



発行所 株式会社新聞情報社 www.shimbun-joho.co.jp 東京本社 東京都中央区銀座6-7-16 電話 03(3573)7628 FAX 03(3574)7901

すまいる版

月2回発行

# 宅配中心の副業が母屋を助ける

## ASA西船橋・宮城勝人所長

### 販売店の経営危機が出発点

所長は4年前にASA市川(矢吹善二所長・当時)の店長から独立したばかり。多角化した副業は成長し、今や全収益の8割を占めるようになった。「運とタイミングが良かっただけですよ」と謙遜する宮城所長に詳しく話を伺った。(聞き手・内堀輝彦、構成・成澤喬明)

宮城所長が、宅配業に乗ったのは2019年2月。今では笑い話と前置きした上で「販売店経営が金銭的にかなり厳しくなり、事業継続を危うんだからです」ときつかけを語る。

### 業務の質を担保する

### 「従業員の9割は正社員です」

「でも店は続けたい。何とかしなければ」と店の経営を支えらるる副業を模索。「利益が出るまでに時間のある事業だと厳しい」と考える中、佐川急便と出合い、配達用の軽自動車1台(いわゆる黒ナンバ)から宅配業をスタートした。

新聞と比べ、宅配業の不着・誤配に関する捉え方は、非常にシビアだといふ。「新聞配達で1カ月間に指示・指導はできない。指示が行き渡らな

い中で、ミスが起きたとき、その宅配ドライバーとは、契約解除になり、昨年9月にスタートした。人材の使い捨ての状況になつてしまつて、お客さまが少しづつ付き、売上も確実に伸びている。宮城所長は基本的には、指示などを順

守るよう徹底できる上、会社としてもドライバーを雇うことができる。現在の宅配エリアは船橋市の4分の1、市川市の4分の3を担う。各宅配営業所まで荷物を引き取り、倉庫は必要としないが、多摩や埼玉まで行くときは、宅配先で、家取りたいのですが、それぞれ現場も稼働時間も異なる

外に営業・提案 宅配業は順調のような気が、悩みもある。「従業員全員が毎日会話するのは無理です。本日は、一人ひとりとコミュニケーションをとり、二つずつスタートしていったのです」と地道な努力が発展に結びついた。

「自店の販売エリア内で、賃借物件などを数多く所有できたなら、入居条件に『新聞購読』を入れることも可能だ」とのアイデアを披露。その代わりに、敷金・礼金などを無料にするという特典も付けられる。

「方法によっては、まだ部数を増やせると思っています。小売業の中でも販売店は、地域に実店舗と配達網を持ち、顧客と認知度の高い商品を抱えています。さらに、その商品は朝日新聞という信用とブランドのあるものです。取り扱う販売店に魅力を感じる企業は多く、うまく連携していくと多彩な展開ができるでしょう」と新聞販売店には、まだまだ大きな底力があるという力強い言葉を語る。

最後に、失礼ながら宮城所長に質問した。「あなたは、何屋さんですか?」

「私は新聞店ですよ!」

「各現場に最低1人は担当者を置き、各営業所との窓口役のほか、ドライバーの状況や意見を報告してもらっています。ドライバーと毎日コミュニケーションを取れる体制がないと宅配事業はできないでしょう」と互いの意見や声が伝わる環境もポイントのようだ。

事業推進の背後には、指導者やコンサルタントが存在するかと思いきや、「そうした方々は入れています。ん」という。「事務の担当者も、さまざまな会社に営業、提案のメールを送って、その中から面談の場を設けてくれたり、ニーズが合致したりした会社と、一つずつスタートしていったのです」と地道な努力が発展に結びついた。

「逆になら、その宅配力がもつたのではないかと。と能力と目指す利益が合致するものがある」という。

「不動産事業も視野」

「それでも私は新聞店」

と即答した上で「独立を目指して20代から人生を費やしてきました。ちょっと厳しいからと、すぐ辞めるわけにはいきません」と笑顔を見せた。



店舗に設置された看板と宮城所長

「お客さまが少しづつ付き、売上も確実に伸びている。宮城所長は基本的には、指示などを順

守るよう徹底できる上、会社としてもドライバーを雇うことができる。現在の宅配エリアは船橋市の4分の1、市川市の4分の3を担う。各宅配営業所まで荷物を引き取り、倉庫は必要としないが、多摩や埼玉まで行くときは、宅配先で、家取りたいのですが、それぞれ現場も稼働時間も異なる

