制「年契特約プラン」なら...

月額12万円からお抱え運転手を手配致します

料金は運転時間分だけ契約期間が長いほど割安!

常用の運転手、長期の代行運転手の手配や、幼稚園や会社の送迎バスの運転等に最適。
ドライバーを自社で採用するより人件費、労務管理を大幅に軽減できます。
この価格を他社ともぜひお比べになってください。

運転代行会は貴社の「総務部車両課」です!

日経新聞をはじめ
多数マスコミでも紹介

まずは、お問い合わせ下さい

株式会社 運転代行会

TEL 0120-533-346

TEL 03-3370-5366 FAX 03-3370-2166

〒151-0053

東京都渋谷区代々木2-26-5/パール代々木5F

▲NHKニュースでも当社を紹介

業界の常識を打ち破る料金設定

運転代行の特約サービスで 低料金を実現！

MONTHLY BUILDINGS No.111
http://www.buildings.jp

2000年 10月号

株式会社 運転代行会
代表取締役

森田 正美氏

料金が低いという先入観がつきものであった運転代行。そこに登場し、革命を起こしたのが森田氏の運転代行会であった。

今では、業界の最大手としてさらに新しいサービスを展開し、活躍の場を拡げている。その独自の料金設定について、今回はお話を伺った。

成功を信じて起業

今から13年前、いくつかの職を経て、当時新宿でパチンコ店に勤めていた森田氏は興味本位から副業として、運転代行のアルバイトを始めた。それが森田氏と運転代行会との運命的な出会いとなった。「もともと大型免許を持つぐらい車好きで、人と接する仕事も好きなのでしたから本当にやりたい仕事を見いだせた気がしましたね」と森田氏は当時を振り返っている。

学生時代から起業への憧れを強く持っていた森田氏は、その1年後、50万円というわずかな資金を元にこのビジネスでの独立を決意する。

月3万円で机1つと電話1本を借り

られるという共同オフィスから森田氏の挑戦は始まった。固い決意の裏には、従来の運転代行にはない画期的な発想が実はあったのである。

それこそが、運転代行会を業界の最大手へと躍進させた自由料金制という斬新な料金システムであった。

利用客が希望する料金での代行

皆さんは運転代行と聞くと、まず料金が低いというイメージを持つのではないだろうか。前述の自由料金制は、そんな既存のイメージとは全く対極のものである。

「まず、予約時にお客様の希望金額を提示していただきます。その情報は、受注センターから当社の登録ドライバー全員へ携帯電話で一斉に流され、その中からお客様の条件を快く了解できる者が業務を引き受けるというわけです。お客様には基本料金として5,000円いただきますが、それ以外の料金についてはドライバーとの交渉次第となります。例えば、利用客と同じ方面に行きたいドライバーがいた場合、お互いのニーズがマッチしているわけですから料金を



▲スポットの代行なら、料金はドライバーとの交渉次第で決まります。

格安で引き受ける、ということになります。まさに、一石二鳥ですね」

また、お客様の情報を随時知ることができるので、ドライバーは空き時間を待機している必要は全くない、会社とドライバーの両者が無駄を省くことができるのもこのシステムの特徴である。

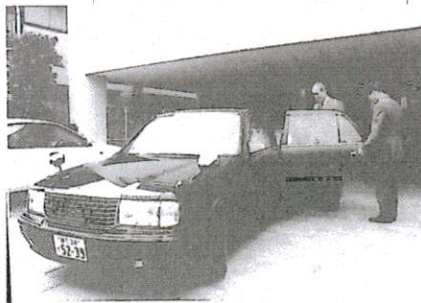
この料金システムは、多くのマスコミでも取りあげられ、脚光を浴びている。同社が多くのお客様に支持されている理由の一つといえるだろう。

法人需要にも新企画商品

手頃な価格で利用できる、運転代行業としての地位を確固たるものにした同社が、次に着眼したのが企業の役員送迎車や学校のバスといった車両の運行管理。そこで、同社では「月額12万円からお抱え運転手を手配します」がキャッチの実働時間分だけの料金で運転手を派遣する、業界初のサービス「年間契約特約プラン」を開始した。結果、景気の悪化により経費削減の知恵を絞っている企業等から大きな反響があった。

「年間契約の期間は一年と半年の二種類。料金は年間のご利用時間に応じて一時間あたり2,150円から2,450円の4段階に設定しており、契約時間が長いほど割安になる仕組みとなっています」と森田氏。(4ページ表参照)

さらに休日や車両の大きさ、勤務



▲「年間契約プランなら」低料金で常用の運転手の派遣が可能です。

【COMPANY DATA】 ■社名：株式会社 運転代行会 ■所在地：〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-26-5 パロール代々木SF ■連絡先：TEL. 03-3370-5366 FAX. 03-3370-2166

【出版社】 株式会社 経済界

【年月日】 2003年12月

【掲載誌】 経済界

●トリニティー <http://www.sanyaku.jp/>

業界の常識を覆す「一人三役運転手」で
新風を巻き起こす



森田正美社長のアイデアが、従来の
運転手のイメージを一新した

運転代行、運転手の手配を手掛けるトリニティー（東京都渋谷区）の新サービス「一人三役運転手」が注目を浴びている。
同社社長の森田正美氏は、「一人三役運転手」を思い付いた経緯を、

「当社は長年、企業や団体などの社長や役員の社用車向け運転手の手配を手掛けてきましたが、常々運転手の待機時間の長さを実感してきました。運転手の仕事は1日の半分の待機時間に費やし、時には丸1日待機ということもあるのです。待機も運転手の仕事ですが、『せっかくお客様から料金を頂いているからには、待機時間もお客様のお役に立つことができないか』と考えたのが「一人三役運転手」なのです」と、説明する。

同社の「一人三役運転手」は、運転手の仕事に加え、会社での待機時間は顧客の雑務や庶務的な仕事をこなす。外出先での待機時間は顧客の秘書的な仕事をこなす。その名の通り、1人で3つの役割をするのが「一人三役運転手」である。
「お客様の業種によっても違いがありますが、会社では商品の検品、消耗品の発注、営業、配送やパソコンへのデータ入力などを行い、外出先ではスケジュールの管理、メールのチェック、簡単な文書作成などを手掛けます。『待機時間もお客様の仕事のお役に立つ』ことが「一人三役運転手」の役割と考ええます」

と、森田氏は自信を持つ。
その言葉どおり、「一人三役運転手」は経費削減を進める大企業から今まで運転手を雇うことを考えなかった中小企業まで多くの顧客を獲得し、高い評価を得ている。
「今まで運転手を雇いたいと考えていたが経費面で2の足を踏んでいた中小企業にとって、当社の「一人三役運転手」は、特に重宝がられます。顧客企業のお客様の送迎や社員の移動など案外、会社の大小に関係なく運転手サービスのニーズは多いのです。それに加え、お客様のさまざまな仕事も手伝うことで使えば使うほどお得なサービス、それが「一人三役運転手」です」
と、森田氏。

顧客にも好評の「一人三役運転手」は、働く運転手にも好評のようである。
「お客様の役に立つ」とことで働き甲斐が得られることもありますが、運転手の中には待機時間がもったいないと考えていた人も多かったです。また、以前の仕事の経験をお客様の仕事で生かせることも異業種から転職する人にとっても働きやすいと言えます」
運転手の待機時間と言えはスポーツ新聞を読み、昼寝をするのが通じ相場の「一人三役運転手」は顧客の本当のサービスと言えるのではないだろうか。

【出版社】 株式会社 朝日新聞社

【年月日】 2008年05月

【掲載誌】 asahi.com

団塊の世代

【団塊はいま】

おかかえ運転手サービスいかが

2008年05月31日



おかかえ運転手株式会社の森田正美副社長＝新宿区新宿5丁目の同社

「今度のゴルフ、迎えにいくよ」「飲めないぞ、大丈夫か」「うん。ウチはおかかえ運転手がいるから飲んでも平気なんだ」——。そんな会話も聞こえてきそうなサービスを始めた会社が現れた。その名も「おかかえ運転手株式会社」(新宿区新宿5丁目)。送迎車で通勤していた団塊富裕層に狙いを定める。(川崎紀夫)

