

# 輸送業者を「営業戦略」に活用

## 山 星 屋

# ルートセールス代行 関西急送など本格展開

## 関西急送など本格展開

菓子問屋大手の山星屋（本社・大阪市）はこのほど、コンビニエンスストア向けルートセールスについて輸送業者と業務提携し、一部を完全委託することにした。ルートセールスを実施する専門業者は関西急送（同・京都市、柴山允社長）などで、当面、生菓子を中心に行うが、「将来の企業戦略のひとつとして今後、積極的に取り組んでいきたい」としている。

山星屋は近畿地域のロソン約三百店に菓子類を納入しているが、輸送業者をルートセールスに活用するのは日配品のうち生菓子、洋菓子と和菓子で約百アイテム。生菓子は日持ちがしないため、注文を受けてから製造する。午後メーカへ発送する。翌日午前三時頃に山星屋の馬場物流センター（大阪府摂津市）に到着、同四時から七時の間に仕分けし、各店へ午前中納品する。

ルートマンの仕事は、仕分け、積み込み、そしてコースに専任することにした。



輸送業者の業務は拡大する一方だ...

こと十五、二十店舗への配達。店内では値札付けや陳列を行い、二日後の需要を予測、午前十一時から午後営業処理などを行う。

社員は本部折衝に専念でき

この一連の作業は従来、山星屋の社員が行っていたが、午前四時から不規則な勤務で、しかも店舗開店が相次ぎ仕事量が増えたため、思いきって輸送業者に任せ、社員はそのフォローと本部折衝に専任することにした。

女性が売り上げ第一位で...

同社ではコンビニエンス

昨年秋から試験的に開始しているが、この七月からはルートマンを千人に絞り、本格的に教育を行い、営業力としての強化を図る。

また、輸送業者との契約も運賃だけでなく、一定の売り上げ目標を越えた場合は、額に応じて奨励金をプラスする。

和夫・商品管理部アドバイザーとして、これを請け負う輸送業者は関西急送と新協運送（本社・大阪市、洲崎昇社長）の二社。特に関西急送は、大卒三人を含めルートセールスを行うために採用したルートマン十七人がおり、社内でも一般

ドライバーと区別して「販売員」と呼んでいる。その中には女性も一人おり、売り上げナンバーワンを誇っている。給与体系も他のドライバーとは異なり、販売奨励給や、販売店を拡大した場合の特別手当など、歩合部分が大さい。

関西急送は近距離路線業者の中堅で、食品流通関係の配送を主に特色に努めている。現在は山星屋一社だが、「運賃だけでなく販売に重点をおいた仕事を、将来の戦略の一つとして拡大していきたい」（柴山允社長）としている。（森川理美記者）

# 輸送経済

## THE YUSO-KEIZAI

第1678号 昭和24年4月23日（第三種郵便物認可）

7月14日（土）  
昭和59年（1984）

発行所 輸送経済新聞社  
本社 東京都中央区銀座14-3番地電話03-5723111  
〒104 電 03 (543) 5723 (代)  
大阪支社 大阪市東区瓦町1-6番地電話06-241  
〒541 電 06 (202) 7791-3  
中野支社 名古屋市中村区則武1-3-3  
〒453 電 052 (452) 3343  
発行者 小平 亨