

夢追い生まれた 運転技術の宅配便

埼玉県新座市 (株)ドリームネット



代表取締役

宮下 俊一

企業プロフィール

代表者	宮下 俊一
創業	2005年
資本金	1,000万円
従業員数	6人
事業内容	自動車運転技術の指導、貨物利用運送事業
所在地	埼玉県新座市新座2-3-7
電話番号	048(475)4107
URL	http://www.dream-no1.com

ちょっとした発想の転換は、時にユニークなビジネスを生む。

ペーパードライバー向けの出張運転教習サービス「マイカーアカデミー」を運営する(株)ドリームネットは、そんな柔軟な発想のもち主だ。

意外なところに 隠れたニーズ

そのサービスについて、どの程度ニーズがあるのかと、首を傾げる人がいるかもしれない。何しろ、自宅の車、マイカーを使って運転を教えるというものだからだ。

マイカーをもっているのにうまく運転できない。矛盾しているようにも聞こえるが、そういう人は案外少なくないらしい。普段は運転しないが習い事を始めた子供の送迎にと考える主婦や、久しぶりに車を手に入れた熟年者などだ。

いわゆるペーパードライバーが、ライフスタイルの変化に伴い運転を再開するパターンである。

マイカーアカデミーでは、利用者のもとにスタッフが出向き、マイカーを使って教習を行う。内容は、車庫入れや狭い道の往来、高速道路の走行まで、利用者の目的や技術水準に合わせて組む。個人差はあるが、おおよそ6時間もあれば普通に運転できるようになるという。

免許をもっているのだから、本来は運転できたはずだ。にもかかわらず、マイカーアカデミーの門を叩くペーパードライバーは多い。同社のホームページのアクセス数は月間2万件に上り、毎月約20人が実際に教習を受ける。

申し込みに至る背景には、長年のブランクからくる技術的な衰えはもちろんあるだろう。だが、それ以上に大きいのが、心理的な不安

である。人間は、体が一度覚えた技術を簡単に忘れはしない。それでも、久しぶりにハンドルを握る不安や恐怖が先に立ってしまう。その心理的な壁を取り除いてほしい、背中をそっと押してほしい、そんなニーズは確かに存在する。

「たら」「れば」が 発想の出発点

宮下社長は、2005年に同社を立ち上げた。

それまで、佐川急便(株)に24年間勤めていた。宅配ドライバーとして実務経験を積んだ後、運行管理者として後進の指導育成に従事した。日々の業務に明け暮れるなか、宮下社長は、ある考えを抱くようになる。免許を取得すればだれもが等しく運転を許される。一方、免許保有者のなかでも運転

技術や安全意識には大きな差がある。その水準と運転の目的によっては、免許取得後も何らかの指導を必要とするケースがあるのではないか。

やがて宮下社長は、こうしたニーズをもつ人の役に立つ事業を起こす夢を抱くようになった。思いついたのが、ペーパードライバーへの教習だ。しかし、新たに教習所を構えるには、土地も車もいる。そこまでの資金はなかった。

そこで、発想の出発点を変えた。教習所を構えなければどうか。そして宅配便のように、自分が相手のもとに出向いたとしたら——。すると、まったく異なる着地点がみえてきた。土地も車も用意する必要はない。副次的なメリットも期待できた。相手に来てもらう場合に比べて商圈は大きく広がる。さらに、利用者の生活圏でマイカーを使った教習なら、より実用的なものとなる。

早速、知人に協力してもらいホームページを開いたところ、最初の月からアクセス数は1万件を教えた。

とはいえ、すぐに申し込みは増えない。わずか1～2件の月もあった。信頼を得るため、利用者の声をホームページに掲載したり、大手検索サイトの自動車教習所のカテゴリーに登録したり、地元のスーパーにパンフレットを置かせてもらったりと、地道な努力を重ね、利用者を少しずつ増やしていった。

未完ゆえの強み

もっとも、現在の同社にとっては、マイカーアカデミーは事業の一角でしかない。その後、事業の柱に次の二つを加えている。

一つは、企業向けの出張運転教習である。仕事で車を使う営業マンなどに対して、安全運転や危機回避のノウハウを指導する。従業員が勤務中に起こす交通事故は、企業の信用を損ないかねない。同社は、リスク管理意識の高い企業をターゲットに、2008年10月からこの事業を始めた。

もう一つは、宅配ドライバーの開業支援だ。営業の届け出や車の取得を無償でサポートし、マナーやルール、安全性や効率性に配慮した運転技術など、宅配の基礎を教える。開業後は定率のロイヤルティを取って、自らが受注した仕事を回す。2007年10月から1年半ですでに90人以上の開業を後押しし、東京や埼玉をカバーする配達網を築いている。

いずれの事業も、もとをたどれば「運転技術の指導」という一点でつながっている。ただ、教える場所や相手が異なるだけだ。3本の柱はどれも、ちょっとした発想の転換のたまものなのである。

共通点はもう一つある。それは、「もたざる」経営を志向している点だ。これだけの事業をすべて自前の設備や従業員で賄おうとすれ



運転教習風景

ば、相応の先行投資が必要となる。同社は、ひねりの利いたアイデアでリスクをうまく回避している。

ただし、その発想は単に奔放なだけではない。繊細さももち合わせる。例えば、個人向けと企業向けでは、教えるスタンスを変える。個人向けが自信をもたせるものだとすれば、企業向けは過信を戒めるものである。教わる側の目的の違いを汲み、時に優しく、時に厳しく指導に当たる。

宮下社長は、「アイデア先行で、カリキュラムの洗練度やテキストの整備など十分とはいえない。企業としてはまだ発展途上です」と屈託なく笑う。完成度や成熟度の低さとは裏返しの柔軟性や成長力こそが、同社の真の武器なのである。

アイデア偏重のビジネスモデルは、他社の追随を受けやすい脆さをはらむ。だからこそ、宮下社長は前進をやめない。次々に新たなアイデアを形にしては、事業の柱に加えていく。そんな同社の姿は、「形あるものは完成の瞬間から崩壊が始まる」という故事を連想させる。「夢」を社名に掲げる同社に、完成の二文字は似合わない。

(藤井 辰紀)