

[12]顧客の空き時間に顧客先に出向いてオイル交換や車輻点検を行う新たなサービスを創造する

オートプロジャパン(株)(本所 1-18-2、前川伸専務)

業種・製品	自動車オイル交換、点検作業の出張サービス及び同事業のF C展開		
電話	5819-0831	URL	http://www.autopro.co.jp
創業年	1996年	従業者数	正社員45人、パート等0人

運送会社や物流業者向けにオイル交換や車輻点検を出張サービスで提供する

オートプロジャパン(株)は、運送会社や物流業者等、営業車輻を抱える法人向けに、オイル交換や車輻点検等を出張サービスで提供する会社である。このような営業車輻の点検は、車輻を保有する会社か、または各ドライバーが自ら整備工場に持ち込んで行うのが通常である。しかし、車輻を点検に出している間は業務ができなくなり、非効率であるほか、実際には車検や定期点検以外の日常点検はおろそかになっていることが多い。同社はそこに着目し、顧客の空き時間に、顧客先に出向いてオイル交換ほか車輻点検を行う出張サービスを展開している。

三者が得するビジネスモデルを構築

1回の点検で、オイル交換、エレメントの交換、エンジンルームや足回り等の日常点検、グリスアップ、バッテリー液やケミカルの補充等を行う。これにより事業者は管理の手間が省けるだけでなく、燃費向上による費用削減等のメリットも見込める。同社が車輻のある場所まで出張してくるため、ドライバーは整備工場に行く必要がなく、しかも自分の休憩時間に点検してもらえば営業のロスもない。同社は関連商品の販売等により売上が生じるといふ、三者が得するビジネスモデルを構築している。大手の運送会社などは自前の整備工場を持っているが、その整備工場から受託することもあるという。

1カ所1回あたりの出張で点検する台数が多いほど効率がよいことから、現在は多数の営業車輻を抱える運送会社、引越し会社、物流業者などが主な顧客である。また、同社では一度点検を受けた車のカルテを本部で集約して整備・管理しており、過去の整備状況を見ながら、次回の車輻点検の時期等を顧客に提案している。

F C (フランチャイズチェーン) で起業を支援する

このようなサービスを全国的に展開するため、同社ではF Cシステムを採用し、同社が本部として加盟店を募り、営業拠点を増やしている。加盟店になるには、同社の技術研修や接客研修等を受ける必要がある。通常は1~2ヶ月だが、一定の質を維持するために同社の基準をクリアするまで何ヶ月でも指導するとのことである。

また、本部が営業した顧客の紹介を受けられるため、加盟店として起業する場合でも当初の営業の不安が少ないしくみになっている。もちろん、各加盟店が独自に営業して獲得した分は各加盟店の売上とすることで、加盟店側の意欲を喚起するようにしている。