

販売店のための最前線情報

直面する課題と今後の事業展開

プレッショ 大谷 貴志社長に聞く

今年1月、プレッショ社長に就任した大谷貴志氏は、同社を安定的に成長する事業体にするためには「いかにお客様のニーズにあった製品・サービスを提供するか」が最も大切と力説する。お客様第一主義に徹する大谷社長に、今後の事業展開のほか、直面する課題と解決策などについて話をうかがった。



大谷 貴志氏 (おおたに・たかし) 早稲田大学法学部卒業後、日本興業銀行入行。その後、Morgan Stanley証券、Lone Star Fund、NHパートナーズを経て現職。読書は小説から専門書まで気になった本を読み、特に偏りは無い。

新聞業界に貢献すること。だから ニーズに的確に応える

社員の潜在能力を引き出す仕組みを構築して 強い会社になりたい

社長就任の経緯についてお聞かせください。

大谷 貴志社長(以下、大谷) 前任者(本名貴一氏)が2年の任期満了に伴い、後を継ぐことになりました。

社長就任から現在までの感想、いざば印象に残った事。あわせて貴社の社員、社風について社長就任後に感じていることをお聞かせください。

大谷 潜在力の高い社員が多く、その力を引き出す仕組みを構築することで強い会社に発展しようと考えています。

1月に社長に就任してから、全国を回られたと思いますが、地域差を感じますか。

貴社の経営理念についてお聞かせください。またそれとあわせて、3年、あるいは5年後の「プレッショ」のあるべき姿、ビジョンをお聞かせください。

大谷 新聞業界に貢献することを通じて、安定的に売り上げ・利益を成長させる事業体への変革を目指しています。

大谷社長が重点を置く経営のポイントは。

大谷 前任者は、売り上げ減との闘いだったと思います。私が社長に就任してから

販売店を熟知しているから ニーズを先取りして応える

それが我らの強み

情報獲得手段の多様化と新聞購読部数の減少、新聞業界、新聞販売店が置かれている状況をマクロとして見た場合、貴社が現在、直面している問題についてお聞かせください。

大谷 弊社のお客様である新聞販売店様の数が減少し、販売店様のお客である購読者数が減少する現状は、われわれにとって売り上げ機会の減少につながる大きな脅威と認識しています。

上記のマクロ環境を脅威ではなく

は、もう一度売り上げをきちんと伸ばすために、何ができるのか見極めて実行していくことを目指しています。

省力化、作業時間短縮と いう要望に応えること

新型丁合機に結実

昨年、消費税が5%から8%にアップしました。新聞販売関連企業も駆け込み需要がありました。消費税アップ

大谷 消費増税前に一部で駆け込み需要みだいなものはありましたが、昨年夏の落

や抱えている悩みを熟知しているという自負があります。また全国各系統の新聞販売店様とお取り引きする中で、各地域の特色についても認識しております。これらの知見を総動員し、お客様のニーズを先取りして応えるのが、われわれの強みだと考えています。

平成に元号が変わってすでに27年が経ちました。新聞やテレビなどは、インターネット、SNSなどと比較されて、20世紀型のオールド・メディアと言われています。こうした現代社会にあって、新聞社のイメージと実際のギャップについて、プレッショの社長としての立場、あるいは個人的な見解でも構いませんので、何か思うところ

大谷 インターネットやSNSなどの新

新製品をつくるのか、何か売り上げを伸ばす手段をお考えですか。

大谷 もちろん新製品をつくることもありますが、新製品までいかなくても、ちょっとしたお客様のニーズをくみ取って、メーカーチェンジを随時行っていくことも製品面での取り組みになります。

貴社の営業拠点の数、社員の数などをお聞かせください。

大谷 営業拠点は全国で11カ所あり、北海道から九州までを直販及び代理店にてカバーしています。社員は全体で170人程度です。

製品のキーポイントは、お客様のニーズ合わせることですね。

大谷 できるだけ省力化することが最大のポイントです。販売店様はなるべく少ないスタッフで、より短時間できちんと結果の出る製品を望んでおられると認識しております。そういったご要望にお応えする形で、TZSという新製品を2013年に発売しましたが、これは従来の丁合機にさまざまな機能が一体化した複合型丁合機で、大変ご好評いただいております。

