2014年11月8日(土)『デーリー東北』トップページに弊社記事が掲載されました

多角鋭角

人口減少による市場縮小に懸念される内需依存型産業。先行きが不安視される中、顧客との関わりを密接にすることで、生き残りを図ろうとする地域企業がある。牛乳の宅配を手掛ける八戸市の南山デイリーサービス（南山泰政社長）もその一つ。各家庭に届ける商品に、家族をイメージした似顔絵が描かれたシールを貼るサービスを本年度から開始。地元に根差した企業ならではの取り組みで、販売の拡大につなげている。

牛乳宅配の南山デイリーサービス(八戸)

世帯でなく家族一人一人に
顧客との密接関係に商機

少子高齢化や流通の多様化で、1軒当たりの消費の落ち込みに直面していた同社。市内の専門家で、わかそろえ、「いつもありがとう」などのメッセージも複の助言を受けながら、1年ほど前から今後の経営の在り方を議論してきた。

牛乳宅配の優位性を突き詰め、消費者との触れ合いや、健康を守るなどの重要性を再認識。最終目的とし て「家族仲を良くする」を掲げ、似顔絵シールのサービスを考案した。

シールは顧客が選択できるように、祖父母や父母、子ども用をそれぞれ数種類そろえ、「いつもありがとう」などのメッセージも複数用意した。

牛乳を世帯にでなく、家族一人一人に届けるよう発想を転換。ことし6月に導入すると、1軒当たりの消費量が増えたという。

シールは営業戦略としても活用。配布状況を踏まえて家族構成や消費量などのデータを収集し、コンピューターで管理する。これによって新たな販売システムを構築したい考えで、8月には特許を出願、3年以内の販売を目指す。

家族別シール貼り販売増

似顔絵シールを手にする南山泰政社長。積極的に新サービスに取り組み将来を展望する

同社は既に、宅配の特長を生かして、高齢者の見守りや安否確認、買い物支援にも取り組んでいる。地元企業の強みを生かし、付加価値を持たせた多様なサービスで経営の幅を広げ、縮小する市場の中でも将来展望を描く。

南山社長は「宅配という仕事は、不特定多数にたくさん売るのではなく、どれだけ一人一人のお客さまに入り込んでいけるかが大事。顧客第一で丁寧に販路を広げていきたい」と話す。（金澤一能）

【お問い合わせ先】

南山デイリーサービス
本社　〒031-0802　八戸市小中野二丁目6－19
TEL 0178-44-3218(代表)　FAX 0178-44-3214

担当者　お客様相談室　中田 友香・久保田　修