

# サービスで優位確立

## ジャパン ムーブ 現場の女性増員図る

ジャパンムーブ（田頭千恵社長、神奈川県横須賀市）は17年度も引き続き「元請け化」を戦略の軸に据える。この指針に沿って「現場に女性チームを編成」並びに「サービス領域の拡充」に向けた一歩を踏み出し、価格競争との決別を志向する路線にギアを入れる。

たいとしつつ、「血を流してまでも」とは考えていないが、価格競争を全面的に否定できるポジションは確立できていない。今は辛抱の時期」。サービスレベルでの比較優位の確立を足元のテーマに挙げる。

現場を持つ強みを遺憾なく発揮し元請け化を推進する方向性は固まっているものの、大手が先頭を切っている仕掛ける価格競争が立ち上がる。田頭社長は「人件費が上昇している中で価格競争が止まらない。大手がとんでもない価格を提示するのは疑問。全体のサービスレベルも低下している気がする」と嘆息する。

「同じフィールドで大手と中小が並び立つ状況において、特色やカラーをいかに打ち出すか。いずれは大手にとって面倒かつ難しい仕事を手掛け、かゆいところに手が届く会社として認められたい」

料金の高低のみでしのぎを削る環境とは一線を画し

その一つが「梱包などの作業も電話対応も、引越

しの仕事は女性に向いている」という持論を踏まえ、現在は1人にとどまる女性現場スタッフの増員を図ること。梱包を解いた後の食

器類などを収納するサービスの標準化をイメージするのも、「女性の側に立つと必ず喜ばれると思うから。女性ならではの気付きが顧客の信頼獲得に結び付く」と確信する。

グループの若吉ロジステイクス（田頭達哉社長、同）や全国引越専門協同組合連合会（北澤聡会長）とも連携しながら、身上としている「お客さまに寄り添ったオーダーメイド引越」

「細やかな気配りとスピード対応が誠意」で局面の打開を図る決意を新たにしている。