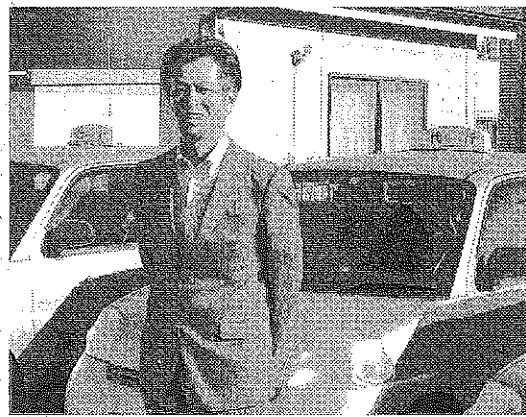


クレストFC(相模原市、神谷秀水社長)は、運代行業のフランチャイズを展開するクレスト(本部山梨県笛吹市)の加盟店として2008年に開業した。本部が開発したGPS配車システムをフル活用し、安全・迅速な対応で利用者を増やしている。従業員43人、随伴車13台。

### クレストFC(相模原市)



最低賃金の上昇を背景に料金値上げの必要性を訴える神谷社長

## GPS配車で安全・迅速に

神谷社長は山梨から神奈川に赴任し、顧客開拓をはじめゼロからの出発

だ。大きな支えとなっていたGPS配車。事務所に着ける車両を選べる。

「右も左も分からない土地だったが、迅速に配車指令ができた」

「運代行の仕事は営業職。明るく元気に接するよう」と従業員教育に力を入れる。車庫の出し入れにはドライバーの誘導を欠かさない。歩行者、自転車、脇道から車道

に出る際など一時停止を徹底する。

「お客さんを待たせたくない」と熱く語る。

神谷社長は二種運転免許を持ち、配車業務をこなす傍ら、顧客車を運転できない大手企業の役員ら、いろいろな人と話せる」と、若い人材の確保に向け魅力を訴える。

最低賃金の上昇などで料金の値上げも視野に入れる。「正社員を雇い、運代行の仕事だけで家族を養えるよつな給与にしたい」と熱く語る。

いよう、随伴車の数を増やしたい」と意気込むが、人手不足に悩む。平日も引き合いは活発で、年末の繁忙期には注文に応じきれないことも。

神谷社長は二種運転免許を持ち、配車業務をこなす傍ら、顧客車を運転できない大手企業の役員ら、いろいろな人と話せる」と、若い人材の確保に向け魅力を訴える。