

努力と勇気でチャンスをつかむ

## 競争を生き抜く代理店

(株)日本シンクタンク 代表 取締役 那須顯一

TEL06-6282-6488(代)  
http://www.j-thinktank.com/

## 消費者が自動車離れ?

### タクシーやレンタカーなどが需要増

先月号では一部、デベロッパーの倒産の可能性を書きましたが、奇しくも数日後、株式会社アーバンコープレイション(本社・広島市)が民事再生手続の開始を発表しました。無理な資金繰りが原因といわれていますが、結局は、土地が値上がりすることと②再開発後、必ず需要があることと大前提にした事業で現に、大阪・梅田ではこの会社が開発に取りかかった結果で、工事の途中でストップしてしまったままの所があります。この工事を請負、途中まで工事をした会社は…下手をすれば連鎖倒産になります。

タクシーやレンタカーなどが需要増

規制緩和後、新規参入業者が増加し、価格競争が激化、労働条件が悪化したことにより、再度規制が強化されそうな業界が出てきました。

『タクシーエンタープライズ』です。

良かつたこともあり、『タクシーケット』の存在や、企業の経費など収益の悪い業界ではなくたのです。

【2】カーシェアリング

【3】タクシー

カーシェアリングを、営業の「足」として使うのがステークホルダーにとって重要な時代になりました。

その後、規制緩和で、『ワンコインタクシー』などが出現し、『500円を超えた額半額』『運転代行』が当たり前になり、急激に収益は悪化しました。

ただ私の考えでは、タクシーエンタープライズは今が底ではないかと思われます。なぜなら、再度規制強化される可能性があり、しかも、今の原油高騰、飲酒運転の罰則強化など

カー、カーシェアリング、タクシーの3業界にとっては今までない増収。増益のチャンスが到来!?

実際、すでに一部では、大幅な増収・増益を実現しているレンタカーカー会社も出てきています。

で、しかも今後の増収の可能性の多い契約を狙おうとすれば、先ほど書いた、【1】【2】【3】の業種に絞ってアプローチするのが一番面白い!

と、私は考えています。当然、自動車業界ですから、自社で保険代理業を営むケースも多々あるでしょうし、タクシーエンタープライズ費用はそのままなのにもかかわらず…。

また既存の自動車リース業者も減収傾向。リース契約も減少していくま

す。「買うよりお得。自動車リース料は全額損金処理」って企業へのヤールストークはもはや通用しない。なぜなら、リース契約よりもっと「お得」に自動車を利用し、経費を大幅削減できる方法が出てきたのですから。

そこで、一体何が起つたのか

私は勢い余って一回転してそのまま線路に落下しました。その際、「最寄り駅から自宅までタクシーに乗る

ことがあります。

それが、今からマイカ

ーに替わる需要が増加す

るといえ、当然のこと

ながら3業界間、相互業

者間での熾烈な競争が始まり、淘汰され長く生き残れない会社が出てくることがあります。

これが、今からマイカ

ーに替わる需要が増加す

るといえ、当然のこと

ながら3業