今年2月に始まったサービスは「おかコール」。「おかかえ運転手を呼べ」を縮めて名付けたという。

依頼主が、利用日の前日午後4時までに電話やメールで申し込むと、「おかかえ運転手」が指定の場所に行き、依頼主の自家用車を運転し、温泉旅行やゴルフなどの送迎をする仕組み。

思いついたのは、副社長の森田正美さん(50)。以前、企業役員などの運転代行業をしていたときの顧客から「ゴルフに行くから、ウチの車を代わりに運転してくれないか」と言われ、ピンと来た。

「団塊は、よい車を持つことが一種のあこがれだった世代。でも、いい車を持っていたって、飲酒運転や事故を懸念して車庫に入れっぱなしの人も多いはず」。友人たちに「オレにはおかかえ運転手がいるんだぞ」と見せられるところも、世代の心をくすぐるのでは、と考えた。

今年1月に会社を設立。翌月からサービスを開始すると口コミで広まった。

現在は都内を中心に1日5件程度の依頼がある。ゴルフや観劇、コンサートだけでなく、老人ホーム見学や墓地めぐりなどもあるという。

運転手は登録制で、現在約30人ほどが在籍。平日は企業役員の運転手をし、空いた週末に同社で働く人も多い。

「おかかえ」らしく、運転手はスーツと白手袋を着用。運転技術のほかにあいさつや話題、礼儀などの気配りも売りだ。

利用は、最低4時間から2時間単位。年間契約もできる。3千～5千ccクラスの中型車だと1日8時間で2万2千円(税込み)。運転手が指定場所まで行くための交通費、ガソリン代や高速道路代などは別にかかる。

森田さんは「想定されるターゲットは今後どんどん増えていく。目標は来年9月までに年3500件の受注を受けたい」と強気だ。

【出版社】 株式会社 朝日新聞社

【年月日】 2008年05月

【掲載誌】 朝日新聞

ゴルフ、観劇、温泉旅行…お任せ下さい



「今日のゴルフ、迎えに行くよ」
「飲めないぞ、大丈夫か」「うん。ウチはおかえ運転手がいるから飲んでも平気なんだ」。そんな会話を聞こえてきそうなサービスを始めた会社が現れた。その名も「おかえ運転手株式会社」（新宿区新宿5丁目）。送迎車で通勤していた団塊富裕層に狙いを定める。
（川崎紀夫）

富裕層向け派遣

おかえ運転手 サービスの い

団塊は
いま

おかえ運転手株式会社の森田正美副社長（新宿区新宿5丁目の同社）

今年1月に会社を設立。翌

「オレにはおかえ運転手があるんだ」と見せられるところ、世代の心をくすぐるのでは、と考えた。

「団塊は、よい車を持つことが一種のあこがれだった世代。でも、いい車を持っていても、飲酒運転や事故を懸念して車庫に入っぱなしの人も多いはず」。友人たちに

月からサービスを開始すると口コミで広まった。現在は都内を中心に1日5件程度の依頼がある。ゴルフや観劇、コンサートだけでなく、老人ホーム見学や墓めぐりなどもあるという。運転手は登録制で、現在約30人ほどが在籍。平日は企業役員の運転手をし、空いた週末に同社で働く人も多

「おかえ」らしく、運転手はスーツと白手袋を着用。運転技術のほかにあいさつや話題、礼儀などの気配りも売

8時間2万2千円

利用は、最低4時間から2時間単位。年間契約もできる。3千500ccクラスの中

型車だと1日8時間で2万2千円（税込み）。運転手が指

定場所まで行くための交通費、ガソリン代や高速道路代

などは別にかかる。森田さんは「想定されるター

ゲットは今後どんどん増えていく。目標は来年9月まで

に年3500件の受注を受けたい」と強気だ。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社
 【年月日】 2008年05月
 【掲載誌】 日経MJ

サービス&エンターテインメント

勝負で新発想

富裕層向けの各種サービスが注目を集めている。自分の車を他人に預ける。このなかで運転手が者もいるだろう。そこで富裕層の自宅などに赴き、同社はハイヤーやタクシー、自家用車の運転を請うの経験者と契約し、技術やマナーの研修を実施する。現在抱える契約運転手は約三十人。利用者から指名を受ける運転手も多いう。ゴルフ以外にも観劇や食事といった利用が目立つ。墓地購入のため墓園巡りという使い方もある。利用者は「おかかえ運転手」(東京・新宿)だ。従来は法人向けが主流だった運転請負を、個人対象に展開。引退した会社経営者などを中心に支持を広げている。

「おかかえ運転手から参りました」。休日の早朝五時。都内の利用者に訪れた八十八歳の運転手は、自家用車の鍵を受け取り、利用者を後部座席に乗せてゴルフ場に格好良く見せたいと考

富裕層向け運転請負



元経営者などの自宅に運転手が訪れ、自家用車の運転を請け負う

おかかえ運転手

える元企業経営者などが利用できる。八時間利用する場合の利用者が保有するのは、料金は中型車で二万二千円。このほかにガソリン代や有料高速道路代も必要だが、「運転手を雇うに比べて送迎に活す」と森田氏。

平日の五日間、毎日九時～四時までの年間利用で、料金四十万円。東から。このコースは一線

京都内二十区を中心とした関東圏がサービスの対象地域。最低四時間から二時間単位の利用が可能で、必要なだけ利用できる。

ゴルフ・観劇… 個人に照準

＜企業概要＞
 設立 2008年1月
 所在地 東京都新宿区5-8-21-203
 代表者 千景社長
 資本金 300万円
 主事業 富裕層向けの運転請負サービス

の社長だった森田氏が、今年一月におかかえ運転手という名称で会社を設立し、個人向けの運転請負サービスを始めた。

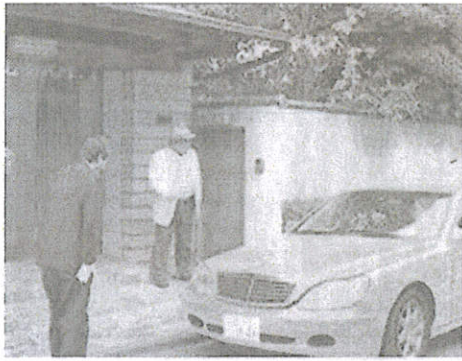
ターゲットは団塊世代のなかでも億単位の資産を保有する層だ。千景社長は「資産を持つ団塊世代は、子供に面倒をみてもらうことを嫌う。一人で外出したいという成功者のプライドを側面から支援していきたい」という。

同社の前身は一九九九年設立のトリニティーという会社。顧客の代わり、自宅まで車を運ぶ運転代行業や、企業役員向けに送迎車を手掛けていた。法人向けサービスを中心としていたが、個人客からの問い合わせが目立つことになり、トリニティー

【出版社】 株式会社 工業新聞社

【年月日】 2008年06月

【掲載誌】 フジサンケイビジネスアイ



ゴルフ場への送迎サービスなど、おかかえ運転手気分さながらの運転代行サービスを受けられる

富裕層の増加に対応 自家用車の運転代行

自家用車の運転代行サービスを展開するおかかえ運転手（東京都新宿区）は、企業の経営者や現役をリタイアした企業役員ら富裕層向け運転代行サービス「おかかえ」を開始した。企業向けではなく個人の富裕層をターゲットとした運転代行サービスの展開は業界で初めて。認知度を高め、富裕層を顧客に抱える高級車販売店や会員制リゾート施設などと提携し、顧客の掘り起こしを目指す。おかかえは、おかかえ運転手を呼べ（コール）からつくった造語で、必要時だけおかかえ運転手を呼ぶことのできるサービス。運転手が顧客の指定した場所に出向き、顧客が保有する自家用車で温泉旅行やゴルフなどに出かける際の送迎などを代行する。サービスを利用する前日の午後4時までに予約すれば利用できる。料金は4時間で1万3000円から1万6000円。燃料費や有料道路、駐車場代金などは実費となる。

