

元請け化、流れ加速へ

ジャパンプームーブ

「他社には難しい細かな気配りとスピード対応が身上。法人であろうと、個人であろうと、丁寧な対応を何よりも心掛けています」。

ジャパンプームーブ（神奈川県横須賀市）の田頭千恵社長は「海外エージェンツとの連携促進など、これまでにまいた種が少しずつ成果に表れてきた」と手応えを感じている。

「新たな法人のお客さんが少しずつ増えてきた。指針に掲げる元請け化の兆しは見え始めている。現状は胸を張れるほどの実績は無いが、この流れを今後も、より加速させていきたい」

地元である神奈川県並びに営業拠点を構える東京都をベースに、グループの若吉ロジスティクス（田頭達哉社長、同市）と連携した

スピード対応で誠実に

から法人需要の掘り起こしに励んでいる。

今後はグローバル時代の更なる進展を見据え、中小企業の需要開拓にも力を入れていく方針。併せて、全国引越専門協同組合連合会（北澤聡会長）とのパートナーシップに基づき、全国各地で派生する海外引越しも精力的に手掛けていく考えだ。

「私と社員の距離が近いので、現場の状況が手に取るように分かる。お客さまの急なリクエストにも即応

できるのが強み。スピード対応が誠実の証だと思っている」。若吉ロジスティクスが横浜市に現場を保有しているため、顧客の要請・要望に応じたオーダーメイド、ハンドメイドの引越しを提供。小回りの利いたサービスで差別化を図っている。

「自分で言うのは気が引けるが、高い評価をいただいている」。非価格競争を繰り広げていくためにも、サービスレベルの底上げを課題に挙げる。頭の中に描いているイメージは「引っ

越して排出されるごみ（梱包材）をいかに減らすか」という。

「梱包方法が30年前と基本的に変わらないのは、素朴な疑問。梱包材の使用を抑制できれば、作業時間が短縮する。高齢化や人手不足の時代にも適する」

このほか、異国での新生活を応援するサービスの開発も検討している。

「お客さんに好かれる、愛される会社になりたい。目指すのはお客さんのストレスを軽減できる引越」。お客さんの無理難題を喜びとする会社でありたい」

田頭氏は経営理念の「私達は『感動』を共有し、世界へ笑顔を運びます」を踏

まえて、「プラスアルファの光るモノを見つけていきたい」と話す。2016年9月期の売り上げは前期比で3割アップを目標に置く。

（沢田顕嗣）



在日米軍の引越しも受託（販促物）