

株式会社エイチーム引越し侍

熊澤 博之 代表取締役社長インタビュー

引越し比較サイト「引越し侍」を運営する「株式会社エイチーム引越し侍」。二〇〇六年に「引越し侍」の前身となる「引越し価格ガイド」が誕生し、一三年には株式会社エイチームから独立分社化した。業界トップクラスのシェアを誇る同社の熊澤博之社長に話を聞いた。

御社のビジネスモデルと現在のシェアを教えてください。

引越しを検討しているお客様と引越し会社のマッチングを行っています。弊社サイトで住所や荷物等を入力すると、対応可能な会社の料金やクチコミを無料で比較出来ます。全国二五〇以上の引越し会社と提携し、お客様は「ネットから最大一〇社に一括で見積もりを依頼できるサービス」と「ネット

引越しに必要な手続きが「ワンストップ」で完結するサービスの実現を目指す

ト上で引越し会社を比較しそのまま予約ができるサービス」の二種類から使い分けて頂きます。

現在、引越しをする方の約四割がインターネットを通じて依頼をしております、そのうち約半分の方が弊社サイトを利用し、引越し会社を選んで頂いております。引越し会社はインターネットを介した集客のプロではないため、提携する引越し会社からは「自社に代わり効率良く集客してもらっている」というお声も頂いております。

インパクトのあるテレビやラジオのCMが好評です。
お客様に弊社サービスの名前を検索してもらわなければ、サイトに来てももらえません。まず名前を知ってもらう……そのためにインパクトがあるCMが必要なのです。以前、「引越しと言え

ば？」というアンケートで、一〇年前に倒産した引越し会社の方が、弊社よりも認知度が高いことが分かりました。その会社は印象的なCMで知られていました。

弊社の最初のテレビCMは資金が少ないため深夜帯で流しました。たまたまサッカーアジアカップの決勝中継と重なり、多くの人にCMが観られたのです。翌日から三日間、サーバーがパンクするほどアクセスが殺到しました。テレビCMの可能性があるを実感した瞬間でした。今後もインパクトのあるCMを作り続けていこうと考えています。

エイチームが、引越し関連業界に参入したのは？
きっかけはエイチームグループ