ハイヤーより安く送迎

おかかえ運転手サービス

で、国産では「セルシオ」や「シマ」外車では「ロールスロイス」や「メルセデスベンツ」など。富裕層の人口は年々増えている。1億円以上の資産を保有する富裕層の数は約147万人と試算され、年率5%以上で伸びている。ハイヤーなどによる送迎車を利用した経験のある企業役員ら団塊世代の退職の増加で、市場拡大が予想されている。

同社では、「乗り慣れた自家用車という安心感に加え、利用料金もハイヤーと比べて安く価格競争力も高い」と需要拡大に期待している。2009年9月期までにサービスの請負実績を年間3500件、売上高7000万円を目指す。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 2008 年 07 月

【掲載誌】 日経 MJ



駐車違反を防ぐ新サービス
営業車に助手派遣
東阪で登場

駐車違反を防ぐ新サービス。営業車両に同乗員を派遣しているため、小売業など
ヒスが登場している。営業、運転手が車両を離れる必要を見込んでいます。
ての間待機 自家用車運転手（東京・新
すること にかえ運転手（東京・新
車両の放置 宿）は、営業用車両など
を防ぐ。駐 同乗させるサービスを開始
車違反の取 り締め。商品の納品や宅配
化で商品宅 など、運転手が車両を離
配や配送を れる際にスタッフが待機
円滑に実施 し、場合によっては駐車
することが 場所も移動することで車
難しくなっ 両の放置を防ぐ。派遣す

おかえ運転手のスタッフが
営業車両に同乗、待機する

るスタッフは同社が運転 ことにより、自社で運
請負事業のため契約する 手を雇用する場合に比べ
約百五十人の運転手を活
用する。
料金は一時間当たり千
六百円からで、五時間か
ら利用できる。利用企業
は必要な時だけ利用する
に広げたいという。

不動産管理会社のハ
トサービス（大阪市）も
同乗サービスを提供。派
遣スタッフは助手席に同
乗するのだが、中小の
小売業を中心に受注が堅
調。現在は会社を退職し
た高齢者など五、六人を
採用しているが、今後は
学生アルバイトの活用も
検討、十人前後まで増や
したいという。
駐車違反の取り締まり
は、二〇〇六年六月の道
路交通法改正で強化され

【出版社】 株式会社 扶桑社

【年月日】 2008 年 11 月

【掲載紙】 週間SPA

005

VIP気分が味わえる 運転代行サービスで セレブ風デートを!

「おかかえ運転手」の 運転代行サービス

1万3000円(4時間)

お抱え運転手。それは、大企業の役員か政治家といった真のVIPだけが享受できるセレブな特権。そんなブルジョア気分を単発かつ手軽に堪能させてくれるのが、その名もズバリ「おかかえ運転手」の運転手派遣サービスだ。タクシーとは認可の種類が異なるため、使用するのは依頼者の車。つまり、指定された日時に派遣された運転手が、運転のみを代行してくれるサービスなのだ。そのため、契約時に開始と終了の予定時間、さらに「銀座のレストラン〇〇からお台場の××ホテル」など、運行予定を事前にファクスで提出する必要がある。とはいえ、多少の変更や時間延長にも対応してくれるため、堅苦しく考える必要はない。記念日には彼女と二人、運転手付きのドライブデートでプチセレブな気分浸ってみては?



DATA 往東京都新宿区新宿5・8・21
森ビル203 0120・787・521
18 24時間(受け付けは平日9・00
上で2時間単位の設定、保険料は1000
円) ●レンタカーも利用できるが、利
用者によるレンタル手続きが必要

所属運転手は総勢
150人。熟練の運転
技術を有するドラ
イバーが、お抱え
の運転手に!

新宿区

57

【出版社】 株式会社 旅行新聞新社

【年月日】 2008 年 12 月

【掲載誌】 旬刊旅行新聞

自動車運転請負業を 代行を担当するもの。

顧客が経験のない日 を作成。分量はA4判

手がけるおかけ運転 顧客はマイカーだけを

本一周プランを作成す サイズ30ー50枚程度。

手(椎名千景社長、東 提供するだけで、運転

るのは困難。そこでプ 締切りは6月末日。

京)は、マイカー日本 手付きで日本全国を行

ランニングができるサ 今回の企画について

1周プロジェクトに顧 動できる。

ポーターの募集をとな 「団塊の世代は自分の

客側のプランを作成で

タクシー乗車よりも った。

ルーツやアイデンティ

きるサポー

ティを探索

ターを募集

日本一周プランのサポーターを

するニース

している。

おかけ運転手が来年5月にマイカーで予定

がある。そ

同社は来年5月に

格安料金で、旅行会社

応募はコースや場 れを登録運転手150

「マイカーde日本一

の商品より気ままな行

所、食事など日本一周 人のスキルでかなえて

周(仮称)」の開催を

動ができるのが売りと

を希望する顧客の意向 あげたい」と、椎名社

予定している。内容は

いう。参加者は首都圏

を聞き、「日本一周計 長はいっている。

車で日本一周を希望す

地域の限定20人を予

画書」としてワードか 問い合わせ☎03

る顧客を募って、運転

定。

パワーポイントで書類 (3356)5440。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 2009年06月

【掲載誌】 日経MJ

サービス&エンターテインメント

新発想で勝負

自動車の運転、車両の応などで使い勝手を高め、点検・整備・洗車などを一括で請け負う自動車運転管理サービス。3000人強の運転手を抱える、おおかえ運転手（東京・新宿、椎名千景社長）が今月10日から、「業界初の試み」（森田正美副社長）という新しいサービスを始め、運転管理を請け負う自動車の保管場所として、サービスの利用者が指定した駐車場の近くに住居を確保し、運転手が常駐待機するというのがその中身。「常在運転手」と銘打った新しいサービスは、企業が指定した駐車場に急な送迎依頼への即時対応となること、深夜・早

送迎から整備・保管まで



ハイヤーや社用車での実務経験豊富なシニア世代を活用する

おおかえ運転手

使われる社用車は深夜・早朝の出動に加え、接待や冠婚葬祭といった用件では休日や時間外の呼び出しを受けることもしばしば。社用車の場合、運転手はた企業に対して、コスト削減と利便性の向上とで行き来することになり、2つの要望に応える。従来、これらの経費は企業に負担を求めてきたが、現状は「業務の延長」として発想だ。長で発生したものでも認められ、運転手の住居についている（森田副社長）。は毎月の家賃に加え、人

シニアの実務経験者活用

《サービスの概要》
 名称 常在運転手
 開始時期 2009年6月10日
 契約内容 年間契約。月曜～金曜日の1日8時間乗務（拘束9時間）
 料金 月額30万円から（月間180時間以内、任意保険料込み）
 採用し、利用者からの信頼獲得にもつなげる。シニア世代の活用で見込む人件費の抑制は料金に反映。企業などが運転手を直接雇用する場合、「給料だけでも月額25万～30万円。法定福利費などを加えると、1人当たり50万円以上の負担になる」（森田副社長）という現状にあつて、常在運転手は排気量2000ccクラスの普通車が対象という最低料金を月額30万円に抑えた。常在運転手では企業の社用車や富裕層の自家用車といった従来の送迎サービス対象に加え、幼稚園や工場、病院などの送迎バスでも積極的に需要を開拓していく方針。当面は月間40件の契約獲得を目指す。（池光靖弘）

