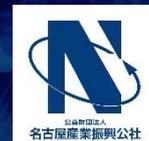




読者と深くつながる！

コジマ新聞店

業種 新聞販売店
代表 小島幹
住所 名古屋市中川区春田 3-80



・事業者の概要

同社は50年以上続く新聞販売店。現社長は2代目。2005年が新聞購読のピークであり、そこから年々読者数が減少し、購読者の高齢化も進んでいる。販売店そのもの淘汰が進んでいる。新聞の販売のみならずチラシを配布しての物販や、配達集金における地域での見守りの役目も果たしている。

・表面化している課題

息子さんの後継者候補であり、今後事業継続が可能なビジネスモデルをつくり、生き残りのための手を打たないといけない。

・支援者の分析と判断

物販を強化していく上で、新規でEC販売へと参入していくのは時間もかかり、商材が必要であることから、既存購読者との関係強化をまず進めたいと考えた。高齢者のネット利用は年々増えていて、LINEであれば、多くの高齢者が利用している。その対象は家族間であったりはするものの、ITに対する抵抗感はなくなってきていると考える。今後の見守りサービスへの発展も考えると、LINEでの読者囲い込みを進めたらどうかと提案した。

現在購読者へチラシを配布して物販につながっているケースは多い。チラシをLINEでの発信に移行することを目的として、この運営主体を息子さんに委ねるのも事業承継のステップになるのではないかと考えた。



相談時の様子



事業者さんの声

新聞店の将来については不安もあり、こうした事業を受け継ぐことについて息子がどう思っているかわからないまま、一緒に事業を手伝ってもらっていた。今回LINE公式アカウントによる購読者とのつながりを提案してもらって、そこに息子が積極的に取り組めるようになったことがとても嬉しく思う。

・課題解決への提案

当センターの伴走型支援チームで、LINE公式アカウント活用のノウハウを学んでいただくとともに、現在の購読者をLINE公式アカウントの登録者へと移行していくステップを提案。登録を促すことで、関係が弱くなっていた購読者との信頼を再構築できる。

・実行内容

LINE公式アカウントの登録者への移行をまず3カ月で50件目指したい。その中心になるのは息子さんと決めて、チラシ配布とともに登録を促すように働きかけを行った。

・成果と今後の進め方

新聞購読と訪問集金という旧来型の購読者とのつながり方が、LINEによって、大きく改善できそうな手応えを感じている。今後は、LINEによるつながりを活用して、販売店への来店を促す、セールのご案内をするなど、現在のチラシを配った物販のあり方から、段階的に進化できそうである。また、このLINE事業を担当している息子さんの意欲も高まっており、LINEを活用した購読者との新たな関係構築を目指し、今までの新聞配達店ではないあたらしいモデルをさらに進化させていきたい。

(公財)名古屋産業振興公社 名古屋市新事業支援センター

〒464-0856 名古屋市千種区吹上二丁目6番3号 名古屋市中小企業振興会館5階 TEL:052-735-0808 FAX:(052)735-2065

無料の
窓口相談

右の二次元コードリンク先の申込フォームページから必要事項を入力し、お申し込みください
<https://ws.formzu.net/dist/S27720287/>