従来より丁合機に比べ、現在、非常に売り上げが伸びている製品です。

大谷 必要ないと言えは、そう考えている人も少なくないと思います。私もYahoo!ニュースやネットに流れるニュースを電車での移動時間などにチェックします。しかし、一つだけ、ここを深掘りするとなると、ネットは新聞には及ばないと思えます。

今後、メディア環境はどのように変化するとお考えですか。

大谷 合従連衡が進み、とくに国をまたぐ事業統合や提携が加速すると思えます。

プレッショが徹している お客さま第一主義

戸別配達網は残る

引き続き、製品やサービスで 新聞業界に貢献していきたい

新聞販売業界の今後と貴社のスタンスについてお聞かせください。

大谷 新聞業界に対する唯一の専門メーカーとして、引き続き新聞販売店様のニーズに添えるサービス及び製品を提供するとともに、業界の発展につながるような提案をさせていただきます。



新聞販売店の仕事は、地域に密着した地場産業です。それをサポートするために、社員にアナウンスしていることはありますか。

大谷 5年後、10年後を見据えると、現状が続いていくとは考えられません。ただ、毎朝、新聞が届く仕組みは非常に便利なもので、効率化しながら残っていくと思っております。われわれは引き続き、製品やサービスで新聞業界に貢献していきたいと考えています。その点に關しましては、常に役員と協議しています。

販売店がそこになく

てはならない理由を、販売店自身も考えなくてはならないし、貴社の立場でも、もう一度販売店の機能をきちんと考え直さなくてはならない。

大谷 販売店様の機能は、配達だけではありませぬ。コンビニがモノを売るだけでなく、さまざまなサービスで地域の拠点に生まれ変わり、収益力を上げていること、似たようなことかと思えます。

細かい使い勝手の部分まで 考慮してつくり込むこと 人に優しい製品

人に優しい製品

昭和50年から半世紀以上、丁合機の開発で培われた技術力、あるいは「T」として「新聞販売店システム」の開

発で蓄積されたノウハウなどをもつて、新聞販売業界以外への進出の可能性などについてお聞かせください。

大谷 新聞業界以外のお客様からのニーズがあれば、新聞業界で培ったノウハウを元に、貢献していきたいと考えています。

大谷 丁合機自体は既に完成の域に達していますね。

大谷 丁合機の基本性能の完成度はとても高い。ただ、ちょっとした使い勝手だったり、静音性だったりなどは、まだ「工業製品」の域を出ておらず、「事務機器」とはかなりの差があります。そのため、お客様が気づかない細かい使い勝手の部分まで考慮してつくり込むことが大切です。やることは、まだまだたくさん残っています。

大谷 いろいろ社内ではアイデアは出ていますが、まだ卵の段階です。丁合機は特徴のある機械です。多種多様なサイズや材質の紙を一枚ずつ確実に送る技術は、ほかの業界にはありません。それをどこかにあるはずのニーズに、ぴたりと当てはめたいと思っています。

大谷 丁合機の性能は、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

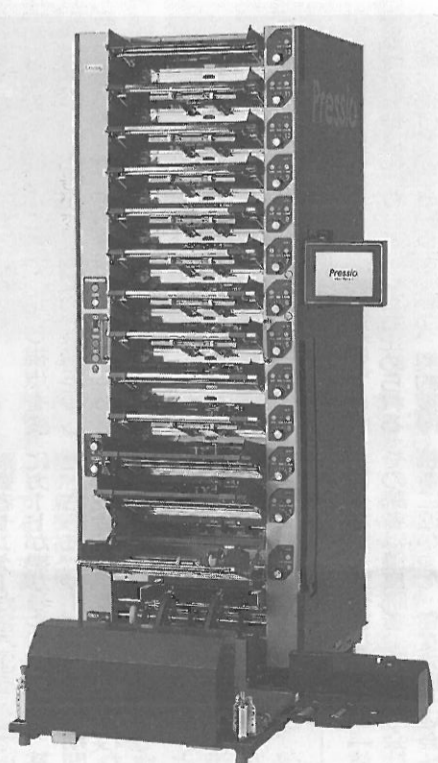
大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。