2009 年 07 月 Forbes

【出版社】 株式会社 ギョウセイ

【年月日】 2009 年 07 月

【掲載誌】 Forbes

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

2009 年 08 月 BUSINESSSUPPORT

【出版社】 株式会社 WAVE 出版

【年月日】 2009 年 08 月

【掲載誌】 BUSINESSSUPPORT

この文章及び写真については、著作権の保護期間中にあたり、残念ながら掲載することが出来ません。

【出版社】 株式会社 経済界

【年月日】 2009年08月

【掲載誌】 経済界

**運転手を顧客宅近くに
常駐させる常在運転手
サービス6月から実施**

自動車運転請負業を手掛ける「おかかえ運転手」(本社・東京都新宿区、椎名千景社長)は、主力の企業役員送迎運転手サービス「おかコール」事業を強化する。

富裕層中心の「おかコール」の対象顧客層を拡大し、企業役員のみならず、幼稚園の園児、病院の患者、工場の従業員などの利用者を指定地に往復送迎する定期便マーケットに需要があるとみて積極的の開拓していく。定期便マーケットは、日々の送迎乗務に遅刻しない運転手が不可欠なため、顧客側の近隣に常駐する地域密着型運転手の雇用が必須条件だった。

同社ではこうした運転手の常駐確保に顧客の要望が多いことに着



顧客の近隣に運転手が常駐する「ジョーザイ」サービス

目、運転手を顧客側に常駐させる新サービス「常在運転手」(略称ジョーザイ)を6月10日から始めた。顧客は法人・個人を問わず、車種も普通車からバス・トラック、商用車などにも幅広く対応。顧客側が指定した駐車場近くに運転手宅を確保して運転手送迎サービスを迅速自在に提供する。

「ジョーザイ」サービスは、年間契約が前提条件。月々金の乗車で1日9時間拘束8時間実働。契約前にトライアルとして1カ月間の猶予期間を設け、期間終了後、顧客が合格と認定すれば正式契約。サービスを実施していく。料金は車種や利用頻度によって異なるが、月額30万円(月間180時間内、任意保険料込み)が最低料金で、顧客の要望に合わせて運転手は全国どの地域でも送り出す方針だ。

問い合わせ先／おかかえ運転手

☎03-33356154 40

<http://www.okakae.co.jp>

【出版社】 株式会社 工業新聞社

【年月日】 2009年08月

【掲載誌】 フジサンケイビジネスアイ

「おかえ運転手」顧客の近隣に担当者転居

遅刻なし コストも半額に

自動車運転管理請負業務を手がける、おかえ運転手（東京都新宿区）は、運転手を顧客宅の近隣に常駐させる新サービス「常在運転手」（略称ジョーザイ）を始めた。法人・個人を問わず、車種も普通車からバス、トラックまで幅広く対応する。運転手を顧客宅近くに転居させて提供する運転サービスは業界で初めての試みという。

車両による送迎サービス事業では、日々の送迎に遅刻しないことが絶対条件になる。顧客宅近隣に常駐していれば、この心配がほとんどない。

加えて企業役員の送迎のほか、家族の利用（買い物同行や子供・ペットの送迎）も多い場合、運転手が身近にいることで安心感が生まれ、使い勝手がよくなる。

同社では、顧客側にこうした要望が予想以上に多いことに着目し、ジョーザイのサービスに乗り出したという。

同社が「運転手の住居費、移転費も含めて全額負担する」（椎名千景社長）仕組み。このためジョーザイを利用すれば、従来顧客側が負担していた運転手の始発前や終電以降の通勤コストなどの問題が解消され、顧客側に大きなメリットが生まれる。



ジョーザイには、富裕層中心だった主力の送迎サービス「おかコール」の対象顧客層を拡大する狙いもある。幼稚園児、病院の患者、工場の従業員などの利用者を指定の場所に往復で送迎する需要があるとみて積極的に顧客開拓を図る考えだ。

契約前に1カ月のトライアル期間を設け、顧客が了承すれば正式契約し、本サービスを開始する。年間契約が条件で、料金は車種や利用頻度によって異なるが、月額30万円（月間180時間内、任意保険料など含む）が最低料金となっている。

椎名社長は「送迎サービス料

おかえ運転手がスタートした新サービス「ジョーザイ」のイメージ

金の相場は月額50万～60万円。運転手を1人雇えば、法定福利費などを入れて最低50万円以上かかるが、ジョーザイはその半分程度で済む」と話す。

おかえ運転手では、顧客の要望にあわせて登録運転手を全国どの地域にでも送り出す方針。月間50件の顧客を獲得し、2010年3月までに累計400件、1億2000万円の売り上げを目指す。

【出版社】 株式会社 ダイヤモンド社

【年月日】 2009 年 09 月

【掲載誌】 しんきん経営情報

時代のニーズに合わせた運転代行サービス

運転代行業といえば、飲酒したドライバーの代わりに車を運転し、自宅まで送り届けるサービスのみを実施する会社が多い。これに対し「おかかえ運転手」は、上記サービス以外にも、運転に関連する幅広いサービスを実施している。

たとえば「おかコール」というサービスは、ちょっとした外出でも必要なときだけ気軽に運転を代行。「同乗待機クン」は、道交法改正以来、駐車違反が怖くて車を離れづらいというトラックドライバーなどを対象としたもの。お客の車に同社スタッフが同乗し、納品などでドライバーが離席した際に車内で待機する。

また、お客の自家用車を運転して、妊婦の通院、子どもの塾通いなどを手伝う「育児支援運転サービス」、女性社長を対象にした「ウーマン・プレジデント・送迎サービス」などもある。



「同乗待機クン」の利用料金は1回5時間以内で6000円というのが一つの目安

●おかかえ運転手

所在地 東京都新宿区新宿
5-8-21 森山ビル 203
電話 0120-717-518
URL <http://okakae.co.jp/>

そこで運転手を好きな時に呼ぶことができるにも関わらず、コストを抑え自分専用の運転手を持てるサービスを開始したのがおかかえ運転手（東京都新宿区／年商五〇〇万円）だ。

一般的に送迎サービスの相場は月額五〇～六〇万円です。保険料を加味すると自社雇用では五〇万

[illegible]

迅速な対応が可能だ

同社ではこれまで、経営者や企業役員向け送迎サービスを主軸に置いていた。だが顧客の予定が急きょ決まり、車の手配が追いつかなかったこともある。その不便さを改善するため、運転手の常駐を思いついたのだ。

「私も運転手時代、経営者の多忙さを目の当たりにしました。早朝のミーティング、深夜に起きるトラブル対応など、一分一秒も惜しいという声をよく聞いていました。せめて移動手段に不便がないようにと考えたのがこのサービスのな

手帳にサービスを利用してもらえるよう、顧客に請求するのは送迎サービス料のみ。運転手の住居費に関しては同社が負担する。住居付きとあって、就職難に喘ぐ人からの応募が多いという。

顧客からも評判は上々だ。迅速さはもちろん、会社への送迎以外にも家族の送迎や買い物を手伝わせるなど空き時間を有効に使うこともできるためだ。

現在東京のみで展開しているが
今後は全国に拡大していく。

【出版社】 株式会社 日本経済新聞社

【年月日】 2009 年 11 月

【掲載誌】 日経流通新聞

運転手はイケメン

女性企業家やセレブ女性を対象に、
「イケメン」がさっそうと自家用車の



運転をして
くれる運転
請負サービ
ス、その名
も「イケメ
ンター」が
登場。

始めたの

は自動車運転請負業の「おかかえ運転手」(東京・新宿、<http://www.okakae.co.jp/>)。従来、お抱え運転手といえば物腰の柔らかい中高年男性が中心。しかし、女性には若い男性のほうが好まれると考え、女性スタッフのお眼鏡にかなった男性運転手6人を登録。料金は、普通車で1万4000円(4時間)。燃料費などは実費。月決め契約もある。近く、運転手の趣味や特技などをウェブサイトで閲覧して好みのタイプを指名できるようにする。首都圏限定。

