特集1

現状を打破する商品のつくり方 “高付加価値”が新たな需要を生む

他社がまねできない独自の技術や培ってきたサービスにより時代や顧客のニーズに応えることで新たな需要を獲得し、大きく業績を伸ばしている会社がある。自社の技術やサービスを高付加価値の商品に変えて、現状を打破していった企業の戦略に迫る。

ワイナリー巡りという付加価値により新たなタクシー需要を掘り起こす

日の出交通
北海道岩見沢市

社　名　日の出交通株式会社（ひのでこうつう）
所在地　北海道岩見沢市大和2条9丁目19番地5
電　話　0126-25-2121
代表者　中路幹雄　代表取締役社長
従業員　49人

HPはこちら

北海道岩見沢市のタクシー会社・日の出交通は、タクシーに求められている二次交通（空港や駅と観光地を結ぶ交通）の役割に「ワイナリー巡り」という付加価値をプラスし成功した。地元の観光資源を見直してPRし、国内外の観光客を呼び込む試みだ。

キャッシュレス化などハード面でいち早く対応

日の出交通には、レモンイエローに塗られた16台のタクシーがあり、市民から「黄色いタクシー」として親しまれている。

社長の中路幹雄さんが先代の急逝により代表取締役に就任したのは1982年。札幌市内のタクシー会社での修業を終えて、同社に戻って半年が経過したころだった。

「まだ28歳だったので現場に出てタクシーを運転しながら、経営を学んでいきました。やがてバブルがはじけて景気が悪化したため、少しでもお客さまにアピールする方法をいろいろ考えました」

岩見沢商工会議所や岩見沢市観光協会の事業に積極的に参画して情報を収集する一方、タクシーの白色に赤ラインの車体を、レモンイエローに塗り替えて目立たせる工夫もした。

2人の息子が入社してからは「若い人の豊かな発想」を存分に生かして、市の特産品であるもち米にまつわる祭り「いわみざわ百餅（ひゃくべい）祭り」のステッカーや幼稚園児が描いた絵をボディーに貼ってまちのPRに努めたり、無料の直通電話をスーパーや病院などに設置したりしてタクシーの利便性を高めた。市と防災協定を結んで災害時の障がい者支援の体制も整えた。

キャッシュレス化にもいち早く対応した。クレジットカード、交通系を含む各電子マネー、QRコード決済が使えるため、「黄色いタクシーなら現金を持たずに乗れる」と認知されるようになっていった。

「岩見沢はJR北海道の函館本線と室蘭本線の終点になるため、寝込んで乗り越したお客さまがタクシーを使って帰宅します。手持ちの現金が少なくてもカードや電子マネーで運賃を払えるので重宝されています。決済手数料と通信料がかかるのですが、キャッシュレス決済比率は徐々に高まっているので導入して良かったと思っています」

地元の人たちは、ほとんどの家に車があるため、主なお客さまは病院などへ通う高齢者だ。特に家族総出で田畑に出てしまう農繁期には送迎できず、タクシーが重宝されている。夜の遅い時間帯は飲食店のお客さまや従業員が対象になるが、「運転代行を使って帰宅するようになり、タクシー利用は減ってしまいました」。

近隣に障がい者福祉サービスを提供する福祉村があり、一時期は障がいを持つ人たちの送迎にも力を入れていたが、一般に介護タクシー、福祉タクシーと呼ばれるタクシーサービスが普及し、一部の介護タクシーには介護保険が適用されるようになったことから、「本業のタクシーに集中することにしました。ただ車椅子での移動を希望されるお客さまに対応するため、

▲日の出交通の社屋。岩見沢市の日の出交通は岩見沢市・三笠市・栗沢町・北村を事業区域としている