

原油高を吹っ飛ばす！！でも原油を使う今まで無かった新サービス！！


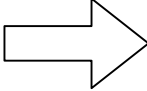
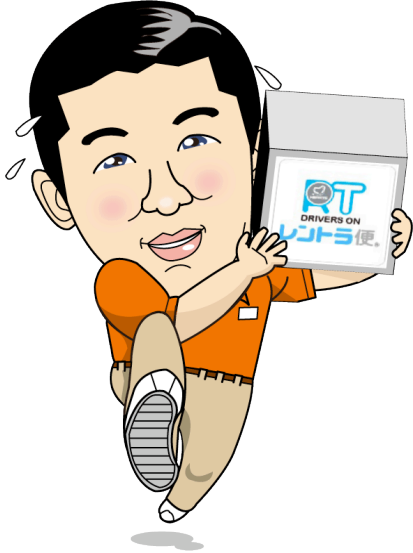
零細運送会社が自社ブランドで前年比 223% 平均/月

【要旨】 “運転手付きトラックレンタカー『レントラ便』”

消費者や環境問題も省みず、自分たちの事しか興味のないトラック事業者。迫り来る原油高など、さまざまな逆風。究極に産業間格差も広がる中、当社は自社ブランドで月平均 前年比223%の伸び率。わたしたちは自助努力で環境と業界の将来を見据えて邁進します。

【社長 山口の主な経歴】

起) 函館生まれの函館育ち。「荒くれ」の「落ちこぼれ」が高校を卒業後上京。
 承) 3年間、佐川急便に勤めた後、フリータ生活を得て、25歳に軽自動車1台で創業。
 転) 激動の創業11年目。運転手付きレンタカートラック「レントラ便」の発想に至る。
 結) 18年6月からサービス開始来2年。前年比223%月平均の伸び率を示す。

		
<p>ビフォー (落ちこぼれ時代) ゼロ%</p>		<p>アフター (現在) 223%</p>
<p>不良、危険</p>	→	<p>優良サービスの提供、安心、安全の追求</p>
<p>卑しい</p>	→	<p>癒し系</p>
<p>エゴ人間</p>	→	<p>エコ人間</p>
<p>カッコマン</p>	→	<p>カーゴマン</p>

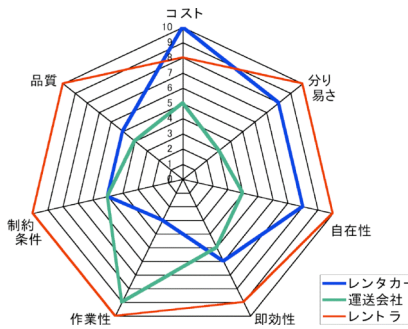
【運送一筋20年 夢の途中概略ストーリー】

- 昭和44年函館生まれ。落ちこぼれが4年かけて何とか高校卒業後、19歳で上京。敬語も使えない方言もある男が佐川急便で3年勤務。人生の基本を叩きこまれました。
- 1年間の卑しいフリータ生活後、経験を生かし軽自動車1台を買い25歳で独立。同年代誰も独立して

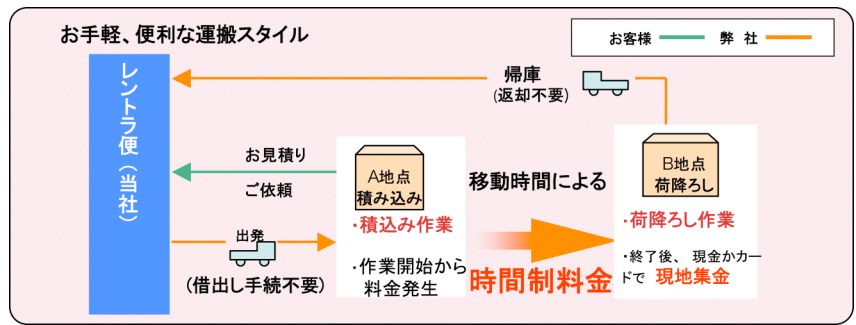
いない中で唯一独立は、ただのいいカッコしいの**カッコマン**だったかも知れません。

- 27歳で有限に組織化。32歳になるまで1社依存だが順調に経過するも不幸は突然に。平成13年4月に80%の売り上げがなくなる。会社を畳むことを考えたが畳むのが怖くて、それとも**エゴ**?で継続を決断。第二の創業期に突入する。「ピンチはチャンス」とは本当かな?
- 四苦八苦しなから、平成15年5月に下請けではない自社サービスで「引越しに参入」するも、安くしないと成約しない。成約しても利益が出せないジレンマに陥る。キビシー。90年の規制緩和により事業者が増え、業界は完全に飽和状態、そして過当競争に。追い討ちをかける様にNOX規制や駐車違反の民間委託、人手不足の逆風。極めつけは原油高。産業間格差も広がり、神奈川県トラック事業者の25%は債務超過の異常事態に。
- その逆風の中、当社の営業手段は引越しに特化したホームページのみだったが、ある大学のサークルで引越し以外の受注の際、「なぜ引越しの当社に」と素朴な疑問が沸いた。そして「安くて自在性のあるレンタカーを使いたいけど大きいトラックは運転できない」。「一般消費者の利用できる運送サービスは宅配便か引越し事業者しかない。また、どこに頼めばいいのかわからない」こんな仮説をたてて運転手付きトラックレンタカーサービスの発想に至り具現化し、経営革新支援法(経済産業省)の承認に至りました。

・サービス比較とフロー図



業種比較



ご依頼からの流れ

- 平成18年6月のサービス開始とともに関係商標を複数取得と特許出願。サービス開始後2年を経過した現在、ネットを駆使し前年比月平均223%の伸びを示しています。また、環境にも配慮して全車**エコ**ドライブ機器を搭載。レントラ便サービス開始後、「脱下請け」を旗印にスタッフ一丸となり、自信を持ち自社サービスの普及に努め、結果お褒めの言葉も倍増しました。スタッフ教育とお客様の声を聞くために、代表自らも週に一回は現場に立ち陣頭指揮を取り、サービスを進化させています。普段運搬に関わらない一般消費者のため、「**明瞭さと利便性**」に魂を込め、**癒し顔**(チョイ太体型)で体当たり。

トラックレンタカーか引越し会社、運送会社と迷ったらレントラ便にお電話を。**カーゴマン**が絶対後悔させません。

今当社では、全国制覇が合言葉。私達は「レントラ便」を一般消費者が使える「引越」「宅配」に続く**第三のスタンダード**するために、今後も確信を持ち**突き進**でいきます。

メモ レンタカー業界から間接的圧力がありますが、何とか耐えています。ぜひよろしく願いいたします。