【出版社】 株式会社 毎日新聞社
 【年月日】 2010年01月
 【掲載誌】 毎日新聞

イケメンで客つかめ

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

【合田月美】

運転手を派遣し、顧客の自動車の運転を請る。美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。



美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。



羽田、鹿児島間を飛んだ「イケメン」客室乗務員たち。日本航空提供

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

美形男性が客の応対するサービスが人気だ。請負運転手、料理教室のシェフ、客室乗務員。韓国では美男子をそろえた引越屋業者も現れた。女性客の心をつかむ「イケメンサービス」とは――。

【出版社】 株式会社 経済界

【年月日】 2011年07月

【掲載誌】 経済界



“安心”の運転手サービスで 社会にも“安心”を

おかかえ運転手

<http://www.okakae.co.jp>

森田正美副社長のプロフィール

生年月日/1957年8月24日
出身地/東京都杉並区
最終学歴/日本大学経済学部
趣味/読書、旅行
尊敬する人/吉田松陰

企業eye

ひと目で分かるネーミングと新しい運転手サービスで注目される「おかかえ運転手」。アイデアマンとして業界内でも知られている森田副社長だが、そのサービスの根底には常に「安心」を貫く企業姿勢があった。

—— 業界の常識にとらわれな
い豊富なサービスが強みですね。

森田 当社のホームページを
見ていただくと分かりますが、
「おかコール」「駅宅（えきたく）
クン」「同乗待機クン」「ツーマン
645（無事故）」「育児支援運転
サービス」「ウーマン・プレジデ
ント・送迎サービス」「空回小僧」
「M30サービス」などの多くの運
転手サービスを提供していま
す。

お客さまのニーズに合わせた
キメ細かなサービスを提供して
きた結果ですが、サービスは違
っても、どのサービスにも共通
していることは「安心」です。

—— 運転手と言うと大手企業
の社長や役員向けのサービスだ
と思われがちですが。

森田 大手企業に限らず中

小・ベンチャー企業の経営者にも
リスク管理の意味で当社のサ
ービスを利用していただいでい
ます。

特に中小・ベンチャー企業の

経営者は自分で車を運転する方
も多いのですが、会社のことを
考えると運転手サービスを利用
したほうが「安心」なのです。も
し、自分で運転していた時に何
か事故などが起きた場合、経営
者だけではなく、会社の存続す
ら危うくなつてきます。経営者
の「安心」は社員や取引先の「安
心」にかかわってきます。

確かに経費は掛かりますが、
「安心」の必要経費ではないでし
ょうか。

—— 最近、病院、介護から依頼
が増えているとか。

森田 医師を病院と自宅を送
迎していますが、医師の「安心」
は、患者の「安心」につながつて
きます。

タクシーで良いのではと思う
でしょうが、医師の仕事が分か
っている運転手と分らない運

転手では運転の仕方や会話が違
つてきます。医師の仕事が分か
っているいつもの運転手のほう
が医師にとっても「安心」です。
当然、守秘義務を守ります。

介護ではデイケアサービスの
送迎に運転手サービスを利用す
ることで介護の高齢者と介護ス
タッフの「安心」を提供していま
す。運転手に駐車車を任せてお
けば、高齢者の車の乗り降りも
「安心」して行えます。

—— 乗る人の「安心」は、周り
も「安心」ということですね。

森田 4月から一人暮らしの高
齢者や独身の方向けに食事を
作り、一緒に食事を共にする「話
食屋」というサービスを提供して
います。テレビや新聞で「話食
会」といわれていますが、「話食
屋」を通じて当社が運転手サ
ービスで培った「安心」が少しでも
お役に立てればと思っています。

【会社データ】

設立/2008年1月25日
資本金/300万円
従業員/10人
所在地/東京都新宿区

【出版社】 株式会社 T K C 出版

【年月日】 2011年05月

【掲載誌】 経営者の四季 5

Profile 森田正美 もりた まさみ

おかかえ運転手 取締役副社長
1957年東京生まれ。日本大学経済学部を卒業後、
会計事務所、メーカー勤務を経て89年に運転代行
会社を設立。4期目の2011年度は7000万円の売
上高を目指す。本社：東京都新宿区新宿5-8-21
TEL 03-3356-5440

ホームページ [おかかえ運転手](#) 検索



「おかかえ運転手」のユニークサービス (抜粋)

- 駅宅クン (1回5時間以内6,000円)
駅と自宅の空車回送サービス。指定した駅に向き、鍵を預かって自宅まで車を届ける。
- 同乗待機クン (1回3時間以内4,000円)
運送会社のトラックなどに同乗し、納品のためにドライバーが離席した際に車内で待機、駐車違反の摘発を防ぐ。
- ツーマン645 (東京・大阪間の場合、往復5万円)
正規ドライバーの他にもう一人ドライバーを同乗させ、睡眠不足や疲れなどによる長距離運転の事故を防止する。

そのために、森田副社長は「お客様視点での柔軟な発想」を育てる研修を進めている。

「当社の商品は“人間”そのものだから、ヒューマンファクターでのミスは許されません。常にお客様の立場になり、求められているのは何かを掴める人材であってほしいという観点から、マナーや実技の研修を徹底し、厳しくチェックしています」

もちろん採用も重要である。顧客の多くは、言葉遣いや挨拶などの礼儀あるいは身だしなみを気にしがちな世代。そのため選考の際は、運転経験もさることながら、そうした後から身につけることが難しい基本的な面がしっかりしていることを最も重視するという。

その好例が、銀座のホステス出身の女性ドライバー。送迎を頼んだ中小企業のトップからは「心配りが行き届いて、とてもくつろげる」という高い評価を得ている。もともと接客のプロだけに、何気ない会話と心遣いに癒されるのかもしれない。

こうしたドライバーは彼女1人だけではない。実は、こうしたプラスアルファのサービスこそが同社の強みとなっている。すなわち、本来業務である自家用車による送迎だけでなく、話し相手になったり待ち時間を利用して買い物をするなど、付加価値の相乗効果だ。このような差別化の工夫が、これからも不変の同社の必勝戦略だろう。

取材・文 ジャーナリスト 岡村繁雄

らすれば当然進出すべき分野です。都心のマンモス団地にも高齢者単身世帯が増え、買い物弱者が社会問題になっています。そうした人々へのサービスとして、あるいは無縁社会への対策としての取り組みですね」

基本は礼儀と身だしなみ
サービスクオリティの担保が重要

現在、同社には約150人のドライバーがいるが、9割が契約社員。とはいえ、サービスのクオリティを担保することは、顧客満足の創出という意味からも重要だ。



駐車違反の摘発を防ぐ「同乗待機クン」。ドライバーと同じユニフォームの着用も可能

人の心に寄り添う「共感経営」

事例紹介②

顧客志向のユニークな運転代行

— 買い物、話し相手など多様な要望をキャッチ

◎おかかえ運転手株式会社

業界初の「おかかえサービス」で 団塊世代や企業オーナー市場を狙う

日常的な移動手段として便利なタクシーやハイヤー。だが不況期には個人の財布のひもは固くなり、企業でも「3K」と呼ばれる交通費・交際費・広告費が見直される。そこで脚光を浴びているのが、東京・新宿を拠点にユニークなサービスを展開する、おかかえ運転手(株)だ。

同社の森田正美副社長は「平成元年以来、お客様に代わって自家用車や社用車の運転をする事業を行っています。しかし、大手もひしめく中で生き残るには、他社にはない付加価値を提案し、差別化を図っていくしかありませんでした。それが“お客様の心に寄り添った運転サポート”というポリシーです」と話す。

例えば、2008年から始めた「おかコール」。これは「おかかえ運転手を呼ぶ」という意味で、依頼主の都合に合わせて、同社の運転手が指定された場所に出向き、顧客の車でゴルフや買い物、食事などの送迎をするサービスだ。

料金は普通車なら4時間で1万3000円、8時

間なら2万2000円。ハイヤーや自社専属ドライバーを雇うよりも安く済み、何より乗り慣れた自家用車を使えるのが最大のメリットだ。

「業界初の試みということでテレビや新聞にも取り上げられ、その後もクチコミで都内から千葉、埼玉、神奈川に広がりました。利用者は企業オーナーや役員が中心。年齢的には団塊の世代で、今後の市場としては有望でしょう」