外に営業・提案 宅配業は順調のような気が、悩みもある。「従業員全員が毎日会話するのは無理です。本日は、一人ひとりとコミュニケーションをとり、二つずつスタートしていったのです」と地道な努力が発展に結びついた。

「自店の販売エリア内で、賃借物件などを数多く所有できたなら、入居条件に『新聞購読』を入れることも可能だ」とのアイデアを披露。その代わりに、敷金・礼金などを無料にするという特典も付けられる。

「方法によっては、まだ部数を増やせると思っています。小売業の中でも販売店は、地域に実店舗と配達網を持ち、顧客と認知度の高い商品を抱えています。さらに、その商品は朝日新聞という信用とブランドのあるものです。取り扱う販売店に魅力を感じる企業は多く、うまく連携していくと多彩な展開ができるでしょう」と新聞販売店には、まだまだ大きな底力があるという力強い言葉を語る。

最後に、失礼ながら宮城所長に質問した。「あなたは、何屋さんですか?」

「私は新聞店ですよ!」

「各現場に最低1人は担当者を置き、各営業所との窓口役のほか、ドライバーの状況や意見を報告してもらっています。ドライバーと毎日コミュニケーションを取れる体制がないと宅配事業はできないでしょう」と互いの意見や声が伝わる環境もポイントのようだ。

事業推進の背後には、指導者やコンサルタントが存在するかと思いきや、「そうした方々は入れています。ん」という。「事務の担当者も、さまざまな会社に営業、提案のメールを送って、その中から面談の場を設けてくれたり、ニーズが合致したりした会社と、一つずつスタートしていったのです」と地道な努力が発展に結びついた。

「逆になら、その宅配力がもつたのではないかと。と能力と目指す利益が合致するものがある」という。

「不動産事業も視野」

### クリーニング取次 お客さまと接する機会

その一つが、国内最大のクリーニング事業を展開する「白洋舎」のチェーン店。クリーニング品の回収、新聞販売を行つてもいいでしょう。何らかの形で購読者へのサービスにしても面白いと思えます」との狙いがあった。

「お客さまが少しづつ付き、売上も確実に伸びている。宮城所長は基本的には、指示などを順

守るよう徹底できる上、会社としてもドライバーを雇うことができる。現在の宅配エリアは船橋市の4分の1、市川市の4分の3を担う。各宅配営業所まで荷物を引き取り、倉庫は必要としないが、多摩や埼玉まで行くときは、宅配先で、家取りたいのですが、それぞれ現場も稼働時間も異なる

外に営業・提案 宅配業は順調のような気が、悩みもある。「従業員全員が毎日会話するのは無理です。本日は、一人ひとりとコミュニケーションをとり、二つずつスタートしていったのです」と地道な努力が発展に結びついた。

「自店の販売エリア内で、賃借物件などを数多く所有できたなら、入居条件に『新聞購読』を入れることも可能だ」とのアイデアを披露。その代わりに、敷金・礼金などを無料にするという特典も付けられる。

「方法によっては、まだ部数を増やせると思っています。小売業の中でも販売店は、地域に実店舗と配達網を持ち、顧客と認知度の高い商品を抱えています。さらに、その商品は朝日新聞という信用とブランドのあるものです。取り扱う販売店に魅力を感じる企業は多く、うまく連携していくと多彩な展開ができるでしょう」と新聞販売店には、まだまだ大きな底力があるという力強い言葉を語る。

最後に、失礼ながら宮城所長に質問した。「あなたは、何屋さんですか?」

「私は新聞店ですよ!」

「各現場に最低1人は担当者を置き、各営業所との窓口役のほか、ドライバーの状況や意見を報告してもらっています。ドライバーと毎日コミュニケーションを取れる体制がないと宅配事業はできないでしょう」と互いの意見や声が伝わる環境もポイントのようだ。