

# 家族イメージ 似顔絵シール活用 販売システムで特許

特許証とシールを手にする南山泰政社長

11月31日、八戸市の南山デイリーサービス



八戸・南山デイリーサービス

## 乳製品売り上げ増に効果

牛乳など乳製品の宅配を手掛ける南山デイリーサービス(八戸市、南山泰政社長)が開発した「家族仲を良くするシール」による販売システムが、昨年12月に特許認定された。家族をイメージした似顔絵やメッセージ

や販売員が商品に貼り、シールの使用履歴を基に顧客情報やセールスデータを分析する仕組み。2014年度からサービスを始め、販売量の増加や1軒当たりの売り上げ増につながっている。

南山社長によると、15年11月に特許出願し、「顧客情報更新装置およびコンピュータプログラム」の名称でビジネスの特許権を取得。八戸学院大の玉樹真一郎学長補佐のアドバイザーを受けた。

シールは祖父母や父母、子どもの似顔絵のほか、商品の健康成分を記したものをそろえ、

「いつもありがとう」「お父さんおかえりなさい!」などのメッセージを貼ることもでき、家族や夫婦の関係を良好にする効果があるという。

これまでは対面した顧客を中心に営業し、本人分のみの注文になることが多かったが、シールを貼った手法では家族全体に商品を案内できるため、実績として1軒当たりの販売は40〜50%程度増加した。

(松原一茂)

2017年(平成29年)2月7日 火曜日

**八 戸** お父さんは健康に気を付けてほしいから「ビフィズス菌」のシール、お母さんには「いつもありがとう」のシールを一。乳製品などの宅配事業を行う「南山デイリーサービス」(本社八戸市、南山泰政社長)は、シールを活用した販売拡大システムの構築に取り組

んでいる。対面で販売・営業する際、商品に飲料の主成分や家族へのメッセージなどを貼るもので、昨年末には特許を取得した。南山社長は「家族が互いの健康を思いやり会話が増えることで、宅配申込本数の増加にもつながる」と効果を語る。

(山内はるみ)

# シールで販売拡大

## 飲料の主成分、家族へのメッセージ…

### 乳製品宅配「南山デイリーサービス」



考案したシールと特許証を手にする南山社長

### 「健康考え会話増える」

同社は県南地方のほか、岩手、秋田両県に営業所を設け宅配を行っている。南山社長によると、これまで営業員が住宅を1軒ずつ訪ね対面で商品を薦めても、申し込みにつながるのは応対した1人分だけが多

く、家族の分まで申し込まれることは少なかったといふ。さらに、スーパーなどは宅配事業参入が増えたことで「地域に密着し、顧客とより強い信頼関係を築かなければ、他業種に取って代わられる可能性もある」

そこで、営業員と客のコミュニケーションツール、家族間の会話の種、商品に興味を持ってもらうきっかけとしてシールを作製した。幅広い年代の男女の顔のイラスト、商品の主成分、「お疲れ様」といったメッセージやハートマークなど数十種類で、営業員が試供品を渡す際、客に選んでもらって商品に貼る。

南山社長によると、約2年前にシールを導入して以降、1軒当たりの申込本数が40〜50%増加。どんなシールを使ったかをデータベース化することで、顧客情報の共有もできるといふ。昨年12月には、このシステムがビジネス方法としての特許を取得した。

南山社長は「今後、システムをしっかりと構築し、販売拡大の手法として活用したい」と話す。

(南山社長)