「駅宅クン」「同乗待機クン」など 豊富なサービスメニュー

他にも、指定した駅に出向き空車を自宅へと回送する「駅宅クン」、配達車両に同乗しドライバーが納品のため離席した際に車内で待機する「同乗待機クン」、企業の役員向けに年間契約(月額30万円)でドライバーを派遣する「M30サービス」といったメニューが揃っている。

いずれも大手は進出しないニッチな分野とあっていい。森田副社長は「これらは全てお客様の困りごとを解決するサービスです。着眼のヒントは顧客の声。何気なくつぶやく『こんなことはできないの?』という要望をいかにキャッチできるかでしょうね」と笑う。

同社の最新サービスに「話食屋」がある。まるで居酒屋のような名前だが、主婦などの契約社員が食材を買い顧客宅へ配達するだけでなく、話をしながら一緒に食事をしてくれるというサービスだ(1回3時間8000円)。

「運転代行というより便利屋に近いと思われるかもしれませんが。しかし私どものポリシーか



女性社長向けの「ウーマン・プレジデント・送迎サービス」

【出版社】 本田技研工業 株式会社

【年月日】 2012年01月

【掲載誌】 ホンダファイナンス FP プレス

「おかえ運転手」株式会社とは珍しい名前だが、同社では名前の通りのサービスを行っている。もともとは企業の役員などの運転代行を行っていたところ、あるとき

お客さまの要望から新サービスをスタート

「最優先はお客さま」を 確実に実行できる ドライバーであること

お客さまから「ゴルフに行くからうちのクルマを運転してくれないか」と言われたのがきっかけでサービスを始めた。代行業務の違いはお客さまの車を運転するという点で、基本的にはひとりで赴き、片道は公共交通機関で移動をする。
2008年にスタートし、現在の上力サ



おかえ運転手株式会社
取締役副社長
森田正美さん

1957年東京生まれ、会計事務所、メーカー勤務を経て、1988年に運転代行会社を設立。現在、首都圏を中心におよそ90名の登録ドライバーを抱える運転代行業・おかえ運転手株式会社取締役副社長。



おかえ運転手の掟

現代社会において、お客さまと接する職業はしつじに多種多様です。それぞれの現場では、どのようなお客さまとどのように接し、プラスの評価を得ているのでしょうか。今回は「おかえ運転手」というサービスを展開するその名も、おかえ運転手株式会社の掟を森田正美さんにうかがいました。

車内という限られた空間で、いかに快適な時間を過ごしていただくか。森田さんが乗務員経験を通じて体得した、お客さまと自分自身にストレスをかけない、タイプ別「いなし」接客術を紹介します。

タイプ1 ムツブリ 寡黙タイプ



アドバイス

目的地の確認など必要最低限のことは、話しかけられる以外では自分からは話しません。しかし、絶えずお客さまを意識し、安全に留意したうえでバックミラー越しにようすを伺い、話かけられたら、「はい」と短く返事をするなど控えめに応じます。

お客さま 「おはよう、今日もよろしく」

ドライバー

「はい、10時に赤坂の〇〇ホテルですね。今日は涼しくなくてよかったですね。」「そういえば、〇〇ホテルは今度改装するそうですね」

「はい、10時に赤坂の〇〇ホテルですね。今日は涼しくなくていいですね。よろしくお願いします」

タイプ2 おしゃべり 大好き



アドバイス

お話し好きなお客さまでも、私語は控えめに。求められたときだけ相づちをうちます。会話が気に入ってもらうのではなく、本来の仕事、つまり運転技術を認めてもらって次の仕事につなげるのがプロの仕事だからです。

お客さま 「いやあ、昨日飲みすぎちゃってさあ。鹿児島島の珍しい焼酎が入ったとかで、ついねえ。僕は宮崎出身なんだけどさ。運転手さんはどこの人？」

ドライバー

「そうなんです。宮崎にもおいしい焼酎がたくさんありますよ。私も好きなんです。この間飲んだのが、〇〇で〜」

「私は、神奈川県です」

タイプ3 自分より若い 実業家



アドバイス

お客さまが自分より若いと、悪気はなくても軽口をきいたり、つい「教えてあげよう」という雰囲気が出てしまいます。自慢話は厳禁、またへりくだりすぎても、お客さまは居心地の悪い思いをされるので、いつでも「ニュートラル」な存在を心がけます。

お客さま 自ら社長だと話し始める人はあまりいない。

ドライバー

「若いのに社長さんですか。すごいですねえ」
「人生というのは、山あり谷あり。私が若い頃は〜」

お客さまの年齢を意識せず、運転に集中。年長者であるドライバーに緊張している場合もあることを忘れずに。

「お客さまが すべてを覚えてくださる」 という気持ちを忘れない

主力である「おかえ運転手」サービス

「サービスは、企業トップのクルマを運転する「おかえ運転手」のサービス。そのほか、指定された駅に出向き、空車を自宅に届ける「駅宅くぐり」や育児の基礎知識を備えたドライバーによる「育児支援運転サービス」などを様々なサービスを提供している。

「どのサービスもお客さまの要望がアイデアの源です。こんなことできないかと言われたら、社内でもミーティングをしたり、社外の方からもアドバイスをいただくなどしてサービス化します。100%実現できるわけではありませんが、諦めたらそこで終わり。同業他社が行っていない部分こそ、ビジネスチャンスがあると思っています」。

また、同社では、正確に、安全に、スピーディーに、というサービスのクオリティ維持を重視。この3つを満たすため、採用後に約1週間の研修期間を設け、ビデオやテキストで学んでもらうほか、ベントやワンボックスカーなどの教習車で運転技術をチェックしている。

身だしなみと礼節も重要だという。狭い車内で過ごすので清潔さは不可欠。きちんと挨拶ができ、お客さまを敬い、その心に添って行動するという礼節も同僚だ。「普段からできていなければ、いくら装ってもお客さまには必ずわかります。日常的に心がけることが大切です」。



森田さん自身の乗務員経験が運転手育成の基礎にある。20年以上を経た今も「サービスの正解を模索中」

には、長期契約をする「定期専従」と、車発で乗車する「スポット」の2種類がある。定期専従ではお客さまの行動パターンや好みなどがわかっていて、スポットでは初めてのお客さまと接することもあり、いかにお客さまの要望を察知して応えるかが重要だ。

「乗車履歴をチェックしたり、以前担当したドライバーさんに話を聞くなど、事前にできるかぎりの情報を集めます」。

しかし、いくら準備をしても万全とはいえない。現場では、お客さまがどうして欲しいのかを察知して臨機応変に対応することが求められる。すべてはお客さまが最優先。「お客さまの言う通りに」というのは実際にはかなりストレスが高いが、現場では自己主張を抑えてサービスマンに徹することができなければ、次に繋がらないという。

「お客さまがすべてのことを覚えてくださる」という感謝の気持ちを持って接することが大切だと思います」。

運転というシンプルな業務は「当たり前の積み重ね」と話す森田さん。できる人／できない人の差は、一芸に秀でることよりも「当たり前のことを確実に実行できる点」にあるという。



当たり前を確実に実行する。

服装

出勤前にはシャワーを必ず浴びる。アイロンの効いた白のワイシャツにダークスーツ、控えめな色のネクタイ着用がドレスコード。清潔感が感じられなければNG。



乗車中

交通法規厳守、車の流れに沿ったスピードで安全運転は当然のこと。お客さまに問いかけられたら、控えめに応答する。ルームミラー越しにお客さまの様子を逐一確認。以前に乗車した際の観察をもとに、お客さまのニーズを仕事から類推する。



