

チラシやポスターなどの販促材内製化で独自化を加速！

お客様：代表取締役 岩田 良治 様（株式会社イワタグループ 様）

担当者：齊藤 将一（福井キヤノン事務機株式会社）

高画質販促材による内製化支援ソリューション

■ お客様プロフィール

お客様名 : 株式会社イワタグループ
所在地 : 〒910-0304
坂井市丸岡町今福 11-36
社員数 : 20 名
事業内容 : 乳製品販売、Cafe 経営
店舗情報 : 街の牛乳屋さん、MILK HOUSE
URL : <http://www.machigyu.net/>

“牛乳屋さんだからできること”を広げたい

お客様一人一人の健康を考えた商品を毎日決まった時間にお届けすること。“街の牛乳屋さん”は、牛乳宅配を通して、地域のお客様の健康と生活を支え続けていらっしゃいました。

現在では、“牛乳屋さんだからできる”をコンセプトに乳製品の素材にこだわったロールケーキやソフトクリーム、コーヒーが楽しめるCafeも経営されています。お客様の健康だけでなく、お客様の心も満たす商品づくりを目指されています。

ソリューション導入前の課題

ブランディングに向けた PR 業務がスムーズに進まず・・・。

“街の牛乳屋さん”として、長年、地域のお客様から信頼されてきた株式会社イワタグループ様では、数年前から“牛乳屋さんだからできること”をコンセプトとした独自化を進めていらっしゃいました。しかしながら、新事業に着手したことで、一人一人の業務が増え、ブランディングに向けた PR 業務にも時間や手間がかかってしまい、思うように進められない状況でした。

Q: 導入前に直面していた課題は、どのようなものでしたか？

A: チラシやポスターなどを印刷屋さんに依頼すると、デザイン性は高いですが、弊社が訴求したい“牛乳屋さんだからできる”というコンセプトがなかなか表現できませんでした。そこで、内製化に踏み切ったのですが、社内で検討するためのイメージ案を仕上げるだけでも専門のソフトウェアを使っていたため、時間と手間がかかってしまうことが課題でした。

Q: いつ頃、導入をご検討されましたか？

A: 4年ほど前に、当時使用していたプリンタが壊れてしまい、入れ替えを検討しました。

Q: 導入前に他社のソリューションと比較されましたか？

A: はい。当時使用していたものと同じ他社の製品にするか、キヤノンさんの複合機にするかで比較しました。

お客様との“つながり”に心を尽くす。そんな姿勢に共感しました。

Q: なぜ福井キヤノンから導入しましたか？

A: 導入を検討しているときに、福井キヤノンさんのお客様を大切にされている姿勢に共感したからです。新事業に向けた導入は投資ですから、どうしてもコストが気になります。もちろん、そうした比較も大切ですが、私たちは仕事柄、常にお客様を一番に考えていますので、福井キヤノンの担当者さんも、私たちと同じように“お客様とのつながり”を大切にしていることが感じられて、お任せしようという気持ちになりました。



MILK HOUSE



Q: 御社にとって弊社の担当者はどのような存在ですか？

A: 弊社の商品を愛用して下さっていて、1~2週間に1回は来て下さっています。身近で気軽に声をかけやすいです。

ソリューション導入後の変化

導入によってコミュニケーションが活性化。団結力が高まりました。



代表取締役 岩田 良治 様

福井キヤノンから導入させていただいた高画質販促材による内製化支援ソリューション。導入後、株式会社イワタグループ様の業務にどのようにお役に立てたでしょうか？お客様の本音を語っていただきました。

Q: 導入して良かった点を教えてください。

A: 今まで、手書きしたり、印刷屋さんをお願いして数週間かかっていた販促業務が、社内でサクッと作れるようになって、生産性が向上しましたね。チラシ案だけでなく、のぼりやポスターも自社で作っています。導入費用だけを考えると勿体ないと思われる経営者の方もいらっしゃると思いますが、運用次第で導入費用以上の効果が得られると考えています。

Q: 導入したことで、社内はどのように変化しましたか？

A: トップの思いやイメージが、販促品に反映しやすくなり、社内の団結力が高まりました。チラシ案などがすぐにできるので、それを見ながら「もっとこうした方が良い」というコミュニケーションもすぐにできますし、社内全体のコミュニケーションが活性化して、どうやって商品の良さを伝えるか、全員で考えるようになりました。また、空いた時間で他の業務ができるようになりました。

Q: 内製化がメインでしたが、導入後に他の使い方をされて良かったと思われた点はありますか？

A: イベントに来て下さったお客様にサービスとして、お客様のお子さんやお孫さんなどのお好きな写真でカレンダーを作って差し上げていますが、これが大変好評で、喜ばれています。

株式会社イワタグループ様の目指されているビジョン

従来の“牛乳屋さん”のイメージを変える経営革新へ

従来の牛乳屋さんのイメージを変える経営革新に踏み切ったのは6年ほど前になります。社員が仕事に夢や誇りを持ってもらいたかったことがきっかけでした。毎日、牛乳を配達するだけで、夢が持てなくても、人気のロールケーキがあるお洒落なカフェもある会社で働くことが自慢に思えるような牛乳屋さんだったら・・・と。そこで“牛乳屋さんだからできること”をコンセプトに、素材にこだわり、乳製品の魅力を引き出す製品開発を行い Cafe 事業の拡大を図りました。今後も、オンリーワンの牛乳屋さんを目指します。

福井キヤノンお客様担当者紹介

お客様担当者として心がけること

お客様の売り上げやお客様のお客様に少しでも貢献出来るよう、販促材(チラシ・ポスター・掲示物)をどう活かすか?を一緒に考えました。また、少しでもお役に立てるセミナーがあれば紹介するなど、商品ありきではなく、お客様の抱える課題を一緒に解決していく。そんな営業マンであり続けたいと思います。



S&S 事業推進 リーダー 齊藤将一

取材日：2016年3月24日

