

1. 新しい需要を開拓した事例

(1) 出産・子育てをサポートする取組の例

マタニティマイタクシー

あらかじめ登録した利用者の陣痛発生時等に、救命講習を受けた運転者の車両で病院へ運送。



子育て支援

塾などへの送迎の代行や、緊急時、夜間の対応、乳幼児を連れた外出など、子育て世代をサポートするタクシーサービスを提供。地域によっては自治体が支援。



チャイルドシートを設置して送迎をおこなう子育てタクシードライバー

(2) 外国人をターゲットとした取組の例

タクシーコンシェルジュ

海外からの観光客の増加に加え、九州新幹線全線開業を契機に、タクシーが福岡地域の活性化に寄与するため、「タクシーコンシェルジュ」を配置。「タクシーコンシェルジュ」は、中国語、韓国語、英語にも対応でき、専用の案内カウンターにてタクシーの乗車案内や観光案内を行っている(料金は無料)。



福岡空港第二ターミナルビル前に専用カウンターを設置

(3) 富裕層をターゲットとした取組の例

高級感のある車両の導入

平成26年4月より、これまでの黄色を基調とした車両から高級感のある黒色の車両を導入。

革張りのシートを採用し、最後部にはゆとりのある化粧室を設けるなど、車両を単なる移動手段から旅行の目的とする取組を推進。



(4) 経営の多角化による様々な取組の例

① 整備士による面談を基にした顧客情報抽出・共有・サービス展開

整備士が窓口となり、顧客の整備、修理、引取・販売、保険のニーズ等の社内でも共有。顧客との繋がりを強化し、入庫・売上げを拡大

② 地域単位での整備業の「生態系(エコシステム)」の構築

整備、修理、引取・販売、保険等様々なニーズに対応したトータルカーライフサポートサービスを地域単位で提供すべく、後継者難の整備工場の譲受け等により、車検、車販、板金の機能(拠点)をそろえた整備事業の生態系を構築し、経営の多角化を通じた新たな収益源を確保。

この取り組みにより事業年商が
10倍以上に拡大
(1.5億円→23億円)