9つ道具

①携帯電話と充電器 ②メモ帳と筆記用具 ③乗車伝票と名刺 ④封筒(回送で帰還したときに鍵の返還に使用) ⑤ポケットティッシュとゴミ袋 ⑥白手袋と軍手 ⑦雑巾2枚 ⑧水を入れたペットボトル ⑨傘 いずれもお客さまのთვისの要望にこたえるための必需品だ。



休日

高級車・外国車を運転することが多いため、休日にはディーラーを訪れて試乗。操作方法などを事前に確認し、現場に備える。お客さまがよく行く場所(ホテルやホール、飲食店など)を地図で再確認。ルートを実際に所要時間や渋滞ポイントをチェックする。



相手に応じた「いなし」の接客術を心がける。

【出版社】 CLOLE 株式会社

【年月日】 2013 年 06 月

【web 掲載】 みんなの経済新聞ネットワーク

【記事 URL】 <http://shinjuku.keizai.biz/headline/1748/>

身の回りの「雑事」もこなす運転手派遣－「おかかえ運転手」が 新サービス /東京

みんなの経済新聞ネットワーク 6月4日(火)18時45分配信 2013年



「スマドラサービス」TOPページ

自家用自動車運転管理請負業を手掛ける「おかかえ運転手株式会社」（新宿区新宿5、TEL 03-3356-5440）が4月、社用車運転請負業務に加え、依頼者の身の回りの「雑事」もこなす運転手による「スマドラサービス」を始めた。（新宿経済新聞）

サイト名のスマドラは、スマートフォンにちなみパソコンだけでなくスマートフォンにも対応することから命名。「執事」の語感が「ひつじ」と似ていることから同サービスのロゴマークを羊のデザインにしたという。

「サービス開始のきっかけは、安部首相の提唱する経済対策『アベノミクス』で景気回復が浸透してきたことや一時は落ち込んでいたハイヤーと自家用自動車運転の請負サービスがここにきて急速に高まってきたことなどが挙げられる」と森田正美社長。

「当社はこれまで運転管理請負業のみをやってきたが、昨年ドライバーに特化した優秀な人材を派遣可能な労働者派遣の事業資格を取得以来、賢い運転手獲得に特化したヘッドハンティングサイト『スマドラ』に踏み切った」とも。

登録には2年以上のキャリア、左右ハンドル操作可能、雑事をもこなす「執事（パドラー）精神」という3つの条件を設ける。「執事とは、一般に高位の人物の家や神社などで家政事務を取り仕切る者。当社では依頼主の要望に応じて、登録されたデータベースから抽出、実際に面談させ雇用を促進する」と森田社長。

「ヘッドハンティングは優秀なドライバー人材を外部から引き抜く行為。運転手はかつてブルーカラーといわれ、ヘッドハンティングの対象とはなっていなかったが、これからは景気上昇に乗って富裕層などのオファーに賢い運転手が指名される時代になった。このサービスを通じ、質の高いドライバーでプロフェッショナルなチームをつくれれば」と意気込む。



スキル高い労働力を紹介

の中高生のベテラ運動家は、両雄対決と燃料問題の中心。シルバ世代は労働費などコスト削減ではあるが安全運転に徹し、返還金労働力確保限する実力、温厚な柄が異なっているのも懸念して至る社員教育担当者「いざし銀（いさしぎん）のたを」と評す。

サレシ（市川名）さん　そこで梨菜（りな）とは、労働量の面では若手負担ばかりで、これまでの経験を活かして、しっかりと安全運転を確保してほしいという。中高生のドライバーを紹介する社員運転者の月給

「派遣先には運転業務だけでなくＯＴも連動させてきたので、同じくＯＴと経験豊富な人からすれば、まずサービス料、募集への広告費や訪問し、動意や業務的なチェックを行っている。」

同氏は「初年度までの利用見込みを、月に５０件の成約をめざす。現在、お試（お試し）価格として最初の１カ月限り、一律２万円以内の利用料で提供している。」

[illegible]

(<http://www.okakae.co.jp>もしくはuntenshu.com)

運輸新聞

2013年10月15日(火)



自動車運転管理請負業の「おかかえ運転手株式会社」(本社＝東京)は、五十五歳以上のベテラン運転手が対応する物流配送に特化した運転手派遣「銀ドラサービス」を五日から開始した。同社はこれまで、「役員送

おかかえ運転手

安心の中高年が対応

銀ドラ

物流専門派遣サービス開始

迎」専門の運転請負業務をメインに行ってきたが、昨年ドライバーの派遣可能な労働者派遣の事業資格を取得したこと、請負と派遣の両面から運転手代行ニーズに添えていく。

今年四月、賢い運転手獲得を目的としたヘッドハンティングサイト「スマドラ」を開設したところ、八月までの五カ月間で一千二百人以上の運転手登録があり、うち七〇%が五十五歳以上でプロの運転手経験者だった。運転スキルが高く、温厚で接客などの社交性が高

い中高年は、低料金でサービスが提供できる物流専門の運転手に最適と判断。華やかさに欠けるが実力はあ

る「いぶし銀」から「銀ドラ」サービスと命名。通常、利用頻度の高い二トトラック乗車(月々金までの毎日八時間走行)の場合、月間三十万円(労務費込み)の費用がかかるが、銀ドラは約二十五万円です。おとし価格として、初回一カ月に限り、一律二十万円のトライアルサービス料金で引き受ける。

【出版社】 株式会社 物流産業新聞社

【年月日】 2013年12月

【掲載誌】 物流 weekly

「運送業界のニーズに合致する」と森田社長



役員付き運転者の派遣事業を展開するおかかえ運転手（東京都渋谷区）は、55歳以上の中高年のトラックドライバーに特化した派遣事業「銀ドラ」を開始した。サービス名は、華や

おかかえ運転手 シルバー層ドライバー派遣 「銀ドラ」

した。サービス開始の経緯について森田正美社長は、「今年4月にドライバーのヘッドハンティングサイトを開設したところ、8月までの5か月間で1200人以上の登録があった。そのうち70%以上が55歳以上のシルバー層のドライバーで、なかまドライバー経験者だった」と説明。運転だけでなく社会経験も豊富な人材は、ドライバー不足で頭を悩める運送業界のニーズに合致するサービス名は、華や

かさに欠けるが、実力はある」とのたとえの「いぶし銀」から命名。リストラや早期退職の人なども多いが「新しい分野で挑戦してみたい」「重い物を持つのは無理だが、気持ち若いうちに働きたい」という意欲のある人ばかり。森田社長は、「業界全体が深刻な人員不足で燃料代、車庫代、車両維持費などもかさみ、人件費は少しでも下げたいというのが経営者の本音だろう」と分析。「その点、派遣ドライバーであれば、社会保険や昇給・賞与などの必要もない」とし、ニーズがあると見て、現在対応エリアは関東の1都3県。HPでの情報公開や有料求人媒体への出稿に注力し、登録ドライバーを確保している。同社で応募者の経歴や人物を見ただけで採用し、研修も実施している。

派遣料金は、同社の営業スタッフがヒアリングを行い、車両、コース、荷積みなどの作業量を勘案して決定。要望により、「時間単価

と「1日単価」が選べる。モデルケースでは、2ト・週5・1日8時間走行で月額25万円程度という。「福利厚生費がかからないので、人件費全体で見れば大幅なコストカットが図れるはず」と同社長。同社の利益率を圧縮することで、安価を実現している。運送事業者、ドライバー、当社の三者にメリットがあるサービスを提供していく」と訴える。

2トから大型まで運転できる多様なドライバーが登録している。礼儀や言葉遣いもしっかりしている。一度採用すると、長く定着するケースも多い」と語る。ガ・病気などの際にスロットで使うことも可