大好評の2300TZSC

てくると思います。大谷 そういう意味で、丁合機がなくなることはないと思います。「製品の価格が高いから、人手に戻す」という動きは起きないはず。5年、10年単位で見ても、省力化を進め、処理速度と静音性を上げるなどの工夫を積み重ねれば、ニーズがなくなることはない製品です。

大谷 チャンスがなければ積極的に海外にも進出していきたいと考えています。

大谷 丁合機製造の技術は、どこかに転用できないのでしょうか。

大谷 いろいろ社内ではアイデアは出ていますが、まだ卵の段階です。丁合機は特徴のある機械です。多種多様なサイズや材質の紙を一枚ずつ確実に送る技術は、ほかの業界にはありません。それをどこかにあるはずのニーズに、ぴたりと当てはめたいと思っています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

大田組合 「すべ教」と「新聞」への理解促す 11月に池上彰氏講演会

大田

大田区、大田新聞販売同業組合の芝原哲雄組合長(朝日・大田中央と大塚悟史相談役(読売・大森)は8日、東京・人形町の日本新聞販売協会を訪れ、11月20日開催の同組合主催、池上彰氏講演会(無料)の参加者募集チラシとポスター、大塚相談役が執筆したコラム「すべの教室」へ新聞を「ものづくりの町・大田区での取り組み」を掲載した。理教教育研究所発行の広報誌「Rimse」(※)を河邑康緒・日販協会長に手渡した。

大田区、大田新聞販売同業組合の芝原哲雄組合長(朝日・大田中央と大塚悟史相談役(読売・大森)は8日、東京・人形町の日本新聞販売協会を訪れ、11月20日開催の同組合主催、池上彰氏講演会(無料)の参加者募集チラシとポスター、大塚相談役が執筆したコラム「すべの教室」へ新聞を「ものづくりの町・大田区での取り組み」を掲載した。理教教育研究所発行の広報誌「Rimse」(※)を河邑康緒・日販協会長に手渡した。



(左から)河邑会長、芝原組合長、大塚相談役

チラシとポスター(校内掲示用)は大田区内の全小・中学校87校に送付し、10月9日に到着予定。チラシは各校の生徒と教師の人数分送付する。

今回、参加者募集チラシ裏面に大田区が2013年から実施する「すべ教」のPR記事を、日販協会の「すべ教」推進マニュアルの表紙画像とともに掲載。また、コラムにもマニュアルの表紙画像を使用し、「すべ教」を紹介したことから、チラシ・ポスターの完成報告と画像の使用許可のお礼を兼ねて訪問し、河邑会長、深瀬和雄・日販協専務理事と懇談した。

大塚相談役は「講演会は6紙が協力し、ボランティアで開催することに、池上さんが共感してくれたので開催できた。もしシステムだけの主催で講師をお願いしても、引き受けてくれなかったと思う。池上さんからOKの返事をいただいたときは、組合の力を改めて思い知った」と当時を振り返り、続いて「普段はライバルだが協力すべきところは協力し、新聞業界のために手を携えて前進していきたい」と力強く語った。

芝原組合長も「講演会を無断者に新聞を理解してもらおうチャンスにしたい」と意気込みを述べた。河邑会長は「大田区の取り組みには注目している。これからは業界のけん引役となるようがんばってほしい」と激励した。同組合主催の講演会は今回で3回目。1回目は尾木直樹氏、2回目は紺野美沙子氏を講師に迎え好評だった。3回目の講師は

池上氏に決定し、タイトルの「池上彰の新聞勉強術」は池上氏自身が提案したもの。11月20日午後7時から、大田区民ホールAホールで行う。募集人数は1400人だが、そのうち教育・学校関係者が400人。教師をはじめ、どなたでもお客様に優しい製品を提供できるかと思えます。会社として、どれくらいお客様に近づけるか、そしてニーズをどこまで認識できるかという勝負になります。折込み作業をする方は、パート女性が多いと聞いておりますが、丁合機は男性が使う無骨な機械というイメージが強いと感じています。いまは女性を使うことを前提に開発する必要があらうかと思いません。

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。

プレッショHP <http://www.pressio.co.jp/>

大谷 講読者が必要とする商品を、比較的安定した市場の中で、どうやって増やしていくかという組み立てが重要なのではないのでしょうか。その中で、より効率的に取り組むにはどうすべきか、発想していかねばならないと考えています。