

現場持つ強み発揮 ジャパンムーブ

ジャパンムーブ（田頭千恵社長、渋谷区）では19年も拡大路線を継続し、業績を18年比で30%伸ばす目標を掲げている。18年は宅配料金などの値上がりや大手受託件数のアップを表現。今シーズンも、業界で数少ない現場を有する強みを存分に発揮していく構えだ。



19年も拡大路線を継続するジャパンムーブ

「前年からの良い流れを」重点テーマに「ネットワーク拡大」営業力の強化「現場の確保を挙げる。は基盤強化へ施策を実行す

国内は全国引越専門協同組合連合会（北澤聡会長）の加盟企業との更なる関係強化、海外は新たな代理店との連携促進に努める。

営業活動はトップセールスに本腰を入れる。また、現場力を担保するため、給与や福利厚生を充実させると同時に、パートタイム労働など多様な働き方も検討。可能であれば外国人も採用したいとしている。

田頭社長は「引越はサービス業であり、お客さまの立場で考えることが全ての出発点。最大の目標は社員が幸せを感じられる会社にする。そうであれば会社を経営する意味は無い」と話す。