（大西友洋）

【出版社】 ワードリーフ 株式会社

【年月日】 2014年10月

【web掲載】 THE PAGE

【記事URL】 <http://tokyo.thepage.jp/detail/20141010-00000008-wordleaf>

介護ニーズが多様化…旅行や帰省、コンサートに出かける人も

THE PAGE 10月10日(金)11時29分配信

ツイート 8

おすすめ 2



幅広いニーズに対応する介護タクシー

介護を必要とする人のニーズの多様化が進んでいる。これまでのように自宅と病院を往復するだけでなく、「観光地やロケ地を訪問したい」「コンサートや観劇に出かけたい」という、アクティブな要介護者が増えているという。

車いすの人が電車、バス、自家用車などをで移動するのは困難が伴う。そのため、旅行やレジャーなどの利用を想定した介護タクシーのサービスも生まれている。

「おかかえ運転手」（本社・東京都渋谷区）が取り組む介護タクシー「現地行く蔵」では、2種免許とホームヘルパー2級の両方の資格を持つドライバーが、近所への買い物、映画や舞台鑑賞、遠方への里帰り、お墓参り、観光、行楽など、幅広い用途の移動に対応しているという。

「現地行く蔵」の対象は、要介護認定、要支援認定を受けている人や、障害者手帳を持つ人のほか、肢体不自由、内部障害、知的障害などの障害があり、公共交通機関の利用が困難な人。

11月11日は「介護の日」。日本の高齢化に伴い、要介護者は今後さらに増え続ける見通しだが、単なる療養目的の移動ではなく、こうしたサービスで個人的な楽しみのために出かける自由度が高まれば、要介護者の健康の増進にも寄与しそうだ。

【出版社】 株式会社フォーバル

【年月日】 2015 年 04 月

【web 掲載】 PRESIDENT STAGE

【記事 URL】 <http://www.president-stage.jp/category/detail1429743487-528045.html>

企業情報

車の移動をもっと身近なものにしませんか

会社名	おかかえ運転手株式会社
ホームページ	http://okakae.co.jp/
住所	〒151-007 東京都東京都渋谷区本町3-20-8
代表者名	代表取締役 森田 正美
事業内容	・ 自家用自動車運行管理請負事業 ・ 法人役員車両、通勤通学、通院、ホテル等の各種送迎バスの運行管理 ・ 個人、法人所有の自家用運転手の手配・自動車の移動 ・ 回送サービス・介護福祉車両の運行管理 ・ 一般労働者派遣事業 ・ 有料職業紹介事業 ・ 介護タクシー事業
経営理念	お客様にとって身近な存在となり、お客様に寄り添うサービスを提供すること
お奨めの書籍	『やればできる～主婦専門店のチェーン化に賭ける経営列伝』 著 大久保利春
今後の事業展開ビジョン	介護や役員送迎など幅広い分野の送迎代行サービスを提供しワンストップで多種多様なお客様に安心と安全な運転代行サービスを提供していくこと
PR	おかかえ運転手株式会社は、車両運転に関するアウトソーシングをサービスとして幅広い事業展開をしております。お客様へは「安心」、「コスト」、「補填」を軸にし、お客様からの信頼を獲得するために徹底した教育を行っています。そのために社長である森田様の誠実かつ温かく接する姿勢がお客様から信頼されていると感じられます。運転代行サービスを利用される場合はお気軽にご相談ください。
取引希望企業	人手不足で悩まれる企業様、スポットで運転代行を希望される企業様

人材業,おかかえ運転手株式会社,社長インタビュー,企業情報掲載ページ,ビジネスマッチングの場として企業をアピールしています。プレジデントステージ。

プレジデント ステージ PRESIDENT STAGE

中小企業経営者へ、ビジネスマッチングの場

有名企業から潜在能力を秘めた企業までを厳選し、企業経営者へのインタビューにて企業紹介、ビジネスマッチングができる企業PRサイト、プレジデントステージ。

TOPページへ戻る

PRESIDENT STAGEとは

お問い合わせ

企業情報

車の移動をもっと身近なものにしませんか

会社名	おかかえ運転手株式会社
ホームページ	http://okakae.co.jp/
住所	〒151-007 東京都東京都渋谷区本町3-20-8
代表者名	代表取締役 森田 正美
事業内容	・自家用自動車運行管理請負事業 ・法人役員車両、通勤通学、通院、ホテル等の各種送迎バスの運行管理 ・個人、法人所有の自家用運転手の手配・自動車の移動 ・回送サービス・介護福祉車両の運行管理 ・一般労働者派遣事業 ・有料職業紹介事業 ・介護タクシー事業
経営理念	お客様にとって身近な存在となり、お客様に寄り添うサービスを提供すること
お奨めの書籍	『やればできる～宝飾専門店のチェーン化に賭ける経営列伝』 著 大久保利春
今後の事業展開ビジョン	介護や役員送迎など幅広い分野の送迎代行サービスを提供しワンストップで多種多様なお客様に安心と安全な運転代行サービスを提供していくこと
PR	おかかえ運転手株式会社は、車両運転に関するアウトソーシングをサービスとして幅広い事業展開をしております。お客様へは「安心」、「コスト」、「補填」を軸にし、お客様からの信頼を獲得するために徹底した教育を行っています。そのために社長である森田様の誠実かつ温かく接する姿勢がお客様から信頼されていると感じられます。運転代行サービスを利用される場合はお気軽にご相談ください。
取引希望企業	人手不足で悩まれる企業様、スポットで運転代行を希望される企業様

この企業と取引したい

ツイート 0

いいね! 281

<< 一覧ページへ戻る

▲ ページTOPへ戻る

マッチングする企業を探せます。

業種別カテゴリ

インターネット関連業 / 飲食料品関連業 / 繊維工業・繊維製品関連業 / 家具・建具製造業 / 印刷・製本業 / 表面処理加工業 / プラスチック製品製造業 / ゴム製品製造業 / 非鉄金属製造業 / 金属製品製造業 / 一般機械器具製造業 / 電器・電子機械器具製造業 / 精密機械器具製造業 / 貴金属・日用雑貨類製造業 / 総合商品卸売業 / 繊維製品卸売業 / 衣料雑貨・アクセサリー卸売業 / 日用品雑貨卸売業 / 自動車・自転車・オートバイ関連業 / 家具・建具・インテリア用品卸売業 / 建築材料・鉱物・金属材料等卸売業 / 証券業・先物取引業 / 不動産代理・仲介業 / 不動産管理業 / リフォーム・建築設計・各種家屋修理 / 放送・マスコミ・広告業 / 情報サービス業 / 医療業・医薬品・製薬の製造 / 保健衛生 / 社会保険・社会福祉・介護事業 / 学校・教育関連事業 / 飲食料品小売業 / 織物・衣料品小売業 / 日用品雑貨類小売業 / 家具・建具・宗教用具・インテリア用品小売業 / 飲食関連事業 / 宿泊業(旅館・ホテル) / ビジネス関連サービス業 / 専門サービス業 / 土業 / コンサルティング業 / 生活関連サービス業 / NPO法人 / ネイルサロン・美容院・理容院・その他、美容健康系店舗 / ブライダル関係 / 人材業 / メンテナンス業 / 環境ビジネス業 / 金属・非金属加工業 / ペット関連商品製造・販売 / オリジナルロゴ・看板制作 / 輸入・輸出関連業 / 運輸業 / 建設業 / 建築デザイン / 生花販売 / エンターテインメント業 / 健康食品関連業 / 機械・機器・工具卸売業 / 通訳・翻訳業 /

アクセスランキング

- 1位 バザバ情報教育研究所
代表 高橋 記代子
- 2位 軒先株式会社
代表取締役社長 西浦 明子
- 3位 株式会社日ハテック
羅座 伽利斗

ECO企業リスト

株式会社マスバック / 永和工業株式会社 / 有限会社あらびき協働印刷 / 日建塗装工業株式会社 / 株式会社 東京フロダグツ / 株式会社ニューフィールド / 株式会社 ECOビジネストレーディング / ケイ・ティ・アソシエイツ株式会社 / 軒先株式会社 / 株式会社エース・コーポレーション / 株式会社クリーンコーポレーション / 有限会社 コーロク / 株式会社ヨシザワ建築構造設