

会社の発展にもつながると、業界の適正化に力を注ぐ霜鳥社長



雅運転代行
(相模原市)

運転代行
／フロント

タノクダ

⑭

適正料金・安定供給に注力

悪質な客には断固たる措置

「セル料は必ず徴収し、従業員には客と料金交渉をしないよう指導を徹底している。値下げしない会社だと植えつけている。それでも利用者はいる」

雅^{シラ}運転代行(神奈川県相模原市、霜鳥雅一社長)は「適正料金と安定供給を旗印に、低価格競争とは一線を画したサービスで利用者満足を高めている。」

本社に配車センターを備え、町田営業所(東京都町田市)を含め、GPSで随伴用自動車の運行状況を把握し、機動的に客の依頼をこなす。法人需要を見込み、チケットを発行。約150社の顧客を抱える。

「料金を安くするだけがサービスではない」と霜鳥社長。不当な値下げ要求など悪質な客へは断固とした措置を取る。10分超から発生する待ち料金やキャ

従業員教育にも熱心だ。顧客の車両には外国産の左ハンドル仕様も多いため、研修用に左ハンドル車を導入した。兼業するトラックのノウハウを基に、運転免許証の提示やアルコール検知器の使用など運行前に対面点呼を実施している。

霜鳥社長は「業界が良くなれば会社の発展につながる」と、全国運転代行協会(丹澤忠義会長)の理事の顔も併せ持つ。「適正化法があるものの、取り締まりや罰則が不十分ならザル法ではないか」と話し、警察などの協力の下、街頭指導の強化を訴える。