

ゲストハウスなど多角化促進 高速バスと相乗効果も

平成エンタープライズは「VIPライナー」の名称で東京―大阪、東京―名古屋などで高速バスを運行している。2014年には同業他社の一部事業を約1億円で取得するなど業容を拡大。高速バス業界では全国第4位の売り上げ規模を誇る。

事業の多角化も進めている。訪日外国人旅行者が急増している動きをとらえ、14年にゲストハウス事業に参入した。東京都荒川区に「ゲストハウスわさび日暮里」を開業。15年7月には名古屋市にもオープンした。料金は1泊2500円から。若い訪日客は安価な宿泊施設を利用するケースが多い。高速バスと宿泊をセットにしたプランで相乗効果も見込める。

高速バス業界では最近、値下げ競争の再燃もみられるが、平成エンタープライズはこうした消耗戦とは一線を画す戦略を採る。約15万人の会員組織を持ち、サービス面を充実させて利用客の増加につなげている。

東京駅や新宿駅など主要な乗り場近くに設けている「VIPラウンジ」はそのサービス向上策のひとつ。高速バスの出発前や到着後に使える施設で、ソファで仮眠をとったり、更衣室や洗髪台で身だしなみを整えたりでき「利用客からのニーズは高い」と田倉貴弥社長。ただ乗客による夜間や早朝の利用が中心のため、空いている日中の時間帯も集客できる新サービスで収益事業に転換することを目指している。

課題Ⅱ収益につながる
日中のVIPラウンジ
活用法は

▼学生提案

東京都心から離れた大学の就職活動中の学生はVIPラウンジの潜在顧客になる。高速バスで地方から上京する就活生は多いし、首都圏でも都心へのアクセスが悪い大学では就活用の直通バスがあれば利用するだろう。企業訪問の合間など日中の空いた時間に東京駅近くなどのVIPラウンジを利用できれば、スマートフォンを充電したり、気分転換したりするのに便利だ。クリーニングなど就活生のニーズに合ったサービスをそろえれば利便性が高まる。

またVIPラウンジの宣伝方法の工夫次第でも利用客は増やせる。具体的な使用事例や利用客の声をホームページに加えたり、掲示板やSNSでも情報提供したりして、利便性の高いスペースであることを周知する。

▼会社講評（田倉社長）

首都圏郊外の大学に就職活動用の団体バスを出してもらおうという営業の発想はなかった。VIPラウンジも就活生に使ってもらえ、空いている日中の時間を有効に活用できる。就活バスを運行すれば、移動時間を利用した学生向けセミナーなども車内で開催できる。掲示板やSNSを使った宣伝もしっかりとフォローしていく必要があると感じた。



課題解決案を事前に示して社員から意見を聞いた

課題解決案を事前に示して社員から意見を聞いた。またVIPラウンジの宣伝方法の工夫次第でも利用客は増やせる。具体的な使用事例や利用客の声をホームページに加えたり、掲示板やSNSでも情報提供したりして、利便性の高いスペースであることを周知する。

平成エンタープライズ 会社概要

本社:埼玉県富士見市
代表取締役社長:田倉貴弥
主な事業:貸切観光バス・送迎バス・旅行業
設立:1992年
売上高:51億円(2015年3月期)
従業員数:659人(2015年3月時点)
URL:<http://busde.com/>

